Mantiqiy Iqtisodiyot

Shaxsiy va milliy farovonlikning dolzarb masalalari

Jeyms D. Guortni, Richard L. Stroup,
Duayt R. Li, Tauni H. Ferrarini,
Jozef P. Kalhun, Rendall K. Fayler

efi economic fundamentals initiative

Mantiqiy Iqtisodiyot

Shaxsiy va milliy farovonlikning dolzarb masalalari

Markaziy va Sharqiy Yevropa hamda sobiq Sovet Ittifoqi mamlakatlari uchun tahrir qilingan

JAMES D. GWARTNEY
Florida State University

RICHARD L. STROUP
North Carolina State University

DWIGHT R. LEE
Southern Methodist University

TAWNI H. FERRARINI
Northern Michigan University

JOSEPH P. CALHOUN
Florida State University

RANDALL K. FILER
Hunter College & the CUNY Graduate Center

«Mantiqiy Iqtisodiyot: Shaxsiy va milliy farovonlikning dolzarb masalalari». Mualliflar: Jeyms D. Guortni, Richard L. Stroup, Duayt R. Li, Tauni H. Ferrarini, Jozef P. Kalhun va Rendall K. Fayler.

Kitob birinchi marta 2021-yilda nashr etilgan.

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

Markaziy va Sharqiy Evropa hamda sobiq Sovet Ittifoqi mamlakatlari uchun tahrir qilingan. Kitob Jeyms D. Guortni, Richard L. Stroup, Duayt R. Li, Tauni H. Ferrarini va Jozef P. Kalhunning «Mantiqiy Iqtisodiyot: boylik va farovonlikning dolzarb masalalari» kitobining uchinchi nashridan moslashtirilgan.

Mualliflik huquqi bilan himoyalangan © Economic Fundamentals Initiative

Ushbu kitob «Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0» xalqaro litsenziyasi (CC BY-NC-ND 4.0) ostida litsenziyalangan. Litsenziya matni quyidagi Internet sahifasida berilgan: https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/

ISBN 978-1-952729-11-9

www.econfun.org

Mundarija

So'zboshi

1-Bob: Iqtisodiyotning o'n ikki muhim elementlari

Element 1.1: Rag'batlar ahamiyatga ega

Element 1.2: Tekin taom degan narsaning o'zi yo'q

Element 1.3: Qarorlar marjinaldir

Element 1.4: Savdo manfaatlari

Element 1.5: Tranzaksion xarajatlar ahamiyatga ega

Element 1.6: Narxlar muvozanatga olib keladi

Element 1.7: Foyda unumdorlikka chorlaydi

Element 1.8: Daromad foydalilikdan yuzaga keladi

Element 1.9: Qiymat daromad va boylik yaratadi

Element 1.10: Taraqqiyotning bir necha manbasi mavjud

Element 1.11: «Ko'rinmas qo'lning» ahamiyati

Element 1.12: Kutilmagan oqibatlar muammolarni keltirib chiqaradi

2-Bob: Iqtisodiy taraqqiyotning yetti asosiy manbalari

Element 2.1: Huquq tizimi

Element 2.2: Raqobatdosh bozorlar

Element 2.3: Oqilona va cheklangan davlat boshqaruvi

Element 2.4: Samarali kapital bozorlari

Element 2.5: Monetar barqarorlik

Element 2.6: Oqilona fiskal siyosat

Element 2.7: Erkin savdo

2-Bob. Yakuniy xulosalar

3-Bob: Davlatning roli to'g'risida iqtisodiy fikrlashning o'nta asosiy elementlari

Element 3.1: Huquqni himoya qilish va cheklangan miqdorda tovar va xizmatlarni ishlab chiqarish

Element 3.2: Monopoliyalarni tartibga solish
Element 3.3: Bozor muvaffaqiyatsizliklarini yumshatish
Element 3.4: Siyosiy bosimlarni tushunish
Element 3.5: Maxsus manfaatdor guruhlar ta'sirini kamaytirish uchun qoidalar o'rnatish
Element 3.6: Ortiqcha xarajat va defitsitdan cheklanish
Element 3.7: Iqtisodiy mantiqqa to'g'ri kelmaydigan subsidiyalarni cheklash
Element 3.8: Hattoki foydali transfertlar ham samarasiz bo'lishi mumkinligini esda tutish
Element 3.9: Markazlashgan rejalashtirish hech qachon samara bermagan
Element 3.10: Raqobat va tashqi tayanchlar muhimdir
3-Bob. Yakuniy xulosalar

4-Bob: Amaliy shaxsiy moliyaning o'n ikki muhim elementlari
Element 4.1: O'z qiyosiy ustunligingizni aniqlang
Element 4.2: Boshqalarga qadringizni oshiring
Element 4.3: Xarajat va jamg'armangizni rejalashtiring
Element 4.4: Mablag'lardan oqilona foydalaning
Element 4.5: Puldan unumli foydalanishning ikki yo'li
Element 4.6: Kutilmagan vaziyatga tayyor bo'ling
Element 4.7: Murakkab foiz stavkasining kuchi
Element 4.8: Aktivlaringizni diversifikatsiya qiling
Element 4.9: Hech kim muntazam ravishda bozordan ko'ra yaxshiroq natija ola olmasligini tushunib yeting
Element 4.10: Investitsiyalaringiz muddatini ehtiyojingiz vaqtiga qarab moslang
Element 4.11: Riskni kamaytiring
Element 4.12: O'zingizni himoyalash uchun sug'urtadan foydalaning
4-Bob. Yakuniy xulosalar

Yakuniy xulosalar va minnatdorchiliklar

Izohlar

Elementlarda keltirilgan adabiyotlar

Rag'batning kuchi

«Bosilmagan yo'l»

Imkoniyatlar va xarajatlar

Bozorlar va marjinalizm

Ixtisoslashuv va boylik

Foyda uchun hayotlarni qurbon qilish

Men — qalam va mening shajaram

Ish o'rinlari yoki boylik yaratish

Yaqqol va yashirin natijalar

Yalpi ichki mahsulot — u nima va u qanday o'lchanadi?

Xususiy mulk va muqobil qiymatlar

Qishloq xo'jaligi yerlarining kamayishi

Yordamga iltijolarni tsenzura qilish

Bozorlar va erkinlik

Quyosh bilan adolatsiz raqobat

Siznikimas xo'jayinlik qilishga

Siyosat va tashqi savdo

Energiya ishlab chiqarish va tejash

Ijtimoiy hamkorlik va bozor

Ukrainada konstitutsiyaviy islohotlar o'tkazish zarurati

Tavsiya etilgan qo'shimcha adabiyotlar

Lug'at

Mualliflar to'g'risida

Ilmiy maslahatchilar kengashi

Ekspertlar guruhi

Tarjimonlar jamoasi

So'zboshi

Ushbu kitob mualliflari hayotingiz muvaffaqiyatli va mukammal bo'lishini istaydilar. Shuningdek, biz siz va har bir inson o'z salohiyatidan to'laqonli foydalanishga rag'batlantiradigan va imkoniyat beradigan muhitda yashashini istaymiz. Fikrimizcha, ushbu maqsadlarga erishish rahbarlardan ham, fuqarolardan ham iqtisodiyotning asosiy tamoyillarini tushunishlarini talab qiladi. Iqtisodiy qarorlar va iqtisodiy siyosat, ko'pincha biz buni to'liq anglamagan holda, kundalik hayotimizning deyarli barcha sohalariga ta'sir ko'rsatadi. Siyosatchilar va saylovchilarning iqtisodiy savodsizlik darajasi bizni doimo hayratga soladi. Iqtisodiy savodsizlik barcha mamlakatlar uchun xatarli, lekin u, ayniqsa, rivojlanayotgan va post-kommunistik o'tish davri iqtisodiyotlarida keng tarqalgan va zararli hisoblanadi. «Mantiqiy Iqtisodiyot» loyihasining asosiy maqsadi kasbimizning asosiy tushunchalarini barcha uchun tushunarli bo'lishini ta'minlashdan iborat.

Vaqt qimmatli bo'lganligini hisobga olib, biz ushbu nashrni yangi atamalarni o'rganish, formulalarni yodlash yoki faqat iqtisodchi mutaxassislar uchungina muhim bo'lgan murakkab tafsilotlarni tushunish kabi talablarni qisqartirgan holda tayyorladik. Aksincha, biz iqtisodiyotning haqiqatan ham muhim bo'lgan asosiy tushunchalariga e'tiborni qaratdik. Bu sizga to'g'ri qarorlar qabul qilishga, tobora murakkablashib borayotgan dunyoni tushunishga va yanada mazmunli hayot kechirishga yordam beradi.

Iqtisodiy bilimingiz darajasidan qat'i nazar, ushbu kitob sizga muhim tushunchalarni taqdim etadi. Biz uni qisqa, puxta va o'qishga qulay qilishga harakat qildik. Kitobning nomi dalolat berganidek, biz iqtisodiyotning asosiy tamoyillari, avvalambor, mantiqiy fikrlashni aks ettiradi deb hisoblaymiz. Kitob ushbu tamoyillarni qo'llab, ular haqiqiy dunyo voqealarini tushuntirishga qodirligini namoyish etadi.

Bizning maqsadimiz sizga nima uchun ba'zi mamlakatlar gullab-yashnashi, boshqalari esa muvaffaqiyatsizlikka uchrashini tushuntirishdan iborat. Bunda siyosiy jarayonlar o'rganilib, davlat va bozor taqsimoti o'rtasidagi tafovutlar tadqiq etiladi. Bizning umumiy ahvolni ko'rsatish bo'yicha harakatlarimiz tufayli kitobni hatto

iqtisodiyot va biznes sohalarining yuqori kurs talabalari ham foydali topishlari mumkin. Siz ushbu kasbga xos murakkab formulalarni, modellarni va matematik usullarni vaqtincha chetga surib, sizni birinchi navbatda iqtisodiyotga jalb qilgan iqtisodiy tamoyillarga e'tiboringizni qaratishingiz mumkin.

Kurs materiallari, ayniqsa iqtisodiyot bo'yicha o'qishni davom ettirmaydigan talabalar, shuningdek, atrof dunyo qanday ishlashi bilan tanishishni istagan keng jamoatchilik uchun mustahkam poydevor yaratishni nazarda tutgan holda ishlab chiqilgan. Kitob o'rta maktab o'quvchilari, iqtisodiyotdan boshqa sohalarda (masalan, huquq yoki jurnalistika) o'quvchi talabalar va, ayniqsa, barcha fuqarolarni ko'zlab yozilgan.

«Mantiqiy Iqtisodiyot» jamoasi ushbu materiallarni o'qituvchilar bilan baham ko'rishni istaganligi sababli biz ushbu materiallardan yanada unumli foydalanishni ta'minlash maqsadida o'qituvchilar uchun malaka oshirish kurslarini taklif qilishimiz mumkin. Ushbu tadbirlar to'g'risida ko'proq ma'lumot olmoqchi bo'lsangiz, http://www.econfun.org veb-saytimizga tashrif buyuring.

Berlin devori qulaganidan o'ttiz yil o'tib, ko'pchilik o'tish davrining sur'ati va yo'nalishini shubha ostiga olmoqda. Mintaqa aholisi «noliberal demokratiya» yoki «davlat kapitalizmi» kabi yolg'on va'dalarga berilmasliklari juda muhimdir. Ushbu mintaqaga siyosiy va iqtisodiy erkinliklar kelishi uchun ko'p odamlar o'z vaqtlarini, mavqelarini va hatto hayotlarini qurbon qildilar. Biz kitobni erkinlikning ushbu qahramonlariga bag'ishlaymiz.

1-BOB

Iqtisodiyotning o'n ikki muhim elementlari

IQTISODIYOT

SHAXSLAR, DAVLATLAR, KORXONA VA TASHKILOTLAR TANLOVLARINING TANQIS RESURSLARNI TAQSIMLASHGA TA'SIRINI O'RGANADI

O'n ikki muhim element

1. **Rag'batlar**(?) ahamiyatga ega: manfaat va xarajatlardagi o'zgarishlar tanlovlarga kutilganidek ta'sir etadi.
2. Tekin taom degan narsaning o'zi yo'q: tovarlar tanqisligi tufayli biz ularni tanlashga majburmiz.
3. Qarorlar marjinaldir: resurslardan samarali foydalanish uchun tanlanadigan imkoniyatning marjinal foydasi uning marjinal xarajatidan yuqori bo'lishi kerak.
4. Savdo iqtisodiy taraqqiyotni rag'batlantiradi.
5. Tranzaksion xarajatlar savdoga to'siqdir.
6. Narxlar xaridor va sotuvchlar tanlovlarini muvozanatga keltiradi.
7. Foyda korxonalarni resurs qiymatini oshiruvchi samarali faoliyatga undaydi, zararlar esa ularni resurs qiymatini pasaytiruvchi befoyda faoliyatdan cheklaydi.
8. Odamlar boshqalarga qadrli bo'lgan narsalarni yaratish orqali daromad topadi.

9. Yuqori hayot darajasi shunchaki «ish bilan ta'minlanganlik» tufayli emas, balki insonlar qadrlagan tovar va xizmatlarni ishlab chiqarish natijasida vujudga keladi.
10. Savdo, **investitsiya**(?), samaradorlik va sog'lom iqtisodiy institutlar iqtisodiy taraqqiyotning asosiy omillaridir.
11. Bozor narxlarining «ko'rinmas qo'li» xaridor va sotuvchlarni umumiy farovonlikka eltuvchi faoliyatga yo'llaydi.
12. Faoliyatning uzoq muddatli oqibatlati yoki **ikkilamchi ta'sirlari**(?) ko'p hollarda e'tibordan chetda qoladi.

Kirish

Video:
Baxt siri

Hayot tanlovlardan iboratdir. **Iqtisodiyot**(?) esa rag'batlantirishning ushbu tanlovlarga va hayot shakliga ta'sirini o'rganadi. Ta'lim, xarajat, investitsiya, ish faoliyati bo'yicha tanlovlar va boshqa qator shaxsiy qarorlar farovonlik va hayot sharoitimizga ta'sir ko'rsatadi. Bundan tashqari, saylovchi va fuqaro sifatidagi tanlovlarimiz qonunlar yoki «o'yin qoidalari»ga ta'sir ko'rsatadi. O'z navbatida ushbu qoidalarning erkinlik va farovonligimizga ham ulkan ta'siri bor. O'zimiz va jamiyat uchun oqilona tanlovlarni amalga oshirishda, avvalo inson tanlovlari, ular harakatlarining asoslari hamda ushbu harakatlarning o'z va boshqalar farovonligiga qanday ta'sir qilishi to'grisidagi asosiy printsiplarni yaxshi tushunib olishimiz lozim. Demak, iqtisodiyot insonlarning qaror qabul qilish jarayonini, tanlovlarga ta'sir etuvchi kuchlar tahlilini hamda ularning jamiyat faoliyatiga ta'sirini o'rganadi.

Iqtisodiy fikrlash usuli asosiy tushunchalarni fikrlash jarayoniga tatbiq etishdan iboratdir. Keyingi qism iqtisodiyodni o'rganishda, nega ba'zi mamlakatlar rivojlanib, yuqori daromad darajasiga yetishi, boshqalari esa, aksincha, iqtisodiy turg'unlikka

uchrab, kambag'al bo'lishi sabablarini tushunishda ahamiyatga ega bo'lgan o'n ikkita tushunchalarni taqdim etadi. Xarajatlarning asl ma'nosi, narxlarning ahamiyati, savdoning farovonlikka ta'siri hamda insonlar qadrlaydigan narsalarni ishlab chiqarish turmush darajasini qo'llab-quvvatlashi to'g'risidagi tushunchalarni o'rganasiz. Kitobning keyingi qismlarida bu tushunchalar muhim ahamiyatga ega bo'lgan mavzularni o'rganishga asqotadi.

ELEMENT 1.1

Rag'batlar ahamiyatga ega

Manfaat va xarajatlardagi o'zgarishlar tanlovlarga kutilganidek ta'sir ko'rsatadi.

Butun iqtisodiyot bitta oddiy printsipga tayanadi: manfaatlarning o'zgarishi inson hatti-harakatiga kutilganidek ta'sir etadi. Rag'batga ham pullik, ham pulsiz omillar ta'sir ko'rsatadi. Agar biror tovar qimmatlashsa, odamlarning uni tanlash ehtimoli kamayadi. Shunga mos ravishda, tanlovdan kelib chiqadigan manfaat oshsa, odamlarning uni tanlash ehtimoli oshadi. Gohida iqtisodiyotning asosiy postulati deb ataluvchi ushbu oddiy g'oya juda kuchli asbob hisoblanadi, chunki u deyarli barcha faoliyatimizda qo'llaniladi.

Odamlarning biror tanlovni tanlash ehtimoli uning qimmatlashgani sari kamayadi. Ushbu g'oyaning ma'nosi to'g'risida o'ylab ko'ring. Uchrashuvga kechikayotgan kishining yo'ldan do'stinikiga tashrif buyurish ehtimoli kamayadi. Sovuq va yomg'irli kunda kamroq odamlar piknikka chiqadi. Narxlarning oshishi sotilgan tovarlar miqdorini kamaytiradi. Ta'tildan bir kun oldin kollejda davomat odatdagidan pastroq bo'ladi. Har bir holatda uning talqini bir xil: tanlov qimmatlashgani sari u kamroq tanlanadi.

Xuddi shunday, agar tanlovdan kelib chiqadigan manfaat oshsa, odamlarning uni tanlash ehtimoli oshadi. Ko'chada yurgan kishi yerda yotgan centdan ko'ra yevro yoki dollarni olishi ehtimoli ko'proq. Agar biror dars mavzusining imtihonda bo'lishi ma'lum bo'lsa, talabalar ushbu darsda diqqatliroq bo'ladilar. Mijozlar arzon, yuqori sifatli xizmat ko'rsatuvchi va qulay manzilda joylashgan do'konlarda ko'proq xarid qiladilar. Ishchilar xizmatlariga yarasha rag'batlantirilsa, ular qattiqroq va samaraliroq ishlaydilar. Bu natijalarning barchasi oldindan ma'lum bo'lib, ular iqtisodiyotning «rag'batlar ahamiyatga ega», degan postulatini shunchaki aks ettiradi.

Video:

Rag'batlarning ahamiyati

O'qish uchun:

Duayt Li. «Rag'batning kuchi»

Ushbu asosiy postulat bozor narxlarining o'zgarishi rag'batlantirishga qanday ta'sir etishi va shu orqali xaridor va sotuvchilar faoliyatini bir-biriga muvofiqlashtirishini tushuntiradi. Agar xaridorlar biror tovarni ishlab chiqaruvchilar sotishga bo'lgan istagidan (yoki imkoniyatidan) ko'proq sotib olishni istasalar, unda uning narxi tezda oshadi. Narx oshgan sari sotuvchilarning tovarni sotishga bo'lgan ixtiyori oshadi, shu bilan birga xaridorlar uni kamroq xarid qiladilar. Bu jarayon yuqori narxlar talab va taklif miqdorini muvozanatga olib kelgunicha davom etadi. Ana shu nuqtada narxlar barqarorlashadi.

Agar buning aksini ko'zatsakchi, ya'ni sotuvchilar xaridorlarning sotib olishni istagan miqdoridan ko'proq ta'minlashni istasa, unda nima bo'ladi? Agar sotuvchilar hamma tovarlarini joriy narxda sota olmasa, unda ular narxni pasaytirishiga to'g'ri keladi. O'z navbatida, pastroq narxlar odamlarni ko'proq xarid qilishga rag'batlantiradi, biroq shu bilan birga ishlab chiqaruvchilarni yanada ko'proq ishlab chiqarishdan ogohlantiradi, chunki yangi, pastroq narxda mahsulot bilan ta'minlash ularga uncha ma'qul emas. Avvalgidek, narxlarning o'zgarishi xaridorlar talab qilgan miqdorni ta'minotchilar ishlab chiqargan miqdor bilan muvozanatga keltiradi. Mazkur bosqichda narxlarning o'zgarishiga boshqa bosim bo'lmaydi[(1)].

Masalan, ob-havoning noqulay kelishi sababli 2014-yilning yozida AQSHning Jorjiya shtatidagi shaftoli narxi oldingi yilga nisbatan 180% ga yaqin oshib ketdi. Narxlarning keskin oshib ketishiga qaramasdan, iste'molchilar shikoyat qilmadilar. Nega? Narxlarning ko'tarilishi natijasida shaftoli sotib olish xarajatlari oshganligi sababli aksariyat iste'molchilar shaftoli o'rnini to'liq yoki qisman boshqa mevalarga

o'zgartirgan hamda qishki murabbolarni nok va behilardan tayyorlashgan.

Bundan tashqari, yuqori narxlar xaridorlar singari sotuvchilarga ham ta'sir ko'rsatdi. Shaftoli yetkazib beruvchi dehqonlar yangi daraxtlar ekdilar. Boshqa dehqonlar esa olma va nok bog'larini chopib tashlab, o'rnida shaftoli daraxtlari ekdilar. Nihoyatda, 2 yildan so'ng (yangi ekilgan daraxtlar hosilga kirganda) shaftoli ta'minoti oshib, uning narxi pasaydi.

Rag'batlar siyosiy tanlovlarga ham ta'sir etadi. Odamning ovoz berish kabinetidagi tanlash bilan bog'liq harakati uning savdo markazidagi tanlash bilan bog'liq hatti-harakatidan katta farq qiladi deb o'ylashga asos yo'q. Ko'p holatlarda ovoz beruvchilar ularga eng ko'p sof shaxsiy manfaat keltirishiga ishongan siyosiy nomzodlar va siyosatni qo'llab-quvvatlaydilar. Agar kutilgan manfaatga nisbatan shaxsiy xarajatlar yuqoriroq bo'lsa, unda ular ushbu siyosiy takliflarga qarshi chiqadilar. Masalan, katta yoshli fuqarolar pensiya to'lovlarini qisqartirishni taklif qilgan nomzodlar va loyihalarga ko'p marta qarshi ovoz berganlar. 2018-yilning sentabridagi Rossiya gubernatorlik saylovlarida «Yagona Rossiya» partiyasining qoniqarsiz ishtirok etishiga pensiya to'lovlarini qisqartirish bo'yicha takliflarga bo'lgan norozilikni asosiy sabab qilib ko'rsatishadi. Shuningdek, talabalar kollejda o'qish uchun ta'lim grantlari berilishini qattiq qo'llab-quvvatlashi ovoz berish natijalaridan ma'lum.

Rag'batning muhimligini nazardan chetda qoldirib bo'lmaydi. U inson tabiatining bir qismidir. Rag'batlantirish **sotsializmda**(?) ham **kapitalizmdagidek**(?) ahamiyatga ega. Sobiq Sovet Ittifoqida shisha zavodining rahbar va xodimlari bir paytlar shisha listlarining ishlab chiqarilgan tonnasiga qarab rag'batlantirilgan. Ularning daromadi shishaning og'irligiga boq'liq bo'lgani bois ko'p zavodlar shishani shunchalik qalin ishlab chiqarishganki, u orqali deyarli hech narsa ko'rinmasdi. Natijada qoidalar o'zgartirilib, rahbarlarning mehnati ishlab chiqarilgan shishaning jami kvadrat metriga qarab taqdirlangan. Ushbu qoidalar ostida Sovet korxonalari shishani shunchalik yupqa ishlab chiqarishganki, u osonlik bilan parchalangan. Xuddi shunday, Polsha fabrikalariga poyabzal soniga kvota belgilanganligi va ular juda kam miqdorda charm bilan ta'minlanganligi sababli bozorda bolalar poyabzali ko'payib ketganligi ajablanarli emas.

Ba'zilar rag'batlar insonlar ochko'z va egoist bo'lgandagina ahamiyatga ega deb o'ylashadi. Bu noto'g'ri. Odamlar gohida egoistik, gohida esa g'amxo'rlik maqsadlarida harakat qiladilar. Egoist yoki altruist kishilarning tanlagan variantlariga ularning shaxsiy xarajat va manfaatlarining o'zgarishi ta'sir ko'rsatadi. Misol uchun, egoist va altruistning har ikkalasi uchun ham Dettifoss sharsharasidagi kuchli oqimda cho'kayotgan boladan ko'ra sayoz basseynda cho'kayotgan bolani qo'tqarishga urinish ehtimoli ko'proqdir[(2)]. Shuningdek, har ikkalasining ham muhtoj kishiga eng yaxshi kiyimlaridan ko'ra eskisini berishi ehtimoli ko'proq.

Garchi hech kim marhum alban valine'mat Tereza onani qizg'anchilikda ayblamasada, rag'bat uning ham o'z manfaatini ko'zlab ish tutishiga ta'sir ko'rsatgan. Tereza onaning «Hayriya Missionerlari» tashkiloti Nyu York shahrida uysizlar uchun boshpana ochmoqchi bo'lganda, shahar ma'muriyati undan binoga qimmat o'zgartirishlar kiritishni talab qilgan. Shunda tashkilot ushbu loyihadan voz kechadi. Bu qaror Tereza onaning kambag'allarga bo'lgan sadoqatini o'zgartirgani yo'q. Aksincha, u rag'batning o'zgarganini aks ettiradi. Nyu Yorkdagi kambag'allarga yordam berish tannarxi oshib ketishi sababli, Tereza ona undagi resurslar boshqa joyda ko'proq foyda keltiradi, degan qarorga keladi[(3)]. Qarorlarga bir tomondan qizg'anchilik va materialistik maqsadlar, ikkinchi tomondan g'amxo'rlik va altruistik maqsadlar ta'sir etishiga qaramasdan, rag'batning o'zgarishi barchaning tanlovlariga ta'sir ko'rsatadi.

ELEMENT 1.2

Tekin taom degan narsaning o'zi yo'q

Tovarlar tanqisligi tufayli biz ularni tanlashga majburmiz.

Ishlab chiqarish **resurslarining**(?) cheklanganligi va shu bilan birga insonning tovar va xizmatlarga bo'lgan istagi deyarli cheksiz bo'lgani sayyoramizdagi hayot haqiqatidir. Yangi ust-bosh, hashamatli kema yoki Shveytsariya Alp tog'larida dam olishni istaysizmi? Bo'sh vaqt, hordiq chiqarish va sayohat qilishga ko'proq vaqt bo'lishinichi? Yap-yangi Porsh mashinangizni okean bo'yidagi uyingiz oldiga haydab kirsihni orzu qilasizmi? Ko'pchiligimiz bularning hammasiga va undan ko'proq narsalarga ega bo'lishni xohlaymiz. Ammo resurslar, shu jumladan vaqtning **tanqisligi**(?) sababli bizning imkoniyatlarimiz cheklangandir.

Odam: Sen bilan «sayr» qilish uchun ketgan vaqtim 175 dollar turishini qadriga yetarsan deb umid qilaman.

It: Men ham men sening yagona do'sting ekanligimni qadriga yetarsan deb umid qilaman.

Stuning Nuqtai Nazari © 2004 Stu Barcha Huquqlar Himoyalangan www.STUS.com

Hamma narsaga istagan miqdorda ega bo'la olmasligimiz tufayli biz muqobillar orasidan tanlashga majburmiz. «Tekin taom» degan narsaning o'zi yo'q. Biror bir narsani amalga oshirishni istasak, biz uchun qiymatga ega bo'lgan boshqa bir narsani amalga oshirish imkoniyatidan voz kechishimizga to'g'ri keladi. Shu tufayli iqtisodchilar hamma xarajatlarni **muqobil qiymat**(?) deb tariflaydilar.

O'qish uchun:

Robert Frost. «Bosilmagan yo'l»

Ko'p xarajatlar **pulda**(?) o'lchanadi, lekin ular ham muqobil qiymat hisoblanadi. Misol uchun, biror narsani sotib olishga sarflagan pulingiz boshqa narsalarni xarid qilishga mavjud emas. Xaridingizning muqobil qiymati siz shu xaridga pul sarflaganingiz tufayli voz kechishingizga to'g'ri kelgan boshqa narsalarning siz uchun bo'lgan qiymatiga teng. Agar biror ishni qilishda pul sarflashingiz kerak bo'lmasa, ushbu harakat xarajatsiz degani emas. Quyosh botishining go'zalligini tomosha qilish uchun sayrga chiqqanda pul sarflash shart emas, biroq sayrga chiqishning ham muqobil qiymati bor. Sayr qilish uchun ketgan vaqtni boshqa yumushlarga: o'rtog'ingiznikiga borish yoki kitob o'qishga sarflash mumkin edi.

Video:

Muqobil qiymat

Ba'zi narsalar shunchalik muhimki, ularni amalga oshirish uchun xarajatlarning ahamiyati yo'q degan iborani tez-tez eshitamiz. Bunday fikrlash bir qarashda xolisdek tuyuladi va bu balkim odamlarni biz qadrlagan narsalarga pul sarflashga undashning samarali yo'lidir. Biroq, xarajatlar bu voz kechilgan boshqa muqobil narsalarning qiymati ekanligini tan olsak, ularni e'tibordan chetda qoldirish asossiz ekanligi ayon bo'ladi. Bir narsani amalga oshirish uchun uning xarajatlarini hisobga olmaslik xuddi uning muqobillarining qiymatini hisobga olmaslik bilan baravardir. Agar biz bir-birini istisno qiluvchi (ammo birday jozibali) muqobillardan birini tanlasak, ularning arzonrog'i eng ma'qul tanlovdir.

Ham iste'molchi, ham ishlab chiqaruvchilar tanlovlari xarajatlarsiz emas. Tovar qiymati uning narxida aks etgan bo'lib, u bizga iste'molchi sifatida mahsulotga bo'lgan istagimizni sotib olishimiz mumkin bo'lgan boshqa muqobil mahsulotlarga bo'lgan

istagimizga taqqoslashga yordam beradi. Agar qiymatlarni hisobga olmasak, unda daromadimizni «noto'g'ri» narsalarga, y'ani bizga unchalik qiymatga ega bo'lmagan tovar va xizmatlarga sarflab yuborishimiz mumkin.

Ishlab chiqaruvchilar ham xarajatlarga duch keladilar. Bular mahsulotni yaratish yoki xizmatlarni ko'rsatish uchun sarflangan resurslar qiymatidan iborat. Masalan, yangi uy qurish uchun yog'och, po'lat va gipsokarton kabi resurslardan foydalanish bu resurslarni shifoxona va maktab kabi boshqa narsalarni qurishga foydalanishdan mahrum qiladi. Resurslarga bulgan baland narxlar, ularning boshqa bozorlarda xaridor va sotuvchi baholagan, boshqa yuqori qiymatli maqsadlarda foydalanish imkoniyatlari mavjudligi to'g'risida signal beradi. O'z navbatida, foyda izlovchi korxonalar uchun ushbu signallar zarur bo'lib, ular shunga muvofiq ravishda harakat qiladilar va arzonroq o'rinbosar resurslarni izlaydilar. Biroq davlat siyosati ushbu signallarni yo'qqa chiqarishi mumkin. U soliq joriy etishi yoki tarafdorlarning iltifotiga erishish uchun subsidiyalar orqali erkin va **ochiq bozorlarda**(?) shakllangan narxlarni pasaytirishi mumkin. Lekin bunday siyosat resurslarni iste'molchilar eng yuqori baholaydigan narsalarga yo'naltirishga yordam beradigan bozorning rag'batlantiruvchi kuchlarining susayishiga olib keladi. 1991 va 1994-yilllar orasida Gruziyada sodir bo'lgan voqea bunga klassik misoldir. Davlatning non narxini bozor narxi darajasidan pastroq qilib muzlatishi iste'molchilarni bir kilometrdan ortiq navbatlarga turib qolishiga olib keldi. **Narx nazorati**(?) bekor qilingan kundanoq barcha do'kon rastalari to'satdan to'ldi va navbatlar yo'q bo'ldi! Shunga o'xshash hodisa 2006-yilda yana Gruziyada sodir bo'ldi: Rossiyadan keladigan gaz quvuri portlashi isitishda foydalanadigan kerosinga bo'lgan talabni juda ko'tarilib ketishiga olib keldi. **Narxni bo'rttirishning**(?) oldini olish uchun kerosin narxlari nazoratga olindi, bu esa narxlar erkin bozor narxlari darajasigacha ko'tarilishiga ruxsat etilmaguncha uzun navbatlarga olib keldi.

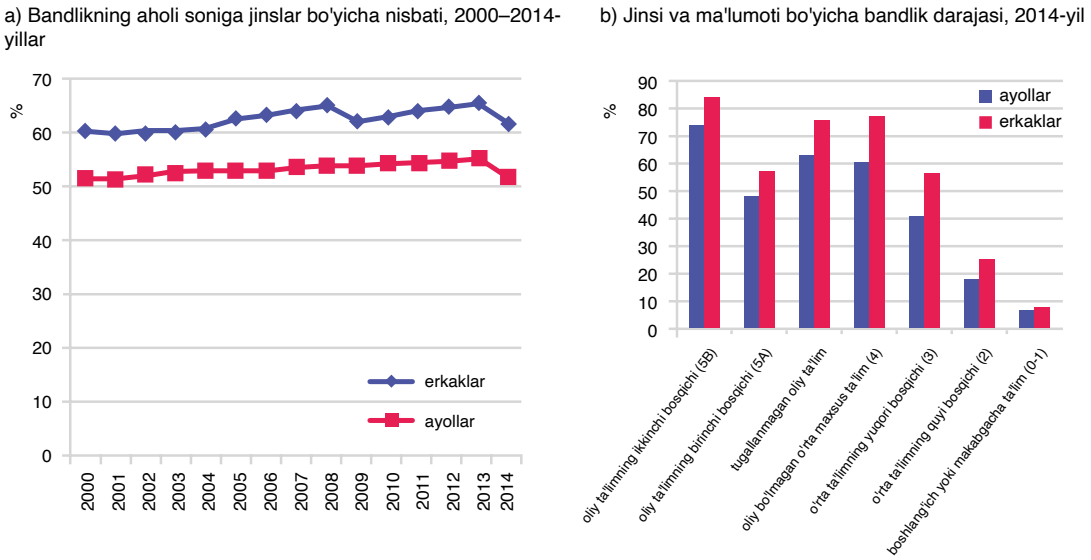
Siyosatchilar, davlat mulozimlari va **lobbistlar**(?) ko'pincha «tekin ta'lim», «tekin tibbiy xizmat» yoki «tekin uy-joy» to'g'risida gapiradilar. Bu tushunchalar aldamchidir. Bularning hech qaysisi tekin emas. Bularning har birini yaratish uchun tanqis resurslar talab etiladi. Bu tanqis resurslar boshqa muqobil yo'nalishda ishlatilishi mumkin. Misol uchun, bino, ish kuchi va boshqa resurslardan ta'lim sohasi o'rniga

ko'proq oziq-ovqat ishlab chiqarish, dam olish, atrof-muhitni muhofaza qilish yoki tibbiy xizmat ko'rsatish sohalarida foydalanish mumkin. Ta'lim berish bilan bog'liq xarajatlar ishlab chiqarishdan voz kechilgan tovar va xizmatlar qiymatiga teng. Hukumatlar xarajatlarni o'zgartirishga qodir bo'lishi mumkin, lekin ularni bartaraf eta olmaydi. Davlat odamlarni pensiya yoshlari uchun pul jamg'arishni rag'batlantirmoqchi bo'lganda odatda katta reklama loyihalari samarasiz bo'lib chiqadi, lekin soliq imtiyoziga ega bo'lgan jamg‘arma hisob raqamlari ko'pincha natija beradi.

Muqobil qiymat juda muhim tushunchadir. Hayotdagi har bir narsa muqobil qiymat bilan chambarchas bog'liq. Biz tanqislik dunyosida yashaymiz va shuning uchun tanlashga majburmiz. Muqobil qiymat orqali biz dunyoni yaxshiroq anglashimiz mumkin. Ko'pchilik muqobil qiymatiga aloqasi yo'q deb qaraydigan ish kuchi ishtiroki, tug'ilish va aholi o'sish darajalariga muqobil qiymatining ta'sirini ko'rib chiqaylik.

Yuqori ma'lumotli ayollarning ma'lumoti kamroq ayollarga nisbatan uydan tashqarida ishlash ehtimoli nega yuqoriroq ekanligi to'g'risida hech o'ylab ko'rganmisiz? Bunga ham muqobil qiymat orqali javob olishimiz mumkin. Ma'lumoti yuqori bo'lgan ayollarning ishlab daromad topish imkoniyatlari kengroq bo'lganligi sababli ular uchun uyda o'tirish qimmatga tushadi. Mavjud dalillar shu nuqtai nazarni qo'llab-quvvatlaydi. 2014-yilda Ukrainada o'n besh yoshdan to oltmish to'rt yoshgacha bo'lgan **ishchi kuchidagi**(?) ayollar orasida oliy ma'lumotli ayollarning 70 foizi ish bilan band bo'lgan. Bu ko'rsatkich tugallanmagan oliy ma'lumotli ayollar o'rtasida 62 foizni hamda o'rta maktabni tugatgan ayollar orasida esa 40 foizni tashkil etgan(4). Iqtisodiy nazariyadan bizga ma'lumki, agar uydan tashqarida ishlamaslik qanchalik qimmatroqqa tushsa, shunchalik kamroq ayollar ishlamaslikni afzal ko'radilar.

1-chizma: Ukrainada bandlikning aholi soniga jinslar bo'yicha nisbati (15-64 yoshli aholi orasida), foizda



Manba: Labor Force Survey 2014-yil.

Iqtisod rivoji va daromadlarning o'sishi tug'ilish darajasiga qanday ta'sir ko'rsatadi deb o'ylaysiz? Uy-ro'zg'or tashvishlariga sarflangan vaqt uydan tashqarida ishlash uchun mavjud bo'lgan vaqtni qisqartiradi. Daromadlar oshishi bilan esa, farzand ko'rish va katta oilani tarbiyalash bilan bog'liq muqobil qiymat oshadi. Shuning uchun, kutilganidek, tug'ilish va aholi o'sishi darajasi kamayadi. Haqiqiy hayot ham shu tahlilning dalillarini aks ettiradi. Oxirgi ikki asr davomida mamlakatning jon boshiga to'g'ri keladigan daromadlarining oshishi bilan tug'ilish va aholi o'sishi ham pasaydi. Bundan tashqari, ushbu holat barcha mamlakatlarda ro'y berganligi kuzatiladi. Mamlakatlarning madaniy, diniy, etnik va siyosiy-tashkiliy tomonlari bir-biridan ancha farq qilishidan qat'i nazar, farzand tarbiyasi bilan bog'liq muqobil qiymatning oshganligi tug'ilish ko'rsatkichiga bir xil ta'sir ko'rsatdi.

Muqobil qiymat kuchli vosita bo'lib, biz unga darslik davomida qayta va qayta

murojaat qilamiz. Ushbu vositani fikrlash jarayoningizda qo'llasangiz, u sizga iste'molchilar, ishlab chiqaruvchilar, korxona egalari, siyosatchilar va shu kabi boshqa qaror qabul qiluvchilaning amaliy hatti-harakatlarini yaxshiroq tushunishingizga yordam beradi. Undan tashqari, ushbu tushuncha sizga yaxshiroq tanlovlarni amalga oshirishingizga yordam beradi.

O'qish uchun:

Duayt Li. «Imkoniyatlar va xarajatlar»

ELEMENT 1.3

Qarorlar marjinaldir

Agar resurslardan maksimal darajada samarali foydalanishni istasak, tanlanadigan imkoniyatning marjinal foydasi uning marjinal xarajatidan yuqori bo'lishi kerak.

Video:
Marjinal printsipi asosida fikrlash

Agar resurslardan maksimal darajada unum olishni istasak, faoliyatning foydasi uning xarajatidan yuqori bo'lsagina, uni amalga oshirishimiz kerak va askincha, agar faoliyatning xarajati uning foydasidan baland bo'lsa, bu faoliyatdan voz kechishimiz kerak. Sog'lom fikrlash orqali qaror qabul qilishning bu printsipi shaxslar, korxonalar, davlat xizmatchilari va butun jamiyatga taaluqlidir.

Tanlovlarning deyarli barchasi marjinal printsipi asosida amalga oshiriladi. Bu degani deyarli barcha tanlovlar, «hammasi yoki hech qaysisi» degan qarordan farqli o'laroq, ularning joriy holatiga nisbatan qo'shimcha (yoki chegirishlar) qilishni o'z ichiga oladi. «Qo'shimcha» so'zi **«marjinal»**(?) so'ziga o'rindoshdir. Masalan, «Keyingi birlikni ishlab chiqarish yoki xarid qilishning marjinal (yoki qo'shimcha) qiymati qancha?» – deb so'rashimiz mumkin. Marjinal printsipi asosida qabul qilingan qarorlar katta yoki kichik o'zgarishlarni o'z ichiga olishi mumkin. «Keyingi birlik» yangi ko'ylak, yangi uy, yangi zavod, hattoki universitet yoki kollej talabasi turli faoliyatlarni tanlaganidek, sarflangan vaqtdan ham iborat bo'lishi mumkin. Ushbu qarorlarning barchasi marjinaldir, chunki ular qo'shimcha xarajat va foydani hisobga olishni nazarda tutadi.

Odamlar odatda yoki ovqatlanish, yoki kiyim kiyish o'rtasida tanlash singari «hammasi yoki hech nima» kabi qarorlar qabul qilmaydilar. Uning o'rnida ular marjinal foyda (ko'proq ovqat) bilan marjinal bahoni (kamroq kiyim-kechak yoki kamroq boshqa

biror nima) taqqoslaydilar. Odamlar qaror qilganda oziq-ovqat va kiyim-kechakning jami qiymatlarini emas, balki ularning marjinal qiymatlarini taqqoslaydilar. Bundan tashqari, biz faqatgina marjinal foydasi marjinal bahosidan oshgan variantlarni tanlaymiz.

Albatta, ba'zi narsalar mayda qismlarga bo'linmaydi. Ko'proq oziq-ovqat va kichikroq xonadon tanlash oson, lekin bola ko'rish qarorlarida yarim bolani qo'shishning ilojisi yo'q. Ammo shunday vaziyatlarda ham marjinal printsipi qo'llaniladi. Ota-onalar bola sifatiga ko'proq yoki kamroq investitsiya (masalan, qo'shimcha o'qish puli, musiqa darslari kabi ota-onalari bola hayotiga muvaffaqiyat yoki baxt olib kelishiga ishonadigan investitsiyalar) qilishlari mumkin. Avtomashina narxlari ko'tarilganda iste'molchilar sifati pastroq avtomashinalarni tanlashlari mumkin (yoki o'z avtomashinalarini haydashda davom etadilar). Ko'pincha bolalar qaysi maktabga borishi yashash manziliga bog'liq. Agar davlat siyosati ota-onalar maktab sifati va bola ehtiyojiga qarab maktabni tanlash o'rniga bolalarni yashash joyiga yaqin maktabga borishini talab qilsa, bu oilalarga muammo tug'diradi. Yashash joyi (va unga tegishli maktab) davlat tomonidan qattiq nazorat qilinadigan Xitoy kabi mamlakatlarda erkin tanlash huquqi yanada ko'proq cheklangan.

Shuningdek, yangi zavod qurishni rejalashtirayotgan korxona rahbari yangi zavodning **marjinal foydasi**(?) (masalan, savdodan qo'shimcha daromad) uning **marjinal xarajatidan**(?) (yangi bino qurishning xarajati) oshish-oshmasligini hisobga oladi. Agar oshmasa, korxona rahbari va jamoasi yangi zavodni qurmagani ma'qul.

Samarali siyosiy faoliyat ham marjinal printsipi asosida qaror qabul qilishni talab etadi. Atrof-muhit ifloslanishini bartaraf etish uchun qancha harakatlar zarurligi to'g'risidagi siyosiy qarorni qarab chiqaylik. Agar odamlardan atrof-muhit ifloslanishining ruxsat berish mumkin bo'lgan darajasi to'g'risida so'ralsa, ko'pchilik hech ham mumkin emas deb javob qaytaradi, ya'ni ifloslanishni nolga tushurishimiz kerak deb hisoblaydilar. Bu masala ovozga qo'yilsa, ular xuddi shunday ovoz berishlari mumkin. Marjinal printsipi asosida fikrlash esa bu o'ta isrofgarchilik ekanligini namoyish etadi.

Atrof-muhit o'ta ifloslanib, nafas olish ham qiyinlashsa, ifloslanishni

kamaytirishdan keladigan marjinal foydaning uning marjinal xarajatidan oshish ehtimoli ancha yuqori bo'ladi. Ifloslanish darajasi kamayishi bilan uning marjinal foydasi — havo qo'shimcha tozaligining qiymati ham kamayadi. Yanada tozaroq atmosfera bizga foydali bo'lsada (masalan, olisdagi tog'larni ko'ra olishimiz yoki tozaroq daryoda suzishimiz mumkin), u nafas yo'llarimizni himoya qilishdek qimmatli emas. Atrof-muhit ifloslanishini butunlay bartaraf etishdan oldinroq, ifloslanish darajasini yanada kamaytirishdan keladigan marjinal foyda deyarli nolga tushadi.

Ifloslanish darajasining pasayishi bilan uning marjinal foydasi kamayib, marjinal bahosi oshib boradi. Ifloslanishni butunlay bartaraf etishning marjinal bahosi juda yuqori bo'ladi. Marjinal baho bu ifloslanishni bir muncha kamaytirish uchun voz kechishga to'g'ri kelgan boshqa narsalarning qiymatiga teng. Toza atmosferaning marjinal bahosi uning marjinal foydasidan oshsa, ifloslanishni kamaytirishni davom ettirish isrofgarchilik hisoblanadi. Boshqacha aytganda, faoliyat xarajatini oqlamaydi.

Ifloslanish misolini davom ettirib, quyidagi taxminiy vaziyatni ko'rib chiqaylik. Ifloslanish 100 million yevroga teng zarar olib kelyapti, lekin uni bartaraf etishga esa atigi 1 million yevro sarflanyapti deb faraz qilaylik. Shu ma'lumotga ko'ra, ifloslanishni kamaytirish yo'lidagi faoliyatimiz yetarlimi yoki yo'qmi? Ko'pchilik bunga juda kam mablag' sarflayapmiz deb hisoblaydi. Bu ehtimol to'g'ridir, lekin berilgan ma'lumot bunday xulosa chiqarishga yetarli emas.

100 million yevro bu jami zararning miqdori, 1 million yevro esa tozalash bilan bog'liq jami xarajatdir. Nima qilish to'g'risida oqilona qaror qabul qilish uchun tozalashning marjinal foydasi va marjinal qiymatini bilishimiz lozim. Agar ifloslanishni kamaytirishga sarflangan qo'shimcha 10 yevro zararni 10 yevrodan ko'proq miqdorga kamaytirsa, bu ishga ko'proq mablag' sarflashimiz lozim. Bunda marjinal foyda marjinal qiymatdan yuqori. Agar ifloslanishga qarshi tashabbuslarga sarflangan qo'shimcha 10 yevro zararni atigi bir yevro miqdorga kamaytirsa, ifloslanishga qarshi faoliyatga qo'shimcha xarajat qilish oqilona bo'lmaydi.

Odamlar o'z fikr-mulohazalarida va saylovda ovoz berishda odatda marjinalizmning ta'siriga e'tibor berishmasada, buni ularning o'z shaxsiy faoliyatlarida kamdan-kam kuzatish mumkin. Oziq-ovqat va hordiq chiqarish o'rtasidagi tanlovni

ko'rib chiqaylik. Umuman qaraganda, oziq-ovqat hordiq chiqarishdan ancha qardli, chunki u inson yashashi uchun zarur. Iqtisodiy nochor mamlakatlarda yashayotgan qashshoq odamlar daromadlarining asosiy qismini yetarlicha ovqatlanishga sarflashadi. Ular golf o'ynashga, suv chang'isida suzishga va hordiq chiqarishning boshqa turlari bilan shug'ullanishga kam vaqt ajratishadi yoki umuman ajratishmaydi.

Odamlar boyishi bilan esa oziq-ovqat sotib olishning muqobil qiymati kamayadi. Oziq-ovqat hayot uchun o'ta zarur bo'lsada, unga katta mablag' sarflashda davom etish kaltafahmlik bo'lar edi. Yuqori farovonlikka yetishganda odamlar har bir keyingi yevroni qanday sarflash to'g'risida qaror qabul qilish jarayonida oziq-ovqatning marjinal foydasi hordiq chiqarishnikidan kam ekanligiga amin bo'lishadi. Masalan, shvedlarning farovonlik darajasi oshgani sari ular daromadlarining kamroq qismini oziq-ovqatga va ko'proq qismini esa dam olishga sarflashadi[5].

Marjinalizm g'oyasi oqilona qarorlar qabul qilishda aynan marjinal harajat va marjinal foyda ahamiyatga ega ekanligini ko'rsatadi. Agar resurslarimizdan samarali foydalanishni istasak, unda faqat marjinal foydasi marjinal xarajatidan yuqori yoki unga teng bo'lgan faoliyatlarni tanlashimiz shart. Insonlar ham, mamlakatlar ham marjinalizm printsipi asosida qarorlar qabul qilgandagina farovonlikka yetishishi mumkin.

O'qish uchun:

Duayt Li. «Bozorlar va marjinalizm»

ELEMENT 1.4

Savdo manfaatlari

Savdo iqtisodiy taraqqiyotni rag'batlantiradi.

Savdoning asosi o'zaro manfaatdan iborat. Odamlar ayirboshlashga rozi bo'ladilar, chunki u ularning farovonlik darajasini oshiradi deb ishonadilar. Savdoga bo'lgan motivatsiyani quyidagi da'vo orqali umumlashtirish mumkin: «Agar siz menga biror yaxshilik qilsangiz, men ham sizga biror yaxshilik qilaman». Savdo bu o'zaro foydali bitim. Bu o'zaro manfaatli faoliyat savdo hamkorlarining har biriga ular qardlagan narsaga ko'proq ega bo'lishiga imkon beradi. Savdo manfaatlarining uchta asosiy manbasi mavjud.

Birinchidan, savdo tovarlarni kamroq qardlaydigan odamlardan ularni ko'proq qadrlaydigan odamlar tomon yo'llaydi. Demak, savdo yangi narsa ishlab chiqarmasdan turib ham tovarlar qiymatini oshirishi mumkin. Masalan, ishlatilgan tovarlar eski buyumlar bozorida yoki Craigslist (yoki list.am kabi mahalliy variantlar) kabi xizmatlar orqali sotilganda, bu ayirboshlash (yangi mahsulotlar kabi) mavjud tovarlar hajmini oshirmaydi. Biroq savdo tufayli mahsulotlar ularni ko'proq qardlagan odamlar tomon harakatlanadi. Bundan ham sotuvchi, ham xaridor manfaatdor, aks holda ayirboshlash amalga oshmas edi.

Odamlarning istaklari, bilim darajalari va maqsadlari turli xil. Kimgadir arzimas tuyulgan mahsulot boshqasiga qimmatbaho toshdek bo'lishi mumkin. Muhandis uchun yuzlab dollarlarga baholangan elektronika bo'yicha jiddiy texnikaviy kitob san'at kollektsioneri uchun arzimas bir narsa bo'lishi mumkin. Xuddi shunday, muhandis befarq bo'lgan tasvirni san'at asarlari kollektsioneri qadrlashi mumkin. Ixtiyoriy ayirboshlash elektronika bo'yicha kitobni muhandisga va tasvirni san'at kollektsioneriga yo'naltirib, ikkala tovardan olinadigan manfaatni oshiradi. Savdo ham xalqning, ham mamlakatning boyligini oshiradi. Mamlakatning farovonlik darajasi nafaqat mamlakat ichkarisida ishlab chiqarilgan tovar va xizmatlarning miqdori bilan,

balki ushbu tovar va xizmatlar qanday taqsimlanganligi bilan ham aniqlanadi.

Ikkinchidan, savdo ishlab chiqarish va iste'mol hajmlarining oshishiga sharoit yaratadi, chunki u xarajat nuqtai nazaridan qo'limizdan eng yaxshi keladigan faoliyatga to'la ixtisoslashishimizga imkon beradi. Odamlar biror faoliyat turiga ixtisoslashganda, ular uning mahsulotlarini boshqalarga sotishlari mumkin. Sotishdan olingan daromadni mustaqil ishlab chiqarish qimmat bo'lgan narsalarni xarid qilishga ishlatish mumkin. Ushbu ayirboshlashlar orqali odamlar shu tarzda ixtisoslashsa, tovar va xizmatlarni ixtisoslashmagan holatga qaraqanda kattaroq hajmda ishlab chiqaradilar. Iqtisodchilar bu printsipni **qiyosiy ustunlik qonuni**(?) deb atashadi. Bu qonun shaxslar, korxonalar, mintaqalar va mamlakatlar o'rtasidagi savdoga tegishli.

Qiyosiy ustunlik qonunining asosida sog'lom mantiq yotibdi. Agar kimdir sizni ishlab chiqarish tannarxingizdan arzonroq bahoda (hamma xarajatlar muqobil qiymat ekanligini unutmang) mahsulot bilan ta'minlashga rozi bo'lsa, unda uni sotib olish mantiqqa to'g'ri keladi. Shunda siz vaqt va resurslaringizni o'zingiz arzon narxda ishlab chiqara oladigan mahsulotlarni ishlab chiqarishda foydalanishingiz mumkin. Boshqacha qilib aytganda, qo'lingizdan eng yaxshi kelganini ishlab chiqaring, qolganini esa sotib oling. Natijada, siz va sizning savdo hamkorlaringiz **ixtisoslashuv**(?) va savdodan o'zaro manfaat topasiz. Bu esa ishlab chiqarish hajmi va daromadlarning oshishiga olib keladi. Aksincha, agar hamma narsani mustaqil ishlab chiqarishga urinsangiz, bu vaqt va resurslaringizni tannarxi yuqori ko'plab narsalarni ishlab chiqarishga sarflashni anglatadi. Bu esa ishlab chiqarish va daromadlarning kamayishiga olib keladi.

Video:

Ixtisoslashtirish va savdo

Masalan, tibbiy hujjatlarni yuritish yoki qabulga yozish ko'pchilik shifokorlarning qo'lidan yaxshi kelishi mumkin, lekin ular bu xizmatlarni qilish uchun boshqa kimsani yollagani ma'qulroq. Shifokorlar hujjatlarni yuritishga sarflagan

vaqtini bemorlarni ko'rishga sarflashlari mumkin. Bemorlarni qabul qilishga sarflangan vaqtning ancha qimmatligi tufayli shifokorlarning tibbiy hujjatlarni yuritishining muqobil qiymati baland bo'ladi. Demak, shifokorlar tibbiy hujjatlarni yuritish uchun deyarli har doim boshqalarni yollashni ma'qul topadi. Undan tashqari, agar shifokor tibbiy xizmarlarni ko'rsatishga ixtisoslashib, hujjatlarni yuritishga esa qiyosiy ustunlikka ega shaxsni ishga yollasa, bu boshqa holatga qaraganda xarajatlarni kamaytiradi va **ishlab chiqarish hajmini**(?) oshiradi.

Uchinchidan, ixtiyoriy ayirboshlash korxonalarga katta miqyosli ishlab chiqarish uslubidan foydalanib, mahsulot birligi tannarxini pasaytirishga imkon beradi. Savdo korxonalar ishlab chiqargan mahsulotlarini keng ko'lamli bozorlarda sotishlariga imkon yaratadi. Natijada, 1989-yilda Moldova sharbatlarining jahon bozorlariga kirishi misolidek, korxonalar katta hajmda mahsulot ishlab chiqarishni rejalashtirishlari va ishlab chiqarish jarayonida **miqyos samarasi**(?) uslubidan foydalanishlari mumkin bo'ladi. Ushbu jarayonlar mahsulot birligi tannarxini keskin kamayishiga va ishchi boshiga mahsulot hajmini sezilarli darajada oshishiga olib keladi. Bu natijalarga savdosiz erishib bo'lmas edi. **Bozor kuchlari**(?) muntazam ravishda ishlab chiqarishni (yuqori tannarxli ishlab chiqaruvchilardan) kam tannarxli ishlab chiqaruvchilar tomon qayta taqsimlaydi. Natijada, ochiq bozorlar ko'pincha mahsulot va resurslarni ishlab chiqariladigan tovar va xizmatlar qiymatini, miqdorini va xilma-xilligini maksimallashtirishni nazarda tutgan holda taqsimlaydi. Xitoy boshqariladigan iqtisodiyotning ajoyib namunasidir. 1995-yilda jahon savdo tizimiga qo'shilgandan so'ng fuqarolari savdo va qiyosiy ustunlikdan foydalana oldilar, bu esa milliardlab odamlarni (Xitoy va mintaqadagi boshqa mamlakatlarda) qashshoqlikdan olib chiqishga imkon yaratdi.

O'qish uchun:
Duayt Li. «Ixtisoslashuv va boylik»

Zamonaviy dunyoda savdoning ahamiyatini bo'rttirib ko'rsatish qiyin. Savdo

ko'pchiligimizga o'zimiz mustaqil ishlab chiqara olishimiz mumkin bo'lgan miqdordan ancha ko'p miqdorda turli xil tovar va xizmatlarni iste'mol qilishimizga imkon yaratadi. Shaxsan ham uy-joy qurish, ham kiyim va oziq-ovqat ishlab chiqarish bilan bog'liq mashaqqatlarni tasavvur qila olasizmi? Kompyuyter, televizor, idish-tovoq yuvish mashinasi, avtomobil va telefonlar ishlab chiqarish to'g'risida gapirmasak ham bo'ladi. Qayd etilgan buyumlarga ega bo'lgan insonlar yashaydigan jamiyatda iqtisodiyot, avvalo shaxslar hamkorlik qilishini, ixtisoslashuvini va savdo qilishini ta'minlaganligi sababli ular ushbu buyumlarga ega. Ichki yoki xalqaro ayirboshlashga to'sqinlik qilgan mamlakatlarda fuqarolarning savdo manfaatlariga erishish va yanada farovon hayot kechirish imkoniyati pasayadi. To'g'ri, dinamik jahon iqtisodiyoti deganda har bir mamlakat mehnat bozorini vaqt o'tgan sari o'zgarishlarga duch kelishini anglatadi. Bunga munosib chora sifatida, dunyodagi deyarli barcha iqtisodchilar importni cheklash o'rniga ishchilarni yangi ish joylarga yo'naltirishga ko'maklashish to'g'ri yo'l ekanligiga qo'shiladilar.

Video:

Ixtiyoriy ayirboshlash iqtisodiyoti

ELEMENT 1.5

Tranzaksion xarajatlar ahamiyatga ega

Tranzaksion xarajatlar savdoga to'siqdir.

Ixtiyoriy ayirboshlash hamkorlikni rag'batlantiradi hamda biz xohlagan mahsulotlardan ko'proq olishga ko'maklashadi. Biroq, savdo jarayoni xarajatsiz emas. Potensial savdo hamkorlarini topish, ular bilan muzokaralar olib borish va savdo kelishuvlarini tuzish uchun vaqt, tashabbus hamda boshqa resurslar talab qilinadi. Bu maqsadlar uchun sarflangan resurslar **tranzaksion xarajatlar**(?) deb nomlanib, ular boylik yaratish yo'lida to'siq hisoblanadi. Ular ishlab chiqarish salohiyatini va o'zaro foydali savdodan keladigan manfaatlarni ham cheklaydi.

Tranzaksion xarajatlarning yuqori bo'lishi gohida okeanlar, daryolar va tog'larning mavjudligi bilan bog'liq, chunki bu ko'chmas to'siqlar mahsulotni xaridorlarga yetkazib berishni murakkablashitiradi. Yo'l qurilishiga investitsiya qilish, transport va aloqa tizimini takomillashtirish bunday tranzaksion xarajatlarni kamaytirishi mumkin. Boshqa holatlarda esa, tranzaksion xarajatlarning yuqori bo'lishi ma'lumot yetishmovchiligi bilan bog'liq bo'lishi mumkin. Masalan, agar iqtisodiyot darsi uchun eski darslik kitobini sotib olishni istasangiz, bu eski kitob kimda borligini va u uni maqbul narxda sotish-sotmasligini oldindan bilmaysiz. Avval bu eski kitob sotuvchisini izlab topishingiz zarur bo'ladi: buning uchun ketgan vaqt va kuch-quvvat sizning tranzaksion xarajatingizni tashkil qiladi. Boshqa holatlarda esa tranzaksion xarajatlar soliq, litsenziyalash talablari, **davlat boshqaruvi**(?), narx nazorati, **tarif**(?) yoki **import kvotasi**(?) kabi boshqaruv to'siqlar tufayli yuqori bo'lishi mumkin. To'siqlar jismoniy, siyosiy yoki axborot bilan bog'liq bo'lishidan qat'i nazar, yuqori tranzaksion xarajatlar savdoning potensial manfaatlarini kamaytiradi.

Savdoni amalga oshirish va ma'qul qarorlarni qabul qilish uchun boshqalarga ko'maklashadigan odamlar tranzaksion xarajatlarni kamaytirishga hamda iqtisodiy taraqqiyotga yordam beradi. Bunday **vositachilar**(?) universitetlardagi kitob

do'konlarini, ko'chmas mulk bo'yicha agentlarni, **birja brokerlarini**(?), avtomobil dilerlarini va turli xil **savdogarlarni**(?) o'z ichiga oladi. Ko'pchilik vositachilarning vazifasi faqat tovar va xizmatlarning narxini oshirishdan iborat bo'lib, ularning faoliyati hech qanday foyda olib kelmaydi deb hisoblaydi. Agar bu rost bo'lganda edi, odamlar ularning xizmatidan foydalanmagan bo'lar edi. Tranzaksion xarajatlar savdoga to'sqinlik qiladi, vositachilar esa ushbu xarajatlarni kamaytirishga xizmat qiladi. Shuning uchun ham aholi ularning xizmatidan foydalanadi.

Video:
Blokcheyn va ishonch

Masalan, oziq-ovqat do'koni egasi vositachi hisoblanadi. (Albatta, zamonaviy ulkan supermarketlar ko'plab ishtirokchilarning faoliyatlari natijasidir, lekin ularning faoliyati birga olib qaralsa, u ham vositachilik xizmatiga kiradi). Agar xaridor sabzavotni dehqondan, mevani bog'bondan, sut yoki pishloqni sut mahsulotlari ishlab chiqaruvchidan, go'sht yoki baliqni chorvador yoki baliqchidan bevosita sotib olishiga to'g'ri kelsa, unda bitta taomni tayyorlash uchun zarur vaqt va hatti-harakatlar to'g'risida bir o'ylab ko'ring-a. Ishlab chiqaruvchilar bilan ushbu aloqalarni iste'molchilar o'rniga oziq-ovqat do'koni egalari o'rnatib, ular mahsulotlarni xaridorlarga qulay joylarda sotadilar va zaxiralarning yetarliligini ta'minlaydilar. Samarali amal qilayotgan bozor sharoitida oziq-ovqat do'konlari va boshqa vositachilar ko'rsatgan xizmatlar tranzaksion xarajatlarni sezilarli darajada kamaytirib, potensial xaridorlar va sotuvchilarga savdo manfaatlarini o'zlashtirishlarini yengillashtiradi. Bunday xizmatlar savdo hajmini oshiradi va iqtisodiy taraqqiyotga hissa qo'shadi.

Keyinchalik biz davlat yoki texnologiya ma'lum shaxs yoki korxonaga monopoliya imtiyozini berishi natijasida vujudga keladigan nomukammal bozorlarni ko'rib chiqamiz. Yagona, yoki **monopoliyaga**(?) ega ta'minotchining xavfliligi bir mamlakat boshqa mamlakatning tabiiy gaz yoki neft kabi hayotiy muhim tabiiy resurslarning yagona manbayi bo'lgan misolda yaqqol namoyon bo'ladi.

Oxirgi yillarda texnologiya taraqqiyoti ko'plab savdo ayirboshlashuvi bilan bog'liq tranzaksion xarajatlarning kamayishiga olib keldi. Deyarli barcha mahsulotlarning potensial sotuvchilari to'g'risida ma'lumot olish uchun iste'molchilar barmoqlarini sensorli ekranda bir necha bor yurg'izishlarining o'zi kifoya. Kompyuter ilovalari yordamida film, kiym-kechak va uy xo'jaligi mollari xarid qilish, mehmonxona qidirish, katta kontsert yoki muhim futbol o'yiniga chipta sotib olish, hattoki taksi chaqirish oddiy holga aylangan. Tranzaksion xarajatlarning shu tariqa qisqarishi bilan savdo hajmi ko'paydi va turmush standartlari ko'tarildi.

Video:

Blokcheyn va ishonch

ELEMENT 1.6

Narxlar muvozanatga olib keladi

Narxlar xaridor va sotuvchlar tanlovlarini muvozanatga keltiradi.

Bozor narxlari ham xaridorlarning, ham sotuvchilarning tanlovlariga ta'sir ko'rsatadi. Agar narxining o'sishi mahsulotni xaridorlar uchun qimmatroq qilsa, odatda xaridorlar mahsulotni kamroq miqdorga xarid kiladilar. Demak, tovar yoki xizmat narxi bilan talab miqdori o'rtasida teskari bog'liqlik mavjud. Ushbu teskari bog'liqlik **talab qonuni**(?) deb ataladi.

Sotuvchilarga esa mahsulot narxining o'sishi qo'shimcha daromad keltiradi va shuning uchun ham ular ko'proq mahsulot yetkazib berishga harakat qiladilar. Demak, mahsulot narxi bilan taklif miqdori o'rtasida ijobiy bog'liqlik mavjud. Bu ijobiy bog'liqlik **taklif qonuni**(?) deb ataladi.

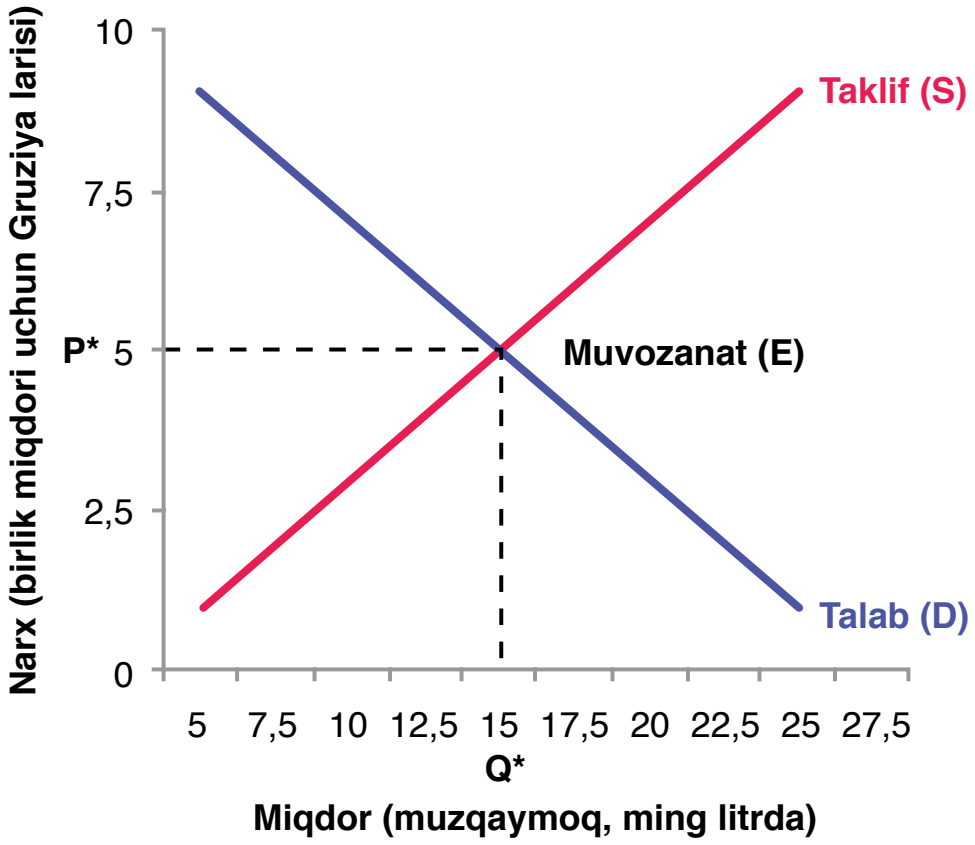
Talab qonuni shunchalik universal tushunchaki, iqtisodchilar unga biror mazmunli istisno bor-yo'qligini o'nlab yillar davomida izlab topishga harakat qilib kelyaptilar. Biroq, taklif qonuni deyarli doimo to'g'ri amal qilsada, u ba'zi istisnolardan xoli emasligini nazarda tutish lozim. Misol uchun, o'qish to'lovini to'lash uchun universitet talabasi ishlaydi (ya'ni ish kuchini taklif qilayapti). Uning ish haqi (mehnatining sotish bahosi) oshdi, deb tasavvur qilaylik. Agar bu unga kamroq soat ishlab o'qish to'lovini to'lashiga imkon bersa, darsga ko'proq vaqt ajratishi uchun u o'z ish kuchi taklifini qisqartirishi mumkin.

Narx, talab va taklif miqdori o'rtasidagi o'zaro bog'liqliklarni iqtisodchilar ko'pincha grafiklar yordamida namoyish qiladilar. Buning uchun tovar narxi vertikal y o'qida, vaqt birligiga (masalan, hafta, oy yoki yil) tovar miqdori esa gorizontal x o'qida ko'rsatiladi. 2-chizma klassik talab va taklif grafigini muzqaymoq va Gruziya milliy valyutasi lari misolida namoyish etadi. Talab egri chizig'i xaridorlar alternativ narxlarda turli miqdordagi muzqaymoq sotib olishlarini ko'rsatadi. Talab egri chizig'i pastga va o'ngga yo'nalganligiga e'tibor bering. Bu narx pasaygani sari iste'molchilar

ko'proq muzqaymoq xarid qilishlarini bildiradi. Bu talab qonunini grafik orqali ko'rsatishdir.

Taklif egri chizig'i ishlab chiqaruvchilar alternativ narxlarda turli miqdordagi muzqaymoq ishlab chiqarishlarini ko'rsatadi. 2-chizmada ko'rsatilganidek, taklif egri chizig'i tepaga va o'ngga yo'nalgan bo'lib, bu ishlab chiqaruvchilar yuqoriroq narxlarda ko'proq muzqaymoq yetkazib berishga moyilligini bildiradi. Taklif egri chizig'i taklif qonunini grafik orqali tasvirlaydi.

2-chizma: Talab, takilf va muvozanat narx



Endi juda muhim bo'lgan quyidagi holatga e'tibor bering: bizning misolimizda bir litr muzqaymoqning narxi 5 lari (Gruziya milliy valyutasi) tomon harakat qiladi, bu esa talab miqdorini taklif miqdoriga tenglashtiradi. **Muvozanat**(?) narxi bo'lgan 5 larida Gruziyalik iste'molchilar kuniga 15 ming litr muzqaymoq xarid qilishni istaydilar, bu esa muzqaymoq ishlab chiqaruvchilar yetkazib berishni istagan miqdorga teng. Narx iste'molchilarning va ishlab chiqaruvchilarning tanlovlarini muvofiqlashtirib, ularni muvozanatga olib keladi.

Masalan, agar narx 5 laridan 7,5 lariga ko'tarilsa, ishlab chiqaruvchilar iste'molchilar sotib olishni istagan miqdordan ko'proq muzqaymoq ishlab chiqarishni istaydilar. Narx 7,5 lari bo'lganda, ishlab chiqaruvchilar yetkazib berishni istagan miqdorning hammasini sota olmaydilar. Mahsulot zaxiralari oshib, bu ehtiyojdan ortiq taklif tufayli ba'zi ishlab chiqaruvchilar ortiqcha zaxiralarni kamaytirish maqsadida narxni pasaytiradilar. Narx muvozanat narxi 5 lariga tenglashguncha pasayishga moyil bo'ladi. Ko'rinib turibdiki, agar narx muvozanat narxidan yuqori bo'lsa, bozor kuchlari uni muvozanat darajasi tomon suradi.

Shunga o'xshash, agar muzqaymoqning narxi, masalan, 5 laridan 2,5 lariga tushsa, iste'molchilar ishlab chiqaruvchilar yetkazib berishni istagan miqdordan ko'proq muzqaymoq sotib olishni istaydilar. Bu holat ortiqcha talab paydo bo'lishiga olib keladi va u narx to muvozanat narxi 5 lariga yetguncha narx o'sishini rag'batlantiradi. Xaridorlar va sotuvchilarning tanlovlari faqat muvozanat narxi darajasida bir-biri bilan tenglashadi, bozor narxi esa shu darajaga qarab intiladi.

Video:

Talab va taklifning qisqacha ta'rifi

eBay auktsion tizimi ko'pchilikka tanish muhit sharoitlarida talab va taklif qanday ishlashini tasvirlaydi. eBayda sotuvchilar o'zlarining rezerv narxlarini, y'ani ular tovarning sotishga rozi bo'lgan minimal narxini kiritadilar; xaridorlar esa ular to'lashga rozi maksimal taklif narxini kiritadilar. Auktsion boshqaruv tizimi xaridorlar

nomidan taklif miqdorini oldindan belgilangan shkala bo'yicha oshirib boradi. Kim oshdi savdosi to savdo muddati tugaguncha yoki xaridorlardan biri «Hozir sotib olish uchun» deb ko'rsatilgan narxni to'lashga rozi bo'lganga qadar davom etadi. Xaridorning taklif qilgan narxi sotuvchi so'ragan minimal narxdan oshsagina, ayirboshlash amalga oshadi. Agar ushbu ayirboshlash amalga oshsa, bundan xaridor ham, sotuvchi ham manfaat ko'radi.

Talab va taklif kuchlari boshqa **bozorlarda**(?) ham, garchi eBay elektron bozori kabi ochiq-oydin bo'lmasada, unga o'xshash ko'rinishda ishlaydi. Talab egri chizig'ining balandligi iste'molchi tovarning keyingi birligi uchun to'lashga tayyor maksimal narxni ko'rsatadi, taklif egri chizig'ining balandligi esa ishlab chiqaruvchi keyingi birlikni sotish uchun so'ragan minimal narxni ko'rsatadi. Agar narx iste'molchi to'lashga tayyor maksimal narx bilan sotuvchi taklif qilgan minimal narx oralig'ida bo'lsa, savdodan ikkalasi ham manfaatdor bo'ladi. Bundan tashqari, agar narx muvozanati vujudga kelsa, savdoning barcha potensial manfaatlari to'liq oz'lashtiriladi.

Demak, iste'molchilar ular uchun qiymati amaldagi narxdan yuqori bo'lgan mahsulot birliklarinigina xarid qiladilar. Xuddi shunday, ishlab chiqaruvchilar mahsulot narxi ishlab chiqarish xarajatidan yuqori bo'lgan mahsulot birliklarinigina yetkazib beradilar. Muvozanat narx vujudga kelganda tovarning iste'molchilar uchun qiymati uni ishlab chiqarish uchun zarur resurslar xarajatidan katta bo'lsa, tovarni ishlab chiqarish va xarid qilish jarayoni davom etadi. Xulosa: bozor narxlari nafaqat talab va taklif miqdorlarini muvozanatga olib keladi, balki ishlab chiqaruvchilarni iste'molchilar uchun qiymati ishlab chiqarish xarajatidan katta bo'lgan tovarlarni yetkazib berishga yo'llaydi. Bu haqiqat barcha bozorlarga tegishli.

Albatta, biz o'zgaruvchan dunyoda yashaymiz. Vaqt o'tishi bilan tovar va xizmatlarga bo'lgan talab va taklifga ta'sir etuvchi o'zgarishlar yuz beradi. Iste'molchi daromadi, aloqador tovarlar narxlari, kelajakda narx o'sishi bo'yicha taxminlar, bozordagi iste'molchilar soni kabi omillar tovarga bo'lgan bozor talabiga ta'sir ko'rsatadi. Ushbu omillardan birining o'zgarishi xaridorlar turli narxlarda sotib olishni istagan tovar miqdorini o'zgartiradi. Boshqacha qilib aytganda, ushbu omillardagi o'zgarishlar talabni o'zgartiradi va talab egri chizig'ini ko'chiradi. Talabning o'zgarishi

bilan talab miqdorining o'zgarishi tushunchalari o'rtasidagi farqni ajratib olish muhimdir. Talabning o'zgarishi butun talab egri chizig'ining (tepaga yoki pastga) siljishini anglatadi, talab miqdorining o'zgarishi esa narx o'zgarishi bilan talab egri chizig'i bo'ylab harakatni bildiradi. (Talabalar uchun muhim eslatma: talabning o'zgarishi va talab miqdorining o'zgarishi o'rtasidagi farqni ajrata olmaslik iqtisodiyotda eng ko'p kuzatiladigan xatolardan biridir. Bundan tashqari, bu mavzudagi savollar ko'p iqtisodiyot bo'yicha o'qituvchilarning sevimli mashg'ulotlaridandir. Dono talabalar buni e'tibordan chetda qoldirmaydilar).

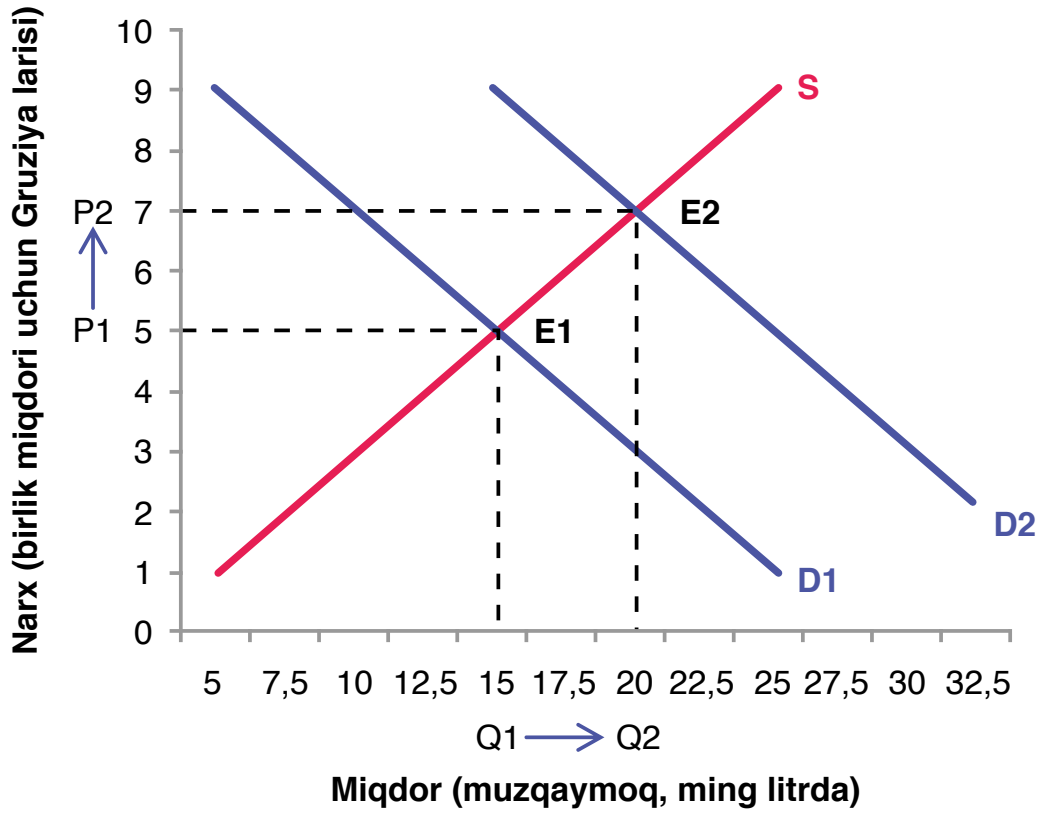
O'qish uchun:
Duayt Li. «Foyda uchun hayotlarni qurbon qilish»

Video:
Qalam va narx tizimi

3-chizma talab oshishining tovarning bozor narxiga ta'sirini tasvirlaydi. Iste'molchining daromadi oshdi yoki muzqaymoqqa yaqin o'rinbosar bo'lgan muzlatilgan yogurtning narxi ko'tarildi deb faraz qiling. Bu o'zgarishlar muzqaymoqqa bo'lgan talabni barcha narxlarda oshirib, talab egri chizig'ini o'ng tomonga, D1 dan D2 ga siljitadi. O'z navbatida, talabning oshishi muzqaymoqning muvozanat narxini 5 laridan 7 lariga ko'taradi. Yangi va yuqoriroq muvozanat narxida iste'molchilarning talab miqdori ishlab chiqaruvchilarning taklif miqdori bilan yana bir bor muvozanatga keladi. Talabning oshishi (butun talab egri chizig'ining siljishi) taklif miqdorini (taklif egri chizig'i bo'ylab harakatlanishi) 15 mingdan 20 mingga oshirishiga e'tibor bering.

Iste'molchi daromadining pasayishi yoki muzlatilgan yogurtning arzonlashishi teskari natijaga olib keladi. Bu o'zgarishlar muzqaymoqqa bo'lgan talabni pasaytiradi (talab egri chizig'ini chapga siljitadi), narxni tushiradi va ayirboshlashning muvozanat miqdorini kamaytiradi.

3-chizma: Talabning o'sishi narxni oshiradi



Video:

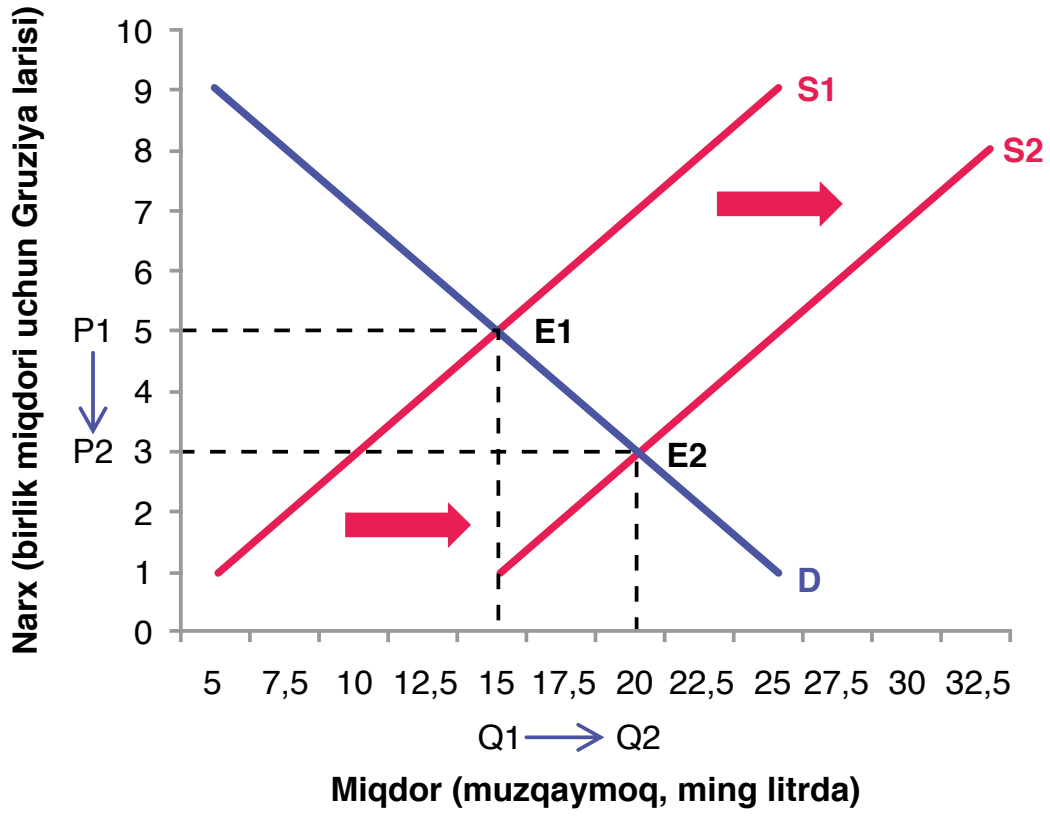
Narxni bo'rttirish yomonmi?

Keling, endi bozorning taklif tomonini ko'rib chiqaylik. Tovar birligi tannarxiga ta'sir qiluvchi omillarning o'zgarishi butun taklif egri chizig'ini siljitadi. Tovar birligi tannarxining pasayishiga olib keluvchi o'zgarishlar (masalan, texnologiyaning rivojlanishi yoki tovar ishlab chiqarishda foydalanilgan resurslar narxlarining pasayishi) taklifni oshirib, butun taklif egri chizig'ini o'ngga siljitadi. Aksincha, tovar

ishlab chiqarishning qimmatlashuviga olib keluvchi o'zgarishlar, masalan, tovarning tarkibiy qismlari narxining oshishi yoki ishlab chiqaruvchilarga soliqni oshirish, taklifni kamaytiradi va taklif egri chizig'ini chapga siljitadi.

Muzqaymoq ishlab chiqarishda zarur ingredientlar bo'lmish sut va qaymoq narxlari pasaydi deb faraz qilaylik. Ushbu resurslar naxlarining pasayishi muzqaymoq taklifiga va uning bozor narxiga qanday ta'sir ko'rsatadi? Agar taklif oshadi va bozor narxi tushadi deb javob bersangiz, unda javobingiz to'g'ri. 4-chizma ushbu nuqtai nazarni talab va taklif yordamida tasvirlab beradi. Qaymoq va sut baholarining pasayishi muzqaymoq birligini ishlab chiqarish tannarxini kamaytiradi va taklif egri chizig'ini o'ngga (S1 dan S2 ga) siljitadi. Natijada, muzqaymoqning muvozanat narxi 5 laridan 3 larigacha tushadi. Ushbu yangi va pastroq narxda talab miqdori oshib, kuniga 20 ming litrga teng taklif miqdoriga yana bir bor tenglashadi. Eslatma: Taklifning oshishi (butun taklif egri chizig'ining o'ngga siljishi) muzqaymoq narxini pasaytirdi va talab egri chizig'i bo'ylab harakatlanib, talab miqdorini oshirdi. Agar muzqaymoq ishlab chiqarish xarajatlarini oshiradigan o'zgarishlar sodir bo'lsa (masalan, ingredientlar narxlarining oshishi), bu teskari natijaga olib keladi: taklif kamayadi (egri chiziq chapga siljiydi), muzqaymoq narxi oshadi va ayirboshlash miqdori kamayadi.

4-chizma: Taklifning o'sishi narxni pasaytiradi



Bu yerda tasvirlangan bozor o'zgarishlari darhol sodir bo'lmaydi. Iste'molchilar va ishlab chiqaruvchilarning yangi sharoitlarga moslashishlari uchun ma'lum vaqt kerak bo'ladi. Haqiqatan ham, o'zgaruvchan dunyoda moslashish jarayoni uzluksiz davom etadi. Talab va taklifdagi o'zgarishlarning ta'siri hamda ushbu egri chiziqlarning siljishiga sabab bo'lgan omillar bozor jarayonini tushunishda markaziy urin egallaydi. Talab va taklif tahlilidan ushbu kitobda qayta va qayta foydalaniladi.

Video:

Xadsakerning vakili

ELEMENT 1.7

Foyda unumdorlikka chorlaydi

Foyda korxonalarni resurs qiymatini oshiruvchi samarali faoliyatga undaydi, zarar esa ularni resurs qiymatini pasaytiruvchi befoyda faoliyatdan saqlaydi.

Video:
Iqtisodiy foyda va xarajatlar

Korxonalar tabiiy resurslar, ish kuchi, kapital va tadbirkorlik iste'dodini sotib oladilar. Keyin bu **ishlab chiqarish resurslari**(?) iste'molchilarga sotish uchun tovar va xizmatlarga aylantiriladi. **Bozor iqtisodiyoti**(?) sharoitida ishlab chiqaruvchilar resurslarni jalb qilishlari uchun resurs egalariga ular resurslardan alternativ faoliyatdan olishlari mumkin bo'lgan daromadga teng haq to'lashlari kerak bo'ladi. Tovar yoki xizmatni ta'minlash bo'yicha ishlab chiqaruvchining muqobil qiymati mazkur resurslardan boshqa potensial yo'nalishlarda foydalanganda olinishi mumkin bo'lgan summaga teng.

Ishlab chiqarishning muqobil qiymati va xarajatning buxgalteriya standartidagi o'lchovi o'rtasida muhim farq bor. Buxgalterlar korxonaning sof daromadini hisob-kitob qilishga e'tibor beradilar. Bu esa iqtisodiy **foydadan**(?) biroz farq qiladi. Sof daromadning hisob-kitobida korxona aktivlarining muqobil qiymatini hisobga olinmaydi.

Garchi buxgalterlar muqobil qiymatni hisobga olmasalar ham, iqtisodchilar unday qilmaydilar(6). Natijada, korxonaning sof daromadi iqtisodchi hisoblagan foyda miqdoridan kattaroq bo'ladi. Iqtisodchilar korxona aktivlaridan boshqa maqsadlarda foydalanish mumkinligini ham hisobga oladilar. Agar ushbu muqobil qiymat qoplanmasa, bu resurslarning boshqa maqsadlarda ishlatilishiga olib keladi.

Korxona foydasi quyidagi tarzda aniqlanadi:

Foyda = Jami daromad – Jami xarajat

Korxonaning jami daromadi bu sotilgan barcha tovarlarning narxi (P) bilan sotilgan barcha tovarlar miqdorining (Q) ko'paytmasiga teng. Korxona foyda olishi uchun uning mahsulotni sotishdan olgan daromadi mahsulotni ishlab chiqarish uchun zarur resurslarning muqobil qiymatidan kattaroq bo'lishi kerak. Demak, korxona ishlab chiqargan tovar yoki xizmatning iste'molchilar uchun qiymati ishlab chiqarishda sarflangan resurslarning qiymatidan kattaroq bo'lsagina u foyda oladi.

Iste'molchilar tovarning ular uchun qiymati tovarning narxiga teng yoki undan balandroq bo'lsagina uni sotib oladilar. Agar iste'molchilar tovar uchun uning tannarxidan ko'proq to'lashga rozi bo'lsalar, ishlab chiqaruvchining resurslarni boshqa muqobil faoliyatdan jalb qilib olish bo'yicha qarori foyda olib keladi. Foyda bu resurslarni qadrliroq buyumga aylantirish uchun olingan mukofot.

Korxona menejerlari foyda keltiruvchi tovar va xizmatlarni ishlab chiqarishga harakat qiladilar. Ammo har doim ham natija kutilganidek bo'lmaydi. Ba'zida korxonalar o'z maxsulotlarini ularning tannarxini qoplaydigan narxlarda sota olmaydilar. Savdodan olingan jami daromad tovar yoki xizmatni ishlab chiqarishda foydlanilgan resurslarning muqobil qiymatidan kamroq bo'lsa, bu **zararga**(?) olib keladi. Zarar— tovar yoki xizmatlarning iste'molchilar uchun qiymati ularni ishlab chiqarish uchun zarur bo'lgan resurslarning qiymatidan kamroq bo'lgan holda vujudga keladigan jarimadir. Zarar resurslardan boshqa mahsulotlar ishlab chiqarish maqsadga muvofiqligini anglatadi.

Masalan, Bolgariyadagi (mahalliy valuytasi Bolgariya levi) fabrika oyiga mingta ko'ylak ishlab chiqarishi uchun unga bino va kerakli asbob-uskunalarni ijaraga olish, ish kuchi, mato, tugmalar va boshqa ashyolarni sotib olish uchun oyiga 20 000 Bolgariya levi kerak bo'ladi, deb faraz qilaylik. Agar ishlab chiqaruvchi mingta ko'ylakning har birini 22 levdan sotsa, u oyiga 22 000 lev daromad, ya'ni 2000 lev foyda oladi. Ko'ylak ishlab chiqaruvchi oz'i va iste'molchi uchun boylik yaratdi. Iste'molchilar ishlab chiqarish xarajatlaridan yuqoriroq narx to'lashga roziliklari bilan ular uchun ko'ylaklar sarflangan resurslarning qiymatidan qadrliroq ekanligini bildiradilar. Ishlab chiqaruvchining foydasi u resurslarni qadrliroq mahsulotga aylantirish orqali ularning

qiymatini oshirgani uchun oladigan mukofotdir.

Ammo, ko'ylaklarga bo'lgan talab kamayib, donasi faqat 17 levdan sotilsa, ishlab chiqaruvchi 17 000 lev daromad oladi va oyiga 3000 lev zarar ko'radi. Bu zarar ishlab chiqaruvchining faoliyati ishlatilgan resurslarning qiymatini pasaytirishidan vujudga keladi. Ko'ylaklarning, ya'ni yakuniy mahsulotning iste'molchilar uchun qiymati shu resurslardan ishlab chiqarish mumkin bo'lgan boshqa mahsulotlarning qiymatidan pastroq. Biz ko'ylak ishlab chiqarishda foydalanilgan resurslar boshqa mahsulotga aylantirilganda bu iste'molchilar uchun qadrliroq bo'lishini ular ongli ravishda anglaydi demoqchi emasmiz. Biroq, ular tanlovlarining jami shu ma'lumotni va shu bilan bir qatorda zararni kamaytirishga bo'lgan rag'batni ishlab chiqaruvchiga yetkazadi.

Bozor iqtisodiyoti sharoitlarida zararlar va korxona muvaffaqiyatsizliklari doimiy munosabatda bo'lib samarasiz faoliyatlarni (misol uchun, ko'ylaklarni tannarxidan arzonroq sotish) to'xtatishga xizmat qiladi. Zararlar va korxona muvaffaqiyatsizligi resurslarni ko'proq qadrlanadigan boshqa tovarlarni ishlab chiqarishga yo'naltiradi. Garchi korxonaning muvaffaqiyatsizlikka uchrashi ko'pincha uning egalari, investorlar va ishchilar uchun alamli voqea bo'lsada, buning ijobiy tomoni ham bor. Bo'shagan resurslarni boylik yaratuvchi boshqa loyihalarga yo'naltirish mumkin.

Mamlakat resurslari — yer, binolar, ishchi kuchi va tadbirkorlik qobiliyatidan foydali tovar va xizmatlarni ishlab chiqarishda foydalanilsa, xalq farovonligini oshadi. Vaqtning istalgan biror nuqtasida amalga oshirish mumkin bo'lgan potensial investitsiya loyihalarining soni cheksizdir. Ushbu investitsiyalarning ba'zilari resurslardan iste'molchilar uchun qiymati tannarxiga nisbatan yuqoriroq bo'lgan tovar va xizmatlarni ishlab chiqarish orqali resurslarning qiymatini oshiradi. Bularning barchasi iqtisodiy taraqqiyotga ko'maklashadi. Boshqa investitsiyalar esa resurslarning qiymatini kamaytirib, iqtisodiy taraqqiyotni sekinlashtiradi. Agar biz mavjud resurslardan samarali foydalanishni istasak, qiymatni oshiruvchi loyihalar rag'batlantirilib, resurslardan samarasiz foydalanadigan loyihalar bartaraf etilishi kerak. Aynan shu vazifani foyda va zarar bajaradi.

Biz iste'molchilarning didlari va texnologiya tez-tez o'zgarib turuvchi, axborotlar

nomukammal va noaniqliklarga to'la dunyoda yashaymiz. Korxona egalari kelajakda bozor narxlari yoki ishlab chiqarish xarajatlari qanday o'zgarishini aniq bilmaydilar. Ularning qarorlari taxminlarga asoslangan. Biroq bozor iqtisodiyotining mukofot va jarimalar tuzilmasi bizga ayon. Samarali ishlab chiqara oladigan hamda tovar va xizmatlarga tannarxidan yuqoriroq narxlarda iste'molchlarni jalb qilishni oldindan to'g'ri ko'ra oladigan **tadbirkorlar**(?) muvaffaqqiyat qozonadilar. Aksincha, resurslarni talab kam bo'lgan tovar va xizmatlarni ishlab chiqarishga samarasiz taqsimlagan korxona rahbarlari zarar ko'radilar va moliyaviy qiyinchiliklarga duch keladilar.

Garchi bozor jarayonida uchrab turadigan korxona muvaffaqiyatsizligi gohida tanqid ostiga olinsada, ushbu mukofot va jarimalar tuzilmasi bozor tizimi ravnaqining asosini tashkil qiladi. Shunisi qiziqki, dastlab omadsizlikka uchragan tadbirkorlarning ko'pi vaqti kelib katta muvaffaqiyat qozonadilar. Bunga Stiv Jobs misol bo'ladi. 1985-yilda Apple kompaniyasidan ketganidan so'ng, Jobs o'zi o'ylagan reja bo'yicha shaxsiy kompyuterlarning keyingi avlodini ishlab chiqarishga moslashgan neXT kompaniyasini tashkil qildi. Korxona qiyinchiliklarga duch keladi. Ammo Jobsga bu tajriba yaxshi dars bo'ldi. U 1997-yilda Apple kompaniyasiga qaytib, tez orada bozorda katta muvaffaqiyat qozongan iPhone, iPad va boshqa innovatsion mahsulotlarni taqdim etdi.

Bulardan xulosa aniq: foyda korxona investitsiyasini iqtisodiy taraqqiyotga olib keluvchi samarali loyihalarga yo'naltiradi, zarar esa resurslarni samarasiz loyihalarga yo'naltirilishining oldini oladi. Bu o'ta muhim vazifadir. Ushbu vazifani bajara olmaydigan iqtisodiy tizim **stagnatsiya**(?) yoki undan ham yomonroq ahvolga tushadi.

Video:

Narx tizimi

ELEMENT 1.8

Daromad foydalilikdan yuzaga keladi

Odamlar boshqalar uchun qadrli mahsulotlarni ta'minlash orqali daromad topadilar.

Odamlar ishlab chiqarish unumdorligi, didi, mahsus malakasi, dunyoqarashi, tavakkal qilishga moyilligi va hokazolar bilan bir-birlaridan farq qiladilar. Ushbu farqlar odamlarning daromadiga ta'sir etadi, chinki ular boshqalar uchun ishlab chiqaradigan tovar va xizmatlarining qiymati shu farqlanishlarga bog'liq.

Bozor iqtisodiyotida sharoitida odamlar ta'minlaydigan mahsulotlarning boshqalar uchun qiymati uning tannarxidan baland bo'lsa, ular ko'pincha yuqori daromadga erishadilar. Agar ushbu shaxslar qardli tovar yoki xizmatlarni yetkazib bermaganlarida edi, korxonalar (va bilvosita iste'molchilar) ularga bunchalik yaxshi haq to'lamas edilar. Buning mohiyati quyidagicha: agar yaxshi daromad topishni istasangiz, boshqalarga katta naf keltiradigan narsani qanday yaratishni aniqlang. Ikkinchi tomondan, agar boshqalarga qadrli yordam ko'rsata olmasangiz yoki ko'rsatishni istamasangiz, unda daromadingiz kamroq bo'ladi.

O'zgalarga yordam berish va daromad topish ortasidagi bevosita bog'liqlik har birimizni boshqalarni qadrli tovar va xizmatlar bilan ta'minlash uchun bilim olishga, iste'dotni rivojlantirishga va odatlarni shakllantirishga rag'batlantiradi. Universitet talabalari shifokor, o'qituvchi, buxgalter va muhandis bo'lishlari uchun ko'p oqiydilar, stressga bardosh beradilar va oq'ish to'lovlarini to'laydilar. Boshqalar esa elektrchi, texnik xizmat ishchisi yoki veb-sayt dizayneri bo'lish uchun tayyorlov va sertifikatlash kurslarida o'qiydilar hamda tajriba orttiradilar. Yana kimlardir investitsiya qilib, tadbirkorlik bilan shug'ullanadilar. Nima sababdan odamlar shunday qiladilar?

Ba'zi hollarda odamlar dunyoni yaxshi tomonga o'zgartirishni nihoyatda istaydilar. Biroq, eng muhimi shundaki, dunyoni yaxshi tomonga o'zgartirishga ishtiyoqi yo'q, lekin faqat daromad topishni istaydigan shaxsda ham o'z malakasini oshirishga va boshqalar uchun qadrli faoliyat bilan shug'ullanishga kuchli rag'bat

bo'ladi. Yuqori daromad boshqalar uchun qadrli tovar va xizmatlarni yetkazib berishdan keladi. Badavlat bo'lishni istagan odamlar boshqalar nimani xohlashiga qattiq e'tibor berishga harakat qiladilar. Hattoki dunyoni yaxshi tomonga o'zgartirishni istagan odamlarga ham bu maqsadga erishish uchun ta'lim va malakani oshirish to'g'risida ma'lumot kerak bo'ladi. Bu ma'lumotlar asosan turli kasblarning daromad topish imkoniyatlarida o'z aksini topadi.

Ba'zilar yuqori daromadli odamlar boshqalarni ekspluatatsiya qiladi deb o'ylaydilar. Biroq, yaxshi amal qiladigan bozor sharoitida yuqori daromad oluvchi shaxslar bunga boshqalar uchun qadrli va sotib olishga tayyor bo'lgan narsalarni yetkazib berish orqali erishadilar. Google xizmatlari «Yahoo!» yoki «Ask Jeeves» xizmatlariga nisbatan foydalanuvchilar ehtiyojini yaxshiroq qoniqtirganligi sababli, Larri Peyj va Sergey Brinlar milliarderga aylanganlar. Mashhur ashulachilar bunga yana bir misol. Beyonse va Teylor Svift juda katta daromad topadilar, chunki millionlab odamlarga ularning musiqasi yoqadi. Jamiyatning vazifasi yaxshi o'yinchilarning katta yutuqlarga erishishiga to'sqinlik qilish emas, balki o'yin «qoidalari» odilona ekanligini ta'minlashdan iborat. Chaqqon tadbirkorlar vaqti kelib eskiradigan, lekin o'rnini almashtirish qiyin bo'lgan texnologiyalarga investitsiya qilganda muammolar kelib chiqadi. Bunday holat katta siyosiy munozalarni keltirib chiqarib, ko'pincha oqilona iqtisodiy tahlilni emas, balki siyosiy qarashlarni aks ettiradi.

Juda muvaffaqiyatli tadbirkorlar bunga millionlab iste'molchilarni jalb qiluvchi mahsulotlarni ishlab chiqarish orqali erishganlar. Walmart do'konlari asoschisi marhum Sem Uolton Qo'shma Shtatlarining eng badavlat odamlaridan biriga aylandi, chunki u katta zaxiralardan samarali foydalanish va taniqli brend mollarini kichik Amerika shaharlarida chegirma narxlarda sotish yo'lini izlab topdi. Microsoft asoschilari Bil Geyts va Pol Allen shaxsiy kompyuterlar samaradorligini va texnik uyg'unligini keskin oshiruvchi bir qator mahsulotlarni yaratib, milliarderga aylandilar. Uolton, Geyts yoki Allenning nomini hech qachon eshitmagan millionlab iste'molchilarga ularning iste'dodlari va mahsulotlari foyda keltirdi. Ular juda ko'p odamlarga ko'maklashganliklari tufayli ko'p pul ishlab topdilar.

O'qish uchun:

Leonard Rid. «Men — qalam va mening shajaram»

Video:

Ayirboshlash orqali boylik yaratish

Bunday «xayrli kapitalistlar» misolini o'tish davri iqtisodiyotlari bo'ylab ham topish mumkin. Chexiyalik Pavel Baudish, ehtimol, Bil Geyts kabi mashhur emasdir, lekin u kiberxavfsizlik sohasida katta ahamiyatga ega bo'lgan «Avast» dasturini yaratdi va milliardlab dollar boylikka erishdi. Polyak mexanik Zbigniev Sosnovski davlatning muvaffaqiaytsiz korxonasini yiliga 1 milliondan ortiq velosiped ishlab chiqaruvchi Evropadagi yirik «Kross» kompaniyasiga aylantirdi. «Gapiradigan mushuk Tom» deb Googledan qidirib korsangiz, siz bolalar uchun yaratilgan juda mashhur seriallar to'plamini topasiz. U Sloveniyalik Izo va Samo Loginlar tomonidan yaratilib, Xitoylik xaridorga bir milliard dollardan ko'proq pulga sotilgan.

ELEMENT 1.9

Qiymat daromad va boylik yaratadi

Faqat ish o'rinlari emas, balki odamlar qadrlaydigan tovar va xizmatlarni yaratish yuqori hayot standartlarining manbai hisoblanadi.

Iste'mol butun ishlab chiqarishning ma'nosi va maqsadidir; ishlab chiqaruvchining manfaati iste'molchining manfaatini qo'llab-quvvatlashga zarur darajada hisobga olinishi kerak.

— Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations,* Volume II Glasgow Edition (Indianapolis: Liberty Fund, Inc., [1776] 1981): 660. Kitob quyidagi Internet manzilida ham mavjud: http://www.econlib.org/library/Smith/smWN.html

Adam Smit bundan 240 yil avval qayd etganidek, barcha ishlab chiqarishining maqsadi iste'moldir. Ammo iste'mol ishlab chiqarishdan faqat lug'atda oldinroq keladi. Odamlar qadrlaydigan tovar va xizmatlar ishlab chiqarishni ko'paytirmasdan turib daromad va turmush standartlarini ko'tarib bo'lmaydi.

Video:
Singan deraza anglashilmovchiligi

Odamlar qadrlagan tovarlarni vayron qilish jamiyatga iqtisodiy jihatdan salbiy ta'sir ko'rsatishi aniq. Bu g'oya shunchalik tabiiy va ravshanki, uni ta'kidlashning o'zi ahmoqona tuyuladi. Biroq, tovarlarni yo'q qilish jamiyat uchun foydali degan yanglish fikr amalda ham qo'llanilgan. 1933-yilda Qo'shma Shtatlari Kongressi qishloq xo'jalik

mahsulotlarining narxlari pasayib ketishiga yo'l qo'ymaslik maqsadida mahsulot yetishtirish hajmini qisqartirish uchun «Qishloq xo'jaligini tartibga solish» to'g'risidagi (Agricultural Adjustment Act — AAA) qonunni qabul qildi. Shu «Yangi kelishuv» doirasida paxta, makkajo'xori, bug'doy va boshqa ekinlarning bir qismini yerga ko'mib tashlash uchun federal hukumat dehqonlarga kompensatsiya to'lovlari to'lagan. Kartoshka yetishtiruvchi dehqonlarga kartoshkani bo'yoq sepish orqali iste'molga yaroqsiz holatga keltirish uchun haq to'langan. Sog'lom chorva mollari, qo'y va cho'chqalar bozorga keltirilishining oldini olish uchun ular so'yilib, ommaviy ko'mib yuborilgan. 1933-yilning o'zida AAA qonuni doirasida olti million cho'chqa bolalari o'ldirilgan. 1936-yilda Oliy Sud bu qonunni konstitutsiyaga zid deb topdi, lekin bungacha qonun Amerika iste'molchilarini millionlab qimmatli qishloq xo'jaligi mahsulotlaridan mahrum qilishga ulgurdi. Undan tashqari, qonunning o'zgartirilgan shakllari doirasida Qo'shma Shtatlari hukumati hozirgi davrda ham turli dehqonlarga ishlab chiqarishni cheklash uchun kompensatsiya to'lab kelmoqda. Garchi ushbu dasturlardan manfaatdorlarning siyosiy talablari tushunarli bo'lsada, bunday dasturlar qimmatli resurslarni yo'q qilib, mamlakatni kambag'allashtiradi.

Qo'shma Shtatlari siyosiy bosim ostida soliq to'lovchilar va iste'molchilar hisobiga dehqonlarni «qo'llab-quvvatlovchi» yagona mamlakat emas. Evropa Ittifoqining (YI) «Yagona qishloq xo'jalik siyosati» YI buydjetining eng katta va eng munozarali qismlaridan biridir.

Video:

Oltin dalalar: Evropada qishloq xo'jaligi uchun ajratiladigan subsidiyalarga bir nazar

Qishloq xo'jaligi bunga misol boladigan yagona sanoat emas. Qo'shma Shtatlarining 2009-yildagi «Xarob avtomobillar uchun naqd pul» dasturi siyosatchilarning ishlab chiqarish aktivlarini (usbu misolda, eski avtomobillarni) vayron qilish evaziga farovonlik darajasini oshirishga urinishlariga yana bir misol

bo'ladi. «Xarob avtomobillar uchun naqd pul» dasturi doirasida avtodilerlarga yangi avtomobil hisobiga almashtirilgan eski avtomobillarni yo'q qilishlari uchun 3500 dan 4500 dollargacha miqdorda mablag' to'langan. Avtomobil qismlaridan kelajakda qayta foydalanilishga yo'l qo'ymaslik uchun avtodilerlardan avtomobil motorini natriy silikat eritmasi bilan barbod qilish, keyin pachaqlash, undan keyin tashlandiq buyumlar poligoniga jo'natish talab qilingan. Dastur tarafdorlari bu odamlarni yangi avtomobillar sotib olishga undash orqali iqtisodiy tiklanishga ko'maklashadi degan fikrni bildirishdi. Yangi avtomobillar eskilariga nisbatan qimmatroq turadi. Biroq, eski avtomobillarning taklifi kamaygani sababli ularning ham narxi ko'tarildi. Natijada, iste'molchilarning (eski yoki yangi) avtomobil olish uchun xarajatlari oshib, boshqa mahsulotlar olish uchun mavjud mablag'lari miqdori kamaydi. Shunday qilib, jami talab miqdorini oshirishga qaratilgan «Xarob avtomobillar uchun naqd pul» dasturi muvaffaqiyatsiz yakunlandi. Amalda, soliq to'lovchilar hisobidan yangi avtomobil xaridini ko'paytirish uchun 3 milliard dollar subsidiya ajratilgan. Ayni damda, jami qiymati 2 milliard dollarga yaqin 700 ming eski avtomobillar yo'q qilingan. Yangi mashina sotib olish imkoniyatiga ega bo'lgan shaxslar xarid uchun subsidiya oldilar, faqat eski mashina sotib olishga qurbi yetadigan kambag'alroq aholi esa zarar ko'rdi. Dasturning amal qilish muddati tugashi bilan yangi mashinalar savdosi keskin kamaydi. Germaniya eski avtomobillarni yo'q qilish bo'yicha o'z dasturini ishlab chiqdi va u soliq to'lovchilarga kamida 7 milliard dollarga tushgan. Bu miqdor Qo'shma Shtatlari dasturiga nisbatan kamida ikki barovarga ko'pdir.

Ko'pgina Sharqiy Evropa mamlakatlarida ham, jumladan Rossiya va Slovakiyada, shunga o'xshash dasturlar amal qilgan. Ruminiyada «Rabla» (talofot ko'rgan mashina) dasturi doirasida kamida sakkiz yil avval chiqarilgan 525 mingdan ortiq avtomobillar 1500 yevrogacha miqdordagi vaucherlarga almashtirilib, foydalanishdan olingan. Dastur 2005–2015-yillarda amal qilgan bo'lib, bunda har bir kishi yangi avtomobil vaucheri uchun uchtagacha eski avtomobil topshirishi mumkin edi.

Agar eski avtomobillarni vayron qilish yaxshi fikr bo'lsa, balki avtomobil egalaridan o'z avtomobillarini har yili vayron qilishni talab qilish kerakdir. Bu yangi avtomobillar savdosini qanchaga oshirishini bir o'ylab ko'ring. Bularning barchasi

iqtisodiy jihatdan nooqilona dasturlardir. Ehtimol, ayrim ishlab chiqaruvchilarning mahsulotlari taqchilligini oshirish orqali ularga yordam berish mumkindir, lekin iste'mol qiymatiga ega bozori chaqqon tovarlarni yo'q qilish orqali aholi farovonligini oshirib bo'lmaydi.

Turli tovarlarning muqobil qiymatini oshirishga qaratilgan davlat tadbirlari mahsulotlarni vayron qilishning takomillashgan shaklidir. Jahon bo'lylab mamlakatlar baliqchilik sohasiga yiliga 30 milliard dollar subsidiya ajratadilar. Ushbu subsidiyalarning 60 foizi barqaror bo'lmagan, zararli yoki noqonuniy faoliyatga bevosita ko'maklashadi. Buning oqibatida bozor muvozanatining buzilishi dunyo baliqchiligi sohasida xo'jasizlik surunkali tus olishiga asosiy sabab bo'ldi. Natijada, Jahon bankining hisobi bo'yicha 2012-yilda dunyo iqtisodiyoti 83 milliard dollar zarar ko'rdi. Undan tashqari, dunyo bo'yicha baliqchilik uchun ajratiladigan subsidiyalarning 70 foizi rivojlangan mamlakatlar (xususan, Yaponiya, Qo'shma Shtatlari, Frantsiya va Ispaniya) hamda Xitoy va Janubiy Koreya hissasiga to'g'ri keladi. Bunday transfert to'lovlari baliqchilikka qaram minglab aholi jamoalarini subsidiya berilgan raqobatchilar bilan raqobat qilishlarini qiyinlashtiradi. Boshqa chekka mamlakatlardan kelgan sanoat kemalari ularning okean zaxiralarini kamaytirishi natijasida millionlab odamlarning oziq-ovqat havfsizligi tahdid ostida qoladi. Bu, ayniqsa, baliqchilik hayotiy muhim hisoblangan G'arbiy Afrikadagi mahalliy aholiga katta salbiy ta'sir ko'rsatmoqda. 1990-yillardan boshlab, asosan YI va Xitoyga tegishli chet el kemalari Afrika qirg'oqlarida sanoat miqyosida baliq ovlashi natijasida mahalliy baliqchilarning tirikchilik qilishi yoki oilalarini boqishi uchun imkoniyat qolmadi.

Siyosatchilar va davlat xarajatlarini oshirish tarafdorlari davlat dasturlari yangi ish o'rinlari yaratganligi bilan maqtanadilar va bunday dasturlarning manfaatlarini bo'rttirib ko'rsatadilar. Shu sababli iqtisodiy savodxonlikni oshirish o'ta muhimdir. Garchi bandlikdan tez-tez boylik yaratish vositasi sifatida foydalanilsada, iqtisodiy farovonlikni shunchaki ish o'rinlari emas, balki odamlar uchun qimmatli tovar va xizmatlarni yaratuvchi ish o'rinlari oshirishini yodda tutishimiz lozim. Agar shu oddiy haqiqat unutilsa, odamlar boylikni yaratuvchi emas, balki uni kamaytiruvchi loyihalarni qo'llab-quvvatlashga tez-tez chalg'itilishlari mumkin.

Video:

Ish o'rinlari qanday yaratiladi?

Ish o'rinlarini sun'iy ravishda yaratilishiga diqqatni jamlash juda noto'g'ri. Bu xatolikni buyuk frantsuz iqtisodchisi Frederik Bastia o'zining «Ce qu'on voit et ce qu'on ne voit pas» («Nima ko'rinadi yoki ko'rinmaydi», 1850) maqolasida keltirilgan singan deraza masalida aniq ko'rsatib bergan:

> *«Siz beparvo o'g'li deraza oynasini sindirib qo'yganda mehribon do'konchi Jeyms Gudfellou g'azabga kelganini hech ko'rganmisiz? Agar bunga duch kelgan bo'lsangiz, unda tomoshabinlarning har biri, ularning soni o'ttizta bo'lgan taqdirda ham, xuddi oldindan kelishib olgandek bechora do'konchini quyidagi so'zlar bilan yupatganiga guvoh bo'lgandirsiz: «Falokatning sharofati bor. Hamma kun ko'rishi kerak. Agar hech kim oyna sindirmasa, oyna soluvchilarning ahvoli nima kechadi?»*
>
> *Bunday hamdardlik butun bir nazariyani o'z ichiga oladi. Ushbu nazariyani oddiy misolimiz orqali tushuntirish qulay, chunki u iqtisodiy institutlarning, afsuski, asosiy qismini tartibga solib turuvchi nazariyaga juda yaqin.*
>
> *Aytaylik, zararni qoplash olti frankka tushadi. Siz falokat oyna soluvchiga olti frank daromad keltiradi va bu, o'z navbatida, yana olti frankka savdoni ko'paytiradi deb aytishngiz mumkin. To'g'ri, gapingizda jon bor, unga hech qanday e'tirozim yo'q. Oynachi kelib, vazafasini bajaradi va olti frankini oladi. Qo'lini ishqalab, ko'nglida beparvo bola haqqiga duo qiladi. Bular vaziyatning aniq, ko'rinib turgan tomoni.*
>
> *Biroq, agar siz ham deraza oynasini sindirish bu yaxshi, chunki u pulning aylanishiga va sanoatning rivojlanishiga ko'maklashadi degan tez-tez uchrab*

turadigan fikrga qo'shilsangiz, unda men sizga: «To'xtang! Sizning nazariyangiz faqat ko'rinadigan narsalar bilan cheklangan; u vaziyatning ko'rinmagan tomonini hisobga olmaydi», deb keskin javob berishga majbur bo'laman. Chunki do'konchi olti frankni bir narsaga sarflagandan keyin bu mablag'ni boshqa maqsadlarga sarflay olmasligi bizga ravshan emas.

Agar deraza oynasini almashtirmaganda, balki u yangi poyabzal olishi yoki kutubxonasiga yana bitta kitob qo'shishi mumkinligi bizga ko'rinmaydi. Qisqasi, agar falokat sodir bo'lmaganda, u olti frankni boshqa maqsadga ishlatgan bo'lar edi»[(7)].

Bastia diqqat-e'tiborimizni haqli ravishda ishlab chiqarishdan boylikka qaratadi. Avvaldan mavjud qimmatli resurslarni yo'q qilish orqali yangi ishlab chiqarishga talabni yaratish jamiyat farovonligini oshirishning samarali yo'li emas.

O'qish uchun:
Duayt Li. «Ish o'rinlari yoki boylik yaratish»

ELEMENT 1.10

Taraqqiyotning bir necha manbasi mavjud

Savdo, investitsiya, samaradorlik va sog'lom iqtisodiy institutlar iqtisodiy taraqqiyotning asosiy omillaridir.

Boshlang'ich iqtisodiyot kursining birinchi kuni biz ko'pincha talabalarga bugungi kunda Qo'shma Shatlari kabi rivojlangan mamlakatlardagi ishchilar 1750-yilga nisbatan kishi boshiga 30 barobar ko'p daromad olishlari to'g'risida aytib beramiz. Keyin quyidagi savol bilan ularning fikrini so'raymiz: «Nima sababdan ishchilar hozirgi davrda ikki yarim asr avvalga nisbatan unumdorliroq?» Shu savolga javobingizni o'ylab ko'ringchi.

Odatda talabalarimiz uchta narsani ta'kidlashadilar. Birinchidan, zamonaviy ilm-fan va texnologik qobiliyat 1750-yillardagiga nisbatan aql-bovar qilmas darajada o'zib ketgan. Ikkinchidan, bizda mukammal asbob-uskunalar, zavodlar, sifatli yo'llar va rivojlangan kommunikatsiya tizimi mavjud. Nihoyatda, 1750-yilda aholi iste'mol qiladigan mahsulotlarining aksariyatini o'zlari ishlab chiqarganlar. Hozirgi kunda esa biz odatda mahsulotlarni boshqalardan sotib olamiz.

Umuman olganda, talabalar iqtisodiyot to'g'risida kam tushunchaga ega bo'lsalarda, to'g'ri javob beradilar. Ular texnologiya, kapital (ishlab chiqarish aktivlari) va savdoning ahamiyatini tushunadilar. Ularning javoblari iqtisodiyot bu «mantiqiy fan» degan qarashimizni mustahkamlaydi.

Biz savdo manfaatlari va tranzaksion xarajatlarni qisqartirish iqtisodiy taraqqiyot omillari ekanligi to'g'risida oldin ta'kidlab o'tdik. Iqtisodiy tahlil **iqtisodiy o'sishning**(?) yana uch omilini belgilaydi. Bular inson kapitali va ishlab chiqarish aktivlariga investitsiyalar, texnologiyani takomillashtirish hamda iqtisodni tashkillashtirishni yaxshilashdan iborat.

Birinchidan, **jismoniy kapital**(?) (masalan, asbob-uskunalar va binolar) va **inson**

kapitaliga(?) (ta'lim, ko'nikmalar, malaka oshirish va ishchilarning tajriba darajasi) qilingan investitsiyalar tovar va xizmatlar ishlab chiqarish qobiliyatimizni oshiradi. Bu ikki turdagi investitsiyalar bir-biriga bog'liq. Ishchilar zamonaviy asbob-uskunalar yordamida ko'proq ishlab chiqara oladilar. Daraxt kesuvchi oddiy arradan ko'ra motorli arra bilan ko'poq daraxt kesib tayyorlaydi. Shu kabi, transport ishchisi eshak-aravadan ko'ra yuk mashinada ko'proq yuk tashiydi.

Ikkinchidan, texnologiyani takomillashtirish (yangi buyumlar va kam chiqimli ishlab chiqarish usullarini kashf etishga aql-idrokni ishlatish) iqtisodiy taraqqiyotni rag'batlantiradi. 1750-yildan so'ng bug' dvigateli, undan so'ng ichki yonish dvigateli, elektr energiyasi va yadroviy energiya asosiy energiya manbai bo'lgan inson va hayvon kuchi o'rnini bosdi. Avtomobillar, avtobuslar, poezdlar va samolyotlar asosiy transport vositasi sifatida ot-arava (va piyoda yurish) o'rnini bosdi. Texnologik taraqqiyot hayot tarzimizni o'zgartirishda davom etyapti. Shaxsiy kompyuterlar, mikroto'lqinli pechlar, uyali telefonlar, davomli televizion dasturlar, yurak operatsiyalari, tos suyagini almashtirish operatsiyalari, avtomobil konditsionerlari, hattoki garaj eshigini ochgichlarning ta'siri to'g'risida bir o'ylab ko'ring. Oxirgi ellik yil ichida ushbu mahsulotlarning yaratilishi va hayotga tatbiq etilishi bizning ishlash, o'ynash va ko'ngil ochish tarzimizni keskin o'zgartirib yubordi. Ular farovonligimizni oshirdi.

Uchinchidan, iqtisodiy tashkil etishning yahshilanishi o'sishni rag'batlantirishi mumkin. Iqtisodiy tashkil etish deganda biz inson faoliyatini tashkil etish yo'llarini va ularni boshqaradigan qoidalarni nazarda tutamiz. Ko'pincha bu omillar e'tibordan chetda qoladi. Kishi savdo bilan shug'ullanishi yoki korxona ochishi qanchalik oson? Mamlakat huquqiy tizimi aholining savdo, investitsiya va iqtisodiy hamkorlik darajasini belgilashda muhim rol o'ynaydi. Fuqarolar va ularning mulklarini himoya qilishga, shartnomalar ijrosi xolisligini ta'minlashga va munozaralarni hal qilishga qaratilgan huquqiy tizim iqtisodiy taraqqiyotning muhim qismidir. Uning yo'qligi investitsiya yetishmovchiligiga, savdoning bo'g'ilishiga va innovatsion g'oyalarning yaratilishida qiyinchiliklarga olib keladi. Ushbu kitobning ikkinchi qismida huquqiy tizimning ahamiyati va iqtisodiyotni tartibga solishning boshqa elementlari batafsil ko'rib chiqiladi.

Video:
«Odamlardan yiroqda» kinofilmida iqtisodiyot

Investitsiya va texnologik rivojlanish o'z-o'zidan paydo bo'lmaydi. Ular foyda umidida tavakkal qiluvchi odamlar va tadbirkorlarning faoliyatlarini aks ettiradi. Keyingi innovatsion kashfiyot nima bo'lishini yoki qaysi ishlab chiqarish usullari xarajatlarni kamaytirishini hech kim oldindan bilmaydi. Undan tashqari, tadbirkorlar ko'pincha kutilmagan joylarda paydo bo'ladilar. Demak, iqtisodiy taraqqiyot turli odamlar o'z g'oyalarining foydaliligini amalda sinab ko'rishlariga, shuningdek, resurslarning samarasiz sarflanishini oldini olishga ko'maklashuvchi tizimga bog'liq.

Video:
Iqtisodiy o'sish jumbog'i

Bunday taraqqiyotning amalga oshishi va odamlarning innovatision g'oyalarini sinab ko'rishlari uchun bozorlar ochiq bo'lishi kerak. Yangi mahsulot yoki texnologiya yaratgan tadbirkor o'z loyihasini moliyalashtirishi uchun yetarlicha investorlar yordamini qo'lga kiritishi kerak bo'ladi. Biroq, tadbirkorlar va investorlar o'z resurslaridan samarali foydalanishlari uchun **raqobat**(?) zarur bo'ladi: ularning g'oyalari amalda iste'molchilar «sinoviga» dosh berishi kerak, chunki mahsulot yoki xizmatni ishlab chiqarish tannarxidan balandroq narxda sotib olishni iste'molchilar hal qiladi. Bunday sharoitlarda iste'molchi hal qiluvchi hakamdir. Agar ular innovatsion mahsulot yoki xizmatni tannarxidan balandroq miqdorda baholamasalar, bunday mahsulot yoki xizmat bozorda o'rin egallay olmaydi. Davlatning vazifasi mahsulotlarning qaysi biriga imtiyoz berish emas, balki yangi va yaxshiroq mahsulotlarga raqobat imkoniyatini yaratishdan iborat.

ELEMENT 1.11

«Ko'rinmas qo'lning» ahamiyati

Bozor narxlarining «ko'rinmas qo'li» xaridorlar va sotuvchilarni umumiy farovonlikka eltuvchi fayloiyatga yo'llaydi.

> *Har bir shaxs o'zi qo'li ostidagi kapitalni qanday qilib eng samarali faoliyatga yo'naltirish ustida tinmay izlanadi. Haqiqatan ham, bunda shaxs jamiyatning emas, balki o'z manfaatini ko'zlaydi. Lekin o'z manfaatini izlash uni tabiiy yoki muqarrar ravishda jamiyat uchun eng foydali faoliyatni tanlashga olib keladi. U faqat o'z manfaatini ko'zlaydi va bunda uni ko'plab boshqa holatlardagi kabi ko'rinmas qo'l pirovard maqsadga yo'naltiradi, garchi bu uning niyatiga kirmagan bo'lsa ham*[8].
>
> — **Adam Smit (1776)**

Video:
Ko'rinmas qo'l va steyk

Shaxsiy manfaat kuchli motivatordir. Adam Smit uzoq o'tmishda aytib o'tganidek, agar o'z manfaatini ko'zlovchi shaxslar **ko'rinmas qo'l**[?] tomonidan boshqarilsa, ularda jamiyat yoki mamlakat umumiy farovonligiga ko'maklashuvchi faoliyatni tanlashlari uchun kuchli rag'bat paydo bo'ladi. Adam Smit aytib o'tgan «ko'rinmas qo'l» narx tizimidan iboratdir. Inson «faqat o'z foydasini ko'zlaydi», lekin bozor narxlarining ko'rinmas qo'li uni boshqalarning maqsadlariga erishish tomon yo'naltirib, farovonlikning oshishiga olib keladi.

Ko'p odamlar uchun «ko'rinmas qo'l» printsipini tushunish qiyin. Tartibli

natijalarga faqat kimningdir nazorati ostida yoki markazlashgan hokimiyat ko'rsatmalari orqali erishish mumkin degan tushuncha keng tarqalgan. Biroq, shaxsiy manfaatni ko'zlash tartibli jamiyatga olib kelib, unda talablar markazlashgan rejalashtirishsiz ham muntazam ravishda qoniqtirib borilishini Adam Smit ta'kidlab o'tgan. Bunday tartibning yuzaga kelishisga sabab, xususiy mulk va erkin ayirboshlash sharoitlarida bozor narxlari shaxsiy manfaatlarni ko'zlovchi inson faoliyatini muvofiqlashtiradi. Ma'lum tovar yoki xizmatning joriy bozor narxlari xaridorlar va sotuvchilarni o'z faoliyatlarini boshqalarning faoliyatlari va istaklari bilan muvofiqlashtirishlari uchun eng kerakli joriy ma'lumotlar bilan ta'minlaydi. Bozor narxlari millionlab iste'molchilar, ishlab chiqaruvchilar va resurs ta'minotchilarining tanlovlarini aks ettiradi. Ular iste'molchilarning istaklari, mahsulot tannarxi hamda vaqt, manzil va boshqa vaziyatlar bo'yicha ma'lumotlarni aks ettiradi. Har qanday katta bozordagi ma'lumotlar yagona shaxs yoki markazlashgan rejalashtirish tashkiloti tushunishi mumkin bo'lgan doiradan tashqariga chiqadi.

Siz mahallangizdagi supermarketlarda sut, non, sabzavot va boshqa mahsulotlar aynan kerakli miqdorda, ya'ni sotib olish uchun deyarli doimo yetarli darajada, lekin hech qachon aynib qoladigan yoki isrof bo'ladigan miqdorda bo'lmasligi sabablari to'g'risida hech o'ylab ko'rganmisiz? Qanday qilib dunyoning turli chekkalarida ishlab chiqarilgan xolodilniklar, avtomobillar va sensorli ekranli planshetlar mahalliy do'koningizda iste'molchilar istagan miqdorda mavjud? Bularni amalga oshirish uchun korxonalarda biror texnik qo'llanma bormi? Albatta, bunday qo'llanmaning o'zi yo'q. Javob bozor narxlarining ko'rinmas qo'lida. U o'z manfaatlari yo'lida harakat qiluvchi odamlarni boshqalar bilan hamkorlik qilishga chaqirib, ularning harakatlarini narx signallari orqali bir-biri bilan muvofiqlashtiradi. Bu jarayon 1.6-elementda batafsil tasvirlangan.

1974-yilning Nobel mukofoti sovrindori Fredrik Hayek bozor tizimini «mo'jiza» deb ta'riflagan, chunki faqat yagona ko'rsatkich, mahsulotning bozor narxi o'zida shunchalik ko'p ma'lumotlarni aks ettiradiki, u xaridor va sotuvchilarni o'z talablarini qondirishga ko'maklashuvchi qarorlar qabul qilishga yo'naltiradi[(9)]. Mahsulotning bozor narxi dunyodagi odamlarning, garchi ular bir-birlarining faoliyatidan bexabar

bo'lsalarda, minglab, hattoki millionlab qarorlarini aks ettiradi. Har bir mahsulot yoki xizmat uchun bozor xuddi ulkan kompyuter tarmog'idek faoliyat ko'rsatib, u barcha ishtirokchilarni ham kerakli ma'lumotlar bilan, ham shu asosda harakat qilish uchun rag'bat bilan ta'minlovchi ko'rsatkichni yaratadi.

Hech bir shaxs yoki markazlashgan rejalashtirish tashkiloti millionlab iste'molchilar hamda minglab turli xil mahsulot va xizmatlar ishlab chiqaruvchilarning faoliyatlarini bozorlar kabi muvofiqlashtirish uchun kerakli ma'lumotlarni ola olmaydi yoki uni tahlil qila olmaydi. Undan tashqari, bozor narxlari bu ma'lumotlarni sof shaklda o'z ichiga oladi. Ular ishlab chiqaruvchilar va resurs ta'minotchilarini iste'molchilar eng qadrlagan mahsulotlarni (mahsulot tannarxiga nisbatan) ishlab chiqarishga yo'naltiradi. Hech kim dehqonni olma yetishtirishga majburlashi yoki qurilish korxonasiga uy qurishni aytishi yoki mebel ishlab chiqaruvchini stul yasashga ko'ndirishi shart bo'lmaydi. Agar mahsulotlarning narxlari iste'molchilar shu mahsulotlarni ishlab chiqarish xarajatlaridan balandroq baholashini aks ettirsa, unda foydani ko'zlovchi ishlab chiqaruvchilar ularni ishlab chiqaradilar.

Shu bilan bir qatorda, hech kim ishlab chiqaruvchilarga ishlab chiqarish xarajatlarini kamaytirish yo'llarini izlab topishni va undan foydalanishni eslatishi shart bo'lmaydi. Bozor narxlarining ko'rinmas qo'li orqali boshqarilgan shaxsiy manfaatlar ishlab chiqaruvchilarni resurslarning eng oqilona birikmasini va **iqtisodiy samarali**(?) ishlab chiqarish usullarini topishga rag'batlantiradi. Ishlab chiqarish xarajatlarining kamayishi ko'proq daromad olinishini ta'minlashi tufayli har bir ishlab chiqaruvchu xarajatlarni kamaytirishga va mahsulot sifatini oshirishga harakat qiladi. Aslini olganda, raqobat ularni shunday yo'l tutishga majburlaydi.

Zamonaviy iqtisodiyotda bozor narxlarining ko'rinmas qo'li orqali shaxsiy manfaatlarning boshqarilishi va undan kelib chiqadigan hamkorlik haqiqatan ham hayratlanarlidir. Keyingi gal kechki ovqatga o'tirganingizda, uni yaratishda ishtirok etgan barcha odamlar to'g'risida bir o'ylab ko'ring-a. Na dehqon, na yuk mashinasi haydovchisi, na do'kon egasi siz mazali taomni eng arzon narxda olib, iste'mol qilishingiz to'g'risida g'amxo'rlik qilgani amri mahol. Biroq, bozor narxlari ularning maqsadini sizniki bilan uyg'unlashtirdi. Eng yaxshi mol yoki ko'rka go'shtini ishlab

chiqargan fermerlar yuqoriroq daromad oladilar, yuk mashinasi haydovchilari va do'kondorlar mahsulotlarni muddatidan o'tkazmasdan yaxshi holatda iste'molchiga yetkazib berganlarida ko'proq daromad oladilar va hokazo. Bu jarayonda ularning barchasi xarajatlarni kamaytirish usullaridan foydalanadilar. Mubolag'asiz, biz ko'pchiligini hayotda uchratishimiz ehtimoli bo'lmagan o'n minglab odamlar o'zimiz mustaqil ishlab chiqarishimiz mumkin bo'lgan miqdorga nisbatan ancha ko'p miqdorda mahsulot iste'mol qilishimizga o'z hissalarini qo'shadilar. Bundan tashqari, ko'rinmas qo'l shunchalik sezilarsiz va avtomatik ravishda ishlaydiki, biz tartib, hamkorlik hamda keng turdagi tovar va xizmatlarning mavjudligini odatdagidek qabul qilamiz. Garchi yetarlicha e'tibor berilmasada, shaxsiy manfaat va ko'rinmas qo'l birgalikda iqtisodiy taraqqiyotning qudratli kuchi hisoblanadi.

Video:
Ko'rinmas qo'l

ELEMENT 1.12

Kutilmagan oqibatlari muammolarni keltirib chiqaradi

Faoliyatning uzoq muddatli oqibatlati yoki ikkilamchi ta'sirlari ko'p hollarda e'tibordan chetda qoladi.

1946-yilda taniqli iqtisodchi jurnalist Genri Hezlitt «Bir darslik iqtisodiyot» deb nomlangan kitob yozgan. Frederik Bastianing 1850-yildagi maqolasi (bu 1.9-elementda ta'riflangan) asosida bitilgan ushbu iqtisodiyot darsligi iqtisodiyot sohasidagi eng ommabop risola bo'lsa kerak.

Bastianing do'kon deraza oynasini koptok otib sindirgan yosh bola to'g'risidagi hikoyasini eslaylik. Oqibatda do'kon egasi derazani ta'mirlash uchun oyna soluvchi ustani yollaydi. Oyna soluvchi ustaning ish bilan ta'minlanganini ko'rib, ba'zi kuzatuvchilar oyna singani bu yaxshi voqea, chunki u oyna soluvchi usta uchun ish yaratdi deb da'vo qiladilar. Lekin, Hezlitt ta'kidlaganidek, bunday fikrlash noto'g'ri, chunki u ikkilamchi ta'sirlarni inobatga olmaydi.

Agar do'kon egasi pulni deraza ta'mirlashga sarflamaganda edi, u pulni boshqa maqsadlarga, masalan, bir juft poyabzalga, yangi kiyimga yoki shunga o'xshash narsalarga sarflashi mumkin edi. Agar oyna sinmaganda edi, ushbu boshqa ishlab chiqarish sohalarida bandlik darajasi yuqoriroq bo'lib, jamiyat ham butun oynaga, ham do'kon egasi sotib olgan buyumlarga ega bo'lgan bo'lar edi. Ikkilamchi ta'sirlar inobatga olinsa, toshqinlar, bo'ronlar va noto'g'ri davlat siyosati natijasidagi halokatlar jamiyatga zarar keltirishi va sof bandlik darajasini oshirmasligi yaqqol ko'rinadi. Halokatlardan tiklanish ish o'rinlari yaratadi va bu iqtisodiyot uchun foydali degan nuqtai nazar hozirda «singan deraza anglashilmovchiligi» deb ataladi. Falokatlarni tuzatish uchun ishlatilgan resurslar jamiyatning boshqa qadrli tovar va xizmatlar ishlab chiqarish qobiliyatini kamaytiradi. Ushbu yanglish tushunchaga oid bir necha misollar uchun 1.9-elementga murojaat qiling.

Hezlittning yagona sabog'iga ko'ra, inson iqtisodiy rejani tahlil qilganda:

«...nafaqat qisqa muddatli natijalarni, balki uzoq muddatli natijalarni ham; nafaqat birlamchi oqibatlarni, balki ikkilamchi oqibatlarni ham; nafaqat maxsus alohida guruhga ta'sirini, balki barchaga ta'sirini ham inobatga olishi kerak»[(10)].

Hazlitt bu darsga rioya qilmaslikni iqtisodiy xatoning asosiy manbai deb hisoblagan. U 1930-yillardagi Buyuk depressiya davri iqtisodiyoti to'g'risida ko'p yozgan bo'lib, ayniqsa, siyosatda davlat dasturlarining qisqa muddatli ta'sirlariga e'tibor berishga, uzoq muddatli va kutilmagan oqibatlariga esa e'tibor bermaslikka moyillik mavjudligini bilar edi.

Video:
Bir oyoqda iqtisodiyot

Keling, ikkilamchi ta'sirlarning ahamiyatini tasvirlovchi uchta misol ko'rib chiqaylik. Transport vositalarining emissiyasi natijasida havo ifloslanishini benzin iste'molini qasqartirish orqali kamaytirish maqsadida Gruziya hukumati katta motorli eski avtomobillar uchun yangi aktsiz solig'i joriy etdi. Gruziya kam daromadli mamlakat bo'lganligi sababli eski ishlatilgan mashinalarga talab doimo baland bo'lgan, chunki ular arzonroq (sotuvdagi eski mashinalarning 91 foizi 2006-yildan oldin ishlab chiqarilgan). 2017-yilning yanvaridan joriy etilgan yangi soliq o'zgaruvchan shkalada hisoblangan. Masalan, aktsiz solig'i bilan bojxona rasmiylashtiruvi uchun ja'mi to'lov motori 1,5 litr hajmli 2002-yil avtomobili uchun 3731 GELni (Gruziya larisi), lekin motori 2,5 litr hajmli ayni yil avtomobili uchun 6219 GELni, motori 3,5 litr hajmli avtomobil uchun esa 8706 GELni tashkil etgan. Soliq siyosatidagi o'zgarishlar odamlarni motor sig'imi kichkina mashinalarni xarid qilishga rag'batlantirgani ravshan bo'lsada, bu oqilona siyosat bo'lganmi degan savol tug'iladi. Ikkilamchi ta'sirlarni hisobga

olganda uning umumiy ta'siri qanday bo'lgan?

Gruziyaning yangi aktsiz soliq siyosati qisqa muddat amal qilganligi uchun biz boshqa mamlakatlarning yoqilg'i iste'molini kamaytirishga qaratilgan siyosatlari tajribasini ko'rib chiqishimiz kerak bo'ladi. Ma'lumotlarga qaraganda, odamlarning avtomobil xaydashi ko'paygan, chunki yengil avtomobillarning kam yoqilg'i sarflashi mashina xaydashni arzonron qiladi. Bu, o'z navbatida, tirbandlikni oshiradi va yoqilg'i iste'moli dastur bo'yicha kutilgan rejaga nisbatan kamroq pasayishiga olib keladi. Bundan tashqari, yangi standartlarga javob beruvchi yengilroq avtomobillar yo'l-transport hodisalari paytida yo'lovchilar uchun og'irroq, katta motorli avtomobillar kabi himoya darajasini ta'minlay olmaydi. Natijada, yo'l harakati bilan bog'liq o'lim darajasi va jarohatlar soni oshishi mumkin. Ikkilamchi ta'sirlar inobatga olingandan so'ng, yoqilg'i unumdorligi bo'yicha tartiblar o'ylagandek samarali bo'lmasligi mumkin.

Shu kabi kutilmagan oqibatlar xavfsizlik kamaridan foydalanishni talab qiluvchi qonunlar qabul qilinganidan keyin ham kuzatilgan. Buyuk Britaniya Transport vazirligiga ko'ra, haydovchilar va old o'rindiqdagi yo'lovchilardan xavfsizlik kamarlarini taqishni talab qiluvchi qonun kuchga kirganidan 20 oy o'tib, old o'rindiqdagi yo'lovchilar orasida halok bo'lganlar soni 656 taga kamaygan. Biroq, aftidan, haydovchilar xavfsizlik kamarlarini taqishdan so'ng o'zlarini xavfsizroq his qilganliklari tufayli avtomobilni xavfliroq boshqara boshladilar. Natijada, ayni vaqt davomida piyodalar (77), velosipedchilar (63) va orqa o'rindiqdagi yo'lovchilar (69)[(11)] orasida halok bo'lganlar soni oshdi.

Mamlakatlar o'rtasidagi savdo cheklovlari ham muhim ikkilamchi ta'sirlarga ega. Chet el tovarlariga tarif va import kvotalari joriy etish tarafdorlari deyarli har doim o'z siyosatlarining ikkilamchi ta'sirlarini hisobga olmaydilar. Tarif va kvotalar o'xshash mahsulotlarni yuqoriroq tannarxda ishlab chiqaruvchi mamlakat ishchilarini dastlab himoya qilishi mumkin, lekin buning kutilmagan ikkilamchi oqibatlari ham mavjud.

Evropa Ittifoqining (YI) Yagona qishloq xo'jalik siyosatini (YQXS) ko'rib chiqaylik. Bu siyosatga ko'ra, chet elda ishlab chiqarilgan qishloq xo'jaligi mahsulotlari savdosi tarif va kvotalar orqali cheklanib, a'zo mamlakatlarning qishloq xo'jalik sektori YI byudjetidan bevosita subsidiyalanadi. Siyosatning 50 yilligiga bag'ishlangan hujjatda

shunday deyiladi: «YQXS aholi sifatli oziq-ovat mahsulotlarini arzon narxlarda iste'mol qilishlari va dehqonlar munosib hayot kechirishlari uchun yaratilgan»[12]. Umuman olganda, YQXS orqali ajratiladigan subsidiyalar jami YI byudjetining uchdan bir qismidan sal ko'prog'ini tashkil etadi. Ushbu siyosat tarafdorlariga ko'ra, YQXSsiz YIning qishloq xo'jaligi va oziq-ovqat sektorlari 8 foizga qisqargan bo'lar edi[13]. Shuning uchun ham u ish o'rinlarini «saqlab» qolib, bandlik darajasini oshiradi deb da'vo qiladilar. YQXS yordamida bu sohalarning kengaygani shubhasiz, lekin ikkilamchi ta'sirlarning oqibatichi?

YQXSga xarajatlar ushbu mablag'larni YI byudjeti doirasida boshqa maqsadlarga yo'naltirish imkonini siqib chiqaradi hamda YI mablag'larini boshqa jamoat mollari bilan bog'liq faoliyatga ajratishning oldini oladi. Evropa komissiyasiga ko'ra, subsidiyalar har bir YI fuqarosiga yiliga 100 yevrodan qimmatroqqa tushadi. Undan tashqari, tarif va kvotalar mahalliy narxlarni raqobatbardosh jahon narxlariga nisbatan balandroq darajada ushlab turadi[14], shu sababli YI iste'molchilari uchun qishloq xo'jalik mahsulotlari yanada qimmatroqqa tushadi. Aslini olganda, har bir oila oziq-ovqat uchun to'lovni ikki marta amalga oshirmoqda: birinchi marta qishloq xo'jalik sektorining protektsionizmi natijasida do'konlardagi narxlarning ko'tarilishi orqali; ikkinchi marta esa qishloq xo'jaligi uchun subsidiyalarni qoplash uchun to'lanadigan soliq orqali. Shuningdek, tarif va kvotalar qishloq xo'jalik mahsulotlarini qayta ishlash orqali oziq-ovqat mahsulotlari ishlab chiqaruvchi korxonalarga bilvosita ta'sir ko'rsatadi. Masalan, 2007-yilda Frantsiyada YQXS ishlab chiqarish sohasi hajmini 1,5 foizga qisqartirdi, shu bilan birga yirik xizmat ko'rsatish sohasidagi ish kuchi va kapitalning atigi 0,1 foizi YQXSdan manfaatdor sohalarga jalb etildi. YQXSning bekor qilinishi kapital (yer va asbob-uskunalar) narxini pasaytirib, YQXSdan manfaatdor bo'lmagan dehqon xo'jaliklariga foyda keltiradi. Buning ustiga, YQXS ekin yerlari uchun boshqa qishloq xo'jalik faoliyatlari bilan bevosita raqobatdosh bo'lgan o'rmonchilik sektori hajmini ham qisqartiradi. (Frantsiyada YQXS natijasida o'rmonchilikka mo'ljallangan yer maydoni 3,6 foizga qisqardi). Shuningdek, YI a'zosi bo'lmagan mamlakatlar tarif va kvotalar sababli YI bozorida kamroq miqdorda qishloq xo'jalik mahsulotlari sotadilar. Bu esa ularning YI eksport qilgan tovarlarni sotib olish

qobiliyatlarini kamaytirib, ushbu sektorlardagi bandlik darajasini pasaytiradi.

Agar YQXS kabi savdo cheklovlarining ikkilamchi ta'sirlari hisobga olinsa, natijada YIda bandlik darajasi va jami ishlab chiqarish hajmining oshishini kutishga asos yo'q. Imtioyz berilgan sohalarda ish o'rinlari soni ko'payishi, boshqa sohalarda esa bandlik darajasi pasayishi mumkin. Savdo cheklovlari ish o'rinlari sonini oshirmaydi, balki boshqa sohalarga qayta taqsimlaydi. Biroq, ikkilamchi ta'sirlarni e'tiborga olmaganlar buni anglab yetmaydilar.

Ikkilamchi ta'sirlar faqat siyosiy qarorlar bilan bog'liq muammo emas. Ular aholi uchun ham kutilmagan oqibatlarga olib kelishi mumkin. G'arbiy Virjiniyadagi birinchi sinf o'qituvchisining yaqinda boshidan kechirgan tajribasi bunga yaqqol misoldir. O'quvchilari doimo qalamlarini yo'qotib qo'yganliklari sababli, u agar har bir qalamdan qolgan qoldiqqa 10 tsentdan to'lasam, o'quvchilar rag'batga javoban qalamni to to'liq ishlatib bo'lguncha yo'qotmaslikka harakat qiladilar, degan qarorga keladi. Afsuski, ko'p o'tmay o'quvchilar qalam ochadigan asbob oldida uzun navbatga turib, qalamni tagigacha shunchalik tez charxlab tashlashdiki, u arang ular uchun to'lashga ulgurardi. Kutilmagan oqibatlarga diqqat-e'tiborli bo'lish kerak!

O'qish uchun:

Frederik Bastia. «Yaqqol va yashirin natijalar»

2-BOB

Iqtisodiy taraqqiyotning yetti asosiy manbalari

Elementlar:

1. Huquq tizimi: huquq tizimi iqtisodiy taraqqiyotning poydevori bo'lib, u xususiy mulkni himoya qiladi va shartnomalarning xolis ijrosini ta'minlaydi.
2. Raqobatdosh bozorlar: Raqobat resurslardan oqilona foydalanishni va foydali yangiliklar kiritishni rag'batlantiradi.
3. Oqilona va cheklangan davlat boshqaruvi: ayirboshlashni qisqartirishga va raqobatni cheklashga yo'naltirilgan tartibga soluvchi siyosatlar iqtisodiy taraqqiyotga to'sqinlik qiladi.
4. Samarali kapital bozorlari: o'z salohiyatiga erishish uchun davlat kapitalni farovonlikni oshiruvchi loyihalarga yo'naltiruvchi mexanizmga ega bo'lishi lozim.

5. Monetar barqarorlik: Barqaror monetar siyosati inflyatsiyani nazorat qilish, investitsiyani samarali taqsimlash va iqtisodiy barqarorlikka erishish uchun juda muhim.
6. Oqilona fiskal siyosat: daromadning kattaroq qismi o'zlarida qolsa, odamlar ko'proq ishlab chiqaradi. Davlat xarajatlari va defitsitlari (fiskal siyosat) nazorati iqtisodiy barqarorlik va taraqqiyot uchun juda muhimdir.
7. Erkin savdo: boshqa davlatlar bilan bo'ladigan erkin savdo aholi daromadlarini oshiradi.

Kirish

Video:
200 mamlakat, 200 yil [15]

Iqtisodiyot bo'yicha 1995-yil Nobel mukofoti laureati Robert Lukas: «Iqtisodiy o'sish to'g'risida o'ylashni boshlashingiz zahoti, boshqa narsalar to'g'risida o'ylash mushkul bo'ladi», – deb ta'kidlagan edi[16]. Nima uchun Lukas va boshqa ko'plab iqtisodchilar iqtisodiy o'sishga bunchalik katta urg'u berishadi? Real daromadning o'shishi uchun real mahsulot ishlab chiqarish hajmining o'sishi zarur. O'sishsiz yuqori daromad darajasi va yashash standartlariga erishib bo'lmaydi.

Oxirgi ikki yuz yil davomida iqtisodiy o'sish, ayniqsa g'arb mamlakatlarida, turmush standartlarini ko'tardi hamda umr davomiyligi va turmush sifatini yaxshiladi. Biroq bu davr istisno davrdir. Inson tarixining asosiy qismi davomida iqtisodiy o'sish nihoyatda kam ko'zatilgan. 1800-yilgacha dunyo aholisning asosiy qismi yetarli oziq-ovqat va boshpana uchun haftasiga ellik, oltmish yoki yetmish soatlab qattiq ishlagan. Bu yashash uchun muntazam kurash edi va ko'p odamlar mag'lub bo'lgan. 1800-yilda turmush standartlari undan ming yil, hatto ikki ming yil avvalgi, ya'ni qadimgi Rim davridagi turmush standartlaridan uncha katta farq qilmagan.

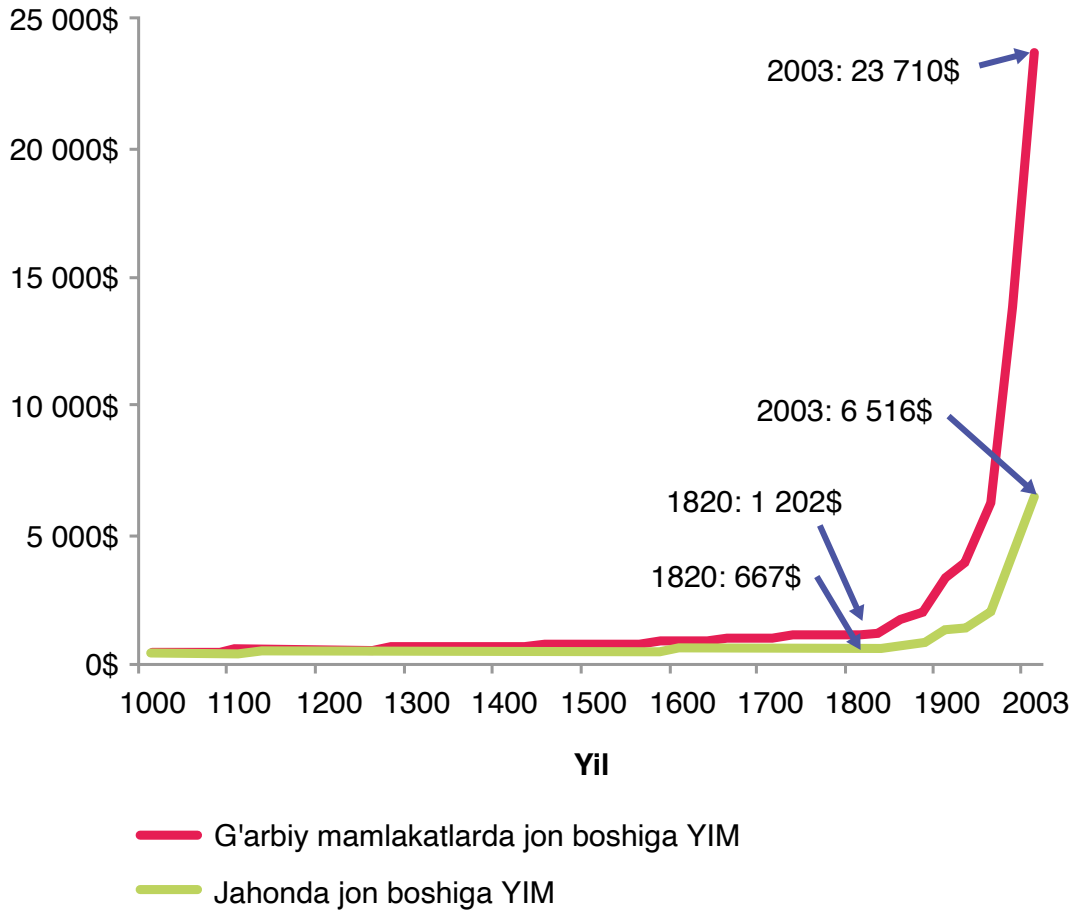
Insoniyatning qayg'uli iqtisodiy tarixi qariyb ikki yuz yillar avval o'zgara

boshladi. Iqtisodiy hamkorlik va rivojlanish tashkiloti iqtisodchisi marhum Angus Meddison daromadlar va aholi umr davomiyligining tarixiy ma'lumotlari bo'yicha yetakchi mutaxassis deb keng tan olingan. 5-chizmada uning oxirgi ming yil davomida jon boshiga yillik daromadlar miqdori bo'yicha taxminlari ko'rsatilgan. Dunyo aholisi jon boshiga **yalpi ichki mahsulot (YIM)**[(?)] miqdori 1820-yilda 1990-yil narxlarida 667 dollarni tashkil qilgan bo'lsa, 1000-yilda 450 dollarni tashkil qilgan[(17)]. Demak, 800 yil davomida aholi jon boshiga daromad darajasi atigi 50 foizga ko'paygan. G'arbiy Yevropa va odatda G'arb davlatlari deb ataladigan uning nihollari — Qo'shma Shtatlari, Kanada, Avstraliya va Yangi Zelandiya — yaxshiroq natijalarga erishgan. 1000-yildan 1820-yilgacha bu mamlakatlardagi o'rtacha daromad deyarli uch baravar, yani 426 dollardan 1 202 dollargacha oshdi. Hatto G'arb mamlakatlarida ham daromadlar ikki baravar oshishi uchun deyarli 500 yil kerak bo'ldi.

O'qish uchun:
Yalpi ichki mahsulot - U nima va u qanday o'lchanadi?

Keling, e'tiborni endi 1820-yildan keyingi voqealarga qarataylik. Oxirgi ikki yuz yil davomida iqtisod gurkirab, juda tez o'sdi. 2003-yilga kelib jahon jon boshi daromadi 1820-yildagi miqdordan o'n baravar oshib, 6 516 dollaga yetdi. G'arb davlatlarida esa jon boshiga daromad 2003-yilda 23 710 dollarga yetib, 1820-yildagi miqdorning deyarli yigirma baravarini tashkil qiladi. Shunday qilib, asrlar davomida daromadlar yashash uchun zarur bo'lgan minimal miqdoriga teng yoki yaqin miqdorda saqlanib turgan, lekin oxirgi ikki yuz yil ichida aholi jon boshi real daromadi jadal o'sdi.

5-chizma: Jon boshiga YIM (1990-yil AQSH dollarida)



Manba: Angus Maddison, Contours of the World Economy, 1–2030 AD: *Essays in Macro-Economic History* (Oxford: Oxford University Press, 2007).

Umr davomiyligi ham shunga o'xshah tarzda o'zgargan. 1000 va 1820-yillar oralig'ida dunyodagi umr davomiyligi 24 yildan 26 yilgacha o'sgan bo'lsa, 1900-yilda u 31 yilga yetdi va 2003-yilga kelib esa u 64 yilgacha keskin ko'tarildi. G'arb mamlakatlarida 1000 va 1820-yillar oralig'ida umr davomiyligi 24 yildan 36 yilgacha o'sgan bo'lsa, 2003-yilga kelib bu ko'rsatkich 76 yilni tashkil qildi.

Tarixdan ma'lumki, iqtisodiy o'sish o'z-o'zidan amalga oshmaydi. Nima uchun ba'zi mamlakatlar rivojlanib yuqori daromadlar darajasiga ega bo'lib, boshqalari esa turg'un qoladi? Qanday institutlar va siyosatlar iqtisodiy o'sishni va yuqori turmush standartlarini rag'batlantiradi? Ushbu bo'lim shu kabi muhim savollarni tahlil qiladi[18].

Muhokamaga o'tishdan oldin, YIMni o'lchashda, ayniqsa post-kommunistik mamlakatlarga nisbatan qo'llaganda, quyidagilarni yodda tutish lozim. YIM «ishlab chiqarilgan tovar va xizmatlarning yakuniy qiymati» degan oddiy izohining tagida murakkab masalalar mavjud. Erkin bozorda savdo qilinadigan buyumning qiymatini aniqlash oson. Ammo narx nazorati ostida bo'lgan buyumnikichi? U odamlar aslida to'lagan narxlarda baholanishi kerakmi yoki ular erkin bozor sharoitlarida to'lashi mumkin bo'lgan narxlardami? Navbatda turgan vaqtning qiymati hisobga olinishi kerakmi? Sotilmaydigan mahsulotchi? Agar askarlar xizmatga chaqirilsa, ularning mehnati qanday baholanishi keark? Davlat statistika organlari norasmiy (xufyona yoki qora) bozorda ishlab chiqarilgan mahsulot hajmini qanchalik aniq hisoblay oladilar? Agar men uyda pitstsa pishirsam, pishloqning qiymati inobatga olinadi, ammo mening oshxonada sarflagan vaqtim hisobdan chetga qoladi. Biroq, agar men pitstsani restorandan sotib olsam, ish kuchi qiymati YIMga qo'shib hisoblanadi. Agar meni oshpazdek mohir deb tasavvur qilsak, ikkala pitstsa ham aynan bir xil.

YIMni hisoblashdagi qiyinchiliklar va shunga bog'liq narx o'zgarishlari kommunizm inqirozidan keyingi yillarni tushunishda muammo tug'diradi. Rasmiy hisobotlarga ko'ra, mahsulot hajmi keskin kamaygan, ammo bu fuqarolarning haqiqiy tajribasiga mos kelmaydi[19].

ELEMENT 2.1

Huquq tizimi

Huquq tizimi iqtisodiy taraqqiyotning poydevori bo'lib, u xususiy mulkni himoya qiladi va shartnomalarning xolis ijrosini ta'minlaydi.

Xususiy mulk tizimi moddiy boyliklar dunyosida odamlarni o'z faoliyatlari uchun javobgar qiladi. Shu sababli ushbu tizim odamlarning o'z faoliyatlari oqibatlariga javobgar bo'lishini ta'minlaydi. Mulk to'siqlar bilan himoyalanadi, biroq u o'z hatti-harakatlarimizning oqibatlarini aks ettirish uchun bizni oynalar bilan ham qurshab oladi[20].

— **Tom Betell, iqtisodchi-jurnalist**

Huquq tizimi xususiy mulkni himoya qilish va shartnomalarning ijrosini ta'minlash uchun poydevor yaratadi. 1-bob 4-elementda ko'rib chiqqanimizdek, savdo tovarni uni ko'proq qadrlagan odamlar tomon yo'naltiradi va ixtisoslashish hamda keng-ko'lamli ishlab chiqarish usullari natijasida mahsulot ishlab chiqarish hajmini oshirish imkoniyatini yaratadi. Savdo bilan bog'liq noaniqliklarni kamaytirish uchun huquq tizimi bitim va shartnomalarning xolis ijrosini ta'minlashi shart. Bu ayirboshlash hajmini hamda savdo manfaatlarini oshiradi va shu orqali iqtisodiy taraqqiyotga ko'maklashadi.

Savdo manfaatlarini qo'lga kiritish uchun aniq va majburiy xususiy mulk huquqlari juda muhimdir. Mulk bu keng tushuncha bo'lib, u ish kuchi mehnati hamda binolar va yer kabi jismoniy aktivlarga egalik qilishni o'z ichiga oladi. Xususiy mulkka egalik qilish uch qismdan iborat: (1) eksklyuziv foydalanish huquqi; (2) mulk egasi ruxsatisiz mulkdan foydalanish yoki uni suiste'mol qilishga urinmoqchi bo'lgan mulk tajovuzkorlariga qarshi huquqiy himoya; (3) boshqalarga o'tkazish (sotish yoki hadya qilish) huquqi.

Video:
Eusebioning orzu qilgan mulk huquqlari

Xususiy mulk egalari o'z mulklaridan qanday foydalanishni o'zlari hal qiladilar, lekin ular ham o'z faoliyatlariga mas'uldirlar. Agar odamlar o'z mol-mulkidan foydalanganda boshqalarning xususiy mulk huquqiga tajovuz qilsa yoki uni buzsa, ularga nisbatan ham o'z shaxsiy mulklarini himoya qiluvchi ayni huquq normalari amal qiladi. Masalan, **xususiy mulk huquqi**(?) avtomobilingizning oldi oynasini bolg'am bilan sindirishimni taqiqlaydi, chunki bunda men sizning mashinangizga bo'lgan mulk huquqingizni buzgan bo'lardim. Avtomobilingizga bo'lgan mulk huquqingiz ruxsatingizsiz undan men va boshqalar foydalanishini (yoki foydalanishni suiste'mol qilishini) taqiqlaydi. Xuddi shu tarzda bolg'acham va boshqa narsalarga bo'lgan mulk huquqim siz va boshqalarning ulardan mening ruxsatimzsiz foydalanishini taqiqlaydi.

Xususiy mulkning muhim xususiyati undan kelib chiqadigan rag'batlardir. Aniq va amaliy kuchga ega xususiy mulk huquqi hamroh bo'lgan rag'batlarning iqtisodiy o'sish va taraqqiyotni ko'maklashishiga to'rtta asosiy sabab bor.

Birinchidan, xususiy mulk odamlarga o'zlari egalik qilgan narsalarni saqlash va himoya qilishga kuchli rag'bat yaratadi. Agar xususiy mulk egalari o'z mulklarini asramasalar, yoki ulardan nomutanosib foydalanishga yoki ularga zarar yetishiga yo'l qo'ysalar, unda ular mulklarining qiymati kamayishi kabi oqibatlarga o'zlari mas'uldirlar. Masalan, agar shaxsiy avtomobilga egalik qilsangiz, uning moyini almashtirishga, mashinani muntazam ravishda texnik ko'rikdan o'tkazib turishga va uning salonini yaxshi saqlashga sizda kuchli rag'bat bo'ladi. Nega shunday? Agar bularga amal qilmasangiz, mashinaning siz va bo'lajak mijozlar uchun qiymati tushib ketadi. Agar mashina yaxshi holatda saqlansa, uning siz va sizdan sotib olmoqchi bo'lgan boshqalar uchun qiymati yuqori bo'ladi. Bozor narxi mulk egasining g'amxo'rlik darajasini aks ettiradi. Mulkni yaxshi asrash taqdirlanadi, yomon asrash esa mulkning qiymati pasayishi orqali jazolanadi.

Aksincha, agar mulk boshqalarga tegishli (masalan, davlat yoki bir guruh odamlarning umumiy mulki - sotsialistik davlatlarda bu «halq mulki» deb nomlangan) bo'lsa, har bir foydalanuvchining mulkni asrashga bo'lgan rag'bati susayadi. Misol uchun, agar uy-joy davlat tasarrufida bo'lsa, hech qaysi shaxsiy mulk egasi yoki kichik guruhdan iborat mulk egalarida mulkni saqlash uchun moliyaviy rag'bat mavjud emas, chunki mulkning qiymati pasayishi bilan bog'liq xarajatlar ularning zimmasiga tushmaydi yoki mulkni obodonlashtirishdan ularga naf tegmaydi. Shu sababli xususiy mulk tasarrufidagi uy-joylarga nisbatan davlatga tegishli uy-joylar tez-tez puturdan ketadi va qoniqarsiz holda saqlanadi. Bu bozorlari narx signallarini beruvchi kapitalistik mamlakatlarga va bunday signallar mavjud bo'lmagan sotsialistik mamlakatlarga ham birdek tegishli. Hatto boshqa xususiy mulk bozorlari ishlab turgan holda ham, mulklarni asrab-saqlash va ta'mirlash bo'yicha e'tiborning sustligi davlat tasarrufidagi mulklarga bo'lgan rag'batning zaifligini aks etadi. Ushbu muammo sovet dagridagi mashur maqolda ifoda etilgan: «Hamma egalik qilgan narsaning egasi yo'q».

Muammolar xususiy mulk egaligi yo'qligidan emas, balki mulkdan

foydalanuvchilarning manfaatlari bilan mulkni suiste'mol qilish xarajatlari zimmasiga tushadigan guruh yoki shaxs manfaati o'rtasidagi ziddiyatlaridan kelib chiqadi. Mulkdan foydalanuvchi aslida uning egasi bo'lmagan ijara bozorida ham shunga o'xshash muammolar sodir bo'ladi. Shu sababli ijara shartnomalarida mulkdan foydalanish bo'yicha ijozat berilgan va cheklangan shartlari ko'pincha batafsil ko'rsatiladi. O'tish davridan oldin Sharqiy Evropada buzuq liftlar, kuygan lampalar va iflos zinapoyalar ortida hashamatli kvartiralarning joylashgani odatiy holat bo'lgan, chunki odamlar e'tiborini ommaviy emas, balki xususiy joylarga qaratgan. Otish davrining boshlarida uylarga egalik huquqini berish katta muammoga aylandi. Kvartiralar xususiy mulkka aylanishi kerakligi ayon edi, ammo kimning mulkiga? Yaqinda qurilgan kvartiralar uchun buning yechimi oson edi - istiqomat qiluvchilarga berish (yoki sotish) kerak. Biroq kommunistlar davlat tepasiga kelganida egalaridan tortib olingan eski binolarni nima qilish kerak? Egalik huquqini kvartirada istiqomat qiluvchilargami yoki mulki «o'g'irlangan» odamlarga berish kerakmi? Chexlarning bunga yechimi quyidagicha edi: mulk sobiq egalariga qaytariladi, lekin istiqomat qiluvchilar belgilangan ijara to'lovlari orqali joyida qolaveradilar. Bunday yechim muammolarga olib keldi, chunki egalar mulkini ta'mirlab turish uchun undan yetarlicha daromad olmas edilar va uylarini bozor narxida sota olmasliklaridan norozi edilar.

Sug'urta(?) (uning ahamiyati keyinroq ko'rib chiqiladi) ham «suiste'molga» rag'bat yaratadi. Bu **axloqiy xavf**(?) deb atalib, unda aktivdan qanday foydalanish bo'yicha qaror qabul qilayotgan shaxs har qanday salbiy oqibat xarajatini boshqalar to'lashini yaxshi tushunadi. Su'gurta kompaniyasi o'g'irlangan mashinani boshqasi bilan almashtirib berishini bilgan haydovchilar mashinani qayerda qoldirganiga e'tibor bermasliklari yoki qulflashni unutishlari mumkin. Tibbiy sug'urtasi bo'lmagan chang'ichilarning eng xatarli qiyalarda uchish ehtimoli kamroq.

Ikkinchidan, xususiy mulkchilik odamlarni o'z mulklarini boshqalar qadrlaydigan faoliyatlarda foydalanishni va rivojlantirishni rag'batlantiradi. Agar ular mulklaridan boshqalarga hush bo'lgan usulda foydalansalar yoki rivojlantirsalar, mulkning bozor narxi oshadi. Va aksincha, boshqalar, ayniqsa mijozlar va bo'lajak

xaridorlar hush ko'rmagan o'zgartirishlar mulkning qiymatini pasaytiradi.

Xususiy mulkchilik shaxsiy o'sishga ham ta'sir ko'rsatadi. Agar odamlar mehnatlari mevasini o'zlari ko'rsa, unda ularda qobiliyatlarini mukammalshtirish, ko'proq mehnat qilish va samarali bo'lish uchun rag'bat juda katta bo'ladi. Bunday faoliyat ularning daromadlarini ko'paytiradi. Nega universitet talabalari soatlab dars qilishga va oliy ta'lim bilan bog'liq xarajatlarni to'lashga tayyor? Buning javobi mehnatga bo'lgan xususiy mulkchilikdadir. Ularda mehnatga nisbatan xususiy mulk huquqi mavjudligi sababli agar boshqalar yuqori baholagan bilimni olsa va qobiliyatlarini rivojlantirsa, ularning kelajakdagi daromadlari yuqoriroq bo'ladi.

Shu tarzda, xususiy mulkchilik yer, bino va boshqa jismoniy aktivlar egalarini mulkdan boshqalarga manfaat keltiradigan usulda foydalanish, himoya qilish va rivojlantirishni rag'batlantiradi. Shuningdek, bularga amal qilmagan mulk egalari aktivlari qiymatining pasayishiga olib keluvchi xarajatlarga duch keladilar. Ko'p kvartirali uy-joy kompleksi egasini faraz qiling. U shaxsan mashinalar uchun to'xtash joyi, qulay kir yuvish xonalari, yaxshi sport zali, yoki kompleks hududida ko'rkam maysazor va suzish uchun basseyn kabilarni ta'minlashga e'tibor bermaydi. Agar iste'molchilar uchun ushbu ob'ektlar juda qadrli bo'lsa (ularni ishlab chiqarish xarajatlariga nisbatan), kvartiralarning egasida ularni ta'minlash rag'bati kuchli bo'ladi. Nega? Iste'molchilar qulayliklari ko'p kvartiralar uchun kattaroq ijara haqi to'lashga rozi bo'ladilar. Demak, ushbu qulayliklarni ta'minlay olgan kvartira egalari o'z mijozlari farovonligini yaxshilab, sof daromadlarini (shuningdek, ko'p kvartiralar kompleksining bozor bahosini) ham oshiradilar. Aksincha, agar kvartiralar egasi mijozlar istagan qulayliklar o'rniga faqat o'zlari hush ko'rgan qulayliklarni ta'minlasalar, unda ularning daromadlari va kapitalining (kvartiralarining) qiymati kamayadi.

Qiziqarlisi shundaki, xususiy mulkchilik sotsialistik mamlakatlarda ham unumdorlikka ta'sir qiladi. Sobiq Sovet Ittifoqidagi qishloq xo'jaligi bunga yaqqol misol bo'ladi. Kommunist rejimi ostida oilalar yarim gektardan kam bo'lgan kichik tomorqalarida yetishtirilgan mahsulotlarni iste'mol qilishlari yoki sotishlari mumkin edi. Ushbu shaxsiy tomorqalar jami qishloq xo'jaligi yerlarning atigi 2 foizini tashkil qilgan edi. Qolgan 98 foizi esa yer va mahsulotlari davlatniki hisoblangan yirik kolxoz

xo'jaliklaridan iborat edi. Sovet matbuoti xabar berganidek, Sovet Ittifoqidagi qishloq xo'jalik mahsulotlari jami qiymatining to'rtdan bir qismi o'sha mayda xususiy yer uchastkalarida yetishtirilgan. Bu esa shaxsiy tomorqalarning bir gektariga to'g'ri keladigan hosildorligi davlat kolxozlariga nisbatan deyarli 16 baravar ko'p bo'lganligini ko'rsatadi.

Davlat mulkchiligidan xususiy mulkchilik tomon qo'yilgan kichik qadam ham hayratda qoldiradigan natijalarga olib kelishi mumkin. 1978-yilda Xitoy kommunist hukumati fermerlarga kollektiv xo'jaliklarida yetishtirilgan guruchning davlat don rejasidan ortiqcha bajarilgan qismiga to'liq egalik qilish siyosatini amalda joriy qildi. Natijada **unumdorlik**(?) keskin oshdi, chunki endi fermerlarda samarali ishlab chiqarishga rag'bat bor edi. Kvotadan ortiqcha mahsulotning jamisini fermerlar ixtiyorida qoldirishga ruxsat berildi. Bu haqda gapning ovoza bo'lishi va «xususiylashtirish»ga qarshi rasmiy siyosatning davlat e'tiboridan chetda qolishi natijasida ushbu amaliyot olovdek tez tarqalib, qishloq xo'jaligi mahsulotlarini ishlab chiqarish jadal o'sdi va fermerlarda iqtisodiyotning boshqa sohalariga o'tishlariga imkoni paydo bo'ldi(21).

Uchinchidan, xususiy mulkchilik mulkdorlarning o'z mulklaridan foydalanish jarayonida boshqalarga yetkazilgan zararga qonuniy javobgar qiladi. Sudlar mulkchilikdan kelib chiqadigan vakolatlarni tan oladi va ularning rioya qilinishini ta'minlaydi, shuningdek, ushbu vakolatlar bilan bog'liq mas'uliyatni ham ta'minlaydi. Xususiy mulkchilik nazoratni mas'uliyat bilan bog'laydi. Mulk egalari nazoratni amalga oshira olishi sababli ularga mas'uliyat yuklatilgan. O'z navbatida, ushbu javobgarlik mulkdorlarga o'z mulkidan mas'uliyat bilan foydalanish va boshqalarga zarar yetish ehtimolini kamaytirish uchun harakat qilishga kuchli rag'bat yaratadi.

Video:

Xususiy mulk huquqi iqtisodiyoti

Quyidagi misollarni ko'rib chiqaylik. Quriyotgan daraxtning egasida uni

qo'shnining uyiga yiqilmasidan oldin kesib tashlashga rag'bat bor. Agar itlari boshqalarni tishlash ehtimoli bo'lsa, bu egalarni itlarini arqon yoki tumshuqbog'da tutishga rag'batlantiradi. Mashina egasi uni boshqarish huquqiga ega, lekin agar mashinaning tormozi ishlamay qolib boshqa birovning mulkiga zarar yetkazsa, u bu uchun javobgarlikka tortiladi. Xuddi shu kabi, kimyo kompaniyasi mahsulotlarini o'zi nazorat qiladi va aynan shu sababli kimyoviy moddalardan noto'g'ri foydalanganda qonuniy javobgar bo'ladi.

To'rtinchidan, xususiy mulkchilik resurslarni kelajak avlod uchun saqlab qolishga hamda oqilona rivojlanishga rag'batlantiradi. Resurslardan foydalanish daromad keltirishi mumkin va bu bugungi iste'molchilarning resursdan ishlab chiqarishda foydalanishga bo'lgan istagini aks ettiradi. Biroq, mulkchilik huquqi sababli kelajakdagi iste'molchilar ham o'z ovozlariga ega. Daraxt xo'jaligi yoki kichik o'rmonzor kabi resurs egasi oldida daraxtlarini hozir yohud keyinroq kesish muammosi ko'ndalang turadi. Kelajakda yog'och-taxta materiallarining qiymati oshadimi? Boshqacha qilib aytganda, daraxtlarning yetilgandagi o'rtacha bahosi bugungi kesilgan daraxtlarning o'rtacha bahosidan kattaroq bo'ladimi? Undan tashqari, ushbu qiymat bilan bugun kesilgan daraxt bahosi o'rtasidagi farq daraxtlarni asrash va himoya qilish bilan bog'liq bo'lgan kelajak xarajatlardan kattaroq bo'ladimi? Shunday holda, mulk egasida resursni tejash, ya'ni joriy foydalanishni cheklab, resursning qiymati yuqori bo'lganda uni ta'minlash istagi mavjud bo'ladi.

Agar iste'mol qilinadigan resursning kelajakdagi qiymati bugungi qiymatidan oshsa, xususiy mulkdorlar uni saqlab qo'yishdan manfaatdor bo'ladilar. Mazkur mulkdor foyda ko'rish vaqti kelganda mulk egasi bo'lmasa ham bu amal qiladi. Faraz qiling, 65 yoshli o'rmonchi fermer odatda ellik yilda hosilga kiradigan duglas archa daraxt ko'chatini ekdi. Keksa o'rmonchi fermerda daraxtni kelajakda foydalanishga saqlab qolish istagi bormi? Xususiy mulkchilik huquqi sharoitida javob «ha» ekanligi ravshan. Agar daraxtlarning o'sishi kelajakdagi daromadni muqobil investitsiyadan keladigan daromaddan kam bo'lmagan miqdorda ko'paytirsa, fermer daraxtlarni kelajak uchun saqlab qolishidan foyda ko'radi. Xususiy mulkchilik sharoitida daraxtlarning o'sishi va kutilgan hosil kuni yaqinlashishi bilan fermer yerining bozor

bahosi ham oshadi. Daraxtlarni asl kesish vaqti fermerning o'limidan ancha keyinga to'g'ri kelsada, mulk egasi daraxtlarni (yoki daraxtlari bilan birga yerni) ularning oshayotgan qiymatini hisobga olib istagan paytida sotishi mumkin.

Asrlar davomida pessimist odamlar bizda yaqinda daraxtlar, o'ta muhim minerallar yoki turli energiya manbalari tugab qoladi deb bong o'rib keladilar. Xususiy mulkchilikning rolini anglab yetmaganliklari sababli, ular takror va takror nohaq bo'lib chiqdi. Ushbu «qiyomat kuni» bashoratlarini sinchikilab o'rganish ibratlidir. XVI asr Angliyasida o'tin sifatida keng ishlatilgan yog'och tez orada tugab qoladi degan qo'rquv paydo bo'lgan edi. Yog'och narxlarning oshishi o'rmonlarni himoya qilishga rag'batlantirdi va ko'mirni ishlab chiqarish va undan yaxshiroq foydalanishga yo'naltirilgan investitsiyalarga turtki bo'ldi. Yog'och inqirozi tezda bartaraf bo'ldi.

Ma'lum bir resurs xususiy mulkchilik ostida bo'lmasa ham, xususiy mulk bo'lgan boshqa resurslar bozori muammolarni odatda yechishi mumkin. XIX asrning o'rtalarida Qo'shma Shtatlarida sun'iy yoritishda keng qo'llanilgan kit yog'i tugab qoladi degan vahimali bashoratlar paydo bo'lgan edi. Kitlarning egasi yo'qligi sababli, ular ochiq dengizda ayovsiz ov qilinar edi. Agar kit ovchisi imkoniyat bo'lganda kitni ovlay olmasa, yaqin kelajakda boshqa birov uni ov qilishi mumkin edi. Kit yog'i narxi oshsa ham kitlarni kelajak uchun saqlab qolishga rag'bat yoq edi, chunki xususiy mulkchilik huquqi mavjud bo'lmagan. Kitlar soni kamayishiga qaramasdan kit ovini hech kim cheklamadi.

Biroq, kit yog'i narxining ko'tarilishi muqobil energiya manbalarini qidirib yaratishga kuchli turtki bo'ldi. Agar tadbirkorlar arzonroq yangi energiya manbasini yaratsa, ular juda katta daromad topishi mumkin edi. Vaqt o'tishi bilan bu neftning foyda keltiruvchi manbalarining kashf qilinishiga, arzonroq kerosinni ishlab chiqarishga va natijada kit yog'i narxining tushishiga, kit ovining kamayishiga hamda shu bilan kit yog'i inqirozining tugashiga olib keldi.

Keyinchalik esa, odamlar neftdan foydalanishga o'tishi bilan ushbu resurs ham tugaydi degan bashoratlar yuzaga keldi. 1914-yilda Kon sanoati byurosi AQSHning jami neft zahirasi 6 milliard barreldan kam deb hisobot bergan. Bu esa Qo'shma Shtatlari neft mahsulotlarining hozirgi kundagi 40 oylik ishlab chiqariladigan miqdoriga teng.

1926-yilda Federal neft resurslarini saqlash bo'yicha boshqarma AQSH neft zahiralari yana yetti yilga yetadi deb hisoblab chiqqan edi. Keyinchalik, ya'ni 1970-yillarda nufuzli Rim klubi homiyligi ostida o'tkazilgan tadqiqot ham dunyo uchun o'xshash taxminlarni ilgari surdi.

Xususiy mulkchilikdan kelib chiqadigan rag'batlarni tahlil qilganda, resurslar kamayib ketishi bilan bog'liq shunday «qiyomat kuni» bashoratlarining amalga oshmaganlik sababini tushunish oson. Agar xususiy mulkchilik ostida bo'lgan resursning tanqisligi oshsa, uning narxi ko'tariladi. Narxning oshishi iste'molchilar, ishlab chiqaruvchilar, novatorlar va injenerlarni (1) resursdan bevosita foydalanishni kamaytirishga (masalan, xona bo'sh bo'lganda chiroqlarni o'chirish yoki xonani issiqroq qilgandan ko'ra sviter kiyish hamda iste'molchi va ishlab chiqaruvchilar uchun avtomashina ba jihozlarni ta'mirlash); (2) **o'rinbosarlarni**(?) tirishqoqlik bilan qidirishga (masalan, iste'molchilarga avtomashinalar o'rnida avtobuslar yoki neft o'rnida shamol, gidro yoki atom quvvati); (3) resurs topish va uning kattaroq qismini qayta tiklashning yangi uslublarini yaratishga (masalan, gorizontal qazish yoki parchalash) rag'batlantiradi. Hozirgi vaqtda ushbu harakatlar «qiyomat kuni»ni yana kelajakka surdi va xususiy mulkchilik ostidagi resurslar uchun bu harakatlar yana davom etishiga hech shubha yo'q. Ushbu farqni yanada ravshan ko'rish uchun sigir va Amerika buyvoli o'rtasidagi farqni ko'rib chiqing. Hech qaysi ikki hayvon kattaligi va go'shtining bahosi bo'yicha bir-biriga bunchalik yaqin emas, lekin umumiy mulk bo'lgan buyvol deyarli yo'q bo'lib ketguncha ov qilingan bo'lsa, xususiy mulk bo'lmish sigirlar bo'yicha **taqchillik**(?) mavjud deb hech kim ayta olmaydi(22).

Xususiy mulkchilk huquqini himoyalashga va shartnomalar ijrosining xolisligini ta'minlashga yo'naltirilgan huquq tizimi iqtisodiy o'sishning kuchlari hisoblangan savdo manfaatlari, **kapital shakllannishi**(?) hamda resurslar yaratilishi uchun zamin yaratadi. Aksincha, sust mulkchilik huquqi, kelishuvlar ijrosini ta'minlashda ishonchsizlik, qonunchilikda **favoritizm**(?) kabi illatlar ham investitsiyaga, ham resurslardan unumli foydalanishga putur yetkazadi.

Video:

Mulk huquqining qudrati

Butun tarix davomida odamlar yirik kooperativlar, sotsializm va kommunizm kabi mulkchilikning turli shakllarini amalda sinab ko'rdilar. Kuchli madaniy uyg'unlikka asoslangan kichik qishloqdan kattaroq bo'lgan har qanday miqyosda ushbu tajribalar muvaffaqiyatsizlik, ayrim hollarda esa musibat bilan yakun topgan. Bugungi kunga kelib shaxslarga xususiy mulkdorlik tuzumiday **qonun ustuvorligi**(?) doirasida resurslardan unumli va samarali foydalanishga bunchalik erkinlik hamda boshqalarga xizmat qilishga rag'bat beruvchi hech bir institutsional tuzum borligi bizga ma'lum emas.

Video:

Ommaviy resurslar fojiasi

«Qonun ustuvorligini» qayd etish muhim. Egalik huquqi hech qachon cheksiz bo'la olmaydi. Jamiyatlar bir kishining mulkka egaligi boshqasiga ziyon yetkazmasligini ta'minlash uchun qonunlar («yo'lning o'ng tomonida haydash», «uyda yong'in signalizatsiyasi bo'lish kerak») o'rtnatadi. Nobel mukofoti sovrindori iqtisodchi Ronald Kous ba'zida bozor sharoitida ham shunday natija kelib chiqishi mumkin, lekin ko'p kishiga daxl bo'lgan vaziyatlarda esa davlat me'yorlari yagona yechim bo'lishi mumkinligini ta'kidlagan.

O'qish uchun:

Duayt Li. «Xususiy mulk va muqobil qiymat»

ELEMENT 2.2

Raqobatdosh bozorlar

Raqobat resurslardan oqilona foydalanishni va foydali yangiliklar kiritishni rag'batlantiradi.

> *Raqobat sanoat samaradorligini uzluksiz oshirish uchun qulayliklar yaratadi. Mahsulotlarni raqobatchilarga nisbatan arzonroq narxlarda sotishlari uchun, u ishlab chiqaruvchilarni chiqindilarni bartaraf etishga va xarajatlarni qisqartitishga undaydi. U xarajatlari yuqori bo'lib qolayotgan korxonalardan tozalab, ishlab chiqarishni kam chiqimlilar qo'lida jamlaydi*[23].
>
> **— Kler Uilkoks [Clair Wilcox], Suortmor kollejining [Swarthmore College] sobiq iqtisod fani professori**

Raqobatning borligi bozorning ochiqligiga va unga boshqa sotuvchilarning erkin kira olishiga bog'liq. Raqobat — bozor iqtisodiyotining ajralmas qismi. Raqobatchi

korxonalar mahalliy, mintaqa, mamlakat yoki jahon miqyosidagi bozorlarda faoliyat yuritishi mumkin. Raqobat jarayoni korxonalarni samarali faoliyat ko'rsatishga va iste'molchilarning afzalliklarini hisobga olishga majburlaydi. Raqobat samarasiz ishlab chiqaruvchilarni barbod qiladi. Agar korxonalar iste'molchilarga sifatli tovarlarni manzur narxlarda ta'minlay olmasa, ular zarar ko'radilar va axiri biznesdan chetlatiladilar. Muvaffaqiyatli korxonalar raqiblariga nisbatan ilg'or bo'lishlari kerak. Bunga turli uslublar, jumladan mahsulot sifati, bezagi, xizmat ko'rsatish darajasi, qulay joylashuvi, reklama va narxlar orqali erishish mumkin, lekin iste'molchilar uchun mahsulot qadrining xarajatlarga nisbati raqobatchilarnikiga nisbatan kam bo'lmasligi va korxona buni izchil tarzda taklif qilishi shart.

McDonalds, Carrefour, Amazon, General Motors yoki boshqa har qanday korxonani narxlarni oshirishdan, sifatsiz mahsulot sotishdan va yomon xizmat ko'rsatishdan nima ushlab turibdi? Javobni raqobatdan topamiz. Agar McDonalds mazali sendvichni manzur narxda tabassum bilan taklif qilmasa, odamlar Burger King, Wendy's, Subway, Taco Bell va boshqa raqobatchilarga murojaat qiladi. Hattoki juda yirik korxonalar ham iste'molchilarga sifatli va arzon mahsulotni ta'minlay olgan yosh va kichik korxonalarga yutqazishi mumkin. Agar Fiat, Toyota, General Motors va Ford kabi katta korxonalar odamlar xohlagan avtomobil turini raqobatbardosh narxlarda taklif qilishdan bir qadam orqada qolishsa, ular iste'molchilarini Honda, Hyundai, Volkswagen va boshqa avtomobil ishlab chiqaruvchilariga yutqazib qo'yishlari mumkin.

Video:
Walmartning raqobat va xarajatlar nazorati

Raqobat korxonalar mahsulot sifatini yaxshilashi va mahsulot ishlab chiqarishning arzon uslublarini topishi uchun kuchli rag'batlantiruvchi omildir. Texnologiya va narxlar tez-tez o'zgarib turishi sababli iste'molchilar keyingi safar qaysi mahsulotlarni xohlashini yoki qaysi ishlab chiqarish texnikasi xarajatlarni minimallashtirishini hech kim aniq bilmaydi. Raqobat mana shularga javob topishga

ko'maklashadi. Ijtimoiy tarmoqlar orqali **marketing**(?) savdo markazidan keyingi chakana savdo bo'yicha eng zo'r g'oyami? Yohud bu bir kun bug'lanib ketadigan yana bitta xayolmi? Bozordan-bozorga farq qiluvchi va vaqt o'tishi bilan o'zgarib turadigan raqobat bunga javob beradi.

Bozor iqtisodiyoti sharoitlarida tadbirkorlarda yangilik kiritishi uchun erkinlik mavjud. Ular zarur moliyaviy mablag'larni ta'minlashga qodir investorlarning (ko'pincha, o'zlarining ham) ko'magiga muhtoj, xolos. Markaziy rejalashtirish organlari, ko'pchilik ovozi yoki raqobatchi tadbirkorlarning tasdig'i shart emas. Shunga qaramay, raqobat tadbirkorlarga va ularni qo'llab-quvvatlovchi investorlaga javobgarlikni yuklaydi, chunki ularning g'oyalari iste'molchilarning «real nazorat»idan o'tishi kerak. Agar iste'molchilar kiritilgan yangilikni uning xarajatidan balandroq qardlasalar, yangi korxona foyda oladi va muvaffaqiyatga erishadi. Biroq yangi mahsulotning iste'molchilar uchun bo'lgan qadri narxidan past bo'lsa, korxona zarar ko'radi va muvaffaqiyatsizlikka uchraydi. Iste'molchilar korxona kiritgan yangilikning va uning faoliyatining so'nggi hakamlaridir.

Yangi mahsulot ishlab chiqarilganda uning narx-sifat nisbati ma'lum bog'liqlikda ko'zatiladi. Dastlab, yangi mahsulotlar odatda juda qimmat turadi va ular asosan yuqori daromadli kam sonli iste'molchilar tomonidan sotib olinadi. Ushbu iste'molchilarga birinchilardan bo'lganligi qimmatga tushadi, chunki odatda dastlabki bosqichdagi mahsulot sifati keyingi, ya'ni ishlab chiqaruvchilar tajriba orttirgan boshqichiga nisbatan pastroq bo'lib, lekin ishlab chiqarish hajmining kamligi tufayli narx baland bo'ladi. Bu dastlabki xaridorlar juda muhim rol o'ynaydi: ulardan keladigan daromad mahsulotning dastlabki xarajatini qoplaydi va tadbirkorlarning tajriba orttirishiga imkon yaratadi. Orttirilgan tajriba kelajakda mahsulot sifatini oshirishga va mahsulot birligiga to'g'ri keladigan xarajatni kamaytirishga yordam beradi. Bunning ustiga, bozor rag'batlari shunday harakatlarni ko'maklaydi. Vaqt o'tishi bilan esa, tadbirkorlar mahsulotni arzonlashtirish va uni keng iste'molchilarga yetkazib berish yo'llarini topadilar.

Uyali telefonlar narx-sifat o'rtasidagi nisbatni tasvirlab beradi. Uyali telefonlar 1980-yillarning oxirlarida kirib kelganda ularning narxi deyarli 4 000 dollarni tashqil

qilgan, kattaligi g'ishtcha bo'lgan va telefon qo'ng'iroqlaridan boshqa funksiyasi bo'lmagan. Vaqt o'tishi bilan, ularning hajmi kichraydi, ma'lumotlarga ishlov berish qobiliyati va funksiyalari kengaydi hamda narxi pasaydi. Bugungi kunda ularning narxi dastlabki narxning bir qismiga teng bo'lib, ular daromad qatlamlarining ko'plab iste'molchilari uchun zaruriyat hisoblanadi.

UYALI TELEFON EVOLYUTSIYASI, 1973–2015-YILLAR

Ko'plab tovarlar, jumladan avtomobillar, televizorlar, konditsionerlar, idish yuvish mashinalari, mikroto'lqinli pechlar va shaxsiy kompyuterlar ham xuddi shunday jarayondan o'tgan. Bularning hammasi dastlab juda qimmat bo'lgan, ammo tadbirkorlar ishlab chiqarishni tejamli qilish va sifatni oshirish yo'llarini topganda, ular ommabop buymga aylandi. Tadbirkorlar hamda raqobat jarayonining rolini tahlil qilganimizda, narx-sifat o'rtasidagi nisbatni hisobga olish muhim.

Raqobat muhitida omon qolishni istagan tadbirkorlar xotirjam bo'lmasliklari kerak. Bugun muvaffaqiyatli bo'lgan mahsulot ertangi raqobat sinoviga bardosh bermasligi mumkin. Raqobatdosh bozorda muvaffaqiyat qozonish uchun tadbirkorlar ilg'or g'oyalarni oldindan ko'ra bilishi, aniqlay olishi va tezda amalga kirita olishi lozim.

Video:

Siz Internetdan voz kechardingizmi?

Raqobat jarayoni mahsulot yoki xizmatlar xarajatini past darajada ushlab turishga eng muvofiq korxona tuzilmasi va o'lchamini ham belgilaydi. Boshqa iqtisodiy tizimlardan farqli o'laroq, bozor isqtisodiyoti raqobat qiluvchi korxona turlarini majburan belgilamaydi. Barcha ko'rinishdagi tashkilot tuzilmalari faoliyatiga ijozat beriladi. Xususiy tadbirkor, sheriklikka asoslangan tadbirkorlik, **korporatsiya**(?), ishchilar jamoasi tashkiloti, iste'molchilar kooperativi, jamoa yoki boshqa shakldagi korxonalar bozorda erkin faoliyat yuritishlari mumkin. Muvaffaqiyat qozonishi uchun u faqat yagona sinovdan, ya'ni xarajat samaradorligi sinovidan o'tishi kerak bo'ladi. Tijorat korxonasi, u korporatsiya yoki ishchilar jamoa korxonasi bo'ladimi, agar sifatli mahsulotlarni manzur narxlarda ishlab chiqarsa, u foyda ko'radi va muvaffaqiyatga erishadi. Agar uning korxona shakli o'xshash sifatdagi mahsulotni boshqa shakldagi tijorat korxonalariga qaraganda qimmatroq ishlab chiqarsa, raqobat uni bozordan siqib chiqaradi. Madomiki, ba'zi iste'molchilar har xil sifat-narx nisbatlarini tanlasa, raqobat bir vaqtning o'zida turli sifatdagi mahsulotlarni ham ta'minlaydi. Arzon Volkswagen bilan bir qatorda Mercedes (yuqori narxda) ham sotilishi mumkin. Boshqa tomondan esa, bozor qonunlariga davlatning ta'sirisiz (bozor iqtisodiyoti mamlakatlari importini taqiqlash yoki ularga yuqori tarif o'rnatish kommunistik mamlakatlarida oddiy holat bo'lgan) Sharqiy Germaniyning «Wartburg» va Rossiyaning «Jiguli» markali avtomashinalari raqobatga bardosh bera olmadi.

Raqobat muhiti iqtisodiyotning turli sohalaridagi korxonalar hajmini ham aniqlaydi. Ayrim sohalarda — masalan, samolyot va avtomobil ishlab chiqarishda — korxonalar miqyos samarasidan to'liq foydalanishi uchun juda yirik bo'lishi talab etiladi. Bitta avtomobilni ishlab chiqarish nihoyatda qimmat, lekin barqaror xarajatlar minglab birliklarga taqsimlanganda, har bir mashinaning ishlab chiqarish xarajati jadal kamayishi mumkin. Iste'molchilarning odatda tovarlarni tejamkorlik bilan ishlab chiqara oladigan va arzonroq sotadigan korxonalardan sotib olishlari tabiiy. Bunday

sanotalrda kichik korxonalar samarali raqobat qila olmaydi va unda faqat yirik korxonalargina omon qoladi.

Boshqa sohalarda esa, odatda xususiy tadbirkorlar yoki sheriklikka asoslangan kichik korxonalar iqtisodiy jihatdan samarali hisoblanadi. Agar iste'molchilar shaxsiy xizmat va shaxsiylashtirilgan mahsulotlarni qadrlasa, unda odatda kichik korxonalar ustuvor kelib, katta korxonalar esa raqobatda qiyinchiliklarga duch keladi. Buni asosan yuridik va tibbiy xizmatlar, gurman restoranlar, go'zallik saloni va maxsus boshmaxona xizmatlari bozorlarida uchratish mumkin. Demak, ushbu bozorlarda asosan kichik tadbirkorlar hukmronlik qiladi.

Bu mantiqqa zid bo'lib ko'rinsada, raqobat ostidagi o'z manfaatlarini ko'zlash iqtisodiy taraqqiyot uchun qudratli kuchdir. Mahsulotlar, texnologiyalar, tashkiliy metodlar hamda tijorat korxonalari o'rtasidagi faol raqobat samarasiz bo'lganlarini bozordan siqib chiqarib, a'lo mahsulotlar va ilg'or texnologiyalarning doimiy ravishda yaratilishiga va joriy qilinishiga olib keladi. Yangi metodlar sifatni yaxshilab, xarajatlarni kamaytirsa, ularning ommabopligi tezda oshadi va ular ko'pincha eski metodlarining o'rnini bosadi.

Bunga tarixdan misollar ko'p. Avtomobil ot-aravaning o'rnini bosgan. Supermarket oilaviy yuritilgan kichik mahsulot do'koni o'rnini bosgan. McDonalds kabi tez ovqatlanish shahobchalari mahalliy oshxona o'rnini bosgan. Boshqa chakana savdo do'konlari yopilayotgan bir paytda, «Carrefour» va «Metro Cash & Carry» tez o'sdi. MP3 va iPodlar CD-pleerlar o'rnini bosgan, CD-pleerlar esa qachondir kassetali magnitofonlarni siqib chiqargan. Shaxsiy kompyuterlar yozuv mashinalari, smartfonlar esa uncha ixcham bo'lmagan kompyuter qurilmalari o'rnini bosadi. Bunga o'xshash misollarni ko'plab keltirish mumkin. Buyuk iqtisodchi Yozef Shumpeter bu faol raqobatni **«ijodkor vayronalik»**(?) deb atab, u iqtisodiy taraqqiyotning asosini tashkil qiladi deb ta'kildaydi.

Raqobat shaxsiy manfaatni foydali ishga yo'naltiradi va jamiyatimizning turmush darajasini oshiradi. Adam Smit «Xalqlar boyligi» kitobida qayd qilganidek:

«Dasturxonimizning to'kin-sochin bo'lishi qassob, pivo pishiruvchi yoki

novvoyning xayrixohligiga bog'liq emas, balki ularning o'z manfaatlari yo'lidagi harakatlari tufaylidir. Biz ularning insoniyligiga emas, balki xudbinligiga murojaat qilamiz va ularga o'z zaruriyatlarimiz to'grisida emas, balki ularning afzalliklari to'g'risida gapiramiz»[24].

Xususiy mulkchilik va raqobatdosh bozorlar birgalikda hamkorlikka asoslangan faoliyatning va resurslardan samarali foydalanishning poydevorini tashkil etadi. Xususiy mulk huquqi aniq-ravshan belgilanganda va hayotga tatbiq etilganda, ishlab chiqaruvchilar resurslardan foydalnishning muqobil qiymatiga duch keladilar. Shuningdek, ochiq va raqobatdosh bozorlardagi narxlar ishlab chiqaruvchilarga xarajatlarni kamaytirishga, iste'molchilar istagini bajo keltirishga va sifatli mahsulotlar yaratishga va ishlab chiqarishning ilg'or metodlarini joriy qilishga qattiq rag'batlantiradi.

Raqobat tadbirkor manfaati uchun xizmat qilmasligini ta'kidlab o'tish muhimdir. Aslida, korxonalar raqobat qilishni sevmaydilar va odatda undan o'zlarini himoya qilishga qaratilgan siyosat uchun lobbizm bilan shug'ullanadilar. Raqobatchilarning bozorga chiqishini cheklash uchun ular tez-tez to'siqlar qo'yishga urinadilar. Tartibga solish va siyosiy jarayonlar tahlilini davom ettirganimizda, korxonalarning bozor raqobatdoshligini kamaytirishga qaratilgan hatti-harakatlar bo'yicha misollarga qayta va qayta duch kelamiz. Haqiqatdan ham, oligarxlarning ma'lum mahsulot va xizmatlar bozorlarida hukmronlik muammosi post-kommunist mamlakatlarida ayniqsa keng tarqalgan.

O'qish uchun:
Duayt Li. «Qishloq xo'jaligi uchun yerlarning yetishmovchiligi»

ELEMENT 2.3

Oqilona va cheklangan davlat boshqaruvi

Ayirboshlash hajmini qisqartirishga va raqobatni cheklashga qaratilgan boshqaruv siyosati iqtisodiy taraqqiyotga to'sqinlik qiladi.

Avval qayd etganimizdek, raqobatdosh bozorlar orqali boshqariladigan savdo manfaatlari ham iqtisodiy taraqqiyotga, ham ijtimoiy hamkorlikka ko'maklashadi. Odatda katta korxonalar tomonidan targ'ib qilingan davlat boshqaruvi savdo to'sig'i va bozorga kirish cheklovining asosiy manbasi hisoblanadi. Davlat boshqaruvi mahsulot ayirboshlashini cheklashining va bozorlar raqobatdoshligini pasaytirishining uchta asosiy yo'li bor.

Birinchidan, davlat boshqaruvi bozorga kirishni ko'pincha cheklaydi. Ko'p mamlakatlar turli sohalar va faoliyatlarda qatnashish hamda raqobat qilishni qiyinlashtiruvchi qoidalarni joriy qiladi. Agar siz ushbu mamlakatlarda tadbirkorlik bilan shug'ullanishni yoki xizmat ko'rsatishni istasangiz, siz litsenziya olishingiz, hujjatlar to'ldirishingiz, har xil muassasalardan ruxsat olishingiz, malakangizni tasdiqlashingiz, yetarlicha mablag'ingiz borligini ko'rsatishingiz va turli boshqaruv sinovlaridan o'tishingizga to'g'ri keladi. Agar siz pora bermasangiz yoki siyosiy partiyalariga moliyaviy hissa qo'shmasangiz, ba'zi davlat mulozimlari arizangizni rad etishlari mumkin. Ko'pincha yaxshi o'rnashib olgan hamda siyosiy ta'sirga ega raqobatchi korxonalar arizangizga muvaffaqiyatli qarshi chiqishi mumkin.

Video:
Taom avtofurgonlari faoliyatiga to'siqlar

Hernando de Soto o'zining «Kapitalning siri» nomli oshkora kitobida 1990-

yillarning oxirlarida Peruning poytaxti Limada qonun talablariga javob beradigan kiyim-kechak korxona ochish uchun kuniga olti soatdan ishlaydigan bir guruh odamlarga 289 kunni talab qilganligini ta'kidlaydi. (U o'zining avvalroq yo'zilgan «Boshqa yo'l» kitobida ushbu jarayon davomida jami o'n marta pora so'ralganini va undan ikkitasini qonuniy faoliyat yuritish uchun berishga to'g'ri kelganligini oshkor qilgan.) Ehtimol, professor de Sotoning faoliyatiga bo'lgan katta e'tibor ushbu sustkashliklarga ham diqqatni jalb qildi va bu oxirgi yillarda biznesni ochish bilan bog'liq byurokratiyani ancha yengillashtirilishiga sabab bo'ldi. Bu iqtisodiy sog'lom fikrlashni tushunish katta ahamiyatga ega ekanligidan dalolat beradi. Jahon Banki ma'lumotlariga qaraganda, bisnes ochishga ketadigan dunyo bo'yicha o'rtacha ko'rsatkich 2005-yilda 51 kundan 2018-yilda 20 kunga tushdi. Atigi 3.5 kunni tashkil qilgan Shimoliy Amerikadan tashqari, talab etilgan vaqt har bir daromad darajasidagi barcha mamalakatlarda va mintaqalarda keskin kamaydi. Qonuniy buznes ochishga 230 kun talab etilgan Venesuela reytingning oxirida joylashganligi ajablanarli hol emas. Reytingning boshida joylashgan Yangi Zelandiya va Gruziyada bu jarayon yarim kunni talab qiladi[(25)]. Post-kommunist mamlakatlari orasida Bosniya va Gersegovinada biznes ochish uchun eng uzoq vaqt, ya'ni 80 kun talab qilingan. Post-kommunist mamlakatlari biznes ochish masalasida aslida katta yutuqlarga erishdi: agar bu Sharqiy Osiyoda 23 kunni va Lotin Amerikada 28 kunni tashkil etsa, mintaqada bu o'rtacha 14 kunni tashkil etadi.

Ikkinchidan, qonun ustuvorligi va shartnomalar erkinligi o'rniga siyosiy vakolatlarni ustun qo'yuvchi qoidalar odatda savdo-sotiq manfaatlariga putur yetkazishga moyil bo'ladi. Bir necha mamlakatlarda davlat mulozimlari ixtiyoriga havola ish tutishiga keng vakolatlatlar beruvchi qonunlarni qabul qilish odat tusiga kirgan. Masalan, 1980-yillarning o'rtalarida Gvatemala bojxona xodimlariga tarif to'lovlaridan «davlat manfaatlari» yo'lida ozod qilish vakolati berilgan edi. Bunday qonunchilik davlat mulozimlari tomonidan pora talab qilishga yo'l ochadi. U o'rnatilgan qoidalarga aniqsizlik kiritib, tadbirkorlik faoliyatini chiqimliroq qiladi va unga ishtiyoqni, ayniqsa vijdonli odamlar uchun, kamaytiradi. Davlat qoidalarini qo'llab-quvvatlash odatda toza atrof-muhitga bo'lgan istaklardan yoki iste'molchilarni noinsof

tadbirkorlardan himoya qilishga bo'lgan talablardan kelib chiqadi. Qoida va tartiblar bu sohalarda ijobiy rol o'ynashi mumkin. Ammo bu yerda ham qonun aniq-ravshan va xolis bo'lishi zarur. Aks holda, u savdo mafaatlariga to'siq bo'ladi.

Qoida va tartiblar raqobatni cheklash orqali ba'zi korxonalarga tez-tez yordam berib turadi. Bunday davlat boshqaruvi ayrim manfaatdorlar uchun manfaatli bo'lganligi sababli, u qo'shimcha chiqimlarga olib keladi: korxonalar, mehnat tashkilotlari va boshqa manfaatdor guruhlar o'z mijozlariga imtiyozlar berish uchun siyosiy jarayonga ta'sir ko'rsatishga harakat qilishadi. Ba'zilar siyosatchilar va davlat bosqaruvi tahkilotlarini to'siqlar o'rnatish yoki ularni kuchaytirish uchun lobbi qilsalar, boshqalar (undan katta talofot ko'rganlar) esa to'siqlarning ta'sirini kamaytirishga lobbi qiladilar. Har qanday masalani lobbi qilish yuqori malakali shaxslarning vaqt va g'ayratini talab qiladi. Boshqalarning unumdorligini kamaytiradigan siyosiy imtiyozlar olishga harakat qilishdan ko'ra, ular boylik yaratish bilan mashg'ul bo'lishlari mumkin edi. Qadrli resurslarni umumjamiyat uchun samara keltirmaydigan, lekin alohida shaxs yoki korxona uchun foyda keltiradigan yo'llar orqali isrof qilish harakatlari **renta ketidan quvish**(?) deb ataladi va u odatda davlat boshqaruvi natijasida vujudga keladi.

Video:
Ezgu niyatlarning xavfi

Uchinchidan, narx nazoratini o'rnatish savdoni ham bo'g'adi. Davlat gohida narxlarni bozor darajasidagidan yuqori qilib o'rnatadi. Misol uchun, ba'zi davlatlar turli qishloq xo'jaligi mahsulotlari ishlab chiqaruvchilarning mahsulotlari uchun o'rnatilgan minimum narxda haq to'lashni talab qiladi. Xaridorlar o'rnatilgan yuqoriroq narxda aksinchasiga nisbatan kamroq miqdor sotib oladilar. Ba'zi davlatalar narxlarni bozor darajasidan past qilib o'rnatishlari ham mumkin. Bunga ijara to'lovi nazorati va elektr energiyasi tariflari misol bo'ladi. Ishlab chiqarish va sotish hajmi nuqtai nazaridan narxlarni nazorat qilish narxlarning ko'tarilishiga yoki pasayishiga olib kelishining farqi yo'q. Har ikkala holatda ham savdo hajmi, ishlab chiqarish va ayirboshlashdan

manfaat kamayadi.

Ehtimol, **eng kam ish haqi**(?) darajasi dunyoda eng keng tarqalgan narx nazorati turi hisoblanadi. Eng kam ish haqi **narxning quyi darajasini**(?) belgilaydi va ba'zi ishchilarning (va ishlarning) soatlik ish haqini bozor darajasidan yuqoriroqqa ko'taradi. Hozirda bu Shimoliy Makedoniyada va ko'plab boshqa Yevropa mamlakatlarida qizg'in mavzu hisoblanadi. Yevropa Ittifoqiga a'zo mamlakatlarida 2017-yilda yillik o'rtacha eng kam ish haqi (narxlar darajasidagi tafovutlarni hisobga olganda) Latviyadagi 7 900 dollardan to Niderlandiyadagi 22 600 dollargacha bo'lgan.

Iqtisodiyotning asosiy postulati eng kam ish haqining oshishi past malakali ishchilar bandligini kamayishiga olib kelishini izohlaydi. Bandlikning kamayish darajasi ba'zi munozaralardan xolis bo'lmasada, empirik dalillarga asosan, eng kam ish haqining har 10 foizlik oshishi bandlik darajasini 1-2 foizga kamaytiradi. Ish haqining oshish darajasi bandlik darajasining kamayishidan ancha kattaligi sababli, eng kam ish haqining oshishi past malakali ishchilarning jami daromadlarini deyarli har doim oshiradi. Eng kam ish haqini oshirish tarafdorlari jami daromadlarning bandlikning nisbatan kichik qisqarishlari hisobiga oshishini arzigulik ish deb ishonadilar.

Video:

Eng kam ish haqi halokati

Eng kam ish haqini oshirishning ko'plab tarafdorlari bu **qashshoqlik**(?) darajasini ham pasaytiradi deb ishonadilar. Bir qarashda bu haqiqatdek ko'rinadi, lekin ma'lumotlarning tahlili buning shubhali ekanligidan dalolat beradi. Buning bir necha muhim sabablari mavjud. Ma'lumotlarni Qo'shma Shtatlari misolida ko'rib chiqaylik. Eng kam ish haqi oluvchi ishchilarning asosiy qismi, ya'ni 80 foizi daromadi qashshoqlik darajasidan yuqori bo'lgan **uy xo'jaligi**(?) a'zolaridir; uchdan bir qismi esa o'rtacha daromadli oilalarda yashaydilar. Eng kam ish haqi oluvchilarning yarmi 16 yoshdan 24 yoshgacha bo'lgan ishchilardan iborat va ularning asosiy qismi to'liqsiz ish kuni rejasida ishlaydi. Eng kam ish haqi oluvchilarning faqat har yettitasidan biri

(deyarli 15%) bir va undan ko'p bolali oilalarning asosiy boquvchisi hisoblanadi. Demak, eng kam ish haqi oluvchi o'rtacha ishchi daromadi qashshoqlik darajasidan yuqori bo'lgan oilada yashovchi bo'ydoq, yosh, to'liqsiz ish kuni rejasidagi past malakali ishchidir. Ikkinchidan, eng kam ish haqini oshirish kutilmagan oqibatlarga olib keladi. Ish beruvchilar ish haqini oshirish bilan bog'liq xarajatlarni nazorat qilish (yoki zararni qoplash) bo'yicha choralar ko'radilar. Bular ish soatlarini qisqartirish, malaka oshirish imkoniyatlarini cheklash, noqulay ish jadvali va qo'shimcha imtiyozlarni kamaytirish kabilarni o'z ichiga oladi. Bundan tashqari, eng kam ish haqi oluvchi ishchilarning ko'pchiligi eng kam ish haqi oshirilishi ta'sir qilgan mahsulotlarning iste'molchilari hamdir. Bu ishchilar va pensionerlar kabi boshqa kam daromadli iste'molchilar tez tayyorlanadigan ovqatlardek tovarlarni qimmatroq narxlarda sotib olishlariga to'g'ri keladi. Demak, eng kam ish haqi oluvchi ishchilarning haqiqiy ish haqi eng kam ish haqi oshish sur'atidan kamroq miqdorga oshadi[26]. Nihoyat, Qo'shma Shtatlarida qashshoq oilalarning yarmidan ko'prog'ida hech kim ishlamaydi, shuning uchun eng kam ish haqi miqdorini oshirish ularga yordam bermaydi.

Kam rivojlangan mamlakatlarda eng kam ish haqiga tegishli dalillar noaniq, lekin ular agar eng kam ish haqi yetarlicha baland bo'lsa, u katta miqdordagi ishchilarni daromadlar darajasi pastroq va juda o'zgaruvchan bo'lgan noqonuniy sektorga yo'naltirish evaziga qonuniy bozordagi ish haqini oshirishi mumkinligini namoyish etadi.

Eng kam ish haqini oshirishning yosh past malakali ishchilarga ta'sirini qarab chiqqanda, uning qisqa va uzoq muddatli ta'sirlarini inobatga olish muhimdir. Ish tajribasi ishchilarda bo'lajak ish beruvchilar qadrlaydigan xususiyatlarni, jumladan o'ziga ishonch, kerakli ish odatlari, mahorat va yaxshi xulqni rivojlantirishga imkoniyat yaratadi. Bu imkoniyat, ayniqsa, o'rta maktabni tugatmagan va zaif bilim darajasiga ega shaxslar uchun juda muhim. Bu yoshlar ish beruvchilarga o'z qiymatlarini isbotlab, ish malakalarini oshirmaguncha, ularning ish pog'onasidan ko'tarilishi va kelajakdagi daromadlarini oshirishishi amri mahol.

Ish tajribasi va malaka oshirish yuqori ma'lumotli shaxslar uchun muhimligi keng tan olingan. Misol uchun, universitet talabalari bo'lajak daromad topish

imkoniyatlarini yaxshilash maqsadida tajriba orttirish uchun ko'pincha davlat muassasalarida va notijorat tashkilotlarida to'lovsiz, ya'ni nolga teng ish haqi uchun amaliyot mashg'ulotlarini o'tadilar. Haqiqatan ham, Qo'shma Shtatlari Kongressi a'zolari universitet talabalariga to'lovsiz amaliyot o'tishni e'lon qilganlarida, ishning quyi bosqichlarida ish tajribasining afzalliklarini ta'kidlab o'tadilar. Shunga qaramay, ushbu siyosatchilarning ko'pi kam ta'minlangan yoshlarning ish topish istiqbollarini kengaytiradigan ish tajribasi va malaka oshirish imkoniyatlarini cheklovchi eng kam ish haqi darajasini qo'llab-quvvatlaydilar. Past malakali yoshlarga bo'lgan bu salbiy ta'sir iqtisodchilardan boshqa deyarli barchaning e'tiboridan chetda qolmoqda. Shunday bo'lsada, bu eng kam ish haqining muhim salbiy ikkilamchi ta'siri bo'lib, u, ayniqsa, kam ma'lumotli yoshlarning uzoq muddatli bandlik darajasiga salbiy ta'sir ko'rsatadi.

Video:
Eng kam ish haqi — bu yaxshi g'oyami yoki yomon?

Davlat boshqaruvi, ayniqsa, **mehnat bozorlarida**(?) muhim. Ko'p mamlakatlardagi qonunlar turli faoliyatni amalga oshirishda shartnomalardan yoki erkin kelishuvlardan foydalanishga to'sqilnlik qiladi. Ishdan bo'shatish tartiblari bunga misol bo'ladi. Bir qator Yevropa mamlakatlarida ish kuchini qisqartirishni xohlagan ish beruvchilardan quyidagilar talab etiladi: (1) davlat muassasalaridan ruxsat olishi; (2) ishdan bo'shatiladigan xodimlarga oylab oldin ogohlantirish va (3) ishdan bo'shatilgan xodimga bir necha oy haq to'lashni davom ettirish.

Bu qoidalar ishchilarning mafaatini ko'zlagandek ko'rinishi mumkin, ammo ikkilamchi ta'sirlarni ham hisobga olish zarur. Ishchilarni bo'shatishini qimmat qiluvchi qonunlar ularni yollashini ham qimmatlashtiradi. Ishdan bo'shatishning qimmatligi sababli, ish beruvchilar qo'shimcha ishchilarni ikkilanib ishga oladilar. Natijada, yangi ish kuchining ish topishi qiyin kechadi va bandlikning o'sishi sekinlashadi. Bu holat mehnat bozorlari Qo'shma Shtatlariga nisbatan ko'proq nazorat

qilinadigan bir qator Yevropa mamlakatlariga xos. Bunday davlat boshqaruvi Italiya, Ispaniya va Frantsiya kabi G'arbiy Yevropa mamlakatlarida ishsizlik darajasi Qo'shma Shtatlariga qaraganda oxirgi ikki o'n yillik davomida kamida 4 yoki 5 foizga yuqori bo'lganligining asosiy sababi hisoblanadi[27]. Jons Hopkins Universiteti professori Stiv Hankening tadqiqotlariga ko'ra, 2010–2015-yillarda eng kam ish haqi qonunan tartibga solingan YI mamlakatlarida ishsizlik darajasi eng kam ish haqi tartibga solinmagan YI mamlakatlariga qaraganda 50 foizga yuqori bo'lgan.

Post-kommunist Rossiya eng kam ish haqi ta'sirini o'rganishga ajoyib misol bo'ladi. 2007-yilda mamlakatda federal eng kam ish haqi miqdori ikki barobardan ko'proqqa (ba'zi hududlarda esa bundan ham ko'proqqa) oshirildi. Natijalarga qaraganda bu yoshlar bandligini oshishiga va noqonuniy bozor miqyosini kengayishiga sabab bo'ldi[28].

Ishga qabul qilish va bo'shatish bo'yicha qonunlar Yevropaga nisbatan Qo'shma Shtatlarida uncha cheklanmagan bo'lsada, **kasbiy faoliyatni litsenziyalash**[?] ham Qo'shma Shtatlarida, ham Yevropa Ittifoqida mehnat bozoridagi jiddiy cheklov bo'lib qolmoqda. Qo'shma Shtatlaridagi kasbiy faoliyatni litsenziyalash asosan shtatlar darajasida amalga oshiriladi. Litsenziya olish uchun oz miqdordan juda yirik miqdorgacha bo'lgan to'lovni amalga oshirish, 6 oydan to 12 oygacha mashg'ulot kurslarida o'qish va sinovlardan o'tishni talab etiladi.

1970-yildagi yaqin o'tmishda 15 foizdan kamroq Amerikaliklar litsenziya talab etiladigan ishlarda faoliyat yuritgan. Bugunga kelib bu raqam 30 foizga yaqinni tashkil etadi va u o'sishda davom etyapti. 1980-yilning o'rtalarida kamida bitta shtat 800 dan ortiq kasbiy faoliyatni litsenziyalagan. Litsenziyalash, ijroni ta'minlash va tartibga solish bo'yicha Kengash ma'lumotlariga qaraganda, bugun 1100 dan ortiq faoliyat turi uchun litsenziya talab etiladi. Garchi ushbu talablar soni va ta'siri a'zo mamlakatlar o'rtasida katta farq qilsada, yaqinda o'tkazilgan tadqiqotlar Yevropa Ittifoqidagi (YI) ishchilarning qariyb 22 foizi kasbiy faoliyatini litzenziyalash bo'yicha talablarni bajarishga majbur ekanligini ko'rsatdi. Bu ko'rsatkich Germaniyada eng yuqori bo'lib, u 33 foizga teng. Hisoblarga ko'ra, 2017-yilda litzenziyalash YIning tegishli sanoat tarmoqlaridagi ish o'rinlarini deyarli 700 000ga kamaytirgan. Aynan o'sha hisobotga

ko'ra, cheklovchi litsenziyalash oqibatidagi bozor darajasidan yuqori bo'lgan ish haqi esa YI hududida daromad tengsizligini oshirgan(29).

Litsenziyalash tarafdorlari iste'molchilarni qalbaki va xavfli bo'lishi mumkin bo'lgan mahsulotlardan himoya qilish zarurligini o'qtiradilar. Biroq litsenziyalash talab qilingan ko'p amaliyotlarning jamoat xavfsizligi yoki iste'molchini himoya qilishga a'loqasi yo'q(30). Misol uchun, bir yoki bir necha shtatlarda quyidagi faoliyatlarga litsenziya talab qilinadi: interyer dizayneri, vizajist, gul sotuvchisi, soch turmaklash ustasi, shampun mutaxassisi, dietolog, xususiy detektiv, sport treneri, sayyohlik gidi, eshitish moslamasini o'rnatuvchi mutaxassis-audiolog, dafn marosimi xizmatchisi, tobut sotuvchi, hattoki sassiqkuzan yetishtiruvchi va folbinlik. Litsenziyalashga talab kamdan-kam hollarda iste'molchi guruhlardan chiqadi. Aksincha, u deyarli doimo ushbu sohalarda allaqachon ishlayotgan shaxslardan chiqadi. Bu iqtisodchilar uchun ajablanarli hol emas, chunki litsenziyalashdan asosan amaldagi kasb egalari manfaatdor bo'ladi.

Ko'p litsenziyalashgan sohalarda yuqori darajada faoliyat ko'rsatish uchun shaxslar malakalarini ish jarayonidan va soha mutaxassislari bilan yonma-yon ishlash orqali oshirishlari mumkin. Litsenziyalash talablari shaxslarga o'zlari istagan kasb-hunarni egallash uchun yuqoridagi uslublar bilan malaka oshirishlarini taqiqlaydi. Litsenziyalash, ayniqsa, uzoq rasmiy tayyorlov kurslarida o'qishni va katta to'lovlarni talab qilsa, litsenziyalashgan amaliyotchilar tovar va xizmatlarining hajmini kamaytirib, ularning narxlarini oshiradilar. Faoliyat yuritayotgan amaliyotchilar iste'molchilar va litsenziyasi yo'q bo'lg'usi ishlab chiqaruvchilar hisobidan manfaat ko'radi. Litsenziyasiz ishlab chiqaruvchilarning ish topish imkoniyati kamayib, kutilgan savdo manfaati amalga oshmaydi.

Sertifikatlash(?) litsenziyalashning ma'qul muqobilidir. Sertifikatlash orqali davlat hech kimni tanlagan sohasida ishlashini taqiqlamasdan, xizmat ko'rsatuvchilardan ularning ma'lumoti, maxsus ta'limi va boshqa malakasi to'g'risida ma'lumotlarni talab qilishi mumkin. Umuman olib qaraganda, sertifikatlash iste'molchilarning tanlovlarini cheklamagan holda xizmat ko'rsatuvchilarning malakasi to'g'risidagi ma'lumotni oshkor qiladi. Undan tashqari, sertifikatlash amaliyotchilarga

qobiliyat darajalarini rivojlantirish va namoyish qilishga imkoniyat yaratadi va, ayni damda, iste'molchilarni tanlovlar qilishga ma'lumotlar bilan ta'minlaydi.

Davlat boshqaruvi ko'pincha muammolarni hal qilishning oson yo'li deb qaraladi. Yuqori ish haqi xohlaysizmi? Unda eng kam ishi haqi darajasini oshiring. Ishsizlik darajasini pasaytirishni istaysizmi? Unda ishchilarni ishdan bo'shatishni qiyinlashtiruvchi qonun qabul qiling. Qaysidir sohada ish haqi darajasi oshirilishini istaysizmi? Unda narxlarni pasaytiruvchi raqobatchilarni cheklang. Biroq bu yerda bitta muammo mavjud: ushbu oddiy tuyulgan uslublar samaradorlikni oshirmaydi va ikkilamchi ta'sirlarni hisobga olmaydi. Bizning turmush darajamiz odamlar qadrlagan tovar va xizmatlarni ishlab chiqarish bilan bevosita bog'liq. O'zaro manfaatli savdo va raqobatdosh bozorlar resurslardan oqilona foydalanishga va ishlab chiqarishning ilg'or metodlarini topishga rag'batlantiradi. Ular resurslardan unumliroq foydalanishimizga yordam beradi. Demak, savdo va bozorga chiqishni to'suvchi qoidalar deyarli har doim teskari natijalarga olib keladi. Agar mamlakat iqtisodiy o'sishni va ravnaq topishni istasa, u savdo va bozor raqobatdoshligini cheklovchi qoidalarni qisqartirishi lozim.

O'qish uchun:

Duayt Li. «Yordamga iltijolarni tsenzura qilish»

ELEMENT 2.4

Samarali kapital bozorlari

O'z salohiyatiga erishish uchun davlat kapitalni farovonlikni oshiruvchi loyihalarga yo'naltiruvchi mexanizmga ega bo'lishi kerak.

Barcha ishlab chiqarishning asosiy maqsadi iste'moldan iborat bo'lsada, odatda resurslardan avvalo dastgohlar, og'ir uskunalar va binolar qurish uchun foydalanish zarur. Bular esa, o'z navbatida, kerakli iste'mol tovarlarini ishlab chiqarishda ishlatilishi mumkin. Boshqacha aytganda, investitsiya kelajakdagi iste'mol hajmini oshiradi, lekin u bugungi iste'molning bir qismidan voz kechishni talab qiladi. **Kapital investitsiyalar**(?) kelajakda ko'proq iste'mol tovarlar va xizmatlarni ishlab chiqarishga mo'ljallangan uzoq muddatli resurslarni qurish va yaratishdan iborat bo'lib, ular iqtisodiy o'sishning muhim potentsial manbasidir. Masalan, mahalliy pizza do'koni tandir kabi investitsiya tovarini sotib olishi unga kelajakda ishlab chiqarish hajmini oshirishiga yordam beradi.

Ushbu **investitsiya tovarlarini**(?) ishlab chiqarish jarayonida foydalanilgan resurslar (ish kuchi, yer va tadbirkorlik kabi) iste'mol tovarlarini ishlab chiqarishda qatnashmaydi. Agar ishlab chiqarganimizning barchasini iste'mol qilsak, investitsiya uchun resurs qolmaydi. Shuning uchun investitsiya **jamg'arishni**(?), ya'ni joriy iste'mol hajmini qisqartirish orqali boshqa maqsadlar uchun mablag'ni tejashni talab qiladi. Investitsiyani moliyalashtirish uchun yoki investor, yoki unga mablag' ajratishga tayyor

shaxs jamg'arishi kerak bo'ladi. Jamg'arma investitsiya jarayonining ajralmas qismidir.

Lekin hamma investitsiya loyihalari har doim samarali bo'lavermaydi. Investitsiya natijasida qo'shimcha ishlab chiqarilgan mahsulotning qiymati uning tannarxidan yuqori bo'lsagina investitsiya loyihasi mamlakat farovonligini oshiradi. Aks holda, loyiha samarasiz hisoblanib, farovonlik darajasini kamaytiradi. Investitsiyalarning muvaffaqiyatini oldindan aniq aytish qiyin, shuning uchun gohida eng istiqbolli investitsiya loyihalari ham farovonlik darajasini oshirishda muvaffaqiyatsizlikka uchrashi mumkin. Iqtisodiy taraqqiyotning istiqbolliligini ta'minlash uchun mamlakat jamg'arma mablag'larini jalb qilish va ularni farovonlikni oshirish ehtimoli yuqori bo'lgan investitsiyalarga yo'naltirish mexanizmiga ega bo'lishi kerak.

Bozor iqtisodiyotida ushbu vazifani **kapital bozori**(?) bajaradi. Keng ma'noda u aksiyalar, obligatsiyalar va ko'chmas mulk bozorlarini o'z ichiga oladi. **Fond birjasi**(?), banklar, sug'urta kompaniyalari, pay fondlari va investitsiya kompaniyalari kabi **moliyaviy institutlar**(?) kapital bozori faoliyatida muhim rol o'ynaydi.

Kichik biznes egalari, korporativ **aksiyadorlar**(?) va **venchur kapitalistlar**(?) kabi xususiy investorlar kapital bozorida o'z mablag'larini tavakkal qiladilar. Biroq, investorlar ham gohida xatoga yo'l qo'yadi. Ba'zan ular amalga oshirgan loyihalar muvaffaqiyatsizlik bilan yakun topadi. Agar investorlar bunday tavakkal qilmaganda edi, ko'p g'oyalar sinovdan o'tmay qolgan va ko'plab samarali, lekin qaltis loyihalar amalga oshmagan bo'lar edi.

Internet xizmatlarining rivojlanishida tadbirkorlik, tavakkal qilish va kapital bozorining rollarini ko'rib chiqaylik. 1990-yillarning o'rtalarida Kaliforniyadagi Stenford universiteti aspirantlari Sergey Brin (Rossiyadan kelgan immigrant) va Larri Peyj Internetdan ma'lumot izlashni yengillashtirish bo'yicha ilmiy loyiha ustida ishlayotgan edilar. Ularning kelajakda muvaffaqiyatli tadbirkor bo'lishiga ishonish qiyin edi. Biroq, 1998-yilda Brin va Peyj Google Inc. ga, ya'ni reklama orqali daromad ko'radigan tekin Internet xizmatlari bo'yicha biznesga asos soladilar. Ular yaratgan kuchli ma'lumot izlovchi Internet xizmati kundalik ravishda millionlab shaxslar va korxonalarning unumdorligini oshiradi. Ular katta boylikka erishdilar va Google yaxshi tanilgan kompaniyaga aylandi. 2018-yilda uning 85 000 dan ortiq xodimi (uning ota kompaniyasi Alphabetni hisobga olganda) bo'lgan. Oxirgi o'n yilda eBay va Amazon kabi boshqa

Internet-kompaniyalar ham foyda olib, jadal o'sdi.

Biroq, bir qator Internet xizmatlari bo'yicha boshqa yangi korxonalarning taqdiri o'zgacha yakunlandi. Broadband Sport va eVineyard kabi ko'plab «dot-com» larning daromadlari xarajatlarini qoplashga yetarli bo'lmaganligi sababli, bankrot bo'ldi. Bu korxonalarning katta umidlari puchga chiqdi.

Noaniqlik dunyosida muvaffaqiyatsiz investitsiyalar yangi texnologiyalar va mahsulotlarni yaratish uchun to'lanadigan kerakli haqdir. Biroq, bunday muvaffaqiyatsiz loyihalar aniqlanib, ular to'xtatilishi kerak. Bozor iqtisodiyotida ushbu vazifani kapital bozori amalga oshiradi. Agar korxona zarar ko'rishda davom etsa, oxir-oqibatda investorlar loyihani to'xtatib, mablag'larining behuda sarflanishiga chek qo'yadi.

O'zgarishlar sur'atini va tadbirkorlik qobiliyatining xilma-xilligini hisobga olsak, kapitalni taqsimlashda sog'lom qaror qabul qilish uchun bitta rahbarning, sanoatni rejalashtirish qo'mitasining yoki davlat muassasasining zehn-qobiliyati yetarli emas. Investitsiya mablag'larini farovonlikni oshirishga mo'ljallangan loyihalarga uzluksiz yo'naltiradigan mexanizmni xususiy kapital bozorisiz yaratishning iloji yo'q.

Nega? Agar sarmoya bozor tizimi o'rnida davlat tomonidan taqsimlandanga, butunlay boshqa omillar harakatga keladi. Loyihalarning qaysi biri tanlanishini bozor printsipiga asoslangan daromad emas, balki siyosiy ta'sir belgilaydi. Farovonlikni oshiradigan emas, balki uni pasaytiradigan investitsiya loyihalarining ehtimoli oshadi. Siyosiy qarorlar ta'mirlash bilan bo'gliq faoliyatdan ko'ra yangi loyihalarni qo'llab-quvvatlashga ham moyil. Avtomagistralning ochilish marosimi o'nqir-cho'nqir yo'lni ta'mirlashga nisbatan ko'zga ko'proq ko'rinadi.

Sovet davridagi markazlashgan rejalashtirishga asoslangan sotsialistik mamlakatlarning tajribasi bu nuqtai nazarni izohlaydi. Qirq yil davomida (1950–1990-yillar) ushbu mamlakatlardagi investitsiya darajasi dunyodagi eng yuqorilardan biri hisoblangan. Markaziy rejalashtirish organlari milliy daromadning deyarli uchdan bir qismini kapital qo'yilmalariga yo'naltirgan. Biroq investitsiyaning bunday yuqori darajasi ham turmush sharoitini uncha yaxshilamadi, chunki loyihalarni moliyalashtirish iqtisodiy emas, balki siyosiy nuqtai nazardan kelib chiqib belgilanar edi. Resurslar ko'pincha iqtisodiy muvofiq bo'lmagan loyihalarga sarflangan va muhim

siyosiy rahbarlar katta siyosiy ahamiyatga («nufuzga ega») ega investitsiyalarni qo'llab-quvvatlagan. Taqsimot muammosini ikki misolda ko'rsa bo'ladi. Stalin Oq dengiz kanalini qurishga undagan, lekin uning belgilagan bema'ni vaqt jadvaliga binoan, kanal juda sayoz va foydasiz bo'lib chiqqan. Xrushchevning Qozog'istonni Amerika va Kanada dashtlari darajasida bug'doy yetishtirishga yetkazish kampaniyasi natijasida keng ko'lamli sug'orish loyihalari vujudga keldi. Bu esa, o'z navbatida, Orol dengizining qurishiga olib keldi[31].

Vaqt o'tishi bilan Orol dengizi holati

1990 2000 2010

Investitsiyaning noto'g'ri taqsimlanishi va faol o'zgarishlardan orqada qolish ushbu mamlakatlarning ko'pchiligida sotsializmning qulashiga olib keldi.

Video:
Global qishloq

Uy-joyni moliyalashtirish uchun davlatning kreditlarni bo'yicha yaqin o'tmishdagi AQSH tajribasi ham kapitalni siyosiy taqsimlashning amalda ishlashini ko'rsatadi. Odatda «Fannie Mae» va «Freddie Mac» deb tanilgan Federal milliy ipoteka krediti uyushmasi va Federal uy-joy ipoteka krediti korporatsiyasi, muvofiq ravishda, 1968 va 1970-yillarda davlat moliyalashtiradigan korporatsiya sifatida Kongress tomonidan tashkil etilgan. Ulardan kapital bozori faoliyatini takomillashtirish va uy-joy kreditini arzonlashtirish kutilgan. Fannie Mae va Fannie Mac xususiy kompaniyalar bo'lishiga qaramasdan, mablag' jalb qilish uchun ular chiqargan obligatsiyalarni investorlar kam riskli deb hisoblagan, chunki ular davlat tomonidan kafillangan bo'lgan. Natijada, Fannie Mae va Freddie Mac xususiy korxonalarga nisbatan 0,5 foiz band arzonroq stavkada qarz olishga muvaffaq bo'lgan. Bu ularga raqobatchilari ustidan katta ustunlik berdi va ular ko'p yillar davomida yuqori daromadga ega bo'ldilar.

Lekin davlat sponsorligi Fannie Mae va Freddie Mac faoliyatiga jiddiy siyosiy tus berdi. Prezident ularning boshqaruv kengashiga bir necha a'zolarni tayinladi. Fannie Mae va Freddie Macning oliy rahbariyati yetakchi kongressmenlarga katta siyosiy in'omlar berdilar. Bundan tashqari ular Kongress xodimlarini ko'pincha yuqori maoshli ishlarga yolladilar, xodimlar esa, o'z navbatida, o'zlarining avvalgi davlat rahbarlarini lobbi qildilar. Ularning lobbi faoliyati afsonaviy edi. Lobbi qilish orqali Kongressdan maxsus imtiyozlar olish va shu imtiyozli statusini davom ettirish uchun 1998 va 2008-yillar o'rtasida Fannie Mae 79,5 million dollar, Freddie Mac esa 94,9 million dollar sarfladilar[32].

Fannie Mae va Freddie Mac **ipoteka krediti**[?] berish bilan shug'ullanmagan, ya'ni uy-joy sotib olishi uchun odamlarga tog'ridan-tog'ri kredit ajratmagan. Buning o'rniga ular ipoteka kreditlarini ikkilamchi bozordan, ya'ni banklar va boshqa kreditorlar ajratgan ipoteka kreditlari bozoridan sotib olar edi. Mablag'larni arzonroq jalb qila olishi sababli, ular juda ko'p ipoteka kreditlarini sotib oladi va 1990-yillarning o'rtasiga kelib davlat tomonidan moliyalashtirilgan bu ikki kompaniya jami uy-joy ipoteka

kreditlarining qariyb 40 foiziga egalik qiladi. Ularning ikkilamchi bozordagi hukmronligi bundan ham katta bo'lgan. 2008-yilda **to'lov qobiliyatsizligiga**(?) uchrashidan avvalgi o'n yillik davrda Fannie Mae va Freddie Mac banklar va boshqa ipoteka kreditorlari sotgan jami ipoteka kreditlarining 80 foizidan ko'prog'ini sotib oladi.

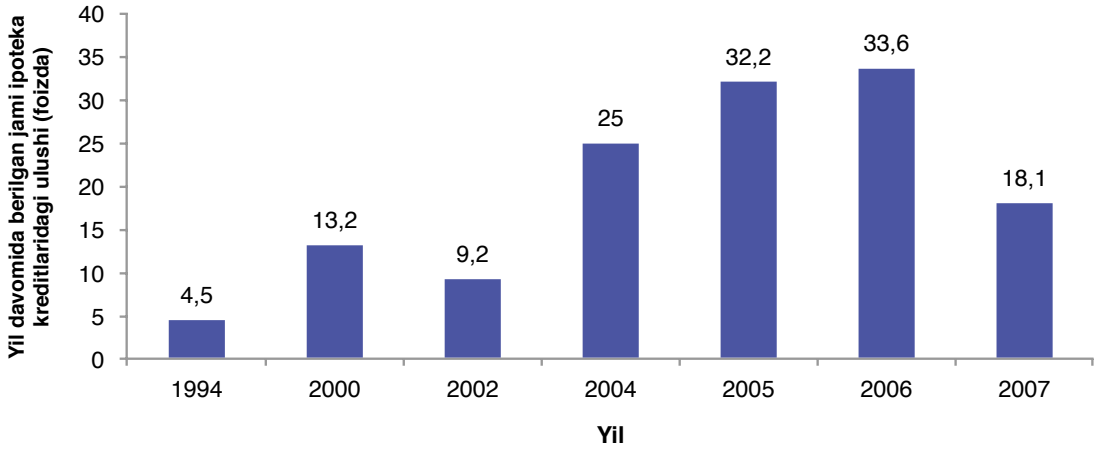
Fannie Mae va Freddie Mac Kongressdan lobbi faoliyati orqali imtiyozlarga egalik qilgan bir paytda, Kongress a'zolari ulardan siyosiy maqsadlarda ham foydalandilar, jumladan kam va o'rta daromadli qarz oluvchilarga uy-joy sotib olishlari uchun ipoteka kreditlari olishni osonlashtirishga erishdilar. Kongress ko'rsatmalariga javoban Uy-joy va shahar rivojlantirish departamenti 1996-yilgacha Fannie Mae va Freddie Mac moliyalashtirgan ipoteka kreditlarining 40 foizi kam daromadli uy xo'jaliklariga ajratilishi to'g'risida qaror qabul qildi. Bu raqam 2000-yilga kelib 50 foizga, 2008-yilga kelib esa 56 foizgacha oshdi. Bu qaror talablarini bajarish maqsadida Fannie Mae va Freddie Mac **boshlang'ich to'lovi**(?) kichik bo'lgan yoki umuman to'lovi bo'lmagan ipoteka kreditlarni ko'proq qabul qila boshladi. Ular substandart qarz oluvchilarga, ya'ni yomon kredit tarixiga ega qarz oluvchilarga beriladigan ipoteka kreditlarining ulushini ham keskin oshirib yubordilar. Ikkilamchi bozordagi hukmronligi sababli, ularning qarz berish amaliyoti ipoteka krediti beruvchilarning amaldagi qarz berish standartlariga jiddiy ta'sir ko'rsatdi. Yuqori riskli kreditlarni Fannie Mae va Freddie Macga o'tkazish mumkinligini tushunib yetgan kredit beruvchilar qarz oluvchilarning kredit qobiliyatini tekshirishga yoki kredit mablag'larini qaytarish ehtimoliga uncha ahamiyat bermadi. Fannie Mae va Freddie Macga ipoteka kreditini sotish orqali kredit riskini ham ularga o'tkazishadi, axir.

6-chizmadan ko'rinib turibdiki, substandart ipoteka kreditlarining (jumladan, to'liq hujjatlarsiz rasmiylashtirilgan kreditlar ham) jami yangi ajratilgan ipoteka kreditlaridagi ulushi 1994-yilda 4,5 foizdan 2000-yilda 13,2 foizga, 2006-yilda esa jami ajratilgan ipoteka kreditlaridagi ulushi 33,6 foizigacha ko'tarildi. Ushbu davr mobaynida qarz oluvchilardan kamida 20 foiz miqdorda boshlang'ich to'lov talab qilinadigan an'anaviy kreditlarning ulushi uchdan ikki qismdan to uchdan bir qismgacha kamaydi. **Substandart kreditlar**(?) bo'yicha defolt va **musodara qilish darajasi**(?) birinchi tabaqali qarz oluvchilarga ajratilgan an'anaviy kreditlar bo'yicha ayni ko'rsatkichlardan 7-10

marta yuqori. Kutilganidek, zaifroq kredit tarixiga ega bo'lgan qarz oluvchilarga ajratilgan kreditlar ulushining o'sishi oxir oqibat defolt va mulkni musodara qilish darajasining oshishiga olib keldi.

Ham Kongress, ham prezidentlar Bill Klinton va Jorj U. Bushning ma'muriyatlari ushbu qoida-tartiblarni qattiq qo'llab-quvvatlagan hamda uy-joy mulkdorlari sonining ko'payishini ular olib borgan siyosat natijasi deb qaraganlar. Davlat siyosati ipoteka krediti berish standartlarini kuchsizlantirgan paytda yuqori riskli qarzlarga kredit ajratish osonlashdi va dastlabki natijalar ijobiydek tuyuldi. 2001-2005-yillarda uy-joyga bo'lgan talab va uy-joy narxlari tez ko'tarildi, qurilish sanoatida esa o'sish tezlashdi.

6-chizma: Substandart ipoteka kreditining jami ipoteka kreditlaridagi ulushi (1994–2007)



Manba: 1994–2000-yillar bo'yicha ma'lumotlar «Edward M. Gramlich, *Financial Services Roundtable Annual Housing Policy Meeting*, Chicago, Illinois, May 21, 2004» dan olindi. 2002–2007-yillar bo'yicha ma'lumot «Joint Center for Housing Studies of Harvard University, *The State of the Nations Housing 2008*», dan olindi, https://www.jchs.harvard.edu/research-areas/reports/state-nations-housing-2008. **Alt-A kreditlar**(?) deb nomlanuvchi to'liq rasmiylashtirilmagan va ma'lumotlari to'liq tasdiqlanmagan kreditlar substandart kreditlar kategoriyasiga qo'shilgan. Tadqiqotlarga ko'ra, Alt-A kreditlarning aksariyati substandart qarz oluvchilarga berilgan.

Biroq, sun'iy yaratilgan uy-joy qurilishining keskin o'sishi barqaror emas edi. 2004-2005-yillarda ipoteka kreditlarining deyarli yarmi substandart kreditlardan (jumladan, to'liq rasmiylashtirilmagan kreditlardan) yoki uy-joy mulki garovi evaziga berilgan kreditlardan tashkil topgan. Narxlar barqarorlashib va undan son'g 2006-yilning ikkinchi yarmidan boshlab pasayishi bilan kartalar uyi qulab ketdi. Mulkni musodara qilish va **ipoteka krediti bo'yicha muddati o'tgan qarzlar darajasi**(?) darhol o'sishni boshladi. Bularning barchasi 2007-yil dekabrda boshlangan iqtisodiy **resessiyadan**(?) ancha oldin boshlandi. Albatta, uy-joy sanoatining qulashi axir iqtisodiyotning boshqa sohalariga ham tarqaldi va muammoli ipoteka kreditlari AQSH va boshqa mamlakatlarning bank va moliya institutlarida katta moliyaviy muammolarga sabab bo'ldi. 2008-yilning yoziga kelib Fannie Mae va Freddie Mac bankrotga uchradi. Ularning faoliyati davlat boshqaruviga o'tkazildi va deyarli 400 milliard dollarlik ishonchsiz qarzlar Amerikalik soliq to'lovchi zimmasiga yuklandi.

Keyingi elementda tushuntirib berilganidek, Federal rezerv sistemasining foiz stavkalari bo'yicha siyosati ham 2008-2009-yildagi Buyuk iqtisodiy resessiyaga o'z hissasini qo'shdi. Biroq, bir narsa ayon: kreditlarni siyosiy maqsadlarda ko'ra taqsimlash va u bilan birga qarz berish standartlarini susaytirish natijasida katta miqdordagi moliyaviy kapital maqsadga muvofiq bo'lmagan loyihalarga yo'naltirildi. Ko'p xaridorlar qurbi yetmagan uylarni sotib olishga rag'batlantirildi, bu esa uy-joylar qurilishining keskin o'sishiga va keyinroq uning barbod bo'lishiga hamda iqtisodiy resessiyaning yuzaga kelishiga katta hissa qo'shdi.

Xususiyatlari boshqacha bo'lsada, AQSH noto'g'ri davlat siyosati tufayli 2010-yildan oldingi yillarda uy-joy bozorida inqiroz kelib chiqqan yagona davlat emas. 2007 va 2010-yillar oralig'ida Irlandiyada uy-joylarning o'rtacha narxi qariyb 35 foizga, Dublinda esa ikki baravar yoki undan ko'proq pasaydi. «Irlandiya uy-joy pufagi» yorilganidan keyin tashqi ekspertlar, jumladan Kanada va Finlandiya Moliya vazirliklarining yetakchi mutaxassislari o'tkazgan taqdqiqotlarga ko'ra, bozorning qizib ketishiga Yevropa Markaziy Banki (YMB) o'rnatgan foiz stavkalarining juda pastligi, mulk solig'i tushumining kutilganidan ko'proq tushishi tufayli davlat xarajatlarining o'ta ko'payishi va, ayniqsa, huddi Qo'shma Shtatlaridagi kabi uy narxining 100 foiz ipoteka krediti bilan ta'minlash orqali uy-joy mulkdorlari sonini ko'paytirishni rag'batlantirishga qaratilgan

davlat siyosati sabab bo'lgan. Bunda korruptsiyaning ham roli bo'lgan[33]. Aynan shu vaqt oralig'ida Ispaniyaning shunga o'xshash qoidalari xuddi shunday natijaga olib keldi.

Agar davlat aralashuvi kuchaysa, investitsiyani taqsimlashda favoritizm, manfaatlar to'qnashuvi, nomunosib moliyaviy munosabatlar va korruptsiyaning turli shakllari kuzatiladi. Agar shunga o'xshash faoliyatlar boshqa mamlakatlarda sodir bo'lsa, buni ko'pincha **klanli kapitalizm**[?] deb atashadi. Tarixdan ma'lumki, investitsiyani taqsimlashda AQSHga nisbatan boshqa mamlakatlarda davlatning roli kattaroq bo'lgan, lekin uy-joy uchun investitsiya mablag'larini davlat tomonidan taqsimlash bo'yicha Amerika tajribasi klanli kapitalizm Qo'shma Shtatlarida ham uchrashini ko'rsatadi. Qanday nomlanishidan qat'i nazar, kapitalni siyosiy maqsadlarga ko'ra taqsimlash fuqarolar zimmasiga katta xarajat yuklaydi.

ELEMENT 2.5

Monetar barqarorlik

Barqaror monetar siyosati inflyatsiyani nazorat qilish, investitsiyani samarali taqsimlash va iqtisodiy barqarorlikka erishish uchun juda muhim.

Iqtisodiyot faoliyati uchun pulning ahamiyati juda katta. Eng muhimi, pul ayirboshlash vositasidir. U barcha tovar va xizmatlar qiymatini aks etuvchi umumiy maxraj bo'lib, pul tranzaksion xarajatlarni pasaytiradi. Pulning ushbu xususiyatini iqtisodchilar «ayirboshlash vositasi» deb ataydilar. Biz **mehnat taqsimotining**(?) afzalliklarini boshqa qismlarda ko'rib chiqdik. Odamlar ishlab chiqargan mahsulotlarini **barter tizimi**(?) orqali boshqa mahsulotlarga bevosita ayirboshlaydigan dunyoni bir faraz qilib ko'ring. Bitta sigirga nechta olma to'g'ri keladi? Agar bir odamda sigirning atigi uchdan bir qilsmiga yarasha olmalar bo'lsa, qaytimni qanday qaytarish mumkin?

Pul odamlarga vaqt o'tishi bilan sodir bo'ladigan murakkab ayirboshlashlarni amalga oshirishlariga imkoniyat yaratadi. Masalan, uy yoki mashina oldi-sotdisi daromad olishdan to xarid narxini to'laguncha uzoq muddatni o'z ichiga oladi. Pul kelajakda foydalanish uchun xarid qobiliyatni saqlash vositasi sifatida ham xizmat qiladi. Bu iqtisodiy o'sishga va unumdorlikning oshishiga ko'maklashuvchi investitsiyalar uchun mablag'larni jamg'arish imkoniyatini yaratadi. Iqtisodchilar pulning ushbu funksiyasini «qiymatni jamg'arish vositasi» deb ataydilar Bundan tashqari, pul «o'lchov birligi» bo'lib, u odamlarning davrlar oralig'ida amalga oshirgan foyda va xarajatlarini nazorat qilishga yordam beradi. Pulsiz davrlar oralig'ida sodir bo'ladigan foyda va xarajatlarni taqqoslashning iloji deyarli mavjud emas. Aynan ana shu taqqoslash xususiyati odamlarga qachon pulni sarflash va tejash, nima xarid qilish va qilmaslik to'g'risida to'g'ri qarorlar qabul qilishlariga imkoniyat yaratadi.

Biroq, pulning eng muhim hissasi uning qadrining barqarorligiga bevosita bog'liq. Shu jihatdan pulning iqtisodiyot uchun mohiyati tilning muloqot uchun mohiyatiga o'xshash. Ham so'zlovchi, ham tinglovchi uchun aniq ma'noni anglatadigan

so'z'larsiz muloqot qilish juda qiyin bo'lar edi. Pul bilan ham vaziyat shunday. Agar pulning barqaror va bashorat qilsa bo'ladigan qadri bo'lmasa, unda qarz oluvchi va qarz beruvchilar uchun qarz shartlarini o'zaro kelishish qiyin bo'ladi, jamg'arish va investitsiya qilishda qo'shimcha risk paydo bo'ladi va biror muddat davomida bo'lib keladigan tranzaksiyalarda (masalan, uy yoki mashina uchun to'lovlarni amalga oshirishda) qo'shimcha noaniqliklar yuzaga keladi. Agar pulning qiymati barqaror bo'lmasa, ko'plab o'zaro manfaatli potensial ayirboshlashlar amalga oshmay qoladi hamda ixtisoslashuv, katta miqyosda ishlab chiqarish va ijtimoiy hamkorlikdan keladigan foyda kamayadi.

Pul beqarorligining sabablari sir emas. Boshqa mahsulotlar kabi, pulning qiymati ham talab va taklif orqali belgilanadi. Agar pul massasi o'zgarmas darajada bo'lsa yoki sekin va barqaror darajada o'ssa, pulning xarid qobiliyati nisbatan barqaror bo'ladi. Aksincha, agar pul massasi tovar va xizmatlar taklifiga nisbatan tezroq o'ssa, pulning qadri pasayib, narxlar ko'tariladi. Bu **inflyatsiya**(?) deyiladi. U davlat o'z xarajatlarini to'lash uchun pul bosib chiqarganda yoki markaziy bankdan qarz olganga vujudga keladi.

Doimiy inflyatsiyaning yagona manbai pul massasining keskin o'sishidan iborat. **Aylanmadagi pul massasi**(?) mamlakat valyutasi, **joriy depozit hisob raqamlaridagi**(?) omonatlar hamda shaxslar va korxonalarning shunga o'xshash to'lov manbalarining(34) jami miqdoriga teng. Agar pul massasi iqtisodiyotning o'sish sur'atlaridan tezroq o'ssa, tovar va xizmatlarning narxi ko'tariladi.

7-chizma: Pul massasining o'sishi va inflyatsiya, 1990-2014-yillar

	Pul massasining o'rtacha yillik o'sish surati (%)	Inflyatsiyaning o'rtacha yillik darajasi (%)
Pul massasining sekin o'sishi		
Shvetsiya	3	2,3
Qo'shma Shtatlari	3	2,1
Shveytsariya	3,4	1,1
Singapur	3,5	1,4
Buyuk Britaniya	5,5	2,7
Markaziy Afrika Respublikasi	6,4	3,6
Kanada	7,5	2,1
Pul massasining tez o'sishi		
Nigeriya	22,6	23,2
Urugvay	23	23,4
Malavi	26,7	23,4
Gana	29	24,5
Venesuela Bolivar Respublikasi	37,6	34
Rossiya Federatsiyasi	41,4	39,3
Ruminiya	46,1	53,1
Turkiya	48,4	41,7
Pul massasining o'ta tez o'sishi		
Ukraina	140,4	276,8
Zimbabve	164,8	165,3

Manba: Jahon Banki (WB), 2015-yil jahon taraqqiyoti ko'rsatkichlari (WDI) va Xalqaro Valyuta Jamg'armasi, xalqaro moliya statistikasi (yillik).

Izoh: Gana va Venesuela bo'yicha ma'lumotlar 1990-2013-yillar uchun, Rossiya bo'yicha ma'lumotlar 1994-2014-yillar uchun, Ukraina bo'yicha ma'lumotlar 1993-2014-yillar uchun ko'rsatilgan. Ma'lumotlar mavjud bo'lmaganda ular tegishli mamlakatlar manbalaridan olingan: Kanada bo'yicha 1990-2008-yillar uchun ma'lumotlar Jahon Bankidan va 2009-2014-yillar uchun ma'lumotlar Kanada Markaziy Bankidan olingan. Zimbabve bo'yicha ma'lumotlar 1990-2007-yillar uchun keltirilgan va ular Jahon Bankining 2009-yil Jahon taraqqiyoti ko'rsatkichlari hisobotidan olingan.

7-chizma pul massasining o'sishi bilan inflyatsiya o'rtasidagi bog'liqlikni tasvirlaydi. 1994–2014-yillar mobaynida pul massasi yiliga pastroq sur'atlarda (7,5 foiz yoki undan kamroq) o'sgan mamlakatlarda ilflyatisya darajasi ham past bo'lganligiga e'tibor bering. Bu kabi holatni Qo'shma Shtatlari va Kanada kabi katta va boy mamlakatlarda, shuningdek, Shvetsiya, Singapur va Markaziy Afrika Respublikasi kabi kichikroq mamlakatlarda ham kuzatish mumkin.

Biroq, pul massasining o'sish sur'ati yuqori bo'lgan mamlakatlarda inflyatsiya darajasi ham tez o'sdi. 1994–2014-yillar Nigeriya, Urugvay, Malavi, Gana, Venesuela, Rossiya Federatsiyasi, Ruminiya va Turkiyada pul massasi yiliga 20-50 foiz atrofida o'sdi. Ushbu mamlakatlardagi yillik inflyatsiya darajasi ulardagi pul massasining o'sish darajasiga yaqinligiga e'tibor bering.

Pul massasining haddan tashqari tez o'sishi (100 foiz yoki balandroq) Ukraina va Zimbabvedagi kabi **giperinflyatsiyaga**[(?)] olib keladi. Ushbu mamlakatlarda pul massasining o'sish sur'atlari oshishi bilan ulardagi inflyatsiya darajasi ham ko'tarila boshladi.

7-chizmada ko'rsatilganidek, agar uzoq davr davomida pul massasining keskin o'sishi bilan yuqori inflyatsiya darajasi solishtirilsa, ular o'rtasidagi yaqin bog'liqlik yaqqol ko'rinadi. Tarixan, bu bog'liqlik butun iqtisodiyotdagi eng barqaror munosabatlardan biri bo'lib kelgan[(35)].

Video:
Milton Fridman inflyatsiya to'g'risida

Inflyatsiya darajasi yuqori bo'lgan mamlakatlarda odatda inflyatsiya darajasida ham katta tebranishlar kuzatiladi. Inflyatsiyaning o'zgaruvchan bo'lishi uning yuqori, lekin barqaror bo'lishidan ham ko'ra kelajakni rejalashtirishni mushkullashtiradi va farovonlikka salbiy ta'sir ko'rsatadi. Narxlar birinchi yilda 20 foiz, keyingi yilda 50 foiz, undan keyin 15 foiz va hokazoga ko'tarilsa, shaxslar va korxonalar uzoq-muddatli

rejalarni tuza olmaydilar. Bu noaniqlik kapital investitsiya loyihalarini rejalashtirish va amalga oshirishda riskni oshiradi va ularning maqbulligini pasaytiradi. Inflyatsiya darajasidagi kutilmagan o'zgarishlar aslida foydali hisoblangan loyihalarni tezda iqtisodiy jihatdan falokatga aylantirishi mumkin. Ushbu noaniqliklarni boshdan kechirgandan ko'ra, ko'plab qaror qabul qilishga javobgar shaxslar kapital investitsiyalardan va shu kabi uzoq muddatli majburiyatlarni o'ziga oluvchi loyihalardan shunchaki voz kechadilar. Ba'zilar hatto o'z bizneslari va investitsiya faoliyatlarini barqaror muhitga ega mamlakatlarga ko'chiradilar. Natijada, savdo, biznes faoliyati va kapital shakllanishidan keladigan potensial manfaatlar amalga oshmay qoladi.

Bundan tashqari, agar davlat inflyatsiya siyosatini olib borsa, odamlar ishlab chiqarishga kamroq, boyliklarini himoya qilishga esa ko'proq vaqt sarflaydilar. Inflyatsiya darajasini oldindan aniq bashorat qila olmaslik odamlar boyliklarini yo'qotishlariga olib kelishi mumkin. Shu tufayli odamlar taqchil resurslarni tovar va xizmatlarni ishlab chiqarishdan olib, ularni inflyatsiyadan himoyalangan faoliyatlarga yo'naltiradilar. Biznes qarorlari qabul qilishga mas'ul shaxslar uchun narxlardagi o'zgarishlarni oldindan bashorat qila olish qobiliyati ishlab chiqarishni boshqarish va tashkillashtirishdan ham muhimroqqa aylanadi. Inflyatsiya darajasi noaniq bo'lganda, korxonalar uzoq-muddatli shartnomalar tuzishni istamaydi, investitsiya loyihalarining ko'pini to'xtatib qo'yadi hamda resurslar va vaqtini samarasiz faoliyatlarga yo'naltiradi. Mablag'lar binolar, mashinalar va texnologik tadqiqotlar kabi samarali investitsiyarlga yo'naltirilmay, o'rniga narxlari inflyatsiya darajasida o'sadi degan umidda oltin, kumush va san'at buyumlarini sotib olish uchun yo'naltiriladi. Resurslar unumli faoliyatlardan olinib, unumsiz faoliyatlarga yo'naltirilishi natijasida iqtisodiy taraqqiyot sekinlashadi.

Monetar siyosat yurituvchilar pul massasini kengaytirish (ekspansiya) yoki cheklash (restriktsiya) siyosatini qo'llash o'rtasida qarorini muntazam o'zgartishi ham iqtisodiy taqraqqiyotni sekinlashtiradi. Monetar siyosat yurituvchilar pul massasini keskin oshirganda, dastlab ekspansiya **monetar siyosati**(?) foiz stavkasini odatda pasaytirib, joriy investitsiyani rag'batlantiradi va sun'iy iqtisodiy o'sishga olib keladi. Biroq, iqtisodiy o'sish barqaror bo'lmaydi. Agar ekspanision monetar siyosati davom

ettirilsa, u inflyatsiyaga olib keladi va bu, o'z navbatida, monetar siyosatchilarni restriktsion siyosatni olib borishga undaydi. Shunda foiz stavkasi ko'tarilib, bu esa **xususiy investitsiya**(?) faoliyatini sekinlashtiradi va iqtisodiyotni resessiyaga olib keladi. Demak, agar monetar siyosat ekspansion va restriktsion siyosatlari o'rtasida o'zgarib tursa, bu iqtisodiyotni bir kengaytirib va bir qisqartirib, iqtisodiy beqarorlikka sabab bo'ladi. Monetar siyosatdagi ushbu xususiyat noaniqlikni keltirib chiqaradi, xususiy investitsiyani kamaytiradi va iqtisodiy o'sish darajasini pasaytiradi.

Nima uchun pul massasini nazorat qilishga javobgar muassasa (monetar siyosati yurituvchilar) ekspansiya tartibidan restriktsiya tartibiga (va aksincha) o'tishi mumkin? Pul massasining keskin ko'payishidan so'ng qisqa muddatli iqtisodiy o'sish ehtimoli borligiga ahamiyat bering. Agar monetar siyosatchilar siyosiy rahbarlar nazoratida yoki ular ta'siri ostida bo'lsa, ushbu rahbarlar muqarrar resessiya boshlanishidan oldin yana saylanish umidida saylovdan oldin shunday iqtisodiy o'sishni yaratishdan manfaatdor bo'lishlari mumkin.

Bu kabi **«siyosiy biznes tsikllari»**(?) dunyoning ko'plab mamlakatlarida kuzatilsada, o'tish davri iqtisodiyotlarida o'zgacha munosabat vujudga kelgan. Har doimgidek, siyosiy barqarorlik tadbirkorlik ishonchini yaratish uchun, demak, investitsiya jalb qilish va iqtisodiy o'sish uchun ahamiyatga ega. Post-kommunist mamlakatlari bozor iqtisodiyoti **islohotlarining**(?) tulri yo'llarini tanlashlariga to'g'ri keldi. Ba'zi mamlakatlar izchil islohotlarni tez boshlagan bo'lsa (masalan, Estoniya), boshqalarida rahbariyatning aksariyatini sobiq kommunistlar tashkil etgan (O'zbekiston). Shuning uchun mamlakatlardagi islohotlar turli tezlik va usullarda amalga oshirilib, islohotlar samaradorligi ham turlicha bo'lgan. Shunga qaramasdan, bu mamlakatlarning barchasida iqtisodiy faoliyat sub'ektlari barqaror siyosatga tayanishlari va shu siyosatlar asosida kelajakdagi rejalarini tuzishlari mumkin edi. Aksincha, islohot o'tkazish yoki uni kechiktirish o'trasigadi qayta almashuvchanlikka duch kelib, noizchil va o'zgaruvchan siyosat olib borilgan mamlakatlarda (masalan, Bolgariya va Ukrainada) saylovlar oldidan yangi hukumatni kim shakllantirishi bo'yicha noaniqlik darajasi oshar edi. Siyosiy biznes tsikli teskari tomonga o'zgarib, saylovlardan oldin iqtisodiy o'sishning sekinlashuvi kuzatilgan, chunki siyosat

noaniqligi investitsiya hajmini kamaytirgan[36].

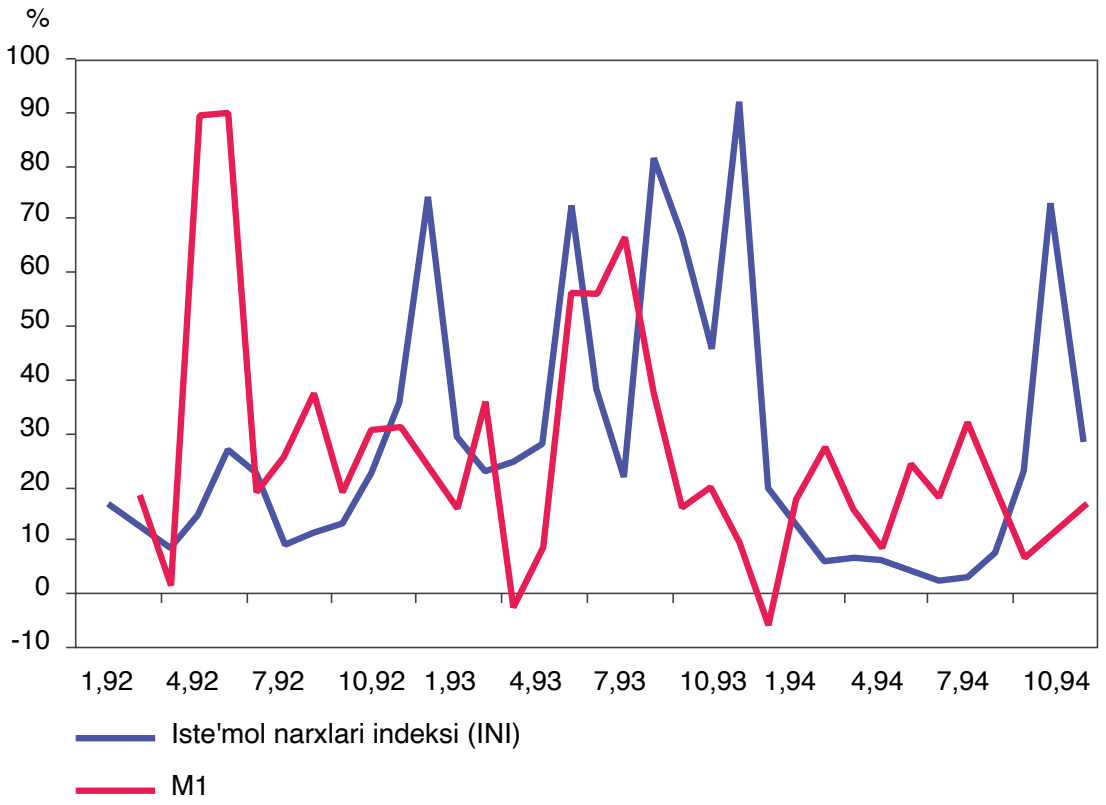
Video:
Pulning juda ko'pligi

1990-yillarda kommunizmdan voz kechgan mamlakatlardagi iqtisodiy muvaffaqiyat yoki muvaffaqiyatsizliklarga qisman noto'g'ri monetar siyosati sababchi bo'lgan. Bu mamlakatlarning barchasida ishlab chiqarish keskin kamayib, ular bozor iqtisodiyotiga o'tishda qiyinchiliklarga duch keldilar. 1990 va 1994-yillar orasida Ukrainada YIM hajmi 48 foizdan ko'proqqa qisqardi[37]. Bunga javoban, Ukraina hukumati katta miqdorda rubl kreditlarini muomalaga chiqarish orqali sanoat va qishloq xo'jaligi uchun subsidiyalarni moliyalashtirdi. Katta **byudjet defitsiti**[?] monetizatsiya qilindi, ya'ni Ukraina Milliy banki (UMB) davlat xarajatlarini moliyalashtirish uchun osonlikcha pul bosib chiqardi. 1992-yilning fevral va mart oylarida monetar bazasi oyiga 50 foizga oshib bordi. 1992-yilda giperinflyatsiya darajasi 2730 foizga, 1993-yilda esa 10 155 foizga yetgan. Sobiq Sovet Ittifoqi parchalanishidan keyin shakllangan o'n to'rt mamlakatdan o'ntasida hamda Polsha, Yugoslaviya va Bolgariyada giperinflyatsiya (haddan ortiq pul taklifi siyosati sababli) kuzatilgan. YTTBga ko'ra, inflyatsiya darajasi faqat urushni boshdan kechirayotgan Armanistonda Ukrainadan ko'ra yuqoriroq edi[38]. Parlamentga bo'ysunuvchi UMB o'z xatosini anglab, kredit berishni to'xtatdi. 1994-yilning iyul oyiga kelib, oylik inflyatsiya darajasi 2,1 foizgacha pasaydi. Parlamentga UBMning qarori xush kelmadi va 1994-yilning avgustida UBM yana katta miqdorda kreditlar ajratishga majbur bo'ldi (ya'ni, ekspansion monetar siyosatini amalga oshirdi). Natijada, 1994-yilning oktabrida ushbu kreditlar inflyatsiyani 23 foizgacha oshirdi. Sovet iqtisodiyoti parchalanishidan keyin vujudga kelgan resessiyani o'sha davrda o'tkazilgan monetar siyosat yanada chuqurlashtirdi.

Video:

Kim trillioner bo'lishni istaydi?

8-chizma: Pul massasining o'sishi va inflyatsiya, 1992-1994-yillar



Chizma manbasi: Oleksandr Petrik (2006), «Ukrainada monetar rivojlanish tarixi», Ukraina Milliy Banki, 7-bet. Ma'lumotlar manbasi: Ukraina Davlat Statistika Qo'mitasi, shaxsiy hisob-kitoblar.

Monetar barqarorlik iqtisodiy taraqqiyot muhitining ajralmas qismidir. Monetar barqarorliksiz kapital investitsiyalar va vaqt talab qiluvchi boshqa ayirboshlashlardan

keladigan potensial manfaatlar kamayadi, mamlakat aholisi esa o'z potensialidan to'la foydalana olmaydi.

Video:

Pul bosib chiqarishning oqibatlari

ELEMENT 2.6

Oqilona fiskal siyosat

Agar daromadlarining kattaroq qismi o'zlarida qolsa, odamlar ko'proq ishlab chiqaradilar.

> *Soliqlar har bir mehnat qiluvchi ishchining peshana terisi bilan to'lanadi. Agar bu soliqlar haddan tashqari yuqori bo'lsa, bu fabrikalarning to'xtashiga, soliqni to'lash uchun fermalarning sotilishiga va och odamlar ko'chalarda daydib, behudaga ish qidirishlariga olib keladi.*
>
> **— Franklin D. Ruzvelt, Pitsburg, 1932-yil 19-oktabr.**

Agar daromadning katta qismi yuqori soliq stavkasini to'lashga yo'naltirilsa, ishlashga va resurslardan samarali foydalanishga rag'bat pasayadi. **Marjinal soliq stavkasi**(?) ayniqsa muhim bo'lib, u qo'shimcha daromadning soliqqa tortilgan ulushiga teng. Marjinal soliq stavkasi mamlakatlar bo'yicha farqlanadi. Masalan, 2015-yilda Qo'shma Shtatlarida soliqqa tortiladigan daromadi 60 ming dollar bo'lgan soliq to'lovchi yana qo'shimcha 100 dollar daromad olsa, u o'sha 100 dollardan 25 dollarini federal daromad solig'i sifatida to'lashi kerak bo'ladi. Shuning uchun soliq

«O'tgan yilgi soliqlarni muvaffaqiyatsiz investitsiya deb hisobdan chiqarsam bo'ladimi?»

to'lovchining marjinal soliq stavkasi 25 foizni tashkil qilgan. Marjinal soliq stavkasi Ruminiyada 16 foizga, Polshada 32 foizga (agar soliq to'lovchining daromadi 20 000 yevrodan oshsa), Frantsiyada 45 foizga (152 260 yevrodan yuqori daromad qismiga) teng.

Marjinal soliq stavkasi oshishi bilan odamlarda ular ixtiyorida qoladigan qo'shimcha daromad ulushi kamayadi. Masalan, marjinal soliq stavkasi 25 foiz bo'lganda, odamlar qo'shimcha 100 yevro daromaddan 75 yevrosini o'zlarida qoldirishlari mumkin. Biroq, marjinal soliq stavkasi 40 foizga ko'tarilsa, soliq to'lovchi 100 yevro qo'shimcha daromaddan bor-yo'g'i 60 yevrosini o'zida qoldiradi.

Yuqori marjinal soliq stavkasi mahsulot ishlab chiqarish hajmini va daromadni kamaytirishiga uch sabab mavjud. Birinchidan, yuqori marjinal soliq stavkasi ishlashga rag'batni kamaytirib, mehnat unumdorligini pasaytiradi. Agar marjinal soliq stavkasi 55 yoki 60 foizgacha ko'tarilib ketsa, aholida qo'shimcha daromadning yarmidan kami qo'ladi. Agar aholi ishlab topgan daromadlarining ko'proq qismi ular ixtiyorida qolmasa, ular ko'p daromad topishga harakat qilmaydi. Ba'zilar, masalan, turmush o'rtog'i ishlaydigan shaxslar, ishchi kuchi safidan chiqib ketadi. Boshqalar esa shunchaki ish soatini kamaytiradi, pensiyaga tezroq chiqadi, ta'tili uzunroq yoki qulayroq manzilda joylashgan ishda ishlaydilar. Undan tashqari, ishsiz odamlar ish tanlashda talabchanroq bo'ladi, odamlar ishga joylashish yoki kattaroq ish haqi uchun boshqa joyga ko'chishni rad etadi yoki istiqbolli, lekin riskli biznes faoliyatini boshlashni unutadi. Yuqori soliq stavkalari hatto mamlakatning eng unumdor fuqarolarini soliqlar pastroq bo'lgan mamlakatlarga ko'chishiga olib kelishi mumkin. Bunday migratsiya ish kuchi hajmini va unumdorligini pasaytirib, ishlab chiqarishning kamayishiga sabab bo'ladi.

Video:

Portugaliya nol stavka soliq taklifi bilan pensionerlar uchun jannatmakon joyga aylanishga umid qilyapti

Shubhasiz, marjinal soliq stavkasining ko'tarilishiga javoban odamlarning ko'pi darhol ishdan bo'shamaydi yoki kamroq g'ayrat bilan ishlamaydi. Ma'lum bir sohani o'rganish uchun yillar sarflagan shaxs, ishlashni davom etishi va hatto ga'yrat bilan ishlashi mumkin, ayniqsa, agar u hayotining eng yuqori daromadli yillarida bo'lsa. Biroq, yuqori marjinal soliq stavkasi maxsus ko'nikmalar olish uchun hali qimmatli investitsiya qilib ulgurmagan ko'plab yoshlarni shunday qilishdan qaytaradi. Demak, yuqori soliq stavkasining ishlashga bo'lgan ba'zi salbiy oqibatlari kelajakda ko'p yillar davomida unumdorlikning pasayishi shaklida yuzaga chiqadi.

Yuqori soliq stavkalari ba'zi ishchilar ular unumsizroq bo'lgan faoliyatlarga o'tishiga sabab bo'ladi, chunki bu faoliyatlarda ular soliq to'lashi kerak bo'lmaydi. Masalan, yuqori soliqlar malakali bo'yoqchilarning narxini oshirib yuboradi va shu sababli sizda unumli ishlash uchun tajriba bo'lmasa ham, uyingizni o'zingiz bo'yashingizga to'g'ri kelishi mumkin. Yuqori bo'lmagan soliq stavkasida malakali bo'yoqchi qurbingiz yetadigan narxda ishni bajarishi, siz esa vaqtingizni unumli faoliyatga bag'ishlashingiz mumkin bo'ladi. Soliq tufayli o'zgargan rag'batlar behuda isrofgarchilikka va iqtisodiy samarasizlikka olib keladi.

Ikkinchidan, yuqori marjinal soliq stavkasi ham kapital shakllanishi darajasini, ham uning unumdorligini pasaytiradi. Yuqori soliq stavkalari **xorijiy investitsiyalarga**(?) to'sqinlik qiladi, mahalliy investorlar esa soliqlar va ishlab chiqarish xarajatlari pastroq bo'lgan mamlakatlarda investitsiya loyihalarini izlashiga sabab bo'ladi. Bu iqtisodiy o'sish uchun zarur investitsiya hajmini va ishlab chiqarish asbob-uskunalari mavjudligini kamaytiradi. Mahalliy investorlar joriy daromadlarni soliqlardan himoya qiluvchi loyihalarni tanlaydi hamda **rentabellik darajasi**(?) yuqori, lekin soliqdan qochish imkoniyatlari kam loyihalardan uzoqda turadi. Bu kabi soliq boshpanalari resurslar qiymatini oshirmaydigan loyihalardan shaxsiy manfaat yo'lida foydalanishga imkoniyat yaratadi. Yana bir bor, taqchil kapital bekorga sarflanadi, resurslar esa eng unumli faoliyatdan olinib, unumsiz faoliyatlarga yo'naltiriladi.

Uchinchidan, yuqori marjinal soliq stavkasi shaxslarni **soliqqa imtiyozli**(?) bo'lmagan, lekin iste'molchi istagan xususiyatlarga ega bo'lgan mahsulotlar o'rniga, soliq nuqtai nazaridan imtiyozli bo'lgan mahsulotlarni iste'mol qilishga rag'batlantiradi.

Agar xaridlar soliq imtiyoziga ega bo'lsa, xaridorlar ularning jami bahosini to'lamaydi, chunki ushbu xaridlar xaridorlar aks holda to'lashi kerak bo'lgan soliqlarni kamaytiradi. Marjinal soliq stavkasi yuqori bo'lganda, soliq imityozi berilgan xaridlar nisbatan arzonlashadi.

Ushbu nuqtai nazarga 1970-yillarda Britaniyada ishlab chiqarilgan «Rolls-Royce» lyuks avtomobillari savdosi yaqqol misol bo'ladi. O'sha davrda Buyuk Britaniyada yuqori daromad uchun marjinal daromad soliq stavkasi 98 foizgacha yetgan. Ushbu soliq stavkasini to'lovchi tadbirkor mashina sotib olsa, uni biznes xarajati sifatida soliqdan chegirishi mumkin edi. Shunday ekan, nega u ekzotik, qimmatroq mashina sotib olmasin? Xarid avtomobil egasining foydasini avtomobil narxiga teng miqdorga — deylik, 100 ming funt sterlingga — kamaytirar edi — aks holda, unda foydasidan atigi 2 ming funt sterling qolar edi xolos, chunki 98 foizlik marjinal soliq stavkasida 100 ming funt sterlingdan 2 ming funt sterling qoladi. Aslida, avtomobil bahosining 98 foizini davlat to'ladi (soliq daromadini yo'qotish orqali). Buyuk Britaniya marjinal soliq stavkasini 70 foizgacha pasaytirganda, «Rolls-Royce» avtomobillari savdosi keskin qisqardi. Soliq stavkasi pasaytirilgandan so'ng, 100 ming funtlik avtomobil tadbirkorga endi 2 ming funtga emas, balki 30 ming funtga tushar edi. Marjinal soliq stavkasining pasaytirilishi badavlat Britaniyaliklar uchun «Rolls- Royce» avtomobillari bahosini qimmatlashtirdi va ular ushbu avtomobil xaridlarini kamaytirdi.

Yuqori marjinal soliq stavkalari soliq imtiyozi mavjud yoki biznes xarajatlari deb qarash mumkin bo'lgan tovarlar uchun shaxsiy xarajatlarni sun'iy ravishda qisqartiradi, lekin jamiyat xarajatlarini qisqartirmaydi. Kutilganidek, yuqori marjinal soliq stavkasiga duch kelgan soliq to'lovchilar soliq imtiyoziga ega narsalarga, xususan, serhasham idoralarga, Gavayi orolida biznes konferentsiyalariga, korporativ bayramlarga va korxona mashinalariga ko'proq pul sarflaydilar. Soliq imtiyozi bo'lgan bu kabi xarajatlar ularning soliqlarini pasaytirgani uchun odamlar odatda to'liq narxini to'laganda xarid qilmaydigan narsalarni sotib oladilar. Yuqori marjinal soliq stavkalari va ular natijasida yuzaga keladigan noto'g'ri rag'batlar isrofgarchilik va samarasizlik kabi salbiy oqibatlarga olib keladi.

Soliq stavkalarini, ayniqsa, yuqori stavkalarni pasaytirish odatda daromad

topishga va resurslardan samarali foydalanishga bo'lgan rag'batni oshiradi. 2005–2008-yillarda Gruziya hukumati soliq qonunchiligiga tub o'zgartirishlar kiritdi. 2004-yilda amal qilgan 21 turdagi soliq stavkalari 2005-yilga 6 tagacha kamaytirildi. 2009-yildan boshlab, ijtimoiy soliqni bekor qilish va **shaxsiy daromad**(?) solig'ini joriy etish orqali jami soliqlar (daromad solig'i va ijtimoiy soliq birgalikda) pasaytirildi. Marjinal daromad solig'i 32 foizdan 20 foizgacha pasaytirildi.

Yuqorida muhokama qilingan salbiy rag'batlar tufayli ko'p iqtisodchilar «qat'iy soliq stavkasi»ni tavsiya qiladi. Unga ko'ra, ma'lum minimal summadan oshgan barcha daromadga bir xil marjinal soliq stavkasi qo'llaniladi. Agar soliqqa tortilmaydigan minimal daromad yetarlicha yuqori belgilansa, oilalarning daromadi ko'payishi bilan haqiqatda to'langan soliqning daromaddagi ulushi oshishi mumkin. Ko'p sobiq kommunist mamlakatlar, jumladan, Rossiya, Gruziya, Slovakiya va Serbiya «qat'iy soliq stavkasi»ga o'tishda peshqadamlik qildilar. Kutilganidek, tadqiqotlarga ko'ra, bunday siyosat qora bozor yoki xufiyona iqtisodiyot deb ataluvchi norasmiy iqtisodiy faoliyat ulushini kamaytiradi.

Soliqlarni katta miqdorda oshirish esa, aksincha, iqtisodiyot uchun halokatli oqibatlarga olib kelishi mumkin. Qo'shma Shtatlarining Buyuk depressiya davridagi soliq siyosati bunga yaqqol misol bo'ladi. 1932-yilda federal byudjet defitsitini kamaytirish maqsadida Guver respublikachilar ma'muriyati demokratlar boshchiligidagi Kongress bilan hamkorlikda Qo'shma Shtatlari tarixida tinchlik davridagi eng katta soliq stavkalarini oshirish bo'yicha qarorni qabul qildi. Shaxsiy daromadga eng past marjinal soliq stavkasi 1,5 foizdan 4 foizgacha oshirildi. Daromadning tepa shkalasida esa, eng yuqori marjinal soliq stavkasi 25 foizdan 63 foizgacha oshirilgan edi. Umuman olganda, jismoniy shaxslar uchun daromad solig'i bir yilda ikki barobardan ko'proqqa ko'tarildi! Soliqning bu darajada katta oshirilishi uy-xo'jaliklarining soliq to'lashdan keyin qolgan daromadlarini kamaytirdi va daromad ishlab topishga, iste'mol qilishga, jamg'arishga hamda investitsiya qilishga rag'batni pasaytirdi. Buning oqibatlari halokatli yakunlandi. 1932-yilda real ishlab chiqarish hajmi 13 foizga qisqarib, bu Buyuk depressiya davridagi eng katta yillik qisqarish edi. Ishsizlik darajasi 1931-yilda 15,9 foizdan 1932-yilda 23,6 foizgacha ko'tarildi.

Atigi to'rt yildan so'ng, Ruzvelt ma'muriyati soliqlarni yana oshirdi va 1936-yilda eng yuqori marjinal stavka 79 foizni tashkil qildi. Demak, 1930-yillarning ikkinchi yarmida yuqori daromadli aholi uchun har bir qo'shimcha dollar daromaddan bor-yo'g'i 21 tsenti ular ixtiyorida qolar edi. (Izoh: Prezidentlikka nomzod Ruzveltning ushbu element boshida keltirilgan so'zlarini uning prezidentlik davridagi soliq siyosati bilan solishtirish juda qiziq.) Buyuk depressiyaning jiddiyligi va davomiyligiga boshqa omillar, jumladan, pul massasining keskin qisqarishi va tarif stavkalarining katta miqdorda oshirilishi hissa qo'shdi. Shunisi aniqki, ham Guver, ham Ruzvelt ma'muriyatlari davrida soliqlarning oshirilishi Amerika tarixining ushbu musibatli sahifasida katta rol o'ynagan.

Yuqori marjinal soliq stavkasining salbiy rag'batlantiruvchi ta'sirlari nafaqat yuqori daromadli aholi uchun muammo yaratdi. Nisbatan kam daromadli ko'p odamlar ham qo'shimcha soliq to'lash bilan birga daromad darajasiga bog'liq transfert manfaatlarini yo'qotishlari sababli bilvosita yuqori marjinal soliq stavkasiga duch keladilar. Misol uchun, jismoniy shaxsning daromadi 20 000 yevrodan 30 000 yevroga oshib, natijada, daromad va ish haqidan olinadigan soliq qo'shimcha daromadning 30 foizini tashkil etadi, deb faraz qiling. Undan tashqari, daromadning bu kabi oshishi tufayli jismoniy shaxs amaldagi ijtimoiy himoya dasturidan 5000 yevrolik manfaatdan ayriladi. Demak, ushbu shaxs 80 foizga teng bilvosita marjinal soliq stavkasiga duch keladi! Ushbu raqamning 30 foizi yuqori soliq majburiyatidan va yana 50 foizi yo'qotilgan transfert to'lovidan iborat.

Bunday vaziyatda qo'shimcha 10 000 yevro daromad ishlab topuvchi shaxslarda uning atigi 20 foizi ular ixtiyorida qoladi. Shunisi ravshanki, bu ularning ishlab daromad topishlariga rag'batni ancha pasaytirib, daromad pog'onasida tepaga ko'tarilishlarini qiyinlashtiradi. Biz bu masalaga 3-bob, 8-elementda transfert to'lovlari bo'yicha dasturlarning qashshoqlik darajasiga ta'sirini tahlil qilganda yana qaytamiz.

Xulosa qilib aytganda, iqtisodiy tahlillar shuni ko'rsatadiki, yuqori soliq stavkalari, jumladan, transfert manfaatlarini yo'qotishni aks ettiruvchi bilvosita soliq stavkalari, ishlab chiqarish faoliyatini qisqartiradi, bandlik va investitsiyaga to'sqinlik qiladi hamda resurslardan isrofgarchilik bilan foydalanishga olib keladi. Ular

rivojlanishga va daromadlarning o'sishiga g'ovdir. Undan tashqari, iqtisodiy turg'unlik davrida soliq stavkalarining keskin oshirilishi iqtisodiyotda halokatli oqibatlarga olib kelishi mumkin.

Video:
Soliq islohoti iqtisodiyoti: Ponchik do'konidan saboqlar

Albatta, past soliq stavkalari soliq to'lanmaydi degani emas. Quyida 3-bobda muhokama qilinganidek, bozorlar yetkazishi qiyin bo'lgan ba'zi mahsulot va xizmatlarni davlat tomonidan ta'minlashga qonuniy asoslar mavjud. Rag'batlar va kutilmagan oqibatlar ta'siri inobatga olingandan keyin halq soliqlar va davlat xarajatlarini daromad taqsimoti uchun ishlatilishini hal qilishga ham erkin. Nihoyat, 3-bobda ham muhokama qilinganidek, iqtisodchilarning ko'pi soliqlar va davlat xarajatining (fiskal siyosat deb nomlanadi) iqtisodiy faoliyatdagi tabiiy o'zgaruvchanligini kamaytirishda ahamiyati borligiga ishonadilar.

Albatta, soliqlarning salbiy oqibatlari soliq uchun yig'ilgan mablag' miqdori ta'siridan kattaroq (ayniqsa, agar ushbu mablag'lar unumdorlikni oshiradigan jamiyat investitsiyasi uchun ishlatilsa). Yuqori soliq yuki korxonalarni qora bozorda ishlab chiqarishga rag'batlantirsa ham, ular soliq organlari nazariga tushish ehtimolini kamaytirish uchun unumdorligi past bo'lgan kichik korxona bo'lib qolishga moyil. Buning ustiga, soliq tizimi qanchalik keng ko'lamli va murakkab bo'lsa, korxonalar soliqni to'lash uchun shuncha ko'p vaqt va mablag' sarflaydilar.

Murakkab masalalar bo'yicha indeks yaratish doimo qiyin va natijalari munozarali bo'lsa ham, «Biznesni yuritish qulayligi» indeksining (unda ham soliq stavkalari, hamda uning murakkabligi inobatga olingan) bir qismi sifatida Jahon bankining hisoblagan soliq yuklari reytingi intuitiv nuqtai nazaridan to'g'riga o'xshaydi[(39)]. 2019-yilda soliq tizimi eng qulay bo'lgan davlatlar qatoriga, kutilgandek, Gongkong[(40)], Singapur, Yangi Zellandiya, Irlandiya va Finlandiya (va neft daromari tufayli korxona solig'i deyarli yo'q bo'lgan Fors ko'rfazidagi ba'zi kichik davlatlar)

kiradi. Ko'rsatkichi eng past bo'lganlarga ham, kutilgandek, Venesuela, Somali, Boliviya, Chad va Markaziy Afrika Respublikasi kiradi. Post-kommunist davlatlar ichida soliq tizimi eng qulay bo'lganlar qatoriga Estoniya (12-o'rinda), Gruziya (14), Latviya (16) va Litva(18) kiradi. O'rtaxol o'tish davri mamlakati 67-o'rinda, ya'ni taqlid qilishga loyiq bo'lmagan Gretsiya qatorida turadi. Agar post-kommunist davlatlar soliq yuklarini Baltika yetakchilari va Gruziya darajalarigacha pasaytira olsalar, ularning o'sish darajalari ko'tarilishi aniq.

ELEMENT 2.7

Erkin savdo

Boshqa davlatlar bilan erkin savdo aholi daromadlarini oshiradi.

> ***Erkin savdo***(?) *odamlarga o'zlari istagancha oldi-sotdi qilishlariga imkoniyat berishdan iborat.* ***Proteksionistik tariflar***(?) *harbiy blokada kabi kuch ishlatishga o'xshash bo'lib, ularning maqsadi bitta — savdoni chekalsh. Ular o'rtasidagi farq quyidagicha: agar harbiy blokada dushman mamlakat savdo qilishiga to'sqinlik qilish bo'lsa, proteksionistik tariflar orqali davlat o'z aholisi savdo qilishiga to'sqinlik qilishga harakat qiladi*(41).
>
> **— Genri Jorj, XIX asrning siyosiy iqtisodchisi**

Xalqaro savdo(?) printsiplari ixtiyoriy ayirboshlash asosida yotuvchi printsiplarga o'xshash. Ichki savdo kabi, xalqaro savdo ham savdo ishtirokchilariga ko'proq ishlab chiqarishga va iste'mol qilishga imkoniyat yaratadi. Buning sabablari uchta.

Video:
Erkin savdo kambag'allarni ekspluatatsiya qiladimi?

Birinchidan, agar har bir mamlakat aholisi ichki bozorda ishlab chiqarishdan ko'ra, xalqaro savdo orqali mahsulot va xizmatlarni arzonroqga ola olsa, ular bundan yutadi. Mamlakatlarning resurslar zahirasi bir-biridan juda farq qiladi. Bir mamalakatda ishlab chiqarish qimmat bo'lgan tovarlarni boshqasida arzonroq ishlab chiqarish mumkin. Masalan, Braziliya va Kolumbiya kabi iliq va nam iqlimga ega mamlakatlarda kofe ishlab chiqarishga ixtisoslashish afzalroqdir. Moldova va Gruziya

kabi mo"tadil kontinental iqlimlar vino ishlab chiqarishni va mevazorlarga ixtisoslashishini, Sibir esa botqoqlikda o'sadigan klyukvalarni export qilishini ko'rishimiz mumkin. Yeri katta va aholisi siyrak bo'lgan Kanada va Avstraliya aholisi bug'doy, ozuqa ekinlari va mol go'shti kabi katta yer hududlarini talab qiluvchi mahsulotlarni ishlab chiqarishga ixtisoslashishga harakat qiladi. Yer tanqis va yuqori malakali ishchi kuchiga ega Yaponiyada fuqarolar fotoapparatlar, avtomashinalar va elektron mahsulotlar kabilarni ishlab chiqarishga ixtisoslashadilar. Savdo hamkorlarning har biriga katta tannarxli mahsulotlar ishlab chiqarishdan ko'ra, ular eng samarali ishlab chiqarishi mumkin bo'lgan mahsulotlarni ko'proq o'z resurslaridan foydalanib ishlab chiqarishlariga imkoniyat beradi. Bunday ixtisoslashuv va savdo natijasida jami ishlab chiqarilgan mahsulot hajmi oshib, har bir mamlakat aholisi yuqoriroq turmush darajasiga erishishi mumkin bo'ladi.

Ikkinchidan, xalqaro savdo mahalliy ishlab chiqaruvchilar va iste'molchilarga ko'plab yirik ishlab chiqarish jarayonlariga xos miqyos samarasidan foydalanish imkonini beradi. Bu, ayniqsa, kichik mamlakatlar uchun o'ta muhim. Xalqaro savdo orqali mahalliy ishlab chiqaruvchilar kattaroq miqyosda ishlab chiqara oladilar va shu sababli faqat ichki bozorga qaram bo'lgan holatga nisbatan mahsulot birligi tannarxini pasaytirishga erishadilar. Masalan, savdo tufayli Kosta-Rika, Gvatemala, Tayland va Vetnam kabi mamlakatlardagi tekstil mahsulotlari ishlab chiqaruvchilar katta miqyosli ishlab chiqarishning afzalliklaridan foydalana oladilar. Agar ular mahsulotlarini xorijga sota olmaganda edi, ularning mahsulot birligi tannarxi ancha katta bo'lar edi, chunki mahalliy tekstil mahsulotlari bozori yirik, lekin tannarxi past sanoat korxonalarini qo'llab-quvvatlash uchun kichiklik qiladi. Xalqaro savdo orqali esa, ushbu mamlakatlardagi tekstil korxonalari katta hajmda ishlab chiqarishi va sotishi hamda jahon bozorida samarali raqobat qilishi mumkin.

Xalqaro savdo mahalliy iste'molchilarga ham katta miqyosda ishlab chiqaruvchi xorijiy korxonalardan xarid qilish orqali manfaat ko'rishga imkon beradi. Masalan, bugungi samolyotlarning dizayn va muhandislik xarajatlari juda kattaligini hisobga olsak, hech qaysi mamlakatning ichki bozori hatto yagona samolyot ishlab chiqaruvchisi uchun miqyos samarasidan to'la foydalanishga yetarlicha katta emas.

Biroq, xalqaro savdo tufayli «Boeing» va «Airbus» ko'proq va arzonroq samolyotlar sotishi mumkin. Natijada, dunyo mamlakatlari iste'molchilari katta miqyosda ishlab chiqarilgan va arzonroq narxlarda sotib olingan samolyotlarda uchishlari mumkin.

Uchinchidan, xalqaro savdo mahalliy bozorlarda raqobatni kuchaytiradi va iste'molchilarga ko'proq turdagi mahsulotlarni arzonroq narxlarda sotib olishlariga imkon beradi. Chet el raqobati mahalliy ishlab chiqaruvchilarni hushyor turishga chaqiradi. Ularni sifatni yaxshilashga va tannarxni pasaytirishga majbur qiladi. Shu bilan birga, turli chet el mahsulotlarining mahalliy bozorda mavjudligi iste'molchilar uchun xalqaro savdo bo'lmagan vaziyatga nisbatan tanlovlar xilma-xilligini ko'paytiradi.

Davlatlar ko'pincha xalqaro savdoni cheklovchi tartiblarni joriy etadilar. Bularga tariflar (import tovarlari uchun soliqlar), kvotalar (import hajmini cheklash), **valyuta kursi**(?) ustidan nazorat o'rnatish (import hajmini kamaytirish va eksportni oshirish maqsadida mahalliy valyuta kursini sun'iy ravishda past darajada ushlab turish) va importchi yoki eksportchilar uchun joriy qilingan byurokratik qarorlar kiradi. Bu kabi savdo cheklovlari tranzaksion xarajatlarni oshirib, ayirboshlash manfaatlarini kamaytiradi. Ushbu elementning boshida keltirilgan Genri Jorjning so'zlariga ko'ra, savdo cheklovlari xuddi davlat o'z fuqarolari uchun harbiy blokada joriy qilganga o'xshaydi. Dushman mamlakatning blokadasi mamlakatga zarar yetkazgani kabi, savdo cheklovlari ko'rinishida joriy qilingan blokada ham aholiga zarar yetkazadi.

Barcha mamlakatlarni erkin savdo tarafdori deb hisoblash mumkinmi? Mahalliy savdo markazlari va supermarketlarda turli tuman mahsulotlar bo'lsa, mamlakat erkin savdoni qo'llab-quvvatlaydi degan xulosaga kelish mumkin, lekin bu butunlay to'g'ri emas. Masalan, Ukrainada barcha sanoat mahsulotlari uchun o'rtacha tarif 10 foizdan yuqori, qishloq xo'jaligi mahsulotlari uchun esa u 20 foizgacha yetadi. Boshqa mahsulotlar importi bundan ham ko'proq cheklangan, masalan, shakar uchun 50 foiz va kungaboqar yog'i uchun 30 foiz tarif joriy etilgan. Bolgariyada YIga a'zo bo'lmagan mamlakatlardan import uchun tariflar 5 foizdan 45 foizgachani tashkil qiladi. Qo'shma Shtatlari sut mahsulotlari, shakar, etil spirti, paxta, mol go'shti, tunets balig'idan konservalar va tamaki mahsulotlariga kvota o'rnatgan. Kvotadan oshgan import uchun

nihoyatda yuqori tarif stavkalari belgilangan.

Tarifdan tashqari, mamlakatlar kvota o'rnatishi (import hajmini cheklash), boshqa mamlakatlar mahsulotlarini yoki ayrim mamlakatlar mahsulotlarini butunlay taqiqlab qo'yishi ham mumkin. Tariflar, kvotalar va taqiqlar nafaqat savdo siyosati maqsadlarida qo'llaniladi. Masalan, Rossiya Ukraina bilan ziddiyatlar paydo bo'lgandan keyin siyosiy kelishmovchiliklarga javoban Evropa Ittifoqi, Qo'shma Shtatlari, Kanada, Avstraliya va Norvegiyaning deyarli barcha qishloq xo'jaligi mahsulotlari importini taqiqlab qo'ydi. 2018 va 2019-yillarda Qo'shma Shtatlari prezidenti Tramp Xitoy bilan kelishmovchiliklarda tarif siyosatidan foydalandi.

Iqtisodchi bo'lmagan odamlar import cheklovlari ish o'rinlarini yaratadi deb tez-tez da'vo qilib turadilar. Birinchi bobning 9-elementida muhokama qilganimizdek, ish o'rinlari emas, balki qiymat yaratish haqiqatan ahamiyatga ega. Agar ish o'rinlari yuqori daromad darajasini ta'minlaganda edi, biz ularni istaganimizcha ko'p yaratishimiz mumkin edi. Barchamiz bir kun chuqur qazib, keyingi kun chuqurni ko'mishimiz mumkin edi. Biz hammamiz ish bilan band bo'lar edik, lekin bunday ish o'rinlari odamlar qadrlaydigan tovar va xizmatlarni yaratmaganligi sababli biz nihoyatda qashshoq bo'lib qolaverar edik.

Import cheklovlari avvaliga bandlik darajasini oshirgandek tuyulishi mumkin, chunki import cheklovlari orqali himoyalangan sanoatlar kengayishi yoki, hech bo'lmaganda, kichraymasligi mumkin. Biroq, bu cheklovlar jami bandlik darajasini oshiradi degani emas. Birinchi bobning 12-elementida muhokama qilgan ikkilamchi ta'sirlarni eslaylik. Agar biror mamlakat tariflar, kvotalar va boshqa cheklovlarni joriy etish orqali xorijliklarning u mamlakatda sotish qobiliyatini cheklasa, u shu bilan birga xorijliklarning o'zidan xarid qilish qobiliyatini ham kamaytiradi. **Import**[(?)] tufayli boshqa mamlakatlar aholisining import qiluvchi mamlakat **eksportini**[(?)] sotib olish yoki unda investitsiya qilish qobiliyatini oshiradi. Demak, import cheklovlari eksport hajmini bilvosita qisqartiradi. Eksport qiluvchi sanoatlarda ishlab chiqarish hajmi va bandlik darajasi pasayishi natijasida himoyalangan sanoatlarda «saqlab qolingan» ish o'rinlaridan keladigan manfaatlar yo'qqa chiqadi[(42)].

Savdo cheklovlari na ish o'rinlari yaratadi, na ularni vayron qiladi, balki ularning

o'rinlarini almashtiradi[43]. Cheklovlar ishchi kuchi va boshqa resurslarni sun'iy ravishda mahsulotlarni boshqa mamlakatlarga nisbatan qimmatroq tannarxda ishlab chiqarishga yo'naltiradi. Mamlakatning resurslari samaraliroq qo'llaniladigan sohalarda, ya'ni import cheklovlarisiz korxonalar jahon bozorida raqobat qila oladigan sohalarda, ishlab chiqarish hajmi va bandlik darajasi pasayadi. Demak, ish kuchi va boshqa resurslar yuqori unumdorlikka ega sohalardan unumdorlik past sohalarga yo'naltiriladi. Bunday siyosatga amal qilgan mamlakatlarda ham ishlab chiqarish hajmi, ham daromad darajasi pasayadi.

O'qish uchun:
Duayt Li. «Bozorlar va erkinlik»

Ko'pchilik odamlar yuqori daromadli mamlakatlardagi ishchilar kuniga atigi 2 yoki 3 dollar daromad topadigan xorijliklar bilan raqobatlasha olmaydi, deb o'ylaydilar. Bu qarash noto'g'ri bo'lib, u yuqori ish haqi manbaini va qiyosiy ustunlik qonunini tushunmaslikdan kelib chiqadi. Yuqori daromadli mamlakatlarda ishchilar yaxshi ma'lumotli va yuqori malakali bo'lib, ular ish faoliyatida ko'p kapital asbob-uskunalaridan foydalanadilar. Bu omillar ular uchun yuqori ish haqi manbai, yuqori unumdorlikni ta'minlaydi. Burundi va Efiopiya kabi ish haqi past mamlakatlarda aynan unumdorlik darajasi pastligi bois ish haqi ham pastdir. Ukrainada o'rtacha daromad darajasi Burundinikidan 25 barobar kattaroq ekanligi Ukrainlar bir chashka Burundi kofesidan rohatlanishiga xalaqit bermasligi kerak.

Har qaysi mamlakat doimo ba'zi narsalarni boshqalarga nisbatan yaxshiroq bajaradi. Ish haqi ham yuqori, ham past bo'lgan mamlakatlar, agar resurslarini nisbatan yaxshi bajara oladigan unumli faoliyatlarga yo'naltirsa, ular foyda oladi. Agar ish haqi yuqori mamlakat mahsulotni mamlakat ichkarisida ishlab chiqarish tannarxidan arzonroq narxda xorijiy korxonalardan import qila olsa, unda import qilish mantiqqa to'g'ri keladi. Ichki bozorda ishlab chiqarish qimmat mahsulotlarni ishlab chiqarishga kamroq resurslar yo'naltiriladi, va ko'proq resurslar ichki bozorda ishlab chiqarish

arzonroq tovar va xizmatlarni ishlab chiqarishga yo'naltiriladi[44]. Savdo ish haqi ham yuqori, ham past bo'lgan mamlakatlardagi ishchilarga ishlab chiqarish hajmini oshirishlariga yordam beradi. O'z navbatida, unumdorlikning oshishi ikkala mamlakatda ham ish haqi oshishiga olib keladi.

Agar xorijiy ishlab chiqaruvchilar iste'molchilarni juda arzon[45] mahsulot bilan ta'minlay olsa-yu, mahalliy ishlab chiqaruvchilar ular bilan raqobat qila olmasachi? Ushbu holatda, arzon mahsulotni chetdan olib kelib, ichki resurslarni boshqa narsalarni ishlab chiqarishga yo'naltirish maqsadga muvofiq bo'lgan bo'lar edi. Shuni yodda tuting, yashash darajamizni ish o'rinlari emas, balki tovar va xizmatlarning mavjudligi belgilaydi. Ushbu nuqtai nazarni frantsuz iqtisodchisi Frederik Bastia o'zining 1845-yildagi «Sham ishlab chiqaruvchilar nomidan arznoma» satirik asarida yaqqol tasvirlagan edi. Arznoma qo'yo Frantsiya deputatlari Palatasiga Frantsiyalik sham, chiroq va boshqa ichki yoritish vositalarini ishlab chiqaruvchilar nomidan yozilgan. Arznomaga ko'ra, mahalliy yoritish vositalari ishlab chiqaruvchilar «xorijiy ishlab chiqaruvchining kuchli raqobatidan aziyat chekmoqda, xorijlik bizga nisbatan a'lo darajada tashkil etilgan sharoitlarda mehnat qilishi tufayli, u mahalliy bozorni arzon mahsulotlar bilan to'ldiryapti; u paydo bo'lishi bilan mahalliy ishlab chiqaruvchilarning savdosi to'xtab, hamma mijozlar unga murojaat qiladi. Son-sanoqsiz ishlab chiqaruvchilardan iborat Frantsiya sanoat tarmoqlaridan biri birdaniga turg'unlikka tushdi».

Albatta, bu raqib quyosh bo'lib, arizachilar Frantsiya deputatlar Palatasidan binolarga quyosh nuri kirmasligini ta'minlash uchun derazalarni, pardalarni va boshqa tuynuklarni yopishni talab qiluvchi qonunni qabul qilishni so'ragan edi. Arizada agar ichki yoritishda quyosh nuridan foydalanish taqiqlansa, bandlik darajasi sezilarli darajada oshishi mumkin bo'lgan yoritish vositalari ishlab chiqarish sanoatidagi kasblar ro'yxati keltirilgan. Bastianing ushbu satiradagi nuqtai nazari bizga ravshan: Arznomada taklif qilingan qonun qanchalik ahmoqona bo'lmasin, u mahalliy ishlab chiqaruvchilarni «saqlab qolish» va bandlikni ko'paytirish maqsadida tannarxi arzon tovar va xizmatlarning mavjudligini cheklashga qaratilgan qonunlardan ko'ra ahmoqona emas.

Oxirgi bir necha o'n yilliklarda transport xarajatlari kamaydi va savdo cheklovlari qisqardi. Savdo cheklovlari, ayniqsa, kam daromadli mamlakatlarda sezilarli darajada qisqardi. 1980-yilda kambag'al va **kam rivojlangan mamlakatlarda**[(?)] 20 foiz yoki undan balandroq tariflarni joriy qilish odatiy hol bo'lgan. Ularning ko'pchiligida valyuta kursi ustidan nazorat o'rnatilib, bu fuqarolar uchun import mahsulotlarini xarid qilishga zarur xorijiy valuyta olishni qiyinlashtirdi. Bugungi kunda vaziyat keskin o'zgargan. 1980-yillardan boshlab bir qator kam rivojlangan mamlakatlar, xususan, Xitoy va Hindiston tariflarni pasaytirdi, valyuta kursi ustidan nazoratni bo'shashtirdi va boshqa savdo cheklovlarini olib tashladi. Natijada, xalqaro savdo jadal sur'atlarda o'sishni boshladi.

Xalqaro savdoning o'sishi jahonda ishlab chiqarish hajmining oshishiga va iste'molning yuqoriroq darajaga erishishiga imkoniyat yaratdi. Kam rivojlangan mamlakatlarning ko'pida, ayniqsa, aholisi katta bo'lgan Osiyo mamlakatlarida jon boshiga to'g'ri keladigan daromad keskin ko'tarildi. Erkinroq savdo, ayniqsa, kambag'al aholiga ijobiy ta'sir ko'rsatdi. 1980 va 2015-yillar oralig'ida dunyodagi o'ta qashshoq aholi soni 1,1milliarddan ko'proqqa, y'ani dunyo aholisining 40 foizidan 10 foizigacha qisqardi. Bugungi kunda rivojlanayotgan mamlakatlardan boshqa jahon mamlakatlariga eksport qilinayotgan mahsulotlarning uchdan ikki qismiga hech qanday tarif olinmaydi.

Bundan tashqari, xalqaro savdoning o'sishi boy va kambag'al mamlakatlar o'rtasida daromadlar darajasidagi farqni qisqartirdi. Oxirgi o'n yilliklarda kam rivojlangan mamlakatlar yuqori daromadli rivojlangan mamlakatlarga nisbatan tezroq o'sdi. Shuningdek, daromadlar darajasi dunyo aholisining uchdan bir qismi joylashgan Xitoy va Hindistonda jadal o'sdi. Natijada, daromadlarning jahondagi taqsimoti, ayniqsa, 2000-yildan keyin tenglashib bormoqda[(46)].

Biroq, savdoning o'sishi Qo'shma Shtatlari, Kanada, Yaponiya va G'arbiy Evropa mamlakatlari kabi yuqori daromadli mamlakatlarda daromadlar taqsimotiga ko'pincha o'zgacha ta'sir ko'rsatadi. Shunisi ravshanki, yuqori daromadli mamlakatlar odatda yuqori malaka va ta'lim darajasini talab qiliuvchi tovarlarni eksport qilib, ko'p malaka talab qilmaydigan tovarlarni import qiladi. Shu sababli savdo malakasi pastroq ish kuchiga qaraganda yuqori malakali ish kuchiga talabni oshirishi mumkin. Shunday

ekan, yuqori malakali ishchilarning daromadlari past malakali ishchilarning daromadlariga nisbatan ko'proq oshishi natijasida mamlakat ichkarisida daromadlar darajasidagi tengsizlik oshadi. Oxirgi o'n yilliklarda deyarli barcha yuqori daromadli mamlakatlarda daromadlar tengsizligi oshdi va bunga xalqaro savdoning o'sishi hissa qo'shgan omillardan bo'lishi mumkin.

Xozirgi kunda bir qator yuqori daromadli mamlakatlarda xalqaro savdoga nisbatan qarshilik o'sib boryapti. Yetakchi siyosiy arboblar turli savdo cheklovlarini, xususan, kambag'al mamlakatlardan importni cheklashga qaratilgan choralarni qo'llab-quvvatlab chiqyapti. Daromadlar tengsizligining oshishi va past malakali, kam ma'lumotli ishchilar daromadlarining sekin o'sishi ushbu qarama-qarshilikka o'z hissasini qo'shmoqda. Ammo bu yerda boshqa juda muhim omil ham bor, u ham bo'lsa yaxshi uyushgan guruhlarning siyosiy hukmronligidir. Savdo cheklovlari alohida ishlab chiqaruvchilar va ularning resurs ta'minotchilari, jumladan, ba'zi ishchilar uchun manfaatli, lekin bundan iste'molchilar va boshqa sanoatdagi ishlab chiqaruvchilar zarar ko'radilar. Hukumatni xorijiy raqobatchilarga qarshi himoya qilishga chaqiruvchi sanoatlar odatda yaxshi uyushgan bo'lib, ularning oladigan manfaatlari yaqqol va bir yerda jamlangan bo'ladi, lekin iste'molchilar, ishchilar va boshqa resurs ta'minotchilari odatda yaxshi uyushmagan bo'lib, ularga xalqaro savdodan keladigan manfaatlar ancha tarqoq bo'ladi. Kutilganidek, uyushgan manfaatdor guruhlar katta siyosiy ta'sirga ega bo'lib (in'omlar shaklida va siyosiy ko'rinishdagi boshqa yordamlar), bu siyosatchilar ularning manfaatlarini hisobga olishini ta'minlaydi.

Video:
Erkinlik ovozi va xalqaro savdo

Buning ustiga, agar po'latni, masalan, chet elda ishlab chiqarish arzonroq bo'lsa va u cheklovlarsiz import qilinsa, buning oqibatida ishini yo'qotgan ishchilarga yetkazilgan zararni tushunish oson. Aksincha, savdoni erkinlashtirishdan naf ko'rganlarga uning foydasi uncha ko'zga tashlanmaydi. Savdo cheklovlari sharoitlarida

mantiqiy iqtisodiy fikrlash ko'pincha g'olib siyosiy strategiya bilan to'qnashadi.

Tarixdan ma'lumki, savdoga qarshi munosabat xavfli oqibatlarga olib kelishi mumkin. 1920-yillarning oxirlarida iqtisodiy rivojlanish sekinlashishi bilan savdoga salbiy munosabat paydo bo'ldi. Bu 1930-yilning o'rtasida Qo'shma Shtatlarida **Smut-Houli tarifi**(?) qonunining qabul qilinishiga olib keldi. Bu qonunga asosan deyarli 3200 ta import mahsulotlariga 50 foizdan ko'proq tariflar joriy qilindi. Prezident Gerbert Guver, senator Rid Smut, kongressmen Uillis Houli va boshqa qonun tarafdorlari yuqori tariflar iqtisodiyotni rag'batlantiradi va ish o'rinlarini saqlab qoladi deb ishonganlar. Houli buni quyidagicha ifodalagan edi: «Men Amerika iste'molchilari uchun Amerika tovarlarini Amerikalik ishchilar ishlab chiqarishini ko'rishni istayman»(47).

Garchi bu so'zlar qanchalik ajoyib eshtilmasin, natija butunlay boshqacha bo'lgan. Tarif darajasining ko'tarilishi xorijiy mahsulot ta'minotchilarini g'azablantirdi va 60 mamlakat Amerika mahsulotlari uchun yanada yuqori tariflar bilan javob qaytardi. Xalqaro savdo qisqarishi bilan Qo'shma Shtatlarida ishlab chiqarish hajmi ham kamaydi. 1932-yilga kelib, Qo'shma Shtatlarining savdo hajmi qonun qabul qilinishidan oldingi darajadan ikki barobardan ko'proqqa kamaydi. Savdodan olinadigan manfaatlar qo'ldan boy berildi, federal byudjetga tarifdan tushumlar kamaydi, ishlab chiqarish hajmi va bandlik darajasi pasaydi hamda ishsizlik darajasi keskin oshdi. Smut-Houli qonuni qabul qilinganda ishsizlik darajasi 7,8 foizni tashkil etgan bo'lsa, atigi ikki yil o'tib, u 23,6 foizgacha ko'tarildi. 1929-yil oktabridagi zararni Smut-Houli qonuni qabul qilinguncha butunlay qayta tiklagan **fond bozori**(?), qonun qabul qilingandan keyingi oylar ichida yana quladi.

Mingdan ortiq iqtisodchilar prezident Guverga yozgan ochiq xatida Smut-Houli qonunining salbiy oqibatlari to'g'risida ogohlantirganlar va qonunni imzolamaslikni so'raganlar. U ularning murojaatini rad etadi, lekin tarix ularning haq ekanligini ko'rsatdi. Pul massasining keskin qisqarishi hamda 1932 va 1936-yillarda soliqlarning keskin ko'tarilishi kabi omillar Buyuk depressiyaga o'z hissasini qo'shdi. Ammo savdo to'g'risidagi Smut-Houli qonuni ham o'sha davrdagi fojiali voqealarning asosiy sabablaridan biri bo'lgan.

Tarix yana takrorlanadimi? Umid qilamizki yo'q, lekin 1930-yillar tajribasi

siyosiy safsatalar va savdoga salbiy munosabat fojiali oqibatlarga olib kelishini ko'rsatadi.

O'qish uchun:
Frederik Bastia. «Quyosh bilan adolatsiz raqobat»

Xalqaro savdoning urushdan keyingi davrlardagi ta'sirini kuzatsak, G'arbiy Evropa mamlakatlaridagi ochiqlik darajasi ikkala jahon urushlaridan keyingi tiklanish sur'atiga va milliy iqtisodiyot hajmiga ta'sir ko'rsatganligi ravshan bo'ladi. G'arbiy Evropada Birinchi jahon urushidan keyingi o'n yillikda kuzatilgan iqtisodiy turg'unlik va Ikkinchi jahon urushidan keyingi o'n yillikda kuzatilgan iqtisodiy tiklanish o'rtasidagi tafovut hayratda qoladigan darajada katta bo'lib, bu asosan savdo siyosatida olib borilgan turlicha yondoshuvlarga bog'liq[(48)]. Birinchi jahon urushidan keyingi iqtisodiy tiklanishga urush davrida yuzaga kelgan va urushdan keyin yanada mustahkamlashgan savdo cheklovlarini kamaytirish uchun institutsional mexanizmlar yetishmagan. Germaniya 1945-yilda taslim bo'lganidan bor-yo'g'i ikki yil o'tib, 23 ta mamlakat tariflarni kamaytirish bo'yicha majburiyatlarni nazarda tutuvchi Tariflar va savdo bo'yicha umumiy kelishuvni (GATT) imzoladi. Urushdan keyin atigi besh yil o'tib, Ga'rbiy Evropaning barcha yirik mamlakatlari uch marta alohida muzokaralar raundida ishtirok etdilar va unda GATT a'zolari soni kengaytirilib, import tariflari yanada pasaytirildi. 1947-yil Jenevada o'tkazilgan GATT bo'yicha birinchi muzokaralar raundining asosiy yutuqlaridan biri tariflarning keskin pasaytirilishidir. 9-chizmada tariflarning keskin pasayishi ko'rsatilgan[(49)].

9-chizma: Ba'zi mamlakatlarda o'rtacha tarif darajasi (%)

	1913	1925	1927	1931	1952
Belgiya	9	7	11	17	t.e.
Frantsiya	14	9	23	38	19
Germaniya	12	15	24	40	16
Italiya	17	16	27	48	24
Niderlandiya	2	4	t.e.	t.e.	t.e.
Buyuk Britaniya	t.e.	4	t.e.	17	17
Qo'shma Shtatlari	32	26	t.e.	t.e.	16

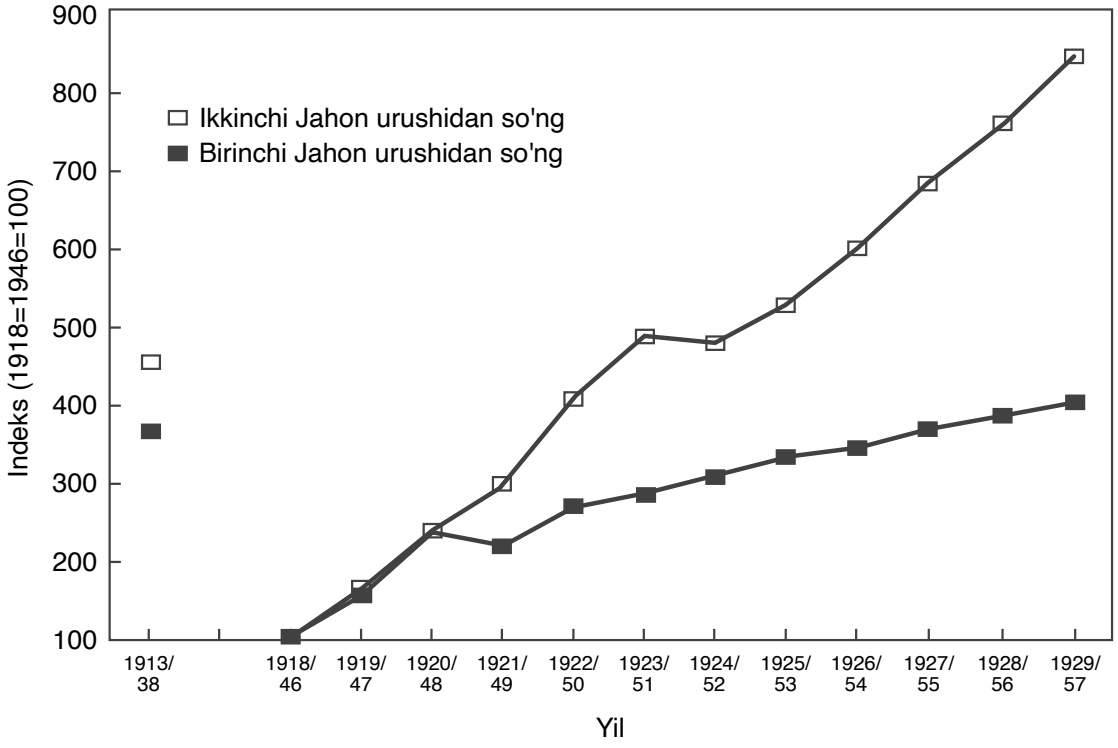
t.e. - taalluqli emas.

Izoh: Hamma yillarni taqqoslab bo'lmaydi.

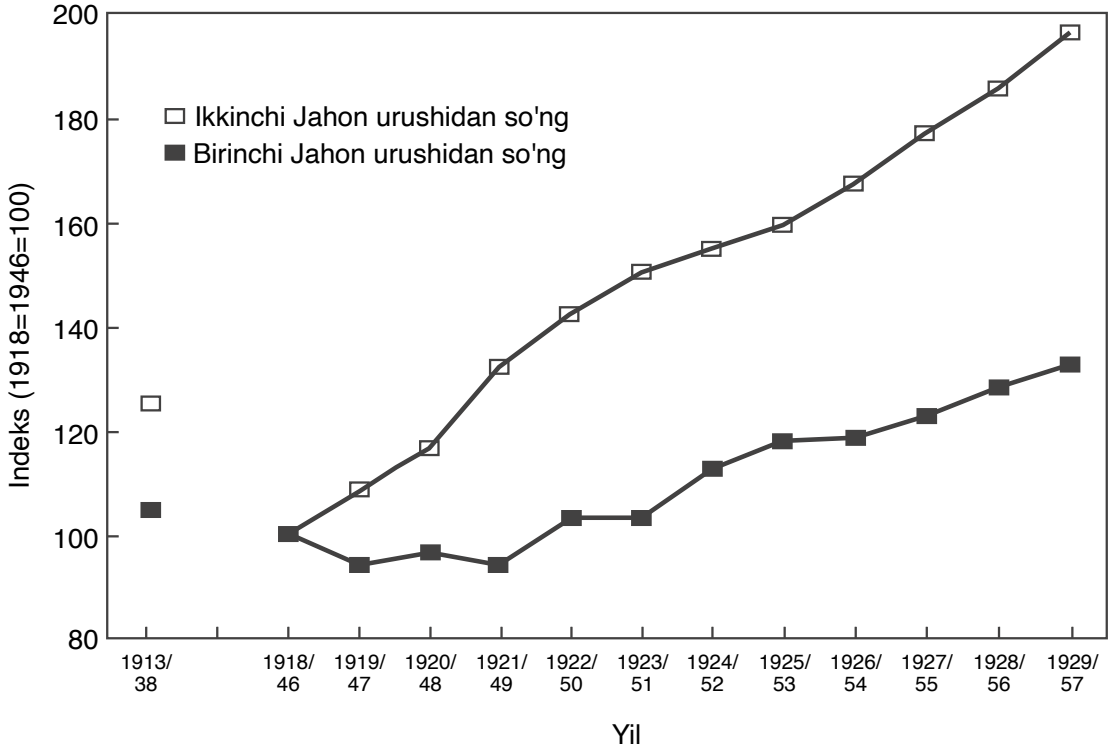
Manbalar: 1913 va 1925-yillar uchun hisob-kitoblar Tariflar va savdo bo'yicha umumiy kelishuvning (GATT, 1953) 62-betida keltirilgan Millatlar Ligasidan hamda 1952-yilgi GATT hisob-kitoblari uchun manbalardan olingan. 1927 va 1931-yillar uchun tarif ma'lumotlari Liepmann (1938-yil, 415-bet), 1932-yil Buyuk Britaniya uchun ma'lumotlar Kitson va Solomou (1990-yil, 65-66-betlar) manbalaridan olingan.

10- va 11-chizmalarda[50] ikkala urushdan keyingi davrda G'arbiy Evropaning beshta yirik mamlakatlarida — Frantsiya, Germaniya, Italiya, Niderlandiya va Buyuk Britaniyada eksport hajmi va real daromadlarning o'zgarishi ko'rsatilgan.

10-chizma: Birinchi va Ikkinchi Jahon urushlaridan keyingi davrda eksport hajmi (G'arbiy Yevropadagi beshta mamlakat bo'yicha)



11-chizma: Birinchi va Ikkinchi Jahon urushlaridan keyingi davrda real ishlab chiqarish hajmi (G'arbiy Yevropadagi beshta mamlakat bo'yicha)



Evropaning mintaqaviy va xalqaro savdosini davlat cheklovlaridan ozod qilinishi mamlakatlarga qiyosiy ustunliklariga ko'ra ixtisoslashuviga va uning afzalliklaridan foydalanishlariga imkon berdi. Bu esa ular jadal rivojlanishiga ko'maklashdi.

2-Bob. Yakuniy xulosalar

Institutlar va siyosatlarning ahamiyati

Video:
Rivojlanish iqtisodiyoti

So'nggi yillarda **iqtisodiy institutlar**[?] va siyosat iqtisodiy o'sish va taraqqiyotning asosiy omillari degan fikrni tasdiqlovchi ilmiy tadqiqotlar soni keskin ko'paydi. Iqtisodiy institutlar deganda biz iqtisodiyot ishlashi uchun kerakli tizimni yaratuvchi qonuniy talablarni, tartib-qoidalarni, urf-odat va udumlarni nazarda tutamiz. Ularga konstitutsiyaviy vakolatlar, qonuniy jarayonlar, ayirboshlash qoidalari va pul muomalasi tuzilmasi kiradi. Iqtisodiy siyosat institutlarga nisbatan tezroq o'zgartirilishi mumkin bo'lgan aniq siyosiy choralar deb ta'riflanadi.

Iqtisodiy institutlar va siyosatning iqtisodiy o'sish, rivojlanish va ijro unumdorligiga ta'sirini tahlil qiluvchi ilmiy soha «Yangi institutsional iqtisodiyot» deb ataladi. Samarali faoliyatga ko'maklashuvchi, lekin talonchilik hatti-harakatlariga to'sqinlik qiluvchi iqtisodiy institutlar va siyosat iqtisodiy o'sish va farovonlikning kalitidir. Kommunizmdan o'tish jarayonida amalga oshirilgan institutlardagi takomillashishini tahlil qilgan ko'pgina econometric tadqiqotlarga ko'ra, samarali institutlarni yaratishga tezroq o'tgan mamlakatlarda odatda iqtisodiy ko'rsatgichlar ham yuqoriroq bo'lgan[51].

Tez o'sish uchun eng muhim institutlar to'g'risida ba'zi munozaralar mavjud bo'lsa-da, mustahkam institutsional muhitni yaratishda mulk huquqi, ochiq bozorlar, monetar barqarorlik va minimal savdo cheklovlari asosiy omillar ekanligi to'g'risida deyarli yagona fikr mavjud. Ushbu qismda berilgan fikrlar Yangi institutsional iqtisodiyotni aks ettiradi.

Video:

Iqtisodiy erkinlik indeksi

Iqtisodiy institutlar va iqtisodiy siyosat qanchalik ahamiyatli? Bu savolga javob berish uchun biz turli mamlakatlarning iqtisodiy institutlari va siyosatlarini solishtirish yo'lini topishimiz lozim. 1980-yillarning o'rtalaridan boshlab, Kanadaning Vankuver shahridagi Freyzer Instituti bir necha hamkorlar bilan birgalikda «Dunyo iqtisodiy erkinligi» (EFW indeksi) deb nomlanuvchi mamlakatlararo iqtisodiy erkinlik indeksini e'lon qilib keladi. Endilikda institutlarning jahon tarmog'i tomonidan nashr etiladigan ushbu indeks mamlakatdagi iqtisodiy institutlar va siyosatning iqtisodiy erkinlik bilan muvofiqlik darajasini o'lchaydi. U davlat organlari ko'lamini, huquq tizimi va mulk huquqini, pul barqarorligini, savdo erkinligini va normativ-huquqiy muhitni hisobga oladi. Indeks 42 ta alohida qismlardan iborat bo'lib, u taxminan 160 mamlakat uchun reytingni taqdim etadi. Reyting ba'zi mamlakatlar bo'yicha 1980-yilgacha mavjud, qolgan mamlakatlar esa reytingga ma'lumotlar mavjudligiga qarab qo'shib boriladi.

Ko'p jihatdan EFW indeksi ushbu kitobning oldingi bo'limlarida keltirilgan elementlarni aks ettiradi. Yuqori EFW reytingiga erishish ichun mamlakatda xususiy mulk mustahkam himoya ostida bo'lishi, shartnomalarning xolis ijrosi va barqaror monetar muhit ta'minlanishi zarur. Shuningdek, u soliqlarni past darajada ushlab turishi, ichki va tashqi savdoga cheklovlar joriy qilishdan saqlanishi, tovar va resurslarni taqsimlashda davlat xarajatlari va normativ-huquqiy tartiblarga emas, balki asosan bozorlarga tayanishi lozim. Agar bu institutsional va siyosiy omillar iqtisodiy ko'rsatkichlarga haqiqatan ham ta'sir ko'rsatsa, unda EWF reytingi doimo yuqori bo'lgan mamlakatlardagi iqtisodiy holat hamisha reytingi past bolgan mamlakatlardagiga qaraganda ancha yaxshi bo'lishi kerak.

12-chizmada 2016-yilda EFW reytingi eng yuqori va eng past bo'lgan 10 mamlakatda 2017-yil uchun jon boshiga daromad va uning so'nggi yillardagi o'sish sur'atlari bo'yicha ma'lumotlar keltirilgan. Yaqinda iqtisodiy islohotlarning ta'siri aniq

sezila boshlagan Gruziya va Mavrikiydan tashqari, reytingning eng yuqorisida joylashgan mamlakatlar ro'yxati ajablanarli emas. Reytingning eng quyisida Venesuela joylashgan. Bir vaqtlar Janubiy Amerikadagi eng farovon bo'lgan mamlakat, Chaves/Maduro hokimiyati ostida kommunistik/sotsialistik iqtisodiy rejalashtirishning halokatli oqibatlariga yaqqol misolga aylandi. Iqtisodiy erkinlk eng yuqori mamlakatlarda 2017-yilda jon boshiga o'rtacha daromad 56 740 AQSH dollarini tashkil qilib, bu iqtisodiy erkinlik eng past bo'lgan mamlakatlardagi o'rtacha ko'rsatkichdan qariyb yetti barobarga ko'p demakdir.

12-chizmada ko'rinib turganidek, iqtisodiy erkin mamlakatlarda izchil ijobiy o'sish darajasi kuzatilmoqda. Iqtisodiy erkinlik darajasi eng past bo'lgan mamlakatlar turlicha o'sish darajasini namoyish etadilar. Ba'zilari barqarorlik davrida sekin o'sish darajasidan boshlab tez o'ssa, noto'g'ri siyosat yuritgan boshqa mamlakatlarda vaqt o'tishi bilan hattoki iqtisodiy qisqarish kuzatiladi. O'rtacha yillik o'sish darajasi reytingda eng yuqori joylashgan guruh uchun 3,7 foizni tashkil qilgan bo'lsa, reytingda eng pastda joylashgan guruh uchun -0,4 foizni tashkil etadi.

12-chizma: Iqtisodiy erkinlik, daromad va iqtisodiy o'sish

Iqtisodiy erkinlik	Mamlakat	2017-yil uchun jon boshiga YIM	2013-2017-yillarda yillik o'sish sur'atlari
2016-yilda darajasi eng yuqori bo'lgan 10 mamlakat			
1	Gonkong	61 540$	2,8%
2	Singapur	93 905$	3,5%
3	Yangi Zelandiya	40 917$	3,3%
4	Shveytsariya	65 006$	1,8%
5	Irlandiya	76 305$	9,4%
6	Qo'shma Shtatlari	59 532$	2,2%
7	Gruziya	10 689$	3,7%
8	Mavrikiy	22 279$	3,7%
9	Buyuk Britaniya	43 887$	2,2%
10	Avstraliya	47 047$	2,4%
10	Kanada	46 378$	2,2%
	O'RTACHA	56 749$	3,7%
2016-yilda reytingda eng past joylashgan 10 mamlakat			
153	Sudan	4 904$	2,8%
154	Gvineya-Bisau	1 700$	4,5%
155	Angola	6 389$	1,1%
156	Markaziy Afrika Respublikasi	726$	-4,4%
157	Suriya	2 900$	mavjud emas
157	Kongo Respublikasi	887$	6,1%
159	Jazoir	15 275$	3%
160	Argentina	20 787$	0,7%
161	Liviya	19 631$	-9,2%
162	Venesuela	mavjud emas	-7,8%
	O'RTACHA	8 133$	-0,4%

Maba: Jahon banki ma'lumotlari.

Izoh: Jon boshiga YIM (sotib olish qobiliyati pariteti bo'yicha doimiy AQSH dollarida).

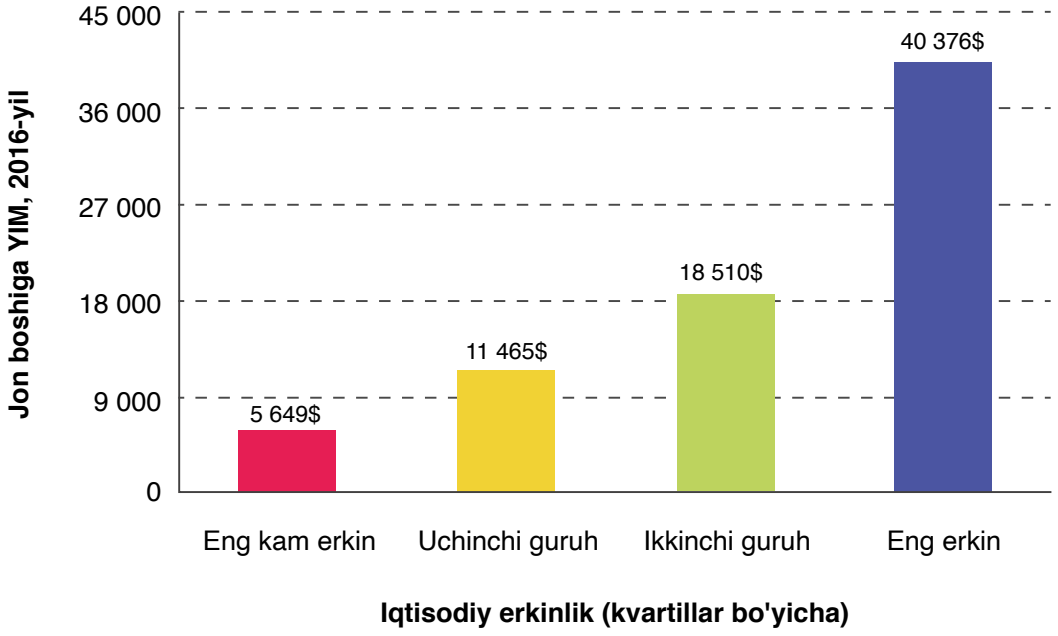
Video:

Iqtisodiy erkinlik ta'sirlari

Agar kam daromadli mamlakatlar samarali institutlarni joriy qilsa va to'g'ri iqtisodiy siyosat yuritsa, ular ancha yuqori o'sish darajasiga erishib, yuqori daromadli sanoatlashgan mamlakatlarga qaraganda daromadlar o'rtasidagi farqni kamaytirishlari mumkin. 1980-yilda dunyoda aholi soni eng ko'p bo'lgan Xitoy va Hindiston, dunyoda erkinlik darajasi eng past bo'lgan mamlakatlar qatorida bo'lgan. 1980 va 1990-yillarda ular iqtisodiy erkinlikka ko'maklashuvchi siyosatlarni yuritishni boshlagan va hozirda ulardagi iqtisodiy o'sish darajasi yiliga kamida 6 foizga teng.

Garchi yuqoridagi misollardan erkinroq mamlakatlar katta iqtisodiy muvaffaqiyatlarga erishishini xulosa qilish mumkin bo'lsa-da, har doim ham ushbu andazaga to'g'ri kelmaydigan mamlakatlar uchrab turadi. Agar biz mamlakatlarni guruhlarga ajratsak, bog'liqlik yanada aniqroq ko'rinadi. 13-chizmada mamlakatlar 4 guruhga (kvartillarga) bo'lingan. Unda har bir guruhga EFW reytingida pastdan yuqoriga qarab joylashtirilgan mamlakatlarning 25 foizi kiritilib, har bir guruh bo'yicha o'rtacha daromad darajasi keltirilgan. Joriy daromad darajasi o'n yil va undan ortiq muddat davomidagi iqtisodiy o'sishning ta'sirini aks ettirganligi tufayli, farqlar yaxshi ko'zga tashlanadi. Agar hozirgi erkin mamlakatlar so'nggi yillarda ham erkin bo'lgan deb taxmin qilsak (chuqurroq tahlillar buni tasdiqlaydi), erkinroq mamlakatlar (1995-2016-yillar uchun o'rtacha ko'rsatkichni hisoblash asosida) ancha yuqori daromad darajasiga erishgani ravshan bo'ladi. Eng erkin mamlakatlarda 2016-yilda jon boshiga o'rtacha daromad 40 376 AQSH dollarini tashkil etgan bo'lib, bu erkinlik darajasi eng past bo'lgan mamlakatlarga qaraganda yetti barobardan ko'proqdir.

13-chizma: Iqtisodiy erkinlik va jon boshiga daromad



Iqtisodiy erkinlik darajasi yuqori mamlakatlarda jon boshiga daromad ancha yuqori.

Izoh: Daromad = Jon boshiga YIM (sotib olish qobiliyati pariteti bo'yicha doimiy AQSH dollarida), 2016-yil.

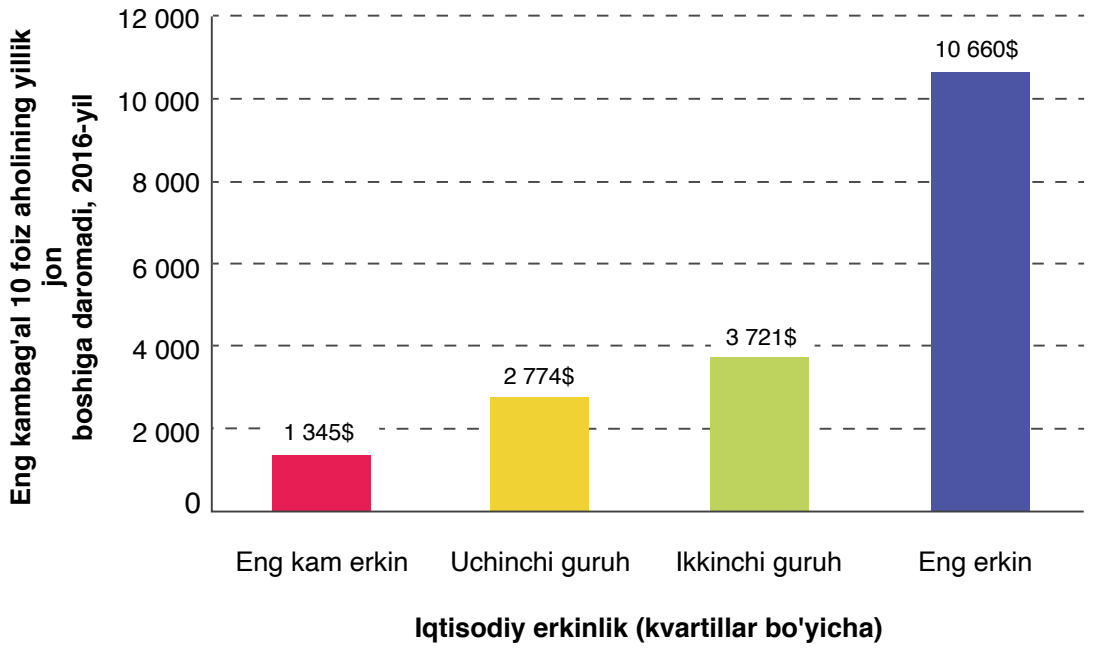
Manba: O'rtacha iqtisodiy erkinlik reytingi, 1995-2016-yillar; Jahon Banki, 2017-yil, Jahon rivojlanish ko'rsatkichlari.

Ushbu qismdagi grafalar quyidagi manbadan olingan: James Gwartney et al. Economic Freedom of the World: 2018-yillik hisobot: https://www.fraserinstitute.org/studies/economic-freedom.

Erkinroq mamlakatlar nafaqat rivojlanganroq, balki erkinroq iqtisodiyotning manfaatlari qashshoqroq uy xo'jaliklariga ham yetib borgan. 14-chizmada iqtisodiy erkinlik darajasiga qarab tasniflangan mamlakatda aholining eng kambag'al 10 foizi uchun to'g'ri keladigan jon boshiga o'rtacha daromad bo'yicha ma'lumotlar keltirilgan. Iqtisodiy erkinlik manfaatlarini hisobga olmagan holda ham, agar imkoniyat berilsa, qashshoq uy xo'jaliklari erkinroq jamiyatda yashashni tanlashi aniq. Bunday yaqqol

farq keyingi yillarda ko'p mamlakatlardagi davlat siyosatida muhokamalarga sabab bo'layotgan migratsiya oqimi to'g'risida ko'p narsalarni tushuntiradi.

14-chizma: Iqtisodiy erkinlik va eng kambag'al 10 foiz aholining olgan daromadlari



Eng kambag'al 10 foiz aholining olgan daromadlari darajasi (ulushidan farqli o'laroq) iqtisodiy erkinlik yuqori mamlakatlarda ancha yuqori.

Izoh: Eng kambag'al 10 foiz aholining yillik jon boshiga daromadi (xarid qobiliyati pariteti bo'yicha doimiy AQSH dollarida), 2016-yil.

Manba: O'rtacha iqtisodiy erkinlik darajasi reytingi, 1995-2016-yillar; Jahon Banki, 2017-yil, Jahon rivojlanish ko'rsatkichlari.

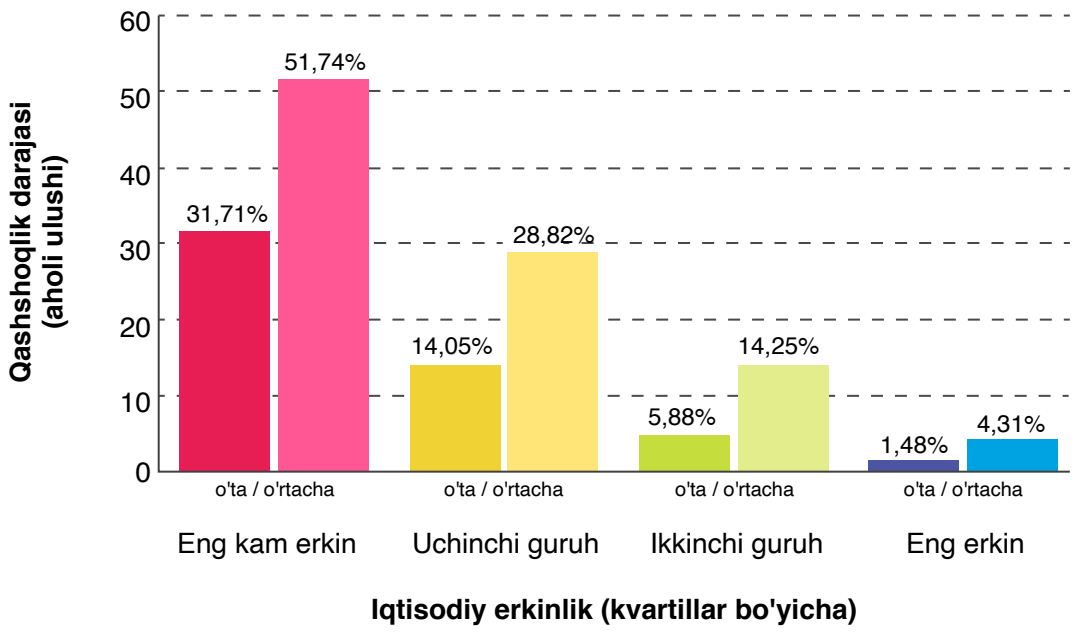
Albatta, qashshoqlik darajasini o'lchashda eng qashshoq 10 foiz aholining daromadidan foydalanish noto'g'ri xulosaga olib kelishi mumkin. Boy mamlakatdagi

eng qashshoq 10 foiz aholi yaxshi yashayotgan bo'lishi mumkindir, lekin kambag'al mamlakatda ushbu qatlamdagi aholi haqiqatan ham nochor ahvolda bo'lishi mumkin. Keling, Jahon banki tarifiga ko'ra «o'ta» yoki «o'rtacha» qashshoqlikda yashovchi aholi ulushi aks ettirilgan 15-chizmani ko'rib chiqaylik. O'ta qashshoqlik bu jon boshiga kuniga 1,90 dollarga (narxlar o'rtasidagi farqni hisobga olgandan so'ng AQSH dollarida), o'rtacha qashshoqlik esa kuniga 3,20 dollardan kamroqqa kun kechirishni anglatadi[52]. Iqtisodiy erkinlik darajasi yuqori mamlakatda yashashninig afzalligini ko'rish qiyin emas — bu kabi mamlakatlar aholisining kambag'al bo'lishi dargumon. Global miqyosda ham qashshoqlikka barham berish bo'yicha katta yutuqlarga erishildi. Jahon banki ma'lumotlariga ko'ra, 1981-yilda 42 foiz aholi o'ta qashshoqlikda yashagan. 2016-yilga kelib, bu raqam 10 foizan kamroqni tashkil etdi. Garchi qashshoqlikni butunlay bartaraf etishgacha hali uzoq bo'lsa-da, AQSH prezidenti Ronald Reygan (1981-1989) and Buyuk Britaniya bosh vaziri Margaret Tetcherning (1979-1990) bozor iqtisodiyitiga diqqatni jalb qilgani, shubhasiz, erishilgan yutuqlarning asosiy omili bo'ldi.

Video:

Iqtisodiy erkinlik va taraqqiyot

15-chizma: Iqtisodiy erkinlik hamda o'ta va o'rtacha qashshoqlik darajalari



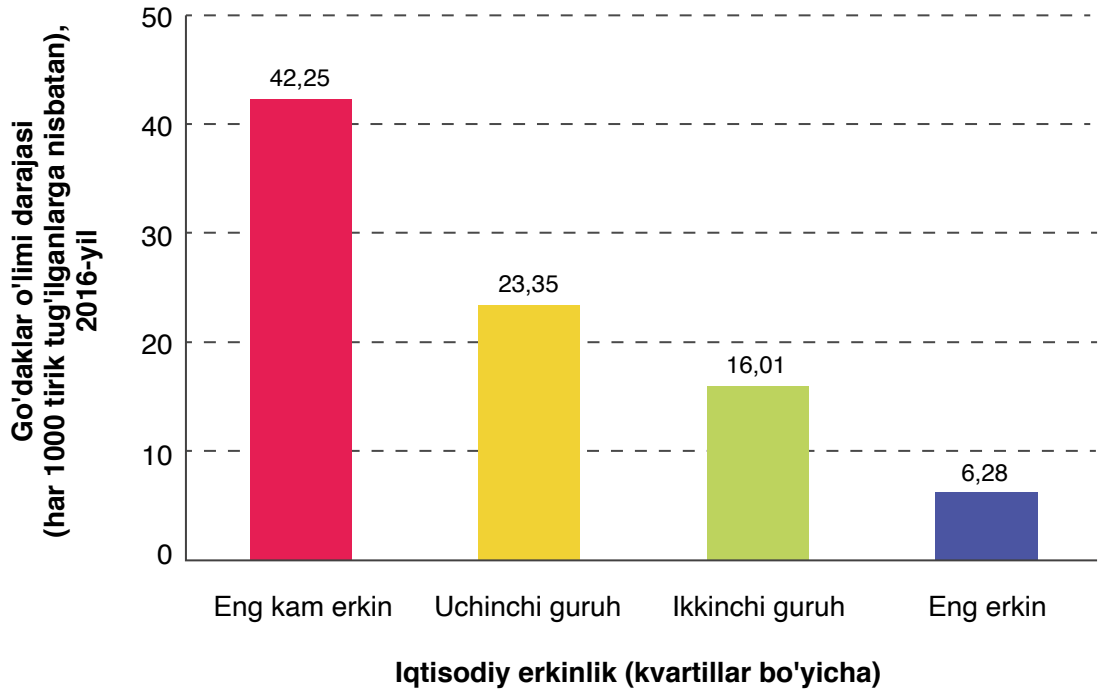
Iqtisodiy erkinlik darajasi yuqori mamlakatlarda o'ta va o'rtacha qashshoqlik darajasi pastroq.

Izoh: O'ta qashshoqlik darajasi bu mamlakatdagi kuniga 1,90 dollarga kun kechiruvchi aholi ulushi; o'rtacha qashshoqlik darajasi kuniga 3,20 dollarga kun kechiruvchi aholi ulushi (xarid qobiliyati pariteti bo'yicha 2011-yil doimiy AQSH dollarida).

Manba: O'rtacha iqtisodiy erkinlik reytingi, 1995-2016-yillar; Jahon Banki, 2017-yil, Jahon rivojlanish ko'rsatkichlari.

Albatta, dunyoda oshib borayotgan farovonlik darajasini faqat pul bilan o'lchab bo'lmaydi. Agar boshqa natijalar to'g'risida qayg'ursangiz, unda iqtisodiy erkin mamlakatlarda yashashning boshqa afzalliklari ham mavjud. Go'daklar o'limi (16-chizma) tibbiy xizmat sifatini ko'rsatuvchi yaxshi ko'rsatkich hisoblanadi.

16-chizma: Iqtisodiy erkinlik va go'daklar o'limi ko'rsatkichlari

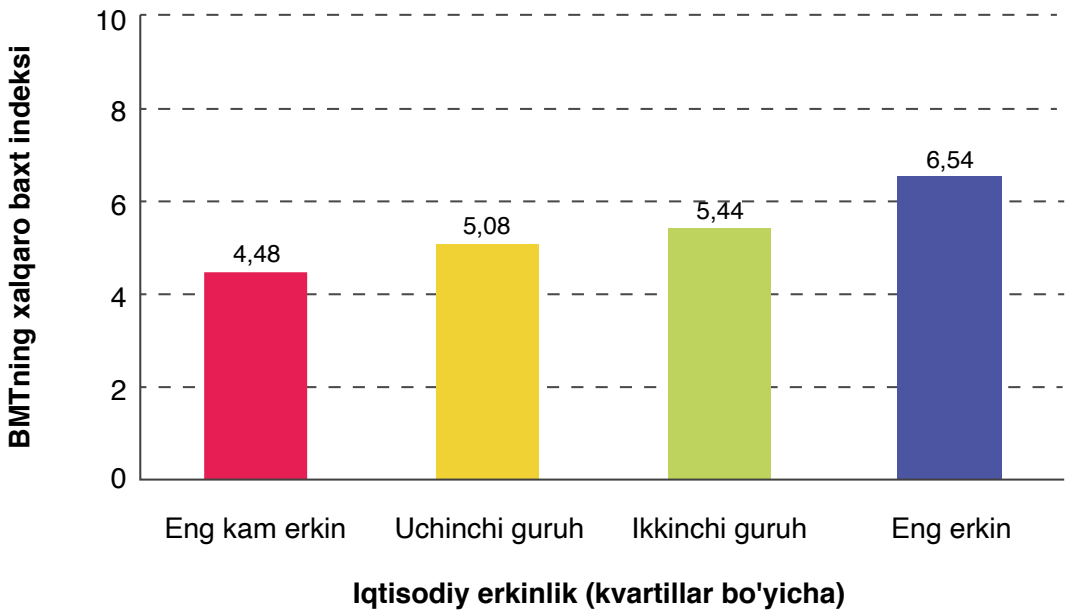


Go'daklar o'limi darajasi iqtisodiy erkinlik darajasi eng past kvartilda joylashgan mamlakatlarda eng yuqori kvartildagi mamlakatlarga nisbatan deyarli yetti barobarga ko'p.

Manba: O'rtacha iqtisodiy erkinlik darajasi reytingi, 1995-2016-yillar; Jahon Banki, 2017-yil, Jahon rivojlanish ko'rsatkichlari.

Nihoyat, baxtlilik tushunchasi mavjud. Garchi iqtisodchilar uchun odamlardan shunchaki «Qanchalik baxtlisiz?», deb so'rash noqulay bo'lsa-da, bu savolga ularning javoblari bilan iqtisodiy erkinlik darajasi o'rtasida bog'liqlik borligi ravshan ekanligi 17-chizmadan ko'rinib turibdi.

17-chizma: Iqtisodiy erkinlik va BMTning xalqaro baxt indeksi



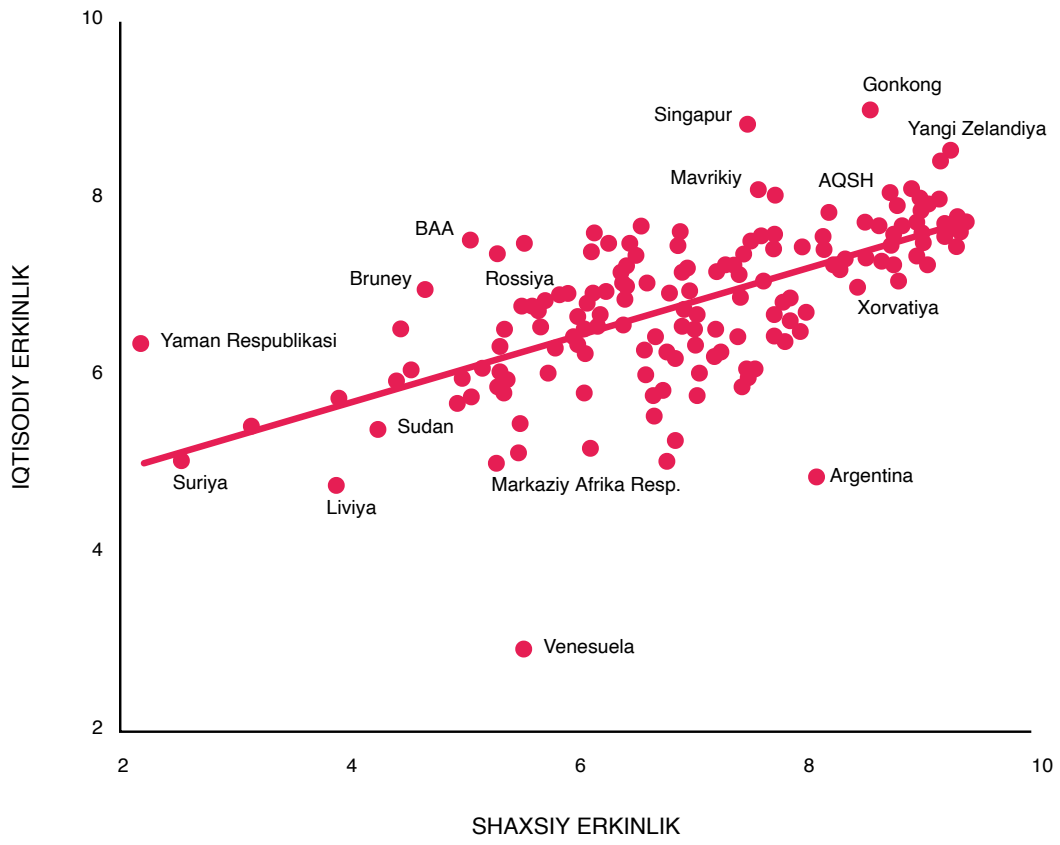
Iqtisodiy erkinlik yuqori mamlakatlarda aholi odatda hayotlaridan mamnunroq.

Izoh: «Reyting hayot tahlili bo'yicha asosiy savolga berilgan javoblarga asoslangan... Bu «Kantril zinapoyasi» deb ataladi: unga ko'ra, respondentlardan zinani tasavvur qilishi so'ralib, eng yaxshi hayot 10-pog'onaga, eng yomon hayot esa 0-pog'onaga to'g'ri keladi. Keyin ulardan hozirgi hayotlarini 0 dan 10 gacha bo'lgan ball bilan baholash so'raladi». Ma'lumotlar 2015-yil uchun.

Manba: O'rtacha iqtisodiy erkinlik darajasi reytingi, 1995-2016-yillar; Birlashgan Millatlar Tashkiloti, 2016-yil, Xalqaro baxt indeksi, 2016-yil yangilangan hisoboti.

Yaqinda Freyzer Instituti hamkorlari bilan birgalikda iqtisodiy erkinlik indeksiga «shaxsiy erkinlik» bo'yicha yangi ko'rsatkichni qo'shdi. Bu ko'rsatkich qonun ustuvorligini, xavfsizlikni, harakat erkinligini, diniy erkinlikni, yig'ilishlar erkinligini, so'z erkinligini va shaxsiy erkinlikni aks ettiradi. 18-chizmada ko'rsatilganidek, shaxsiy erkinlik va iqtisodiy erkinlik o'rtasida yaqin bog'liqlik mavjud. Erkin jamiyatlar nafaqat boyroq, ularda odatda inson huquqlari ko'proq hurmat qilinadi.

18-chizma: Shaxsiy va iqtisodiy erkinlik o'rtasidagi o'zaro bog'liqlik, 2016-yil



Manba: Ian Vasquez va Tanja Porcnik, *The Human Freedom Index 2018: A Global Measurement of Personal, Civil, and Economic Freedom.* Nashr etuvchilar: Kato Instituti, Frayzer Instituti va Freydrix Nauman Erkinlik fondi.

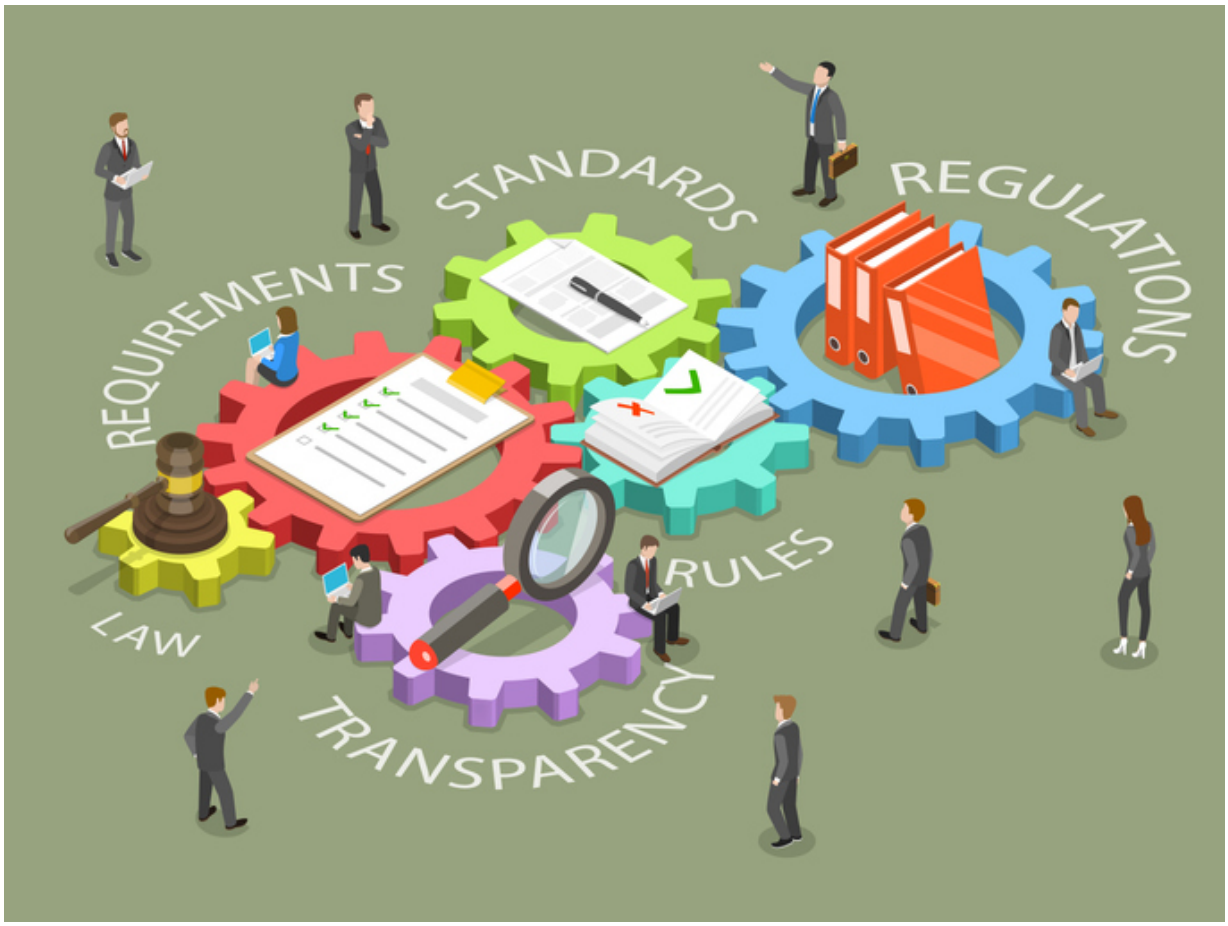
Iqtisodiy nazariya va empirik dalillar ushbu bo'limda keltirilgan siyosatlarni qabul qilgan va amalga oshirgan mamlakatlar tezroq o'sishini, yuqoriroq daromad darajasiga erishishini va qashshoqlikni bartaraf etishda ko'proq muvaffaqiyatga erishishini ko'rsatadi. Iqtisodiy taraqqiyotning kaliti samarali institutlarni yaratishdan hamda iqtisodiy va shaxsiy erkinliklarga ko'maklashuvchi siyosatlarni yuritishdan iborat. Bu omillarning ahamiyatini butun dunyodagi fuqarolar va siyosiy rahbarlar

qanchalik tez tushunib yetsa va mamlakatlarida iqtisodiy erkinlikni kengaytirishga harakat qilsa, dunyo yanada farovonroq bo'ladi.

Video:
Slovakiyadagi iqtisodiy erkinlik

3-BOB

Davlatning roli to'g'risida iqtisodiy fikrlashning o'nta asosiy elementlari



TALABLAR, STANDARTLAR, NORMALAR, TARTIB-QOIDALAR, SHAFFOFLIK, QONUN

Elementlar:

1. Davlat shaxslar huquqlarini himoya qilish va bozor ta'minlashi murakkab bo'lgan ba'zi tovar va xizmatlarni yetkazib berish orqali iqtisodiy taraqqiyotni rag'batlantiradi.

2. Agar monopoliya va bozorga chiqishga katta to'siqlar mavjud bo'lsa, bozorlar ideal samaradorlikka erishmaydi.
3. Jamoat mollari va tashqi ta'sirlar shaxslarni o'z manfaatlari yo'lida ideal iqtisodiy samaradorlikka zid faoliyat turlari bilan shug'ullanishga undashi mumkin.
4. Siyosiy saylov orqali taqsimlash bozor taqsimotidan tubdan farq qiladi.
5. Agar konstitutsion yoki boshqa qat'iy me'yorlar bilan cheklanmasa, maxsus manfaatdor guruhlar demokratik siyosiy jarayondan soliq to'lovchilar va iste'molchilar hisobiga o'z maqsadlari yo'lida foydalanadilar.
6. Agar qonun chiqaruvchilarni konstitutsion yoki boshqa qat'iy qoidalar bilan cheklamasa, ular byudjet defitsitiga yo'l qo'yadilar va haddan tashqari ko'p sarflaydilar.
7. Agar davlat ayrimlarga boshqalar manfaatiga zid imtiyozlar bersa, bu samarasizlikka hamda davlat mulozimlari va korxonalar o'rtasida betayin, nomunosib munosabatlarning rivojlanishiga olib keladi.
8. Transfert oluvchilarning sof foydasi ajratilgan transfert miqdoridan kam, ko'pincha esa ancha kam bo'ladi.
9. Iqtisodiyotni markazdan rejalashtirish juda murakkab bo'lib, bu yo'ldagi harakatlar samarasizlik va urug'-aymoqchilikka olib keladi.
10. Davlat boshqaruvidagi raqobat bozordagi raqobat kabi muhim.

Kirish

Iqtisodchilar iqtisodiy faoliyatni baholashda iqtisodiy samaradorlik standartidan foydalanadilar. Resurslardan samarali foydalanilganda, faqatgina foydasi xarajatidan katta bo'lgan faoliyat turlari amalga oshiriladi. Xarajatlari foydasidan katta bo'lgan hech bir faoliyat amalga oshirilmaydi. Boshqacha aytganda, **iqtisodiy samaradorlik**(?) mavjud resurslardan maksimal foyda olishni anglatadi. Iqtisodiyot darsliklarida odatda bozorlar ayrim faoliyat turlari bo'yicha ideal samaradorlikka erishmasligining sabablari va ushbu vaziyatni to'g'irlash uchun davlat qanday choralar ko'rishi mumkinligi tushuntiriladi. Biz shu principga amal qilamiz - ideal siyosiy faoliyat salohiyatini ko'rib

chiqamiz, lekin siyosiy jarayonlarni iqtisodiy instrumentlardan ham foydalanib tahlil qilamiz.

Hozirgi kunda Qo'shma Shtatlari va bir qator boshqa mamlakatlarda davlat xarajatlari milliy daromadning kamida 40 foizini tashkil etadi. Uning hajmi va miqyosini hisobga olsak, siyosiy taqsimlash jarayonini tushunish juda muhim. Oxirgi yarim asr ichida bu mavzu iqtisodiyotning ajralmas qismiga aylandi. Bu mavzuni o'rganuvchi sohani iqtisodchilar **jamiyat tanlovi**(?) deb ataydilar(53). 3-bobda ushbu mavzu tahlili kiritilgan.

Davlatlar odatda soliqlar va qarz olish orqali ba'zi shaxs va korxonalarni transfertlar, subsidiyalar va boshqa favoritizm shakllari bilan ta'minlaydilar. Biz ushbu jarayonni tahlil qilib, bu dasturlarning ta'siri ko'pchilik o'ylaganidan ancha farq qilish sabablarini tushuntirib o'tamiz. 3-bob davlat faoliyati sifatini va uning turmush darajamizni yaxshilashdagi salohiyatini oshirish uchun zarur constitutsion qoidalar to'plami to'g'risida tariflaydi. Umid qilamizki, bizning yondashuvimiz sizni siyosiy jarayonlarning salohiyati hamda ularning cheklanganligi to'g'risida jiddiyroq o'ylab ko'rishga da'vat qiladi.

ELEMENT 3.1

Huquqni himoya qilish va cheklangan miqdorda tovar va xizmatlarni ishlab chiqarish

Davlat shaxslar huquqlarini himoya qilish va bozorlar ta'minlashi murakkab bo'lgan ba'zi tovar va xizmatlarni yetkazib berish orqali iqtisodiy taraqqiyotni rag'batlantiradi.

Oqilona va tejamkor hukumat odamlar bir-biriga jarohat yetkazishini oldini oladi, faoliyati turini va malakasini oshirish uslubini erkin tanlashni o'zlarining ixtiyorida qoldiradi va ishchi ishlab topgan nonini undan olib qo'ymaydi. Bu xayrli davlat boshqaruvi baxt-saodatga erishishimizning so'nggi shartidir.

— Tomas Jefferson, Lavozimga kirishish paytidagi nutq, 1801-yil 4 mart.

Davlat juda muhim iqtisodiy rol o'ynaydi. Davlat quyidagi ikkita asosiy funksiyasi orqali ijtimoiy hamkorlikka ko'maklashishi va fuqarolar farovonligini yaxshilashi mumkin: (1) himoya funksiyasi orqali insonlar hayotini, erkinligini va mulkini himoya qilish; va (2) ishlab chiqarish funksiyasi orqali bozorlar ta'minlamaydigan ba'zi noyob xususiyatlarga ega tovarlarni yetkazib berish.

Video:
Cheklangan davlat boshqaruvi

Davlatning **himoya funksiyasi**(?) xavfsizlik va tartibni saqlashni, jumladan

o'g'rilik, firibgarlik va zo'ravonlikka qarshi qonunlarning ijrosini ta'minlashni o'z ichiga oladi. Fuqarolarni bir-biridan va tashqi tahdidlardan himoya qilish uchun davlatga qonun doirasida kuch ishlatishga monopoliya huquqi berilgan. Demak, «himoyalovchi davlat» odamlar bir-birlariga zarar yetkazishini oldini olishga harakat qiladi va ularning hamkorlik va hamjihatlik asosida o'zaro munosabatda bo'lishlariga qaratilgan qonunlar ijrosini ta'minlaydi. Shaxslar va ular mulkini tajovuzkorlardan himoya qilishga, shartnomalarning xolis ijrosini kafolatlashga va qonun oldida barchaning tengligini ta'minlashga qaratilgan huquq tizimi (2-bob, 1-elementga qarang) davlat himoya funksiyasining yadrosini tashkil etadi.

Himoya funksiyasi bozorlarning muttasil faoliyatini ta'minlash uchun juda muhim ahamiyatga ega. Davlat mulkchilik huquqini aniq belgilab, uning ijrosini ta'minlasa, bozor narxlari resurslarning muqobil qiymatini aks ettiradi, ishlab chiqaruvchilar esa iste'molchilar uchun tannarxiga nisbatan qiymati yuqori tovar va xizmatlarni ishlab chiqarishga o'tadilar. Bundan tashqari, agar shartnomalar samarali va favoritizmsiz ijro etilsa, tranzaksion xarajatlar miqdori kamayib, savdo hajmi ko'payadi. O'z navbatida, **rag'batlantirish tuzilmasi**(?) odamlarni resurslarni yaratishga, o'zaro manfaatli savdo qilishga va boylik yaratuvchi loyihalarni amalga oshirishga rag'batlantiradi.

Davlatning himoya funksiyasining ahamiyatini mubolag'a qilish qiyin. Agar bu funksiya qoniqarli ijro etilsa, fuqarolar firibgarlikdan himoya qilinganliklariga va ishlab topgan boyliklarini boshqalar yoki davlat tortib olmasligiga amin bo'ladilar. Bunday himoya fuqarolarga har kim ekkanini o'zi o'rishiga ishonch beradi. Shunda odamlar ko'proq ekib, ko'proq hosil oladilar. Bu esa iqtisodiy taraqqiyotga olib keladi.

Aksincha, agar himoya funksiyasi qoniqarsiz bajarilsa, bu ko'plab muammolarni keltirib chiqaradi. Ishlab chiqarish va savdo orqali emas, balki aldamchilik, firibgarlik va siyosiy favoritizm kabi illatlar orqali muvaffaqiyatga erishishga imkoniyat paydo bo'ladi. Daromad va boylikning himoyasiga bo'lgan ishonch yo'qoladi, bozor narxlari esa tovar va xizmatlarning haqiqiy tannarhini aks ettirmaydi. Resurslarni rivojlantirishga bo'lgan rag'bat zaiflashib, iqtisodiy taraqqiyot turg'un turib qoladi. Afsuski, ayni shu holat ko'plab qashshoq va kam rivojlangan mamlakatlarga xos.

Video:

Davlat mulkini qayta hisoblash

Davlatning ikkinchi asosiy vazifasi – **ishlab chiqarish funksiyasi**(?) – bozorlar orqali ta'minlash qiyin bo'lgan faoliyatni amalga oshirishni nazarda tutadi. Bu ishlab chiqarish funksiyasi ham bilvosita, ham bevosita tarkibiy qismlardan iborat. Bilvosita tarkibiy qismi bozorlar samarali faoliyati uchun muhit yaratishni o'z ichiga oladi. Ta'kidlab o'tilganidek, mulkchilik huquqini himoya qiliuvchi va shartnomalar ijrosini ta'minlovchi huquq tizimi savdo manfaatlarini hamda bozor samaradorligini oshiradi. Shu tarzda, aholining yildan-yilga barqaror xarid qilish qobiliyatiga ega pulni ta'minlaydigan monetar tizim ishonchsizlikni kamaytiradi va ayirboshlashdan foyda olishni yengillashtiradi. Barqaror monetar va narx muhitini ta'minlash davlatning eng muhim ishlab chiqarish funksiyalaridan biridir. 2-bob, 5-elementda muhokama qilinganidek, bu vazifani davlat to'g'ri bajarganda, odamlar ko'proq investitsiya qiladilar, savdo orqali to'laqonli hamkorlik qiladilar va yuqori daromad darajasiga erishadilar.

Gohida davlatning ishlab chiqarish funksiyasi bevosita ham bo'lishi mumkin. Ba'zi tovarlar uchun to'langan narx va yetkazib berilgan miqdor o'rtasida birga-bir munosabat o'rnatish qiyin. Masalan, milliy mudofaa barcha fuqarolar uchun bir xil miqdorda ta'minlanadi. Xorijiy tajovuzdan hammani bir vaqtning o'zida himoya qilmasdan, faqatgina ayrim fuqarolarni himoya qilishning ilojisi deyarli yo'q. Bozorlar shunday xususiyatlarga ega tovarlarni odatda juda kam miqdorda ta'minlaydi. Shu sababli bularni davlat tomonidan ta'minlash iqtisodiy holatni yaxshilashi mumkin. Bu masala quyida 3-elementda batafsil ko'rib chiqilgan.

Boshqa holatlarda, foydalanishni nazorat qilish va iste'molchilardan to'lovni bevosita o'ndirish juda qimmatga tushishi mumkin. Ushbu holatlarda bu tovarlarni bozor orqali ta'minlash samarasiz bo'lishi mumkin. Yo'llar, ayniqsa shahar yo'llari, bunga misol bo'ladi. Yo'ldan foydalanish uchun bevosita to'lovni joriy etish va uni yig'ib olish juda qimmat bo'lar edi. Shu sababli, odatda, yo'llardan foydalanishni hammaga

ruxsat berib, yo'l qurilishini soliqlar orqali moliyalashtirish samaraliroq hisoblanadi.

Har safar ta'kidlaganimizdek, resurslarimizdan maksimal qiymat olish uchun faoliyatning foydasi u bilan bog'liq xarajatlardan katta bo'lishini talab qiladi. Bu printsip ham davlatga, ham bozor faoliyatiga taaluqlidir. Afsuski, soliqlar yoki qarz hisobiga moliyalishtiriladigan loyiha bilan bog'liq davlat faoliyatiga kelganda, foyda va xarajatlarning ikkalasini ham hisoblash qiyin kechadi. Bozor sharoitida xaridorlar va sotuvchilarning tanlovlari foyda va xarajatlar to'g'risidagi ma'lumotni oshkor qiladi. Agar iste'molchi tovarni uni narxidan yuqoriroq qadrlamasa, unda uni sotib olmaydi. Shuningdek, agar ishlab chiqaruvchi tovarning tannarhini qoplay olmasa, unda u tovarni ishlab chiqarmaydi. Biroq, agar davlat faoliyatni soliq tushumlari hisobidan moliyalashtirsa, xaridorlar va ishlab chiqaruvchilarning tanlovida oshkor bo'ladigan ma'lumot yo'qoladi. O'z mablag'ini sarflaydigan xaridor mavjud bo'lmaganligi u oladigan manfaat to'g'risidagi ma'lumotni oshkor qilmaydi. Bundan tashqari, yetkazib beruvchilarning daromadlari majburiy soliq tushumlaridan tashkil topganligi sababli, loyihaning qiymati uning xarajatidan kattaligiga kafolat bermaydi.

Video:
Siyosiy yoki bozor tanlovi

Davlat xodimlari foyda va xarajatlarni hisoblashga harakat qilishi mumkin, lekin ularning hisoblari ko'pincha taxminlardan iborat, chunki ularda xaridorlar va sotuvchilarning tanlovlari to'g'risida ishonchli ma'lumotlar bo'lmaydi. Bundan tashqari, amalda bunday foyda-xarajatlar tahliliga ko'pincha ko'zlangan siyosiy maqsadlar ta'sir ko'rsatadi.

Ushbu elementning boshida keltirilgan Tomas Jeffersonning iqtibosida ta'kidlanganidek, davlat odamlarni bir-biriga zarar yetkazishini oldini olishi nihoyatda muhimdir (davlatning himoya funksiyasi). Iqtisodiyot shuni ham tan oladiki, bozorlar yetkazishi qiyin bo'lgan tovarlarni davlat ta'minlashi kerak (davlatning ishlab chiqarish funksiyasi). Biroq, agar davlat ushbu faoliyat chegarasidan chiqib ketsa, davlatning

rolini yanada oshirishga asos kamayadi. Davlatning iqtisodiy rolini batafsilroq tahlil qilish uchun bozorlar bilan bog'liq kamchiliklarni chuqurroq o'rganish va amaldagi siyosiy jarayonlarga iqtisodiy instrumentlarni tatbiq etish muhim ahamiyatga ega.

O'qish uchun:

Edvard Ellis. «Siznikimas xo'jayinlik qilishga»

ELEMENT 3.2

Monopoliyalarni tartibga solish

Agar monopoliya va bozorga chiqishga katta to'siqlar mavjud bo'lsa, bozorlar ideal samaradorlikka erishmaydi.

> *Bir xil savdodagi tadbirkorlar hatto xursandchilik yoki o'yin-kulgu uchun ham bir-birlari bilan kamdan kam uchrashadilar, lekin shunday bo'lsa ham, suhbatlari jamiyatga qarshi til birishtirish yoki narxlarni oshirish bo'yicha qandaydir fitna bilan yakunlanadi.*
>
> **— Adam Smit, «Millatlar boyligining tabiati va sabablarini tadqiq qilish»**

Jamiyat resurslaridan maksimal qiymat olishi uchun ulardan samarali foydalanishi kerak. Raqobat bunday samarali faoliyatning asosini tashkil etadi. Avval muhokama qilinganidek, raqobat muhitidagi korxonalar iste'molchilar ko'nglini topishdan hamda tovar va xizmatlarni tejamkorlik bilan ishlab chiqarishdan manfaatdor. Agar korxonalar iste'molchilar to'lagan bahosiga arziydigan qiymatni ta'minlamasa, iste'molchilar pullarini boshqa joyda sarflaydilar.

Monopoliya o'rinbosarlari yo'q tovar yoki xizmatni yagona korxona ishlab chiqarganda mavjud bo'ladi. Ushbu holatda korxonada ishlab chiqarish hajmini cheklashga va narxni oshirishga rag'bat paydo bo'ladi. Ishlab chiqarish hajmini qisqartirib narxni oshirganda korxona resurslardan samarali foydalanganga nisbatan, ya'ni kattaroq hajmni pastroq narxda ishlab chiqargan holatiga nisbatan, ko'proq foyda olishi mumkin. Bu unumsizlikka olib keladi, chunki korxona iste'molchilar uchun qiymati tannarxiga nisbatan yuqori bo'lgan birliklarni ishlab chiqarmaydi.

Monopoliyaning ikkita asosiy manbai mavjud: miqyos samarasi va imtiyozning berilishi. Agar katta korxonalar mahsulot birliginining tannarhi kichik

korxonalarnikidan pastroq bo'lsa, miqyos samarasi vujudga keladi. Agar korxonaning bozordagi ulushi oshgan sari miqyos samarasi saqlanib qolsa, yagona korxona bozorni egallaydi va monopoliyaga aylanadi. Elektr energiyasini ishlab chiqarish bunga misol bo'ladi. Elektr stansiyasining yiriklashuvi bilan elektr energiyasini ishlab chiqarish tannarhi odatda kamayadi. Natijada bu bozorda bitta katta korxona hukmronlik qilishi kuzatiladi. Shuning uchun ham odatda davlat elektr energiyasi kompaniyalarining tariflarini tartibga solib turadi, ayrim hollarda esa elektr stansiyalariga egalik qiladi va uni boshqaradi.

Monopoliya vujudga kelmagan taqdirda ham, ba'zi sohalarda atigi bir necha korxonalar ustunlik qilishi mumkin, chunki odatda bozorga kirish xarajatlari katta bo'ladi. Bunday holat «oligopoliya», ya'ni «bir-necha sotuvchilar savdosi» deb nomlanadi. Buning «oligarxiya» yoki «bir-necha ishtirokchilar tomonidan boshqaruv» ta'rifiga o'xshashligiga e'tibor bering. Mahsulot birligi tannarhini kamaytirish va samarali raqobat qilishi uchun korxona sanoat ishlab chiqarish mahsulotining katta qismini, ya'ni 20 yoki 25 foizini ishlab chiqarishishi kerak bo'ladi. Ushbu hollarda bozorda faoliyat yuritish uchun faqat mahsulot birligi tannarhi past bo'lgan to'rtta yoki beshta korxonalar uchun yetarli joy bo'lishi mumkin. Bunday bozorlarda kam sonli korxonalar ustunlikka ega bo'lib, ularda bir-birlari til biriktirishga, mahsulotlari narxini oshirishga hamda monopolist kabi faoliyat yuritishga rag'bat mavjud bo'ladi. Avtomobil, televizor va kompyuter operatsion tizimi ishlab chiqaruvchi sanoat tarmoqlari oz sonli kompaniyalar ustunlikka ega bo'lgan bozorlarga misol bo'ladi. Post-kommunist mamlakatlarida yirik davlat korxonalarini xususiylashtirish oligarxlar davlat amaldorlarini qo'llab-quvvatlash evaziga insayder bitimlaridan foydalanib, ko'pincha bozorlarni egallab olishlariga olib keldi.

Davlatning o'zi ham gohida monopoliya manbai bo'lishi mumkin. Litsenziyalash, alohida bir guruh uchun soliq imtiyozlari berish, tarif, kvota va boshqa imtiyozlar bozor raqobatdoshligini pasaytiradi. Ushbu siyosatlarning ba'zilari ezgu maqsadlar yo'lida qabul qilingan bo'lsada, ular amaldagi kompaniyalarni himoya qiladi va potensial raqiblarning bozorga kirishini mashaqqatlashtirib, monopoliya va ustunlikka ega kompaniyalarning yuzaga kelishiga ko'maklashadi.

Bozor raqobatini ta'minlash uchun davlat nimalarni amalga oshirishi mumkin? Birinchi printsipni tibbiyot sohasidan olish mumkin: zarar yetkazmang. Davlat litsenziyalash talablari va bir tomonlama soliqlar orqali amaldagi vaziyatga salbiy ta'sir ko'rsatmasligi kerak. Ko'plab bozorlarda sotuvchilar raqib korxonlarning (jumladan, boshqa mamlakatlardagi raqib ishlab chiqaruvchilarning) bozorga kirishini cheklashga qiynaladi yoki cheklay olmaydilar. Bu degani, agar davlat bozorga kirish uchun cheklovlarni joriy qilmasa yoki ba'zi kompaniyalarning manfaatlarini ko'zlab qonun va qoidalarni amalga kiritmasa, ishlab chiqaruvchilar raqobatni cheklay olmaydilar.

Raqobatni rag'batlantirish uchun davlat **til biriktirish**(?), sanoatning dominant kompaniyalarining birlashishi va kompaniyalarga o'zaro egalik qilish kabi raqobatga zid faoliyatni ham taqiqlashi mumkin. Ushbu maqsaddagi Yevropa Ittifoqining raqobat to'g'risidagi qonuni korxonalar til biriktirishini yoki bozorni monopollashtirishga harakatlarni taqiqlash orqali Yevropa yagona bozorida raqobatni rag'batlantiradi.

Biroq, davlatning bu boradagi harakatlari har xil natijalarga olib kelgan. Bir tomondan, davlat siyosati til biriktirish holatlarini va raqobatni cheklovchi turli amallarni kamaytirdi. Ammo ba'zi qonunlarning ta'siri teskaridir; ular bozorga kirishni cheklaydi, amaldagi ishlab chiqaruvchilarni raqiblardan himoya qiladi va narx raqobatini cheklaydi. Demak, bozorga kirish uchun katta to'siqlar va raqobatning yo'qligi davlat uchun bozor faoliyatini takomillashtirishga imkoniyat yaratsa, uning ba'zi siyosatlari aslida monopoliyaga yo'l ochib bergan. Kitobning davomida buning asosiy sabablari nimalardan iborat ekanligi ayon bo'ladi.

ELEMENT 3.3

Bozor muvaffaqiyatsizliklarini yumshatish

Jamoat mollari va tashqi ta'sirlar shaxslarni o'z manfaatlari yo'lida ideal iqtisodiy samaradorlikka zid faoliyat turlari bilan shug'ullanishga undashi mumkin.

Ta'kidlab o'tganimizdek, bozorlar resurslarni samarali taqsimlashi uchun mulk huquqi aniq belgilangan bo'lishi va ishlab chiqaruvchilar o'z faoliyati foydasiga egalik qilishi kerak. Ammo ba'zi tovarlarning xususiyati buni mushkullashtiradi. Ushbu elementda bozorlar orqali resurslarni samarali taqsimlashda jiddiy qiyinchiliklar tug'diradigan ikki xil iqtisodiy faoliyat turi kurib chiqiladi. Bular jamoat mollari va tashqi ta'sirlardir.

Jamoat mollari

Ba'zi tovarlarning xususiyatlari ishlab chiqaruvchilarga ularni ishlab chiqarishdan foyda olishni mushkullashtiradi. Iqtisodchilar jamoat mollari deb nomlagan tovarlar toifasi mavjud bo'lganda shunday holat vugudga keladi. **Jamoat mollari**(?) quyidagi ikki xususiyatga ega: (1) umumiy iste'mol — bir guruhni tovar bilan ta'minlash bir vaqtning o'zida boshqa guruhlarni ham u bilan ta'minlaydi; va (2) istisnosizlik — tovar uchun to'lay olmaydigan iste'molchilarni inkor etish murakkab yoki iloji yo'q bo'ladi. Masalan, suv toshqinini oldini olish birinchi mezonga mos keladi, chunki bu faoliyatdan butun mintaqa aholisi manfaatdor bo'ladi. Shuningdek, bu faoliyat ikkinchi mezonga ham mos keladi, chunki aholidan ushbu xizmat uchun to'lov undirish oson emas. Demak, potensial ishlab chiqaruvchilar tovarning iste'moli va to'lovi o'rtasida birma-bir bog'liqlikni o'rnata olmaganliklari sababli, jamoat mollarini bozor tizimi orqali yetkazish qiyin bo'ladi.

Iste'molchilarda tekinxo'rlik, ya'ni tovar to'loviga o'z hissalarini qo'shmaganiga qaramasdan, uni iste'mol qilishga rag'bat paydo bo'ladi. Agar tekinxo'rlar soni ko'paysa,

tovar iste'molidan bo'lgan foyda uning tannarxidan katta bo'lishiga qaramasdan, tovar umuman ishlab chiqarilmasligi (yoki juda oz miqdorda ishlab chiqarilishi) mumkin. Bunday holatlarda, odatda bozorlar jamoat mollarini iqtisodiy samaradorlik miqdorida ishlab chiqara olmaydi. Suv toshqinini nazorat qilishdan tashqari, milliy mudofaa, shahar politsiyasi va chivinga qarshi kurash jamoat mollariga misol bo'ladi. Bunday tovar va xizmatlarni bozor orqali ta'minlash qiyinligi sababli, bular odatda davlat tomonidan ta'minlanadi.

Tovarning jamoat mollari toifasiga kirish yoki kirmasligi uning qaysi iqtisodiy sohada ishlab chiqarilganligiga emas, balki tovarning xususiyatiga bog'liq ekanligini qayd etish lozim. Ko'pchilik agar tovar davlat tomonidan ta'minlansa, unda ushbu tovar jamoat moli deb o'ylaydi. Bu xato tushunchadir. Davlat domonidan ta'minlangan tovarlarning ko'pi jamoat mollari xususiyatlarga ega emasligi aniq. Tibbiy xizmat, ta'lim, pochta tarqatish, chiqindi yig'ish hamda elektr energiyasi ta'minoti kabilar xayolga keladi. Bu tovar va xizmatlar odatda davlat tomonidan yetkazib berilsa ham, to'lamaydigan mijozlarni osongina taqiqlash mumkin hamda boshqalarni istisno qilgan holda mahsulotni alohida bir guruhga ta'minlash ham mumkin. Hatto park ham jamoat moli emas, chunki to'lamaydigan mijozlarni istasa istisno qilish mumkin – masalan, Parij Disneyi. Shunday qilib, usbu tovar va xizmatlar davlat tomonidan ta'minlansa ham, ular jamoat mollari emas.

Haqiqiy jamoat mollari juda kam uchraydi. Ko'p hollarda, tovar yoki xizmat to'lovi bilan uning iste'moli o'rtasidagi bog'liqlikni o'rnatish qiyin emas. Agar muzqaymoq, avtomobil, televizor, smartfon, kiyim va minglab boshqa buyumlar uchun to'lashdan bosh tortsangiz, ishlab chiqaruvchilar sizni ular bilan ta'minlamaydi, boshqalar sotib olgan narsalardan esa tekinga foydalanishning iloji bo'lmaydi. Xususiy tovar va xizmatlarga kelganda, iste'molchilar ularning davlat tomonidan ta'minlanishidan manfaatdor bo'lishi amri mahol.

Video:
«Robokop» filmida iqtisodiy tushunchalar

Tashqi ta'sirlar

Gohida biror shaxs yoki guruhning faoliyati «tarqaladi» va boshqalarning ijozatisiz ularning hayotiga ta'sir ko'rsatadi. Bunday tarqalish effekti **tashqi ta'sirlar**(?) deb ataladi. Masalan, agar kvartirangiz yoki yotoqxonangizdagi biror bir shaxs baland musiqa qo'yib dars qilishingizga xalaqit bersa, unda ular sizga tashqi ta'sir ko'rsatyapti. Siz bu yerda bilvosita ishtirokchisiz, ya'ni siz tranzaksiya, faoliyat yoki ayirboshlashga bevosita ishtirok etmaysiz, lekin u sizga ta'sir, ushbu misolda - salbiy, etadi.

Tarqalish effekti tashqi ishtirokchilarga yoki foyda olib kelishi, yoki zarar yetkazishi mumkin. Agar tarqalish effekti salbiy ta'sir ko'rsatsa, unda bu tashqi xarajat deb ataladi. Bu xarajatlar bilvosita ishtirokchilarga ularning roziligisiz yuklanganligi tufayli resurslar qiymati tannarxidan kichik bo'lgan tovarlarni ishlab chiqarishda foydalanilgan bo'lishi mumkin. Bu iqtisodiy samarasizlikka olib keladi.

Qog'oz ishlab chiqarishni kurib chiqaylik. Korxonalar bozordan daraxt, ish kuchi va boshqa resurslarni sotib olib, avval tsellyuloza, keyin qog'oz ishlab chiqaradi. Ishlab chiqarish jarayonida chiqadigan ifloslantiruvchi moddalar fabrika atrofidagi aholiga zarar keltiradi: oltingugurt hidi tarqalishi, organik birikmalar sababli smog paydo bo'lishi, hatto ifloslantiruvchi moddalar binolarning bo'yog'iga zarar yetkazishi mumkin. Bunday ifloslantiruvchi moddalar ayrim odamlarning nafas olishini qiyinlashtirishi va boshqa sog'liq muammolariga olib kelishi mumkin.

Agar tsellyuloza-qog'oz fabrikasi yaqinida yashovchi aholi zarar ko'rganliginini isbotlab bera olsa, ular fabrikani sudga berishlari va qog'oz ishlab chiqaruvchini yetkazilgan zarar xarajatlarini qoplashga majburlashlari mumkin. Biroq, yetkazilgan zararni va bunga aynan tsellyuloza-qog'oz fabrikasi aybdorligini isbotlash odatda qiyin. Ushbu hollarda bozor tizimi aholiga yetkazilgan zarar xarajatlarni aks ettirmaydi va shuning uchun qog'oz ishlab chiqarishning tannarxi kichraytirib ko'rsatilgan bo'ladi. Bu esa samarasizlikka olib keladi, chunki ishlab chiqarilgan qog'oz birligining qiymati uning tashqi xarajatlarini hisobga olgandagi tannarxidan pastroq bo'ladi.

Tashqi xarajatlarning yuzaga kelishi asosan xususiy mulk huquqining aniq belgilanmaganligi va unga amal qilinmaganligi bilan bog'liq. Xususiy mulk huquqini resursga, misol uchun toza havoga, joriy etish oson bo'lmaganligi uchun, korxona

ushbu resursdan foydalanish bilan bog'liq xarajatni to'liq qoplamaydi. Shuning uchun ham shu kabi resurslardan foydalanib tovar va xizmatlar ishlab chiqarishning tannarxi kichraytirib ko'rsatilgan bo'ladi.

Gohida tarqalish effekti boshqalarga manfaat keltirishi mumkin. Tarqalish effekti boshqalarga manfaat keltirsa, ular tashqi manfaatlar deb ataladi. Biroq, tashqi manfaatlar bozorlar uchun muammolar ham keltirishi mumkin. Agar tashqi manfaatlar keltirib chiqaruvchi shaxslar kompensatsiya olmasa, ular qiymati tannarxidan yuqori bo'lgan mahsulot birliklarini ishlab chiqarmasliklari mumkin.

Misol uchun, farmatsevtika kompaniyasi xavfli virusga qarshi vaksina ishlab chiqdi, deb faraz qilaylik. Vaksinani foydasi tegadigan iste'molchilarga osonlik bilan sotish mumkin. Ammo viruslar jamoa orasida osonlik bilan tarqalishi sababli, ko'proq aholi vaksina bilan emlansa, aholining vaksinani sotib olmagan qismining virus yuqtirish ehtimoli ham kamayadi. Shunga qaramay, vaksinadan foydalanmaganlar topgan manfaatlarini farmatsevtika korxonalariga o'tkazib berish juda murakkab masala. Natijada, ular juda kam vaksina ishlab chiqarishlari mumkin. Demak, tashqi manfaatlar mavjud hollarda, bozor kuchlari iqtisodiy samaradorlikka mos miqdordan kamroq miqdorda ishlab chiqarishi mumkin.

Ushbu hollarda davlat aralashuvi oqilona bo'lishi mumkin. Tashqi xarajatlar mavjud holatlarda ularni vujudga keltiradigan faoliyatga soliq solish shaxs yoki korxonaning ushbu faoliyatni qisqartirishiga va ishlab chiqarishda iqtisodiy samaradorlikka olib kelishi mumkin. Xuddi shunday, tashqi manfaatlar mavjud holda davlat subsidiyasi ishlab chiqarishni rag'batlantirib, samarali ishlab chiqarish darajasiga olib kelishi mumkin.

Biroq, tashqi ta'sirlarning potensial salbiy oqibatlarini gohida davlat aralashuvisiz ham nazorat qilish mumkin. Tashqi manfaatlarga kelganda, tadbirkorlar o'z faoliyatlarining boshqalarga yetkazadigan foydasiga to'laroq egalik qilish yo'llarini izlab topishdan manfaatdor. Golf maydonini barpo etish ushbu g'oyani tasvirlaydi. Golf maydonining chiroyliligi va ochiqligi sababli juda ko'p odamlar unga yaqinroq joyda yashashni ma'qul ko'radi. Shuning uchun ham golf maydonini barpo etish odatda tashqi manfaatlarga, ya'ni atrofdagi ko'chmas mulk bahosining ko'tarilishiga olib keladi.

Oxirgi yillarda golf maydonini barpo etish bilan shug'ullanuvchi tadbirkorlar ushbu manfaatga egalik qilish yo'llarini izlab topishgan. Endi ular odatda rejalashtirilgan golf maydoning qurilishidan oldin uning atrofidagi yerlarning katta qismini sotib oladilar. Golf maydonini qurilishi nihoyasiga yetganda va uning atrofidagi yerlarning bahosi ko'tarilganidan keyin ular yer uchastkalarini yuqoriroq narxlarda sotishlari mumkin bo'ladi. O'z faoliyatlari doirasini ko'chmas mulk va golf maydonini qurish bilan kengaytirish orqali ular aks holda tashqi manfaatlar bo'lgan manbadan daromad olishlari mumkin.

Tashqi xarajatlarga kelsak, oddiy qoidalar orqali ularni ham nazorat qilish mumkin bo'ladi. Qo'shnilardan keladigan shovqinni misol tariqasida kurib chiqsak, kvartira egalari ko'pincha kechqi payt musiqani baland qilib qo'yishga qarshi tartib joriy qiladilar va unga amal qilishini ta'minlash uchun tartibni buzganlarni kvartiradan chiqarib yuboradilar. Shuningdek, odob va odatlar hamda ijtimoiy tartib qoidalari ham rol o'ynashi mumkin. Agar xonadoshlaringiz televizor ovozi dars qilishingizga halaqit berishini bilsa, ular odob yuzasidan uni o'chirishlari mumkin. Umumiy qilib aytganda, vaqt o'tishi bilan aholi va atrof-muhitga zarar etkazadigan ifloslantiruvchi moddalarni chiqarish kompaniyalar uchun «noma'qul ijtimoiy xulq-atvorga» aylandi. Korxonalar jamiyatning foydali a'zolari bo'lish bosimlari kuchaymoqda, ular mas'uliyatsiz bo'lganda, ekologik guruhlar kabi xususiy nazorat tashkilotlari ularning faoliyatilarini fosh qiladilar.

Video:
Kartoshka chipsining tashqi ta'sirlari

Bizning tahlilimiz jamoat mollari va tashqi ta'sirlar bozor faoliyatining samarali ishlashiga halaqit qilishini ko'rsatadi. Amaldagi rag'batlantirish tuzilmasi shaxsiy manfaat va mavjud resurslardan maksimal foyda olish o'rtasida nizoga olib kelishi bilan bog'liq holatni iqtisodchilar **bozor muvaffaqiyatsizligi**(?) deb tariflaydilar. Bozor muvaffaqiyatsizligi o'z manfaatini ko'zlovchi bozor ishtirokchilarini unumsiz faoliyatga

undaydi.

Bozor muvaffaqiyatsizligi iqtisodiy samaradorlikni oshirish uchun davlat aralashuviga zamin yaratadi. Biroq, siyosiy jarayon orqali davlat aralashuvi iqtisodiy tizimni tashkil etishning muqobil shakli xolos. Bunday tashkiliy tuzilish shaklini bozor tizimi bilan solishtirish uchun u to'g'risida batafsilroq ma'lumot kerak[(54)]. Quyida shu mavzuni ko'rib chiqamiz.

ELEMENT 3.4

Siyosiy bosimlarni tushunish

Siyosiy saylov orqali taqsimlash bozor taqsimotidan tubdan farq qiladi.

> *Iqtisodiyotning birinchi darsi resurslar taqchillikdan iborat: odamlar talabini to'liq qondirish uchun resurslar hech qachon yetarli bo'lmaydi. Siyosatning birinchi darsi iqtisodiyotning birinchi darsiga e'tibor bermaslikdan iborat*[55].
>
> **— Tomas Sauell [Thomas Sowell], Stenford Universitetining iqtisodiyot fanlari professori**

Video:
Jamiyat tanlovi

Siyosiy jarayon iqtisodiy tizimning muqobil shaklidir. U muammolar yuzaga kelganda ishonchli choralar ko'rish uchun tayanadigan xatolarni tuzatuvchi qurilma emas. Davlat faoliyati saylangan siyosatchilar (masalan, yakka hokimiyatchilik tizimiga nisbatan) tomonidan nazorat qilinganda ham, uning faoliyati samarali amalga oshirilishiga ishonch yo'q. Bu, ayniqsa, davlat taqchil resurslarni imtiyozga ega sohalar, korxonlar va manfaatdor guruhlar orasida taqsimlashda faol aralashganida yaqqol kuzatiladi. 3-bobning kirish qismida ta'kidlab o'tilganidek, keyingi yarim asr davomida ishlab chiqilgan jamiyat tanlovining tahlili demokratik siyosiy qarorlar qabul qilish jarayonini batafsil tushunishda yordam beradi.

Ko'pchilik ma'qul ko'rgan siyosiy qarorlar har doim ham jamiyatga ijobiy ta'sir ko'rsatmasligi shubhasiz. Keling, fikrlash orqali tajriba o'tkazamiz. Besh saylovchidan iborat oddiy iqtisodiyotni faraz qiling. Deylik, saylovchilardan uchtasi har biriga 2 yevrodan sof foyda keltirib, ammo qolgan ikki saylovchining har biriga 5 yevrodan sof

chiqim yuklaydigan loyihani ma'qullaydi. Jamini olganda, loyihaning tannarxi 10 yevroga teng, sof foydasi esa 6 yevroga teng. Bu loyiha samarasiz va u besh kishilik jamiyat farovonligiga salbiy ta'sir ko'rsatadi. Shunga qaramasdan, agar ko'pchilik ovoziga asosan qaror qabul qilinsa, uch ovoz qarshi bo'lgan ikki ovozni yutadi. Saylovchilar sonini 5 tadan 5 millionga yoki 200 millionga oshishi umumiy natijani o'zgartirmaydi. Ushbu misolda yaqqol ko'rinib turibdiki, ko'pchilik ovoziga asoslangan saylov tizimi samarasiz loyihalarning qabul qilinishiga olib kelishi mumkin.

Bozor taqsimotini iqtisodiy tizimning muhim muqobil shakli bo'lgan demokratik siyosiy taqsimot bilan solishtirish tavsiya etiladi. Quyidagi to'rtta holatni yodda tutish ayniqsa muhimdir.

Birinchidan, demokratik tizimda davlat faoliyati ko'pchilik ovozi bilan yuritiladi. Bozor faoliyati esa, aksincha, o'zaro kelishuv va ixtiyoriy ayirboshlashga asoslangan. Demokratik jamiyatda biror bir siyosat ko'pchilik ovozi bilan bevosita yoki saylangan vakil orqali amalga kiritilganda, kamchilik juda qarshi bo'lgan taqdirda ham, shu loyihani moliyalashtirishga yordam berishga majbur. Masalan, agar ko'pchilik yangi futbol stadioni, uy-joy **subsidiyasi**(?) dasturi yoki inqiroz yoqasidagi avtomobil kompaniyasiga moliyaviy yordam ajratish uchun ovoz bersa, ozchilik taslim bo'lib, ushbu loyihalar uchun soliq to'lashga majbur bo'ladi. Ularga foydasi tegishi yoki tegmasligidan qat'i nazar, ular kattaroq soliq to'lashlariga, daromadlarining kamayishiga yoki boshqa salbiy oqibatlarni boshdan kechirishlariga to'g'ri keladi.

Soliq solish va tartibga solish huquqi ko'pchilik ozchilikni o'z shartlariga majburlashiga imkoniyat yaratadi. Agar resurslar raqobatdosh bozorlar orqali taqsimlansa, bunday majburlash huquqi mavjud bo'lmaydi. Bozorda ayirboshlash har ikkala tomon o'zaro kelishuvga kelsagina amalga oshadi. Xususiy korxonalar narxlarini ko'tarishlari mumkin, lekin ular hech kimni ularning mahsulotini sotib olishga majburlay olmaydi. Haqiqatan ham, mijozlarni jalb qilish uchun xususiy korxonalar mahsulotning manfaati o'rnatilgan narxdan yuqoriligini ta'minlashlari lozim bo'ladi.

Video:
Majburlash kuchi

Ikkinchidan, saylovchilarda nomzodlar yoki muammolar to'g'risida mukammal ma'lumotga ega bo'lishga rag'bat kam. Yakka saylovchining ovozi deyarli hech qachon saylov natijasini o'zgartirmaydi. Uning ovozi shahar, mahalliy yoki milliy saylovlarning natijasini hal qiluvchi ovoz bo'lishidan ko'ra, u saylov uchastkasiga borguncha yo'lda uni chaqmoq urish ehtimoli kattaroq!

Shuni tushungan ko'p saylovchilar asosli ovoz berish uchun muammolar va nomzodlar bilan yaqindan tanishib chiqishga ko'p vaqt sarflamaydilar. Ko'pchilik shunchaki biror faoliyat (televizor tomosha qilish, do'stlari bilan ijtimoiy tarmoqlarda muloqot qilish yoki ish joyidagi suhbatlar) davomida olgan ma'lumotlarga asoslanib ovoz beradilar. Yuqoridagilarni hisobga olsak, saylovchilarning ko'pi nomzodlarning qarashlari yoki davlat faoliyatining (qishloq xo'jaligi subsidiyalari yoki savdo cheklovlari kabi) iqtisodiyotga ta'siri to'g'risida kam biladilar yoki umuman bilmaydilar. Iqtisodchilar bu holatni **«ratsional nodonlik samarasi»**(?) deb ataydilar. Boshqacha aytganda, saylovchilar yaxshi xabardor emas, lekin yakka ovoz hal qiluvchi bo'lmaganligi sababli, ularda ma'lumotning kamligi mantiqqa to'g'ri keladi.

Video:
Savdo cheklovlari va klanli kapitalizm

Saylovchilarda asosli ovoz berishga rag'batning sustligi iste'molchilarning bozordagi faoliyatidan keskin farq qiladi. Bozorda har bir iste'molchi o'z mablag'ini qanday sarflashni o'zi hal qiladi va u noto'g'ri qarorning oqibatini o'zi his qiladi. Shu boisdan u o'z mablag'ini oqilona sarflashga harakat qiladi. Iste'molchilar avtomobil, kompyuter, sport klubida a'zolik yoki minglab shunga o'xshash boshqa narsalarni xarid qilish to'g'risida o'ylaganda, ularda ma'lumot olishga va asosli tanlov qilishga kuchli

rag'bat bo'ladi.

Uchinchidan, siyosiy jarayon odatda barchaga bitta natijani yuklaydi, bozorlar esa, aksincha, turli xil natijalarga olib keladi. Boshqacha aytganda, davlat taqsimoti «hamma uchun bir o'lcham» natija beradi, bozorlar esa turli shaxslar va guruhlar istagan variantlari uchun «ovoz berishlariga» va tanlashlariga imkon beradi. Buni maktab ta'limi misolida tasvirlab berish mumkin. Agar maktab ta'limi davlat tomonidan emas, balki bozor orqali taqsimlansa (masalan, xususiy maktablar va uyda ta'lim orqali), ayrim ota-onalar diniy qadriyatlarga e'tibor beruvchi maktablarni, boshqalar esa asosiy ko'nikmalar, madaniy xilma-xillik yoki kasbiy tayyorgarlikka e'tibor beruvchi maktablarni tanlaydilar. To'lashga tayor bo'lgan har bir xaridor (yoki guruh a'zolari) o'zi istagan ta'lim turini tanlashi va olishi mumkin. Bozorlar proportsional vakillik tizimi amal qilishini ta'minlaydi, bu esa aksari odamlar o'z istaklariga mos tovar va xizmatlarni sotib olishiga imkon yaratadi. Bundan tashqari, bozor tizimi ko'pchilik vakillari o'z qarorlarini kamchilik vakillariga yuklashidan yuzaga kelishi muqarrar bo'lgan ziddiyatlarning oldini oladi.

Video:

Davlat haddan tashqari kattami?

To'rtinchidan, bozor va siyosiy qaror qabul qiluvchilarning manfaatlari bir-biridan farq qiladi. Avval muhokama qilinganidek, bozor iqtisodiyotining foyda va zarar mexanizmi resurslarni samarasiz loyihalardan samarali loyihalarga yo'naltirishga moyil bo'ladi. Biroq, siyosiy jarayon resurslarni samarali faoliyatga yo'naltiruvchi shunga o'xshash ishonchli mexanizmga ega emas. Bu jarayon hatto ovoz berish orqali amalga oshirilganda ham xuddi shu natijaga olib keladi. Aksincha, agar saylangan mulozimlar konstitutsiya me'yorlari orqali cheklanmasa, ovoz yig'ish maqsadida ayrim saylovchilarga boshqalar hisobiga imtiyoz berishga ularda moyillik paydo bo'ladi. Aytganlaridek, agar Alidan olib Valiga bersangiz, siz odatda Valining qo'llab-quvvatlashiga tayanishingiz mumkin bo'ladi.

Zamonaviy siyosiy jarayonga, ko'p darajada, ittifoqchilar va siyosatchilar o'rtasidagi qator «ayirboshlashlar» tizimi deb qarash mumkin. To'plangan manfaatdor guruhlar subsidiyalar, xarajat loyihalari va odatda soliq to'lovchilari moliyalashtiradigan davlat imtiyozlari olish hisobiga ovozlar, moliyaviy ulushlar, kelajakda yuqori maoshli ishlar va qo'llab-quvvtlashning boshqa shakllari bilan ta'minlaydilar. Ratsional nodonlik samarasi, ya'ni saylovchilar asosli ovoz berish uchun vaqtlarini sarflamaslik holati, ushbu jarayonga ko'maklashadi, chunki parlament yoki qonun chiqaruvchi organ devorlari ichida saylovchilar behabar qoladigan voqealar ko'p kechadi. Natijada, resurslar ishlab chiqarish va yangi, sifatli mahsulotlarni yaratish o'rniga lobbi faoliyati va imtiyozni ko'zlovchi faoliyatlarga yo'naltiriladi.

Video:
Rag'batlantiruvchi omillar va klanli kapitalizm

Avvalgi ikki elementda tushuntirib o'tilganidek, iqtisodiy tahlillarga ko'ra, bozorlar resurslarni samarali taqsimlashda muvaffaqiyatsizlikka uchrash holatlari mavjud. Bu holat siyosiy jarayonga ham tegishli. Boshqacha aytganda, bozor muvaffaqiyatsizli kabi **davlat muvaffaqiyatsizli**(?) ham mavjud. Siyosatchilarning istaklari resurslardan samarali emas, balki samarasiz ishlatilishi natijasida davlat muvaffaqiyatsizligi yuzaga keladi. Bozor muvaffaqiyatsizligi kabi davlat muvaffaqiyatsizligi qaror qabul qiluvchilarga eng ko'p manfaat keltirish bilan resurslardan eng unumli foydalanish o'rtasida ziddiyatning paydo bo'ligan holatni aks etadi.

Gruziyadagi iqtisodiy siyosat ancha erkinlashganidan so'ng atirgul inqilobi tashkilotchilari hatto demokratik va liberal davlat ham samarasiz faoliyat yuritishi mumkinligini bilardilar. Shuning uchun ham 2010-yilda **konstitutsiyaga**(?) davlatning iqtisodiyotdagi rolini cheklash bo'yicha tegishli o'zgartirishlar kiritildi. 94-moddada ruxsat etilgan soliqlar ro'yxati (soliqlar soni va ularning stavkasi) ko'rsatilgan va soliq stavkalarini o'zgartirish yoki yangi soliqlar joriy etishni referendum orqali hal qilish

vakolati xalq ixtiyorida qoldirilgan. Shuningdek, «Iqtisodiy erkinlik to'g'risidagi qonun» deb ataluvchi asosiy qonunda davlat byudjeti taqchilligi YIMning 3 foizidan, qarz miqdori esa YIMning 60 foizidan oshmasligi belgilab qo'yilgan. Biroq, vaqt o'tishi va hokimiyatlar o'zgarishi bilan parlamentning ko'pchilikni tashkil qilgan partiya cheklovlarni olib tashlash va yangi soliqlarni joriy etish hamda amaldagi stavkalarni o'zgartirish bo'yicha vakolatni tiklash maqsadida o'zgartirishlar kiritish tashabbusi bilan chiqdi. Kitobning davomida demokratik siyosiy jarayon to'g'risida batafsilroq tahlil qilamiz va davlat siyosatini iqtisodiy o'sish hamda farovonlik bilan uyg'unlashtirishi mumkin bo'lgan o'zgarishlarga to'xtalib o'tamiz.

O'qish uchun:

Duayt Li. «Siyosat va tashqi savdo»

ELEMENT 3.5

Maxsus manfaatdor guruhlar ta'sirini kamaytirish uchun qoidalar o'rnatish

Agar konstitutsiya yoki boshqa qat'iy me'yorlar bilan cheklanmasa, maxsus manfaatdor guruhlar demokratik siyosiy jarayondan soliq to'lovchilar va iste'molchilar hisobiga o'z maqsadlari yo'lida foydalanadilar.

«Azizim, menga nima bo'lganini tasavvur ham qila olmaysan! Ishdan uyga qaytayotganimda meni bir nechta notanish, lekin qudratli maxsus manfaatdor guruhlar siylashdi!»

Demokratik yo'l bilan saylangan mulozimlar maxsus manfaatdor guruhlarga foyda keltiradigan, lekin aholi manfaatlariga zid siyosatni qo'llab-quvvatlashdan odatda naf ko'radi. Yaxshi uyushgan guruh (masalan, ishbilarmonlar manfaatini himoya qiluvchi uyushma, kasaba uyushmasi yoki fermerlar guruhi) a'zolariga juda katta shaxsiy manfaat olib keluvchi, lekin, soliq to'lovchilar yoki iste'molchilarning umumiy manfaatlariga zid bo'lgan siyosatni qarab chiqaylik. Yaxshi uyushgan manfaatdor guruh a'zolar soni jami soliq to'lovchilar yoki iste'molchilar sonidan kam bo'lsada, har bir guruh a'zosining taklif qilingan qonundan shaxsiy manfaati ko'pincha katta bo'ladi. Aksincha, ko'p soliq to'lovchilar va iste'molchilarga zarar yetsa ham, ularning har biriga yuklanadigan qo'shimcha xarajat miqdori katta emas. Bundan tashqari, bu xarajatning manbaini aniqlash odatda oson emas.

Manfaatdor guruh a'zolarining ko'riladigan manfaatdan shaxsiy ulushi kattaligi sababli, ularda ittifoq tuzishga va bu masalaning ahamiyati to'g'risida qonun chiqaruvchilarga bildirishga katta ishtiyoq mavjud. Ko'plab manfaatdor guruh a'zolari ular uchun muhim bir necha masalalar bo'yicha siyosatchining bildirgan fikriga asoslanib, kimga ovoz berish va kimni moliyaviy qo'llab-quvvatlash bo'yicha qaror qabul qiladilar. Lekin ulardan farqli o'laroq, ratsional nodonlik samarasiga asosan, saylovchilarning ko'pida **maxsus manfaat masalasi**(?) to'g'risida yetarli ma'lumot yo'q va ularni bu qiziqtirmaydi, bu masalalarning har biri ularning shaxsiy turmush darajasiga katta ta'sir ko'rsatmaydi.

Agar siz ovoz yig'ish uchun harakat qilayotgan siyosatchi bo'lsangiz, qanday yo'l tutgan bo'lar edingiz? Yaxshi xabardor bo'lmagan va uyushmagan ko'pchilikning manfaatlarini himoya qilishdan sizning saylov kampaniyaningiz uncha ko'p yordam ololmasligi aniq. Biroq, agar maxsus manfaatdor guruhning manfaatini qo'llab-quvvatlasangiz, sizning nomzodingizni ashaddiy qo'llab-quvvatlovchilar, saylov kampaniyasi uchun ishlashni xohlovchilar va, eng muhimi, saylov kampaniyangizni moliyaviy qo'llab-quvvatlovchilari paydo bo'lishi mumkin. Siyosiy ommaviy axborot vositalari davrida siyosatchilar maxsus manfaatdor guruhni qo'llab-quvvatlash uchun kuchli bosim ostidadir, chunki ulardan saylov kampaniyasi uchun moliyaviy ko'mak olib, undan televizor va Internetda nomzodning ijobiy imidjini yaratishda foydalanadilar. Bu o'yinni o'ynashni istamagan siyosatchilar, ya'ni maxsus manfaatdor guruhlarning siyosiy ko'magi uchun ularga davlat xazinasi hisobidan imtiyoz berishni istamagan siyosatchilar, o'ta mushkul ahvolda qoladilar. Mana shu sabablar uchun ham siyosatchilar, garchi bu jami saylovchilar uchun resurslarning isrof qiluvchi va turmush darajasini pasaytiruvchi siyosatga olib kelsa ham, xuddi ko'rinmas qo'l tomonidan boshqarilgandek, ular maxsus manfaatdor guruhlarning qarashlarini hisobga oladilar. Iqtisodchilar bu siyosiy jarayondagi noxolislikni **maxsus manfaat ta'siri**(?) deb ataydilar.

Video:

Maxsus manfaatdor guruhlarning ta'siri

Logrolling va «bochkadagi yog'» siyosati maxsus manfaatdor guruhning ta'sirini yanada mustahkamlaydi. **Logrolling**(?) bu kerakli qonunning qabul qilinishi uchun siyosatchilarning bir-birlari bilan ovoz ayirboshlash amaliyotidan iborat. **«Bochkadagi yog'» siyosati**(?) bu bir-biriga aloqasi yo'q, lekin ko'plab manfaatdor guruhlarga foydali loyihalarni bitta qonunga birlashtirishdan iborat. Ham logrolling, ham «bochkadagi yog'» siyosati ko'pincha uyushgan manfaatdor guruhlar uchun foydali, lekin samarasiz bo'lgan loyihalarning qonuniy tasdiqlanishiga imkon yaratadi.

19-chizmada «bochkadagi yog'» siyosati va ovoz ayirboshlashning maxsus manfaatdor guruh ta'sirini kuchaytirishi va samarasiz loyihalarning qabul qilinishiga olib kelishi tasvirlangan. Bu oddiy misolda besh a'zodan iborat qonunchilik organi uchta loyihani kurib chiqyapti: (1) A tumanida sport stadionini qurish; (2) B tumanida yopiq tropik o'rmonini qurish; va (3) C tumanidagi makkajo'xori yetishtiruvchi fermerlarga etanol ishlab chiqarish uchun subsidiya ajratish. Chizmada har bir tuman aholisining sof foyda yoki xarajatlari ko'rsatilgan, ya'ni tuman aholisi oladigan daromad miqdoridan ularga solingan soliq miqdori ayirib tashlangan. Izoh: Har bir loyihadan olinadigan sof foydaning jami miqdori manfiy sondan iborat. Barcha saylovchilar bo'yicha jami xarajatlar olinadigan foydadan 20 yevroga ko'pligi sababli, loyihaning har biri samarasiz.

Agar bu samarasiz loyihalar alohida-alohida ovozga qo'yilsa, 4-1 nisbat ovoz bilan ularning hech qaysi qabul qilinmaydi, chunki bundan faqat bitta tuman yutadi, qolgan to'rttasi esa yutqazadi. Biroq, agar bu loyihalar logrolling (A, B va C tuman vakillari ovoz ayirboshlashga kelishib olishlari mumkin) yoki «bochkadagi yog'» siyosati (uchta loyiha bittaga birlashtiriladi) bilan birlashtirilsa, samarasizligiga qaramasdan, ularning hammasi qabul qilinishi mumkin. Buni A, B va C tuman vakillari uchun jami birlashtirilgan sof foyda miqdori ijobiy songa tengligidan ko'rish mumkin. Ma'lumot olishga qiziqishning sustligi tufayli, **«bochkadagi yog'»**(?) siyosati va boshqa maxsus

manfaatdor guruh dasturlaridan zarar ko'rgan saylovchilarning bu loyihalar to'g'risida hatto xabardor bo'lishi amri mahol. Demak, maxsus manfaatdor guruhlarning loyihalarini, jumladan samarasizlarini ham, qo'llab-quvvatlashga bo'lgan rag'bat 19-chizmada namoyish etilgan oddiy misoldagidan ham ancha kuchli.

19-chizma: Ovoz savdosi va unumsiz qonunlarning qabul qilinishi

Aholi soni teng bo'lgan tuman saylovchilarining sof foydasi (+) yoki xarajatlari (-)

Tumanlarning ovozi	Sport stadioni	Yopiq tropik o'rmon loyihasi	Etanol uchun subsidiya	Jami
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 €
Jami	**-20 €**	**-20 €**	**-20 €**	**-60 €**

Bozor ayirboshashuvi o'zaro foydali faoliyatdir: savdo hamkorlarining har ikkalasi ham manfaatdor bo'ladi, aks holda ayirboshlash amalga oshmaydi. «Siyosiy ayirboshlash» esa, aksincha, tomonlardan biriga foydali, lekin ikkinchisiga zararli bo'lishi mumkin. Bunda yutgan loyihaga ovoz bergan ko'pchilik manfaat ko'radi, lekin yutqazgan loyihaga ovoz bergan kamchilik ko'proq yutqazadi. Bunday hollarda, yutgan tomonning oladigan foydasi yutqazgan tomonning zarar miqdoridan katta bo'lishiga hech qanday ishonch yo'q.

Cheklanmagan siyosiy jarayonning yaxshi uyushgan guruhlar foydasiga ishlashiga moyilligi iqtisodiy pirog hajmining qisqarishiga olib keluvchi ko'p dasturlarning mavjudligini tushunishga yordam beradi. Misol tariqasida deyarli 20 000 sonli Amerikalik shakar yetishtiruvchilarni ko'rib chiqaylik. Ko'p yillar davomida Amerikalik iste'molchilar shakar uchun dunyo narxlaridan 50-100% yuqori narx to'lab kelganlar. Sababi federal hukumatning narxni qo'llab-quvvatlovchi dasturi va shakar

importini cheklovchi kuchli kvotaning amal qilishidir. Bu dasturlar natijasida shakar yetishtiruvchilar jami 1,7 milliard dollar yoki har bir yetishtiruvchi taxminan 85 000 dollardan foyda oladilar. Bu foydaning katta qismi daromadi mamlakat o'rtacha daromadidan ancha katta bo'lgan yirik yetishtiruvchilar tomonidan o'zlashtiriladi. Ikkinchi tomondan, shakar iste'molchilari 2,9 milliard dollardan to 3,5 milliard dollargacha yoki har bir uy xo'jaligi taxminan 25 dollardan yuqori narx to'laydilar[56]. Buning natijasida Amerikaliklar ishlab chiqarishda ustunlikka ega bo'lmagan va savdo orqali ancha arzon narxlarda olish mumkin bo'lgan tovarni ishlab chiqarish orqali resurslarning isrof qilinganidan yutqazadi.

Shunday bo'lsada, Kongress shakar dasturini qo'llab-quvvatlshni davom etmoqda va buning sababini ko'rish qiyin emas. Bu dasturlarning shaxsiy boylikka ta'sirining kattaligini hisobga olsak, shakar yetishtiruvchilarning, ayniqsa kattalarining, o'z boyliklari va siyosiy ta'sirini ularning manfaatini ko'zlovchi siyosatchilarni ko'maklashga ishlatish sababini tushunsa bo'ladi. Ular aynan shunday yo'l tutadilar. O'tgan to'rt-yillik saylov davrida shakar lobbichilari nomzodlarni va siyosiy harakat qo'mitalarini qo'llab-quvvatlash uchun 16 million dollar ajratdi. «American Crystal Sugar» kompaniyasining bir o'zi o'tgan saylov davrida Kongressning 221 ta a'zosiga 1,3 million dollar va Kongressni lobbi qilish faoliyatiga 1,4 million dollar ajratdi. Aksincha, oddiy saylovchi uchun bu masalani tekshirib chiqish yoki kimga ovoz berishni hal qilganida bunga katta e'tibor berish mantiqqa to'g'ri kelmaydi. Aslida, saylovchilarning ko'pi mazkur dastur ularqa qimmatga tushushidan bexabarlar. Demak, bu siyosat resurslar isrofgarchiligi va xalq farovonligining pasayishiga olib kelsa ham, siyosatchilar shakar sanoatiga subsidiya berishni davom ettirishdan manfaatdor.

Zamonaviy siyosatning asosiy biznes modeli resurslarni jamiyatdan olib, ularni yaxshi uyushgan saylovchilar bloklariga ovoz beruvchi ko'pchilikni shakllantirish maqsadida berishdan iborat deb aytsa bo'ladi. Bunga misollar talaygina. Butun dunyo bo'ylab soliq to'lovchilar va iste'molchilar iqtisodiyotning ayrim sohalarini, demakki mamlakatlaridagi ayrim manfaatdor guruhlarni qo'llab-quvvatlash uchun o'z daromadlarini sarflaydilar. Kulgili tomoni shundaki, tenglik uchun deb targ'ib qilingan subsidiya dasturi deyarli hech qachon maqsadiga erishmaydi va aksariyat hollarda u

ko'pincha teskari natijalarga olib keladi. 2014-yilda Misrning oziq-ovqat subsidiyalarining 20 foizdan kamroq'i kambag'al aholiga manfaat keltirgan. Ko'plab mamlakatlardagi benzin subsidiyalari o'rta tabaqali aholiga manfaat keltiradi, chunki kambag'al aholi asosan piyoda yuradi, yoki jamoat transportidan foydalanadi. Xindistonda suyultirilgan gaz uchun ajratiladigan qishloq xo'jaligi subsidiyalarining 0,1 foizdan kamroq qismi eng kambag'al 20 foiz aholiga, 52,6 foizi esa badavlat aholi hissasiga to'g'ri keladi. Dunyo bo'ylab qazib olinadigan yoqilg'iga ajratiladigan subsidiyalarning 20 foizdan kamroq qismini aholining eng kambag'al 20 foiz qismi oladi[57]. Garchi bu dasturlarning yakka o'zi mamlakatlar uchun kichik yuk bo'lsa ham, birgalikda ular davlat byudjeti defitsitini oshiradi, resurslarni behuda sarflaydi va bizning turmush darajamizni sezilarli darajada pasaytiradi. Maxsus manfaatdor guruhning siyosiy hukmronligi bevosita subsidiyalar, tariflar yoki ba'zi mahsulotlar kvotalarining joriy etilishini izohlaydi. Bu dasturlarning barchasi butun aholi manfaatini ko'zlab emas, balki alohida manfaatdor guruhning ta'siri ostida siyosiy tus olgan.

Shuningdek, alohida manfaatdor guruhning ta'siri yangilik yaratishni va raqobat jarayonini ham orqaga tortadi. Eski va avvaldan faoliyat yuritib kelayotgan korxonalar siyosiy in'omlar berish bo'yicha kuchliroq obro'ga ega, ular lobbi faoliyatini yaxshiroq tushunadi hamda yirik siyosiy arboblar bilan yaqin aloqalar o'rnatgan. Kutilganidek, odatda tajribaga ega korxonalarning yangi korxonalarga nisbatan ko'proq siyosiy ta'siri bor va ular bu ustunlikdan innovatsion raqobatchilarga to'sqinlik qilish uchun foydalanadilar.

Uber kompaniyasining tajribasini misol tariqasida ko'rib chiqaylik. Uber qiziqish bildirgan haydovchilarni yer usti transportining potensial yo'lovchilari bilan yuzma-yuz keltirish uchun texnologiyadan foydalanadi. Yer usti transportiga muhtoj iste'molchilar smartfon orqali avtomobilga buyurtma jo'natgandan so'ng Uber ilovasi ularga avtomobilni kutish vaqtini darhol ma'lum qiladi. Shuningdek, Uber potensial yo'lovchilarga haydovchilar to'g'risida va, aksincha haydovchilarga potensial yo'lovchilar to'g'risida ma'lumot beradi. Texnologiya tranzaksion xarajatlarni qisqartiradi va an'anaviy taksi xizmatiga solishtirganda, bu jarayon odatda ham tezroq,

ham arzonroqdir. Uber kompaniyasining dunyodagi katta shaharlar bozorlariga kirishga harakat qilgan vaqtda an'anaviy taksi sanoati bunga qarshi kurashdi va ko'p hollarda Uber va shunga o'xshash kompaniyalar texnologiyalarini taqiqlovchi qonunlarning qabul qilinishiga erishdi[58]. Natijada innovatsion texnologiyani tatbiq etishdan keladigan manfaat va ayirboshlash hajmi sekinlashdi.

Tesla elektromobil ishlab chiqaruvchi kompaniyasining tajribasi amaldagi ishlab chiqaruvchilar yangi raqobatchilarning bozorga kirishiga to'sqinlik qilish uchun siyosiy jarayondan foydalanishning yana bir misolidir. Teslaning biznes modeli avtomobillarni to'g'ridan-to'g'ri iste'molchilarga sotishga asoslangan. Biroq mustahkam o'rnashib olgan avtodilerlardan iborat yaxshi uyushgan manfaatdor guruh ishlab chiqaruvchilar avtomobillarini iste'molchilarga to'g'ridan-to'g'ri sotishini taqiqlovchi qonun qabul qilinishini shtatlarning qonunchilik organlaridan so'rab, lobbi faoliyatini olib bordi. Shtatlarning taxminan yarmida bunday bevosita sotish amaliyoti taqiqlab qo'yildi. Ushbu qonunlar Tesla kompaniyasini avtomobil ishlab chiqaruvchilar bozoriga kirishini ancha mushkullashtirdi.

Qizig'i shundaki, Teslaning rivojlanish strategiyasining o'zi ham davlat favoritizmiga asoslangan edi. Tesla federal hukumatidan o'zining narxi 100 000 dollardan yuqori lyuks elektromobilining S modelini yaratish va ishlab chiqarish uchun yuzlab million dollar subsidiya (grantlar, davlat tomonidan kafolatlangan kreditlar va soliq imtiyozlari) olgan. 2014-yilda Nevada shtati Reno shahri yaqinida akkumulyator zavodini qurish uchun Tesla kompaniyasiga 1,3 milliard dollardan iborat subsidiyalar to'plamini bergan. Tesla ish haqi va mulk soliqlaridan 10 yilga, savdo solig'idan esa 20 yilga ozod etilib, unga Nevada shtati soliq majburiyatlarini bajarish uchun boshqa kompaniyalarga sotish huquqi bilan 195 million dollarga teng «o'tkazish huquqiga ega soliq imtiyozlari» berildi[59]. Ehtimol, buning tagida saboq bor: davlat favoritizmi bilan yashaydigan klanli kompaniyalar undan ham katta siyosiy kuchga ega boshqa klanli kompaniyalar tomonidan gohida zarbaga duch kelishi mumkin.

Qo'shma Shtatlari Konstitutsiyasining asoschilari alohida manfaatdor gurhlarning hukmronligidan yuzaga kelishi mumkin bo'lgan muammolardan yaxshi xabardor bo'lgan. Ular manfaatdor guruhlarni «fraksiyalar» deb ataganlar. Fraksiyalar

bosimini cheklash maqsadida Konstitutsiyaning 8-bo'limi I moddasida Kongress milliy mudofaa va umumiy farovonlikni ta'minlaydigan dasturlar uchun faqat yagona soliqlarni joriy etish kerakligi belgilangan. Bu modda aholining ayrim qatlamlariga imtiyozlar berish uchun umumiy soliq tushumlaridan foydalanishning oldini olishga qaratilgan edi. Biroq, yillar o'tishi bilan sud qarorlari va qonun hujjatlari uning asl ma'nosini o'zgartirib yubordi. Shunday qilib, Konstitutsiya, uning amaldagi talqiniga ko'ra, yaxshi uyushgan maxsus manfaatdor guruhlarning siyosiy hukmronligini endi cheklay olmaydi.

ELEMENT 3.6

Ortiqcha xarajat va defitsitdan cheklanish

Agar qonun chiqaruvchilarni konstitutsiya yoki boshqa qat'iy qoidalar bilan cheklamasa, ular byudjet defitsitiga va haddan tashqari katta xarajatlarga yo'l qo'yadilar.

> *Xarajatlarni qarz majburiyatlari orqali moliyalashtirishining saylangan siyosatchilar uchun afzalligi shubhasiz. Qarz olish xarajatlarni moliyalashtirishga imkon berib, u hech qanday bevosita siyosiy yo'qotishlarsiz darhol siyosiy manfaatlar olib keladi[60].*
>
> — **Jeyms Byukenen [James Buchanan], 1986-yilgi Nobel mukofoti laureati**

Davlat xarajatlarining uning daromadlaridan oshishi byudjet defitsitiga olib keladi. Davlatlar odatda byudjet defitsitini qoplash uchun foizli obligatsiyalar chiqaradi. Bu obligatsiyalar **davlat qarzini**[?] tashkil etadi. Yillik byudjet defitsiti davlat qarzi hajmini mazkur defitsit miqdoriga oshiradi. Aksincha, agar davlat byudjeti daromadlari uning xarajatlaridan oshsa, **byudjet profitsiti**[?] vujudga keladi. Bu davlatga obligatsiya egalariga bo'lgan qarzini to'lashiga imkon beradi va shu orqali mavjud qarz miqdorini qisqartiradi. Umuman olganda, davlat qarzi avvalgi jami byudjet defitsitlari va profitsitlarining yig'indisidan iborat.

Video:
Davlat xarajatlari ish o'rinlari yaratadimi?

1960-yildan oldin iqtisodchilar urush davrida qarzlar odatda oshsa ham, ushbu qarzlarni iloji boricha tezroq to'lash uchun byudjet profitsitiga amal qilish davlatning majburiyati deb hisoblaganlar. Napoleon urushlaridan keyingi asrda Buyuk Britaniya davlat qarzlari ancha kamaygan, Frantsiyada Frantsuz-Prussiya urushidan keyin, Qo'shma Shtatlarida esa Amerika fuqarolar urushidan keyin kamaygan.

Keyns inqilobi bu holatni o'zgartirib yubordi. Ingliz iqtisodchisi Jon Meynard Keyns Buyuk depressiyaning davomiyligini va chuqurligini tushuntirish hamda kelajakda bunday hodisalarni oldini olish bo'yicha nazariya ishlab chiqdi. 1940 va 1950-yillarda Keynscha qarashlar iqtisodiyot sohasida keng tarqalib, tezda intellektual va siyosiy rahbarlarning dunyoqarashini egallab oldi. Keynscha tahlilga asosan davlat xarajatlari va byudjet defitsitidan iqtisodiyotning barqarorligini ta'minlashda foydalanish mumkin. Keynschilar resessiya davrida davlat byudjetni balanslashtirish o'rniga byudjet defitsitini yurgizishi, inflyatsiya darajasi oshganda esa byudjet profitsitiga o'tish kerakligini ta'kidladilar.

Garchi Keynscha fiskal siyosatning samaradorligi munozarali bo'lsada, uning ko'p mamlakatlar byudjetiga ta'siri borligi aniq. **Balanslashtirilgan byudjet**(?) cheklovlaridan ozod bo'lgan siyosatchilar soliq to'lovlariga nisbatan xarajatlarni muntazam ravishda oshirib keldilar. 1995-yildan boshlab 22 yil davomida Gretsiya davlati byudjetni 20 marta defitsit bilan va ikki marta profitsit bilan yakunladi. 20-chizmada shu davr mobaynida Gretsiya davlat byudjeti defitsitining YIMga bo'lgan ulushi ko'rsatilgan. Defitsit hajmi resessiya davrida, ayniqsa 2008-2009-yillardagi moliyaviy inqiroz paytida ko'paygan. Moliyaviy inqirozdan oldin davlat byudjeti defitsiti YIMga nisbatan o'rtacha 6,5 foizni tashkil etgan va defitsit hajmining nazorat ostida bo'lish vaqti juda qisqa bo'lgan. Faqat 2016-2017-yillardagina Gretsiya byudjet profitsitini ta'minlashga erishdi.

Defitsit davlat qarzining oshishiga olib keladi. Gretsiya umumiy davlat qarzining YIMga nisbatan ulushi 1995-yilda 97 foizdan 2009-yilda 134 foizga, 2015-yilda esa 183 foizgacha ko'tarildi. Gretsiyaning YIMga nisbatan bo'lgan davlat qarzining ulushi YI mamlakatlari orasida eng kattadir. Gretsiyadan tashqari yana boshqa to'rtta Yevropa mamlakatlarining (Belgiya, Kipr, Portugaliya va Italiyada) davlat qarzi ularning

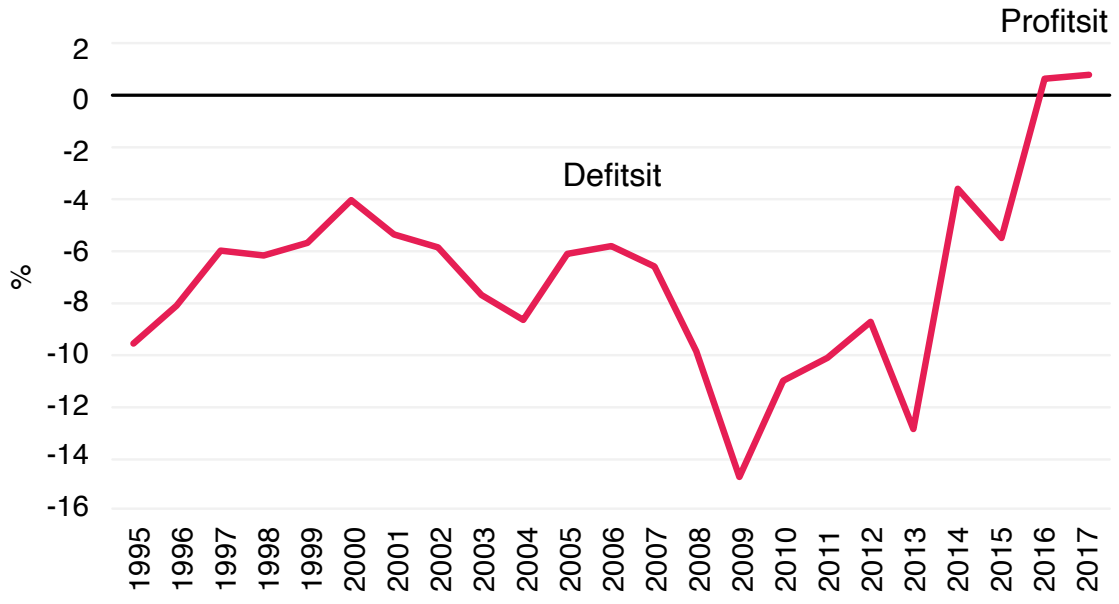
iqtisodiy ishlab chiqarish hajmidan 100% yuqori[61].

Video:

Davlat qarzi and byudjet defitsiti

Xarajatlarni soliqlar orqali emas, balki qarz orqali moliyalashtirishning siyosiy tomondan ma'qulligi ajablanarli holat emas. Bu iqtisodchilar **kaltabinlik samarasi**[?] deb ataydigan tushunchani aks ettiradi: saylangan siyosiy vakillarda keyingi davrga qoldirisa bo'ladigan va aniqlash qiyin bo'lgan xarajatlar hisobiga ko'zga tashlanadigan va tez natija beradigan loyihalarni ma'qul ko'rishga moyillik bor. Qonun chiqaruvchilar qayta saylanishi uchun byudjet mablag'larini o'z saylov uchastkalari aholisiga va maxsus manfaatdor guruhlarga foydasi tegadigan dasturlarga sarflashni ma'qul ko'radi. Ular soliq joriy etishni xush ko'rmaydi, chunki soliq saylovchilarga sezilarli yuk bo'ladi. Qarz amaldagi soliqning muqobil variantidir; u davlatning ko'zga tashlanadigan xarajatlarini kelajakka suradi. Byudjet defitsiti va qarz olish siyosatchilarga soliqlarni oshirmasdan saylovchilarni manfaatlar bilan darhol ta'minlashga imkon yaratadi. Demak, defitsitlar byudjetni balanslashtirish majburiyati bilan cheklanmagan demokratik siyosatning tabiiy natijasidir.

20-chizma: Gretsiya umumiy davlat byudjeti defitsiti yoki profitsitining YIMdagi ulushi, 1995-2017-yillar



Cheklovlardan mustasno siyosiy jarayon yaxshi uyushgan alohida manfaatdor guruhlarning foydasiga ishlaydi va siyosatchilarni ko'pchilikning hisobidan bir necha saralanganlarning manfaati uchun xarajatlarni oshirishga undaydi. Masalan, qonun chiqaruvchi organ a'zolari o'z saylovchilariga manfaat keltiradigan xarajatlar uchun qattiq kurash olib borishdan manfaatdor. Aksincha, ikkita sababga ko'ra, qonun chiqaruvchida xarajatlar ustidan «qorovullik» qilish uchun rag'bat yo'q. Birinchidan, bunday qorovullik boshqa hamkasblarning g'azabini keltiradi, chunki xarajatlarni cheklash ularning o'z saylov tumanlari uchun alohida dasturlarni moliyalashtirishni qiyinlashtiradi. O'z navbatida, ular javoban «qorovul»ning tumani uchun xarajatlar dasturini qo'llab-quvvatlashni to'xtatishlari mumkin. Ikkinchisi va eng muhimi shuki, qorovulning xarajatlar va defitsit hajmini qisqartirishdan keladigan manfaati (masalan, soliqlarni kamaytirishdan) boshqa tumanlardagi saylovchilarga ham teng taqsimlanadi. Shunday qilib, garchi qorovul muvaffaqiyatga erishsa ham, buning foydasi uning

tumanidagi saylovchilarga qisman tegadi, xolos.

Ehtimol, quyidagi misol barcha mamlakatlardagi parlamentlar uchun davlat xarajatlari va byudjet defitsitini nazorat ostiga olish mushkulligi sababini tushunishga yordam beradi. Ukraina Oliy radasi (Ukraina parlamenti) 450 ta deputatlardan iborat. Bu 450 ta shaxs kechki ovqat uchun ovqatlanishga chiqadi, deb faraz qilaylik. Har biri ovqatdan so'ng jami xarajatning 1/450 qismini to'lash kerakligini oldindan biladi. Hech kim kamroq ovqat buyurtma berishga zarurat sezmaydi, chunki uning o'zini tiyishi jami xarajatga uncha ta'sir qilmaydi. Shunday ekan, nima uchun zakuskasiga krevetka, asosiy ovqatga qovurilgan qo'sht va qisqichbaqa, desertga esa pishloqli tortdan katta bo'lagiga buyurtma bermaslik kerak? Axir, qo'shimcha xarajat har bir shaxsning jami to'lov miqdoridagi ulushini bor-yo'gi ozgina miqdorga oshiradi xolos. Misol uchun, agar kechki ovqat ishtirokchilaridan birining qimmat buyurtmasi jami to'lovni 45 yevroga ko'paytirsa, uning ulushi atigi 10 sentga oshadi (45 yevroning 1/450 qismi). Qanday ajoyib! Albatta, u ham boshqa 449 ta ovqatga tashrif buyurganlarning qimmat buyurtmalari uchun qo'shimcha to'lashi kerak. Uning buyurtmasidan qat'i nazar, u shunday to'laydi. Natijada hamma qimmat ovqatga buyurtma beradi va xarajatiga arzimaydigan qo'shimcha ovqatlar uchun oshiqcha to'laydi[62].

Bu yerda tasvirlangan rag'batlantirish tuzilmasi nima sababdan siyosatchilar uchun defitsit orqali moliyalashtirish bu darajada qo'layligini izohlaydi. 2008-2015-yillardagi yetti yillik davrda YIga a'zo mamlakatlardagi byudjet defitsitlari YI qarz hajmining YIMga nisbatan ulushini 30 foizdan oshib ketishiga olib keldi. Bundan tashqari, katta yoshli fuqarolar uchun mo'ljallangan ijtimoiy himoya dasturlari bo'yicha to'lovlar uni moliyalashtirish uchun olinadigan ish haqi solig'i tushumlaridan ancha kattadir. Bu yetarli mablag'lar bilan ta'minlanmagan majburiyatlar qarzning yana bir boshqacha shakli hisoblanadi. Barcha YIga a'zo mamlakatlarda 2016-yilda ijtimoiy himoya xarajatlari umumiy davlat xarajatlarining eng katta qismini tashkil etgan (eng yuqori ko'rsatkich Finlandiyada – YIMga nisbatan 25,6 foiz)[63]. Mehnatga layoqatli aholi ulushining kamayishi va nafaqa oluvchilar sonining oshishi bilan[64], ijtimoiy himoya xarajatlari ularni moliyalashtirish uchun kerakli daromadlar miqdoridan oshib ketadi, bu esa federal hukumatning qarz majburiyatlarini yanada murakkablashtiradi.

Agar YIga a'zo mamalakatlar davlat moliyasini nazorat ostiga olmasa, bu qanday oqibatlarga olib keladi? Davlat qarzining iqtisodiyot hajmiga nisbatan muntazam oshib borishi kredit bozorlariga ta'sir ko'rsatadi. YIMga nisbatan qarzi katta bo'lgan mamlakatda davlatga qarz berish xatarli. Buning natijasida qarzga botgan davlat yuqori foiz stavkalari to'lashiga to'g'ri keladi. Foiz xarajatlarining oshishi, o'z navbatida, davlat o'z byudjet parametrlari doirasida faoliyat yuritishini va soliq stavkalarini oqilona darajada saqlab turishini yanada chigallashtiradi.

Agar YIMga nisbatan qarz o'sishni davom etsa, investorlar davlat g'aznasi chiqargan obligatsiyalarni sotib olishga ikkilanadilar. Oxir-oqibatda moliyaviy inqiroz sodir bo'ladi yoki to'g'ridan-to'g'ri davlat defoltga uchraydi yoki qarzni pul chiqarish va inflyatsiya orqali moliyalashtirishga olib keladi. Har ikkala holat ham iqtisodiyotga halokatli ta'sir ko'rsatadi. Bu holat davlat moliyasini nazorat ostiga olmagan Gretsiya kabi boshqa mamlakatlarda kuzatilgan. Hech qaysi mamlakat iqtisodiy qonunlarning ta'siridan himoya qilinmagan.

Barcha davlatlar yillar oldin o'z xarajatlari va qarz miqdorlarini nazorat ostiga olishi nihoyatda muhim ahamiyatga ega. Siyosatchilar soliq tushumlaridan katta bo'lgan xarajatlarga yo'l qo'yishini siyosiy me'yorlarga o'zgartirishlar kiritib cheklab qo'yilmasa, bu maqsadga erishish ehtimoldan yiroq. Buni bir necha yo'l bilan amaga oshirish mumkin. Konstitutsiyaga hukumatdan, xuddi Gruziya hukumatidan talab qilinganidek, byudjetni balanslashtirishni talab etuvchi o'zgartirish kiritish mumkin. Yoki joriy yil xarajatlarini o'tgan yil daromadlari miqdoridan oshmasligi bilan cheklab qo'yish mumkin. Taklif etilgan konstitutsion o'zgartirishlar qonun chiqaruvchilar uchun soliqlarni oshirmasdan yoki davlat xizmatlari uchun to'lovlar joriy qilmasdan xarajatlarni oshirishini murakkablashtiradi.

ELEMENT 3.7

Iqtisodiy mantiqqa to'g'ri kelmaydigan subsidiyalarni cheklash

Agar davlat ayrimlarga boshqalar manfaatiga zid imtiyozlar bersa, bu samarasizlikka hamda davlat amaldorlari va korxonalar o'rtasida nomunosib munosabatlarning rivojlanishiga olib keladi.

> *Siyosatning vositasi (bu odatda uning maqsadiga aylanadi) minimal huquqbuzarlik bilan oddiy soliq to'lovchidan mablag' yig'ish va tushumlarni saylovda maksimal ko'makni ko'zlagan holda son-sanoqsiz da'vogarlar orasida taqsimlashdan iborat. Siyosat, ayniqsa qo'llab-quvvatlashga erishish, ataylabdan aldash san'atini yoki, aniqroq aytganda, qo'lga tushmasdan aldashni anglatadi*[65].
>
> **— Jeyms R. Shlezinger, Qo'shma Shtatlarining sobiq mudofaa vaziri**

Shaxslar uchun boylikka erishishning ikki xil yo'li mavjud: ishlab chiqarish va **noqonuniy o'zlashtirish**[?]. Odamlar tovar va xizmatlarni ishlab chiqarib, ularni ayirboshlashdan foyda olish orqali muvaffaqiyatga erishishlari mumkin. Ikki tomonlama foyda keltiruvchi bunday uslub ikkala savdo hamkorga manfaat beradi va jamiyat farovonligini oshiradi. Biroq, gohida odamlar boshqalarga tegishli narsalarni ularning ruxsatisiz o'zlashtirish, ya'ni o'g'rilik qilish orqali muvaffaqiyat qozonishga harakat qilishi mumkin. Albatta, o'g'rilikdan jabrlanuvchining yutqazgani o'g'rining olgan foydasiga teng. Biroq, agar o'g'rilik xavfi vujudga kelsa, potensial jabrlanuvchilar o'zlarini himoya qilish uchun bor resurslardan foydalanadilar. Masalan, qulfni buzib o'g'rilik qilish odat tusiga kirgan jamiyatda odamlar ko'proq qulf sotib oladilar, ko'proq

qo'riqlash xizmatidan foydalanadilar, politsiyachilar sonini oshirishni talab qiladilar, hattoki uy-joylarini o'g'irlikdan himoya qilishni nazarda tutib loyihalashtiradilar. Fuqarolarga bular bilan bog'liq yuklangan xarajatlar o'g'riliarning topgan foydasidan katta. Jamiyat uchun foydali ayirboshlash bilan bog'liq faoliyatlardan farqli o'laroq, talon-tarojlik jamiyat uchun zarar keltiruvchi faoliyatdir. U nafaqat qo'shimcha daromad olib kelmaydi, balki resurslarni sarflab, jamiyat farovonlik darajasini pasaytiradi.

Video:
Ahmoqona yurishni subsidiyalash

(klassik videoni butunlayligicha quyidagida ko'rishingiz mumkin: https://www.dailymotion.com/video/x2hwqki)

Davlatlar ishlab chiqarish va tovar ayirboshlashni qo'llab-quvvatlash hamda noqonuniy o'zlashtirishga to'sqinlik qilish orqali **iqtisodiy farovonlikka**[(?)] ko'maklashadi. Agar samarali qonunchilik va unga amal qilishni ta'minlash boshqalarga tegishli mulkni jinoyat yoki siyosiy yo'llar bilan o'zlashtirilishini qiyinlashtirsa, o'g'rilik faoliyatiga resurslar oqimi qisqaradi. Bundan tashqari, o'g'rilikdan himoya qilishga kamroq resurslar jalb qilinadi.

Ammo zamonaviy dunyoda davlatning o'zi noqonuniy o'zlashtirishning asosiy manbaiga aylandi. Odatda davlat kimlargadir subsidiya va imtiyozlar berish uchun kerakli resurslarni boshqalardan oladi. Garchi bu qonuniy yo'l bilan amalga oshirlganligi uchun noqonuniy o'zlashtirish hisoblanmasada, bu baribir fuqarolar uchun zarar va jamiyat farovonligini pasaytiradi.

Hozirgi paytda Frantsiyada transfert to'lovlari va subsidiyalar jami byudjet xarajatlarining yarmidan ko'pini tashkil qiladi[(66)]. Ijtimoiy himoya uchun subsidiyalar transfert to'lovlarining katta qismini tashkil etadi (jami byudjet xarajatlarining 43 foizini[(67)]), lekin bugungi kunda davlat madaniyat, uy-joy, aeroport, ma'lum turdagi ishlab chiqaruvchi korxonalar, quyosh energiyasi, qazilma yonilg'isi, parrandachilikdan

tortib to vino kabi qishloq xo'jaligi mahsulotlari ishlab chiqarish va hokazo ko'plab faoliyat turlarini ham qo'llab-quvvatlamoqda. Frantsiyasining qishloq joylarida kichik korxonalar ochish uchun 250 xil grant va subsidiyalar mavjud.

Subsidiyalar va davlat favoritizmi ham siyosiy demokratiyaga, ham iqtisodiy samaradorlikka xavf tug'diradi. Buning sabablari talaygina.

Birinchidan, subsidiya narxni buzib ko'rsatib, korxonalarni vaqtni yaxshiroq va arzonroq mahsulotlar ishlab chiqarishga emas, balki davlatdan favoritizmga erishishga sarflashga undaydi. Kutilganidek, davlatdan favoritizmga erishish imkoniyatining oshishi bilan alohida manfaatdor guruhlarning ta'siri kuchayadi va firibgarlik ko'payadi. Ko'proq davlat mablag'larini olish va raqiblardan ustunlikka erishish uchun korxonalar va boshqa manfaatdor guruhlar o'z manfaatlarini bandlikni oshirish, qashshoqlik darajasini kamaytirish, atrof-muhit sifatini yaxshilash va xorijiy mamlakatlarga qaramlikni kamaytirish kabi ommabop maqsadlar bilan bog'lashga harakat qiladilar. Ularning faoliyati moliyaviy manfaat va siyosiy hukmronlikka erishishni ko'zlagan bo'lsada, garchi haqiqatdan yiroq bo'lsa ham, manfaatdor guruhlar keng ko'lamli, ommabop maqsadlarga erishishga intilamiz, deb e'tiroz qilishlari mumkin.

Ikkinchidan, ayrim korxonalar va sohalarga subsidiya ajratish boshqalarni noqulay holatga qo'yadi. Subsidiya olmagan ba'zi korxonalar biznesdan siqib chiqariladi yoki subsidiya olgan korxonalar bilan raqobat qila olmasligi sababli bozorga kirishda muvaffaqiyatsizlikka uchraydi. Natijada resurslar bozor iste'molchilariga bog'liq korxonalardan siyosatchilar xayrixohligiga erishgan korxonalar tomon suriladi.

Uchinchidan, ehtimol eng muhimi, subsidiya va favoritizm tadbirkorlar va siyosatchilar o'rtasida betayin, nomunosib munosabatlarni vujudga keltiradi. Bu esa «korporativ boqimandalik» va «klanli kapitalizm»ni rag'batlantirib, soliq to'lovchining manfaatlariga putur yetkazadi. Korporativ boqimandalik darajasi qanchalik katta bo'lsa (ya'ni korxonalar uchun davlat subsiya dasturlari qanchalik ko'p bo'lsa), imtiyoz ketidan quvish bilan bog'liq faoliyatga resurslar oqimi ham shuncha ko'p bo'ladi. (Izoh: Iqtisodchilar korxona va boshqa guruhlarning imtiyoz ketidan quvish faoliyatini «renta ketidan quvish» termini bilan izohlaydilar). Bozorlar o'rnini siyosat egallashi bilan

iqtisodiyotda urug-aymoqchilik va samarasiz faoliyat turlari ko'paydi va iqtisodiy o'sish potensiali pasayadi.

Video:
Siyosat, iqtisodiyot va qishloq xo'jaligi subsidiyalari

O'qish uchun:
Duayt Li. «Energiya ishlab chiqarish va tejash»

Yuqori daromadli demokratik mamlakatlarda davlat siyosiy moliyaviy in'omlar hamda saylovchilarning ko'magi uchun maxsus saylov bloklariga subsidiyalar va boshqa imtiyozlar berish uchun soliq va qarz olish amaliyotlaridan foydalanishi tobora ko'payib bormoqda. Shotlandiyalik Aleksandr Taytlerga ta'alluqli deb hisoblangan bayonotda qiyidagi mulohaza keltirilgan:

> *«Demokratiya abadiy davlat shakli sifatida faoliyat yurita olmaydi. U saylovchilar ovoz berish orqali davlat xazinasidan o'zlariga sahovatli sovg'a ola olishini anglaguncha davom etadi xolos. Ana shu vaqtdan boshlab ko'pchilik har doim davlat xazinasi hisobidan ularga eng ko'p manfaatlar berishni va'da bera oladigan nomzodlar uchun ovoz beradi. Bo'sh fiskal siyosat ortidan esa demokratiya doimo inqirozga uchraydi...»*[(68)]

Korxonalar va boshqa manfaatdor guruhlar subsidiyalar va favoritizm uchun siyosatchilarni qo'llab-quvvatlashga qaratilgan faoliyatlarini kuchaytirsalar, bu kuchlarni cheklash ancha murakkablashadi. Davlat favoritizmi darajasi oshishi hamda siyosatchilar va undan manfaatdor bo'lganlarning qaramligi ortishi bilan transfert to'lovlari ko'payib, resurslar unumli faoliyatdan siqib chiqariladi. Bundan tashqari, munofiq hatti-harakatlar, betayin munosabatlar va hattoki korruptsiya keng tarqaladi.

Soliqlarni oshirishga bosim kuchayadi, byudjet defitsiti yanada oshadi hamda siyosiy aralashuvlarga duchor bo'lgan iqtisodiyotda o'sish to'xtaydi. Agar konstitutsiyga mulkchilik huquqlarini himoya qilish, byudjet xarajatlarini, subsidiyalarni va qarz olish bilan bog'liq davlat faoliyatini cheklash bo'yicha me'yorlar qayta tiklanmasa, demokratik yo'l bilan saylangan siyosatchilar resurslar isrofgarchiligiga va umumiy turmush darajasining pasayishiga olib keladigan dasturlarni qabul qilishda davom etaveradilar. 2015-yilda Gretsiyada davlatning ortiqcha xarajatlari natijasida qarz inqirozining vujudga kelishi misolida ko'ringandek, bu yo'l oxir-oqibat qarz majburiyatlarining haddan tashqari oshib ketishiga va iqtisodiy inqirozga olib keladi.

Video:

Renta ketidan quvish

ELEMENT 3.8

Hattoki foydali transfertlar ham samarasiz bo'lishi mumkinligini esda tutish

Transfert oluvchilarning sof foydasi transfert summasidan kam, ko'pincha esa ancha kam bo'ladi.

Iqtisodchi bo'lmaganlar uchun **transfertlar**(?) yordamga muhtojlarga manzilli yordam berishning samarali usulidek ko'rinadi. Ammo iqtisodiy tahlillar shuni ko'rsatadiki, transfert oluvchi aholi farovonligini kelajakda oshishiga olib keluvchi transfert tizimini amalga oshirish juda qiyin. Iqtisodiyotda tez-tez sodir bo'lganidek, kutilmagan ikkilamchi ta'sirlar bu fikr nima uchun to'g'ri ekanligini izohlaydi(69).

«Nogironlik nafaqasi olishingiz mumkin. Qobiliyatsizlik nafaqasi to'g'risida esa bilmayman».

Transfert to'lovlarining samaradorligiga uchta muhim omil salbiy ta'sir ko'rsatadi. Garchi bu jarayonni ijtimoiy yordam kabi bevosita transfertlar misolida ko'rish oson bo'lsada, alohida shaxslar yoki korporatsiyalarga beriladigan qishloq xo'jalik subsidiyalar yoki grantlarda ham ayni ko'rinishdagi omillarni kuzatish mumkin.

Birinchidan, davlat transfertlarining oshishi odatda soliq to'lovchi-donorning ham, transfert oluvchining ham daromad olish va qiymat yaratishga bo'lgan rag'batini

pasaytiradi. Ko'plab transfert dasturlarida transfert miqdori bilan transfert oluvchining daromad darajasi o'rtasidagi munosabat teskaridir. Transfert oluvchining daromadi oshishi bilan transfert miqdori kamayadi. Ushbu holatda na soliq to'lovchilar, na transfert oluvchilar transfert dasturi mavjud bo'lmagan holatdagi hajmlarda ishlab chiqarib daromad oladilar. Kattaroq transfertlarni moliyalashtirish uchun soliqlarning oshirilgani sari soliq to'lovchilarda ishlab chiqarish va daromad topishga zarur bo'lgan rag'bat pasayadi, lekin daromadlarini saqlab qolish maqsadida mablag'larni soliq boshpanalariga joylashtirishga esa rag'bat oshadi. Xuddi shunday, transfert oluvchilarda daromad olishga rag'bat kamayadi, chunki qo'shimcha daromad ularning sof daromadlarini uncha ko'paytirmaydi, ko'p hollarda esa juda oz miqdorga ko'paytiradi. Natijada iqtisodiy o'sish sekinlashadi.

Deyarli barcha transfert siyosati unumdorlik darajasiga salbiy ta'sir ko'rsatishini ko'rish uchun, tasavvur qiling, o'qituvchi semestr boshida hech kim qoniqarsiz baho olmasligi uchun imtihonda olingan ballarni qayta taqsimlash to'g'risida e'lon qiladi. Keling, talabalarning bunga javoban xatti-harakatini ko'rib chiqaylik. Ushbu qoidaga ko'ra, imtihonlarda 90 foiz yoki undan balandroq ball olgan a'lochi talabalar qoniqarsiz baho olgan talabalarning o'rtacha bahosini ko'tarish uchun o'z ballaridan yetarlicha ball berishi kerak bo'ladi. Baholar tengroq taqsimlanishi uchun, albatta, yaxshi baho olgan talabalar ham o'z ballarining, garchi ko'p bo'lmasada, bir qismini berishlari kerak bo'ladi.

Agar a'lo va yaxshi baho olgan talabalarning qo'shimcha ishtiyoqi boshqalarga manfaat keltirish uchun «soliqqa tortilsa», hech bo'lmaganda ularning ba'zilari kamroq dars qilishiga gumon bormi? Qoniqarsiz baho olgan talabalar ham kamroq dars qiladi, chunki kamroq harakat qilinganlik uchun olinadigan jazo o'zlari mustaqil erishmagan ballar transferti orqali yumshaydi. Xuddi shu mantiq o'qishni eplay olmagan va qoniqarsiz baho olgan talabalarga ham taalluqli. Kutilganidek, darsdagi hamma talabalar kamroq o'qiydi va umumiy o'zlashtirish darajasi susayadi.

Soliq va transfert sxemalarining ta'siri shunga o'xshash: ish samarasi pasayib, daromad darajasi kamayadi. Daromad «osmondan yog'adigan manna» emas. Aksincha, unga odamlar ishlab erishadilar. Odamlar boshqalar to'lashga rozi bo'lgan tovar va

xizmatlarni yaratish orqali daromad topadilar. Biz **milliy daromadni**(?) bir iqtisodiy pirog sifatida va uning kattaligini millionlab odamlarning ishlab chiqarish va savdo faoliyati orqali erishgan bo'laklar belgilaydi deb faraz qilishimiz mumkin. Ular erishishi mumkin bo'lgan bo'laklarni qayta taqsimlash iqtisodiy pirogni yaratishda muhim ish g'ayrati va innovatsion faoliyatni pasaytirmay qolmaydi.

Ikkinchidan, transfertlar uchun raqobat transfert oluvchilarning uzoq muddatli manfaatiga salbiy ta'sir ko'rsatishi mumkin. Davlat daromad transfertlari va boshqa siyosiy imtiyozlar olish uchun mezonlar o'rnatishi shart. Agar shunday qilinmasa, transfertlar byudjetni birdaniga quritadi. Odatda davlat transfert oluvchidan biror nimaga egalik qilishini, biror nima ish qilishini, yoki kimdir bo'lishini talab qiladi. Masalan, ishsizlik naqafasini oluvchi ishsiz bo'lishi, kichik biznes uchun grant yoki imtiyozli kredit olishga loyiq bo'lishi uchun esa korxonada ishchilar soni ma'lum miqdordan oshmasligi kerak. Mezonlar o'rnatilgandan keyin odamlar «tekin» pul yoki boshqa davlat imtiyozlariga loyiq topilishi uchun o'z xulq-atvorlarini o'zgartiradilar. Natijada transfertlardan keladigan sof foyda ham kamayadi.

Quyidagi vaziyatni tasavvur qiling: deylik, Polsha hukumati har ish kuni soat 9:00 dan 17:00 gacha Moliya vazirligi kassalari oldida navbatda turgan har bir kishiga 300 zlotidan naqd pul berishga qaror qiladi. Uzun navbatlar paydo bo'ladi. Qancha vaqt? Odamlar bo'sh vaqtlari va unumli ish faoliyatlaridan qancha vaqtni ajratishga tayyor? Vaqti soatiga 30 zlotiga teng bo'lgan shaxs 300 zloti naqd pul uchun 10 soatgacha navbatda turishga rozi bo'ladi. Agar vaqtining qiymati kamroq, deylik, soatiga 20 yoki 10 zloti bolgan odamlar soni yetarlicha bo'lsa, bunga o'n soatdan ham ko'proq vaqt kerak bo'lishi mumkin. Shunda barcha 300 zloti transfertning ancha katta qismi navbatda turishga ketgan vaqtga sarflanganini anglab yetar edi. Agar dastur tarafdorlari transfert oluvchilarning moliyaviy ahvoli 300 zlotiga yaxshilanadi deb o'ylasa, ular yanglishadi.

Ushbu misol transfert dasturi ishtirokchilari kutilganidek manfaat olmasliklarini yaqqol namoyish qiladi. Agar yordam oluvchilar transfert olishga da'vogarlik qilish uchun biror narsa qilishi (masalan, navbatda turishi, hujjat to'ldirishi, davlat mulozimlariga ta'sir o'tkazishga urinishi, imtihon topshirishi, kechikishlarga sabr qilishi yoki ma'lum siyosiy kampaniyalarga hissa qo'shishi) kerak bo'lsa, unda

undan kutilgan manfaatning katta qismi ko'pincha talablarni bajarish jarayonida yo'qotiladi. Xuddi shunday, agar yordam ouvchilar subsidiya olish uchun biror narsaga (masalan, avval ma'lum ekin ekilgan yerga, taksi xizmati ko'rsatishga yoki chet elga mahsulot sotishga litsenziyaga) egalik qilishi kerak bo'lsa, unda odamlar subsidiya olish uchun kerakli aktivning narxini oshirib yuboradilar. Aktivning, masalan, taksi xizmati ko'rsatish uchun litsenziya narxining oshishi subsidiya qiymatini aniqlaydi.

Har bir holatda potensial manfaatdorlar transfert qiymatining katta qismi behuda sarflanib ketkunga qadar talablarga javob berish borasida raqobatlashadilar. Natijada oluvchining sof foydasi odatda transfert miqdoridan ancha kam bo'ladi. Haqiqatdan ham marjinal manfaatdorning (transfert olishni deyarli munosib hisoblamagan shaxs) sof foydasi nolga teng bo'lmasa ham unga juda yaqin bo'ladi.

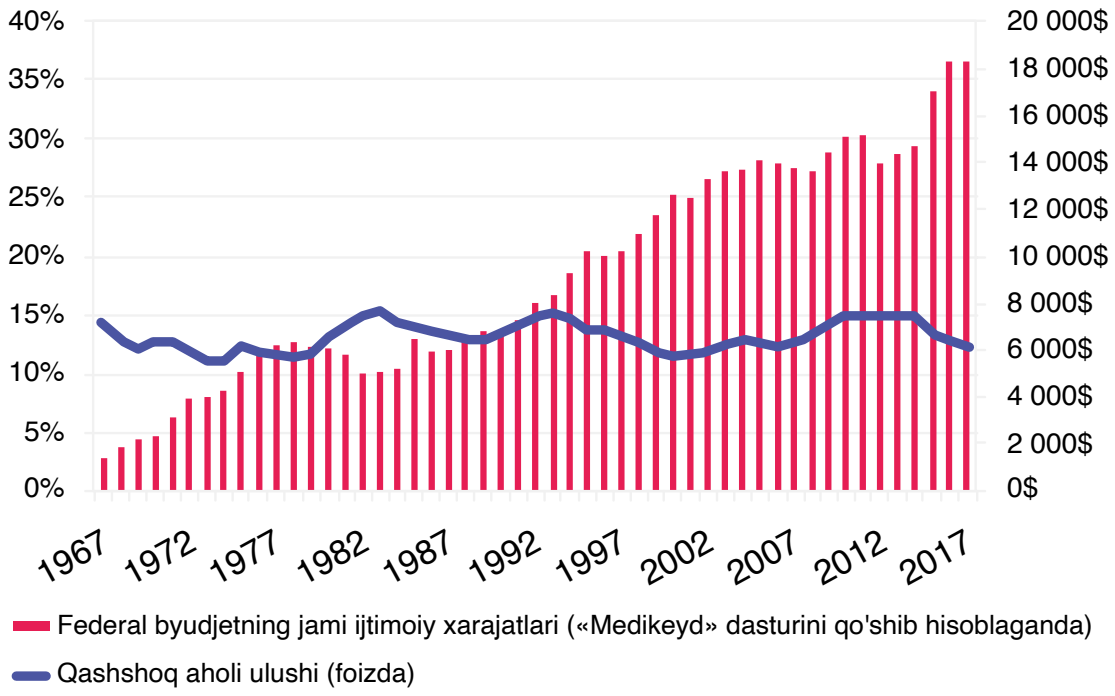
Qo'shma Shtatlarida universitet talabalariga beriladigan subsidiyalarning (grantlar va imtiyozli kreditlarning) ta'sirini ko'rib chiqaylik. Ushbu dasturlar ta'limni arzonlashtirishga qaratilgan. Biroq subsidiyalar ta'limga bo'lgan talabni ko'paytirib, o'qish narxini oshiradi. Nyu-York Federal Rezerv Bankining yaqinda o'tkazgan tadqiqotiga ko'ra, talabalarga ajratilgan qo'shimcha transfert to'lovlarining qariyb 65 foizi ta'lim narxining ko'tarilishiga olib kelgan. Bundan tashqari, subsidiya dasturlari mehnat bozorida universitet bitiruvchilari sonini ko'paytirib, ularni ish bilan ta'minlash istiqbolini va diplomlarining qadrini pasaytirdi. Post-kommunist o'tish davri mamlakatlaridagi jadal rivojlanish bilan bir qatorda oliy ta'lim sifatining pastligi va ahamiyatsizligi (ko'p sohalarda) «ortiqcha ta'lim» jiddiy muammosiga olib keldi. Natijada bitiruvchilar oliy ta'lim shart bo'lmagan sohalarda ishga joylashyapti. Bu kabi bitiruvchilarning ko'pi o'qishni tugatgandan so'ng ham yillar mobaynida past malakali ishlarda qolib ketyapti[(70)].

Transfertlar samarasizligining uchinchi sababi ham mavjud. Transfert dasturlari nooqilona qaror qabul qilganlar uchun uning salbiy oqibatlarini kamaytiradi va shu sababli bu kabi qarorlarning oldini olishga rag'batni pasaytiradi. Masalan, dovulga moyil joylarda sug'urta badalini davlat tomonidan subsidiyalash dovulning iqtisodiy zarariga qarshi himoya uchun odamlarning shaxsiy xarajatlarini kamaytiradi. Biroq bu xarajat soliq to'lovchilar zimmasiga tushadi. Subsidiya dovulga qarshi sug'urtalashni

arzonlashtirgani tufayli ko'proq odamlar dovulga moyil joylarda uy-joy quradi. Natijada dovuldan yetadigan zarar miqdori avvalgiga nisbatan ko'payadi. Ishsizlik nafaqasi bunga yana bir misol bo'ladi. Nafaqa tufayli ishsizlar mavjud ish takliflarini rad etishi va yaxshiroq ish qidirishni davom etishlari mumkin. Shuning uchun ular ish qidirishga ko'proq vaqt sarflaydi, bu esa ishsizlik darajasini nisbatan oshishiga olib keladi[(71)].

Qashshoqlik va davlat dasturlarining ta'sirini tushunish uchun rasmiy davlat statistikasida qo'llaniladigan «qashshoqlik» tushunchasini hayot sifatini tushunishda muhim «qashshoqlikdagi hayot» tushunchasidan farqlash muhimdir. Qo'shma Shtatlari 1960-yillarning o'rtalarida prezident Lindon Jonson boshchiligida «Qashshoqlikka qarshi urush» e'lon qildi. Prezident Jonson va dasturning boshqa tarafdorlari qashshoqlikni bartaraf etish mumkin va buning uchun Amerikaliklar daromadlarining bir qismini jamiyatning kam ta'minlangan a'zolari hisobiga qayta taqsimlashga rozi bo'lishlari kerak deb da'vo qilganlar. Ularning roziligi bilan ko'plab daromad-transfert dasturlari yuzaga keldi. Quyidagi grafikda ko'ringanidek (21-chizma), 1960-yillardan keyin Qo'shma Shtatlarida kambag'al aholiga beriladigan transfert to'lovlari (2017-yil narxlarida) keskin oshib ketdi (to'qqiz barobarga). Shunga qaramasdan qashshoqlik darajasi o'zgarmadi[(72)]. Prezident Ronald Reygan bir vaqtlar donolarcha aytganidek: «Oltmishinchi yillarda biz qashshoqlikka qarshi urush qildik va qashshoqlik g'alaba qozondi».

21-chizma: Qashshoqlik darajasi va jon boshiga qashshoq aholiga sarflangan ijtimoiy xarajatlar



Video:

Tenglik yoki tadbirkorlik

Nega qashshoqlikka qarshi transfert dasturlari unchali samarali emas? Transfertlar qashshoqlikka qarshi kurashni sekinlashtiradigan uchta kutilmagan ikkilamchi ta'sirlarni keltirib chiqaradi.

Birinchidan, daromadga bog'liq transfertlar kam ta'minlangan shaxslarni daromad topishga, daromadlarini oshirishga va qashshoqlikdan qutulishga bo'lgan rag'batni pasaytiradi. Daromad oshgani sari transfert oluvchilarning ushbu

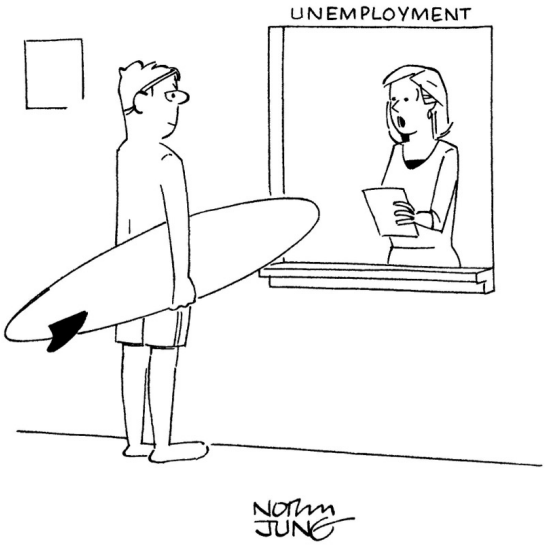
dasturlardan oladigan manfaati kamayib boradi va qachondir tugaydi. Natijada ko'plab kam daromadli shaxslar qashshoqlik tuzog'iga tushib qoladilar. Agar ular ko'proq daromad ishlab topsa, qo'shimcha soliq to'lovlari va transfert miqdorining kamayishi tufayli ularda qo'shimcha daromadning faqatgina bir qismi qoladi. Iqtisodiy Hamkorlik va Taraqqiyot Tashkiloti (IHTT) ma'lumotlariga ko'ra, 2018-yilda daromad oshishi tufayli manfaatlarning qisqarishi Chexiya respublikasida eng kam ish haqining 93 foizini va Xorvatiyada 92 foizini tashkil etdi[(73)]. Ba'zi hollarda qo'shimcha daromad transfert oluvchining sof daromadini kamaytirishi ham mumkin. Demak, qashshoqlik tuzog'i ko'p kam daromadli shaxslar uchun ishlashga, ko'proq daromad topishga, tajriba orttirishga va lavozim pog'onasidan ko'tarilishga bo'lgan rag'batni ancha kamaytiradi. Ko'p jihatdan transfertlar olinishi mumkin bo'lgan daromadning o'rnini egallaydi, xolos va natijada kambag'allarning sof daromadi unchalik ko'paymaydi — u transfert to'lovlaridan ko'ra ancha kamroq bo'ladi.

Bu yangilik emas. 1835-yilda Angliyada kambag'allar to'g'risidagi qonunlarni tahlil qilib, Aleksis de Tokvil «Qashshoqlik to'g'risida memuarlar» asarida quyidagilarni yozgan edi:

> *«Odam barcha ijtimoiy uyushgan mavjudotlar singari tabiatan bekorchilikka moyil. Ammo ishlashga ikkita rag'bat mavjud: yashash zaruriyati va yashash sharoitlarini yaxshilash istagi... Xayr-ehsonni doimiy asosda qonunan o'rnatadigan va unga ma'muriy shakl beradigan har qanday chora ishchi sinfi hisobiga yashaydigan bekorchi va dangasa sinfni yaratadi»*[(74)].

Ikkinchidan, kambag'allikning og'irligini sezilarli darajada kamaytiradigan transfert dasturlari, shuningdek, xavfli qarorlarning muqobil qiymatini ham kamaytiradi (masalan, giyohvand moddalarni iste'mol qilish, maktabda o'qishni tashlash yoki ishdan bo'shash, o'spirinlar va turmush qurmagan ayollar orasida homiladorlik, ajralishlar yoki otalarning bolalaridan voz kechishi kabilar) va ko'pincha qashshoqlikka olib keladi. Ko'p odamlar bu kabi xavfli variantlarni tanlaganliklari sababli qashshoqlik darajasini pasaytirish juda qiyin. Yolg'iz ota-onali oilalarda

qashshoqlik darajasi to'liq oilalarga qaraganda ancha yuqori. Masalan, Chexiya Respublikasida 2017-yilda jami aholining 9,7 foizi qashshoqlikda yashagan bo'lsa, bu ko'rsatkich yolg'iz ota-onali oilalarda 37 foizni tashkil etgan. Belarusda 2013-yilda aholi orasida qashshoqlik darajasi 11 foizni tashkil etgan bo'lsa, bu ko'rsatkich yolg'iz ota-onali oilalarda 17 foizni tashkil etgan. Brukings instituti xodimlari Izabel Sohil va Ron Xaskinslarning 2009-yildagi tadqiqotlariga ko'ra, Qo'shma Shtatlarida uchta asosiy shartni bajarish orqali shaxs qashshoqlikda yashash ehtimolini 12 foizdan 2 foizgacha kamaytirishi mumkin. Bular: (eng kamida) o'rta maktabni tugatish, to'liq stavkada ishlash va farzand tug'ilishidan oldin turmush qurish[75]. Shaxsiy qarorlarning qashshoqlikda yashashga ta'siri juda muhim masala bo'lib, o'qituvchilar, ota-onalar, vasiylar va boshqalar buni hayotni o'zgartiruvchi qarorlar qabul qilish busag'asida turgan yoshlar bilan muhokama qilishlari zarur. Bu holatlar xavfli qarorlar ehtimolini ko'paytirishi yoki kamaytirishi mumkin bo'lgan rag'batlarning o'zgarishiga olib keluvchi dasturlarni qabul qilganda saylovchilar va butun jamiyat tomonidan hisobga olinishi kerak.



ISHSIZLIK

«Menimcha, janob Veber, siz ish topishga jiddiy harakat qilmayapsiz.»

Uchinchidan, qashshoqlikka qarshi davlat transfertlari xususiy xayriya tashabbuslarini siqib chiqaradi. Odamlar davlat kambag'allarga yordam berayotganini anglasa, oilalar, cherkovlar va jamoat tashkilotlari tomonidan yordam faoliyatiga zaruriyat kamayadi. Yahudiy-nasroniylarning ushr berish tushunchasi va islomiy majburiyat bo'lmish zakot kambag'allarga yordam berish bo'yicha odamlarning

majburiyatlariga urg'u beradi. Davlat soliqlarni yig'ib, yordam miqdorini oshirsa, yakka shaxslar va guruhlar kamroq yordam berishini kutish mumkin. Undan tashqari, xususiy homiylar muammoning asl mohiyatini ko'ra oladilar, yordam oluvchilarning hayot tarziga e'tiborliroq bo'ladilar va asosan o'z ahvolini yaxshilashga astoydil harakat qilayotganlarga yordam beradilar. Natijada xususiy xayriya tashabbuslari davlatnikiga qaraganda samaraliroq bo'ladi va shu sababli shaxsiy tashabbuslarning siqib chiqarilishi muammoni yanada og'irlashtiradi. Ushbu ta'sirlarni hisobga olgan tadqiqotlar shuni ko'rsatadiki, xususiy xayriya tashkilotlari ma'muriy xarajatlari yuqori bo'lgan davlat dasturlariga qaraganda o'z daromadlarining katta qismini yordam oluvchilarga yetkazib beradilar[(76)].

Iqtisodiy nuqtai nazardan qaraganda, qishloq xo'jalik narxlarini qo'llab-quvvatlashdan tortib to qashshoqlikka qarshi kurash dasturlarini o'z ichiga olgan transfert dasturlarining samarasizligi ajablanarli emas. Ikkilamchi ta'sirlarni inobatga olgan iqtisodiy tahlillarga ko'ra, uzoq muddat davomida manzilli yordam ko'rsatish juda qiyin. Ideal holda bunday dasturlar qashshoqlikka tushib qolganlarga yordam berishi va transfert to'lovlariga boshqa muhtoj bo'lmaslik uchun harakat qilayotgan shaxslarni qo'llab-quvvatlashi kerak. Amalda esa transfert dasturlari ushbu vazifaning birinchi qismining bajarilishini ta'minlashi, lekin buni ikkinchi qismning hisobiga amalga oshirishi mumkin. Natijada rivojlanayotgan va rivojlangan mamlakatlarda yordam dasturlari tobora ko'proq «shartli pul transferti» ko'rinishida ishlab chiqilib, bunda ko'mak faqat muayyan xatti-harakatlarni amalga oshirgan shaxslarga beriladi.

O'qish uchun:

Duayt Li. «Ijtimoiy hamkorlik va bozor»

Qashshoqlikka oid murakkab siyosiy qarorlar to'g'risida yakuniy xulosa qilaylik. Matbuotda munozaralarni o'qiganda yoki nomzodlarni tinglaganda ular nimalar haqida gapirayotganini aniq tushunish kerak.

1. Hatto «qashshoqlik» tushunchasi ham ko'pincha chalg'itadi. Odamlar qashshoqlik to'g'risida gapirganda ko'pincha «mutlaq qashshoqlikni», ya'ni «minimal tovar va xizmatlar savatini» xarid qilish uchun shaxs yoki oilada yetarlicha resurs yo'qligini tushunadilar.
2. Boshqalar esa «nisbiy qashshoqlikni», ya'ni shaxs yoki oilaning daromadi daromad taqsimotida ma'lum darajadan (masalan, aholining mediana daromadidan ikki baravar kamroq) pasayib ketish holatini nazarda tutadilar.
3. Nisbiy qashshoqlik tengsizlik tushunchasiga bog'liq, lekin u bilan bir xil tushuncha emas. Aytaylik, to'rtta oiladan iborat ikkita jamiyat bor. Birinchi jamiyatdagi oilalarning daromadlari 1 000 000, 50 000, 50 000 va 4 000 dollarga, ikkinchisidagi oilalarning daromadlari esa 51 000, 50 000, 50 000 va 24 999 dollarga teng. Ikkala jamiyatdagi nisbiy qashshoqlik darajasi bir xil (25%), lekin tengsizlik darajasi bir-biridan keskin farq qiladi.
4. Ba'zida qashshoqlik ko'rsatkichlari soliqlar (bu daromadni kamaytiradi) va transfertlarni (bu daromadni oshiradi) inobatga olmagan holda ko'rsatiladi. Qaysi biridan foydalanilyapti? Birinchi ta'rif bo'yicha qashshoqlar soni ikkinchisiga qaraganda ko'pincha ikki barobar ko'proq chiqadi.
5. Minimal iste'mol darajasi nimalardan tashkil topganligi turli mamlakatlarda va turli davrlarda katta farq qiladi. Bugungi o'rta va yuqori daromadli mamlakatlarda munosib turmush darajasi tushunchasi oldingi avlod tasavvur qila olmagan tovar va xizmatlarni (masalan, uyali telefon yoki televizorni) o'z ichiga oladi.
6. Nihoyat, ma'lum bir vaqt nuqtasidagi qashshoqlik bilan umr bo'yi qashshoqlik o'rtasida farq borligini tushunish muhim. Talaba sifatida kam daromadli bo'lish yildan-yilga qashshoq bo'lishdan juda farq qiladi.

ELEMENT 3.9

Markazlashgan rejalashtirish hech qachon samara bermagan

Iqtisodiyotni markazdan rejalashtirish juda murakkab bo'lib, bu yo'ldagi harakatlar samarasizlikka olib keladi.

> *Tizim odami o'z takkaburi bo'yicha o'zini dono ko'radi. U xuddi shaxmat taxtasidagi toshlarini qo'li bilan osonlikcha yurgizgani kabi, katta jamiyatning turli xil a'zolarini osonlik bilan boshqarish mumkin deb tasavvur qiladi; u shaxmat taxtasidagi toshlarda ularni qo'l surishidan boshqa harakatlanish printsipi yo'q deb hisoblaydi; biroq, inson jamiyati deb nomlanmish buyuk shaxmat taxtasidagi har bir alohida shaxs, garchi bu qonun chiqaruvchilar istagidan farqli bo'lsa ham, o'z harakatlanish printsipisga ega. Agar bu ikki printsip bir-biriga mos kelsa va bir yo'nalishda harakatlansa, inson jamiyatining o'yini osonlik va uyg'unlik bilan davom etadi va uning baxtli va muvaffaqiyatli bo'lishining ehtimoli katta. Agar ular bir-biriga zid yoki turlicha bo'lsa, o'yin qayg'uli davom etadi, jamiyat esa tartibsizlikning eng yuqori cho'qqisiga yetadi*[77].
>
> **— Adam Smit (1759-yil), «Ma'naviy hissiyotlar nazariyasi»**

Avval muhokama qilganimizdek, odatda davlat jamoat mollar (iste'molni faqat unga haq to'lovchilar bilan cheklash murakkab bo'lgan tovarlar guruhi) ta'minotini bozorlardan ko'ra yaxshiroq yo'lga qo'yishi mumkin. Ko'p odamlar iqtisodiyotning barcha jabhalarini yoki uning juda katta qismini davlat mulozimlari bozor tizimiga nisbatan yaxshiroq boshqara oladi deb hisoblaganlar. 1917-yildagi Bolsheviklar inqilobidan so'ng

markazlashgan rejalashtirishning tarafdorlari davlat mulozimlarining soliqlar, subsidiyalar, vakolatlar va qonuniy me'yorlari orqali iqtisodiyotning asosiy tarmoqlarini rejalashtirishi va boshqarishni markazlashtirishi jamiyatga foyda keltiradi deb da'vo qilganlar. Markazlashgan rejalashtirish tizimida biz oldinroq muhokama qilgan bozor kuchlari o'rnini, xuddi eski sovet tizimiga sodir bo'lgani kabi, bevosita buyruq va nazoratni o'z ichiga olgan davlat diktati oladi. Lekin qandaydir darajada shunday davlat boshqaruvi saylangan siyosatchilarning iste'molchilar, investorlar va tadbirkorlarning bozor kuchlari orqali yuzaga kelgan qarorlarini o'z qarorlari bilan almashtirgan har qanday jamiyatda ham vujudga kelishi mumkin.

Markazlashgan rejalashtirish nima uchun tajribasiz odamlarni bunchalik qiziqtirishini tushunish qiyin emas. Rejalashtirish mantiqqa to'g'ri keladi. Nahotki saylangan siyosatchilar va hukumat mutaxassislari xususiy tadbirkorlarga qaraganda aholining «umumiy farovonligi» to'g'risida ko'proq g'amxo'rlik qilmaydi? Nahotki hukumat mulozimlari xususiy tadbirkorlarga nisbatan « oshko'zroq» bo'lmaydi? Asosan jamiyat tanlovining iqtisodiy nazariyasini va siyosiy faoliyat jarayonini tushunmaydigan aholi markazlashgan rejalashtirishning ahamiyati to'g'risidagi fikrlarni ishonchli deb topadi. Biroq, iqtisodiy nazariya markazlashgan rejalashtirishning samarasizligini ko'rsatadi. Buning beshta asosiy sabablari mavjud.

Birinchidan, markazlashgan rejalashtirish bozor qarorlarini siyosiy qarorlar bilan almashtiradi xolos. Amalda markazlashgan rejalashtirishning mutaxassislari (shuningdek, ularni boshqaruvchi qonun chiqaruvchilar ham) hamma narsadan xabardor fidokor avliyo odamlar emas. Rejalashtiruvchilarning subsidiya va investitsiya uchun mablag'larni taqsimlash bo'yicha qarorlariga siyosiy qarashlar ta'sir qilishi muqarrar. Hatto qarorlar demokratik ravishda qabul qilingan taqdirda ham, bu jarayon to'g'risida bir o'ylab ko'ring-a.

Xarajatlar qonun chiqaruvchi organ tomonidan tasdiqlanishi kerak bo'ladi. Turli korxonalar va kasaba uyushmalari kabi manfaatdor guruhlar investitsiya va subsidiya uchun lobbi faoliyatini olib boradilar. Qonun chiqaruvchilar siyosiy kampaniyalarga moliyaviy yordam ko'rsata oladigan va asosiy saylov bloklarini ta'minlay oladigan guruhlarga xayrixohlik ko'rsatadilar. Siyosiy jarayon katta lobbi faoliyati tajribasiga va

siyosiy ta'sirga ega eski korxonalarni, garchi ular yangi tashkil etilgan korxonalarga nisbatan iqtisodiy zaifroq bo'lsa ham, ma'qul ko'rishi ajablanarli hol emas. Bundan tashqari, agar boshqa qonun chiqaruvchilar ularning saylovchilari va manfaatdor guruhlar uchun manfaatli dasturlarni («bochkadagi yog'» loyihalari) qo'llab-quvvatlashga rozi bo'lmasalar, odatda muhim qonun chiqaruvchi qo'mitalarning rahbarlari turli dasturlarni moliyalashtirishga to'sqinlik qiladi. Ushbu berilgan rag'batlantirish tuzilmasini hisobga olganda, faqat sodda xayolparast bu siyosiy jarayon bozor tizimiga qaraganda kamroq isrofgarchilikka, ko'proq boylik yaratilishiga va investitsiya uchun mablag'larning asosli taqsimlanishiga olib kelishiga ishonadi. Eng yuqori samaraga erishish uchun nafaqat menejerlarda yetarlicha rag'bat bo'lmaydi. Ish o'rni kafolatlangan va qanchalik zo'r berib ishlashidan qat'i nazar bir xil maosh oladigan ishchilarda ham zo'r berib ishlamaslikka rag'bat bo'ladi. Sovet haqiqati quyidagi eski jumlada ask etilgan: «Ular bizga go'yo maosh to'laydilar, biz esa go'yo ishlaymiz». (Yaxshi tushunilgan yana boshqa sovet jumlasi quyidagicha: «Davlatdan o'g'irlamagan oilasidan o'g'irlaydi».)

Ikkinchidan, **davlat korxonalari**(?) va muasasalarining xarajatlarni qisqartirish, yangilik yaratish hamda tovarlarni yetkazish samaradorligini oshirish rag'batlari zaif hisoblanadi. Xususiy mulk egalaridan farqli o'laroq, davlat korxonalarining direktorlari va boshliqlari samaradorlikni oshirishdan va tannarxni pasaytirishdan uncha manfaatdor emas. Mijozlarga xizmat ko'rsatish orqali tashkilotlarini rivojlantirish o'rniga, ular davlat byudjetiga tayanadilar. Natijada, ular o'zlari uchun ajratiladigan byudjet mablag'larini ko'paytirishni maqsad qilib qo'yadilar. Kattaroq byudjet tashkilotni kengaytirishga, ish haqini oshirishga, mijozlarga va boshqa omillarga qo'shimcha xarajat qilishga imkon berib, boshliqlar hayotini yanada osonlashtiradi. Deyarli barcha davlat koxonalari rahbarlari tovar va xizmatlar ishlab chiqarish bilan bog'liq faoliyatlari jamiyat uchun juda katta ahamiyatga ega ekanligiga, agar moliyalashtirish hajmi oshirilsa, ular jamiyat uchun undan ham ajoyib narsalarni amalga oshirishlari mumkinligiga rejalashtiruvchilarni ishontirishga harakat qiladilar. Bundan tashqari, agar moliyalashtirish to'xtasa, ular aholi qiyinchiliklarga va kasofatli oqibatlarga duch keladi deb ta'kidlaydilar.

Bu da'volarni qonun chiqaruvchilar va davlat rejalashtiruvchilari tomonidan baholash odatda qiyin, chunki nafaqat bunday da'volar soni minglarga boradi, balki korxona boshliqlarining ish samaradorligini o'lchash uchun rejalashtiruvchilarda xususiy sektor foydasi kabi ko'rsatkichlar mavjud emas. Xususiy sektorda **bankrotlik**(?) samarasiz ishlab chiqaruvchilarni siqib chiqaradi, davlat sektorida esa muvaffaqiyatsiz dasturlarni tugatish uchun bunga o'xshash mexanizm mavjud emas. Aslida, samaradorlik darajasining pastligi va qo'yilgan maqsadlarni bajara olmaslik ko'pincha davlat moliyalashtirishni oshirish uchun da'vo sifatida foydalaniladi. Masalan, politsiya bo'limi huquqni muhofaza qilishga moliyalashtirishni ko'paytirish uchun jinoyat darajasi oshishini da'vo sifatida ishlatadi. Xuddi shu kabi agar o'quvchilarning o'zlashtirish baholari pasaysa, davlat maktablari ma'murlari bu holatdan yana qo'shimcha mablag' ajratishni talab qilishda foydalanadilar. Davlat korxonalari boshliqlarining byudjetlarini kattalashtirishga bo'lgan rag'batning kuchliligi, ammo samarali faoliyat yuritishga rag'batning sustligi tufayli, davlat korxonalari xususiy korxonalarga nisbatan kattaroq mahsulot birligi tannarxiga ega bo'lishining ehtimoli kattaroq.

Uchinchidan, o'z shaxsiy mablag'larini tavakkal qilgan investorlar soliq to'lovchilarning mablag'larini sarflovchi markazlashgan rejalashtiruvchilarga qaraganda yaxshiroq investitsiya qilishlariga ishonish uchun barcha asoslar mavjud. Axir foyda olishni maqsad qilgan investor resurslardan unumli foydalanish uchun loyihalarni kashf etishi va unga investitsiya qilishi kerak bo'ladi. Agar investor xatoga yo'l qo'ysa va uning loyihasi yo'qotishlarga olib kelsa, u buning oqibatlarini bevosita boshidan kechiradi. Davlat loyihalarining muvaffaqiyati yoki muvaffaqiyatsizligi esa, aksincha, kamdan-kam hollarda davlat rejalashtiruvchilarining shaxsiy farovonligiga ta'sir ko'rsatadi. Hatto loyiha samarali bo'lsa ham, rejalashtiruvchi bundan uncha katta shaxsiy manfaat olmaydi. Xuddi shu kabi, agar loyiha muvaffaqiyatsiz bo'lsa, ya'ni resurslar qiymatini pasaytirsa, bu rejalashtiruvchining daromadiga nisbatan kam salbiy ta'sir ko'rsatadi. Agar subsidiya va boshqa imtiyozlarni kuchli siyosiy ta'sirga ega guruhlarga berib o'z tashkilotlari yoki korxonalari uchun qo'shimcha siyosiy ko'makka erishsalar, ular muvaffaqaiyatsiz loyihalardan shaxsan manfaatdor bo'lishlari ham

mumkin. Bunday rag'batlantirish tuzilmasi sababli, davlat rejalashtiruvchilarining, xususiy investorlardan farqli o'laroq, jamiyat farovonligini oshiradigan loyihalarni izlab topishlariga va ularni tatbiq etishlariga ishonch yo'q.

To'rtinchidan, davlat byudjeti xuddi butun jamoa resurslarining yig'indisiga kabi cheklovlardan xoli bo'lsa, bu davlat xarajatlari samarali sarflanishiga putur yetkazadi. 2-bob, 1-elementda ko'rib chiqqanimizdek, xususiy mulkchilik shakli bugungu qaroralrning kelajakdagi ta'sirlarini inobatga olishni qattiq rag'batlantiradi. Biroq, pul va resurslar butun jamoaga tegishli bo'lganda, kelajakni hisobga olishga rag'bat bo'lmaydi. Misol uchun, okeandagi baliq, to uni birov ovlamaguncha, butun jamoaga tegishli bo'lganligi uchun, haddan ko'p baliq ovi sababli ko'p baliq turlari yo'qolib ketish arafasiga kelib qolgan. Baliq kamroq ovlanishidan barcha baliqchilar manfaatdor, chunki bu baliqlar soni qayta tiklanishiga va ko'payishiga imkoniyat beradi. Ammo baliqlar jamoa mulki hisoblanganligi sababli, har bir baliqchi uning bugun tutmagan balig'ini ertaga yana kimdir tutib olishini yaxshi biladi. Shuning uchun ham baliqchilarda bugungi baliq ovini kamaytirish orqali kelajakda baliqlar sonini ko'paytirishga rag'bat yo'q.

Xuddi shunday, manfaatdor guruhlar davlat mablag'larini olishga harakat qilganda (ya'ni siyosatchilarga ta'sir qilish uchun lobbi faoliyatini yuritganda), ularda yuqori soliqlar va qo'shimcha qarzning kelajakdagi ishlab chiqarish hajmiga qilgan salbiy ta'sirini hisobga olish uchun rag'bat bo'lmaydi. Har bir xarajatlar loyihasining tarafdorlari soliq stavkalalari pasaytirilganda va xususiy investitsiyalar miqdori oshganda kelajakdagi ishlab chiqarish hajmi kattaroq bo'lishini tushunishlari mumkin. Biroq, agar ular davlat byudjetining kattaroq qismini o'zlashtirmasa, buni boshqa bir manfaatdor guruh amalga oshirishini ham yaxshi tushunadilar. Mana shu sabablar uchun ham natijada samarasiz loyihalarga byudjet mablag'lari ajratilib, byudjet defitsiti doimiy davom etadi. Surunkali davlat byudjeti defitsiti muammosi 3-bob, 6-elementda muhokama qilingan.

Beshinchidan, rejani tuzish, qayta ishlash va uni muntazam ravishda yangilab turish uchun markazlashgan rejalashtiruvchilarda yetarli ma'lumotlarni olishning imkoniyati yo'q. Biz faol o'zgarishlar dunyosida yashaymiz. Texnologik yutuqlar, yangi

mahsulotlar, siyosiy tartibsizliklar, talab va ob-havoning o'zgarib turishi tovar va resurslarning nisbiy taqchillik darajasiga muntazam ta'sir ko'rsatadi. Hech qaysi markaziy hokimiyat organi bu o'zgarishlarlarning barchasini o'z vaqtida kuzata olmaydi, ularni siyosiy nuqtai nazardan baholay olmaydi hamda korxona boshliqlariga mantiqan to'g'ri ko'rsatmalar bera olmaydi.

Video:
Yahmalak iqtisodiyoti (Beixtiyor tartib)

Bozorlar bir-biridan farq qiladi. Bozor narxlari juda tarqoq ma'lumotlarni ro'yxatdan o'tkazib, ularni ma'lum bir taribga keltiradi. Narxlar iqtisodiyotgagi doimiy o'zgarishlarni aks etgan holda muntazam ravishda moslashib boradi. Narxlar o'ta tarqoq ma'lumotlarni bir joyga jamlab, korxonalar va resurs ta'minotchilariga signallar berib turadi. Ushbu narx signallari korxonalar va resurs egalarini ularning faoliyatlarini muvofiqlashtirish hamda yangi holatlarga moslashish uchun kerakli bo'lgan ma'lumotlar va rag'batlar bilan ta'minlaydi. Ushbu bozor narx signallarini to'g'ri talqin qilolmagan va ularga muvofiq harakat qila olmagan korxona va shaxslar iqtisodiy yo'qotishlarga duch keladi.

Aynan bozor narxlari orqali yetkazilgan ma'lumot investorlar, korxonalar va ishchilarni ularning mablag' va harakatlari qayerda eng samarali natija berishini ma'lum qiladi. Davlat muassasalari mahsulotlarining bozor narxlari yo'qligi sababli, ularni yaratish ijobiy sof qiymatga yoki resurslarning isrofgarchiligiga olib kelishini tahlil qilish mexanizmiga ega emas.

Nobel mukofoti laureati Fredrik Hayek markazlashgan rejalashtiruvchilarga xos ma'lumotlar muammosining oqibatlarini quyidagicha umumlashtiradi:

> *«Agar inson ijtimoiy taribni yaxshilash bilan bog'liq harakatlarida zarardan ko'ra ko'proq yaxshilik olib kelishni istasa, tashkiliy murakkab bo'lgan bu va bu kabi boshqa barcha sohalarda inson hamma voqealarni tagiga yetishi uchun*

to'liq bilimga ega emasligini tushunib yetishi kerak. Shuning uchun u erisha olgan bilimlardan foydalanib, natijalarni xuddi hunarmand mahsulotini o'z qo'li bilan shakllantirganidek emas, balki bog'bon o'z o'simliklarini parvarish qilganidek o'sish uchun muvofiq muhit yaratishi kerak»[78].

Boshqacha qilib aytganda, iqtisodiyot mikro darajada boshqarish uchun o'ta murakkab. Ikkinchi bobda ta'kidlab o'tilganidek, o'sish va taraqqiyotga erishishning eng maqbul strategiyasi shaxslar o'z manfaatlarini ko'zlab farovonlik olib keladigan unumli faoliyat bilan shug'ullanishlari uchun zarur institutlarni o'rnatish va uzoq muddatli siyosat olib borish orqali qulay muhitni yaratishdan iborat.

Video:
«Lego» filmida iqtisodiyot

Bir necha yillar avval davlat rejalashtirishi va **sanoat siyosati**[?] iqtisodiy o'sish uchun muhim ahamiyatga ega deb hisoblangan. Iqtisodchilar Pol Samuelson va Lester Turou ushbu qarashning yetakchi himoyachilaridan bo'lib, ularning qarashlari 1970- va 1980-yillarda ommaviy axborot vositalarida va intellektuallar doirasida mashhur bo'lgan. Ular bozor iqtisodiyoti quyidagi dilemmaga duch kelishini ta'kidlaydilar: davlat rejalashtirish tizimiga o'tishi kerak, yoki rivojlanishning pasayishi va iqtisodiy tanazzulning oqibatlarini boshdan kechirishiga to'g'ri keladi. Sovet tizimining barbod bo'lishi va Yaponiya iqtisodiy ahvolining yomonlashuvi bu nuqtayi nazarning ommabopligiga putur yetkazdi. Shunga qaramasdan, ko'pchilik davlat iqtisodiyotning sog'liqni saqlash va ta'lim kabi ayrim sohalarini boshqara olishiga hali ham ishonadi. Biroq, markazlashgan rejalashtirishning rag'batlantirish va ma'lumotlar bilan bog'liq muammolari tufayli buning ehtimoli kam.

Bundan ikki yarim asr avval Adam Smit markazlashgan rejalashtirish, jumladan iqtisodiyotning ayrim tarmoqlarini rejalashtirish bo'yicha harakatlar, muvaffaiyatsizlik bilan yakun topishining sabablarini qayd etib o'tgan (ushbu element boshida keltirilgan

tsitataga qarang). Davlat rejalashtiruvchilarining baxtiga qarshi, har bir shaxs o'z aql-idrokiga, yoki Smit aytganidek, «harakat printsipi»ga ega. Shaxsiy rag'batlantiruvchi omillar odamlarni markazlashgan rejaga zid faoliyat yuritishga undaganda, muammolar yuzaga chiqadi. Agar davlat himoya vazifasidan chekinib, turli faoliyatlarni subsidiyalashni boshlasa, korxonalarni yuritsa, iqtisodiyotning turli tarmoqlarini boshqarsa hamda, eng keskin hollarda, butun iqtisodyotni markazdan turib rejalashtirsa, ichki nizolarning yuzaga chiqishi va turmush darajasi uning potensial darajasidan pasayishi muqarrar.

Davlat rejalashtirishining turli mamlakatlardagi tajribasi bunga yaqqol misol bo'ladi. Rejalashtirish nizolar va ichki qarama-qarshiliklarga olib keladi:

- Qo'shma Shtatlari federal hukumati ayrim fermerlarga don mahsulotlari yetishtirmaslik uchun pul to'laydi, bir paytning o'zida esa boshqalarga ayni don mahsulotlarni ko'proq yetishtirish uchun irrigatsiya loyihalarini subsidiya bilan ta'minlaydi. Shunga o'xshash YI subsidiyalari ko'pgina qishloq xo'jaligi mahsulotlarini **ortiqcha ishlab chiqarishga**(?) olib kelib, «sariyog'li tog'» degan mashhur ifodaning kelib chiqishiga sabab bo'lgan.
- Qo'shma Shtatlarining sut mahsulotlari fermerlari uchun mo'ljallangan davlat loyihalari sut narxini yuqori darajada ushlab turadi, lekin ayni paytda davlat qimmat sutni arzonlashtirish maqsadida maktab tushlik loyihasiga subsidiya ajratadi.
- Hindistonning oziq-ovqat subsidiya loyihasi ham iste'molchilar, ham ishlab chiqaruvchilarga manfaat keltirishga qaratilgan. Natijada, Hindiston donni iste'molchilarga sun'iy past narxlarda ratsion qilgan paytning o'zida ortiqcha don yetishtirilish bilan bog'liq ziddiyatga duch kelgan, chunki davlat fermerlarga yuqori narx to'lagan. (Atrof-muhit uchun zararli bo'lsa ham, fermerlarga qishloq xo'jaligi resurslari — elektr energiyasi, suv va o'g'it uchun subsidiyalar ajratiladi). Davlat chirishni boshlagan guruch va bug'doyning katta zahiralarini sotib olgan, lekin iste'molchilarga mo'ljallnagan cheklangan miqdordagi don korruptsiya va qashshoqlarga yordam berish maqsadiga zid uslublari bilan

taqsimlanadi[79].

- Jahon mamlakatlari baliqchilik uchun yiliga jami 30 milliard dollar subsidiya ajratib, uning 60 foizi barqaror bo'lmagan zararli amaliyotni bevosita qo'llab-quvvatlaydi. 2012-yilda bozor tizimining buzilishi dunyo iqtisodiyotiga 83 milliard dollarga tushdi[80].
- 2015 va 2016-yillarda Katta yettilik mamlakatlari (G7) shamol va quyosh energiyasini keng ko'lamda sibsidiyalash bilan bir qatorda neft, benzin va ko'mirni ishlab chiqarish hamda iste'mol qilish uchun yilida kamida 81 milliard dollar moliyaviy yordam sifatida va 20 milliard dollar davlat puli sifatida ajratgan. 2019-yilda Buyuk Britaniya organik yoqilg'i ishlab chiqarishni qo'llab-quvvatlash uchun 12 milliard yevro va ularga raqobatchi bo'lgan muqobil energiya sektorini qo'llab-quvvatlash uchun 8,3 milliard yevro sarflashi kutilmoqda edi.
- Endi Hindistonga qaytaylik. Atrof-muhit ifloslanishini boshqarish organi (EPCA) tomonidan ifloslanishga qarshi ishlab chiqilgan keng qamrovli chora-tadbirlar rejasida siqilgan tabiiy gazdan (CNG) foydalanishni rag'batlantirmaslik kerakligi aytilgan, chunki u: «azot oksidi chiqindilarining asosiy manbai va, shuningdek, havoda zararli moddalar (PM1) miqdorini ko'paytirishi mumkin.» Ushbu pozitsiya shaharni jamoat transportini SNGga jadal ravishda o'tkazish jarayoni to'g'risida ma'lumot berishni talab qiladigan Dehlining ifloslanishni nazorat qilish bosh boshqarmasi tomonidan ishlab chiqilgan 42 moddadan iborat bo'lgan harakat rejasiga (2015-yil) to'g'ridan-to'g'ri ziddir.

Umuman olganda, qarama-qarshi siyosatlar, bir tomondan, iqtisodiyot uchun ma'suliyatni fuqarolar va unumdorlikka qo'yadigan bozorni tartibga solish tizimi va, boshqa tomondan, siyosiy manfaat keltiradigan ma'lum sanoat va firmalarga imtiyozlar beradigan davlatning iqtisodiyotdan foydalanish tizimi o'rtasidagi ziddiyat natijasida yuzaga keladi.

Iqtisodiy tahlillar shuni ko'rsatadiki, davlat rejalashtirishining keng qo'llanilishi iqtisodiy samarasizlikka va urug'-aymoqchilikka olib keladi. Agar davlat mulozimlari

nimani xarid qilish yoki sotishni hal qilsa, yoki ularning narxini o'rnatsa, birinchi xarid qilinishi yoki sotilishi mumkin bo'lgan narsa bu saylangan mulozimlarning ovozidir. Agar korxonalar iste'molchilarga qaraganda davlatdan ko'proq mablag' olsa, ular xarajatlarni kamaytirish va iste'molchilarni qoniqtirishga harakat qilishdan ko'ra siyosatchilarga ta'sir ko'rsatishga ko'proq vaqt sarflaydilar. Kutilganidek, bozor printsiplarini siyosiy qarorlar bilan almashtirish iqtisodiy tanazzulga olib keladi va Ukrainada tug'ilgan Lyudvig fon Mizes so'zlari bilan aytganda, «odamzodning boshiga tushgan eng yovuz balolar yomon davlat boshqaruvi tufayli yetkazilgan»[(81)].

ELEMENT 3.10

Raqobat va tashqi tayanchlar muhimdir

Davlat boshqaruvidagi raqobat bozordagi raqobat kabi muhim.

Raqobat intizomiy kuchdir. Bozorda tadbirkorlar iste'molchi sadoqati uchun kurashadilar. Agar korxonalar mijozlarga yaxshi xizmat ko'rsata olmasa, ular mijozlarni yaxshiroq xizmat ko'rsatuvchi raqobatchilarga yutqazadilar. Raqobat mijozlarni yuqori narxlar, sifatsiz mahsulotlar, yomon va qo'pol xizmatlarlardan himoya qiladi. Bu xususiy sektorga taalluqli ekanligini deyarli barcha yaxshi biladi. Afsuski, davlat sektorida raqobatning ahamiyati ko'pincha e'tibordan chetda qoladi.

KIM CHEN IN SHIMOLIY KOREYA SAYLOVLARIDA 100% OVOZ BILAN G'OLIB CHIQDI

«SAYLOVLAR»

Avvalgi elemetlardan bizga ma'lumki, davlat muassasalari va korxonalari yuz keladigan rag'batlar tuzilmasi samarali faoliyatni uncha ko'maklamaydi. Davlat muassasa va korxonalar samaradorligini baholash uchun fuqarolar foyda va zarar singari ko'rsatkichlarga ega emas. Shu sababli davlat korxona rahbarlari o'z iqtisodiy samarasizliklarini ko'pincha e'tibordan chetda qoldira oladilar. Ularda xarajatlarni nazorat qilishga rag'bat mavjud emas. Agar davlat muassasi joriy yilga rejalashtirilgan byudjet mablag'larini sarflay olmasa, uning keyingi yil uchun ko'proq mablag' talab

qilishga asosi kamayadi. Shuning uchun byudjet davri oxirida davlat muassasalari qolgan mablag'larni tezroq sarflashga harakat qiladilar.

Davlat sektoridagi rag'batlarning shunday tuzilmasi sababli davlatni iloji boricha raqobatga duch keltirish juda muhimdir. Agar mavjud resurslardan oqilona foydalanishni istasak, xususiy korxonalar davlat muassasalari hamda korxonalari bilan teng sharoitlarda raqobat qilishiga ruxsat berilishi lozim. Misol uchun, avtomobillarga texnik xizmat ko'rsatish bo'limlari, bosmaxonalar, umumiy ovqatlanish shaxobchalari, axlatni yig'ishtirish xizmatlari, ko'chalarni obodonlashtirish bo'limlari, maktablar va shu kabi davlat muassasalari faoliyat yuritadigan sohalarda xususiy korxonalarga, ayniqsa agar siyosiy favoritizm yoki hatto poraxo'rlikni chetlashga e'tibor qaratilsa, raqobat qilish imkoniyatini osonlik bilan berish mumkin. Raqobat davlat va xususiy sektorlarda ish faoliyati unumdorligini oshirishga, xarajatlarni qisqartirishga va innovatsion hatti-harakatlarni rag'batlantirishga ko'maklashadi.

Markazlashmagan davlat ma'muriy hududlari o'rtasidagi raqobat, masalan, AQSH va Germaniyada shtatlar o'rtasidagi, boshqa mamlakatlarda viloyatlar o'rtasidagi hamda mahalliy (munitsipal) hokimiyat organlari o'rtasidagi raqobat fuqarolarni davlat ekspluatatsiyasidan himoya qiladi. Agar aholi davlat xizmatlari va soliqlar darajasi ularga ma'qul bo'lgan boshqa hududlarga erkin ko'cha olsa, davlat fuqarolarga nisbatan mustabid siyosatini olib bora olmaydi. Albatta, xuddi baqqolni almashtirgandek yashash joyini o'zgartirish oson emas. Biroq agar davlat vazifalari ko'proq nomarkazlashtirilgan bo'lsa, fuqarolarning «oyoqlari bilan ovoz berishi», ya'ni o'zlariga ma'qul hududlarga ko'chib ketishi ham osonroq bo'ladi. Bundan tashqari, ko'chishni istamaganlar esa quyi hokimiyat o'rtasidagi raqobatdan yutadi. Ba'zi aholi qatlamining davlat boshqaruvi samaraliroq bo'lgan joylarga ko'chishi va boshqalarning ham shunga ergashishi mumkinligi davlat organlarini fuqarolar muammolariga e'tiborliroq bo'lishga undaydi.

Shuningdek, **nomarkazlashtirish**(?) aholi o'ziga ma'qul davlat xizmatlarini tanlashiga imkoniyat yaratadi. Odamlarning uy-joy yoki avtomobil xarajatlari bir-biridan farq qilganidek, ularning davlat xizmatlari uchun ham qancha xarajat qilish kerakligi to'g'risidagi fikrlari farq qiladi. Ba'zilar ko'proq davlat xizmatini istaydi va

buning uchun ular kattaroq soliq to'lashga tayor. Kimlardir soliqlarni pasaytirishni va davlat xizmatlarini cheklashni ma'qul ko'radi. Agar ba'zilar davlat xizmatlarini soliqlar hisobidan moliyalashtirishni xohlasa, boshqalar asosan iste'molchi to'lovlari hisobidan moliyalashtirishni ma'qul ko'radi. Markazlashmagan siyosiy tizim doirasida odamlar davlat xizmatlari va soliqlar bo'yicha hamfirklar bilan birlashib, o'zlariga ma'qul bo'lgan davlat xizmatlaridan foydalanish imkoniyatini qo'lga kiritishlari mumkin.

Bundan tashqari, aholining nomarkazlashtirilgan hududlar o'rtasidagi erkin harakati samaradorlikka ko'maklashadi. Agar davlat soliqlarni oshirib, biroq shunga mutanosib davlat xizmatini ta'minlamasa va boshqaruvni haddan tashqari kuchaytirsa, soliq bazasini tashkil qiluvchi ba'zi shaxs va korxonalar ko'chib ketishi mumkin.

Video:

Raqobat va davlat samaradorligi

2003 va 2013-yillar oralig'ida AQSHning to'qqizta daromad solig'i belgilanmagan shtatlarida aholi soni boshqa shtatlardan migratsiya hisobiga yiliga o'rtacha 3,7 foizga oshdi. Xuddi shu davrda daromad solig'i eng yuqori bo'lgan to'qqizta shtatda esa aholi soni yiliga o'rtacha 2 foizga kamaydi. Bandlik darajasi esa daromad solig'i yo'q to'qqizta shtatda daromad solig'i eng yuqori to'qqizta shtatga qaraganda ikki baravar tez o'sdi. Shu holat Yevropa Ittifoqida ham kuzatiladi: daromad solig'i darajasi pastroq mamlakatlar o'ziga ancha ko'p chet ellik yuqori malakali ishchilarni jalb qiladi[(82)]. Bu bilan migrantlar solig'i yuqori va davlat boshqaruvi samarasiz bo'lgan mamlakatlarga oz'iga xos signal jo'natyaptilar. Yaxshi xizmat ko'rsatmagan tadbirkorlar mijozlaridan ayrilgani kabi, davlat xizmati yaxshi yo'lga qo'yilmagan davlatlarni ham fuqarolari tark etadi. Erkin harakat davlat tomonidan cheklangan mamlakatlar bundan mustasno. Xususan, Xitoy ma'lum shaharda yashash ruxsatnomasi (xukou) yo'q aholini u yerda tibbiy xizmatdan foydalanish yoki farzandlarini maktabga yuborish huquqidan mahrum qilish orqali harakatni cheklaydi.

Xulosa qilib aytganda, nomarkazlashtirish aholi davlat xizmatlari yaxshi yo'lga

qo'yilgan ma'muriy hududlarga ko'chib o'tishiga imkon beradi. O'z navbatida, saylovchilar migratsiyasi davlat organlarini tartibga soladi va ularni fuqarolar manfaatini ko'zlab faoliyat yuritishiga yordam beradi.

Agar markazlashmagan hududiy davlat organlari o'rtasidagi raqobat fuqarolar manfaatiga xizmat qilsa, bu tashabbuslar yuqori hokimiyatning siyosati orqali bo'g'ilmasligi kerak. Agar markaziy hokimiyat (yoki Yevropa Ittifoqi) mahalliy davlat organlarining xizmatlariga subsidiya ajratsa, xizmatlarni ularga yuklasa va tartibga solsa, bu mahalliy davlat organlari o'rtasidagi raqobat jarayonini zaiflashtiradi. Markaziy davlat hokimiyati cheklangan doiradagi vazifalarini amalga oshirib, quyi darajadagi mahalliy hokimiyat faoliyatiga nisbatan betaraf qolishi maqsadga muvofiqdir.

Davlat tashkilotlari xususiy korxonalar kabi raqobatdan himoyalanishni afzal ko'radi. Davlat organlari monopoliyaga aylanishga harakat qiladi. Shu sababli davlat boshqaruvida raqobat o'z-o'zidan yuzaga kelmaydi, uni siyosiy tuzilmaga birlashtirish kerak.

Farovonlikka ko'maklashuvchi konstitutsiyaviy me'yorlar to'g'risida

> *Xususiy va, ayniqsa, davlat korxonalarida ulkan inertsiya, ya'ni status-kvoning hukmronligi mavjud. Faqat haqiqiy yoki xayoliy inqirozgina haqiqiy o'zgarishlarga olib keladi. Inqiroz yuz berganda esa amalga oshiriladigan harakatlar mavjud g'oyalarga bog'liq. Fikrimcha, bizning asosiy vazifamiz quyidagilarda: mavjud siyosatga muqobillarni ishlab chiqish, ularni to siyosiy jihatdan imkonsiz holatdan siyosiy jihatdan muqarrarga aylanmaguncha qo'llab-quvvatlab, tayyor holda ushlab turish*[83].
>
> **— Milton Fridman, 1976-yil Nobel mukofoti laureati**

3-bobning asosiy g'oyalari nimalardan iborat? Birinchidan, iqtisodiy tahlillar shuni ko'rsatadiki, monopoliya, jamoat mollari va tashqi ta'sirlar bozor muammolari bo'lib, ular o'z manfaatini ko'zlovchi shaxslarni samarasiz hatti-harakatga undaydi. Bu bozor muvaffaqiyatsizliklari samaradorlikni oshirish uchun davlat aralashuviga imkoniyat yaratadi. Biroq, natija shunday bo'lishiga kafolat yo'q.

Resurslarni siyosiy taqsimlash, demokratik yo'l bilan amalga oshirilgan taqdirda ham, iqtisodiy tashkil qilishning bir shaklidir va u bozorlar kabi afzallik va kamchiliklarga ega. Bozor muvaffaqiyatsizligi kabi davlat muvaffaqiyatsizligi ham sodir bo'lishi mumkin. Yuqorida ta'kidlanganidek, davlat muvaffaqiyatsizligiga quyidagilar kiradi:

- Aql-idrokli ovoz berish uchun saylovchilarda yetarlicha rag'bat bo'lmasligi.
- Davlat shaxsiy huquqlarni himoyalash doirasidan chiqib, taqchil resurslarni taqsimlashda faol ishtirok etishni boshlaganda, siyosatchilarda yaxshi tashkil etilgan maxsus guruhlar manfaatini qo'llab-quvvatlashga kuchli rag'batning paydo bo'lishi.
- Siyosiy favoritizm resurslarni isrof qiluvchi renta ketidan quvishni ko'maklashishi.
- Siosiy jarayonlar ko'pincha uzoqni ko'zlamaydi (odatda keyingi saylovdan o'tmaydi). Bu esa davlat qarzining haddan tashqari oshib ketishiga va bajarilishi qiyin moliyalashtirilmagan va'dalarning ko'payishiga sabab bo'ladi.

Agar davlat iqtisodiy farovonlikni ko'maklaydigan bo'lsa, siyosiy o'yin qoidalari iqtisodiy taraqqiyot sari saylovchilar, siyosatchilar va amaldorlar shaxsiy manfaatlarini uyg'unlashtirishi kerak. Buning ko'rinishi qanaqa va bunga qanday erishish mumkin?

Shunisi ravshanki, qonun oldida tenglik va davlat vakolatlarining cheklovi iqtisodiy taraqqiyotga ko'maklashuvchi siyosiy tuzilmani shakllantirish uchun muhimdir. Garchi mamlakatlarning institutsional tuzilmalari bir-biridan farq qilsada, turli mamlakatlarning muvaffaqiyatli (va muvaffaqiyatsiz) tajribalari yaxshi saboq bo'ladi. Qo'shma Shtatlari Konstitutsiyasining asoschilari, umuman qaraganda,

umumiy tuzilmani to'g'ri tanlaganlar. Ular nazoratlar va muvozanatlar printsipini tizimga kiritganlar. Siyosiy hokimiyat qonun chiqaruvchi, ijroiya va sud tizimi o'rtasida taqsimlandi. Qonunlar ko'pincha bir-biriga zid manfaatlarni ko'zlagan ikki qonun chiqaruvchi organi tomonidan ko'rib chiqilishi lozim bo'lib, ularning qabul qilinishi uchun prezidentning roziligi talab qilingan.

Markaziy hukumat vakolatlarning cheklovi federal tizim nomarkazlashuviga va davlat vakolatlarining yanada bo'linishiga olib keldi. Markaziy hukumatning ruxsat etilgan fiskal vakolatlari sanab o'tilgan bo'lib (8-bo'lim, 1-modda), qolgan barcha vakolatlar shtatlar va xalqqa briktirilgan (konstitutsiyaga 10-tuzatish) edi. Kongress «milliy mudofaa va umumiy farovonlikni ta'minlash uchun» yagona soliqlar o'rnatishi kerak edi. Maqsad alohida guruh va hududlarni boshqalarga nisbatan qo'llab-quvvatlash vositasi sifatida federal g'aznadan foydalanishga yo'l qo'ymaslik edi.

Shuningdek, Amerika konstitutsiyasi aholi mulk huquqini va ularning ixtiyoriy ayirboshlashda qatnashish erkinligini ham himoya qilib kelgan. Konstitutsiyaga kiritilgan beshinchi o'zgartirishga ko'ra, xususiy mulkni «odilona kompensatsiyasiz jamoat maqsadlarida foydalanish uchun olib qo'yish»ga yo'l qo'yilmaydi. Shtatlar «shartnoma majburiyatlarini buzadigan» qonunlarni qabul qilishi taqiqlangan (10-qism, I modda). Balkim, eng muhimi, bu shtatlarning savdo cheklovlarini joriy qilishi taqiqlanganligidir. Natijada AQSH dunyodagi eng katta erkin savdo hududiga aylandi.

Qo'shma Shtatlari konstitutsiyasi davlatning, xususan federal hukumatning iqtisodiyotni siyosatlashtirish va fuqarolar huqularini poymol qilish imkoniyatini cheklab qo'ydi. Boshqacha aytganda, konstitutsiyada davlat faoliyatini majburlash orqali emas, balki kelishuv asosida yuritish nazarda tutilgan. Bu nega muhim? Odamlar faqat o'zaro manfaatli faoliyatda qatnashishni lozim ko'radilar. Demak, kelishuvga asoslangan faoliyat, bozor yoki davlat orqali amalga oshirilishidan qat'i nazar, o'zaro manfaatli bo'lib, u bir guruh manfaatini boshqasinikidan ustuvor qo'ymaydi, balki umumiy farovonlikka ko'maklashadi.

Vaqt o'tishi bilan fuqarolarning iqtisodiy va shaxsiy hayotida davlatning roli odatda ortib boradi. Shuning uchun ham, bugungi kunga kelib, ko'p mamlakatlarda davlat deyarli barcha jarayonlarga aralashishga harakat qiladi. Buning natijasi esa bizga

ayon: siyosiy favoritizm, maxsus manfaatdor guruh loyihalarini byudjetdan moliyalashtirish, yirik byudjet defitsiti, ortiqcha davlat boshqaruvi, siyosiy korruptsiya va hayotimizning ko'plab jabhalaridagi davlatning ta'siri.

Davlat tuzilmasi qachon tashkil etilganligidan qat'i nazar, barcha mamlakatlar oldida keng konsensusga asoslangan davlat faoliyatini qo'llab-quvvatlovchi konstitutsiyaviy qoidalarni yaratish hamda siyosiy jarayonni iqtisodiy rivojlansihga yo'naltirish muammosi turibdi.

Bunga qanday erishish mumkin? Konstitutsiya iqtisodiy farovonlik va barqarorlikka ko'maklashishi uchun qaysi qoidalarni o'z ichiga olishi kerak? Yuqoridagi tahlillardan bir necha xulosalar kelib chiqadi. Bu to'g'risida boshqa firklar mavjud bo'lsada, ishonamizki, quyidagi umumiy printsiplar samarali davlat faoliyatiga va iqtisodiy taraqqiyotga ko'maklashishini ham iqtisodiy mantiq, ham empirik tadqiqotlar qo'llab-quvvatlaydi.

Farovonlikning konstitutsiyaviy printsiplari

a. ***Nomarkazlashuvda iqtisodiy qarorlar ta'sir ko'rganlarga eng yaqin darajadagi hokimiyat tomonidan qabul qilinishi lozim***

Qo'shma Shtatlari konstitutsiyasiga o'ninchi o'zgartirishda **subsidiarlik**(?) printsipi ko'rsatilgan bo'lib, unga ko'ra «Konstitutsiyada Qo'shma Shtatlariga berilmagan va taqiqilanmagan vakolatlar Shtatlar va fuqarolarga tegishlidir». Subsidiarlik 1992-yilgi Maastrixt shartnomasiga ko'ra, «Yevropa Ittifoqi qonunchiligining umumiy printsiplaridan» ham biridir. 2009-yilda Lissabon shartnomasiga kiritilgan o'zgartirishga ko'ra, «Subsidiarlik printsipiga asosan Ittifoq vakolatidan tashqari sohalardagi rejalashtirilgan faoliyat a'zo mamlakatlarning markaziy va mahalliy davlat organlari tomonidan amalga oshirib bo'lmagan holatlardagina u Ittifoq tomonidan amalga oshirilishi mumkin»

Subsidiarlik printsipi bir necha mantiqiy tushunchalarga asoslangan. Fuqarolarning davlat bilan aloqasi markaziy (yoki milliy) hukumat emas, balki

mahalliy darajada amalga oshganda fuqarolarning ehtiyoj va istaklari yaxshiroq tushuniladi. Oldinroq qayd etilganidek, davlat darajalari o'rtasidagi raqobat fuqarolarga xizmat ko'rsatish samarasini oshirishga rag'batlantiradi. Turli ma'muriy-hudud organlarning umumiy muammolarni hal qilishdagi turli yondashuvlari samarali yechim topilishini va uni boshqa davlat organlari tomonidan qabul qilinish ehtimolini oshiradi.

Garchi «subsidiarlik» tushunchasi birinchi marta yigirmanchi asrning boshlarida Papa Piy XIning «Quadragesimo anno» entsiklikasida ishlatilgan bo'lsada, bu printsip odamlarga avvaldan yaxshi tanish bo'lgan. Aleksis de Tokvil o'n to'qqizinchi asr boshlaridagi Amerikani kuzatib quyidagilarni xulosa qiladi:

> *«Nomarkazlashtirishning nafaqat ma'muriy ahamiyati, balki fuqarolik o'lchovi ham bor, chunki u fuqarolarning jamoat ishlariga qiziqish imkoniyatlarini kengaytiradi; ularning erkinlikdan foydalanishiga odatlantiradi. Mahalliy, faol va talabchan erkinliklarning jamlanmasidan markaziy hukumat da'volariga qarama-qarshi, garchi u shaxssiz jamoa irodasi orqali qo'llab-quvvatlangan bo'lsada, eng samarali kuch paydo bo'ladi*[(84)].

b. ***Davlat hokimiyatini turli mustaqil bo'limlar o'rtasida taqsimlovchi nazoratlar va muvozanatlar tizimi***

Davlat asosan uch faoliyat yo'nalishiga ega:

i. Qonun chiqaruvchi hokimiyat qonunlarni ishlab chiqadi.
ii. Ijroiya hokimiyati qonunlar ijrosini ta'minlaydi.
iii. Sud hokimiyati qonunlarni talqin qiladi.

Ushbu uchta vazifani amalga oshirish uchun juda ko'p institutsional mexanizmlar jalb qilingan. Monarxiya, diktatorlik va harbiy xuntalardan (demokratik tizimning ayrim elementlarini o'zida mujassam qilsa ham,

amalda ularni yakka shaxs yoki kichik to'da boshqaradi) tashqari, mamlakatdagi tizimni quyidagi guruhlarga bo'lish mumkin:

i. **Parlament tizimi.** Unda ijroiya hokimiyat parlament saylagan lider (odatda bu «Bosh vazir») tomonidan boshqariladi. Bosh vazir vazirlar mahkamasi a'zolarini parlament orqali tasdiqlaydi. Bu kabi tizimlarda bosh vazir parlament ixtiyori bilan xizmat qiladi va u vazifasidan istalgan paytda ozod qilinishi mumkin. Bu mamlakatlarda rasmiy maqomdagi davlat rahbari (masalan, Angliya qirolichasi kabi monarx) yoki vakolati cheklangan prezident (masalan, Germaniyada) bo'lishi mumkin.
ii. **Prezidentlik tizimi.** Unda ijroiya hokimiyat rahbari saylovchilar tomonidan saylanadi va u, o'z navbatida, hukumat a'zolarini tayinlaydi va ularni tasdiqlash uchun qonun chiqaruvchi organga taqdim etadi. Bu tizimga Qo'shma Shtatlari yaxshi misoldir.
iii. **Yarim prezidentlik yoki aralash tizim.** Unda saylovchilar saylagan prezident cheklangan, lekin muhim vakolatlarga ega. Ammo Vazirlar mahkamasi parlamentga hisobot beradi. Bu kabi tizimni Frantsiyada kuzatish mumkin.

Parlament tizimini tahlil qilganda maxsus institutsional omillar muhim rol o'ynaydi. Saylovlar yagona deputatlik mandatiga ega kichik saylov uchastkalaridami yoki ko'p deputatlik mandatlariga ega katta saylov uchastkalarida o'tkazilyaptimi? Agar ko'p mandatli katta uchastkalarda bo'lsa, deputatlik o'rinlari olingan ovozlar ulushiga boq'liqmi? Qonunchilik palatasiga a'zolik uchun eng kam ovoz ulushi necha foiz?

Post-kommunist o'tish davri mamlakatlarining ko'pchiligida (qariyb 60 foiz) aralash tizim joriy qilingan. O'ttiz foizida parlament tizimi, qolganlarida esa prezidentlik tizimi amal qiladi. Vaqt o'tishi bilan ba'zi mamlakatlar, xususan Gruziya 2004-yilda, Chexiya Respublikasi 2012-yilda va Armaniston

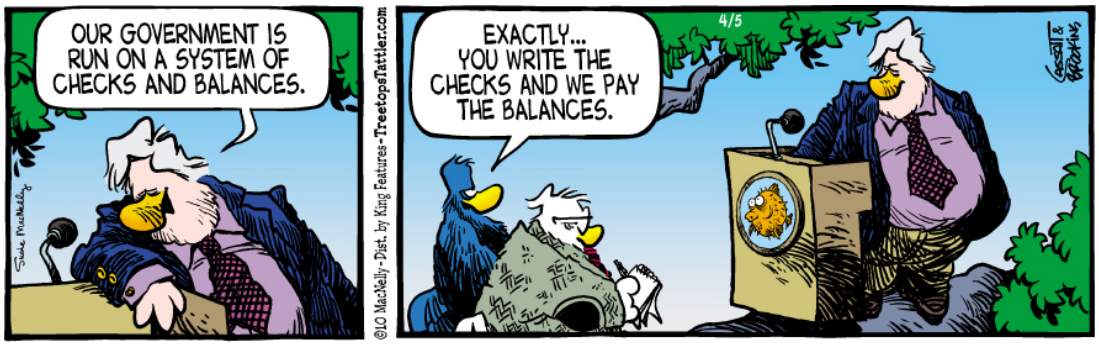
2015-yilda tizimlarida yo'nalishni o'zgartirdilar. Ushbu aralash tizimlarda prezident vakolatlari mamlakatdan mamlakatga keskin farq qiladi. Bu tizim ayniqsa Ukrainada nobarqaror kechdi: prezident va parlament vakolatlari 1994, 1996, 2004, 2010 va 2014-yillarda qayta ko'rib chiqildi. Asosiy institutlardagi bunday nobarqarorlik investorlar faoliyatlarini rejalashtirishini haddan tashqari murakkablashtiradi.

Garchi yuqoridagi tizimlarning afzallik va kamchiliklari bo'lsada, tadqiqotlarga ko'ra prezidentlik tizimlarda hukumat ko'lami odatda kichikroq bo'ladi. Bunga sabab quydagi bo'lish mumkin: parlament tizimida koalitsiya hukumati faoliyat yuritib, unda ko'p sonli partiyalar hukumatni qo'llav-quvvatlash evaziga o'z saylovchilari manfaatlarini va ustuvorliklarni talab qiladilar. Boshqa tomondan, dunyo bo'ylab parlament tizimidagi mamlakatlar prezidentlik tizimidagilarga qaraganda tezroq rivojlanadilar. Post-kommunist mamlakatlarida prezidentlik tizimi qo'shimcha kamchilikka ega: vakolatlarning markazlashganligi sababli hukumat ko'lami odatda kattaroq bo'ladi. Bir qarashda demokratik tuyulgan bu mamlakatlarda aslida yakka hokimiaytchilik alomatlari kuzatiladi. Post-kommunist mamlakatlar misolida turli davlat tuzilishi shakllarining afzallik va kamchiliklari to'g'risida iqtisodchilar Rojer Mayerson, Jerard Roland va Timofiy Milovanov ajoyib maqola yozishgan[(85)].

O'qish uchun:
«Ukrainada konstitutsiyaviy islohotlar o'tkazish zarurati»

Iqtisodiyot fanlari bo'yicha Nobel mukofoti laureati, Rojer Mayerson nazoratlar va muvozanatlar tushunchasi asosida amaliy tuzilma ishlab chiqqan. O'tish davri mamlakatlaridagi korruptsiya bilan bog'liq katta muammolarni hisobga olsak, mantiqiy yechim bu hukumatni boshqarish hamda jinoiy faoliyatni tekshirish va qonun yo'li bilan ta'qib qilish vazifalarini

bir-biridan ajratish kerak. Birinchi vazifani bosh vazirga, ikkinchi vazifani esa prezident ma'muriyatiga yuklash mumkin. Asosiy printsip shundan iboratki, nafaqat uzoq davr barqaror huquqiy tizimga ega mamlakatlarda, balki yangi demokratlashtirish jarayonidagi mamlakatlarda ham korruptsion harakatlarni tergov qilish uchun mustaqil hokimiyat organining mavjudligi qonunni cheklab o'tish imkoniyatini sezilarli darajada kamaytiradi.



Davlatimiz faoliyati nazorat va muvozanatlar tizimi asosida yuritiladi.

To'ppa-to'g'ri... siz chiqimni nazoratingizga olgansiz, biz esa qarzlarni to'lab, muvozanatga keltiramiz.

Amerika siyosiy komiksi «Shoe». Mualliflar: Geri Brukins va Syuzi Maknelli (2010-yil 5 aprel)

c. ***Mustaqil sud hokimiyati***

Sudyalarning tayinlanishini nazorat qilish muhim bo'lsa-da, bu huquqiy tizimning nazorat va muvozanat vazifasini bajarishidagi yagona omil emas. Sud hokimiyatining mustaqilligi iqtisodiy farovonlikning muhim sharti ekanligini iqtisodiy tadqiqotlar qayta va qayta ko'rsatdi. «Mustaqillik» deganda biz shunchaki qonunda bitilgan, lekin chetlab o'tsa bo'ladigan (de jure–qonundagi mustaqillik) mustaqillikni emas, balki haqiqiy mustaqillikni (de fakto–haqiqatdagi mustaqillik), nazarda tutyapmiz[(86)]. Bunday sud hokimiyati quyidagi printsiplarga asoslanishi kerak:

i. **Vakolatlarning bo'linishi**. Sud hokimiyati siyosiy partiyalar bilan, ayniqsa hokimiyatdagi partiya bilan hech qanday aloqada bo'lmasligi, ijroiya hokimiyati bilan aloqasi esa xavfsizlik, moliyaviy va ma'muriy

masalalar bilan cheklanishi kerak.

ii. **Kafolatlangan ish haqi**. Sudyalarning ish haqi qat'iy va kafolatlangan bo'lishi kerak.

iii. **Pensiyaga chiqquniga yoki vakolat muddati tugaguniga qadar mansabda qolish kafolati**. Sudyalar faqat «ishga layoqatsizlik» yoki «xizmat vazifalariga noloyiq xatti-harakatlari uchun» lavozimlaridan butunlay yoki vaqtinchalik ozod etilishi kerak. Shunday xatti-harakatlarga pora olish kabilar kiradi.

iv. **Sud majlisining ochiqligi**. Jamoatchilik a'zolari sud jarayonida ishtirok etish va sud qarorlari bilan tanishish huquqiga ega bo'lishlari lozim. Adolatli sud jarayonini ta'minlash maqsadida ommaviy axborot vositalariga sud ishini yoritishga maksimal darajada erkinlik berilishi kerak.

v. **Qonunlarni ommaga yetkazish majburiyati**. Hatto ijtimoiy faol fuqarolar ham, agar mahalliy va xalqaro huquq doirasida siyosiy rahbarlar va hokimiyat organlaridan qanday xatti-harakatlar talab qilinganidan xabardor bo'lishmasa, unda ularni faoliyati (yoki faoliyatsizlik) uchun javobgarlikka torta olmaydilar.

vi. **Sudyalarni adolatli tanlash jarayoni**. Sudyalarni tanlash «yetarlicha tayyorgarlik va malakaga ega», «halol» va «iste'dodli» odamlar orasidan xolis amalga oshirilishi kerak.

Oxirgi tamoyil sudyalarni tanlash jarayoni saylov yoki tayinlash orqali amalga oshirilganigidan qat'iy nazar qo'llanilishi kerak. Darhaqiqat, sifatli sud qarori qabul qilish bilan bog'liq murakkab talablarni va sudyalar siyosatga aralashmasligi kerakligini hisobga olsak, sudyalarni bexabar bo'lgan saylovchilar tomonidan tanlanishi ayniqsa muammoli bo'lishi mumkin.

d. ***Mustaqil markaziy bank***

Demokratik tizimning kamchiliklaridan biri (garchi uning afzalliklari ko'proq bo'lsada) shundan iboratki, saylov yilida raqobatga duch kelgan

amaldagi siyosatchilar qisqa muddatda foyda keltirib, lekin kelajakda salbiy oqibatlarga olib keladigan qarorlarni qabul qilishlari mumkin. Agar soliqlar tegishli ravishda ko'tarilmasa, ushbu qisqa muddatli maqsadlar davlat xarajatlarining oshib ketishiga olib kelishi mumkin. Bunday ziddiyatga duch kelgan siyosatchilar xarajatlarini «moliyalashtirish» uchun markaziy bankdan pul emissiyasini talab qilishga moyil bo'ladilar. 2-bobning 5-elementida ko'rib chiqqanimizdek, pul emissiyasining haddan tashqari oshishi yuqori inflyatsiya darajasiga yoki hatto giperinflyatsiyaga olib keladi. Iqtisodiy nazariya va tarixiy tajriba shuni ko'rsatadiki, inflyatsiya rag'batlarni o'zgartirishi va noaniqlikni keltirib chiqarishi orqali kelajakni rejalashtirishni murakkablashtirib, yillar davomida iqtisodiy o'sishni va aholi farovonligini pasaytiradi. Markaziy bank siyosatchilarning tazyiqlaridan mustaqil bo'lganda narxlar pastroq va barqaror hamda iqtisodiy o'sish sur'atlari yuqoriroq bo'ladi.

e. ***Mulk huquqlarini himoya qilish***

XVII asr oxirlarida ijod qilgan faylasuf Jon Lok xususiy mulkka egalik qilish va undan foydalanish huquqi «tabiiy huquq», «mulkni saqlash» esa «buyuk va eng katta maqsad» bo'lib, bu vazifani bajarish uchun odamlar hukumatni tashkil etgan deb ta'kidlagan edi. Deyarli barcha mamlakatlar konstitutsiyalarida mulkni himoya qilish to'g'risida eslatib o'tilgan. Misol uchun:

i. Yevropa Ittifoqining Asosiy Huquqlar Xartiyasida shunday deyilgan: «Har bir shaxs qonuniy yo'l orqali olingan mulkka egalik qilish, undan foydalanish, tasarruf etish va vasiyat qilish huquqiga ega. Adolatli va o'z vaqtida kompensatsiya to'lash sharti bilan jamoat manfaatlarini ko'zlagan va qonunda nazarda tutilgan holatlardan tashqari, hech kim o'z mol-mulkidan mahrum etilishi mumkin emas».
ii. Qo'shma Shtatlari Konstitutsiyasida keng ishlatiladigan ibora mavjud: «Hech kim adolatli huquqiy jarayonsiz... yashash, erkinlik yoki mulkidan mahrum etilmasligi kerak; xususiy mulk adolatli

kompensatsiya to'lanmasdan davlat foydasiga musodara qilinmasligi kerak».

iii. Rossiya Federatsiyasi Konstitutsiyasida bundan ham aniqroq yozilgan: «Xususiy mulk huquqi qonun bilan himoya qilinadi. Har kim ham yakka tartibda, ham boshqalar bilan birgalikda mulkka egalik qilish, undan foydalanish va tasarruf etish huquqiga ega. Hech kim sud qarorisiz mulkidan mahrum qilinishi mumkin emas. Mulkni davlat ehtiyojlari uchun majburan olib qo'yish faqat oldindan va adolatli kompensatsiya to'lash sharti bilan amalga oshirilishi mumkin».

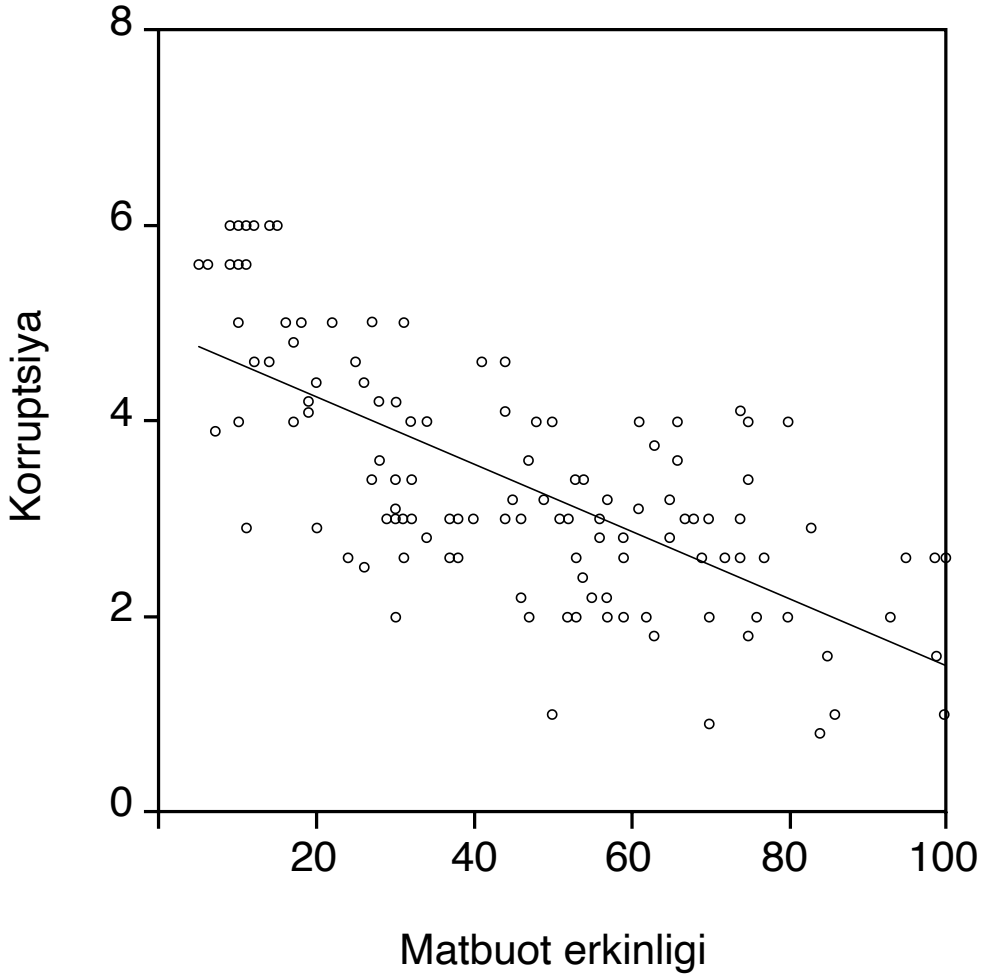
Afsuski, ushbu so'zlarning aksariyati, aytganlaridek, «ular yozilgan qog'oziga arzimaydi». Davlatlar ko'pincha bunday himoya asoslariga putur yetkazadilar. «Jamoat manfaatlari» yoki «adolatli kompensatsiya» kabi iboralar turlicha talqin qilinadi. Garchi mulk egasi hech kimning huquqlarini poymol qilmagan bo'lsa ham, davlat ko'pincha tovon to'lamasdan xususiy mulkni tortib olish uchun me'yoriy qoidalardan foydalanadi. Agar qonun chiqaruvchi organ mulkni tortib olish «jamoat manfaatlari uchun» deb hisoblasa yoki mulk egasining undan foydalanishi butunlay istisno qilinmasa, sudlar xususiy mulkni tortib olishga odatda ruxsat berib kelgan. Mulkni de-fakto olib qo'yish (ya'ni, mulk egasi o'zgarmagan holda uni mulkdan foydalanishini cheklash), ayniqsa muammoli hisoblanadi. Masalan, agar me'yoriy hujjatlar shaxsni sohil bo'yidagi uchastkasida qurilish ishlari olib borishini taqiqlasa, unda mulkka «egalik» qilishdan ma'no nima?

Xulosa qilib aytganda, mulk huquqini qonunga yoki hatto konstitutsiyaga yozib qo'yishning o'zi iqtisodiy o'sishni ta'minlash uchun yetarli emas. Bunday huquqlar potentsial investorlar uchun ishonchli bo'lishi kerak. Iqtisodiy tadqiqotlar shuni ko'rsatadiki, agar mulk huquqi himoyasi sudlar mustaqilligi hamda hokimiyat tuzilmalarida yuqori darajadagi nazorat va muvozanat bilan birga amalga oshirilsa, u iqtisodiy o'sishga ko'proq ta'sir ko'rsatadi.

f. ***So'z va matbuot erkinligi kafolati***

Yuqorida muhokama qilinganidek, garchi davlat tuzilmasida nazorat va muvozanatlar tizimining mavjudligi muhim bo'lsa-da, ularni tashqi monitoring bilan to'ldirish kerak. Bu ayniqsa «korruptsiya til biriktiruvi» holatlariga taalluqli bo'lib, unda pora beruvchi ham, pora oluvchi ham qonuniy javobgarlikka tortiladi. Bu esa dalillarni to'plashni qiyinlashtiradi, chinki ishtirokchilarni hech qaysisi bir-biriga xiyonat qilishga rag'bati bo'lmaydi. Garchi boshqa murakkab statistik testlar mavjud bo'lsa ham, erkin matbuot va davlatning umumiy samaradorligi (va unga bo'g'liq iqtisodiy yutuq) o'rtasidagi bog'liqlikni quyidagi oddiy chizmada aniq ko'rish mumkin. Avtoritar davlatlarda jurnalistlarga tsenzura, hibsga olish va hatto o'lim bilan tahdid solish holatlari ajablanarli emas.

22-chizma: Matbuot erkinligi korruptsiyani kamaytiradi

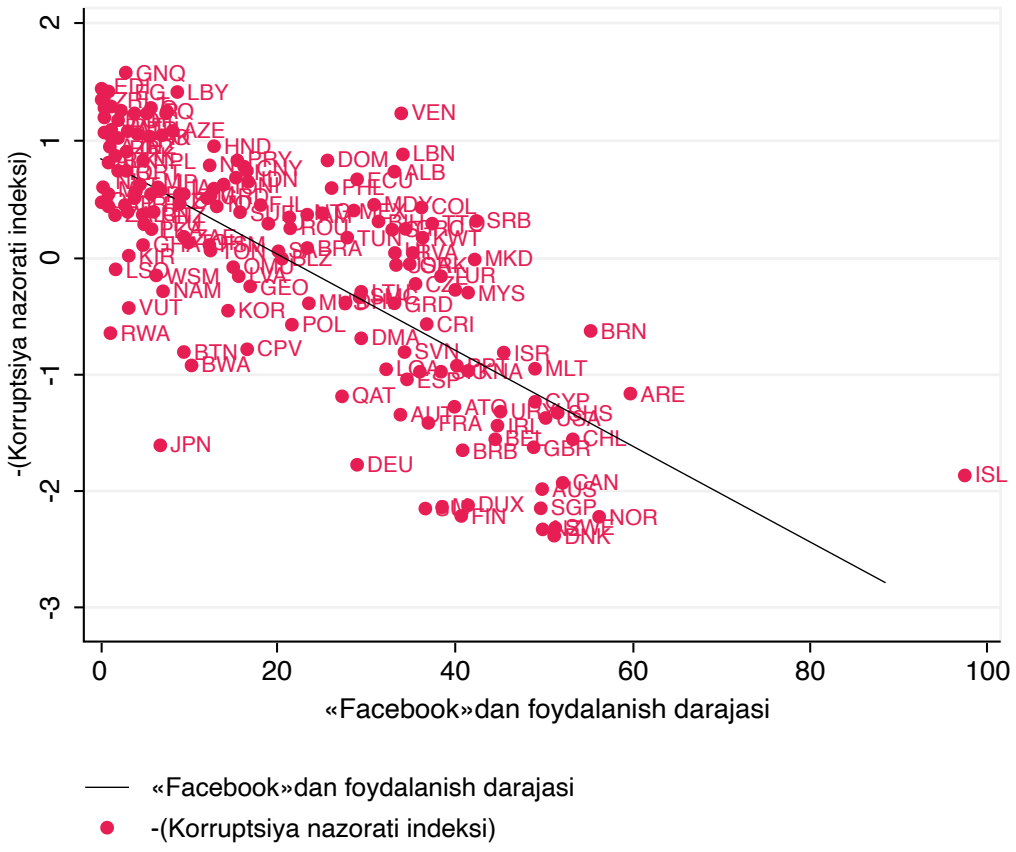


Manba: Aymo Brunetti, Beatrice Weder, «A free press is bad news for corruption,» *Journal of Public Economics*, (2003), 87(7): 1801–1824, 10.1016/S0047-2727(01)00186-4.

So'nggi 20 yil ichida erishilgan texnologik yutuqlar fuqarolarning davlat faoliyatini nazorat qilish va uning hisobdorligini talab qilish qobiliyatini sezilarli darajada oshirdi. Keyingi chizmada Internetdan

(aniqrog'i, barcha ijtimoiy tarmoq misolida Facebookdan) foydalanuvchilar ulushi va korruptsiya darajasining pastligi o'rtasidagi bog'liqlikni yaqqol ko'rish mumkin:

23-chizma: Ijtimoiy tarmoqlar korruptsiyani kamaytirai



Manba: C.K. Jha, & S. Sarangi «Does social media reduce corruption?», *Information Economics and Policy*, Volume 39 (2017 y, iyun): 60–71.

Shubhasiz, «Buyuk Xitoy tarmoq xavfsizlik devori» Xitoy jamiyatini

nazorat qilishda muhim rol o'ynaydi. Shuningdek, ko'plab o'tish davri mamlakatlarida davlat hisobdorligini ta'minlash uchun fuqarolik noroziligini bildirishda ijtimoiy tarmoqlarning roli katta. Bunga misol tariqasida 2018-yil bahorida Armanistonda bo'lib o'tgan #RejectSerzh shiori ostidagi norozilikni va 2013-2014-yillarda Ukrainadagi Yevromaydonni keltirish mumkin[87].

Matbuot erkinligi nafaqat ommaviy axborot vositalariga bosim o'tkazmaslik va jurnalistlarga nisbatan tahdidlarning yo'qligidan iborat. Davlatning ko'rsatuvlarni nazorat qilinishi va ulardan tashviqot uchun foydalanishi ko'p mamlakatlarning muammosidir. Yana bir xavotirli tendentsiya bu badavlat siyosatchilarning o'z gazetalari, telekanallari va radio stantsiyalarini sotib olishidir. Xususiy mulk egalarining ishlariga davlat aralashuvi doimo munozarali bo'lsa ham, bu sohadagi oqilona davlat siyosati cheklovlar joriy etishni talab qilishi mumkin.

g. ***Harakat, investitsiya va savdo erkinligi***

Shaxslarning tadbirkorlik sohasida raqobatlashish va ixtiyoriy ayirboshlashda qatnashish erkinliklari iqtisodiy erkinlik va taraqqiyotning asosidir. Narx ustidan nazorat, tadbirkorlik va kasbiy faoliyatni boshlashga to'siqlar, davlat chegaralari orqali tovarlar va xizmatlar savdosini cheklovchi qonunlar hamda savdo-sotiqga to'siq bo'ladigan boshqa davlat tartib-qoidalari samarali iqtisodiy siyosatning qismi hisoblanmaydi. Kasbiy faoliyatni litsenziyalash (kasbiy faoliyat bilan, masalan, soch turmaklash bilan shug'ullanish unchun davlat ruxsatnomasini talab etish) raqobatga qarshi mexanizm bo'lib, bu ayniqsa jamiyatning ko'plab kam ta'minlangan a'zolarining ishga joylashish imkoniyatlarini cheklaydi. Jamoatchilikni himoya qilish uchun sertifikatlash (iste'molchiga xizmat ko'rsatuvchining ta'limi to'g'risida ma'lumot beradi, lekin iste'molchining o'zi ushbu ta'limning dolzarbligini mustaqil baholaydi) afzalroqdir. Sertifikatlash xaridorlarga to'g'ri tanlov qilishga yordam berib, boshqa xizmat ko'rsatuvchilarni o'z professional darajalarini isbotlash imkoniyatidan mahrum qilmaydi. Litsenziyalash, aksincha, savdoni cheklashda va mavjud ta'minotchilarga

monopoliya huquqini berishda ishlatiladi.

Savdo erkinligi so'z va din erkinligi kabi insonning asosiy huquqlaridan biridir. Fuqarolar ularga ma'qul kelgan shartlarda kimdan sotib olish va kimga sotishni tanlashda, hatto savdo hamkori boshqa mamlakatda istiqomat qilsa ham, erkin bo'lishlari kerak.

Ajablanarli tomoni shundaki, o'zaro erkin savdo (har ikkala tomon bir-biri bilan erkin tovar ayirboshlash imkoniyatiga ega) manfaat keltirsa ham, iqtisodchilarning fikriga ko'ra, o'zaro kelishuvning mavjudligi muhim emas. Savdo sheriklarining siyosatidan qat'i nazar, agar mamlakat import qilish to'siqlarini olib tashlasa, deyarli barcha holatlarda fuqarolarining hayotini yaxshilanadi. Bunday «bir tomonlama erkin savdo» bilan bog'liq mantiqni yigirmanchi asrning betakror va eng unumdor iqtisodchilaridan biri Joan Robinsonning (1903-83) quyidagi iqtibosida ko'rish mumkin:

> *«Agar savdo sherigingiz yuk kemalari kelishiga xalaqit berish uchun o'z sohilini toshlar bilan to'ldirsa, siz ham o'z sohilingizni toshlar bilan to'ldirishingiz sizning ahvolingizni yaxshilashi amri mahol».*

Ko'pincha jamoatchilik muhokamalarida savdo erkinligi, harakat erkinligi va investitsiya erkinligi alohida mavzu sifatida ko'rib chiqiladi. Bu noto'g'ri. Agar bir mamlakat ishchilari boshqasiga qaraganda kamroq maosh olsa, vaziyatga har uchalasi ham ta'sir ko'rsatadi. Ishchilar ish haqi yuqori bo'lgan hududga ko'chishga harakat qiladilar, investorlar esa, aksincha, arzon ishchi kuchidan foydalanish uchun ish haqi past mamlakatga kelishadi va bu ishlab chiqarilgan mahsulotlarni jahon bozorlarida arzonlashtiradi. Ushbu yo'nalishlardan biriga to'siq qo'yish boshqalariga bosimni kuchaytiradi.

h. ***Tashqi tayanchlardan foydalanish***

Saylovchilar barcha iqtisodiy savodi bo'lgan odamlar kabi foyda va xarajatlarni taqqoslash orqali qaror qabul qiladilar. Allaqachon muhokama qilganimizdek, siyosatchilarda ko'pincha kelgusi saylovgacha cheklangan juda

qisqa muddatli rejalar bo'ladi. Ushbu tafovut joriy xarajatlarni talab qiladigan, lekin evaziga uzoq muddatda katta manfaatli bo'lgan siyosiy qarorlarni qabul qilishda qiyinchiliklarni keltirib chiqaradi. Bunday vaqt nomuvofiqligi siyosatchilar tomonidan ishonchli siyosiy majburiyatlarni olishlarini qiyinlashtiradi. Shuningdek, maxsus manfaatdor guruhlar siyosiy rahbarlarga jamiyat hisobiga tor doiradagi odamlarga foyda keltiradigan qarorlarni qabul qilishga bosim o'tkazishlari mumkin.

Buning amalga oshirilishi mumkin bo'lgan yechimlaridan biri bu a'zolik shartlari oqilona siyosatni talab qiladigan xalqaro tashkilotga qo'shilish orqali uzoqni ko'ra oladigan rahbarlarning bosimga taslim berish ehtimolini kamaytirishdir. Bunday tashkilotlar juda ko'p. Yevropa Ittifoqi (YI) ishtirokchilariga byudjet defitsiti miqdorini kamaytirish va davlat qarzini cheklash kabi talablarni qo'yadi. Undan tashqari, u a'zo mamlakatlardan yagona huquqiy tizimni yaratishni talab qiladi (bu acquis communautaire deb nomlanadi). Yevropa Ittifoqining ba'zi dasturlari (masalan, Yagona qishloq xo'jaligi siyosati doirasida fermer xo'jaliklarini subsidiyalash) samarasiz (yoki oqilona iqtisodiy siyosatga zid) bo'lishiga qaramasdan, ular odatda post-kommunistik mamlakatlarning Yevropa Ittifoqiga a'zo bo'lish istiqboli bo'lmaganda qabul qilishi mumkin bo'lgan ko'plab siyosatlardan ancha yaxshiroqdir. Yevropa Ittifoqiga a'zo bo'lish istiqboli mavjud bo'lgan mamlakatlar fuqarolariga pirovardida foyda keltiradigan ko'plab og'ir islohotlarni amalga oshirdilar[88].

Shunga o'xshash ijobiy ta'sir ko'rsatishi mumkin bo'lgan boshqa tashkilotlar qatoriga NATO, Jahon savdo tashkiloti, Inson huquqlari bo'yicha Yevropa sudi, Iqtisodiy hamkorlik va rivojlanish tashkiloti va Investitsion nizolarni hal qilish xalqaro markazi kiradi. Xalqaro valyuta jamg'armasi (XVJ) iqtisodiy o'sishni oshirishga qaratilgan davlat siyosatini amalga oshirishda, ayniqsa, muhim rol o'ynaydi. Ortiqcha davlat xarajatlari valyuta inqiroziga olib kelganda va xalqaro kredit bozorlari davlat qarzi hajmining kattaligi tufayli uni moliyalashtirishni to'xtatganda, mamlakatlar odatda Xalqaro

valyuta jamg'armasiga yordam so'rab murojaat qiladilar. Bunga Gretsiyadagi 2010-2018-yillar inqirozini misol keltirish mumkin. XVJ va Yevropa Markaziy Bankining bosimi tufayligina Gretsiya hukumati zarur islohotlarni amalga oshirishga rozi bo'ldi.

Hatto tashkilotga a'zolikni talab qilmaydigan xalqaro reytinglar ham davlat faoliyatiga ijobiy ta'sir ko'rsatishi mumkin. Masalan, Gruziya Jahon Bankining «Biznesni yuritish qulayligi» indeksida eng yaxshi o'nlikka kirganidan g'ururlanadi, vazirlar esa ushbu reytingni yaxshilashga qaratilgan islohotlarni amalga oshirishga mas'ul hisoblanadi.

3-Bob. Yakuniy xulosalar

Yuqorida bayon qilingan qoidalar xususiy mulk huquqini himoya qilishni kuchaytiradi, raqobatni rivojlantiradi, federalizmni mustahkamlaydi hamda davlat xarajatlari va qarzini nazorat qilishga yordam beradi, shu bilan birga siyosatchilarning maxsus manfaatdor guruhlar foydasiga xizmat qilish imkoniyatini kamaytiradi. Bu talon-tarojga emas, balki o'zaro kelishuvga asoslangan davlat hokimiyatini shakllantirish tomon qadam bo'ladi. Ammo yana bir muhim masalani unutmaslik kerak. Yuqorida keltirilgan tavsiyalar fuqarolar qonun harfiga emas, balki qonun ruhiga rioya qilinishini talab qilgan taqdirdagina ishlaydi.

Bunday muvaffaqiyatsiz urinishga misol qilib Gvatemalada sud tizimida korruptsiyani kamaytirish hamda siyosatchilar va maxsus manfaatdor guruhlarning sudyalarga ta'sirini susaytirishga qaratilgan Konstitutsiyani keltirish mumkin. Sudyalarni tanlashda muhim rol huquqshunoslik fakultetlari dekanlariga berildi. Kutilganidek, ushbu «islohot» dekanlarni tanlashda korruptsiyaga olib keldi. Sud hokimiyatiga ta'sir o'tkazishni istagan guruhlar dekanlikka nomzod professorlarning saylov kampaniyalarini ularga ovoz beruvchi talabalarga hashamatli bazmlar tashkil etish orqali moliyalashtirdilar. Bundan tashqari, huquqshunoslik fakultetlari soni juda tez o'sib, ularning aksariyati faqat nomigagina mavjud edi[89].

Ushbu bobni ko'plab mualliflarga tegishli ibora bilan yakunlaymiz. Buni 1956-yilda Oldus Xaksli o'zining «Jasur yangi dunyo» asarining radio versiyasini taqdim etganda chiroyli ifodalagan:

«Erkinlik va hatto oddiy insonparvarlikning bahosi bu abadiy hushyorlikdir».

2 va 3-boblar mamlakat farovonligiga qaratilgan. Kitobning yakuniy qismi shaxsiy farovonlikka bag'ishlangan bo'lib, unda yanada farovon hayotga erishishga yordam beradigan ba'zi amaliy tavsiyalar ko'rib chiqilgan.

4-BOB

Amaliy shaxsiy moliyaning o'n ikki muhim elementlari

Elementlar:

1. O'z qiyosiy ustunligingizni aniqlang.
2. Unumdorlikni va siz ko'rsatadigan xizmatlar qadrini oshiruvchi ko'nikmalarni, munosabatlarni va tadbirkorlikni rivojlantiring.
3. Mablag'ingizni oqilona sarflash va muntazam ravishda jamg'arish uchun byudjetingizni rejalashtiring.
4. Hech narsani uning foydali faoliyat muddatidan uzoqroq muddatga

moliyalshtirmang.

5. Puldan unumliroq foydalanishning ikki yo'li bor: kredit kartalari bo'yicha qarzdan saqlaning va ishlatilgan narsalarni xarid qiling.
6. Favqulotda vaziyat yoki «qora kun» uchun **omonat hisob raqamingizga**(?) har oy pul qo'yishni boshlang.
7. Murakkab foiz stavkasi sizning foydangizga ishlashini ta'minlang.
8. Diversifikatsiya qiling — hamma tuxumni bitta savatga qo'ymang.
9. **Indeks pay investitsiya fondlari**(?) yoki indekslangan birja investitsiya fondlari ortiqcha risksiz ekspertlardan kattaroq foyda olishga yordam beradi.
10. Uzoq muddatli investitsiya uchun aksiyalarga investitsiya qiling, lekin pulga ehtiyoj paydo bo'lishini sezsangiz, unda obligatsiyalarning yoki naqd pulning ulushini oshiring.
11. Uy-joy sotib olish, ta'lim olish va boshqa investitsiya bo'yicha qarorlar qabul qilganda, risk darajasini pasaytirish yo'llarini qidiring.
12. Riskni boshqarish uchun sug'urtadan foydalaning.

Kirish

Post-kommunist davlatlarga qaraganda Yevropa Ittifoqi mamlakatlarida aholi daromadlari ancha yuqori. Shunday bo'lsada, ko'p G'arbiy Yevropa mamlakatlaridagi (ayniqsa, kambag'alroq malakatlardagi) odamlar moliyaviy qiyinchiliklarni boshdan kechirmoqda. Bu qanday yuz berishi mumkin? Gap shundaki, moliyaviy barqarorsizlikning sababi biz oladigan daromadlarga emas, balki asosan tanlovlarimizga bog'liqdir.

Agar o'z moliyangizni boshqarmasangiz, moliyangiz sizni boshqaradi. Buyuk Amerika faylasufi (va beysbol yulduzi) Yogi Berra aytganidek: «Agar qayerga ketayotganingni oldindan bilmasang, unda ehtiyot bo'l, yo'qsa u yerga yetmasliging mumkin(90)». Boshqacha aytganda, har birimizga reja kerak. Agar reja bo'lmasa, biz o'zimiz istamagan joyda bo'lib qolishimiz mumkin. 4-bobda keltirilgan 12 element amaliy reja o'zagini tashkil etadi. Ular amaliy, ya'ni o'zingiz darhol amalga oshirishingiz

mumkin bo'lgan maslahatlardan iborat bo'lib, yoshingiz, daromadingiz va shaxsiy holatingizdan qat'i nazar, sizga oqilona moliyaviy qarorlar qabul qilishingizda yordam beradi.

Ko'pincha shaxsiy moliya va investitsiya bo'yicha qarorlar iqtisodiyot dunyosidan butunlay ayrilgandek tuyuladi. Asilda esa unday emas. 1-elementda namoyish etilganidek, mamlakatlar o'zlari eng yaxshi bajara oladigan faoliyatlarga ixtisoslashishidan manfaat ko'rishlarini izohlovchi qiyosiy ustunlik printsipi siz qo'lingizdan eng yaxshi keladigan va boshqalar qadrlagan narsalarga ixtisoslashishingizning afzalliklarini ham tushuntirib beradi. Shu singari, vaqt mobaynida boylik orttirishga kelganda, tadbirkorlik, moliyaviy hisobdorlik, kasb rejalashtirish va kapital investitsiya (ayniqsa, inson kapitali) mamlakatlar uchun qadrli bo'lganidek, shaxslar uchun ham xuddi shunday qadrlidir.

Bu yerda keltirilgan printsiplar, ko'rsatmalar va instrumentlarni to'rt toifaga bo'lish mumkin: 1- va 2-elementlar daromadni oshirish; 3-6 elementlar daromaddan unumliroq foydalanish; 7-10-elmentlar investitsiya daromadlarini oshirish; 11-12-elementlar esa riskni boshqarish to'g'risidadir.

Bu yerda keltirilgan maslahatlar oddiy, amaliy va tushunarlidir. Ular sizni moliya ustasiga yoki bir zumda millionerga aylantirmaydi, lekin ular yirik moliyaviy xatolarning oldini olishga ko'maklashadi. Bundan ham murakkab rejalar mavjud. Ammo mukammal faoliyat yaxshi faoliyatga dushman bo'ladi. Oqilona moliyaviy reja tuzishga o'zida vaqt yoki tajriba yo'q deb hisoblagan shaxslar katta moliyaviy muammolarning oldini olish uchun hatto oddiy ko'rsatmalarni ham tatbiq eta olmasliklari mumkin. Bu qismda ana shunday ko'rsatmalar berilgan.

Hayot tanlovlardan iborat. Bizning maqsadimiz muvaffaqiyatli hayotga erishish uchun zarur tanlovlarni tanlash qobiliyatingizni oshirishdan iborat. Qo'shma Shtatlarining yetakchi iqtisodiyot fani o'qituvchilaridan biri Jon Morton quyidagini ta'kidlaydi:

> *«Men talabalarimga hayot lotereya emas, u **nol summali o'yin**(?) emas, deb doim aytaman. Sizning muvaffaqiyatingiz boshqalarning muvaffaqiyatini*

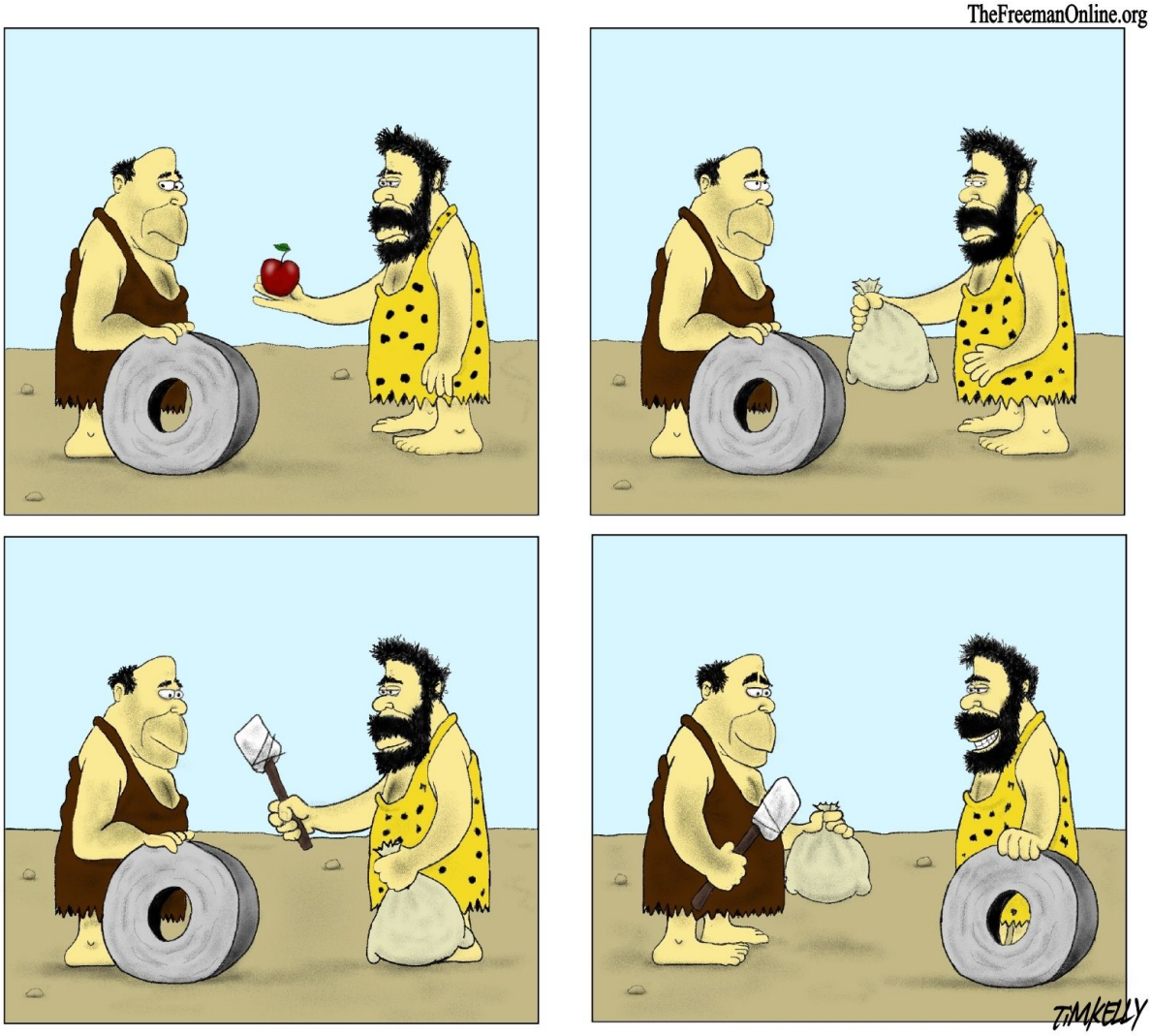
kamaytirmaydi. Sizning muvaffaqiyatingiz tanlovlaringizga bog'liq, tanlovlarning esa oqibatlari bor.»

Oqilona moliyaviy qarorlar qilish va mavjud resurslardan unumli foydalanishni tahlil qilishdan oldin, biz siz bilan pul va boylikning ahamiyati to'g'risida fikrlarimizni bildirmoqchimiz. Yaxshi hayot faqat yaxshi daromad topishdan iborat emas. Baxtli hayot kechirish uchun muvaffaqiyatli turmush, oila, do'stlar, qoniqarli ish, diniy e'tiqod va sevimli mashg'ulot kabi **moliyaviy aktivlar**(?) bo'lmagan omillar puldan ham muhimroq(91). Demak, faqat pul va boylikni ortidan quvishning ma'nosi yo'q.

Shuningdek, boy bo'lishni istash ham uyat emas. Bu istak, tor ma'noda, faqat o'z farovonligini bilan qiziqqan shaxslarga taaluqli emas. Masalan, Tereza ona kambag'allarga ko'proq yordam berish uchun boyroq bo'lishni istagan bo'lar edi. Ko'p odamlar diniy, madaniy va xayriya tashkilotlariga ko'proq ehson berish uchun yoki qari ota-onalariga ko'proq yordam berish uchun boyroq bo'lishni istaydilar. Hayot maqsadlarimiz nimaligidan qat'i nazar, agar qarzimiz kamroq va boyligimiz ko'proq bo'lsa, ularga erishish osonroq kechadi. Demak, biz hammamiz oqilona moliyaviy qarorlar qabul qilishni istaymiz.

ELEMENT 4.1

O'z qiyosiy ustunligingizni aniqlang



Qiyosiy ustunlik printsipidan ko'pincha xalqaro savdoning turli mamlakatlar aholisi yuqori turmush standartlariga erishishi uchun imkoniyat yaratishini tushuntirishda foydalaniladi. 1-bob 4-elementda namoyish etilganidek, qiyosiy ustunlik qonuniga muvofiq ixtisoslashuv savdo hamkorlariga ishlab chiqarish hajmini oshirishga va yuqori daromadlar darajasiga erishishga imkon beradi. Qiyosiy ustunlik printsipi odamlar kasb va biznes imkoniyatlarini ko'rib chiqishida ham ahamiyatga ega.

Xuddi mamlakatlar kabi, odamlar ham ixtisoslashganda, ya'ni harakatlarini qiyosiy ustunlikka ega faoliyatga qaratganda, yuqoriroq daromad darajalariga erishishlari mumkin. Ko'nikmalaringiz va muqobil qiymat o'rtasidagi bog'liqlik to'g'risida bir o'ylab ko'ring. Bitta keskin holatni ko'rib chiqaylik. Barcha ishlab chiqarish faoliyatlarida sizga teng keladigani yo'q, deb faraz qiling. Shunday ekan, siz har bir faoliyat uchun vaqt ajratishga harakat qilishingiz kerakmi? Yoki yana boshqa keskin holatni olaylik. Aytaylik, kimdir barcha faoliyat turlari bo'yicha boshqalardan yomonroq. Bu shaxs hech narsada raqobat qila olmasligi sababli ixtisoslashuvdan manfaat ko'ra olmaydimi? Ikkala savolga ham javob salbiy.

Qanchalik qobiliyatli bo'lishingizdan qat'i nazar, agar muqobil qiymatni hisobga olsak, ba'zi faoliyat bo'yicha unumdorligingiz boshqalarnikidan kattaroq bo'ladi. Xuddi shunday, ishlab chiqarish qobiliyatingiz qanchalik past bo'lishidan qat'i nazar, siz ayrim mahsulotlarni boshqalardan arzonroq ishlab chiqara olasiz. Siz ayrim sohalarda muvaffaqiyatli raqobatlashib, qiyosiy ustunlikka ega faoliyatlarga ixtisoslashuvdan foyda olishingiz mumkin.

Qiyosiy ustunligingiz sizning mutlaq qobiliyatingizga emas, balki nisbiy qobiliyatingizga bog'liq. Masalan, Facebook asoschisi Mark Tsukerberg nafaqat kuchli va muvaffaqiyatli novator va qobiliyatli tadbirkor, balki u kuchli kompyuter dasturchisi bo'lishga zarur xususiyatlarga ham ega. Garvard yotoqxonasida ommabop ijtimoiy tarmoqni yaratishi uchun juda ko'p dasturlashtirish qobiliyat kerak bo'lgan. Tsukerberg yuqori malakali dasturlashtirish qobiliyatiga ega bo'lgan, lekin shunga qaramay uning qiyosiy ustunligi Facebookning innovatsion ijtimoiy tarmoq xususiytalarini rivojlantirishida edi. Xuddi shu kabi, Facebookdagi faoliyat yuritadigan kompyuter dasturchilarining qobiliyatlari Tsukerbergnikidan pastroq bo'lishi mumkin, lekin ularning qiyosiy ustunligi boshqaruv (yoki investorlar bilan ishlash) emas, baribir dasturlash bilan bog'liq.

Agar odamlar boshqalarga qadrli bo'lgan faoliyatda juda qobiliyatli bo'lsalar, ular muvaffaqiyatliroq bo'ladilar. Bu Tsukerberg kabi odamlar aql bovar qilmaydigan darajada daromad topish sabablarini izohlaydi. 2007-yilda, atigi 23 yoshida, u dunyoning eng yosh milliarderiga aylandi[(92)].

Ba'zilar ular bilan savdo qilgan ancha katta daromad oladigan odamlarda ustunlik bordek tuyulish mumkin. Biroq, savdo ikkala tomon uchun ham manfaatli ekanligini yodda tuting. Umuman olganda, siz bilan savdoga kirishgan odamlar (birov uchun ishlashda ham savdo kerak) qanchalik muvaffaqiyatli va boy bo'lsa, siz bundan shunchalik manfaatdor bo'lasiz, chunki xizmatingiz ular uchun muvaffaqiyatsizroq va puli kamroq odamlarga nisbatan qadrliroqdir. Masalan, agar ushbu kitobning mualliflari ko'ngil ochar sanoatining agentlari bo'lganda edi, ular boshqa musiqachilardan ko'ra Byork, Rolling Stounz yoki U2 uchun ishlashni ma'qul ko'rgan bo'lar edi, chunki shunda ular ko'proq daromad olishi deyarli shubhasiz.

Qilishingiz mumkin bo'lgan eng yomon narsa bu muvaffaqiyatga o'z harakatlaringiz va tashabbusingiz bilan erisha olmaganingizning sababi o'zingizni jabrlanuvchi hizoblashingiz yoki boshqalar bunga sizni ishontirishidir. Ba'zilar o'z faoliyatini boshqalarga nisbatan kamroq ustunlik bilan boshlaydi, biroq ular ham agar harakat qilib, tafakkur bilan ish tutsa, katta muvaffaqiytaga erishishi mumkin. Siz kasbiy rivojlanishni o'z qo'lingizga olib, qobiliyatingizni rivojlantirishning eng ma'qul yo'lini rejalashtirishingiz va maqsadlarga erishish uchun bozor hamkorligidan foydalanishingiz zarur. Sizning shaxsiy muvaffaqiyatingiz to'g'risida sizdan ko'proq hech kim qayg'urmaydi. Hech kim ham sizning qiziqishlaringiz, qobiliyatingiz va maqsadlaringiz to'g'risida yaxshi bilmaydi.

Biz odatda xarajatlarni iloji borija past darajada ushlab turish kerak deb hisoblaymiz. Xarajatlar tanlov natijasida voz kechilgan imkoniyatning eng yuqori muqobil qiymatini anglatishini esda tuting. Demak, mavjud muqobillar qancha jozibali bo'lsa, tanlovingizning muqobil qiymati shinchalik baland bo'ladi. Talabalik davrida qo'shimcha pul ishlash uchun siz «Starbucks»da ishlaganingiz ma'qulmi yoki universitet diplomini tezroq olish uchun qo'shimcha kurs olganingiz ma'qulroqmi? Ikkalasi ham yaxshi tanlov. Bundan tashqari, malakangiz oshishi bilan sizning imkoniyatlaringiz yanada yaxshilanadi, lekin tanlovlarni tanlashning muqobil qiymati ham oshadi.

Aksincha, agar mavjud tanlovlaringiz soni kam bo'lsa, muqobil qiymat ham kamroq bo'ladi. Masalan, kitob o'qishning muqobil qiymatini pasaytirishning samarali

yo'li qamoqxonada o'tirib chiqishdir, chunki u yerda to'rtta devorga qarab o'tirishdan boshqa yagona imkoniyat kitob o'qishdan iborat. Bu albatta yomon taklif. U bir narsani bajarishning (siz uchun juda ahamiyatli faoliyat) imkoniyat bahosini kamaytirish uchun boshqa ko'plab foydali imkoniyatlardan voz kechishni talab etadi. Siz uchun imkoniyatlarning kamligi emas, balki ko'pligi yaxshiroq.

Hayotda yaxshi imkoniyatlarga ega bo'lish uchun yoshlarga yaxshi ta'lim olishlari tavsiya etiladi. Yaxshi ta'lim sizning unumdorlik darajangizni va ish beruvchilarning sizga to'lashi mumkin bo'lgan ish haqi miqdorini oshiradi. Bu sizning daromadingizni ko'paytiradi, biroq shu bilan birga, bu keyinroq uchraydigan yaxshiroq imkoniyatlarga loyiq bolish umidida sizga uchragan boshqa yaxshi ish takliflaridan voz kechishingiz kerakligini ham anglatadi.

Oqilona kasb tanlash faqat qo'lingizdan eng yaxshi keladigan narsalarni topishdan iborat emas. Qiziqishlaringiz, ya'ni sizga eng mamnuyiat ulushadigan unumli faoliyatlar nimalardan iboratligini ham kashf etishingiz nihoyatda muhimdir. Agar o'z ishingizdan mamnun bo'lsangiz va uning muhimligiga ishonsangiz, unda uni ko'proq va yaxshiroq bajarishdan quvonch topasiz. Demak, faoliyat bilan bog'liq qobiliyat va qiziqish qo'lma-qo'l yuradi. Bundan tashqari, haqiqiy boylik shaxsiy mamnuniyatlik darajasi bilan o'lchanadi. Masalan, ushbu kitobning mualliflari (iqtisodchilar) iqtisodiy muammolarga javob topishdan hamda professional darajada dunyoning turli chekkalaridagi iqtisoyotlarni o'rganib chiqib, bilgan narsalarini boshqalarga batafsil tushuntirib berishga harakat qilishdan zavq oladilar. Hatto gohida ish vaqti uzoqqa cho'zilib ketganda ham, sarflangan soatlarning asosiy qismi biz uchun yoqimli. Bizning mashg'ulotimiz hammaga ham to'g'ri kelavermaydi. Biroq, biz uchun, qiziqishlarimiz tufayli faoliyatimizdan keladigan quvonch ishning ayrim ko'ngilsizlik tomonlarini keragidan ortig'i bilan qoplaydi.

ELEMENT 4.2

Boshqalarga qadringizni oshiring

Unumdorlikni oshirish va xizmatingiz natijasi boshqalarga yanada qadrli bo'lishi uchun qobiliyat va dunyoqarashni (shu jumladan, tadbirkorlikni) rivojlantiring.

Bozor iqtisodiyotida moliyaviy muvaffaqiyat boshqalarga foydali xizmat ko'rsatish qobiliyatini aks ettiradi. Bu ham ishchilar, hamda korxonalarga taalluqli. Agar ko'p daromad topishni istasangiz, unda boshqalar qadrlaydigan xizmatlarni ko'rsatish yo'llarini izlab topishingiz zarur.

Avval ta'kidlab o'tganimizdek, bilimni takomillashtirish, malaka hamda tajriba orttirish odatda unumdorlikni va boshqalarga qadrli xizmat ko'rsatish imkoniyatini oshiradi. Shu sababli, inson kapitaliga – ta'limga, mashg'ulotlarga va malaka oshirishning boshqa usullariga – investitsiya qilish ham unumdorlikni, ham daromadlarni oshirish mumkin. Biroq, boshqa shaxsiy xususiyatlar ham unumdorlikka ta'sir ko'rsatadi. Ulardan eng muhim ikkitasi bu shaxsiy dunyoqarash va tadbirkorlardek fikrlash. Unumdorlikning manbai sifatida bu ikki sifatning ahamiyati psixologlarning «emotsional intellekt» (EQ) tushunchasi bilan bog'liq. Ko'p psixologlar shaxsiy muvaffaqiyatni aniqlashda EQ IQ (intellektual omil) ga nisbatan muhimroq deb ishonadilar[(93)]. Iqtisodchilar inson unumdorligi uchun bunday o'ta muhim manbalarga ko'pincha e'tibor bermaganlar[(94)].

Qanday qilib shaxsiy dunyoqarash unumdorlik va muvaffaqiyatga ta'sir ko'rsatadi? Quyida oddiy xayoliy tajriba o'tkazamiz. Faraz qiling, ish beruvchi ikki ishchini baholayapti. Ulardan biri quyidagi fazilatlarga ega: rostgo'ylik, ishonchlilik, qat'iylik, haqiqiylik, boshqalarga hurmat, o'rganish va mukammallikka havas hamda boshqalar bilan ishlash qobiliyati. Ikkinchisi esa quyidagi illatlarga ega: boshqalarga hurmatsizlik, ishonchsizlik, janjalkashlik, bilim olishga nafrat, qo'pollik, muammolarda boshqalarni ayblashlik, vijdonsizlik, spirtli ichimlik va giyohvand moddalarga ruju qo'yganlik. Agar ish beruvchi bo'lsangiz, qaysi birini ishga yollagan bo'lar edingiz?

Aniqki, ko'pchilik birinchi nomzodni ishga yollaydi, chunki uning hislatlari muvaffaqiyatga yo'naltirilgan. Boshqa farqlari bo'lmasa, ijobiy hislatlarga ega ishchilar unumdorroq bo'ladilar. Aksincha, ikkinchisining hislatlari muvaffaqiyatsizlikka yo'naltirilgan. Ular unumdorlikni va ishchilarning boshqalar bilan ishlash qobiliyatlarni kamaytiradi.

Agar muvaffaqiyatli bo'lishni istasangiz, birinchi toifadagi hislatlarni rivojlantirishingiz va mustahkamlashingiz zarur. Ular odatga, ya'ni hayotingizning asosiy mazmuniga aylanishi lozim. Shuningdek, ikkinchi toifadagi hislatlardan voz kechishingiz lozim. Illatlaringizdan birortasi maqtanadigan hislat ekanligiga sizni hech kim, jumladan do'stlaringiz ham ishontirishiga yo'l qo'ymang. Bu — muammoga eltuvchi yo'l, undan uzoqroq yurganingiz ma'qul.

Biroq, siz uchun yaxshi yangilik bor: siz muvaffaqiyatsizlikka emas, muvaffaqiyatga eltuvchi hislatlarni tanlashingiz mumkin. Bundan tashqari, buni oilaviy sharoitingiz, daromadingiz, ta'lim darajangiz yoki tanlagan kasbingizdan qat'i nazar amalga oshirishingiz mumkin. Sizning hislatlaringiz kelajakdagi moliyaviy muvaffaqiyatingizga ulkan ta'sir ko'rsatadi. Ijobiy hislatlaringiz ta'lim darajasining pastligi yoki nochor bolalik kabilarni yengishda yordam beradi.

Video:
Arvoh ovchilari iqtisodiyoti

Albatta, agar muvaffaqiyatsizlikka eltuvchi illatlarni tanlasangiz, siz boshqalarni, jumladan, oilangizni, mahallangizni, o'qigan maktabingizni yoki butun jamiyatni ayblashingiz mumkin. Bu omillar sizning tanlovingizga ta'sir ko'rsatsada, ularni belgilamaydi. Sizning hislatlaringiz o'zingizning qo'lingizda. Agar muammoli muhitda ulg'aygan bo'lsangiz, unda bu hislatlarga erishish va ularni saqlab turish qiyinroq kechishi mumkin. Ammo salbiy muhitni yenga olgan shaxsni deyarli hamma hurmat qiladi va unga tasanno aytadi. Muammoli o'tmish hatto muvaffaqiat uchun turtki bo'lishi mumkin, agar ijobiy hislatlarni rivojlantirishni tanlasangiz.

Video:
Qashshoqlik va tadbirkorlik

Ayrimlaringiz, balkim: «Mening sifatlarim bu mening shaxsiy ishim bo'ladi. Hech kim menga nima qilish yoki xulqimni o'zgartirish kerakligini ayta olmaydi», deb o'ylashi mumkin. Faraz qilaylik, biz Misha deb nomlagan biznesmen ham xuddi shunday deb o'ylaydi. Misha iste'molchilarning istaklarini e'tiborga olmay, o'zi ular uchun foydali deb hisoblagan narsalarni ta'minlaydi. Misha bu tanlovni amalga oshirish uchun erkinlikka ega. Biroq, agar u shunday yo'l tutsa, u kamroq savdo tufayli yo'qotishlarga duch kelishi va biznesi muvaffaqiyatsizlikka uchrashi mumkin. Shuningdek, potensial ishchilar ham «o'zlari istagan narsani qilish» erkinligiga ega. Ular hislatlari va hatti-harakatlari unumdorlik va ishga yaroqlilik darajasiga ta'sir ko'rsatishiga e'tibor bermasliklari mumkin. Ammo, xuddi iste'molchilar xohish-istaklarini e'tiborga olmagan biznes kabi, ular ham o'zlarning hislatlari va hatti-harakatlari unumdorlik darajasiga ta'sirini e'tiborga olmasa, imkoniyatlari va daromadlari kamayadi. Hech qaysimiz alohida, o'z-o'zimiz bilan hayot kechirmaymiz. Agar boshqalar orqali daromad olishni istasak, biz ular bilan hamkorlik qilishimiz va ularga qadrli bo'lgan xizmatni ko'rsatishimiz lozim.

Video:
Gaitining quyosh tadbirkorlari

Xulosa qilib aytganda, muvaffaqiyatga eltuvchi hislatlar moliyaviy muvaffaqiyatning o'ta muhim omillaridir. Bu hislatlarni sotib olib bo'lmaydi. Shuningdek, hech kim sizga ularni bera olmaydi. Siz ularni o'zingiz tanlab, hayotingizga tatbiq etishingiz lozim. Bundan tashqari, agar shu yo'lni tanlasangiz, siz albatta katta iqtisodiy muvaffaqiyatga erishasiz. Buning aksi ham to'g'ri: agar hayotingiz salbiy sifatlarni o'zida aks ettirsa, kelajakdagi hayotingiz moliyaviy

muammolar va shaxsiy alam bilan o'tishi shubhasiz.

Tadbirkorlarcha fikrlash ham unumdorligingizni oshiradigan shaxsiy hislatdir. Tadbirkorlik asosan biznes qarorlarini qabul qilish bilan bog'liq, lekin aslida hammamiz tadbirkormiz. Biz doimo bilimimiz, qobiliyatimiz va bizning nazoratimizdagi boshqa resurslarni rivojlantirish va ulardan foydalanish to'g'risida qarorlar qabul qilamiz. Bizning moliyaviy muvaffaqiyatimiz ushbu tanlovlarning natijasiga bog'liq.

Agar moliyaviy nuqtai-nazardan muvaffaqiyatli bo'lishni istasangiz, tadbirkorlarcha fikrlang. Boshqacha aytganda, o'z iste'dodingizni qanday rivojlantirish va undan foydalanishga hamda mavjud resurslardan foydalanib, boshqalarga foydali xizmatlar ko'rsatishga diqqatni qarating.

Video:
CreAction

Qiymati tannarxidan ancha yuqori bo'lgan tovar va xizmatlar bilan boshqalarni ta'minlash moliyaviy muvaffaqiyatning kalitidir. Yerlarni rivojlantirish bo'yicha agent Robert Jones bilan bog'liq taxminiy holatni ko'rib chiqaylik. Jones katta yer uchastkasi sotib olib, ularni kichikroq bo'laklarga bo'lib, yo'l, kanalizatsiya, golf maydoni va park kabi turli xil qulayliklarni barpo etadi. Agar yer uchastkalarini ularni sotib olgan bahosi, barpo etilgan qulayliklar va mehnatiga ketgan xarajatlar, jumladan eng muqobil variantning boy berilgan daromadidan yuqoriroq narxda sota olsa, Jones foyda ko'radi. Agar uning faoliyatlari daromad keltirsa, ular resurslarning qiymatini oshiradi va uy-joy qurish uchun boshqa joylarga nisbatan qulayroq uchastkalar berish orqali boshqalarga yordam beradi. Jonesning moliyaviy muvaffaqiyati yoki muvaffaqiyatsizligi uning resurslar qiymatini oshirish qobiliyatiga bog'liq.

Siz tadbirkorlarcha fikrlashni va boshqalarga ko'rsatgan xizmatingiz bahosini qanday oshirish to'g'risida o'ylashni boshlashingiz bilan, muvaffaqiyatga erishish uchun qobiliyatingiz borligini biling. Tadbirkorlik iste'dodi ko'pincha kutilmagan joylarda o'zini namoyon etadi. Sobiq sovet respublikasi raqamli texnologiya bo'yicha

dunyoning eng rivojlangan mamlakatlaridan biriga aylanishi kimning hayoliga kelibdi deysiz. Skype va TransferWise vataniga, faoliyati butunlay Internet orqali bo'lgan mamlakatga, Internet asosiy inson huqularidan biri deb tan olingan Estoniyaga xush kelibsiz[95].

O'rta yoshli, sutli kokteyl mashinasini sotuvchisi Rey Krok franchayzing biznesini tubdan o'zgartirib yuborishi va Kaliforniyaning San Bernardino shahridagi yagona McDonalds restoranini dunyoning eng katta tez ovqatlanish shahobchasiga aylantirishi kimning hayoliga kelibdi? Adi Dassler 1924-yilda onasining oshxonasida boshlagan sport poyabzali 20 milliard dollar savdo hajmiga yetishi kimning hayoliga kelibdi[96]? IKEA asoschisi Ingvar Kamprad Shvetsiyaning Älmhult shaharchasida joylashgan birinchi kichkina ko'rgazma xonasini dunyodagi eng yirik mebel chakana savdo tarmog'iga aylantirishini 1950-yillarda birov kutganmidi[97]?

Bular taniqli holatlar, lekin shunga o'xshash holatlar qayta va qayta uchraydi. Muvaffaqiyatli biznes va yetakchi professionallar ko'pincha muvaffaqiyatiga uncha aloqasi yo'q turli soha vakillaridir. Biroq, ularning barchasida bitta umumiylik bor. Ular ish qilishning eng samarali yo'lini kashf etishga va resurslarning qiymatini oshirish uchun boshqalar e'tiboridan chetda qolgan imkoniyatlardan strategik jihatdan foydalana olishga usta.

Yakka tartibdagi tadbirkorlar[?] aholining badavlat qatlami orasida nomutanosib ravishda keng tarqalgan. Garchi yakka tartibdagi tadbirkorlar ishchi kuchinining katta qismini tashkil qilsada, ular millionerlarning katta qismini tashkil etadi. Masalan, 2015-yilda Niderlandiyada xususiy tadbirkorlar band aholining 17 foizini[98], ishlovchi millionerlarning esa qariyb 80 foizini tashkil qilgan[99]. Xususiy tadbirkorlarning moliyaviy muvaffaqiyatiga hissa qo'shadigan asosiy to'rt omil mavjud. Birinchidan, ular boshqalar nazaridan chetda qolgan qulay imkoniyatlarni aniqlay olishga va ulardan foydalanishga usta. Ikkinchidan, ular tavakkal qilishga tayyor. Yuqoriroq daromad katta riskni talab qiladi. Yakka tartibdagi tadbirkorlarning yuqori daromadlari tadbirkorlik faoliyati bilan bog'liq noaniqliklar uchun kompensatsiyadek, xolos. Uchinchidan, ular investitsiya qilish bo'yicha yuqori ko'rsatkichga ega. Yakka tartibdagi tadbirkorlar ko'pincha daromadlarining katta qismini bizneslarini

rivojlantirish va kengaytirishga qaratilgan faoliyatga yo'naltiradilar. To'rtinchidan, ular odatda o'z mehnatlaridan mamnunligidan ko'p ishlaydilar.

Markaziy va Sharqiy Yevropa hamda sobiq sovet mamlakatlarida kichik biznesga egalik qilish darajasi mamlakatlararo va mamlakat ichida mintaqalararo juda farq qiladi. Ehtimol, bu davlat siyosatini va shu bilan birga yakka tartibdagi tadbirkorlik faoliyatini boshlashga ta'sir ko'rsatadigan madaniy munosabatlarni aks etadi[100]. Biroq, tadbirkorlik hislati har qanday sharoitlarda ham foydali bo'lib qolaveradi.

Ishchilar ham yuqori daromadli aholi statusiga va yakka tartibdagi tadbirkorlarga xos xususiyatlarni o'zlashtirishlari mumkin. Ular ham jamg'armalariga aksiyalar sotib olishlari va shu orqali o'rtacha darajadan yuqori daromad olishlari mumkin. Bunda ular xususiy tadbirkordek tavakkal qilishga to'g'ri kelishi mumkin. Agar istasalar, ular investitsiya darajasini ko'paytirish yoki ko'proq ishlash orqali ko'proq daromad olishlari va boyliklarini orttirishlari mumkin.

Ehtimol, eng muhimi ishchilar «tadbirkorlarcha fikrlash»dan manfaat topishlari mumkin. Xuddi xususiy tadbirkorlarning daromadlari iste'molchilar talabini qondirish qobiliyatiga bog'liqligi kabi, ishchilarning daromadlari ham ularning joriy va bo'lajak ish beruvchilarga o'zlarini foydali qilib ko'rsata olish qobiliyatlariga bog'liq. Agar ishchilar yuqori daromad olishni istasalar, ular boshqalar uchun qadrli bo'lgan qobiliyatlarni, bilimlarni, sifatlarni va ish odatlarni rivojlantirishlari lozim.

Tadbirkorlarcha fikrlash ta'lim bo'yicha qarorlar qabul qilganda ham nihoyatda muhimir. Agar xizmatingizning boshqalar uchun qadrini oshiradigan bilim va qobiliyatingizni rivojlantirmasangiz, ta'limning o'zi daromadingizni uncha oshirmaydi. Bular savodli yozishni, to'g'ri muloqot qilishni, asosiy matematik uslublardan foydalana olishni va ma'lumot va axborotlarni yig'ib, ularni tahlil qila olishni, shuningdek, boshqalardan ajratib turuvchi va unumdorlikni oshiruvchi maxsus qobiliyatlarga ega bo'lishni o'z ichiga oladi. Boshqalarga qadrli ko'nikmalarni rivojlantirish o'rta va oliy ta'lim muassasalarida va ulardan tashqarida muhim ahamiyatga ega.

Bugungi kunda universitet diplomi ish beruvchilarning diqqatini jalb qilishga va yuqori daromadli ish bilan ta'minlashga kafolat bermaydi. 2019-yilda Armaniston va post-kommunist davlatlarida universitet ta'limi borlar orasidagi ishsizlik darajasi

25%ga yaqin edi. Bandlik va ta'lim bozorlari tez o'zgarmoqda. Ish topishning eng yaxshi yo'li tadbirkorlarcha fikrlash hamda rasmiy ta'lim va ishga tayyorligingizni ko'rsatish orqali xizmatingiz boshqalarga qadrli ekanligini namoyish etishdir. Bunda g'oyatda ko'p onlayn-kurslar, certifikat dasturlari va ish amaliyotlari foydali bo'lishi mumkin.

Boshqalarga katta foyda olib kelishi uchun qobiliyatingizni rivojlantirish va undan foydalanish moliyaviy muvaffaqiyatning kalitidir. Bu Artur Bruks «erishilgan muvaffaqiyat» deb atagan tushunchada ham markaziy rol o'ynaydi. Bundan tashqari, erishilgan muvaffaqiyat baxt va hayotdan qanoatlanishning markaziy qismini tashkil etadi. Hech kim sizga erishilgan muvaffaqiyatni bera olmaydi; siz unga o'zingiz erishingiz kerak. Agar ta'limingiz, ishingiz va tanlagan turmush tarzingiz hayot maqsadingizni aks ettirsa, muvaffaqiyatga erishgan bo'lasiz. Butun xizmatimiz davomida talabalardan hayotdan nimalarni istashlarini so'radik. Bir yoki boshqacha shaklda, javob deyarli doimo bir xil: «Men dunyoni yashash uchun yaxshiroq joyga aylantirishni xohlayman». Albatta, bu rejani amalga oshirish istaklari shaxsdan-shaxsga farq qiladi. Biroq, ularning rejalaridan qat'i nazar, ijobiy hislatlar va tadbirkorlik ruhi mazmunli, to'laqonli va baxtli hayot kechirishlariga ko'maklashadi.

Video:
Hayot paytida xayriya

Video:
Kambag'allarga qarz berish

ELEMENT 4.3

Xarajat va jamg'armangizni rejalashtiring

Mablag'ingizni oqilona sarflash va muntazam ravishda jamg'arish uchun byudjetingizni rejalashtiring.

> *Pul — bu bir vosita xolos. U sizni istagan joyga eltadi, lekin haydovchi sifatida u sizning o'rningizni bosa olmaydi.*
>
> **— Ayn Rand, Atlas Shrugged (New York: Random House, 1957): 411.**

Bugungi kundagi moliyaviy noaniqliklarning ko'pi noto'g'ri tanlovlarning natijasidir. Daromadidan ko'proq xarajat qilish, qarzni qaytarishni hisobga olmasdan qarzga botish, byudjetni rejalashtirmaslik va boshqa zararli nooqilona odatlar xarobalikka va stressga olib keladi. Byudjetni rejalashtirish sog'lom moliyaviy hayot kechirish, boylik orttirish va shaxsiy maqsadlarga erishish uchun muhim rol o'ynaydi. Xuddi mamlakatlar kabi, odamlar ham jamg'arish va investitsiya orqali boylik yaratadilar. Biroq, boylikni yaratish muvaffaqiyatli strategik rejalashtirishga ham bog'liq. Boylik yaratish uchun xarajatlarni, jamg'armani va investitsiyani boshqarishga qaratilgan reja bo'lishi lozim. Shaxs va uy-xo'jaligi uchun bu reja **byudjetdan**(?) iborat. Daromadingizdan unumli foydalanish uchun byudjet mablag'larni oqilona sarflashga, doimiy ravishda jamg'arib borishga va investitsiyalarni diversifikatsiya qilishga yordam beradi.

Oqilona byudjetni rejalashtirish bir martalik hodisa emas, balki uzluksiz davom etadigan jarayondir. U ikki maxsus tadbirni o'z ichiga oladi. Birinchi navbatda siz ma'lum vaqt davomida rejalashtirilgan yoki kutilayotgan daromadlar va sarf-xarajatlar

ko'rsatilgan boshlang'ich byudjetni tuzasiz. Ko'plar oylik byudjetni rejalashtiradilar, ammo yillik byudjet ham uchrab turadi. Faqat oziq-ovqat, avtomobil to'lovi, ijara haqi va ipoteka krediti kabi ko'zga tashlanadigan xarajatlarni emas, balki barcha sarf-xarajatlarni diqqat bilan hisobga olish muhimdir. Tug'ilgan kun uchun sovg'a, uy hayvoni yillik litsenziya to'lovlari (Gollandiyaning Heyg shahrida 112,80€ turadi, urush jinoyatchisi bo'lmaslikka yana bir yaxshi sabab), jurnalga obuna, mashina moyini almayshtirishni ham esdan chiqarmang. Oylik yoki yillik daromadingizni hisoblang; so'ng, sarf-xarajatlarni tiyinigacha aniqlang. Biz jamg'arma va investitsiya shunchaki byudjet qoldig'i emas (agar qoldiq qolgan bo'lsa), balki byudjetning alohida rejalashtirilgan bandlari bo'lishini tavsiya qilamiz.

Ikkinchi tadbir qilingan xarajatlarini qayd etish va kerakli byudjet o'zgartirishlarini kiritishdan iborat. Barcha xarajatlarni kuzatib borish va ularni byudjet kategoriyalari bo'yicha taqsimlash odatlaringiz va moliyaviy maqsadlaringiz tomon qilgan yutuqlaringiz to'g'risida muhim ma'lumot beradi. Xarajatlarni kuzatib borish kelajakda yaxshiroq, aniqroq byudjet tuzishingizda ham yordam beradi. Masalan, agar boshlang'ich byudjetingizga qilingan bitta yoki ikkita xarajatlar bandini qo'shishni unutgan bo'lsangiz, keyingi safar yangi byudjet tuzishda ularni shubhasiz unutmaysiz. Faraz qilaylik, siz restoranda ovqatlanish uchun oyiga 50 yevro rejalashtirib, biroq haqiqatda 80 yevro sarflaysiz. Bu farqni hisobga olish uchun rejalashtirilgan xarajatlaringizni o'zgartirish kerakligini bilasiz. Qilingan xarajatlarni hujjatlashtirib borish tahlil mexanizmi bo'lib, kelajakdagi byudjetingiz va xarajatlaringizga tegishli o'zgartirishlar kiritishingizga yordam beradi.

Daromadingizni rejalashtirib, hatti-harakatlaringizni nazorat qilish xarajatlarni baholashga va ularni samarali xarajatlar toifalariga yo'naltirishga sizga yordam beradi. Quyidagi to'rtta oddiy qadam sizni moliyaviy barqarorlikka eltadi: kechiktirmasdan, darhol boshlang, maqsadlaringizni aniqlab oling, instrumentlardan foydalaning va maqsadga erishish uchun byudjet tuzing.

1-qadam. Muvaffaqiyat ehtimolini oshirish uchun hozirdan boshlang! Byudjet faqat ishlaydigan yoki yuqori daromadli aholi uchungina zarur deb o'zingizni aldamang yoki bu ishni keyinga qoldirmang. Cho'ntak xarajatlari uchun pul oluvchi bolalar, ota-

onalaridan moliyaviy yordam oluvchi talabalar va bevosita o'z daromadlariga ega bo'lmagan aholi ham byudjetlarini rejalashtirishlari hamda maqsadlarini belgilab olishlari lozim. Yosh o'tishi bilan yoki daromadingiz ko'payishi bilan byudjetni rejalashtirish jarayoni osonlashmaydi. Haqiqatda, u murakkablashadi. Keyinga qoldirish oson. Byudjetlarini rejalashtiradigan, mablag'larini tejaydigan va kelajak uchun jamg'aradigan shaxslar bularni ancha oldin, hali daromadlari uncha ko'p bo'lmagan vaqtda boshlaydilar[101]. Byudjet tuzadigan tekin ilovalar (Internetda yaxshilari ko'p) qo'l kelishi mumkin.

2-qadam. Maqsadlarni belgilab oling. Rag'batlar ahamiyatga ega. Buning shaxsiy hayotingizdagi ahamiyatini tushunib, maqsadlar faoliyatingizni boshqarishiga yo'l bering. O'z oldingizga qisqa, o'rta va uzoq muddatli moliyaviy maqsadlar qo'ying hamda ularni o'z byudjetingizga tatbiq eting. Qisqa muddatli maqsadlarga bir yil ichida erishish mumkin va ular darhol qoniqish hissini olib keladi. Shart-sharoitingizga qarab, bular qarz foiz stavkasi eng yuqori kredit kartasi bo'yicha qarzni uzish, kutilmagan xarajatlarni qoplash uchun jamg'armani sezilarli darajada oshirish, yangi telefon yoki boshqa texnologik asbob uchun pul ajratish kabilardan iborat bo'lishi mumkin. O'rta muddatli maqsadlarga bir yildan to uch yilgacha bo'lgan uzoqroq vaqt davomida erishish mumkin. Haydalgan mashina sotib olish, kvartira yoki boshqa uy-joy uchun 20 foiz boshlang'ich to'lovni to'lash, yaxshi diversifikatsiya qilingan portfelni shakllantirish uchun katta jamg'arma hisob raqamini yuritish kabilar uzoqroq vaqt talab qiladigan maqsadlarga misol bo'ladi. Va nihoyat, farzandlaringizning universitetdagi ta'limi va pensiya uchun jamg'arish va investitsiya qilish, talabalik yoki ipoteka krediti qarzlarni to'lash uzoq muddatli maqsadlarga misol bo'ladi.

Avval ta'kidlab o'tilganidek, jamg'arma va investitsiya byudjetingizning alohida kategoriyasi bo'lishi kerak. Aniqki, oqilona jamg'arish va sarflashni qancha erta boshlasangiz, shuncha ko'p boylik yaratasiz. Lekin erta boshlab qancha ko'p boylik yarata olishingiz uncha aniq emas. Bugun jamg'arilgan yoki investitsiya qilingan hatto eng kichik miqdor ham juda katta rol o'ynashi mumkin. Quyidagi uzoq muddatli rejani ko'rib chiqaylik.

Yigirma ikki yoshga to'lganingizda kuniga 2 yevrodan ikki yil davomida

muntazam jamg'arishni boshlang. Ehtimol, bu kuniga kofega, suvga yoki yengil tamaddiga sarflagan xarajatingizdan yoki kun oxirida chuntakda qoladigan qaytimdan ancha kam. Keyin yigirma to'rt yoshdan to yigirma olti yoshgacha kuniga 3 yevrodan jamg'arishni boshlang. Bu atigi bir yevroga ko'p, lekin daromadingiz ham bu vaqtga kelib oshsa kerak. Yigirma olti yoshdan to o'ttiz yoshgacha kunlik jamg'armani 4 yevroga ko'paytiring. Bu kunlik miqdorni sarflamasdan uni daromad darajasi ijobiy bo'lgan maxsus hisob raqamida yig'ib borsangiz, turmush tarzingiz uncha o'zgarmaydi. O'ttiz yoshga yetganingizda siz 9 490 yevro HAMDA unga to'langan foizni jamg'arishga ulgurasiz. Chakki emas. Kuniga kam miqdordan jamg'arilgan pul albatta ko'payadi.

Lekin ajablanarlisi quyidagida: oltmish yetti yoshga yetib pensiyaga chiqqaningizda, ushbu to'qqiz yil davomida jamg'arilgan miqdor oqilona investitsiya qilinsa, boyligingiz 150 000 yevrogacha oshadi. Buning ustiga, bu miqdor bugungi narxlardagi xarid qobiliyatingizni aks ettiradi. Bu daromad oxirgi sakson yil ichida fond birjasi ko'rsatkichlariga teng bo'lgandagi natijadir (bunday daromad darajasi va murakkab foiz stavkasining kuchi to'g'risida keyingi qismlarda tanishasiz). Bundan tashqari, jamg'arishni erta boshlasangiz, butun hayotingiz davomida muntazam **jamg'arma rejasi**(?) bilan davom ettirishingizning ehtimoli katta. Eng zehnli investorlar, jumladan Uorren Baffett va «Shark Tank» ko'rsatuvidagi NBAning Dallas Maveriklari komandasining egasi Mark Kuban, qarz bo'lmaslik muhimligini qayd etadilar. Erta jamg'arishni boshlash esa buning oldini olishga yordam beradi.

3-qadam. Byudjetni rejalashtirishda zarur instrumentlardan foydalaning. G'ildirakni qaytadan kashf etmang, ya'ni byudjetni toza oq qog'ozdan tuzmang. Bugungi kundagi mavjud veb-saytlar, elektron jadvallar va dasturiy ilovalar byudjetni tuzish jarayonini avvalgidan osonlashtiradi. Turli resurslar tekinga yoki arzimagan narxda mavjud. Barchasi barmog'ingiz uchida. Internetda «byudjetlashtirish instrumentlari» deb qidirib ko'rsangiz, ko'plab yuqori sifatli va xavfsiz byudjetlashtirish variantlarni topasiz. Xarajatlaringiz va daromadlaringizni aniq va puxta kiritib borishga qulay bo'lgan, moliyaviy maqsadlaringizni ko'z oldingizda namoyish qiladigan, to'lovlar to'g'risida eslatmalar berib turadigan, byudjetdan tashqari xarajat qilish ishtiyoqini nazorat qilishga ko'maklashadigan va maqsadlaringizga erishish yo'llarini ko'rsatadigan

instrumentlardan birini tanlang. Tanlagan byudjetlashtirish instrumentidan foydalanishni odat qiling. To'g'ri instrumentlar xarajatlar va daromadlarni kuzatib borishni osonlashtirishi mumkin.

4-qadam. Faoliyat rejasini tuzib oling: qo'yilgan maqsadlarga erishish uchun haqiqiy va taklif qilingan moddalardan iborat shaxsiy byudjetingizni tuzing. Garchi biz «zarur» narsalarni sotib olish to'g'risida har doim o'ylasakda, oziq-ovqat, toza suv, boshpana va oddiy kiyim-kechakdan boshqa zarur narsalar uncha ko'p emas. Maqsadlarga erishishning eng ma'qul yo'li «zaruriyatlarni» sanab chiqib, ularni «istaklardan» ajratishdir. Istaklaringizni jilovlab, jamg'arma va investitsiya miqdorlarini oshiring hamda byudjet rejasi doirasida qisqa, o'rta va uzoq muddatli maqsadlarga erishish uchun reja tuzing. Bu sizga moliyangizni nazorat ostiga olishingizga ko'maklashadi.

Arxitektor chizmasiz uy qurmaydi. Jarroh bemorning appenditsitini tibbiy guruh a'zolari bilan muvofiqlashtirmasdan jarrohlik amaliyotini samarali amalga oshira olmaydi. Sportchi muvaffaqiyatga erishish uchun Olimpiyadadan ancha oldin qat'iyat bilan harakat qilmasa, uning Olimpiya o'yinlarida qatnashishi dargumon. Agar hayotingizning barcha jabhalarida, jumladan moliyaviy hayotingizda ham, muvaffaqiyatga erishmoqchi bo'lsangiz, batafsil faoliyat rejasini tuzish, unga rioya qilish va zarurat bo'lganda uni yangilab turish nihoyatda muhim.

Byudjetning har bir moddasi boshqalari bilan nisbatda baholanishi lozim. Agar yangi daromad manbai bo'lmasa, daromadingiz cheklanganligi sababli, bir sohadagi xarajatlarning oshishi boshqasinikini kamaytiradi. 1-bobda ta'kidlab o'tilganidek, har bir tanlovning muqobil qiymati mavjud. Xarajat qilganingizda buni esdan chiqarmang. Byudjetingizdan kelib chiqib, kengroq fikrlashga harakat qiling. Asosiy oylik ko'rsatkichlarni aniqlang — qancha daromad olishingizni, qancha soliq to'lashingizni, qancha jamg'arishingiz va investitsiya qilishingizni, qancha xarajat qilishingizni va qarzingiz miqdorini ko'rsating.

Kasbingizdan, daromadingizdan yoki hayotdagi o'rningizdan qat'i nazar, byudjet jarayoni bilan bog'liq ikki faoliyat — byudjet rejasini tuzish hamda uni kuzatish va farovonligingizni ta'minlash uchun xarajatlarga tegishli o'zgartirishlar kiritish — sizga

xarajatlarni muntazam ravishda tahlil qilish orqali qo'yilgan maqsadlarga erishishingizga ko'maklashadi. Rejangizni aniq qilib, o'zingizga o'zingiz boshliq bo'ling. Xarajatlarni tartibga solishga, qarzni nazorat qilishga, favqulodda holatlar uchun mablag' ajratishga, turli moliyaviy maqsadlarga erishishga va investitsiya qilishga qaratilgan byudjet tuzishga harakat qiling.

Keyingi safar «zarur» bo'lgan narsalar haqida o'ylaganingizda, ularning ko'pi aslida sizga kerak emasligini tushuning. Bugungi xarajat ertangi farovonlikni pasaytirishini yodda tuting. Lekin biz kelajakda badavlat bo'lish uchun hamma narsadan o'zingizni mahrum qilib hayot kechiring deb aytmoqchi emasmiz. Bu mantiqqa to'g'ri kelmaydi. Biroq, xarajatlarni qisqartirib, jamg'arishni oshirishning ko'p ijodiy yo'llari mavjud. Byudjet tuzish va jamg'arma rejasini tuzish sizga qoniqish olib keladi, moliyaviy nazoratni va xavfsizlikni ta'minlashga hamda kelajakda farovonlikni oshirishga ko'maklashadi.

Video:
Kunlik xarajatlardan pul tejash yo'llari

AQSHning yetakchi moliyaviy maslahathilaridan biri Deyv Remzi oqilona pul odatini shakllantirishda shaxsiy qiziqishning ahamiyatini ta'kidlaydi. U quyidagini qayd qiladi: «Shaxsiy moliya masalalari bo'yicha ish tajribam davomida shuni bildimki, u hech qanday qiyin fan emas. Shaxsiy moliyaning 80 foizi xulq-atvordan iborat. Qolgan 20 foizi esa bilimdan iborat»[(102)]. 4-bobni o'qib tugatganingizdan so'ng, siz ushbu bilimga ega bo'lasiz. Siz iste'mol, jamg'arma, qarz va daromad bo'yicha qarorlaringizni moliyaviy barqarorlik va baxtli hayotni ta'minlashga qaratilgan printsiplarga muvofiqlashtirib, ularga rioya qilishga va ularni amalda tatbiq etishga tayyormisiz?

Oqilona xarajatlar qilish, mas'uliyatsiz qarzning oldini olish, kutilmagan xarajatlarni hisobga olish, investitsiyadan yaxshi daromad qilish va hayotdagi risklarni kamaytirish bo'yicha batafsil ma'lumotlar 4–12 elementlarda keltirilgan.

ELEMENT 4.4

Mablag'lardan oqilona foydalaning

Hech narsani uning foydali faoliyat muddatidan uzoqroq muddatga moliyalshtirmang.

Dam olish turi, kiyim-kechak yoki iste'mol uchun qisqa muddatga yaroqli yoki qiymatini tez yo'qotadigan boshqa tovarlarni xarid qilish uchun qarz olsangiz nima sodir bo'ladi? Ikki yilda ishdan chiqadigan eski avtomobil sotib olish uchun qirq sakkiz oylik kredit olsangiz nima sodir bo'ladi? Bu ikkala savolning javobi bir xil: siz o'zizga va boshqalarga qiymati yo'q yoki kam bo'lgan narsalar uchun tezda kredit to'lovlarini to'lashni boshlaysiz. Ushbu to'lovlar sizni umidsizlikka, alamzadalikka va moliyaviy barqarorsizlikka olib keladi.

Aktivni uning yaroqlilik muddatidan uzoqroq muddatga moliyalshtirish sizdan kelajakda siz uchun qiymati yo'q narsaga to'lovni davom ettirishni talab qiladi. Natijada, siz kelajakda o'z iste'molingizni qisqartirishingizga to'g'ri keladi. Bundan tashqari, ushbu strategiya sizning qarzingizni oshiradi va siz kelajakda kambag'alroq bo'lasiz. Bu — moliyaviy falokatga eltuvchi yo'l.

Biror shaxs yoki oilaning kreditga biror nima xarid qilishi hech mantiqqa to'g'ri keladimi? Agar siz oladigan narsa uzoq yaroqlilik muddatiga ega bo'lsa va olingan qarz shu tovar eskirib, qiymatini yo'qotganga qadar yopilsa, kamdan-kam hollarda savolga ijobiy javob berish mumkin. Shunda siz olgan narsa haqini undan foydalangan paytingizda to'laysiz.

Kamdan-kam xaridlar ushbu me'yorni qoniqtiradi. Xayolga uch yirik xarajatlar toifasi keladi: uy-joy, avtomobil va ta'lim. Agar yaxshi saqlanib-asralsa, yangi yashash joyi qirq yoki ellik yil yaroqli bo'lishi mumkin. Ushbu holatlarda, 30 yillik ipoteka krediti (agar siz uchun mavjud bo'lsa) orqali uy olish mantiqqa to'g'ri keladi. Xuddi shu kabi, agar avtomobil besh yoki olti yil haydashga yaroqli bo'lsa, uni qirq sakkiz oy yoki undan kamroq muddatga moliyalashtirish muammo emas. Uzoq muddatli aktivlar ularni xarid qilishga olingan kredit to'liq to'langandan so'ng ham qo'shimcha daromad

olib kelishda yoki qadrli xizmat ko'rsatishda davom etsa, kredit to'lovlarining bir qismi aslida jamg'arma yoki investitsiya hisoblanadi. Bu xonadonni badavlatroq qiladi. Xuddi uy-joy kabi, ta'limga investitsiya ham odatda uzoq muddat davomida sof foyda keltiradi. Ta'lim investitsiyasini qarz orqali moliyalashtirgan yoshlar uning hosilini yuqori daromad ko'rinishida olishlari mumkin. Agar keyingi yigirma yoki o'ttiz yil ichida yuqoriroq daromadlar olingan kreditni to'liq to'lashga yetarli bo'lsa, ta'lim uchun investitsiya o'zini oqlagan bo'ladi. Biroq, uning bir-necha risklari ham mavjud: agar qo'shimcha ta'lim kelajakdagi daromadingizni oshirmasa yoki uni yetarli darajada oshirmasa, unda olingan kreditni qaytarish haddan tashqari qiyin kechishi mumkin. (Izoh: bu to'g'risida 4-bob 11-elementda batafsilroq to'xtalamiz).

Ko'p xonadonlar uchun ushbu ko'rsatmalardan kelib chiqadigan xulosa oddiy: uy, avtomobil va ta'limdan boshqa narsalarni moliyalashtirish uchun kredit olmang. Mamlakatingizdagi tibbiy sug'urta siyosatiga bo'gliq bo'lgan holda, agar favqulodda holatlar uchun mablag' yig'ishga vaqtingiz bo'lmagan bo'lsa, albatta, muhim tibbiy xizmat uchun kredit olish yaxshi fikrdir. Appendektomiya uchun qarzdan foydalanish yaxshi. Yuz terisini torttirish uchun esa, ehtimol, bu yaxshi fikr emas (agar siz mashhur yuldiz bo'lmasangiz!) Shuningdek, bular uchun olingan kreditni ushbu aktivlarning yaroqlilik davri tugashidan oldin to'lay olishingizga ishonch hosil qiling. Bu oddiy ko'rsatma sizni moliyaviy muammolardan uzoq saqlaydi.

Qarz bilan bog'liq yana bitta xavfli holat bu daromadingiz valyutasidan boshqa valyutada qarz olishdir. Valyutalarning kurslari kutilmaganda o'zgarishi mumkin.

Masalan, 2000-yillarning boshlarida Polsha, Vengriya, Xorvatiya va Ruminiya kabi mamlakatlarda ipoteka kreditini Shveytsariya frankida juda past foiz stavkalarida olish imkoni bo'lgan. Biroq, qarz oluvchilarning aksari daromadlari mahalliy valyutada berilgan.

2008-yildagi moliyaviy inqiroz paytida Markaziy va Sharqiy Yevropa mamlakatlari valyutalari Shvetsariya frankiga nisbatan qadrsizlandi, frank esa yevro va boshqa valyutalarga nisbatan qimmatlashdi. Shveytsariya valyuta kursini barqarorlashtirish uchun 2011-yilda uni yevroga biriktirib qo'yishga harakat qildi. 2015-yilga kelib esa, Shveytsariya valyuta kursini yevroga biriktirish amaliyotini bekor

qiladi va frankning boshqa valyutalarga nisbatan kursi yana ko'tarilib ketadi.

Har ikkala holatda ham, qarz oluvchilar o'z valyutalaridagi qarzi kutganlaridan ancha ko'p ekanligidan hayratga tushganlar. Korxona forvard shartnomasi orqali valyuta kursini ma'lum belgilangan darajada saqlab qolishi mumkin bo'lsada, yakka shaxslar bunday shartnomalardan foydalana olmasligi mumkin. Xunuk kutilmagan hodisalarning oldini olish uchun xarajatlaringiz majburiyati bilan bog'liq valyutani daromadingiz valyutasi bilan moslash kerak.

ELEMENT 4.5

Puldan unumli foydalanishning ikki yo'li

Kredit kartalari bo'yicha qarzdan saqlaning va ishlatilgan buyumlar xarid qilishni o'ylab ko'ring.

Ko'pchiligimiz bugungi ne'matlardan voz kechmasdan, kelajakda badavlatroq bo'lishni istaymiz. Ko'p odamlar, jumladan daromadi o'rtacha daromad darajasidan yuqori aholi, ushbu maqsadga erishishda ikkita xatoga yo'l qo'yadi. Birinchisi, qurbi yetmasa ham ba'zi narsalarni qarz olib xarid qiladilar. Ikkinchidan, eskisi xizmatga yaroqli va ancha arzon bo'lsa ham, yangi narsa sotib olishga harakat qiladilar.

Video:
Pul haqida xavotirni qanday to'xtatish mumkin

Kredit kartalaridan(?) mas'uliyatsizlik bilan foydalanish moliyaviy muvaffaqiyatga katta to'siq bo'lishi mumkin. Garchi ko'p odamlar kredit kartalaridan ehtiyotlik bilan foydalansalarda, ayrimlar kredit kartadagi foydalanilmagan balans qoldig'iga xuddi bankdagi mablag' kabi qaraydilar. Bu o'ta xato va xavfli fikr. Kredit kartadagi foydalanilmagan balans qoldig'i qo'shimcha qarz olish qobiliyati borligini bildiradi, xolos. Agar **joriy hisob raqamingizda**(?) mablag' bo'lsa, siz undan kredit kartadagi qarz qoldig'ini har oy to'lab borish orqali foydalanishingiz mumkin. Agar hisob raqamingizda yetarli mablag' bo'lmasa, unda xaridni amalga oshirmang.

Kredit kartalari va ularning elektron analoglari (jumladan, PayPal yoki Yandex Money) foydalanishga qulay bo'lsada, shuningdek, ular qarz olishning maftunkor va qimmat uslubidir. Kredit kartalari qarz olishni osonlashtirgani bois, ularda potensial xavf bor. Agar kartalarida ishlatilmagan qoldiq bo'lsa, ba'zilar uni xarajat qilish

ishtiyoqlarini boshqara olmaydilar[103]. Agar sizda ham shunday muammo bo'lsa, uni bartaraf etishga tezda kirishing! Qo'lingizga qaychi olib, barcha kredit kartalaringizni kesib tashlang. Agar shunday qilmasangiz, ular moliyaviy omadsizlikka olib boradi.

Kredit kartalari bilan xarid qilganda xuddi o'z mablag'ingiz hisobiga ko'proq sotib olgandek tuyuladi, lekin qarzni to'lash bo'yicha hisob doimo oyning oxirida keladi. Lekin bu yerda yana boshqa ishtiyoq paydo bo'ladi: qarz qoldig'ining kichkina qismini va ustama foizini to'lab, pulning qolgan kattaroq qismini esa yana boshqa narsalar xarid qilishga sarflash uchun o'zida qoldirish imkoniyati. Agar shu variantni tanlab, qarz qoldig'ini oshirib borsangiz, siz tezda katta muammoga duch kelasiz — to'lanmagan qoldiqqa yuqori foiz qo'shib hisoblanadi.

Odamlar kredit karta qarzlariga odatda 15-18 foiz ustama to'laydilar. Bu aholining katta qismi, hatto omadli investorlarning omonatlar va investitsiyalardan oladigan foiz stavkalaridan ancha yuqori. Siz investitsiyalaringizdan yiliga 7 foiz daromad olib, qanday badavlat bo'lishingiz mumkinligini keyingi elementlarda ko'rib chiqamiz. Afsuski, to'lanmagan qarz bo'yicha yuqori foiz stavkalari qarama-qarshi natijaga olib keladi. Kredit karta bo'yicha qarzga 15-18 foiz to'lovlar hatto yaxshi daromad oladigan shaxsni ham moliyaviy xarob qilishi mumkin.

Frantsiyaning janubida bir necha kun dam olishga qaror qilgan yosh mutaxassis Shonni misol tariqasida ko'rib chiqaylik. Safar Shonga 1 500 yevroga tushadi va u buni kredit kartasi bilan to'laydi. Biroq, oyning oxirida qarzning to'liq miqdorini to'lash o'rniga, Shon faqat minimal talab qilingan miqdorni to'laydi. U shunday qilishni qarz to'languncha, ya'ni keyingi o'n yil davomida davom etadi. Kredit kartasining 18 foizlik stavkani hisobga olsak, Shon safar uchun qancha to'lagan? U 120 oy mobaynida oyiga 26,63 yevrodan yoki jami 3 195,40 yevro to'lagan. Demak, Shonning kredit kartasi tegishli kompaniyaga to'lagan miqdori aviachipta, mehmonxona, ovqatlanish va o'yin-kulgi xarajatlaridan ko'proq bo'lgan.

Agar Shon kredit karta kompaniyasi to'lovlarini safardan keyin amalga oshirish o'rniga safarni avvaldan rejalashtirib, unga oldindan mablag' jamg'arib borganda edi, uning safari ancha arzonga tushgan bo'lar edi. Agar Shon 20 oy mobaynida murakkab foiz stavkasi (murakkab foiz stavkasini 7-elementda ko'rib chiqamiz) 5 foiz bo'lgan

omonatga oyiga 75 yevrodan qo'yib borganda edi, u safar uchun kredit kartasi bilan to'lagan 3 195,40 yevro (bunga foiz to'lovlari ham kiradi) o'rniga ayni safar uchun 1 560,89 yevro jamg'arib ulgurgan bo'lar edi. Boshqacha aytganda, kredit karta qarzini oshirish o'rniga mablag'ni jamg'arib, safarni rejalashtirganda edi, Shon kredit bilan bitta safarga to'lagan miqdorga ikki marta safar qilishi mumkin edi.

Ayrim hollarda, sizda allaqachon katta kredit karta qarzi bo'lishi mumkin. Bu qarzni olmaganingiz yaxshiroq bo'lar edi, biroq u sizga juda yuqori daromad olish imkonini ham beradi: kredit karta qarzini uzish uchun jamg'argan har bir chaqa sizga 18 foiz yoki siz to'laydigan stavkaga teng daromad olib keladi.

Bunga quyidagicha qarash mumkin: agar bir yevroni sarflagandan ko'ra uni 18 foiz daromad beradigan invetitsiyaga ajratsangiz, bir yildan so'ng siz boyligingizga 1,18 yevro qo'shgan bo'lasiz. Agar kredit karta qarzini uzish uchun bir yevro jamg'arsangiz, bir yildan so'ng bu ham sizga 1,18 yevro sof foyda beradi. Sizning qarzingiz ancha kamayadi, chunki, birinchidan, jamg'arilgan miqdor asosiy qarzni kamaytiradi, ikkinchidan esa, aks holda to'lashingizga to'g'ri kelgan 18 sent foiz to'lovi hisobiga kamayadi.

Kredit karta foiz stavkasi hatto 18 foizdan pastroq bo'lsa ham, u har qanday jamg'armadan olishingiz mumkin bo'lgan foiz daromadidan ancha yuqori bo'ladi. Albatta, agar siz juda omadli yoki ajoyib investor bo'lmasangiz. To'g'ri, jamg'armangiz 18 foiz daromad olib kelayotgandek his qilmasligingiz mumkin, chunki mablag' aslida investitsiya hisob raqamingizga qo'shilmaydi. Biroq, bular bir xil natijaga olib keladi. Kredit kartasidan qarzi bo'lgan har kim moliyaviy muvaffaqiyatga erishishni istasa, jamg'arma hisobidan bo'lsa ham, avvalambor, qarzni uzishi lozim.

Video:

Qarzlarni to'lash strategiyalari

Agar kredit kartasi bo'yicha qarzni to'lashga sizda mablag' bo'lmasa, nima qilishingiz mumkin? Unda bankdan kredit olib, — uning foiz stavkasi kredit

kartasining foiz stavkasidan pastroq bo'ladi — 3-elementda ko'rsatilgan byudjetni rejalashtirish printsiplariga asosan, qarzni tez uzish rejasini tuzing. Shuningdek, boshqa kredit karta bo'yicha yana qarz olmaslikka e'tibor bering.

Kredit karta qarzning oldini olish yoki uni darhol to'lab yuborishdan tashqari, siz yangi buyumlar o'rniga deyarli teng xizmat ko'rsatadigan ishlatilgan buyumlarni xarid qilish orqali mablag'ingizni tejashingiz mumkin. Yangi buyum sotib olishning muammosi shundaki, u darhol o'z qiymatini yo'qotishni boshlaydi. Ya'ni, yangi buyumlar sotib olish mumkin, lekin ularning yangiligi uzoqqa chuzilmaydi.

Buyum sotib olinganida u bozor qiymati nuqtai nazaridan darhol «eski» buyumga aylanadi. Eski, yoki zamonaviy til bilan aytganda, ishlatilgan buyumlarni sotib olish katta tejamga imkon beradi. Eski avtomobilga nisbatan yangisini xarid qilish bilan bog'liq xarajatlarni qarab chiqaylik. Masalan, agar yangi Toyota Camry avtomobilini 30 000 yevro atrofida (bu 2019-yilda Toyotalarning, ya'ni Kievdagi eng mashhur avtomobilning o'rtacha narxi bo'lgan) sotib olib, bir yildan keyin uni sotsangiz, siz 18 000 yevrocha, yoki siz to'lagan bahodan 12 000 yevro kam olasiz. Agar siz avtomobilni yigirma ming kilometr haydagan bo'lsangiz, sizning **qadrsizlanish yoki amortizatsiya**(?) xarajatingiz, ya'ni avtomobil qiymatining siz uchun tushish miqdori har kilometriga 60 sentga teng.

Ammo yangi avtomobil o'rniga siz dilerdan bir yilllik eski mashina olishingiz mumkin. Siz 20 000 yevrocha, yoki yangisining narxidan 10 000 yevro kam to'laysiz. Buning ichiga oldingi egasi sotgani uchun 18 000 yevro va reklama, savdo komission to'lovlari kabi «tranzaksion xarajatlar» uchun 2 000 yevro kiradi.

Avaylab haydalgan avtomobillar uzoq muddat xizmat qilishini hisobga olsak, siz eski Toyota mashinasidan sakkiz yil bemalol foydalanishingiz mumkin. Undan keyin uni 10 000 yevro atrofida sotib yuborishingiz mumkin. Agar siz yiliga 20 000 kilometr masofa haydasangiz, sizning amortizatsiya xarajatingiz kilometriga 10 000 yevro/160 000 kilometr, yoki atigi 6 sentni tashkil qiladi. Bu har yili yangi mashina haydaganga qaraganda kilometriga 54 sent arzonroq demakdir. Siz yiliga 20 000 kilometr masofa bosasiz deb faraz qilsak, ishlatilgan mashina haydaganda amortizatsiyadan *yiliga deyarli o'n bir ming yevro tejaysiz*. Shubhasiz, mashina eskirishi

bilan uni tuzatish xarajatlari biroz ko'payishi mumkin, ammo yangi mashina hididan voz kechganligingiz ortidan siz har yili katta miqdor tejagan bo'lasiz.

Ko'plab boshqa buyumlar eskirganda ham yangidek ishlaydi va odatda yangisidan ancha arzon turadi. Kiyim-kechak, mebel, asbob-uskunalar, tuzatilgan yangi telefon va o'yinchoqlar xayolga keladi. Shuning uchun ochiq bozorlarda yoki ishlatilgan buyumlar do'konida bir oz vaqt ajratganingiz ma'qul. Bozorlik qilishning o'zi ko'ngilni ochadi, buning ustiga u tekin! Vaqt qadrli ekanini hisobga olsak, ishlatilgan buyumlarni topishning boshqa yo'llari ham mavjud. Onlayn ilovalar vaqtni va tranzaksion xarajatlarni qisqartirishning muqobil variantlaridir. Siz barmog'ingiz ostida a'lo holatdagi buyumlarni chakana savdo narxlaridan arzonroqqa topishingiz mumkin. Albatta, ayrim holatlarda tovarning yangisini sotib olish barakaliroq bo'ladi. Biz shunchaki iste'moldan qoniqqanlik darajasini uncha pasaytirmaydigan xaridlardan tejalgan miqdorni hisobga olishingizni tavsiya qilyapmiz xolos. Mablag'laringizdan unumliroq foydalanish yo'llarini izlang.

Dunyo yoshlari «yashil», minimalist yoki chiqindisiz hayot tarzi bilan post-iste'molchi madaniyatining imkoniyatlarini o'rganmoqdalar. iFixit, RRUSE.org, makeresourcescount.eu kabi resurslar va ko'plab boshqa Youtube kanallari foydlai buyumlarni tashlab yubormasdan, ularni ta'mirlashga hamda imkoniyat doirasida qiziq va baxtli hayot kechirishga chaqiradi. Agar Internetda «tejamkor yashil hayot» iborasini qidirsangiz, siz ko'plab amaliy resurslarni va yordam berishga tayyor hamfikr shaxslarni topishingiz mumkin. Dunyo shaharlari ham ulashish iqtisodiyotini targ'ib qilishni boshladilar[(104)].

Video:
Baham ko'rish iqtisodiyoti

Turli tejamkor strategiyalardan birini tanlash yoki ularga obuna bo'lish sizga o'zingiz istagan boshqa buyumlarga ega bo'lish imkonini beradi. O'ylamasdan yangi buyumlarni xarid qilishdan tashqari, sizda ko'plab boshqa variantlar ham mavjudligini

unutmaslik muhimdir.

ELEMENT 4.6

Kutilmagan vaziyatga tayyor bo'ling

Har oy favqulodda holatlar uchun mo'ljallangan jamg'arma hisob raqamiga mablag' («qora kun» uchun mablag') ajratishni boshlang.

Biz jamg'armaning kelajagingiz uchun ahamiyati to'g'risida gaplashib oldik. Bundan tashqari, sizga favqulodda holatlar uchun ham jamg'arma hisob raqami zarur bo'ladi. Buning o'zi nima? Hayot kutilmagan hodisalarga to'la: goh mashinangiz buzilib qoladi, goh tomdan suv oqadi, goh quruqchilik ekinlarni barbod qiladi, goh farzandingiz qo'lini sindirib qo'yadi va hokazolar[105]. Biz qaysi biri va u qachon yuz berishini oldindan aytib berolmaymiz. Ammo uzoq vaqt davomida har bir xonadon ushbu kutilmagan xarajatlarga duch kelishini bilamiz. Shuning uchun bularga moliyaviy tayyor turish kerak. Favqulodda holatlar uchun jamg'arma hisob raqami mana shu maqsadni nazarda tutadi. U qattiq emotsional stressga va og'ir moliyaviy holatga olib kelishi mumkin bo'lgan kutilmagan xarajatlarni qoplashingizga ko'maklashadi.

Yoki aksincha, kutilmagan holatlar paydo bo'lishini kutib, keyin ularni qanday

bartaraf etish uchun reja tuzish mumkin. Bu ko'pincha kredit karta qarzining ko'payishini yoki boshqa noqulay shartlar bilan qarz olishni anglatadi. Shunda siz foiz xarajatlari va olingan qarzning qaytarish yo'llarini topishingiz lozim bo'ladi. Boshqa holarlarda bu favqulodda holatlar uchun o'zlari mablag' to'plashga aqli yetgan oila yoki tanish-bilishlardan yo'rdam so'rashni anglatishi mumkin. Bular bilan bog'liq tashvishlar noto'g'ri moliyaviy qarorlar qabul qilinishiga olib kelishi mumkin.

Bunday voqealar uchun siz muntazam ravishda qancha mablag' ajratishingiz kerak? Buning bir yo'li siz, va qarindoshlaringiz, va qo'shnilaringiz bilan o'tgan yil yuz bergan kutilmagan holatlarning ro'yxatini tuzib, har birining xarajatini hisoblab chiqishdan iborat. Mashinani ta'mirlash, kutilmagan safar, shifokorga ko'rinish, uy-joy anjomlarini almashtirish va o'tgan yili bo'lgan boshqa kutilmagan holatlarni eslang. Xarajatlarni qo'shib chiqib, o'n ikkiga bo'ling va shuncha miqdordagi mablag'ni qora kun uchun mo'ljallangan hisob raqamingizga ajratib borishni boshlang.

Har ehtimolga qarshi, kelajakdagi kutilmagan omadsizlikka tayyor bo'lish uchun siz ushbu hisob raqamingizga o'rtacha ehtiyojga nisbatan sal ko'proq miqdorda mablag' ajaratishingiz ham mumkin. Agar natijada ko'proq mablag' jamg'arsangiz, bu sizga qo'shimcha moliyaviy xavfsizlikni ta'minlaydi. Agar jamg'arma miqdori o'sishni davom etsa, siz keyinchalik uning bir qismini boshqa maqsadlarga ishlatishingiz yoki pensiya jamg'arma dasturiga o'tkazishingiz mumkin. Eng asosiysi, jamg'arma uchun oylik to'lovlariga ixtiyoriy to'lov emas, balki majburiy to'lov sifatida qarang. Bu jamg'armaga xuddi ipoteka krediti to'lovi, elektr energiyasi uchun to'lov va shunga o'xshash boshqa muntazam xarajatlar kabi qarashingiz lozim.

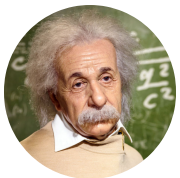
Favqulodda holatlar uchun ajratilgan jamg'arma hisob raqami sizga xotirjamlik olib kelib, yuz berishi mumkin bo'lgan moliyaviy qiyinchiliklar bilan bog'liq tashvishlarning oldini oladi. Ushbu jamg'arma sizga kutilmagan xarajatlarni ishonch bilan uddalashga imkon beradi. Garchi bu xarajatlar kutilmagan bo'lsada, ularni ma'lum darajada aniqlik bilan bashorat qilish mumkin. Agar kutilmagan xarajatlar o'rtacha miqdordan kamroq bo'lsa, unda qora kun uchun jamg'arma qoldig'i o'sadi. Agar kutilmagan xarajatlar miqdori odatdagidan katta bo'lsa, unda hisob raqamingizdagi qoldiq kamayadi. Biroq, siz bunday holatlarga tayyor bo'lganingiz uchun ko'nglingizni to'q tutishingiz mumkin. Bu «pul sizni boshqarmasin», balki «pulni o'zingiz

boshqaring» degan naqlning ma'nosidir.

ELEMENT 4.7

Murakkab foiz stavkasining kuchi

Murakkab foiz stavkasidan (investitsiyaning rentabelligidan) foydalaning.



Murakkab foiz stavkasi dunyodagi eng qudratli kuchdir.

— Mignon McLaughlin. N.d. BrainyQuote.com. 24 oktyabr, 2015-yil BrainyQuote.com internet sahifasidan olingan: http://www.brainyquote.com/quotes/quotes/m/mignonmcla158995.html. Bu bayonot Albert Einshteynga tegishli ekanligiga munozara mavjud, lekin u murakkab foiz stavkasining salohiyati to'g'risida shu kabi bayonotlar qilgani aniq.

4.3-elementda muntazam ravishda byudjetni rejalashtirish, mablag'ni jamg'arish va uni unumli sarflashning ahamiyatini ta'kidlab o'tgandik. Bularni bajarishga oldinroq kirishishning ikkita asosiy sabablari mavjud. Birinchidan, avval muhokama qilingandek, agar hozirdan byudjetni rejalashtirish, mablag'ni jamg'arish va uni oqilona sarflashni boshlashga bahonalar topsangiz, bularni keyinchalik boshlashingiz ham qiyin kechadi. Biroq, ushbu elementda biz mablag' jamg'arishni kechiktirmaslikning ikkinchi sababi to'g'risida suhbatlashmoqchimiz. Jamg'arishni qancha erta boshlasangiz, uning unumi ham shuncha katta bo'ladi.

Jamg'arishni kichkina omonatdan boshlashning o'ziyoq katta daromad olish imkonini beradi. 4.3-elementda keltirilgan 22 yoshdan to 33 yoshgacha jamg'arilgan kichik miqdorning pensiyaga chiqqanda qancha qo'shimcha davlat olib kelishi to'g'risidagi misolni eslang. To'qqiz yil davomida xaridlarni kamaytirish evaziga 9 000 yevrodan biroz ko'proq bo'lgan miqdor 67 yoshga yetganda pensioner pulini 150 000 yevroga ko'paytirishi mumkin. Bugungi kichik mablag'ni keyinchalik katta miqdorga aylantirish uchun jamg'arishni erta boshlash lozim, chunki bu «murakkab foiz stavkasi

mo'jizasi»dan to'liq foydalanish imkonini beradi.

Aslida **murakkab foiz stavkasi**[?] hech qanday mo'jiza emas, ammo u gohida shunday tuyuladi. U faqat foiz bo'lishi shart emas. Agar fond birjasigagi investitsiyadan olingan foyda qayta investitsiya qilinsa, sodda qilib aytish uchun, bu foyda ham gohida murakkab foiz stavkasi deb ataladi[106]. Murakkab foiz stavkasini tushuntirish oson bo'lishiga qaramasdan, uning natijalari haqiqatan ajoyib. Murakkab foiz stavkasi foiz ustiga foiz olishni anglatadi. Agar bu yil jamg'armangizdan olingan foizni sarflamasangiz, shu foiz keyingi yil sizning ham jamg'armangizni, ham foizingizni ko'paytiradi. Bu kelajakda har yili takrorlansa, siz foiz ustiga foiz ustiga va hokazo yana foiz olasiz. Bir qarashda bu uncha ko'pdek ko'rinmasligi mumkin va dastlabki yillarda u davlatingizga uncha ta'sir qilmaydi. Biroq, biroz vaqt o'tib boyligingiz sezilarli darajada o'sishni boshlaydi va ko'paygani sari u tezroq o'sadi. U xuddi qorli tog'dan pastga dumalagan kichkina yumaloqlangan qorga o'xshaydi. Avval uning hajmi sekin kattalashadi. Ammo har bir ozgina qo'shimcha qor uning hajmini oshiradi. Bu esa yana ko'proq qor to'playdi va tezda u juda katta sharga aylanib, tez o'sishni va to'g'ri siz tomon kelishni boshlaydi.

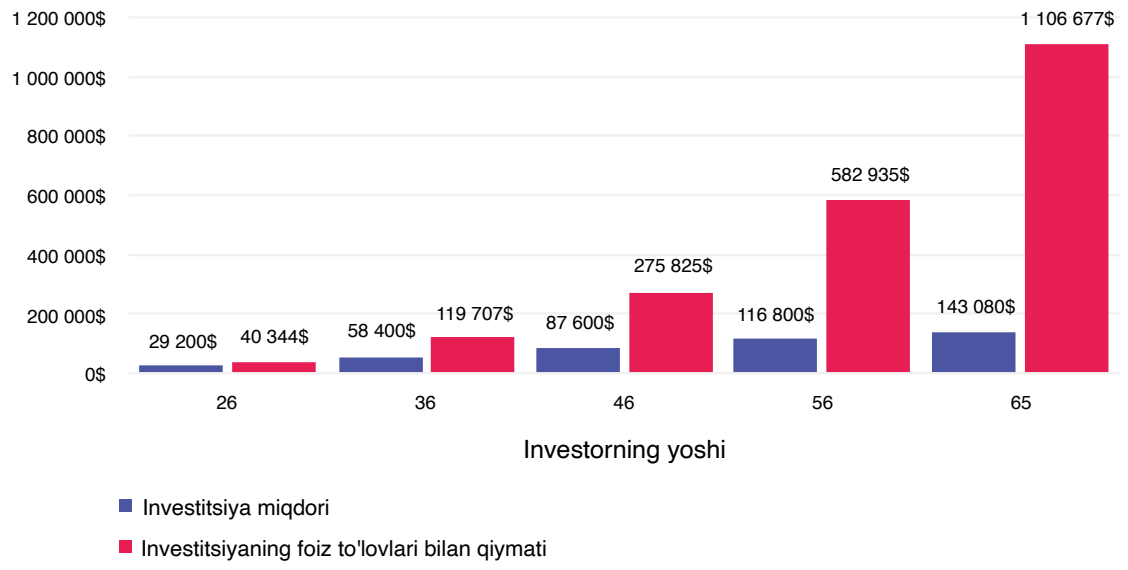
Jamg'arma rejasini erta boshlashning ahamiyati murakkab foiz stavkasining kelajakda tez o'sishga zamin yaratishi bilan bog'liq. Pensiyaga chiqishdan sal oldinroq jamg'arishni boshlasangiz, mablag'ingiz ko'pga oshirmaydi. Dumalashni tog'ning tagiga yaqinroq joyda boshlangan yumaloq qor pastga tushgancha uncha ko'p katta bo'lishga ulgurmaydi. Jamg'arishni qancha erta boshlasangiz, jamg'armangiz o'sishi uchun shuncha ko'p vaqt bo'lib, o'sish ham shunchalik jadallashadi.

Quyidagi oddiy misolni ko'rib chiqaylik. Faraz qiling, 16 yoshdagi yigit sigaret chekishni boshlash to'g'risida o'ylayapti. Bir qator sabablarga ko'ra, ayniqsa, sog'liq nuqtai nazaridan, bu muhim qarordir. Sog'liqqa ta'siridan tashqari, sigaret chekmaslikning moliyaviy sabalari ham mavjud. 2017-yilda Yevropada bir quti sigaretning o'rtacha narxi 3 dollardan 13 dollargacha bo'lgan[107]. Misolimiz uchun bir quti sigaretning narxi 8 dollar deb faraz qilaylik. Demak, agar yosh yigit, uni ismi Honza bo'laqolsin, chekmaslikka qaror qilsa, u yiliga 2 920 dollar tejaydi (agar u kuniga bir quti sigaret chekadi deb faraz qilsak). Deylik, Honza ushbu mablag'ni sarflamasdan,

uni yiliga 7 foiz daromad beradigan va daromad solig'idan ozod etilgan pensiya hisob raqami yoki fondiga investitsiya qiladi. 24-chizmada ko'rsatilganidek, agar Honza o'n yil davomida shunday qilsa, 26 yoshga yetganda uning 29 200 dollar jamg'armasi jami 40 344 dollarga yetadi. Kam emas, lekin Honzaning sog'lig'i uchun foydali o'zgarishning natijasi ham chakki emas.

Bu hali boshlanishi. Murakkab foiz endi-endi natija berishni boshlayapti. Agar Honza ushbu jamg'arma rejasini 36 yoshigacha davom ettirsa, uning 58 400 dollar jamg'armasi jami 119 707 dollarga ko'payadi. Buni 46 yoshgacha davom ettirsa, uning 87 600 dollar jamg'armasi jami 275 825 dollarga yetadi. Shundan boshlab jamg'arma o'sishda tezlashishni boshlaydi. Honza 56 yoshga yetganda u 116 800 dollar jamg'armadan 582 935 dollar to'plagan bo'ladi. 24-chizmada namoyish etilganidek, u 65 yoshda pensiyaga chiqqanda, uning 143 080 dollarlik bevosita investitsiyasi jami 1 106 677 dollarga yetadi. Demak, sigaret chekmay, undan tejalgan mablag'ni rejalashtirish natijasida, Honza pensiyaga chiqquncha bugungi narxlardagi xarid qobiliyatida teng dollarda 1,1 million jamg'aradi[108].

24-chizma. Chekmasdan boyib ketish!



Manba: Muallifning hisob-kitoblari. Kuniga 8 dollarlik bir quti sigaret chekmasdan, tejalgan mablag' daromadi 7 foizlik investitsiyaga qo'yilishi nazarda tutilgan.

Endi Honza 16 yoshdan to 26 yoshgacha chekib va keyin chekishni tashlab, har kuni bir quti sigaret narxiga teng miqdorni jamg'arishi natijasini ko'rib chiqamiz. Uning chekishni tashlagani tahsinga loyiq. Lekin, Honza tejalgan mablag'dan ham foyda oladi. Biroq, jamg'arma rejasi 10 yilga kechikganligi bois, 65 yoshga yetganda 1 106 667 dollar o'rniga u endi 542 070 dollar jamg'ara oladi, xolos. 49 yillik jamg'arma rejasini 10 yilga kechiktirishi Honzaga 564 597 dollarga tushadi!

Jamg'armani sezilarli darajada oshirish uchun, siz biror narsadan butunlay voz kechishingiz shart emas. Iste'molni bir oz cheklash ham katta natijalar berishi mumkin. Masalan, har kuni ertalab a'lo sifatli kofe sotib olish o'rniga oddiy kofe sotib oling yoki uni uyda tayyorlang. Har kuni restoranda tushlik qilmasdan, haftasiga 1-2 marta o'zingiz bilan tushlik olib keling. Restoranda qimmat narxlangan mineral suv, o'rniga krandagi suvdan iching (harqalay ba'zi mamlakatlardagi suv ishonchli). Ishga

tramvayga borgandan ko'ra yurib boring yoki velosipedda boring (bu sizning tibbiy xizmat xarajatlaringizni ham kamaytiradi). Agar dachangiz bo'lsa, u yerga avtobus yoki poyezdda bora olasizmi? Honza haftasiga 56 dollar tejash uchun sigaret chekishni tashladi va uni investitsiya qildi. Siz ham iste'mol odatlaringizni o'zgartirish orqali mablag'ingizni tejashingiz mumkin.

Video:
Pulni ko'paytirish

Qayta qayd etmoqchimizki, biz pensiya yoshiga badavlat bolishingiz uchun tejamkorlik qilib nochor hayot kechiring demoqchi emasmiz. Kelajak kelguncha qashshoqlikda yashash orqali kelajakda badavlat bo'lishdan nima ma'no bor? Aksincha, biz oddiy aholi yaxshi hayot kechirishi va shu bilan birga katta davlatga erishishi mumkinligini ta'kidlamoqchimiz, chunki jamg'armadan katta unum olish katta mablag' talab qilmaydi. Honza chekishni tashlashidan jamg'argan 1 106 677 dollarning faqat 143 080 dollari iste'molni cheklashidan kelgan, xolos. Haqiqatan ham, jamg'arib, investitsiya qiladigan odamlar bunday qilmaydigan odamlarga nisbatan ko'proq iste'mol qila oladi. Pensiyaga chiqqanda yoki undan avvalroq Honza boyligini sarf qilishni boshlashi mumkin va uning boyligi uning jamg'armaganiga qaraganda ancha kattaroq bo'ladi.

Buning uchun soliq imtiyozi bo'lgan pensiya hisob raqamidan foydalanib, erta jamg'arma rejasini tuzish, ozgina sabr, jamg'armadan yaxshi daromad olishni o'rganish (keyingi ikki elementga qarang) va murakkab foiz stavkasidan foydalanish talab etiladi, xolos.

Izoh: Shariat yoki islomiy bank tizimi

Shariat yoki islom qoidalari qarzga foiz to'lashni taqiqlaydi. Qarz beruvchilarning mablag'laridan foydalanganlik uchun kompensatsiya qilish maqsadida bank tizimi shariat qonunlari doirasida turli moliyaviy tartiblarni (masalan, foydani bo'lish) ishlab chiqqan. Musulmonlarga iste'mol uchun taqiqlangan alkogol va cho'chqa

go'shti kabi mahsulotlarga investitsiya qilish ham taqiqlangan. Bundan tashqari, adolat tushunchasiga asoslanib, biznes tranzaksiyasining barcha qatnashchilari foyda va zararlarni o'zaro bo'lishishlari lozim. Bu esa investitsiyadan daromad olish uchun siz biznes riskini ham o'z bo'yningizga olishingizga to'g'ri kelishini anglatadi. Masalan, agar mashina sotib olishni istasangiz, islom banki mashinani sotib olib, uni sizga muntazam ravishda o'rnatilgan to'lovlar hisobiga (bu to'lovlarning jami sotib olingan narxdan bir oz yuqori bo'ladi) qayta sotishga kelishib oladi. Ya'ni siz mashina uchun to'lovlarni to'laysiz, bank esa kelishuvdan daromad oladi va natijada ushbu kelishuv islom banki qonunlari talabiga javob beradi. Shariat qonunlari bo'yicha faoliyat yuritadigan bankka omonat qo'ysangiz, siz omonat muddati davomida foiz o'rniga bankning foydasiga sheriklik qilasiz.

Islom banki faoliyati bilan shug'ullanuvchi banklar alohida yuridik maqomga ega bo'lishi kerak bo'ladi. Biroq, ba'zi yirik xalqaro banklarning islom banki filiallari ham mavjud.

ELEMENT 4.8

Aktivlaringizni diversifikatsiya qiling

Hamma tuxumni bitta savatga qo'ymang.

Bank jamg'arma hisob raqamlaridan tashqari eng keng tarqalgan moliyaviy aktivlar bu aksiya va obligatsiyalardir. Keling, bu ikki instrumentlar to'g'risida batafsilroq o'rganaylik. **Aksiyador kapitali**(?) korxona ulushiga egalik qilishni bildiradi. **Aksiya**(?) aksiyadorga korxonaning kelajakdagi daromadlarining bir qismiga mutanosib ravishda egalik qilish huquqini beradi. Korxonaning kelajakdagi daromadlarining oshishi aksiyadorlar foydasini oshiradi. Aksiyadorlarning foydasi odatda **dividendlar**(?) (aksiya egalariga muntazam to'lovlar) yoki aksiya bahosining oshishi ko'rinishida bo'ladi. Ammo korxona faoliyati muvaffaqiyatli bo'lishiga va kelajakda daromad olib kelishiga kafolat yo'q. Agar u muvaffaqiyatsiz yakunlansa, korxona aksiyalarining qiymati pasayadi. Garchi aksiyadorlar korxona qarz majburiyatlariga javobgar bo'lmasada, ular aksiya xarid qilishga sarflagan mablag'larini yo'qotishlari mumkin. (Izoh: «Korxona kapitalidagi ulush» aksiyaning boshqacha nomi).

Video:
Fond birjasining amal qilishi

Obligatsiyalar(?) korxonalar, davlatlar va boshqa tashkilotlar uchun qarz olishning qulay usuli hisoblanadi. Bu tashkilotlar ko'rsatilgan muddatlarda **asosiy qarz summasini**(?) (olingan qarz miqdorini) foizi bilan qaytarishni va'da qilish (va qonuniy majburiyat) hisobiga obligatsiya xaridorlaridan mablag'larni qarzga oladi. Modomiki tashkilot moliyaviy jihatdan sog'lom bo'lsa, obligatsiya egalari qarz foizi bilan qaytarib to'lanishiga umid qilishlari mumkin.

Hamma investitsiyalar uchun risk xavfi mavjud. **Korporativ aksiyalardan**(?)

iborat investitsiyaning bozor qiymati nisbatan qisqa muddat ichida keskin o'zgarishi mumkin. **Nominal rentabellik**(?) darajasi kafolatlangan taqdirda ham (masalan, yuqori sifatli obligatsiyalardek), foiz stavkasi va/yoki inflyatsiya sur'atining o'zgarishi aksiya qiymatini sezilarli darajada o'zgartirib yuborishi mumkin. Agar mablag'laringizning katta qismi atigi bir necha korporativ aksiyalarga (yoki undan yomonroq, bitta korxona aksiyasiga) investitsiya qilingan bo'lsa, unda sizning bunday risklarga qarshi himoyangiz ancha zaif bo'ladi.

Siz **diversifikatsiya**(?),ya'ni aloqasi yo'q turli aksiyalar orqali risk xavfini pasaytirishingiz mumkin. Diversifikatsiya katta sonlar qonunini sizning foydangizga ishlashini ta'minlaydi. Garchi diversifikatsiya qilingan **portfeldagi**(?) ayrim investitsiyalar samarasiz bo'lsa ham, boshqalari juda yaxshi natija ko'rsatishi mumkin. Yaxshi natija ko'rsatgan investitsiyalar samarasiz natija bilan yakunlangan investitsiyalarning zararini qoplaydi va natijada rentabellik o'rtacha darajaga yaqinlashadi.

Kundalik biznes qarorlari qabul qilish jarayonida ishtirok etmasdan badavlat bo'lishni xohlovchilar uchun fond birjasi foyda olishning yaxshi manbai bo'lishi mumkin. Tarixan shunday bo'lib kelgan. Oxirgi ikki asr davomida korporativ aksiyalar yiliga deyarli 7 foiz, obligatsiyalar esa 2 va 3 foiz o'rtasidagi real rentabellik darajasiga (real bu inflyatsiya ta'siri hisobga olinganligini anglatadi) erishdi(109).

Aksiyalarni ushlab turishning riski shundaki, kelajakdagi ma'lum bir vaqtda uning qiymatini hech kim oldindan aniq bilmaydi; investitsiyaning bozor qiymati ba'zi muddat davomida pasayishi, ma'lum oylar yoki yillardan keyin yana o'sishi muqarrar. Ushbu o'zgaruvchanlik bilan bog'liq risk tufayli, aksiyalar kelajakda aniq daromadni kafolatlovchi jamg'arma hisob raqamlari, **pul bozori sertifikatlari**(?) va qisqa muddatli **davlat obligatsiyalariga**(?) nisbatan ancha yuqori rentabellik darajasiga ega. Obligatsiyalar va jamg'arma hisob raqamlarining daromadlar darajasi aksiyalarnikiga qaraganda aniqroq bo'lganligi sababli, ko'p odamlar ularni afzal ko'radilar. Shu tufayli investorlarni jalb qilish uchun aksiyalarning o'rtacha rentabellik darajasini yuqoriroq bo'lishi kerak.

Pay fondlari(?) va birja investitsiya fondlari investorlarning diversifikatsiya

qilishiga va riskni kamaytirishga ko'maklashadi. Ushbu fondlar investorlarning mablag'larini birlashtirib, ularni aksiyalar (**hissadorlik**(?)), obligatsiyalar, ko'chmas mulk yoki **g'aznachilik veksellari**(?) kabi turli investitsiya toifalariga yo'naltiradi. Demak, turli xil o'zaro pay fondlari mavjud.

Pay investitsiya fondlari(?) o'z investorlarining mablag'larini ko'plab korxonalarning aksiyalarini sotib olishga yo'naltiradi. Ushbu fondlar hatto kichik investorlar uchun ham diversifikatsiya qilish va risk xavfini kamaytirishning tejamli yo'lini ta'minlaydi. Fond birjasidagi investitsiya riskini turli aksiyalardan iborat portfelni uzoq muddat (deylik, 30 yoki 35 yil) ushlab turishingiz yoki unga turli aksiyalarni qo'shib borishingiz orqali ancha kamaytirish mumkin. Turli aksiyalardan iborat portfelni uzoq muddat ushlab turganda, odatda uning rentabellik darajasi yuqori, lekin rentabellikning o'zgaruvchanligi past bo'lishi kuzatiladi. Turli aksiyalardan iborat pay investitsiya fondlariga to'lovlarni muntazam amalga oshirib borish investorlar uchun fond birjasiga investitsiya qilishning arzon yo'lidir.

Diversifikatsiya fond birjasiga qilingan investitsiyaning o'zgaruvchanlik darajasini ikki xil yo'l bilan pasaytiradi. Birinchidan, ba'zi korxonalar zarar ko'rsa, boshqalari foyda ko'radi. Neft narxining pasayishi neft ishlab chiqarish sanoati foydasini kamaytiradi, lekin aviatsiya yoqilg'isining narxi pasayishi sababli, aviakompaniyalarning foydasi oshadi. Po'lat narxining pasayishi po'lat ishlab chiqarish sanoati foydasini kamaytiradi, lekin arzon po'lat avtomobil sanoatining foydasini oshiradi.

Ikkinchidan, diversifikatsiya umumiy iqtisodiy vaziyat o'zgarishidan himoya qilishi mumkin. Iqtisodiy resessiya yoki ekspansiya barcha korxonalarning aksiyalari qiymatiga ta'sir ko'rsatadi. Ammo diversifikatsiya investitsiya qiymatining o'zgaruvchanlik darajasini pasaytiradi, chunki retsessiya ba'zi korxonalar yoki sanoatga yomonroq ta'sir qiladi, iqtisodiy o'sish esa ba'zi korxonalarga ijobiyroq ta'sir qiladi. Masalan, Maks Mara (dunyo bo'ylab sotiladigan yuqori moda brendi) kompaniyasiga salbiy ta'sir ko'rsatgan resessiya Zara (arzon narxlik raqib) kompaniyasining savdo va foyda miqdorlarini o'shirishi mumkin. Xuddi shu kabi, resessiyalar Shkodaning BMWga nisbatan vaziyatini yaxshilash mumkin.

Ba'zi ish beruvchilar xodimlarga kompaniya aksiyalarini sotib olgan (boshqa kompaniyalarning aksiyalariga qilingan investitsiya bundan mustasno) miqdorlariga teng miqdorda hissa qo'shishadigan pensiya dasturlarini taklif qiladilar yoki kompaniya aksiyalarini katta chegirma bilan sotib olish imkonini beradilar. Bunday reja xodimlarni o'z kompaniyalari aksiyalarini sotib olishga rag'batlantiradi. Agar o'z kompaniyangizga ishonsangiz, unda bunday taklifdan foydalanganingiz ma'qul. Egalik qilish muddati o'tgandan so'ng, bu odatda uch yildan iborat, siz o'z ulushingizni sotishingiz va undan olgan daromadingizni boshqa investitsiyalar uchun ishlatishingiz mumkin bo'ladi. Sizga bunga ruxsat berilishi bilanoq undan foydalanishigiz lozim. Agar bunday qilmasangiz, investitsiyalaringizning katta qismi o'zingiz ishlayotgan korxona faoliyatiga bog'liq bo'lib qoladi. Bu ikki tomonlama xavf tug'diradi: ham korxonadagi mehnat faoliyatingiz, ham investitsiyalaringizning qiymati ish beruvchining muvaffaqaiyatiga qattiq bog'lanib qoladi. O'zingizni bunday vaziyatga qo'ymang.

Ish beruvchi sizga davlat talablariga javob beruvchi umumiy pensiya jamg'armasini taklif qilishi mumkin. Bu jamg'armalar bo'sh mablag'larni qanday investitsiya qilishi ish joyiga qarab bir-biridan farq qilishi mumkin. Kompaniyangizning pensiya jamg'armasi qayerga investitsiya qilinganidan xabardor bo'lish va shaxsiy investitsiyalaringiz pensiya jamg'armasi aktivlaridan farq qilishi muhim[(110)].

Aksiyalarga investitsiya qilish va diversifikatsiyaning ahamiyatini quyidagicha umumlashtirishimiz mumkin: moliyaviy potensialga erishish uchun shaxslar jamg'armalarini yaxshi foyda beruvchi turli investitsiyalarga yo'naltirishlari lozim. O'tmishda, fond birjasidagi uzoq muddatli investitsiyalar yuqori rentabillikka ega ekanligi kuzatildi. Pay investitsiya fondlari hatto kichik investorlarning diversifikatsiyalashgan portfelga egalik qilishlariga, uni oyma-oy kengaytirib borishlariga va tranzaksion xarajatlarni kamaytirishga imkon beradi. Diversifikatsiyalashgan portfelga uzoq muddat davomida investitsiya qilish aksiyalarga egalik qilish bilan bog'liq riskni pasaytiradi. Barcha investitsiyalarga noaniqlik xos. Agar oxirgi bir yarim asr tajribasiga tayansak, uzoq muddatda diversifikatsiyalashgan korporativ aksiyalar jamg'arma hisob raqamlari, obligatsiyalar, **depozit**

sertifikatlari(?), pul bozori fondlari va boshqa shunga o'xshash moliyaviy instrumentlarga nisbatan yuqori real rentabellik darajasiga ega ekanligiga ishonch hosil qilishimiz mumkin. O'zaro pay fondlari orqali aksiyalarga egalik qilish, ayniqsa pensiya uchun jamg'arishni boshlagan yoshlar uchun juda ma'qul.

Hatto aksiyalar yoki obligatsiyalardan riski pastroq bank omonatlaridan foydalanganda ham, siz bankning bankrotga uchrash riskidan ogoh bo'lishingiz lozim. Agar bank to'lov qobiliyatini yo'qotib, omonatingizni qaytara olmasa, ko'p mamlakatlar omonatingizni ma'lum miqdorigacha to'lab beradigan omonatlar sug'urtasini taklif qiladi. Miqdor chegarasi ommaviy nashr etiladi. Agar omonatingiz maksimal sug'urtalangan miqdordan kattaroq bo'lsa, unda omonatingizni maksimal miqdordan kamroq bo'lishi uchun, uni ikki yoki uchta bank o'rtasida taqsimlaganingiz ma'qul. Agar bank, har qanday investitsiya singari, odatdagidan yuqori rentabellikni taklif qilayotgan bol'sa, har doim o'zingizdan: «Nima sababdan?» deb so'rang. Balki muammo kelib chiqishini bilgan zukko investorlar ushbu bankni chetlab o'tayotgan bo'lishi mumkin. Bunday vaziyatga muvaffaqiyatsizlikka uchrayotgan bank pul jalb qilishga zor bo'ladi. Yuqoriroq foiz stavkasi ketidan o'sha pul sizniki bo'lishiga yo'l qo'ymang! Post-kommunist davlatda «eng zo'r (baland) foiz stavkasini to'layotgan» uch bankdagi pulidan mahrum bo'lgan juda yaxshi iqtisodchini taniymz. Yaxshiyamki, u moliya professori emas, balki nazariyotchidir.

Bundan tashqari, firibgarlik ehtimolidan ham ogoh bo'lish lozim. Ayniqsa, rentabelliligi o'rtacha bozornikidan yuqori bo'lgan (ya'ni «haqiqatga yaqin bo'lishi uchun o'ta yaxshi») investitsiya variantlaridan ehtiyot boling.

Bunga 1996-yilda Albaniyadagi Pontsi (yoki Piramida) sxemasi yaxshi misol bo'ladi. Albaniya markazlashgan iqtisodiyotdan bozor iqtisodiyotiga o'tish davrida aholi investitsiyalar bilan uncha tanish emas edi. Ba'zi jinoyatchilar oyiga 5 yoki undan yuqoriroq, ya'ni yiliga kamida 60 foiz to'lashni va'da qilib, pul yiqqan; lekin 60% biznes foydasidan emas, balki yi'g'ilgan yangi omonatchilar mablag'lari hisobidan to'langan. Shu sababli jinoyatchilar «piramidaga» xos sxemaning foizini to'lash uchun har oy ko'proq mablag' yig'ishlariga to'g'ri kelgan. Axiri, bu sxemalar firibgarlikka asoslanganligi fosh bo'ladi va sxemaning qulashi oqibatida odamlar pullaridan

ayrilgan[111].

Video:
Millatni qulatgan Piramida fitnasi

Shunga o'xshash sxemalar ko'p mamlakatlarda paydo bo'lgan. Bunga misol 1990-yillardagi Rossiyadagi MMM bo'ladi. Dunyoda mashhur bo'lgan firibgarliklardan yana biri «Nigeriyalik shahzoda» nomi bilan tanilgan. Uni o'zini badavlat odam yoki boylikka da'vogar odam qiyofasiga solgan kishi tomonidan bajarishi mumkin. Qalloblik oldinlari xat, 1980-yillarda faks, endilikda esa ijtimoiy tarmoqlar yoki elektron pochta orqali amalga oshirilib, xatda boy odam uning pullari urushdan jabr ko'rgan yoki rejim o'zgarishi boshlangan mamlakatda ekanligi aytiladi. Agar mamlakatidan pulni olib chiqib ketishga yordam bersangiz, u sizga katta pul to'lashini va'da beradi. Pulni olishingiz uchun u sizdan bank raqamingizni berishingizni so'raydi. Agar unga bank raqamingizni bersangiz nima bo'lishini faraz qling? U hisob raqamingizdagi barcha mablag'larni o'ziga o'tkazadi va pulni qaytarish uchun qo'lingizdan ko'p narsa kelmaydi! Bu sxemaning turli variantlari mavjud. Masalan, firibgar sizdan qandaydir to'lovni to'lash uchun pul so'rashi mumkin. Bu to'lovlar keyinchalik kattarib ketadi va siz pulingizni hech qachon qaytarib ola olmaysiz.

ELEMENT 4.9

Hech kim muntazam ravishda bozordan ko'ra yaxshiroq natija ola olmasligini tushunib yeting

Indeks pay investitsiya fondlari ortiqcha risksiz va ekspertlar maslahatisiz yaxshiroq foyda olishga yordam beradi.

Aksiyalarning yuqorida keltirilgan afzalliklariga qaramay, ko'p odamlar aksiyalarga investitsiya qilishdan o'zini saqlaydi, chunki kelajakda muvaffaqiyatli bo'lishi mumkin korxonalarni aniqlash uchun ularda na vaqt, na tajriba bor. Bu ayniqsa kapital bozorlari endi rivojlanayotgan hamda investorlari va davlat boshqaruvchilari kam tajribaga egan bo'lgan mamlakatlarga hosdir. Hattoki eng shakllangan bozorlarda ham kelajakdagi ma'lum bir aksiyaning yoki aksiyalar to'plamining o'rtacha bahosidagi o'zgarishni bashorat qilish oson emas. Hech kim ma'lum bir aksiyaning bahosi yoki aksiyalar baholari kelajakda qanday o'zgarishini aniq ayta olmaydi.

Iqtisodchilarning aksariyati **«tasodifiy yurish» nazariyasiga**(?) qo'shiladilar. Ushbu nazariyaga binoan aksiyalarning joriy narxlari kelajakdagi korporativ daromadlar, iqtisodiy vaziyat hamda aksiya bahosiga ta'sir qiluvchi omillar to'g'risidagi mavjud ma'lumotlarni aks ettiradi. Shu sababli aksiya narxlaridagi o'zgarishlar odamlar uchun kelajakdagi kutilmagan voqealarga bog'liq. Tabiatan, bu omillarni oldindan bilib bo'lmaydi. Agar ularni oldindan bilishning imkoni bo'lganda edi, aksiyalarning joriy narxlari bu ma'lumotlarni allaqachon o'zlarida aks ettirgan bo'lar edi.

Video:
Uoll-stritga tasodifiy sayr: fond bozori samaralimi?

Nima uchun Apple, Google va Microsoft kabi yaxshi daromad olib keluvchi aksiyalarni tanlab, boshqalaridan uzoqroq turishning o'zi kifoya emas? Bu juda yaxshi fikr, lekin buning bitta muammosi bor: tasodifiy yurish nazariyasi ma'lum aksiyalarning baholari uchun ham amal qiladi. Kelajakdagi yaxshi daromad potensiali aksiyalarning narxida allaqachon aks ettirilgan. Ma'lum bir aksiyaning kelajakdagi narxi kutilmagan o'zgarishlar va kompaniyaning istiqboli to'g'risida qo'shimcha ma'lumotlarga bog'liq. Bunday ma'lumotlar vaqt o'tishi bilan ma'lum bo'ladi. Aksiyaning kelajakdagi narxiga son-sanoqsiz omillar ta'sir ko'rsatib, ular kutilmagan tomonga muntazam ravishda o'zgarib turadi. Masalan, Apple kompaniyasi aksiyasining narxi biror maktab o'quvchisi ishlayotgan yangi g'oya sababli tushib ketishi mumkin. Demak, qaysi aksiyalarning narxlari raketa kabi moliya stratosferasiga uchishini, qaysilari esa uchirish maydonining o'zida qulashini yoki parvozdan keyin halokatga uchrashini oldindan aytib bo'lmaydi.

Siz fond birjasi faoliyatini, ma'lum korporatsiyalar to'g'risidagi ma'lumotlarni, iqtisodiy tendentsiyalarni va bashoratlarni o'rganish orqali imkoniyatingizni bir oz yaxshilashingiz mumkin. Ammo aholining asosiy qismi uchun uzoq muddatli omonatlarni (masalan, pensiya jamg'armalarini) o'zaro pay fondlariga investitsiya qilish eng oqilona variant hisoblanadi.

Video:
Pay fondi nima?

Pay investitsiya fondlari ikkita keng toifaga bo'linadi: boshqariladigan va indeks fondlari. **Boshqariladigan pay investitsiya fondida**(?) qaysi aksiyalarni ushlab turish va ularni qachon sotib olish yoki sotish bo'yicha qarorlarni «ekspert», ya'ni fondning portfel menejeri qabul qiladi. Fond menejeri deyarli har doim kelajakda daromadli bo'lish ehtimoli mavjud aksiyalarni aniqlash maqsadida alohida kompaniyalar va bozor tendentsiyalarini o'rganadigan tadqiqotchi xodimlar yordamidan foydalanadi. Menejer fond rentabelligini maksimal darajada oshiradigan aksiyalarni tanlashga intiladi.

Fondning ikkinchi turi indeksli pay investitsiya fondidagi aksiyalar ularning **S&P 500 (Standard & Poor's 500 indeksi**(?) AQSHning eng katta 500 korxonalarining indeksi), STOXX Europe 600 yoki FTSEurofirst 300 kabi fond birjalari indekslaridagi ulushiga mutanosib ravishda tanlanadi. Fond indekslarini aks ettiruvchi aksiyalar portfelini saqlab turish ko'p oldi-sotdi qilishni talab qilmaydi. Bundan tashqari, indeks fondlari uchun kompaniyalarning istiqbolini o'rganish va baholashning zarurati yo'q. Shu sababli **indeks fondlarining**(?) operatsion xarajatlari boshqariladigan fondlarga qaraganda odatda 1-2 foiz band pastroq bo'ladi. Natijada, indeks fondlari kamroq vositachilik to'lovi oladilar va shu sababli investitsiyangizning kattaroq qismi aksiyalar xarid qilishga yo'naltiriladi.

Qo'shma Shtatlarining S&P 500 indeksiga bog'langan pay investitsiya fondining **aksiyadorlari**(?) fond birjasining o'rtacha daromadlilik (rentabellik) darajasiga deyarli teng miqdorda daromad oladilar. O'rtacha daromad darajasining afzalligi nimada? Indekslangan jamg'armalar faqatgina Qo'shma Shtatlarida mavjud emas. Katta mamlakatlarning ko'pida shunga o'xshash fondlar mavjud bolib, doimiy ravishda bularning soni oshib boryapti. Ma'lum bir rivojlanayotgan mamlakat uchun, shu jumladan, Sharqiy Evropadagi mamlakat uchun ham indekslangan jamg'arma sotib olish mumkin (MSCI China ETF aksiyalari, Franklin India indeks fondi, Expat Czech PX UCITS ETF yoki VanEck Vectors Rossiya ETF). Siz ma'lum bir davlatlatlar aksiyalarini o'z ichiga olgan mahalliy jamg'armalardan ham sotib olishingiz mumkin(112). Xo'sh, o'rtacha rentabellikning ajoyibligi nimada? Avval qayd etganimizdek, fond birjasining uzoq muddat davomidagi o'rtacha real rentabellik darajasi deyarli 7 foizni tashkil qilib kelgan. Bu aksiyalar portfelining **real qiymati**(?), ya'ni unga inflyatsiya darajasining ta'siri hisobga olingandagi qiymati, deyarli har o'n yilda ikki baravarga ko'payadi degani. Chakki emas. Eng muhimi, uzoq muddat (masalan, o'n yil) davomidagi indeks fondining o'rtacha rentabellik darajasi deyarli hamma boshqariladigan pay fondlarining o'rtacha rentabellik darajasidan yuqori bo'lgan. Bu ajablanarli hol emas, chunki tasodifiy yurish nazariyasiga ko'ra, hatto ekspertlar ham alohida aksiyalarning narxlari kelajakda qanday o'zgarishini biror aniqlik bilan muntazam ravishda aytib bera olmaydilar.

Tipik o'n yillik muddat davomida S&P 500 indeksi faol boshqariladigan fondlarning 85 foiziga nisbatan yuqoriroq daromadlilik darajasiga erishgan. Yevropadagi faol va passiv boshqariladigan fondlar bo'yicha izlanishlar ushbu xulosalarni tasdiqlaydi[113]. Yigirma yillik muddat davomida S&P 500 indeksiga bog'langan pay fondlari faol boshqariladigan fondlarning 98 foizidan yuqoriroq daromadlilik darajasiga erishdi[114]. Demak, faol boshqariladigan fondning o'rtacha bozor ko'rsatkichida *uzoq muddat* davomida yaxshiroq natija ko'rsatishining ehtimoli juda kam, atigi 2 foiz atrofida.

Boshqariladigan pay fondi bir necha yil yoki hatto o'n yil davomida yaxshi ko'rstakichga ega bo'lishi u kelajakda ham shunday yaxshi natijaga erishadi degani emas. Masalan, 1980-yillarda Qo'shma Shtatlarining 20 ta eng yaxshi boshqariladigan pay fondlari o'n yil davomida S&P 500 indeksiga nisbatan yiliga 3,9 foiz bandga yuqoriroq daromadlilik darajasiga erishgan. Biroq, agar 1990-yildagi yangi investorlar 1980-yillardagi yuqori daromadli fondlarni tanlash orqali bozordan yaxshiroq natijaga erishaman deb o'ylaganlarida edi, ular alamda qolardi. 1990-yillar davomida 1980-yillarning eng yaxshi 20 ta pay fondlari S&P 500 Iindeksiga nisbatan yiliga 1,2 foiz bandga pastroq daromadlilik darajasiga erishdi. Xuddi shu kabi, 1990–1999-yillarning eng yaxshi 20 ta pay fondlari S&P 500 indeksiga nisbatan yiliga 3,1 foiz bandga yaxshiroq natijaga erishdi. Ammo 2000–2009-yillarga kelib, ayni fondlar S&P 500 indeksiga nisbatan yiliga 1,3 foiz bandga pastroq natijaga erishdi[115].

1990-yillarning oxirlarida fond bozori pufagining o'sishi davridagi yuqori daromadli fondlar investitsiya uchun undan ham shubhali ko'rsatkich bo'lgan. 1998–1999-yillar davomida yiliga o'rtacha 105,52 foiz daromadlilik darajasi bilan Van Wagoner Emerging Growth eng yaxshi boshqariladigan fond hisoblangan. Ammo 2000–2001-yillar davomida ushbu fond eng kam daromadlilik darajasiga yoki yiliga o'rtacha minus 43,54 foiz daromadlik darajasiga erishdi[116].

Bu misollar aslida S&P 500 indeksiga bog'langan pay fondlarining boshqariladigan pay fondlariga nisbatan afzalligini kichraytirib ko'rsatadi, chunki boshqariladigan pay fondlari faoliyatining davomiyligi bor. S&P 500 indeksining tugatilish ehtimoli juda kam, lekin uzoq muddat ichida boshqariladigan pay fondining

yopilib ketish ehtimoli ancha katta. Pay fondi yomon faoliyat natijasi bilan bog'liq ikki sababga ko'ra yopilib ketishi mumkin. U mablag'larning qoldig'i fond egalari o'rtasida taqsimlanishi orqali faoliatini tugatishi yoki yaxshiroq ko'rsatgichga ega boshqa boshqariladigan fondga birlashtirib yuborilishi mumkin. Agar 1970-yilda Qo'shma Shtatlarida faqat 358 ta boshqariladigan pay fondlari bo'lgan bo'lsa, hozirgi kunga kelib minglab ana shunday fondlar faoliyat yuritadi. Berton Malkiel ushbu fondlarning 2013-yilgacha bo'lgan faoliyatini kuzatgan. Ushbu 43 yil davomida 274 ta fondlar yoki jami fondlarning 75 foizidan ko'prog'i o'z faoliyatini to'xtatgan. Qolgan 84 tasidan atigi 4 tasi S&P 500 indeksiga nisbatan yiliga kamida 2 foiz bandga yaxshiroq natija ko'rsatgan[(117)].

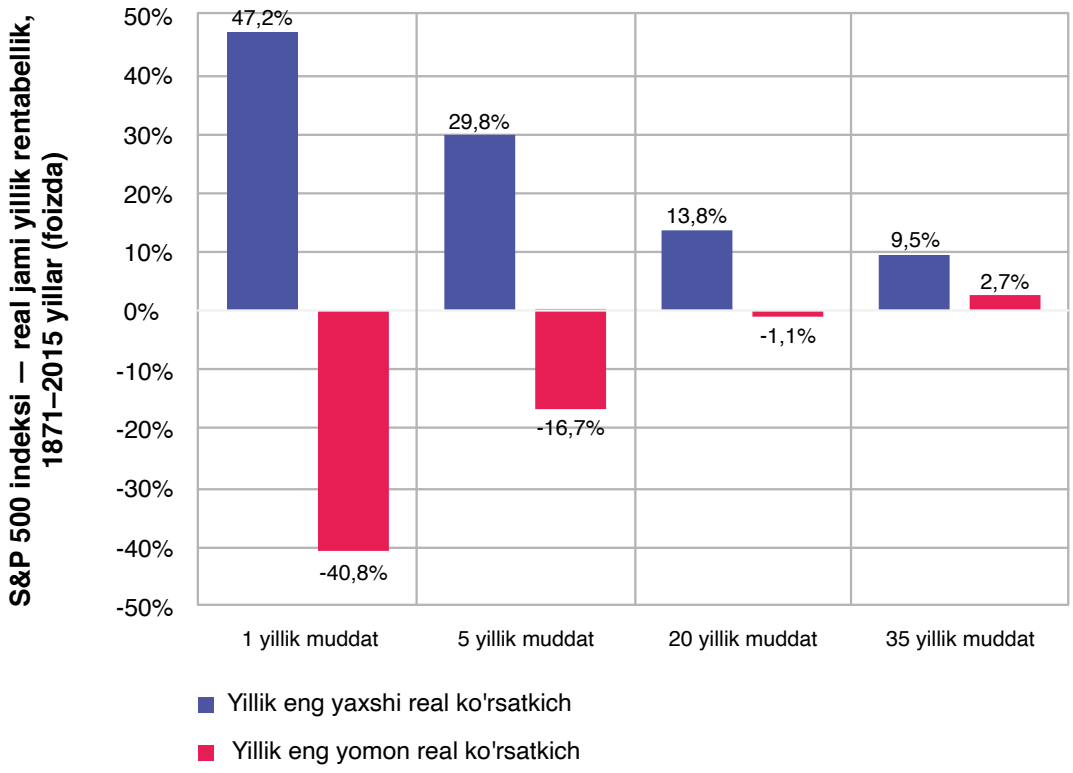
Odatda aksiya bozori boshqa asosiy investitsiya turlariga qaraganda yuqoriroq daromadlilik darajasiga ega bo'lgan. Indeks fondlari oddiy investor uchun aksiyalar yoki pay fondini tanlash ustida bosh qotirmasdan shunday daromad olishga imkon beradi. O'tgan 118 yil ichida 21 mamlakatdagi aksiyalar va obligatsiyalarning daromadlilik darajalari solishtirilganda, ushbu mamlakatlarning barchasida aksiya bozorining daromadlilik darajasi obligatsiyalarning daromalilik darajasidan yuqori ekanligini ko'rish mumkin[(118)]. Bu davrda ikkita jahon urushi bo'lib o'tganiga qaramasdan, aksiya bozori daromadlilik darajasi yiliga 3-6 foizni tashkil etgan.

Albatta, o'sishlar va pasayishlar, hattoki uzoq muddat davomida aksiyalarning narxlari pasayishi kuzatilib turadi. Shu sababli ko'p investorlar pensiya yoshiga yaqinlashganda jami aktivlaridagi aksiyalarning ulushini kamaytirishga harakat qiladilar (batafsil ma'lumot uchun keyingi elementga qarang). Ammo fond birjasining uzoq tajribasidan ma'lumki, fond birjasi indeksining uzoq muddatli daromadliligi har qanday boshqa variantlardan, jumladan boshqariladigan pay fondlaridan yuqoriroq bo'lishini kutishimiz mumkin[(119)].

25-chizmada namoyish etilganidek, diversifikatsiyalashgan aksiyalar uzoq muddatda ham yuqori, ham nisbatan barqaror rentabellik darajasini ta'minlab kelgan. Bu yerda 1871 va 2014-yillar o'rtasida fond birjasiga qilingan turli muddatli investitsiyalarning o'rtacha yillik rentabelligining (inflyatsiya darajasi hisobga olinganda) eng yuqori va eng past darajalari bo'yicha ma'lumotlar ko'rsatilgan. Chizmada investor S&P 500 indeksini aks ettiruvchi pay fondiga yiliga ma'lum bir

summani to'lab borishi faraz qilingan[120]. Aksiyalar qisqa muddat davomida ushlab turilganda katta o'zgarishlar bo'lishi mumkin. 1871–2014-yillarda S&P 500 indeksining yillik daromad darajasi 47,2 foizdan to minus 40,8 foizgacha o'zgargan. Hatto besh yillik muddat davomida ham jami yillik daromadlilik darajasi 29,8 foizdan to minus 16,7 foizgacha o'zgargan.

25-chizma: Aksiyalarning riski uzoq muddat ushlab turilganda pasayadi



Manba: Linqun Liu, Andrew J. Rettenmaier, and Zijun Wang, “Social Security and Market Risk,” National Center for Policy Analysis Working Paper Number 244 (2001-yil iyul). Rentabellik darajasi shaxs investitsiya muddati davomida har yili ma'lum summani investitsiya qilishini taxmin qilib, hisoblab chiqilgan. Ma'lumotlar 2015-yilgacha yangilangan.

Biroq, investitsiya muddati uzayishi bilan maksimal va minimal daromadlilik darajalari bir-biriga yaqinlashadi. Agar 35 yillik muddatlarni qarasak, 1871–2014-yillar oralig'idagi eng yaxshi 35 yillik muddat yiliga jami 9,5 foiz daromadlilik darajasiga, eng muvaffaqiyatsiz 35 yillik muddat esa yiliga 2,7 foiz daromadlilik darajasiga erishgan. Demak, eng muvaffaqiyatsiz muddatda aksiyalarning real yillik daromadlilik darajasi obligatsiyalarnikiga deyarli teng bo'lgan. Uzoq muddat ichida aksiyalarning yuqori va barqaror rentabelligi sababli, ular pensiya uchun jamg'arishning qulay instrumenti hisoblanadi.

Daromarlardagi o'zgarishlar vaqt o'tishi bilan tushayotganligini erkin mamlakatlar bozorining deyarli barchasida kuzatish mumkin. (Bu mamlakatning iqtisodiy siyosati demokratik bo'lmagan hamda fuqarolarning farovonligiga katta e'tibor bermaydigan hokimiyat tomonidan boshqarilgan holarlatda tegishli bo'lmasligi mumkin).

Ushbu elementning eng asosiy xulosasi quyidagicha: vaqt va tajribaning yetishmasligi aksiyalarga investitsiya qilishingizga to'siq bo'lmasin. Muvaffaqiyatli investor bo'lishingiz uchun aksiyalar bo'yicha mutaxassis bo'lishingiz yoki chuqur izlanishingiz shart emas. Indeksli pay investitsiya fondidagi hissangizni muntazam ko'paytirsangiz, uzoq muddatli investitsiyangiz minimal risk bilan yaxshi daromad olib keladi. Ko'pchilik uchun bunday investitsiyalar oqilona pensiya rejasining muhim qismi bo'ladi. Har bir obro'li investitsiya firmalari bir necha indeksli pay investitsiya fondlarini taklif qiladi. Bu fondlarning nomi firmadan firmaga farq qilishi mumkin. Shu sababli ehtiyojingizga to'g'ri keladigan fondlardan birini tanlaganingizda uning tavsifi bilan tanishib chiqishni unutmang.

ELEMENT 4.10

Investitsiyalaringiz muddatini ehtiyojingiz vaqtiga qarab moslang

Uzoq muddatli investitsiya uchun aksiyalarga investitsiya qiling, lekin pulga ehtiyoj sezilganda, obligatsiyalarning yoki hatto narq pul ulushini oshiring.

Uzoq muddatli investitsiyalar, masalan pensiya uchun jamg'arishda, aksiyalar indeks fondi yaxshi investitsiya instrumenti hisoblanadi. Garchi uzoq muddat davomida aksiyalar obligatsiyalarga nisbatan ancha yuqori daromadlilik darajasiga ega bo'lsada, qisqa muddat davomida obligatsiyalarning qiymati barqarorroq bo'ladi. Investitsiya rejasidan mablag' olish ehtiyoji yaqinlashganda, mablag'larni barqarorroq investitsiya turlariga yo'naltirish mantiqan to'g'ri. Besh yillik rejani olsak, qaytarish muddati besh yil bo'lgan obligatsiyalarni sotib olish nisbatan xavfsiz investitsiyadir. Muddati kelganda siz dastlabki investitsiya miqdorini foizi bilan qaytarib olasiz. Muddati sizga mablag' zarur bo'lishi mumkin bo'lgan muddatga (masalan, uyning boshlang'ich to'lovni to'lash kerak bo'lganda yoki pensiyaga chiqqanda) yaqinroq bo'lgan obligatsiyalarni olishni maslahat beramiz. Agar muddatlar noaniq bo'lsa, turli muddatli obligatsiyalarga investitsiya qilishingiz mumkin.

Obligatsiyalarning riskiga kredit riski (asosiy qarz summasining qaytarilishi bilan bog'liq risk), kutilmagan inflyatsiya va davlatning fiskal siyosati natijasidagi foizlarning o'zgarishi kiradi. Davlat obligatsiyalari va yuqori sifatli korporativ obligatsiyalarga investitsiya qilganingizda, obligatsiyalarga egalik qilishning eng katta riski inflyatsiya bo'ladi. Inflyatsiya asosiy qarz summasining va u bo'yicha o'rnatilgan foiz to'lovlarining qiymatini kamaytiradi. Ammo bu riskni kamaytirish yoki bartaraf etish uchun Qo'shma Shtatlarining inflyatsiyadan himoyalangan g'aznachilik qimmatbaho qog'ozlari (inglizchada **TIPS — Treasury Inflation Protected Securities**(?)) yoki Frantsiyaning inflyatsiya darajasiga indekslanadigan qat'iy foizli davlat obligatsiyasiyalari (frantsuzchada OATi — Obligations Assimilables du Trésor)

kabi inflyatsiyadan himoyalangan obligatsiyalardan foydalanish mumkin. Bu kabi obligatsiyalar qat'iy foiz stavkasi bilan birga inflyatsiya tufayli yo'qotilgan xarid qobiliyiatini ham to'laydi. Kutilmagan inflyatsiya obligatsiyalar daromadini kutilganidan kamroq qiluvchi omillardan biri bo'lganligi sababli, inflyatsiyadan himoyalangan obligatsiyalar obligatsiya egasini ana shunday riskdan himoya qiladi. Bu kabi obligatsiyalar, ayniqsa o'z aktivlarining real xarid qobiliyatini oshirishni istagan pensionerlarga juda ma'qul keladi[121].

Bundan tashqari, obligatsiyalarga foiz stavkalarining o'zgarishi ham qo'shimcha risk tug'diradi. Faraz qilaylik, siz 1000 yevroga foiz stavkasi 5 ga teng 30 yillik obligatsiyani xarid qilasiz. Ushbu obligatsiya 30 yil davomida sizga yiliga 50 yevrodan foiz to'laydi va muddati tugashi bilan sizga 1000 yevroni qaytarib to'laydi. Biroq, agar siz obligatsiyani xarid qilganizdan so'ng umumiy foiz stavkalar 10 foizga ko'tarilsa, unda obligatsiyangiz bahosi siz to'lagan bahoga nisbatan ikki baravarga tushib ketadi. Sababi nima? 10 foiz stavkada investor 500 yevrolik obligatsiya bilan yiliga 50 yevrodan foiz ko'rinishida daromad olishi mumkin. Demak, boshqalar sizning 1000 yevrolik obligatsiyangizni 500 yevroga sotib olishi mumkin. Aksincha, agar siz 5 foizli 30 yillik obligatsiyani sotib olganingizdan so'ng foiz stavkasi 2,5 ga tushib ketsa, unda obligatsiyaning bahosi deyarli ikki baravarga oshadi. Agar yaqin besh yil ichida biror narsa xarid qilish uchun mablag' jamg'arayotgan bo'lsangiz, obligatsiya bahosidagi bunday o'zgaruvchanlik (yoki riski) siz uchun ma'qul emas. Biroq, agar obligatsiyani butun 35 yil davomida ushlab tursangiz, unda siz butun 1000 dollaringizni qaytarib olasiz va ushbu muddat davomidagi obligatsiya bahosi tebranishi sizga ta'sir qilmaydi. Shuning uchun obligatsiyaning muddati sizga mablag' kerak bo'lgan vaqt bilan mutanosib bo'lgani ma'qul.

Investitsiya portfeli qancha muddat faqat aksiyalardan iborat bo'lishi va qachon ularni obligatsiyalar bilan almashtirgan ma'qul? Bu investitsiya qilingan mablag'ga qachon muhtojlik sezishingizga bog'liq. Avval qayd etib o'tganimizdek, qisqa muddatli investitsiyalar uchun obligatsiyalar yaxshi instrument hisoblanadi. Masalan, ipoteka kreditining 20 foiz boshlang'ich to'lovi uchun jamg'arayotgan yosh oila fond birjasiga emas, balki obligatsiyalarga investitsiya qilgani ma'qulroq. Nega deganda, uy sotib olish

uchun odatda bor- yo'g'i bir necha yil jamg'arish yetarli bo'ladi. Bundan farqli o'laroq, yosh oila yangi tug'ilgan chaqalog'ining universitetda ta'lim olishi uchun 18 yil, pensiya uchun esa 35-45 yil jamg'arishi mumkin. Ikkala holatda ham aksiyalar deyarli butun jamg'arma davri davomida investitsiya portfelining asosiy, balki butun qismini tashkil qilishi lozim.

Yangi tug'ilgan chaqaloqning ota-onasi bolaning universitetdagi ta'limi uchun jamg'arishni tezroq boshlasa, ularda jamg'arish va aksiyalarning investitsiya riskini diversifikatsiyalash uchun ko'proq vaqt bo'ladi. Ushbu holatda universitet ta'limi uchun investitsiya portfelining bir qismi aksiyalardan iborat bo'lishi mantiqan to'g'ri bo'ladi. 2008–2009-yillardagi Buyuk iqtisodiy resessiya vaqtidagi aksiyalar narxlarining tushib ketishi misolida ko'rganimizdek, hatto 18 yil muddatda ham aksiyalarda risk bor. Universitet ta'limi uchun jamg'arayotgan investorlar investitsiya portfellarida aksiyalarni kamaytirib, obligatsiyalar ulushini oshirish orqali risk darajasini pasaytirihlari mumkin. Bu, ayniqsa, mablag'ga ehtiyoj vaqti yaqinlashganda qo'l keladi. Har oy ma'lum miqdorda investitsiya qilib borish daromadingizning ko'payishida muhim rol o'ynaydi. Agar bozor tanazzulga uchrasa, aksiyalarni arzonroq sotib olasiz, bu esa tanazzulning ta'sirini kamaytiradi.

Aholi daromadlari va umr davomiyligi oshishi bilan pensiya uchun jamg'arishning ahamiyati ham oshadi. Biz pensiyaga chiqqanda turmush tarzimizni keskin o'zgartirib yuborishni yoki pasaytirishni va pensiya jamg'armamiz qariligimizda yetmay qolishini istamaymiz. Pensiyaga chiqishga hali 10 yildan ko'proq vaqti bor shaxs uchun diversifikatsiyalashgan aksiyalar portfeli eng yaxshi investitsiya portfeli bo'lishi mumkin. Ehtiyotkor investor uchun investitsiya portfelining 10, 20 yoki hatto 40 foizi obligatsiyalardan yoki naqd puldan iborat bo'lishi, garchi bu jami daromadning pasayishiga olib kelsada, uning pensiya aktivlari barqarorroq bo'lishini ta'minlaydi.

Pensiya jamg'armasiga ehtiyoj yaqinlashishi bilan aksiyalardan iborat investitsiya portfelida obligatsiyalarning ulushini bosqichma-bosqich oshirib borishni boshlash maqsadga muvoqfiq bo'ladi. Buni qachon boshlash qisman pensiyaga chiqish vaqtiga va qancha oylik daromad zarurligiga bog'liq. Katta investitsiya portfeliga yoki pensiya daromadi ehtiyojidan ko'proq bo'lgan shaxslar kutiladigan daromadni

ko'paytirish uchun portfelning asosiy qismini uzoqroq muddatda aksiyalarda saqlashlari mumkin. Obligatsiyalarga o'tishdan asosiy maqsad aksiyalarni vaqtinchalik past narxda sotilish ehtiyojini oldini olishdan iborat. Oylik yashash xarajatlarini qoplashga investitsiya portfelingizdan mablag'ga ehtiyoj qanchalik tez sezsangiz, portfeldagi obligatsiyalar ulushini strategik ravishda bosqichma-bosqich ko'paytirish orqali riskni pasaytirish muhimdir.

Ko'p mamlakatlarda pensiya jamg'armasi ma'lum darajada daromad solig'idan ozod qilingan, bu esa jamg'armalarning tezroq o'sishini ta'minlaydi. Masalan, Ukrainada nodavlat pensiya fondiga ajratmalar soliq to'lovlarini hisoblashda yalpi daromaddan ish haqining 15 foizigacha bo'lgan miqdori chegirilishi mumkin va investitsiya damoradi soliqqa tortilmaydi. Natijada jamg'armalar tezroq o'sadi[(122)]. Past soliq stavkalari orqali davlat aholini pensiya uchun jamg'arishga rag'batlantiradi. Bolgariya kabi ayrim mamlakatlarda jamg'armalar, investitsiyadan daromadlar va xususiy pensiya fondlaridan to'lovlar barcha soliqlardan ozod qilingan[(123)]. Garchi ba'zi Markaziy va Sharqiy Yevropa mamlakatlarida hali xususiy pensiya fondlari mavjud bo'lmasada, soliq imtiyozlari orqali pensiya fondlariga ixtiyoriy ajratmalar miqdorini oshirish tendentsiyasi dunyo bo'ylab kuzatilmoqda. Agar soliq imtiyozlariga ega xususiy pensiya hisob raqamini ochishning hozircha imkoni bo'lmasa, unda jamg'arishni davom eting. Shunda bunday imkoniyat paydo bo'lishi bilan unga yiliga maksimal ruxsat berilgan miqdorgacha ajratishni boshlashingiz mumkin bo'ladi

Shu paytgacha biz moliya bozoridagi risklar to'g'risida gapirdik, lekin pensiya uchun jamg'arishda yana boshda, balki ancha muhimroq bo'lgan risk mavjud. Qancha yashashimizni hech kim bilmaydi. Biz faqat o'rtacha umr davomiyligini (balki chekish va ichish kabi o'tmishdagi xatti-harakatni inobatga olib hisoblanganini) bilamiz. Polsha yoki Chexiyada 60 yoshli odamlar yana 21 yil yashashini kutish mumkin, lekin ba'zilar bir yildan so'ng vafot etishlari mumkin, boshqalar 100 yoshga kirishi mumkin. Bunday noaniqlikni qanday rejalashtirasiz? Buning bir yo'li juda uzoq umr ko'rishni mo'ljallab jamg'arishdir. Shunda, agar vaqtliroq vafot etsangiz, jamg'armangizni oilangizga yoki arzigulik xayriyaga (balki iqtosidiy ta'limga ko'maklashadiganiga!) qoldirishni tashkil qiling. Biroq riskdan qochadigan odamlar boshqa yo'lni tanlaydilar. Biror bir kishining

qancha umr ko'rishini bilishning ilojisi bo'lmasa ham, demograflar har bir guruhning o'rtacha qolgan umrini juda aniqlik bilan aytib berishlari mumkin. 4.12-elementda muhokama qilingan har qanday sug'urta kabi, siz o'zingizni «juda uzoq yashashdan» sug'urta qilishingiz mumkin. Hisobchilar har bir guruh a'zosining o'rtacha umrini aytib bera olarkan, barchaning jamg'armasini to'plab, vaqtli vafot etganlar uzoq umr ko'rganlarni subsidiya qilishsachi? Bunday shartnomalar «annuitet» deb nomlanadi.

Pensiya uchun jamg'arishni o'z oldilariga maqsad qilib qo'yganlar uchun maslaxatlarimiz quyidagicha: 1) pensiya uchun jamg'arishni erta boshlang, 2) diversifikatsiyalshgan aksiyalardan iborat investitsiya portfelini mablag'ga ehtiyoj yaqinlashganda kam daromadli, riski kam aktivlarga, jumladan, obligatsiyalarga yo'naltiring, va 3) pensiya dasturi uchun ko'zda tutilgan soliq imtiyozlaridan foydalaning.

Qanday qilib va nimaga investitsiya qilish uchun ehtiyot bo'lish kerak bo'lgan narsalar ko'p. Siz ushbu ogohlantirishlarni yodingizda tuting.

Video:
Mavjudlik noxolisligi

Video:
Yo'qotishdan qochish

Video:
Vatan noxolisligi

Video:
Poda instinkti

ELEMENT 4.11

Riskni kamaytiring

Uy-joy sotib olish, ta'lim olish va boshqa investitsiyalar bo'yicha qarorlar qabul qilganda, riskni kamaytirish yo'llarini qidiring.

Uy xaridi hayotimizdagi eng muhim qarorlardan biridir. Uy sotib olish ko'pchilik uchun uchun eng katta investitsiya hisoblanadi. Yaxshiroq joydan uy sotib olish va uni yaxshi holatda saqlash oqilona investitsiya bo'lishi mumkin. Biroq, Qo'shma Shtatlarida sodir bo'lgan **2008–2009-yillardagi uy-joy bozori inqirozidan**(?) ma'lumki, bunday investitsiyalar potensial riskdan xoli emas. Quyida keltirilgan omillar eng katta muammolarning oldini olishga yordam beradi.

Birinchidan, uy egaligi yoki ijarada yashashni taqqoslang. Ko'pchilik ijaradan ko'ra uy sotib olishni afzal ko'radi, chunki uy invesitsiya deb qaraladi. Ular ijara beruvchiga ijara to'lagandan ko'ra, ushbu mablag' ipoteka krediti to'lovlariga sarflangani ma'qul deb hisoblaydilar, chunki krediti bo'yicha qarzning kamayishi va uy-joy qiymatining ko'tarilishi bilan uy egasining sof aktivlarining qiymati oshadi. Ammo ipoteka kreditining birinchi yillarida oylik to'lovlar asosan foizni to'lashga yo'naltirilganligi tufayli sizning sof aktivlaringiz qiymati uncha ko'paymaydi. Masalan, uyingizni birinchi uch yil ichida sotsangiz, sizning sof aktivlaringiz qiymati deyarli o'zgarmagan bo'ladi. Siz ijara beruvchiga ijara to'lash o'rniga bankka foiz to'ladingiz, xolos.

Ikkinchidan, ko'chmas mulk sotib olish yoki sotish katta xarajat talab qiladi. Shuning uchun, agar unda kamida uch yil yashamasangiz, uy sotib olish yaxshi fikr emas. Nega deganda, siz **rieltorlik komissiyasini**(?) va **qo'shimcha qiymat solig'i (QQS)**(?) to'laysiz. QQS stavkasi turli mamlakatlarda har xil (Avstriyada 3 foiz, Xorvatiyada 3 foiz, Italiyada 7 foizgacha)(124). Ipoteka kreditini rasmiylashtirish xarajatlari odatda bir necha ming dollarni tashkil qiladi. Agar uyni sotib olgandan keyin bir necha yil ichida sotsangiz, tranzaksion xarajatlar mulkning qoldiq qiymatidan kattaroq bo'lishi

mumkin.

Uchinchidan, boshlang'ich to'lovni jamg'armasdan uy (yoki kvartira) sotib olmang. Qo'shma Shtatlarida bu miqdor kamida 20 foiz bo'lishi kerak. Agar boshlang'ich to'lov 20 foizdan kam bo'lsa, ipoteka krediti bo'yicha sug'urta to'lash kerak. Qarz beruvchining ipoteka sug'urtasi yoki ipoteka sug'urta qoplamasi deb ataluvchi bu sug'urta oylik to'lovingizni oshishiradi. Ipoteka krediti sug'urtasi qarz beruvchini qarz to'lanmaganligi natijasidagi zarardan himoya qiladi. U turli mamlakatlarda, jumladan, Buyuk Britaniya, Daniya va Avstraliyada keng tarqalgan. Har bir mamlakatning o'z sug'urta qoidalari bor, qancha to'lashingiz kerakligini bilib oling[(125)]. Bundan tashqari, boshlang'ich muddat davrida past foiz stavkasini taklif qiluvchi ipoteka kreditini olishdan saqlaning. Boshlang'ish muddatdan keyin bu foiz stavkalari keskin o'sadi, bu esa ipoteka krediti oylik to'lovini ancha oshirib yuboradi. Shuningdek, avval 4.4-elementda ta'kidlanganidek, daromadingiz valyutasidan o'zgacha valyutada qarz olmang, chunki valyuta kursi tushib ketsa, sizning xorijiy valyutadagi qarzingiz ham o'sadi.

To'rtinchidan, sizning ipoteka krediti to'lovini to'lashga imkoniyatingiz borligi siz mo'ljallagan uy-joy xarajatini qoplay olasiz degani emas. Ipoteka krediti to'lovi - bu faqatgina oylik to'lovining birinchi va yaqqol to'lovlaridan biri, xolos. Uy egaligi, biroq, siz hisobga olishingiz kerak bo'lgan boshqa muntazam to'lovlar va majburiyatlarni talab qiladi. Agar ipoteka krediti shartnomasida ko'rsatilmagan bo'lsa, unda mulk va/yoki yer solig'ini ham to'lash lozim. Uy-joy majburiy sug'urtasini ham unutmang. Bir kuni uyning tomidan chakki o'tishi yoki suv isitgich, konditsioner yoki vodoprovod-kanalizatsiya tizimi ishdan chiqishi mumkin. Bularni tuzatish qo'shimcha xarajatlarga olib keladi. Bularning barchasi uy-joy egasining muntazam xarajatlaridir. Uy sotib olish maqsadga muvofiqligini qarab chiqqaningizda ushbu xarajatlarni oylik byudjetingizga qo'shisingiz kerak.

Va nihoyatda, joriy iste'mol hajmini oshirish maqsadida ipoteka kreditini qaytarmasdan turib yana yangi ipoteka krediti yoki ipoteka kreditining to'langan qismini garov evaziga boshqa qarz olish istagiga berilib ketmang. Uy narxlari ko'tarilishi kabi pasayishi ham mumkin. 2008–2009-yillardagi Qo'shma Shtatlar uy-joy

inqirozidan keyin ko'p odamlarda uy-joy bilan bog'liq muammo vujudga keldi. Uylarining baholangan qiymati ipoteka kreditining qaytarilmagan qismidan pasayib ketdi. Natijada, uylarini sotgan ba'zi odamlar juda katta zarar ko'rdilar. Boshqalar esa uyni zarariga sotishga jur'at qilmasdan, bozorning yana jonlanishiga umid qildilar. Yana kimlardir uylarini bank tomonidan olib qo'yilish jarayonini boshdan kechirdilar. Shuning uchun ham, havsizlik nuqtai nazaridan uyga egalik qilishda shaxsiy kapital ulushi kattaroq bo'lishi kerak.

Agar yuqoridagi maslahatlarga amal qilsangiz, unda siz moliyaviy imkoniyatingiz doirsida yashashni, uy-joy xarajatlarini qisqartirishni va uy-joy bilan bog'liq risklarni pasaytirishni o'rganasiz. Keling, endi ta'limga bo'lgan investitsiyani ko'rib chiqaylik.

Ko'pchilik uchun oliy ta'limga investitsiya yaxshi imkoniyatdir, chunki u kelajakda yuqori ish haqini ta'minlashi mumkin. Ammo bu hamma uchun to'g'ri kelmaydi. Universitet yoki kollejda o'qish arzon emas. Agar talaba universitetda o'qish uchun bir-ikki yil vaqt va mablag' sarflab, lekin diplom olmasdan universitetni tashlab ketsa, unda investitsiya o'zini oqlamagan bo'ladi. Oliy ta'limni o'ylayotgan talabaning eng katta riski investitsiyaning unumsiz bo'lish ehtimolidir. Bunday holat ta'limdan keyin ish haqining oshishi ta'limga qilingan xarajatlarni qoplamaganda sodir bo'ladi. Hattoki agar ta'lim puli davlat tomonidan subsidiyalansa (yoki butunlay qoplansa), yashash xarajatlari talabalarga berilgan grantlardan ko'pincha katta boladi va ta'lim davrida kamroq ishlaganlik tufayli yo'qotilgan daromadni hech kim qoplamaydi.

Yevropa Ittifoqi Statistika xizmati (Evrostat) ma'lumotlariga ko'ra, 2016-yilda oliy ma'lumotli ishchilarning o'rtacha yillik ish haqi to'liqsiz o'rta ta'limga ega ishchilarning ish haqiga qaraganda 10 ming yevroga ko'proq bo'lgan (bu farq Xorvatiyada 4000 yevroni, Ruminiyada 3000 yevroni, Polshada 4000 yevroni tashkil qilgan)[126]. Biroq, universitet bitiruvchilarining ish haqlaridagi farq juda kattadir. Universitetni tamomlagandan keyingi haqiqiy ish haqi ko'p omillarga, jumladan, o'rganilgan ko'nikmalar, mutaxassislik sohasi hamda ma'lum mehnat bozoridagi umumiy talab va taklif sharoitlariga bog'liq. Ish haqi bo'yicha dunyodagi eng katta ma'lumotlar ba'zasini to'plagan PayScale.com veb-saytiga ko'ra, eng yuqori ish haqi

potensialiga ega oliy ta'lim mutaxassisliklariga muhandislik, moliya-sug'urta va amaliy matematika, informatika, fizika, statistika, iqtisodiyot va axborot tizimlarini boshqarish kabilar kiradi. Bola va oilashunoslik, pedagogika, ijtimoiy xizmat, jismoniy tarbiya, sport, musiqa va oshpazlik san'ati mutaxassisliklari eng kam ish haqi potensialiga ega[(127)]. O'qish sohasini tanlaganda keladigan daromaddan boshqa narsalarga ham e'tibor berish lozim. Sizning mehnat yillaringiz 40 yoki undan ko'p yil bo'ladi. 20 yildan keyin qaysi sohalarga talab bo'ladi? Siz boshqa joyga ko'chishingiz mumkinligini ham hisobga olishingiz kerak. Vataningizga olgan diplomingiz siz tanlagan mamlakatda tan olinadimi? Rossiyada o'qigan iqtisodchi Kanada universitetida ishlay oladi (agar u yetarlicha malakali bolsa), lekin shifokor ishni boshlashidan oldin qo'shimcha tayorlovni o'tishi kerak bo'lishi mumkin.

Kelajakda kam ish haqi potensialiga ega ta'limni moliyalashtirish uchun katta qarz olish xavfli. 4-bobning 1- va 2-elementlarida ta'kidlaganimizdek, o'zingizga yoqqan ish faoliyatini tanlash ham muhim. Lekin, qaroringizni har tomonlama o'rganib chiqishingiz lozim. Ta'lim olayotgan sohangizdan olish mumkin bo'lgan daromadlar to'g'risida ma'lumotlarni o'rganib chiqing. Biz ta'limga investitsiyangizdan maksimal darajada unumli foydalanish uchun har tomonlama o'ylab mutaxassislikni tanlashingiz tarafdorimiz. Bunda kasbdan olinadigan shaxsiy qoniqishni ham esdan chiqarmang.

Keling, talabalar gohida unumsiz ta'lim sohalarini tanlashlarining sabablarini ko'rib chiqaylik. Birinchidan, ko'p talabalar kelajakdagi daromadlar to'g'risida noto'g'ri tasavvurga ega. Bo'rttirilgan taxmini ortidan ular ta'lim uchun kelajakda olishi mumkin bo'lgan daromadlaridan ko'proq to'lashga tayyor bo'ladilar. Joriy va kutilayotgan mehnat bozori sharoitlari va potensial daromad to'g'risida to'g'ri tasavvurga ega bo'lish uchun mavjud resurslardan oqilona foydalaning. Asosiy kasblar bo'yicha ma'lumotlarni, jumladan, kasbga qo'yiladigan talablar, kasbning istiqboli va o'rtacha ish haqi bo'yicha mamlakatingizga va siz ko'chib ketish ehtimolingiz bo'lgan mamlakatlarga doir statistik ma'lumotlarni izlang. Daromad istiqboli to'g'risida haqqoniy tasavvurga ega bo'lish oliy ta'lim bo'yicha oqilona qaror qabul qilishda juda muhimdir. Ko'chish masalasiga kelganda, yoshlikdan boshlab kerakli tillarni o'rganishni boshlash muhim. Siz inglizcha yoki frantsuzcha gapiradigan mamlakatlarni istaysizmi? Sizning diplomngiz Rossiyada

osonroq tan olinar?

Ikkinchidan, ko'p talabalar ta'lim xarajatlariga yetarlicha baho bermaydilar. To'liq ta'lim xarajatlari o'qish to'lovi, kitoblar, turar joy uchun bo'lgan bevosita xarajatlarni o'z ichiga oladi, lekin muqobil qiymatni ham unutmang. Universitetda o'qish, hattoki sirtqi bo'limida ham, ishlab daromad topishdan voz kechishni talab qiladi. Ta'lim xarajatlari to'laligicha hisobga olinganiga ishonch hosil qiling.

Uchinchidan, talabalar haddan tashqari ko'p qarz olishga moyil. Ba'zilar o'qish uchun kreditga ajratilgan pulni «tekin pul» o'rnida ko'rib, ko'p qarz olib yuboradilar. Ko'pincha yoshlar o'qish uchun olgan kreditlarini o'qishni tugatgandan keyin oylik byudjetlaridan qaytarish qanchalik mushkul ekanligini tushunib yetmaydilar. 20000 yevroga teng 3 foizlik kreditni qaytarish uchun o'n besh yil davomida oyiga 138 yevrodan to'laysiz. 40000 yevrolik kreditni qaytarish uchun esa oyiga 276 yevrodan to'laysiz. Daromad istiqbolingizdan kelib chiqib, ta'limni moliyalashtirishga olgan kreditni qaytarish uchun oylik byudjetingizdan to'lashga qurbingiz yetadimi? O'qish uchun kredit olishdan oldin shu masala ustida jiddiy o'ylab ko'ring.

Lekin, ta'limni moliyalashtirish uchun hech qachon qarz olmasligingiz kerak, deb ham maslahat bermaymiz. Gohida qarz olish maqsadga muvofiq bo'lishi mumkin. Ta'lim turli mamlakatlarda turlicha moliyalashtirilishidan xabarimiz bor, lekin o'tgan yillarda ta'lim xarajatlari Qo'shma Shtatlarda boshqa mamlakatlarga nisbatan xarajatlarning kattaroq ulushni tashkil etgan. Biroq bu vaziyat o'tish davri mamlakatlarida xususiy universitetlarning ko'payishi va ko'pgina mamlakatlarda davlatning to'g'ridan-tog'ri moliyashtirilishidan kontraktlarga asoslangan moliyalashtirishga o'tishi bilan tez o'zgarib boryapti. Universitet ta'limi ko'pincha yaxshi investitsiya hisoblanadi, lekin hamma investitsiya singari, u ham ehtiyotkorlik bilan o'rganilib chiqilishi lozim.

Ta'lim risklarni yanada pasaytirish uchun talabalar va ularning ota-onalari ta'limni moliyalashtirishning boshqa variantlarini izlashlari mumkin. Umumiy ko'rsatma sifatida kredit eng oxirgi variant qilib moliya rejasini tuzishni tavsiya etamiz. Ota-onalar, qarindoshlar va do'stlaringiz o'z jamg'arma rejalarini boshlashlari yoki moliyaviy muassasalarda uzoq muddatli jamg'arma turlarining afzalliklarini qarab

chiqishlari mumkin.

O'qish uchun stipendiya va grantlar ham mavjud. Ular juda yaxshi variantdir, chunki ularni qaytarish kerak emas. Chet eldagi imkoniyatlarni o'rganishni boshlash uchun Qo'shma Shtatlarining madaniy markazlari, Britaniya konsullik offislari yoki Institut Français yaxshi manbadir. Ularni qidirish uchun albatta vaqt ajrating. Ularning har biri o'ziga xos talablari va topshirish muddati bor. Ta'limga investitsiya qilishdan oldin bu omillarning barchasini hisobga oling va bozor sharoitlaridan kelib chiqib eng oqilona yo'lni tanlang.

Garchi uy-joy va ta'lim, ehtimol, sizning eng katta investitsiyalaringiz bo'lsada, boshqa investitsiya imkoniyatlari ham paydo bo'lishi aniq. Ularni tanlashda quyidagi ehtiyotkorlik choralariga e'tibor bering. Investitsiya qilishda siz himoyasiz ekanligingizni yodda tutish lozim. Sizning manfaatingiz investitsiyani taklif qiluvchi tomonning manfaati bilan qanchalik mos kelishini obdon o'ylab ko'ring. Har safar sizga juda o'ziga tortadigan taklif berilganda nima uchun bu taklif aynan sizga berilganligining sabalarini shoshmasdan, ehtiyotlorlik bilan tahlil qiling. Qarz oluvchilar loyihalarini moliyalashtirish uchun dastlab banklar kabi arzon moliya manbalariga murojaat qiladilar. Agar moliyalashtirish imkoniyati bank kreditlari va investitsiya bo'yicha boshqa mutaxassislar orqali mavjud bo'lsa, unda katta daromadni va'da qilib siz kabi shaxsiy investorlarga murojaat qilish mantiqqa to'g'ri kelmaydi. Yuqori daromad potensialiga ega har qanday investitsiyaning riski ham kattadir, ya'ni, u muvaffaqiyatsizlik bilan tugashining ehtimoli kattadir. Agar banklar va professional investorlar investitsiyaga qiziqish ko'rsatmasa, siz o'zingizga «Nega men qiziqishim kerak?» degan savolni bering.

Investitsiya loyihalarini sotuvchilarning manfaatlari odatda siznikidan ancha farq qiladi. Garchi siz yaxshi daromad olishni istasangizda, ularni asosan sotishdan olinadigan komission to'lovlar, aktivni boshqarish bilan bog'liq to'lovlar yoki tijorat korxonasidan oladigan yuqori ish haqi qiziqtiradi xolos. Oddiy qilib aytganda, ularni asosan sizning pulingizni olish qiziqtiradi. Ular sizni aldashga intilmaydilar. Ular investitsiya haqiqatdan ham yuqori daromad potensialiga ega imkoniyat deb ishonishlari mumkin. Biroq, ular qanchalik iltifotli bo'lishi, siz ularni qanchalik

yaqindan tanishingiz yoki ular sizga qanchalik yordam berishni xohlashlariga qaramasdan, ularning manfaatlari siznikidan farq qiladi. Bundan tashqari, ular pulingizni olishi bilanoq siz vaziyatni o'zgartirish uchun zaif holatda bo'lasiz.

Qanday qilib oqilona investitsiyani oldindan bilish mumkin? Barcha investitsiya qarorlarini muvaffaqiyatli qiluvchi sehrli tayoqcha yo'q. Ammo o'n minglab dollarga (yoki milliy valyutangiz ekvivalentiga) tushadigan investitsiya falokatlarini oldini olish uchun bir qator tavsiyalarni amalga oshirishingiz mumkin. Quyidagi oltita tavsiyalar ayniqsa muhimdir.

1. Imkoniyatning maftunkorligiga ishonish juda qiyin bo'lsa, ehtimol ishonmaslik kerak. Bu siyqasi chiqqan, lekin kuchga ega ibora. Ba'zi investitsiya marketologlari pulingizni olish uchun hech narsadan qaytmaydilar, chunki ular pulingizni olishi bilanoq siz boshqarish imkoniyatini yo'qotasiz va zaif holatga tushasiz.
2. O'bro'li kompaniyalar bilangina munosabat o'rnating. O'bruli mustahkam kompaniyalar mijozlarini oqilona bo'lmagan investitsiyalarga jalb qilishdan o'zlarini cheklaydilar. Misol uchun, kompaniya aksiyalarini fond birjasiga dastlabki joylashtirish vazifasini katta o'bruga ega firmaga emas, balki ko'pchilikka notanish yangi brokerlik firmasiga topshirishning zarar bilan yakunlanishi ehtimoli katta.
3. Telefon yoki elektron pochta orqali taklif qilingan investitsiya loyihalariga hech qachon pul tikmang. Bunday marketing usuli unga osonlik bilan ishonuvchilarga qaratilgan. Firibgarlarning qurboni bo'lishdan o'zingizni himoya qiling. To'liq ishonmagan odamlarga shaxsiy ma'lumotlaringizni ulashmang. Ijtimoiy sug'urta raqami, tug'ilgan kun sanasi, mobil telefon raqami, pochta manzili kabi ma'lumotlarni boshqalardan himoya qiling.
4. Sizni tezda qaror qilishga majburlovchi holatga tushib qolmang. Investitsiya strategiyasini ishlab chiqish uchun o'zingizga vaqt ajrating. Shoshqaloq qaror qabul qilish bosimidan saqlaning.
5. Investitsiya bo'yicha qarorlaringizga do'stona munosabatlar ta'sir qilishiga yo'l

qo'ymang. Ko'p odamlar do'stlarining maslahatiga quloq tutib, investitsiyalaridan zarar ko'rganlar. Agar do'stlikni saqlab qolmoqchi bo'lsangiz, unda beg'araz uchinchi tomon bilan pulingizni investitsiya qiling.

6. Agar sizni agressiv marketing yo'li bilan ishontirishga harakat qilishsa, hamyoningizni olib qoching. Yaxshi investitsiyalar bunday marketing usullarisiz taklif qilinadi. Agar sizda allaqachon katta investitsiya portfeli bo'lsa, unda portfelingizda yuqori riskli investitsiyalar, jumladan **spekulyativ obligatsiyalar**(?) hamda qimmatbaho metallar uchun joy bo'lishi mumkin. Biroq, bu investitsiyalar siz yo'qota oladigan mablag'lar hisobidan kelishi lozim. Agar boylik orttirishning ishonchli yo'lini qidirayotgan bo'lsangiz, unda mablag'laringizning asosiy qismini portfelingizni diversifikatsiya qilishga ko'maklashadigan past riskli investitsiyalarga yo'naltirish lozim.

Video:

Investitsiya firibgarligini aniqlash

Pul mavjud ekan, odamlar unga egalik qilish uchun firibgarlik yo'llarini qidirib kelganlar. Yangi mahsulotlar va tez rivojlanayotgan bozorlar investitsiya firibgarlarni o'ziga jalb qiladi. Masalan, bitkoyn kriptovalyutasi bilan bog'liq firibgarlik juda avj olgan. Gohida ro'yxatdan o'tish badali hisobiga tekin bitkoynlar taklif qiladilar. Boshqa firibgarlar esa soxta bitkoyn birjalarini tashkil qilib, arzon narxlar orqali investorlarnining diqqatini chalg'itadilar(128). Shuning uchun ham firibgarlarni aniqlashni o'rganing. Yuqoridagi 3-qoida sizga qo'l kelishi mumkin.

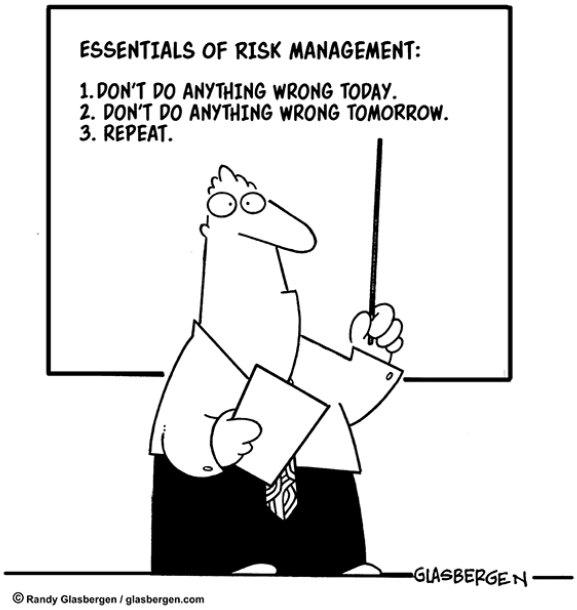
Biz firibgarlikni batafsil muhokama qildik, lekin hatto qonuniy bo'lgan tranzaktsiyalar ham juda yomon investitsiya bo'lishi mumkin. Tarix «pufaklar» bilan to'la, chunki biror nimaning oshgan narxi ko 'tarilishda davom etadi degan iratsional fikr falokatli natijalarga olib kelgan. 1600-yillarning boshlarida Gollandiyalik chayqovchilar bir dona lola piyoz narxini o'rtacha yillik daromadning olti barobariga ko'tarilishiga sabab bo'lganlar. Ehtimol to'qima bo'lgan hikoyada bir odam uyga kelib

lolani tushunmagan oshpazi uni piyozning yangi turi deb o'ylab, o'sha kuni tushlikka sho'rvaga solganini ko'rgandagi hasrati to'grisida aytilgan. 90-yillarning texnologiya aksiyalari pufagiga teng keladigani kam. Internetning yaratilishi «yangi iqtisodiyot» korxonalariga tavakkal qilishni juda oshirib yubordi va natijada aksiyalari sotila boshlagandanoq yuzlab dot-com kompaniyalar qiymati bir necha milliard dollarga yetdi. Ko'plab ushbu dot-com kompaniyalarni o'z ichiga olgan Qo'shma Shtatlarining NASDAQ Kompozit indeksi 1990-yillarning boshlarida 500dan kam darajadan 2000-yil martida 5000ga keskin o'sdi. Ko'p o'tmay, 2002-yil oktyabr oyida indeks 80 foizga tushib ketdi va Qo'shma Shtatlarini iqtisodiy inqiroziga olib keldi. Investitsiyalar kelajak to'g'risidagi asossiz taxminlarga emas, balki aktivning haqiqiy foydali qiymatiga bog'liq bo'lish kerak.

ELEMENT 4.12

O'zingizni himoyalash uchun sug'urtadan foydalaning

Hayot risklardan iborat. Bu risklar kichkina va moliyaviy jihatdan ahamiyatsiz (masalan, restoranda yomon xizmat ko'rsatilishi) yoki katta va moliyaviy jihatdan halokatli (masalan, og'ir kasallik yoki tabiiy ofat uyingizni vayron qilishi) bo'lishi mumkin. Garchi riskni butunlay bartaraf etaolmasangiz ham, uni pasaytirish va boshqarish bo'yicha choralar ko'rishingiz mumkin.



RISK BOSHQARUVI ASOSLARI

1. BUGUN XATOGA YO'L QO'YMANG.

2. ERTAGA XATOGA YO'L QO'YMANG.

3. DAVOM ETING.

Riskni pasaytirishga qaratilgan qarorlarni qabul qiling. Masalan, avtomobilni boshqarganda SMS yozmaslik avrohalokat ehtimolini kamaytiradi. Xavfsizlik kamarini taqish esa mashina to'qnashuvida shikastlanish ehtimolini kamaytiradi. Tutun detektori va xavfsizlik tizimini o'rnatish uyingizda yong'in yoki o'g'irlik sodir bo'lishi ehtimolini kamaytiradi. Shakar iste'molini kamaytirish va kam xolesterinli mahsulotlarni iste'mol qilish kasallikka chalinish ehtimolini pasaytiradi. Bularning barchasi riskni pasaytirsa ham, lekin uni butunlay bartaraf eta olmaydi.

Qanday qilib riskni boshqarish va o'zingizni yomon oqibatlardan himoya qilish mumkin? Sug'urta orqali mulk (masalan, uy yoki avtomobil) ziyoni, kasallik, daromad

yo'qotish yoki boshqa tahlikali hodisalardan kelib chiqadigan moliyaviy zararlarni kamaytirish mumkin. Sug'urta salbiy hodisalardan jabr ko'rgan a'zolarning moliyaviy zararlarini qoplash uchun bir guruh odamlarning badal to'lovlarini jamlab, risklarni taqsimlash imkoniyatini yaratadi. Odamlar odatda risk taqsimlanishini unutadilar, chunki ular sug'urta badalini sug'urta kompaniyasiga to'laydilar, lekin boshqa a'zo shaxslar bilan aloqa qilmaydilar. Sug'urta kompaniyasi riskni taqsimlash jarayonida vositachi vazifasini bajaradi. Kompaniya guruhga a'zo har bir shaxsdan (sug'urta polisi egalari) badal to'lovlarini yig'ib, sug'urtada ko'rsatilgan zarar sodir bo'lganda uni qoplaydi.

Risk taqsimlanishini quyidagi misolda ko'rishimiz mumkin. Siz to'rtta sherik bilan tushlik qilishga restoranga borasiz va jami xarajat 100 yevroga tushadi deb taxmin qilasiz. Beshalangiz ofitsiant qizga tushlikdan keyin chekni tasodifan bittangizga berishni aytib, chekni olgan shaxs butun summani to'lashishini kelishib olasiz. Siz va sheriklaringiz quyidagi ikkita variantdan birini tanlashingiz mumkin: (1) 100 yevro chekni to'lash sizga tushmaydi deb tavakkal qilasiz yoki (2) sug'urtachiga 20 yevro badal to'laysiz va u, o'z o'rnida, chek sizga tushgan holda 100 yevroni to'lab beradi. Ko'p odamlar ikkinchi variantni tanlaydi, chunki uning riski pastroq. Garchi sizga 20 yevro to'lashga to'g'ri kelsada, siz o'zingizni butun 100 yevrolik chek to'lashning 20 foiz ehtimolidan himoya qilasiz.

Albatta, riskni taqsimlash bo'yicha xizmat ko'rsatuvchi sug'urtachilarning xarajatlari ham bor. Ular riskni baholashi, kelishuvni rasmiylashtirishi, badallarni yig'ishi, da'volarni ko'rib chiqishi va tasdiqlashi hamda to'lovlarni amalga oshirishi lozim bo'ladi. Risk xarajatlaridan tashqari ushbu faoliyatlarni amalga oshirish bilan bog'liq xarajatlarni ham qoplash kerak bo'ladi. Shuning uchun sug'urta badallari kutilgan zarar xarajatlaridan biroz kattaroq bo'lishi kerak. Misol uchun, agar sug'urta kompaniyasi tushlikka borgan guruh a'zolarini 100 yevro chekni to'lashga bo'lgan 20 foiz ehtimoldan himoya qilishni taklif qilmoqchi bo'lsa, unda xizmatini taklif qilishga istagi bo'lishi uchun har bir a'zosidan 20 yevrodan sal ko'proq, aytaylik 22 yevrodan badal talab qilishi lozim.

Sug'urta baxtsiz hodisalarning yukini barcha sug'urta a'zolari o'rtasida

taqsimlashi orqali riskni pasaytiradi. Tushlik misolida 100 yevrolik chekning kelishi aniq. Noaniqlik chek guruhning qaysi a'zosiga topshirilishini oldindan bilmaslikdan tug'iladi. Guruhning kattaligi potensial zarar miqdorini oshiradi, lekin u guruhning alohida bir a'zosiga chekning topshirilish ehtimolini ham kamaytiradi.

Ko'pchilik odamlar katta summani tavakkal qilishga moyil emas. Bu degani biz turli hodisalarning salbiy oqibatlarini kamaytirish maqsadida qo'shimcha haq to'lashga tayyormiz. Sug'urta sotib olish risk ta'sirini kamaytirish yo'llaridan biri hisoblanadi. Buni osonroq tushunish uchun o'zingizdan quyidagini so'rang: agar xolis tangani[(129)] aylantirib otilganda u boshi bilan tushsa, sizga 1000 yevro to'laydigan, lekin orqasi bilan tushsa, siz 1000 yevro to'laydigan garovni qabul qilasizmi? Bunday garov pul jihatdan «adolatli» bo'lsa ham, ko'pchiligimiz bunday garovni qabul qilmaymiz. Nima sababdan? Siz yutqazganda boy berishingiz (xarid qilish emas) mumkin bo'lgan narsalar qiymatini yutganda sotib oladigan narsalar qiymatidan balandroq baholaysiz. Bu aniq, chunki garovsiz siz ikkinchisidan ko'ra birinchisini tanlaysiz.

Biroq, sug'urta har doim ham iqtisodiy jihatdan samarali emas. Riskni sug'urtalashdan oldin obdon o'ylab ko'ring. Jiddiy moliyaviy qiyinchiliklarga olib kelishi mumkin bo'lgan hodisalarga qarshi albatta sug'urta sotib olishingiz lozim. Bunga o'gir kasallik tufayli uzoq muddat davomida mehnat qobiliyatini yo'qotish, avtohalokat yoki suv toshqinidan uyingizga shikast yetishi misol bo'ladi. Maishiy texnika yoki televizor buzilishi kabi kichik va ahamiyatsiz salbiy oqibatlarni sug'urta qilish iqtisodiy nuqtai nazardan samarali emas. Potensial zararga nisbatan riskni taqsimlash bo'yicha xizmat ancha qimmatga tushadi. Shuning uchun bu risklarni qabul qilib, ularni rejalashtirish va yetkazilgan zararni qoplashda «qora kun» uchun mo'ljallangan jamg'armadan (4-bob, 6-elementga qarang) foydalanish tejamliroq hisoblanadi. Aksincha, avtomobil, uy-joy va tibbiy sug'urtalar iqtisodiy jihatdan samarali sug'urtalardir. Ushbu holatlarda riskni odamlar guruhi o'rtasida taqsimlash xarajati odatda salbiy oqibatning potensial zarar miqdoridan kamroq bo'ladi. Quyida shu mavzuni ko'rib chiqaylik.

Ko'p mamlakatlarda avtomobilni sug'urta qilish avtomobil egalari uchun majburiydir. Sug'urta polisingiz minimal talablarga javob berishini sug'urta kompaniyangizdan aniqlab oling. Sug'urta badal miqdori bir necha omillarga bog'liq.

Bularga haydovchilik tarixi, haydovchining xarakteristikasi, avtomobil turi, sug'urta qamrovi chegarasi va sug'urtachi franshizasi kabilar kiradi. Sug'urtachi franshizasi — bu sug'urta holati yuzaga kelganda zararning mijoz tomonidan qoplaydigan qismi. Misol uchun, 500 yevroga teng sug'urtachi franshizasida mijoz sug'urta kompaniyasi zararni qoplashidan oldin 500 yevro to'lashi lozim. Odatda franshiza miqdori qancha yuqori bo'lsa sug'urta badali shuncha past bo'ladi. Sug'urta qamrovi chegarasi - bu sug'urta holatida sug'urta kompaniyasi qoplaydigan maksimal miqdor.

Avtosug'urta bir necha asosiy zarar turlarini qoplaydi. Avtohalokat sug'urtasi avtomobilga yo'l transport hodisasidan yetkazilgan zararni qoplaydi. Keng qamrovli sug'urta avtohalokatdan mustasno hodisalar, jumladan, avtomobilni o'g'irlash, vandalizm va tabiiy ofatlardan (daraxt shoxiningdan mashinaga shikast yetishi) yetkazilgan zararlarni qoplaydi. Avtomobil bo'yicha javobgarlik sug'urtasi (gohida uchinchi tomon javobgarligi deb ham ataladi) ikki xil shaklda keladi. Birinchisi avtomobilingiz tufayli odamlarga yoki ularning avtomobiliga yetkazilgan shikastni qoplaydi. Ikkinchisi sizning yoki yo'lovchilaringizning sog'lig'i yoki hayotiga yetkazilgan zararni qoplaydi. Misol uchun, 500 ming yevroga teng javobgarlik sug'urtasi sug'urta hodisasi yuz berganda haqiqiy zarar miqdori kattaroq bo'lsa ham, zararning faqat 500 ming yevrogacha bo'lgan qismini qoplaydi. Sug'urta polisini sotib olganda sug'urta summasining chegarasi va franshiza darajasiga e'tibor bering. Favqulodda vaziyat uchun yoki boshqa maqsadlar uchun mo'ljallangan jamg'armangizda franshiza xarajatlarini to'lashga mablag' yetarlimi?

4-bobning 11-elementida muhokama qilganimizdek, uy-joy ko'pchilik uchun eng katta investitsiyadir. Shuning uchun eng katta aktivingizni zararga qarshi sug'urtalash yaxshi fikrdir. Gohida mamlakatdagi qonun-qoidalar va (yoki) ipoteka krediti bergan moliyaviy muassasa ma'lum darajadagi sug'urtani talab qilishi mumkin. Sug'urta polisingiz majburiy minimal talablarga javob berishingiz uchun sug'urta kompaniyangiz bilan maslahatlashing. Xuddi avtosug'urta kabi uy-joy sug'urtasi ham franshiza va qamrov chegarasiga ega. Avtosug'urta kabi, franshiza summasi yuqori bo'lsa, odatda sug'urta badali pastroq bo'ladi. Qancha risk ola olishingizni yaxshilab o'ylab ko'ring.

Tibbiy sug'urta mamlakatlar o'rtasida bir-biridan katta farq qiladi. Moliyalashtirish va to'lov uslublari hamda sug'urta rejalarining xilma-xilligi bu sug'urta turini murakkablashtiradi. Ba'zilar davlat tomonidan sug'urtalangan bo'lib, ular uchun qo'shimcha xususiy sug'urta sotib olish imkoniyati kam yoki bo'lmasligi ham mumkin. Boshqalar ish beruvchi orqali sug'urtalanishi yoki sug'urtani bevosita sug'urta kompaniyasidan sotib olishlari mumkin. Ba'zilar sug'urta badalini to'laligicha o'zlari to'laydilar, boshqalar uchun uchinchi tomon (masalan, davlat yoki ish beruvchi) to'lashi mumkin. Badalni kim to'lashi va qanaqa zarar qoplanishiga qarab sug'urta rejalari farq qiladi. 2010-yilda Qo'shma Shtatlarida Kongress tomonidan **«Bemorlarni himoyalash va arzon tibbiy yordam xizmati to'g'risidagi»**(?) qonunning qabul qilinishi natijasida sug'urta qamrovi yanada kengaydi hamda soliqlar, jarimalar va subsidiyalar tizimi joriy etildi. Bu esa sug'urtani yanada murakkablashtirib yubordi. Boshqa mamlakatlarda butun sog'liqni saqlash tizimi davlat tomonidan nazorat qilinadi. Tibbiy sug'urtaning murakkabligi va turli mamlakatlar tibbiy sug'urtalarini taqqoslash ushbu kitobning mavzusi doirasidan chetga chiqadi. Biroq, bir necha printsiplarni tushuntirib o'tishni maqsadga muvofiq deb o'ylaymiz.

Tibbiy sug'urta to'lovlari to'rt xil shaklga ega. Birinchisi - sug'urta rejasini olish uchun badal (soliq) to'lash. Ikkinchisi - sug'urta franshizasi. Uchinchisi - tibbiy xizmat, masalan shifokorga tashrif buyurish yoki dori uchun retseptga qo'shimcha to'lov. To'rtinchisi - qo'shma sug'urta rejasi; unda tibbiy xarajatlarning ma'lum foizini mijoz to'laydi. Masalan, rejaga ko'ra mijoz kasalxona yoki tibbiy muolaja xarajatlarining 20 foizigacha qismini to'lashi mumkin. Ayrim mamlakatlarda qo'shimcha yoki qo'shma sug'urta to'lovlarini qoplash uchun qo'shimcha xususiy sug'urta sotib olish mumkin.

Ba'zi holatlarda sug'urta himoyasining mavjudligi riskni oshiradi. Bu holat insofsizlik xavfi deb ataladi. Quyidagi holatlarni faraz qiling. Reychel yigirma yillik avtomobilini sotib, o'rniga eng oxirgi texnologik taraqqiyot namunalari va xavfsizlik asboblari bilan jihozlangan avtomobil modelini sotib oladi. Yangi avtomobilda o'zini xavfsizroq his qilgan Reychel endi unchalik ehtiyot bo'lib haydamasligi mumkin, chunki xavfsizlik asboblari tufayli avtohalokatda jarohat olishning ehtimoli kamroq. Jeykobning onasi u skeytbordda uchganda shlem, tizzaband, tirsakband va uzun shim

kiyishini talab qiladi. Xavfsizlik va himoya hissidan ruhlanib hamda jarohat olish ehtimoli kamayganini tushunib, Jeykob skeytbordda xavfli sakrash va manyovrlarni bajarishga harakat qilishi mumkin. Ivanka bir necha yildan beri chang'ida uchmagan va u uchinsh qanchalik yodida turganligini bilmaydi. Singan suyaklarini qoplaydigan to'liq sug'urta bilan u eng tikka va xavfli qiyalikda uchishga jur'at etishi mumkin. Ikkala vaziyatda ham xavfsizlik hissidan xulq o'zgarib, risk darajasi oshadi.

Bu yerda ko'rib chiqilmagan boshqa sug'urta turlariga hayot sug'urtasi, nogironlik sug'urtasi va uzoq muddatli tibbiy sug'urta kiradi. Bularga (yoki har qanday boshqa sug'urtaga) bo'lgan zaruriyat ma'lum mamlakatning ijtimoiy siyosatiga juda bog'liq. Umumiy tushunchalar yozilgan kitobda har bir holat uchun to'g'ri keladigan maslahat berishning ilojisi yo'q. Biz faqatgina shunchaki «hammasi yaxshi bo'ladi» deb faraz qilmasdan, o'z vaziyatingizni yaxshilab tahlil qilib chiqish aqlli fikr deb ayta olamiz. Qancha risk qila olishingizni o'ylaganingizdan keyin, bartaraf bo'lmaydigan, lekin sug'urta orqali pasaytirish mumkin bo'lgan risklarni tahlil qiling. Katta potensial oqibatlarga ega risklarga qarshi sug'urta qilish mantiqan to'g'ri qaror bo'ladi. Ammo agar potensial zarar kichik bo'lsa, unda uni oylik byudjetingizga qo'shish yoki favqulodda vaziyat uchun mo'ljallangan jamg'armangiz hisobidan qoplashi maqsadga muvofiqdir. Sug'urta strategiyasining eng asosiy maqsadi halokatli moliyaviy zararning oldini olishdan iborat.

Sug'urtadan ko'pincha o'rta yoki yuqori daromadli mamlakatlar va oilalar foydalansa ham, agar to'g'ri sug'urta turini tanlay olsalar, aslida undan odatda kambag'allar ko'p foyda ko'radilar. Shunday sug'urta turlari hozir yaratilib kelmoqda.

Video:

Hosil sug'urtasi - yetishtirishga arzigulik g'oya

4-Bob. Yakuniy xulosalar

Dono moliyaviy boshqaruv murakkab tuyulishi mumkin, lekin yuqorida kelturilgan qoidalar sizni to'g'ri yo'lga boshlashi kerak. Aslida bu unchalik murakkab emas. O'ylab jamg'aring va sarf qiling. O'ylab ish qiling. Lekin ishni qiling – doimo zarurroq tuyulgan masalalar yoki ish, oila va o'yin-kulgu bo'lib turgan joyda moliya to'g'risida o'ylashga e'tibor bermaslik oson. Sherigingiz bo'lsa, u bilan vaziyatingizni tahlil qilish uchun doim vaqt ajrating. Eng muhimi, Charlz Dikkens «Devid Kopperfild» romanidagi janob Maykaberning maslahatini yodda tuting: «Yillik daromad yigirma funt, yillik xarajat o'n to'qqiz funt va oltmish pens bo'lsa, natijasi baxt-saodat. Yillik daromad yigirma funt, yillik xarajat yigirma funt va oltmish pens bo'lsa, natijasi baxtsizlik.»

Yakuniy xulosalar

Iqtisodchi va muallim bo'lishidan tashqari, mualliflarning barchasi ota-ona, amma-xola va amaki-tog'alar hamdir. Talabalarimizga va ushbu kitobning o'quvchilariga bilimni meros qoldirish bilan bir qatorda, biz kelajak avlod hayotiga ijobiy ta'sir ko'rsatishni istaymiz. Siz ham fikrimizga qo'shilishingizga aminmiz.

Biz bu maqsadga turli yo'llar orqali erishishimiz mumkin. Inson o'z salohiyatiga erishishi uchun davlat tomonidan kerakli muhit yaratilishini ta'minlash borasida biz mahalliy, milliy va global miqyosda harakat qilishimiz mumkin. Shaxsan esa, biz farzandlarimizga namuna bo'lib, ular oqilona qarorlar qabul qilishiga yo'l ko'rsatish orqali muvaffaqiyatga intilish odatini singdirishga harakat qilishimiz mumkin.

«Mantiqiy Iqtisodiyot»ning ushbu qismida ko'rganimizdek, moliyaviy erkinlik odatda zaruriy narsalarga ega bo'lish va oddiy ehtiyojlarni qondirish kabi xavotirlarni yo'qqa chiqarish orqali umumiy farovonlikni yaxshilaydi. Tirishqoqlik bilan mehnat qilish, oldiga maqsadlar qo'yib ularga erishish va hozirgi qarorlarning kelajakdagi oqibatlarini inobatga olib, bir zumdalik qoniqish nafsidan qochish odatlarini shakllantirgan odamlar boshqalarga qaraganda hayotning har bir jabhasida muvaffaqiyatliroq bo'ladilar.

Yoshlarga mas'uliyatni o'rgatishning muhim yo'llaridan biri bu ularga pul ishlab topilishini tushuntirishdir; u osmondan tushmaydi. Bolalarni istagan narsalariga erishishlari uchun ularga pul ishlashga imkon beradigan topshiriqlarni berish orqali hattoki kichikligidan rag'batlantirish mumkin. Ushbu topshiriqlar muayyan ta'lim maqsadlariga erishadigan rag'batlardan yoki kuchukni ko'chaga olib chiqish yoki kartoshka po'stini archish kabi uy yumushlaridan iborat bo'lishi mumkin. Pul nafaqat siz istaydigan narsaning ko'prog'iga erishish vositasi, balki u boshqalarga ular istaygidan narsalarning ko'prog'iga erishishlari uchun siz qo'shgan hissangizning o'lchovi hamdir. Kop'roq pul ishlashning eng yaxshi yo'li bu boshqalarga xizmat qilish va ularning farovonligini oshirish yo'llarini topishdir. Bola qanday kasb tanlamasin, ushbu tadbirkorlik sabog'i uning mansabga ko'tarilishi davrida juda asqotadi.

Hatto bola uchun xarajat qilayotgan paytda ham unga barcha xarajatlar bilan

bog'liq qiymat va murosali tanlov g'oyalarini tushuntirish mumkin. Bolalarimiz butun hayotlari davomida cheklangan daromadlarini qanday sarflashlari to'g'risida qarorlar qabul qilishlariga to'g'ri keladi. Agar ular bir buyumga ko'proq sarflasalar, boshqasiga kamroq sarflashlari lozim bo'ladi. Barchamiz murosali tanlov qilishimizga to'g'ri keladi. Biz bolalarimizga yoshligidan ushbu haqiqatni tushuntirib, ularga oqilona qarorlar qabul qilishni o'rgatadigan hayotiy tajribalardan dars berishimiz keark. Ko'p ota-onalar (hattoki evaziga hech narsa talab qilmay cho'ntak puli beradiganlari ham) bolalarini pul yig'ib, uning bir qismini xayriya qilishga rag'batlantiradilar. Bunday ota-onalar ko'pincha bolalari bilan mablag'larni qayerga ajratish va nima uchun boshqalarning farovonligi to'g'risida qayg'urish o'z va jamiyat farovonligiga ko'maklashishi to'g'risida suhbatlashadilar.

Umuman olganda, muvaffaqiyatli hayot maqsadlar qo'yish, ularga erishish uchun mehnat qilish, faoliyatingiz boshqalarga qanday qilib manfaat keltirishini bilish, ma'lum bir maqsad uchun pul jamg'arish va uni oqilona sarflashdan iborat. Bular muvaffaqiyatning asosiy tarkibiy qismlaridir. Iqtisodiyot fani yanada qoniqarli hayot kechirishga yo'l ko'rsatadi.

Sayohatimiz yakuniga yetyapti. Ushbu kitobda bizning maqsadimiz sizni yanada muvaffaqiyatli hayot kechirishingiz uchun kerakli ma'lumotlar va vositalar bilan ta'minlashdan iborat edi. Umid qilamizki, sizni yangicha fikrlashga undadik va siz olgan bilimlaringizdan o'z hayotingizni va atrofingizdagi odamlarning hayotini yaxshilashda foydalanasiz.

Minnatdorchiliklar

Mualliflar ushbu loyihaning inglizcha versiyasi, shuningdek, Markaziy va Sharqiy Evropa hamda sobiq Sovet Ittifoqi mamlakatlarida foydalanish maqsadida qilingan moslashtirish va tarjimalarga o'z hissasini qo'shgan bir qator odamlarga o'z minnatdorchiliklarini bildiradilar.

Kitobning asosiy matniga kelsak, butun qo'lyozmani tahrir qilib, ko'plab o'zgartirishlar kiritish orqali uning mazmuni va o'qishga qulayligini yaxshilagan Jeyn

Shou Stroupga qarzdormiz. Sinye Tomas chizmalarni tayyorlashda ko'maklashdi va butun loyiha davomida ilmiy yordam ko'rsatdi. Hamkasblar, universitet o'qituvchilari va iqtisodiyot fani muallimlaridan olingan ko'plab izohlar matnga qo'shilgan. Yangi qo'shimcha materiallarni ishlab chiqishda qo'shgan hissalari uchun Jon Morton, Skott Niderjon, Mark Shug, Uilyam Vud, Jo Konnors va Pem Kuperlarga alohida minnatdorchilik bildiramiz. Bundan tashqari, Brendon Brays, Joab Kori, Rozmari Fayk, Natan Fauler, Fred Fransen, Mayk Hemmok, Jon Kessler va Kelli Marksonlar matnning dolzarbligini oshirish, yangi misollar kiritish va ushbu kitobga hamroh bo'lgan elektron paket sifatini kuchaytirish borasida o'z hissalarini qo'shganlar. Shuningdek, biz St. Martin's Press nashriyoti xodimlari Tim Bartlett va Kler Lampenga foydali izohlari va tahririy ishlarni tashkillashtirganliklari uchun o'z minnatdorchiligimizni bildilarmiz.

Nomlari qayd etilgan tarjimon va ekspertlar bilan bir qatorda loyihaga ko'p hissa qoshgan, ayniqsa jarayonning qiyin damlarida bizni ruhlantirgan Barbara Forbsga ham tashakkur aytamiz. Va nihoyat, o'zimiz va kitobxonlar nomidan loyihani boshidan boshlab ham moliyaviy, ham intellektual qo'llab-quvvatlagan anonim homiyga alohida minnatdorchilik bildiramiz. Uning iqtisodiy va siyosiy erkinlikka bo'lgan fidokorligi tom ma'noda millionlab odamlar hayotining yaxshilanishiga ko'maklashadi.

Mualliflarning ko'p yillik dars berish faoliyatlari davomida ellik ming atrofida talabalar ta'lim olgan. Talabalar bilan sinf va sinfdan tashqari bo'lgan ko'plab muhokamalar bizga muhim ma'lumotlarni berib, oldimizga qiyin savollarni qo'ydi. Biz bu o'zaro munosabatlarni qadrlaymiz. Ushbu kitobni o'qiganlarning ko'pi bilan yo'limiz kesishishiga umid qilamiz. Yuzma-yuz uchrashgunga qadar esa, sizni hayotingiz davomida «iqtisodchilardek fikrlashda» davom etishga va olgan bilimlaringizni atrofingizdagilar bilan bo'lishishga chaqiramiz. Kelajagimiz shunga bog'liq.

Izohlar

1. Bozorlarni shakllantrishga moyillik inson tabiatining ajralmas qismi deb aytish mumkin bo'lsa ham, jamiyat yetarlicha harakat qilsa, ularni oddiy insoniy amaliyotdan chiqarib tashlash mumkin. Masalan, kommunizmdan (yoki hatto Rim katolik cherkovidan) keyingi o'tish davrining boshlarida tovarlar o'z qiymatiga ega deb o'qtirilgan odamlar mahsulotlarni (ochlikni keltirib chiqarsa ham) faraz qilingan «qiymatdan» past narxda sotishni ko'pincha rad etishgan. ↩

2. Yevropadagi eng kuchli sharshara. U Islandiyada joylashgan. ↩

3. Philip K. Howard, *The Death of Common Sense* (New York: Random House, 1994): 3–5. ↩

4. *2016-yil Ukraina uchun Mamlakat Jinsiy Ahvolining Bahosi,* Jahon Banki, 48: http://documents.worldbank.org/curated/en/128891470822320083/pdf/107673-PUB-P156988-ADD-ISBN-PUBLIC-SoltisBookENweb.pdf. ↩

5. Ma'lumot uchun Charlotte Web. "Swedes now spend more on fun than on food: study," *The Local Sweden,* 2009-yil sentabr, https://www.thelocal.se/20090930/22392 ga murojaat qiling. ↩

6. Masalan, agar korporatsiya biror bir mahsulot, aytaylik, ko'ylak ishlab chiqarish uchun bino va asbob-uskunalarga 100 million dollar investitsiya qilsa, u ushbu mablag'ni mototsikl ishlab chiqarish kabi boshqa maqsadlarda investitsiya qilganda olishi mumkin bo'lgan foydadan voz kechadi. Korporatsiya 100 million dollarni bankka qo'yib, masalan, yiliga 5 foizdan daromad olishi mumkin. Bir yildan so'ng foizdan daromad 5 million dollarga teng bo'ladi. Ushbu voz kechilgan 5 million dollar foiz daromadi korporatsiya faoliyatining muqobil qiymatidir, lekin bu uning buxgalteriya hisobotida aks ettirilmaydi. Natijada xarajatlarning buxgalteriya hisobi ishlatilgan resurslarning muqobil qiymatini kamaytirib ko'rsatadi. Shu sababli sof daromad foydani oshirib ko'rsatadi. ↩

7. «Singan deraza masali» uchun Wikipediaga murojaat qiling (oxirgi marta 2019-yil iyun oyida tahrir qilingan): https://en.wikipedia.org/wiki/Parable_of_the_broken_window. ↩

8. Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations,* Volume II Glasgow Edition (Indianapolis: Liberty Fund, Inc., [1776] 1981): 454. Kitob quyidagi Internet manzilida ham mavjud: http://www.econlib.org/library/Smith/smWN.html. ↩

9. F. A. Hayek, "The Use of Knowledge in Society," *American Economic Review* 35 (1945-yil sentabr): 519–530. ↩

10. Henry Hazlitt, *Economics in One Lesson* (New Rochelle: Arlington House, 1979): 103. ↩

11. "SCIENCE WATCH: Seat Belts and Pedestrians." The New York Times (1985-yil 18-iyun). Section C, 9: https://www.nytimes.com/1985/06/18/science/science-watch-seat-belts-and-pedestrians.html. ↩

12. Lyuksemburg: Yevropa Ittifoqi nashriyot idorasi, 2012. "The Common Agricultural Policy—A Story to be Continued" http://doi.org/10.2762/35894. ↩

13. Patrick Jomini, Pierre Boulanger, Xiao-guang Zhang, Catherine Costa, and Michelle Osborne. "The common agricultural policy and the French, EU and global economies," Groupe d'Économie Mondiale (GEM), (2009-yil oktabr. 2010-yil 2-fevralda qayta ko'rib chiqilgan): https://ecipe.org/wp-content/uploads/2014/12/Jomini_boulanger-The_Common_Agricultural_policy_and_the_French.pdf. ↩

14. Pierre Boulanger and Patrick Jomini. "Of the benefits to the EU of removing the Common Agricultural Policy" Groupe d'Économie Mondiale (GEM), (2009-yil 19-noyabr. 2010-yil 2-fevralda qayta ko'rib chiqilgan): https://ecipe.org/wp-content/uploads/2014/12/BoulangerJomini_removingCAP112009.pdf. ↩

15. Ushbu diagramma Hans Rosling boshlagan va hozirgi kunda uning o'g'li hamda kelini tomonidan boshqarilayotgan ancha katta loyihadan olingan. Shunga o'xshash ko'plab diagrammalarni https://www.gapminder.org veb-saytida ko'rishingiz va o'zingiz ham yaratishingiz mumkin. ↩

16. Robert E. Lucas Jr., "On the Mechanics of Economic Development," *Journal of Monetary Economics* 22, No. 1 (1988): 3–42. ↩

17. Yalpi ichki mahsulot (YIM) jami ishlab chiqarilgan mahsulot va jami daromadlarni hisoblashda eng keng qo'llaniladigan ko'rsatkichdir. YIM hajmining o'zgarishi iqtisodiy o'sishni hisoblashda ham keng qo'llaniladi. ↩

18. Iqtisodiy o'sish va rivojlanishga turli omillar ta'sir ko'rsatsada, zamonaviy nuqtai nazar institutlar va siyosatning markaziy rolini tan oladi. Zamonaviy qarashlarga Nobel mukofoti laureati Daglas Nort [Douglass North], ingliz iqtisodchisi Piter Bauer [Peter Bauer], Massachusets texnologiya instituti professori Daron Ajemoglu [Daron Acemoglu] va Garvard universiteti professori Jeyms Robinson [James Robinson] lar katta hissa qo'shganlar. Ma'lumot uchun quyidagilarga murojaat qiling: Peter T. Bauer, *Dissent on Development: Studies and Debates in Development Economics* (Cambridge: Harvard University Press, 1972); D.C. North, *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance* (Cambridge: Cambridge University Press, 1990); va Daron Acemoglu and James A. Robinson, *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty* (New York: Crown, 2012). ↩

19. Masalan, quyidagiga murojaat qiling: Randall K. Filer and Jan Hanousek, "Output Changes and Inflationary Bias in Transition," *Economic Systems*, Vol. 24, Issue 3. https://ideas.repec.org/p/wpa/wuwpma/0012010.html. ↩

20. Tom Bethell, *The Noblest Triumph* (New York: St. Martin's Press, 1998): 10. ↩

21. Qo'shimcha ma'lumot uchun quyidagiga murojaat qiling: John McMillan, *Reinventing the Bazaar: A Natural History of Markets* (New York: W. W. Norton, 2002): 94–101. Makmillan [McMillan] qayd etganidek,

chinakkam xususiylashtirish ma'qulroqdir. Shunday bo'lsada, xususiy mulkchilik tomon harakat hali ham «qashoqlikka qarshi kurashda dunyoda misli ko'rilmagan eng yirik dastur» edi. ↩

22. Buyvollar to'g'risida batafsilroq ma'lumot uchun quyidagida murojaat qiling: Lueck, Dean "The Extermination and Conservation of the American Bison" in *The Journal of Legal Studies* Vol. 31, No. S2, The Evolution of Property Rights: A Conference Sponsored by the Searle Fund and Northwestern University School of Law (2002-yil iyun), S609–S652 betlar. Odamlar ba'zi hayvon turlarini batamom qirilib ketguncha ov qilganligi bizga ma'lum. Yo'lovchi kaptarlar bunga misol bo'ladi. Kitlar asosan yog'i uchun ov qilingan bo'lsa, kaptarlar go'shti uchun ov qilingan. Biroq, kaptarlar go'sht bozorining arzimas qismi bo'lganligi sababli, ularning soni kamayganda ham go'shtning narxi ularni saqlab qolish tashabbuslariga yoki go'sht ishlab chiqarishni keng miqyosda oshishiga olib keladigan darajagacha ko'tarilmadi. Inqiroz sodir bo'lmadi. Natijada ular batamom yo'qolib ketdi. Agar kitlar asosan yog'i uchun emas, balki faqat go'shti uchun jadal ov qilinganda edi, ular ham qirilib ketishi mumkin edi. Biroq, kit yog'i yoritgichlar bozorida juda muhim bo'lganligi tufayli, uning narxi keskin oshganda unga o'rinbosar topilib, kit yog'ining narxi va unga bo'lgan talab kamaydi va bu kitlarni saqlab qoldi. ↩

23. 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, D.C.: United States Government Printing Office, 1940). ↩

24. Adam Smith. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Volume I Glasgow Edition (Indianapolis: Liberty Fund, Inc., [1776] 1981): 18. Kitobni quyidagi manzilda o'qish mumkin: www.econlib.org/library/Smith/smWN.html. ↩

25. World Bank, *Doing Business Project* (doingbusiness.org). *"Time required to start a business (days)."* https://data.worldbank.org/indicator/ic.reg.durs. ↩

26. Eng kam ish haqi bo'yicha qonunchilikning qashshoq aholiga ta'sirining batafsil tahlili uchun quyidagiga murojaat qiling: Thomas MaCurdy, "How Effective Is the Minimum Wage at Supporting the Poor?" *Journal of Political Economy* 123 (2015): www.jstor.org/stable/full/10.1086/679626. ↩

27. Bu bo'yicha ma'lumot uchun quyidagiga murojaat qiling: Edward Bierhanzl and James Gwartney, "Regulation, Unions, and Labor Markets," *Regulation* (Summer 1998): 40–53. ↩

28. Muravyev, A., Oshchepkov, A. (2016) "The effect of doubling the minimum wage on employment: evidence from Russia." *IZA J Labor Develop* 5, 6. ↩

29. Maria Koumenta and Mario Pagliero, 2018. "Occupational Licensing in the European Union: Coverage and Wage Effects," CEPR Discussion Paper 12577, *CEPR Discussion Papers Series*. ↩

30. Qarang: The Department of Treasury, Office of Economic Policy, *Occupational Licensing: A Framework for Policymakers*, 2015; Morris M. Kleiner, "Why License a Florist?" *New York Times*, 2014-yil 28-may; Jacob

Goldstein, "So You Think You Can Be a Hair Braider?" *New York Times*, 2012-yil 12-iyun; 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, 2012-yil may. ↩

31. Orangizdagi ziyraklar ushbu qatordagi birinchi rasm 1990 yilda, ya'ni Sovet Ittifoqi inqirozga uchrashish arafasida bo'lgan davrda olinganligini sezadi. Bunga sovet fazo hududidan suratga olish oson bo'lmaganligi qisman sababdir. Muhimrog'i, 1990-yildan keyingi qisqarishlar ko'p jihatdan sovet siyosatining ta'siridir. Agar mahalliy iqtisodiyot mantiqsiz ishlab chiqarish faoliyatiga ko'maklashadigan loyihalar atrofida yaratilsa, bunga jalb etilgan infrastrukturani va ishchi kuchi malakasini o'zgartirish juda qiyin kechadi. Agar Kaspiy dengizidagi baliqchilarga to'satdan: «Baliq ovlash mumkin emas, boshqa ish toping» deyishsa, ular nima qila oladilar? ↩

32. Ushbu raqamlar Center for Responsive Politics, "Lobbying: Top Spenders," 2008-yilgi hisobotidan olingan bo'lib, u quyidagi Internet sahifasida mavjud: http://www.opensecrets.org/lobby/top.php?indexType=s. (Qo'shimcha ma'lumot uchun quyidagiga murojaat qiling: Peter J. Wallison and Charles W. Calomiris, "The Destruction of Fannie Mae and Freddie Mac," *American Enterprise Institute* [2008], Internet sahifa manzili: https://www.aei.org/research-products/report/the-last-trillion-dollar-commitment/). ↩

33. Ma'lumot uchun quyidagilarga murojaat qiling: Peter Nyberg (2011) *Report of the Commission of Investigation into the Banking Sector in Ireland* (Dublin) https://merrionstreet.ie/en/News-Room/Releases/commission-of-investigation-into-the-banking-sector.38671.shortcut.html, va Ron Wright *Strengthening the Capacity of the Department of Finance* (Dublin) https://web.archive.org/web/20110310164641/http://www.finance.gov.ie/documents/publications/reports/2011/deptreview.pdf. ↩

34. Kredit kartalar (va debit kartalar) pul emasligini esda tuting. Kredit karta avtomatik ravishda kredit olish vositasi bo'lib, u tezda qaytarilganda unga foiz hisoblanmaydi. Debit karta esa, bank hisob raqamidagi haqiqiy pul hisoblangan mablag'larni o'tkazishning oddiy usuli hisoblanadi. ↩

35. Albatta, iqtisodchilar aytmoqchi bo'lganidek, «korrelyatsiya sababni anglatmaydi». Ehtimol, yuqori inflyatsiyani boshdan kechirayotgan mamlakatlar shunga javoban ko'proq pul bosib chiqarayotgandirlar. Biroq, mukammal ma'lumotlar tahlili pulning haddan tashqari ko'p chiqarilishi (odatda, davlat xarajatlarini soliqlarni oshirmasdan moliyalashtirish uchun) inflyatsiyaga olib keladi degan xulosani qat'iy tasdiqlaydi. Milton Fridman aytganidek: «inflyatsiya har doim va hamma joyda monetar hodisadir». ↩

36. Frye, T. (2002). "The Perils of Polarization: Economic Performance in the Postcommunist World." *World Politics*, 54(3), 308–337. http://doi.org/10.1353/wp.2002.0008. ↩

37. Post-kommunist mamlakatlarda YIMning haqiqiy qisqargan miqdorini hisoblash juda qiyin. Markaziy rejalashtirish tizimida ishlab chiqaruvchilar belgilangan rejani bajarish uchun ishlab chiqarilgan mahsulotlar miqdorini oshirib ko'rsatishga moyil edi. Bozor iqtisodiyoti sharoitlarida esa, ular soliqdan

qochish maqsadida ma'lumotlarni kamaytirib ko'rsatishdan manfaatdor bo'lgan. Bundan tashqari, raqobat muhitida iste'molchilarning ehtiyojlarini qondirish uchun sifat yaxshilanishini o'lchashning iloji deyarli bo'lmagan. Masalan, quyidagiga murojaat qiling: Randall Filer and Jan Hanousek (2003) "Output Changes and Inflationary Bias in Transition", *Economic Systems*, Vol. 24. http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1516073. ↩

38. Anders Aslund. *Ukraine: What Went Wrong and How to Fix It.* (Peterson Instituti, 2015), 48–49. ↩

39. Qarang: https://www.doingbusiness.org/en/methodology/paying-taxes ↩

40. Jahon banki «bir mamlakat, ikki tizim» g'oyasiga jiddiy qaraydi va Gonkongning soliq tizimini Xitoy materigidan bo'lak baholaydi. ↩

41. Henry George, *Protection or Free Trade* (New York: Robert Schalkenbach Foundation, 1980). ↩

42. Ish o'rinlarini «saqlab qoluvchilar»ning ko'pchiligi go'yoki xorijliklar tovarlarni yetkazib berishni istaydi-yu, lekin dollar yoki yevroda olgan daromadlariga ular hech narsa xarid qilmaydigandek harakat qiladilar. Aslida esa unday emas. Agar xorijliklar mahsulotlarni Amerikaliklarga dollarga yoki Evropaliklarga yevroga sotsa, lekin olingan dollar yoki yevrolarni mahsulot xarid qilish uchun ishlatmasa, bu xuddi Amerikaliklar yoki Evropaliklar import uchun chek yozib bergan-u, lekin chekni hech kim naqd pulga almashtirmaganga yoki milliy qahramonlar rasmi tushirilgan (Qo'shma Shtatlari banknotalari) yohud xayoliy ko'priklar rasmi chizilgan (yevro banknotalari) chiroyli qog'ozlarni eksport qilganga o'xshaydi. Bu chakki bo'lmasdi, to'g'rimi? Haqiqatda esa, import qilingan tovar va xizmatlarni ishlab chiqarganlar olgan cheklarini naqd pulga almashtiradilar. Ularga qog'ozlarning o'zi kerak emas, balki istagan narsalarni sotib olish yoki ishlab chiqarish aktivlariga investitsiya qilish uchun ushbu qog'ozlarning xarid qobiliyati kerak. Ular ko'pincha Amerika yoki Evropa eksport mahsulotlarini sotib olishni istaydilar. Demak, import eksportga bo'lgan talabni keltirib chqarishga yordamlashadi. ↩

43. Valyuta kursi bozor kuchlari orqali belgilansa, u xorijdan xarid qilingan tovarlar, xizmatlar va aktivlarni (jumladan, real va moliyaviy aktivlar, masalan, obligatsiyalar) xorijga qilingan mahsulotlar eksporti bilan muvozanatga keltiradi. Oxirgi bir necha o'n yilliklarda Qo'shma Shtatlarida tovar va xizmatlar importi muntazam ravishda eksport hajmidan oshib kelgan. Agar valyuta kursi bozor orqali belgilansa, bu kabi tashqi savdo defitsiti asosan ayni hajmdagi kapital oqimi hisobidan qoplanadi. Mamlakatga **kapitalning oqib kelishi**(?) foiz stavkalarini pasaytiradi, investitsiyani oshiradi va qo'shimcha ish o'rinlarini ko'paytiradi. Demak, hatto ushbu holatda ham, bandlik darajasiga salbiy ta'sir bo'lishini kutishga sabab yo'q. 1980–2005-yillar mobaynida savdo defitsitlari mavjud bo'lib kelgan bo'lsa ham, Qo'shma Shtatlaridagi bandlik soni 35 milliondan ko'pga oshgan. ↩

44. Ushbu mantiq «autsorsing»ga, ya'ni xarajatlarni qisqartirish maqsadida ba'zi faoliyatlarni xorijda amalga oshirishga ham tegishli. Agar faoliyatni chet elda arzonroq amalga oshirish mumkin bo'lsa, bu mahalliy resurslarni bo'shatib, ulardan samaraliroq faoliyatlarda foydalanish mumkin bo'ladi. Natijada, ishlab chiqarish hajmi va daromadlar darajasi oshadi. ↩

45. «Arzon» bu «sifatsiz» degani emas. Biz sifat darajasini o'zgarmas darajada ushlab turibmiz. Iqtisodchilar uchun turli sifatdagi buyumlar boshqa-boshqa mahsulot hisoblanadi. «West Texas Intermediate» nefti «Louisiana Light» neftidan boshqa mahsulot, xuddi «Mersedes» va «Kia» shunchaki oddiy «avtomobil» emas, balki turli mahsolut bo'lgani kabi. ↩

46. S. Hong, H. Han, and C.S. Kim, "World distribution of income for 1970–2010," *Empirical Economics* (2019). https://doi.org/10.1007/s00181-019-01657-w. ↩

47. Parcha quyidagi manbadan olingan: Frank Whitson Fetter, "Congressional Tariff Theory," *American Economic Review,* 23 (September 1933): 413–27. ↩

48. 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. Chizmalar to'g'risida batafsilroq ma'lumot uchun ushbu kitobga murojaat qiling. ↩

49. O'sha yerda, 7-bet. ↩

50. O'sha yerda, 2-bet. ↩

51. Masalan, quyidagiga murojaat qling: Havrylyshyn, and Tupy (2016) "25 Years of Reforms in Ex-Communist Countries: Fast and Extensive Reforms Led to Higher Growth and More Political Freedom," CATO Institute Policy Analysis No. 795. ↩

52. Ushbu raqamlar taqqoslash maqsadida 2011-yil uchun raqamlar «xalqaro dollarda» ko'rsatilgan. Xalqaro dollar turli mamlakatlardagi narxlar o'rtasidagi farqni hisobga oladi. ↩

53. Jeyms Byukenen [James Buchanan] jamiyat tanlovi iqtisodiyoti rivojiga qo'shqan hissasi uchun 1986-yilda iqtisodiyot bo'yicha Nobel mukofoti bilan taqdirlangan. Jamiyat tanlovi tahlili bo'yicha aniq va batafsil ma'lumot uchun quyidagiga murojaat qiling: Randy Simmons, Beyond Politics: *The Roots of Government Failure* (Oakland, California: The Independent Institute, 2011). ↩

54. Ko'pchilik farovonlik iqtisodiy nazariyasining otasi deb hisoblagan A. C. Pigu ham xuddi shunday xulosaga keladi. 1932-yilda chop etilgan o'zining «Farovonlik iqtisodiy nazariyasi» deb nomlangan klassik kitobida (2-bob, 20-qism, 4-paragraf) Pigu quyidagicha yozadi: «Erkin tadbirkorlarning nomukammal bo'lgan moslashishlarini iqtisodchilar o'z tadqiqotlarida o'ylab topgan eng yaxshi moshlashtirish tizimi bilan solishtirishning o'zi kifoya emas. Chunki hech bir davlat xodimi o'sha idealga erishishini, hattoki unga intilishini ham umid qila olmaymiz. Bunday xodimlar nodonlikka, turli bosimlarga va manfaatdor guruhlar tufayli korruptsiyaga moyil bo'lishlari mumkin. Ovoz berish uchun uyushgan saylovchilar ko'pchilik ovozini osongina o'zgartirishga erishishlari mumkin». ↩

55. Thomas Sowell, *Is Reality Optimal and Other Essays* (Stanford: Hoover Institution Press, 1993). ↩

56. Qarang: 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 (2014-yil 23-iyun).

economics21.org/commentary/sugar-subsidies-are-bitter-deal-american-consumers. Yaqin o'tgan yillarda shirinlik ishlab chiqaruvchilar va shakardan foydalanuvchi boshqa yirik korxonalar shakarni jahon narxlarida sotib olish mumkin bo'lgan Kanada, Meksika va boshqa mamlakatlarga kuchib o'tyaptilar. Savdo bo'yicha oldingi muhokamamizni davom ettirsak, shakar ishlab chiqaruvchi sanoat tarmoqlarida «ish o'rinlarining saqlab qolinishiga» yordam bergan import cheklovlari boshqa sanoat tarmoqlarida, ayniqsa, shakar asosiy hom ashyo hisoblangan sohalarda, ish o'rinlarining yo'qotilishiga olib keldi. ↩

57. Jeffrey Frankel, "The arguments against food and energy subsidies," World Economic Forum, August 18, 2014. https://www.weforum.org/agenda/2014/08/food-energy-subsidies-egypt-india-indonesia. ↩

58. Qarang: Holman W. Jenkins Jr., "How Uber Won the Big Apple," *Wall Street Journal*, 2015-yil 24-iyul. http://www.wsj.com/articles/how-uber-won-the-big-apple-1437778176. ↩

59. Qarang: John Voelcker, «Where Can Tesla Legally Sell Cars Directly To You? State-By-State Map: LATEST UPDATE». *Green Car Reports,* 2015-yil 22-april, n.p. www.greencarreports.com/news/1095337_where-can-tesla-legally-sell-cars-directly-to-you-state-by-state-map; Phil Kerpen, "Tesla and Its Subsidies." *National Review Online*, 2015-yil 26-yanvar, n.p. http://www.nationalreview.com/article/397162/tesla-and-its-subsidies-phil-kerpen. ↩

60. James Buchanan, *The Deficit and American Democracy* (Memphis: P. K. Steidman Foundation, 1984). ↩

61. Ashley Kirk, "European debt crisis: It's not just Greece that's drowning in debt," *Daily Telegraph*, 2017-yil 8-fevral. https://www.telegraph.co.uk/news/0/european-debt-crisis-not-just-greece-drowning-debt. ↩

62. Ushbu misol uchun Shimoliy Karolina shtati Universitetining iqtisod fanlari bo'yicha professori E. C. Pasurga [E. C. Pasour Jr.] o'z minnatdorchiligimizni izhor qilamiz. ↩

63. Eurostat, Statistics Explained, "Government expenditure on social protection." http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Government_expenditure_on_social_protection. ↩

64. Eurostat, Statistics Explained, "Population structure and ageing." http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Population_structure_and_ageing. ↩

65. James R. Schlesinger, "Systems Analysis and the Political Process," *Journal of Law & Economics* (1968-yil oktabr): 281. ↩

66. World Bank, "Subsidies and other transfers (% of expense)," International Monetary Fund, *Government Finance Statistics Yearbook* and data files. https://data.worldbank.org/indicator/GC.XPN.TRFT.ZS. ↩

67. Eurostat, Statistics Explained, "Total general government expenditure on social protection, 2016 (% of GDP % of total expenditure." http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=File:Total_general_government_expenditure_on_social_protection,_2016_(%25_of_GDP_%25_of_total_expenditure).png. ↩

68. Boshqalar buni lord Tomas Makoleyga tegishli deb hisoblaydi. Haqiqiy muallifni aniqlashning iloji yo'q. Ushbu mavzu bo'yicha qo'shimcha ma'lumot olish uchun quyidagiga murojaat qiling: Loren Collins, "The Truth About Tytler" Internet sahifa manzili: http://www.lorencollins.net/tytler.html. ↩

69. Ushbu masalaning batafsil tahlili uchun quyidagiga murojaat qiling: James Gwartney and Richard Stroup, "Transfers, Equality, and the Limits of Public Policy," *Cato Journal*, (1986-yilning bahori/yozi). ↩

70. Misol uchun quyidagiga murojaat qiling: 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), 78–91 betlar. ↩

71. Bu bo'yicha ma'lumot uchun quyidagilarga murojaat qiling: 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 (1990-yil fevral): 45–72 betlar. Bundan tashqari, Daniel Aaronson, Bhashkar Mazumder, and Shani Schechter, "What Is Behind the Rise in Long-Term Unemployment?" Federal Reserve Bank of Chicago, *Economic Perspectives* (2010-yil, 2-chorak): 28–51 betlar. ↩

72. Federal Safety Net, "Poverty and Spending Over the Years." Raqamlar kambag'al aholi uchun tibbiy sug'urta (Medicaid) xarajatlarini hisobga olmaydi. http://federalsafetynet.com/poverty-and-spending-over-the-years.html. ↩

73. OECD Data (2019), "Financial disincentive to return to work" (indicator). http://doi.org/10.1787/3ef6e9d7-en. ↩

74. Seymore Drescher, inglizchaga tajimon (London: Civitas, 1997): 27–28. ↩

75. Ron Haskins and Isabel V. Sawhill, *Opportunity Society* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press, 2009). ↩

76. Kato instituti xodimi Maykl Tannernig qayd etishicha, Qo'shma Shtatlarida davlat imtiyozlarining atigi 30%, xususiy xayriya tashkilotlarining esa shu kabi dasturlar bo'yicha ajratgan mablag'larining 82% o'z manfaatdorlariga yetib boradi. ↩

77. Adam Smith, *The Theory of Moral Sentiments*, Glasgow Edition of Oxford University Press (Indianapolis: Liberty Fund, Inc., [1790] 1976): 233–34. Kitob quyidagi Internet manzilida ham mavjud: https://www.econlib.org/library/Smith/smMS.html?chapter_num=7 - book-reader. ↩

78. Friedrich Hayek, "Pretence of Knowledge." Nobel Prize Lecture in Economics. Stockholm, Sweden. 1974-yil 11-dekabr. ↩

79. Jeffrey Frankel, "The arguments against food and energy subsidies," World Economic Forum, August 18, 2014. https://www.weforum.org/agenda/2014/08/food-energy-subsidies-egypt-india-indonesia. ↩

80. Oby Ezekwesili, “Why we need to end fisheries subsidies,” World Economic Forum, 2015-yil 2-oktabr. https://www.weforum.org/agenda/2015/10/why-we-need-to-end-fisheries-subsidies. ↩

81. *Omnipotent Government: The Rise of the Total State and Total War* (New Haven: Yale University Press, 1944). ↩

82. M. Czaika and C.R. Parsons, “The Gravity of High-Skilled Migration Policies,” *Demography*, 54 (2017): 603-bet. ↩

83. Freidman, Milton, *Capitalism and Freedom* (Chicago: University of Chicago Press, 2002). ↩

84. Alexis de Tocqueville, *Democracy in America* (New York: George Dearborn & Co., Adlard and Saunders, 1835): 1-Hajm, 5-Bob. Biz Qo'shma Shtatlarining mahalliy hokimiyatni boshqarish vakolati bugungi kunda qay darajada saqlab qolganini muhokama qilmaymiz. Bu munozarali masala. ↩

85. 2019-yilning oxirida professor Milovanov Pitsburg Universitetida professorlik lavozimidan Ukraina hukumatida Iqtisodiyot, savdo va qishloq xo'jaligini rivojlantirish vaziri lavozimiga ishga o'tdi va shu lavozimda 2020-yilning mart oyigacha xizmat qildi. ↩

86. Qarang: 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, 197–211 betlar. ↩

87. Albatta, yuzni aniqlash texnologiyasi dissidentlarni yoki ozchilik aholini kuzatishda foydalanilgani kabi yangi texnologiyalar qatag'on quroli sifatida ham ishlatilishi mumkin. ↩

88. YIga a'zo bo'lish istiqboli post-kommunist mamlakatlardagi islohotlar muvaffaqiyatiga ta'siri to'g'risidagi muhokama uchun quyidagiga murojaat qiling: Oleh Havrylyshyn, *Present at the Transition*, 6-qism (Cambridge: Cambridge University Press, 2020). ↩

89. “Buy any deans necessary, Letting academics pick magistrates has not worked in Guatemala,” *The Economist* (2019-yil 25-iyul): 37. https://www.economist.com/the-americas/2019/07/25/letting-academics-pick-magistrates-has-not-worked-in-guatemala. ↩

90. Shuningdek, Yogi: «Agar yo'l ayrilishiga kelsangiz, o'sha yo'ldan yuring», deb ham maslahat bergan. ↩

91. Amerika tadbirkorlar instituti prezidenti Artur Bruks [Arthur Brooks] baxtning asosiy omillarini o'rganuvchi yetakchi tadqiqotchilardan biri hisoblanadi. Uning qarashlari to'g'risida qisqacha ma'lumot uchun quyidagiga murojaat qiling: “A Formula for Happiness,” *New York Times*, 2013-yil 14-dekabr. Internet sahifa manzili: http://www.nytimes.com/2013/12/15/opinion/sunday/a-formula-for-happiness.html. ↩

92. Ko'p hollarda iste'molchilar qadrlagan narsalar bilan «markazlashgan rejalashtirish organlari» qadrlanishi lozim deb topgan narsalar o'rtasida farq borga o'xshaydi. 2019-yilda dunyodagi eng yosh milliarder Kayli Jenner edi. Biz unga tegishli lab bo'yoq mahsulotiga baho bermoqchi emasmiz, ammo minglab boshqa

mahsulot turlari mavjud bo'lishiga qaramasdan, odamlar aynan shu lab bo'yog'ini tanlashiga e'tiborni qaratmoqchimiz. ↩

93. Qarang: Michael Akers and Grover Porter "What is Emotional Intelligence (EQ)?" Internet sahifa manzili: http://psychcentral.com/lib/what-is-emotional-intelligence-eq/. ↩

94. Insoniy hislatlar bilan iqtisodiy muvaffaqiyat o'rtasidagi bog'liqlikni o'rgangan birinchi tadqiqotlardan birini ushbu kitob mualliflaridan biri olib borgan. Qarang: Randall K. Filer, "The Influence of Affective Human Capital on the Wage Equation," in Ronald Ehrenberg, ed., *Research in Labor Economics, Vol. 4* (Greenwich: JAI Press, 1981). ↩

95. Theresa Harold, "How a former Soviet state became one of the world's most advanced digital nations," Alphr.com, (2017-yil 30-oktabr) http://www.alphr.com/technology/1007520/how-a-former-soviet-state-became-one-of-the-worlds-most-advanced-digital-nations. ↩

96. Adidas AG, Financial Publications: https://www.adidas-group.com/en/investors/financial-reports. ↩

97. Michael Jarrett and Quy Nguyen Huy, "IKEA's Success Can't Be Attributed to One Charismatic Leader," *Harvard Business Review* (hbr.org), 2018-yil 2-fevral. https://hbr.org/2018/02/ikeas-success-cant-be-attributed-to-one-charismatic-leader. ↩

98. The World Bank, "Self-employed, total (% of total employment) (modeled ILO estimate)," International Labour Organization, ILOSTAT ma'lumotlar ba'zasidan 2019-yil aprel oyida olingan. https://data.worldbank.org/indicator/SL.EMP.SELF.ZS. ↩

99. Janene Pieters, "A Fifth Of Dutch Millionaires Are Farmers," *NLTimes.NL*, 2017-yil 12-sentabr. https://nltimes.nl/2017/09/12/fifth-dutch-millionaires-farmers. ↩

100. Bruno Dallago, Kier Discussion Paper No. 968, "Diverging Paths of Entrepreneurship in Post-Transformation Countries, a Comparative View"; Kyoto Institute of Economic Research, 2017-yil mart. http://www.kier.kyoto-u.ac.jp/DP/DP968.pdf. ↩

101. Tomas Stenli [Thomas Stanley] va Uilyam Danko [William D. Danko] o'zlarining mashhur «Qo'shnim millioner» (Atlanta: Longstreet Press, 1996) kitobida millionerlarga eng xos umumiy fazilat ularning uzoq muddat davomida tejab hayot kechirishlaridadir, deb qayd etadilar. Ularning yarmidan ko'pi hech qanday meros olmagan, 20 foizdan kamrog'i esa boyliklarining kamida 10 foizini merosdan olganlar. ↩

102. Qarang: "Your Top Debt Management Questions Answered." Dave Ramsey. N.p., 2014-yil 25-oktabr. Internet manzili: https://www.daveramsey.com/blog/the-truth-about-debt-management. ↩

103. Kredit kartasi bilan xarajat qilishga ishtiyoqlarini jilovlash uchun ba'zilarga ijodiy usullar kerak. Agar siz ham shunga moyil bo'lsangiz, iqtisodchi va moliyaviy masalalar bo'yicha maslahatchi Uilyam S. Vud kredit kartangizni muzlatgich ichiga qo'yishni maslahat beradi. Muz eriguncha sizning xarid qilishga ishtiyoqingiz ham sovushi mumkin. ↩

104. Justin Higginbottom, “Governments Finally Embrace The Sharing Economy,” Ozy.com, 2018-yil 30-sentabr. https://www.ozy.com/fast-forward/governments-finally-embrace-the-sharing-economy/89688. ↩

105. Professor Uilyam Vud [William C. Wood] bularni «SIT xarajatlari» deb ataydi. Vudga ko'ra «SIT ikki narsani: (1) kutilmagan to'lov haqida hisob kelganda, o'tirishni (sit down); hamda (2) kutilmagan hodisalar, sug'urta va soliqlarni anglatadi (surprises, insurance, taxes — inglizchada SIT deb qisqartirish mumkin)». ↩

106. Bundan tashqari, ba'zi musulmonlar uchun shariat qoidalariga binoan foiz to'lovlari to'lashga ruxsat berilmaganligi sababli, elementning oxirida tasvirlanganidek, shu kabi maqsadga erishuvchi daromad foydani bo'lishish shaklini oladi. ↩

107. Nils-Gerrit Wunsch, “Retail price of a premium pack of 20 cigarettes in selected European countries in 2017 (in GBP),” 2019-yil 3-aprel. https://www.statista.com/statistics/415034/cigarette-prices-across-europe. ↩

108. Hisob-kitoblarimizda investitsiyangizning yillik rentabelligi 7 foiz deb faraz qilingan. Shunday bo'lmasligi aniq. Hattoki o'rtacha yillik rentabellik 7 foiz atrofida bo'lsa ham, ushbu rentabellik yildan-yilga o'zgaradi. Bu pensiyaga chiqqanizgacha jamg'arilgan miqdorga ta'sir qilishi mumkin, lekin bu farq odatda kichik bo'ladi. ↩

109. Bu o'rtacha rentabellik Qo'shma Shtatlari bozorlariga xos, ammo boshqa rivojlangan mamlakatlarda ham rentabellik shu darajaga yaqin. Masalan, agar rentabellik Buyuk Britaniyada Qo'shma Shtatlariga qaraganda balandroq bo'lganda edi, unda xalqaro investorlar mablag'larini to rentabellik darajasi tenglashgunga qadar Buyuk Britaniyaga ko'chiradilar. Agar mamlakatdagi obligatsiyalar rentabelligi doimiy yuqori darajada bo'lsa, unda bu holat investorlar uchun shu mamlakatda (masalan, qarzni to'lash qobiliyati yoki valyuta qadrsizlanishi bilan bog'liq) yuqori risk borligini anglatadi. Boshqacha qilib aytganda, davlat obligatsiyalari bo'yicha yuqori rentabellik darajasi samarasiz davlat boshqaruvining belgisidir. 7 foiz (inflyatsiyani hisobga olgandan keyin) real rentabellik darajasi Dell va Microsoft kabilar aksiyalarining rentabellik darajasiga solishtirganda uncha katta tuyulmasligi mumkin. Biroq 7 foiz murakkab **yillik rentabellik darajasi**(?) sizning jamg'armangiz har o'n yilda ikki baravar ko'payishini anglatadi. Jamg‘arma hisob raqamlari va pul bozori investitsiya fondlari bo'yicha kuzatilgan 2 foizga teng stavkada (soliq to'lovlaridan keyin) mablag'larngizning ikki baravar ko'payishi uchun 35 yil talab etiladi. Izoh: Mablag'ingizning boshqa foiz stavkalarida ikki baravar ko'payishiga necha yil talab etilishini hisoblash uchun 70 sonini foiz stavkasiga (yillik o'rtacha rentabellik darajasiga) bo'ling. Bu gohida «70 qoidasi», aniqrog'i «72 qoidasi» deb ataladi. ↩

110. Krystyna Krzyzak, “CEE: A System In Flux,” *Investment & Pensions Europe, 2018-yil yanvar* (jurnal). https://www.ipe.com/pensions/country-reports/cee/cee-a-system-in-flux/10022463.article. ↩

111. Christopher Jarvis, “The Rise and Fall of Albania’s Pyramid Schemes,” *Finance & Development*, XVFning choraklik jurnali, 2000-yil mart, 37-hajm, 1-son.

https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2000/03/jarvis.htm. ↩

112. Ma'lum bir jamg'arma nomini aytib o'tganimizda ular boshqalariga nisbatan ma'qulroq demoqchi emasmiz. Investitsiya qilishdan oldin o'zingiz yaxshilab o'rganib chiqishingiz kerak. O'zingizning kelajagingizga investitsiya qilayotganingizni yodda tuting. ↩

113. Dimitar Boyadzhiev et al., *Morningstar* Manager Research EMEA, "Morningstar's European Active/Passive Barometer," 2019-yil fevral. https://www.morningstar.com/en-uk/lp/european-active-passive-barometer. ↩

114. Qarang: Jeremy J. Siegal, *Stocks for the Long Run*, 3rd edition (New York: McGraw Hill, 2002): 342–43. ↩

115. Qarang: Burton G. Malkiel, *A Random Walk Down Wall Street: The Time Tested Strategy for Successful Investing* (New York: W. W. Norton & Company, 2015): 177–78. ↩

116. Qarang: Burton G. Malkiel, *A Random Walk Down Wall Street: The Time-Tested Strategy for Successful Investing* (New York: W. W. Norton & Company, 2003): 189–190. Pay fondi biror muddat davomida yuqori daromad keltirishi uning kelajakda ham shunday darajaga erishishiga ishonch yo'qligi bo'yicha qo'shimcha ma'lumot uchun quyidagi manbaga murojaat qiling: Mark M. Carhart, "On Persistence in Mutual Fund Performance," *The Journal of Finance* 52, No. 1 (1997-yil mart): 57–82. ↩

117. Qarang: Burton G. Malkiel, *A Random Walk Down Wall Street: The Time-Tested Strategy for Successful Investing* (New York: W. W. Norton & Company, 2003): 180–181. ↩

118. Abraham Okusanya, "Lessons from 118 years of asset class returns data," *FinalytiQ*, 2018-yil 28-mart. https://finalytiq.co.uk/lessons-118-years-capital-market-return-data/. ↩

119. Hatto indeks fondlariga investitsiya qiladiganlar ham mutaxassislardan maslahat olishlari lozim. Soliq va yuridik sabablarga ko'ra, masalan kechiktirilgan soliq to'lovlaridan foydalanish, vasiyatnoma qoldirish yoki mulk egaligini boshqalarga vaqtinchalik topshirish, oqilona sug'urta rejasini tanlash va hokazolar mutaxassislar maslahatini talab qiladi. ↩

120. Qarang: Liqun Liu, Andrew J. Rettenmaier, and Zijun Wang, "Social Security and Market Risk," National Center for Policy Analysis Working Paper, No. 244, 2001-yil iyul. ↩

121. Inflyatsiyaga qarshi indekslangan obligatsiyalar boshqa mamlakatlar qatori Buyuk Britaniya, Germaniya, Rossiya Federatsiyasi va Shvetsiyada ham chiqariladi. ↩

122. OECD, Directorate for Employment, Labour and Social Affairs: Pension systems: "Ukraine: Pension system profile." https://www.oecd.org/countries/ukraine/45336467.pdf. ↩

123. OECD Project on Financial Incentives and Retirement Savings, Policy Brief N°1, "The tax treatment of retirement savings in private pension plans," 2018-yil dekabr. https://www.oecd.org/daf/fin/private-pensions/Tax-treatment-of-retirement-savings-Policy-Brief-1.pdf. ↩

124. Tranio, “Real estate agency commission rates in different countries,” 2017-yil 18-sentabr. https://tranio.com/articles/real_estate_agents_commissions_in_various_countries. ↩

125. Bank for International Settlements, Joint Forum, “Mortgage insurance: market structure, underwriting cycle and policy implications,” 2013-yil avgust. https://www.bis.org/publ/joint33.pdf. ↩

126. Eurostat, “Mean and median income by educational attainment level–EU-SILC survey.” Ma'lumot 2019-yil 27-avgustda yangilangan. https://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-datasets/-/ILC_DI08. ↩

127. Pay Scale, Inc. *College Salary Report Updated for 2019*. Quyidagi Internet sahifasidan olindi: www.payscale.com/college-salary-report/majors-that-pay-you-back/bachelors. ↩

128. *Bitcoin.org,* “Avoid Scams: Familiarize yourself with some of the most commonly observed bitcoin scams to help protect yourself and your finances—Free Giveaways.” https://bitcoin.org/en/scams#free-giveaways. ↩

129. Xolis tanga otilganda uning ikkala tomondan biri bilan tushish ehtimoli 50 foizga teng. «Bosh» va «orqa» tomonlar deganda tangada qirol, qirolicha yoki prezidentlar qiyofasi aks ettirilgani tushuniladi (bu tanganing «bosh» tomoni). Yevro tangasida esa milliy ramzlar aks ettirilgan tomoni «bosh» tomon hisoblanadi. Qizig'i shundaki, ba'zi tadqiqotlarga ko'ra, yevro tangalar «xolis» bo'lmay, ular ko'proq bosh tomoni bilan tushadi. (Agar siz shunga asoslanib pul yutqazib qo'ysangiz, mualliflar bunga javobgar emas ☺). ↩

Elementlarda keltirilgan adabiyotlar

1. Rag'batning kuchi
2. «Bosilmagan yo'l»
3. Imkoniyatlar va xarajatlar
4. Bozorlar va marjinalizm
5. Ixtisoslashuv va boylik
6. Foyda uchun hayotlarni qurbon qilish
7. Men — qalam va mening shajaram
8. Ish o'rinlari yoki boylik yaratish
9. Yaqqol va yashirin natijalar
10. Yalpi ichki mahsulot — u nima va u qanday o'lchanadi?
11. Xususiy mulk va muqobil qiymatlar
12. Qishloq xo'jaligi yerlarining kamayishi
13. Yordamga iltijolarni tsenzura qilish
14. Bozorlar va erkinlik
15. Quyosh bilan adolatsiz raqobat
16. Siznikimas xo'jayinlik qilishga
17. Siyosat va tashqi savdo
18. Energiya ishlab chiqarish va tejash
19. Ijtimoiy hamkorlik va bozor
20. Ukrainada konstitutsiyaviy islohotlar o'tkazish zarurati

Element 1.1 ga qaytish

Rag'batning kuchi

Muallif: Duayt Li

Mulohaza uchun savol: ushbu matnni o'qib, rag'batlantirish nima va nima sababdan u ahamiyatga egaligini o'ylab ko'ring.

Insonlarni muayyan faoliyatga chorlashning eng ishonchli yo'li bu ularni shu faoliyat uchun taqdirlash, ya'ni rag'batlantirishdan iborat. Bu shunchalik ravshanki, uni alohida ta'kidlab o'tishga arzimaydi, deb o'ylashingiz mumkin. Lekin uni qayd etishga arziydi.

Insonlarni foydali ishni qilishi uchun ularni taqdirlash (yoki ularga pora berish) lozim emas, deb aytishingiz mumkin. Rag'batlantirishning zarurligini tan olsangizda, foydali faoliyatga boshlovchi rag'batlantiruvchi omillarni qanday aniqlash oldindan ravshan emas.

Men yaqinda rag'batlantiruvchi omillardan xayrixoh maqsadlarda foydalinishga ba'zi insonlarda uchraydigan hissiy qarshilikka duch keldim. Zimbabve va Janubiy Afrikadagi fillarni muhofaza qiluvchi siyosatdan aholi manfaatdorligi tufayli fillar to'dasi ko'payib borayotganlini ta'kidlab o'tgan edim. Atrof-muhit muammolariga befarq bo'lmagan talabalardan biri agar fillarni muhofaza qilishning yagona yo'li odamlarning moddiy manfaatdorligiga bog'liq bo'lsa, unda ularni muhofaza qilinmagani ma'qul, deb javob qaytardi. Boshqacha qilib aytganda, agar oqibatda faqat fillarning o'zi jabr ko'radigan bo'lsa, u o'z printsipida qolishga tayor edi. Uning printsipiga asosan, o'ylaymanki, uning bu nuqtai nazariga xayrixoh bo'lganlar ham topiladi, yaxshi ishlar o'z manfaatini ko'zlash orqali emas, balki hamdardlik va g'amxo'rlikka asoslanishi kerak. Men unga agar uni hayotini saqlash uchun nozik jarrohlik amaliyoti zarur bo'lganda ushbu amaliyotni jarroxning o'rnida onasi bajarishiga rozi bo'lsa, unda men uning ma'naviy qarashidan ta'sirlangan bo'lar edim, deb aytishdan o'zimni tiya olmadim.

Odamlarni rag'batlarning zarurligiga ishontirish muvofiq rag'batlarni topishdan murakkabroq emas. Albatta, biz insonlarni ma'qul bo'lgan hatti-harakatlarni qilishga chorlovchi rag'bat tizimini istaymiz, ammo nimalar ma'qul o'zi? Ba'zi hollarda buning javobi aniq. Lekin har doim ham emas.

Har safar biror saxovatli ish qiliar ekansiz, yana boshqa bir saxovatli ish qilish imkoniyatingiz kamayadi. Bu resurslar tanqisligining muqarrar ta'siri bo'lib, u muqobil qiymat tushunchasida o'z aksini topgan. Har qanday holatda ham muqobil tanlov mavjud bo'lib, biz eng to'g'ri yo'lni tanlashimiz uchun odatda juda ko'p manbalardan ma'lumot izlashimiz zarur. Demak, rag'batning ikkita muhim vazifasi bor: (1) eng maqbul harakatlar to'g'risida ma'lumot yetkazib berish va (2) ularning ijrosini ta'minlash uchun odamlarni undash.

Rag'bat va Mahbuslarga Munosabat

Ba'zi hollarda faoliyatning ma'qul yo'nalishi aniq, bu esa odamlarni ushbu faoliyatga chorlovchi rag'batning kuchiga diqqatimizni qaratishimizga imkon beradi. Britaniya hukumatining 1860-yillarda Avstraliyaga mahbuslarni tashish bo'yicha kema kapitanlari bilan shartnoma tuzish amaliyoti bunga yaxshi misol bo'ladi. Avstraliyaga jo'natilgan mahbuslarning omon qolish darajasi atigi 40 foizni tashkil etib, bu hammaga ma'lum bo'lganidek, juda ham past ko'rsatkich hisoblangan. Insonparvarlik guruhlari, cherkov va davlat muassasalari ahloqiy nuqtai nazardan kelib chiqib, kapitanlarni mahbuslarning omon qolish darajasini oshirish uchun ular bilan yaxshi munosabatda bo'lishga chaqirdi. Ushbu chaqiruvga qaramasdan, yashash ehtimoli 40 foizligicha qoldi.

Nihoyatda, Edvin Chedvik ismli iqtisodchi rag'batlantirish tizimiga o'zgartirish kiritish bo'yicha taklif bilan chiqdi. Chedvik Angliyada kemaga chiqqan har bir mahbus uchun kapitanlarga haq to'lash o'rniga, ularga haqni kemadan Avstraliyaga qadam qo'ygan har bir mahbus uchun to'lashni taklif qiladi. Bu darrov keskin o'zgarishga olib keldi. Mahbuslarning omon qolish darajasi 98 foizgacha oshdi, chunki kapitanlarni mahbuslar sog'lig'ini himoya qilishga rag'batlantirish ortidan har bitta kemaga

joylashtirilgan mahbuslar soni kamaytirildi, ular safar davomida yaxshiroq ovqat bilan ta'minlandi va gigienaga e'tibor qaratildi[1].

Rag'batlantirish tizimini bevosita va bilvosita yaratish

Kerakli rag'batlar, mahbuslarni tashish misolidagi kabi, bevosita yo'l bilan yaratilishi mumkin. Qilinishi kerak bo'lgan narsa sizga oldindan ma'lumligi bois, uni bajarish uchun mukofot (masalan, naqd pul to'lovi) e'lon qilasiz. Afsuski, ko'pincha biz istagan hatti-harakatlar qarama-qarshi bo'lgan maqsadlarni taroziga tortib ko'rishni taqoza etadi. Ushbu hollarda bevosita rag'batlantirish tizimini yaratish haddan ziyod samarali bo'lishi mumkin, chunki bu odamlarni ikkilamchi narsalarga e'tibor bermaslikka olib keladi.

Sobiq Sovet Ittifoqi rag'batlantirishni to'g'ridan-to'g'ri tatbiq etish ehtimoli bilan bog'liq ziddiyatlarga to'la edi. Poyafzal ishlab chiqarish hajmini oshirishga qaratilgan rag'batlarga javoban korxona rahbarlari poyafzal o'lchamlarini talabni e'tiborga olmagan holda ishlab chiqarganlar. Bunday rag'batlantirish tizimi odamlarning xulqiga ta'sir etsada, u samarali iqtisodiyot uchun zarur bo'lgan ijtimoiy hamkorlikning rivojlanishiga olib kelmadi.

Agar maqsad odamlarni hamkorlikka undash bo'lsa, istalgan natija rag'batlantirishni bevosita joriy qilish yo'li bilan kamdan-kam hollarda amalga oshadi. Aksincha, rag'batlantirishni ijtimoiy munosabatlar ta'sirida paydo bo'lishiga olib keladigan umumiy qoidalar to'plami orqali bilvosita joriy qilish kerak.

Yo'l harakati hamkorlikka undovchi umumiy qoidalarning ahamiyatini namoyish qiladi. Tirbandlik vaqtida yo'l harakatining murakkabligidan qat'i nazar transport oqimi beixtiyor vujudga keluvchi ijtimoiy hamkorlikni aks ettiradi. Ushbu hamkorliksiz yirik shaharlardagi o'n minglab yo'lovchilar umidsiz yo'l harakati tirbandligida ushlanib qolgan bo'lar edi.

Haydovchilarni bunday samarali hamkorlikka olib keluvchi asosiy qoidalar oddiy: (1) yo'lning o'ng tomonidan harakatlanish; (2) yashil chiroqda harakatlanish,

sariq chiroqda tezlikni oshirish yoki to'xtashga tayyorlanish va qizil chiroqda to'xtash; (3) tezlikni cheklangan tezlik darajasidan soatiga 10 mildan oshirmaslik hamda (4) masofani saqlash. Ushbu qoidalar manzilimizga xavf-xatarsiz va qulay yetishga bo'lgan istagimizni barchaning manfaatiga xizmat qiluvchi qulay xulq namunasiga aylantiradi[2].

Qoidalar to'plami qanday qilib shaxsiy rag'batlantiruvchi omillarni ijtimoiy hamkorlikka chorlash uchun muhit yaratishiga bozor iqtisodiyoti eng yaxshi misoldir. Bozor iqtisodiyoti rag'bat omillarini bevosita yaratmaydi. Haqiqatan ham, bozorlar tub ma'noda umuman rag'bat yaratmaydi. Eng muhim rag'batlar shaxslarning sub'ektiv istaklaridan kelib chiqadi: sevgi topish rag'bati, hurmat qozonish, dunyoni yaxshiroq joyga aylantirish, oilasini ta'minlash kabilar. Bozor insonlarga o'z istaklarini boshqalarga bildirishi uchun imkon beruvchi turli rag'bat omillarini uyg'unlantiruvchi xulqiy qoidalardan iborat. Bozorning rag'batlantiruvchi omillari sifatida tanilgan narx, foyda va zararlar insonlarning o'zaro munosabatlari natijasida vujudga kelgan. Faqatgina bozorlar orqali bildirish mumkin bo'lgan ushbu rag'batlar ijtimoiy hamkorlikka olib keladigan ma'lumotga ega.

Yakuniy savollar: Nega shaxsiy rag'batlar bozorlar orqali ijtimoiy hamkorlikka olib kelishini endi tushuntira olasizmi? Shaxsiy rag'batlantiruvchi omillar dunyoni yaxshilik tomon boshlaydi, deb o'ylasizmi? Nega ha yoki nega yo'q?

Element 1.1 ga qaytish

---

1. Ushbu misol bo'yicha qo'shimcha ma'lumot olish uchun quyidagiga murojaat qiling: Robert B. Ekelund, Jr., and Richard Ault, *Intermediate Microeconomics: Theory and Applications* (Lexington, Mass.: D.C. Heath and Company, 1995), pp. 21–22. ↩

2. Transportlar oqimi bo'yicha misol quyidagi manbadan olingan: Paul Heyne, *The Economic Way of Thinking*, 8th ed. (Upper Saddle River, N.J.: Prentice-Hall, Inc.), chapter 1. ↩

Duayt Li qalamiga mansub «Rag'batning kuchi» sahifasi mualliflik huquqi bilan himoyalangan. Qayta nashr qilish yoki tarqatish bo'yicha ma'lumot uchun webmaster@fee.org ga murojaat qiling.

Element 1.2 ga qaytish

Bosilmagan yo'l

Muallif: Robert Frost

Mulohaza uchun savol: Chorrahadagi ikki yo'lning faqat bittasidan yurish mumkin. Usbu shart sayohatchini ikki yo'ldan bittasini tanlashga majburlaydi. Mazkur she'rni o'qirkansiz, tanlangan yo'ldan yurishning qiymatini aniqlang.

Kuz o'rmonidagi ayrilgan ikki yo'l,
Tanlashga ikkalasini ilojim ham yo'q,
Yer bag'irlagan qora bo'talar
Qat'iyatsiz ko'zlarimni jalb qilib turar
Va sayohatchi irodamni so'roqqa qo'yar.

Boshqasini tanladim men, biroq
Baqardihol yoqimliroqdir, e'tirozim bor.
Ko'klam maysasi kabi sof edi, ammo
Ikkalasin ham bilardim
Sayohatchi ehtiyojin qoniqtirar hamon.

Oyoq'da ezilmagan barglar ostida
Ikki yo'l shu tongda maftunkor edi.
Qaytarmanmi hech, deb parishon bo'lib,
Tanlamaganimni men qo'ydimku asrab,
Boshqa yana bir saharli kunga.

Xo'rsinib aytaman qayerlarda shuni:
Oradan yillar va asrlar utib,
O'rmonda ayrilgan ikki bo'lak yo'l,
Unutilganidan yurishga qildim men qaror,
Va buning albatta ahamiyati bor.

(Ingliz tilidan o'zbekchaga Oqila Elboeva tomonidan tarjima qilingan)

Yakuniy savol: Nima sababdan odamlar hayotda shunday ikki yo'lga to'qnashganda turli yo'llarni tanlaydilar? Sub'ektiv foyda va zarar tushunchalarini qo'llab, tushuntirib bering.

Element 1.2 ga qaytish

Robert Frost qalamiga mansub «Bosilmagan yo'l» sahifasi mualliflik huquqi bilan himoyalangan. Qayta nashr qilish yoki tarqatish bo'yicha ma'lumot uchun bartlebycom@aol.com ga murojaat qiling.

Element 1.2 ga qaytish

Imkoniyatlar va xarajatlar

Muallif: Duayt Li

Mulohaza uchun savol: quyidagilarni o'qiganingizda nima uchun tanqislik bizni tanlashga majburlashini o'ylab ko'ring.

Bozorlar ijtimoiy hamkorlikni qo'llab-quvvatlash orqali amal qiladi. U odamlarga o'z manfaatlarini ko'zlash uchun qo'shimcha ma'lumot va turtki beradi va bu, o'z navbatida, boshqalarga ham imkoniyatlar yaratadi. Men iqtisodiyotni tushunishda uning ba'zi tashkiliy qismlariga emas, balki butun iqtisodiy tizimga e'tiborni qarataman. Men inson faoliyatiga iqtisodiy fikrlashni tatbiq etishda muhim bo'lgan eng asosiy tushunchalardan boshlayman. Birinchisi, muqobil qiymat tushunchasi.

Cheklovlar va imkoniyatlar

Iqtisodiyotni qayg'uli fan deb atashadi, chunki u muammolarning eng muhimi hisoblanmish tanqislikni o'rganadi. Resurslarning tanqisligi sababli biz qayg'uli haqiqatga duch kelamiz, bu imkoniyatlarimiz cheklanganligidir. Qanchalik samarali ishlashimizdan qat'i nazar, biz hech qachon o'zimiz istagan miqdorda yarata ham olmaymiz, istagan miqdorda iste'mol ham qila olmaymiz. Istagimizning esa cheki yo'q. Tanqislik sababli bir narsaga yetishish uchun boshqa bir istalgan narsadan voz kechishmizga to'g'ri keladi. Demak, har bir ishimizning muqobil qiymati bor bo'lib, bu qiymat ushbu faoliyatni amalga oshirish uchun voz keshishga to'g'ri kelgan undan keyingi eng qardli faoliyatning qiymatiga teng.

Xarajatlarning hayotimizning barcha jabhasida mavjudligi imkoniyatlar cheklanganligining qayg'uli haqiqati aslida tanganing faqat bir yorqinroq tomoni ekanligidan dalolat beradi. Taqchillik cheklovlari faqat muqobil imkoniyatlar mavjud bo'lganda qiymatga ega bo'ladi. Tanlash uchun variantlarni bartaraf etsangiz, u bilan

bog'liq muqobil qiymat ham yo'qqa chiqadi. Mabodo, agar meni biror uyda yashashga, biror ishda ishlashga, biror ayolga uylanishga yoki biror mahsulotlar to'plamini iste'mol qilishga majbur etishsa, menda bularni amalga oshirishda hech qanday qiymat yuzaga kelmaydi. Demak, qiymatlarning ijobiy tomoni ularni keltirib chiqaradigan imkoniyatlardir. Imkoniyatlarimizning ko'payishi bilan barcha fayoliyatimizning qiymati ham oshadi.

Odatda xarajatlardan qutulishga urinsakda, aslida barcha faoliyatimiz qiymatlarini hisobga olib yashashga to'g'ri keladigan iqtisodiyotda yashaganimiz afzalroqdir. Balkim, shaxsan men uchun mahsulotlarni ularning bahosini hisobga olmasdan iste'mol qila olishim afzalroqdir, chunki shunda bu xarajatlar boshqalarning zimmasiga tushadi. Lekin agar boshqalar ham o'z faoliyatlari bilan bog'liq xarajatlarni hisobga olmasdan ularni menga yuklashsa, topgan afzalligim yo'qqa chiqadi. Natijada, oqilona tanlov qilish uchun bizda ma'lumot va asos bo'lmaydi. Agar ma'lum tanlov bilan bog'liq qiymatlar faqat ushbu tanlovni qilgan odamlargagina yuklansa, shunda biz mavjud imkoniyatlardan oqilona foydalana olamiz.

Bu bozor narxlarining afzalligini tushunishimiz uchun bir misol. Odamlar to'laydigan bozor narxlari tanlovlarning muqobil qiymatini aks ettiradi. Odatda, erkin bozorda tovar va xizmatlarni uni boshqalar to'lashga rozi bo'lgan narxdan yoki uni yaratishga ketgan sarf-xarajatdan arzonroq narxda sotib ola olmaysiz. Bu bozor tranzaktsiyasidan kelib chiqadigan ijtimoiy hamkorlikning muhim qismi hisoblanadi.

Manfaatdor guruhlar xarajatlarni hisobga olishni istamaydilar

Afsuski, ko'p iqtisodiy qarorlar bozor narxlariga asoslangan bozor munosabatlaridan kelib chiqqan holda emas, balki siyosiy sabablarga ko'ra davlat tomonidan qabul qilinadi. Bu siyosiy ta'sirga ega guruhlar uchun aholi hisobidan to'langan manfaatlarga egalik qilishiga imkoniyat yaratadi. Shubhasiz, siyosiy manfaatdor guruhlar doimo katta xarajatlarni oqlash uchun ularni haqiqiy qiymatini kamaytirib ko'rsatadilar. Ular ba'zi loyihalar juda ahamiyatli bo'lganligi sababli hattoki

ularning qiymatini hisobga olish kerak emas, deb ta'kidlaydilar.

O'qituvchilar ta'lim xarajatlarga nisbatan o'ta muhim masala deb hisoblaydilar; atrof-muhit himoyachilari yer sharini asrash shunchalik muhimki, atrof-muhitni saqlash bo'yicha loyihalar xarajatlaridan qat'i nazar amalga oshirilishi lozim deb hisoblaydilar; tibbiy tadqiqotlar grantlari sohiblari inson salomatligi o'ta muhimligi sababli xarajatlarni e'tiborga olish shafqatsizlik deb hisoblaydilar; Milliy san'atni qo'llab-quvvatlash jamg'armasi «san'atning qiymati insoniylikning asl mohiyati bilan bog'liq» va «uni pul bilan o'lchab bo'lmaydi» deb hisoblaydilar. (Bu men Milliy Xalq Radiosida eshitgan san'atni moliyalashtirish boyicha bayonotning asosiy ma'nosi.)

Bu bayonotlarning barchasini uyushgan guruhlarning davlat mablag'larini ko'proq jalb qilishga bo'lgan urinishi deb tushunish mumkin. Qiymatlarni hisobga olish pulning ahamiyatini bo'rttirib ko'rsatish degani emas. Pul – xarajatlarni ifodalashning qulay usulidir, lekin pulning o'zi hech narsaning qiymati emas. Agar taom uchun o'n dollarlik pul bilan to'lasam, pul xuddi xarajatdek ko'rinadi, lekin haqiqiy xarajat muqobil qiymatga, ya'ni taomdan keyingi eng qadrli variantning sub'ektiv qiymatiga teng.

Ahmoqona da'volar

Biror faoliyatning qiymatini hisobga olish zarur emas deb da'vo qilish bu mazkur faoliyatning amalga oshirishda uning muqobil variantlarini hisobga olish kerak emas degan fikr bilan teng. Bunday ochiq ahmoqona da'voning manfaatdor guruhlar tomonidan hanuzgacha ishlatilishi siyosiy bahslarda mantiqdan ko'ra hiyla-nayranglarning ustunligini yaqqol namoyish etadi. Biror faoliyatning boshqa mavjud variantlarini hisobga olmaslik shu faoliyat boshqa barcha narsadan qadrliroq bo'lsagina ma'noga ega bo'lishi mumkin. Lekin bu barcha resurslarimizni aynan shu faoliyatga yo'naltirishimiz darkor degan ma'noni anglatadi. Masalan, agar haqiqatan ham nafis orkestr musiqasi juda qadrli bo'lganligi uchun uning xarajatlarni hisobga olish shart bo'lmasa, unda hamma boshpanasiz, och va hech vaqosiz bo'lib, butun vaqtini orkestr musiqasini tinglashga sarf qilishi kerak edi. Bu shubhasiz ahmoqona, lekin bu juda

muhim narsa qiymatini hisobga olish kerak emas degan ahmoqona da'vodan bir zarracha ham farq qilmaydi.

Ikki va undan ko'p guruh ular loyihalarining xarajatlarini hisobga olmasdan moliyalashtirish kerak deb da'vo qilishi bilanoq, qiymatlarning ahamiyati ravshan bo'ladi. Yoshlarga ta'lim berish va bemorlarni davolash kabilarning ahamiyati xarajatlarni hisobga olmaslik darajasida muhim bo'la olmaydi, har holda resurslar taqchil bo'lgan dunyoda. Yoshlarga ko'proq ta'lim berish bemorlarni davolash xarajatlarini qisqartirish hisobiga amalga oshiriladi va aksincha. Bir narsaning qiymatiga e'tibor bermaslik, yana bir boshqasiga u nisbatan ahamiyatsiz deb qarash bilan teng.

Resurslar tanqisligi bilan bog'liq voqelik va undan kelib chiqadigan muqobil qiymat, manfaatdor guruhlarning xarajatlarni mensimasdan so'zamollik qilishidan qat'i nazar, siyosiy jaroyonlarga ta'sir ko'rsatadi. Siyosiy jarayonlarda muqobil qiymatni inobatga olish uchun bir-biriga raqobatbardosh variantlarni taqqoslash zarur. Afsuski, siyosiy jaronlardagi nuqsonlar va bir tomonlama mulohazalar davlat faoliyati bilan bog'liq muqobil qiymatni yetarlicha hisobga olishga xalaqit beradi. Kutilganidek, natijada muqobil variantlar yetarlicha hisobga olinmaydi. Resurslarni qadrli faoliyatdan qadrsizroq va ko'pincha belgilangan maqsadga zid bo'lgan faoliyatga yo'naltirish isrofgarchilikka olib keladi.

Bozor narxlari muqobil qiymatni to'liq aks ettirmaydi, lekin siyosiy qarorlar ko'pincha dastur xarajatlarining katta qismini hisobga olmasligini va natijada paydo bo'ladigan salbiy oqibatlarni hisobga olsak, bozor narxlari va muqobil qiymat bir-biriga qanchalik yaqin kelishini ko'rishimiz mumkin.

Xulosa uchun savol: yoshlarga ta'lim berish, bemorlarga tibbiy xizmat ko'rsatish va keksa aholiga nafaqa tayinlashda davlatning muqobil qiymatni e'tiborga olmasligi qanday kamchiliklar bilan bog'liq?

Element 1.2 ga qaytish

Duayt Li muallifligi ostidagi «Imkoniyatlar va xarajatlar» sahifasi mualliflik huquqi bilan himoyalangan. Qayta nashr qilish yoki tarqatish bo'yicha ma'lumot uchun webmaster@fee.org ga murojaat qiling.

Element 1.3 ga qaytish

Bozorlar va marjinalizm

Muallif: Duayt Li

Mulohaza uchun savol: quyidagilarni o'qib, korxonalar qanday qilib marjinal foyda va marjinal xarajatni tenglashtirish orqali mahsulot hajmi va qiymatini maksimal darajaga yetkazishini aniqlang.

Shaxsiy faoliyatingizda unumdorlikni oshirish uchun «marjinal tenglik» asosida qaror qabul qilishingiz lozim. Bu vaqtingizni turli faoliyatlarga taqsimlaganda har bir faoliyatdagi vaqtning marjinal qiymati bir-biriga teng bo'lishi kerakligini anglatadi. Marjinal tenglik nafaqat shaxsiy faoliyatda unumdorlikni oshirish uchun muhim, balki bu butun iqtisodiyotning muvaffaqiyatli faoliyati uchun ham katta ahamiyatga ega. Bozor narxlari orqali uzatilgan axborot va rag'batlar odamlar va korxonalarni o'z muammolarini hal qilish jarayonida o'zaro hamkorlikka chorlaydi. Natijada hamkorlik butun iqtisodiyot bo'ylab marjinal tenglik tomon yo'naladi. Ushbu jarayonni ko'rib chiqish bizga bozor narxlari undaydigan aloqa va hamkorlikning ustunliklarini tushunishimizda qo'shimcha ma'lumot beradi.

Igtisodiyotda faoliyat yuritayotgan ko'plab korxonalarning eng asosiy maqsadi foydani oshirishdan iboratdir. Biroq, ular qabul qilgan qarorlar boshqalarga ham ta'sir ko'rsatadi. Masalan, biror korxona ko'proq hajmda ishlab chiqarishi uchun u ko'proq taqchil resurslardan foydalanishiga va natijada boshqa korxonalar kamroq hajmda ishlab chiqarishiga to'g'ri keladi. Mukammal holatda har bir firma mahsulot ishlab chiqarish hajmini erkin tanlasada, u bir vaqtda iqtisodiyotning boshqa sohalarida boy berilgan qiymatini minimal miqdorga kamaytirishga harakat qiladi. Bu mukammal holatga erishish uchun, jumladan, ob-havo holati, resurslar kashfiyoti, mamlakatlar o'rtasidagi adovatlar, ishlab chiqarish texnologiyalari, millionlab ishchilar, resurs egalari va iste'molchilarning o'ziga xos sifatlari hamda sub'ektiv istaklari kabi ko'p ma'lumot talab etiladi.

Hech qaysi davlat muassasasi buncha ma'lumotga egalik qilish, uni doimiy ravishda yangilab turish va undan kerakli darajada foydalanishga qodir emas. Xayriyatki, ushbu ma'lumot bozor narxlari orqali uzatiladi; firmalar uchun ishlab chiqarish resurslarining narxlari ushbu resurslardan keyingi eng yaxshi muqobil variantlarda foydalanishdan keladigan marjinal qiymatlarni aks ettiradi. Demak, har bir korxona muayyan hajmda mahsulot ishlab chiqarish jarayonida xarajatlarni minimallashtiruvchi resurslar kombinatsiyasini tanlash orqali (bu har bir dollarlik ishlatilgan resurs unumdorligining tenglashtirishni talab qiladi[1]), mazkur faoliyat natijasida iqtisodiyotning boshqa sohalarida boy berilgan qiymatni minimallashtiruvchi resurslar kombinatsiyasini ham tanlaydi. Marjinal tenglik hayratlanarli darajadagi o'zaro muvofiqlashtirishni namoyish etadi; har bir korxonaga boshqa korxonalar uchun zarur ishlab chiqarish resurslarining qiymati ham ta'sir ko'rsatadi.

Mahsulot ishlab chiqarish va marjinal moslashishlar

Cheklangan resurslarimizdan eng samarali foydalanish uchun har bir korxona mahsulot ishlab chiqarish jarayonida boy bergan qiymatlar miqdorini (ya'ni, xarajatlarni) kamaytirishining o'zi yetarli emas. Har bir korxona o'ziga tegishli mahsulotni eng kam tannarxda ishlab chiqarayotgan bo'lsa ham, lekin barcha korxonalar jami ishlab chiqargan mahsulotlarining umumiy xarajati ancha yuqori bo'ladi. Masalan, ishlab chiqarish resurslarining eng arzon kombinatsiyasidan foydalanib har bir amerikalik uchun kuniga o'nlab bir martalik taglik ishlab chiqarishimiz mumkin. Shubhasiz, bu haddan tashqari ko'p bir martalik taglik ishlab chiqarishni taqozo etadi, chunki taglikning marjinal xarajati (garchi juda ham kam miqdorda bo'lsa ham) uning marjinal foydasidan ancha yuqori bo'ladi — yana bitta taglik ishlab chiqarish uchun boy berilgan qiymat (ya'ni, uning xarajati) taglikning bahosidan kattaroqdir. Jami tovarlar to'plamini ishlab chiqarishda resurslardan eng samarali foydalanish nafaqat har bir tovarni eng kam xarajat sarflab ishlab chiqarishni talab qiladi, balki har bir tovar uning marjinal qiymati marjinal xarajatiga teng

bo'lganga qadar ishlab chiqarilishi kerak.

Mazkur ma'lumot maksimal foyda olishga harakat qiluvchi korxonalarga eng yuqori qiymatga ega bo'lgan mahsulotlar kombinatsiyasini ishlab chiqarishga yordam beradi. Har bir firma oladigan foydasini ko'paytirish uchun mahsulotning narxi uning marjinal xarajatidan (ya'ni, boshqa korxonalar mahsulot ishlab chiqarishni kamaytirishi natijasida boy berilgan moddiy qiymatdan) yuqori bo'lsagina, ishlab chiqarish hajmini oshiradi[(2)]. Agar barcha firmalar narx marjinal xarajatga teng bo'lganga qadar hajmda mahsulot ishlab chiqarishsa, unda har bir firma oladigan foydasi va ishlab chiqarilgan jami mahsulotlarning qiymati maksimal darajaga yetadi. Bozor narxlari ishlab chiqarish bo'yicha qarorlarni o'zaro muvofiqlashtirishi tufayli ushbu qarorlar barcha korxonalar bo'yicha marjinal printsipi asosida tenglashadi. Bunda ba'zi korxonalarda mahsulot ishlab chiqarish hajmini oshirish va boshqalarida ishlab chiqarish hajmini kamaytirish orqali jami ishlab chiqarilgan mahsulotlarning umumiy qiymatini ko'paytirishning imkoni yo'q.

Erkinlik eng katta afzallikdir

Men yuqorida amalda hech qachon erishib bo'lmaydigan «mukammallik» darajasi haqida gapirdim. Tegishli marjinal ko'rsatkichlar hech qachon to'liq tenglikka kelmaydi, chunki xom ashyo va mahsulot qiymatlariga doimo o'zgarib turuvchi son-sanoqsiz istaklar, shart-sharoitlar va texnologiyalar ta'sir ko'rsatadi. Biroq, bozor narxlari doimo o'zgarib, yangi shart-sharoitlar to'g'risida ma'lumot berib turadi va marjinal tenglikka olib keluvchi faoliyatni rag'batlantiradi. Bu xarajatlarni kamaytiradi va ishlab chiqariladigan mahsulotning qiymatini oshiradi. Bozorning ushbu moslashtiruvchi kuchlari, har bir qaror qabul qilivchi shaxs tomonidan o'zgalar qarorlarini nazaridan chetda qoldirmasligini hisobga olgan holda, iqtisodiy qarorlar qiymatini maksimallashtirishni har qanday davlat rejalashtirish muassasasidan yaxshiroq uddalaydi.

Lekin bozorning eng katta afzalligi u ta'minlagan erkinlikdadir. Biror davlat muassasasi odamlarni katta-katta toifalarga ajratib, ularni o'zi ko'zlagan farovonlik

tomon qanday harakat qilishga chaqirishidan ko'ra odamlar o'z shaxsiy qadriyatlarini himoya qilishlari va o'z tashvishlarini o'zlari hal qilishlari mumkin. Masalan, agar tadbirkor kam ta'minlangan oilalardan yoshlarni ishga yollashni yoki biroz vaqtini volontyorlik faoliyatiga bag'ishlashni istasa, unda uning biznesi maksimal foyda olmasligi mumkin. Yoki ishchi xasta ota-onasidan uzoqqa ketib qolmaslik uchun katta maosh taklif qilgan uzoqdagi ishni tanlamasligi mumkin. Odamlar bunday qarorlarni kundalik qabul qiladilar va ular bilan bog'liq qadr-qimmatlarni hech qaysi siyosiy jarayonlar orqali almashib yoki siyosiy tashkilotlar tomonidan hisobga olib ham bo'lmaydi. Biroq, odamlar o'z qadr-qimmatlari va tashvishlarini qabul qilgan qarorlarining bozor narxlariga ta'siri orqali almashishlari mumkin. Bunda ular boshqalar ham ularning ushbu tashvishlarini o'z qarorlarida hisobga olishiga ishonch bilan qarashlari mumkin. O'zaro moslashishlar va muvofiqlashtirishlar natijasi o'laroq markaziy boshqaruvchi orqali yetishish mumkin bo'lgan miqdordan ancha mo'l boylik va imkoniyatlar yaratiladi.

Yakuniy savol: Davlat yoki firmadan qaysi biri ishlab chiqarish hajmini va uning qiymatini maksimal darajaga oshirishda yaxshiroq natijaga erisha oladi? Tushuntirib bering.

Element 1.3 ga qaytish

---

1. Misol uchun, agar 1 dollarlik X ishlab chiqarish resursining marjinal unumdorligi 2 ga teng bo'lsa, 1 dollarlik Y ishlab chiqarish resursining marjinal unumdorligi esa 1 ga teng bo'lsa, unda korxona X resursdan foydalanish hajmini 1 dollarga ko'paytirishi (bu esa mahsulotni 2 birlikka oshiradi), Y resursdan foydalanish hajmini esa 2 dollarga kamaytirishi (bu esa mahsulotni 2 birlikka kamaytiradi) orqali 1 dollarga kam xarajat sarf qilib, ayni miqdordagi mahsulotni ishlab chiqarishi mumkin. ↩

2. Agar firma monopolist bo'lsa, ushbu izohni qo'shimcha sharhlash talab etiladi, chunki bunda narx marjinal daromaddan farq qilishi bizga mikroiqtisodiyot fanidan ma'lum. Agar davlat tomonidan himoya qilinmasa, ushbu monopoliyaga bog'liq farqlik uzoq muddatga qiyoslansa ancha bezarardir. Haqiqatan ham, agar korxonalar

«monopoliya» hukmronligiga yetishishga harakat qilsa va vaqtinchalik bunga erishsa, unda faol iqtisodiyotning samaradorligi oshadi. ↩

Duayt Li muallifligi ostidagi «Bozorlar va marjinalizm» sahifasi mualliflik huquqi bilan himoyalangan. Qayta nashr qilish yoki tarqatish bo'yicha ma'lumot uchun webmaster@fee.org ga murojaat qiling.

Element 1.4 ga qaytish

Ixtisoslashuv va boylik

Muallif: Duayt R. Li

Mulohaza uchun savol: ushbu matnni o'qib, ixtisoslashuv, ixtiyoriy ayirboshlash va hamkorlik qanday qilib boylikning ko'payishiga olib kelishini o'ylab ko'ring.

Ijtimoiy hamkorlikning nihoyatda katta qismi bozor munosabatlari natijasida yuzaga keladi. Keling, shu hamkorlikdan kelib chiqadigan ba'zi afzalliklarni ko'rib chiqaylik. Umumiy olib qaraganda bu afzalliklar bizga ravshan. Agar faoliyatimizni qarama-qarshi maqsadlarni ko'zlab emas, balki o'zaro kelishuv asosida yuritsak, mehnat unumdorligimiz oshishi tabiiydir. Biroq, iqtisodiyotni chinakam tushunish uchun hamkorlik va unumdorlik o'rtasidagi bog'liqlikni ko'rib chiqishimiz kerak bo'ladi.

Kamdan-kam hollarda boylik osmondan yog'ilgan manna kabi keladi. Uni yaratish uchun inson tashabbusi, zakovati va asta-sekin o'z mevasini beradigan tabiiy qobiliyatlarga sabr-bardoshlik zarur bo'ladi. Bunisi bizga ravshan. Odamlar uchun boylikning tezda oddiy bir holatga aylanishi esa bozor munosabatlarining ishlab chiqarish unumdorligini oshirishda erishgan muvaffaqiyatlaridan biridir. Olim va siyosatchilar o'zlarining eng asosiy masalasi boylik taqsimoti deb bilishadilar va siyosiy ko'rsatmalarining ishlab chiqarishga to'sqinlik qilyapti degan har qanday xavotirni chetga surishadi. Ular qashshoqlikning sabablarini (yoki boylikning «nomuvofiq» taqsimlanishini) tinmay muhokama qiladilar, lekin aftidan boylikning sabalarini aniqlash jiddiy masala ekanligini unitib qo'yadilar. Kapitalizmning muvaffaqiyati ko'plab ziyoli odamlarni taqsimot faqat lug'atdagina ishlab chiqarishdan oldin kelishini ko'rishdan mahrum qildi.

Ixtisoslashuvning alohida roli

O'n sakkizinchi asr oxirlarida iqtisodiyot alohida intizom sifatida ajralib chiqqanida uning o'rganadigan asosiy masalasi ayon edi. Adam Smit iqtisodiyot bo'yicha kitobini «Millatlar boyligining tabiati va sabablarini tadqiq qilish» deb nomlagan va uning boylikni izohlashga bo'lgan qiziqishini kitobning birinchi sahifasidanoq sezish mumkin.

Smit kitobni quyidagi kuzatuvdan boshlaydi: «Mehnatning unumdorlik qobiliyati o'sishida eng katta o'zgarish . . . ko'rinishidan, mehnat taqsimoti tufaylidir». U ixtisoslashuv yoki mehnat taqsimotining ahamiyatini nina to'g'nag'ich fabrikasi misolida har bir ishchi diqqatini nina to'g'nag'ichni boshidan oxirigacha ishlab chiqarishga emas, balki ma'lum bir bosqichiga jalb qilishining afzalligini namoyish qiladi. Ixtisoslashuv orqali ishchilar malaka hosil qilishi, mehnat unumdorligini oshirish maqsadida asbob-uskunalardan foydalanishi hamda tinmay bir faoliyatdan ikkinchi faoliyatga o'tishi natijasida vaqt behuda yo'qolishining oldini olishlari mumkin. Ushbu afzalliklar aniq va ravshan, ammo unumdorlikning oshishi biz kutganimizdan ham ancha katta. Smitning hisob-kitobi bo'yicha, agar o'nta nina to'g'nag'ich ishab chiqaruvchi turli vazifalarga ixtisoslashsa, ular kuniga deyarli qirq sakkiz mingta nina to'g'nag'ich ishlab chiqarishlari mumkin bo'ladi. Ammo ularning har biri nina to'g'nag'ich ishlab chiqarish jarayonining hamma vazifalarini o'zi bajarishga harakat qilsa, Smit unda ularning har biri kuniga yigirmata yoki ular jami ikki yuzta nina to'g'nag'ich ishlab chiqara oladi, deb ishongan.

Biroq unumdorlikni chinakam oshirish uchun ishlab chiqarish hajmini oshirishning o'zi kifoya emas. Mutaxassis shaxsiy iste'moliga keragidan ortiqcha mahsulot ishlab chiqaradi. Katta hajmda mahsulot ishlab chiqarish mahsulot uni qadrlaganlar qo'liga yetib borsagina samarali hisoblanadi. Shunday qilib, ixtisoslashuvning afzallik tomoni odamlarning bir-biri bilan hamkorlik qila olish darajasiga bog'liq. Ixtisoslashuv natijasida yaratilgan mahsulotlardan o'ziga kerakligini olishi uchun har kim boshqalarga zarur mahsulotlarni ishlab chiqarishga ixtisoslashishi kerak. Bunday hamkorlikka, shuningdek, ixtisoslashuvdan unumdorlikka erishish uchun ayirboshlash yagona yo'l hisoblanadi.

Adam Smit ayirboshlash va unumdorlik o'rtasidagi o'zaro bog'liqlikning

ahamiyatini anglab, quyidagini qayd etadi: «[mehnat] taqsimoti darajasi doimo . . . bozor miqyosi bilan chegaralanishi kerak». Agar ayirboshlashni faqat kichik qishloq doirasida amalga oshira olsangiz, unda sizning unumli ixtisoslashuv darajangiz nihoyatda cheklangan. Masalan, agar kishining muvaffaqiyatini faqat bir necha odamlargina qadriga yetsa va shunga yarasha taqdirlasa, qancha odam, iste'dodi buyukligidan qat'i nazar, yozuvchilik, rassomchilik yoki musiqa asbobi chaluvchisi kasblarini tanlashi mumkin? Shunday holatlarda, ko'p odamlar barcha hunarlarning egasiga aylanishi mumkin, lekin hech birida usta bo'la olmaydi. Bozor qanchalik cheklangan bo'lsa, ixtisoslashuvning unumdorlik salohiyati ham shunchalik cheklangan bo'ladi.

Bozorning kengayishi

Ixtisoslashuv bilan bozor miqyosi or'tasidagi bog'liqlik xususiy mulk va ixtiyoriy ayirboshlashga asoslangan bozor hamkorligining ahamiyatiga yana bir dalildir. Hamkorlikni bozorlarsiz, hech bo'lmasa, bizga tanish bozorlarsiz ham amalga oshirish mumkin. Oila a'zolari o'zaro yaqinlik va umumiy tashvishlardan kelib chiqib, bir-birlari bilan hamkorlik qiladilar. Kichik korxona ishchilari umumiy maqsadni ko'zlab va hamkasblari ta'siri natijasida hamkorlikda ishlashlari mumkin. Cherkov, klub va boshqa nisbatan kichikroq ijtimoiy tashkilotlarda ham xuddi shunday holatni kuzatish mumkin. Oila, korxona va ijtimoiy tashkilotlar doirasidagi hamkorlikni munosabatlarni ayirboshlash natijasi deb izohlash mumkin. (Geri Bekkerning oila to'g'risidagi maqolalari hamda korxonani «shartnomalarning zanjiri» deb ta'riflashi ushbu izohlarga yaxshi misol bo'ladi.) Lekin o'zaro yaqinlik va umumiy maqsadlarga bog'liqligi tufayli bu munosabatlar kichik guruhlar bilan cheklanib qoladi.

Bozor unumdorligining ahamiyatli tomoni shundaki, u hamkorlik miqyosini nihoyatda kengaytiradi va shu sababli unumli ixtisoslashuv imkoniyatimizni oshiradi.

Shubhasiz, bozorlarning kengayishi transport va aloqa tarmoqlarining rivojlanganlik darajasiga bog'liq. Ammo transport, yozma va og'zaki aloqalarning rivojlanganlik darajasi bozor narxlari orqali uzatilgan ma'lumotlarsiz va bozor narxlari

rag'batlantirishidan vujudga kelgan hamkorliksiz ixtisoslashuvning afzalliklaridan to'liq foydalanish uchun kifoya emas. Braziliyaliklar jinsi kiyimlarini ko'proq xarid qilish bo'yicha istaklarini dunyo mamlakatlaridagi barcha kiyim-kechak ishlab chiqaruvchilarga ketma-ket faks, elektron pochtasi va telefon orqali xabar berishlari mumkin. Balkim, bularni yer sharining har qanday nuqtasidan bir kechada yetkazib berish mumkin ham deylik. Biroq, nisbiy bozor narxlarining o'zgarishi to'g'risidagi ma'lumotlarsiz Braziliyaliklar paxta yetishtiruvchilarning, qishloq xo'jaligi uchun kimyoviy mahsulotlar ishlab chiqaruvchilarning, bo'yoq ishlab chiqaruvchilarning, to'qimachilik sohasi ishchilarining, yuk mashinasi haydovchilarining, samolyot uchuvchilarining, savdogarlarning va son-sanoqsiz boshqa odamlarning jinsi kiyimlarini talab qilingan miqdorda va fasonda Braziliyaga yetkazib berish bo'yicha alohida hatti-harakatlarini muvofiqlashtirishga rag'batlantira olmaydi.

Xolis bozor

Bozorning shaxsiy hissiyotlardan yiroqligi tez-tez tanqid ostiga olinib turadi. Ehtimol shundaydir, lekin aynan shu sababdan ham bozor hamkorlikka asoslangan ixtisoslashuv miqyosini nihoyatda kengaytiradi. Bozor narxlaridan kelib chiqib faoliyat yuritganda odamlar kim bilan hamkorlik qilayotganlari va kimlar bu hamkorlikdan manfaatdor ekanligi to'g'risida ma'lumotga ega bo'lishlari yoki ular to'g'risida g'amxo'rlik qilishlari shart emas.

Turli madaniyatlar o'rtasidagi hamkorlikni va global uyg'unlikni rivojlantirishda hech qaysi davlat diplomatlarining hatti-harakatlari bozorga teng kela olmaydi. Aynan bozor munosabatlariga asoslangan hamkorlik va uyg'unlik hamda buning natijasida yuzaga keladigan ixtisoslashuv boylik yaratilishini tushuntirib bera oladi.

Yakuniy savol: Nima sababdan hamkorlik va ixtiyoriy ayirboshlash ixtisoslashuv natijasida unumdorlikni oshishiga olib kelishini tushuntirib bera olasizmi?

Element 1.4 ga qaytish

Duayt Li qalamiga mansub «Ixtisoslashuv va boylik» sahifasi mualliflik huquqi bilan himoyalangan. Qayta nashr qilish yoki tarqatish bo'yicha ma'lumot uchun webmaster@fee.org ga murojaat qiling.

Element 1.6 ga qaytish

Foyda uchun hayotlarni qurbon qilish

Muallif: Duayt R. Li

Mulohaza uchun savol: Avtomobil ishlab chiqaruvchilar foyda uchun inson hayotidan kechadilarmi? Nima sababdan inson hayotining qiymati va foyda o'rtasida tafovut bo'lishi mumkin?

Odamlar hayotning bebaholigi to'g'risida tez-tez gapirsalarda, ular har kuni hayotlariga o'z faoliyatlari orqali baho beradilar. Odamlar xushchaqchaqlik qilish uchun yoki qulaylik va mablag' tejash maqsadida doimo ehtiyot choralalariga rioya qilmasliklari tufayli hayotlarini xavf ostiga qo'yadilar. Odamlar o'zlari qardlagan narsalarga erishish uchun o'z ixtiyorlari bilan tavakkalchilikka qo'l urib, o'z hayotlariga baho beradilar. Ular hayotlarining marjinal qiymati hattoki keragidan ortiqcha ovqatlanish, jismoniy mashq qilmaslik, haydashda tezlikni oshirish kabi harakatlar natijasida olgan zavq darajasidan ham pastroq ekanligini o'z hatti-harakatlari orqali namoyish etadilar.

Afsuski, odamlar tavakkal qilganda, gohida achinarli hodisalarga duch keladilar. O'zlarini xavf ostida q'oyganlari tufayli jiddiy jarohat olganlarga achinish tabiiy holdir. Ammo hamdardligimiz tufayli voyaga yetgan odamlarning tavakkal ishga qo'l urishlariga aralashishimiz ularga yaxshilik qilyapmiz degani emas, chunki ular afzal ko'rgan va o'z vaziyatlaridan kelib chiqib amalga oshirgan faoliyatlari ular uchun mantiqan to'g'ri bo'lishi mumkin. Shunday bo'lsada, (1) hayotning marjinal qiymati bebaho emasligini tan olmaydigan hamda (2) narx va foyda odamlarga o'z xohish va istaklari to'g'risida korxonalarni xabardor qilishlarining samarali uslublari ekanligini tushunmaydigan xolis niyatli odamlar bu boradagi siyosatlarga befarqligini yoki qo'llab-quvvatlashini biz har kuni kuzatishimiz mumkin. Korporatsiyalar foyda uchun inson hayotiga xavfli mahsulotlar ishlab chiqarishini eshitib, bu toifadagi odamlar ahloqiy nuqtai nazardan bunga norozi ekanliklarini darrov bildiradilar.

Odamlar har kuni yetarli darajada xavfsiz bo'lmagan mahsulotlardan foydalanganliklari bilan bog'liq baxtsiz hodisalar tufayli jarohat oladilar yoki halok bo'ladilar. Amaldagi huquq tizimi baxtsiz hodisa tufayli jarohat olganlarni «xavfli» mahsulotlar ishlab chiqaruvchilar ustidan sudga da'vo bilan murojaat qilishga bu qadar undashi hech qachon avval bu darajada kuzatilmagan. Bu kabi da'volarning ko'payishiga da'vogarlar va ularning advokatlariga to'lov miqdorining kattaligi sabab bo'lib, gohida bu to'lov miqdori nihoyatda katta bo'lishi ham mumkin. Masalan, 1999-yilda General Motors korxonasi olti nafar kishiga ularning 1979-yilda ishlab chiqarilgan Malibu avtomobiliga soatiga tezligi 50-70 mil bo'lgan va mast kishi tomonidan boshqarilgan mashina kelib to'qnashuvi natijasida yonib ketishi tufayli, ular kuyishdan olgan jarohatlari uchun ular foydasiga 4,9 milliard dollar to'lashi to'g'risida ajrim chiqarilgan edi[1].

Korporatsiyalar ko'proq foyda olish uchun inson hayotini xavf ostiga qo'yadi degan ayblovlarning yangrashi, sud hay'at a'zolari qarorlariga va aholi fikriga ta'sir ko'rsatib, katta to'lov to'lash to'g'risida hukm chiqarilishiga sabab bo'lishi mumkin.

Bu ayblov adolatlimi? Shubhasiz. Biroq, bu korporatsiyalarni tanqid qilish degani emas, balki bu bozor iqtisodiyoti to'g'ri faoliyat yuritayotganini aks ettiradi. Korporatsiyalar ko'proq foyda olish uchun tez-tez mijozlari hayotidan kechib turishidan biz hammamiz manfaatdor bo'lamiz. To'g'ri, omadimiz chopgan, chunki korporatsiyalarni ularning foydasini oshirish uchun xavfliroq mahsulotlarni ishlab chiqarishga yo'l qo'yadigan iqtisodiyotda yashaymiz. Foyda uchun hayotdan kechishning ma'qulligi sut, pechenye yoki yotishdan oldin kitob o'qish kabi quvonchli hodisa bo'lmasada, u hayotimizning achchiq haqiqati.

Haqiqat esa taqchillik bilan bog'liq. Kerakli mahsulotlarni ishlab chiqarish imkoniyati cheklangan. Agar biz biror narsani ko'proq istasak, boshqa narsalarni kamroq bo'lishiga kifoyalanishimizga to'g'ri keladi. Foyda uchun xavfsizlik choralariga e'tiborning susayishidan norozi bo'lganlar, ushbu haqiqatni e'tibordan chetda qoldiradilar. Masalan, agar mashinalar «Sherman» tanklari kabi ishlab chiqarilganda edi, yo'l harakati bilan bog'liq halokatlar soni qisqargan bo'lar edi. Lekin bu qo'shimcha xavfsilik benzin iste'molining oshishiga, qulaysizlikka, tezlikning pasayishiga va

to'xtash joyining qulaysizligiga olib kelgan bo'lar edi. Tankomobil uchun haddan tashqari katta narx to'lab, natijada ko'plab boshqa narsalarni xarid qila olmasligimizni aytmasa ham bo'ladi. Avtomobil xavfsizligi tankomobil darajasiga yetmasidan ancha avvalroq, qo'shimcha umr davomiyligining marjinal qiymati voz kechishga to'g'ri kelgan boshqa narsaning marjinal qiymatidan ancha kichik bo'lgan bo'lar edi. Yo'l harakati bilan bog'liq o'lim darajasini avtomobillarni imkon qadar xavfsiz qilib ishlab chiqarish orqali iloji boricha kamaytirish mantiqqa to'g'ri kelmaydi.

Foyda orqali muloqot qilish

Lekin xavfsizlik darajasining qanchasi yetarli hisoblanadi? Javob har bir shaxsga bog'liq. Masalan, ba'zi odamlar uchun mototsikl haydash shunchalik yoqadiki, halokatdan omon qolish ehtimoli avtomobilga nisbatan 17 barobar kam bo'lishiga qaramasdan, ular mototsikldan foydalanishda davom etaveradilar. Odatda odamlar daromadlari oshganda yoki ularga ko'p odamlar qaram bo'lganda ko'proq xavfsizlikni talab qiladilar. Men universitetda o'qigan davrimda bitta eshigi yaxshi yopilmaydigan eski «Volkswagen Bug» haydardim. Men xavfsizlikdan ko'ra ko'proq ta'limni tanladim. Endi oilali bo'lganim va daromadim ko'payganligi bois, xavfsizlikni kuchaytirish uchun pul to'lashga tayyorman va shuning uchun ham Sherman tanki bo'lmasada, unga yaqinroq bo'lgan «Suburban» mashinasini haydayman.

Odamlar xavfsizlikka bo'lgan talablarini avtomobil ishlab chiqaruvchilarga qanday bildiradilar? Turli mashinalar uchun ular to'lashga tayyor narxlar va shu narxlar natijasida olingan foydalar orqali. Sherman tanki kabi xavfsizlikka ega mashina ishlab chiqarish foyda olib kelmaydi, chunki uni hech kim sotib olmas edi. Avtomobil ishlab chiqaruvchi korxonalar iste'molchilar xush ko'rgan avtomobil dizaynlarini amalda tatbiq etish orqali ko'proq foyda oladilar. Demak, agar mashina ishlab chiqaruvchilar ko'proq foyda olish maqsadida xavfsizlik darajasini pasaytirsa, demak ular istaklarimizga mos harakat qilgan bo'ladilar.

Bu xatolar bo'lmaydi degani emas. Narx va foyda iste'molchilarning avtomobilga bo'lgan istaklarining har bir jihati to'g'risida ma'lumotni jarroxlik aniqligi bilan bera

olmaydi. Biroq, avtomobil xavfsizligini ta'minlashda foydaning roli shundaki, agar avtomobil ishlab chiqaruvchi iste'molchilar istagini bajarmasa, buni bajarishga tayyor boshqa avtomobil ishlab chiqaruvchilar uchun foyda olish imkoniyati oshadi. Ushbu bozor jarayoni a'lo darajada ishlamasada, u har qanday boshqa jarayondan yaxshiroq ishlaydi.

Afsuski, mahsulot xavfsizligi yetarli darajada ta'minlangan taqdirda ham, baxtsiz hodisalar tufayli odamlarning jarohat olishi yoki halok bo'lishi to'xtamaydi. Bu baxtsiz hodisalar inson hayotiga zomin bo'lishini va moliyaviy xarajatlarga olib kelishini anglash qiyin emas. Shuningdek, agar mahsulotning xavfsizlik darajasiga yaxshi e'tibor berilganda edi, yetkazilgan zarar darajasini kamaytirish mumkinligini tushunish ham qiyin emas. Lekin millionlab odamlar qo'shimcha xavfsizlikdan voz kechib, tejalgan mablag'ni ta'lim, dori-darmon, kiyim-kechak yoki uy-joyga sarflash imkoniyatiga ega bo'lishlarini ko'rish sirtdan ayon emas. Ta'lim darajasining oshishi, dori-darmon, kiyim-kechak va uy-joy sifatlarining yaxshilanishi umr ko'rish davomiyligining oshishi bilan bog'liq. Baxtsiz hodisa tufalyli kimlar hayotdan ko'z yumganini aniqlash qiyin emas, lekin bozor narxlari va foyda orqali boshqarilgan iqtisodiy tizim natijasida erishilgan farovonlik tufalyli kimlar bevaqt o'limdan saqlab qolinganini biz hech qachon bilmaymiz. Biroq, ikkinchi guruhga kiruvchi odamlar soni birinchi guruhga kiruvchilar sonidan ancha kattaligi shubhasiz.

Yakuniy savol: narxlar va foyda korxonalarga qanday qilib sizning va boshqa iste'molchilarning istaklari to'g'risida ma'lumot beradi?

Element 1.6 ga qaytish

---

1. Haqiqiy to'lov miqdori kamroq bo'lsa ham, u sud ishiga taaluqli qo'shimcha xavfsizlikning odamlar baholagan adolatli miqdoridan ham ancha katta bo'ladi. 2000-yilning martida da'vogarlar 400 million dollarga kelishishni taklif qildi, lekin General Motors bu ish bo'yicha apellatsiya berishda davom etish uchun rad javobini berdi. ↩

Duayt Lining «Foyda uchun hayotlarni qurbon qilish» maqolasi mualliflik huquqi bilan himoyalangan. Qayta nashr qilish yoki tarqatish bo'yicha ma'lumot uchun webmaster@fee.org ga murojaat qiling.

Element 1.8 ga qaytish

Men – qalam va mening shajaram

Muallif: Leonard E. Rid

Mulohaza uchun savol: ushbu matnni o'qib, bozorlar qanday qilib millionlab odamlarni bir-birlari bilan hamkorlik qilishga chorlovchi tarmoqni barpo etishini tushuntirib bering.

Men grafitli qalamman, yozish va o'qishni biladigan barcha bolalar hamda kattalarga tanish oddiy yog'och qalamman. Yozish — bu mening kasbim va ko'ngilochar mashg'ulotim. Faqat shu qo'limdan keladi.

Men nima uchun shajaramni yo'zishim lozimligiga qiziqayotgan bo'lsangiz kerak. Avvalambor, hikoyam qiziqarli. Undan keyin, men daraxt, quyosh botishi yoki hatto chaqmoq chaqishi kabi mo'jizalardan ham jumboqliroqman. Afsuski, mendan foydalanuvchilar meni odatdagidek qabul qilib, menga xuddi arzimas, nasl-nasabi yo'q bir narsadek qaraydilar. Bu takabbur munosabat meni o'rtamiyona darajaga tushuradi. Bu o'ta chuqur alamli xato bo'lib, uning uzoq davom etishi insoniyat uchun xavflidir. Nega deganda, donishmand G. K. Chesterton ta'kidlaganidek: «Biz mo'jizalar yo'qligidan emas, balki mo'jizalarga e'tiborimiz yo'qligidan kasodga uchrayapmiz.»

Men, Qalam, garchi oddiy ko'rinsam ham, sizning hurmat va e'tiboringizga loyiqman. Men shuni isbotlashga harakat qilmoqchiman. Aslida, agar meni tushuna olsangiz — uzr, buni birovdan talab qilishning o'zi katta narsa — agar men mo'jizaning ramzi ekanligimni anglasangiz, insoniyat umidsizlik bilan qo'ldan boy berayotgan erkinlikni saqlab qolishga o'z hissangizni qo'shgan bo'lasiz. Sizga jiddiy dars berishim mumkin. Avtomobil, samolyot yoki idish yuvish mashinasiga qaraganda bu ish mening qo'limdan yaxshiroq keladi, chunki men ko'rinishimdan juda oddiyman.

Oddiymi? Hanuzgacha dunyodagi hech bir inson meni qanday yasashni bilmaydi. Hayoliy narsadek tuyuladi, to'g'rimi? Ayniqsa, faqat Qo'shma Shtatlarining o'zida menga o'xshaganlardan har yili bir yarim milliard dona ishlab chiqarilishini

hisobga olsak.

Meni qo'lingizga olib, e'tibor bilan qarangchi. Nima ko'ryapsiz? Ko'zga tashlanadigani ko'p emas: ozroq yog'och, lak, yorliq, grafit, ozroq temir va o'chirg'ich.

Sanoqsiz ajdodlar

Siz o'z shajarangizning juda uzoq vaqt oldingi qismini chiza olmaganingiz kabi menga ham barcha ajdodlarimni nomlab, tushuntirib berish qiyin. Shunday bo'lsada, nasl-nasabimning qanchalik boy va murakkabligini tasavvur qilishingiz uchun ularning ba'zilarini keltirib o'tmoqchiman.

Mening shajaram haqiqatdan ham daraxtning o'zidan, aniqrog'i, Shimoliy Kaliforniya va Oregonda o'suvchi tekis chiziqli kedr daraxtidan boshlanadi. Endi kedr daraxtini kesib, temir yo'lgacha yetkazish uchun ishlatilgan arra, yuk mashinalari, arqon va boshqa son-sanoqsiz asboslarni tasavvur qiling. Shu ishlab chiqarish jarayoniga qanchadan-qancha odamlar jalb qilingani va qanchadan-qancha ish mahorati talab etilgani to'g'risida bir o'ylab ko'ring: rudani qazib olish, po'latni eritib, undan arra, bolta va motorlar yasash; kanop tolasi yetishtirish va uni mustahkam arqonga aylantirish; daraxt kesuvchilar uchun baraklar, karavotlar, oshxonalar, ovqat tayyorlash, oziq-ovqat yetishtirish va hokazolar. Daraxt kesuvchilar ichadigan har bir chashka kofeni tayyor holatga keltirish uchun uning ustida minglab odamlar mehnat qilganlar!

Yog'ochlar keyin Kaliforniyaning San Leandrodagi zavodga jo'natiladi. Vagonlar, relslar va lokomotivlarni ishlab chiqarib, temir yo'l aloqa tizimini yaratgan qanchadan-qancha odamlarni tasavvur qila olasizmi? Bu behisob mehnatkashlar legioni mening ajdodlarimdir.

Endi San Leandrodagi taxta tayyorlash zavodini qarab chiqaylik. Kedr yog'ochi dyuymning to'rtdan biridan ingichkaroq qalinlikda qalam uzunligiga teng taxtachalarga kesiladi. Keyin ular tandirda quritilib, ayollar yuziga pardoz bergani kabi ularga ham rang beriladi. Odamlar meni rangsiz oq ko'rinishimni emas, balki chiroyli ko'rinishimni xohlaydilar. Taxtachalar keyin mumlanib, yana bir bora tandirda

quritiladi. Bo'yoq va o'choqlarni tayyorlash, isitish, yorug'lik va elektr energiyasini ta'minlash, tasmalar, motorlar va zavod uchun kerakli boshqa narsalarni yasash uchun qancha mehnat va mahorat ketgan? Zavoddagi farroshlarchi, ular ham mening ajdodlarimmi? Albatta, undan tashqari Tinch okeani gaz va elekt kompaniyasining gidroelektr stansiyasi dambasiga beton quygan quruvchilar ham ajdodlarim bo'ladi!

Oltmish vagon taxta mahsulotlarini mamlakat bo'ylab tashishda ishtirok etgan yaqin va uzoq qarindoshlarni ham unutmang.

Tejamkor ota-onamning jamg'argan kapitali hisobiga qurilgan 4 miliion dollarlik asbob-uskunalar va binodan iborat qalam zavodiga kelgandan so'ng, har bir taxtachaga murakkab uskuna bilan sakkizta ariqcha tilinadi, keyin boshqa uskuna bilan har ikkinchi taxtachaga grafit qo'yib chiqiladi, undan keyin yelimlanadi va ustiga boshqa taxtacha qo'yiladi — xo'ddi sendvich yasagandek.

Dastgoh shu yog'och sendvichdan men va yetti og'alarimni o'yib yasaydi. Grafitimning o'zi ham murakkab bir narsa. Grafit Seylonda qazib olinadi. Konchilarni, ularning asboblarini yasovchilarni, grafit tashish uchun qog'oz qoplarni va ularni tugish uchun ip ishlab chiqaruvchilarni, kemaga yuklarni ortuvchilarni va kemalarni yasovchilarni ham hisobga oling. Hattoki mayoq nazoratchilari va kemalarga yo'l ko'rsatuvchi mutaxassislar ham mening dunyoga kelishimga hissa qo'shganlar.

Grafit tarkibida qayta ishlashda qo'llaniladigan ammoniy gidroksidi bor Missisippi loyi bilan aralashtiriladi. Keyin sulfat kislotasi bilan qayta ishlangan hayvon yog'i kabi sulfatlangan yog'lar bilan namlantiruvchi vositalar qo'shiladi. Bir qator asbob-uskunalardan o'tganidan keyin, aralashma kolbasaga o'xshash shakllarda chiqib keladi. Keyin uni kesib, quritiladi va 1000 darajali haroratda bir necha soat pishiriladi. Grafitlarning mustahkamligi va silliqligini oshirish uchun ularga parafin mumi, vodorodlangan tabiiy yog'lar va Meksikadan keltirilgan kandelilla mumining issiq aralashmasi bilan ishlov beriladi.

Mening kedrdan yasalgan qobig'im olti marta laklanadi. Lakning tarkibini bilasizmi? Kanakunjut yetishtiruvchilar va kastor yog'i ishlab chiqaruvchilar bunga aloqador deb kim o'ylabdi? Ularning ham hissasi bor. Hatto lakni chiroyli sariq rangga keltirish jarayonida ham son-sanoqsiz ishchilarning mehnatidan foydalanilgan!

Endi yorlig'iga e'tibor bering. U qorakuya bilan smola aralashmasini qizitishdan hosil bo'lgan yupqa plyonka. Smola qanday yasalishini va qorakuya nima ekanligini bilasizmi?

Mening mayda metall halqam mis va ruh qotishmasidan yasalgan. Rux va mis qazib olishda ishtirok etgan konchilarni va shu tabiiy boyliklardan yaltiroq tunuka ishlab chiqargan ishchilarni tasavvur qiling. Gardishimdagi qora halqalar — qora nikel. Qora nikel nima o'zi va u nimalarda ishlatiladi? Gardishimning markazi nima uchun qora nikel emasligining tarixini tushuntirish uchun ancha varaq kerak bo'ladi.

Va nihoyat mening sharafli tojimga to'xtalsak. Qalam yasovchilar orasida «po'kak» deb tanilgan bu qismni odamlar men bilan qilgan xatolarini o'chirishda foydalanadilar. Uning tarkibiy qismlaridan biri «faktis» o'chirish vazifasini bajaradi. U Gollandiyaning Ost-Indiyasidan keltirilgan kolza o'simlik yog'i bilan oltingugurt xloridi reaksiyasidan olingan rezinasifat mahsulot. Ommabop fikrdan farqli o'laroq, rezina faqat biriktirish uchun kerak. Undan tashqari, qotiruvchi va tezlashtiruvchi moddalar ham ishlatiladi. Pemza toshi Italiyadan keltiriladi, «po'kak»ga rang beruvchi bo'yoq modda kadmiy sulfiddir.

Hech kim bilmaydi

Bu dunyoda hech kim meni qanday yasashni bilmaydi degan da'vomga hali ham gumon qiluvchilar bormi?

Haqiqatdan ham, millionlab odamlar mening yaratilishimga hissa qo'shganlar, lekin ularning hech qaysi bu to'g'risida tasavvurga ega emaslar. Olis Braziliyada kofe donlari teruvchilar va dunyodagi boshqa oziq-ovqat yetishtiruvchilar orasida qarindoshlarimni izlasam, meni haddan tashqari chegaradan chiqib ketyapti deb aytishingiz mumkin. Ammo men o'z da'voimda qolaman. Shu millionlab odamlarning har biri, jumladan qalam zavodi prezidenti, meni yasashga ko'p emas, balki zarracha hissa qo'shganlar xolos. Texnologiya jihatdan qaraganda, Seylondagi grafit konchisi bilan Oregondagi daraxt kesuvchi o'rtasidagi farq foydalanilgan nou-xauning turidadir. Zavoddagi kimyogarsiz yoki neft konining ishchisisiz (parafin — neftdan olinadigan

qo'shimcha mahsulot) meni yasashning iloji bo'lmaganidek, konchisiz va daraxt kesuvchisiz ham buning imkoni yo'q.

Hayratlanarli haqiqat: na neft koni ishchisi, na kimyogar, na grafit yoki loy qazib oluvchi, na kema, poezd yoki yuk mashinasini boshqaruvchi yoki ularni ishlab chiqaruvchi, na metall halqamga qirralar bosadigan uskuna operatori, na kompaniya prezidenti o'z vazifalarini men ularga kerakligim uchun bajarmaydi. Ularning har biriga, ehtimol, birinchi sinf o'quvchisi uchunchalik ham kerak emasman. Haqiqatan ham, ularning orasida qalamni hech qachon ko'rmaganlar yoki undan qanday foydalanishni bilmaganlar ham bor. Ularning mehnat qilishiga mendan boshqa sabab bor. Balki u quyidagidan iboratdir: ushbu millionlab odamlarning har biri o'z qobiliyatlarini ularga kerakli yoki ular xohlagan tovar va xizmatlarga ayirboshlay olishlarini biladilar. Men shu kerakli mahsulotlar orasida bo'lishim ham, bo'lmasligim ham mumkin.

Hukmronsiz

Yanada hayratlanarli haqiqat: mening yaratilishimga sabachi bo'lgan son-sanoqsiz faoliyatlarni tepadan turib talab qiluvchi yoki unga majburlovchi biror hukmron yo'q. Bunaqa shaxsning izi ham yo'q. Uning o'rnida biz «ko'rinmas qo'l»ning faoliyat natijasini ko'ramiz. Oldinroq ana shu jumboqni qayd etib o'tgandim.

«Faqat xudo daraxt yarata oladi» deyishadi. Nima uchun bu gapga qo'shilamiz? O'zimiz bunga qodir emasligimizni anglaganimiz uchunmi? Daraxtni tasvirlab bera olamizmi o'zi? Yo'q, uni faqat yuzaki tushuntira olamiz. Masalan, daraxt ma'lum bir molekulyar tuzilishdan iboratligini tushuntirishimiz mumkin. Lekin daraxtning umri davomida bo'ladigan doimiy molekulyar o'zgarishlarni boshqarish u yoqda tursin, hech bo'lmaganda ularni izohlab bera oladigan odam topiladimi? Bunday qobiliyatning mavjudligi aqlga sig'maydi!

Men, Qalam, mo'jizalarning — daraxt, rux, mis, grafit va hokazolarning — murakkab aralashmasi hosilasiman. Biroq, Tabiatda ko'rinadigan mo'jizalar ustiga yanada g'ayrioddiy mo'jiza qo'shiladi: bu odamzodning ijodkorlik quvvati, millionlab

nou-xaularning biror boshqaruvchisiz, inson ehtiyoji va istagiga javoban birlashishidir! Daraxtni faqat xudo yarata olgani sababli, meni ham faqat xudo yarata oladi degan fikrni ma'qullayman. Inson molekulalarni birlashtirib, daraxt yarata olmaganidek, u meni yaratishi uchun ham millionlab qobiliyatlarni boshqara olmaydi.

Yuqorida «Agar men mo'jizaning ramzi ekanligimni anglasangiz, insoniyat umidsizlik bilan qo'ldan boy berayotgan erkinlikni saqlab qolishga o'z hissangizni qo'shgan bo'lasiz» deganimda, men aynan shuni nazarda tutgan edim. Nega deganda, agar bu nou-xaular inson ehtiyoji va talabiga javoban, hech qanaqa davlat yoki majburlovchi organ ishtirokisiz, o'z-o'zidan avtomatik tarzda ijodiy va unumli faoliyatga kirishishini anglasangiz, unda sizda erkinlikning asosiy ingredienti, inson erkinligiga ishonch bor. Ushbu ishonchiz ozodlikka erishib bo'lmaydi.

Davlat biror ijodiy faoliyat, masalan pochta xizmati ustidan monopoliya o'rnatsa, pochta xizmati erkin irodali shaxslar tomonidan samarali tashkil qilinishiga ko'p odamlar boshqa inshonmay qo'yadilar. Bunga sabab, har bir shaxs pochta xizmatining barcha ikir-chikirlarini bilmasligini tan olishida. U boshqalarning ham bunga qurbi yetmasligini tushunadi. Bu taxminlar asosli. Hech qaysi shaxs qalam ishlab chiqarish texnologiyasini bilmagani kabi, hech qaysi shaxs butun bir mamlakatning pochta xizmatini tashkil qilish uchun yetarli bilim va qobiliyatga ega emas. Agar inson erkinligiga ishonch bo'lmasa, millionlab mayda nou-xaular shakllanib, ehtiyojlarimizni qoniqtirish uchun hamkorlikka kirishishini anglamasak, unda pochta xizmatini davlat boshqaruvisiz tashkil qilib bo'lmaydi degan noto'g'ri xulosaga kelishimiz aniq.

Son-sanoqsiz dalillar

Agar men, Qalam, ozod inson nimalarga qodir ekanligiga yagona guvoh bo'lganimda edi, unda shubha qiluvchilarda asos bo'lishi mumkin edi. Lekin son-sanoqsiz boshqa dalillar ham mavjud. Pochta xizmati, masalan, avtomobil, kalkulyator, don yig'ish kombayni, freza dastgohi yoki o'n minglab boshqa buyumlarni ishlab chiqarishga qaraganda ancha sodda hisoblanadi. Aloqa va yetkazib berish xizmatichi? Nega erkinlik berilgan bu sohada odamlar inson ovozini dunyoning narigi chekkasiga

bir soniyadan kam vaqtda uzatadilar; voqealarni, ular sodir bo'lishi zahotiyoq, harakatlanuvchi tasvir ko'rinishida har bir uyga uzatadilar; 150 nafar yo'lovchini Sietldan Baltimorga to'rt soatdan kamroq vaqtda tashiydilar; Texasdan Nuy-Yorkdagi plita yoki o'choqqa aql bovar qilmas arzon narxlarda va subsidiyasiz tabiiy gaz yetkazib beradilar; har to'rt funt neftni Fors ko'rfazidan dunyoning yarmicha uzoqlikdagi Amerikaning sharqiy qirg'oqlariga ancha arzonga, bir untsiya og'irlikdagi xatni ko'chaning narigi qismiga tashish uchun davlat so'raydigan to'lovdan ham arzonroqqa tashiydilar?!

Sizga bermoqchi bo'lgan darsim quyidagidan iborat: ijodiy mehnatga erkinlik bering. Jamiyat ushbu darsning xulosasi bilan uyg'un yashashini ta'minlang. Jamiyatning huquq apparati barcha to'siqlarni olib tashlashiga yo'l bering. Ushbu ijodiy nou-xaular erkin rivojlanishiga imkon bering. Erkin odam iqtisodiyotning «ko'rinmas qo'l» chaqiriqlariga javoban harakatlanishiga ishoning. Ishonchingiz albatta o'z tasdig'ini topadi. Men, Qalam, ko'rinishimdan oddiy bo'lishimga qaramasdan, bu ishonch xuddi quyosh, yomg'ir, kedr daraxti va ona zamin kabi haqiqiy ekanligiga yaralishim mo'jizasini dalil sifatida taqdim etaman.

Yakuniy savol: hamkorlik tarmog'i qanday qilib mamlakat ishlab chiqarish potensialini nihoyatda kengaytirib, zamonaviy hayot standartlariga poydevor bo'ladi?

Element 1.8 ga qaytish

Leonard E. Ridning «Men — qalam» maqolasi mualliflik huquqi bilan himoyalangan. Qayta nashr qilish yoki tarqatish bo'yicha ma'lumot uchun webmaster@fee.org ga murojaat qiling.

Element 1.9 ga qaytish

Ish o'rinlari yoki boylik yaratish

Muallif: Duayt Li

Mulohaza uchun savol: davlat ish o'rinlari yaratish uchun harbiy bazalar va magistral yo'llar qurishi kerakmi?

Davlat siyosati odatda yaratilgan ish o'rinlari nuqtai nazaridan baholanadi. Importni cheklashga mamlakat ichkarisida ish o'rinlarini himoya qilish va yaratishning usuli deb qaraladi. Soliq imtiyozlari va soliq bo'yicha bo'shliqlar davlat qo'llab-quvvatlagan faoliyatlarda bandlikni osirish maqsadida tez-tez qo'llanilib turadi. Prezidentlar ular lavozimga kirishganidan keyin yaratilgan ish o'rinlarini faxr bilan qayd etadilar. Go'yoki, qanchalik yangi ish o'rinlari yaratilsa, prezident ma'muriyati ham shunchalik muvaffaqiyatli. Davlat xarajati tarafdorlari davlat dasturlari doirasida yaratilajak ish o'rinlarini qayd etishni hech kanda qilmaydilar. Hattoki urush ham ish o'rinlari yaratishdagi roli tufayli ijobiy tomondan qaraladi.

Umuman olganda, ish o'rinlari yaratishning yomon tomoni yo'q. Ish — bu odamlar uchun boylik yaratishining muhim vositasi. Shu sababli ish o'rinlari yaratilishiga e'tiborni tushunsa bo'ladi. Biroq, aslida biz boylikni ko'paytirishni istashimiz, ish o'rinlari esa shunchaki bunga yetishish vositasi ekanligini odamlar unutib qo'yadilar. Shu oddiy haqiqat unutilsa, ish o'rinlarini yaratish asosiy maqsad degan yanglish fikrga odamlarni osonlik bilan ishontirish mumkin. Garchi bu fikrlar xolis tuyulsada, ulardan boylikni yaratish maqsadida emas, balki uni yo'q qilishga qaratilgan dasturlarni qo'llab-quvvatlashda foydalaniladi. Afsuski, bunga juda ko'p misollarni keltirish mumkin. Quyida ularning ba'zilarini ko'rib chiqamiz.

Ish o'rinlarini yaratish muammo emas

Butun iqtisodiy faoliyatning maqsadi cheklangan resurslardan (jumladan, inson

mehnatidan) imkoni boricha unumli foydalanib, qiymat yaratishdan iborat. Ammo resurslar taqchilligini bartaraf etishga qanchalik harakat qilmaylik, uni yenga olmaymiz. Natijada, biz hech qachon barcha istagan narsalarga erisha olmaymiz. Mavjud ish hajmi bajarilishi mumkin bo'lgan miqdordan doimo ortiq bo'ladi. Shu sabali ish o'rinlari yaratish muammo emas. Muammo maksimal qiymatga ega mahsulotlarni ishlab chiqarishga moslashgan ish o'rinlarini yaratishda. Tasdiqlanmagan hikoyaga ko'ra, bir muhandis Xitoyga safari davomida bir guruh odamlar to'g'onni kirka va belkuraklar bilan barpo etayotganiga duch keladi. Muhandis ishchilarning nazoratchisiga agar odamlarga yer qaziydigan motorli texnika berilsa, ular ishni oylab emas, balki bir-necha kunda bitirishi mumkinligini aytganda, nazoratchi texnika ko'p ish o'rinlarini yo'q qilishini aytadi. Shunda muhandis: «Maqsadingiz to'g'on qurish deb o'ylabman-a», deb kinoya bilan javob qaytaradi. «Agar sizga ko'proq ish o'rinlari kerak bo'lsa, unda ishchilarga belkurak o'rniga qoshiq berib qo'ya qoling».

Jorjiya universitetidagi talabalarimga aytib berganimdek, agar ishchilar menga arzonga, masalan oyiga besh tsentga, ishlab bersa, unda men Afina talabalar shaharchasidagi hamma aholini ishga yollashga tayyorman. Agar oylik ish haqini undan ham biroz pasaytirsak, unda men butun Jorjiya shtati aholisini yollashga tayyorman. Agar men ishchilarni shu stavkada yollasam, ularga to'g'onni qoshiq bilan barpo qilishni aytib, foyda olishim mumkin edi. Albatta, talabalar taklifimning bema'niligini tushunadilar, chunki ular boshqa ishda ko'proq ish haqi olishlari mumkin. Bu misol diqqatni yaratiladigan yoki yaratilmagan qiymatga emas, balki ish o'rinlariga qaratish noto'g'ri ekanligini yaqqol ko'rsatadi. Talabalarim men taklif etgan ishdan ko'ra yuqoriroq ish haqi to'laydigan ishlarda ko'proq qiymat yaratadilar. Ochiq mehnat bozorlarida shakllanadigan ish haqi katta afzallikka ega, chunki bunda odamlar shunchaki ishga emas, balki ular eng ko'p qadrlagan ish joyiga jalb etiladi.

Bozor sharoitlarida shakllangan ish haqining yana bir afzalligi shundaki, unda ish beruvchilar ishchilarni ishga yollashning muqobil qiymatini hisobga olishlariga to'g'ri keladi. Shuningdek, ular doimo ayni qiymatni kamroq ishchi yollash orqali yaratish yo'llarini qidiradilar. Iqtisodiy farovonlik ayni miqdordagi yoki sifatliroq tovar va xizmatlarni kamroq ishchi kuchi bilan ishlab chiqarish orqali erishiladi. Ayrim ish

o'rinlarining tugatilishi natijasida bo'shagan ish kuchi yangi va samaraliroq ishlab chiqarishga yo'naltiriladi. Farovonlikning manbaini anglamaslik tufayli zararli davlat siyosatiga xayrixohlik bilan qarash keng tarqalgan.

Barbodchilik yo'li bilan ish o'rinlarini ko'paytirish

1840-yillarda Frantsuz siyosatchisi Bordoda yangi ish o'rinlarini yaratish maqsadida Parij-Ispaniya temir yo'lining Bordodagi qismini portlatishni qo'llab-quvvatlovchi taklif bilan chiqdi. Yuklar bir poezddan boshqasiga ko'chirilishi, yo'lovchilarga esa mehmonxonalar kerak bo'lishi yangi ish o'rinlarini yaratishi mumkin edi. (Bu taklif XIX asr iqtisodchisi va ocherk yozuvchisi Frederik Bastia tomonidan «Iqtisodiy safsatalar» kitobida [94-95 betlar] muhokama qilinib, rad etilgan. Kitob bilan Iqtisodiy ta'lim fondining tegishli veb-saytida tanishish mumkin).

Bu taklif mening oyiga besh tsentga odamlarni yollash to'g'risidagi taklifimdan ham bema'niroq. Men bekordan-bekorga yetkazilgan zararni qisman bartaraf qilishdan ko'ra hech bo'lmaganda qandaydir qiymatni yaratish uchun ishchi yollagan bo'lar edim. Afsuski, vayronagarchilikka asoslangan iqtisodiy dasturlarning bema'niligi ularning taklif qilinishi yoki amalga oshirilishining oldini olmaydi. Ish o'rinlari yaratilishini ro'kach qilib, siyosatchilar odatda ma'lum qiymatga ega mahsulotni ishlab chiqarish uchun zarur bo'lgan mehnat miqdorini oshiradigan qarorlarni qabul qiladilar.

Importni cheklashning sabablaridan biri mamlakat ichkarisida ish o'rinlarini yaratishdir (yoki himoya qilish). To'g'ri, temir yo'li qismini portlatish mahalliy ish or'inlarini yaratgani kabi bu ham mamlakat ichkarisida ish o'rinlarini yaratadi. Biroq, temir yo'lining buzilgani singari importni cheklash ham qadrli mahsulotlarni ishlab chiqarish tannarxini oshiradi. Mamlakat mahsulotlarni import qilishining yagona sababi import ushbu mahsulotlarni olishning eng arzon yo'li. Import qilingan mahsulotlarni tashqi savdo orqali olish ularni bevosita ishlab chiqarishga nisbatan kamroq ish kuchi talab qiladi. Shu jihatdan savdo texnologik taraqqiyotga o'xshaydi: u bo'shagan ish kuchini iste'mol uchun tovar va xizmatlar ishlab chiqarish hajmini

ko'paytirishga yo'naltiradi. Importni cheklash orqali ish o'rinlarini yaratish xuddi temir yo'llarni va zavodlarni barbod qilish orqali yoki ishchilardan zamonaviy yer kavlaydigan asbob-uskunalar o'rniga belkuraklardan foydalanishni talab qilish orqali ish o'rinlarini yaratishga o'xshaydi.

Shuni yoddan chiqarmangki, ish o'rinlarini yaratish iqtisodiy faoliyatning yakuniy maqsadi bo'lgan boylik yaratish uchun bir vosita xolos.

Davlat sektorida ish o'rinlarini yaratish

Odamlar odatda ish o'rinlarini vosita emas balki pirovard maqsad deb qabul qilishlari sababli ularni davlat dasturlari yangi ish o'rinlari yaratishiga ishontirib, dasturlarni qo'llab-quvvatlashga da'vat qilish oson. Odamlar shu asosda harbiy bazalar va magistral yo'llar qurishni hamda korxonalar ekologiya me'yorlariga rioya qilishini qo'llab-quvvatlashlarini biz avval ham eshitganmiz. Xarajatlarni asoslash uchun davlat tashkilotlari odatda foyda va xarajatlarni tahlil qiladilar. Ushbu tahlilda yaratilgan ish o'rinlari foydali faoliyat hisoblanadi. Bu xuddi avtomobil xarid qilishga yetarli mablag' ishlab topish uchun ishlangan soatlar miqdorini avtomobildan keladigan foyda deb qarashga o'xshaydi. Davlat loyihalari orqali yaratilgan ish o'rinlari loyihaning xarajati, ya'ni uning muqobil qiymatini aks ettiradi. Davlat faoliyatida band ishchilar boshqa ish bilan shug'ullanib, qiymat yaratishlari mumkin edi. Masala davlat loyihasi ish o'rinlari yaratishida emas, balki ushbu ishchilar boshqa joylarga nisbatan ko'proq boylik yarata olish yoki olmasliklarida. Davlat loyihalari tarafdorlari bu savolga javob berishdan qochadilar. Agar shunday bo'lmaganda edi, kam unumli davlat ishlarining soni kamayib, xususiy sektordagi yuqori unumdorlikka ega ishlar soni ko'paygan bo'lar edi.

Yakuniy savol: agar yuqori turmush standartiga erishmoqchi bo'lsak, ish o'rinlarini yaratish muhimroqmi yoki boylik yaratish? Farqi nimada?

Element 1.9 ga qaytish

Duayt Li qalamiga mansub «Ish o'rinlari yoki boylik yaratish» sahifasi mualliflik huquqi bilan himoyalangan. Qayta nashr qilish yoki tarqatish bo'yicha ma'lumot uchun webmaster@fee.org ga murojaat qiling.

Element 1.12 ga qaytish

Yaqqol va yashirin natijalar

Muallif: Frederik Bastia

Quyidagi maqola Frederik Bastianing «Yaqqol va yashirin natijalar»[1] maqolasining qisqartirilgan versiyasi. Bastia iqtisodchi hamda XIX asr o'rtalarida Frantsiya parlamenti a'zosi bo'lgan. Qizig'i shundaki, u ko'targan muammolar 150 yildan keyin ham o'z dolzarbligini yo'qotmagan.

Iqtisodiy sohada faoliyat, odat, institut va qonun bir emas, balki bir qator natijalarni keltirib chiqaradi. Natijalarning faqat birinchisigina bevosita bo'lib, u sabab bilan bir vaqtda paydo bo'ladi; u yaqqoldir. Boshqa natijalar keyinroq yuzaga chiqadi; ular yashirin, ya'ni ko'rinmaydi; agar ularni oldindan ko'ra bilsak, omadimiz kelgan bo'ladi.

Yaxshi va yomon iqtisodchi o'rtasida faqat bitta farq bor: yomon iqtisodchi yaqqol natijalar bilan cheklanadi; yaxshi iqtisodchi yaqqol hamda oldindan ko'ra olish zarur bo'lgan yashirin natijalarni ham hisobga oladi.

Bu farq esa juda katta, chunki ko'p hollarda bevosita natija ijobiy bo'lib, keyingi natijalar falokatli yakunlanadi va aksincha. Bundan kelib chiqadiki, yomon iqtisodchi keyinchalik katta halokat bilan tugaydigan, lekin hozirda kichik bo'lgan manfaatning ketidan quvadi. Yaxshi iqtisodchi esa, hozirda kichik salbiy oqibatlar hisobiga kelajakda buyuk manfaatni ko'zlab ish tutadi.

Singan deraza

Siz gapga kirmas o'g'li deraza oynasini sindirib qo'yganda xushfe'l fuqaro Jeyms Gudfellou qanchalik g'azabga kelganini hech ko'rganmisiz? Agar bunga duch kelgan bo'lsangiz, unda tomoshabinlar, ularning soni o'ttizta bo'lgan taqdirda ham, xuddi oldindan kelishib olgandek bechora do'konchini quyidagi so'zlar bilan yupatganiga

guvoh bo'lgandirsiz: «Falokatning sharofati bor. Bunday tasodiflar ishlab chiqarishni qo'llab-quvvatlaydi. Hamma tirikchilik qilishi kerak. Agar hech kim deraza sindirmasa, oyna soluvchilarning ahvoli nima kechadi?»

Bunday hamdardlik butun bir nazariyani o'z ichiga oladi. Mazkur nazariyani ushbu oddiy misol orqali tushuntirish qulay, chunki u iqtisodiy institutlarning, afsuski, asosiy qismini tartibga solib turuvchi nazariya bilan aynan bir xil.

Faraz qilaylik, derazani tuzatish olti frankka tushadi. Agar shu tasodif tufayli ushbu sanoat olti frank miqdorida moliyaviy taqdirlanadi desangiz, gapingizga qo'shilaman. Bunga hech qanday e'tirozim yo'q; mulohazangiz to'g'ri. Oynachi kelib, vazifasini bajaradi va olti frankini oladi. O'zini qutlab, ko'nglida beparvo bola haqqiga duo qiladi. Bu vaziyatning yaqqol tomoni.

Biroq, agar siz ham deraza oynasini sindirish bu yaxshi, chunki u pulning aylanishiga va sanoatning rivojlanishiga ko'maklashadi degan tez-tez uchrab turadigan fikrga qo'shilsangiz, unda men: «Bu hech bo'lmagan gap! Sizning nazariyangiz vaziyatning faqat yaqqol tomoni bilan cheklangan», deb qichqirishga majbur bo'lar edim.

U vaziyatning yashirin, ko'zga ko'rinmagan tomonini hisobga olmaydi. Fuqaromiz olti frankni bir narsaga sarflagandan keyin u bu mablag'ni boshqa maqsadlarga sarflay olmasligi ko'zga tashlanmaydi. Agar u deraza oynasini almashtirmaganda, balki yangi poyabzal olishi yoki kutubxonasiga yana bitta kitob qo'shishi mumkinligi bizga ko'rinmaydi. Qisqasi, u olti frankni boshqa maqsadga ishlatishi mumkin edi, lekin endi buning iloji yo'q.

Keling, endi butun sanoat miqyosida ko'rib chiqaylik. Deraza sinishi natijasida oyna ishlab chiqarish sanoati olti frank miqdorida moliyaviy qo'llab-quvvatlanadi; bu vaziyatning yaqqol tomoni.

Agar deraza sinmaganda edi, poyabzal (yoki boshqa) sanoati olti frank miqdorida moliyaviy qo'llab-quvvatlangan bo'lar edi; bu esa yashirin tomoni.

Agar biz yashirin tomonini salbiy omil sifatida, yaqqol tomonini esa ijobiy omil sifatida e'tiborga olsak, unda derazalarning sinishi yoki sinmasligining sanoatga yoki mamlakatdagi bandlik darajasiga foydasi yo'qligini tushunushimiz mumkin.

Jeyms Gudfellouga qaytaylik.

Birinchi holatda, ya'ni deraza singanda u uni ta'mirlashga olti frank sarflaydi, lekin natijada baribir bir dona derazadan zavq oladi.

Ikkinchi holatda, ya'ni tasodif sodir bo'lmaganda, u olti frankni yangi poyabzal sotib olishga sarflashi, shunda u ham yangi poyabzaldan, ham butun derazadan zavq olishi mumkin edi.

Agar Jeyms Gudfellou jamiyatning bir qismi bo'lsa, unda jamiyat, mehnat va zavqlanishlarni hisobga olganda, singan deraza qiymatini yo'qotadi degan xulosaga kelishimiz mumkin.

Buni umumlashtirsak, quyidagi kutilmagan xulosaga kelamiz: «Jamiyat behuda vayron qilingan buyumlarning qiymatini yo'qotadi», «sindirish, vayron qilish, behuda sarflash mamlakatda bandlikka ko'maklashadi degani emas» yoki, agar qisqacha aytsak, «vayron qilish foyda keltirmaydi».

O'quvchi men taqdim etgan hikoyada ikki emas, balki uch kish ishtirok etganligiga e'tibor berishi lozim. Birinchisi bu Jeyms Gudfellou bo'lib, u tasodif oqibatida ikkita buyum o'rniga bitta buyumdan zavqlanish bilan cheklanib qolgan iste'molchini ifodalaydi. Ikkinchisi bu oynachi bo'lib, u tasodif tufayli moliyaviy qo'llab-quvvatlangan sanoat ishlab chiqaruvchisini ifodalaydi. Uchunchisi bu poyabzal yasovchi (yoki boshqa biror mahsulot ishlab chiqaruvchi) bo'lib, u hodisa natijasida zarar ko'rgan sanoatni ifodalaydi. Aynan mana shu uchunchi odam doimo soyada qoladi va aynan u yashirin tomonni ifoda etib, muammoning asosiy negizini tashkil etadi. Aynan u foydani vayron qilishni ko'rish qanchalik bema'ni ekanligini tushunishimizga yordam beradi.

Teatrlar va tasviriy san'at

Davlat san'atni subsidiyalashi kerakmi? Buning ijobiy va salbiy tomonlari to'g'risida ko'p bahs yuritish mumkin.

Subsidiya tizimining ijobiy tomonlariga quyidagilarni keltirish mumkin: san'at millat qalbini kengaytiradi, ko'taradi va ruhlantiradi; u moddiy tashvishlardan

uzoqlashtiradi va go'zal hislarni sindirish orqali odob-axloq, urf-odatlar va hattokki sanoatga ijobiy ta'sir ko'rsatadi. Frantsiyada «Italiya opera teatri» va Konservatoriyasiz musiqaning, «Frantsiya teatri»siz dramaturgiyaning, kolleksiyalar va muzeylarsiz rassomchilik va haykaltaroshlikning ahvoli nima kechardi, deb so'rashimiz mumkin. Bundan ham chuqurroq qarab, tasviriy san'atni markazlashtirmasdan va natijada subsidiyalarsiz frantsuzlarga xos nozik did paydo bo'lar edimi va uning mahsulotlari butun dunyoni zabt etar edimi, deb so'rashimiz mumkin. Shunday natijalarga ega bo'la turib, fuqarolarni ushbu kamtarin qadriyatlardan mahrum qilish o'ta fahmsizlik bo'lmaydimi? Chunki aynan shu nozik did butun Evropa nazarida frantsuzlarga ustunlik va shon-sharaf keltirgan.

Asosliligi menda shubha uyg'otmaydigan ushbu va boshqa ko'plab da'volarga qarshi yana ko'plab ishonarli dalillarni keltirish mumkin. Avvalambor, adolatli taqsimlash masalasini ko'tarish mumkin. Qonun chiqaruvchida rassomning foydasini oshirish uchun hunarmandning ish haqiga tajovuz qilishga imkon beruvchi huquq bormi? M. de Lamartin[(2)] shunday degan edi: «Agar teatr uchun subsidiyani bekor qilsangiz, unda bu yo'l qayerda tugaydi? Undan keyin universitet fakultetlarini, muzeylarni, institutlarni va kutubxonalarni ham bekor qilish mantiqan to'g'ri bo'lmaydimi?» Unga esa quyidagicha javob berishingiz mumkin: agar barcha yaxshi va foydali narsalar uchun subsidiya ajratishni istasangiz, unda bu yo'l qayerda tugaydi? Unda subsidiya ajratish uchun qishloq xo'jaligi, sanoat, tijorat, ijtimoiy himoya va ta'lim sohalari ro'yxatini tuzish mantiqan talab etilmaydimi? Undan tashqari, subsidiyalar san'atni rivojlantirishga hissa qo'shishi shubhasizmi? Bu savolga haligacha aniq javob yo'q. Amalda taraqqiy etgan teatrlar bu o'z foydasi hisobiga kun kechiradigan teatrlar ekanligini ko'rishimiz mumkin. Nihoyat, fikrimizni davom ettirsak, ehtiyoj va istaklar bir-birini keltirib chiqarishini, ular milliy boylikka mutanosib ravishda boshqa noyob sohalarga ham tez tarqalishini kuzatishimiz mumkin [(3)]. Davlat ushbu jarayonga aralashmasligi kerak, chunki milliy boylik darajasidan qat'i nazar, u san'atni soliqlar orqali, muhim sanoat tarmoqlariga zarar yetkazmasdan va tsivilizatsiyaning tabiiy taraqqiyotini orqaga tortmasdan rivojlantira olmaydi. Bundan tashqari, istaklar, didlar, ish kuchi va aholini bunday sun'iy taqsimlash mamlakatni mustahkam poydevordan

mahrub qiladi hamda ularni beqaror va xavfli vaziyatga olib keladi.

Bular fuqarolar o'z ehtiyojlari va istaklarini qondirishlari uchun lozim deb hisoblagan tartibga va shu orqali ular faoliyatini boshqarishga davlatning aralashuviga qarshi chiqqan tarafning da'volaridan ba'zilaridir. Men tanlov va intilish yuqoridan emas, balki pastdan, davlatdan emas, balki fuqaroning o'zidan chiqishi kerak deb hisoblaydiganlardan biri ekanligimni e'tirof etmoqchiman. O'zgacha qarash esa, menimcha, inson erkinligi va qadr-qimmatining barbod bo'lishiga olib keladi.

Ammo soxta va adolatsiz xulosa asosida endi iqtisodchilarni nima deb ayblashayotganini bilasizmi? Subsidiyalarga qarshi chiqsak, bizni subsidiya berish taklif qilingan faoliyatga qarshi va boshqa turli faoliyatlarning dushmani deb ayblashyapti, chunki biz ushbu faoliyatlar ixtiyoriy amalga oshirilishini va o'z-o'zini ta'minlashini istaymiz. Shunday qilib, agar biz davlat diniy masalalarga soliq hisobidan subsidiya ajratmasligi kerak deb taklif qilsak, bizni ateistga chiqarishadi. Agar davlat ta'limni soliqlar hisobidan moliyalashtirmasin deb talab qilsak, bizni maorifga qarshi deb ayblashadi. Agar biz yer yoki biror sanoat tarmog'i mahsulotlari qiymatini davlat tomonidan soliqlar yordamida sun'iy ravishda oshirmasligi kerak deb aytsak, bizni xususiy mulk va ish kuchining dushmaniga chiqarishadi. Agar davlat rassomlarni subsidiya orqali qo'llab-quvvatlamasligi kerak deb o'ylasak, bizni san'atni befoyda deb hisoblovchi johillarga chiqarishadi.

Men bunaqa xulosalarga qat'iyan qarshiman. Biz davlatdan bu kabi inson faoliyatlarini soliq to'lovchilar hisobidan emas, balki ularning erkin rivojlanishi orqali qo'llab-quvvatlash kerak deb talab qilganimizda, biz din, ta'lim, xususiy mulk, ish kuchi va san'atni bekor qilish kerak degan bema'ni fikrdan yiroqmiz. Aksincha, biz jamiyatning bu kabi hayotiy kuchlari erkinlik ostida uyg'un rivojlanishi lozim deb hisoblaymiz. Shuningdek, ularning hech qaysi, hozirda uchrab turganidek, notinchlik, suiste'mollik, zolimlik va tartibsizlikning manbasiga aylanmasligi kerak.

Bizning muxoliflarimiz bu kabi faoliyatlar subsidiyasiz va davlat boshqaruvisiz yo'q bo'lib ketadi deb o'ylaydilar. Biz esa aksincha hisoblaymiz. Ular insoniyatga emas, balki qonun chiqaruvchiga ishonadilar. Biz esa qonun chiqaruvchiga emas, insoniyatga ishonamiz. M. de Lamartin shunday degan edi: «Ushbu printsip asosida biz mamlakatga

boylik va sharaf keltiruvchi ommaviy ko'rgazmalarni bekor qilishimiz lozim edi».

Men M. de Lamartinga shunday deb javob berdim: «Sizning fikringizga ko'ra, subsidiya bermaslik bu bekor qilish demakdir, chunki davlat irodasisiz hech narsa mavjud emas degan nuqtai nazaringiz bilan siz soliqlarsiz hech qaysi faoliyatning iloji yo'q degan xulosa chiqaryapsiz. Men o'zingiz bergan misol yordamida siz nohaq ekanligingizni ko'rsatmoqchiman. Ko'rgazmalarning eng buyugi, eng oliyjanobi, eng liberal va universal tushunchaga asoslangani (uni bo'rttirishsiz «insonparvar» deb ham tariflashim mumkin) hozir Londonda o'tayotgan ko'rgazma bo'lib[(4)], u na davlat aralashuvi, na soliqlar hisobidan qo'llab-quvvatlangan yagona ko'rgazmadir.

Tasviriy san'atga qaytsak, yana takror aytaman, subsidiya tizimiga qarshi yoki uni qo'llab-quvvatlashga ham asosli dalillar keltirish mumkin. Ushbu maqolaning maxsus maqsadiga muvofiq, bu dalillarni na bayon etishga, na ulardan birini tanlashga menda ehtiyoj yo'qligini o'quvchi tushunib yetadi.

Lekin M. de Lamartin bitta dalil keltirdiki, men uni e'tiborsiz qoldira olmayman, chunki u ushbu iqtisodiy mavzuga aniq tegishli.

U shunday dedi:

«Teatrlarga tegishli iqtisodiy muammoni bir so'z bilan umumlashtirish mumkin: bu bandlikdir. Bu bandlikning xususiyati uncha ahamiyatga ega emas; u boshqa bandlik turi kabi ham samarali, ham unumdordir. Bilasiz, teatrlar sakson mingdan kam bo'lmagan turli soha ishchilarini: rassomlar, g'isht teruvchilar, bino bezatuvchi ustalar, kostyumerlar, arxitektorlar va hokazolarni maosh bilan ta'minlaydi. Ular esa ushbu poytaxtning ko'plab mahallalaridagi hayot va sanoatni tashkil qilib, sizning xayrixohligingizga loyiqdir!»

Xayrixohlik? Boshqacha aytganda: sizning subsidiyalaringiz. U yana davom etdi:

«Parijning ko'ngil ochish sohasi viloyatlarni ish o'rinlari va iste'mol mollari bilan ta'minlaydi; badavlat odamlarning hashamatli hayot tarzi esa respublikaning murakkab teatr sanoat tarmoqlarida band bo'lgan ikki yuz ming turli kasb egalarini ish haqi va non bilan ta'minlaydi. Ular Frantsiyani mashhur qilgan teatrlarda ishlab, o'zlarini, oilalarini va farzandlarini moddiy jihatdan ta'minlaydilar. Siz ushbu oltmish ming frankni aynan shu ishchilarga beryapsiz». [Juda yaxshi! Barakalla! Gulduros qarsaklar].

Men esa, ko'rib chiqilayotgan masalaning iqtisodiy tomoniga e'tibor berib: «Yomon! Juda yomon!», deb aytishga majburman.

Ha, to'g'ri, oltmish ming frankning hech bo'lmaganda bir qismi teatrlardagi ishchilarga tegadi. Mablag'ning qanaqadir bir qismi shu yo'lda yo'qolib qolishi ham mumkin. Agar masala diqqat bilan ko'rib chiqilsa, mablag'ning katta qismi boshqa joylarga taqsimlanib ketganligi ayon bo'ladi. Agar ishchilarning omadi yurishsa, ularga bir-ikki ushoq tegishi mumkin! Keling, subsidiya to'liq miqdorda rassomlarga, bezatuvchilarga, kostymerlarga, sartaroshlarga va hokazolarga yetib boradi, deb ham faraz qilaylik. Bu vaziyatning yaqqol tomoni.

Biroq, bu mablag' qayerdan keladi? Bu tanganing orqa tomoni bo'lib, unga ham xuddi old tomoni kabi diqqat bilan qarash lozim. 60 ming frankning manbai nima? Agar qonun chiqaruvchi organ bu mablag'ni avval Rivoli ko'chasiga, keyin esa Grenel ko'chasiga yo'llamaganda, u qayerga yo'naltirilishi mumkin edi[(5)]? Bu vaziyatning bizga yaqqol bo'lmagan tomoni.

Albatta, hech kim qonun chiqaruvchi organ ovoz berish orqali bu mablag'ni yo'qdan bor qiladi, u milliy boylikka sof qo'shimcha bo'ladi, ushbu mo'jizaviy ovozsiz oltmish ming frank ko'rinmay va sezilmay qolaverar edi, deb da'vo qilishga jur'at qila olmaydi. Qonun chiqaruvchi organ faqat mablag'ni bir joydan olib, boshqasiga yo'naltirishni hal qila olishini tan olish mumkin xolos.

Mablag'ni biror maqsadga yo'naltirish uchun uni boshqa maqsadlardan olib qo'yish kerak bo'ladi. Shunaqa ekan, soliq to'lovchidan bir frank soliq undirilgandan so'ng uning ixtiyorida ushbu bir frank boshqa bo'lmaydi. Natijada, unda o'z ehtiyojini qondirish uchun bir frankka kam mablag' qoladi, uning ehtiyojini qondirishi mumkin bo'lgan ishchi ham endi ushbu miqdorni ishlab topishdan mahrum bo'ladi.

Shunday ekan, 16 mayda berilgan ovoz milliy farovonlik va bandlikka ijobiy ta'sir ko'rsatadi degan bolalarcha xom xayolga berilmaylik. U mulkni va ish haqini qayta taqsimlaydi xolos.

U bir ehtiyoj va ishni ulardan zarurroq, ma'naviyroq va oqilonaroq ehtiyoj va ish bilan almashtiradi deb ayta olamizmi? Men buni rad etish uchun bahslashishga tayyorman. Men quyidagilarni da'vo qilishim mumkin: soliq to'lovchilardan oltmish

ming frankni olish orqali siz yer haydovchilar, yer qazuvchilar, duradgorlar va temirchilarning maoshlarini kamaytirasiz va buning evaziga ashulachilar, sartaroshlar, bezatuvchilar va kostyumerlarning maoshlarini oshirasiz. Ikkinchi guruhdagi ishchilarning birinchi guruhdagilardan muhimroq ekanligini tasdiqlovchi hech qanday dalil mavjud emas. M. de Lamartinning o'zi ham buni da'vo qilgani yo'q. U teatrlar faoliyati boshqa sohalar qatori bir xil darajada samarali va sermahsul deb aytyapti. Lekin bunga ham e'tiroz bildirish mumkin: teatrlar boshqa sohalar hisobidan subsidiyalanishi ular unchalik samarali emasligiga dalildir.

Lekin turli faoliyatlarning ichki qiymati va sifatlarini solishtirish ushbu mavzuga tegishli emas. Mening maqsadim M. de Lamartin va uning tarafdorlariga masalaning ikki tomonini ko'rsatishdan iborat. Bir tomonda aktyorlar ehtiyojini ta'minlashdan ish haqi oluvchilar tursa, ikkinchi tomonda soliq to'lovchilar ehtiyojini ta'minlashdan daromad oluvchilarning bu imkoniyatdan ajralib qolishi turadi. Agar ular buni tushunib yetmasalar, qayta taqsimlashni foyda bilan adashtirganliklari uchun masxara bo'lishlari mumkin. Agar ular o'z qarashlariga qat'iy rioya qilsalar, unda ular subsidiyani cheksiz miqdorda ajratishni talab qilishlari kerak. Nega deganda, bir frank yoki oltmish ming frank uchun to'g'ri bo'lgan vaziyat, ayni bir xil holatlarda milliard frank uchun ham to'g'ri bo'lishi kerak.

Janoblar, soliqlar masalasiga kelganda ularning afzalligini «davlat xarajatlari ishchi sinfini moddiy qo'llab-quvvatlaydi» degan bema'ni uqtirish bilan emas, balki asosli sabablar bilan isbotlang. Zero, bunday da'vo qilish bilishimiz lozim bo'lgan muhim haqiqatni oshkor qilmaydi. Negaki, davlat xarajatlari doimo nodavlat sektor xarajatlarining o'rnini egallaydi. Ular bir ishchini boshqa bir ishchi hisobidan ta'minlaydi, lekin, umuman olganda, buning ishchi sinfiga foydasi yo'q.

Mulohaza uchun savollar

1. Sport stadionlari qurishda davlat mablag'laridan foydalanish tarafdorlari bu xarajatlar bandlikni oshiradi, deb da'vo qiladilar. Ushbu nuqtai nazarga baho bering?

2. Amerika federal hukumati qishloq xo'jaligi uchun milliardlab subsidiya ajratadi. Ushbu subsidiyalar bandlikni va ishlab chiqarish hajmini oshiradimi? Tushuntirib bering.

Element 1.12 ga qaytish

---

1. Ushbu risola 1850-yilning iuylida nashr etilgan bo'lib, Bastianing so'nggi ijodidir. Risolani ommaga taqdim etish bir yildan ko'proq vaqt oldin va'da berilgan edi. Muallif Shuazel ko'chasidan Aljen ko'chasiga ko'chib o'tish vaqtida qo'lyozmani yo'qotib qo'yganligi tufayli uning nashri bir yilga kechiktirilgan edi. Uzoq va natijasiz qidiruvlardan so'ng, u o'z ishini butunlay qayta yozishga qaror qiladi va unda yaqinda Milliy Kengashda so'zlagan nutqlarini asos qilib oladi. Bu vazifani bajarganidan keyin u o'ziga ortiqcha jiddiylik uchun tanbeh beradi, ikkinchi qo'lyozmani yoqib yuborib, uni yana qaytadan yozadi. Biz ayni shunisini qayta nashr qildik. — Muharrir izohi. ↩

2. Alfons Mari Lui de Lamartin (1790-1869) Frantsiya romantizmining buyuk shoirlaridan biri va keyinchalik atoqli davlat arbobi bo'lgan. 1834-yilda birinchi marta deputat bo'lib saylanganidan so'ng, u 1848-yildagi Inqilob davrida Respublika tashkil etilishining bosh tashkilotchisi sifatida katta shuhrat qozongan. U notiqligi bilan Parijni vayron qilmoqchi bo'lgan olomonni tinchlantirgan va muvaqqat hukumatning rahbariga aylangan. U amaliy siyosatchidan ko'ra ko'proq idealist va notiq bo'lgan, lekin u tez orada o'z ta'sirini yo'qotib, 1851-yilda shaxsiy hayotga qaytdi. — Tarjimon izohi. ↩

3. «Iqtisodiy uyg'unliklar» kitobining 3-bobiga murojaat qiling. —Muharrir izohi. ↩

4. Bu yerda 1851-yilda Londonning Gayd parkida o'tkazilgan, san'at va sanoat rivojlanishiga ko'maklashuvchi London San'at Jamiyati homiylik qilgan Buyuk ko'rgazma to'g'risida gap ketyapti. U qator xalqaro ko'rgazmalar yoki «jahon yarmarkalari»dan birinchisi bo'lib, ko'rgazmalar namoyish qilingan ajoyib me'moriy imorat, Billur Saroyi bilan mashhurdir. Ko'rgazmada qirolicha Viktoriyaning turmush o'rtog'i, shahzoda Albert raislik qilgan. — Tarjimon izohi. ↩

5. Y'ani, shahar hokimiyatidan chap qirg'oqdagi teatr ta'minotchilarigacha. — Tarjimon izohi. ↩

2-bobning kirish qismiga qaytish

Yalpi ichki mahsulot (YIM)

U nima va u qanday o'lchanadi?

Yalpi ichki mahsulot (YIM) — bu muayyan davr mobaynida (yil yoki chorak) mamlakatda ishlab chiqarilgan barcha yakuniy tovar va xizmatlarning bozor qiymatidir. YIM ishlab chiqarish o'lchovi bo'lib, u iqtisodiyotda ishlab chiqarilgan tovar va xizmatlarning hajmini o'lchashda qo'llaniladi. YIMning ta'rifidan u nimalarni o'lchashi to'g'risida ko'p ma'lumot olishimiz mumkin. U ishlab chiqarilgan tovar va xizmatlarning «bozor qiymatini» o'lchaydi. Turli buyumlarning bozoq qiymati ular YIMga qancha hissa qo'shishini belgilaydi. Masalan, agar yangi avtomobil 20000 dollarga va yangi televizor 1000 dollarga sotilsa, unda avtomobilning YIMga qo'shgan hissasi televizorga nisbatan 20 marta ko'p bo'ladi.

Tovar va xizmatlar faqat yakuniy iste'molchi tomonidan sotib olingandagina hisobga olinadi. Ko'p tovarlar ishlab chiqarishning bir-necha oraliq bosqichlaridan o'tadi. Ishlab chiqarishning oraliq bosqichida xarid qilingan xom-ashyo va tovarlar hisobga olinmaydi, chunki ularning qiymati tovar yoki xizmatning yakuniy iste'molchisi sotib olgan narxlarida aks etadi. Shu sabali YIMda ikki marta hisoblashning oldini olish uchun xom-ashyo va oraliq tovarlarning qiymati hisobga olinmay, faqat yakuniy tovarlarning qiymati hisobga olinadi.

YIM mamlakat ichidagi ishlab chiqarish hajmini, ya'ni mamlakatning geografik chegarasi doirasida ham fuqarolar, ham chet elliklar tomonidan ishlab chiqarilgan mahsulotlar miqdorini o'lchaydi. Bunda mamlakatning geografik chegarasi tashqarisida mamlakat fuqarolari tomonidan ishlab chiqarilgan mahsulotlar hisobga olinmaydi. Masalan, Amerikalik biznes maslahatchisining Meksikadagi mehnat daromadi AQSH YIMga emas, balki Meksika YIMga qo'shib hisoblanadi. Xuddi shu kabi, AQSHda ishlayotgan yapon kimyo muhandisining daromadi Yaponiyaning YIMda emas, balki Qo'shma Shtatlarining YIMda hisobga olinadi.

Faqat joriy davrda yaratilgan tovar va xizmatlar joriy yilgi YIMda hisobga olinadi. Bunda eski buyumlarning oldi-sotdisi hisobga olinmaydi, chunki ular joriy davrdagi ishlab chiqarishni aks ettirmaydi. Ularning qiymati ular ishlab chiqarilgan davrda hisobga olingan. Masalan, 2007-yilgi avtomobilning 2010-yilda sotilgan qiymati 2010-yilgi YIMga qo'shilmaydi, chunki u 2010-yilda ishlab chiqarilmagan. U ishlab chiqarilganda 2007-yil YIMga allaqachon qo'shilgan va uning qayta sotish qiymatini YIMga qo'shish ikki marta hisobga olishga olib keladi. Aksincha, eski buyumlar, real va moliyaviy aktivlar hamda boshqa tovarlarning savdosini amalga oshirishga ko'maklashuvchi shaxslarning xizmatlari joriy ishlab chiqarishni aks ettiradi. Demak, savdo komission to'lovlari va yil davomida ko'rsatilgan savdo xizmatlari uchun boshqa to'lovlar xizmat ko'rsatilgan davrda hisobga olinadi. Moliyaviy tranzaktsiyalar va transfert to'lovlari esa hisobga olinmaydi, chunki ular ishlab chiqarishni o'z ichiga olmaydi.

Aksiyalar hamda obligatsiyalar, pay fondlari va depozit sertifikatlari kabi moliyaviy instrumentlarning oldi-sotdisi mulk egalik huquqini bir shaxsdan yoki tashkilotdan boshqasiga o'tkazishni anglatadi. Shuningdek, ijtimoiy himoya bo'yicha nafaqalar, nogironlik uchun nafaqalar, sovg'alar va boshqa transfert to'lovlari daromad va mulk huquqini bir tomondan ikkinchi tomonga o'tkazadi, xolos. Ushbu transfertlar joriy ishlab chiqarish bilan bog'liq emas va shu sababli ular YIMga qo'shib hisoblanmaydi.

YIM bu bozor faoliyati bilan bog'liq ishlab chiqarish ko'rsatkichidir. Unda bozorga oid bo'lmagan ishlab chiqarish faoliyati hisobga olinmaydi. Masalan, uy xo'jaligining ovqat tayyorlash yoki bola parvarishi kabi xizmatlari bozor faoliyati bilan bog'liq emas va shuning uchun ular YIMga qo'shilmaydi. Undan tashqari, YIMga qora bozor faoliyatlari: narkotik moddalar savdosi, fohishalik va soliqdan qochish uchun daromadlarni yashirish kabi qayd etilmagan operatsiyalar kirmaydi.

YIM ham xususiy, ham davlat sektorida ishlab chiqarilgan tovar va xizmatlarning qiymatini o'lchaydi. Bunda korxona kimga, xususan fuqaro yoki chet ellikka, tegishliligidan qat'i nazar, biznes sektorning ichki ishlab chiqarishi hisobga olinadi. Yuqorida muhokama qilinganidek, davlat transfertlari hisobga olinmaydi.

Ammo tovar va xizmatlarning mahalliy, shtat va federal hukumatlari tomonidan xaridi yoki ta'minoti YIMga kiradi, chunki bu joriy ishlab chiqarishni aks ettiradi.

DAVRLAR BO'YICHA YIM TAQQOSI

YIMni davrlar bo'yicha taqqoslaganda umumiy narx darajasining o'zgarishini hisobga olish lozim. Nominal YIM miqdori ikki sababga ko'ra o'sishi mumkin: (1) umumiy narx darajasining o'sishi hamda (2) tovar va xizmatlar ishlab chiqarish hajmininig o'sishi. Faqat ikkinchi holatdagina turmush darajasi ko'tariladi. Shu sababli nominal YIM narxlarning o'sishi yoki tovar va xizmatlar ishlab chiqarish miqdorining oshishi natijasida o'zgarganligini farqlash lozim.

Nominal YIMga umumiy narx darajasi o'sishi ta'sirini hisobga olish uchun iqtisodchilar narx indeksi, YIM deflyatoridan foydalanadilar. YIM deflyatori umumiy narx darajasining bazis yilga (bazis yil uchun u 100 ga teng) nisbatan o'zgarishini o'lchaydi. Narxlar bazis yilga nisbatan oshsa, YIM deflyatori ham shunga mutanosib ravishda oshadi. YIM deflyatori nominal YIM bilan birgalikda real YIMni hisoblashda qo'llaniladi. Real YIM o'zgarmas xarid qobiliyiatini aks ettiruvchi doimiy narxlarda o'lchanadi. Real YIM nominal YIMdan farqli o'laroq umumiy narx darajasi o'sishini hisobga olmaydi. Berilgan davr (t) uchun real YIM bazis yili narxlarida quyidagiga teng:

$$\text{Real YIM}_t = \frac{(\text{Nominal YIM}_t) * 100}{(\text{YIM Deflyatori}_t)}$$

Agar joriy yilda narx darajasi bazis yildagiga nisbatan balandroq bo'lsa, o'ng tomondagi nisbat (100/YIM deflyatori) birdan past bo'ladi. Natijada joriy yilning balandroq narxlarida hisoblangan YIMning nominal ko'rsatkichi bazis yildagi narxlar darajasiga moslashtiriladi. AQSHda 2005 va 2009-yillardagi YIM ko'rsatkichlarini ko'rib chiqaylik. 2009-yilda AQSHda nominal YIM 14256 milliard dollarga, 2005-yilda esa 12638 milliard dollarga teng bo'lgan. Demak, nominal YIM 2009-yilda 2005-yilga nisbatan 12,8 foizga yuqori bo'lgan. Biroq, bu o'sishning katta qismi real ishlab

chiqarish hajmining o'sishini emas, balki inflyatsiyani aks ettiradi. YIM deflyatori narx indeksi bo'lib, u YIMga kirgan barcha tovarlar qiymatining o'zgarishini aks ettiradi. U 2005-bazis yilida 100,0 dan 2009-yilda 109,7702 gacha o'sdi. Bu narxlar 2005 va 2009-yillar oralig'ida qariyb 9,8 foizga (109,7702 - 100 ≈ 9,8%) oshganini ko'rsatadi. 2009-yilgi real YIMni hisoblash uchun 2009-yilgi nominal YIMni umumiy narxlar darajasining 2005-yilga nisbatan o'sgan miqdoriga deflyatsiya qilish kerak. Yuqoridagi tenglamaga asosan, 14256,3 milliard dollar miqdoridagi 2009-yilgi nominal YIM birinchi 100 ga ko'paytirilib, keyin 109,7702 ga teng YIM deflyatoriga bo'linadi. Shunda real YIM 12987,4 milliard dollarga teng bo'lib [(14256,3*100)/109,7702], u 2005-yilga nisbatan atigi 2,8 foizga ko'proqdir. Demak, garchi nominal YIM 12,8 foizga o'sgan bo'lsada, real YIM bor-yo'g'i 2,8 foizga o'sgan xolos.

Turli davrlar bo'yicha YIMni taqqoslaganda nominal YIM emas, balki real YIMdan foydalanish lozim. Real YIM umumiy narxlar darajasidagi o'zgarishlarni hisobga olmay, faqat ishlab chiqarilgan tovar va xizmatlar miqdoridagi o'zgarishlarni o'z ichiga oladi. Shu sababli real YIM ko'rsatkichlarini taqqoslash o'rinlidir.

Bundan tashqari, turmush darajasining o'zgarishini tahlil qilish uchun jon boshiga YIMdan foydalanish lozim. Jon boshiga YIM miqdorining oshishi kishi boshiga tovar va xizmatlar ishlab chiqarish miqdori ortganini bildiradi. Jon boshiga mahsulot ishlab chiqarish miqdorini ko'paytirmasdan turmush darajasini yaxshilashning ehtimoli kam.

Qo'shma Shtatlarida Savdo vazirligi qoshidagi Iqtisodiy tahlillar byurosi [Bureau of Economic Analysis] har chorak YIM hajmini hisoblab, ushbu ko'rsatkichlar yordamida AQSH iqtisodiyotining umumiy holati to'g'risida ma'lumot beradi. Mazkur byuro davlat mulozimlari, tadbirkorlar va xususiy shaxslar qarorlariga ta'sir etuvchi iqtisodiy-statistik ma'lumotlarni ishlab chiqaradi. http://www.bea.gov/index.htm veb-saytida berilgan statistik ma'lumotlar AQSH iqtisodiyotining hozirgi kundagi ahvolini atroflicha yoritadi.

2-bobning kirish qismiga qaytish

Element 2.1 ga qaytish

Xususiy mulk va muqobil qiymatlar

Muallif: Duayt Li

Mulohaza uchun savol: Xususiy mulk huquqi va muqobil qiymat o'rtasida qanday iqtisodiy bog'liklik bor?

Bozorlar xarajatlarni oshkor qilish orqali jamiyat manfaatiga hizmat qiladi, davlat esa ushbu xarajatlarni yashirish orqali odatda manfaatdor guruhlarga xizmat qiladi. Bu yerda xususiy mulkning muhim roli bilan tanishib chiqib, muqobil qiymatni ko'rib chiqaman. Xususiy mulk bozor iqtisodiyoting poydevori hisoblanadi, chunki xususiy mulksiz va undan kelib chiqqan ayirboshlashsiz odamlar o'z qarorlarining to'liq xarajatlarini hisobga ola olmaydilar.

O'ta qimmat haydash

Siz sug'urtasi, texnik xizmat ko'rsatish, benzin va soliq to'lovlari avvaldan to'langan Rolls-Roys Silver Shadou mashinasini yutib oldingiz deb tasavvur qiling. Bu shtat lotereyasini yutishdek zo'r bo'lmasada, Silver Shadouning joriy bahosi 250 000 AQSH dollariga teng. Bu yaxshi yangilik. Bu mashinani haydash uchun yetarlicha badavlat emasligingiz esa yomon yangilikdir. Sizning bunga javoban birinchi e'tirozingiz «Nega uni haydashga mening qurbim yetmaydi?», degan savoldan boshlanadi. «Hamma xarajatlar oldindan to'langan.»

Rost, lekin mashinani haydash sizga o'ta qimmat tuyiladi deb hisoblayman. Rolls-Roys sizga qanday qilib kelib qolganidan qat'i nazar, uning haydash qiymati u uchun boshqalar to'lashga rozi bo'lgan narxga teng. Mashina xususiy mulkingiz bo'lganligi sababli, siz uning xarajatini e'tibordan chetda qoldira olmaysiz. Uning egasi sifatida siz uni kimningdir eng yuqori baholagan qiymatiga teng narxda sotishingiz mumkin. Demak, siz Rolls-Roysni haydashni uning biror ishqibozi to'lashga rozi bo'lgan 250 ming

dollarga sotib olishingiz mumkin bo'lgan narsaning qiymatiga teng yoki yuqori deb baholsangizgina, uni haydashni davom etasiz. Ehtimol, Rolls-Roysni sotib yuborasiz; haydashga va foydalanishga qulay boshqa bir mashinani 20 ming dollarga sotib olib, qolgan 230 ming dollarni esa saqlashingiz yoki boshqa narsalarga sarflashingiz mumkin.

Bu albatta hayoliy bir misoldir, chunki siz Rolls-Roysni yutib olishingiz ehtimoldan xoli. Biroq bu haqiqiy va muhim mohiyatni tasvirlaydi — xususiy mulk odamlarni o'z qarorlarining muqobil qiymatini (boy berilgan imkoniyatning qiymatini) e'tiborga olishga undaydi. Xususiy mulk tufayli ushbu e'tibor bozor faoliyatining muhim hususiyatiridir va u resurslar va mahsulotlarni eng yuqori qadrlaganlar tomon yo'naltiruvchi bozor hamkorligini izohlaydi.

Qush kuzatuvchilari va sport mashinasi ishqibozlari o'rtasidagi hamkorlik

Audubon jamiyati a'zolari qushlar va boshqa hayvonlarning nozik tabiiy muhitini himoya qilish bilan shug'ullanadilar. Gap yovvoyi hayvonlar yashash muhitini himoya qilish va sport mashinalari (yoki har qanday boshqa mashinalar) uchun benzinni ko'paytirish o'rtasidagi tanlovga kelib taqalishini oldindan ko'ra bilish qiyin emas. Masalan, Audubon jamiyati neftni ochiq dengizda qazib olishga juda qarshi. Neft kompaniyalari neft tukilishining oldini olishga va'da beradilar va haqiqatan ham bu borada keskin choralarni qo'llaydilar, ammo Audubon jamiyati uchun bular yetarli emas. Ko'rilgan ehtiyot choralaridan qat'i nazar, u neftni ochiq dengizda qazib olishni taqiqlash tarafdori.

Sport mashinasi ishqibozlari arzon benzinga bo'lgan istagini, garchi bu yovvoyi jonzotlar yashash muhitiga salbiy ta'sir ko'rsatsada, Audubon jamiyatiga qanday qilib yetkazishlari mumkin? Aslida, ular buni muvaffaqiyatli amalga oshirishgan. Sport mashinasi ishqibozlari boshqa benzin iste'molchilari bilan birga ular uchun benzinning qadri tabiiy muhitni asrashning muqobil qiymatiga teng ekanligiga va Audubon jamiyati bunga e'tiborsizlik qilmasligiga jamiyatni ishontira olgan. Ular buni xususiy

mulkka assoslangan bozor muloqoti orqali amalga oshirganlar.

Audubon jamiyatining Luizianada Reyni qo'riqxonasi deb tanilgan tabiiy qo'riqxonasi mavjud. U qushlar va boshqa yovvoyi hayvonlar uchun ideal muhitdir, lekin unda savdo qiladigan hajmda neft va tabiiy gaz zahiralari mavjud bo'lib, ularni neft kompaniyalari qazib olishga ishtiyoqi katta. Yer Audubon jamiyatiga tegishli bo'lgani va u neft kompaniyalariga unda burg'ulash ishlarini olib borishni osongina taqiqlashishi mumkin bo'lgani uchun u shunday qiladi deb xulosa qilish mumkin. Aslida bunday emas. Audubon jamiyati neft kompaniyalarining burg'ulashiga ruxsat bergan.

Albatta, bu kompaniyalardan neft to'kilishining oldini olish uchun jiddiy choralar ko'rishini talab qiladi, lekin bular ochiq dengizda bur'gulash uchun zarur ehtiyotlik choralaridek juda jiddiy emas. Nega bunday farq? Reyni qo'riqxonasi Audubon jamiyatiga tegishli bo'lganligi sababli agar u burg'ulashni taqiqlanganda neft uchun boshqalar to'lashga tayyor pul miqdori boy berilgan muqobil qiymatni anglatadi. Biroq, ochiq dengizdagi ob'ektlar jamiyatga tegishli bo'lmaganligi sababli, ularning muqobil qiymati yo'q. Shu sababli boshqalarning ochiq dengizdagi neftga bo'lgan manfaatini hisobga olish uchun unda asos yo'q.

Xususiy mulk nafaqat Audubon jamiyatini sport mashinasi ishqibozlari bilan hamkorlik qilishga undaydi, balki u sport mashinasi ishqibozlarini ham Audubon jamiyati bilan hamkorlik qilishga undaydi. Ularning benzinni sotib olishi Audubon jamiyatiga yovvoyi hayvonlar uchun tabiiy muhitni yaratishga hamda uni himoya qilishga imkoniyat beradi va u buni Reyni qo'riqxonasida neft konini burg'ulashdan ko'rilgan zarardan ko'ra muhimroq deb hisoblaydi. Audubon jamiyati a'zolari sport mashinasi ishqibozlaridan nafratlanishi mumkin va sport mashinasi ishqibozlari qush kuzatuvchilarining ustidan kulishlari mumkin, ammo xususiy mulk tufayli ular bir-birining tashvishlarini (va muqobil qiymatlarni) inobatga oladilar va bir-birining manfaati yo'lida harakat qiladilar.

Harbiy asirlar bilan bog'liq muqobil qiymat

O'rta asr Evropa urushlari odatda ancha osoyishta kechgan, harbiy asirlar bilan ham asosan yaxshi munosabatda bo'lishgan. Kichik qo'shin taslim bo'lishidan oldin qarama-qarshi qo'shinlar har bir tomondagi askarlar sonini sanab chiqishi oddiy hol hisoblangan. «Jang»ning bunday zo'ravonliksiz bo'lishiga sabab o'sha paytlarda askarlar asirlariga nisbatan xususiy mulk huquqiga ega bo'lganlar. Ushbu qonun ostida asirlarni ularning oilalariga sotish huquqi mavjud bo'lganligi bois, asirlarning o'ldirilishi g'oliblar uchun muqobil qiymatni vujudga keltirgan. Xususiy tashkilotlar, jumladan diniy farmoyishlar, asirlarini sotmoqchi bo'lganlar va ularni sotib olishni istaganlar o'rtasida vositachilik qilishni boshlaganlar.

Harbiy asirlarning baxtiga qarshi, uzoqqa otadigan qurollarning paydo bo'lishi bilan qo'l bilan kurashish kamayib, yakka askarlarning asir olish ehtimoli ham kamaydi. Keyinchalik urushlar shafqatsizroq bo'lib ketdi, chunki nafaqat urush texnologiyasi takommilashdi, balki asirlarga egalik qilish huquqi ham davlatga o'tdi. Mulk davlatga tegishli bo'lganda odamlarning muqobil qiymati kamayishi bois, asirlarni o'ldirish yoki ularga shikast yetkazish avj oldi. Shubhasiz, insonga xususiy mulk sifatida qarash noto'g'ri. Ammo, muqobil qiymat mavjudligi tufayli asirlar «davlat mulki» bo'lgandan ko'ra «xususiy mulk» bo'lganda ahvoli durustroq bo'ladi.

Xususiy mulk bozor munosabatlaridan kelib chiqadigan hamkorlik uchun juda muhim, chunki u odamlar o'z harakatlarining muqobil qiymatini hisobga olishlarini ta'minlaydi. Juda ko'p odamlar aynan xususiy mulkning yo'qligi sababli yuzaga keladigan muammolarga xususiy mulkni ayblashi ham qayg'uli, ham kinoyali holatdir.

Yakuniy savollar: Nima uchun bozorlar qiymatlarni davlatga nisbatan boshqacha oshkor etadi? Ushbu farq bozor ayirboshlashiga va samarali faoliyatga qanday ta'sir qiladi?

Element 2.1 ga qaytish

Duayt Li muallifligi ostidagi «Xususiy mulk va muqobil qiymatlar» sahifasi mualliflik huquqi bilan himoyalangan. Qayta nashr qilish yoki tarqatish bo'yicha ma'lumot uchun webmaster@fee.org ga murojaat qiling.

Element 2.2 ga qaytish

Qishloq xo'jaligi yerlarining kamayishi

Muallif: Duayt Li

Mulohaza uchun savol: Xususiy mulkchilik mulk egalarini resurslarni saqlashga va tejashga rag'batlantiradimi? Javobingizni tushuntirib bering.

Muhim resurslar tugab qoladi degan doimiy xavotirimiz bor. Xavotirimizning eng kattasi neft to'g'risidadir, keyingisi - chiqindilarni ko'mish uchun yer maydoni va daraxlar yana bir xavotirdir. Odamlar yaqin orada tugaydi deb xavotirlangan resurslar (ko'mir, mis, temir rudasi, hattoki qalay) ro'yxatini davom ettirishim mumkin. Ko'p hollarda xavotirga o'rin yo'q, chunki uni jamoa orasida qo'rquv solishdan manfaatdor bo'lgan guruhlar, e'tiborsiz jurnalistlar hamda iqtisodiyot bo'yicha umumiy tushunchaga ega bo'lmaganlar qo'zg'atadi. Xavotirga o'rin bo'lgan taqdirda esa, muammo hamisha xavf ostidagi resursga xususiy mulk huquqining yo'qligidan iborat bo'ladi.

Resurslarning kamayishini oldini olishda xususiy mulk huquqining rolini ko'rish uchun quyidagi savolni o'ylab ko'ring: yangilanmaydigan resurs hech tugab qolganmi? Men ushbu savolni o'nlab tinglovchi guruhlariga berganimda, hech kim birorta ham misol keltira olmadi. O'ylab ko'rsak, qayta tiklanmaydigan resurslar tugash ehtimoli eng yuqori bo'lgan resurslar emasmi? Axir ular yangilanib turmaydi. Ajablanarlisi shundaki, biz soni qayta tiklanadigan bir qator hayvonlarning yo'q bo'lib ketishini boshdan kechirdik. Axir bular yo'q bo'lib ketish ehtimoli eng past bo'lgan resurslardan emasmi? Yangilanmaydigan resurslar bir joyda turishini tan olsak, jumboqqa yechim topiladi. Ular harakatlanmaydi, shu sababli ham bunday resurslarga xususiy mulk huquqini tatbiq etish oson. Odamlar egalik qilgan resurslarning kelajakdagi qiymatini hisobga olib, ularni tejaydilar. Ko'p hayvonlarning ko'chmanchi tabiati tufayli ularga xususiy mulk sifatida egalik qilish qiyin. Shuning uchun ham odamlar ularning kelajakdagi qiymatini hisobga olmaydi. Tiklanadigan resurs bo'lishiga qaramay, ba'zi

hayvonlar butunlay yo'q bo'lib ketdi.

Agar odamlar resurslarning kelajakdagi qiymatini munosib darajada e'tiborga olishga undashda xususiy mulkning qudratini anglab yetganida edi, ularni yangilanmaydigan resurslar tugab qoladi deb qo'rqitish qiyinroq bo'lar edi. Bu yerda yana bitta boshqa sababga ham to'xtab o'tishimiz lozim. Resurslarning tugab qolishi yoki yaqin orada tugashi bilan bog'liq noo'rin xavotir odamlar marjinal qiymatni to'liq qiymatdan farqlay olmasligi bilan bog'liq.

Qishloq xo'jaligi maydonlarining kamayib borishi

Men o'qituvchilik faoliyatimni Kolorado Universitetida boshlaganimda, meni qishloq xo'jaligi maydonlarining kamayib borish «muammosi» bo'yicha bahsda qatnashishga taklif qilishdi.

Qishloq xo'jaligi maydonlarining kamayib borishi bozor kuchlarining faoliyati natijasi ekanligiga ishonarli dalillar keltirishimga qaramasdan (bahsdan oldin fikrimga qo'shilgan bir-necha qatnashchilar bahsdan keyin ham men bilan hamfikrligicha qoldi), yo'qotilgan qishloq xo'jaligi maydonlariga bo'lgan tashvish tugamadi. Masalan, «Worldwatch» instituti xodimi Lester Braun oziq-ovqat ta'minoti aholi o'sish darajasidan orqada qolishini bashorat qiluvchi yillik hisobotini chiqaradi. Uningcha, ushbu muammo qisman qishloq xo'jaligi maydonlarining taraqqiyot natijasida kamayganligidan kelib chiqqan.

Dunyoda qishloq xo'jaligi uchun hozir avvalgiga nisbatan kamroq yer ishlatilganligi rost bo'lsa ham, qishloq xo'jaligi yerlaridagi bu «yo'qotishlar» inqirozni anglatmaydi va ular hatto xavotirga tushishga sabab ham emas.

Aslida, bu yaxshi yangilik hisoblanadi. Polshada qishloq xo'jaligiga ajratilgan yerning ulushi 1960-yildan beri 28%ga qisqarishiga qaramay, oziq-ovqat ishlab chiqarishi deyarli 70%ga oshdi. Qishloq xo'jaligi uchun kamroq yer ishlatilsa, bo'shagan yerlar ochiq joy va o'rmonga aylantirilishi mumkin.

Siz buni inqiroz haqida bong uruvchi odamlardan eshitmaysiz, lekin hozir

Qo'shma Shtatlaridagi o'rmon maydoni 80 yil avvalgiga nisbatan kattaroqdir[1]. Ikkinchidan, qishloq xo'jaligidan bo'shagan yerlar savdo markazlari, avtomobil yo'llari, shahar atrofidagi uy-joylar, sayr-tomosha parklari, golf maydonlari va boshqa ob'ektlarga aylantirilgan, chunki iste'molchilar taraqqiyot yerdan olinadigan oziq-ovqatdan qadrliroq ekanligini bozor narxlari orqali bildirganlar.

Oziq-ovqat yoki golf

Nima sababdan iste'molchilar oziq-ovqatni golf maydonlariga, savdo markazlariga va mashina to'xtash joylariga ixtiyoriy ravishda almashtiradilar? Axir oziq-ovqat golf yoki mashina to'xtash joyidan afzalroq emasmi? Umumiy ma'noda bu albatta shunday bo'ladi. Agar tanlov ovqatlanish yoki golf o'ynash o'rtasida bo'lganda edi, hatto golf o'yini ishqibozi ham ovqatlanishni tanlagan bo'lar edi. Biroq, iqtisodiy tanlovlar «hammasi yoki hech nima» printsipi asosida qilinmaydi. Aksincha, biz qarorlarni marjinal printsip asosida qabul qilib, biror narsaning miqdorini ozroq ko'paytirish evaziga boshqasinikini kamaytirish arzishishini hal qilamiz.

Marjinal qiymat asosida esa oziq-ovqat biz uchun golf yoki boshqa zarur bo'lmagan ko'p narsalardan muhimroq ekanligi unchalik ravshan emas. Golf ishqibozlari keyingi golf o'yinining qiymati voz kechilgan qo'shimcha oziq-ovqatdan kam emasligini golf to'lovlari orqali bildiradilar. Agar iqtisodiy rivojlanish natijasida qishloq xo'jaligi yerlarining millionlab akri «yo'qolmaganda» edi, marjinal printsip asosida golfning qiymati oziq-ovqatnikidan yuqoriroq bo'lishi aniq. 1900-yillarda dehqon xo'jaliklarida ishlatilgan ot kuchining asosiy qismi haqiqatan ham otlar yoki xachirlar hisobidan ta'minlangan va ular uchun yem-hashak yetishtirishda millionlab akr yerlar kerak bo'lgan. Endilikda bu hayvonlar o'rninini yuk mashinalari, traktorlar va yoqilg'i bilan ishlaydigan boshqa qishloq xo'jaligi texnikalari egalladi va ularni boqish uchun ishlatiladigan yem-hashak yetishtirish yerlarlarni bo'shatdi. Shuningdek, bugunga kelib ayni aholi sonini oziq-ovqat bilan ta'minlash uchun kamroq yer maydonlari talab etiladi, chunki o'g'itlar, pestitsidlar, sug'orish, urug'lar va ob-havo ma'lumotlarining takomillashishi gektariga ko'proq oziq-ovqat yetishtirish imkonini

beradi hamda hosilni yig'ib olish, qadoqlash va tashishning takomillashishi yetishtirilgan mahsulotning ko'proq qismini dasturxonga yetib kelishiga yordam beradi. Agar dehqonchilikka hozir ham 1900-yillariga teng yer ajratsak, bugungi texnologiyalar bilan hamma yoqni qovun bosib ketgan bo'lar edi. Agar shu rost bo'lsa, qovun uchun qo'shimcha akr yerning qiymati ushbu yerlarda barpo etish mumkin bo'lgan golf maydonining qiymatidan qanchalik katta bo'lishi mumkin?

Hozirda qishloq xo'jaligi yerlari 1900-yillardagidek ko'p emas, chunki oziq-ovqat ishlab chiqarishi hajmining oshishi bilan uning marjinal qiymati uy-joylar, savdo markazlari, golf maydonlari va hokazolarning marjinal qiymatiga nisbatan kamayadi. Iste'molchilar nisbiy qiymatlardagi ushbu o'zgarishlarni xaridlari bilan bildiradilar, bu esa oziq-ovqat narxlarini qishloq xo'jaligi yerlaridan boshqa maqsadlar uchun foydalanadigan faoliyatlarning narxiga nisbatan pasaytiradi. Bu esa qishloq xo'jaligi yerini kamaytirishni rag'batlantiradi va bu jarayon to qishloq xo'jaligi yerining marjinal qiymati boshqa maqsadlarda foydalanadigan yerning marjinal qiymatiga tenglashguncha davom etadi.

Shunga qaramasdan, qishloq xo'jaligi «inqirozi» hali beri tugashiga umid qilmang. Jamoat tashkilotlari kattaroq byudjet umidida, xususiy tashkilotlar esa ko'proq ilmiy tadqiqotlar o'tkazish yoki kattaroq subsidiya olish maqsadida jamoatni xavotirga soluvchi inqirozlarni doimo izlab topadilar. Agar marjinal qiymat bilan to'liq qiymatning farqini ko'proq odamlar tushunib yetganda edi, sun'iy inqirozni o'ylab topish bunchalik oson bo'lmas edi.

Yakuniy savol: Nima uchun ishonchli mulkchilik huquqi iqtisodiy taraqqiyotga ko'maklashadi? Nima uchun umumiy mulkchilik shakli va ishonchsiz mulkchilik huquqi iqtisodiy taraqqiyotga halaqit beradi?

Element 2.2 ga qaytish

1. Gregg Easterbrook, A Moment on the Earth(New York: Viking, 1995), 10-13 sahifalar. ↩

Duayt Lin qalamiga mansub «Qishloq xo'jaligi yerlarining kamayishi» sahifasi mualliflik huquqi bilan himoyalangan. Qayta nashr qilish yoki tarqatish bo'yicha ma'lumot uchun webmaster@fee.org ga murojaat qiling.

Element 2.3 ga qaytish

Yordamga iltijolarni tsenzura qilish

Muallif: Duayt Li

Mulohaza uchun savol: Davlatning iqtisodiyotdagi roli bo'yicha qarashlar nega bir-biridan bunchalik keskin farq qiladi?

Agar odamlardan davlat tsenzurasini qo'llab-quvvatlaysizmi deb so'rasangiz, bunga ulardan deyarli bir ovozdan «yo'q» degan javobni olasiz! Lekin shu odamlarning o'zidan narx nazoratini qo'llab-quvvatlaysizmi deb so'rasangiz, bunga aralash javob olasiz. Davlat tabiiy ofatlardan keyin narxlarning ko'tarilib ketishining oldini olish uchun narx nazorati kerakmi deb ulardan so'rasangiz, deyarli bir ovozdan «ha» degan javobni olasiz!

Afsuski, bu javoblar bozorlar qanday qilib bir-birimiz bilan muloqot qilishga imkon berishini tushunmaslikdan kelib chiqadi. Bozor narxlari muloqot vositasi ekanligi e'tirof etilsa, davlat tomonidan narxlarni nazorat qilish tsenzuraning zararli turi ekanligini tushunishimiz uchun yana bitta asosga ega bo'lamiz. Eng katta zarar esa tabiiy ofatlar ro'y bergan vaqtga to'g'ri keladi, chunki jabrlanganlar yordam kerakligini xabar qilishga muhtoj bo'ladi.

Bozor ayirboshlovi yaratgan aloqa va uning natijasida yuzaga kelgan narxlar ajablanarli darajadagi ijtimoiy hamkorlikka olib keladi. Muloqot va hamkorlikning afzalliklariga tabiiy ofatlardan bo'lak yaxshiroq misol yo'q. Jabr ko'rganlar nafaqat falokat zonasidan tashqaridagi odamlar yordamiga muhtoj, balki tezroq va to'liq tiklanishlari uchun ularga o'zaro hamkorlik ham kerakdir. Afsuski, tabiiy ofatlar ro'y berganda davlat hamkorlik uchun zarur narx signallarini ko'pincha taqiqlaydi, lekin taqiqlaganda ham, u buni jamoat ko'magi orqali amalga oshiradi.

Tabiiy ofatdan keyin ish kuchi, qurilish materiallari, elektr generatorlar va normal hayotni qayta tiklash uchun zarur bir qator boshqa mahsulotlarning narxi tez o'sadi. Narxlarning keskin ko'tarilishini odatda noinsof mahsulot yetkazib

beruvchilarning jabr ko'rganlar hisobidan foydalanishi bilan izohlanadi. Balki mahsulot yetkazib beruvchilar foyda ko'rayotgandir, lekin jabr ko'rganlar hisobidan emas. Uy-joylariga ziyon yetgan va hayot tarzi buzilgan shaxslar ularga zarur tovar va xizmatlarni yetkazib beruvchilarning emas, balki tabiiy ofatning qurbonlari bo'ladi. Narxlarning yuqoriligini jabr ko'rganlarning yordamga muhtojligini yordam bera oladiganlarga bildirishning eng yaxshi yo'li deb tushuntirsa bo'ladi. Yuqori narxlar yordam iltijolariga tez va samarali javob berilishini ham ta'minlaydi.

Mayamiga yog'och-taxta materiallarini jo'natish.

Men 1992-yilda, ya'ni Janubiy Floridada Endryu dovuli bo'lib o'tganidan ko'p o'tmay, Ogayoda ma'ruza o'qiganimda, shunga o'xshash javobning qiziq bir misoli to'g'risida eshitdim. Men bo'ron va uning oqibatlarini narx muloqotining ahamiyatini namoyish qilish uchun ta'kidlab o'tdim. Shunda auditoriyadan bir kishi Klivlend shahri yaqinida qurilish pudratchisi bo'lib ishlaydigan o'g'li turmush o'rtog'i bilan birgalikda yillar davomida orzu qilib yurgan uylarini qurishni boshlagani haqida gapirib berdi. Uyning poydevori allaqachon qo'yilgan, Mayamiga Endryu bo'roni yopirilgan vaqtda yog'och-taxta materiallari hali yo'lda bo'lgan. Tabiiy ofat to'g'risida eshitganidan so'ng, u yog'och materiallarini o'zi uchun ishlatishdan voz kechib, ularni (turmush o'rtog'ining qarshiligiga qaramasdan) Mayamiga jo'natadi. Nega? Chunki yog'och materiallari narxining oshishi u uchun eng ishonchli yangilik bo'lib, ularga talab Klivlendan ko'ra Mayamida kattaroq ekanligidan xabar berdi.

Klivlendlik pudratchi vijdonsiz olibsotar bo'lganmi? Dargumon. Aslida Endryu dovuldan jabr ko'rganlarga tekkan nafi o'tirvolib, olibsotarlarga bo'lgan nafratini izhor qiladigan odamlardan ko'ra ko'proq bo'ldi. Dovuldan jabrlanganlar uchun bir qancha odamlar Mayamiga tekin yordam jo'natgani rost. Albatta, bu odamlar maqtovga sazovor. Biroq ularning yordami balandroq narxlar bilan rag'batlanib, Endryu jabrnaluvchilari bildirgan (yuqori narxar orqali) g'oyatda zarur bo'lgan mahsulotlarni ta'minlagan butun mamlakatdagi (aslida dunyodagi) yetkazib beruvchilarning yordamiga nisbatan

arzimas edi.

Tabiiy ofatdan talofot ko'rganlarga mahsulotni yuqori narxlarda sotadiganlardan nafratlanuvchilar tanqidlarini boshqa joyga qaratishlari lozim. Ularning tanqidi (iqtisodiy savodsizlik oqibati) va ular qo'zg'atgan jamoat fikri ko'pincha narx nazorati o'rnatilishiga olib keladi. Bu esa yordamga muhtojlarning chaqiriqlarini bo'g'adi. «Atlanta Journal-Constitution» gazetasi o'tgan yil aprel oyidagi nashrida Jorjiyada narxlarning oshirib yuborilishiga qarshi qonunga asosan, yetkazib beruvchilar narxni falokat kunidan bir kun oldingi narxdan bir penniga ham oshirishi taqiqlanganligini ta'kidlagan. Tornadodan qattiq talofot ko'rgan Atlantaga bir necha shtatlardan qurilish pudratchilari va qurilish materiallari oqib kelganini sharhlagan maqolada qonunga kinoyasiz xayrixohlik bildirilgan. Agar narxlarning oshirib yuborilishiga qarshi qonun to'liq tatbiq etilganda ushbu yordamning uzoqdan kelishiga yoki qonun tufayli yordam hajmi kamaymaganligiga jiddiy ishonish mumkinmi? (Jorjiya shtatida narxlarni oshirib yuborish bir yildan to o'n yilgacha muddatga qamoq jazosi bilan va 5 000 dollar jarimaga tortish bilan jazolanadi).

Elektr ustara

Tabiiy ofatdan jabrlanganlar bir-birlari bilan ham muloqot qilishlari zarur bo'ladi. Bozor narxlari yagona amaliy uslub hisoblanadi. Falokat hududidagi har bir inson yetkazib berilgan mahsulotlarni qadrlaydi, lekin odamlar bu mahsulotlarni eng samarali foydalanadiganlarga berilishini xohlaydi. Narx nazorati jabrlanganilar o'rtasidagi muloqotni tsenzura qilish orqali buning amalga oshishiga yo'l qo'ymaydi.

1989-yilda Xugo dovuli yopirilganda Janubiy Karolinaning Charlstonida istiqomat qiladigan do'stim ushbu tsenzura zararini o'z ko'zi bilan ko'rgan. O'rtog'imning mahallasida bir necha kun elektr energiyasi bo'lmaydi va shu sababli ko'p odamlar gaz bilan ishlaydigan elektr generatorini olish tashvishiga tushadi. Afsuski, mahalliy xo'jalik mollari do'konida atigi ikkita generator bo'lgan va narx nazorati sababli, ko'proq olib kela olmagan. Boshqalarga qimmatga tushgan, lekin do'stimning oilasiga foydasi tekkan narx nazoratining yana boshqa muammosi bor edi. Mahalliy

xo'jalik mollari do'koni egasi uning otasi bilan yaxshi do'st bo'lganligi tufayli, u gaz bilan ishlaydigan generatorlardan birini nazorat qilingan narxda sotib oladi. Do'kon egasi generatorni yuqori narxda qonuniy ravishda sota olmasdi, shuning uchun uni do'stiga sotishga qaror qiladi. Do'stimning otasi soqolini yana elektr ustarada ola olishidan xursand edi. Afususki, shahardagi oziq-ovqat do'konlari minglab dollarlik mahsulotlarning buzilishini oldini olish uchun elektr energiyasiga nihoyatda muhtoj edi. Agar narx nazorati bo'lmaganda edi, ushbu do'konlardan biri generator uchun kattaroq narx taklif qilishi va shu orqali u do'stimning otasidan ko'ra unga ko'proq muhtojligini (iste'molchilar nomidan) samarali tarzda xabar berishi mumkin edi. Bitta odam soqol olish uchun sovun ko'pigini surtishdek noqulaylikni boshidan kechirishiga to'g'ri kelishi mumkin edi, lekin uning yuzlab mahalladoshlari aynimagan oziq-ovqatga bo'lgan talablari undan ham muhimroq ekanligiga generatorning yuqori narxi orqali uni ko'ndira olgan bo'lar edilar. Albatta, narx nazoratisiz barcha do'konlar va do'stimning otasi (agar hali ham generatorga muhtoj bo'lsa) elektr generatorlarini darhol sotib olgan bo'lar edilar, chunki ular falokat hududidan tashqaridagi mahsulot yetkazib beruvchilar bilan muloqotga kirisha olgan bo'lar edilar.

Tabiiy ofatlar narx nazoratidan yetkazilgan zararga yaqqol misol bo'ladi. Afsuski, davlat qat'iy narxlar o'rnatishi tufayli ijtimoiy hamkorlikka va boylikka putur yetkazishini oqlashi uchun tabiiy ofatlarga muhtoj emas. Davlat bir qator tovar va xizmatlarning narxi ustidan nazorat o'rnatishi uzoq tarixga ega. Bunday nazorat tsenzuraning zararli turi ekanligi keng tan olinmaguncha, ular ushbu siyosatni davom ettiraveradilar.

Mulohaza uchun savol: agar narxning yuqori darajasini belgilash tovarlar, xizmatlar va resurslarning falokat hududi tomon erkin harakatlanishiga xalaqit bersa, davlat tabiiy ofatlar vaqtida narxning yuqori darajasini belgilashi kerakmi?

Element 2.3 ga qaytish

Duayt Li muallifligi ostidagi «Yordamga iltijolarni tsenzura qilish» sahifasi mualliflik huquqi bilan himoyalangan.

Qayta nashr qilish yoki tarqatish bo'yicha ma'lumot uchun webmaster@fee.org ga murojaat qiling.

Element 2.7 ga qaytish

Bozorlar va erkinlik

Muallif: Duayt Li

Mulohaza uchun savol: Bozor iqtisodiyoti sharoitlarida erkin ayirboshlash va boylik bir-birini qanday qo'llab-quvvatlaydi?

Erkin bozor sharoitlarida yuzaga keladigan ijtimoyi hamkorlik farovonlik uchun zarur ixtisoslashuvga ko'maklashadi. Biz ixtisoslashuvsiz yanada qashshoqroq bo'lgan bo'lar edik. Ixtisoslashuv ko'p sonli odamlar bozor ayirboshlashi orqali ishlab chiqarish va iste'molni muvofiqlashtirishi tufayli yuzaga keladi. Biz bozor orqali erishadigan moddiy boylikdan ko'ra erkinlik manfaati muhimroq hisoblanadi. Faqat bozor iqtisodiyotida mavjud bo'lishi mumkin bo'lgan javobgarlik va intizom bo'lmasa, biz erkinligimizning katta qismidan ayrilib qolishimiz mumkin.

Erkinlikning qadriga yetmaslik oson, ayniqsa, Qo'shma Shtatlarida, chunki boshqa mamlakatlar xalqi faqat orzu qilishi mumkin bo'lgan erkinlikdan foydalanib kelyapmiz. Erkinlik mustahkam sog'liqqa juda o'xshaydi: uni yo'qotmaguncha odamlar uning qardiga yetmaydi. Xuddi sog'lom odamlar vaqtinchalik nafsga berilib, sog'liqlariga ziyon yetkazishlari mumkin bo'lgani kabi, erkin odamlar ham erkinlik uchun zarur muhitga tahdid soluvchi vaqtinchalik siyosiy manfaatlarni tanlab, erkinliklaridan ayrilib qolishlari mumkin.

Bundan tashqari, boylik qanchalik muhim bo'lmasin, u sog'liq va erkinlikchalik muhim emas. Sog'lig'i yomon yoki boylikdan rohatlanishga erkin bo'lmagan shaxs uchun boylik uncha ahamiyatli emas. Buning ustiga, sog'liq va erkinlik boylik ishlab chiqarishda muhim qismlarni tashkil etadi va bunda, ayniqsa, erkinlik mutlaqo zarur hisoblanadi. Kasal odamlar ham unumli bo'lishlari mumkin, lekin erkinliksiz bozorda samarali hamkorlikni amalga oshirishning iloji yo'q.

Shuning uchun men alohida, lekin bir-biriga bog'liq ikki xil nuqtai nazarni muhokama qilmoqchiman. Birinchisi, samarali bozor hamkorligi erkinlikka bog'liq,

ikkinchisi esa erkinlik samarali bozor hamkorligiga bog'liq. Odatda iqtisodchilar resurslar taqchilligining muqarrar oqibati tufayli murosali tanlovning ahamiyatini ta'kidlash kabi yoqimsiz masalaga duch keladilar. Ammo boylik va erkinlik bor joyda murosali tanlovga zarurat yo'q; bozor iqtisodiyoti sharoitlarida ular bir-birini mustahkamlab, umuman olganda, birisiz ikkinchisiga erishib bo'lmaydi[1]. Erkinlikni cheklashga olib keluvchi siyosiy qarorlar orqali boylik darajasini oshirishga urinishlar, ularning har ikkalasining kamayishi bilan yakunlanadi.

Bozor erkinlikni talab qiladi

Bozorning sehrli kuchi shundaki, u odamlarga boshqalarning harakatidan oladigan manfaatlari to'g'risida hamda boshqalar manfaatlari yo'lida o'z harakatlari bilan bog'liq xarajatlar to'g'risida ma'lumot berish imkonini beradi. Pirovardida, barcha foyda va xarajatlar subyektiv bo'lib, ular shaxsiy afzalliklar va vaziyatlarga bog'liq, o'z navbatida esa, ularni faqat shaxsning o'zi aniq baholay oladi. Bu foyda bilan bog'liq hollarda yaqqol ko'rinadi. Mahsulotni iste'mol qilgan yoki xizmatdan foydalangan shaxsdan boshqa yana kim olingan foyda qiymatini aniqroq baholay oladi? Biroq, agar foyda subyektiv bo'lsa, unda xarajatlar ham subyektiv bo'lib, ular shunchaki boy berilgan manfaatlarning qiymatiga teng. Ular subyektiv bo'lgani tufayli odamlar foyda va xarajatlar to'g'risidagi aniq ma'lumotlarni bir-birlariga faqat o'z ixtiyorlari bilan turli bozorlarga kirishlari yoki chiqishlari hamda o'zaro manfaatli narxlarda savdo qilishlari orqali yetkaza oladilar. Narx ustidan davlat nazorati bizning sotuvchi va xaridor sifatidagi erkinligimizni cheklaydi hamda o'zaro aloqalarni nazorat qilish orqali boylikni vayron qiladi.

Markazlashgan rejalashtirish samarasiz, chunki odamlarda faqat ularda mavjud ma'lumotlar asosida harakat qilishga erkinlik yo'q. Agar ishlab chiqaruvchilar va iste'molchilarning bozor tanlovlari o'rniga siyosiy rahbariyatning markazlashgan boshqaruvi kelsa, iqtisodiy qarorlar axborot vakuumida qabul qilinadi. Samarali iqtisodiyot aholi orasida tarqoq tarqalgan ma'lumotlardan foydalanishni talab qilib, bu ma'lumotlardan shaxsiy erkinliksiz foydalanib bo'lmaydi. Erkinlikni yo'q qilish bozor

iqtisodiyotining asosi bo'lmish ma'lumotlar oqimini yo'q qiladi.

Erkinlik bozorni talab qiladi

Erkinlik va bozorlar o'rtasidagi bog'liqlik teskari tarzda ham amal qiladi. Bozor erkinlikka bog'liq bo'lgani kabi, erkinlik ham bozorga bog'liq. Albatta, har qanday bozor iqtisodiyotining asosi bo'lmish xususiy mulk shaxsiy erkinlikni himoya qiladi. Agar barcha auditoriyalar va bosmaxonalar davlatga tegishli bo'lsa, davlat siyosatiga qarshi fikr bildirishga qanchalik erkinsiz? Agar davlat ishlab chiqarish vositalarining barchasiga egalik qilsa, shaxsiy biznes ochish uchun siz qanchalik erkinsiz? Xususiy mulkning yo'q qilinishi va unga bog'liq bozorga putur yetkazilishi bilan erkinlik ham yo'qoladi.

Ammo bozor ham erkinlikka qulay sharoit yaratish orqali uni himoya qiladi. Javobgarliksiz erkinlik bu shunchaki betakalluflik, beparvolik va yengillik bo'lib, u uzoqqa cho'zilmaydi. Haqiqiy erkinlik va yashashga qobil yagona erkinlik barchaning manfaatlarini hisobga oluvchi usullarda amalga oshiriladi. Bu talabga javob beruvchi yagona erkinlik bozor intizomlariga bo'ysunuvchi erkinlikdir. Bozorlarni yo'q qilsangiz, siz erkinlik yashashi uchun zarur javobgarlikni ham yo'q qilasiz.

Masalan, atrof-muhit ifloslanishi muammolari atrof-muhitdan axlat tashlash uchun foydalanish bo'yicha bozorlarning yo'qligi bilan bevosita bog'liq. Agar shunday bozorlar mavjud bo'lganda edi, ifloslantiruvchilar boshqalarga ifloslanishdan yetkazilgan zararni qoplashlariga to'g'ri kelgan bo'lar edi. Ifloslantiruvchilarning boshqalar oldida mas'uliyati bo'lib, biz atrof-muhitga chiqindi tashlash erkinligiga toqatliroq bo'lar edik. Biroq bizda bu kabi bozorlar yo'qligi tufayli, biz atrof-muhitni ifloslantirishi mumkin bo'lgan faoliyatlarni davlat tomonidan cheklanishini, garchi hayotimizning boshqa sohalarida buni nomaqbul ko'rsakda, qabul qilamiz.

Bizning erkinligimiz himoyasiz

Biz barcha erkinliklarni kamdan-kam hollarda birdaniga yo'qotishimiz mumkin.

Odatda u asta-sekinlik bilan yo'qotilib, odamlar buni ko'p hollarda sezmaydilar. Erkinlik bevosita cheklanganda ham, masalan, davlat iste'molchilarni himoyalash maqsadida kasbiy faoliyatni litsenziyalashni joriy etganda, kamdan-kam odamlar bunga e'tibor beradilar, agar e'tibor bersalar ham, cheklashlar ularga shaxsan ta'sir etadi deb hisoblamaydilar. Ammo Avstriyalik buyuk iqtisodchi F. A. Hayek ta'kidlaganidek, «Erkinlikdan oladigan manfaatlarim... asosan boshqalarning erkinlikdan foydalanishi natijasidir»[(2)]. Masalan, agar odamlar sochning kimyoviy tuzilishi bo'yicha davlat imtihonlaridan o'tmasdan sartarosh bo'lish erkinligidan mahrum bo'lsa, bundan bo'lajak sartaroshlar emas, balki soch kestirishi kerak bo'lgan odamlar eng ko'p zarar ko'radilar.

Bundan tashqari, erkinlikni yo'qotish jarayoni bilvosita sekin amalga oshishi mumkin. Bevosita cheklovlar erkinlikni doimo ayon bo'lganidan ko'proq cheklaydi, chunki har bir cheklov erkinlikka imkoniyat beruvchi bozor mas'uliyatiga sezilmaydigan ravishda putur yetkazadi.

Tomas Jefferson quyidagilarni aytganda haq edi: «Abadiy hushyorlik — erkinlik bahosidir». Odamlar erkinlik va bozor o'rtasidagi uzilmas bog'liqlikni tushunganda, o'z erkinliklarini himoya qilishga, ehtimol, ko'proq hushyor bo'ladilar.

Yakuniy savollar: Savdo cheklovlari va soliqlar ayirboshlash erkinligiga qanday ta'sir ko'rsatadi? Boylik yaratilishiga ular qanday ta'sir ko'rsatadi?

Element 2.7 ga qaytish

---

1. Men tabiiy resurslari tufayli katta boylikka ega va o'z fuqarolari erkinligini cheklovchi avtokratik siyosiy tizimga ega mamlakat holatini hisobga olish uchun ushbu matnni moslashtirdim. Hatto shu holatda ham, erkinlikning yetishmovchiligi mamlakatga resurslaridan to'liq foydalanishiga to'sqinlik qiladi va boylikni ko'paytirish yoki hattoki uni saqlash uchun zarur unumdorlikka putur yetkazadi. ↩

2. Qarang: F.A. Hayek, The Constitution of Liberty (Chicago: University of Chicago Press, 1960), 32-bet. ↩

Duayt Lining «Bozorlar va erkinlik» sahifasi mualliflik huquqi bilan himoyalangan. Qayta nashr qilish yoki tarqatish bo'yicha ma'lumot uchun webmaster@fee.org ga murojaat qiling.

Element 2.7 ga qaytish

Quyosh bilan adolatsiz raqobat

Frederik Bastianing «Sham ishlab chiqaruvchilar nomidan arznoma» asarining qisqartirilgan versiyasi

Mulohaza uchun savol: Siyosatchilar arzon import iqtisodiyot uchun zararli deb tez-tez da'vo qilib turadilar. Ushbu matnni o'qiganingizda shu nuqtai nazar to'g'risida o'ylab ko'ring.

«Janoblar, siz to'g'ri yo'ldasiz. Siz mavhum nazariyalarni rad etasiz va arzonchilik hamda mo'l-ko'lchillikka ahamiyat bermaysiz. Siz asosan ishlab chiqaruvchi manfaati to'g'risida qayg'urasiz. Siz uni xorijiy raqobatdan himoya qilishni va milliy bozorni mahalliy sanoat uchun saqlashni istaysiz.

Biz xorijiy raqobatchining chidab bo'lmas raqobatidan azob tortyapmiz, ko'rinishidan, undagi yoritish vositalarini ishlab chiqarish sharoitlari biznikiga nisbatan shunchalik ustunki, u mahalliy bozorimizni juda arzon narxdagi mahsuloti bilan mutlaqo to'ldiryapti. U paydo bo'lishi bilan bizning savdomiz to'xtab qoladi — barcha iste'molchilar unga boradi; son-sanoqsiz shoxobchalarga ega mahalliy sanoat tarmog'i birdaniga turg'unlikka uchraydi. Bu raqobatchi quyoshning aynan o'zi bo'lib, u biz bilan shafqatsiz urush olib boryapti va taxminimizcha, uni xoin Albion [tarj. izohi: Albion — Angliya] bizga qarshi ko'targan (hozirgi kun uchun yaxshi taktika); o'sha kekkaygan orolga u qanchalik ehtiyotkorlik bilan qarasa, u bizga shunchalik ko'p nurini sochadi.

Mamlakatimiz farovonligi uchun ishlovchi biz kabi maqtovga sazovor ishlab chiqaruvchilarni davlat minnatdorchilik sifatida tengsiz urushda tark etmasligi kerak va bizning zararimizga quyosh nuri uyga kirishi mumkin bo'lgan barcha derazalarni, tomdagi derazalarni, yotoqxona derazalarini, tashqi va ichki deraza eshiklarini, pardalarni, darpardalarni, kichkina yumaloq derazalarni, bir so'z bilan aytganda, barcha teshiklarni, tuynuklarni, kovaklarni, yoriqlarni va oraliqlarni yopishni talab

qiluvchi qonunni qabul qilishingizni sizdan iltijo qilamiz.

Janoblar, ishonamizki, siz talabimizni kinoya deb hisoblamaysiz va uni qo'llab-quvvatlovchi bizdagi bor sabablarni eshitmasdan rad etmaysiz.

Birinchidan, agar tabiiy nur kirishi mumkin bo'lgan barcha joylarni iloji boricha yopib, sun'iy nurga talabni yaratsangiz, bu qaysi frantsuz ishlab chiqaruvchilariga xush kelmaydi?

Sizning e'tirozlaringiz to'g'risida taxminimiz bor, janoblar, lekin shuni bilamizki, siz erkin savdo tarafdorlarining zaif tadqiqotlaridan olgan da'volardan boshqa hech narsani bizga qarshi qo'ya olmaysiz. Biz sizni bizga qarshi aytgan har bir so'zingiz darhol o'zingizga va butun siyosatingizga qarshi ishlatilishidan ogohlantiramiz.

Agar bizga biz istagan himoya berilsa, bu mamlakatga salbiy ta'sir ko'rsatadi, chunki zararning yuki iste'molchiga tushadi, deb e'tiroz bildirasiz.

Biz quyidagicha javob beramiz:

Sizning iste'molchi manfaatiga murojaat qilishga haqqingiz yo'q, chunki har doim uning manfaati ishlab chiqaruvchi manfaatiga zid kelsa, siz ishlab chiqaruvchidan voz kechasiz. Siz ishchilar va ish qidiruvchilarni qo'llab-quvvatlash maqsadida shunday yo'l tutgansiz. Aynan shu sababli siz yana shunday qilishingiz lozim.

Siz o'zingizni bu e'tirozdan xalos ettingiz. Agar sizga iste'molchi temir, ko'mir, makkajo'xori va matolarni erkin importidan manfaatdor deb aytishsa, siz ha deb javob berasiz, lekin ishlab chiqaruvchi ularning importini taqiqlashdan manfaatdor. Shunday ekan, agar ist'emolchilar tabiiy yorug'likning erkin kirishidan manfaatdor bo'lsa, sun'iy yoritish vositalari ishlab chiqaruvchilar uni taqiqlashdan bir xilda manfaatdordir.

Agar siz quyosh nuri tabiatning beg'araz in'omi va uni rad etish xuddi uni olish vositalarini qo'llab-quvvatlash bahonasida boylikni rad etish bilan barobar deb vaj qilsangiz, biz sizni o'z siyosatingizga halokatli zarba berishdan ogohlantiramiz. Eslasangiz, siz shu paytgacha xorij mahsulotlarini doimo rad qilgansiz, chunki ular xususiyati bo'yicha mahalliy mahsulotlardan ko'ra ko'proq beg'araz in'omga o'xshaydi.

Mahsulot ishlab chiqarish jarayonida tabiat va inson mehnati (mamlakat va iqlimlarga bog'liq ravishda) turli nisbatlarda o'zaro hamkorlik qiladi. Tabiat ta'minlagan qism asosan beg'arazdir; aynan inson mehnati orqali ta'minlangan qism qiymatga ega

bo'lib, unga haq to'lanadi.

Lissabon apelsini Parij apelsiniga nisbatan ikki barobar arzonga sotiladi, chunki u uchun tabiiy va shu sababli tekin issiqlik yetarli bo'lsa, ikkinchisi uchun sun'iy va shu sababli qimmat issiqlik manbai kerak bo'ladi.

Bizga Portugaliyadan apelsin kelganda, biz uning bir qismi tekinga, yana bir qismi esa og'ir mehnat evaziga yetkazib berilyapti deb xulosa qilishimiz mumkin; boshqacha qilib aytganda, ular bizga Parij apelsiniga nisbatan yarim narxda keladi.

Biz aynan ana shu beg'araz yarmi (bu so'z uchun uzr so'rayman) sababli uni raqobatdan istisno qilish uchun kurashyapmiz. Siz qanday qilib butun ishni o'zi bajaradigan mamlakatimizdagi ish kuchi ishning faqat yarmini ishchilar, qolganini quyosh bajaradigan xorijiy ish kuchi bilan raqobatlasha oladi dersiz. Biroq, agar ushbu beg'araz yarim qism uchun siz raqobatni cheklashga qaror qilsangiz, qanday qilib to'liq beg'arazlikdan iborat qism uchun raqobatga yo'l berishingiz kerak?

Agar harakatlaringiz mantiqiy bo'lganda edi, siz mahalliy sanoatga salbiy ta'siri uchun yarmi beg'araz bo'lgan mahsulotlar importini cheklab, butunlay beg'araz bo'lgan mahsulotlarni esa ikki barobar shijoat bilan cheklagan bo'lar edingiz.

Yana bir bor, agar bizga ko'mir, temir, makkajo'xori yoki to'qimachilik matolari kabi mahsulotlar xorijdan keltirilsa va ular o'zimizda ishlab chiqarilgandan ko'ra kamroq ish kuchi bilan ishlab chiqarilgan bo'lsa, bu farq bizga berilgan tekin sovg'adir. Farq qanchalik katta bo'lsa, sovg'a miqdori ham shunchalik ahamiyatli bo'ladi. Agar xorijlik kishi biror bir mahsulot uchun biz to'lashimiz kerak bo'lgan narxning to'rtdan uch qismini, yarmini yoki choragini so'rasa, sovg'a miqdori mahsulot qiymatining choragiga, yarmiga yoki to'rtdan uch qismiga teng bo'ladi. Agar donor (xuddi quyosh bizni yorug'lik bilan ta'minlagani kabi) bizdan bir vaqo ham talab qilmasa, sovg'a juda a'lo va to'liq bo'ladi. Sizga rasmiy ravishda beradigan savolimiz quyidagicha: siz mamlakatimiz uchun beg'araz iste'molning manfaatlarini istaysizmi yoki mashaqqatli ishlab chiqarishning soxta manfaatlarinimi?

Tanlang, lekin mantiqan tanlang; agar ko'mir, temir, makkajo'xori, xorij matolari importini ularning narxi nolga intilgandagi nisbatda cheklashni davom ettirsangiz, kun davomida narxi allaqachon nolga teng bo'lgan quyosh nuriga ruxsat berish qanchalik

nomuvofiqlik bo'ladi!»

Yakuniy savol: Tarif va kvotalar kabi savdo cheklovlari mahalliy bandlik darajasini oshiradimi? Cheklovlar fuqarolarning yuqori daromad darajasiga erishishlariga yordam beradimi? Nega?

Element 2.7 ga qaytish

«Quyosh bilan adolatsiz raqobat» sahifasi Frederik Bastianing «Sham ishlab chiqaruvchilar nomidan arznoma» asarining qisqartirilgan versiyasi bo'lib, u mualliflik huquqi bilan himoyalangan. Qayta nashr qilish yoki tarqatish bo'yicha ma'lumot uchun webmaster@econlib.org ga murojaat qiling.

Element 3.1 ga qaytish

«Siznikimas xo'jayinlik qilishga» hikoyasi «Polkovnik Devid Krokettning hayoti» kitobidan olingan (qisqartirilgan versiyasi)

Edvard Ellis

Mulohaza uchun savol: Qiyin ahvolda qolgan shaxs yoki oilaga yordamni kim bergani ma'qulroq: davlatmi yoki o'z mablag'lari hisobidan odamlarmi?

Bir kuni Kongressning Vakillar palatasida xarbiy-dengiz floti taniqli ofitserining bevasiga moliyaviy yordam tayinlash to'g'risida hujjat loyihasi muhokamaga qo'yiladi. Ushbu hujjatni qo'llab-quvvatlab, bir necha chiroyli nutqlar yangraydi. Spiker masalani ovozga qo'ymoqchi bo'lganda, Krokett o'rnidan turib, shunday deydi:

«Janob Spiker, Palatadagi har bir inson kabi mening marhum xotirasiga bo'lgan hurmatim, azob-uqubatlarni boshidan kechirayotgan bevaga bo'lgan hamdardligim kam emas, ammo biz marhumlarga bo'lgan hurmatimizni yoki aholining ba'zi qiynalgan qismiga bo'lgan hamdarligimizni qolgan aholining muvozanatini buzish orqali amalga oshirishimiz adolatdan emas. Men xayriya uchun ushbu mablag'ni ajratishga Kongressning vakolati yo'q ekanligini isbotlash uchun bahslashmayman. Bu yerda yig'ilganlarning barchasi buni biladi. Biz shaxs sifatida o'z pulimizdan istagancha xayriya qilishimiz mumkin, lekin Kongressning a'zosi sifatida jamiyatning bir dollarini ham ajratishga haqqimiz yo'q. Bu yerda yangragan chiroyli murojaatlarda bu bizning marhumning oldidagi qarzimiz ekanligi ta'kidlab o'tildi. Janob Spiker, marhum urush tugaganidan keyin uzoq yashadi, u umrining oxirigacha mehnat qildi, lekin men davlat uning oldida qarzdor ekanligi to'g'risida biror marta ham eshitganim yo'q. Palataning har bir vakili bu qarz emasligini biladi.

Tartibni qo'pol buzmasdan turib, biz bu mablag'ni qarz sifatida ajrata olmaymiz.

Buni xayriya sifatida ajratishga bizda zarracha vakolat yo'q. Janob Spiker, avval aytganimdek, biz o'z shaxsiy mablag'larimizdan istaganimizcha berisimiz mumkin. Men bu yerdagi vakillarning eng kambag'aliman. Men bu qonun uchun ovoz bera olmayman, lekin bu maqsad uchun bir haftalik maoshimni berishga tayyorman. Agar Kongressning har bir a'zosi ham bunga qo'shilsa, jami yig'ilgan mablag' qonunda ko'rsatilgan miqdordan ko'proq bo'lar ekan».

Shundan so'ng u joyiga qaytib utiradi. Hamma jim. Qonun ovozga qo'yiladi, va avval taxmin qilingandek bir ovozdan qabul qilinmasdan, o'sha nutqdan so'ng atigi bir nechta ovoz oladi va natijada rad etiladi.

Keyinroq, Krokettning do'sti undan nima uchun u mablag' ajatilishiga qarshi chiqanligini so'raganda, u quyidagicha javob beradi:

«Bundan bir necha yillar oldin men bilan bir necha kongressmenlar kechda Kapitoliy binosi oldida turganimizda, uzoqdan Jorjtaundagi katta yong'inga ko'zimiz tushdi. U, shubhasiz, katta yong'in edi. Biz ot-aravaga o'tirib, tezda u yerga yetib bordik. Qilingan hamma choralarga qaramasdan ko'p uylar yonib ketdi, ko'p oilalar uysiz qoldi, ba'zilar esa ustidagi kiyim-boshidan boshqa hamma narsasidan ajralib qoldi. Havo juda sovuq edi, men juda ko'p ayollar va bolalarning azob chekkanini ko'rganimda, ularga yordam berish kerakligini angladim. Ertasi kuni ertalab jabr ko'rganlarga yordam tariqasida 20 000 dollar ajratish to'g'risida qonun kiritildi. Hamma ishni chetga surib, ushbu qonunning o'tishini iloji boricha tezlashtirdik».

«Keyingi yil yozda saylov vaqti kelganda, men o'z saylov okrugimdagi odamlar bilan uchrashishni maqsad qildim. Menga qarshi muxolifat bo'lmasada, saylovgacha hali ancha vaqt bo'lganligi uchun, nima bo'lishini oldindan aytish qiyin edi. Saylov okrugimning menga notanish bo'lgan qismida aylanib yurgan kunlardan birida yerni shudgor qilayotgan bir odam yo'l tomon kelayotganiga ko'zim tushdi. Uni to'siq oldida uchratish uchun qadamimni tezlatdim. U kelgandan keyin uni suhbatga chorladim. U xushmuomalalik bilan javob qaytarsada, uning ovozida sovuqlikni sezdim.

Men: «Ey, do'stim, men nomzod deb ataluvchi omadsizlardan biriman va...» deb gapni boshlagan edim u menga:

«Men sizning kim ekanligizni bilaman, siz polkovnik Krokettsiz, sizni avval ham

bir ko'rgandim va oxirgi saylovda siz uchun ovoz bergandim,» deb javob berdi. «Siz yana saylovoldi kampaniyasini o'tkazyotganga o'xshaysiz, lekin bu safar o'zingizning ham, mening ham vaqtimni behudaga sarflamang. Siz uchun boshqa ovoz bermayman», deb javob qaytardi.

Bu qattiq zarba edi... Men undan buning sababini o'tinib so'radim.

«Bilasizmi polkovnik, bunga vaqtni ham, gapni ham sarflashga arziguligi yo'q. Buni endi to'g'rilashning iloji y'oq, lekin siz o'tgan yil qishda ovoz bergansiz, bu esa siz yoki konstitutsiyani tushunishga qobiliyatingiz yo'qligini, yoki unga to'g'ri va jiddiy amal qilishni xohlamasligingizni ko'rsatadi. Nima bo'lganda ham, siz mening vakilim bo'lishingizni istamayman. Siz bilan bunday ohangda suhbatlashganim uchun uzr so'rayman. Men saylovchiga nomzod bilan suhbatlashish uchun berilgan imtiyozdan foydalanib sizni haqorat qilish yoki ranjitish niyatim yo'q edi. Men siz konstitutsiyaning mohiyatini mendan butunlay boshqacha tushunishingizni aytmoqchiman, xolos; sizga yana shuni aytishim mumkinki, balki qo'pollik qilmaganimda buni ayta olmasdim, siz sofdil odam ekanligingizga ishonaman... Biroq, siz konstitutsiyani mendan boshqacha tushunishingizga men ko'z yumolmayman, chunki konstitutsiya ahamiyatga ega bo'lishi uchun u muqaddas hisoblanishi va uning barcha bandlari qattiq rioya qilinishi kerak. Agar qo'lida hokimiyat bo'lgan odam uni noto'g'ri talqin qilsa, uning halolligi uni xavfli odamga aylantiradi».

«Men gaplaringiz rostligini tan olaman, lekin siz meni kim bilandir adashtirypasiz, chunki o'tgan qish hech qanday konstitutsiya masalada ovoz berganimni eslay olmayman».

«Yo'q, polkovnik, men yanglishganim yo'q. Men bu yerda o'rmonda yashab, uyimdan kamdan-kam chiqsamda, Vashingtondan gazeta olib turaman va Kongressdagi barcha yig'ilishlar to'g'risida xabarlarni diqqat bilan o'qib chiqaman. Siz o'tgan qishda Jorjtaundagi yong'indan jabr ko'rganlarga 20 000 dollar ajrtatish to'g'risidagi qarorga ovoz berganingizni gazetada o'qidim. Shu rostmi?»

«Do'stim, men buni tan olaman. Siz meni qo'lga tushirdingiz. Biroq, bizning bunday buyuk va boy mamlakat arzimagan 20 000 dollarni jabr ko'rgan ayollar va bolalarga berishiga biror kimsa e'tiroz berishi amri mahol, ayniqsa davlat xazinasida

mablag' to'lib-toshgan paytda. Aminmanki, agar siz ham usha yerda bo'lganingizda, xuddi mendek yo'l tutgan bo'lar edingiz».

«Gap mablag'ning miqdorida emas, polkovnik, gap printsipda. Birinchidan, davlat xazinasida uning qonun doirasida faoliyat yuritishiga zarur mablag'dan ortiq mablag' bo'lishi kerak emas. Lekin asosiy masala bunda emas. Istagancha mablag' yig'ish va sarflash huquqi insonga berilishi mumkin bo'lgan eng xavfli huquqdir, ayniqsa tarif orqali daromad olishga asoslangan bizning tizimda. Bu tizimda tarif, moliyaviy sharoitidan qat'i nazar, hammaga bir xil yuklanadi, shu sababli qasshoqroq odam daromadining kattaroq qismini tarifga to'laydi. Eng yomoni bu narsa uni ezadi, u esa og'irlik markazi qayerdaligini ham bilmaydi, chunki Qo'shma Shtatlaridagi hech kim davlatga qancha to'lashini aniq bilmaydi.

Tushunyapsizmi, agar biror odamga yordam bersangiz, u uchun mablag'ni undan ham ahvoli battar boshqa minglab odamlardan olasiz. Agar sizda mablag' ajratishga vakolat bo'lganda edi, mablag' miqdori shunchaki ixtiyoringiz masalasi bo'lar edi va siz 20 000 dollar o'rniga 20 000 000 dollar berishga vakolatingiz bo'lar edi. Agar sizda bitta odamga berishga vakolat bo'lsa, demak, hammaga ham berishga vakolatingiz bor; konstitutsiyada xayriya yoki uning miqdori belgilanmaganligi uchun, siz xohlagan odamingizga siz zarur deb bilgan miqdor berishingiz va uni xayriya deb qarashingiz mumkin. Siz buning bir tomondan, firibgarlik, korruptsiyaga va favoritizmga, ikkinchi tomondan esa, odamlardan o'g'irlik qilishga eshiklarni lang ochishini anglashingiz juda oson.

Yo'q polkovnik, Kongressning xayriya qilishga haqqi yo'q. Kongressmenlar o'z pullarini istagancha berishlari mumkin, ammo bu maqsad uchun davlat xazinasining bir dollarini ham tegishga ularning haqqi yo'q. Agar bu qishloqda Jorjtaundagidan ikki baravar ko'p uylar yo'nib ketganda edi, bizga yordam sifatida bir dollar ajratish sizning yoki Kongresning boshqa a'zosining ham xayoliga kelmas edi. Kongressning deyarli 240 ta vakillari bor. Agar ularning har biri jabr ko'rganlarga hamdardlik ko'rsatish uchun bir haftalik maoshini ehson qilganda edi, bu 13 000 dollardan ko'proq bo'lar edi. Vashington va uning atrofida ko'p badavlat odamlar yashaydi, ular o'zlarini hayot gashtidan mahrum qilmasdan, 20 000 dollarni shundoq ham berishlari mumkin edi.

Kongressmenlar pullarini o'zlariga qoldirdilar, ayrim xabarlarga ko'ra, ba'zilari pullarini maqtovga sazovor bo'lmagan maqsadlarga sarflaydilar; Vashington odamlari esa o'zingizniki bo'lmagan pulni xayriya qilib, ularni pul berish zaruriyatidan ozod qilganingiz uchun, shubhasiz, sizni olqishlaganlar. Xalq konstitutsiyaga muvofiq Kongressga ma'lum faoliyatlarni amalga oshirish vakolatini bergan. Shu faoliyatlarni amalga oshirish uchun unga soliq solish va mablag'larni taqsimlashga ruxsat berilgan xolos. Bundan boshqa har qanday faoliyat qonunga xilof va konstitutsiyaga rioya qilmaslik hisoblanadi.

Ko'ryapsizmi, polkovnik, siz konstitutsiyaning men uchun eng muhim bo'lgan bandlaridan birini buzdingiz. Bu esa mamlakat uchun xatarli hisoblanadi, chunki agar Kongressning vakolati konstitutsiya belgilagan doiradan chetga chiqsa, buning hech oxiri bo'lmaydi va aholi uchun xavsizlik bo'lmaydi. Ishonchim komilki, siz vijdonan yo'l tutgansiz, ammo bu sizga xotirjamlik olib kelishidan tashqari boshqa yaxshilik keltirmaydi va shuning uchun sizga ovoz bera olmayman».

Men bundan tashvishga tushdim. Agar menga qarshi muxolifat chiqsa va bu odamga so'z berilsa, unga ergashib boshqalar gapirishni boshlashini va u saylov okrugida yutqazishimni bildim. Men unga javob qaytara olmadim, aslida u haqligiga ishonchim komilligidan unga e'tiroz qilishni istamadim. Ammo unga nimadir deb javob berishim kerak edi, shuning uchun men unga shunday javob berdim:

«Do'stim, men konstitutsiyani yetarlicha tushunmasligimni aytganingizda, gapingiz nishonga kelib tegdi. U menga yo'l ko'rsatuvchi bo'lishini niyat qilgandim va men uni batafsil o'rganib chiqqanman deb o'ylagandim. Men Kongressda Kongressning vakolatlari to'g'risida ko'p nutqlarni tinglaganman, lekin bu yerda omoch yonida turib aytgan gapingizda men eshitgan barcha nutqlardan ko'ra ko'proq haqiqat va ma'no bor. Agar avvalroq menda ham sizning nuqtai nazaringiz bo'lganda edi, men o'sha ovozni bergandan ko'ra kallamni olovga tiqar edim; agar menga yana ovoz bersangiz va men yana konstitutsiyaga zid qonunga ovoz bersam, meni otib tashlasalar ham roziman».

U kulib turib, menga javob berdi: «Ha, polkovnik, siz avval ham shunday deb ont ichgandingiz, gapingizga yana ishonishim uchun sizga bitta shartim bor. Siz noto'g'ri ovoz berganingizga amin bo'ldim deyapsiz. Buni tan olishingizning o'zi jazodan ko'ra

ancha afzal. Agar saylov uchastkasini aylanganingizda odamlarga ushbu ovoz to'g'risida aytib bersangiz va uni noto'g'ri ekanligini tan olsangiz, men nafaqat siz uchun yana ovoz beraman, balki muxolifatni bostirish uchun qo'limdan kelganini qilaman. O'ylaymanki, buni amalga oshirish uchun men ta'sir ko'rsata olaman».

«Agar shunday qilmasam, meni otib tashlasalar ham roziman; sizni aytganlarim jiddiy ekanligiga ishontirish uchun bu yerga yana bir hafta yoki o'n kundan keyin qaytib kelaman. Agar odamlarni to'plasangiz, ular oldida nutq so'zlayman. Mening hisobimdan barbekyu qilamiz», dedim men.

«Yo'q, polkovnik, bu yer aholisi badavlat bo'lmasa ham barbekyuga o'z hissasini qo'sha oladi, jumladan qurbi yetmaganlar uchun ham. Bir necha kundan keyin hosilni yig'ib olish nihoyasiga yetadi va barbekyu uchun biz alohida bir kunni belgilashimiz mumkin. Bugun payshanba; menimcha, keyingi shanbaga mo'ljallasak bo'ladi. Juma kuni mening uyimga kelsangiz, yi'g'ilishga birga borishimi mumkin. Sizni eshitish uchun hurmatga sazovor aholini to'plashga va'da beraman».

«Kelishdik, men kelaman. Xayrlashishdan oldin sizdan yana bir narsani so'ramoqchi edim. Ismingiz nima?» «Mening ismim Bans». «Goratsio Bans emasmi?» «Ha, shunday».

«Janob Bans, siz meni avval ko'rganman deyapsiz, men esa sizni avval ko'rmaganman, lekin sizni juda yaxshi bilaman. Men sizni uchratganimdan xursandman va sizga do'st bo'lish umididan juda mag'rurman».

U bilan uchrashganim hayotimdagi eng omadli hodisalardan biri edi. U xalq bilan uncha ko'p muloqot qilmasada, aholi orasida o'zining ajoyib zakovati, halolligi, mehribonligi va xayrixohligi bilan nafaqat so'zda, balki amalda ham yaxshi tanilgan. U atrofidagi mahallasi uchun karomat ko'rsatuvchi bo'lib, uning shuhrati o'ziga tanish doiradan tashqarida ham keng tarqalgan edi. Uni avval uchratmagan bo'lsam ham, u to'g'risida juda ko'p eshitganman. Agar shu uchrashuv bo'lib o'tmaganda edi, menga qarshi muxolifat paydo bo'lishi va men unga yutqazishim muqarrar edi. Ushbu voqeadan so'ng bu saylov uchastkasida endi menga hech kim qarshi chiqmasligi menga ayon bo'ldi.

Belgilangan vaqtda men uning uyiga keldim, bundan oldin esa bo'lib o'tgan

suhbatimizni barcha uchrashuvlarda va men suhbat qurgan boshqa odamlarga ham aytib berdim. Bu esa odamlarning menga bo'lgan qiziqishini va ishonchini shunchalik oshirdiki, bunaqasini avval hech ko'rmaganman.

Uning uyiga yetib kelganimda ancha xoldan to'ygan bo'lishimga va bunday hollarda odatda erta yotishimga qaramasdan, u bilan yarim tungacha davlat ishlari va printsiplari to'g'risida suhbatlashdik va bular to'g'risida butun hayotim davomida olgan bilimimdan ham ko'proq chinakam ma'lumotga ega bo'ldim.

Ertasi ertalab biz barbekyu qilish uchun ketdik va men u yerda mingtacha odam to'planganini ko'rib hayratga keldim. Men oldin bilmagan ko'p odamlar bilan tanishdim, do'stim ular bilan birgalikda hamma men to'g'rimda bilmaguncha meni atrofga tanishtirib chiqdilar.

Vaqt kelganda mening so'z berishim haqida xabar berildi. Hamma o'rnatib qo'yilgan minbar atrofiga yig'ildi. Men nutqimni quyidagilar bilan boshladim:

«Qadrli vatandoshlar. Men bugun sizlarning oldingizda o'zimni xuddi yangi odamdek his qilyapman. Mening nodonlik va xurofotga asoslangan qarashlarim noto'g'ri ekanligiga yaqinda ko'zim ochildi. Men bugun sizlarga xizmat qilish qobiliyatim avvalgidan ancha yaxshi ekanligini his qilyapman. Mening bugungi tashrifimdan maqsad sizlarning ovozingizni olishdan ham ko'ra, avval yo'l qo'ygan xatomni tan olishdan iborat. Buni ham o'zim uchun, ham sizlar uchun e'tirof etishim kerak. Menga ovoz berish sizning ixtiyoringizda».

Keyin ularga yong'in haqida, mablag' ajratish uchun bergan ovozim va nima uchun u xato ekanligiga amin bo'lganligim haqida aytib berdim. Nutqimni quyidagilar bilan yakunladim:

«Endi, qadrli vatandoshlar, siz qiziqib tinglagan nutqimning aksariyat qismi meni xato qilganimga ishontira olgan qo'shningiz janob Bansning dalillarini takrorlashdan boshqa narsa emas.

Bu hayotimda men qilgan eng yaxshi nutqdir, lekin bu uchun olqishlar unga tegishli. Mening qarashlarimni o'zgartira olganidan uni mamnun qildim deb umid qilaman va bu to'g'risida gapirish uchun unga so'z beraman».

U minbarga chiqib:

«Qadrli vatandoshlar, polkovnik Krokettning taklifini bajonidil qabul qilaman. Men uni doimo o'ta halol inson sifatida bilgaman va u bugun sizga bergan barcha va'dalarini sadoqat bilan bajarishiga ishonaman», — dedi u.

U minbardan tushgandan keyin olomon Deyvi Krokettning ismini aytib, hayqiradi. Uning nomini qo'llab-quvvatlovchi hayqiriq oldin hech qachon yangramagan edi.

Men hissiyotlarga osonlikcha beriladigan odam bo'lmasamda, nafasim qisilib yuzumdan katta-katta yoshlar yumalab tushganini sezdim. Shuni aytishim mumkinki, bu odamning gapirgan gaplari, yig'ilganlarning samimiy hayqiriqlari mening Kongress a'zosi faoliyati davomida erishgan yoki erishadigan barcha obro'-e'tiborlardan afzalroq».

«Janob, kechagi nutqimning sababini endi bilib oldingiz», — deb yakunladi Krokett.

«Yana bir narsaga e'tiboringizni tortmoqchiman. Eslasangiz, bir haftalik maosh pulini ajratishni taklif qilgandim. Kongressda badavlat odamlar juda ko'p. Ular biror nimaga erishish uchun bir haftalik yoki o'nlab haftalik maoshlarini tushlikka yoki ziyofatga sarflashdan ikkilanmaydilar. Ularning ba'zilari mamlakatning marhum oldidagi minnatdorchilik qarzi, buni pul bilan o'lchab bo'lmasligi, buning uchun beriladigan bor-yo'g'i 10 000 dollar mamlakat obro'si uchun arzimas pul ekanligi to'g'risida chiroyli nutqlar so'zlashdi.

Lekin ularning hech biri mening taklifimga javob bermadi. Xalqning mablag'i ular uchun bir pulga ham arzimaydi. Ammo ularning ko'pchiligi pul uchun intiladi, unga yetishish uchun kerak bo'lsa obro'sidan, vijdonidan va adolatdan voz kechishga tayyor».

Siyosiy hokimiyat tepasida turganlar, yaxshimi yoki yomonmi, saylovchilar orasidagi yetakchilarning aksidir.

Goratsio Bans mas'uliyatli fuqaroning yaqqol misolidir. Agar unga o'xshaganlar ko'payganda edi, biz davlat muassasalarida yangi odamlarni ko'p uchratgan bo'lar edik; yoki Deyvi Krokett misolida esa, yangi Krokettlar paydo bo'lgan bo'lar edi.

Yangi odamlar yoki Krokettlar chiqishi uchun biz o'zimizdan Goratsioni

izlashimiz kerak!

Xulosa. Ushbu hikoyadagi Leonard E. Ridning fikri to'g'risida nima deb o'ylaysiz?

Siyosiy hokimiyat tepasida turganlar, yaxshimi yoki yomonmi, saylovchilar orasidagi yetakchilarning aksidir.

Goratsio Bans mas'uliyatli fuqaroning yaqqol misolidir. Agar unga o'xshaganlar ko'payganda edi, biz davlat muassasalarida yangi odamlarni ko'p uchratgan bo'lar edik; yoki Deyvi Krokett misolida esa, yangi Krokettlar paydo bo'lgan bo'lar edi.

Yangi odamlar yoki Krokettlar chiqishi uchun biz o'zimizdan Goratsioni izlashimiz kerak!

Element 3.1 ga qaytish

Edvard Ellisning «Siznikimas xo'jayinlik qilishga» hikoyasi «Polkovnik Devid Krokettning hayoti» kitobidan olingan bo'lib, undan Creative Commons Attribution 4.0 xalqaro litsenziyasiga muvofiq foydalanilgan.

Element 3.4 ga qaytish

Siyosat va tashqi savdo

Duayt Li

Mulohaza uchun savol: Nima uchun davlatlar savdoga soliq joriy etadi va uni cheklaydi?

Muqobil qiymat va qiyosiy ustunlik g'oyalarini hisobga olsak, erkin savdo ham nazariy, ham amaliy nuqtai nazardan katta afzallikga ega. Hatto mamlakat aholisi barcha tovarlarni ishlab chiqarishda mutlaq ustunlikka ega bo'lsa ham, ular uchun tashqi savdo baribir manfaatli, chunki hamma narsani ishlab chiqarishda ular qiyosiy ustunlikka ega bo'la olmaydi.

Tashqi savdoni qo'llab-quvvatlovchi nazariy asoslarni ko'plab empirik dalillar tasdiqlaydi. Agar mamlakat xalqaro savdoga ishlab chiqarish faoliyatini qiyosiy ustunligi bor sohalarga yo'naltirishga imkon bersa, u savdoni cheklovchi mamlakatlarga nisbatan ko'proq rivojlanadi. Bu dalilga qaramasdan, deyarli hech mamlakat erkin savdo siyosatiga amal qilgani yo'q. Kamdan-kam va odatda qisqa vaqt davom etadigan istisnolardan tashqari, davlatlar savdoga soliq yoki kvota joriy etish orqali iqtisodiy unumdorlikni va aholi farovonlik darajasini pasaytiradi. Nega? Bu qismda shu savolga javob berishga harakat qilamiz.

Hamkorlik va musodara qilish

Erkin savdoning afzalliklarini hisobga olganda, agar siyosiy jarayondagi ijtimoiy hamkorlik darajasi bozor jarayonidagi kabi bo'lganda edi, hech qaysi davlat importga qarshi to'siqlar o'rnatmagan bo'lar edi. Savdo cheklovlari olinganda iste'molchilar yutadi, lekin ayrim ishchilar va investorlar yo'qotishlar ko'radilar va bu yo'qotishlar ko'pincha vaqtinchalik, ba'zida esa doimiy bo'ladi. Hatto o'z sanoatidagi savdo protektsionizmining bekor qilinishidan doimiy yo'qotishlarga duch keladiganlar ham

barcha mahalliy sohalari himoya ostida bo'lgan iqtisodiyotda yashaganidan ko'ra, to'liq erkin savdoga asoslangan iqtisodiyotda yashagani manfaatliroq. Garchi odamlar o'z sanoati himoyasidan foyda olsa ham, ular iste'molchi sifatida boshqa barcha sohalar himoyasi natijasida ancha ko'proq yo'qotadilar.

Chet el kompaniyalari bilan keskin raqobatga duch kelgan sanoat korxonalari, agar ularga davlat himoyasini joriy qilish natijasida boshqalarga yetkazilgan zararni qoplash yuklatilmasa, davlat himoyasini talab qiladilar. Biroq, agar sanoat protektsionism bilan bog'liq xarajatlarni to'lashga majbur bo'lsa, protektsionism yuz bermaydi, chunki himoya ostidagi sanoat foydasidan iste'molchilarga yetkazilgan zarar kattaroq.

Afsuski, odamlar davlat manfaatlarini olganda, bozor tizimidagi ka'bi ularning tannarxiga mos narxni to'lamaydi. Bozordagi hamkorlik bozorning xarajatlarni yig'ish, jamlash va mas'ul bo'lganlar tomonidan hisobga olinishi uchun juda ko'p odamlar o'rtasida keng taqsimlangan xarajatlar to'g'risidagi ma'lumotni tarqatish qobiliyati orqali amalga oshadi. Aksincha, siyosiy jarayon orqali ta'minlangan manfaatlar bilan bog'liq xarajatlar ko'pchilik orasida taqsimlanganda, bu xarajatlarga hech kim ko'pincha e'tibor bermaydi. Demak, davlat odamlarning hamkorlik orqali emas, balki musodara qilish orqali shaxsiy manfaatlarga erishish vositasiga aylanadi.

Ko'pchilikning zaifligi

Savdo cheklovlaridan olinadigan manfaatlar himoya ostidagi sanoatdagi ba'zilar qo'lida jamlanadi, bu bilan bog'liq xarajatlar esa barcha iste'molchilar o'rtasida parchalanadi. Savdo cheklovlari bilan bog'liq xarajatlar millionlab iste'molchilar o'rtasida taqsimlanishi sababli, faqat iste'molchilarning ozchiligi himoya ostidagi mahsulot uchun qo'shimcha to'layotganini his qiladi. Har holda, iste'molchilar yuzlab xil mahsulotlar xarid qiladilar va bitta mahsulot narxining sal oshishi odatda hech birining farovonlik darajasiga uncha ta'sir ko'rsatmaydi. Iste'molchi narxning sal o'sishini sezsa ham, u bu savdo cheklovi natijasi ekanligi to'g'risida tasavvurga ega bo'lmaydi. Agar biror tasodif tufayli u qo'shimcha xarajatning sababidan xabar topsa

ham, unda siyosiy yo'l bilan kurashishga uncha istak bo'lmaydi. U savdo cheklovini olib tashlashga erishgan taqdirda ham, bunga sarflangan harakat o'rnatilgan cheklov bilan bog'liq xarajatdan qimmatga tushishi mumkin. Cheklovni bekor qilishdan keladigan jami manfaat juda katta bo'lsa ham, uning katta qismi, siyosiy kurashga qatnashganligidan qat'i nazar, boshqa iste'molchilarga nasib etadi. Ammo uning yakka holdagi siyosiy kurashi biror ijobiy natijaga olib kelishi amri mahol.

Albatta, agar iste'molchilarning katta qismi birgalikda harakat qilsa, ular hal qiluvchi siyosiy ta'sirga ega bo'lishi mumkin. Biroq, iste'molchilarning soni juda katta va ulardan har birining natijadan oladigan ulushi juda kichik bo'lganligi sababli, ularni siyosiy harakatga jalb qilish juda mushkul. Tez-tez bo'lib turganidek, siyosatdan zarar ko'rgan odamlar soni qancha ko'p bo'lsa, ular shunchalik kam siyosiy ta'sirga ega bo'ladilar.

Ozchilikning kuchi

Boshqa tomondan, savdo cheklovlaridan manfaatdor bo'lganlar soni kamchilikni tashkil etganligi tufayli, ular lobbi faoliyatida samarali bo'ladilar. Har bir ishtirokchi manfaati katta bo'ladi hamda ularning har biri o'ziga tegishli manfaat miqdorini va manbaini yaxshi biladi. Bundan tashqari, manfaatdorlarning soni kichkinaligi sababli, ularni siyosiy faoliyat uchun uyushtirish nisbatan oson kechadi. Haqiqatan ham, ular sanoat tarmog'i va kasaba uyushmalari orqali allaqachon uyushgan bo'ladi. Shu sababli savdo cheklovlari masalasi ko'rib chiqilganda, siyosatchilar asosan cheklov tarafdorlarining fikrini eshitadilar, unga qarshi tomonning fikri esa kamdan-kam ularning diqqatini o'ziga tortadi. Natijada manfaatlar ozchilik qo'lida jamlanishiga va ko'pchilik o'rtasida taqsimlangan ancha katta miqdordagi xarajatlar esa e'tibordan chetda qolishiga moyillik paydo bo'ladi. Shuning uchun ham, ma'lum bir siyosatdan qanchalik oz odam manfaatdor bo'lsa, shu siyosatni qabul qilishga ular shunchalik katta ta'sirga ega bo'ladi.

Kichkina uyushgan guruhlar jamiyat hisobidan savdo cheklovlarini (va alohida manfaatdor guruhlar foydasiga o'tkaziladigan ko'plab boshqa dasturlarni) joriy

qilishdan manfaat ola olsa, siyosiy jarayon ijtimoiy hamkorlikni rag'batlantirmaydi. Shu tufayli ham, davlat erkin bozor faoliyatiga asoslangan ijtimoiy hamkorlikka doimo tahdid soladi.

Ba'zi xarajatlarni hisobga olish

Savdo cheklovlari bilan bog'liq xarajatlarni aniqlash yuqorida qayd etib o'tilganidan ancha qiyin masala. Po'lat importiga cheklovlarni ko'rib chiqaylik. Kamdan-kam odamlar p'olatni to'g'ridan-to'g'ri sotib oladi. Aksincha, ular po'lat uchun to'lovni bilvosita, po'latdan yasalgan buyumlarni xarid qilish orqali to'laydilar. Bundan tashqari, import cheklovi tufayli po'lat narxlarining oshishi natijasida po'latdan xom ashyo sifatida foydalanuvchi sanoat tarmoqlarida bandlik imkoniyati kamayadi. Savdo cheklovi natijasida ishga joylasha olmagan shaxslar buning asl sababini odatda bilmaydi. Hisob-kitoblarga qaraganda, po'lat importining Qo'shma Shtatlaridagi bozor ulushini 15% gacha cheklash po'lat sanoatida saqlab qolingan har bir ish o'rni Amerikalik iste'molchilarga yiliga 189 000 dollarga tushadi. Shuningdek, po'lat narxining oshishi po'lat sanoatida saqlab qolingan har bir ish o'rniga AQSHda 3,5 ta ish o'rni yo'qolishiga olib keladi[1].

Yakuniy savollar: Quyidagilardan qaysi biri ijtimoiy hamkorlikni mustahkamlaydi? Bozor yoki davlat faoliyatimi? Ijtimoiy hamkorlikning darajasi iqtisodiy taraqqiyotga va aholining turmush darajasiga ta'sir ko'rsatadimi? Javobingizni tushuntirib bering.

Element 3.4 ga qaytish

1. Qarang: Arthur Denzau, “American Steel: Responding to Foreign Competition,” Center for the Study of American Business, Washington University, St. Louis, Mo., 1985-yil fevral. ↩

Duayt Li muallifligiga tegishli «Siyosat va tashqi savdo» sahifasi mualliflik huquqi bilan himoyalangan. Qayta nashr qilish yoki tarqatish bo'yicha ma'lumot uchun webmaster@fee.org ga murojaat qiling.

Element 3.7 ga qaytish

Energiya ishlab chiqarish va tejash

Muallif: Duayt Li

Mulohaza uchun savol: Davlat energiya ishlab chiqarish va tejash hajmini aniqlay oladimi? Tushuntirib bering.

Iqtisodiyotdagi eng muhim qarashlardan birini F.A. Hayek «Jamiyatda bilimdan foydalanish» (American Economic Review, 1945-yil sentabr) deb nomlangan mashhur maqolasida qayd e'tilgan. Hayekning nuqtai nazari oddiy bo'lsada, u chuqur ma'noga ega: mantiqqa mos iqtisodiy tanlovlarni amalga oshirish uchun zarur ma'lumotlar juda tarqoq va ularni ifodalash murakkab, shu sababli hech bir inson yoki ekspertlar guruhi ma'lumotlarga egalik qilishga qodir emas. Hayek o'z maqolasida faqat bozor narxlari orqaligina odamlar resurslarni eng foydali faoliyatga yo'naltirish to'g'risida yetarli ma'lumotga ega bo'lishi mumkinligini ta'kidlaydi. Bozor narxini bekor qilish yoki siyosiy yo'l bilan uning yuqori yoki quyi chegarasini o'rnatish orqali erkin narx darajasini oz'gartirish, resurslardan unumsiz foydlanishning oldini olish uchun zarur bo'lgan ma'lumotlarni muntazam ravishda yo'qqa chiqaradi.

Afsuski, ko'p odamlar Hayekning bu nuqtai nazariga qo'shilmaydi. Bu holat, ayniqsa siyosatchilar va jurnalistlar orasida yaqqol ko'zga tashlanadi. Keng tarqalgan qarashlarga asosan, agar iqtisodiy muammo yuzaga kelsa, uning yechimi muammoning mavjudligini inkor qilishdan iborat.

Bunday nuqtai nazargning eng so'nggi misoli energiya siyosatidagi energiyani ishlab chiqarish yoki uni tejash munozarasi bo'ladi. Energiya ishlab chiqarish va tejashning maqbul nisbati to'g'risidagi qarorni Kongress muhim energiya mahsulotlarining narxlariga «bozorga asoslangan» narx chegarasini o'rnatganidan son'g qabul qilinishi kerak deb keng tan olingan. 2001-yil 28-mayda Business Week jurnalida chop etilgan maharrir sharhiga e'tibor qiling: «Bir necha ekolog-ekstremistlardan tashqari, hech kim energiyani tejash energiya inqirozidan

chiqishning yagona yo'li ekanligiga ishonmaydi. Biroq, ayrimlar energiyani tejash ham hech qanday rol o'ynamaydi deb hisoblaydi. Yaqin haftalar ichida maqbul balansni o'rtanitsh Kongressga havola». (Izoh. Ushbu tahririyat narx nazoratini tavsiya qilinmaganligini qayd etish zarur deb hisoblayman).

Agar siyosatchilar energiya narxlarini nazorat qilishga harakat qilmaganda edi, ular energiya ishlab chiqarish va tejashning «balansi to'g'risida kelishuv» topishlariga zarurat bo'lmas edi. Ammo bu narxlarni nazorat qilishga kirishgani bilan, na siyosatchilar, na boshqalar qancha energiya ishlab chiqarish va qanchasini tejash zarurligi to'g'risida biror aniq ma'lumotga ega emas.

Har safar energiyaning mavjudligi to'g'risida xavotirga tushganimizda, energiyani tejash yoki ishlab chiqarish to'g'risida bahslar kelib chiqadi. Bunday bahslar 1970-yillarda va 1980-yillarning boshida OPEK eksport cheklovlariga javoban sodir bo'lgan edi. So'ngra shu yilning boshida OPEK neft ishlab chiqarish hajmini biroz qisqartirishi va Kaliforniyada siyosiy sabablarga ko'ra elektr energiyasi taqchilligining yuzaga kelishi yana bahslarga sabab bo'ldi. Tomonlardan biri biz kichikroq avtomobillarni haydashga o'tishimiz, jamoat transportidan ko'proq foydalanishimiz, yuqori energiya tejamkor jihozlardan foydalanishimiz, uy va ish joylarimizni yaxshiroq izolyatsiya qilishimiz va ularni yozda issiqroq, qishda esa salqinroq tutishimiz zarurligini uqtiradilar. Ikkinchi tomon esa biz taraqqiyotga faqat tejash bilan erisha olmasligimizni va shu sababli energiya ishlab chiqarishni ko'paytirish uchun neft va ko'mir qazib chiqarishni, elektr va atom stantsiyalari qurishni ko'paytirishimiz zarur degan fikrni ilgari suradilar.

Albatta, har ikkala tomonning xolis ishtirokchilari tejash va ishlab chiqarish o'rtasida biror balansga kelishish zaruratini tan oladilar. Biroq, ikkala tomonning har biri aynan o'zlarining siyosiy taklifi to'g'ri balansga olib kelishiga yoki ikkinchi tomonning taklifi noto'g'ri balansga olib kelishiga ishontirishga harakat qiladi.

Qaysi tomon haq? Ishlab chiqarish va tejashning eng optimal balansi qanday? Hech kim bunga aniq javob bera olmaydi. Hech kim! Kolumbiya okrugining Vashington shahridagi yoki boshqa yerdagi biror bir shaxs yoki guruh biz qancha energiya tejashimiz yoki ishlab chiqarishimiz zarurligi to'g'risida tushunchaga ega emas.

Ammo biz buning tagiga yetishimiz mumkin

Energiyani tejash va ishlab chiqarish o'rtasida eng yaxshi balansni aniqlash uchun zarur ma'lumotlar mavjud bo'lib, bu qisman energiya resurslarini tiklash, ushbu resurslarni foydali energiya manbaiga aylantirish va uni foydalanuvchilarga yetkazib berishning texnik detallaridan xabardor ekspertlarning bilimidan iborat. Bu ma'lumotlarga butun dunyo bo'ylab tarqalgan o'n minglab odamlar ega bo'lib, ularning faqat ayrimlarigina bir-birlari bilan bevosita aloqa qiladi. Energiya bo'yicha dono qarorlar qabul qilishu uchun tarqoq ma'lumotlarni bitta joyga to'plash, ularni tahlil qilish va ulardan eng oqilona foydala oladiganlarga yetkazish kerak bo'ladi.

Ekspert bilimlari kabi muhim va undan ham tarqoq tarzda tarqalgan yana boshqa ma'lumotlar ham mavjud: bu ma'lumotlar odamlarning moliyaviy holatlari, istaklari va o'zaro murosa qilishga tayyorliklaridan iborat. Kimdir uchun avtobusda yurish qulay, boshqalarga esa yashash yoki ish joyi sababli avtobusda yurish o'ta noqulaylikni tug'diradi. Kim uchundir kichik avtomobilga o'tishning farqi yo'q, lekin boshqalarga oilasi kattaligi va maxsus ehtiyoji borligi sababli bu to'g'ri kelmaydi. Kim uchundir bino temperaturasining o'zgarishi uncha noqulaylik tug'dirmaydi, sog'lig'idan shikoyat qiluvchi aholini esa bu noqulaylikdan ham ko'ra azob chekishlariga olib keladi. Kimdir qorong'ulikdan qo'rqqanligi sababli tunda chiroqlarni yoqib qoldirish uchun ayrim narsalardan voz kechishga tayyor. Bu ma'lumotlar nafaqat ekspert bilimlariga qaraganda uzuq-yuluq va tarqoq, balki ular o'ta sub'ektiv va ularni aniq izohlashning iloji yo'q. Bu ma'lumotlar o'ta oddiy tuyulishi mumkin, ammo ekspertlar bilimi kabi ular ham to'g'ri energiya balansini ta'minlashda juda muhim ahamiyatga ega.

Xayriyatki, energiyani tejash va ishlab chiqarish o'rtasidagi to'g'ri balansni aniqlash uchun bu ma'lumotlarni bir joyga to'plab ularni kompyuterga kiritishning hojati yo'q. Nega deganda, barcha ma'lumotlar bir joyda to'planganda ham, hech qaysi kompyuter buncha ma'lumotlarga ishlov bera olmaydi. Agar kompyuter bunga qodir bo'lsa ham, u ishlov berib bo'lganiga qadar bu ma'lumotlar eskirib bo'ladi. Energiya bo'yicha dono qarorlar qabul qilish uchun zarur ma'lumotlarni ma'lumot egalaridan eng oqilona foydalanuvchi tomonga yetkazishning eng ma'qul yo'li bu siyosiy yo'l bilan cheklanmagan erkin bozor narxlari orqalidir.

Bozor narxlari iste'molchilarga ular energiyaning foydalanish turlarini qanchaga baholashi to'g'risidagi ma'lumotni ishlab chiqaruvchilarga va bir-birlariga yetkazishga imkon beradi. Shuningdek, bozor narxlari ishlab chiqaruvchilarga ham energiya turlarining ishlab chiqarish tannarxi to'g'risidagi ma'lumotlarni iste'molchilarga yetkazishga imkon beradi. Ushbu ma'lumotlarga asosan iste'molchilar, modomiki tejalgan energiyaning qiymati yuzaga keladigan noqulaylikning qiymatidan katta bo'lar ekan, noqulaylik darajasini minimallashtirib, energiyadan foydalanish hajmini qisqartiradilar. Ishlab chiqaruvchilar esa berilgan tannarxga iste'molchilar manfaatini maksimallashtirishni nazarda tutib ishlab chiqarish hajmini ko'paytiradilar. Ishlab chiqarilgan qo'shimcha energiyaning istemolchilar uchun bo'lgan qadri uning tannarxidan yuqori bo'lar ekan bu jarayon davom etadi. Buning natijasida biz, barchaning istaklarini inobatga olgan holda, energiyani tejash va uni ishlab chiqarishning eng ma'qul nisbatiga erishamiz.

Narx signallari har doim ham mukammal ishlamaydi. Hatto narx chegarasi mavjud bo'lmagan taqdirda ham, erkin bozor energiyani tejash va uni ishlab chiqarish o'rtasidagi aniq to'g'ri balansni ta'minlashga kafolat bera olmaydi. Shunday bo'lsada, bozor narxlari orqali olingan ma'lumotlar asosida energiya bo'yicha qabul qilingan qarorlar siyosatchilar va byurokratlar narx chegarasini o'rnatishlari ortidan yuzaga kelgan ma'lumotlar vakuumida qilingan qarorlarga qaraganda afzalroqdir.

Yakuniy savol: Xususiy shaxslarning narx signallari asosida energiya bo'yicha qabul qilgan qarorlarining samaradorligini davlat mulozimlari siyosiy maqsadlarni ko'zlab qabul qilgan qarorlarining samaradorligi bilan solishtiring.

Element 3.7 ga qaytish

Duayt Li muallifligi ostidagi «Energiya ishlab chiqarish va tejash» sahifasi mualliflik huquqi bilan himoyalangan. Qayta nashr qilish yoki tarqatish bo'yicha ma'lumot uchun webmaster@fee.org ga murojaat qiling.

Element 3.8 ga qaytish

Ijtimoiy hamkorlik va bozor

Muallif: Duayt Li

Mulohaza uchun savol: Ushbu mantnni o'qib, quyidagi savol ustida o'ylab ko'ring: erkin va ochiq bozorlar ijtimoiy hamkorlikka ko'maklashadimi?

Iqtisodiyotning asosiy tushunchalari shaxslar o'z manfaati yo'lida qilgan tanlovlari boshqalarni ham o'z manfaati yo'lida ish ko'rishi uchun eng yaxshi omil ekanligidadir. Bu ijtimoiy hamkorlik muqarrar natija emas. U odamlar boshqalarning tashvishlarini hisobga olishga undovchi qoidalarni talab etadi. Shunday mahorati bor qoidalar erkin bozor iqtisodiyotining xususiyati hisoblanadi[(1)].

Erkin bozor iqtisodiyotlari madaniy xilma-xillik sababli bir-biridan farq qiladi. Biroq uning muhim qoidalarini xususiy mulk asosida izohlashimiz mumkin. Mulkning xususiy egasi bor, xususiy mulkdorlar esa mulklaridan chegara doirasida erkin foydalanish huquqiga ega; mulk huquqi o'zaro kelishilgan shartlar asosida boshqalarga o'tkazilishi mumkin. Bu qoidalar qanday qilib ijtimoiy hamkorlikni rag'batlantirishini o'rganishdan avval, keling, bu yutuq qanchalik diqqatga sazovor ekanligini ko'rib chiqaylik[(2)].

Imkonsizdek tuyuladi

To'liq ijtimoiy hamkorlik har bir kishidan uning qarorlari ta'sir etgan shaxslarning istaklari hamda resurslarning nisbiy taqchilligini belgilaydigan muntazam o'zgaruvchi muhitlar to'g'risida ma'lumotlarga ega bo'lishni talab qiladi. Misol uchun, paxta mahsulotlaridan foydalanmoqchi bo'lgan har bir shaxs Braziliya yoshlarining jinsi kiyimga qiziqishi oshgani yoki oshmagani, yoki Missisipidagi noqulay obi-havo jinsi matosi uchun zarur bo'lgan paxta taklifini qisqartirgani yoki qisqartirmangani, yoki yangi dalillarga ko'ra paxta dalalarida ishlash nafas olish

yo'llariga salbiy ta'sir ko'rsatishi yoki ko'rsatmasligi to'g'risida xabardor bo'lishi kerak bo'ladi. Odamlar o'z qarorlarini o'zaro ma'qul bo'lgan usullar bilan tartibga keltirishlari uchun ming-minglab mahsulotlarning iste'moli va ishlab chiqarishiga ta'sir ko'rsatadigan tom ma'nodagi millionlab narsalarni bilishlari kerak bo'lar edi. Shunda kimdir qo'l siltab, bu talablarni bajarishning imkoni yo'q deb hisoblashi mumkin.

Ma'lumotlarni uzatish muammoning bir bo'lagi xolos. Ma'lumotlar odamlarga yetkazib berilgan taqdirda ham ularni munosib hatti-harakat qilishga, boshqalarning farovonligi to'g'risida o'zinikidek qayg'urishga rag'batlantirish kerak bo'ladi.

Biroq, ijtimoiy hamkorlik mavjud bo'lganiga nisbatan ancha mukammal ma'lumotlar tarmog'ini va oddiy insonlarda noyob bo'lgan hamdardlik darajasini talab qiladi deb xulosa qilishdan oldin, biz ayni ijtimoiy hamkorlikdan har kuni manfaat ko'rishimizni hisobga oling. Haqiqatan ham, bu shunchalik odatiyki, unga ko'pchilik e'tibor ham bermaydi.

Bu qanday sodir bo'ladi?

Boshqalarning vaziyatlari to'g'risida bevosita ma'lumoti kam ega yoki unga qiziqishi bo'lmagan milliardlab odamlarning intilishlarini nima uyg'unlashtiradi? Buning javobi odamlar xususiy mulk va ixtiyoriy ayirboshlashning bozor qoidalari doirasida o'z maqsadlari yo'lida harakat qilganida vujudga keladigan ma'lumotlar va rag'batlarda yotibdi.

Xususiy mulk va erkin ayirboshlash sharoitlarida xaridorlar va sotuvchilarning o'zaro munosabatlaridan yuzaga keladigan narxlar juda ko'p ma'lumotni o'zida mujassam etadi. Mahsulot narxi uning qo'shimcha birligining boshqa xaridorlar uchun bo'lgan qiymatini aks etadi. Agar Braziliyalik yoshlar jinsi kiyimni balandroq qadrlasa, ularning qo'shimcha xaridlari ushbu ma'lumotni paxta mahsulotlari narxining biroz ko'tarilishi ko'rinishida dunyo bo'ylab tarqatadi. Shu mahsulotlarni xarid qilmoqchi bo'lgan xaridorlar mahsulotning boshqalar uchun qiymati oshgani to'g'risida darhol biladilar. Narxlar turli mahsulotlarning nisbiy yetishmovchiligini va ularning qo'shimcha ishlab chiqarish xarajatlarini ham ifoda etadi.

Bozor narxlari odamlarni boshqalarning manfaatlari haqida o'zlariniki kabi qayg'urgandek harakat qilishga undaydi. Iste'molchilar Braziliyalik yoshlar tufayli narxlarning ko'tarilishiga javoban quyidagicha fikrlaydi: «Braziliyalik yoshlarning bizga aytishicha, ular jinsi kiyimidagi qo'shimcha paxtani bizga nisbatan yuqoriroq baholaydilar; shu sababli Braziliyaliklar uning iste'molini ko'paytirishlari uchun biz o'zimiznikini kamaytiramiz». Yoki agar paxta teruvchilarning sog'lig'iga salbiy ta'sir to'g'risidagi dalil iste'molchilarga ma'lum bo'lsa, ular yuqoriroq narxlarga shunday javob qaytaradilar: «Paxta dalalarida sog'lig'i xavf ostida bo'lgan terimchilarning sonini kamaytirish uchun biz paxta mahsulotlari iste'molini kamaytiramiz va xavf ostida ishlashga rozi terimchilarga kompensatsiya tariqasida ko'proq to'laymiz».

Shubhasiz, iste'molchilar bu tariqa ish yuritishlari tagida ular hech qachon uchratmaydigan odamlarga bo'lgan g'amxo'rlik emas, balki birinchi navbatda shaxsiy manfaatlar yotadi . Haqiqatan ham, yuqori narxlar iste'molchilarga paxta mahsulotlari qadrining oshish sababi to'g'risida hech qanday ma'lumot bermaydi. (Albatta, muhim ma'lumotlar narxlarning pasayishida ham mujassamlashgan bo'ladi). Bozor narxlarining samaraligiga sabab ular iste'molchilarni ahamiyatsiz ma'lumotlar bilan chalg'itmaydi.

Narxlar mahsulot yetkazib beruvchilarni ham boshqalarning manfaatlari yo'lida harakat qilishga chorlaydi. Shubhasiz, yuqori narxlar mahsulot yetkazib beruvchilarga iste'molchilarning mahsulotga talabi oshganligi to'g'risida ma'lumot beradi. Mahsulot ta'minlovchilarda munosib ish tutishga rag'bat kattadir. Agar iste'molchilar kamroq miqdordagi mahsulot istasa, ular ham ta'minlovchlarga yoqmaydigan shu ma'lumotni yetkazadilar.

Iste'molchilar ta'minlovchilarga ma'lumotlarni bilvosita ish kuchi, yer, asbob-uskunalar, yarim tayyor tovarlar va xom ashyo (ishlab chiqarish resurslari) narxlari orqali yetkazadilar. Masalan, to'qimachilik mahsulotlarini ishlab chiqaruvchilarning xom ashyo uchun to'laydigan narxlari ular yordamida ishlab chiqarish mumkin bo'lgan boshqa mahsulotlarning iste'molchilar uchun bo'lgan qadrini aks ettiradi. Agar boshqa mahsulotlarning qadri oshsa, bu ma'lumotni to'qimachilik korxonalari xom ashyo narxlarning ko'tarilishi (boshqa sanoatlarga jalb qilinishi sababli) orqali biladilar.

To'qimachilikda ishlab chiqarish kamayadi, ba'zi ishlab chiqaruvchilar esa bankrot bo'lishi mumkin. Mahsulot ta'mihnlovchi ishlab chiqarishini qisqartirganda yoki bankrot bo'lganda, u go'yo o'yladi: «Iste'molchilar menga mening resurslarim boshqa sohalarda qadrliroq deb xabar beryapti. Shuning uchun boshqalar resurslardan samaraliroq foydalanishi uchun men ulardan kamroq foydalanaman».

Bozorni muvaffaqiyati uchun ayblash

Bozor orqali uzatiladigan ma'lumotlar va rag'batlar natijasida yuzaga keladigan ijtimoiy hamkorlik mukammal emas. Lekin odamlarga bir-birlari bilan samarali hamkorlikda o'z maqsadlariga yetishishlari uchun imkoniyat yaratishda hech qaysi iqtisodiy tizim bozor tizimi bilan tenglasha olmaydi. Bozor tizimi tanqidga asosan muvaffaqiyatsizligi uchun emas, balki muvaffaqiyati uchun uchraydi. U odatda taqchillik to'g'risida ogohlantirganligi uchun ayblanadi. Taqchillik hech kimga yoqmaydi, lekin bunga bozorlar aybdor emas. Haqiqatda esa, bozorlarning ajoyib xususiyati shundaki, u eng qodir ishtirokchilarni harakatga undaydi. Taqchillikka bozorlarni ayblash xuddi yong'in bo'lganda yong'inga qarshi signalizatsiyani ayblash kabidir.

Taqchillik muammosi abadiydir. Biroq, bozor orqaligina amalga oshirish mumkin bo'lgan ijtimoiy hamkorlik taqchillik muammosini boshqa har qanday tizimga qaraqanda yaxshiroq boshqarishga imkoniyat beradi.

Yakuniy savollar: Bozor narxlari odamlarni bir-birlari bilan hamkorlik qilishga undaydimi? Shaxsiy manfaat bozorlar faoliyatiga salbiy ta'sir ko'rsatadimi? Bozorlar orqali ijtimoiy hamkorlik qilish resurslardan eng samarali usulda foydalanishimiz uchun muhimmi? Tushuntirib bering.

Element 3.8 ga qaytish

1. Adam Smit ijtimoiy hamkorlik tushunchasini «ko'rinmas qo'l» misolida asoslab bergani bizga yaxshi tanish. Ma'lumot uchun «The Wealth of Nations» (New York, Modern Library, 1937 [1776]) asarining 423-sahifasiga murojaat qiling. ↩

2. Ushbu bo'limni kengroq tushunish uchun o'quvchilarga F.A. Hayekning «Individuallik va iqtisodiy tartib» nomli kitobida (Chicago: University of Chicago Press, 1980 [1948]) keltirilgan «Jamiyatda bilimdan foydalanish» maqolasini o'qish tavsiya qilinadi. Menimcha, bu iqtisodiyot bo'yicha yozilgan eng muhim maqolalardan biridir. ↩

Duayt Lining «Ijtimoiy hamkorlik va bozor» sahifasi mualliflik huquqi bilan himoyalangan. Qayta nashr qilish yoki tarqatish bo'yicha ma'lumot uchun webmaster@fee.org ga murojaat qiling.

Element 3.10 ga qaytish

Ukrainada konstitutsiyaviy islohotlar o'tkazish zarurati

2016-yil 13-aprel

Mualliflar: Rojer Mayerson, iqtisodiyot bo'yicha Nobel mukofoti sovrindori (2007); Jerard Roland, Berklidagi Kaliforniya universitetining Morris Koks iqtisodiyot fanlari professori; Timofiy Milovanov, «VoxUkraine» hammuassisi, Kiev iqtisodiyot maktabi faxriy prezidenti

Ukrainadagi muntazam siyosiy inqirozlar

2016-yil 10-aprelda Ukraina bosh vaziri Arseniy Yatsenyuk iste'foga chiqishini e'lon qildi va kelajakda prezidentlikka o'z nomzodini qo'yish niyati borligiga ishora qildi. Yatsenyuk o'zining o'rniga Ukraina prezidenti Petro Poroshenkoga sodiq hisoblangan parlament spikeri Volodimir Groysman nomzodini qo'llab-quvvatladi.

Muntazam siyosiy inqirozlar, umri qisqa davlat hokimiyati va keng tarqalgan korruptsiya Ukrainada oddiy holat. Asosiy hokimiyat prezident qo'lida bo'lgan holatlardan tashqari, prezident va bosh vazir o'rtasida bo'lib turadigan siyosiy kurashlar ham oddiy holatdir. Biroq, kuchli prezidentlar mansabni suiiste'mol qilishga moyil bo'lib, ularni faqat ko'cha namoyishlari orqali cheklash mumkin. Namoyishlar gohida «Maydonlarga» yetib kelib, ba'zida hokimiyatning qulashiga olib kelishi mumkin. Oxirgi Maydondan keyin siyosiy kurashlardan, islohotlarni amalga oshirishdagi va korruptsiyani bartaraf etishdagi sustliklardan ko'ngli qolgan Ukraina jamiyatida hozir Ukraina uchun qaysi demokratik tizim eng ma'qulligi to'g'risida faol muhokama ketyapti. Muntazam siyosiy inqirozlar va ildiz otgan korruptsiyadan

qutilish uchun Ukraina konstitutsiyasini tubdan o'zgarish zaruratiga asosli sabablar bor.

Konstitutsiyadagi kamchiliklar

Ukrainada aralash parlament-prezident tizimi amal qilib, unda bosh vazir va prezident ijroiya hokimiyatining turli jabhalarini boshqaradilar. Prezidentni bevosita xalq saylaydi, bosh vazir esa parlament tomonidan tayinlanadi. Prezident mahalliy hokimiyat rahbarlari va markaziy hukumatning ayrim qismlari ustidan nazorat qilish vakolatiga ega. Bosh vazir esa markaziy hukumatning katta qismini nazorat qiladi. Mahalliy hokimiyatning prezidentga, vazirlarning esa parlamentga bo'ysunishidan iborat aralash tizim Ukrainaga xos.

Vakolatlarning bunday aralashmasi siyosiy kurashlar va o'zaro ayblovlarning paydo bo'lishiga zamin yaratadi. Ayniqsa prezidentning mahalliy hokimiyat rahbarlarini tayinlash vakolati muammoli hisoblanadi. Prezident tomonidan tayinlangan bu mulozimlarda saylovchilar talabini bajarishga rag'bat bo'lmay, uning o'rnida ular prezident istagini ijro etadilar. Ayni paytda, vazirliklar bosh vazir nazorati ostida. Prezident bilan bosh vazir hokimiyat uchun kurashgan bir paytda, markaziy va mahalliy hokimiyat bir-birining faoliyatiga putur yetkazuvchi turli darajadagi amaldorlar fitnasi ichida qolib ketgan.

Keyingi muhim muammo shuki, Ukraina davlat tizimidagi korruptsiyaga qarshi kurashishga o'zini bag'ishlagan milliy liderga muhtoj. Ukraina konstitutsiyasiga binoan, prezidentda parlament tasdig'i bilan Bosh prokuror va Xavfsizlik xizmati rahbarini tayinlash vakolati bor. Biroq, prezident korruptsiyaga qarshi kurashishga sodiq bo'lishi uchun undan hukumat xodimlarini ishga tayinlash vakolatini olish kerak. Har qanday rahbar uchun o'zi tayinlagan amaldorlar ustidan korruptsiyaga qarshi tekshiruvlarni olib borish siyosiy jihatdan qiyindir.

Ijroiya hokimiyati amaldorlarini tayinlash vakolati to'laligicha Oliy Rada saylagan Bosh vazirga va mahalliy kengashlar saylagan mahalliy liderlarga o'tsagina, Ukraina xalqi prezident korruptsiyaga qarshi tergovlarni boshqarishiga ishonisi

mumkin. Bu ichki siyosiy kurashlar ehtimolini pasaytirib, prezident va bosh vazirning ijroiya hokimiyatidagi muvaffaqiyatsizliklar uchun bir-birini ayblash imkoniyatini yo'qqa chiqarish orqali davlat hokimiyatining javobgarlik darajasini oshiradi.

Boshqaruvning prezidentlik va parlament tizimlarini taqqoslash

Dunyodagi barcha demokratik jamiyatlar prezidentlik yoki parlament tizimiga asoslangan. Albatta, mukammal demokratik tizimning o'zi yo'q. Har bir demokratik tizimning o'z afzallik va kamchiliklari bor. Keyingi ikki qismda biz prezidentlik va parlament tizimlarini taqqoslaymiz hamda ularning parlamentni saylash qoidalariga bog'liqligini qarab chiqamiz. (Ushbu muhokamaning xulosasi maqola oxiridagi jadvalda keltirilgan).

Prezidentlik demokratiya tizimida ijroiya hokimiyatining rahbari (prezident) qonun chiqaruvchi hokimiyatdan (parlament) alohida saylanadi. Shu sababli parlament prezidentni vakolatidan mahrum qilish huquqiga emas. Faqvqulodda holatlarda impichment chorasi bundan mustasno.

Parlament tizimida ijroiya hokimiyat rahbari (bosh vazir) parlament tomonidan tayinlanadi va, shu bilan birga, parlament ishonchsizlik ovozi bilan ijroiya hokimiyatini tarqatib yuborish huquqiga ega. Demak, parlament tizimida ijroiya va qonun chiqaruvchi hokimiyat konstitutsiyada alohida bo'linmagan.

Agar parlament tizimida hokimiyatni ko'pchilik koalitsiyasi nazorat qilsa, u qarorlarni tez va samarali qabul qila oladi. Agar bosh vazir qonun chiqaruvchi ko'pchilikka tayansa, u hokimiyatni uni qo'llab-quvvatlovchi qonun chiqaruvchilar o'rtasida adolatli taqsimlash yo'lidagi obro'sini saqlab turishiga harakat qiladi. Hukmron parlament koalitsiyasi a'zolarini hukumatning davomiyligiga bog'liq bo'lgan qonun loyihasini ishonch ovozi bilan qo'llab-quvvatlashga undash mumkin. Natijada, prezidentlik tizimidagi partiyalarga nisbatan parlament tizimidagilar intizomliroq va jipslashganroq bo'ladi.

Prezidentlik tizimida prezident uni qayta saylanishini qo'llab-quvvatlaydigan

homiylarga imtiyozlar berishga moyil. Natijada, parlament tizimidagiga nisbatan sustroq nazoratni his qilgan qonun chiqaruvchilarning ko'magiga erishish uchun qonun loyihalariga alohida imtiyozlar («bochkadagi yog'» siyosati) kiritishga to'g'ri keladi.

Parlament tizimida agar hech qaysi partiya ko'pchilikni tashkil etmasa, unda birgalikda ko'pchilikni tashkil etadigan partiyalar hukumatni tuzish bo'yicha biror kelishuvga kelmaguncha hukumatda falaj vaziyat davom etishi mumkin. Bu ko'pincha saylovlardan keyingi birinchi haftalarda sodir bo'ladi, ammo yangi hukmron koalitsiya odatda tez tuziladi. Ammo prezidentlik tizimida esa, agar parlament prezident partiyasi nazorati ostida bo'lmasa, qaror qabul qilishdagi shunday falajlik butun prezidentlik muddatida davom etishi mumkin. Bunday holar AQSHda yaqin o'n yilliklarda sodir bo'lib kelyapti.

Agar parlament koalitsiyasidagi partiyalarga koalitsiyaga qo'shilish yetarlicha manfaat keltirmasa, ular hukumatni iste'foga chiqarish bilan tahdid qilishi mumkin. Parlament tizimidagi bunday tahdidlar muntazam hukumat inqirozlari va davlat faoliyatida uzoq muddatli uzilishlar xafvini oshirishi mumkin. Biroq, «konstruktiv ishonchsizlik ovozi» deb ataluvchi konstitutsiya qoidasi bilan yuqoridagi riskning keyingisini pasaytirish mumkin. Bunda parlament hukumati uning o'rnini bosuvchi muqobil ko'pchilik mavjud bo'lgan taqdirdagina tarqalib yuborilishi mumkin. Bu qoida birinchi marta Germaniyada joriy etilgan bo'lib, u hozirgi kunda ko'p mamlakatlarda amal qiladi.

Yaxshi amal qiluvchi prezidentlik tizimlari ham mavjud bo'lib, ularda ijroiya hokimiyatning vakolatlari cheklangan, chunki parlament prezidentlarning o'z vakolatlarini kengaytirishga bo'lgan moyilliklarini samarali nazorat qiladi. Misol sifatida xayolga avvalo AQSH va Chili keladi. Ammo dunyodagi prezidentlik tizimlarining ko'pchiligida yakka hokimiyatchilikka moyillik kuzatiladi, chunki prezidentlar hokimiyatning barcha tarmoqlari ustidan nazoratni o'rnatmaguncha, ular vakolatlarini kengaytirishga harakat qilaveradi. Bu vakolati cheksiz deb his qilgan amaldagi prezidentning o'z vakolatini suiiste'mol qilinishiga olib kelishi mumkin. Rossiya va Turkiya bunga joriy misoldir. Moldovadan tashqari sobiq Sovet Ittifoqidagi

barcha respublikalar prezidentlik tizimiga o'tgan bo'lib, Markaziy va G'arbiy Yevropadagi parlament tizimiga asoslangan mamlakatlarga solishtirganda, ularning yutuqlari ko'pincha uncha katta emas. Ukrainaning oxirgi 25 yildagi tarixi bunga misoldir.

Ba'zi mamlakatlar, shu jumladan Ukraina, aralash yarim-prezidentlik tizimiga amal qilib, unda vakolatlar saylangan prezident va parlamentga hisobot beruvchi bosh vazir o'rtasida taqsimlangan. Yarim-prezidentlik tizimi tarafdorlari prezidentlik va parlament tizimlarining eng yaxshi tomonlarini jamlashga umid qiladilar, lekin tanqidchilar ular bu ikki tizimning eng salbiy tomonlarini jamlashidan xavotirlanadilar. Albatta, har qanday yarim-prezidentlik tizimi ijroiya hokimiyat doirasida prezident va bosh vazir o'rtasida ziddiyatlarni keltirib chiqarishi mumkin.

Yarim-prezidentlik tizimlaridan birinchisi Germaniya Veymar Respublikasida amal qilgan bo'lib, u Ikkinchi jahon urushidan oldin natsistlar hokimiyatga kelganda qulagan. Hozirgi Frantsiyani ko'pincha yarim prezidentlik tizimiga asoslangan deb hisoblashadi, lekin Frantsiyani parlament tizimiga asoslangan deyish to'g'riroq bo'ladi, chunki parlament prezidentning partiyasidan boshqa partiya nazorati ostida bo'lganda, hukumatni amalda bosh vazir nazorat qiladi.

Saylov tizimiga bog'liqlik

Ayrim mamlakatlarda qonun chiqaruvchilarni proportsional vakillik tizimi asosida saylaydilar. Bunda turli partiyalarning parlamentda egallagan o'rinlar soni ularning partiyalari olgan ovoz ulushiga proportsional bo'ladi. Yana boshqa mamlakatlarda qonun chiqaruvchilar majoritar saylov tizimi asosida saylanadilar. Bunda har bir saylov uchastkasidagi bitta o'rin eng ko'p ovoz olgan nomzodga beriladi.

Proportsional vakillik tizimida parlamentda ko'proq kichik partiyalar paydo bo'lib, bu parlament saylovlaridan keyin boshqaruv koalitsiyasini tuzishni murakkablashtiradi. Qarorlar qabul qilish jarayoni odatda sust kechib, ko'pincha samarasiz murosalarni o'z ichiga oladi. Hukumatning barqarorligi odatda pasayadi, chunki bir yoki bir necha partiyalar hukumatni qo'llab-quvvatlamay qo'yishi bilan

tahdid solishlari mumkin.

Ammo majoritar saylov tizimida ozchilik guruhlar geografik jihatdan ma'lum saylov uchastkasida ko'pchilikni tashkil qilmasalar, ular parlamentda vakillikdan umuman mahrum bo'lishlari ham mumkin. Bundan tashqari, majoritar saylov tizimi hukumat koalitsiyasida bo'lmagan vakillarning saylov uchastkalariga qarshi geografik favoritizm muammosini chigallashtirishi mumkin. Bu muammoni detsentralizatsiya yo'li orqali mahalliy hokimiyatga katta vakolatlarni berish bilan kamaytirish mumkin bo'lib, bunda aholi boshqaruv koalitsiyasining geografik chegarisidan tashqarida bo'lganda ham mahalliy hokimiyat xizmatlaridan foydalanish imkoniyatiga ega bo'ladi.

Parlamentda ozchilik vakillarining chetda qolish muammosini bartaraf etish uchun parlament tizimida odatda proportsional vakillik saylovi afzal ko'riladi. Proportsional saylov qoidasiga asoslangan parlament tizimi ko'pincha majoritar qoidaga asoslangan tizimga nisbatan qamrovliroq bo'ladi. Proportsional vakillikning yana bitta afzalligi shundaki, u maxsus jamoat mollari o'rninga universal jamoat mollarini qo'llab-quvvatlaydi, chunki saylovda raqobat faqat muhim uchastkalarda ovoz olishga emas, balki umuman ko'proq ovoz olishga qaratilgan bo'ladi. Bu ozchilik manfaatlarini himoya qilish uchun ham afzaldir.

Biroq prezidentlik tizimida proportsional vakillikda yuzaga keladigan partiyalarning tarqoqligi parlamentning prezident vakolatini nazorat qilish qobiliyatini kamaytiradi.

Nazorat qilinmagan prezident yakka hokimga aylanish xavfi borligi tufayli ko'pchilik parlament AQSH va Chilidagi kabi majoritar tizim orqali saylanganda prezidentlik demokratik tizimi afzalroq deb hisoblaydi.

Ukraina uchun qaysi tizim ma'qulroq?

Ukrainadagi yarim-prezidentlik tizimida vazirlar Oliy Radaga bo'ysunadi, lekin mahalliy hokimiyat rahbarlari prezident tomonidan tayinlanadi. Vakolatlarning bunday bo'linishi Ukrainada kamida uchta sababga ko'ra muhim muammo tug'diradi. Birinchidan, u hukumat ichida vazirlar va mahalliy hokimiyat rahbarlari o'rtasida

ziddiyatlarning davom etadigan holatni yuzaga chiqaradi. Ikkinchidan, prezident kam ovoz oladigan hududlarda o'zi tayinlagan mahalliy amaldorlar bilan bog'liq korruptsiya holatlariga uncha e'tibor bermasligi mumkin. Buni tushungan ushbu hududlardagi saylovchilarning aksariyati prezidentga qarshi bo'lishi mantiqqa to'g'ri keladi. Shu sababli bu vaziyat Ukrainadagi prezident siyosatining hududiy qutblanishining muntazam oshishiga sabab bo'lmoqda.

Uchinchidan, mahalliy hukumatning prezident tomonidan nazorat qilinishi saylovchilarning mahalliy hokimiyatda yangi istiqbolli milliy liderlarni aniqlash qobiliyatini pasaytiradi. Muvaffaqiyatli demokratik mamlakatlarning ko'pchiligida saylangan mahalliy hokimiyat vakillari milliy rahbar sifatida kuchli nomzod ekanliklarini mahalliy homikiyatda sifatli xizmatlari orqali isbotlashlari mumkin. Ammo Ukraina prezidenti mahalliy hokimiyat rahbarlarini tayinlab, vazifasidan ozod qila olgani uchun, u ushbu vakolatdan unga qarshi kuchli raqobatchi nomzod bo'lishi mumkin bo'lgan mahalliy liderlarni lavozimidan bo'shatishda foydalanishi mumkin. Demak, Ukrainada yarim-prezidentlik tizimi demokratik raqobatni zaiflashtirishga moyil.

Hozir Ukraina jamiyatda korruptsiyaga qarshi kurashishga o'zining bor kuchini sarflashga tayyor milliy liderga muhtoj. Agar prezident va bosh vazirning ikkalasi hokimiyatning katta qism amaldorlarini tayinlash huquqiga ega bo'lsa, ularning ikkalasi ham yirik korruptsiya bilan bog'liq janjallardan isnodda qolishi mumkin. Agar Ukraina xalqi jamiyatning barcha jabhalarida korruptsiyani fosh qilishga o'zini to'liq bag'ishlagan prezidentni xohlasa, unda prezident davlat mulozimlarini tayinlash huquqidan butunlay ozod qilinishi lozim. Bu haqiqiy parlament tizimiga o'tishga kuchli asos bo'lib, u hukumat amaldorlarini to'liq Oliy Radaga, viloyat va tumanlardagi mahalliy amaldorlarni esa tegishli viloyat yoki tuman kengashlariga bo'ysundiradi.

Ukraina uchun Avstriya yaxshi namuna bo'lib xizmat qilishi mumkin. Avstriya prezidenti xalq tomonidan saylanadi, lekin uning hukumatni nazorat qilish vakolati juda cheklangan. Hukumat uchun bevosita mas'uliyatdan ozod qilingan Avstriya prezidentlari jamiyat manfaatlarining faol himoyachilariga aylandilar. Natijada, avstriyalik prezidentlar tezda mashhur bo'lib, ular odatda ko'pchilik ovoz bilan qayta

saylanadilar (hattoki prezident partiyasi boshqa saylovlarda uncha yaxshi natijalarga erishmasa ham).

Prezident vakolatlarini cheklash va mahalliy boshqarishni detsentralizatsiya qilish bo'yicha yuqorida keltirilgan asoslar Ukraina saylov tizimini isloh qilishga bog'liq emas. Shunga qaramasdan, ba'zilar Oliy Radada proportsional vakillik orqali ajratiladigan o'rinlar sonini 50 foizdan 100 foizgacha oshirish maqsadida saylov tizimini isloh qilishni ilgari surdilar. Agar yagona ovozli saylov uchastkalari bekor qilinsa, hududlar bo'yicha partiya nomzodlaridan qaysi biriga ovoz berish uchun saylovchilarga imkoniyat yaratuvchi ochiq partiya ro'yxatlarini tuzish muhim bo'ladi. Agar parlamentda 20 va undan ko'proq vakillarga ega yirik saylov uchastkalarida proportsional vakillik tizimi joriy qilinsa, unda Oliy Radada hukumat ko'pchiligini shakllantira oluvchi har qanday partiyalar koalitsiyasi har bir saylov uchastkasidan hech bo'lmasa birorta nomzodni qo'shishga harakar qilardi. Ya'ni, saylov tizimidagi islohotlar Ukraina hududiy tarqoqligini kamaytirishga ham yordam berishi mumkin.

Ukrainada konstitutsiyaviy islohotlar o'tkazish masalasi faqat Ukraina fuqarolari tomonidan demokratik yo'l bilan hal qilinishi kerak. Amaldagi saylangan mamlakat rahbarlari vakolatlarini cheklashga qaratilgan har qanday o'zgarishlarga qarshi chiqishlari tabiiy. Shu sababli jamiyatning jiddiy talablarisiz konstitutsiyaviy islohotlar kamdan-kam muvaffaqiyatli amalga oshiriladi. Konstitutsiyaviy islohotlarga bo'lgan bunday qarshiliklarning mavjudligi har doim ham salbiy holat emas, chunki hukumat barqarorligi muhimdir. Shuning uchun konstitutsiyalar faqat jiddiy ehtiyoj bo'lganda o'zgartirilishi kerak. Ushbu maqolaning maqsadi Ukraina xalqiga konstitutsiyaviy islohotlar bilan bog'liq masalalarga jiddiy e'tibor berish vaqti kelganligini ko'rsatishdan iborat.

Turli siyosiy institutlarning afzalliklari va kamchiliklari

Prezidentlik tizimi - Majoritar saylovlar

Afzalliklari

- vakolatlarni aniq belgilash imkoniyati

Kamchiliklari

- hokimiyatning prezident qo'lida haddan tashqari to'planishi
- partiya intizomining sustlashuvi va «bochkadagi yog'» siyosatining kuchayishi
- davlat falaji ehtimoli

Parlament tizimi - Majoritar saylovlar

Afzalliklari

- tez va samarali qarorlar qabul qilish
- kuchli partiya intizomi

Kamchiliklari

- ijroiya va qonun chiqaruvchi hokimiyatlar o'rtasida vakolatlarning ajralmaganligi
- ozchilik vakillari hokimiyatdan uzoq vaqt chetlatilishi mumkin
- ayrim ozchilik va mahalliy vakillarga ko'p imtiyozlar berilishi mumkin

Prezidentlik tizimi - Proportsional saylovlar

Afzalliklari

- vakolatlarni aniq belgilash imkoniyati

Kamchiliklari

- hokimiyatning prezident qo'lida haddan tashqari to'planishi
- partiya intizomining sustlashuvi va «bochkadagi yog'» siyosatining kuchayishi
- davlat falaji ehtimoli
- partiyalar tarqoqligi prezident vakolatini yanada kuchaytiradi va mijozlik muammosini qiyinlashtiradi

Parlament tizimi - Proportsional saylovlar

Afzalliklari

- ko'pchilik vakillarining keng qamrovligi
- kuchli partiya intizomi
- universal jamoat tovarlari

Kamchiliklari

- ijroiya va qonun chiqaruvchi hokimiyatlar o'rtasida vakolatlarning taqsimlanmaganligi
- qarorlar qabul qilishda sustlik va samarasizlik
- hokimiyatning o'zchilik vakillarida haddan tashqari ko'p vakolat
- davlat barqarorligining kamayishi

Element 3.10 ga qaytish

Tavsiya etilgan qo'shimcha adabiyotlar

Umid qilamizki, ushbu kitobni o'qib, siz iqtisodiyot nafaqat muhim, balki qiziqarli va kulguli ekanligiga amin bo'lasiz. Agar ko'proq o'rganishni istasangiz, bir qator boshlang'ich darsliklarni tavsiya qilamiz (ulardan birini ushbu kitobning ikki muallifi yozgan). Ularda biz muhokama qilgan g'oyalar batafsilroq tushuntirilib, ko'proq chizmalardan foydalanilgan. Quyida ham klassik, ham yangi kitoblardan iborat kitoblar ro'yxati keltirilgan bo'lib, ular sizga iqtisodiyotni yaxshiroq tushunishingizga yordam beradi. Ularda ma'lumotlar sodda tilda berilganligi uchun ular hatto matematik hisob-kitoblarni yoqtirmaydiganlar uchun ham tushunarlidir. Sizga ma'qul kelgan kitoblar nomlarini va keyingi nashrda yana qaysilarini kiritishimiz kerakligi to'g'risidagi fikrlaringizni bizga elektron pochta orqali suggestions@econfun.org ga yuboring. Yangi kitoblar nashr qilinishi bilan biz adabiyotlar ro'yxatini yangilab boramiz, shuning uchun bizning https://econfun.org veb-saytimizga tashrif buyurib turing. Sizga maroqli o'qishni tilaymiz!

Acemoglu, Daron, and James A. Robinson. *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty.* New York: Crown, 2012.

Acton, H. B. *The Morals of Markets and Related Essays.* Indianapolis: Liberty Fund, 1993.

Alchin, Armen A. and William R. Allen (ed. Jerry L. Jordan). *Universal Economics.* Indianapolis: Liberty Fund, 2018.

Barro, Robert. *Nothing is Sacred: Economic Ideas for the New Millennium.* Cambridge, MA: MIT Press, 2003.

Becker, Gary. *The Economics of Life (Revised).* New York: McGraw Hill, 1997.

Becker, Gary and Posner, Richard. *Uncommon Sense: Economic Insights, from Marriage to Terrorism.* Chicago: University of Chicago Press, 2009.

Boettke, Peter. *Living Economics: Yesterday, Today and Tomorrow.* Oakland, CA: Independent Institute, 2012.

Caplan, Bryan. *The Myth of the Rational Voter: Why Democracies Choose Bad Policies.* Princeton: Princeton, 2007.

Clark, Anthony. *Economics Through Everyday Life: From China & Chili Dogs to Marx & Marijuana.* Berkeley, CA: Zephyros, 2016.

Conard, Edward. *Unintended Consequences: Why Everything You've Been Told About the Economy is Wrong.* New York: Portfolio, Penguin, 2012.

Cowen, Tyler. *Discover Your Inner Economist: Use Incentives to Fall in Love, Survive Your Next Meeting, and Motivate Your Dentist.* New York: Plume, 2007.

Cowen, Tyler. *Big Business: A Love Letter to an American Anti-Hero.* New York: St. Martin's Press, 2019.

Coyle, Diane. *Sex, Drugs and Economics.* New York: Texere Publishing, 2002.

Desai, Mihir. *The Wisdom of Finance.* Boston: Houghton Mifflin Harcourt, 2017.

de Soto, Hernando. *The Mystery of Capital.* New York: Basic Books, 2000.

Frank, Robert. *The Economic Naturalist: In Search of Explanations for Everyday Enigmas.* New York: Basic Books, 2008.

Friedman, David. *Hidden Order: The Economics of Everyday Life.* New York: Harper Business, 1997.

Friedman, Milton. *Capitalism and Freedom.* Chicago: University of Chicago Press, 2002.

Friedman, Milton and Rose Friedman. *Free to Choose.* New York: Harcourt Brace Jovanovic, 1980.

Gwartney, James D., Richard L. Stroup, Russell S. Sobel, and David A. MacPherson. *Economics: Private and Public Choice,* 16th edition. Mason, OH: South-Western Cengage, 2017.

Gwartney, James D., Robert Lawson, Joshua Hall, and Ryan Murphy. *Economic Freedom of the World, 2019 Annual Report*. Vancouver: Fraser Institute, 2019.

Hamermesh, Daniel. *Economics is Everywhere.* New York: Irwin, 2004.

Harford, Tim. *The Logic of Life: The Rational Economist in an Irrational World. New York:* 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: Oxford University Press, 2012.

Harford, Tim. *Dear Undercover Economist: Priceless Advice on Money, Work, Sex, Kids, and Life's Other Challenges.* New York: Random House, 2009.

Harford, Tim. *The Undercover Economist Strikes Back: How to Run or Ruin an Economy.* New York: Riverhead, 2014.

Hayek, Friedrich. *Nobel Prize Lecture: The Pretence of Knowledge. 1974*. Internet manzili: https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1974/hayek/lecture.

Havrylyshyn, Oleh. *Present at the Transition: An Inside Look at the Role of History,Politics, and Personalities in Post-Communist Countries.* Cambridge: Cambridge University Press, 2020.

Hazlitt, Henry. *Economics in One Lesson*. New York: Arlington House, 1979.

Henderson, David R. (ed.). *Concise Encyclopedia of Economics.* Indianapolis: Liberty Fund, 2008. Internet manzili: http://www.econlib.org/library/CEE.html.

Heyne, Paul. *Are Economists Basically Immoral?* Indianapolis: Liberty Fund, 2008.

Kishtainy, Niall. *The Economics Book: Big Ideas Simply Explained*. London: DK, 2018.

Landsburg, Steven E. *More Sex Is Safer Sex: The Unconventional Wisdom of Economics.* New York: Free Press, 2008.

Landsburg, Steven E. *The Armchair Economist: Economic & Everyday Life.* New York: Free Press, 2012.

Landsburg, Steven E. *The Big Questions: Tackling the Problems of Philosophy with Ideas from Mathematics, Economics, and Physics.* New York: Free Press, 2009.

Lawson, Robert and Benjamin Powell. *Socialism Sucks, Two Economists Drink Their Way Through the Unfree World.* Washington, D.C.: Regenery, 2019.

Leiser, David and Yhonatan Shemesh. *How We Misunderstand Economics and Why It Matters.* Oxfordshire: Routledge, 2018.

Levitt, Steven and Stephen Dubner. *When to Rob a Bank ...And 131 More Warped Suggestions and Well-Intended Rants.* New York: William Morrow, 2015.

Levitt, Steven and Stephen Dubner. *SuperFreakonomics: Global Cooling, Patriotic Prostitutes, and Why Suicide Bombers Should Buy Life Insurance.* New York: William Morrow, 2011.

Levitt, Steven and Stephen Dubner. *Freakonomics: A Rogue Economist Explores the*

Hidden Side of Everything. New York: William Morrow, 2009.

Malkiel, Burton. *A Random Walk Down Wall Street*. New York: W. W. Norton & Company, 2015.

McCloskey, Deirde. *Why Liberalism Works: How True Liberal Values Produce a Freer, More Equal, Prosperous World for All.* New Haven: Yale University Press, 2019.

Izoh: MakKloskining barcha kitoblari o'qishga arziydi.

Mokyr, Joel. *A Culture of Growth: The Origins of the Modern Economy.* Princeton: Princeton University Press, 2018.

Norberg, Johan. *In Defense of Global Capitalism.* Washington, D.C.: Cato Institute, 2003.

Norberg, Johan. *Financial Fiasco: How America's Infatuation with Home Ownership and Easy Money Created the Economic Crisis.* Washington, D.C.: Cato Institute, 2009.

North, Douglass C. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance.* Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

Novak, Michael. *Free Persons and the Common Good.* Seattle: Madison Books, 1989.

O'Rourke, P. J. *Eat the Rich: A Treatise on Economics.* New York: 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.* New York: Atlantic Monthly Press, 2018.

Oyer, Paul. *Everything I Ever Needed to Know About Economics I Learned from On-Line Dating.* Brighton, MA: Harvard Business Review Press, 2014.

Rosenberg, Nathan, and L. E. Birdzell. *How the West Grew Rich.* New York: Basic Books, 1986.

Schrager, Allison. *An Economist Walks Into a Brothel (and Other Unexpected Places to Understand Risk).* New York: Penguin, 2019.

Sirico, Robert. *In Defense of the Free Market.* Washington, D.C.: Regenery, 2012.

Skousen, Mark. *The Making of Modern Economics (3rd ed.).* Oxfordshire: Routledge, 2016.

Smith, Adam. *The Theory of Moral Sentiments.* Library of Economics and Liberty,

1759. Quyidagi Internet sahifasida mavjud:
http://www.econlib.org/library/Smith/smMS.html.

Smith, Adam. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations.* Library of Economics and Liberty, 1776. Quyidagi Internet sahifasida mavjud: http://www.econlib.org/library/Smith/smWN.html.

Sowell, Thomas. *Basic Economics: A Common Sense Guide to the Economy, 5th Edition.* New York: Basic Books, 2015.

Sowell, Thomas. *Economic Facts and Fallacies.* New York: Basic Books, 2011.

Sowell, Thomas. *Applied Economics: Thinking Beyond Stage One.* New York: Basic Books, 2009.

Tamny, John. *Popular Economics: What the Rolling Stones, Downton Abbey, and LeBron James Can Teach You About Economics.* Washington, D.C.: Regenery, 2015.

Tomasi, John. *Free Market Fairness. Princeton:* Princeton, 2012.

Velez-Hagan, Justin. *The Common Sense Behind Basic Economics: A Guide for Budding Economists, Students, and Voters.* Washington, D.C.: Lexington Books, 2015.

Wheelan, Charles. *Naked Economics: Undressing the Dismal Science.* New York: W. W. Norton & Company, 2002.

Zitelmann, Rainer. *The Power of Capitalism.* London: LID Publishing, 2019.

Videolarning manbalari

Biz ushbu kitobda bir qator videolarga tayandik. Ular, albatta, mavjud videolarning oz qismini tashkil etadi va har kuni yangi videolar yaratilmoqda. Quyidagi manbalarga murojaat qilishingiz mumkin:

http://www.econlib.org/videos/

https://reason.com/video/

https://mru.org/everyday-economics

https://www.izzit.org/shorts/index.php

https://www.freetochoosenetwork.org/

https://fee.org/shows

https://bfi.uchicago.edu/insights/multimedia/

http://www.yadayadayadaecon.com/

https://wetheeconomy.com/films/

https://humanprogress.org

http://www.bazinganomics.com/

https://www.youtube.com/c/SolmanClassroom/videos

https://www.johnstossel.com/videos/

https://fedsoc.org/commentary/videos?category=short-videos

http://economicsoftheoffice.com/all/

http://broadwayeconomics.com/

https://standupeconomist.com/

Yana bir bora bizning veb-saytimizga tashrif buyurishingizni tavsiya qilamiz. U yerda biz vaqti-vaqti bilan bizga ayniqsa yoqqan yangi videolar ro'yxatini joylashtirib boramiz. Agar sizga ma'qul kelgan videolarni ulashishni istasangiz, bizga xabar bering.

Lug'at

2008–2009-yillardagi uy-joy bozori inqirozi: deyarli bir davrda ko'plab mamlakatlarda uy-joy narxlarining keskin tushib ketishi. 2007–2010-yillarda uy-joy narxlari Irlandiyada qariyb 35 foizga, AQSHda esa taxminan 16 foizga pasaydi. Narxlarning pasayishi ko'plab qarz oluvchilarning uy-joylari salbiy qiymatga teng (uyning bozor narxi olingan ipoteka qarz miqdoridan pastroq) bo'lishiga olib keldi. Ko'plab qarz oluvchilar ipoteka kreditlarini to'lamaslikka qaror qilishi tufayli dunyo bo'ylab banklarda muammolar paydo bo'ldi va davlat ularga turli moliyaviy yordamlar ko'rsatishiga to'g'ri keldi. ↩

aksiya: egasiga (aksiyadorga) korporatsiya faoliyati bo'yicha ovoz berish huquqini beruvchi qonuniy vosita. Har bir aksiyadorning ovozi undagi aksiyalar sonining korporatsiya chiqargan jami aksiyalar soniga bo'lgan nisbatiga teng. Aksiya aslida zahiraning bir qismidir. «Zahira» (inglizchada «stock») tushunchasi birinchi korporatsiyalar tashkil etilganidan beri mavjud. Ular savdo kompaniyalari bo'lgan bo'lib, «zahira» so'zi savdo uchun tovarlar zahirasini anglatgan. ↩

aksiya egasi: aksiyadorga(?) qarang. ↩

aksiyador: (xuddi shunday **aksiya egasi**(?)) davlat yoki xususiy korporatsiyaning bir yoki undan ko'proq aksiyalariga qonuniy egalik qiladigan jismoniy shaxs yoki tashkilot (shu jumladan, korporatsiya). Har bir aksiya korxonaga teng ulushda egalik qilishni bildiradi. ↩

aksiyador kapitali: korporatsiyadagi egalik ulushi. Korporatsiyalar korxona daromadining mutanosib qismiga egalik qilish huquqini beradigan aksiyalar chiqarish orqali mablag' jalb qiladilar. Aksiya egalari korporatsiya qarzining ular qilgan boshlang'ich investitsiyalaridan ortiq qismiga javobgar emaslar. Biroq, egadorlar boshlang'ich investitsiyalarini qaytarib olishlariga yoki kelajakda daromad olishlariga

kafolat yo'q. ↩

Alt-A kreditlar: Kam sonli hujjatlar asosida va/yoki qarz oluvchining daromadi, ish joyi va to'lash qobiliyatiga tegishli boshqa ma'lumotlarni tasdiqlamasdan ajratiladigan kreditlar. Kam hujjat talab qilingani bois bu kreditlarning riski baland hisoblanadi. ↩

asosiy qarz summasi: qarzga olingan summa. Qarz oluvchi ushbu summaga foiz to'laydi. ↩

axloqiy xavf: bu vaziyatda riskka qarshi himoyani ta'minlash xavfli xatti-harakatlarning ehimolini oshiradi, chunki himoya xatti-harakatlarning salbiy oqibatlarini kamaytiradi. ↩

aylanmadagi pul massasi: xarid qilishda foydalaniladigan yuqori likvidli (foydalanishga tayyor) aktivlarning taklifi. Aylanmadagi pul massasiga odatda naqd pul va joriy hisob raqamlaridagi qoldiqlar kiradi. Kengroq ta'rifiga ko'ra, omonat hisob raqamlaridagi qoldiqlar kabi to'lov vositasiga oson aylanadigan aktivlar ham kiradi. E'tibor bering, kredit kartalar aylanmadagi pul massasiga kirmaydi. Agar ular bo'yicha olingan qarzlar oy oxirida to'lansa, ularni hisobga olish joriy hisob raqamlaridagi qoldiqlarni ikki marta hisoblashni anglatadi. Hozirgi paytda Markaziy banklar tomonidan Bitkoynni (va boshqa kriptovalyutalarni) aylanmadagi pul massasiga qo'shish kerakmi va qachon qo'shishni boshlash kerak degan masalalarda qizg'in muhokamalar ketyapti. ↩

balanslashtirilgan byudjet: soliqlar, to'lovlar va boshqa manbalardan keladigan davlat byudjetining daromadlari uning xarajatlariga teng bo'lgan davlat byudjetidagi holat. ↩

bankrotlik: sud hukmiga ko'ra qarzdor qarz beruvchi oldida qarzini to'lashga qodir emasligi. ↩

barter tizimi: tovar va xizmatlarni bevosita boshqa tovar va xizmatlarga pulsiz ayirboshlash. ↩

«Bemorlarni himoya qilish va arzon tibbiy xizmat to'g'risidagi» qonun (Patient Protection and Affordable Care Act – PPACA): asosan arzon tibbiy xizmat yoki «Obamacare» deb tanilgan bo'lib, bu sog'liqni saqlashni isloh qilish bo'yicha 2010 yilda prezident Barak Obama tomonidan imzolangan tarixiy qonundir. ↩

birja brokeri: boshqalar uchun aksiyalarni olib sotadigan shaxs yoki korxona. ↩

boshlang'ich to'lov: biror narsa xaridi paytida to'lanadigan, lekin butun narxning bir qismi bo'lgan pul miqdori. ↩

boshqariladigan pay investitsiya fondi: portfelda qaysi aksiyalarni ushlab turish, qaysilarini sotish yoki sotib olish bo'yicha qarorlarni qabul qiladigan portfel menejeri bo'lgan pay investitsiya fondi. Odatda fond menejeriga tahlilchilar yordam beradi. ↩

«bochkadagi yog'»: qo'llab-quvvatlovchilarga katta manfaatlar olib keluvchi davlat loyihalari yoki xarajatlar dasturi. Ular ko'pincha ushbu mablag'lardan foydalanishga aloqasi bo'lmagan qonunlarga kiritilgan bo'ladi. ↩

«bochkadagi yog'» siyosati: ayrim hududlarga foyda keltiradigan, lekin barcha soliq to'lovchilar hisobidan to'lanadigan davlat dasturlari. Odatda bu dasturlarning foydasidan xarajatlari ko'proq bo'ladi; foyda ko'radigan tuman aholisi ushbu dasturlardan manfaatdorlar, chunki xarajatlarning katta qismini ular to'lamaydi. ↩

bozor: talab va taklif kuchlari asosida amal qiladigan sotuvchi va xaridorlar o'rtasidagi savdo-sotiqni o'z ichiga olgan mavhum tushuncha. ↩

bozor iqtisodiyoti: iqtisodiy qarorlar hamda tovar va xizmatlarning narxlari faqatgina

xaridor va sotuvchilar o'rtasidagi o'zaro munosabatlar orqali shakllanadigan iqtisodiy tizim. Unda davlat aralashuvi yoki markazlashgan rejalashtirish deyarli mavjud emas. ↩

bozor kuchlari: bozor narxlari orqali uzatiladigan ma'lumot va rag'batlar; xaridor va sotuvchilarning qarorlarini o'zaro muvofiqlashtirishga rag'batlantiradigan foyda va zararlar. ↩

bozor muvaffaqiyatsizligi: bozordagi rag'batlantirish tizimi odamlarni iqtisodiy samaradorlikka zid bo'lgan faoliyatlarni amalga oshirishga undaydigan holat. ↩

byudjet: ma'lum muddat ichida kutiladigan daromad va rejalashtirilgan xarajatlar ro'yxati. ↩

byudjet defitsiti: ma'lum bir muddat ichida (odatda bir yil) davlat xarajatlarining davlat daromadlaridan oshgan miqdori. ↩

byudjet profitsiti: ma'lum bir muddat ichida (odatda bir yil) davlat daromadlarining davlat xarajatlaridan oshgan miqdori. ↩

davlat boshqaruvi: tijorat faoliyatini amalga oshirish uslubini nazorat qilishga qaratilgan (davlat tomonidan o'rnatilgan) qonun-qoidalar. ↩

davlat korxonasi: davlat nomidan tijorat faoliyatida qatnashish uchun davlat tomonidan tuzilgan yuridik shaxs. ↩

davlat obligatsiyasi: davlat xarajatlarini moliyalashtirish maqsadida davlat tomonidan chiqarilgan qarz qimmatbaho qog'ozi. Amerika Qo'shma Shtatlarida federal davlat obligatsiyalariga omonat obligatsiyalari, g'aznachilik obligatsiyalari va inflyatsiyadan himoyalangan g'aznachilik qimmatbaho qog'ozlari (TIPS) kiradi. ↩

davlat qarzi: foiz to'lanadigan davlat obligatsiyalari bo'yicha jami davlat qarzi. U byudjet defitsiti va profitsitlarining jami ta'sirini aks ettiradi. ↩

davlat muvaffaqiyatsizligi: siyosiy jarayon, shu jumladan demokratik qarorlar qabul qilish jarayoni odamlarni iqtisodiy samaradorlikka zid harakatlarni amalga oshirishga olib keladigan rag'batlantirish tizimidagi vaziyat. ↩

depozit sertifikati (DS): minimal investitsiya talablaridan tashqari, istalgan nominalda chiqarish mumkin bo'lgan, muddati va foiz stavkasi qat'iy belgilangan jamg'arma sertifikati. Bunday instrumentlar investitsiya muddati kelmagunga qadar mablag'dan foydalanishni taqiqlaydi. Depozit sertifikati ifodasi Qo'shma Shtatlarida qo'llaniladi. Boshqa mamlakarlatda ham shu kabi instrumentlar mavjud, lekin ularning nomi boshqacha bo'lishi mumkin. Evropa Ittifoqida ular «qat'iy stavkali» yoki «qat'iy muddatli depozit» hisob raqamlari nomi bilan tanish. ↩

diversifikatsiya: investitsiyalar bilan bog'liq riskni minimallashtirish maqsadida bir qator turli xil korxona, ishlab chiqarish sohasi hamda aksiya, obligatsiya va ko'chmas mulk kabi instrumentlarga investitsiya qilish strategiyasi. ↩

dividend: aksiyadorlarga to'lanadigan korxona foydasi (foyda qismi). ↩

eksport: mahalliy ishlab chiqarilgan, lekin xorijiy xaridorlarga sotilgan tovar va xizmatlar. ↩

erkin savdo: odamlarning boshqa mamlakat odamlari bilan iqtisodiy tranzaktsiyalarni davlat yoki boshqa nazorat organlari cheklovlaridan xoli amalga oshira olish qobiliyati. ↩

eng kam ish haqi: ishchilarga kamida o'rnatilgan minimal ish haqini to'lashni talab qiluvchi qonun. ↩

favoritizm: ma'lum bir shaxsni yoki guruhni, ayniqsa, davlat amaldori tomonidan adolatsiz qo'llab-quvvatlash. ↩

fond birjasi: fond bozoriga(?) qarang. ↩

fond bozori: ochiq aksiyadorlik jamiyatlari aksiyalarining savdosi amalga oshiriladigan bozorlar va birjalarning yig'indisi. ↩

foyda: daromadning ishlab chiqarish xarajatidan oshgan miqdori. Xarajatlarga ishlab chiqarish jarayonida foydalanilgan barcha resurslarning, shu jumladan, korxonaga tegishli resurslarning muqobil qiymati kiradi. Tovar yoki xizmatning qiymati uni ishlab chiqarish uchun zarur bo'lgan resurslar xarajatidan katta bo'lgandagina foyda olinadi. ↩

giperinflyatsiya: mamlakatdagi barcha tovarlarning narxlari nazoratdan chiqib, juda tez o'sishi kuzatilgan vaziyat. Juda tez o'suvchi inflyatsiya qachon giperinflyatsiyaga (narxlarning yiliga 50 yoki hatto 100 foizga va undan ham ko'proqqa o'shishi) aylanishi haligacha munozarali masaladir. ↩

(davlatning) himoya funksiyasi: shaxslarni va ularning mulkini kuch ishlatish, firibgarlik yoki o'g'irlik bilan bog'liq zararlardan himoya qiladigan tartib va qonunlar tizimi. ↩

hissadorlik: korxona aksiyador kapitalidagi ulush. Ular korxonaga hissadorlik asosida egalik qilishni anglatadi. ↩

ijodkor vayronalik: eski mahsulotlar va ishlab chiqarish usullarini iste'molchilar uchun qadrliroq bo'lgan innovatsion turlari bilan almashtirish. Bu jarayon iqtisodiy o'sishga va yuqoriroq turmush darajasiga olib keladi. ↩

ikkilamchi ta'sirlar: iqtisodiy o'zgarishning birdaniga bilinmaydigan, lekin vaqt o'tishi bilan seziladigan oqibatlari. ↩

import: chet elda ishlab chiqarilgan, lekin mahalliy bozorda sotib olinadigan tovar va xizmatlar. ↩

import kvotasi: ma'lum davr ichida tovarning mamlakatga import qilishga ruxsat berilgan maksimal miqdori yoki qiymati. ↩

indeks fondi: pay fondi turi bo'lib, portfeldagi aksiyalar ulushi Standard & Poor's 500 (S&P 500) indeksi kabi fond indekslariga mutanosib qilib tanlangan bo'ladi. ↩

indeks pay investitsiya fondlari: portfeldagi aksiyalar ulushi S&P 500 kabi yirik fond birjasi indeksiga mos keladigan pay investitsiya fondi. Ushbu fondlarning birja savdosi va tahlili bilan bog'liq xarajatlar past bo'lganligi bois ularga egalik qilish nisbatan arzon. Pay fondidagi aksiyalarning qiymati ular bog'langan indeks bilan mos ravishda o'zgaradi. ↩

inflyatsiya: tovar va xizmatlar umumiy narx darajasining muttasil oshishi. Inflyatsiya davrida pul birligining (masalan, grivna yoki so'mning) xarid qobiliyati pasayadi. ↩

Inflyatsiyadan himoyalangan g'aznachilik obligatsiyalari (TIPS): Qo'shma Shtatlari G'aznachilik Departamenti chiqargan va inflyatsiya sur'atiga indekslangan obligatsiyalar. Ushbu obligatsiyalar bo'yicha asosiy qarz summasi va foiz to'lovlari inflyatsiya darajasiga qarab to'g'rilanishi sababli inflyatsiya darajasining o'zgarishi ularning real rentabelligiga ta'sir qilmaydi. TIPS Qo'shma Shtatlarida 1997 yil yanvaridan beri chiqarilib kelinadi. ↩

inson kapitali: joriy va kelajakda ishlab chiqarishda ishtirok etadigan odamlarning qobiliyatlari, ko'nikmalari va salomatligi. Ta'limga investitsiya inson kapitali taklifini

oshirishi mumkin. ↩

investitsiya: kapital resurslarni, jumladan, inson kapitali va boshqa turdagi kapitallarni xarid qilish, barpo etish yoki yaratish. Investitsiya kapital taklifini oshiradi. ↩

investitsiya tovarlari: kelajakda iqtisodiy manfaatlar yaratish maqsadida sotib olingan yoki barpo etilgan tovarlar yoki inshoatlar. Bularga ijara uylari, fabrikalar, kemalar yoki yo'llar misol bo'la oladi. Ularni ko'pincha kapital tovarlar ham deb atashadi. ↩

ipoteka krediti: uy kabi aktivlarni garovga qo'yish evaziga qarz olish vositasi. Aktiv kredit himoyasini ta'minlaydi. Agar qarzga olingan mablag' belgilangan vaqtda qaytarilmasa, qarz beruvchi aktivni musodara qilib, uni sotishdan tushgan daromaddan qarzning to'lanmagan qismini qoplashda foydalanishi mumkin. ↩

ipoteka krediti bo'yicha muddati o'tgan qarzlar darajasi: qarz oluvchi qarz to'lovlarini 90 kun yoki undan ko'proq muddatga kechiktirgan yoki bank mulkni musodara qilish jarayonini boshlagan ipoteka kreditlarining ulushi. Bu ko'rsatkich ba'zan jiddiy kechiktirish darajasi deb nomlanadi. ↩

iqtisodiy farovonlik: aholi jon boshiga daromadlarining barqaror o'sishi va turmush darajasining yaxshilanishi. ↩

iqtisodiy institutlar: mulk huquqining kafolati, shartnomalarning xolis ijrosi va ayirboshlash hajmiga ta'sir ko'rsatadigan huquqiy, normativ va moliyaviy qoidalar, qonunlar va odatlar. Ular, ayniqsa, savdo sheriklari bir-birlarini bilmagan holatlarida tomonlarning tranzaksion xarajatlariga sezilarli darajada ta'sir ko'rsatadi. ↩

iqtisodiy samaradorlik: quyidagilar amal qilganda yuzaga keladigan vaziyat: (1) barcha faoliyatlardan keladigan foyda ularning xarajatlaridan yuqori; (2) xarajatlari

foydasidan katta bo'lgan faoliyatlar amalga oshirilmaydi. ↩

iqtisodiy samarali: faoliyat qiymati unga to'langan pul miqdoriga nisbatan baland bo'lsa, faoliyat iqtisodiy samarali hisoblanadi. ↩

iqtisodiy o'sish: o'tgan davrga nisbatan real yalpi ichki mahsulot (ma'lum bir davrda ma'lum bir iqtisodiyotda yaratilgan tovarlar va xizmatlarning real qiymati) hajmining o'sishi. ↩

iqtisodiyot: jismoniy shaxslar, davlat, korxonalar va boshqa tashkilotlarning tanlovlari taqchil resurslar taqsimotiga qanday ta'sir qilishini o'rganadigan fan. ↩

islohot: biror narsani (ayniqsa, institut yoki amaliyotni) yaxshilash maqsadida uni o'zgartirish uchun davlat tomonidan amalga oshiriladigan chora-tadbirlar. ↩

ixtisoslashuv: unumdorlikning yuqoriroq darajasiga erishish uchun mahsulotlarning cheklangan turini ishlab chiqarishga moslashgan ishlab chiqarish usuli. ↩

(davlatning) ishlab chiqarish funksiyasi: davlat tomonidan (1) bozorlar ravon faoliyati uchun qonuniy va pul-kredit muhitini yaratish va (2) bozor orqali ta'minlash murakkab bo'lgan ba'zi tovarlarni yetkazib berish. ↩

ishlab chiqarish hajmi: shaxs, uskuna, fabrika, mamlakat va hokazolar tomonidan ishlab chiqarilgan narsaning miqdori. ↩

ishlab chiqarish resurslari: tovar va xizmatlarni ishlab chiqarish uchun foydalaniladigan resurslar (masalan, tabiiy resurslar, inson resurslari va kapital resurslar). ↩

ishchi kuchi: ish bilan band bo'lgan va ishsiz aholi soni. Aholining ushbu ikki toifasi

birgalikda ishchi kuchining joriy taklifini tashkil etadi. ↩

jamiyat tanlovi: davlat kabi jamoat tashkilotlarining shakllanishi va faoliyatiga ta'sir qiluvchi qarorlar qabul qilish jarayonini o'rganish. Umuman olganda, iqtisodiyot fani tamoyillari va ilmiy metodlari siyosatshunoslikda qo'llaniladi. ↩

jamoat mollari: quyidagi ikki xususiyatga ega bo'lgan tovarlar (1) umumiy iste'mol — bir tomonni tovar bilan ta'minlash ayni vaqtda boshqalarni ham u bilan ta'minlaydi va (2) istisnosizlik — tovar uchun to'lamagan iste'molchilarni uni iste'molidan istisno qilish murakkab yoki imkoni yo'q. ↩

jamg'arma: soliqdan keyingi daromadning iste'molga sarflanmagan qismi. ↩

jamg'arma rejasi: ish beruvchi tomonidan ochilgan umumiy investitsiya hisob raqami bo'lib, u xodimlarga soliqdan oldingi ish haqining bir qismini pensiya jamg'armasi uchun yoki uzoq muddatli boshqa maqsadlar, masalan, ta'lim uchun to'lovlar yoki uy sotib olish uchun jamg'arish imkonini beradi. ↩

jismoniy kapital: boshqa tovar va xizmatlarni ishlab chiqarishda foydalaniladigan va inson tomonidan yaratilgan (masalan, asbob-uskunalar, imoratlar) resurslar. Ular kelajakdagi ishlab chiqarish salohiyatini kengaytiradi. ↩

joriy depozit hisob raqami: chek yozish mumkin bo'lgan depozit hisob raqami. ↩

joriy hisob raqami: mablag'ni yechish va depozit qilishga imkoniyat beruvchi moliyaviy muassasadagi depozit hisob raqami. Joriy hisob raqami talab qilib olgunga qadar hisob raqami yoki tranzaksion hisob raqami deb ham nomlanib, u juda likvidli hisoblanadi. ↩

kaltabinlik samarasi: davlat sektorining (1) joriy foydasi aniq, lekin kelajakdagi

xarajatlarini aniqlash qiyin bo'lgan takliflarni qo'llab-quvvatlashi va (2) joriy xarajatlari aniq, lekin kelajakdagi foydasi aniq bo'lmagan takliflarga qarshi chiqishi natijasida resurslarning samarasiz taqsimlanishi. ↩

kam rivojlangan mamlakatlar: jon boshiga daromad darajasi kam, ta'lim darajasi past, savodsizlik keng tarqalgan va yuqori daromadli mamlakatlarda eskirgan ishlab chiqarish usullaridan hali ham keng foydalanadigan mamlakatlar. Ba'zida ularni rivojlanayotgan mamlakatlar deb ham atashadi. ↩

kapital bozori: aksiya va obligatsiyalar kabi investitsiya vositalari savdo qilinadigan turli bozorlarga nisbatan qo'llaniladigan keng ma'noli tushuncha. ↩

kapital investitsiyalar: kelajakdagi unumdorlikni oshiruvchi bino-inshoatlar, uskunalar, asboblar va boshqa jihozlarga qilingan xarajatlar. ↩

kapital shakllanishi: kelajakda ishlab chiqarish unumdorligini oshiruvchi bino-inshoatlar, uskunalar, asboblar va boshqa jihozlarni ishlab chiqarish. Ushbu tushunchani ishchilarning unumdorligini oshirish maqsadida ularning bilim va malakasini (inson kapitali) oshirishga qaratilgan harakatlarga nisbatan ham qo'llash mumkin. ↩

kapitalizm: iqtisodiy, siyosiy va ijtimoiy tizim bo'lib, unda mulk, biznes va sanoat xususiy mulkdorlar qo'lida mujassamlashgan; ular muvaffaqiyatli tashkilotlar va odamlar tomonidan iloji boricha eng yuqori daromad olishga yo'naltirilgan. ↩

kapitalning oqib kelishi: chet el investorlari tomonidan mahalliy aksiyalar, obligatsiyalar va boshqa aktivlarga qilingan xarajatlar oqimi. ↩

kasbiy faoliyatni litsenziyalash: ma'lum bir tadbirkorlik faoliyati bilan shug'ullanish yoki muayyan kasbda ishlash uchun davlatdan ruxsat olish talabi. ↩

klanli kapitalizm: garchi bozor institutlari amal qilsada, resurslar taqsimotiga, korxonalar foydasi va zarariga iste'molchi xaridi va bozor kuchlari emas, balki siyosiy qarorlar ta'sir qiladigan vaziyat. Korxonalar faoliyati asosan davlat subsidiyalari, davlat shartnomalari hamda qoidalari orqali boshqariladi va nazorat qilinadi. Ko'p korxonalar esa, o'z navbatida, davlat imtiyozini olishga raqobat qilish uchun in'omlardan va boshqa siyosiy ko'maklardan foydalanadi. ↩

Konstitutsiya: davlat yoki boshqa tashkilotni boshqarishning tan olingan asosiy tamoyillari yoki ta'sis etilgan pretsedentlar to'plami. ↩

korporativ aksiya: investorning korxona yoki korporatsiya ulushiga egalik qilish turi. Investorning har bir aksiyasi kompaniyaning mutanosib ulushini bildiradi, lekin ushbu kompaniyaning kreditorlari uning aktivlari va daromarlariga ustuvor da'volik huquqiga egadirlar. ↩

korporatsiya: shaxsning mulkka egalik qilish, kredit olish va shartnomalarni imzolash huquqi va imtiyozlariga ega bo'lgan yuridik shaxs. Lotincha «corpus» so'zidan kelib chiqqan bo'lib, u tana degan ma'noni bildiradi. Inglizcha «incorporate» so'zi tom ma'noda «tanani shakllantirish» degan ma'noni anglatadi. ↩

kredit kartasi: moliyaviy tashkilot tomonidan chiqarilgan bo'lib, egasiga qarz olish imkoniyatini beradigan karta. Ushbu mablag'lardan mahsulot va xizmatlar uchun to'lovni amalga oshirishda ishlatish mumkin. Kredit kartasi karta egasi olingan qarz miqdori bilan kelishilgan qo'shimcha to'lovlarni to'lab berishi sharti bilan chiqariladi. ↩

ko'rinmas qo'l: bozor narxlarining o'z manfaatlari yo'lida faoliyat yuritayotgan odamlarni jamiyat farovonligiga eltuvchi faoliyatga yo'llashga moyilligi. ↩

lobbist: «lobbi qilish» siyosiy ma'noda ma'lum bir moliyaviy yoki boshqa manfaat

yo'lida qonun chiqaruvchilardan tartib yoki qonunlarni qabul qilinishini so'rash. «Lobbi» — bu siyosatchilar yoki davlat amaldorlariga ma'lum bir masala bo'yicha ta'sir qilishga intiluvchi odamlar guruhi. Ushbu guruh a'zosi «lobbist» deb ataladi. Bu ibora lobbistlar qonun chiqaruvchilarga tez-tez qonunchilik binolaridagi yo'lak yoki koridorlarida (inglizchada lobby — yo'lak, koridor) murojaat qilganliklari uchun kelib chiqqan. ↩

logrolling: siyosatchilarning bir masalada boshqa siyosatchilardan ko'mak olish evaziga ularning masalalarini qo'llab-quvvatlash bo'yicha ovoz almashinuvi. ↩

marjinal: joriy vaziyatdagi o'zgarishlarning ta'sirini ifodalovchi tushuncha. Masalan, marjinal xarajat bu ishlab chiqaruvchining joriy ishlab chiqarish quvvati va darajasini hisobga olgan holda qo'shimcha mahsulot birligini ishlab chiqarish xarajatidir. ↩

marjinal foyda: tovar yoki xizmatning qo'shimcha birligini iste'mol qilish kabi faoliyatdan kelib chiqqan jami qiymat yoki manfaatdagi o'zgarish. U qo'shimcha birlik uchun shaxs to'lashga rozi bo'lgan maksimal miqdorni aks ettiradi. ↩

marjinal soliq stavkasi: qo'shimcha daromad birligidan to'lanadigan soliqning ulushi. Shaxsiy qarorlar qabul qilishda aynan marjinal soliq stavkasi ahamiyatga ega. ↩

marjinal xarajat: qo'shimcha mahsulot birligini ishlab chiqarish natijasida jami xarajatlardagi o'zgarish. ↩

marketing: tovar yoki xizmatni sotib olish yoki sotish bilan bog'liq korxona faoliyati. Unga mahsulotni reklama qilish, sotish va odamlarga yetkazib berish kiradi. ↩

maxsus manfaat masalasi: uyushgan kichik ozchilikka katta shaxsiy manfaatlar keltiradigan, lekin boshqa ko'p saylovchilar zimmasiga kichik shaxsiy xarajatni yuklaydigan masala. ↩

maxsus manfaat ta'siri: saylovchilarning ko'pi zimmasiga yuklatiladigan kichik shaxsiy xarajatlar hisobiga yaxshi uyushgan manfaatdor guruhlarga katta shaxsiy manfaatlar keltiradigan dasturlarni qabul qilishga moyil siyosiy jarayon. Garchi bu kabi dasturlar samarasiz bo'lsa ham, ularni qabul qilishga moyillik mavjud. ↩

mehnat bozori: ishchi kuchiga talab va taklifdan iborat ish bozori bo'lib, unda taklifni ishchilar, talabni esa ish beruvchilar ta'minlaydi. Ishchilar va ish beruvchilar o'zaro munosabatda bo'lib, ish beruvchilar eng yaxshi ishchilarni yollash uchun, ishchilar esa eng qoniqarli ish topish uchun raqobat qiladilar. ↩

mehnat taqsimoti: mahsulot ishlab chiqarish jarayonini turli ishchilar tomonidan amalga oshiriladigan maxsus vazifalarga taqsimlash usuli. ↩

milliy daromad: ma'lum muddat ichida mamlakat fuqarolarining ishlab topgan jami daromadlari. ↩

miqyos samarasi: yirik zavodlar mahsulotlarni katta miqdorda ishlab chiqarganda mahsulot birligi tannarxining kamayishi. ↩

moliyaviy aktivlar: mulk yoki uskunalar kabi jismoniy aktivlardan farqli o'laroq, pul, aksiyalar, obligatsiyalar kabi aktivlar. ↩

moliyaviy institutlar: fond birjalari, banklar, sug'urta tashkilotlari, pay fondlari va investitsiya korxonalari kabi moliya xizmatlarini ta'minlovchi tashkilot. ↩

monetar siyosat: davlat tomonidan aylanmadagi pul massasining, ba'zida esa kredit berish tartiblarining boshqaruvi. Bunday siyosat bozor ayirboshlashuvi uchun muhit yaratadi. ↩

monopoliya: bozor tuzilishining turi bo'lib, unda (1) yaqin o'rinbosarlari bo'lmagan

mahsulotni yakka sotuvchi ta'minlaydi; va (2) boshqa korxonalarning ushbu mahsulot bozoriga kirishiga katta to'siqlar mavjud. ↩

muqobil qiymat: ma'lum variantni tanlash natijasida voz kechishga to'g'ri kelgan eng yuqori baholangan alternativ tovar yoki faoliyat. ↩

murakkab foiz stavkasi: nafaqat asosiy qarz summasiga, balki avval hisoblangan foizga ham hisoblanadigan foizlar. ↩

musodara qilish darajasi: qarz oluvchi oylik kredit to'lovlarini to'lamaganligi sababli qarz beruvchi mulkka egalik qilish jarayonini boshlagan ipoteka kreditining qismi. ↩

muvozanat: talab va taklifning qarama-qarshi kuchlari muvozanatda bo'lgan holati. Bozor muvozanatda bo'lganda iste'molchilarning qarorlari ishlab chiqaruvchilarning qarorlari bilan uyg'unlashadi va erkin bozor narxida talab qilingan miqdor taklif qilingan miqdorga teng bo'ladi. ↩

narx nazorati: davlat tomonidan o'rnatilgan narxlar. Narxlar bozorda vujudga keladigan darajasidan baland yoki past qilib o'rnatilishi mumkin. ↩

narxni bo'rttirish: sotuvchining tovar va xizmatlar narxini mantiqqa to'g'ri keladigan yoki adolatli bo'lgan darajasidan ancha balandga ko'tarishi. Bu ekpluatatsiya qilish yoki etikaga nomuvofiq hisoblanadi. ↩

narxning quyi darajasi: tovar yoki resurs uchun xaridorlar to'lashi kerak bo'lgan davlat tomonidan o'rnatilgan minimal narx. ↩

nol summali o'yin: bir shaxsning yutug'i boshqa shaxsning yutqazishiga teng bo'lgan o'yin nazariyasidagi holat bo'lib, unda boylik yoki daromadlardagi sof o'zgarish nolga teng. Tranzaksion xarajatlarni hisobga olmaganda, moliya bozorlarida nol summali

o'yinga optsion va fyucherslar misol bo'ladi. ↩

(hokimiyatni) nomarkazlashtirish yoki detsentralizatsiyasi: vakolatlarni markaziy organlardan mahalliy organlarga o'tkazish. ↩

nominal rentabellik: aktivdan keladigan daromadning puldagi ifodasi. Real rentabellikdan farqli o'laroq, unda narxlarning umumiy darajasidagi o'zgarishlar (inflyatsiya) hisobga olinmaydi. ↩

noqonuniy o'zlashtirish: boshqalar mulkiga ular ruxsatisiz egalik qilish. ↩

obligatsiya: asosiy qarz summasini va foizini kelajakda belgilangan vaqtda qaytarish majburiyati. Korporatsiyalar kabi tashkilotlar va hukumatlar obligatsiyalarni obligatsiya egalaridan qarz olish usuli sifatida chiqaradilar. ↩

omonat hisob raqami: bank yoki shunga o'xshash moliya tashkilotidagi foiz hisoblanadigan hisob raqami. ↩

ortiqcha ishlab chiqarish: davlat narxlarni muvozanat darajasidan yuqori qilib o'rnatishi tufayli ishlab chiqaruvchilarning sotishga taklif qilgan mahsulot miqdori xaridorlar talab qilgan miqdoridan ko'proq bo'lishi natijasida vujudga keladigan holat. ↩

ochiq bozorlar: mahsulot yetkazib beruvchilar davlat organlaridan ruxsat olmasdan kira oladigan bozorlar. ↩

pay fondlari: investorlar mablag'ini jamlab, uni turli xil investitsiya toifalariga yo'naltiradigan tashkilot. Pay fondlarining turi ko'p bo'lib, ularga, jumladan, aksiya pay fondlari, obligatsiya pay fondlari, ko'chmas mulk fondlari, va pul bozori fondlari kiradi. ↩

pay investitsiya fondi: investorlarning mablag'larini to'plab, ulardan aksiyalar sotib olishda foydalanadigan tashkilot. Pay fondlari hatto kichik investorlarga ham diversifikatsiyalangan aksiyalar portfeliga ega bo'lish imkoniyatini beradi. ↩

portfel: jamg'armalar, investitsiyalar va jismoniy shaxs yoki moliyaviy muassasaga tegishli ko'chmas mulk kabi real aktivlardan iborat to'plam. ↩

proteksionistik tariflar: import mahsulotlari narxini oshirishga va mamlakat sanoatini xorijiy raqobatdan himoya qilishga mo'ljallangan soliq. ↩

pul: xaridor va sotuvchilar tomonidan tovar va xizmatlar uchun yakuniy to'lov sifatida qabul qilinadigan ekvivalent. Pul ayirboshlash vositasi, jamg'arish vositasi va qiymat o'lchovi sifatida xizmat qiladi. Pulning xususiyatlariga portativlik, barqaror qiymat, bir xillik, davomiylik va maqbullk kiradi. ↩

pul bozori sertifikati: bank yoki kredit muassasasi pulingizni turli investitsiyalarga joylashtiradigan omonat turi. ↩

qadrsizlanish: aktiv yoki valyuta qiymatining pasayishi. ↩

qashshoqlik: minimal turmush darajasini ta'minlash uchun kerakli bo'lgan moliyaviy resurslar va birinchi zarurat buyumlariga muhtoj shaxs yoki jamiyat. ↩

qiyosiy ustunlik qonuni: odamlar, korxonalar, hududlar yoki mamlakatlar qanday qilib ko'proq mahsulot ishlab chiqarishi va savdo orqali o'zaro manfaat olishini namoyish qiladigan tamoyil. Ushbu tamoyilga ko'ra, har bir tomon arzon ishlab chiqara oladigan (ya'ni, muqobil qiymati past) mahsulotlarni ishlab chiqarishga ixtisoslashib, ushbu mahsulotlarni u ishlab chiqarishi yuqori muqobil qiymatga tushadigan boshqa mahsulotlarga ayirboshlaydi. ↩

qonun ustuvorligi: hamma bir xil qonunlarga bo'ysunishini aniq tushunish; bu ba'zilar o'zlari amal qilmaydigan qonunlarni qabul qilishining oldini oladi. ↩

qo'shimcha qiymat solig'i (QQS): tovar va xizmatlarni xarid qilayotgan shaxs to'laydigan soliq. ↩

raqobat: sifat, narx va mahsulot to'g'risidagi ma'lumot hisobga olinganda, har biri xaridorga yaxshiroq taklif berishga intiladigan ishlab chiqaruvchilar yoki resurs ta'minlovchilar o'rtasidagi raqiblikning dinamik jarayoni. Raqobat bozorga kirish erkinligini nazarda tutadi. Potensial mahsulot yetkazib beruvchilarning bozorga kirishi uchun davlatdan ruxsat olish talab etilmaydi. ↩

ratsional nodonlik samarasi: saylovdagi ovozi natijani o'zgartirmaydi deb fikrlashdan kelib chiqadigan saylovchining nodonligi. Shu sababli ularda ongli ovoz berish uchun kerakli ma'lumotni izlasmaslikka ratsional omil bor. ↩

rag'batlantirish tuzilmasi: muayyan harakatlarni rag'batlantirish uchun taklif qilinadigan mukofot turlari va muqobil harakatlarning oldini olishga qaratilgan turli omillar. ↩

rag'batlar: faoliyatdan kutiladigan manfaatlar. Ular ijobiy (faoliyat taqdirlanadi) yoki salbiy bo'lishi (faoliyat jarimaga tortiladi) mumkin. ↩

real qiymat: inflyatsiya hisobga olingan qiymat. ↩

renta ketidan quvish: shaxslar yoki maxsus manfaatdor guruhlar tomonidan davlat siyosatini ularga daromadlarni ko'proq bevosita yoki bilvosita taqsimlaydigan tarzda o'zgartirish bo'yicha harakatlar. ↩

rentabellik darajasi: investitsiyadan olingan foydaning dastlabki investitsiya

summasiga nisbatan foizdagi ulushi. ↩

resessiya: real yalpi ichki mahsulotning (YIM) kamayishi bilan xarakterlanadigan iqtisodiy faoliyatdagi susayish. Amaliyotga ko'ra, iqtisodchilar resessiyani real YIMning ketma-ket ikki chorak davomida pasayishi bilan ifodalaydilar. ↩

resurs: iqtisodiy tovar va xizmatlarni ishlab chiqarishda foydalaniladigan vosita. Tabiiy resurslar, ishchi kuchi, malaka, tadbirkorlik iste'dodi va kapital bunga misol bo'ladi. Insoniyat tarixi mavjud, lekin cheklangan resurslarni biz istagan narsalarga (iqtisodiy mahsulotlar) aylantirish uchun kurashni aks ettiradi. ↩

rieltorlik komissiyasi: ko'chmas mulk agenti yoki broker xizmatlariga to'lanadigan haq. Ba'zan bu sotilgan narxga nisbatan foizda yoki boshqa usulda hisoblanadi. ↩

sanoat siyosati: sanoatni yoki uning biror tarmog'ini rivojlantirishga qaratilgan davlat siyosati. ↩

savdogar: ulgurji savdo bilan shug'ullanadigan, ayniqsa, xorijiy mamlakatlar bilan ishlaydigan yoki ma'lum sohalarga tovarlar yetkazib beradigan shaxs yoki korxona. ↩

sertifikatlash: shaxsning ta'limi, malakasi va boshqa qobiliyatlarini tasdiqlaydi. Litsenziyalashdan farqli o'laroq, sertifikatlash sertifikatlanmagan odamlarning bozorda raqobat qilishini taqiqlamaydi. ↩

siyosiy biznes tsikl: amaldagi siyosatchilarning saylov arafasida o'zlarining va partiyalarining qayta saylanish ehtimolini oshirish maqsadida iqtisodiy o'sishni rag'batlantiruvchi vositalardan (fiskal va monetar siyosat) foydalanishi oqibatida yuzaga keladigan biznes tsikl. ↩

Smut-Houli tarifi: tarif stavkalarini qariyb 50 foizga oshirish bo'yicha 1930-yil iyunda

Qo'shma Shtatlarida qabul qilingan qonun. Boshqa mamlakatlar bunga qarshi javob choralarini ko'rdi va xalqaro savdo hajmi keskin pasaydi. Ushbu qonun Buyuk depressiyaga sabab bo'lgan asosiy omillardan biri edi. ↩

soliqqa imtiyozli: agar siz xarajat qilgan pulingiz soliqqa imtiyozli bo'lsa, uni soliqqa tortiladigan daromadingizdan chegirib tashlashingiz mumkin. ↩

sotsializm: barcha odamlar teng va shuning uchun mamlakat pul mablag'larini teng bo'lishishlari kerak degan dunyoqarash yoki ushbu dunyoqarashga asoslangan siyosiy tizim. ↩

spekulyativ obligatsiyalar: yuqori riskli obligatsiyalar. Odatda kam tanilgan korxonalar tomonidan chiqarilib, riski baland bo'lgani tufayli yuqori foiz to'laydi. ↩

stagnatsiya: iqtisodiyotning o'sish va rivojlanishdagi turg'unlik holati. ↩

Standard & Poor's (S&P) 500 indeksi: birgalikda fond bozorini ifoda etadi deb tanlab olingan 500 ta aksiyalardan iborat savat. AQSHdagi barcha aksiyalarning 70 foizdan ortiq qiymatini S&P 500 indeksi o'z ichiga oladi. ↩

subsidiarlik: tashkillashtirish tamoyili. Unga ko'ra, masalalar eng kichik, eng quyi yoki eng markazlashmagan vakolatli organ tomonidan hal qilinishi kerak. Siyosiy qarorlar, iloji boricha, markaziy hokimiyat tomonidan emas, balki mahalliy organlar tomonidan qabul qilinishi lozim. ↩

subsidiya: ma'lum mahsulotlarni ishlab chiqaruvchilarga yoki iste'mol qiluvchilarga beriladigan davlat to'lovlari yoki soliq krediti. Etanol ishlab chiqaruvchilarga galloniga 1,50$ atrofida beriladigan to'lovlar bunga misol bo'ladi. ↩

substandart kredit: muammoli kredit tarixiga ega shaxsga yoki daromadi, ish faoliyati

va to'lov qobiliyati ko'rsatkichlari to'g'risida yetarlicha hujjat talab qilmay qarz oluvchiga berilgan kredit. Substandart kreditlar bo'yicha foizlar standart kreditlarnikiga nisbatan odatda balandroq bo'ladi. «Kredit reytingi» qarz oluvchi qancha foiz to'lashini aniqlashga yodam beruvchi muhim ko'rsatkich bo'lib, u shaxslarning qarz olish tarixini kuzatuvchi mustaqil tashkilot tomonidan ta'minlanadi. ↩

sug'urta: belgilangan badal to'lovi evaziga ma'lum yo'qotish, zarar, kasallik yoki o'lim holatida kompensatsiya olishga kafolat beradigan tashkilot yoki davlat bilan bo'lgan kelishuv. ↩

tadbirkor: foyda olish maqsadida innovatsion usullar va mahsulotlar yaratish riskini o'z zimmasiga olib, foydani koz'lab qaror qabul qiluvchi shaxs. Muvaffaqiyatli tadbirkorlik faoliyati resurslar qiymatini oshiradi. ↩

taklif qonuni: boshqa omillar o'zgarmas bo'lgan hollarda, tovar narxi bilan uni ishlab chiqaruvchi sotishga rozi bo'lgan miqdori o'rtasidagi ijobiy bog'liqlikni anglatuvchi tamoyil. Mahsulot narxi oshgani sari, ishlab chiqaruvchilar undan ko'proq ishlab chiqaradilar. Narx tushgani sari, ular kamroq ishlab chiqaradilar. ↩

talab qonuni: boshqa omillar o'zgarmas bo'lgan hollarda, tovar narxi bilan uni xaridor sotib olishga rozi bo'lgan miqdori o'rtasidagi teskari bog'liqlikni anglatuvchi tamoyil. Mahsulot narxi oshgani sari, iste'molchilar undan kamroq sotib oladilar. Narx tushgani sari, ular ko'proq sotib oladilar. ↩

tanqislik: odamlarning mahsulot yoki resursning tabiatda erkin mavjud bo'lgan miqdoridan ko'ra ko'prog'iga ega bo'lishni istaydigan holat. Biz qadrlagan deyarli barcha narsa tanqisdir. ↩

taqchillik: davlatning narxlarni muvozanat narxidan past darajada o'rnatishi tufayli

ishlab chiqaruvchilarning sotishga taklif qilgan mahsulot miqdori xaridorlar talab qilgan miqdoridan kam bo'lishi natijasida vujudga keladigan holat. ↩

tarif: mamlakatga import qilingan tovarlarga solingan soliq. ↩

tasodifiy yurish nazariyasi: aksiyalarning joriy narxlari kelajak to'g'risida ma'lum bo'lgan barcha axborotlarni allaqachon o'zida aks ettiradi degan nazariya. Shu sababli aksiyalar narxining kelajakdagi o'zgarishi tasodifiy hodisalarga bog'liq bo'lib, ular narxlarni kutilmagan yoki tasodifiy tarzda o'zgartiradi. ↩

tashqi ta'sirlar: uchinchi shaxslar farovonligiga ta'sir qiladigan faoliyatning tarqalish effekti. Agar tarqalish effekti ijobiy bo'lsa, ular tashqi ta'sir manfaati deb ataladi. Agar tarqalish effekti salbiy bo'lsa, ular tashqi ta'sir xarajatlari deb ataladi. ↩

til biriktirish: ayniqsa birovni aldash yoki tovlamachilik maqsadida qilingan maxfiy yoki noqonuniy hamkorlik. Til biriktirishda qatnashgan korxonalar guruhi kartel deb nomlanadi. ↩

transfertlar (daromad transfertlari): davlatning shaxslar va korxonalarga qilgan to'lovlari bo'lib, ushbu to'lovlar to'lov oluvchilar tomonidan tovar va xizmatlarni yetkazib berishni nazarda tutmaydi. Bu to'lovlar bir shaxslardan soliq orqali olinib, boshqalarga beriladigan mablag'lardir. ↩

tranzaksion xarajatlar: tovar va xizmatlarni izlash, savdolashish va ayirboshlash shartlarini muhokama qilish uchun zarur bo'lgan vaqt, harakat va boshqa resurslar. ↩

to'lov qobiliyatsizligi: jismoniy yoki yuridik shaxs to'lov majburiyatlarini bajara olmasligi bilan bog'liq og'ir moliyaviy vaziyat. Bunga resurslarning (aktivlarning) yetishmovchiligi yoki ushbu resurslarni naqd pulga (likvidlilik) aylantira olmaslik sabab bo'lishi mumkin. ↩

unumdorlik: ma'lum bir davr mobaynida ishchi boshiga ishlab chiqarilgan o'rtacha mahsulot hajmi. U odatda soatiga ishlab chiqarilgan mahsulot ko'rinishida o'lchanadi. ↩

uy xo'jaligi: birga istiqomat qiluvchi odamlar guruhi (ko'pincha oila). ↩

valyuta kursi: xorijiy valyuta birligining ichki bozordagi narxi. Masalan, bir Ukraina grivnasini sotib olish uchun 0.035 AQSH dollari kerak bo'lsa, dollar-grivna valyuta kursi 0.035 ga teng bo'ladi. ↩

venchur kapitalist: istiqbolli biznes g'oyalari bor tadbirkorlarga qarz berishga ixtisoslashgan moliyaviy investor. Ko'pincha ushbu g'oyalarda tez o'sish salohiyati mavjud, lekin odatda riski yuqori bo'lgani sababli ular tijorat banklaridan kredit olishga loyiq topilmaydi. ↩

vositachi: tovar yoki xizmatlarni olib sotuvchi yoki savdoni tashkil qiluvchi shaxslar. Vositachilar tranzaksion xarajatlarni kamaytiradi. ↩

xalqaro savdo: erkin savdoga(?) qarang. ↩

xorijiy investitsiya: boshqa mamlakatdagi kompaniya yoki jismoniy shaxsning sizning mamlakatingizdagi aktivlarga yoki kompaniya ulushiga qilgan investitsiyalari. ↩

xususiy investitsiya: xususiy sektorning uzoq muddatli aktivlarga (asosiy vositaga investitsiya) qilgan xarajatlari va ma'lum davr davomida zahiralarning (zahiraga investitsiya) ko'payishi. Ushbu xarajatlar kelajakda iste'molchi manfaatini ta'minlash qobiliyatimizni oshiradi. ↩

xususiy mulk huquqi: faqat egasiga yoki egadorlar guruhiga tegishli bo'lgan va egasi ixtiyori bilan boshqalarga o'tkazilishi mumkin bo'lgan mulk huquqi. ↩

yakka tartibdagi tadbirkor: jismoniy shaxsning oylik maosh to'laydigan ish beruvchi uchun emas, balki o'zi uchun ishlash holati. ↩

yalpi ichki mahsulot (YIM): muayyan davr mobaynida mamlakatda ishlab chiqarilgan barcha yakuniy (oraliq mahsulot emas) tovar va xizmatlarning bozor qiymatidir. Bu ham daromad, ham ishlab chiqarish hajmining o'lchovidir. ↩

yillik rentabellik darajasi: pul summasiga o'n ikki oy mobaynida murakkab foiz stavkasi bo'yicha to'langan miqdor. ↩

zarar: tovar yoki xizmatni ishlab chiqarish xarajatining savdodan olingan daromaddan oshgan miqdori. Zararlar resurslardan samarasiz foydalanganlik uchun «jarima» bo'lib, yaratilgan mahsulotning qiymati resurslardan samarali foydalanib yaratilishi mumkin bo'lgan mahsulotning qiymatdian past bo'ladi. ↩

o'rinbosarlar: bir xil funksiyani bajaradigan mahsulotlar. Ulardan birining narxining ko'tarilishi ikkinchisiga bo'lgan talabni oshiradi, ulardan birining narxining pasayishi esa ikkinchisiga bo'lgan talabni kamaytiradi (masalan, gamburger va xot dog, sariyog' va margarin, Chevrolet va Ford avtomobillari). ↩

g'aznachilik vekseli: qarz muddati oxirida foiz to'laydigan qisqa-muddatli davlat qarzining turi. Ular davlatning naqd pulga bo'lgan qisqa muddatli ehtiyojlarini qondirish uchun ishlatiladi. ↩

shaxsiy daromad: mahalliy uy xo'jaliklari va korporativ bo'lmagan korxonalar tomonidan olingan jami daromad. ↩

Mualliflar to'g'risida

Jeyms D. Guortni Florida Shtati Universitetida iqtisodiyot professori, universitet qoshidagi Gas A. Stavros kafedrasining atoqli rahbari. U iqtisodiyot asoslari darsligi sifatida keng qo'llanilayotgan va hozirda 16-nashrdan chiqqan «Iqtisodiyot: shaxsiy va jamiyat tanlovi» (Cengage South-Western Press, 2017) kitobining hamda «Mantiqiy Iqtisodiyot: boylik va farovonlik to'g'risida nimalarni bilish lozim» (St. Martin's Press, 2016) nomli iqtisodiyot bo'yicha boshlang'ich darslikning mualliflaridan biri. Shu bilan birga, u 160 dan ko'proq mamlakatlarning institutlari va siyosatlari iqtisodiy erkinlikka muvofliqligi to'g'risida ma'lumot beradigan «Dunyoda iqtisodiy erkinlik» hisobotining mualliflaridan biri hamdir. Uning maqolalari American Economic Review, Journal of Political Economy, Southern Economic Journal va Journal of Institutional and Theoretical Economics kabi ilmiy jurnallarda chop etilgan. 1999-2000 yillarda u AQSH Kongressining Birlashgan Iqtisodiy Qo'mitasida bosh iqtisodchi lavozimida xizmat qilgan. U Janubiy Iqtisodiy Uyushmaning va Xususiy Tadbirkorlik sohasidaTa'lim Uyushmasining sobiq prezidenti. U iqtisod fanlari doktori ilmiy darajasini Vashington Universitetida olgan.

Richard L. Stroup Montana Shtati va Shimoliy Karolina Shtati Universitetlarining iqtisodiyot fanlari faxriy professori. U iqtisod fanlari doktori ilmiy darajasini Vashington Universitetida olgan. 1982 yildan 1984 yilgacha u AQSH Ichki Ishlar Vazirligining Siyosatlar Tahlili boshqarmasi direktori lavozimida xizmat qilgan. Stroup global isish, yerdan foydalanishni tartibga solish, arxeologiya va atrof-muhit siyosatini takomillashtirish zarurati mavzularida maqolalar chop qilgan va ma'ruzalar o'qigan. Uning ilmiy izlanishlari erkin bozor ekologiyasi deb tanilgan yondashuvning rivojlanishiga hissa qo'shgan. U iqtisodiyot asoslari darsligi sifatida ommabop va hozirda 16-nashrdan chiqqan «Iqtisodiyot: shaxsiy va jamiyat tanlovi» kitobining mualliflaridan biri. Uning «Eko-iqtisodiyot: iqtisodiyot va atrof-muhit to'g'risida nimalarni bilish lozim» kitobi (Washington: Cato Institute, 2016, 2-nashr) o'zi asoschilaridan biri hisoblangan Mulk va Atrof-Muhit Ilmiy-Tadqiqot Markazining

moliyaviy ko'magi ostida chop etilgan.

Duayt R. Li 1972 yilda San Diegodagi Kaliforniya Universitetida iqtisod fanlari doktori ilmiy darajasini olgan. O'sha vaqtdan beri u Kolorado Universiteti, Virjiniya Texnologiya Universiteti, Jorj Meyson Universiteti va Jorjiya Universitetlarida ta'lim bergan. U 1985-2008 yillarda Jorjiya Universitetida Remzi nomidagi iqtisodiyot va xususiy tadbirkorlik fanlari kafedrasining professori bo'lgan. U 2008-2014 yillarda Dallas shahridagi Janubiy Metodist Universitetida Uilyam J. O'Nil nomidagi global bozorlar va erkinlik kafedrasining professori bo'lgan. Hozirgi vaqtda u JMUda katta ilmiy xodim va Boll Davlat Universiteti qoshidagi Siyosiy-Iqtisodiy Tadqiqotlar Instituti bilan hamkorlik qiluvchi ilmiy xodim. Professor Lining ilmiy tadqiqotlari turli sohalarni, jumladan, atrof-muhit va tabiiy resulrslar iqtisodiyoti, siyosiy qarorlar qabul qilish iqtisodiyoti, davlat moliyasi, qonun va iqtisodiyot hamda mehnat iqtisodiyoti kabilarni o'z ichiga oladi. Ish faoliyati davomida professor Li ilmiy jurnallarda 160 dan ortiq maqolalar, gazeta va jurnallarda 300 ga yaqin maqola va sharhlar chop etgan, o'n to'rtta kitobga hammualliflik va yana beshta kitobga muharrirlik qilgan. U Qo'shma Shtatlari bo'ylab, shuningdek, Evropa, Markaziy Amerika, Janubiy Amerika, Osiyo va Afrikadagi bir qator universitetlar va konferentsiyalarda ma'ruzalar o'qigan. U 1994-1995 yillarda Xususiy Tadbirkorlik sohasidaTa'lim Uyushmasining prezidenti va 1997-1998 yillarda Janubiy Iqtisodiy Uyushmaning prezidenti bo'lgan.

Tauni Hant Ferrarini iqtisodiy ta'lim bo'yicha Robert Plaster kafedrasi professori va Missuri shtatining Sent-Charlez shahrida joylashgan Lindenvud universiteti qoshidagi Hammond institutida bosh iqtisodchi. U yigirma yil davomida Shimoliy Michigan universitetida xususiy tadbirkorlik bo'yicha Sem M. Kohodas kafedrasi professori lavozimida xizmat qilgan, 2015 yilda iqtisodiyot o'qituvchilari milliy uyushmasining prezidenti va shu uyushmaning texnologiya mukofotining birinchi sovrindori bo'lgan. Tauni «Oqituvchilar ham millioner bo'lishni istaydi» (nashrga tayyorlanyapti), «Amerika tarixidagi iqtisodiy voqealar» (2019) va «Mantiqiy Iqtisodiyot» (2016) kitoblarining mualliflaridan biridir. Uning maqolalari nufuzli ilmiy jurnallarda chop

etiladi va u Iqtisodiy ta'lim kengashi, Junior Achievement yoshlar ta'limi tashkiloti (AQSH) va Freyzer institutlari (Kanada) uchun o'quv rejalarini tayyorlaydi. Dunyo bo'ylab universitetlar, milliy kengashlar, notijorat tashkilotlar uni ma'ruzalar o'qish, dasturlar ishlab chiqish, seminarlar olib borish va iqtisidoy savodxonlikni oshirish maqsadida moliyaviy mablag'larni jalb qilishni qo'llab-quvvatlash uchun taklif etadilar. U Sent Luis shahridagi Vashington univesitetida doktorlik ilmiy darajasini olgan.

Jozef P. Kalxun o'qituvchi professor va Florida Shtati universiteti (FSU) qoshidagi erkin tadbirkorlik va iqtisodiy ta'lim taraqqiyoti bo'yicha Stavros markazining direktori. Unin g iqtisodiyot asoslari bo'yicha ma'ruzalarini yiliga 2000 dan ortiq talaba tinglaydi. U doimiy ravishda milliy o'qituvchilar konferensiyalarida darslarda axborot vositalari va texnologiyalardan samarali foydalanish to'g'risida ma'ruzalar o'qiydi. U chet elda o'qish dasturlarining katta tarafdoridi bo'lib, Angliya, Italiya va Ispaniyalarda dars berish imtiyoziga ega bo'lgan. Doktor Kalxun turli o'qituvchilik sovrinlariga, shu jumladan, FSU ning bakalavr talabalari o'qituvchisi sovriniga sazovor bo'lgan. U Gorjiya universitetida doktorlik ilmiy darajasini olgan.

Rendall K. Fayler Hanter kolleji va Nyu-York shahar universitetining diplomdan keyingi ta'lim markazida iqtisod fanlari professori, 1993 yildan beri esa Karlova universiteti va Chexiya Respublikasi Fanlar Akademiyasining qo'shma dasturi bo'lgan CERGE-EI institutida taklif etilgan iqtisod fanlari professori. Professor Fayler 1994 yildan beri CERGE-EI Ijroiya va Kuzatuv Qo'mitasi a'zosi bo'lib, u post-kommunistik Markaziy va Sharqiy Yevropa hamda sobiq Sovet Ittifoqi mamlakatlarida iqtisodiy ta'limga eng katta hissa qo'shgan CERGE-EI Jamg'armasining prezidenti sifatida faoliyat ko'rsatib kelmoqda. U Markaziy va Sharqiy Yevropa bo'yicha global taraqqiyot tarmoq koordinatori bo'lib xizmat qiladi. Professor Fayler Gruziyaning Tbilisi xalqaro iqtisodiy maktabining (ISET) Ilmiy kengashi a'zosi. U IZA (Bonn) va CESifo da (Myunxen) ilmiy xodim. Professor Fayler Prinston universitetida doktorlik ilmiy darajasini olgan bo'lib, u mazkur universitetda Sanoat aloqalari bo'limi va Aholishunoslik boshqarmasida xizmat qilgan. Uning ilmiy ishlari Milliy ilmiy jamg'arma, Evropa Ittifoqining ACE dasturi,

Alfred P. Sloun jamg'armasi, Folksvagen jamg'armasi va San'atni qo'llab-quvvatlash milliy jamg'armalari tomonlaridan moliyalashtirilgan. Uning maqolalari yetakchi professional jurnallarda, jumladan, The American Economic Review, The Journal of Political Economy, The Review of Economics and Statistics, The European Economic Review, The Journal of Development Economics, Economic Development and Cultural Change va The Economics of Transition kabi jurnallarda chop etilgan. Professor Fayler ikki marta Chexiya Respublikasida Fulbrayt stipendiyasiga sazovor bo'lgan va shu bilan birga Xorvatiyaning Zagreb shahridagi Iqtisodiyot institutida taklif etilgan ilmiy xodim sifatida ishlagan. Uning sharhlari Wall Street Journal, New York Times, BBC, ABC va Good Morning Saudi Arabia kabi ko'rsatuv va gazetalarda chop etilgan.

Ilmiy maslahatchilar kengashi

Oleg Gavrilishin Massachusets Texnologiya Institutida iqtisodiyot fanlari doktori darajasini olgan. U Varshavadagi Ijtimoiy va Iqtisodiy Tadqiqotlar Markazida (CASE) norezident katta ilmiy xodim, hozirda esa Karlton Universitetining Evropa, Rossiya va Yevrosiyo Tadqiqotlar Institutida yordamchi professor lavozimida xizmat qiladi. Oleg Ukraina hukumatida maslahatchi sifatida «Mustaqillikdan keyingi islohotlar tahlili» hisobotini tayyorlagan (2014 yildan 2016 yilning oktyabrigacha). Hozirgi kunda u o'tish davri to'g'risida yangi kitob ustida ishlayapti. Kitobda nega ba'zi mamlakatlar erta va jadal islohotlar yo'lini, boshqalari esa bosqichma-bosqich islohotlar yo'lini tanlagani to'g'risida yangi savol ko'tariladi. Kitob post-kommunist mamlakatlaridagi siyosiy jarayonlarga yaqindan nazar tashlaydi. 1991-2007 yillarda Oleg Xalqaro Valyuta Jamg'armasining (XVJ) Evropa Departamentida sobiq Sovet Ittifoqi mamlakatlari masalalari bo'yicha direktor o'rinbosari lavozimida xizmat qilgan. U XVJ Direktorlar Kengashida navbatdagi ijrochi direktor o'rinbosari hamda bir muddat Ukraina Moliya vaziri o'rinbosari lavozimlarida ishlagan.

Jozef Peltsman Boston Kollejida iqtisod fanlari doktori ilmiy darajasini olgan, u Jorj Vashington Universitetida iqtisodiyot va xalqaro munosabatlar fanlari professori, huquqshunoslik fanidan yuqori malakali o'qituvchi va iqtisodiyot bo'yicha doktorantura dasturi direktori lavozimlarida ishlaydi. 1980 yilda fakultetga ishga kirishidan oldin u Brukings Institutida iqtisodiy siyosiy masalalar bo'yicha ilmiy xodim bo'lgan va Janubiy Karolina Universitetida dars bergan. U Gruziyadagi Tbilisi Davlat Universiteti qoshidagi Xalqaro Iqtisodiyot Maktabi (ISET) Xalqaro Ilmiy Kengashining asoschisi va rahbari (2006-08) hamda Ukrainadagi Kiev Iqtisodiyot Maktabi Xalqaro Maslahat Kengashining a'zosi bo'lgan (2002-17). Shuningdek, u Vashingtondagi Savdo, Yordam va Xavfsizlik Koalitsiyasi (TASC) va Global Works Fondi Direktorlar Kengashining a'zosi. Hozirda u «Global Economy» jurnalining bosh muharriri hamda Xalqaro Savdo va Moliya Uyushmasining sobiq prezidenti.

Boris Tsota Zagreb Universitetining iqtisodiyot fakultetida professor hamda xalqaro iqtisodiyot va moliya fanlaridan magistratura dasturining rahbari. U Zagrebdagi Iqtisodiyot Instituti Direktorlar Kengashining a'zosi (1997-2000) va Xorvatiya Respublikasi Fan va Oliy Ta'lim Uyushmasi Nazorat Kengashining raisi (2003-2006) bo'lgan. U Xorvatiya Milliy Banki Kengashining a'zosi (2006–2013), Xorvatiya Respublikasi prezidentining iqtisodiyot masalalari bo'yicha maxsus maslahatchisi (2010–2012) va Xorvatiya Respublikasi prezidenti huzuridagi Iqtisodiyot bo'yicha Kengashning prezidenti (2010–2015) lavozimlarida xizmat qilgan.

Ekspertlar guruhi

Quyidagi shaxslar kitobni post-kommunist mamlakatlarining o'ziga xos vaziyatlariga moslashtirishga va tarjima aniqligini ta'minlashga o'z hissalarini qo'shdilar. Biz ular qo'shgan qimmatli hissalari uchun minnatdormiz. Shunday bo'lsada, barcha fikrlar va xatolar uchun javobgarlik mualliflar zimmasidadir.

Zohid Askarov Avstraliyaning Melburn shahridagi Dikin Universitetida iqtisod fanlari doktori ilmiy darajasini olib, hozirda Toshkentdagi Vestminster Xalqaro Universitetida o'qituvchi bo'lib ishlaydi. Uning maqolalari «World Development», «European Journal of Political Economy», «Public Choice» va «Journal of Housing Economics» jurnallarida chop etilgan. Uning maqolalari asosan o'tish davri mamlakatlaridagi iqtisodiy va institutsional rivojlanish hamda ularning tarqalish effektlari to'g'risidadir. U YUNESKO, BMT Taraqqiyot Dasturi, Yaponiya Xalqaro Hamkorlik Agentligi, Sasakava Tinchlik Fondi, Dikin Universiteti, Antverp Universiteti, Maastrixt Menejment Maktabi, Quyi Saksoniyadagi Nemis Menejment Akademiyasi va Indoneziya Davlat Boshqaruvi Milliy Institutlari bilan bir qator ta'lim va ilmiy loyihalarda qatnashgan. Zohid Iqtisodiy Tadqiqotlar va Aspirantlarni Tayyorlash Markazi - Iqtisodiyot Instituti (CERGE-EI) Fondining o'qituvchilarni tayyorlash bo'yicha granti sohibi.

Gurgen Aslanyan Chexiya Respublikasidagi CERGE-EI Institutida iqtisod fanlari doktori ilmiy darajasini olgan. U Armanistondagi Amerika Universitetida dotsent, CERGE-EI Fondining o'qituvchilarni tayyorlash bo'yicha granti sohibi va Ural Federal Universitetining Iqtisodiyot Laboratoriyasida katta ilmiy xodim. U xususiy va davlat sektorlarida, jumladan, Armaniston Markaziy Bankida maslahatchi bo'lgan, tadqiqotchi sifatida esa Pensilvaniya Universiteti va Chexiya Fanlar Akademiyasi bilan hamkorlik qilgan. U ilmiy maqolalarini xalqaro miqyosda taqdim qilgan va chop etgan. U turli mukofotlar sovrindori bo'lib, hozirda Armaniston Iqtisodiyot Uyushmasining prezidentidir.

Olga Flis Chexiya Respublikasidagi CERGE-EI Institutida iqtisodiyot bo'yicha magistrlik darajasini va Lvovdagi Ivan Franko Milliy Universitetida nazariy va amaliy statistika bo'yicha magistrlik darajasini olgan. Hozirda u Chexiya Respublikasida KPMG Boshqaruv Maslahatlashuvlari tashkilotida ishlaydi. Shuningdek, u amaliy hisoblash fanlari sohasida onlayn ta'lim platformasini yaratish uchun yangi korxona tashkil etishda ishtirok etmoqda.

Aram Gazaryan Turin Universitetida iqtisod fanlari doktori ilmiy darajasini olgan. U Erevan Davlat Universiteti va Armanistondagi Amerika Universitetida iqtisodiyotdan ta'lim beradi. U tadqiqotlar va konsalting bilan shug'ullanuvchi Xulq-atvor qarorlari bo'yicha markaz asoschisidir.

Aida Gjika Buyuk Britaniyaning Staffordshir Universitetida iqtisod fanlari doktori ilmiy darajasini olgan va Tirana Universitetida iqtisodiyot fakultetida ta'lim beradi. U 10 yildan ko'proq vaqt mobaynida talabalar va aspirantlarga (mikroiqtisodiyot va akademik insho fanlaridan) dars berib keladi. Shuningdek, u turli xalqaro loyihalarda maslahatchi sifatida, asosan ma'lumotlar tahlili bo'lyicha amaliy iqtisodchi tajribasiga ega. Uning tadqiqotlari asosan fiskal detsentralizatsiya va iqtisodiy o'sish masalalariga qaratilgan bo'lib, u fiskal siyosat, tamaki mahsulotlariga soliqlar va hududlarda o'sishni ham o'rganadi. Aida CERGE-EI Fondining o'qituvchilarni tayyorlash bo'yicha grant sohibidir.

Maya Grigolia Gruziyadagi Tbilisi Davlat Universiteti qoshidagi Xalqaro Iqtisodiyot Maktabida (ISET) magistrlik darajasini olgan. U fanlar doktori nomzodligini olish uchun Tbilisi Davlat Universitetida aspirant. Hozirda u Quvaytdagi Yaqin Sharq Amerika Universitetida o'qituvchi. U ta'lim, tadqiqot, loyiha tayyorlash va konsalting bo'yicha 10 yildan ko'p tajribaga ega. U fiskal siyosat, moliyaviy ta'lim va xususiy sektorning rivojlanishini tadqiq etishga qiziqadi. U makroiqtisodiyot, iqtisodiy siyosat, iqtisodiyot asoslari, statistika va ma'lumotlar tahlili kabi fanlardan dars beradi. Avval u Jahon Banki, Osiyo Taraqqiyot Banki, Evropa Komissiyasi va AQSH Xalqaro Rivojlanish

Agentligi kabi xalqaro tashkilotlar uchun loyihalar tayyorlash va konsalting xizmati ko'rsatgan.

Drini Imami Boloniya Universitetida qishloq xo'jaligi iqtisodiyotidan fanlar doktori ilmiy darajasini olgan. U bir necha yetakchi Evropa ilmiy-tadqiqot institutlarida tadqiqotlar olib borgan va 50 dan ortiq ilmiy maqolalarga o'z hissasini qo'shgan. Uning tadqiqotlari xulq-atvor iqtisodiyoti, siyosiy va institutsional iqtisodiyot masalalariga qaratilgan. Drini BMTning Oziq-ovqat va Qishloq Xo'jaligi Tashkiloti, Jahon Banki, Yevropa Tiklanish va Taraqqiyot Banki, Germaniya Xalqaro Hamkorlik Jamiyati va Yaponiya Xalqaro Hamkorlik Agentliklari uchun maslahatchi bo'lib ishlagan. U Tirana Qishloq Xo'jaligi Universitetining iqtisodiyot va agrobiznes fakultetida dotsent.

Edvin Jllima Boloniya Universitetida qishloq xo'jaligi iqtisodiyoti va siyosati fanidan doktorlik ilmiy darajasini olgan, hozirda Tirana Qishloq Xo'jaligi Universitetida dotsent. U turli sohalarda, jumladan, resurs iqtisodiyoti, xulq-atvor iqtisodiyoti va gender iqtisodiyoti sohalarida ilmiy tadqiqotlar olib borgan. Uning 40 dan ortiq ilmiy maqolalari chop etilgan. U xalqaro tashkilotlar, jumladan, BMTning Oziq-ovqat va Qishloq Xo'jaligi Tashkiloti, BMT Taraqqiyot Dasturi, Germaniya Xalqaro Hamkorlik Jamiyati, AQSH Xalqaro Rivojlanish Agentligi va Shvetsariya Hamkorlik tashkilotlarida maslahatchi sifatida ishlab, turli texnik hisobotlarni yozishda o'z hissasini qo'shgan.

Lesli MakKoll Virjiniya Universitetining Kolgeyt Darden nomli Biznesni Boshqarish Maktabida biznesni boshqarishdan magistrlik (MBA) darajasini va Uellesli kollejida bakalavr darajasini olgan. U Uoll-Stritda 25 yildan ortiq ish tajribasiga ega bo'lib, aksiyalar tahlili, potfelni boshqarish va bank investitsiyalari sohalarida yuqori lavozimlarda ishlagan. Uning iste'molchilar daromadi va xulq-atvorini o'rganish hamda ularning aksiyalar savdosiga ta'sirini bashorat qilish bo'yicha iqtisodiy tadqiqotlari uni iste'mol bozori aksiyalari sohasida ekspertga aylantirdi. Hozirda u aksiyalarni o'rganish bo'yicha maslahatchi.

Bahrom Mirkasimov Toshkentdagi Vestminster Xalqaro Universitetining rektori. U iqtisod fanlari doktori ilmiy darajasini Berlindagi Gumboldt Universitetida, iqtisodiyot bo'yicha magistrlik darajasini esa Vanderbilt Universitetida olgan. Shuningdek, u Vestminster Universiteti matbuoti tomonidan yaqinda ochiq ko'rinishda nashr etila boshlagan va xalqaro darajada taqriz qilinadigan «Silk Road: A Journal of Eurasian Development» [Ipak Yo'li: Yevrosiyo Taraqqiyoti Jurnali] (www.silkroadjournal.online)jurnalining bosh muharriri. Bahrom Xalqaro Xavfsizlik va Taraqqiyot Markazida (Berlin) tadqiqotchi va Global Mehnat Tahskilotining ilmiy xodimi. U Germaniya Iqtisodiy Tadqiqotlar Institutida (DIW Berlin) ishlagan hamda Stokgolm Xalqaro Tinchlikni Tadqiqot Qilish Instituti, Osiyo Taraqqiyot Banki, Jahon Banki, BMT Taraqqiyot Dasturi, BMT Aholishunoslik Fondi, Xalqaro Mehnat Tashkiloti va Xalqaro Oziq-ovqat Siyosati Ilmiy Institutlariga maslahatchi bo'lgan.

Arben Mustafa Buyuk Britaniyaning Staffordshir Universitetida iqtisod fanlari doktori ilmiy darajasini olgan. Uning doktoranturada o'qish davrida ilmiy mavzusi «Markaziy va Sharqiy Evropa mamlakatlarida bank sohasida raqobat hamda uning bank risk faoliyati va foiz marjasiga ta'sirlari» to'g'risida bo'lgan. Uning ushbu mavzuga oid bir-necha maqolalari chop etilgan. Arben Kosovo Respublikasi Markaziy Bankida asosan ilmiy va iqtisodiy tahlillarga oid turli lavozimlarda ishlagan. U Kosovoning Gilan shahridagi Kadri Zeka Universitetida iqtisodiyot va bank sohasiga tegishli bir qator fanlardan dars beradi. U CERGE-EI Fondining o'qituvchilarni tayyorlash bo'yicha granti sohibi.

Anait Ovannisyan Gruziyadagi Tbilisi Davlat Universiteti qoshidagi Xalqaro Iqtisodiyot Maktabida (ISET) iqtisodiyotdan magistrlik darajasini olgan. U Armaniston Markaziy Bankining Monetar Siyosat Departamentida iqtisodchi.

Irina Sabat hozirda Portugaliyaning Lissabon shahridagi Biznes va Iqtisodiyot Yangi Maktabida Mariya Sklodovska-Kyuri nomli stipendiya sovrindori sifatida iqtisod fanlari doktori ilmiy darajasini olish uchun o'qishni davom ettirmoqda. U Chexiya

Respublikasining CERGE-EI Institutida iqtisodiyot bo'yicha magistrlik darajasini, Ukrainaning Lvov shahridagi Ivan Franko Milliy Universitetida esa Xalqaro Iqtisodiy Aloqalar va Moliya sohasi bo'yicha magistrlik darajasini olgan. Irina CERGE-EI Fondining o'qituvchilarni tayyorlash granti sohibi sifatida bakalavr va aspirantura talabalariga besh yildan ortiq vaqt mobaynida iqtisodiyotdan dars berib kelmoqda. U universitet iqtisodiyot sohasi o'qituvchilarini pedagogika bo'yicha tayyorlash bilan shug'ullanuvchi, CERGE-EI Fondi tomonidan moliyalashtirilgan iqtisodiyot o'qituvchilari guruhi a'zosi.

Alban Zogay Italiyadagi Marke Politexnika Universitetida iqtisod fanlari doktori ilmiy darajasini olgan. U 2005 yildan beri Riinvest Institutida ishlab, bir qator tadqiqotlar olib borgan va ularga tahliliy hissasini qo'shgan. 2016 yildan 2019 yilgacha Alban iqtisodiy o'sish va iqtisodiy murakkabliklarni o'rganish uchun Albaniya hukumati bilan ishlagan. U Riinvest kollejida iqtisodiyotdan dars beradi.

Tarjimonlar jamoasi

Alban tili

Bledar E. Kurti ingliz-alban tillari tarjimoni va talqinchisi. U ingliz tili va adabiyotidan bakalavrlik darajasiga, diplomatiya va xalqaro munosabatlar bo'yicha magistrlik darajasiga hamda tarjima va talqin bo'yicha magistrlik darajalariga ega.

Alban Shpata ingliz-alban tillari tarjimoni sifatida 20 yildan ko'proq tajribaga ega bo'lib, u moliya, huquqshunoslik, axborot texnologiyalari va marketing mavzulariga ixtisoslashgan.

Elvana Mur ingliz-alban tillari tarjimoni. U akkreditatsiyadan o'tgan Tilshunoslik Instituti (CIOL) hamda Tarjimonlar va Talqinchilar Institutining to'liq a'zosi bo'lib, u jamoat va davlat tashkilotlariga xizmat ko'rsatish vakolati berilgan Milliy Tarjimonlar Ro'yxatiga (NRPSI) kiritilgan. U CIOL Institutining tarjimonlik diplomiga ega.

Arman tili

Kristine Arshakyan ingliz va nemis tillaridan arman tiliga tarjimon hamda nemis tili va adabiyoti bo'yicha sertifikatlangan tilshunos. U biznesni boshqaruvi bo'yicha magistrlik (MBA) darajasiga ega bo'lib, hozirda iqtisodiyot fanlar doktori ilmiy darajasini olish uchun o'qishni davom ettiryapti.

Naira Mkrtchyan ingliz-arman tillari tarjimoni bo'lib, u 15 yillik tajribaga ega. U ingliz va ispan tillaridan magistrlik darajasiga hamda tarjimonlik sertifikatiga ega.

Rus tili

Svetlana Voziyan ingliz tilidan rus va ukrain tillariga tarjimon hamda tahrirchi. U ProZ.com Certified PRO Network professional tarjimonlar uyushmasi dasturi orqali malakali tarjimon sertifikatiga ega. Undan tashqari, u texnologik jarayonlarni boshqarishni avtomatlashtirishdan magistrlik darajasiga ega.

Katerina Melnichenko ingliz tilidan rus va ukrain tillariga tarjimon sifatida 10 yillik tajribaga ega. U tarjimonlik bo'yicha magistrlik darajasini olgan.

Aleksandr Martinenko ingliz-rus tillari tarjimoni.

Zoryana Dorak ingiz tilidan ukrain va rus tillariga tarjimon (va redaktor) bo'lib, uning 15 yildan ko'proq tajribasi bor. U tarjimonlik va siyosatshunoslikdan magistrlik diplomiga ega.

Ukrain tili

Nataliya Gorina sertifikatlangan tilshunos, ingliz tilidan ukrain va rus tillariga tarjimon. U ingliz tilidan magistrlik darajasiga ega.

Viktoriya Batarchuk ingliz tilidan ukrain tiliga tarjimon bo'lib, u Amerika Tarjimonlar Uyushmasining (ATA) ovoz berish huquqiga ega a'zosi. U amaliy matematikadan magistrlik diplomiga ega.

Oleksandr Ivanov Amerika Tarjimonlar Uyushmasi sertifikatiga ega bo'lgan ingliz tilidan ukrain tiliga tarjimon.

Zoryana Dorak ingiz tilidan ukrain va rus tillariga tarjimon (va redaktor) bo'lib, uning 15 yildan ko'proq tajribasi bor. U tarjimonlik va siyosatshunoslikdan magistrlik diplomiga ega.

O'zbek tili

Shuhrat Musinov Noksvill shahridagi Tennessi Universitetida iqtisod fanlari doktori ilmiy darajasini olgan.

Oqila Elboeva Noksvill shahridagi Tennessi Universitetida iqtisod fanlari doktori ilmiy darajasini olgan.