# Жүйөлүү
# Экономика

*Жеке & Улуттук Бакыбаттык Жаатында*

*Ар Ким Билүүгө Тийиш Маселелер*

*Жеймс Д. Гвартни,Ричард Л. Строуп,*

*Дуайт Р. Ли,Тауни Х. Феррарини,*

*Жозеф П. Кэлхун,Рэндалл К. Файлер*

efi economic fundamentals initiative

# Жүйөлүү экономика

## Жүйөлүү экономика: Жеке жана улуттук бакыбаттык жаатында ар ким билүүгө тийиш маселелер

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

ЖЕЙМС Д. ГВАРТНИ
Флорида штатынын университети

РИЧАРД Л. СТРОУП
Түндүк Каролина штатынын университети

ДУАЙТ Р. ЛИ
Түштүк методисттик университет

ТАУНИ Х. ФЕРРАРИНИ
Түндүк Мичиган университети

ЖОЗЕФ П. КЭЛХУН
Флорида штатынын университети

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

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

Алгачкы жолу 2020-жылы басылган.

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

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

---

*Автордук укук сакталган © Economic Fundamentals Initiative*

*Бул китеп "автордугун көрсөтүү менен - соода-сатыксыз - эч өндүрүмсүз" деген талаптары бар 4.0 Эл аралык (CC BY-NC-ND 4.0) лицензияга ээ. Лицензия тууралуу толук маалыматты бул шилтемеден таба аласыз: https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/*

ISBN 978-1-952729-25-6

www.econfun.org

# Мазмуну

Алгы сөз

1-БӨЛҮМ: Экономиканын он эки негизги элементи

Элемент 1.1: Стимулдар маанилүү

Элемент 1.2: Бекер түштөнүү деген түшүнүк жок

Элемент 1.3: Чечимдер чектүү принцибине ылайык кабыл алынат

Элемент 1.4: Сооданын пайдасы

Элемент 1.5: Транзакциялык чыгымдар маанилүү

Элемент 1.6: Баалар тең салмактуулукту жаратат

Элемент 1.7: Пайда – өндүрүмдүүлүктүн жолдомосу

Элемент 1.8: Киреше пайдалуулуктан жаралат

Элемент 1.9: Нарк киреше жана байлыкты жаратат

Элемент 1.10: Прогресстин көптөгөн булактары бар

Элемент 1.11: "Көрүнбөс колдун" пайдалуулугу

Элемент 1.12: Күтүлбөгөн кесепеттер көйгөйлөрдү жаратат

2-БӨЛҮМ: Экономикалык прогресстин жети негизги булагы

Элемент 2.1: Укуктук система

Элемент 2.2: Атаандаш рыноктор

Элемент 2.3: Жөндүү жана чектелген жөнгө салуу

Элемент 2.4: Эффективдүү капитал рыногу

Элемент 2.5: Акча-кредиттик туруктуулук

Элемент 2.6: Жөндүү фискалдык саясат

Элемент 2.7: Эркин соода

2-бөлүм. Корутунду ойлор

3-БӨЛҮМ: Өкмөттүн ролу тууралуу экономикалык ойлордун негизги он элементи

Элемент 3.1: Укуктарды коргоо жана чектелген сандагы товарлар менен кызматтарды чыгаруу

Элемент 3.2: Монополияларды жөнгө салуу
Элемент 3.3: Рынок ийгиликсиздигин азайтуу
Элемент 3.4: Саясий кысымдарды түшүнүү
Элемент 3.5: Өзгөчө кызыкчылыктардын таасирин чектөө үчүн эрежелерди кабыл алуу
Элемент 3.6: Ашыкча чыгымдарга жана бюджет дефицитине жол бербөө
Элемент 3.7: Жөндүү экономикага негизделбеген субсидияларга жол бербөө
Элемент 3.8: Пайдалуу субсидиялар деле майнапсыз болушу мүмкүн
Элемент 3.9: Борбордошкон пландаштыруу эч качан байсалдуу болбойт
Элемент 3.10: Атаандаштык жана тышкы таянычтар маанилүү
3-бөлүм. Корутунду ойлор

**4-БӨЛҮМ:** Практикалык жеке каржынын негизги он эки элементи
Элемент 4.1: Өзүңүздүн салыштырмалуу артыкчылыгыңызды аныктаңыз
Элемент 4.2: Башкаларга өз сунушуңуздун наркын жогорулатыңыз
Элемент 4.3: Чыгымдарыңызды жана сактоолоруңузду пландаштырыңыз
Элемент 4.4: Рационалдуу финансылык чечимдерди кабыл алыңыз
Элемент 4.5: Акчаны үнөмдүү пайдалануунун эки жолу
Элемент 4.6: Күтүлбөгөн чыгымдарга даяр болуңуз
Элемент 4.7: Татаал пайыздын күчү
Элемент 4.8: Активдериңизди түркүмдөштүрүңүз
Элемент 4.9: Эч ким «базарды ар дайым жеңе албастыгын» түшүнүңүз
Элемент 4.10: Инвестицияларыңыздын мөөнөтү менен муктаждыктарыңызды дал келтириңиз
Элемент 4.11: Тобокелдиктериңизди азайтыңыз
Элемент 4.12: Өзүңүздү коргоо үчүн камсыздандырууну пайдаланыңыз
4-бөлүм. Корутунду ойлор

Жыйынтыктоочу ойлор жана ыраазычылык билдирүү

Шилтемелер

Элементтерде көрсөтүлгөн окуу тексттери
Стимулдардын кудурети
Тандалбай калган жол
Мүмкүнчүлүктөр жана чыгымдар
Базар жана маржинализм
Адистешүү жана байлык
Киреше үчүн өмүрдү курмандыкка чалуу
Мен, калем жана үй-бүлөмдүн санжырасы
Жумуш орундарын түзүү жана байлык жаратуу
Көрүнгөн жана көрүнбөгөн жагдайлар
Ички дүң өнүм (ИДӨ) - Бул эмне жана ал кантип өлчөнөт?
Жеке менчик жана мүмкүнчүлүк чыгымдар
Айыл чарба жерлеринин кыскаруусу
Жардам сурап кайрылууларды текшерүү
Базарлар жана эркиндик
Күн менен адилетсиз атаандаштык
Бере бергидей силердики эмес
Саясат жана тышкы соода
Энергия өндүрүү жана энергияны үнөмдөө
Коомдук кызматташтык жана базар
Украинадагы конституциялык реформа иши

Сунушталган кошумча адабият

Сөздүк

Авторлор жөнүндө

Илимий кеңеш тобу

Экономика жаатындагы адистер

Котормочулук топтору

# Алгы сөз

Китептин авторлору Сиздин ийгиликтүү жана жигердүү өмүр сүрүшүңүздү каалайт. Ошондой эле Сиздин жана башка ар бир кишинин өз дараметиңиздерге толук жетүүгө мүмкүнчүлүк түзгөн жана түрткү болгон чөйрөдө жашооңуздарды каалайбыз. Бул максатка жетүү үчүн өлкө лидерлери менен жалпы жарандар экономиканын негизги принциптерин толук түшүнүшү керек деп ишенебиз. Экономикага байланыштуу чечимдер менен саясат күнүмдүк турмушубуздун дээрлик бардык тармактарына таасир этет. Анын таасирин көп учурда анчейин байкабай деле калабыз. Саясатчылардын жана шайлоочулардын экономикалык сабатсыздыгынын деңгээли таң калдырып келет. Экономикалык сабатсыздык бардык эле жерлерде кооптуу, бирок бул багыттагы түркөйлүк өнүгүп келе жаткан жана посткоммунисттик өлкөлөрдө өзгөчө кеңири тараган жана зыяндуу. *"Жүйөлүү экономика"* долбоорунун түпкү максаты - экономикадагы негизги түшүнүктөрдү жалпыга жеткиликтүү кылуу.

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

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

Биз айрым мамлекеттер эмне себептен бакыбат өнүгүп жатканын, башкалар эмнеге ага жетпей жатканын аңдооңуз үчүн Сизге көмөк кылууну көздөйбүз. Саясий жүрүмдөргө сересеп салынат жана өкмөттүн алдын-ала пландоосу менен базар экономикасынын ортосундагы айырмачылыктар изилденет. Китепте экономикадагы түпкү принциптерди бирдиктүү алкакта чагылдырууга умтулдук, мындан улам бул эмгек экономика жана бизнес багытында жогорку курстарда окуган студенттерге дагы пайдалуу. Сиз татаал формулаларды, чырмалышкан моделдерди жана бул кесипке таандык математиканын техникалык усулдарын убактылуу четке жылдырасыз да, оболу көңүлүңүздүн борборуна экономика илиминдеги өзгөчө кызыктырган жагдайды - экономикалык принциптерди коё аласыз.

Китептеги материалдар келечекте экономика боюнча сабак албай калышы мүмкүн болгон студенттерге жана дүйнөдөгү маанилүү окуялардын ички мазмунун түшүнүүнү каалаган кеңири коомчулукка бекем пайдубал түзүү үчүн иштелип чыккан. “Жүйөлүү экономика” орто мектептин жогорку класстарынын окуучуларына, экономикадан тышкаркы (мисалы, укук же журналистика) тармактарда билим алып жаткан университеттин студенттерине жана, өзгөчө алганда, бардык жарандарга ылайыкталып жазылган.

*“Жүйөлүү экономика”* эмгегин даярдаган топ бул маалыматтарды окутуучулар менен бөлүшүүгө ынтызар болгондуктан, биз бул материалдарды мүмкүн болушунча ийисине жеткире колдонууга шарт жаратуу максатында атайын семинарларды дагы сунуштай алабыз. Эгерде бул жаатта көбүрөөк маалымат алгыңыз келсе, анда интернет барагыбызга баш багыңыз: http://www.econfun.org.

Берлин дубалы ураганынан бери отуз жыл өткөндөн кийин көптөгөн кишилер өзгөрүүлөрдүн ыргагына жана багытына байланыштуу суроолорун ортого салууда. Бул посткоммунисттик чөлкөмдөрдүн жарандары “либерал эмес демократия” же “мамлекеттик капитализм” ураандарынын жалган убадаларына алданып калбашы абдан маанилүү. Бул чөлкөмдөрдө саясий жана экономикалык эркиндикти орнотуу үчүн көптөгөн инсандар өз доорун, карьерасын жана, жада

калса, өмүрүн курмандыкка чалган. Биз бул китепти эркиндик үчүн күрөшкөн баатырларга арнайбыз.

1-БӨЛҮМ

# Экономиканын он эки негизги элементи

**ЭКОНОМИКА**

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

## Он эки негизги элемент

1. **Стимулдар**(?) маанилүү: киреше жана чыгымдардын өзгөрүшү тандоолорго күтүлгөндөй таасир этет.
2. Бекер түштөнүү деген түшүнүк жок: ресурстар чектелүү, ошондуктан бизге тандоого туура келет.
3. Чечимдер чектүү принцибине ылайык кабыл алынат: эгерде биз ресурстарыбызды натыйжалуу пайдалануу кааласак, анда чектелген пайда чектелген чыгымдан жогору болгондой вариант тандалышы абзел.
4. Соода экономикалык прогрессти илгерилетет.
5. Транзакциялык чыгымдар маанилүү.
6. Кардар менен сатуучунун тандоосун баалар тең салмакта кармайт.
7. Кирешелер ишканаларды ресурс наркын жогорулатчу өндүрүштүк

аракетке багыттайт, ал эми чыгымдар болсо ресурс наркы төмөндөй тургандай майнапсыз аракеттен четтетет.

8. Кишилер башкалар кадырлаган нерселерди аларга сунуштоо аркылуу киреше табышат.
9. Жашоонун жогорку деңгээли иши кылып эле “жумушка ээ болуудан” улам эмес, тескерисинче, кишилер кадырлаган товарларды өндүрүү менен аларга жаккан тейлөө кызматын сунуштоонун аркасында жүзөгө ашат.
10. Экономикалык прогресс соода, **инвестициялар**(?), жаратмандык өндүрүү ыкмалары жана бекем экономикалык институттар аркылуу түздөн-түз жүзөгө ашат.
11. Базардагы бааларды тескеген “көрүнбөс кол” кардарлар менен сатуучуларды жалпы бакыбаттыкка карай алып барчу иш-аракеттерге багыттайт.
12. Көп учурларда кандайдыр бир иш-аракеттин **узак мөөнөттүү таасирлери**(?), же кыйыр кесепеттери, дээрлик эске алынбай келет.

# Кириш сөз

**Видео:**

Бакыттын сыры

Турмушта ар түрдүү тандоолор болот. **Экономика**(?) илими болсо турмушубузду калыптандырган стимулдар биздин тандоолорубузга кантип таасир этээрин баяндайт. Билим алуубуз, каражатты кандай сарптап жана кантип капиталдык салым жасагандыгыбыз, кызмат ордубуздагы аракеттерибиз жана башка көптөгөн жагдайлар боюнча жеке тандоолорубуз турмуш жыргалчылыгыбызга жана жашообуздун сапатына таасир этет. Андан тышкары, шайлоочу жана жаран катары кабыл алган чечимдерибиз мыйзамдарга же "оюн эрежелерине" таасир тийгизет. Бул эрежелер өзүбүздүн эркиндигибиз менен

бакыбаттыгыбызга да эбегейсиз зор таасир кылат. Жеке өзүбүз жана жалпы коом үчүн тандоону акыл калчап жасоо үчүн алгач кишилер кантип чечим кабыл алышаары, бул тандоого эмне негиз болоору жана мындай иш-аракеттер жеке кишинин жана башкалардын турмушуна кандай таасир этээри жаатындагы түпкү принциптерди түшүнүшүбүз зарыл. Демек, экономика илими кишилердин чечим кабыл алуу жүрүмүн, кандайдыр бир тандоого алып барган факторлорго сереп салууну жана тандоонун жалпы коомдун бакыбаттыгына болгон таасирин иликтөөнү камтыйт.

Экономикалык ой жүгүртүү ыкмасы – негизги принциптерди өзүңүздүн ой чабыт жүрүмүңүзгө ширелтүүнү камтыйт. Кийинки бөлүмдө экономиканы түшүнүү үчүн маанилүү болгон 12 негизги принцип баяндалат; алар экономика түрлөрүн жана эмнеге айрым өлкөлөр өнүгүп, жогорку кирешелүү сереге чыккандыгын, ал эми башка өлкөлөр бир орундан жылбай, жакырчылыкка баткандыгын аңдоо үчүн өзөккү мааниге ээ. Сиз чыгымдардын чыныгы мааниси, эмне үчүн бааларга көңүл буруу керек экендиги, соода кандай жол менен бакыбаттыкты андан ары камсыз кылаары жана кишилер кадырлаган нерселерди өндүрүү жашоо сапатына кандайча таасир этээри сыяктуу жагдайларды үйрөнөсүз. Китептин кийинки бөлүмдөрүндө бул жоболор турмушта өзөккү мааниге ээ болгон башка темаларды чечмелөөдө колдонулат.

ЭЛЕМЕНТ 1.1

# Стимулдар маанилүү

*Кирешелер менен чыгымдардын өзгөрүшү тандоолорго күтүлгөндөй таасир этет.*

Экономика жалпысынан жөнөкөй жобого негизделген: стимулдардын өзгөргөнү кишилердин жүрүм-турумуна күтүлгөндөй таасир этет. Акчалай жана акчалай эмес факторлор стимулдарга таасир кылат. Эгерде кайсы бир нерсе кымбатка турчу болсо, аны кишилер оңой эле тандашы күмөн. Анын сыңарындай, кайсы бир варианттан алынчу пайда көбөйсө, анда кишилердин ошол вариантты көбүрөөк тандашы күтүлөт. Айрым учурларда экономиканын негизги жобосу деп аталган ушул жөнөкөй идея - өтө кубаттуу курал, анткени ал дээрлик ар бир иш-аракетибизде колдонулат.

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

Анын сыңарындай, тандалган варианттан пайда улам өсө берсе, анда аны тандоо ыктымалдуулугу дагы өсөт. Жөө киши көчөдө жаткан тыйынга караганда, евро же доллар акча үчүн бел ийип, аны салып алышы көбүрөөк ыктымал. Дарстын материалы сынакка кирээри маалым болсо, студенттер ал дарска сөзсүз келет жана көбүрөөк көңүл бурат. Дүкөндүн баалары арзан, тейлөөсү жогорку сапатта жана жайгашкан жери ыңгайлуу болсо, анда кардарлар андан көбүрөөк соода кылышат. Эмгегинин акыбети кайтчу болсо, кызматкерлер жигердүүрөөк жана натыйжалуураак иштешмекчи. Мунун баары - күтүлгөн

жыйынтыктар жана тек гана экономикадагы "Стимулдар маанилүү" деген жобону чагылдырып турушат.

**Видео:**

**Стимулдардын маанилүүлүгү**

**Окуңуз:**

**Дуайт Ли. "Стимулдардын кудурети"**

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

Эгерде тескерисинен чыгып, сатуучулар кардарлардын талабынан көбүрөөк товар камсыздоону каалашса эмне болот? Эгерде сатуучулар бардык товарларын өздөрү көксөгөндөй баада сата албай калышса, анда товар баасын төмөндөтүүгө аргасыз болушат. Өз кезегинде, арзаныраак баа кардарларды көбүрөөк товар сатып алууга түртөт, бирок өндүрүүчүлөргө товарды жаңы, төмөнкү баада сунуштоо жагымсыз болгондуктан, алар аны арбын көлөмдө жабдуудан баш тартышат. Кайталасак, баанын өзгөрүүсү кардардын суроо-талабынын саны менен сатуучу өндүргөн товардын санын тең салмакка алып келет. Ушул учурда бааны өзгөртүүгө түрткөн эч кандай күч жок.[(1)]

Мисалы, аба ырайынын начардыгынан улам, 2014-жылы жай мезгилинде АКШнын Жоржия штатында шабдалынын баасы ага чейинки жылга

салыштырганда 180 пайызга өскөн. Баа кескин өскөнүнө карабастан, кардарлар нааразылыгын билдирген эмес. Эмнеге? Шабдалы өтө эле кымбат болуп кеткенде, кардарлардын көбү анын ордуна башка жемиштерди сатып алышкан. Кышкыга кыямды шабдалынын ордуна алмурут же айвадан даярдашкан.

Андан ары, кардарлар да, сатуучулар да шабдалы баасынын өскөнүнө карата өз турумдарын өзгөртүшкөн. Шабдалы өндүргөн дыйкандар анын жаңы көчөттөрүн отургузушкан. Ал эми алма же алмурут өндүргөн дыйкандар шабдалы көчөтүн отургузууга өткөн. Акыры, эки жылдан соң (жаңы отургузулган шабдалы даректары мөмө байлап калганда), өндүрүш көлөмү жогорулап, шабдалы баасы төмөндөгөн.

Стимулдар саясий чечимдерге дагы таасир кылат. Шайлоого катышып жаткан кишинин добуш бөлмөчөсүндөгү жүрүм-туруму анын соода борборунда товар тандаган учурунан кыйла айырмаланат деп ишенүүгө негиз деле жок. Көп учурларда шайлоочулар, өз чыгымдарын эске албаганда, жеке өздөрүнө айрыкча пайда келтиришет ко деп ишенишкен саясий талапкерлерди жана саясий нукту колдошоору ажеп эмес. Эгерде шайлоочулардын жекече чыгымдары күтүлгөн пайдадан салыштырмалуу жогору болсо, анда алар мындай саясий нукка каршы чыгууга ыкташат. Мисалы, улгайган жарандар пенсияны төмөндөтүүнү каалаган саясатчыларга жана сунуштарга чексиз санда каршы добуш берип келишти. 2018-ж. сентябрда Орусиядагы губернатордук шайлоолордогу "Бирдиктүү Орусия" партиясынын начар жыйынтыгы - анын пенсия көлөмүн азайтуу демилгесине каршылыктан улам болду, деген баа кеңири таркалган. Анын сыңарындай эле, сурамжылоолор студенттер ЖОЖдо окууга грант сунуштагандарды кубаттуу колдогонуна ишаара кылат.

Стимулдардын маанилүүлүгүн көз жаздымдан чыгарууга эч мүмкүн эмес. Алар - киши табиятынын бир бөлүгү. Стимулдар **социализмде**(?) **капитализм**(?) системасындагыдай эле деңгээлде мааниге ээ. Мурдагы СССРде бир учурда айнек чыгарган ишкананын жетекчилери менен жумушчулары өндүрүлгөн айнектин тонналаган салмагына жараша сыйлык алышкан. Алардын кирешеси өндүрүлгөн айнектин салмагына багыныңкы болгондуктан, көпчүлүк ишканалар

аны өтө калың кылышчу да, мындай айнектен дээрлик эч нерсе көрүнчү эмес. Натыйжада эрежелер өзгөрүүгө дуушарланып, ишкана жетекчилерине өндүрүлгөн айнектин чарчы метрине жараша төлөнгөндөй шарт жаратылган. Бул эрежелерге ылайык, советтик ишканалар айнекти өтө жука чыгара баштап, ал тез эле сынып калчу. Буга улай, Польшанын заводдорунда өндүрүлчү бут кийимдин квотасы бекитилип, бирок булгары аз санда берилгенде, базарды балдардын бут кийимдери каптап кеткени таң калычтуу эмес.

Айрым кишилер ач көз жана өзүмчүл болгондо гана стимулдардын маани артат деп санашат. Бул - чындыкка төп эмес. Кишилердин иш-аракети ар кыл себептерден куралат: айрым учурда өзүмчүл, кээде кайрымдуу болушат. Кишинин жекече чыгымдары менен пайдалары өзүмчүл болуу же өзгө камын өзүнүкүнөн жогору коюу боюнча тандоого таасир этет. Мисалы, өзүмчүл же өзгөгө камкор киши болобу, алардын чөгүп бара жаткан баланы Деттифосс шаркыратмасына жетип калган шар дарыядан көрө, тайыз бассейнден эле куткарууга далаалат кылаары кыйла ыктымал.(2) Экөө тең муктаж кишиге өздөрүнүн жаңы жана мыкты кийимин эмес, эски-куску кийимин берээри дээрлик бышык.

Албаниялык маркум филантроп Тереза энени эч ким "ач көз болгон" деп айыптабаса дагы, стимулдар ал айымды өз кызыкчылыктарына ылайык аракеттенүүгө түрткөн. Тереза эненин "Кайрымдуулук миссионерлери" уюму Нью-Йоркто үй-жайсыз кишилер үчүн баш калка жайын ачууга далаалат жасаганда, шаар бийлиги бул имаратка кымбат баада курулуш иштерин жүргүзүүнү талап кылган. Уюм болсо алиги долбоорун таштап салган. Бул чечим Тереза эненин жакырларга берилгендигине өзгөрүү кирген дегенди эч туюнтпады. Тескерисинче, бул - стимулдун өзгөргөнүн чагылдырды. Нью-Йорктун жакыр тургундарына көмөктөшүүнүн наркы өтө эле кымбат болгондуктан, Тереза эне өз ресурстарын башка чөйрөдө көбүрөөк пайдалуу болот деп чечкен.(3) Стимулдардын өзгөрүшү, - бир жагынан ач көз, заттык максаттардын ширендиси болобу, же экинчи жагынан, өзгөчө чечимге шыкактаган боорукердик, алтруисттик максаттар болобу, - ага карабастан, ар

бир кишинин тандоосуна таасир этет.

ЭЛЕМЕНТ 1.2

# Бекер түштөнүү деген түшүнүк жок

*Товарлар - таңкыс, ошондуктан бизге тандоого туура келет.*

**Өндүрүштүк ресурстары**(?) - чектелүү, ал эми адамдардын товарларга жана кызматтарга болгон каалоосу дээрлик чексиз; бул - планетабыздагы турмуш чындыгы. Сиз жаңы кийим, кымбат кеме сатып алгыңыз, же Швейцариянын Альпы тоолорунда эс алгыңыз келеби? А балким, эс алуу, көңүл ачуу жана саякат үчүн көбүрөөк убакыт керектир? Жаңы моделдеги "Порше" унааңызды мухит жээгиндеги үйүңүздүн алдына токтотсом деп кыялданасызбы? Көпчүлүгүбүз жогоруда айтылгандын баарын жана андан дагы көп байлыкты топтоп алууну эңсейбиз! Бирок **ресурстар чектүү**(?) жана убакыт жетишсиз болгондуктан, мүмкүнчүлүктөрүбүз деле чектелүү.

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

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

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

Каалаганыбыздын бардыгына жете албастыгыбыздан улам, альтернативалардын арасынан тандоого аргасызбыз. "Бекер түшкү тамак" деген жок. Бир ишти жасоо - өзүбүз барктаган башка бир ишти жасоо мүмкүнчүлүгүн курмандыкка чалууга тете. Ошондуктан

экономика адистери бардык чыгымдарды **мүмкүнчүлүк чыгымдары**(?) деп карашат .

**Окуңуз:**

**Роберт Фросттун "Тандалбай калган жол" ыры**

Чыгымдардын көбү **акча**(?) менен өлчөнөт, бирок алар дагы мүмкүнчүлүк чыгымдарга кирет. Бир буюмду сатып алуу үчүн сиз короткон акчаны эми башка нерселерди сатып алууга жумшай албайсыз. Сиз сатып алган буюмдун мүмкүнчүлүк чыгымы өзүңүз сатып ала албай калган буюмдардын кунуна турат, себеби акчаңызды алиги буюмду алуу үчүн коротуп койгонсуз. Бирок бир нерсени ишке ашыруу үчүн акча коротпосоңуз, аны акысыз деп айтууга болбойт. Күн батканын көрүп, ыракаттануу үчүн сейилдөөгө акча коротууга тийиш эмессиз, бирок сейилдөөнүн өзү мүмкүнчүлүк чыгым катары саналат. Сейилге кеткен убакытты сиз башка бир пайдалуу ишке колдонсоңуз деле болмок. Айталы, досуңуздун үйүнө коноктоп бармаксыз же китеп окумаксыз.

**Видео:**

**Мүмкүнчүлүк чыгымы**

Айрым иштер өтө маанилүү болгондуктан, чыгымдарын эсептебей эле жүзөгө ашыруубуз керек деген сөз көп айтылат. Мындай билдирүү алгач жүйөөлүү угулушу мүмкүн жана кишилерди биз барктаган нерсеге көбүрөөк акча сарптоого шыктандыруубуз үчүн жана бул жаатта аларга көмөктөшүүгө ниеттенишибиз үчүн натыйжалуу ыкма болушу ыктымал. Бирок чыгымдар - бул четке кагылган альтернативалардын (б. а. колдон чыккан альтернативалардын) наркы экенин билсек, аларга көңүл бурбай коюунун негизсиздигин аңдайбыз. Чыгымдарды эске албай туруп бир ишти жасайлы деп айтуу - иш жүзүндө биз

альтернативалардын наркын таназарга албай туруп бул ишти жасашыбыз керек деп айтууну билдирет. Эгерде бири-бирин четке каккан (бирок бирдей жагымдуу) альтернативалардын бирин тандасак, анда чыгымы азыраагын тандообуз туура.

Керектөөчүлөрдүн да, өндүрүүчүлөрдүн да тандоосу чыгымдарды камтыйт. Товардын чыгымы анын баасында чагылдырылат. Бул чыгым биздин бир өнүмгө карата каалообузду керектөөчү катары башка да сатып алышыбыз ыктымал болгон альтернативдүү өнүмдөргө карата каалообузга салыштыруубузга жардам берет. Эгерде бул чыгымдарды эске албасак, анда кирешебизди туура эмес нерселерди - биз алышыбыз мүмкүн болгон нерселерге салыштырмалуу анчейин кадырланбаган товарлар менен тейлөө кызматтарын - сатып алуу үчүн сарптап салышыбыз ыктымал.

Өндүрүүчүлөр дагы чыгымдарга - товар өндүрүүгө же тейлөө кызматын көрсөтүүгө жумшалчу ресурстардын чыгымдарына туш болушат. Мисалы, жыгач, темир жана гипскартон сыяктуу ресурстарды жаңы үй куруу үчүн колдонуу - оорукана же мектеп сыяктуу башка нерселердин курулуштарын ал каражаттардан куру жалак калтырууга барабар. Ресурстар үчүн жогорку чыгымдар - алар башка базарлардагы сатып алуучулар менен сатуучулардын таразалоосуна ылайык башка да жогору бааланчу наркка ээ экендигине ишаара кылат. Пайда көздөгөн ишканалар дал ушул ишааралар астейдил көңүл буруп, ага ылайык ресурстардын башка арзанираак субституттарына караштыруу сыяктуу аргаларга умтулат. Бирок өкмөттүн саясаты жогорудагыдай ишааралар жокко чыгара алат. Өкмөт болжолдуу жактоочуларынын колдоосуна ээ болуу максатында эркин жана **ачык базарда**(?) түзүлгөн бааларды төмөндөтчү жаңы салыктарды же субсидияларды киргизе алат. Бирок мындай саясат базар стимулдарынын керектөөчүлөр акыры-түбү эң жогору баалаган нерселерге карай ресурстарды жолдоого көмөк кылчу жөндөмүн азайтып салат. Буга Грузиядагы 1991- жана 1994-жж. аралыгындагы окуя мыкты мисал. Өкмөт нандын баасын базардагы деңгээлден төмөн тоңдуруп кармаган. Анын айынан дүкөндөрдүн алдында нан кардарларынын бир чакырымдан да узун кезектери пайда болгон. **Бааларга болгон көзөмөл**(?) жоюлар замат дүкөндөрдүн текчелери

азык-түлүккө толуп, кезектер жоголгон! 2006-жылы Грузияда буга окшош көрүнүш кайрадан кайталанган. Бул жолу Орусиядан газ алып келген түтүк жарылгандыктан өлкөдө үйдү жылытуу үчүн колдонгон керосинге болгон талап кескин жогорулаган. “**Бааларды көбүртүүнүн**(?)” алдын алуу үчүн керосин баасы тоңдурулуп, көзөмөл орнотулган, бирок анын айынан кайрадан узун кезектер пайда болгон. Көзөмөл алынып, баалар базар деңгээлине чыккан соң, узун кезек жоголгон.

Саясатчылар, өкмөттүн расмий өкүлдөрү жана **лоббисттер**(?) көп учурларда "акысыз билим", "акысыз медициналык тейлөө" же "бекер турак жай" жаатында кеп кылышат. Бул терминология - алдамчылыкка тете. Жогорудагы кызматтар акысыз эмес. Алардын ар бирин түзүп чыгуу үчүн чектелүү ресурстар талап кылынат жана аларды альтернативдүү жолдор менен колдонсо болот. Мисалы, билим берүүгө сарпталган имарат, жумушчу күч жана башка ресурстар көбүрөөк азык-түлүктү, көңүл ачуучу жайларды, айлана-чөйрөнү коргоону же медициналык тейлөөнү камсыздоо үчүн сарпталышы деле мүмкүн болчу. Билим берүүнүн чыгымы - курмандыкка чалынууга тийиш болгон алиги башка варианттардын наркына тете. Өкмөт ошол чыгымдардын орунун алмаштырып коюшу мүмкүн, бирок аларды толугу менен жок кыла албайт. Өлкө бийлиги жарандарды пенсия курагына акча сактоого чакырганда, көп учурда мындай демилге майнапсыз ири үгүт иштери менен коштолот. Бирок аманат эсебин салыктан бошотуу ыкмасы көп учурда үмүттү актайт.

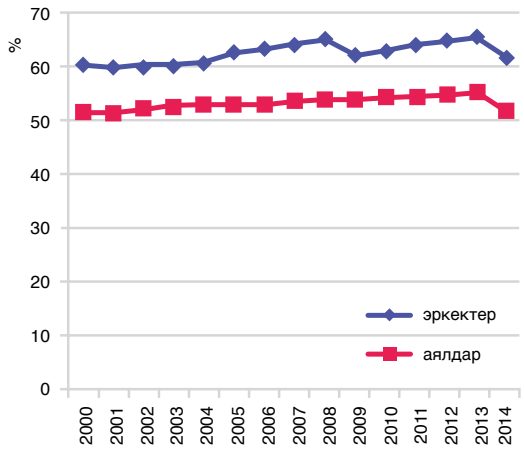
Мүмкүнчүлүк чыгымдары - өтө маанилүү жобо. Турмуштагы ар бир нерсе мүмкүнчүлүк чыгымына барып такалат. Ар ким ресурстар чектелүү болгон дүйнөдө күн өткөрөт, ошондуктан тандоо жасоого тийиш. Мүмкүнчүлүк чыгымдарына көз чаптырып, биз өзүбүз тиричилик кылып жаткан дүйнөбүздү мыктыраак түшүнөбүз. Мүмкүнчүлүк чыгымдарынын жумушчу күчкө, төрөт көрсөткүчүнө жана калктын өсүүсүнө болгон таасирин карап көрсөңүз. Көпчүлүк үчүн бул темалар мүмкүнчүлүк-чыгым чөйрөсүнөн тышкары туюлат.

Деги сиз эмне үчүн жогорку билимдүү аялдар билими жок курбуларына салыштырганда үйдөн сырткаркы жактарда көбүрөөк иштей тургандыгы жөнүндө

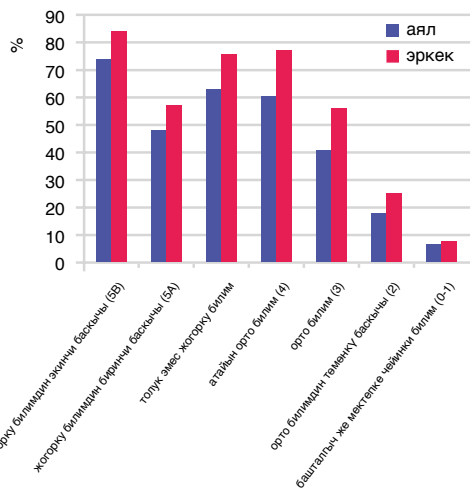
ойлонуп көрдүңүз беле? Мүмкүнчүлүк чыгымы суроого жооп сунуштайт. Жогорку билимдүүрөөк аялдар иште көбүрөөк маяна алуу мүмкүнчүлүктөрүнө ээ. Демек, билимдүү аялдар үчүн үйдө кала берүүнүн чыгымы алда канча жогору. Колдогу маалыматтар дал ушул көз карашка дал келет. 2014-жылы Украинада 15 жаштан 64 жашка чейинки **жумушчу күч**(?) саналган жогорку билимдүү аялдардын 70 пайызы ишке орношкон. Ал эми буга салыштырмалуу ушул эле жаш курагындагы толук эмес жогорку билимдүү аялдардын 62 пайызы, орто мектептик билимге ээ аялдардын 40 пайызы гана иштеген.(4) Экономикалык теория алдын ала болжогондой, билимдүү аялга үйдө отуруу чыгымы алда канча жогору болгондуктан, алардын азыраагы гана үйдө калууну тандайт.

**1-сүрөт: Украина калкынын иш менен камсыз болуусу гендердик көрсөткүчтө: пайыз менен (15-64 жаштагылар)**

a) Калктын иш менен камсыз болуусу, гендердик көрсөткүч, 2000--2014-жж.




b) Жынысына жана билимине жараша иш менен камсыздоо, 2014-ж.




Булак: LFS 2014.

Экономика өсүп, киреше жогорулаган сайын төрөт көрсөткүчүнө эмне

болот деп ойлойсуз? Үй чарбасынын милдеттерин аткарууга сарпталган убакыт жумуш базарындагы болгон убакытты кыскартат. Маяна өскөн сайын, балалуу болуу жана чоң үй-бүлөнү багууга байланышкан мүмкүнчүлүк чыгымы дагы жогорулайт. Натыйжада, алдын ала болжолдонгондой эле, төрөт көрсөткүчү төмөндөйт жана калк санынын өсүшү жайлап калат. Чыныгы турмуш да бул сереп салууну чагылдырат. Акыркы эки кылымдын ичинде кайсы бир өлкөдө канчалык киши башына киреше жогорулаган сайын, ошончолук төрөт көрсөткүчү төмөндөй берген жана калк санынын өсүшү жайлап калган. Анан калса, мындай көрүнүш ар бир өлкөдө катталган. Өлкөлөр маданий, диний, этностук жана саясий түзүлүшү жагынан бири-биринен өз ара кескин айырмаланып турганына карабастан, балалуу болуунун мүмкүнчүлүк чыгымынын жогорулашы ар бир өлкөдө төрөт көрсөткүчүнө бирдей таасир тийгизген.

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

**Окуңуз:**

**"Мүмкүнчүлүктөр жана чыгымдар", Дуайт Ли**

ЭЛЕМЕНТ 1.3

# Чечимдер чектүү принцибине ылайык кабыл алынат

*Эгерде биз ресурстарыбызды өзгөчө натыйжалуу пайдалануу кааласак, анда мүмкүнчүлүктөрдүн ичинен маржиналдык пайда маржиналдык чыгымдан жогору болгондой вариант гана тандалышы абзел.*

Видео:

Маржиналдык жаатындагы оң чабыт

Эгерде колдогу ресурстарыбыздан максималдуу пайда көргүбүз келсе, анда аракеттерибизди чыгымга караганда пайда көбүрөөк болгон учурда ишке ашыруубуз керек жана, тескерисинче, пайдага караганда, чыгым жогору болгон аракеттерден баш тартуубуз зарыл. Чечим кабыл алуунун ушул туура жобосун жеке кишилер, ишкер чөйрөлөр, өкмөт өкүлдөрү жана жалпы коом колдоно алат.

Тандоонун дээрлик бардыгы тең чектүү принцибине ылайык кабыл алынат. Башкача айтканда, бул - тандоолор дээрлик ар дайым эле "баарын же эчтекени" деген чечимди камтып отурбастан, азыркы шарттарга кошумча (же кемитүү) усулу менен коштолот, дегенди туюнтат. "Кошумча" деген сөз “**маржиналдык**(?)” деген сөзгө маанилеш. Мисалы, "Товардын дагы бир нускасын өндүрүүнүн маржиналдык (кошумча) чыгымы канчалык?", деген суроо жолдосок болот. Маржиналдык тандоолор чоң же чакан өзгөрүүлөрдү камтышы ыктымал. Товардын "дагы бир нускасы" дегенибиз - жаңы көйнөк, жаңы үй, жаңы ишкана болушу, же ал түгүл, университеттин же коллеждин студенти ар кыл иш-чаралардын ичинен тандап алчу бир вариант сыңарындай, бир гана жолу төлөнчү чыгым болушу деле мүмкүн. Бул чечимдердин баары - маржиналдык, себеби аларды тандоо жүзөгө ашырылып жатканда кошумча чыгым жана пайда

эске алынат.

Кишилер көп учурда "бардыгын тең же эчтекени" деген чечим кабыл алууга тийиш эмес. Мисалы, алар тамактануу менен кийим-кече алуунун бирин гана тандабайт. Анын ордуна кишилер маржиналдык пайданы (саал кошумча азык-түлүк) маржиналдык чыгым (азыраак кийим-кече же дагы бир нерсени кемитүү) менен салыштырышат. Чечим кабыл алып жатканда жеке кишилер азык-түлүктүн жалпы наркы менен кийим-кеченин жалпы наркын эмес, жөн гана алардын маржиналдык наркын өз ара салыштырат. Мындан тышкары, биз маржиналдык пайда маржиналдык чыгымдан ашып түшчү вариантты гана тандайбыз.

Албетте, айрым товарлар "быткыл" болот деңизчи. Маселен, азыраак азык-түлүк жана чаканыраак үй сатып алуу жеңил, бирок, үй-бүлө пландаганда, жарым-жартылай эле чүрпө керек деп тандоого болбойт. Бирок ушундай өнүм жаатында деле маржиналдык жобо колдонулат. Ата-эне балага көбүрөөк же азыраак салым жасашы мүмкүн (мисалы, баланын турмуштагы ийгилигине же бакыбаттуулугуна алып барат деп ата-энеси санаган кошумча сабакка, музыка мектебине инвестиция жасоо, ж.б.). Кардарлар автоунаа баасы жогорулаганда, жаңыны албай, маржиналдык сапаты төмөнүрөөк (субститут) унаа сатып алышы (же колундагы унаасын узагыраак колдонуп турушу) ыктымал. Өкмөттүк саясат ата-энелер окуу сапатына жана баланын муктаждыктарына жараша мектепти тандабастан, балдар өздөрү жашаган чөйрөдөгү мектепке гана барышы керек деп талап кылгандыгынан улам, окуучу балдар өз үйлөрүнө жакын мектепке гана барууга аргасыз болгон чакта, балдардын мектеби үйдү табууга көз каранды болгон жагдай ата-энелерге өзгөчө көйгөй жаратат. Кытай сыяктуу мамлекеттерде эркин тандоо маселеси ого бетер начар, анткени мындай өлкөлөрдө байырлаган орду (жана ага байланышкан мектепке жайгаштыруу иши) өкмөт тарабынан өзгөчө катаал көзөмөлгө алынып келет.

Анын сыңарындай эле, жаңы ишкана курууну пландап жаткан ишкер алгач жаңы ишкананын **маржиналдык пайдасы**(?) (мисалы, сатуудан түшкөн кошумча киреше) **маржиналдык чыгымдан**(?) (жаңы имарат курууну чыгымдарынан)

жогору болобу, же жокпу, деп эсептеп чыгат. Эгерде андай болбосо, анда ишкер жана анын компаниясы жаңы ишкана куруудан баш тартканы оң болот.

Натыйжалуу саясий кадам дагы маржиналдык чечим кабыл алууну талап кылат. Маселен, абанын булганычын азайтуу үчүн канчалык зор далаалатты талап кылчу саясий чечим керек дейли. Эгерде абанын булгануусуна канчалык деңгээлде жол берүү керек деп сурашса, көптөгөн кишилер "эч кандай" деп, б. а. абанын булгануусун нөлгө түшүрүү керек, деп жооп кайтарышат. Суроону добушка койсок, алар дал ушуну тандап добуш бериши ажеп эмес. Бирок маржиналдык ой чабыт мындай чечим өзгөчө ысырапчыл экенин көрсөтөт.

Эгерде аба өтө эле булганып, тим эле дем алган сайын биз түтүнгө тумчугуп жатсак, анда аба булгануусун төмөндөтүүнүн маржиналдык пайдасы бул төмөндөтүүнүн маржиналдык чыгымынан ашып түшөөрү дээрлик талашсыз. Бирок аба булганычынын деңгээли төмөндөгөн сайын, анын маржиналдык пайдасы же абаны тазалоого кеткен аракеттин наркы дагы төмөндөй берет. Албетте, тазараак абанын пайдасы деле көп (мисалы, алыскы тоолор так көрүнөт же дарыядагы тунук сууда сүзсө болот), бирок бул маанидеги пайда - биздин өпкөбүздү коргообуз сыяктуу наркка тете боло бербейт. Бир учурда, абанын булганышы толук жоюлаар алдында, аба булганышын көбүрөөк жоюу аракетинин маржиналдык пайдасы нөлдүк көрсөткүчкө чейин төмөндөшү ыктымал.

Абанын булганышы төмөндөгөн сайын маржиналдык пайда дагы төмөндөп, ал эми маржиналдык чыгым жогорулайт да, абанын булганышы толугу менен жоюлаар алдында өтө эле кымбатка туруп калат. Ошондо маржиналдык чыгым абанын булганышын төмөндөтүү үчүн курмандыкка чалына турган башка нерселердин наркына барабар. Абаны тазалоонун маржиналдык чыгымы маржиналдык пайдадан ашып түшкөн чакта, абанын булганышын кошумча жоюу аракеттери ысырапкорчулукка тете болчудай. Мындай чыгым бул аракеттердин наркына эч татыбас эле.

Булганган аба мисалына улай, дагы бир болжолдуу жагдайды карайлы. Булганган аба келтирчү зыяндын наркы 100 миллион еврону түзөт, ал эми ага

каршы күрөшүү үчүн 1 миллион евро гана жумшалып жатат дейли. Бул маалыматка таянсак, деги булганыч абаны азайтуу мүдөөсү үчүн жетиштүү чара көрүлүп жатабы, же жокпу? Көптөгөн кишилер өтө эле аз каражат жумшалып жатат, деп айтышы ажеп эмес. Бул ой туура болушу мүмкүн, бирок колубуздагы маалымат мындай тыянакка негиз боло албайт.

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

Адатта, кишилер өз пикирин билдирүүдө же добуш берип жатып, маржиналдык ой жүгүртүүнү эске алып отурушпайт, бирок кишилердин жеке аракеттеринде ал сейрек болсо да байкалат. Мисал катары азык-түлүк жаатына көңүл ачууну каршы коюп көрөлү. Жалпылап алганда, көңүл ачуудан көрө азык-түлүк сатып алуу кыйла баалуу саналат, себеби кишилер аман калуу үчүн тамак-ашка муктаж. Жакыр мамлекетте жарды жашаган кишилер кирешесинин көбүн азык-түлүк менен камсыз болууга жумшайт эмеспи. Алар өз убакытын (эгерде бош болсо), гольф ойноого, сууда чаңгы тебүүгө же башка көңүл ачуучу иш-чараларга дээрлик жумшабайт.

Бирок кишилер байыган сайын, алар үчүн азык-түлүккө жетүүдөгү мүмкүнчүлүк чыгымы төмөндөйт. Байларга деле тамак-аш тиричилик үчүн зарыл бойдон калганына карабастан, алардын акчасынын көбүн азык-түлүккө жумшай берүүсү акылсыздык болмок. Кишилер улам байыган сайын кошумча акчасын кандай коротууну чектүү принцибине ылайык чечип жатканда, көңүл ачуунун пайдасы тамак-ашка караганда алда канча жогору деген тыянакка келишет. Мисалы, шведдер[5] байыган сайын кирешесинин азыраак бөлүгүн - тамак-ашка,

көбүрөөгүн - көңүл ачууга жумшап келишет.

Демек, маржиналдык ой жүгүртүү айгинелеп бергендей, маржиналдык чыгым менен маржиналдык пайданы аныктоо - туура чечим кабыл алуунун маанилүү аспабы. Эгерде колдогу ресурстардан болушунча көп пайда көргүбүз келсе, анда биздин ар бир аракетибиздин маржиналдык пайдасы маржиналдык чыгымга барабар же андан жогору болушу керек. Жеке кишилер жана мамлекеттер өз чечимдерин маржиналдык болжолдуу натыйжаларга ылайык жасаган чакта, алар алда канча бакыбат болушмакчы.

**Окуңуз:**

**Дуайт Линин "Базар жана маржинализм" эмгеги**

ЭЛЕМЕНТ 1.4

# Сооданын пайдасы

*Соода экономикалык прогресске өбөлгө түзөт.*

Сооданын пайдубалы - бул орток пайда. Кишилер айырбаштоого макул, себеби мунун аркасында алар өз бакыбаттыгын жакшыртууну күтүшөт. Соодага шыктандырууну төмөнкү билдирүү менен жалпылоого мүмкүн: "Эгерде мага жакшылык кылсаңыз, мен сизге да жакшылык кылам". Соода - бардык тарап жеңчү келишим. Бардык тарап пайда көрчү бул ишмердик соода өнөктөштөрүнө өздөрү баалаган нерсеге көбүрөөк санда жетүүгө мүмкүндүк ыйгарат. Соода аркылуу пайда көрүүнүн үч негизги булагы бар.

Биринчиден, соода товарды төмөн баалаган кишилерден жогору баалаган кишилерге өткөрөт. Демек, жаңы эч нерсе өндүрүлбөсө деле, соода аркылуу товардын наркы жогорулашы мүмкүн. Мисалы, колдонулган буюмдар жайма базарларда же Craigslist сыяктуу интернет кызматтарда (же lalafo.kg сыяктуу жергиликтүү баракчаларда) сатылган чакта, мындай айырбаштоолор товардын жалпы санын (жаңы өндүрүлгөн товардан айырмаланып) эч көбөйтпөйт. Бирок соода өнүмдөрдү аларды көбүрөөк баалаган кишилерди көздөй жолдойт. Кардар дагы, сатуучу дагы пайда көрөт. Антпесе айырбаштоо жүзөгө ашпай калмак.

Кишилердин артыкчылык берүүлөрү, билими жана максаттары өз ара кеңири айырмаланат. Кимдир-бирөөгө барксыз болгон кайсы бир өнүм башка кишиге асыл таш сыяктуу баалуу болушу ыктымал. Электроника боюнча жогорку техникалык китеп көркөм өнөр чыгармаларын жыйноочуга барксыз болушу, бирок инженер ал китепти жүздөгөн долларга баалашы ыктымал. Анын сыңарындай, инженер барктабаган боёк сүрөт көркөм өнөр чыгармасын жыйноочу тарабынан өтө аздектелиши мүмкүн. Ыктыярдуу айырбаштоо электроника китебин - инженерге, ал эми боёк сүрөттү - көркөм өнөр өрнөктөрүн жыйноочуга жеткирип, натыйжада бул эки товардан тең түшчү пайда өсүп

чыкмакчы. Соода элдин гана эмес, анын мамлекетинин да байлыгын көбөйтөт. Өлкө байлыгы өлкө ичинде өндүрүлгөн товар менен тейлөө кызматынын көлөмү менен гана аныкталбастан, ошол товарлар менен тейлөө кызматтары кантип бөлүштүрүлгөнү менен дагы аныкталат.

Экинчиден, соода өндүрүш менен керектөөнүн көлөмүн ого бетер жогорулатат; балким, анын себеби - соода ар бирибизге чыгымга салыштырмалуу өзүбүз мыкты жасай алчу нерселерге көбүрөөк адистешүүбүзгө мүмкүндүк жараткандыгында болсо керек. Кишилер адистешкен чакта, алар өздөрү өндүргөндөрдү башкаларга сата алышат. Соода аркылуу табылган киреше менен өз алдынча өндүрүүгө кымбат болгон буюмдарды сатып алууга жумшаса болот. Адистешкен кишилер бул айырбаштоолор аркылуу мурда мүмкүн болбогондой чоң көлөмдө товар өндүрөт жана тейлөө кызматын көрсөтөт. Экономика адистери бул жобону **салыштырмалуу артыкчылык мыйзамы**(?) деп аташат. Бул мыйзам жеке адамдар, бизнестер, аймактар жана мамлекеттер ортосундагы соодага тийиш.

Салыштырмалуу артыкчылык мыйзамы - бул тек гана жүйөөлүү аңдоо. Эгерде дагы кимдир-бирөө кайсы бир товарды сизге өз алдыңызча өндүргөнүңүзгө караганда кыйла арзан баада сунуштагысы келсе (мында чыгымдардын бардыгы мүмкүнчүлүк чыгымдар экенин эстен чыгарбайлы), анда аны соодалашуу - акылга сыярлык. Мындан соң сиз убакытыңызды жана ресурстарыңызды өзүңүз арзан баада жасай алчу товарларды өндүрүү үчүн корото аласыз. Башкача айтканда, өзүңүз мыкты жасачу товарларыңызды өндүрүңүз, башка товарлар үчүн соодалашууга өтүңүз. Натыйжада, сиз жана соода өнөктөшүңүз **адистешүү**(?) жана соодадан орток утушка ээ болосуздар да, бул жүрүм жалпы өндүрүш көлөмүн жана кирешени андан ары өстүрүүгө жетелейт. Анын тескерисинче, баары жоктун баарын өз алдыңызча өндүрүү далаалатыңыз - бул өз убакытыңыз менен ресурстарыңызды өзүңүз кымбат баада өндүрүшүңүз ыктымал болгон көптөгөн товарларды чыгаруу үчүн сарптап жатканыңызды туюнтат. Анын айынан азыраак өндүрүлүп, азыраак киреше алынат.

Видео:

Адистешүү жана соода

Мисалы, дарыгерлердин көбү медициналык карталарды толтурууну жана бейтаптардын келчү жадыбалын тактоону мыкты аткара ала тургандыгына карабастан, адатта, бул кыбыр иш үчүн башка кишини жалдоо - алардын кызыкчылыгында. Дарыгерлер медициналык картаны толтурууга коротчу убакыт - алар бейтаптарды көрүүгө сарптоочу убакыт болуп саналат. Дарыгердин бейтаптарга коротчу убакыты өзгөчө баалуу болгондуктан, медкартаны толтуруунун мүмкүнчүлүк наркы дарыгер үчүн өтө кымбатка турмакчы. Ошондуктан дарыгерлер дээрлик бардык учурларда медкарталарды толтуруу үчүн башка бирөөнү ишке алууну артык көрүшөт. Андан тышкары, дарыгер медициналык кызмат көрсөтүүгө адистешкен болсо жана медкарта толтурууда салыштырмалуу артыкчылыкка ээ болгон кесипкөйдү ишке алса, анда чыгымдар азаят жана жалпы **өндүрүш көлөмү**(?) башка жагдайга салыштырганда кыйла жогорулайт.

Үчүнчүдөн, ыктыярдуу айырбаштоо ишканаларга өтө чоң көлөмдө өндүрүү усулдары аркылуу ар бир товар бирдигин өндүрүүнүн наркын азайтууга жол ачат. Соода аркылуу ишканалар өндүргөн товарларын кеңири базарда сатууга мүмкүнчүлүк алат. Натыйжада, 1989-жылы Молдовада өндүрүлгөн соктор дүйнөлүк базарга чыккандай эле, алар өндүрүш көлөмүн көбөйтүүнү пландай алат жана өндүрүш жараянын **масштабдан үнөмдөөгө**(?) жол ачылат. Мындай жүрүмдөр көп учурларда товар бирдигин өндүрүүгө сарпталчу чыгымдарды кыйла кыскартат жана ар бир жумушчунун ишинин өндүрүмдүүлүгүн кескин жогорулатат. Бул жетишкендиктерге соодасыз жетүү мүмкүн эмес. **Базар механизмдери**(?) ырааттуу түрдө өндүрүштү арзан өндүрүүчүлөрдү көздөй багыттап (кымбат өндүрүүчүлөрдөн оолактатып) келет. Анын натыйжасында, ачык базарлар товарларды жана ресурстарды өндүрүлгөн буюмдардын жана тейлөө кызматтарынын наркын, көлөмүн жана ар түрдүүлүгүн жогорулата

тургандай жайгаштырууга ыктайт. Кытай - көзөмөлдөп башкарылган экономиканын мыкты мисалы. 1995-жылы бул өлкө дүйнөлүк соода системасына кошулгандан кийин анын жарандары соода жана салыштырма артыкчылыктардын ишаарасын ыгы менен пайдаланышты да, (Кытайдагы жана чөлкөмдүн башка өлкөлөрүндөгү) миллиарддаган кишилерди жакырчылык сазынан чыгара алышты.

**Окуңуз:**

**Дуайт Лиге таандык "Адистешүү жана байлык" эмгегин окуңуз.**

Заманбап дүйнөдөгү сооданын маанисин апыртып айтуу өтө кыйын. Соода көпчүлүгүбүзгө өзүбүз өз алдыбызча өндүргөнүбүзгө караганда алда канча арбын сандагы товарларды жана тейлөө кызматын керектөөбүзгө мүмкүнчүлүк түзөт. Өзүңүзгө үй салуунун, кийим тигүүнүн жана азык-түлүк өндүрүүнүн оорчулугун элестете аласызбы? Компүтер, телевизор, идиш жуугуч, автоунаа же уюкфон тууралуу сөз кылбай эле коёлу. Бул буюмдарга ээлик кылган адамдар жашаган коомдун экономикасы жеке кишилерге кызматташууга, адистешүүгө жана соода кылууга мүмкүнчүлүк бергидей уюштурулган. Ички же эл аралык соодага бут тоскон мамлекеттер өз жарандарына соода аркылуу байлык жана бакубат жашоого жетүүгө тоскоолдук жаратат. Албетте, дүйнөлүк экономиканын динамикалуу мүнөзү ар бир өзүнчө алынган өлкөдө жумуш орундары мезгил өткөн сайын алмашып тураарын туюнтаары бышык. Экономисттердин дээрлик бардыгы тең бул өзгөрүүлөргө карата туура арга - бул импортту чектөө эмес, жумушчулардын жаңы жумуш түрүнө өтүүсүнө өбөлгө түзүү экендигине макул.

**Видео:**

**Ыктыярдуу айырбаштоо экономикасы**

ЭЛЕМЕНТ 1.5

# Транзакциялык чыгымдар маанилүү

*Транзакциялык чыгымдар маанилүү.*

Ыктыярдуу айырбаштоо өз ара кызматташтыкка өбөлгө түзөт жана каалаган нерсебизге көбүрөөк жетүүбүзгө көмөк кылат. Бирок сооданын өзү чыгашага турат. Соодалык өнөктөштөрдү табуу, сүйлөшүүлөр аркылуу келишимдерди түзүү жана сатыкты ишке ашыруу үчүн убакыт, мээнет жана башка ресурстар талап кылынат. Бул жаатта сарпталган ресурстар **транзакциялык чыгымдар**(?) деп аталат жана алар байлыктын жаралышына бөгөт жаратат. Транзакциялык чыгымдар өндүрүштүк кубаттуулугубузду дагы, сооданын эки тараптуу пайдасына жетишүүнү дагы чектеп турат.

Айрым учурларда мухит, дарыя же тоолор сыяктуу физикалык тоскоолдуктардан улам транзакциялык чыгымдар жогору болот. Бул жагдай товарды кардарларга жеткирүүнү кыйындатат. Жол курууга капиталдык салымдар жана унаа менен байланышты өнүктүрүү - транзакциялык чыгымдарды төмөндөтө алат. Башка учурларды алсак, маалыматтын жетишсиздигинин айынан транзакциялык чыгымдар жогору болушу да ыктымал. Мисалы, сабакка даярдануу үчүн экономика китебинин эски нускасын сатып алгыңыз келди дейли. Бирок сиз мындай нуска кимде бар экенин жана аны купулуңузга толчу баада саткысы келеби же жокпу, билбейсиз. Сиз эски нусканы саткысы келген кишини табышыңыз керек: мындагы короткон убакытыңыз менен мээнетиңиз - транзакциялык чыгымдарыңыздын бир бөлүгүнө жатат. Башка кыйла учурларда, маселен, салык, лицензия талаптары, **мамлекеттик жөнгө салуу**(?), баа көзөмөлү, **тарифтер**(?) же **импорттук квоталар**(?) сыяктуу жөнгө салуучу тоскоолдуктардан улам, транзакциялык чыгымдар жогору болот. Тоскоолдуктар физикалык болобу, же маалыматтык же саясий болобу, ага карабастан, жогорку транзакциялык чыгымдар соодадан мүмкүн болуучу

кирешелерди азайтат.

Соода келишимдерин түзүү жана туура тандоо жаатында башкаларга көмөктөшкөн кишилер транзакциялык чыгымдарды кыскартып, экономикалык прогресске өбөлгө түзөт. Кээде **ортомчулар**(?) деп да аталган мындай адистердин катарына университеттик китеп дүкөндөрү, кыймылсыз мүлк агенттери, **биржа брокерлери**(?), автоунаа саткандар жана жалпы эле **соодагерлердин**(?) кеңири катмары кирет. Көпчүлүк "далдалдар эч бир пайда кылбай, жөн гана товардын жана тейлөө кызматынын баасын көтөрүү менен алектенишет" деп ишенет. Эгерде мындай билдирүүдө чындык болсо, анда алардын кызматын эч ким колдонмок эмес. Транзакциялык чыгымдар маанилүү, ал эми далдалдар ошол чыгымдарды кыскартышат. Дал ошондуктан калайык далдалдардын тейлөө кызматын колдонуп келет.

**Видео:**
**"Шоушенктен качуу" көркөм тасмасынын экономикасы.**

Мисалы, дүкөндөгү сатуучуну далдал деп атасак болот. (Албетте, заманбап ири соода борборлордун артында көптөгөн кишилердин аракети турат, бирок дүкөндөр жалпысынан далдалдын тейлөө ишин аткарышат). Эгерде сатып алуучулар жашылча алуу үчүн дыйкандарга түз чыгуусу керек болсо, мөмө алуу үчүн - цитрус багын өстүрчү багбандарга, сүт же быштак алуу үчүн - саанчыларга, эт же балыкты тамакка кошом десе, малчы менен балыкчыга тикелей байланышууга аргасыз болушса, анда бир эле тамак бышыруу үчүн канча убакыт жана мээнет талап кылынаарын ойлоп көрсөңүз. Дүкөнчүлөр керектөөчүлөр үчүн ушул байланыштарды камсыздап, товарды ыңгайлуу сатык жерине жайгаштырып, товарларды тийиштүү көлөмдө камдап турушат. Базарлар туура иштеген шарттарда, азык-түлүк дүкөнчөлөрүнүн жана башка далдалдардын тейлөө кызматтары транзакциялык чыгымдарды олуттуу түрдө азайтып, болжолдуу кардарлар менен сатуучуларга соодадан пайда табуусун

жеңилдетет. Мындай тейлөө кызматтары сооданын көлөмүн жогорулатып, экономикалык прогресске өбөлгө түзөт.

Кийинчерээк, биз, мисалы, эгерде өкмөт же технология жеке кишиге же бир компанияга монополиялык артыкчылык берчү болсо, анда кандайча кемтиктүү базарлар пайда болушу ыктымалдыгын талкуулайбыз. Жалгыз же **монополияга**(?) ээ болгон камсыздоочунун коркунучу маанилүү табигый ресурстарга келгенде ачык көрүнөт. Мисалы, бир мамлекет табигый газ же мунайды камсыздаган жалгыз булак болгондо коркунуч туулат.

Соңку жылдары, соодага байланыштуу көптөгөн транзакциялык чыгымдар технологиянын аркасында кыйла кыскартылды. Эми кардарлар сезимтал экранга манжаларын анча-мынча жолу тийгизип, дээрлик бардык товарлардын болжолдуу сатуучулары боюнча маалымат таба алышат. Чөнтөк телефондогу тиркемелер аркылуу көркөм тасма, кийим, үй чарбасына керектүү буюмдар, мейманканага буюртма, каалаган концертке же футбол беттешине билет сатып алып, ага жетүү үчүн такси дагы чакырса болот. Транзакциялык чыгымдардын мындайча кыскартылышы сооданын көлөмүн жогорулатып, бакыбат тиричилик шарттарыбызды жакшыртты.

**Видео:**

**"Блокчейн жана далдал"**

ЭЛЕМЕНТ 1.6

# Баалар тең салмактуулукту жаратат

*Баалар кардарлар менен сатуучулардын тандоолорун тең салмактап кармайт.*

Базар баалары кардарлардын да, сатуучулардын да тандоолоруна таасир тийгизет. Товардын баасы жогорулап кеткен чакта, кардарлар аны сатып алууну кыйла кымбат көрүп калышат, бул жагдайда товардын өтүмү ылдыйлап кетет. Демек, товардын же тейлөө кызматынын баасы менен кардардык суроо-талап көлөмүнүн ортосунда терс катыш бар. Ушул терс катыш "**талап мыйзамы**(?)" деп аталат.

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

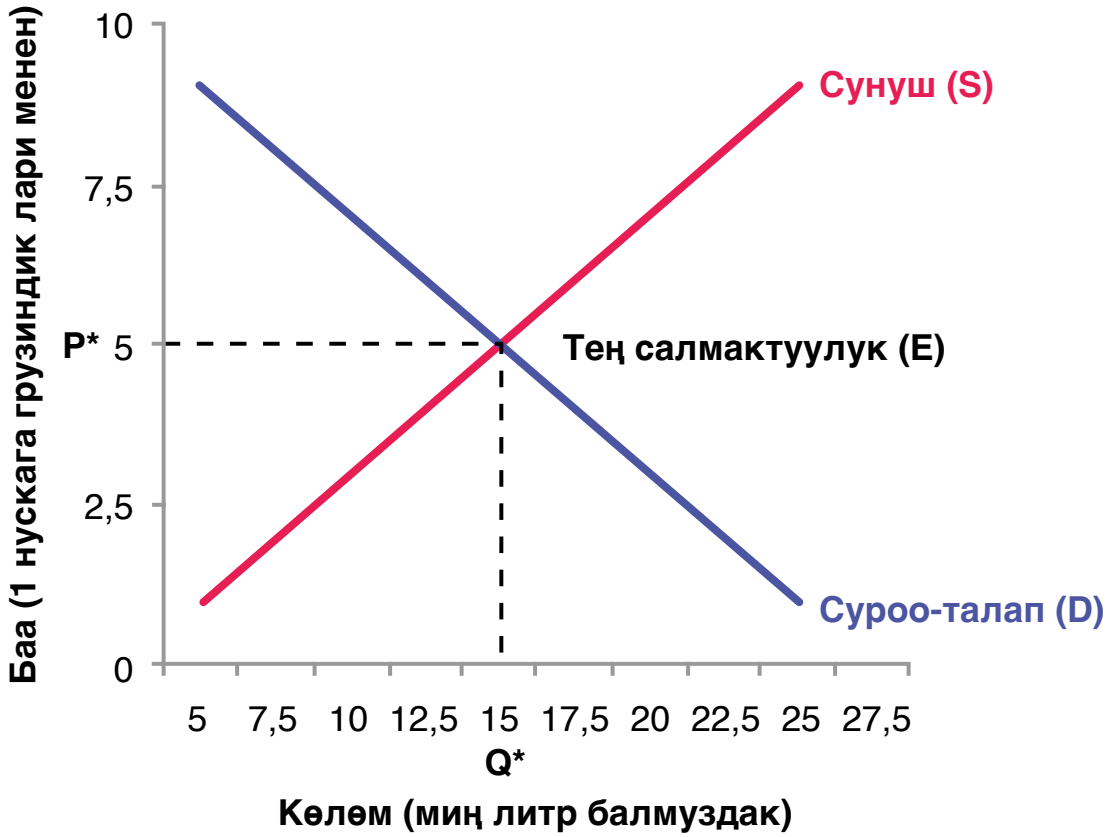
"Талап мыйзамы" ушунчалык универсалдуу болгондуктан, экономика адистери ондогон жылдар бою бул мыйзамдан тышкары болгон учурларды табууга майнапсыз далаалат кылып келишти. Бирок, сунуш мыйзамы көп учурда турмушка дал келээрин эске алуу менен бирге, айрым мыйзамдан тышкаркы учурларды эстей жүрүү пайдалуу. Мисалы, университеттеги студент кыз окуу акысын төлөө үчүн иштейт (өз эмгегин сунуштайт). Эми анын айлык акысы (өз эмгегин сатуунун баасы) көтөрүлдү деп элестетсеңиз. Эгерде мындай жагдай студентке азыраак иштеп, окуу акысын деле төлөөгө жетиштүү болсо, анда студент кыз жумушка азыраак убакыт бөлүп, көбүрөөк убакытты окууга коротуу чечимине келиши мүмкүн.

Экономика адистери баа, суроо-талап жана сунуштун өз ара байланышын көрсөтүү үчүн графикалык көрсөткүчтөрдү колдонушат. Мындай графикаларда товардын баасы вертикалдуу Y огунда, ал эми убакыттын бирдигине жараша (мисалы бир жума, ай же жыл) товардын саны горизонталдуу X огунда

жайгаштырылат. Грузиянын Лари аттуу улуттук акча бирдигин (GEL) колдонуп, балмуздакты мисал катары алалы. 2-сүрөттө суроо-талап менен сунушту көрсөткөн классикалык графика чагылдырылган. Талап сызыгы кардарлар ар түрдүү көлөмдөгү балмуздакты атаандаш баада сатып ала тургандыгын көрсөтөт. Талап сызыгы оң тарапка ылдыйды көздөй жылганын байкаңыз. Бул - баасы арзандаган сайын кардарлар көбүрөөк санда балмуздак сатып ала баштаарына ишаара кылат. Бул бир гана талап мыйзамын чагылдырган графика.

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

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




Эми абдан маанилүү жагдайга көңүл буруңуз: биздин мисалда 1 литр балмуздактын баасы 5 лариге карай жогору жылат, ал эми ошол деңгээлде суроо-талаптын көлөмү менен сунуштун көлөмү өз ара теңдешип калат. **Тең салмактуулукту**(?) камтыган баада же 5 лари болгондо грузин кардарлары күнүгө 15 000 литр балмуздак сатып алууну каалашат. Бул - балмуздак өндүрүүчүлөр күнүгө сунуштоону каалаган көлөмгө барабар. Баалар балмуздактын кардарынын жана өндүрүүчүнүн тандоолорун багыттап, аларды тең салмактуулукка алып келет.

Эгерде баа 5 лариден жогору, мисалы 7,5 лари болуп калса, анда өндүрүүчүлөр кардарлардын суроо-талабына караганда көбүрөөк балмуздак сунуштоону каалашмак. Балмуздактын баасы 7,5 лари болсо, анда өндүрүүчүлөр аны өздөрү каалаган көлөмдө сата албай калат. Товардын кампадагы сунушу көбөйүп, айрым өндүрүүчүлөр ашыкча товар көлөмүн кыскартуу үчүн бааларды төмөндөтүүгө аргасыз болот. Баалар 5 лариге чейин төмөндөй берип, кайрадан тең салмактуулукка жеткенде токтойт. Демек, баалар тең салмактуулук абалынан жогору болсо, базар механизмдери бааларды тең салмактуулукка карай түртөөрүн көрүү кыйын эмес.

Ага ылайык, эгерде балмуздактын баасы 5 лариден төмөн болсо, мисалы 2,5 лари болсо, анда кардарлар өндүрүүчүлөр чыгарган көлөмдөн көп сандагы балмуздакты сатып алууну көздөп калат. Бул - ашыкча суроо-талаптын жаралышына жана базар баасын өстүрүүгө түртөт да, бул агым балмуздак 5 лариге бычылчу тең салмактуулук калыбына келгенче созулат. Сатып алуучулар менен сатуучулардын тандоосу баалар тең салмактуулукка жеткенде гана турукташат. Базар баалары тең салмактуулук деңгээлин көздөй тартыла берет.

**Видео:**

**Сунуш менен талаптын кыскача корутундусу**

eBay интернет барагындагы аукцион системасы - калайыкка кеңири таанымал талап жана сунуш жагдайын чагылдырат. eBay барагында сатуучулар товарды сатууга өздөрү макул болгон эң төмөнкү бааны киргизет. Ал эми кардарлар товарды сатып алууга өздөрү макул болгон эң жогорку бааны белгилешет. Аукционду башкаруу системасы кардарлардын атынан алдын ала белгиленген акчалай көлөмдөгү сунуштарды берет. Аукцион соодалашуу мөөнөтү аяктаганча же кайсы бир киши "Дароо эле сатып ал" делген бааны төлөөгө макул болгуча уланат. Соода кардарлар сунуштаган баа сатуучу сураган эң төмөнкү баадан жогору болгондо гана жүзөгө ашат. Эгерде жагдай ушуга

жетсе, анда соода-сатык байсалдуу болот жана мында кардар да, сатуучу да утушта болушат.

Башка базарларда деле, - eBay электрондук базарыныкындай(?) даана байкалбаса деле, - суроо-талап жана сунуш күчтөрү андагыга окшош аракетте болушат. Суроо-талап сызыгынын жогорку чеги кардар товардын дагы бир бирдиги үчүн төлөөгө даяр болгон максималдуу сумманы көрсөтөт. Ал эми сунуш сызыгынын жогорку чеги өндүрүүчүлөр товардын дагы бир бирдигин сатууга даяр болгон төмөнкү бааны көрсөтөт. Канчалык товар баасы кардар төлөөгө ниеттенген эң жогорку чектен төмөн жана өндүрүүчү өзү сунуштоого макул болгон эң төмөнкү баадан жогору болсо, ошончолук эки тарап тең соодадан утушу мүмкүн. Андан тышкары, баада тең салмактуулук сакталса, бардык соода-сатыктан утушка жетүү мүмкүнчүлүктөрү ишке ашат.

Демек, кардарлар товарды анын наркын учурдагы баадан өздөрү жогору баалаганда гана сатып алууга ниеттенишет. Анын сыңарындай, өндүрүүчүлөр товарды өндүрүштүк чыгымдары анын баасынан төмөн болгон нускада гана кардарларга сунушташат. Товар баасындагы тең салмактуулук сакталган учурда, канча мезгилге чейин кардарлар үчүн товардын наркы аны өндүрүүгө зарыл болгон ресурстардын наркынан жогору болсо, ошончо убакытка чейин товар нускалары өндүрүлөт жана сатылат. Натыйжада, базар баалары суроо-талап менен сунуштун көлөмүн тең салмакта кармап чектелбестен, ошондой эле алар өндүрүүчүлөрдү кардарлар товарды өндүрүүгө кеткен чыгымдардан кыйла жогору баалаган буюмдарды сунуштоого багыттайт. Мындай тыянак бардык базарларга тийешелүү.

Албетте, биз ыкчам өзгөрүп жаткан дүйнөдө жашайбыз. Мезгил өткөн сайын товарларга жана кызматтарга болгон суроо-талапка жана сунуштарга таасир тийгизчү өзгөрүүлөр орун алмакчы. Кардардын кирешеси, тийиштүү товарлардын баасы, келечекте баалардын жогорулашынын күтүлүшү жана базардагы кардарлардын саны сыяктуу жагдайлар базардагы товарга болгон суроо-талапка таасир этет. Бул жагдайлардын кайсы биринде гөзгөрүүлөр кардарлар атаандаш баада сатып алууну көксөгөн кайсы бир товардын көлөмүн

дагы өзгөртөт. Башкача айтканда, бул өңүттөрдөгү өзгөрүүлөр суроо-талапты да өзгөртүп, натыйжада графикадагы бүтүндөй сунуш сызыгы да өзгөрөт. Суроо-талаптагы өзгөрүү (графикадагы суроо-талап сызыгындагы бүтүндөй өзгөрүү) менен талап кылынган товар көлөмүндөгү өзгөрүүнү (бул сызыктагы товар баасындагы өзгөрүүлөрдүн натыйжасында келип чыкчу суроо-талаптын бүтүндөй кыймылын) өз ара айырмалап билүү маанилүү. (Окурмандарга маанилүү эскертүү: суроо-талаптагы өзгөрүү менен суроо-талап көлөмүндөгү өзгөрүүнү айырмалай албай калуу - экономика илиминдеги кеңири тараган каталардын бири. Андан тышкары, көптөгөн экономика адистери ушул тема тууралуу суроолорду жактырат. Зиректүү студенттер бул эскертүүнү олуттуу кабыл алышат).

**Окуңуз:**

**Киреше үчүн өмүрдү курмандыкка чалуу". Автору - Дуайт Ли**

**Видео:**

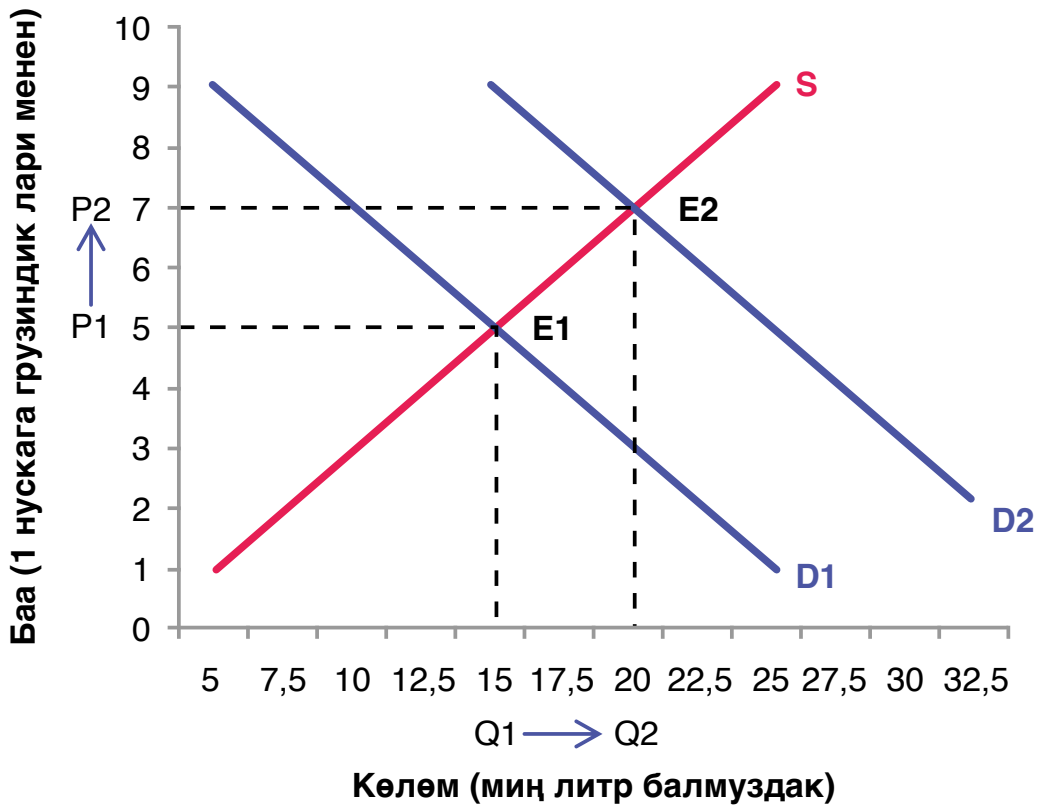
**Калем жана баа системасы**

3-сүрөт суроо-талаптын жогорулашы товардын базар баасына таасир эткенин чагылдырат. Маселен, кардарлардын кирешеси жогорулады же балмуздактын ордун алмаштыруучу товар болгон тоңдурулган йогурттун баасы өстү деп айталы. Мындай өзгөрүүлөр бардык баалардагы балмуздакка болгон талапты жогорулатып, графикадагы суроо-талап сызыгын D1ден D2ге, б. а. оң тарапка жылдырат. Өз кезегинде, суроо-талаптын өсүшү балмуздак баасына болгон тең салмактуулукту дагы 5 лариден 7 лариге көтөрүп коёт. Тең салмактуулуктун жаңы сереге чыккан баасы кардарлардын талабынын көлөмү менен өндүрүүчүлөр сунуштаган товардын көлөмүн кайрадан тең салмактуулукка түртөт. Назарда тутуңуз, суроо-талаптын жогорулашы (бүтүндөй

талап сызыгындагы өзгөрүүлөр) сунушталган товардын көлөмүн 15 миңден 20 миңге жогорулатат же графикадагы сунуш сызыгы боюнча кыймыл өйдөнү көздөй жылат.

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

3-сүрөт: Суроо-талаптын өсүшү бааны көтөрөт



Видео:

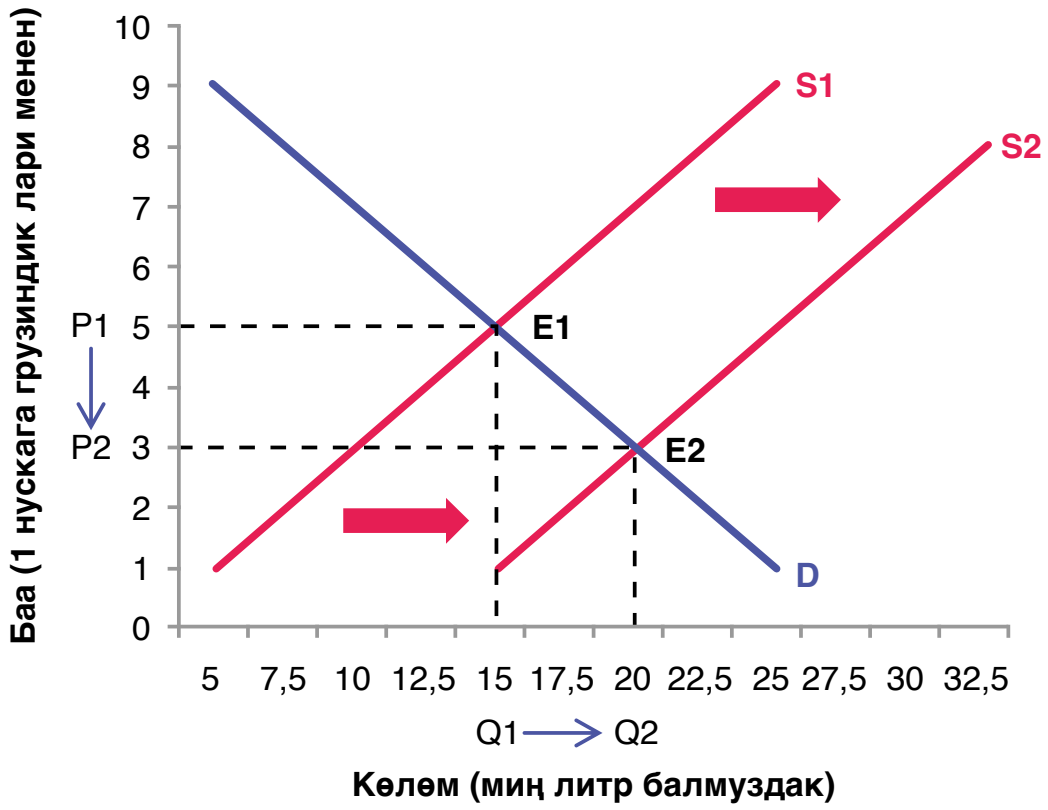
"Бааларды көбүртүү" жаманбы?

Эми базардагы сунуш жагын карап көрөлү. Бир товар бирдигин сунуштоого болгон баа алмаша тургандай өңүттүк өзгөрүүлөр бүтүндөй сунуш сызыгын да жылдырып салат. Товардын ар нускасын өндүрүүгө кеткен чыгымдын төмөндөгөнү (мисалы, технология жаңыланып, же товарды өндүрүүгө колдонгон ресурстардын баасы түшкөнү) сунушту жогорулатып, натыйжада бүтүндөй сунуш сызыгы оң тарапка жылат. Тескерисинче, товардын өндүрүш чыгымдары зарыл чийки зат же бөлүктүн кымбатташынан же өндүрүүчүлөрдүн салык төлөмдөрүнүн өсүшүнөн улам жогоруласа, анда бул өзгөрүү сунушту төмөндөтөт да, графикалык сунуш сызыгын сол жакка түртөт.

Эми балмуздакты өндүрүү үчүн зарыл каймак менен сүттүн баасы төмөндөдү деп элестетип көрөлү. Бул ресурстук баанын төмөндөшү балмуздак өндүрүүчүлөрүнүн сунушуна жана базар баасына кандайча таасир этет? Эгерде сиз сунуш өсө берет жана базар баасы төмөндөйт деп жооп берсеңиз, анда туура айттыңыз. 4-сүрөт дал ушул өңүттү суроо-талап менен сунуштун алкагында чагылдырат. Каймак менен сүттүн төмөнүрөөк баасы балмуздактын ар бир бирдигине кеткен өндүрүштүк чыгымды азайтат. Андан улам сунуш сызыгы оң жакка (S1ден S2ге) жылат. Натыйжада балмуздактын тең салмактуулук баасы 5 лариден 3 лариге чейин төмөндөйт. Бул төмөнгө түшкөн жаңы баадан улам, суроо-талап көлөмү өсүп чыгат да, күнүнө 20 миң литр балмуздакка тете болгон сунуш көлөмүнө дагы бир жолу теңделет. Эскертүү: Сунуштун өсүшү (бүткүл сунуш сызыгынын жылышы) балмуздактын баасын төмөндөттү жана суроо-талаптын көлөмүн кеңейтти - бул жагдай аракетте болгон талап сызыгында кыймылды пайда кылды. Эгерде өзгөрүүлөрдөн улам балмуздакты өндүрүү кымбаттаса (мисалы, андагы чийки заттын ж. б. баасы жогоруласа), анда караманча тескери натыйжа болот, б. а. сунуштун көлөмү төмөндөйт (сунуш сызыгы солго жылат), балмуздактын баасы жогорулайт жана

сатылган товардын көлөмү төмөндөйт.

4-сүрөт: Сунуштун өсүшү бааны төмөндөтөт




Жогоруда айтылган мисалдагыдай базардагы өзгөрүүлөр дароо эле ишке аша койбойт. Кардарлар менен өндүрүүчүлөр жаңы шарттарга көнүшү үчүн убакыт талап кылынат. Чынында, динамикалуу өнүгүп жаткан дүйнөдө бул шайкештик жүрүмү тынымсыз уланат. Суроо-талап менен сунуштагы өзгөрүүлөрдүн таасири жана графикадагы сызыктарды өзгөрткөн жагдайлар базар экономикасындагы жүрүмдү аңдоо үчүн маанилүү. Бул китепте суроо-талап менен сунуш жаатындагы серептер улам-улам орун алат.

Видео:

"Хадсакердин орун басары" көркөм тасмасынын экономикасы

ЭЛЕМЕНТ 1.7

# Пайда - өндүрүмдүүлүктүн жолдомосу

*Пайда ишканаларды ресурс наркын жогорулатчу өндүрүмдүү иш-аракетке багыттайт, ал эми чыгымдар болсо аларды ресурс наркы түшө турган чыгашалуу иш-чаралардан алыстатат.*

Видео:

Экономикалык пайда жана чыгымдар

Ишкер чөйрөлөр жаратылыш ресурстарын, эмгек күчүн, капиталды жана ишкердик талантты сатып алышат. Бул **өндүрүштүк ресурстары**(?) андан соң товарга же тейлөө кызматына айланып, булар болсо кардарларга сатылат. **Базар экономикасында**(?) өндүрүүчүлөр ресурстарды башка альтернативдүү колдонуу нуктарынан четке бурууга аргасыз болот, себеби ресурс ээлери аны жок дегенде башка жакта пайда көрүшү ыктымал болчу баага теңдеш баада камсыз кылмакчы. Өндүрүүчүнүн товар же кызмат көрсөтүүсүнүн мүмкүнчүлүк чыгымы ресурстарды башка болжолдуу колдонуу нуктарынан өзүнө бурчу баа сунушу үчүн төлөмгө барабар.

Өндүрүштүн мүмкүнчүлүк чыгымы менен анын чыгымдарынын стандарттык бухгалтердик эсептөө ыкмасынын ортосунда олуттуу айырма бар. Бухгалтерлер ишкананын таза кирешесин көңүл чордонунда тутушат, бул - экономикалык **пайдадан**(?) бир аз айырмаланат. Таза кирешени эсептөө – фирманын ээлигиндеги баалуу кагаздардын мүмкүнчүлүк чыгымын эске албайт.

Бухгалтерлер мүмкүнчүлүк чыгымын четке какканы менен, экономисттер аны эсепке алышат.(6) Натыйжада, ишкананын таза кирешеси экономист тарабынан эсептелген пайдадан ашып кетмекчи. Экономисттер ишкананын

баалуу кагаздарын бул фирма башка нукта деле колдонушу мүмкүн болгондугу жөнүндөгү фактты эске алат. Эгерде бул мүмкүнчүлүк чыгымы эске алынбачу болсо, анда ресурстар акыры-түбү башка нуктарда пайдаланылат.

Ишкананын пайдасы төмөнкүдөй аныкталышы мүмкүн:

**Пайда = Жалпы киреше − Жалпы чыгым**

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

Керектөөчүлөр тийешелүү товардын наркын өз табити үчүн теңдеш же жогору санашпаса, андайды сатып алышпайт. Эгерде керектөөчүлөр товар үчүн анын өндүрүштүк чыгымынан көбүрөөк төлөөгө даяр болсо, анда өндүрүүчүнүн ресурстарды альтернативдүү колдонуудан бул товарга буруп кетүү чечими кирешеге жеткирет. Пайда көрүү - бул ресурстарды кандайдыр бир нарктуу товарга айлантуу үчүн ыйгарылчу сыйлык.

Ишкердикте чечим кабыл алуучулар пайда өндүрө ала турган товарды өндүрүүгө жана кызматты көрсөтүүгө умтулушат. Бирок далаалаттардын бардыгы тең эле ойдогудай ишке аша бербейт. Айрым учурларда ишканалар товарды анын өндүрүштүк чыгымын жапкыдай баада сата албай деле калышат. Сатуудан түшкөн жалпы киреше товар өндүрүүгө же кызмат көрсөтүүгө колдонулган ресурстардын мүмкүнчүлүк чыгымынан төмөн болгон чакта, **зыян**(?) оорун алат. Зыян тартуу - керектөөчүлөр өндүрүлгөн товар же кызматтын наркын ага сарпталган ресурстардан төмөн баалаган учурдагы ишкердикти жазалоо. Бул зыян ресурстардын башка товарды өндүрүү үчүн колдонулса дурусураак болмоктугуна ишаара кылат.

Маселен, Болгарияда (акча бирдиги - болгардык леви, BGN) көйнөк өндүрүүчү ишкер имарат менен тийиштүү жабдууну ижарага алууга, ошондой

эле айына 1 000 көйнөк чыгаруу жана жарнамалоо иштери үчүн жумушчуларга маяна төлөөгө, кездеме, топчу жана башка керектүү заттарды сатып алууга ай сайын 20 миң леви төлөйт дейли. Эгерде өндүрүүчү ишкер ар бир көйнөктү 22 левиге баалап, анын 1 000 бирдигин сатса, анда бир айда 22 000 леви киреше алат, же 2 000 леви пайда көрөт. Алиги көйнөк өндүрүүчү өзүнө жана керектөөчүлөргө байлык алып келди. Анын кардарлары көйнөктү өндүрүүгө кеткен чыгымдан жогорку баага сатып алуу ниети аркылуу көйнөктү өндүрүүгө талап кылынган ресурстардын наркынан да жогору баалашаарын ачыкташат. Өндүрүүчүнүн пайдасы - ресурстарды жогорураак наркка ээ болгон өнүмгө айландырып, ресурс наркын жогорулатууга жетишкени үчүн алчу сыйлыгы.

Экинчи жагынан, көйнөктөргө болгон талап төмөндөчү болсо жана 1 көйнөк 17 левиге гана сатылчу болсо, анда өндүрүүчү 17 000 леви пайда көрүп, ай сайын 3 000 леви жоготот. Бул зыян өндүрүүчү өз аракеттери аркылуу ресурстардын наркын төмөндөтүп алгандыгынан улам келип чыгат. Мында кардарлар үчүн көйнөк - биротоло өнүм - аны өндүрүүгө сарпталчу ресурстардын башка товарларды өндүрүүгө колдонулушунун наркына караганда азыраак баага ээ болуп калган. Биз мында алиги кардарлар көйнөк тигүүгө жумшалган ресурстар башка буюмдарды өндүрүүгө колдонулса нарктуураак болорун аң-сезимдүү түрдө билишкен деп айтып жаткан жокпуз. Бирок кардарлардын ар тарапты камтыган тандоосу өндүрүүчүгө дал ушул өңүттө маалымат берип, шыктандырчу жагдайлар менен бирге зыянды азайтуу жолдорун караштыруусуна түрткү болот.

Базар экономикасында зыян тартуу жана ишкердиктеги башка өксүктөр көйнөктү ага жумшалган ресурстардын чыгымынан төмөнүрөөк баада өндүрүү сыяктуу майнапсыз ишкердикти кескин токтотууга ырааттуу түртөт. Зыян тартуу же ишкердиктеги өксүктөр ресурстарды башка, нарктуураак делген товарларды өндүрүүгө жумшоо үчүн кайрадан багыттайт. Демек, ишкердиктеги өксүктөр ага катышкан ишкерлер, инвесторлор жана жумушчуларга мүшкүлдүк жаратканы менен, анын оң жагы дагы бар: мындай жагдай ресурстарды байлык жаратуучу долбоорлорго бошотот.

Жер, имараттар, эмгек жана ишкердик шык сыяктуу өлкө ресурстары нарктуу товарларды өндүрүү, тейлөө кызматтарын көрсөтүү үчүн колдонулса, анда анын жалпы калкы байгерирээк жашайт. Чын эле көптөгөн чексиз сандагы болжолдуу инвестициялык долбоорлор каалаган убакытта жүзөгө ашырылуу үчүн күтүп турушат. Бул инвестициялардын айрымдары кардарлар өндүрүүгө кеткен чыгымдан жогору баалай турган товарларды чыгаруу жана тейлөө кызматын сунуштоо аркылуу ресурстардын наркын ого бетер жогорулатат. Мындай инвестициялар экономикалык прогрессти илгерилетет. Башка инвестициялар ресурстардын наркын төмөндөтүп, экономикалык прогрессти артка тартышы ыктымал. Эгерде биз колдогу ресурстарды натыйжалуураак пайдаланууну көздөсөк, анда ресурс наркын өстүрчү долбоорлорду шыктандырып, ресурсту өндүрүмсүз сарптачу долбоорлордон баш тартуубуз керек. Дал ошол ылгоону пайда менен зыян таасын аткарат.

Биз табиттер жана технологиялар өтө тез өзгөрүп, жетишсиз маалымат жана белгисиздик өкүм сүргөн доордо жашап жатабыз. Ишкана ээлери келечектеги базар баалары же өндүрүш чыгымдары кандайча болоорун анчейин так биле беришпейт. Алардын чечимдери күтүлүп жаткан жагдайларга негизделген. Бирок базар экономикасынын сыйлык берүү - жазалоо түзүлүшү айдан ачык. Өндүрүштү натыйжалуу жүргүзгөн жана кардарлардын талабына жараша өндүрүшкө жумшалган чыгымдан жогору бааланчу товар өндүрө алган жана кызмат сунуштаган **ишкерлер**(?) ийгиликке жетишет. Тескерисинче, ресурстарды майнапсыз колдонуп, суроо-талап аз болгон товар же кызматка сарптачу ишкерлер зыянга жана каржылык кыйынчылыкка кабылуу сыяктуу жаза түрлөрүнө дуушарланышат.

Айрымдар ишкердиктеги базар жүрүмү менен коштолгон майнапсыз аракеттерди сынга алышкандыгына карабастан, ушул сыйлоо - жазалоо системасы базар экономикасы камсыздачу бакыбаттыкты баса көрсөтүп турат. Кызыгы, башында кыйынчылыкка туш болгон көптөгөн ишкерлер акыры-түбү зор ийгиликке жетишет. Мунун мыкты өрнөгү - Стив Жобс. Жобс мырза 1985-ж. Apple компаниясынан кеткенден кийин, жаңы муундагы жеке компүтерлерди өндүрөт

ко деп өзү болжогон NeXT компаниясын негиздеген. Бул компания далай түйшүккө батып, күрөштү. Бирок Жобс мындай тажрыйбадан сабак алган. Ал 1997-ж. Apple компаниясына кайтып келип, көп узабай эле iPhone, iPad жана башка саамалыкчыл технологияларды базарга байсалдуу сунуштаган.

Негизги сабак өтө жөнөкөй: пайда ишкерлердин инвестицияларын экономикалык өнүгүүнү илгерилеткен долбоорлорго багыттап келет. Ал эми зыян - ресурстарды майнапсыз долбоорлордон башка багытка буруп турат. Бул абдан маанилүү функция. Бул функцияларды аткара албаган экономикалар сөзсүз түрдө **стагнацияга**(?)же андан дагы терең кыйынчылыктарга туш болот.

**Видео:**

Баа системасы

ЭЛЕМЕНТ 1.8

# Киреше пайдалуулуктан жаралат

*Кишилер башкалар кадырлаган нерселерди аларга сунуштоо аркылуу киреше табышат.*

Адамдар өндүрүштүк жөндөмдүүлүгү, каалоолору, кесипкөйлүгү, мүнөзү жана тобокелчиликке баруу даярдыгы менен бири-биринен өзгөчөлөнүп турат. Бул айырмачылыктар кишинин кирешесине таасир тийгизет, себеби алар кишинин башкаларга камсыздоочу товарды же кызмат көрсөтүүнү каалоосуна жана жөндөмүнө таасир этет.

Базар экономикасында, жогорку кирешелүү кишилердин басымдуу бөлүгү башкаларга баасынан да жогору баркталчу нерселерди сунуштоо аркылуу үзүр көрүшөт. Эгерде бул кишилер башкалар кадырлаган товар же кызмат көрсөтпөсө, анда компаниялар (жана кыйыр түрдө кардарлар) аларга акчаларын ошончолук берешендик менен төлөшмөк эмес. Бул жердеги өзөккү ой: эгерде жогорку киреше алгыңыз келсе, анда башкалардын көйгөйүн чечүүгө зор көмөк болчу ишти аткаруу тууралуу ойлонгонуңуз эп. Экинчи жагынан, эгерде башкалардын өздөрү барктаган нерсеге жетүүсүнө көмөктөшө албасаңыз же ал көмөктү каалабасаңыз, анда кирешеңиз төмөн болот.

Башкалардын көйгөйүн чечип берүү менен кирешенин мындай тикелей байланышынын аркасында, ар бирибиз башкалар барктаган товар менен кызматты калкка сунуштоо үчүн жаңы тажрыйбаны, жөндөмдү жана жагымдуу көндүмдөрдү калыптандырууга кубаттуу шык-дем алабыз. Дарыгер, мугалим, бухгалтер жана инженер адистигине жетүү үчүн университет студенттери узакка тырышып окушат, чаалыккандык сезимин жеңишет жана билим акысын төлөшөт. Башкалар электр адиси, тейлөө кызматкери же интернет дизайнери болуу үчүн адистик машыгууларга катышып, сертификат алып, тажрыйба топтошот. Андан тышкары инвестиция салып, ишкердик менен алектене баштагандар дагы бар.

Эмне үчүн кишилер ушул иш-аракеттерге барышат?

Айрым кишилерге дүйнөнү жакшыртуу жаатындагы жеке максаты кубаттуу түрткү бериши мүмкүн. Ошентсе да, бул - өзөккү маселе: ал түгүл дүйнөнү жакшыртууга башы оорубаган, тек гана киреше табууну көздөгөн кишилер деле жөндөмдөрүн өнүктүрүүгө жана башкалар баалаган нерсени жеткирүү үчүн аракеттенүүгө дем-шык алышат. Башкалар кадырлаган товар же кызмат сунуштаган чакта, жогорку кирешеге жетүүгө мүмкүн. Зор байлык топтоону көздөгөн кишилер башкалардын каалоосуна көңүл бурууга кубаттуу шык-дем алат. Ал түгүл дүйнөнү жакшыртууну каалаган кишилер дагы максатына тез жетүүгө кандай билим жана жөндөм зарыл экенин аныктоо үчүн алгач маалыматка муктаж болот. Бул маалыматты, адатта, ар түрдүү кесиптердин киреше мүмкүнчүлүктөрүн изилдөө аркылуу жыйнашат.

Кээ бирлер көп акча тапкан кишилер башкаларды митедей эзип жатышат, деп санашат. Бирок дурус иштеген базар экономикасында кишилер башкалар кадырлаган, акчасына карабай сатып алууга даяр болгон нерсени сунуштай алганы үчүн көп кирешеге жетишет. Интернет колдонуучулар Yahoo! же Ask Jeeves сайттарынан көрө, Google алардын муктаждыктарын мыкты камсыз кылат деп чечкендиктен, Ларри Пейж менен Сергей Брин миллиардерге айланышты. Дагы бир мисал - белгилүү поп ырчылар. Бейонсе менен Тейлор Свифттин өнөрүн миллиондогон кишилер аздектешкендиктен, алар зор кирешелүү болушту. Коомдун ролу - оюндагы мыкты өнөрү үчүн көп киреше табууга аракеттенген кишиге тоскоолдук жаратпастан, "оюн эрежелерин" адилет сактоону камсыздоо болуп саналат. Алгачкы толкунда ишкердикке киргендер мезгил өткөндө эскирген, бирок алмаштыруу кыйын болгон технологияларга гана таяна беришсе, анда көйгөйлөр жаралат. Мындай мунасалар көп учурда күчтүү экономикалык талдоого эмес, саясий пикирге негизделгендиктен, коомчулукта кызуу талаш-талкуу жаралат.

Ишкерлер миллиондогон кардарларды кызыктырган өнүм чыгарып же кызмат сунуштаганы үчүн зор ийгиликке жетишет. Walmart компаниясын негиздеген маркум Сэм Валтон АКШдагы чакан шаарчаларга бренд товарларды

арзан баада сатып жана кампадагы ири көлөмдөгү товарды натыйжалуу башкаруунун сырын ача алгандыктан, өлкөнүн эң бай кишилеринин бирине айланган. Microsoft'тун негиздөөчүлөрү Билл Гейтс менен Пол Аллен жеке компүтерлердин натыйжалуулугун жана программаларга шайкештигин кескин жогорулатчу өнүмдөр тармагын иштеп чыгуунун аркасында миллиардерлерге айланышкан. Валтон, Гейтс же Аллен тууралуу эч кабардар эмес миллиондогон кардарлар алардын шыгынын жана өнүмдөрүнүн пайдасын көрдү. Бул ишкерлер көптөгөн кишилерге жардам берүүгө жетишкендиктен, зор кирешеге марышты.

**Окуңуз:**

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

**Видео:**

**Алмашуу аркылуу байлык топтоо**

Ушундай "мыкты капиталисттердин" өрнөктөрү экономикасы өткөөл доорго таандык өлкөлөрдө да учурайт. Балким, алар Билл Гейтс сыяктуу дүйнөгө таанымал эмес. Мисалы, чех Павел Баудиш "Avast" компаниясын кибер коопсуздугу боюнча алдыңкы ишканаларга айландырып, миллиарддаган доллар байлык топтоду. Поляк механиги Збигнев Сосновски велосипед өндүргөн, кыйроо алдындагы мамлекеттик ишкананы Европадагы жылына 1 миллион велосипед өндүргөн "Кросс" аттуу ири компанияга айландырды. Google аркылуу "Talking Tom Cat" деп издесеңиз, словениялык жаш жубайлар Изо менен Само Логин даярдаган жана балдарга арналган таанымал видео тасмаларды табасыз. Бул өнүмдү алар кытайлык кардарга 1 миллиарддан ашуун долларга сатышты.

ЭЛЕМЕНТ 1.9

# Нарк киреше жана байлыкты жаратат

*Турмуштун жогорку деңгээлинин булагын тек гана жумушка ээ болуу эмес, кишилер барктаган товарларды өндүрүү менен тейлөө кызматын сунуштоо камсыздайт.*

*Керектөө - бардык өндүрүштүн бирден бир мерчеми жана максаты; ал эми өндүрүүчүнүн таламы кардардын таламын канааттандыруу үчүн зарыл болчу деңгээлде гана эске алынууга тийиш.*

— Адам Смит, *Мамлекеттердин байлыгынын табияты менен себептерин изилдөө,* Volume II Glasgow Edition (Indianapolis: Liberty Fund, Inc., [1776] 1981): 660. Бул шилтеме аркылуу дагы тапсаңыз болот: http://www.econlib.org/library/Smith/smWN.html

Адам Смит 240 жыл мурун белгилегендей, бардык өндүрүштүн негизги максаты - керектөө. Бирок *керектөө* сөзү тек сөздүктө гана *өндүрүш* сөзүнөн мурда турат. Кишилер барктаган товарларды өндүрүү жана тейлөө кызматы көбөймөйүнчө, калктын кирешеси жана турмуш деңгээли жогорулабайт.

Видео:

Сынган терезе жаатында адашуу

Таасын айтсак, кишилер барктаган жана демейдеги соода аркылуу айырбашталган товарларды ойрондоо жалпы коомго кесепет тийгизет. Бул тыянак ушунчалык айкын болгондуктан, аны баса белгилөөнүн өзү акылга сыйгыстай сезилиши ажеп эмес. Арийне, "товарларды ойрондоо - коомго пайдалуу" делген адашкан ойго негизделген саясат айрым учурларда кабыл алынып келди. 1993-жылы АКШнын Конгресси, - сунушту кыскартуу аркылуу айыл чарба өнүмдөрүнүн бааларынын төмөндөшүн алдын алуу үчүн, - "Айыл чарбасын жөнгө салуу" мыйзам долбоорун (АЧЖ) кабыл алган. Бул жаңы мыйзамга ылайык, федералдык өкмөт дыйкан чарбаларга пахта, жүгөрү, буудай жана башка дан өсүмдүктөрүнүн айдоо аянттарын кыскартуу үчүн кенемте төлөгөн. Картөшкө тиккен дыйкандарга жегенге жараксыз кылуу максатында жыйналган түшүмгө боёк чачканы үчүн кенемте төлөнгөн. Ылаңдан соо болсо дагы, бодо мал, койлор жана чочколор жапырт сойдурулуп, базарга жолотпоо үчүн жалпы орго көмүлгөн. АЧЖ мыйзамынан улам, бир эле 1933-жылы 6 миллион торопой өлтүрүлгөн. 1936-жылы Жогорку сот мыйзам долбоорун конституцияга каршы келет деп жарыялаган. Бирок ага чейинки мезгилде миллиондогон баалуу айыл-чарба өнүмдөрү америкалык кардарларга жеткирилбей калды. Андан тышкары, ошол мыйзам долбоорунун жаңыланган вариантына ылайык, ал түгүл бүгүн деле АКШ өкмөтү ар кыл дыйкан чарбаларга алардын өндүрүшүн чектөө үчүн кенемте төлөөнү улантууда. Мындай саясаттан олжо тапкандардын талабы түшүнүктүү болгону менен, буга окшош расмий программалар баалуу ресурстарды ойрондоп, бүтүндөй өлкөнү жакырдантат.

АКШ саясий кысымга моюн сунуп, салык төлөөчүлөр менен кардарларга олуттуу зыян келтирүүнүн эсебинен дыйкан чарбаларга "колдоо" көрсөтүп келген жалгыз өлкө эмес. Европа Биримдигинин "Бирдиктүү айыл чарба саясаты" - бул уюмдун бюджетиндеги эң көлөмдүү жана талаштуу бөлүктөрдүн бири.

Видео:

Алтын талаа: Европадагы дыйкан чарбаларга субсидиялардын бетин ачуу

Дыйкан чарбалары бутага алынган тек тармак эмес. 2009-ж. АКШда "Колдонулган унаалар үчүн накталай акча" долбоору башталган. Ал - саясатчылардын бакыбаттыкка жамынып, өндүрүмдүү байлыкты, бул мисалда - колдонулган унааларды, ойрондоосунун башка бир өрнөгү. Бул программанын алкагында мурда жаңы автоунаага алмашып кеткен кардарлардан калган эски унааларды жок кылуу үчүн унаа сатуу фирмаларына өкмөт тарабынан 3 500-4 500 доллар кенемте төлөнгөн. Унаа сатчу фирмаларга эски унаанын кыймылдаткычына натрий силикат эритмесин куюп, аны майдалап, таштандыга ыргытуу талап кылынган. Демек, эски кыймылдаткычтын эч бир тетигинин кайра колдонулушуна жол бербөө керек эле. Долбоорду жактагандар бул арга кардарларды жаңы автоунаа сатып алууга түртүп, чарбаны жандандырат деп жүйөө айтышкан. Бирок жаңы унаа колдонулган унаадан бир топ кымбатка турат. Ал эми эски унаага болгон сунуш төмөндөгөндүктөн, анын баасы кескин өскөн. Натыйжада, кардарлар унаалардын жаңысына да, эскисине да көбүрөөк акча коротушуп, өздөрүндө башка буюмдарга азыраак каражат калган. Демек, "Колдонулган унаалар үчүн накталай акча" долбоору жалпы суроо-талапка түрткү боло алган эмес. Иш жүзүндө салык төлөөчүлөр жаңы унааларды сатып алуу үчүн 3 миллиард доллар субсидия кылышып, ал эми 2 миллиарддай долларга жакын бааланган 700 миңдей эски автоунаа бөөдө жок кылынган. Жаңы автоунаа сатып ала алчу байлар субсидия алган. Ал эми эски унаа гана алууга чамасы бар жакырлар жазага кабылган. Бул демилгенин мөөнөтү бүткөндө, жаңы унаа сатыгы кескин түшкөн. Германия дагы өзүнүн таштанды тазалоо программасын киргизди. Бул долбоор салык төлөөчүлөр үчүн 7 миллиард доллардан ашуун, же АКШдагы демилгеден эки эсеге көп чыгымга турат деп болжолдонду.

Буга окшош долбоорлор Чыгыш Европада, анын ичинде Орусия менен Словакияда дагы орун алды. Румынияда "Рабла" ("таштанды") аттуу долбоордун алкагында 1 500 евролук ваучер үчүн 8 жыл же андан ашуун мөөнөт колдонулган 525 миңден көп эски унаа жок кылынган. Демилге 2005-2015-жж. аралыгында ишке ашырылды. Ар кандай киши 3 эски унаасын ваучерге алмашып, аны жаңы унаа сатып алууга колдоно алган.

Эгерде унааларды ойрондоо - мыкты идея болсо, анда эмнеге автоунаа ээлерин жыл сайын эски унаасын жок кылууга милдеттендирбейбиз? Анда канчалаган жаңы унаалар сатылмак эле деп ой калчаңыз. Албетте, мунун баары - экономикадагы чийки демилгелер. Мындай жол менен кээ бир өндүрүүчүлөргө алардын өнүмдөрүнө таңкыстык жаратуу аркылуу көмөктөшүүңүз мүмкүн, бирок кардарлар тарабынан базарда баркталып жаткан товарларды ойрондоо аркылуу жалпы калктын бакыбаттыгын жогорулата албайсыз.

Мындай ыкманын кыйроого алып барган тымызын түрү - айрым товарларды сатып алуудагы мүмкүнчүлүк чыгымдарды жогорулаткан өкмөттүн аракети. Бүт дүйнөдөгү өлкөлөр балык уулоо тармагындагы субсидияларга жылына 30 миллиард доллар сарптайт. Анын 60 пайызы туруксуз, зыяндуу, ал түгүл мыйзамсыз чараларды тикелей колдоого кетет. Базардагы мындай бурмалоо - дүйнөдөгү балык уулоо тармагындагы өнөкөт туура эмес башкаруунун негизги өңүтү. Дүйнөлүк банк 2012-жылы мындай калпыстык дүйнөлүк экономикага 83 миллиард доллар зыян келтирди деп эсептейт. Андан тышкары, дүйнөлүк балык уулоо субсидияларынын 70 пайызын Кытай жана Түштүк Корея менен бирге бай мамлекеттер (өзгөчө Жапония, АКШ, Франция жана Испания) берет. Бул төлөмдөр балык уулоого көз каранды миңдеген жамааттарды субсидия алгандар менен атаандашууга мажбурлайт жана көп миллиондогон калайыктын азык-түлүк коопсуздугуна коркунуч туудурат. Ал эми алыскы өлкөлөрдөн келген чоң кемелер мухит ресурстарын четинен түгөтүүдө. Мындай жагдай Батыш Африкадагы балыкчылык менен жан баккан жергиликтүү элге өзгөчө оор сокку болду. 1990-жж. бери чет элдин, өзгөчө Евробиримдик менен Кытайдын, кемелери бул аймакта соода-сатыктык деңгээлде балык уулай

баштаган соң, жергиликтүү балыкчылардын көпчүлүгү тиричилик кыла албай, же үй-бүлөлөрүн азык менен камсыздай албай калышты.

Саясатчылар жана өкмөттүн мындай долбоорлорун жактагандар бул программалардын алкагында түзүлгөн иш орундары менен сыймыктанышат да, долбоордун пайдасын көбүртүп-жабыртып сыпатташат. Бул экономикалык сабаттуулукту өзгөчө маанилүү кылат. Иш ордун камсыздоо көп учурда байлык түзүүнүн аргасы катары колдонулганы менен, экономикалык бакыбаттыгыбыз жөн гана «иш ордуна ээ болуудан» улам эмес, кишилер барктачу өнүмдөрдү өндүрүү жана кардарларга жакчу тейлөө кызматын сунуштоо аркылуу жакшыраарын эстен чыгарбайлы. Бул жөп-жөнөкөй факт унутулганда, кишилер байлыкты жаратуунун ордуна, тескерисинче, жакырчылыкка түртчү долбоорлорду кабыл алып, ката кетиришет.

**Видео:**

**Жумуш ордун түзүү жолдору**

Жасалма жумуш орундарын түзүүгө басым жасоо өтө жаңылыштык болушу мүмкүн. Алгачкылардан болгон залкар француз экономисти Фредерик Бастиат "Көрүнгөн жана көрүнбөгөн нерсе" ("Ce qu'on voit et ce qu'on ne voit pas", 1850) эмгегинде сынган терезе мисал катары алынган адашууну мыкты түшүндүргөн:

> *Мыкты дүкөнчү Жеймс Гудфеллоунун шалаакы уулу терезени сындырып алгандан кийин дүкөнчүнүн ушунчалык каарданганын көрдүңүз беле? Ошол учурда дүкөндө болсоңуз, ал жерде ал түгүл отуз киши болсо дагы, окуяга күбө болгондордун ар бири бечара дүкөнчүгө мындайча окшош маанидеги сооротkон сөздөрдү айтып жатышкандыгын укмак болчусуз: "Жамандыктын артында жакшылык бар. Ар бир киши жашашы керек, эгерде терезелердин айнеги эч*

*качан сынбаса, анда терезе оңдогучтар кантип жан багат?"*

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

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

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

*Терезени кайра оңдотууга 6 франк жумшаган дүкөнчү бул каражатты башка өңүткө эч жумшай албай калат. Көзгө көрүнбөгөн жагдай - дүкөнчү терезе оңдоого сарптаган акчаны, балким, эски бут кийимин алмаштырууга же китепканасына жаңы китеп алууга жумшамак эле. Ток этээр жери, алиги кокустук дүкөнчүнү 6 франкты башка ылайык жакка сарптоодон алагды кылды.*[(7)]

Бастиат биздин көңүлүбүздү өндүрүшкө эмес, байлыкка буруп жатат. Мурдатан бар баалуу байлыкты ойрондоо менен жаңы өндүрүшкө суроо-талап жаратуу - коомдун бакыбаттыгын чыңдоонун эч кандай натыйжалуу жолу эмес.

Окуңуз:

Дуайт Ли. "Жумуш орундарын түзүү жана байлык жаратуу"

ЭЛЕМЕНТ 1.10

# Прогресстин көптөгөн булактары бар

*Экономикалык прогресс соода, капиталдык салымдар, жаратмандык өндүрүү ыкмалары жана бекем экономикалык институттар аркылуу түздөн-түз жүзөгө ашат.*

Биз, көп учурларда, экономика дарсынын бет ачаарында, азыркы тапта Кошмо Штаттар сыяктуу өнүккөн өлкөлөрдө жумушчулар 1750-жылга салыштырганда болжол менен 30 эсе көп товар өндүрөт жана маяна алат деп студенттерге айтабыз. Андан соң, алардан төмөнкү суроо боюнча пикирин сурайбыз: "Эмнеге мындан 2,5 кылым мурдагыга салыштырганда, азыркы жумушчулар кыйла өндүрүмдүү болуп калды?" Эми буга өз жообуңуз кандай болоорун бир аз ойлонуп көрүңүз.

Студенттерибиз үч жагдайга ырааттуу көңүл бурушат: Биринчиден, азыркы таптагы илимий жетишкендик менен технологиялык мүмкүнчүлүктөр 1750-жылдагы элестетүүдөн да алда канча ашып түштү. Экинчиден, азыр бизде заманбап татаал техникалар жана ишканалар, мыкты жолдор жана өнүккөн байланыш системалары бар. Акыры, студенттер 1750-жылдары адамдар менен үй-бүлөлөр керектеген буюм же азык-түлүктүн көбүн өздөрү өндүргөнүн, ал эми бүгүнкү күнү мындай товарларды башкалардан сатып алганын белгилешет.

Ошондо студенттер экономика боюнча алдын ала билими аз же жок болсо дагы, көйгөйдү туура түшүндүрө алышат. Алар технология, капитал (өндүрүштүк активдер) жана соода маанилүү экенин моюнга алышат. Алардын жообу экономика - бул "жүйөөлүү илим" деген пикирибизди ого бетер бекемдейт.

Буга чейин экономикалык прогресстин булагы катары соодадан түшкөн кирешелерди жана транзакцияга кеткен чыгымдарды кыскартуунун маанилүүлүгүн белгилеп өткөнбүз. Экономикалык талдоо баса белгилегендей, **экономикалык өсүштүн**(?) үч башка булагы аныкталган: киши ресурстары менен

өндүрүштүк активдерге инвестиция салуу, технологияны өркүндөтүү жана экономикалык уюштурууну жакшыртуу.

Биринчиден, **физикалык капиталга**(?) (мисалы, аспаптар, жабдуулар жана имараттар) жана **киши капиталына**(?) (кызматкерлердин билими, кесипкөйлүгү, кошумча машыгуулары, тажрыйбасы) жасалчу инвестиция товар өндүрүү жана мыкты кызмат көрсөтүү жөндөмүбүздү чыңдайт. Инвестициянын бул эки түрү бири-бирине байланган. Жумушчулар көбүрөөк жана заманбап жабдуулар менен иштесе, алар өндүргөн товардын саны дагы өсөт. Устун даярдаган кызматкер кол араанын ордуна электр арааны колдонсо, көбүрөөк өндүрөт. Ошондой эле, жүк ташуучу автоунаа эшек арабага караганда көбүрөөк жүк ташыйт.

Экинчиден, технологияны өркүндөтүү (жаратмандыкты колдонуп, товарлардын жаңы түрлөрүн жана аны арзан жол менен өндүрүү жолдорун аныктоо) экономикалык прогресске түрткү болот. 1750-жылдан бери кубаттын негизги булагы катары киши менен жаныбардын күчүн буу кыймылдаткыч, андан кийин ичинен күймө кыймылдаткыч, электр жана өзөктүк кубат алмаштырды. Ат арабаны (жана жөө басууну) негизги унаа каражаты катары автоунаалар, автобустар, поезддер жана учактар алмаштырды. Технологиялык жетишкендиктер биздин жашообузду азыр деле өзгөртүп келет. Жеке компүтер, микротолкундуу меш, уюлдук телефон, түз ободогу телеберүүлөр, жүрөк операциялары, жамбаш сөөгүн алмаштыруу, унаадагы кондиционер, ал тургай унаа токтотуучу жайдын эшиги автоматтык түрдө ачылганы жашообузга кандай таасир эткенин ойлосоңуз. Соңку элүү жылдын ичинде сунушталып, өркүндөгөн бул өнүмдөр биздин иштөө жана көңүл ачуу жолдорубузду түп-тамырынан өзгөртүп салды. Бул жетишкендиктер турмушубузду жакшыртты.

Үчүнчүдөн, экономикалык уюштурууну жакшыртуу өнүгүүгө шыктандырат. Экономикалык уюштуруу дегенде биз адамдын иш-аракеттеринин уюштурулушу жана аларды тескеген эрежелер, башкача айтканда көп учурда көңүл бурулбай же көз жаздымда калган факторлор тууралуу сөз кылып жатабыз. Ишкерге соода кылууну же өз ишкерлигин баштоо канчалык оңой? Өлкөнүн укуктук системасы калктын соода кылуу деңгээли, инвестиция тартуу жана экономикалык

кызматташуу жөндөмүнө олуттуу таасирин тийгизет. Жеке адамдарды жана алардын мүлктөрүн коргогон, келишимдердин аткарылышын камсыздаган жана талаш-тартышты адилеттүү чечкен укуктук система экономикалык өнүгүүнүн абдан маанилүү бөлүгү. Ансыз инвестиция келбейт, соода-сатык жүрбөйт, жаратмандык идеялардын жайылышына бөгөт коюлат. Бул китептин 2-бөлүмүндө экономикалык түзүлүштүн укуктук түзүмүнүн жана башка элементтеринин мааниси кененирээк каралат.

**Видео:**

**"Азгын" (Cast Away) тасмасындагы экономика**

Инвестициянын келүүсү жана технологиядагы жетишкендиктер өзүнөн өзү болбойт. Ал ишкердин - киреше табуу үмүтүндө тобокелге барчу кишинин аракетин чагылдырат. Эмдиги саамалыктык жаңылык эмне болоорун же кайсы технологиялык жетишкендик өндүрүштүн чыгымдарын кыскартаарын эч ким билбейт. Андан тышкары, ишкерлер көп учурда күтүлбөгөн жагдайларга туш болот. Демек, экономикалык прогресс ар түрдүү кишилерге өз идеяларын пайдалуу же пайдасыз экенин сынап көрүүгө мүмкүнчүлүк берген, ошол эле учурда кишилерге майнапсыз долбоорлор аркылуу ресурстарды ысырап кылбоого түрткөн системага көз каранды.

**Видео:**

**Экономикалык өсүүнүн табышмагы**

Бул прогресс орундалышы үчүн базарлар ачык болушу керек. Ошондо кишилер өздөрүнүн жаратмандык идеяларын эркин сынай алышат. Жаңы товар же технологияны ойлоп чыгарган ишкер өзүнүн долбоорун каржылоо үчүн жетиштүү инвесторлордун колдоосуна ээ болушу керек. Бирок ишкерлер менен

алардын инвесторлору өз ресурстарын натыйжалуу пайдаланууусуна жоопкерчиликти камсыздоого **атаандаштык**(?) зарыл: алардын идеялары, - башкача айтканда, чыгарган товары же көрсөткөн кызматы, - аларды өндүрүү наркынан жогору баага сатып алууну чечкен кардарлардын "турмуштук сыноосунан" өтүүсү тийиш. Мындай жагдайда, кардар акыркы сот жана арачы болуп саналат. Эгерде алар саамалыктык товарды же кызматты өз чыгымдарын жапкыдай деңгээлде баалабаса, анда бул товар же кызмат базарда көпкө сакталбайт. Өкмөттүн тийешелүү ролу - бул кайсы товар же кызматка артыкчылык берүүнү чечүүдө эмес, жаңы жана жакшыраак товарларга калыс атаандаштыкты камсыздоо.

ЭЛЕМЕНТ 1.11

# “Көрүнбөс колдун” пайдалуулугу

*Базардагы бааларды тескеген “көрүнбөс кол” кардарлар менен сатуучуларды жалпы бакыбаттыкты чыңдоочу иш-аракеттерге багыттайт.*

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

Видео:

Көрүнбөс кол сунчу уй эти

Кишинин жеке кызыкчылыгы - кубаттуу шыктандыргыч. Адам Смит илгери белгилеп өткөндөй, **көрүнбөс кол**(?) жеке кызыкчылыгын көздөгөн кишилерди багыттаганда, алар коомдун же өлкөнүн жалпы бакыбаттыгына карай алып барчу аракеттерди ишке ашырууга күчтүү стимул алышат. Смит айтып жаткан "көрүнбөс кол" - бул баа системасы. Жеке киши "өз кызыкчылыгын гана көздөйт", бирок базардык баа системасынын көрүнбөс колу аны башкалардын дагы

максаттарын ишке ашырууга багыттап, натыйжада жалпы бакыбатчылыкка жетелейт.

Көптөгөн кишилерге "көрүнбөс кол" жобосун аңдоо кыйын. Кимдир бирөө башкарганда же борборлоштурулган бийлик көзөмөлдөгөндө гана ырааттуу натыйжага жетишсе болот деген ишенимдин кеңири жайылышы үчүн табигый ык бар. Ошого карабастан, Адам Смит жеке кызыкчылыкка умтулуу ырааттуу коомду жаратып, ал коомдогу суроо-талап борборлоштурулган башкаруусуз эле канааттандырылат деп ырастаган. Бул тартиптин калыптанганынын себеби - базар баалары жеке менчик жана эркин соода болгон шартта жеке кызыкчылыкты көздөгөн кишилердин аракеттерин жөнгө салат. Бир статистикалык көрсөткүч, - белгилүү бир товардын же кызматтын учурдагы базар баасы, - кардарлар менен сатуучуларга башкалардын жүрүм-туруму жана тандоосу боюнча өздөрү муктаж маалыматты камсыздап, аларга өз аракеттерин бул маалыматка төп уюштурууга мүмкүн кылат. Базар баалары миллиондогон кардарлардын, өндүрүүчүлөрдүн жана ресурстарды жабдуучулардын тандоолорун каттоого алат. Бул система кардарлардын каалоолору, чыгымдар жана убакыт, жайгашкан жер менен учурдагы абал тууралуу жагдайларды чагылдырат. Кайсы бир чоң базарда мындай маалыматты бир киши же борбордон башкарылган кайсы бир мекеме эч камсыздай албайт.

Жашаган жериңиздеги азык-түлүк дүкөнүндө эмнеликтен болжол менен туура сандагы сүт, нан, жашылча жана башка товарлар бар экенине көңүл бурдуңуз беле? Башкача айтканда, неге текчелер дайыма дээрлик жеткиликтүү болуп турат, бирок азык-түлүк бузулуп же ысырап болгудай өлчөмдө эмес? Дүйнөнүн чар тарабында өндүрүлгөн муздаткычтар, автоунаалар жана планшеттер сиздин жергиликтүү базарга кардарлардын көксөөсүнө жараша кантип туура көлөмдө жеткирилет? Бул ыкманы ишке ашыруу үчүн компанияларга арналган техникалык колдонмону каяктан алса болот? Албетте, эч кандай колдонмо жок. Базар баасынын көрүнбөс колу буга жоопту камсыздайт. Көрүнбөс кол Элемент 1.6да айтылгандай, жеке кызыкчылыгын көздөгөн кишилерди өз ара кызматташууга багыттап, баа белгилери аркылуу

алардын тандоолорун өз ара төп кылып турат.

1974-жылкы Нобел сыйлыгынын ээси Фридрих Хайек базар системасын "керемет" деп атаган, себеби бир эле көрсөткүч - кайсы бир товардын базар баасы - бир эле учурда кардарлар менен сатуучуларды өз максаттарына жетүүгө багыттаган эбегейсиз зор көлөмдөгү маалыматты башаламандыкта камтыйт.(9) Бир өнүмдүн базар баасы башкалардын иш-аракетинен эч кабарсыз болгон миңдеген, жада калса миллиондогон кишилердин тандоолорун чагылдырып турат. Базар ар бир өнүм же кызмат үчүн бардык катышуучуларга керектүү маалымат жана ага жараша иш-аракетке стимул берген көрсөткүчтү кубаттуу компүтер түйүнүнүн сыңарындай эсептеп чыгат.

Эч бир жеке киши же борбордон пландоочу мекеме миңдеген товарлар менен кызматтардын миллиондогон өндүрүүчүлөрү менен кардарларынын аракеттерин багыттоо үчүн зарыл болгон бардык маалыматты базар системасы сыяктуу топтой албайт же акыл калчай албайт. Андан тышкары, базар баалары бул маалыматты чыпкаланган түрдө камтыйт. Базар баалары өндүрүүчүлөргө жана ресурстарды жабдуучуларга кардарлар (өнүмдүн чыгымына жараша) баалаган товарларды өндүрүүгө багыт берет. Эч ким дыйкан чарба ээсин - алма өстүрүүгө, курулуш ишканасын - үй курууга, же эмерек чыгарган ишкерди - отургуч жасоого мажбур кылууга тийиш эмес. Бул жана башка товарлардын баасы кардарлар аларды өндүрүү чыгымына тете же андан да жогорку наркта баалап жатканына ишаара кылган чакта, өндүрүүчүлөр өз пайдасын көздөшүп, бул өнүмдөрдү өздөрү жабдышмакчы.

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

Заманбап экономикада, базар баасынын көрүнбөс колу жеке

кызыкчылыктарын көздөгөн кишилерди кызматташтыкка багыттаганы, чынында да, керемет нерсе. Эмдиги жолу сонун бир кечки тамакка отурганда, аны даярдоого салымы болгон бардык кишилерди ойлосоңуз. Алардын эч бири, - дыйкандан баштап, азык-түлүк жеткирген унаа айдоочу жана азык дүкөнүнүн ээсине чейин, - сизди мүмкүн болушунча өтө арзан баада даамдуу тамак жесе экен деген санааркоодон түрткү алганы - чындыкка коошпос. Бирок базар баалары алардын таламдарын сиздикине шайкеш келтирип салды. Сапаттуу уй этин же күрп этин саткан дыйкан чарба ээлери көбүрөөк акча табат, азык-түлүктү кардарга жакшы абалда жеткирген жүк унаа айдоочу менен дүкөнчүнүн кирешеси жогорулайт. Бул чынжыр улана берет жана ага катышуучулар ар дайым өз чыгымдарын азайтууга умтулат. Иш жүзүндө он миңдеген кишилер, - баса, алардын көбү бири-бирине эч кезикпейт, - ар бирибиз өз алдыбызча өндүрүүбүзгө караганда алда канча көп товарды керектөөбүзгө көмөк кылчу салымдарын кошуп келет. Андан тышкары, көрүнбөс кол ушунчалык тынч жана автоматтык түрдө иштегендиктен, тартип, кызматташтык жана товарлар менен кызматтардын кеңири түрүнүн жеткиликтүүлүгү көп учурда демейдеги бекер нерсе катары кабылданат. Кишинин жеке кызыкчылыгы менен көрүнбөс колдун айкалышы көп учурда бааланбаганы менен, кантсе да бул айкалыш - экономикалык прогресстин кубаттуу күчү.

Видео:

Көрүнбөс кол

ЭЛЕМЕНТ 1.12

# Күтүлбөгөн кесепеттер көйгөйлөрдү жаратат

*Көп учурларда кандайдыр бир иш-аракеттин узак мөөнөттүү таасирлери, же кыйыр кесепеттери, дээрлик эске алынбайт.*

1946-ж. экономика тармагындагы таанымал журналист Генри Хэзлитт *Бир сабактан турган экономика* аттуу китебин жазган. Белгилүү француз экономисти Фредерик Бастиаттын 1850-ж. жазылган эмгегине (1.9 элементинде бул тууралуу сөз болгон) негизделген бул китеп - экономика илиминдеги эң көп сатылган трактат болуп калгансыды.

Бастиаттын дүкөндүн терезесине топ ыргытып, айнекти сындырып алган жаш баланын окуясын эстесеңиз. Натыйжада, дүкөндүн ээси айнек салгычты терезе оңдоого жалдайт. Окуяга күбө болгон байкоочулар дүкөндүн терезесинин сынганы - жакшы көрүнүш, анткени эми терезе оңдогон кишиге жумуш табылып жатат, деп өз жүйөөлөрүн айтышат. Бирок Хэзлитт бул жаңылыштык экенин баса белгилейт, себеби мында узак мөөнөттүү таасирлери эске алынган эмес.

Эгерде дүкөндүн ээси терезени калыбына келтирүүгө каражат жумшабаса, анда ал акчасын башкага, маселен жаңы бут кийим, жаңы кийим же ушуга окшош башка буюмдарга коротмок. Эгерде терезе талкаланбаганда, анда башка чөйрөлөрдөгү өндүрүш тармагы көбүрөөк иш ордуна ээ болмок; ал эми алиги жамаатта бүтүн терезе деле сакталып турмак, дүкөнчү сатып алчу буюмдар да бар болмок. Узак мөөнөттүү кесепеттер эске алынганда, суу ташкын, бороон-чапкын жана начар иштелип чыккан мамлекеттик саясат коомго зыянын тийгизип, жаңы жумуш орундардын түзүлүшүнө бөгөт коё тургандыгы айдан ачык көрүнөт. Бүлүнгөндү калыбына келтирүү - жумуш орундарды түзөт жана экономикага пайда алып келет деген көз караш учурда "сынган терезе тууралуу адашуу" катары белгилүү. Бүлүнгөндү калыбына келтирүүгө жумшалган ресурс

коомдун башка баалуу өнүм өндүрүү же кызмат сунуштоо жөндөмдүүлүгүн төмөндөтүүгө тийиш. 1.9 элементке кайрылып, бул адашкандык тууралуу бир нече мисалды окуңуз.

Хэзлиттин тек сабагына ылайык, экономикалык сунушка сереп салганда, киши төмөнкүлөргө көңүл бурушу керек:

> *. . .кыска мөөнөттө жетишилген натыйжаларды эмес, узак мөөнөттүү натыйжаларды, бир гана түздөн-түз келген кесепеттерди эмес, кыйыр түрдө сезилген кесепеттерди жана айрым гана топторго болгон таасирди эмес, жалпы калкка болгон таасирди карап чыгуу керек.*[(10)]

Хэзлитт экономикада эң көп кетирилген ката ушул сабакты эске албагандыктан чыкканына ишенген. Ал 1930-жылдары Улуу депрессия учурунда экономика тууралуу кеңири жазган жана саясатта кандайдыр бир иш-аракеттин күтүлбөгөн узак мөөнөттүү кесепеттери, кыйыр таасирлери көбүнчө көз жаздымда калып, кыска мөөнөттөгү натыйжаларга басым жасалаарын жакшы билген.

**Видео:**

**Бир бутка таканчыктаган экономика**

Узак мөөнөттүү кесепеттердин маанисин чагылдырган үч мисалды карап көрөлү. Грузин өкмөтү бензиндин керектөөсүн төмөндөтүү аркылуу абанын булганышын азайтуу үчүн кыймылдаткычтары кубаттуу эски унааларга жаңы акциздик салыкты иштеп чыккан. Грузия аз кирешелүү мамлекет болгондуктан, колдонулган эски унааларга суроо-талап дайыма жогору болгон, себеби бул унаалар арзан (сатуудагы колдонулган унаалардын 91 пайызы 2006-жылга чейин өндүрүлгөн эле). 2017-жылдын январь айында күчүнө кирген жаңы

акциздик салык унаанын кыймылдаткычына жараша өзгөрүп турган. Мисалы, кыймылдаткычы 1,5 литр болгон 2002-жылы чыгарылган унаанын бажы жана салык төлөмдөрү 3 731 лари (GEL) болсо, ошол эле жылы өндүрүлгөн, кыймылдаткычы 2,5 литр унааныкы 6 219 лариге чыккан, ал эми кыймылдаткычы 3,5 литр унаага 8 706 лари салык эсептелген. Жаңы салык саясаты калкты кыймылдаткычы чакан унааларды сатып алууга түрткөнү менен, суроо туулат: деги эрежелерди өзгөртүү - туура саясат болдубу? Анын толук таасири, анын ичинде узак мөөнөттүү кесепети кандай болду?

Жаңы акциздик салык саясаты Грузияда аз гана убакыт колдонулуп жаткандыктан, биз башка мамлекеттердин мунайдын керектөөсүн кыскартууну көздөгөн тажрыйбаларын, окшош эрежелерди колдонгондорду карашыбыз керек. Ошол өлкөлөрдөгү маалыматка ылайык, кыймылдаткычы кубаттуу эмес, чакан жана айдоого арзан болгон унаалар көбөйгөн. Бул, өз кезегинде, жол тыгындарын көбөйтүп салган жана жаңы эрежелер мунай керектөөсүн кыскартуу боюнча күтүлгөн деңгээлге жеткен эмес. Андан тышкары, эрежеге ылайык тандалган жеңил жана чакан унаалар жолдо кырсык катталган учурда жүргүнчүлөрүн оор жана кыймылдаткычы кубаттуу унааларга салыштырганда азыраак коргойт. Натыйжада, жол кырсыгынан жаракат алган же каза тапкан жарандардын саны өсүшү мүмкүн. Узак мөөнөттүү натыйжалар же кесепеттер эске алынганда, мунай керектөөнү азайтууга багытталган эрежелер алгачкы ирет көрүнгөндөн пайдасыз экени байкалат.

Буга окшогон кыйыр таасирлер унааларда коопсуздук курун тагынууну милдеттендирилген мыйзам күчүнө киргенде ачык көрүнгөн. Британиянын унаа министрлиги айдоочу менен алдында отурган жүргүнчүнү коопсуздук курун тагынууну милдеттендирген мыйзам күчүнө киргенден кийинки 20 айда алдыңкы орундарда отургандар арасында жол кырсыгында каза болгондордун саны 656га кыскарганын аныктаган. Бирок ошол эле мөөнөттө жол кырсыгынан каза тапкан жөө жүргүнчүлөр (77), велосипед тепкендер (63) жана унаанын артында отургандардын (69) саны өскөн.[(11)] Көрсө, коопсуздук курун тагынган айдоочулар өздөрүн коопсуз сезип, унааны этиятсыздык менен айдай башташыптыр.

Мамлекеттер аралык соода-сатыкка чектөө киргизүүнүн дагы олуттуу узак мөөнөттүү кесепеттери бар. Чет өлкөдөн келген товарларга бажы тарифтери менен импорттук квоталарды киргизүүнү жактагандар көп учурда мындай саясаттын узак мөөнөттүү кесепеттерин көзгө иле беришпейт. Тариф менен квоталар алгач окшош өнүмдөрдү кымбатыраак баага чыгарган жергиликтүү ишкерлерди коргошу мүмкүн. Бирок анын күтүлбөгөн узак мөөнөттүү кесепеттери болот.

Мисалга Европа Биримдигинин Бирдиктүү айыл чарба саясатын (БАС) алалы. Бул аркылуу чет өлкөдө өндүрүлгөн айыл чарба өнүмдөрүнө квота жана тарифтер аркылуу чектөө киргизилип, Биримдиктин бюджетинен мүчө өлкөлөрдүн айыл чарба тармагына субсияда төлөнөт. Бул саясаттын 50 жылдыгына арналган документте "БАС калкка жеткиликтүү баада сапаттуу азык-түлүк жеткирүү жана дыйкандарга эмгеги үчүн татыктуу киреше сунуштоо үчүн түзүлгөн", - деп айтылат.(12) Жалпысынан, БАС аркылуу төлөнгөн субсидия Европа Биримдигинин жалпы бюджетинин үчтөн биринен жогорку санды түзөт. Бул саясаттын жактоочулары БАС болбосо, Евробиримдиктин айыл чарба жана азык-түлүк тармагы 8 пайызга кыскармак деп белгилешет.(13) Демек, бул саясат жумуш орундарды "коргоп" жатат деген дагы жүйөө айтылат. Албетте, бул тармак өскөнүндө эч күмөн жок, бирок бул саясаттын узак мөөнөттүү кесепеттери кандай?

БАСнын чыгымдарынан улам Евробиримдиктин бюджети башка максаттарга акча бөлбөй калат жана Биримдиктин каражаттары аркылуу коомго пайдалуу башка ишмердик түрлөрүнүн каржыланышына бөгөт коюлат. Европа комиссиясынын маалыматына ылайык, субсидиялар Евробиримдиктин ар бир жаранынын капчыгын жыл сайын 100 евродон ашуун акчага кемитет. Андан тышкары, тариф менен квоталар жергиликтүү бааларды дүйнөдөгү атаандаштыкка негизделген баалардан жогору кармап турат.(14) Демек, Европа Биримдигинин керектөөчүлөрү айыл чарба азыктарына көбүрөөк акча жумшайт. Айталы, үй-бүлөлөр негизги азыктар үчүн эки эсеге көп акча сарптайт: биринчиден, айыл чарба тармагындагы протекционизмден улам баалар

жогорулап, дүкөндөрдөгү баалар дагы көтөрүлөт. Экинчиден, жарандар айыл чарбадагы субсидияларды каржылоо үчүн салык төлөйт. Ошондой эле тариф менен квоталар айыл чарба өнүмдөрүн кайра иштеткен компанияларга кыйыр түрдө терс таасир этет. Мисалы, 2007-жылы Франциянын өндүрүшү БАСдан улам 1,5 пайызга кыскарган жана кызмат көрсөтүү тармагынын эмгек жана капиталынын 0,1 пайызы гана БАСдан пайда көргөн тармактарга багытталган. БАСты жоюу капиталдын (жердин жана жабдыктардын) баасын төмөндөтөт жана бул - атайын саясат аркылуу колдоо албаган дыйкандарга жагымдуу болмок. Ага улай, БАС айдоо талаалары менен башка айыл чарба тармагындагы иш аракеттерге талап кылынган жер тилкелерге атаандаштыкты күчөткөндүктөн, токойлордун аянты кыскарууда. (Францияда БАС токойго деп бөлүнгөн аймакты 3,6 пайызга кыскарткан). Ошондой эле тариф менен квоталардан улам ЕБне кирбеген мамлекеттер Биримдиктин базарына айыл чарба товарларын азыраак көлөмдө сатып калышат, натыйжада ЕБнен экспорттолгон өнүмдөрдү сатып алуу жөндөмдүүлүгү төмөндөйт жана соода-сатык кыскаргандыктан жумуш орундар дагы азаят.

БАС сыяктуу сооданы чектеген саясаттын узак мөөнөттүү кесепеттерин эске алгандан кийин Европа Биримдигинде жумуш орундары жана жалпы өндүрүш жогорулайт деп күтүүгө эч негиз жок. Айрым атайын тандалган тармактарда жумуш орундарынын саны көбөйүшү мүмкүн, бирок башка тармактарда жумуш орундары кыскарат. Соода-сатыкка болгон чектөөлөр жумуш орундарынын санын көбөйтпөйт, жөн гана иш ордун бир тармактан экинчиге оодарат. Бирок узак мөөнөттүү кесепеттерди же натыйжаларды эске албагандар бул жагдайды байкабай калышат.

Узак мөөнөттүү кесепеттер тек гана саясий чечимдерди кабыл алуудагы көйгөй эмес. Анын жеке кишилерге дагы күтүлбөгөн кесепеттери тийиши ажеп эмес. Муну Батыш Виржиниядагы баштапкы класстардын мугалиминин баштан кечирген окуясы далилдейт. Ал эжейдин окуучулары улам-улам калемдерин жогото берген. Андан улам мугалим калемдин дүмүрү үчүн он цент төлөп берүүнү сунуштаса, окуучулар бул стимулду пайдаланып, калемдин дүмүрү гана

калгыча колдонот ко деп ойлогон. Бирок ал ирээнжиген окуяга туш болгон: калем учтагычтын алдында окуучулардын узун кезеги жаралган. Эжейден акча алуу үчүн, окуучулары өз калемдерин тезирээк кыскартып учтай башташкан. Ошондуктан күтүлбөгөн кесепеттерден сак болуунун пайдасы бар!

**Окуңуз:**

**Фредерик Бастиаттын "Көрүнгөн жана көрүнбөгөн жагдайлар" эмгеги**

2-БӨЛҮМ

# Экономикалык прогресстин жети негизги булагы

**Элементтер:**

1. Укуктук система: Экономикалык прогресстин пайдубалы - жеке менчиктеги мүлктү коргогон жана келишимдерди так аткарткан укуктук система.
2. Атаандаш базарлар: Атаандаштык ресурстарды натыйжалуу колдонууга өбөлгө түзөт жана инновациялык жакшыртууларга стимул берет.
3. Мамлекеттик жөнгө салууну чектөө: Алмашууну азайтып, атаандаштыкты чектеген жөнгө салуу саясаты экономикалык прогресске тоскоолдук кылат.
4. Натыйжалуу капитал базары: Өз мүмкүнчүлүгүн ишке ашыруу үчүн, мамлекет капиталды байлык жаратуучу долбоорлорго багыттоочу механизмге ээ болушу керек.
5. Жөндүү акча-кредит саясаты: Инфляцияны көзөмөлдөө, инвестицияларды

натыйжалуу бөлүштүрүү жана экономикалык туруктуулукка жетишүү үчүн туруктуу акча-кредит саясаты өзөккү мааниге ээ.

6. Салыктын төмөнкү көрсөткүчтөрү (ставкалары): Кишилер иштеп тапканынын көбүн сактап кала алышса, көбүрөөк өндүрүшөт. Өкмөттүк чыгашаларды жана тартыштыкты көзөмөлдөө (фискалдык саясат) экономикалык туруктуулук жана өсүш үчүн өзгөчө маанилүү.
7. Эркин соода: Кишилер башка өлкөлөрдөгү калайык менен соода кылуу үчүн эркин болушса, анда көбүрөөк киреше таба алышат.

# Кириш сөз

**Видео:**

**200 өлкө, 200 жыл** [(15)]

Роберт Лукас, 1995-жылкы экономика боюнча Нобел сыйлыгынын лауреаты, баса айткан: "Экономикалык өсүш жөнүндө ойлоно баштаганыңыздан кийин, башка нерсе жөнүндө ойлонуу кыйын."[(16)] Эмне үчүн Лукас жана башка көптөгөн экономисттер экономикалык өсүшкө ушунчалык зор маани беришет? Реалдуу өндүрүштүн өсүшү кирешенин реалдуу өсүшү үчүн зарыл. Өсүш болбосо, кирешенин жана жашоо стандартынын жогоркураак деңгээлине жетүү мүмкүн эмес.

Акыркы эки жүз жылдын ичинде экономикалык өсүш, айрыкча Батышты алсак, жашоо деңгээлин жогорулатып, жашоонун узактыгын да, сапатын да жакшыртты. Бирок бул мезгил чектен тышкаркы өрнөк болуп саналат. Адамзат тарыхынын басымдуу бөлүгүндө экономикалык өсүш өтө сейрек орун алган. 1800-жылга чейин дүйнө калкынын көбү жашоо үчүн, жетиштүү тамак-ашка жана башпаанекке жетиш үчүн жумасына элүү, алтымыш жана жетимиш саат бою катуу мээнеттенген. Бул жашоо үчүн тынымсыз күрөш болчу жана мында көпчүлүгү жеңилип да келген. 1800-жылы жашоо деңгээли миң жыл мурункудан,

ал тургай эки миң жыл мурунку байыркы Рим доорундагыдан деле анчейин айырмалана берген эмес.

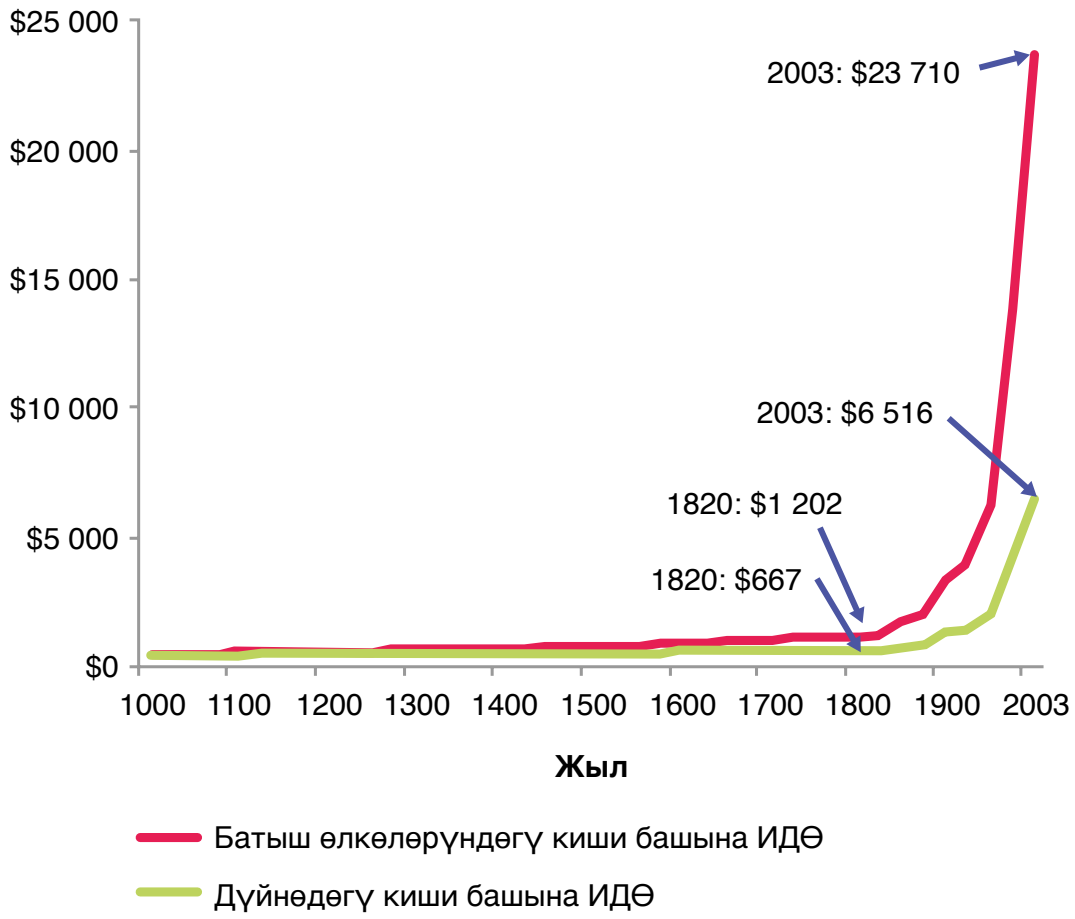
Адамзаттын кунарсыз экономикалык тарыхы болжол менен эки жүз жыл мурун өзгөрө баштаган. Маркум Ангус Мэддисон, Экономикалык кызматташтык жана өнүгүү уюмунун экономисти, тарыхтагы кирешенин жана жашоо узактыгынын болжолдуу өзгөрүүсүн изилдеген окумуштуу катары кеңири таанылган болчу. 5-сүрөттө акыркы миң жыл ичиндеги жан башына болгон жылдык кирешенин Мэддисон эсептеп чыккан деңгээли көрсөтүлгөн. 1990-жылкы доллар менен алганда, **ички дүң өнүм (ИДП/ИДӨ)**(?) дүйнөнүн ар бир кишисине 1820-жылы 667 доллардан тийген, ал эми 1000-жылы 450 доллар болгон.(17) Ошентип, 800 жылдын ичинде жан башына тийген кирешенин деңгээли болжол менен 50 пайызга гана өскөн. Батыш Европа, жана анын көбүнчө Батыш деп аталып жүргөн башка да бутактары - АКШ, Канада, Австралия жана Жаңы Зеландия, башкалардан бир аз жакшыраак иштешкен, анткени мындагы киреше болжол менен үч эсеге көбөйүп, 1000-жылкы 426 доллардан буларда 1820-жылкы 1 202 долларга жеткен. Бирок ал түгүл Батышта деле кирешенин 2 эсе өсүшү үчүн болжол менен 500 жыл талап кылынган.

**Окуңуз:**

**Ички дүң өнүм: бул эмне жана ал кантип өлчөнөт?**

Эми 1820-жылдан бери эмне болгонун жакшылап караңыз. Акыркы эки жүз жылдын ичинде экономика болуп көрбөгөндөй дүркүрөп өстү. 2003-жылга карата дүйнөнүн ар бир кишисине тийген киреше 1816-жылкы деңгээлинен он эсе ашып, 6 516 долларга жеткен. Батышта 2003-жылга карата киши башына тийген киреше 23 710 долларга жеткен, бул 1820-жылга салыштырмалуу дээрлик жыйырма эсе көп. Ошентип, кылымдар бою жашоо минимуму менен тең болуп келген жан башына түшкөн чыныгы киреше акыркы эки жүз жылдын ичинде асмандап кетти.

## 5-сүрөт. Киши башына ИДӨ (1990-жылкы доллар менен)




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

Жашоо узактыгынын калыбы да ушундай эле болду. Дүйнөдө жашоонун орточо узактыгы 1000-жыл менен 1820-жылдын ортосунда 24 жаштан 26 жашка чейин өскөн, бирок кийин 1900-жылы 31 жашка чейин өсүп, 2003-жылы 64 жашка чейин көтөрүлгөн. Батышта жашоонун узактыгы 1000-1820-жылдар аралыгында 24 жаштан 36 жашка чейин өстү, ал эми 2003-жылы 76 жашка жетти.

Тарых көрсөткөндөй, экономикалык өсүш өзүнөн өзү эле боло бербейт. Эмне үчүн кээ бир өлкөлөр өнүгүп, кирешенин жогорку деңгээлине жетет, ал эми башкалары токтоп калат? Кайсы институттар жана кандай саясат өсүшкө жана жашоо деңгээлинин жогорулашына өбөлгө түзөт? Бул бөлүмдө ушул сыяктуу өтө маанилүү суроолор каралат.(18)

Бирок бул маселеге өтөрдөн мурун, айрыкча, посткоммунисттик өлкөлөргө карата ИДӨнү өлчөө жөнүндө эскертип айта кетүү алгылыктуу. "Товарлардын жана кызматтардын акыркы өндүрүш наркы" сыяктуу, бир караганда жөнөкөй көрүнгөн, аныктама көптөгөн татаал суроолорду жаап-жашырат. Эркин базарда сатылган нерсенин наркын аныктоо оңой. Ал эми бааны көзөмөлдөөгө дуушар болгон нерсе жөнүндө эмне айтууга болот? Аны эл төлөгөн нарк менен баалоо керекпи же эркин базардагы нарк мененби? Кезекте күтүп турган убакыттын наркын кошуу керекпи? Сатылбаган өнүмдүн өндүрүшү жөнүндө эмне айтууга болот? Эгерде жоокерлер аскерге чакырылса, алардын эмгеги кандайча бааланышы керек? Статистика органдары көмүскө (боз же кара) базардагы өндүрүш көлөмүн канчалык так чагылдыра алышат? Мен үйдө пицца бышырсам, сырдын баасы кошулат, бирок ашканадагы ага кеткен убакытым кошулбайт. Башка жагынан алганда, мен пиццаны ресторандан сатып алсам, ага кеткен эмгек ИДӨгө кирет. Бирок мен адис ашпозчудан калышпасам, бул - бирдей эле сапаттагы пицца болот.

ИДӨнү жана аны менен байланышкан баалардын өзгөрүүсүн өлчөө кыйынчылыгы коммунизм кулагандан кийинки алгачкы жылдардагы жүрүмдөрдү түшүнүүдө көйгөйлөрдү жаратат. Расмий статистика өндүрүштүн абдан төмөндөгөнүн көрсөтүп турат, бирок бул жарандардын иш жүзүндөгү турмуштук тажрыйбасын ырааттуу көрсөтө бербейт.(19)

ЭЛЕМЕНТ 2.1

# Укуктук система

*Укуктук система: Экономикалык прогресстин пайдубалы - жеке менчиктеги мүлктү коргогон жана келишимдерди жаатка тартпастан аткарткан укуктук система.*

*[А] Жеке менчик мамилелери кишилерден заттык байлыктар чөйрөсүндөгү жекече аракеттери үчүн жеке жоопкерчиликти талап кылат. Демек, мындай системада адамдар өз ишинин натыйжасын көрбөй койбойт. Менчик тосмолорду орнотот, бирок ал ошол эле учурда бизди өзүбүздүн жүрүм-турумубуздун натыйжаларын чагылдырган күзгүлөр менен да курчап турат.*[(20)]

— Том Бетелл, журналист-экономист

Укук системасы менчик укугун коргоого жана келишимдерди аткарууга негиз түзөт. Биз 1-бөлүмдүн 4-элементинде талкуулагандай, сооданын аркасында товар аны көбүрөөк баалаган кишилерге өтөт жана адистешүүнүн жана ири өндүрүш ыкмаларынын натыйжасында чыгарылуучу өнүмдүн көлөмүн көбөйтүү мүмкүнчүлүгү жаратылат. Сооданы коштогон белгисиздикти азайтуу үчүн, укуктук система келишимдердин жана макулдашуулардын аткарылышын эч жаатка тартпастан камсыз кылууга тийиш. Бул алмашуу көлөмүн жана соодадан түшкөн пайданы көбөйтөт жана ошону менен экономикалык прогресске өбөлгө түзөт.

Мыкты аныкталган жана чыңдалган менчик укуктары соодадан пайда алууда өзөккү мааниге ээ. Менчик - бул кызматтарга, ошондой эле имараттар жана жер сыяктуу физикалык байлыктарга ээлик кылууну камтыган кеңири термин. Менчикке жеке ээлик кылуу үч нерсени камтыйт: (1) өзгөчө пайдалануу укугу; (2) баскынчылардан - менчик ээсинин уруксатысыз мүлктү пайдаланууга же кыянаттык менен пайдаланууга аракет кылгандардан укуктук коргоо; жана (3) башкаларга өткөрүп берүү (сатуу же тартуулоо) укугу.

**Видео:**

**Эйсебионун менчик укугу жаатындагы кыялы**

Жеке менчик ээлери мүлктү кантип колдонууну өздөрү чечет, бирок алар кылган иштери үчүн өздөрү жооп беришет. Өз мүлкүн башка бирөөнүн менчик укугуна кол салуу үчүн же анын укугун бузуу үчүн колдонгон кишилер башкаларга да өз мүлкүн корготчу бирдей эле мыйзамдык күчкө баш ийдирилет. Мисалы, **жеке менчик укуктары**(?) өз балкамды автоунааңыздын маңдайкы айнегине ыргытуума тыюу салат, анткени эгер мен андай жорукка барсам, анда сиздин өз автоунааңызга карата менчик укугуңузду бузмакмын. Сиздин автоунааңызга болгон менчик укугуңуз мага жана башкаларга аны сизден уруксатсыз (же кыянаттык менен) колдонууга тыюу салат. Анын сыңарындай,

менин балкага жана башка мүлктөргө ээлик кылуу укугум сизге жана башкаларга аларды менин уруксатымсыз колдонууңуздарга тыюу салат.

Жеке менчиктеги маанилүү нерсе - бул андан келип чыккан стимулдар. Так аныкталган жана чыңдалган жеке менчик укуктары менен коштолгон стимулдар эмне үчүн экономикалык өсүшкө жана прогресске түрткү боло тургандыгынын 4 негизги себеби бар.

Биринчиден, жеке менчик кишилердин өздөрүнө таандык нерселерди сактоосуна жана аларга кам көрүүсүнө кубаттуу түрткү берет. Эгерде жеке менчик ээлери өз мүлкүн сактай албаса же аны кыянаттык менен пайдаланууга же бузууга жол берсе, анда алар мүлк наркынын төмөндөшү түрүндө мунун кесепетин тартышат. Мисалы, эгер сиздин автоунааңыз бар болсо, анда майды алмаштырууга, машинаны үзгүлтүксүз тейлөөгө жана унааңыздын ички жасалгасын жакшы сактоого сиз үчүн кубаттуу стимул болот. Эмне үчүн мындай? Эгерде сиз мындай иштерде шалаакылык кылчу болсоңуз, анда сиз үчүн да, келечектеги болжолдуу ээлери үчүн да бул автоунаанын наркы төмөндөйт. Эгерде автоунаа жакшы абалда сакталса, анда ал сиз үчүн жана аны сизден сатып алгысы келгендер үчүн кымбатыраак наркка ээ болот. Мүлк ээси үчүн базар баасы ошол бүйрө жетектөөнү чагылдырат. Жакшы караган сыйлыкка ээ болот, ал эми начар караган активдин наркынын төмөндөшү менен жазаланат.

Тескерисинче, менчик башкаларга (мисалы, өкмөткө же адамдардын чоң тобуна - социалисттик экономикаларда муну "элдин менчиги" деп айтышчу) таандык болгондо, ар бир колдонуучунун аны жакшы кароо стимулу начарлайт. Мисалы, өкмөт турак-жайга ээлик кылган шартта, жеке кишилердин же чакан топтордун мүлктү дурус кармоого кубаттуу каржылык стимулдары болбойт, анткени жеке киши же чакан топ мүлк наркынын төмөндөшүнөн чыгым тартпайт, же анын наркынын жакшыртылышынан пайда көрбөйт. Дал ошондуктан жеке менчик үйлөргө салыштырмалуу өкмөттүк менчиктеги үйлөр көбүнчө тезирээк эскилиги жетип, кыйла начар тейленет. Бул - базар аркылуу баалары аныкталган капиталисттик өлкөлөрдө да, базар бааларына байланбаган социалисттик өлкөлөрдө да бирдей турмуш чындыгы. Мүлктү кармоодогу, тейлөөдөгү жана

оңдоодогу шалаакылык, - ал турсун башка жеке менчиктеги мүлккө таасири бар базар шарттарында да, - өкмөттүк ээликтеги менчикти коштоп жүрө турган жүдөңкү стимулдарды чагылдырат. Совет мезгилинде кеңири таралган бул ылакап ушул көйгөйдү чагылдырат: "Ар ким эле ээ болгон чакта, эч ким ээ эмес".

Көйгөйлөр жеке менчиктин жоктугунан эле пайда болбойт, алар менчикти пайдалануучу топтун же жеке кишилердин ортосундагы кызыкчылыктардын ар түрдүүлүгүнөн да келип чыгат. Ушул эле көйгөй жеке менчик ээси жана колдонуучу эки башка киши болгон мүлк ижаралоо базарында да болот. Мындан улам, ижара келишимдери көбүнчө мүлктү кантип колдонууга болот жана болбойт деген шарттар киргизилген узун тизмелерди камтыйт. Өткөөл мезгилге чейинки Чыгыш Европада татынакай кооздолгон батирге кирүүдөн оболу жолду тосчу бузулган лифттер, күйүп кеткен электр шамдары жана ыплас тепкичтер демейдеги көрүнүш эле, анткени кишилер жеке байырлачу жайына кам көрүп, тургундарга жалпы тийешелүү жайларга көз жумду мамиле кылышчу. Өткөөл мезгилдин башында турак-жай фондуна менчик укугун кантип бөлүштүрүү керектиги негизги суроого айланды. Турак жайдын жеке менчикке өтүшү керек экени түшүнүктүү болчу, бирок кимдин менчигине? Жакынкы учурда курулган үйлөр жана батирлер үчүн жооп оңой болду: аларды жашоочуларга берүү (же арзан баада сатуу) сунушталды. Бирок коммунисттер бийликке келгенде өз ээлеринен тартып алынган эскирээк имараттар жагы кандай болот? Менчик укугу анда жашагандарга берилиши керекпи же өз мүлкүн "уурдатып жибергендерге" (же алардын урпактарына) кайтарылышы керекпи? Чехтер бул көйгөйдү мындайча чечишти: мүлк мурунку ээсине кайтарылат (реституция кылынат), бирок анда жашагандарга ижара көзөмөлү шартында байырлап калуу мүмкүнчүлүгү ыйгарылат. Бул турум айдан ачык көйгөйлөргө алып келди, анткени менчик ээлеринин мүлктү кармоого жетиштүү кирешеси жок болчу жана аны базар баасында сата албай нааразы болушту.

**Камсыздандыруу**(?), кийинчерээк талкуулана тургандай маанилүү болсо да, "туура эмес пайдалануу" үчүн ушундай стимулду жаратат. Бул - **моралдык коркунуч**(?) катары белгилүү, мында байлыкты кантип колдонууну чечкен адам

жаман натыйжа үчүн башка кимдир-бирөө да төлөй тургандыгын билет. Машинасы уурдалса, камсыздандыруу компаниясы алмаштырарын билген айдоочулар машинасын кайда токтоторуна маани бербей же машинасын бекитүүнү унутуп коюшу мүмкүн. Медициналык камсыздандыруусу жок лыжачылар тик капталдан түшүү тобокелчилигине азыраак барышат.

Экинчиден, жеке менчик кишилерди өз мүлкүнүн наркын башкалар жогору баалай тургандай жолдор менен колдонууга жана өнүктүрүүгө шыктандырат. Эгерде алар өз мүлкүн башкаларга жагымдуу көрүнгөндөй иштетип, өнүктүрө алса, анда бул мүлктүн базар наркы өсө бермекчи. Тескерисинче, мүлктөгү башкалар жактырбаган өзгөрүүлөр, - айрыкча, бул башка кишилер кардар же келечектеги болжолдуу сатып алуучу болсо, - бул мүлктүн наркын төмөндөтөт.

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

Анын сыңарындай, жеке менчик укугу жерлердин, имараттардын жана башка заттык баалуулуктардын ээлерине аларды башкаларга пайдалуу болгон жолдор менен пайдаланууга, коргоого жана өнүктүрүүгө стимул берет. Мындан тышкары, муну аткара албагандар байлыктарынын наркынын төмөндүгү боюнча чыгымды тартууга аргасыз. Батирлер комплексинин ичинде унаа токтоочу жай, ыңгайлуу кир жуучу жай, жакшы машыгуу бөлмөсү, же жагымдуу газон жана бассейнге ээ болуу жагын таназарга эч албаган көп батирлүү үйдүн ээсин карап көрөлү. Эгерде кардарлар бул жагдайларды (аларды өндүрүүгө кеткен чыгымдарга салыштырмалуу) жогору баалашса, анда батирдин ээси кардарды

бул шарттар менен камсыздоо үчүн кубаттуу стимулга ээ болот. Эмне үчүн? Кардарлар жогоркураак наркка татыган тиричилик шарттары үчүн батирдин ижара акысын кымбатыраак төлөөгө ынтызар болушмакчы. Ошентип, мындай ыңгайлуулуктарды камсыз кылган батир ээлери кардарларынын жыргалчылыгын жакшыртып, өздөрүнүн жеке кирешелерин (жана турак-жай комплексинин базардык наркын) көбөйтө алышат. Тескерисинче, кардарлар жактырган нерселердин ордуна өздөрү жактырган нерсесин гана таңуулаган батир ээлери өздөрүнүн кирешесинин жана капиталынын (батирлеринин) наркынын төмөндөшүнө кириптер болушат.

Кызыгы, жеке менчик укугу социалисттик өлкөлөрдө да өндүрүмдүүлүккө таасир этет. Мурдагы Советтер Биримдигиндеги дыйканчылык муну чагылдыра алат. Коммунисттик режимдин тушунда үй-бүлөлөргө жарым гектардан ашпаган чакан өздүк менчик жер тилкелеринде өндүрүлгөн товарларды сактоого же сатууга уруксат берилген. Бул өздүк менчик жер тилкелери иштетилүүчү жалпы жердин 2 пайызын гана түзгөн; калган 98 пайыз жер - ири, жамааттык чарбага тийешелүү эле жана мындагы жер тилкеси менен өндүрүш өнүмү мамлекетке таандык болчу. Советтик басма сөз билдиргендей, советтик айыл чарба өнүмүнүн жалпы наркынын болжол менен төрттөн бири ошол кыпындай эле өздүк менчик жер тилкелеринде өндүрүлгөн. Бул мисал ишаара кылгандай, өздүк менчик жерлердин ар бир үлүшүнөн алынган түшүм мамлекетке таандык жамааттык чарбалардыкына караганда 16 эсе көп болгон.

Ал түгүл мамлекеттик менчиктен жеке менчикке карай жасалган өтө жөнөкөй кадам да эбегейсиз зор таасирге ээ натыйжаларды бериши мүмкүн. 1978-жылы Кытайдын коммунисттик өкмөтү дыйкандарга жамааттык чарбада өстүрүлгөн күрүчтүн мамлекетке тапшыргандан калганын сактоого уруксат берчү саясатты иш жүзүндө жүзөгө ашыра баштады. Натыйжада түшүмдүүлүк дароо жогорулады, анткени дыйкандарда күрүчтү натыйжалуу **өндүрүүгө**(?) шыктануу пайда болду. Дыйкандарга квота аткарылгандан кийин артып калган өнүмдүн бардыгын өздөрүндө калтырууга уруксат берилди. Бул тууралуу сөз болуп, ал эми өкмөт мындай "менчиктештирүүгө" каршы расмий саясатка көз жумду

мамиле жасаганда, бул тажрыйба өрттөй тез жайылып, айыл чарба өнүмүнүн тез көбөйүшүнө алып келди жана дыйкандарда экономиканын айыл чарбага тийешеси жок тармактарына которулуу мүмкүнчүлүгү жаралды.[21]

Үчүнчүдөн, жеке менчик укугу менчик ээлерине өз мүлкүн колдонуунун натыйжасында башкаларга келтирген зыян үчүн мыйзамдуу жоопкерчиликти жүктөйт. Соттор менчиктик тарабынан берилген укуктарды тааныйт жана алардын корголушун камсыз кылат, бирок алар ошол укукка байланыштуу жоопкерчиликти да талап кылат. Жеке менчик укугу көзөмөлдү жоопкерчилик менен тыгыз байланыштырат. Менчик ээлери жоопкерчиликке тартылат, анткени алар көзөмөлдү ишке ашыруу макамына да ээ. Өз кезегинде, бул жоопкерчилик менчик ээлерине өз мүлкүн жоопкерчиликтүү пайдаланууга жана башкаларга зыян келтирүү ыктымалдыгын азайтуу үчүн чараларды көрүүгө кубаттуу стимул берет.

**Видео:**

**Жеке менчик укуктарынын экономикасы**

Төмөндөгү мисалдарды карап көрөлү. Куурап бараткан даректын ээсинде аны коңшусунун үйүнө кулап түшө элегинде кыйып салуу стимулу бар. Ит ээлери башкаларды бөөдө тиштеп албасын деп өз итин байлоого же ооздуктоого стимул алышат. Автоунаа ээси өз унаасын айдоого укуктуу, бирок унаанын токтотчу жабдыгы керектен чыгып, башка бирөөнүн мүлкүнө зыян келтирчү болсо, ал киши жоопко тартылат. Анын сыңарындай, химиялык компания өз өнүмүн көзөмөлдөйт, бирок дал ушул себептен улам, эгерде ал химиялык заттарды туура эмес колдончу болсо, мыйзам бузуулар үчүн жооп берет.

Төртүнчүдөн, жеке менчик укугу келечек үчүн ресурстарды сарамжалдуу сактоого, ошондой эле, акылга сыйгандай өнүктүрүүгө өбөлгө түзөт. Ресурсту колдонуу киреше алып келиши мүмкүн; бул киреше алиги ресурс бере ала турган өнүмдөрдү каалаган учурдагы кардарлардын эңсөөлөрүн чагылдырат. Бирок

келечектеги кардарлардын да менчик укугуна байланыштуу өз үнү бар. Ресурстун ээси, мисалы, даректары азыр же кийин кыйылышы мүмкүн болгон токойчонун ээси, бир чечимге келиш керек болду дейли. Жыгач наркы кийин кымбаттап кетпейби? Башкача айтканда, даректардын жетилген кездеги күтүлгөн наркы бүгүнкү күндө кыйылгандагысына караганда кымбатыраак болобу? Бул нарк келечекте колдонуу үчүн аларды кармап турууга жана коргоого кеткен чыгымдардан көбүрөөк болушу мүмкүнбү? Эгер ошондой болсо, анда ээси ресурсту сактап турууга, башкача айтканда, күтө туруп, ресурс наркы көтөрүлгөндө гана колдонууга стимул алат.

Келечекте керектелүүчү ресурстун наркы учурдагы наркынан ашып кетиши күтүлгөндө, жеке менчик ээлери бул байлыкты сактап туруудан пайда табышат. Учурдагы кожоюн түшкөн пайданы көрөм деп үмүт кылбаган учурда да ушундай болот. Алтымыш беш жаштагы багбан Дуглас пихта даректарын тикти дейли. Адатта, алардын майнаптуу пайда бергидей жакшы жетилиши үчүн элүү жыл талап кылынат. Карыя багбандын келечекте колдонуу үчүн бул пихтаны сактоого стимулу барбы? Жеке менчик укуктары сакталса, мунун жообу "ооба" деп гана айтылат. Бул пихтанын өсүшү келечектеги кирешени атаандаш инвестициялар сыяктуу эле көбөйтөт деп күтүлсө, анда багбан бак-даректарды келечек үчүн сактоо аркылуу пайда табат. Жеке менчик укугу сакталганда, алиги багбандын жеринин базар баасы пихта даректары өсүп, күтүлгөн жыгач даярдоо күнү жакындаган сайын жогорулай берет. Демек, жыгач даярдоо ал багбан өлгөндөн кийин гана ишке аша турган болсо да, ээси даректарды (же пихта менен кошо жер тилкесин да) улам өскөн наркын эске алуу менен каалаган убакта сата алат.

Кылымдар бою пессимисттер даректардын, маанилүү кен байлыктардын же ар кандай отун-кубат булактарынын түгөнүп баратканын айтып наалып келишет. Алар улам кайра эле жаңылып келе жатышат, анткени алар жеке менчиктин ролун тааный алышкан жок. Акыр заман тууралуу мындай божомолдор жөнүндө ой жүгүртүү алгылыктуу. XVI кылымда Англияда отун катары кеңири колдонулган жыгач бат эле түгөнөт деген коркуу сезими пайда

болгон. Арийне, жыгачтын баасынын жогорулашы жыгачтын сакталышына өбөлгө түзүп, көмүр кенин табууга жана көмүр өнөр жайын жакшыраак инвестициялоого алып келди. Жыгач кризиси тез эле жок болуп кетти.

Ал турсун белгилүү бир байлыкка карата ээлик болбогон чакта, көп учурда базар ээликтеги башка ресурстардын эсебинен ар кыл көйгөйлөрдү чече алат. Он тогузунчу кылымдын ортосунда Кошмо Штаттарда ошол кезде жасалма жарыктандыруунун негизги отуну болгон киттин майы түгөнө турган болду деген кооптондурчу божомолдор пайда болгон. Ачык деңизде ашыкча кармалып жаткан киттерге эч ким ээлик кылган эмес. Мүмкүнчүлүк болгондо кит уулоочу китти кармап албаса, балким, жакынкы эле учурда башка бирөө аны кармоого жетишмек. Кит майынын баасы кымбаттаганына байланыштуу кишилердин келечекке киттерди сактоо стимулу жок болгон, анткени киттер эч кимдин жеке менчигинде эмес эле. Киттин саны кескин азайып баратса да, эч ким кит уулоого чектөө койгон эмес.

Бирок кит майынын кымбатташы аны алмаштыра турган отун булактарын табууга жана өнүктүрүүгө карата стимулду күчөттү. Эгерде ишкерлер арзанираак жаңы отун-кубат булагын таба алса, анда алар олуттуу киреше алмак. Убакыттын өтүшү менен бул мунайдын соода-сатыктык кирешелүү булактарынын ачылышына, салыштырмалуу арзанираак керосиндин иштелип чыгышына, натыйжада, кит майынын баасынын төмөндөшүнө, кит аңчылыгынын азайышына жана, ошону менен бирге, кит майы кризисинин аякташына алып келди.

Кийинчерээк кишилер мунайга өткөндө, бул ресурс да түгөнөт ко деген божомолдор пайда болду. 1914-жылы Тоо-кен бюросу АКШнын жалпы мунай кору алты миллиард баррелге дээрлик жетет деп маалымдаган; азыркы тапта Америка Кошмо Штаттары бул көлөмдү ар бир кырк айда өндүрөт. 1926-жылы Федералдык мунай сактоо башкармалыгы АКШнын мунай кору кийинки жети жылга гана жетет деп болжоп эсептеген. Жакынкы эле кезеңде, абдан таасирдүү Рим клубунун каржылоосу менен жүргүзүлгөн изилдөө 1970-жылдары бүткүл дүйнө үчүн ушундай алдын ала божомолдорду жасаган.

Жеке менчиктен келип чыккан стимулдарды аңдоо эмне үчүн ресурстардын түгөнүшүнүн мындай акыр заманчыл жоромолдору ишке ашпай калганын түшүнүүнү жеңилдетет. Жеке менчиктеги ресурстун тартыштыгы көбөйгөндө, ресурстун баасы көтөрүлө берет. Баанын жогорулашы кардарларга, өндүрүүчүлөргө, саамалыкчыларга жана инженерлерге: (1) ресурсту түздөн-түз пайдалануда үнөмдөөгө (мисалы, бөлмө бош турганда жарыкты өчүрүү же кардарлар үчүн жылуулуктун туткасын бурап жогорулатуунун ордуна жылуу кийим кийүү сыяктуу жана кардарлар үчүн да, өндүрүүчүлөр үчүн да автоунааларды жана жабдууларды жөнгө салуу); (2) **ордун алмаштыруучуларды**(?) (мисалы, кардарлар үчүн чакан автоунаанын ордуна автобустарды колдонуу же мунайды алмаштыруу үчүн шамал, гидрокубатты же өзөктүк кубатты пайдалануу) кыйла жигердүү издөөгө, жана (3) ресурстун чоң көлөмдөрүн табуунун жана калыбына келтирүүнүн жаңы ыкмаларын (мисалы, горизонталдык бургулоо жана катмарларды гидравликалык ыкма менен бузуу ыкмаларын) иштеп чыгууга шыктандырчу түрткү болот. Бүгүнкү күнгө чейин бул күчтөр акыр замандык учурду келечекке карай ого бетер арылатып кечеңдетип салышты жана ресурстар жеке менчикте кала берген кырдаалда ушундай кечеңдете берүү мындан кийин деле улантылат деп айтууга толук негиз бар. Эгер сиз бул айырмачылыкты ачык көргүңүз келсе, анда уй менен америкалык буйволдун айырмасын карап көрүңүз. Көлөмү жана этинин баалуулугу боюнча окшош болгон мындай эч бир жаныбар жок, бирок жалпыга таандык болгон буйволдор аңчылыктан улам дээрлик кырылып жок болуп кетүү алдында турат, ал эми жеке менчик уйларга карата **таңкыстык**(?) бар деп эч ким айта албайт.(22)

Менчик укуктарын коргогон жана келишимдердин аткарылышын эч жаатка тартпай камсыз кылган укуктук система экономикалык өсүштүн негизин түзгөн соодадан, **капиталды түзүүдөн**(?) жана ресурстарды өнүктүрүүдөн пайда алуу үчүн тийешелүү пайдубал түзүп берет. Тескерисинче, менчик укуктарынын начар корголушу, келишимдердин так аткарылбашы жана укуктук жактан бир гана жаатка тартуу **(фаворитизм)**(?) инвестицияларды да, ресурстарды өндүрүмдүү пайдалануу да үзгүлтүккө учуратат.

Видео:

Менчик укуктарынын кубаты

Тарыхта кишилер менчиктин башка түрлөрүн, маселен, ири кооперативдерди, социализмди жана коммунизмди сыноодон өткөрүп көрүшкөн. Кубаттуу маданий салты бар кичинекей айылдын чегинен чыккан мындай тажрыйбалардын айрымдары ийгиликсиз болсо, башкалары апаатка да алып келди. Бүгүнкү күнгө чейин жеке кишилерге **мыйзам үстөмдүгүнүн**(?) чегинде жеке менчик сыяктуу ресурстарды үзүрлүү жана натыйжалуу колдонуу менен башкаларга кызмат кылуу үчүн көбүрөөк эркиндик жана стимул берген башка эч кандай институтташкан механизмди билбейбиз.

Видео:

Жамааттардын трагедиясы

"Мыйзамдын үстөмдүгүнө" таянуу өтө маанилүү. Менчик укуктары эч качан чексиз боло албайт. Коомдор бир кишинин укуктарын коргоо башкаларга зыян алып келбөөсүн камсыз кылуу үчүн ("жолдун оң жагы менен айдоо" же "үйдө өрт белги бергичин орнотуу" сыяктуу) эрежелерди киргизет. Нобел сыйлыгынын лауреаты, экономист Роналд Коуз кээ бир учурларда базарлар ушундай натыйжага жете аларын, бирок көп кишилер камтылган чакта, бирден бир туура чечим - коомдук эрежелер болушу мүмкүн экенин баса белгилеген.

Окуңуз:

Дуайт Ли. Жеке менчик жана мүмкүнчүлүк чыгымдар

ЭЛЕМЕНТ 2.2

# Атаандаш рыноктор

*Атаандаштык ресурстарды натыйжалуу колдонууга өбөлгө түзөт жана инновацияларга стимул берет.*

*Атаандаштык - өнөр жайдын натыйжалуулугун тынымсыз арттыруу үчүн жагымдуу шарт. Ал өндүрүүчүлөрдүн чыгымдарды кыскартып, бааны арзандатуу менен өз өнүмүн атаандаштарына караганда арзанираак сатуусуна алып келет. Ал чыгымдары жогору бойдон калгандарды электен өткөрбөй чыпкалайт; дал ошентип ал өндүрүштү чыгымы төмөн болгондордун колуна топтойт.*[(23)]

— Клэр Уилкокс, Суортмор коллежинин мурдагы экономика профессору

Атаандаштык качан гана базар ачык болгондо жана атаандаш сатуучулар базарга эркин кире алганда орун алат. Атаандаштык - базар экономикасынын

өмүр кубаты. Атаандаш фирмалар жергиликтүү, чөлкөмдүк, улуттук, атүгүл дүйнөлүк алкактагы базарларда иш жүргүзө алышат. Атаандаштык жүрүмү бардык фирмаларга кысым көрсөтүп, натыйжалуу иштөөгө жана кардарлардын каалоолорун канааттандырууга мажбурлайт. Атаандаштык майнапсыз өндүрүүчүлөрдү электен өткөрбөй салат. Кардарларды жагымдуу баадагы сапаттуу товарлар менен камсыздай албаган фирмалар зыянга учурашат жана акыры ишкерликтен сүрүлүп чыгууга аргасыз болушат. Атаандаштыктагы байсалдуулар атаандаш фирмалардан сапаттуу озушу керек. Алар муну ар кандай ыкмалар менен жасашат, анын ичинде өнүм сапаты, стили, тейлөө кызматы, жайгашкан жайынын ыңгайлуулугу, жарнама жана баа бар, бирок алар дайыма кардарларга кеминде атаандаштарындагыдай баа менен сапаттын айкалышын сунушташы керек.

Деги «Макдональдс», «Карфур», «Амазон», «Женерал Моторс» же башка ар кандай компаниялардын бааны көтөрүүсүнө, сапатсыз өнүмдөрдү сатуусуна жана начар кызмат көрсөтүүсүнө эмне тоскоолдук кылат? Мунун жообун дал ушул атаандаштык узатат. Эгерде «Макдональдс» фирмасынын сатуучусу жылмайып туруп жагымдуу баада даамдуу бутерброд суна албаса, анда кардарлар «Бургер Кинг», «Вендис», «Сабвей», «Тако-Белл» жана башка атаандаштарына бурулуп кетип калышат. Ал тургай эң ири фирмалар деле кардарларды арзан баада жакшыраак өнүм менен камсыз кылуунун ыгын тапкан чакан башталгыч ишканалардан утулуп калат. Ал эми «Фиат», «Тойота», «Женерал Моторс» жана «Форд» сыяктуу ири компаниялар атаандаш баада эл каалаган автоунаа түрүн камсыздоодо бир кадам артта калышса, анда кардарлар «Хонда», «Хюндай», «Фолксваген» жана башка автоунаа өндүрүүчүлөргө бурулуп кетип калат.

Видео:

«Уолмарт» компаниясынын атаандаштыгы жана чыгым көзөмөлү

Атаандаштык фирмаларга жакшы өнүмдү иштеп чыгуу жана өндүрүштүн арзанираак ыкмаларын табуу үчүн күчтүү стимул берет. Технология жана баалар дайыма өзгөрүп тургандыктан, эч ким кардарлар эмнени каалаарын же кайсы өндүрүш техникасы өнүм нускасына болгон чыгымдарды азайтаарын таасын билбейт. Атаандаштык буга жооп табууга жардам берет. Интернеттин коомдук тармактарындагы маркетинг(?) соода борборунан кийинки эле чекене соода чөйрөсүндөгү эң улуу идея болбосун? Же бул деле акырында бууга айланып кетчү кезектеги бир кыялбы? Атаандаштык бул суроолорго жооп берет, бирок бул жооп базарлар боюнча айырмаланат жана мезгилдин өтүшү менен өзгөрөт.

Базар экономикасында ишкерлер - саамалыктарды киргизүү жаатында эркин. Аларга зарыл каражаттарды салууга даяр инвесторлордун (көбүнчө өздөрү да кошулуп) колдоосу гана керек. Борбордук пландоочулардын, мыйзамчылардын көпчүлүгүнүн же ишкерликтеги атаандаштарынын макулдугу буга талап кылынбайт. Ошентсе да, атаандаштык ишкерлерди жана аларды колдогон инвесторлорду жоопкерчиликте кармайт, анткени алардын идеялары кардарлар тарабынан таңууланчу "чыныгы акыбалды текшерүүдөн" өтүшү керек. Эгерде кардарлар саамалыктын наркы анын чыгымдарын жабуу үчүн жетиштүү деп баалашса, анда жаңы ишкердик нук пайда табат жана гүлдөп өсөт. Бирок кардарлар жаңы өнүмдүн наркы анын баасынан төмөн деп табышса, анда ишкердин фирмасы зыянга учурап, ийгиликтен кол жууйт. Кардарлар - ишкерлик саамалыктын жана ишти аткаруу сапатынын акыркы соту жана калыстары.

Жаңы өнүмдөр базарга киргизилгенде, алар адатта баа менен сапаттын алдын ала болжолдончу үлгүсүн карманышат. Адегенде жаңы өнүмдөр, адатта, абдан кымбат болот жана аларды салыштырмалуу азганактай кардарлар, көбүнесе жогорку кирешелүүлөр сатып алышат. Бул кардарлар эрте жеткендиги үчүн кымбат төлөшөт, анткени, өндүрүүчүлөр тажрыйба топтой элек болгондуктан, алгачкы баскычта өнүм сапаты кийинкиге караганда төмөнүрөөк болот, ал эми өндүрүш көлөмү чектелүү болгондуктан, баа да жогору болот. Бул алгачкы сатып алуучулар маанилүү рол ойношот: алар өнүмдүн баштапкы

чыгымын жабуу үчүн зарыл болгон кирешени камсыздашат жана келечекте ишкерлердин сапатты жакшыртууга жана өнүм бирдигинин наркын төмөндөтүүгө жетелечү тажрыйбага ээ болушуна жардам беришет. Мындан тышкары, базарлык стимул дагы ушундай аракетке шыктандырат. Мезгилдин өтүшү менен ишкерлер өнүмдү кантип жеткиликтүү кылуунун жана аны улам көбүрөөк сандагы кардарларга жайылтуунун нуктарын иштеп чыгышат.

Уюкфондор бул баа-сапат катышынын өрнөгүн чагылдыра алат. Уюкфондор 1980-жылдардын аягында алгач базарга сунушталганда, ар бири болжол менен 4 000 долларга сатылган; алар кирпичтин көлөмүндөй болуп, телефон чалуудан башка нерсеге жарачу деле эмес. Мезгилдин өтүшү менен алардын көлөмү кичирейип, маалымат иштетүү кубаты жана тейлөө кызматтары кеңейип, баасы төмөндөгөн. Азыр алардын баасы баштапкы баанын бүртүгүн гана түзөт жана алар көптөгөн ар түрдүү кирешелүү кардарлар тарабынан зарылчылык катары кабылданат.

## УЮКФОНДОРДУН ЭВОЛЮЦИЯСЫ, 1973-2015

Көптөгөн товарлар, анын ичинде автоунаалар, сыналгы аспаптары, аба

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

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

**Видео:**

**Сиз интернеттен баш тартат белеңиз?**

Атаандаштык ошондой эле өнүмдүн же кызматтын бирдик наркын эң төмөн кармай алган фирманын ишкердик түзүмүн жана көлөмүн аныктай алат. Башка экономикалык системалардан айырмаланып, базар экономикасы атаандашууга уруксат берүү максатында фирмалардын түрлөрүнө эч макам ыйгарбайт. Ишкердиктин уюштуруунун ар кандай түрлөрүнө уруксат берилет. Менчик ээси башкарган фирма, өнөктөштүк, **корпорация**(?), кызматкерлерге таандык фирма, керектөөчүлөр кооперативи, коммуна же ишкерликтин башка ар кандай түрлөрү - базар мамилелерине кирүүгө эркин. Үзүрдүү болуу үчүн катышуучу бир гана сыноодон өтөт: ал - чыгымдардын майнаптуулугу. Эгерде ишкердик уюму, мейли, ал корпорация болобу же кызматкерлерге таандык фирма болобу, жагымдуу баада сапаттуу өнүм өндүрсө, анда ал пайда табат жана ийгиликке жетет. Бирок эгерде анын түзүмү ушундай сапаттагы өнүм чыгарган башка ишкерлик түрлөрүнө караганда көбүрөөк чыгымдарга алып

келсе, анда атаандаштык аны базардан сүрүп чыгарат. Албетте, канча убакытка кардарлар ар кандай сапат-баа катышын өздөрү иргеши мүмкүн болсо, ошончолук убакытка атаандаштык базарда ар кандай сапаттагы өнүмдөрдүн бир учурда болушуна мүмкүнчүлүк берет. Бир «Мерседес» (кымбат баада) арзанираак «Фолксваген» менен жанаша сатылышы мүмкүн. Экинчи чети, ГДРдин «Вартбург» автоунаасы менен СССРдин «Жигули» автоунаасы базар мамилелерине өкмөт кийлигишмейинче жашай алышмак эмес. Базар экономикасынын өлкөлөрүнүн өнүмдөрүн сырттан ташууга же аларга жогорку бажы салыгын киргизүүгө байланыштуу мындай тажрыйба коммунисттик өлкөлөрдө жалпы көрүнүш эле.

Атаандаштык жүрүмү экономиканын ар кайсы тармагындагы фирмалардын көлөмүн да аныктайт. Кээ бир тармактарда - маселен, учак жана автоунаа өндүрүшүндө – компаниялар масштабдан үнөмдөөнүн артыкчылыгын толук пайдалануу үчүн кыйла ири болууга тийиш. Бир автоунаа куруу өтө кымбатка турмак, бирок туруктуу чыгымдар миңдеген бирдиктерге чачыратылганда, ар бир унааны өндүрүүгө кеткен чыгымдарды кескин азайтууга болот. Албетте, керектөөчүлөр товарларды үнөмдүү өндүрүп, арзан баада саткан компаниялардан сатып алууга ык коюшат. Мындай өнөр жай түрүндө чакан фирмалар натыйжалуу атаандаштыкка туруштук бере алышпайт жана чоң фирмалар гана сакталып кала алышат.

Бирок башка тармактарда көбүнчө жеке менчик же шериктештик катары уюштурулган чакан фирмалар рентабелдүүрөөк болот. Кардарлар жекече мамиле жасалуучу кызматка жана өнүмгө чоң маани берсе, анда чакан фирмалар үстөмдүк кылышат жана чоң фирмалар атаандашууда кыйынчылыктарга дуушар болушат. Мындай кырдаал көбүнчө укуктук жана медициналык тейлөө кызматтары, ресторандар, чач жасалгасы жана адистештирилген басмакана базарында орун алат. Ошентип, бул базарларда көбүнчө чакан фирмалар үстөмдүк кылат.

Парадокс сыяктуу көрүнгөнү менен, атаандаштык шарттарындагы жеке кызыкчылыкка умтулуу экономикалык прогресстин кубаттуу кыймылдаткычы

болуп саналат. Өнүмдөр, технологиялар, уюштуруу ыкмалары жана фирмалар ортосундагы динамикалуу атаандаштык майнапсыздыкты жок кылат жана ар дайым алдыңкы өнүмдөр технологиялардын ачылышына жана турмушка киргизилишине жетелейт. Жаңы ыкмалар сапатты жакшыртканда жана/же чыгымдарды азайтканда, алар тез өсөт жана көп учурларда алар эски ыкмаларды алмаштырат.

Тарыхта буга көптөгөн мисалдар бар. Ат менен арабанын ордуна автоунаа келди. Супермаркет үй-бүлөлүк азык-түлүк дүкөнүн алмаштырды. Ал эми "Макдоналдс" сыяктуу тез татым чынжырлары жергиликтүү ашкананын ордунун оодук бөлүгүн ээлеп алды. «Карфур» жана «Метро Кэш-энд-Кэрри» тездик менен өсүп жатат, ал эми башка чекене сатуучулар куушурулуп, ал тургай ишкерликтен сүрүлүштү. MP3-плеер жана iPod мурда кассеталуу магнитофондорду жана пластинка ойноткучтарды сүрүп чыгарган CD-плеерлерди алмаштырды. Жекече компүтерлер жазуу машиналарын алмаштырды, ал эми смартфондор башка жайга начар көчүрүлчү эсепкердик жабдууларды алмаштырды. Ушуга окшош мисалдарды чексиз уланта берсек болот. Залкар экономист Йозеф Шумпетер мындай динамикалуу атаандаштыкты “**жаратмандык бүлгүн**(?)” деп атап, атаандаштыкты экономикалык прогресстин нагыз өзөгүн түзөт деп ырастаган.

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

> *Биз ичели деп камынган кечки тамак - касапчынын, сырачынын же наабайчынын ак көңүлдүгүнүн аркасында эмес, алардын жеке кызыкчылыктарын көздөгөнүнөн улам сунушталат. Биз алардын адамгерчилигине эмес, өзүмчүлдүгүнө кайрылабыз жана алар менен эч качан өзүбүздүн муктаждыктарыбыз жөнүндө кеп курбастан, алардын артыкчылыктары жөнүндө баарлашабыз.*(24)

Жалпысынан алганда, жеке менчик жана атаандаштык базарлары кызматташууга жана ресурстарды майнаптуу пайдаланууга негиз түзөт. Жеке менчик укуктары так аныкталганда жана сакталганда, өндүрүүчүлөр өндүрүш факторлорунун мүмкүнчүлүк наркына туш болушат. Ошол эле учурда, ачык жана атаандаш базарлардагы баалар өндүрүүчүлөргө чыгымдарды төмөндөтүүгө, кардарлардын каалоолорун канааттандырууга жана мыкты өнүмдөрдү жана иштерди жасоонун жакшыраак жолдорун табууга кубаттуу стимул берет.

Бул атаандаштык "ишкерчил кызыкчылыктарды" коргобой турганын белгилей кетүү маанилүү. Чындыгында, ишканалар атаандаштыкка туш болгонду жактырышпайт жана алар көбүнчө андан коргонуу үчүн лобби саясатын жүргүзүшөт. Алар көп учурларда болжолдуу атаандаштардын базарга кирүүсүн чектеген бөгөттү орнотууга далаалат кылышат. Биз жөнгө салууну жана саясий жүрүмдөрдү талдоого өткөндө, базарлардын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн төмөндөтүүгө умтулган ишкердиктин жүрүм-турумдук мисалдары кайра-кайра кездешет. Албетте, олигархтардын кээ бир товарлар менен кызматтар жаатында базарларда үстөмдүк кылууну жетектөөсүнө байланыштуу көйгөйлөр посткоммунисттик экономикаларда өзгөчө арбын кездешет.

**Окуңуз:**

**Дуайт Ли. Айыл чарба жерлеринин кыскаруусу**

ЭЛЕМЕНТ 2.3

# Жөндүү жана чектелген жөнгө салуу

*Алмашууну азайтып, атаандаштыкты чектеген жөнгө салуу саясаты экономикалык прогресске тоскоолдук жаратат.*

Биз мурда белгилегенибиздей, атаандаштык өкүм сүргөн базарларда соодадан түшкөн кирешелер экономикалык прогресске жана коомдук кызматташууга өбөлгө түзөт. Көп учурда мурда калыптанып калган фирмалар колдогон өкмөттүк жөнгө салуу соода тоскоолдуктарынын жана базарга кирүүнү чектөөлөрдүн негизги булагы болуп саналат. Товар алмашууну чектеп, базарлардын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн төмөндөтүүчү үч негизги жол бар.

Биринчиден, жөнгө салуу көбүнчө базарга кирүүнү чектейт. Көптөгөн өлкөлөр ар кандай базарга жана тармактарга кирүүнү жана атаандашууну татаалдаштырган эрежелерди таңуулашат. Ал өлкөлөрдө, эгер сиз ишкерликти баштоону же кызмат көрсөтүүнү кааласаңыз, лицензия алышыңыз керек, арыз калыбын толтурушуңуз керек, ар кандай мекемелерден уруксат алышыңыз керек, кесиптик татыктуулугуңузду көрсөтүп, жетиштүү каржылооңуз бар экенин далилдеп, жөнгө салуучу көптөгөн органдардын текшерүүсүнөн өтүшүңүз керек. Эгер сиз пара бербесеңиз же саясий өнөктүгүнө каржылык колдоо көрсөтпөсөңүз, анда кээ бир төбөлдөр сиздин арызыңызды кабыл албай коюшу мүмкүн. Сиз атаандашууңуз ыктымал болгон жана саясий жактан таасирдүү, мурдатан калыптанган фирмалар көп учурда сиздин арызыңызга каршы чыгып, ийгиликке жетиши мүмкүн.

Видео:

Көчмө кафелерге жолдогу бөгөт

Эрнандо де Сото өзүнүн *"Капитал сыры"* аттуу ашкерелөөчү китебинде күнүнө 6 саат иштеген кишилердин тобуна 1990-жылдардын аягында Перунун Лима шаарында кийим тигүүчү чакан ишканаңы мыйзамдуу түрдө ачуу үчүн талап кылынган эрежелерди аткарууга 289 күн жумшалганын жазган. (Андан мурунку *"Башка жол"* аттуу китебинде ал мыйзамдуу түрдө иштөөгө уруксат алып жатканда он жолу пара сурашканын, эки жолу айласыздан пара берүүгө мажбур болгонун ашкерелеп баяндаган). Профессор Де Сотонун китебиндеги экономикалык жөнөкөй мисалдын негизинде мындай бөгөттөрдүн ашкереленишиси калайыктын олуттуу назарына илинип, сыягы, ушунун аркасында акыркы жылдары ишкерлик баштоо үчүн талап кылынган бюрократиялык талаптар бир кыйла жеңилдетилди. Бул - жөндүү экономиканы натыйжалуу түшүнүүнүн бир өрнөгү боло алат. Дүйнөлүк банктын билдирүүсүнө караганда, ишкерликти ачуу үчүн сарпталган дүйнөлүк орточо убакыт 2005-жылдагы 51 күндөн 2018-жылы 20 күнгө чейин кыскарган. Ишкерликти ачуу үчүн талап кылынган убакыт дүйнөнүн бардык өлкөлөрүндө жана чөлкөмдөрүндө андагы киреше өлчөмүнө карабастан кыскарган. Ал эми Түндүк Америкада буга чейин эле жетишилген эң кыска убакыт – 3,5 күн - туруктуу бойдон кала берген. Мында акыркы орунду Венесуэла ээлегени өтө таң калычтуу деле эмес; бул өлкөдө мыйзамдуу түрдө ишкерликти ачуу 230 күнгө созулат. Биринчи орунда Жаңы Зеландия жана Грузия турат, мында алиги жүрүм жарым күндө бүтүшү мүмкүн.[(25)] Посткоммунисттик өлкөлөрдүн арасында ишкерлик ачуу үчүн эң узак убакыт Босния жана Герцеговинада болгон, ал жерде буга 80 күн талап кылынган. Бирок жалпысынан посткоммунисттик өлкөлөр ишкерликти баштоодо чоң ийгиликтерге жетишти, буга Чыгыш Азиядагы 23 күнгө жана Латын Америкасындагы 28 күнгө салыштырмалуу орто эсеп менен 14 күн кетет.

Экинчиден, мыйзам үстөмдүгүн жана келишим эркиндигин алмаштыруучу өкмөттүк жөнгө салуу соодадан түшкөн кирешени жокко чыгарат. Бир катар өлкөлөр мамлекеттик кызматкерлерге милдеттендирбечү олуттуу ыйгарым укуктарды берген мыйзамдарды кабыл алууну адатка айландырган. Мисалы, 1980-жылдардын ортосунда Гватемаланын бажы кызматкерлерине, эгер алар

"улуттук кызыкчылыкка" туура келет деп эсептешсе, тарифтерди төлөөнү талап кылуудан баш тартууга уруксат берилген. Мындай мыйзам мамлекеттик кызматкерлерди пара талап кылууга ачык чакырууга жатат. Бул - жөнгө салуунун бүдөмүктүгүн жаратат жана ишкердикти айрыкча чынчыл кишилер үчүн кымбатыраак жана жагымсызыраак кылат. Мамлекеттик жөнгө салууну коомдук колдоо көп учурда айлана-чөйрөнүн тазалыгын сактоону же кардарларды абийирсиз ишкерлерден коргоону камсыз кылуу ниетинен келип чыгат. Жөнгө салуулар бул тармактарда оң рол ойной алат. Ал түгүл мында да мыйзам таасын, айдан ачык жана теңчил болушу керек. Эгер андай болбосо, анда ал соодадан киреше табууга бөгөт болот.

Мамлекеттик жөнгө салуу көп учурда атаандаштарын чектөө менен кээ бир ишканаларга жардам берет. Мындай жөнгө салуулар азыраак сандагы фирмалар үчүн гана кирешелүү болгондуктан, кошумча зыян таңуулайт: ишканалар, кесиптик кошуундар жана башка өзгөчө кызыкчылык топтору саясий жүрүмдөргө таасир этүү далаалаты аркылуу артыкчылыкка ээ болууга умтулушат. Кээ бирлер саясатчыларга жана көзөмөлдөөчү мамлекеттик органдарга өздөрүнө жагымдуу бөгөт орнотуп же бөгөттөрдү көбөйтүп бергиле деп лобби кылышат, ал эми башкалар (эң катуу жабыркагандар) алардын кесепеттерин азайтуу далаалатында лобби уюштурушат. Ар кандай маселе боюнча лобби жасоо бардык жактардагы кесиптик жогорку тажрыйбалуу кишилердин убактысын жана күчүн сарптоого алып келет; ал адистер башкалардын өндүрүмдүүлүгүн төмөндөтүүгө жетелечү саясатка таянып, саясий артыкчылыкка умтулуунун ордуна байлык өндүрүүсү мүмкүн болчу. Баалуу ресурстар коомчулуктун эмес, жеке адамдын же фирманын кызыкчылыгы үчүн колдонулган иш-аракет **рента издөө**(?) деп аталат жана көп учурда жөнгө салуунун натыйжасы болот.

Видео:

Жакшы ниет тобокелдиктери

Үчүнчүдөн, бааны көзөмөлдөө соода-сатыкты да муунтуп коёт. Өкмөттөр кээде бааларды базар деңгээлинен жогору коюп коюшат. Мисалы, кээ бир өлкөлөрдө мамлекет ар түрдүү айыл чарба өнүмдөрүн өндүрүүчүлөрдөн товарын белгиленген минималдуу баадан түшпөй сатууну талап кылат. Таңууланган кымбатыраак баанын шартында, кардарлар эркин базардагыга караганда азыраак өнүм сатып алышат. Кээ бир өкмөттөр, батирлердин ижара төлөмүн көзөмөлдөө жана электр кубатынын тарифтерин жөнгө салуу учурундагыдай эле, бааларды базар деңгээлинен төмөн таңуулашат. Өндүрүлгөн жана сатылган бирдиктерден алып караганда, баалардын кымбаттатылышы да, арзандатылышы да анчейин айырмалуу болбойт. Экөө тең соода көлөмүн жана өндүрүш менен алмашуудан түшкөн пайданы азайтат.

**Эмгек акынын белгиленген минималдуу**(?) өлчөмү, сыягы, дүйнө жүзү боюнча бааны көзөмөлдөөдө эң көп колдонулган ыкма болсо керек. Эмгек акынын минималдуу өлчөмү кээ бир жумушчулардын (жана жумуштардын) сааттык эмгек акысын базар деңгээлинен жогору көтөргөн **баа чегин негиздейт**(?). Учурда бул - Түндүк Македонияда жана Европанын башка көптөгөн өлкөлөрүндө курч талкууланган көйгөйгө айланган. Европа Биримдигине мүчө өлкөлөрдө 2017-жылы жылдык минималдуу эмгек акы (баалардын деңгээлиндеги айырмачылыктарды эске алуу менен) Латвиядагы 7 900 доллардан Нидерланддардагы 22 600 долларга чейин айырмаланат.

Экономиканын негизги постулаты минималдуу эмгек акыны жогорулатуу адистиги төмөн жумушчулардын жумуш менен камсыз болушун кыскартат. Жумуш орундарын кыскартуу боюнча кээ бир талаш-тартыштар бар, бирок эмпирикалык далилдер минималдуу эмгек акынын ар бир 10%га жогорулашы жумуш менен камсыздоону 1%дан 2%га чейин кыскартаарына ишаара кылып турат. Эмгек акынын жогорулашы жумуш орундарынын кыскарышына караганда бир кыйла чоң болгондуктан, минималдуу айлык акынын жогору болушу дээрлик дайыма адистиги төмөн жумушчулардын жалпы кирешесин жогорулатат. Жогорку минималдуу эмгек акынын жактоочулары жалпы кирешенин жогору болушу жумуш менен камсыздоонун бир аз кыскарышынан маанилүү деп

эсептешет.

**Видео:**

**Минималдуу эмгек акынын кыйроосу**

Минималдуу эмгек акынын жогору болушун колдогондордун көбү бул арга **жакырчылыктын**(?) деңгээлин төмөндөтөт деп ишенишет. Бир караганда, бул туура сыяктанат, бирок маалыматтарды изилдөө мунун өтө шектүү экенине ишаара кылат. Мунун бир нече негизги себеби бар. Мисалы, Америка Кошмо Штаттарынын көрсөткүчтөрүн алалы. Минималдуу эмгек акы алган кызматкерлердин негизги бөлүгү - болжол менен 80%ы - кирешеси жакырчылыктын деңгээлинен жогору болгон **үй чарбаларынын**(?) мүчөлөрү; үчтөн бир бөлүгү кирешеси орточо кирешеден жогору болгон үй чарбаларында жашайт. Минималдуу эмгек акы алгандардын жарымы - 16 жаштан 24 жашка чейинкилер жана алардын көбү жарым күн иштейт. Минималдуу эмгек акы алган 7 кызматкердин бирөө гана (15 пайызга жакын) бир же бир нече баласы бар үй-бүлөнүн негизги багуучусу болуп саналат. Ошентип, минималдуу эмгек акы алган демейдеки жумушчу – бул бойдок, жаш муун, жарым күн иштеген, адистиги жок, кирешеси жакырчылык деңгээлинен жогору үй-бүлөдө байырлаган жумушчу. Экинчиден, минималдуу эмгек акынын жогорулашынын күтүлбөгөн кесепеттери болот. Иш берүүчүлөр минималдуу эмгек акынын жогорулашынан улам тарткан зыяндарды көзөмөлдөө (же ордун толтуруу) боюнча чараларды көрүшөт. Бул чаралар жумуш убактысын кыскартууну, адистик машыктыруу мүмкүнчүлүктөрүн азайтууну, ыңгайсыз жумуш жадыбалын жана кошумча жеңилдиктерди алып салууну камтыйт. Мындан тышкары, минималдуу эмгек акы алган көптөгөн жумушчулар анын жогорулашынан улам кымбаттаган товарлардын кардарлары болуп саналат. Бул жумушчулар башка ардагерлер сыяктуу аз кирешелүү кардарлар менен бирге тез татым азыгы сыяктуу товарларга кымбат баада төлөшү керек болот. Ошентип, жумушчулардын

минималдуу эмгек акысынын чыныгы кенемтеси минималдуу айлык акынын кеңейишине салыштырмалуу азыраак өсөт.[26] Акырында, Кошмо Штаттардагы жакыр үй-бүлөлөрдүн жарымынан көбүндө жумушчу күч жок, ошондуктан жогоркураак минималдуу эмгек акы аларга колдоо болбойт.

Азыраак өнүккөн өлкөлөрдө минималдуу эмгек акы жөнүндө маалыматтар ар түрдүү, бирок алар минималдуу эмгек акыны жогорулатканда, ачык экономикада эмгек акы көбөйгөнү менен көптөгөн жумушчулар экономиканын эмгек акысы азыраак жана туруксузураак болгон көмүскө секторуна кетүүгө аргасыз болорун көрсөтөт.

Минималдуу эмгек акынын жаш, атайын адистик даярдыгы жок жумушчуларга тийгизген таасири жөнүндө ойлонгондо, кыска мөөнөттүү да, узак мөөнөттүү да таасирлерди эске алуу керек. Иш тажрыйбасы жаш жумушчуларга өзүнө болгон ишенимди, жакшы иштөө адаттарын, көндүмдөрдү жана мамилелерди өнүктүрүүгө мүмкүнчүлүк берет, бул аларды келечектеги жумуш берүүчүлөр үчүн баалуу кылат. Бул мүмкүнчүлүк айрыкча орто мектепти таштап кеткендер жана билим деңгээли начар кишилер үчүн өзгөчө маанилүү. Эгерде бул жаштар иш берүүчүлөргө өздөрүнүн баалуулугун далилдей алышпаса жана жумуш ордунда көндүмдөрдү өркүндөтпөсө, анда алардын келечекте жумушунан көтөрүлүп, көбүрөөк киреше таба алышары күмөн.

Жумуш тажрыйбасы менен чеберчиликти өнүктүрүүнүн наркы жогорку билимдүүлөр үчүн да кеңири таанылган. Мисалы, жогорку окуу жайларынын студенттери көбүнчө акысыз практикадан өтүшөт, башкача айтканда, алар келечекте акча табуу мүмкүнчүлүктөрүн жогорулатуучу тажрыйбага ээ болуу үчүн мамлекеттик органдарда жана кирешесиз бейөкмөт уюмдарда эмгек акы албай иштешет. Америка Кошмо Штаттарынын Конгрессинин мүчөлөрү ал турсун студенттерге акысыз практиканы реклама кылып, баштапкы деңгээлдеги кызмат тажрыйбасынын пайдалуу экендигин баса көрсөтүшөт. Бирок ошол эле саясатчылардын көбү аз камсыз болгон жаштардын жумуш тажрыйбасына ээ болуу, келечектеги жумушка орношуу мүмкүнчүлүктөрүн төмөндөтүүчү эмгек акынын минималдуу деңгээлин колдойт. Адистик тажрыйбасы төмөн жаштарга

болгон бул терс таасирди экономисттерден башка эч ким этибарга албайт. Кандай болсо да, дал ушул минималдуу эмгек акынын күтүлбөгөн узак мөөнөттүү натыйжасы жаштардын, айрыкча билим деңгээли төмөн жаштардын келечекте узак мөөнөттүү жумушка орношуусуна абдан терс таасирин тийгизет.

**Видео:**

**Минималдуу эмгек акы: жакшыбы же жаманбы?**

Мамлекеттик жөнгө салуу **эмгек базарында**(?)өзгөчө маанилүү. Көптөгөн өлкөлөр ар кандай маселелерди чечүү үчүн келишимдерди же ыктыярдуу макулдашууларды колдонууга тоскоолдук кылган жана бузган мыйзамдарды киргизишкен. Буга жумуштан бошотуу эрежелери мисал боло алат. Бир катар Европа өлкөлөрү жумушчу санын кыскартууну каалаган жумуш берүүчүлөрдөн (1) мамлекеттик органдардан уруксат алууну; (2) бошотула турган кызматкерлерге бир нече ай мурун кабарлоону жана (3) бошотулган кызматкерлерге дагы бир нече ай бою эмгек акы төлөп турууну талап кылат.

Мындай эрежелер жумушчулардын кызыкчылыгын көздөй тургандай көрүнүшү мүмкүн, бирок кийинки узак мөөнөттүү натыйжаларды эске алуу абзел. Жумушчуларды жумуштан бошотууну кымбаттаткан эрежелер аларды жумушка алууну да кымбаттатат. Иш берүүчүлөр, жумуштан кетирүү чыгымдары жогору болгондуктан, жаңы жумушчуларды алуудан кыйылышат. Натыйжада, жаңы жумушчулар үчүн жумуш табуу кыйын болуп, жумуш орундарынын өсүшү басаңдайт. Эмгек базарынын чектөөчү эрежелери Америка Кошмо Штаттарына караганда көбүрөөк байкалган Европа өлкөлөрүндө дал ушундай көрүнүш болгон. Мындай эрежелер эмне үчүн акыркы эки он жылдыкта Италия, Испания жана Франция сыяктуу Батыш Европа өлкөлөрүндө жумушсуздуктун деңгээли Америка Кошмо Штаттарынан кеминде 4-5%га жогору болгондугунун негизги себеби болуп саналат.(27) Жонс Хопкинс университетиндеги Стив Ханкенин изилдөөсү боюнча, 2010-2015-жылдар аралыгында минималдуу эмгек акысы бар

Европа Биримдигинде жумушсуздуктун деңгээли минималдуу эмгек акысы жок өлкөлөргө караганда 50%га чейин жогору болгон.

Посткоммунисттик Орусия минималдуу эмгек акынын кесепеттерин изилдөө үчүн кызыктуу мисал боло алат. 2007-жылы өлкөдө федералдык минималдуу эмгек акы эки эсе көбөйгөн (жана кээ бир чөлкөмдөрдө андан да көбөйгөн). Мунун натыйжасында жаштардын жумуш менен камсыз болушу төмөндөп, экономиканын көмүскө секторунун көлөмү өскөн.(28)

Жалдоо жана жумуштан бошотуу жалпысынан Америка Кошмо Штаттарында Европага караганда азыраак чектелгени менен, **кесиптик ишмердүүлүктү лицензиялоо**(?) Америка Кошмо Штаттарында жана Европа Биримдигинде эмгек базарынын негизги чектөөсү болуп саналат. Америка Кошмо Штаттарында кесиптик ишмердүүлүккө лицензия берүү көбүнчө штаттын деңгээлинде болот. Лицензия алуу үчүн киши жөнөкөйдөн өтө чоңго чейинки төлөмдөрдү төлөп, 6 айдан 12 айга чейин окуу курстарынан өтүп, экзамендерди тапшыруусу керек.

Жакынкыраак убакта, 1970-жылы, америкалыктардын 15%дан азыраагы лицензия талап кылынган жумуштарда иштеген. Бүгүнкү күндө бул көрсөткүч дээрлик 30%ды түзөт жана ал өсүүнү улантууда. 1980-жылдардын ортосунда жок дегенде бир штатта 800 кесипке лицензия берилген. Азыркы тапта, Лицензия берүү, Аткаруу жана Жөнгө салуу боюнча кеңештин маалыматы боюнча, 1 100дөн ашык кесипке лицензия берилет. Акыркы изилдөөлөр көрсөткөндөй, Европа Биримдигиндеги жумушчулардын болжол менен 22%ы кесиптик ишмердүүлүктү лицензиялоо талаптарын аткарууга тийиш, бирок мындай талаптардын саны жана таасири мүчө өлкөлөрдө абдан айырмаланат жана мында Германия 33% менен биринчи орунда турат. Баалоолор боюнча, лицензия берүү 2015-жылы Европа Биримдигиндеги тектеш тармактарда болжол менен 700 000 жумуш ордун кыскартты. Ошол эле изилдөөгө ылайык, чектөөчү лицензия менен байланышкан базар деңгээлинен жогорку эмгек акы ЕБ ичинде киреше теңсиздигине өбөлгө түзөт.(29)

Лицензиялоону колдогондор кардарларды сапатсыз жана кооптуу деп

жоромолдонгон өнүмдөрдөн коргоо керек деп өз жүйөөсүн айтышат. Бирок коомдук коопсуздукка же кардардын укугун коргоого анчейин тиешеси жок көптөгөн кесиптерде деле лицензиялар талап кылынат.(30) Мисалы, Америка Кошмо Штаттарынын бир же бир нече штаттары төмөнкү кесиптерде иштөө үчүн лицензия алууну талап кылат: интерьер дизайнери, визажист, флорист, чач өргүч, шампунь боюнча адис, диетолог, жеке детектив, спорттук машыктыруучу, гид, угуу аппаратынын монтёру, сөөк коюучу, табыт сатуучу, ал тургай, күсөн багуучу жана хиромант. Кардарлар топтору сейрек учурда гана лицензиялоону талап кылышат. Тескерисинче, бул талап дээрлик ар дайым тийешелүү кесипте мурдатан иштеп келе жаткандар тарабынан коюлат. Бул экономисттер үчүн таң калычтуу эмес, анткени лицензиялоонун пайдасын учурда иштеп жаткан адистер көрүшөт.

Адамдар лицензияланган көптөгөн кесиптерде жогорку деңгээлде иштөө үчүн керектүү көндүмдөрдү көп учурда жумуш ордунда тажрыйбасы бар дасыккан адистер менен иштөө аркылуу ала алышат. Лицензиялык талаптар бул ыкмалар аркылуу иш жөндөмдүүлүктөрүн өркүндөтүп жаткан кишилерге каалаган кесибин улантууга мүмкүнчүлүк бербейт. Лицензиялоо айрыкча узакка созулган милдеттүү окутууну жана кымбат төлөмдөрдү талап кылса, сунушту азайтат жана лицензияланган практиктер тарабынан өндүрүлгөн товарлардын жана кызматтардын баасын жогорулатат. Учурда кесип аркалап жаткандар кардарлардын жана лицензиясыз болжолдуу өндүрүүчүлөрдүн эсебинен пайда табышат. Лицензия албаган өндүрүүчүлөрдүн жумушка орношуу мүмкүнчүлүктөрү азаят жана соодадан түшө турган кирешелер жок болот.

Сертификаттоо(?) лицензиялоого караганда жагымдуу атаандаштык болуп эсептелет. Өкмөт сертификаттоо менен адистерден алардын билими, даярдыгы жана башка адистик даярдыгы жөнүндө маалыматтарды талап кыла алат жана эч кимге өзү тандаган кесипте иштөөгө тыюу сала албайт. Негизи, сертификаттоо адистердин кесиптик жөндөмү жөнүндө маалыматты кардарларга жеткиликтүү кылат, бирок алардын тандоосун чектебейт. Андан тышкары, бул практик адистерге өз компетенттүүлүгүн өнүктүрүүгө жана көрсөтүүгө мүмкүндүк

берет, ошол эле учурда кардарларга негиздүү тандоо үчүн керектүү маалыматты камсыздайт.

Мамлекеттик жөнгө салуу көп учурда көйгөйлөрдү чечүүнүн оңой жолундай болуп көрүнөт. Көбүрөөк эмгек акы каалайсызбы? Минималдуу эмгек акыны жогорулатыңыз. Жумушсуздуктун төмөнкү деңгээлин каалайсызбы? Жумушчуларды иштен бошотууну ого бетер кыйындаткан мыйзамдарды кабыл алыңыз. Кесипте көбүрөөк киреше тапкыңыз келеби? Бааны түшүрүүчү компаниялардын кирүүсүн чектеңиз. Бирок бул жерде бир маселе бар: Бул жөнөкөйлөштүрүлгөн саясат өндүрүмдүүлүктү жогорулатпайт жана узак мөөнөттүү натыйжаларды эске албайт. Биздин жашоо деңгээлибиз эл жогору нарктаган товарлар жана кызматтар менен түздөн-түз байланыштуу. Өз ара пайдалуу соода жана атаандаштык базарлары ресурстарды натыйжалуу колдонууга жана иштердин мыктыраак жолдорун табууга шыктандырат. Алар бизге ресурстарды натыйжалуураак пайдаланууга көмөк кылышат. Ошентип, соодага жана базарга кирүүгө каршы тоскоолдуктарды киргизген жөнгө салуу саясаты дээрлик дайыма тескери натыйжаларды берет. Эгерде өлкө өсүп-өнүгүүнү кааласа, анда ал сооданы жана базарлардын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн чектеген эрежелерди мүмкүн болушунча азайтышы керек.

**Окуңуз:**

**Дуайт Ли. Жардам сурап кайрылууларды текшерүү**

ЭЛЕМЕНТ 2.4

# Эффективдүү капитал рыногу

*Өз жөндөмүн ишке ашыруу үчүн, мамлекет капиталды байлык жаратуучу долбоорлорго багыттоочу механизмге ээ болушу керек.*

Керектөө ар кандай өндүрүштүн максаты болгондуктан, көп учурда биринчи кезекте ресурстарды кардар көксөгөн товарларды өндүрүү үчүн колдонулчу машиналарды, оор жабдууларды жана имараттарды куруу максатына колдонуу зарыл болот. Башкача айтканда, инвестиция келечектеги керектөөнү көбөйтөт, бирок азыркы айрым керектөөдөн бир аз карманууну талап кылат. **Капиталдык салым**(?) - келечекте көбүрөөк керектелүүчү товарларды жана кызматтарды өндүрүүгө жардам берүү үчүн иштелип чыккан узак мөөнөттүү ресурстарды түзүү жана өнүктүрүү; бул - экономикалык өсүштүн маанилүү болжолдуу булагы болуп саналат. Мисалы, жергиликтүү пиццерия тарабынан меш сыяктуу инвестициялык товарды сатып алуу анын келечектеги өндүрүшүн кеңейтүүсүнө жардам берет.

**Инвестициялык товарларды**(?) өндүрүү үчүн колдонулган ресурстар (мисалы, жумушчу күчү, жер жана ишкердик) эл керектөөчү товарларды өндүрүү үчүн жеткиликтүү болбойт. Эгерде биз өндүргөн нерселерибиздин бардыгын азыр керектей турган болсок, анда инвестиция үчүн эч кандай бош ресурстар

калбайт. Ошондуктан инвестиция **сактоолорду**(?) - каражаттарды башка максаттарга жеткиликтүү кылуу үчүн учурдагы керектөөнү азайтууну талап кылат. Инвестор же инвесторго каражат берүүнү каалаган киши инвестицияларды каржылоо үчүн адегенде үнөмдөшү керек. Сактоо - инвестициялык жүрүмдүн ички ажырагыс бөлүгү.

Бирок бардык эле инвестициялык долбоорлор жемиштүү боло бербейт. Инвестициялык долбоор инвестициянын натыйжасында өндүрүлгөн кошумча өнүмдүн наркы инвестиция чыгымдарынан ашып кетсе гана өлкөнүн байлыгын көбөйтөт. Андай болбосо, долбоор өз кесепетин тийгизип, байлыкты азайтат. Инвестициялар эч качан кынтыксыз кыраакылык менен ишке ашпайт, андыктан эң келечектүү инвестициялык долбоорлор да кээде байлыкты арттыра албай калат. Өз мүмкүнчүлүгүн экономикалык прогресске максималдуу пайдалануу үчүн, мамлекет сактоолорду тарта турган жана аларды байлык жаратуучу инвестицияга багыттоочу механизмге ээ болушу керек.

Базар экономикасында бул функцияны **капитал рыногу**(?) аткарат. Кеңири маанисинде ал акциялардын, облигациялардын жана кыймылсыз мүлктүн рынокторун камтыйт. Капитал рыногунун иштешинде **фондулук биржалар**(?), банктар, камсыздандыруу компаниялары, үлүштөш салым фонддору жана инвестициялык фирмалар сыяктуу **финансылык мекемелер**(?) маанилүү рол ойнойт.

Чакан ишканалардын ээлери, корпорация **үлүшчүлөрү**(?) жана **венчурдук капиталисттер**(?) сыяктуу жеке инвесторлор өз каражаттарын капитал рыногуна тобокелдик менен салышат. Бирок инвесторлор кээде жаңылып да калышат. Кээде алар өзүн актай албаган долбоорлорду жүзөгө ашырышат. Эгерде инвесторлор мындай мүмкүнчүлүктөрдү колдонууну каалашпаса, көптөгөн жаңы идеялар сыноодон өтмөк эмес жана көптөгөн баалуу, бирок тобокелдүү долбоорлор ишке ашмак эмес.

Интернет кызматтарын өнүктүрүүдө ишкердиктин, тобокелчиликтин жана капитал рыногунун ролун карап көрөлү. 1990-жылдардын ортосунда Сергей Брин (Орусиядан келген иммигрант) менен Ларри Пейж Калифорниядагы Стэнфорд

университетинде окуп жүрүп, интернеттен маалымат табууну жеңилдетүү максатындагы изилдөө долбоору менен иштешкен. Аларды ийгиликтүү ишкерликке талапкер деп айтуу кыйын сезилген. Бирок 1998-жылы Брин менен Пейж жарнак аркылуу киреше берип, бекер интернет кызматтарын көрсөтүүчү Google Inc бизнесин негиздешкен. Алар иштеп чыккан кубаттуу интернет издөө каражаты күн сайын миллиондогон жеке кишилердин жана фирмалардын өндүрүмдүүлүгүн жогорулатат. Алар эбегейсиз байлыкка ээ болушту жана 2018-жылы Google (Alphabet түпкү компаниясын кошкондо) 85 000ден ашуун кызматкери бар дүйнөгө белгилүү брендге айланды. Интернетке негизделген башка компаниялар, мисалы eBay жана Amazon, акыркы он жылдын ичинде чоң киреше таап, олуттуу өсүшкө жетишти.

Бирок көптөгөн башка интернет-стартаптардын тажрыйбасы такыр башкача болду. Broadband Sports жана eVineyard сыяктуу башка “dot-com" интернет-компаниялар, кирешелеринин чыгымдарды жабууга жетишсиздигинен улам, банкрот болушту. Бул фирмалардын чоң үмүтү акталган жок.

Белгисиздик өкүм сүргөн дүйнөдө жаңылыш инвестициялар - бул жаңы технологиялар менен өнүмдөрдөгү жемиштүү инновациялар үчүн төлөнүүгө тийиш зарыл баа. Бирок мындай майнапсыз долбоорлордун өксүгү таанылып, ишмердиги токтотулууга тийиш. Базар экономикасында бул функцияны капитал рыногу аткарат. Эгерде фирма зыян тарта бере турган болсо, акыры инвесторлор долбоорду жаап, акчаларын курулай эле сарптоону токтотушат.

Өзгөрүүлөрдүн ыргагын жана ишкердик таланттардын көп түрдүүлүгүн эске алганда, капиталды бөлүштүрүү боюнча туура чечим кабыл алуу үчүн талап кылынчу билим - жеке лидердин, өнөр жай пландоо комитетинин же өкмөттүк мекеменин мүмкүнчүлүгүнөн алда канча жогору. Жеке капитал рыногу жок шартта, инвестициялык каражаттарды байлык жаратуучу долбоорлорго ырааттуу багыттай турган эч кандай механизм болбойт.

Эмне үчүн? Инвестициялык каражаттарды эркин базар эмес, мамлекет бөлүштүргөн тапта, өңүттөрдүн таптакыр башка топтому иштей баштайт. Мындайда кайсы долбоорлор ишке аша турганын базардын кирешеси эмес,

саясий таасир аныктайт. Байлык жаратуунун ордуна, аны азайтчу инвестициялык долбоорлорду түзүү алда канча ыктымалдуу болуп калат. Саясий чечимдер эскилерди колдоо үчүн эмес, жаңы долбоорлор үчүн кабыл алынат. Баса, жаңы канжолду ачып, тасма кесүү шаниси эски тешикти бүтөөдөн кыйла көрүнүктүү да.

Совет мезгилиндеги борбордоштурулган пландуу социалисттик экономиканын тажрыйбалары муну айгинелеп турат. Кырк жыл бою (1950-1990) бул өлкөлөрдөгү инвестициянын өсүү деңгээли дүйнөдөгү эң жогорку көрсөткүчтөрдүн бири болгон. Борбордук пландоочулар улуттук өнүмдүн болжол менен үчтөн бирин капиталдык салымдарга бөлүштү. Ал түгүл инвестициянын бул жогорку көрсөткүчтөрү да жашоо деңгээлин жакшыртууга анча көмөк берген жок, анткени кайсы долбоорлор каржыланышы керектигин экономикалык эмес, саясий себептер аныктады. Ресурстар көбүнчө экономикалык жактан жараксыз долбоорлорго коротулду жана чечимге кол койчу саясий төбөлдөр көзгө толумдуу ("кадыр-барктуу") инвестицияларды жактырышты. Мындай туура эмес бөлүштүрүүнү эки мисал айгинелеп турат. Сталин Беломор-Балтика каналын курууну талап кылган, бирок анын акылга сыйбаган графигин аткарабыз деп жатып канал өтө тайыз, ошондон улам пайдасыз болуп калган. Хрущёвдун Казакстанда АКШ менен Канаданын прерияларынын деңгээлинде буудай өндүрүү үчүн жүргүзгөн өнөктүгү кеңирсиген сугат түзүлүшүн жаратып, мунун айынан Арал деңизи соолуп калды [(31)].

Арал деңизи мезгилдин өтүшү менен

1990 2000 2010

Инвестициялардын туура эмес бөлүштүрүлүшү жана динамикалык өнүгүүгө жөндөмсүздүк акыры бул өлкөлөрдүн көпчүлүгүндө социализмдин жок болушуна алып келди.

**Видео:**

**Глобалдуу кыштак**

Турак-жайды каржылоого кредит бөлүү боюнча АКШнын акыркы тажрыйбасы да капиталды саясий бөлүштүрүү кандайча болорун түшүнүүгө жардам берет. Fannie Mae жана Freddie Mac деген ат менен таанымал болгон Федералдык улуттук ипотека жамааты жана Турак-жай ипотека насыясынын

федералдык корпорациясы Конгресс тарабынан 1968-жылы жана 1970-жылы өкмөттүн демөөрчүлүгүндөгү корпорациялар катары аныкталган. Алар капитал рыногунун ишин жакшыртат жана турак-жайды каржылоону жеткиликтүү кылат деп ойлошкон. Fannie Mae жана Freddie Mac жеке менчик ишканалар болсо да, инвесторлор каражат тартуу үчүн чыгарган облигацияларды азыраак тобокелчиликтүү деп жоромолдошкон, анткени алар мамлекет тарабынан колдоого алынган болчу. Натыйжада, Fannie Mae жана Freddie Mac жеке фирмаларга караганда болжол менен жарым пайызга арзан каражат ала алышкан. Бул аларга атаандаштарына караганда чоң артыкчылык берди жана алар көп жылдар бою абдан кирешелүү болуп турду.

Бирок мамлекеттин каржылоосу Fannie Mae жана Freddie Mac компанияларын өтө саясатташтырып жиберди. Президент директорлор кеңешине бир нече мүчөлөрдү дайындаган. Fannie Mae жана Freddie Mac компанияларынын жогорку жетекчилиги конгресстин негизги лидерлерине чоң каржылык колдоо көрсөткөн. Алар ошондой эле конгресстин кызматкерлерин өкмөттөгү мурунку жетекчилерин колдосун деп мыкты маяналуу жумуштарга тез-тез дайындап турушкан. Алардын лоббичил ишмердүүлүгү тим эле уламышка айланган. 1998-2008-жж. аралыгында Fannie Mae 79,5 миллион доллар, ал эми Freddie Mac 94,9 миллион доллар сарптап, өзгөчө артыкчылыктарды алуу жана артыкчылыктуу макамын сактоо үчүн Конгресске лоббичил таасир тийгизип турган.(32)

Fannie Mae жана Freddie Mac **ипотекалык**(?) кредиттерди беришкен эмес, башкача айтканда, алар үй сатып алган адамдарга түздөн-түз карыз беришкен эмес. Мунун ордуна алар ипотеканы экинчи рыноктон - банктар жана башка кредиторлор тарабынан берилген ипотекалар сатылуучу рыноктон сатып алышкан. Алар каржы булагына арзан жете алгандыктан, ипотекалык насыяларды арбын сатып алууга жетишкен жана 1990-жылдардын ортосунда бул мамлекет каржылаган эки компания бардык ипотекалык турак-жай насыяларынын болжол менен 40%ын ээлеп турган. Алардын экинчи даражадагы рыноктогу үстөмдүгү мындан да чоң болгон. 2008-жылкы **кудуретсиздикке**(?)

чейинки он жылдын ичинде Fannie Mae жана Freddie Mac банктар жана башка ипотекалык кредиторлор саткан ипотеканын 80%дан ашыгын сатып алышкан.

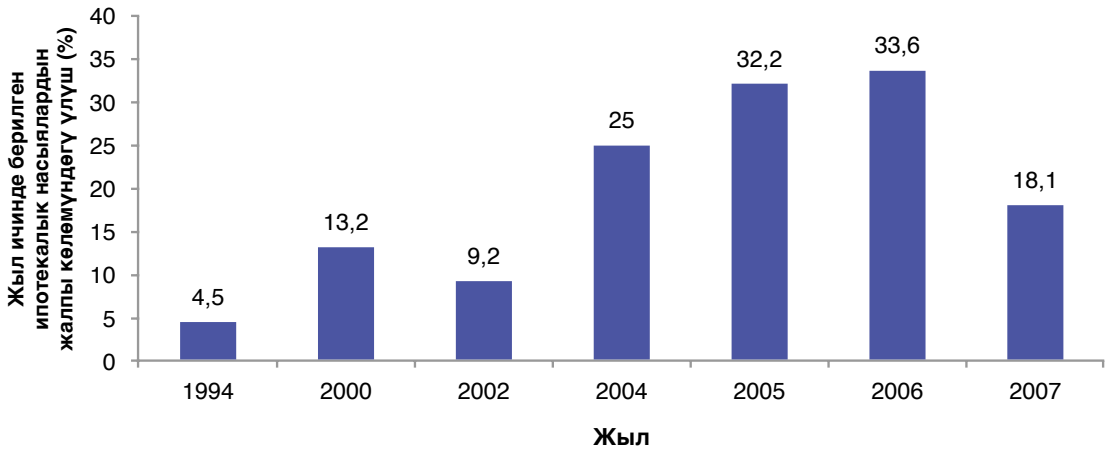
Fannie Mae жана Freddie Mac Конгрессте лоббичил иштерди жүргүзүп, артыкчылыктарды алып жүргөндө, Конгресстин мүчөлөрү аларды саясий максаттарга, анын ичинде турак-жай үчүн ипотекалык каражаттарды төмөн жана орто кирешелүү карыз алуучуларга жеткиликтүү кылуу жаатында да колдонушкан. Конгресстин мурдагы буйруктарына жооп катары Турак-жай жана шаарды өнүктүрүү департаменти 1996-жылга чейин Fannie Mae жана Freddie Mac тарабынан каржыланган ипотеканын 40 пайызы орточо кирешеден төмөн болгон үй чарбаларына өтүшү керектигин милдеттендирген. Бул көрсөткүч 2000-жылы 50%га, 2008-жылы 56%га чейин көтөрүлгөн. Бул милдеттенмени аткаруу үчүн Fannie Mae жана Freddie Mac бир аз **алдын ала төлөм**(?) менен же ансыз эле ипотекалык насыяны көбүрөөк ала башташкан. Алар ошондой эле насыялык тарыхы начар делген карыз алуучуларга берилген ипотекалык насыялардын үлүшүн олуттуу көлөмдө көбөйтүштү. Алар экинчи рынокто үстөмдүк кылгандыктан, алардын кредиттөө тажрыйбасы ипотекалык кредиторлор тарабынан кабыл алынган кредиттөө стандарттарына чоң таасирин тийгизген. Алар тобокелчилиги жогорураак насыяларды Fannie Mae жана Freddie Mac компанияларына өткөрүп жиберсе болорун түшүнүп, карыз алуучулардын кредиттик жөндөмдүүлүгүн көп текшеришкен эмес же алардын каражаттарды кайтарып берүү жөндөмдүүлүгүнө тынчсызданышкан эмес. Акыры-түбү, ипотеканы Fannie Mae жана Freddie Mac компанияларына сатуу менен тобокелчилик да аларга өтмөк.

6-сүрөттөн көрүнүп тургандай, субстандарт ипотекалардын үлүшү (толук эмес документтер менен узартылгандарды кошкондо) 1994-жылы жаңы ипотеканын 4,5%ынан 2000-жылы 13,2%га чейин жана 2006-жылга карата ипотекалык кредиттердин жалпы үлүшүнүн 33,6%ына чейин көтөрүлгөн. Ошол эле мезгилде, карыз алуучулар 20%дан кем эмес алдын ала төлөөгө милдеттүү болгон кадыресе насыялар үчтөн экиден үчтөн бир бөлүккө чейин кыскарган. **Субстандарт насыялар**(?) боюнча дефолт жана **өндүрүп алуу чени**(?) пайыздары

кадимки насыялардын тиешелүү пайыздарынан 7-10 эсе көптүк кылган. Күтүлгөндөй эле, кредиттик тарыхы начарларга берилген кредиттер дефолттун жана өндүрүп алуу чендеринин көбөйүүсүнө алып келди.

Конгресс да, Билл Клинтон менен Жорж Буштун президенттик администрациялары да бул жөнгө салуу саясаттарын абдан колдошту жана үйгө ээ болуунун алгачкы өсүшү алардын эмгеги катары бааланды. Саясат ипотекалык насыялоо стандарттарын бузуп, тобокелчиликтүү насыялар берилип жатканда, алгачкы натыйжалар ийгилик белгиси сыяктуу көрүндү. Турак-жайларга болгон суроо-талап көбөйүп, 2001-2005-жылдары турак-жай баасы кымбаттады жана курулуш тармагы дүркүрөп өсө баштады.

## 6-сүрөт. Ипотекалык насыялардын жалпы көлөмүндөгү субстандарт ипотекалар (1994-2007)




Булак: 1994-2000-жылдардын маалыматы төмөнкү эмгектен алынды: Edward M. Gramlich, *Financial Services Roundtable Annual Housing Policy Meeting*, Chicago, Illinois, 21 May 2004. 2002-2007-жылдардын маалыматы төмөнкү эмгектен алынды: Joint Center for Housing Studies of Harvard University, *The State of the Nations Housing 2008*, https://www.jchs.harvard.edu/research-areas/reports/state-nations-housing-2008. **Alt-A кредиттери**(?) катары белгилүү болгон, документтери толук эмес жана текшерилбеген насыялар субстандарт түрүнө кирет. Изилдөөлөр көрсөткөндөй, Alt-A кредиттеринин көбү субстандарт насыя алуучуларга берилген.

Бирок турак-жай тармагынын жасалма дүркүрөп өнүгүшү туруктуу болгон жок. 2004-2005-жылдарга карата бардык ипотекалык кредиттердин жарымы субстандарт (документтери толук эмес кредиттерди кошкондо) же күрөөгө үй үлүшү коюлган кредиттер болгон. Качан гана баалар кайра калыбына келип, андан соң 2006-жылдын экинчи жарымында ого бетер арзандап киргенде, оюн карталарынан курулган үй кулай баштады. Өндүрүп алуу чени менен **ипотека боюнча дефолт деңгээли**(?) дароо көтөрүлө баштады. Мунун баары **рецессияга**(?) чейин эле болгон, ал болсо 2007-жылы декабрда башталды. Албетте, турак-жай

өнөр жайынын кыйрашы акыры экономиканын калган бөлүгүнө жайылды жана кечиктирилген ипотекалык насыялар АКШда да, чет өлкөлөрдө да банк жана каржы чөйрөсүндө эбегейсиз зор каржылык көйгөйлөрдү жаратты. 2008-жылдын жай мезгилине карата Fannie Mae жана Freddie Mac банкрот болушту. Алардын иш амалдарын өкмөт жүргүзүп калды, ал эми АКШдагы салык төлөөчүнүн мойнуна болжол менен 400 миллиард долларга жакын төлөнүшү күмөн карыз илинди.

Федералдык резерв системасынын пайыздык саясаты да 2008-2009-жылдардагы Улуу рецессияга өбөлгө түздү, муну биз кийинки элементте түшүндүрөбүз. Бирок бир нерсе ачык: кредиттин саясий бөлүнүшү жана аны менен кошо жөнгө салуучу кредиттик стандарттардын начарлашы көптөгөн финансылык капиталды эч качан ишке ашпаган долбоорлорго жумшады. Көптөгөн үй сатып алуучулар өз каржылык чамасынан кымбат үй мүлктү мүмкүн болушунча көбүрөөк сатып алууга стимул алышты жана бул жүрүм турак-жайдын кескин кымбатташына жана кийинки кескин арзандашына өбөлгө болуп, аягында рецессияга туш кылды.

Өзгөчөлүктөрү айырмалуу болгонуна карабастан, АКШ 2010-жылга чейин эле туура эмес өкмөттүк саясат турак-жай базарында кризис жараткан жалгыз өлкө болгон эмес. 2007-2010-жылдар аралыгында турак-жайдын орточо баасы Ирландияда болжол менен 35%га, Дублинде жарымына же андан көпкө кескин түшкөн. "Ирландия турак-жай көбүгү" жарылгандан кийин, тышкы адистер, анын ичинде Канада менен Финляндиянын каржы министрлигинин жогорку жетекчилери базардын мынчалык өтө ысып кетишин Европа Борбордук банкы (ECB) тарабынан белгиленген өтө төмөн пайыздык чендерден, күтүлгөндөн жогору болгон кыймылсыз мүлк салыгынын шартында Ирландиянын өкмөттүк чыгымдарынын кескин өсүшүнөн жана, өзгөчө алганда, АКШдагыдай үйдүн сатып алуу баасынын 100 пайызына ипотекага уруксат берүү менен үйгө ээлик кылууга үндөгөн мамлекеттик саясаттан улам келип чыкты деп түшүндүрүштү. Коррупция да зор рол ойногон.[33] Испаниядагы ушундай эле саясат ушул эле мезгилде так ушундай калыптагы кесепетке алып келген.

Мамлекет ашыкча көбүрөөк кийлигишкенде, инвестицияларды бөлүштүрүү сөзсүз түрдө фаворитизм, кызыкчылыктардын кагылышы, орунсуз каржылык мамилелер жана коррупциянын ар кыл түрлөрү менен мүнөздөлөт. Мындай иш-аракеттер башка өлкөлөрдө болгондо, алар көбүнчө **кландык капитализм**(?) деп аталат. Тарыхта байкалгандай, мамлекеттик бийлик башка өлкөлөрдө АКШга караганда инвестицияларды бөлүштүрүү боюнча чоң рол ойноп келген, бирок Американын турак-жай үчүн инвестициялык каражаттарды өкмөттүк бөлүштүрүү тажрыйбасы АКШ да кландык капитализм орун алып келээрин айгинелейт. Кандай айтканда да, капиталдын мамлекеттик бийлик тарабынан бөлүштүрүлүшү жарандарга зор чыгымдарды таңуулайт.

ЭЛЕМЕНТ 2.5

# Акча-кредиттик туруктуулук

*Инфляцияны көзөмөлдөө, инвестицияларды натыйжалуу бөлүштүрүү жана экономикалык туруктуулукка жетишүү үчүн туруктуу акча-кредит саясаты өзөккү мааниге ээ.*

Акча - экономиканын иштеши үчүн абдан маанилүү. Эң негизгиси, акча - бул айырбаштоо каражаты. Ал транзакциялык чыгымдарды азайтат, анткени ал бардык товарлардын жана кызматтардын наркы өлчөнө турган жалпы эквивалент болуп эсептелет. Экономисттер акчанын бул касиетин "алмашуу каражаты" деп аташат. Биз буга чейин **эмгекти бөлүштүрүүнүн**(?) пайдасын талкуулаган элек. Кишилер адистешкен, бирок товарын башка товарга тикелей алмашкан, - **бартердик система**(?) деп таанылган, - дүйнөнү элестетип көрүңүзчү. Деги бир уй сатып алыш үчүн канча алма керек? Эгер киши жыйган алма уйдун үчтөн бир бөлүгүнө гана жетсе, анда кантип артканын кайтарып аласыз?

Акча кишилерге үйдү же машинаны сатуу же сатып алуу сыяктуу узак убакытка созула турган татаал алмашууларды жүргүзүүгө мүмкүнчүлүк берет. Мындай иштерде киреше алуу же сатып алган нерсенин баасын төлөө узак убакытка созулушу мүмкүн. Акча келечекте колдонуу үчүн сатып алуу жөндөмдүүлүгүн сактоо каражаты болуп да кызмат кылат. Бул жагдай өндүрүмдүүлүккө жана экономикалык өсүшкө түрткү берчү инвестициялар үчүн каражаттарды топтоого мүмкүн кылат. Экономисттер акчанын бул кызматын "наркты топтоо жана сактоо" деп аташат. Акча ошондой эле "эсеп бирдиги" болуп саналат, ал кишилердин мүмкүнчүлүктөрүн жана чыгымдарын, анын ичинде мезгил аралыгында болгон чыгымдарды эсепке алуу жөндөмүн жогорулатат. Акчасыз ар түрдүү мезгилдеги пайда жана чыгымдарды салыштыруу дээрлик мүмкүн эмес жана дал ушул салыштыруу кишилерге качан сарптоону жана качан үнөмдөөнү, эмнени сатып алууну жана эмнени сатып

албоону ойлонуштуруп чечүүгө мүмкүндүк берет.

Бирок акчанын маанилүү кызматы анын наркынын туруктуулугу менен түздөн-түз байланыштуу. Бул жагынан алганда, тил баарлашуу үчүн кандай кызмат аткарса, акча экономика үчүн дал ошондой кызмат аткарат. Сүйлөөчү үчүн да, угуучу үчүн да так аныкталган мааниси бар сөздөр болбосо, баарлашуу кыйын болмок. Акчада да так ошондой. Эгерде акча туруктуу жана так алдын ала болжолдончу наркка ээ болбосо, анда карыз алуучулар менен насыя берүүчүлөргө насыянын өз ара ыңгайлуу шарттарын табуу кыйын болот, сактоо жана инвестициялоо кошумча тобокелдикти алып келет жана мезгилдин өтүшү менен ишке ашуучу (мисалы, үй же автоунаа үчүн төлөм сыяктуу) келишимдер кошумча белгисиздикке туш болот. Акчанын наркы туруксуз болгондо, көптөгөн болжолдуу пайдалуу алмашуулар жүргүзүлбөйт жана адистешүүдөн, ири өндүрүштөн жана социалдык кызматташуудан түшкөн кирешелер азаят.

Акча туруксуздугунун себеби анчейин сырдуу деле эмес. Башка товарлар сыяктуу эле акчанын наркы суроо-талап жана сунуш менен аныкталат. Акча сунушу туруктуу болгондо же жай, туруктуу ылдамдыкта көбөйгөндө, акчанын сатып алуу жөндөмү салыштырмалуу туруктуу болот. Тескерисинче, акча сунушу товарларга жана кызматтарга караганда тездик менен көбөйгөндө, акчанын наркы төмөндөйт жана баалар көтөрүлөт. Бул – **инфляция**(?). Ал карыздык эсептерди төлөө үчүн өкмөт акча басып чыгарганда же борбордук банктан карыз алганда келип чыгат.

Туруктуу инфляциянын бир эле булагы бар: акча сунушунун тез өсүшү. **Акча сунушу**(?) улуттук валютанын жалпы көлөмүнөн, **чек аманаттарынан**(?) жана жеке кишилердин жана ишканалардын ушул сыяктуу төлөм булактарынан(34) турат. Бул акча сунушу экономиканын өсүшүнө караганда тезирээк өссө, анда товарлардын жана кызматтардын баасы кымбаттайт.

## 7-сүрөт. Акча сунушунун өсүшү жана инфляция, 1990-2014

| | Акча сунушунун жылдык орточо өсүү ылдамдыгы (%) | Инфляциянын жылдык орточо деңгээли (%) |
|---|---|---|
| **Акча сунушунун жай өсүшү** | | |
| Швеция | 3 | 2,3 |
| АКШ | 3 | 2,1 |
| Швейцария | 3,4 | 1,1 |
| Сингапур | 3,5 | 1,4 |
| Улуу Британия | 5,5 | 2,7 |
| Борбордук Африка Республикасы | 6,4 | 3,6 |
| Канада | 7,5 | 2,1 |
| **Акча сунушунун тез өсүшү** | | |
| Нигерия | 22,6 | 23,2 |
| Уругвай | 23 | 23,4 |
| Малави | 26,7 | 23,4 |
| Гана | 29 | 24,5 |
| Венесуэла | 37,6 | 34 |
| Орусия Федерациясы | 41,4 | 39,3 |
| Румыния | 46,1 | 53,1 |
| Түркия | 48,4 | 41,7 |
| **Акча сунушунун абдан тез өсүшү** | | |
| Украина | 140,4 | 276,8 |
| Зимбабве | 164,8 | 165,3 |

Булак: The World Bank (WB), *World Development Indicators (WDI), 2015* and International Monetary Fund, *International Financial Statistics* (annual).

Эскертүү: Гана жана Венесуэла боюнча маалыматтар 1990-2013-жылдарга тиешелүү. Орусиянын маалыматтары 1994-2014-жылдарга таандык. Украина боюнча маалыматтар 1993-2014-жылдарга тиешелүү. Маалыматтар жетишпей калган учурда, алар өлкөнүн булактарынан жаңыртылган: Канаданын 1990-2008-жылдардагы көрсөткүчтөрү Дүйнөлүк банктан, ал эми 2009-2014-жылдар үчүн көрсөткүчтөр Канаданын Борбордук банкынан алынган. Зимбабве боюнча маалыматтар 1990-2007-жылдарга тиешелүү жана Дүйнөлүк банктын 2009-жылкы Дүйнөлүк өнүгүү көрсөткүчтөрүнүн баяндамасынан алынган.

7-сүрөттө акча сунушунун өсүшү менен инфляциянын ортосундагы байланыш чагылдырылган. Акча сунушун жылдык жай ылдамдыкта (7,5% же андан аз) көбөйткөн өлкөлөр 1990-2014-жылдары инфляциянын төмөн деңгээлин кантип баштан кечиргенине көңүл буруңуз. Бул - АКШ жана Канада сыяктуу чоң жана жогорку кирешелүү өлкөлөргө, ошондой эле Швеция, Сингапур жана Борбордук Африка Республикасы сыяктуу чакан өлкөлөргө да тийешелүү.

Качан гана өлкөдө акча сунушунун өсүү ылдамдыгы кыйла тез жүргөндө, арийне, инфляциянын деңгээли да тездеген. 1990-2014-жылдары Нигерияда, Уругвайда, Малавиде, Ганада, Венесуэлада, Орусия Федерациясында, Румынияда жана Түркияда акча сунушу жылдык 20%дан 50%га чейин өскөн. Бул өлкөлөр акча сунушунун өсүш ылдамдыгына окшош жылдык инфляцияны кантип башынан өткөргөнүнө көңүл буруңуз.

Акча сунушунун өтө жогорку өсүү ылдамдыктары (100% жана андан жогору) Украина жана Зимбабведегидей **гиперинфляцияга**(?) алып келет. Бул өлкөлөрдө акча сунушунун өсүү ылдамдыгы жогорулаганда, инфляциянын деңгээли да жогорулаган.

7-сүрөттөн айгинеленгендей, узак мезгил бою өлчөгөндө, акча сунушунун тез жайылып өсүшү менен инфляциянын эң жогорку көрсөткүчүнүн ортосунда тыгыз байланыш бар. Тарыхый жактан бул байланыш бардык экономикада эң туруктуу байланыштардын бири болуп келген.(35)

**Видео:**

**Милтон Фридман инфляция жөнүндө**

Инфляциянын деңгээли жогору болгон өлкөлөрдө да инфляциянын көрсөткүчү тез-тез өзгөрүп турат. Инфляциянын ар кандай деңгээли келечекти пландоону туруктуу деңгээлге караганда ого бетер кыйындатып өлкөнүн бакубаттуулугуна терс таасирин тийгизет. Баалар бир жылы 20%га, кийинки жылы 50%га, андан кийинки жылы 15%га жана башкага жогорулаган чакта, жеке

кишилер менен компаниялар узак мөөнөттүү ийкемдүү пландарды түзүүгө жөндөмсүз келишет. Бул белгисиздик капиталдык салым долбоорлорун пландаштырууну жана ишке ашырууну тобокелдүү жана жагымсыз кылат. Инфляция деңгээлинин күтүлбөгөн жерден өзгөрүшү кирешелүү долбоорду тез арада экономикалык алааматка айландырышы мүмкүн. Бул белгисиздиктер менен күрөшүүнүн ордуна, көптөгөн чечим кабыл алуучулар капиталдык салымдардан жана узак мөөнөттүү милдеттенмелерди камтыган башка каржы амалдарынан жөн гана баш тартышат. Кээ бирөөлөр ал турсун ишкерлигин жана инвестициялык ишмердүүлүгүн башка туруктуурааk өлкөлөргө көчүрүшмөкчү. Натыйжада соодадан, ишкердиктен жана топтолгон капиталдан түшө турган болжолдуу кирешелер жокко чыгат.

Ал гана турсун, өкмөт инфляциялык саясат жүргүзгөндө, кишилер өндүрүшкө азыраак убакыт бөлүп, өз байлыгын коргоого көбүрөөк убакыт коротушат. Инфляциянын деңгээлин так болжой албоо кишинин байлыгына зыян келтириши мүмкүн болгондуктан, ал өзүнүн чектелүү ресурстарын товарларды жана кызматтарды өндүрүүдөн чыгарып алып, инфляциядан коргоого багытталган амалдарга жумшай баштайт. Ишкерлик чечимдерди кабыл алуучулардын баанын өзгөрүшүн алдын ала билүү жөндөмү өндүрүштү башкаруу жана уюштуруу жөндөмүнө караганда пайдалууraак болуп калат. Инфляциянын деңгээли белгисиз болгон чакта, фирмалар узак мөөнөттүү келишимдерди түзүүдөн качат, көптөгөн инвестициялык долбоорлорду токтотуп, ресурстарды жана убакытты азыраак өндүрүмдүү ишмердикке жумшайт. Каражаттар, имараттар, машиналар жана технологиялык изилдөөлөр сыяктуу жемиштүү инвестицияларга эмес, баасы инфляциянын өсүшү менен жогорулайт ко деген үмүт менен алтын, күмүш жана көркөм өнөр өнүмдөрүн сатып алууга агылат. Ресурстар жемиштүү иш-аракеттерден азыраак өндүрүмдүү иштерге өткөн сайын, экономикалык прогресс жайлап кирет.

Акча-кредит саясатын иштеп чыгуучулар акча сунушун бир көбөйтүп, бир азайтуу менен алек болгондо, экономикалык прогресс да үзгүлтүккө учурайт. Акча-кредит органдары акча сунушун тездик менен көбөйткөндө, адегенде

экспансиялык **акча-кредит саясат**(?) жалпысынан пайыздык чендерди төмөндөтүп, учурдагы инвестицияларга стимул берет жана жасалма экономикалык секирикти пайда кылат. Бирок бул секирик туруктуу болбойт. Эгерде акчаны кеңири жайылтуучу акча-кредит саясаты улана берсе, анда ал инфляцияны жаратат, бул болсо - акча-кредиттик саясатка жооптууларды бир кыйла чектөөчү саясатка өтүүгө түртөт. Мындайда пайыздык чендер жогорулайт, бул **жеке инвестицияларга**(?) тоскоолдук кылат жана экономиканы рецессияга алып келет. Ошентип, акча саясатындагы жайылуу менен чектөөнүн ортосундагы ары-бери кыймыл экономикалык туруксуздукту жаратат да, экономика бир туруп кескин өсүп кетип, бир туруп чукул жайлап калат. Акча-кредит саясатынын мындай үлгүсү да белгисиздикти жаратат, жеке инвестицияларды жайлатат жана экономиканын өсүш ылдамдыгын төмөндөтөт.

Эмне себептен улам акча сунушун көзөмөлдөгөндөр (акча-кредит бийликтери) жайылтуучу режимден чектөөчү режимге өтүшү мүмкүн? Акча сунушунун тез жайылып өсүшүнөн кийин өнүгүүдө туруксуз кескин секирик болушу ыктымалдыгын эске алыңыз. Эгерде акча-кредит органдары саясий лидерлердин көзөмөлүндө же таасиринде калчу болсо, анда ал лидерлер рецессия сөзсүз түрдө кайтып келгенге чейин кайра шайланып калабыз деген үмүт менен шайлоонун алдында дал ушундай кескин секирик жаратууга кызыкдар болушу ажеп эмес.

Бул **саясий ишкерлик циклдар**(?) дүйнөнүн көп бөлүгүнөн байкалганы менен, өткөөл экономикаларда карым-катнаш башкача болот. Адаттагыдай эле саясаттын туруктуулугу - ишкерликтин ишениими, демек, инвестиция тартуу жана экономиканы өнүктүрүү үчүн маанилүү. Посткоммунисттик өлкөлөр базар экономикасына өтүү үчүн **реформанын**(?) ар кандай жолдорун тандоого мажбур болушту. Кээ бир өлкөлөр (мисалы, Эстония) башынан эле ырааттуу реформаларга багыт алышты, ал эми башкаларында (Өзбекстан) жетекчиликте экс-коммунисттер үстөмдүк кылды. Ошентип, ар түрдүү өлкөлөрдө жүргүзүлгөн реформалар ылдамдыгы, түрлөрү жана майнаптуулугу боюнча ар кандай болду. Бирок алардын бардыгында тең экономикалык аракет ээлери ырааттуу саясатка

таянып, бул саясаттын алкагында келечекке план түзө алышты. Тескерисинче, ыраатсыз жана туруксуз экономикалык саясат жүргүзүлгөн жана реформа менен создугуунун ортосунда ары-бери кыймыл жүргөн өлкөлөрдө (мисалы, Болгария менен Украинада) шайлоо алдында жаңы өкмөттү ким түзөөрүнүн арсардыгынын айынан жалпы белгисиздик курчуду. Саясий бизнес цикли туруксуз болду, саясий белгисиздиктен улам шайлоолорго чейинки жай өсүш инвестициянын төмөн болушуна алып келди.[36]

**Видео:**

**Акчага көмүлүп калуу**

Начар акча-кредит саясаты - 1990-жылдары коммунизмден баш тарткан өлкөлөрдөгү экономикалык ийгиликке же майнапсыздыкка бери дегенде жарым-жартылай жооптуу. Бардык өлкөлөрдүн экономикалары өндүрүштүн кескин төмөндөшүнөн жапа чегип, базар экономикасын түзүү үчүн күрөшкөн. Украинада 1990-1994-жылдары ИДӨ 48%дан ашык төмөндөгөн.[37] Украина өкмөтү бул соккуга рубль насыяларын арбын берүү менен жооп кайырды; бул аргага ылайык ал өнөр жай менен айыл чарбасына субсидияларды каржылады. **Бюджеттин абдан зор тартыштыгы**[?] акчага айландырылды, башкача айтканда, алар Украинанын Улуттук банкы (УУБ) мамлекеттин чыгымдарын төлөө үчүн чыгарган акча менен төлөнгөн. 1992-жылдын февраль жана март айларында акча базасы ай сайын 50%га көбөйгөн. Гиперинфляция 1992-жылы 2 730%га, ал эми 1993-жылы 10 155%га жеткен. Жалпысынан СССРдин ыдырашынан кийин түзүлгөн он төрт өлкөнүн онунда (ашыкча акча сунуш кылуу саясатына байланыштуу) гиперинфляция орун алды; Польшада, Югославияда жана Болгарияда деле жагдай ушундай болду. ЕКӨБдүн маалыматы боюнча[38], согуш абалындагы Арменияда гана Украинага караганда инфляция жогорураак болгон. Парламентке өзгөчө баш ийген Украинанын улуттук банкы өз катасын түшүнүп, насыяларды берүүнү токтоткон. Айлык инфляция 1994-жылдын июлунда 2,1%га

чейин төмөндөгөн. Парламент Улуттук банктын чечимине нааразы болгон жана 1994-жылдын августунда Улуттук банк кайрадан ири насыяларды берүүгө аргасыз болгон (б.а. жайылтуучу акча-кредит саясатын жүргүзгөн) жана бул насыялар 1994-жылдын октябрында инфляцияны 23%га чейин ыкчам көтөргөн. Советтик экономиканын кыйроо жүрүмүнөн соң келип чыккан рецессиялар ошол өткөөл доордун акча-кредит саясатынан улам ого бетер тереңдеген.

**Видео:**

**Ким триллионер болгусу келет?**

8-сүрөт. Акча сунушунун өсүшү жана инфляция, 1992-1994

Булак: The graph is from *History of Monetary Development in Ukraine (2006)*, Petryk, Oleksandr, National Bank of Ukraine, p.7. Data source: State Statistics Committee of Ukraine, own calculations.

Акча-кредиттик туруктуулук - экономикалык прогресс үчүн маанилүү бөлүк. Акча-кредиттик туруктуулук болмоюнча, капиталдык салымдардан жана башка алмашуудан алына турган болжолдуу кирешелер азаят жана өлкөнүн эли өз кудуретин толук жүзөгө ашыра албай калат.

Видео:

Акча басып чыгаруунун таасирлери

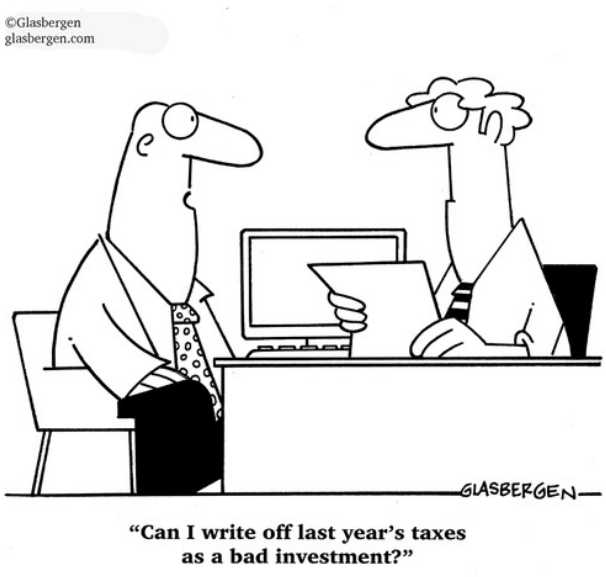
ЭЛЕМЕНТ 2.6

# Жөндүү фискалдык саясат

*Иштеп тапканынын көбү өзүндө каларын билсе, адамдар көбүрөөк өндүрөт.*

> *Салыктар эмгек кылган ар бир кишинин маңдай тери менен төлөнөт. Алар оор болсо, ишканалар токтоп калат, дыйкан чарбалар салык төлөө үчүн сатылып баштайт, ачка кишилер топтошуп көчө таптап, курулай жумуш издеп калышат.*
>
> — Франклин Д. Рузвелт, Питтсбург, 19-октябрь, 1932-ж.

Салыктын жогорку чендери кирешенин чоң үлүшүн ээлегенде, иштөөгө жана ресурстарды өндүрүмдүү пайдаланууга болгон стимул төмөндөйт. **Чектүү салык чени**(?) өзгөчө маанилүү. Бул - кандайдыр бир киреше деңгээлинде салык салынуучу кошумча кирешенин үлүшү. Чектүү салык чени ар өлкөдө ар кандай. Мисалы, 2015-жылы АКШда 60 000 доллар салык салынуучу кирешеси бар салык төлөөчү кошумча 100 доллар тапса, ал мунун 25 долларын федералдык киреше салыгы түрүндө төлөшү керек болгон. Ошентип, салык төлөөчүнүн чектүү салык чени 25% болгон. Румынияда чектүү салык чени 16%ды түзөт,




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

Польшада салык төлөөчү 20 000 евродон ашык киреше тапса, ал 32%ды түзөт; Францияда 152 260 евродон ашкан кирешелер үчүн 45%га чейин жетет.

Чектүү салык чени жогорулаган сайын, кишилердин ала турган кошумча кирешесинин үлүшү төмөндөй берет. Мисалы, 25%дык чектүү салык чени боюнча, жеке кишилер кошумча 100 евро тапса, 75 еврону алып калууга уруксат берилет. Бирок эгерде чектүү салык чени 40%га көтөрүлсө, анда салык төлөөчү 100 евро кирешесинен 60 еврону гана алып калат.

Чектүү салык ченинин жогорулашы өндүрүштү жана кирешени азайтышынын үч себеби бар. Биринчиден, жогорку чектүү салык чендери эмгек аракетин токтотуп, эмгектин өндүрүмдүүлүгүн төмөндөтөт. Салык чендери 55 же 60%га жеткенде, жеке кишилерге кошумча кирешелеринин жарымынан азы гана калат. Кишилерге тапкандарынын көбүн сактоого уруксат берилбесе, алар анча деле көп киреше албай калышат. Кээ бирөөлөр, балким, иштеген жубайы бар кишилер, жумушчу күч катарынан чыгып калышат. Башкалары азыраак саат иштешет, ардагерликке эрте чыгышат же дем алышы узагыраак же ыңгайлуу жайда жайгашкан иште иштешет. Ал эми башка айрым кишилер жумушсуз калган чакта жумушту дароо кабыл алууга, жаңы жумуш же жакшы эмгек акы үчүн башка жакка көчүүдөн баш тартууга тырышат, же келечектүү, бирок тобокелдүү ишкерликти көздөөдөн жалтайлашат. Салыктын жогорку чендери өлкөнүн эң жөндөмдүү жарандарын салыктары азыраак өлкөлөргө кетүүгө аргасыз кылышы мүмкүн. Бул көчүү колдо бар жумушчу күчүнүн көлөмүн жана өндүрүмдүүлүгүн төмөндөтүп, өндүрүштүн төмөндөшүнө алып келет.

**Видео:**

**Португалия нөлдүк салык чени менен ардагерлик бейиш болууга умуттөнөт**

Албетте, көпчүлүк адамдар чектүү салык ченинин жогорулашына жооп иретинде дароо эле жумушун таштап кетпейт, ал тургай дилгирлигин да

таштабайт. Кайсы бир кесипте жылдар бою дасыккан киши, балким, анда иштөөнү уланта берет жана, балким, ал киши өмүрүнүн кирешелүү жылдарынын туу чокусун баштан кечирип жатса, - өтө мээнеттенип иштейт. Бирок жогорку чектүү салык чендери буга чейин тийешелүү кесипке машыгып-окууга кымбат инвестиция сала элек көптөгөн жаштарды мындай инвестициядан оолактатат. Ошентип, жогорку салык чендеринин эмгек аракетине тийгизген кээ бир кесепеттери келечекте көп жылдар бою өндүрүмдүүлүктүн төмөндөшү түрүндө чагылдырылат.

Салыктын жогорку чендери кээ бир кишилерди өндүрүмдүүлүгү төмөн иштерге өтүүгө түртөт, анткени алар андай жумушта салык төлөөгө милдеттүү эмес. Мисалы, жогорку салык чендери чебер сырдоочуларга кетчү чыгымдарды көбөйтөт, ушундан улам, балким, сиз мыкты жасоо үчүн тажрыйбаңыз жетишсиз болсо да, үйүңүздү өзүңүз сырдайсыз. Салыктын жогорку чендери болбосо, адис сырдоочу жумушту сиз көтөрө ала турган баада аткармак жана сиз өзүңүзгө ылайыктуу башка бир жумушка убактыңызды сарптамаксыз. Салыктар бурмалаган стимулдардын кесепети - убакыттын бошко кетиши жана экономикалык майнапсыздык.

Экинчиден, жогорку чектүү салык чендери капитал түзүүнүн деңгээлин да, натыйжалуулугун да төмөндөтөт. Салыктын жогорку чендери **чет элдик инвестицияларды**(?) четке кагат жана ички инвесторлорду чет өлкөдөн инвестициялык долбоорлорду издөөгө мажбур кылат, анткени ал жакта салыктар да, өндүрүш чыгымдары да өлкө ичиндегиге караганда төмөн. Бул жагдай экономикалык өсүштүн кыймылдаткычы болгон инвестицияны жана өндүрүштүк жабдуулардын болушун азайтат. Ата мекендик инвесторлор да учурдагы кирешени салыктан коргогон долбоорлорду тандашат жана **пайда нормасы**(?) жогору, бирок салыктан качуу мүмкүнчүлүктөрү азыраак долбоорлордон качышат. Ушул салыктык баш калкалоочу жайлар кишилерге ресурстардын наркын жогорулатпаган долбоорлордон жеке киреше алууга мүмкүнчүлүк берет. Мындан тышкары ансыз деле жетишсиз капитал текке кетет жана ресурстар эң өндүрүмдүү колдонуудан алыстатылат.

Үчүнчүдөн, жогорку чектүү салык чендери жеке кишилерди өтө жагымдуу, бирок салыгы бар өнүмдөргө караганда, **салыктан чыгарылчу**(?) товарларды керектөөгө түртөт. Сатып алынчу нерсе салыктан чыгарып салууларга кирсе, аларды сатып алган кишилер анын толук наркын төлөшпөйт, анткени төлөнбөгөн салыктар чыгымдарды азайтат. Чектүү салык чендери жогору болгондо, салыктан чыгарып салынган чыгашалар салыштырмалуу арзан болуп калат.

Улуу Британияда чыгарылган кымбат баалуу Rolls-Royce автоунаасынын 1970-жылдары сатылышы буга ачык мисал боло алат. Бул мезгилде Улуу Британияда чектүү киреше салык чендери ири кирешелер боюнча 98%га чейин жогору болгон. Бул салык ченин төлөгөн ишкер салыктан чыгарып салчу ишкердик чыгашасы катары унаа сатып алса болот, анда эмне үчүн экзотикалык, кымбатыраак унаа сатып алууга болбосун? Мындай сатып алуу бизнес ээсинин кирешесин машинанын баасына, айталы, 100 000 фунт стерлингге азайтмак, бирок ал баары бир өзүнүн кирешесинен болгону 2 000 фунт стерлинг гана ала алмак, анткени 98% чектүү салык чени 100 000 фунт стерлингди 2 000 фунтка чейин азайтмак. Иш жүзүндө мамлекет автоунаа чыгымдарынын 98%ын төлөп турган (жоготулган салык кирешеси аркылуу). Улуу Британия эң жогорку чектүү салык ченин 70%га түшүргөндө, Rolls-Royce унаасынын сатылышы кескин төмөндөгөн. Салык чени азайгандан кийин 100 миң фунт стерлингдик унаа эми ишкерге 2 000 фунт стерлинг эмес, 30 000 фунт стерлинг деп бааланды. Төмөн чектүү салык чени бай британдыктар үчүн Rolls-Royces'ту алда канча кымбаттатып койду жана алар азыраак сатып алуусу менен жооп беришти.

Жогорку чектүү салык чендери салык салынчу же ишкерлик чыгымы катары кабыл алынчу нерселерге кетүүчү жеке чыгымдарды (коомдук чыгымдарды эмес) жасалма түрдө азайтат. Күтүлгөндөй эле, жогорку чектүү салык чендерине туш болгон салык төлөөчүлөр кымбат баалуу кеңселер, Гавайидеги ишкерлик отурумдар, ишкерлик оюн-зоок жана компания жабдычу автоунаа сыяктуу салыктан чыгарылчу нерселерге көбүрөөк акча сарпташат. Салыктан чыгарылчу мындай чыгашалар салыктарды азайткандыктан, кишилер көп учурда толук баасын төлөгөндө эч сатып албай коймок болгон товарларды

сатып алышмакчы. Ысырапкорчулук жана натыйжасыздык - жогорку чектүү салык чендеринин кошумча өнүмү жана алар өздөрү жаратчу стимулдарды кайра бузуп салышат.

Салык чендеринин, өзгөчө жогорку салык чендеринин төмөндөшү, адатта, киреше алууга стимулду жогорулатат жана ресурстарды пайдалануу натыйжалуулугун арттырат. Грузия өкмөтү 2005-2008-жылдары салык мыйзамдарын түп-тамырынан бери өзгөрткөн. 2004-жылы колдонулган ар түрдүү 21 салык чендеринен (ставкаларынан) 2005-жылы 6сы гана калган. 2009-жылдан баштап жалпы салык (киреше салыгы жана социалдык салык биргеликте) социалдык салыкты жоюу жана **жеке киреше**(?) салыгынын бирдиктүү ченин киргизүү аркылуу кыскартылган. Чектүү (маржиналдык) киреше салыгы 32%дан 20%га пайызга түшүрүлгөн.

Жогоруда талкууланган жумушка болгон стимулдардын төмөндөшүнүн кесепеттери көптөгөн экономисттерди "тегиз (пропорционалдуу) салык" деген түрдү жактоого түрттү, ага ылайык чектүү салыктын чени белгилүү бир минимумдан жогору болгон бардык киреше деңгээлдери үчүн бирдей чегерилет. Салык салынбаган минимум, эгер ал жетишерлик жогору болсо дагы, үй-бүлө байыган сайын кирешенин пайызы катары төлөнчү салыктар көбөйө берет дегенди билдирет. Көптөгөн посткоммунисттик өлкөлөр, анын ичинде Орусия, Грузия, Словакия жана Сербия, тегиз (пропорционалдуу) салыкка өтүүдө алдыңкы сапты ээлеп келишти. Алдын ала болжолдонгондой эле, мындай саясат купуя же көмүскө экономика деп аталган экономикалык ишмердүүлүктүн “китептерден тышкары” үлүшүнүн төмөндөшүнө түрткү болот жана бул жагдайды чагылдырган изилдөөлөр бар.

Тескерисинче, салыктардын олуттуу көбөйүшү экономикага кесепетин тийгизиши мүмкүн. Улуу депрессия учурундагы АКШдагы салык саясаты бул өңүттү чагылдыра алат. 1932-жылы федералдык бюджеттин тартыштыгын азайтууну көздөп, республикачыл Гувердин өкмөтү менен демократиялык Конгресс тынчтык мезгилде АКШнын тарыхындагы эң жогорку салык ченин кабыл алышкан. Жеке кирешенин эң төмөнкү чектүү салык чени 1,5%дан 4%га

көтөрүлдү. Киреше шкаласынын чокусундагы эң жогорку чектүү салык чени 25%дан 63%га чейин жогорулады. Негизи, жеке киреше салыгынын чендери бир жылдын ичинде эки эседен ашык көбөйдү! Салыктын бул эбегейсиз өсүшү үй-бүлөлөрдүн салыктан кийинки кирешелерин жана маяна алуу, керектөө, сактоо жана инвестициялоо стимулдарын кыскартты. Мунун натыйжасы өтө кейиштүү болду. 1932-жылы реалдуу өндүрүш көлөмү 13%га пайызга төмөндөдү, бул Улуу депрессия мезгилиндеги эң чоң бир жылдык төмөндөө болду. Жумушсуздук 1931-жылкы 15,9%дан 1932-жылы 23,6%га чейин өстү.

Төрт жыл өткөндөн кийин эле Рузвелттин администрациясы салыктарды кайра көбөйтүп, 1936-жылы эң жогорку ченди 79%га жеткирди. Ошентип, 1930-жылдардын экинчи жарымында жогорку кирешелүү ар бир кызматкер иштеп тапкан бир долларынын 21 центин гана алып кала алган. (Эскертүү: Бул элементтин башында берилген талапкер Рузвелттин сөздөрүн ал президент катары бийлеген учурда өлкөдө жүргүзүлгөн салык саясатына салыштыруу кызыктуу.) Башка бир нече факторлор, анын ичинде акча сунушунун абдан кыскарышы жана тариф чендеринин абдан жогорулашы Улуу Депрессиянын катуу жана узак болушуна өбөлгө түздү. Бирок Гувердин да, Рузвелттин да өкмөттөрүнүн салыктарды көбөйтүүсү Америка тарыхынын бул кейиштүү учурунда чоң рол ойногондугу айдан ачык.

Жогорку чектүү салык чендеринин терс кесепети жогорку маяналуу кишилердин гана көйгөйү болуп чектелбейт. Салыштырмалуу кирешеси аз көптөгөн кишилер да кыйыр чектүү салык чендеринен, кошумча салыктардын айкалышынан, ошондой эле кирешелер текшерилген трансферт программаларынан улам өз пайдаларынан айрылышат. Мисалы, жеке кишинин кирешеси 20 000 евродон 30 000 еврого чейин көбөйөт жана натыйжада кирешеден жана эмгек акыдан алынчу салыктар кошумча кирешенин 30%ын алат деп коёлу. Андан ары кирешенин көбөйүшүнөн улам, жеке киши учурдагы социалдык программаларга 5 000 евросун берет. Ошентип, ал 80%дык кыйыр чектүү салык ченине дуушар болот! Анын 30%ы - жогорку салык милдеттенмеси түрүндө жана кошумча 50%ы - трансферттик төлөмдөрдүн жоголгон пайдасы

түрүндө болот.

Кошумча 10 000 евро тапкан мындай турумдагы кишилер анын 20%ын гана сактап калышат. Албетте, бул жагдай алардын киреше табуу стимулдарын олуттуу түрдө төмөндөтөт жана киреше тепкичтери аркылуу жогорулашын кыйла кыйындатат. Трансферттик программалардын жакырчылык деңгээлине тийгизчү таасири каралган 3-бөлүмдүн 8-элементинде бул көйгөйгө кайрылып келебиз.

Жыйынтыктасак, экономикалык талдоо ишаара кылгандай, салыктын жогорку чендери, анын ичинде трансферттик зыянды чагылдырган купуя чендер, өндүрүштүк жигердүүлүктү төмөндөтөт, жумуштуулукка да, инвестицияга да тоскоол болот жана ресурстарды ысырапчыл колдонууга түртөт. Алар - бакыбаттыкка жана кирешенин өсүшүнө тоскоол. Анан калса, экономикалык начарлоо мезгилиндеги чоң салык чендеринин өсүшү экономикага каргашалуу таасирин тийгизиши мүмкүн.

**Видео:**

**Салык реформасынын экономикасы: наабайкана сабактары**

Албетте, салык чендеринин төмөндүгү салык жок болот дегенди туюнтпайт. Төмөндө 3-бөлүмдө талкуулана тургандай, өкмөттүн базарга жеткирүү кыйын болгон кээ бир товарларды жана кызматтарды камсыздашынын мыйзам ченемдүү себептери бар. Коомдор, стимулдардын жана күтүлбөгөн натыйжалардын таасирин эске алуу менен, кирешелерди кайра бөлүштүрүү үчүн салык жана чыгымдар саясатын колдонуу жаатында да эркин болуп саналышат. Акырында, 3-бөлүмдө да талкуулана тургандай, көптөгөн экономисттер салыктар менен мамлекеттик чыгымдардын (фискалдык саясат деп да аталат) функцияларынын бири экономикалык активдүүлүктүн өзгөрмөлүгүн азайтуу деп эсептешет.

Албетте, салык жүгү тартылган каражаттардын таасиринен алда канча алыска таралат (айрыкча бул каражаттар өндүрүмдүүлүктү жогорулатуучу

мамлекеттик инвестициялар үчүн колдонулганда). Оор салык жүгү фирмаларды көмүскө экономиканын шартында иш жүргүзүүгө түртөт жана ошондой эле салык органдарынан бекинүү үчүн эффективдүү эмес чакан фирма бойдон кала берүүгө түрткү берет. Мындан тышкары, салык системасы канчалык кеңири жана татаал болсо, фирмалар салык мыйзамдарынын талаптарын аткарууга ошончолук көбүрөөк убакыт жана акча коротушат.

Татаал маселелердин көрсөткүчүн түзүү ар дайым оор болуп, натыйжалары талашка түшсө да, Дүйнөлүк банктын (салык чендерин да, алардын татаалдыгын да камтыган) "Doing Business" көрсөткүчүнүн бир бөлүгү катары түзүлгөн салык жүгүнүн рейтинги интуицияга ылайык туура көрүнгөндөй туюлат.(39) 2019-жылы салыкка эң ыңгайлуу өлкөлөрдүн катарына Гонконг,(40) Сингапур, Жаңы Зеландия, Ирландия жана Финляндия (ошондой эле мунай кирешелеринен улам фирмаларга дээрлик салык салынбай турган Перс булуңунун кээ бир чакан мамлекеттери) кирген. Бул боюнча эң начар көрсөткүчтөр Венесуэла, Сомали, Боливия, Чад жана Борбордук Африка Республикасына таандык. Посткоммунисттик өлкөлөрдүн ичинен жеңилирээк салык системалары Эстонияда (12-орунда), Грузияда (14-орунда), Латвияда (16-орунда) жана Литвада (18-орунда) кездешет. Орточо алсак, өткөөл экономика 67-орунда, болжол менен Грекиянын деңгээлинде турат жана албетте, бул умтула турган үлгү эмес. Эгерде посткоммунисттик өлкөлөр салык жүгүн Балтика боюндагы өлкөлөрдүн жана Грузиянын деңгээлине чейин түшүрө алса, анда өсүү ылдамдыгы ачык эле көтөрүлмөк.

ЭЛЕМЕНТ 2.7

# Эркин соода

*Адамдар башка өлкөлөрдөгү адамдар менен эркин соода кылганда, көбүрөөк киреше алышат.*

> ***Эркин соода***(?) *– кишилердин каалагандай сатып алуусуна жана сатуусуна уруксат берүү.* ***Коргоочу тарифтер***(?) *камоого алган аскер кошууну сыяктуу эле күч колдонуу болуп саналат жана алардын максаты бирдей: соодага тоскоолдук кылуу. Экөөнүн өз ара айырмасы ушунда: камоого алган аскер кошуундары душмандардын соода кылуусуна жол бербейт; ал эми коргоочу тарифтери аркылуу мамлекет өз элинин эркин соодалашуусуна тоскоолдук кылат.*(41)
>
> — Генри Жорж, XIX кылымдагы саясий экономист

**Эл аралык сооданын**(?) принциптери, негизинен, ар кандай ыктыярдуу алмашуунун өзөгүн түзгөн принциптер менен бирдей. Ички соодадагыдай эле, эл аралык соода өнөктөштөрдүн ар бирине мүмкүн болушунча көбүрөөк товарларды жана кызматтарды өндүрүүгө жана керектөөгө мүмкүндүк берет. Мунун эмне үчүн ушундай экендигинин үч себеби бар.

Видео:
Эркин соода жакырларды эзеби?

Биринчиден, товарды же кызматты өлкө ичинде өндүргөнгө караганда,

тышкы соода аркылуу арзанираак сатып алса, андан ар бир өлкөнүн эли пайда көрөт. Өлкөлөр табигый ресурстары боюнча өз ара олуттуу айырмаланышат. Бир өлкөдө өндүрүү чыгашасы көп болгон товарларды башка өлкөдө өндүрүү үнөмдүү болушу мүмкүн. Мисалы, Бразилия жана Колумбия сыяктуу климаты жылуу, нымдуу өлкөлөр кофе өндүрүүгө адистешүүнү өздөрү үчүн артыкчылыктуу деп эсептешет. Молдавия жана Грузия сыяктуу мелүүн континенттик климаты бар өлкөлөр шарап жасоого жана мөмө-жемиш бактарын өстүрүүгө адистешкенин көрөбүз, ал эми Сибир аймагы шалбаа кызылгатын экспорттойт. Жери кенен, калкы сейрек Канада менен Австралиядагы кишилер буудай, тоют өсүмдүктөрү жана мал чарба өнүмдөрү сыяктуу талаа аянтын көп талап кылган өндүрүшкө адистешкен. Жери тар, жумушчу күчүнүн адистиги жогорку середеги Жапониянын жарандары фотоаппараттар, автоунаалар жана электрондук буюмдар сыяктуу товарларды чыгарууга адистешкен. Соода өнөктөштөрдүн ар бирине өз ресурстарын кымбатка түшүүчү өнүмдөрдү өндүрүүгө жумшабастан, өздөрү жакшы жасаган товарларды өндүрүү жана сатуу үчүн көбүрөөк колдонууга мүмкүндүк берет. Мындай адистешүүнүн жана сооданын натыйжасында жалпы өндүрүш өсөт жана ар бир өлкөдөгү кишилер башка жол менен жете албай турган жогорку тиричилик деңгээлине жете алышат.

Экинчиден, эл аралык соода өлкө ичиндеги өндүрүүчүлөргө жана керектөөчүлөргө көптөгөн ири операцияларга мүнөздүү болгон масштабдан үнөмдөөдөн пайда алууга мүмкүндүк берет. Бул жагдай кичинекей өлкөлөр үчүн өзгөчө маанилүү. Эл аралык соода менен ата мекендик өндүрүүчүлөр ирирээк өлчөмдө иш алып барышы мүмкүн жана, ошондуктан, алардын ар бир товар бирдигине карата чыгымдары ички базарды гана камсыз кылганга караганда азыраак болот. Мисалы, соода Коста-Рика, Гватемала, Тайланд жана Вьетнамдай өлкөлөрдүн текстил өндүрүүчүлөрүнө ири өндүрүштүн артыкчылыктарын пайдалануу мүмкүнчүлүгүн берет. Эгерде алар чет өлкөгө өнүм сата албаса, алардын товар бирдигине кеткен чыгымдары алда канча жогору болмок, анткени алардын ички текстил базарлары бул тармактагы чоң, аз

чыгымдуу фирмаларды колдоого кыйла чакандык кылат. Бирок эл аралык сооданын аркасында бул өлкөлөрдүн текстил фирмалары чоң көлөмдө өндүрүп, сата алышат жана дүйнөлүк базарда натыйжалуу атаандаша алышат.

Эл аралык соода ошондой эле ички керектөөчүлөргө да чет өлкөлүк ири өндүрүүчүлөрдөн сатып алуу аркылуу пайда көрүүгө мүмкүндүк берет. Бүгүнкү күндө учактарды долбоорлоого жана инженерияга кеткен кымбатчылыкты эске алсак, эч бир өлкөнүн ички рыногу бир учак чыгаруучуга кеңири масштабдагы өндүрүштү толук ишке ашырууга мүмкүндүк бербейт. Бирок эл аралык сооданын аркасында Boeing жана Airbus көптөгөн учактарды сата алышат, алардын ар бири арзанга турат. Натыйжада, ар бир өлкөнүн кардарлары ушундай ири өндүрүүчүлөрдөн арзан баада сатылып алынган учактар менен уча алышат.

Үчүнчүдөн, эл аралык соода ички базарлардагы атаандаштыкка өбөлгө түзөт жана кардарларга товарлардын кеңири түрүн арзан баада сатып алууга мүмкүндүк берет. Чет өлкөдөн жайылган атаандаштык ата мекендик өндүрүшчүлөрдү чыйралтат. Атаандаштык алардын өнүмдөрүнүн сапатын жогорулатууга жана чыгымдарын азайтууга мажбурлайт. Ошол эле учурда, чет өлкөдөн келген товарлардын ар түрдүүлүгү керектөөчүлөрдү эл-аралык соода жок болгондогуга караганда алда канча көп тандоо менен камсыз кылат.

Өкмөттөр көп учурларда эл аралык сооданы чектеген эрежелерди киргизишет. Бул - тарифтер (сырттан ташылчу товарларга салыктар), квоталар (импорттун көлөмүнө чектөөлөр), **алмашуу курсун**(?) көзөмөлдөө (импортту токтотуу жана экспортту стимулдаштыруу үчүн улуттук валютанын наркын жасалма түрдө кармап туруу) же импортчуларга же экспортчуларга карата бюрократиялык эрежелерди таңуулоо түрүндө болушу мүмкүн. Мындай соода чектөөлөрүнүн бардыгы транзакциянын чыгымдарын көбөйтөт жана соодадан түшкөн пайданы азайтат. Бул элементтин башындагы Генри Жорждун сөзүндө белгиленгендей, соода чектөөлөрү - өкмөттүн өз элине таңуулаган аскердик камалоосуна тете болот. Душман тарабынан жасалган камалоо бир улутка зыян келтирген сыяктуу эле, сооданы чектөө түрүндөгү камалоо да улутка зыян келтирет.

Ар кандай өлкөнү эркин сооданын жактоочусу катары кароо керекпи? Эгерде жергиликтүү соода борборлорунда жана супермаркеттерде товарлардын бардык түрлөрү бар болсо, анда өлкө эркин сооданы колдойт деп айтуу акылга сыярлыктай сезилиши мүмкүн, бирок бул дайым эле чындыкка дал келе бербейт. Маселен, Украинада бардык өнөр жай өнүмдөрү боюнча орточо тариф 10 пайыздан ашат, ал эми айыл чарба өнүмдөрү боюнча 20 пайызга жакын. Башка өнүмдөрдү импорттоого ого бетер тоскоолдук жасалып, кантка 50 пайыз, күн карама майына 30 пайыз салык салынат. Болгарияда ЕБден тышкаркы өлкөлөрдөн импорттолгон товарларга тарифтик чендер 5 пайыздан 45 пайызга чейин болот. АКШ сүт азыктарына, кант, этанол, пахта, уй эти, консерваланган тунец балыгы жана тамекиге квота киргизет. Квотадан ашкан импортко жогорку тарифтер киргизилет.

Тарифтерден тышкары өлкөлөр квоталарды (импорттолуучу товарларга сандык чектөөлөрдү) киргизиши же башка өлкөлөрдөн, же белгилүү бир өлкөлөрдөн келүүчү товарларга толук тыюу салышы мүмкүн. Тарифтер, квоталар жана тыюу салуулар соода саясатынан башка максаттарда да колдонулушу мүмкүн. Маселен, Орусия Украина менен жаңжал башталгандан кийин саясий талаш-тартыштарга жооп иретинде Европа Биримдигинен, АКШдан, Канададан, Австралиядан жана Норвегиядан келүүчү дээрлик бардык айыл чарба импортуна тыюу салган. 2018- жана 2019-жылдары АКШнын президенти Трамп Кытай менен болгон талаш-тартыштарда тариф саясатын колдонгон.

Экономиканы түшүнбөгөндөр импортту чектөө жумуш орундарын түзүшү мүмкүн деп көп айтышат. Биз 1-бөлүмдүн 9-элементинде талкуулаганыбыздай, жумуш орундарын көбөйтүү эмес, наркты жаратуу маанилүү. Эгерде жумуш орундары жогорку кирешенин ачкычы болсо, анда биз аларды каалашыбызча көбөйтүп алмакпыз. Баарыбыз бир күнү чуңкур казып, экинчи күнү аны толтура бермекпиз. Биз баарыбыз жумушка орношмокпуз, бирок өтө жакыр болуп калмакпыз, анткени мындай эмгек кишилер баалачу товарларды жана кызматтарды жарата албайт.

Импорттук чектөөлөр иш менен камсыз кылууну кеңейте тургандай сезилет, анткени чектөөлөр менен корголгон тармактардын көлөмү көбөйүшү же жок дегенде туруктуу бойдон калышы мүмкүн. Бирок бул чектөөлөр жалпы иш менен камсыз кылууну кеңейтет дегенди билдирбейт. 1-бөлүмдүн 12-элементинде талкууланган узак мөөнөттүү натыйжаларды эстеңиз. Өлкө тарифтерди, квоталарды жана чет өлкөлүктөрдүн ошол өлкөдө сатуу мүмкүнчүлүгүн чектеген башка тоскоолдуктарды орнотконду, ал ошол эле учурда чет элдиктердин өзүнөн сатып алуу мүмкүнчүлүгүн да азайтат. Чет өлкөдөн товарларды же кызматтарды сатып алуу менен **импорттоочу**(?) өлкө **экспорттоочу**(?) өлкөлөрдүн сатып алуу жөндөмдүүлүгүн жогорулатат, бул өз кезегинде импорттоочу өлкөгө экспортту жана чет элдик инвестицияны көбөйтөт. Демек, импорттук чектөөлөр экспорттоону да кыйыр түрдө кыскартат. Экспорттук тармактарда өндүрүш көлөмүнүн жана жумуштуулуктун төмөндөшүнө алып келет, бул корголгон тармактардагы “сакталган” жумуш орундарынын оң таасирин жокко чыгарат.(42)

Соода чектөөлөрү жумуш орундарын түзбөйт жана жок кылбайт; алар жөн гана аларды кайра бөлүштүрөт.(43) Чектөөлөр жумушчуларды жана башка ресурстарды башка өлкөлөргө караганда кымбатыраак өндүрүлгөн нерселерди өндүрүүгө жасалма түрдө багыттайт. Өндүрүш көлөмү жана жумуш менен камсыз кылуу өлкөнүн ресурстары кыйла өндүрүмдүү болгон тармактарда, - чектөөлөр болбогондо, анын фирмалары дүйнөлүк базарда ийгиликтүү атаандаша ала турган тармактарда, - куушурулуп кыскарат. Ошентип, эмгек жана башка ресурстар өндүрүмдүүлүгү жогору болгон тармактардан четтетилип, аз өндүрүмдүү тармактарга которулат. Мындай саясат аны жүргүзгөн өлкөлөрдүн өндүрүшүнүн да, кирешесинин да деңгээлин төмөндөтөт.

Окуңуз:

«Базарлар жана эркиндик». Автору - Дуайт Ли

Көптөгөн кишилер кирешеси жогору өлкөлөрдөгү жумушчулар кээде күнүнө 2 же 3 долларга чейин гана киреше тапкан чет элдиктер менен атаандаша албайт деп эсептешет. Бул көз караш туура эмес жана жогорку эмгек акынын булагын да, салыштырмалуу артыкчылык мыйзамын да туура эмес түшүнүүдөн келип чыккан. Жогорку кирешелүү өлкөлөрдүн жумушчулары билимдүү, жогорку адистик деңгээлге ээ болушат жана ири көлөмдөгү капиталдык жабдуулар менен иштешет. Бул факторлор алардын жогорку эмгек акысынын булагы болгон жогорку эмгек өндүрүмдүүлүгүнө шарт түзөт. Бурунди жана Эфиопия сыяктуу аз кирешелүү өлкөлөрдө эмгек акы аз, анткени өндүрүмдүүлүк төмөн. Украиндердин орточо кирешеси бурундиликтердикинен 25 эсе жогору экендиги украиндердин бир чөйчөк бурундилик кофени ыракаттанып ичүүсүнө тоскоол болбошу керек.

Ар бир өлкөдө ар дайым башкаларга караганда салыштырмалуу жакшыраак жасалган айрым нерселер болот. Кирешеси жогору өлкөлөр да, төмөн өлкөлөр да салыштырмалуу жакшы иштеп жаткан өндүрүштөрүнө ресурстарын көбүрөөк колдонууга көңүл бура алышса, ар кимиси пайда көрүшөт. Эгерде кирешеси жогорку өлкө чет элдик өндүрүүчүлөрдөн товарды өзүндө өндүргөнгө караганда арзанираак импорттой алса, анда мындай импорт өзүн актайт. Ички базарда кымбат баада гана чыгарыла турган товарларды өндүрүү үчүн ресурстар барган сайын азыраак жумшала баштайт, ал эми жергиликтүү өндүрүүчүлөр арзан баада чыгара турган товарларды жана кызматтарды өндүрүүгө көбүрөөк багытталат.(44) Соода - кирешеси жогору жана аз өлкөлөрдүн жумушчуларына башка учурда мүмкүн болгонго караганда көбүрөөк өнүм өндүрүүгө мүмкүндүк берет. Өз кезегинде эмгек өндүрүмдүүлүгүнүн жогорулашы эки өлкөдө тең эмгек акынын жогорулашына алып келет.

Эгерде чет элдик өндүрүүчүлөр керектөөчүлөргө ата мекендик өндүрүүчүлөр атаандаша албагандай арзан товарды(45) бере алса эмне болот? Анда арзан товарды алып, ички ресурстарды башка нерселерди өндүрүү үчүн колдонуу - максатка ылайыктуу. Эсиңизде болсун: турмуш деңгээлибизди иш орду эмес, товарлардын жана кызматтардын жеткиликтүүлүгү аныктайт. Француз

экономисти Фредерик Бастиат бул ойду 1845-жылы чыккан «Шамчылардын петициясы» аттуу сатирасында өзгөчө баса белгилеген. Бул петицияны Франциянын депутаттар палатасына шамдарды, чырактарды жана ички жарык берүүчү башка буюмдарды чыгарган француз өндүрүүчүлөрү жазган имиш. Петицияда ата-мекендик жарык өндүрүүчүлөр “чет өлкөлүк өндүрүүчүнүн ойрончул атаандаштыгынан жапа чегип жатабыз, ал атаандаш чырак өндүрүүдө биздикине караганда алда канча ыңгайлуу шарттарда иштегендиктен, ички базарды укмуштуудай арзан баадагы өнүм менен каптатып жатат; анын өнүмү пайда болору менен биздин соода токтоп, бардык сатып алуучулар ал атаандашка барып жатат; ал эми Франциянын бүтүндөй өнөр жай тармагы бир орунда туруп калды» деген маанидеги арыз камтылган эле.

Албетте, бул атаандаш - Күн болгон, ал эми кайрылуу ээлери депутаттардан күн нуру имараттарга кирбеши үчүн терезелерди, жалюз жана башка жылчыктарды жабууну талап кылган мыйзамды кабыл алууну суранышкан. Петицияда жарыктандыруу тармагындагы кесиптердин тизмеси берилген, эгерде Күндүн нуруна имараттын жарык болушу үчүн колдонууга тыюу салынган болсо, анда жогорудагы кесиптер боюнча жумуштуулуктун өсүшү чоң болот. Бул сатирадагы Бастиаттын ою таасын: Петицияда сунушталып жаткан мыйзам канчалык акылга сыйгыс болсо да, ал ата мекендик өндүрүүчүлөрдү «сактап» жана иш менен камсыз кылууга көмөктөшүү үчүн арзан товарлардын жана кызматтардын жеткиликтүүлүгүн азайткан мыйзамдардан аңкоолугу боюнча кем калбайт.

Акыркы бир нече он жылдыктар аралыгында унаа чыгымдары төмөндөп, соода тоскоолдуктары азайды. Соода тоскоолдуктарынын азайышы кирешеси төмөн өлкөлөрдө өзгөчө байкалган. 1980-жылы жакыр, **начар өнүккөн өлкөлөр**(?) үчүн 20 пайыз жана андан ашык тарифтерди киргизүү кадыресе көрүнүш болгон. Көптөгөн өлкөлөр ошондой эле валюта курсуна көзөмөл киргизген, бул жарандардын импорттук товарларды сатып алуу үчүн зарыл болгон чет элдик валютаны алууну кыйындаткан. Бүгүнкү күндө кырдаал кескин өзгөрдү. 1980-жылдардан баштап көптөгөн начар өнүккөн өлкөлөр, анын ичинде Кытай жана

Индия тарифтерин төмөндөтүп, валюта курсуна көзөмөлдү жеңилдетип, башка соода тоскоолдуктарын алып салышкан. Натыйжада эл аралык соода ылдам өстү.

Эл аралык сооданын өсүшү дүйнө жүзүндөгү өндүрүштү көбүрөөк чыгарууга жана керектөөнүн жогорку деңгээлине башка шартта мүмкүн болбогондой жетишүүгө мүмкүндүк жаратты. Начар өнүккөн көптөгөн өлкөлөрдө, өзгөчө Азиянын калкы көп мамлекеттеринде, калктын жан башына кирешеси тездик менен өстү. Айрыкча жакырлар эркинирээк соодадан пайда көрүштү. Дүйнө жүзү боюнча өтө жакырчылыкта жашаган кишилердин саны 1980-2015-жылдар аралыгында 1,1 миллиарддан ашуунга кыскарып, дүйнө калкынын 40%ынан 10%дык үлүшүнө чейин азайган. Азыркы тапта өнүгүп келе жаткан өлкөлөрдөн дүйнөнүн калган өлкөлөрүнө экспорттолгон өнүмдүн болжол менен үчтөн экисине нөлдүк тариф колдонулат.

Андан тышкары, эл аралык сооданын өсүшү бай жана жакыр мамлекеттердин ортосундагы киреше айырмасын кыскартты. Акыркы он жылдыктарда начар өнүккөн өлкөлөр кирешеси жогору болгон өнүккөн мамлекеттерге караганда ылдам өсүүдө. Анын үстүнө кирешенин өсүшү дүйнө калкынын дээрлик үчтөн бир бөлүгү жашаган Кытай менен Индияда өзгөчө ылдам болду. Натыйжада, дүйнө жүзү боюнча кирешенин бөлүштүрүлүшү өзгөчө 2000-жылдан бери барган сайын теңдешип бара жатат.(46)

Бирок АКШ, Канада, Жапония жана Батыш Европа өлкөлөрү сыяктуу жогорку кирешелүү өлкөлөрдөгү сооданын кеңейишинин кирешени бөлүштүрүүгө тийгизген таасири көп учурда айырмаланат. Алдын ала болжолдонгондой, кирешеси жогору өлкөлөр адистиги жогору, билимдүү жумушчу күчүн талап кылчу товарларды экспорттоого ыкташат, ал эми адистиги төмөн жумушчу күчү аркылуу өндүрүлгөн товарларды пропорционалдуу эмес түрдө сырттан ташып келишмекчи. Ошентип, соода төмөн квалификациялуу эмгекке салыштырмалуу жогорку квалификациялуу жумушчу күчкө талапты күчөтүшү мүмкүн. Бул канчалык деңгээлде болсо, жогорку квалификациялуу жумушчулардын эмгек акысы төмөн квалификациялуу жумушчуларга салыштырмалуу ошончолук

жогорулап, ички кирешелердин теңсиздигин күчөтөт. Кирешелердин теңсиздиги дээрлик бардык жогорку кирешелүү өлкөлөрдө акыркы он жылдыктарда көбөйдү жана эл аралык сооданын өсүшү да көмөкчү фактор болушу мүмкүн.

Учурда кирешеси жогору бир катар өлкөлөрдө эл аралык соодага кастык күчөгөндөй. Жетекчи саясий ишмерлер соода тоскоолдуктарынын ар кандай түрлөрүн, өзгөчө жакыр өлкөлөрдөн импорттоого багытталган чектөөлөрдү талап кылып келишти. Кирешелердин теңсиздигинин күчөшү жана квалификациясы төмөн, билими начар жумушчулардын кирешесинин жай өсүшү бул кастыкка өбөлгө түзөт. Бирок бул жерде дагы бир чечүүчү маанилүү фактор бар: жакшы уюшулган кызыкчылык топторунун саясий таасири. Соода чектөөлөрү башка тармактардагы керектөөчүлөрдүн жана ресурс берүүчүлөрдүн эсебинен белгилүү бир өндүрүүчүлөргө жана алардын ресурс берүүчүлөрүнө, анын ичинде кээ бир жумушчуларга пайда алып келет. Адатта, чет өлкөлүк атаандаштардан коргоо үчүн өкмөттү лоббилөөчү тармактардын өкүлдөрү жакшы уюшуп, алардын тапкан пайдалары абдан олуттуу болот, ал эми керектөөчүлөр, башка жумушчулар жана ресурс берүүчүлөр жалпысынан начар уюшуп, алардын эл аралык соодадан түшкөн кирешелери абдан аз болот. Күтүлгөндөй эле, уюшкан кызыкчылык топтору (каржылык жана саясий колдоо түрүндө) көбүрөөк саясий таасирге ээ болот жана саясатчыларды алардын кызыкчылыктарын эске алуу үчүн кубаттуу стимул менен жабдыйт.

**Видео:**

**Эркиндиктин мыкты эл аралык соодасы**

Анан калса, мисалы, болоттун чет өлкөдө арзанираак өндүрүлүп, эркин ташылып келүүсүнөн улам ишсиз калган жумушчуларга мунун зыяны кандай болоорун түшүнүү оңой. Тескерисинче, эркинирээк сооданын жардамы тийгендердин жетишкендиктери көзгө анчейин уруна бербейт. Соода чектөөлөрү болгон учурда, туура экономикалык ой жүгүртүү көп учурда жеңиштүү саясий

стратегияга карама-каршы келет.

Тарых соодага болгон кастыктын күчөшү коркунучтуу болооруна ишаара кылат. 1920-жж. аягында экономиканын басаңдашы менен, соодага карата ушул сыяктуу кастык күчөгөн. Бул 1930-жылдын орто ченинде АКШда **Смут-Хоули тарифтик**(?) мыйзам долбоорунун кабыл алынышына алып келди. Бул мыйзам долбооруна ылайык, болжолдуу 3 200гө жакын импорттук өнүмгө тарифтер 50 пайыздан ашыгыраак өлчөмдө жогорулады. Президент Герберт Гувер, сенатор Рид Смут, конгрессмен Уиллис Хоули жана башка мыйзам долбоорунун демилгечилери тарифтердин жогорулашы экономикага стимул берип, жумуш орундарын сактап калат деп ойлошкон. Хоули мындай деп айткан: “Мен америкалык жумушчулардын Американын керектөөлөрү үчүн америкалык товарларды чыгарганын көргүм келет”.(47)

Чечендик жагы - мыкты, бирок натыйжалар теңирден тескери болду. Тарифтердин көтөрүлүшү чет элдиктердин кыжырын келтирип, 60 өлкө жооп кайтарып, америкалык өнүмдөргө бажы төлөмдөрүн көтөрүштү. Эл аралык соода төмөндөп, АКШдагы өндүрүш да ылдыйлады. 1932-жылы АКШнын соодасынын көлөмү мыйзам долбооруна чейинки деңгээлдин жарымынан азыраак тепкичке төмөндөгөн. Соодадан түшүүчү кирешелер жоголду, федералдык өкмөттүн тарифтик кирешелери иш жүзүндө төмөндөдү, өндүрүш көлөмү жана жумуш менен камсыз кылуу төмөндөп, жумушсуздуктун деңгээли өстү. Смут-Хоули мыйзам долбоору кабыл алынганда жумушсуздук 7,8 пайызды түзсө, 2 жылдан кийин ал 23,6 пайызга өскөн. Смут-Хоули мыйзамы кабыл алынарда 1929-жылдын октябрь айындагы жоготуулардын дээрлик бардыгын кайтарып алган **баалуу кагаздар базары**(?) мыйзам кабыл алынгандан кийинки бир нече айдын ичинде кескин ылдыйлады.

Миңден ашык экономист президент Гуверге жазылган ачык катка кол коюп, Смут-Хоулинин зыяндуу кесепеттерин эскертип, мыйзамга кол койбоону өтүнүштү. Ал алардын өтүнүчүн четке какты, бирок тарых алардын эскертүүлөрүнүн негиздүүлүгүн тастыктады. Башка өңүттөр, мисалы, акча сунушунун кескин кыскарышы жана 1932- жана 1936-жылдардагы салыктын

эбегейсиз өсүшү да Улуу депрессиянын тереңдешине салым кошту. Бирок Смут-Хоули соода мыйзамы да ошол доордогу кайгылуу окуялардын башкы себеби болгон.

Тарых кайталанабы? Кайталанбайт деп үмүттөнөбүз, бирок 1930-жылдардын тажрыйбасы саясий куру чечендик жана соодага болгон кастык алааматтуу натыйжаларга такашы мүмкүн экендигине ишаара кылат.

**Окуңуз:**

**"Күн менен адилетсиз атаандаштык". Автору: Фредерик Бастиат**

Согуштан кийинки мезгилдеги эл аралык сооданын таасирине көз чаптырсак, Батыш Европанын ачыктык деңгээли эки дүйнөлүк согуш тең артта калгандан кийинки экономиканын калыбына келтирүү ылдамдыгына жана көлөмүнө таасир эткени айдан ачык. Биринчи Дүйнөлүк Согуштан кийин Батыш Европадагы экономикалык туруксуздуктун он жылдыгы менен Экинчи Дүйнөлүк Согуштан кийинки он жылдыкта түзүлгөн экономиканын калыбына келишинин ортосундагы карама-каршылык таң калычтуу жана соода саясатындагы айырмачылыктар менен тыгыз байланышта.(48) Биринчи дүйнөлүк согуштан кийинки экономикалык кайра түзүү согуш учурунда келип чыккан жана андан кийин бекемделген соода тоскоолдуктарын кыскартууга көмөктөшчү кандайдыр бир институттук механизмге ээ болгон эмес. Бирок 1945-жылы Германия багынып бергенден эки жыл өткөндөн кийин, 23 өлкө тарифтерди төмөндөтүү боюнча милдеттенмелер белгиленген Тарифтер жана соода боюнча башкы келишимге (GATT) кол коюшкан. Согуш аяктаган соң 5 жыл өткөндөн кийин эле Батыш Европанын бардык негизги өлкөлөрү GATT мүчөлүгүн кеңейткен жана импорттук тарифтерди андан ары төмөндөткөн үч өзүнчө сүйлөшүү айлампасын жүргүзүшкөн. Башкы келишимдин негизги жетишкендиги 1947-жылы Женевада өткөн сүйлөшүүлөрдүн биринчи айлампасында тарифтердин бир кыйла төмөндөшү болду. Тарифтердин ыкчам төмөндөөсү 9-сүрөттө берилген.(49)

## 9-сүрөт. Айрым өлкөлөрдөгү тарифтердин орточо деңгээлдери (%)

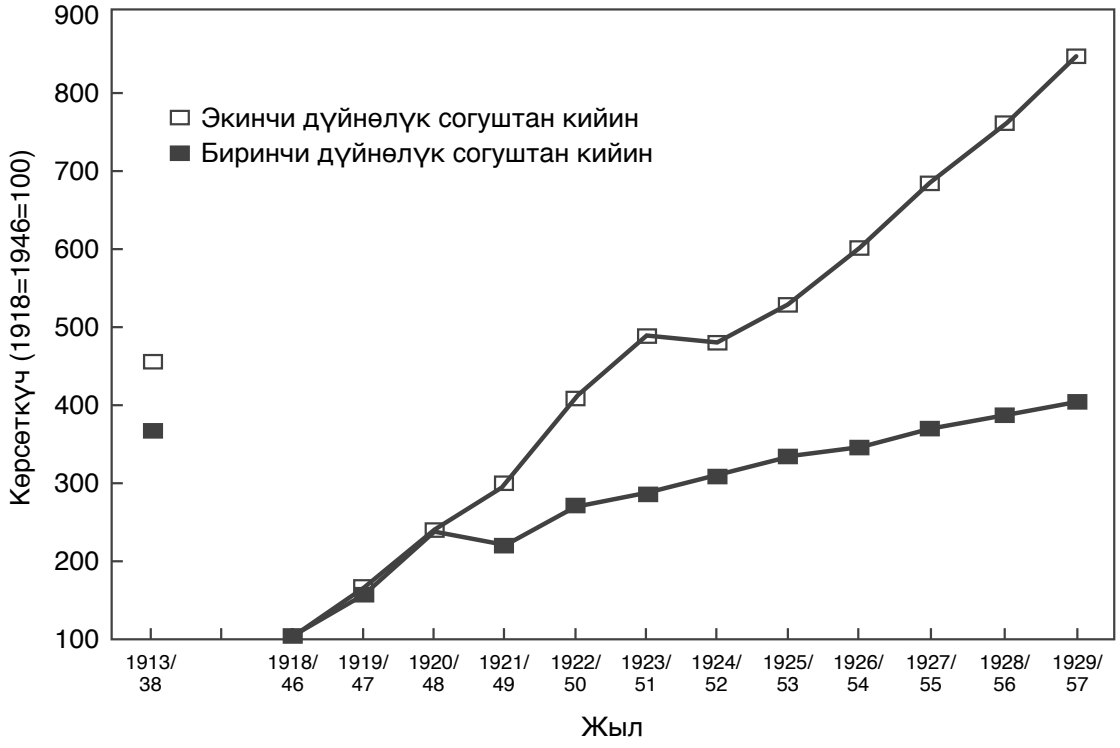
| | 1913 | 1925 | 1927 | 1931 | 1952 |
|---|---|---|---|---|---|
| Бельгия | 9 | 7 | 11 | 17 | М/Ж |
| Франция | 14 | 9 | 23 | 38 | 19 |
| Германия | 12 | 15 | 24 | 40 | 16 |
| Италия | 17 | 16 | 27 | 48 | 24 |
| Голландия | 2 | 4 | М/Ж | М/Ж | М/Ж |
| Улуу Британия | М/Ж | 4 | М/Ж | 17 | 17 |
| Америка Кошмо Штаттары | 32 | 26 | М/Ж | М/Ж | 16 |

Эскертүү: Бардык жылдарды салыштырууга мүмкүн эмес.

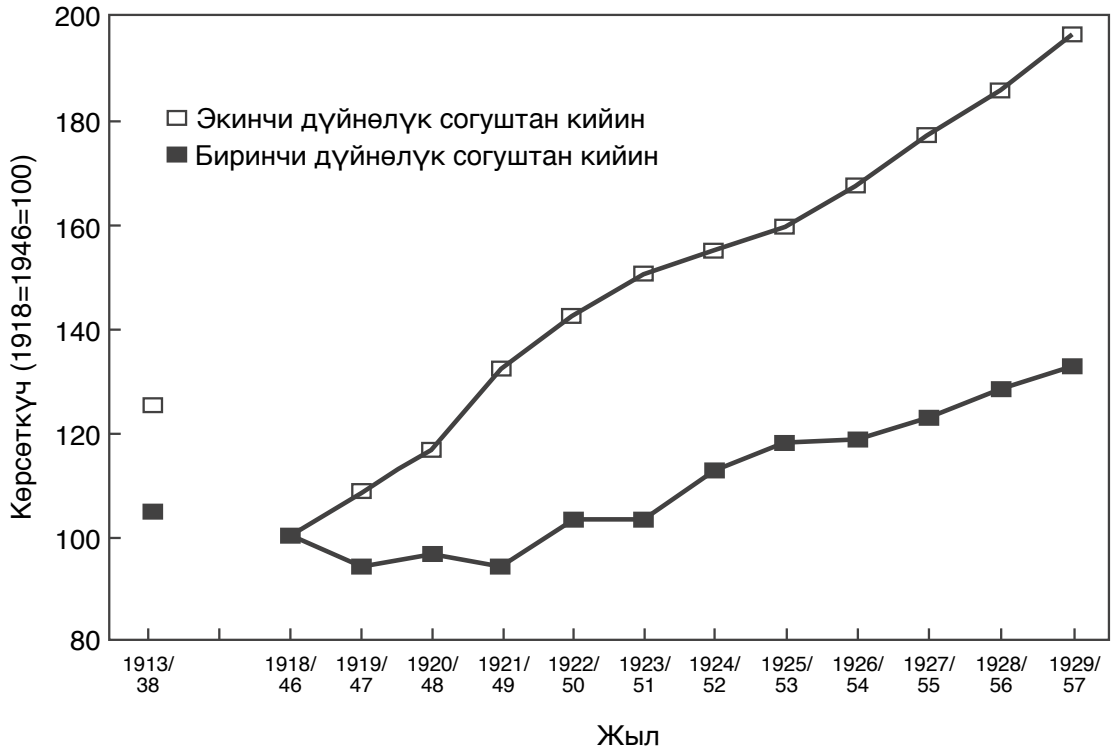
Маалымат булактары: 1913- жана 1925-жылдар үчүн эсептер, Тариф жана соода боюнча башкы келишимде (GATT) (1953) билдирилгендей, Улуттар Лигасынын маалыматтарынан (62-б.), ошондой эле 1952-жылкы GATT эсеп булагынан алынды. 1927- жана 1931-жылдардагы тарифтик маалыматтар үчүн караңыз: Liepmann (1938), 415-б., жана 1932-ж. Улуу Британия үчүн караңыз: Kitson and Solomou (1990), 65-66-б.

10- жана 11-сүрөттөрдө[50] эки согуштан кийин Батыш Европанын 5 негизги өлкөсү — Франция, Германия, Италия, Нидерланддар жана Улуу Британиянын экспорт көлөмүнүн жана реалдуу кирешесинин өзгөрүүсү көрсөтүлгөн.

## 10-сүрөт. Биринчи жана Экинчи дүйнөлүк согуштардан кийинки экспорттун көлөмү (Батыш Европанын беш экономикасында)



## 11-сүрөт. Биринчи жана Экинчи дүйнөлүк согуштардан кийинки чыныгы өндүрүш көлөмү (Батыш Европанын беш экономикасында)




Европанын чөлкөмдүк жана эл аралык соодасын өкмөттүк чектөөлөрдөн бошондукка чыгаруунун өзү өлкөлөрдүн салыштырмалуу артыкчылыктарына жараша адистешүүдөн пайдаланып, тезирээк өнүгүп кетишине мүмкүндүк берди.

# 2-бөлүм. Корутунду ойлор

*Институттардын жана саясаттын маанилүүлүгү*

Видео:

Өнүгүү экономикасы

Акыркы жылдарда **экономикалык институттар**(?) жана саясат экономикалык өсүштүн жана өнүгүүнүн негизги аныктоочу өңүттөрү болуп саналат деген көз карашты ырастаган илимий изилдөөлөр абдан көбөйдү. Экономикалык институттар деп биз экономиканын ишмердигинин негизин түзүүчү мыйзам талаптарын, жоболорду, салттарды жана үрп-адаттарды түшүнөбүз. Алар конституциялык ыйгарым укуктарды, укуктук жүрүмдөрдү, алмашууну жана акча каражаттарынын түзүмүн жөнгө салчу эрежелерди камтыйт. Экономикалык *саясат* институттарга караганда алда канча тезирээк өзгөртүлүшү мүмкүн болгон конкреттүү саясий иш-аракеттер катары аныкталат.

Институттардын жана саясаттардын экономикалык өсүшкө, өнүгүүгө жана натыйжалуулукка тийгизген таасирин талдоочу илим тармагы "Жаңы институттук экономика" деп аталат. Байсалдуу иш-аракеттерге өбөлгө түзгөн жана талап-тоноочулук жүрүм-турумга бөгөт койгон институттар жана саясаттар экономикалык өсүштүн жана гүлдөп-өнүгүүнүн ачкычы катары каралат. Көп сандаган эконометрикалык изилдөөлөр коммунизмден базар экономикасына өтүү институттардын натыйжалуулугунун жогорулашына өбөлгө түзгөнүн көрсөткөн. Ал эми натыйжалуу институттарды өнүктүрүү үчүн тезирээк кадам таштаган өлкөлөр жалпысынан экономикалык жактан кыйла ийгиликтүү иш аткарганы аныкталган.(51)

Тез өсүшкө жетишүү үчүн эң ылайыктуу болгон институттар жөнүндө кээ бир талаш-тартыштар бар болсо да, менчик укуктарын коргоо, ачык базарлар, акча-кредиттик туруктуулук жана минималдуу соода чектөөлөрү мыкты

институтташкан чөйрөнү түзүү үчүн чордондук жагдай болуп саналат деген пикирге олуттуу макулдук бар. Бул бөлүмдө каралган маселелер "Жаңы институттук экономиканы" чагылдырат.

Видео:

Экономикалык эркиндик көрсөткүчү

Институттар жана саясат канчалык маанилүү? Бул суроого жооп берүү үчүн ар кайсы өлкөлөрдүн институттарын жана саясатын салыштыруу ыкмасы керек. 1980-жж. ортосунан бери Ванкувердеги Фрейзер институту (Канада) бир катар өнөктөштөрү менен бирге Дүйнөнүн экономикалык эркиндиги (EFW) деп аталган экономикалык эркиндиктин өлкөлөр аралык көрсөткүчүн жарыялап келет. Азыр бүткүл дүйнөлүк ар түрдүү институттар тарабынан жарыяланган бул көрсөткүч өлкөнүн институттары жана саясаты экономикалык эркиндикке канчалык шайкеш келээрин өлчөйт. Ал мамлекеттик башкаруунун көлөмүн, укуктук системаны жана менчик укуктарынын корголушун, валюта туруктуулугун, соода эркиндигин жана жөнгө салуучу чөйрөнү камтыйт. Бул көрсөткүч өзүнчө 42 компонентти камтыйт жана болжол менен 160 өлкө үчүн рейтингдерди берет, алардын айрымдары 1980-жылга чейин бар болсо, башкалары маалыматтар жеткиликтүү болгондо кошулат.

Көп жагынан алганда, EFW көрсөткүчү бул китептин мурдагы бөлүмдөрүндө айтылган элементтерди чагылдырат. Жогорку EFW рейтингине жетүү үчүн өлкө жеке менчиктин ишенимдүү корголушун, келишимдердин калыс аткарылышын жана туруктуу акча саясатын камсыз кылышы керек. Ал ошондой эле салыктарды төмөн деңгээлде кармап, ички жана эл аралык соодага бөгөт жаратуудан алыс болуп, товарларды жана ресурстарды бөлүштүрүү үчүн мамлекеттик чыгымдарга жана эрежелерге эмес, базарларга көбүрөөк таянышы керек. Эгерде бул институттук жана саясий өңүттөр чындап эле экономикалык көрсөткүчтөргө таасир этсе, анда EFW рейтинги боюнча туруктуу жогору болгон

өлкөлөр рейтинги төмөн өлкөлөргө караганда алда канча мыктыраак иштеши керек.

12-сүрөттө 2017-жылкы жан башына киреше жана анын 2016-жылы эң жогорку жана эң төмөнкү EFW рейтингине ээ болгон он өлкө үчүн акыркы кездеги өсүшү боюнча маалыматтар берилген. Эң жогорку рейтингге ээ болгон өлкөлөрдүн тизмеси күтүлгөндөй эле, мында таң калтырганы - Грузия менен Маврикий, буларда соңку экономикалык реформалардын таасири айкын көрүнүп турат. Рейтингдин аягында Венесуэла турат. Чавес жана Мадуро өкмөтүнүн мезгилинде бир кездеги Түштүк Американын гүлдөгөн өлкөсү - коммунисттик/ социалисттик экономикалык пландаштыруунун кесепеттеринин таасын мисалы болуп калды. Эң жогорку деңгээлдеги экономикалык эркиндикти айгинелеткен өлкөлөрдүн жан башына орточо кирешеси 2017-ж. 56 749 доллар болгон, бул эң аз эркиндикке ээ болгон өлкөлөрдүн орточо кирешесинен дээрлик 7 эсе көп.

12-сүрөттөн көрүнгөндөй, экономикалык жактан эркин өлкөлөр ырааттуу түрдөгү өсүш ылдамдыгына ээ. Эркиндиги азыраак өлкөлөрдөн өсүү динамикасынын ар түрдүүлүгү байкалат. Кээ бирлери туруктуулук мезгилинде башында начар болгону менен өнүгүп кеткен, ал эми башкалары өзгөчө жаман саясаттын кесепетинен улам мезгилдин өтүшү менен ал турсун начарлап кеткен. Жогорку топтун орточо жылдык өсүү ылдамдыгы 3,7% болсо, төмөнкү топтуку -0,4% болгон.

## 12-сүрөт. Экономикалык эркиндик, киреше жана экономикалык өсүш

| Экономикалык эркиндик | Өлкө | 2017-жылдагы жан башына ИДӨ | 2013-2017-жж. жылдык өсүш ылдамдыгы |
|---|---|---|---|
| **2016-ж. көрсөткүчүндөгү башкы 10 өлкө** | | | |
| 1 | Гонконг | $61 540 | 2,8% |
| 2 | Сингапур | $93 905 | 3,5% |
| 3 | Жаңы Зеландия | $40 917 | 3,3% |
| 4 | Швейцария | $65 006 | 1,8% |
| 5 | Ирландия | $76 305 | 9,4% |
| 6 | Америка Кошмо Штаттары | $59 532 | 2,2% |
| 7 | Грузия | $10 689 | 3,7% |
| 8 | Маврикий | $22 279 | 3,7% |
| 9 | Улуу Британия | $43 887 | 2,2% |
| 10 | Австралия | $47 047 | 2,4% |
| 10 | Канада | $46 378 | 2,2% |
| | Орточосу | $56 749 | 3,7% |
| **2016-ж. төмөнкү 10 өлкө** | | | |
| 153 | Судан | $4 904 | 2,8% |
| 154 | Гвинея-Бисау | $1 700 | 4,5% |
| 155 | Ангола | $6 389 | 1,1% |
| 156 | Борбордук Африка Республикасы | $726 | -4,4% |
| 157 | Сирия | $2 900 | М/Ж |
| 157 | Конго Республикасы | $887 | 6,1% |
| 159 | Алжир | $15 275 | 3% |
| 160 | Аргентина | $20 787 | 0,7% |
| 161 | Ливия | $19 631 | -9,2% |
| 162 | Венесуэла | М/Ж | -7,8% |
| | Орточосу | $8 133 | -0,4% |

Булак: Дүйнөлүк банктын маалыматтары.

Эскертүү: жан башына ИДӨ

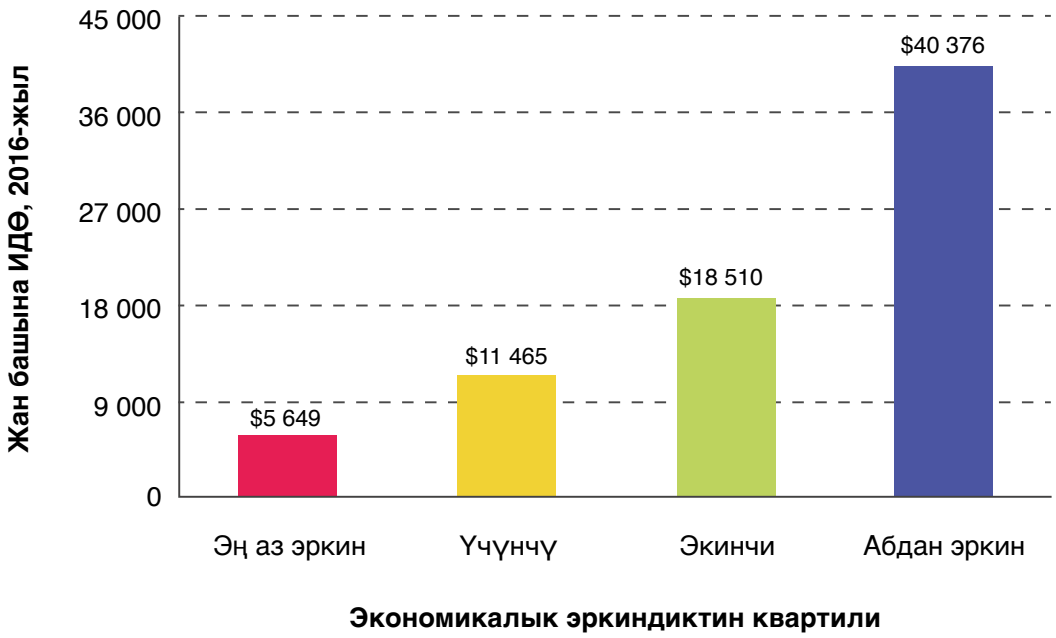
Видео:

Экономикалык эркиндиктин таасири

Кирешеси аз өлкөлөр жакшы институттарды жана саясаттарды кабыл алганда, алар өтө жогорку өсүү ылдамдыктарына жетишип, кирешеси көп өнөр жайлуу өлкөлөргө салыштырмалуу киреше айырмасын кыскарта алышат. 1980-жылы калкы эң көп эки өлкө, Кытай жана Индия, дүйнөдөгү экономикалык эркиндиги эң аз өлкөлөрдүн арасында эле. 1980-1990-жж. алар экономикалык эркиндикке көбүрөөк төп келген саясатты жүргүзө башташкан жана азыр жылына 6% же андан көп экономикалык өсүшкө жетишип жатышат.

Эркин өлкөлөрдүн экономикалык ийгилиги жогоруда келтирилген мисалдардан көрүнүп турса да, үлгүгө такыр дал келбеген өлкөлөр ар дайым болот. Эгер өлкөлөрдү топторго бириктирсек, байланыш айкыныраак байкалат. 13-сүрөттө өлкөлөр (квартилдер деп аталчу) төрт топко бөлүнгөн, мындагы ар бир топто EFW рейтинги боюнча төмөнкүдөн жогоркуга чейин тизмеленген өлкөлөрдүн 25%ы камтылган жана алардын узак мөөнөттөгү орточо киреше деңгээли көрсөтүлгөн. Учурдагы киреше ондогон жылдарга созулган өсүш натыйжасын чагылдыргандыктан, айырмачылыктар дароо көзгө урунат. Азыркы учурдагы эркин өлкөлөр акыркы жылдарда эркин болду деп божомолдосок (бул терең талдоо менен тастыкталат), эркин экономикалар (1995-жылдан 2016-жылга чейинки 20 жылдыктын орточо упайлары менен ченегенде) алда канча жогору киреше деңгээлине жетишти. Эң жогорку деңгээлдеги экономикалык эркиндикти көрсөткөн өлкөлөрдүн жан башына орточо кирешеси 2016-ж. 40 376 доллар болгон, бул эң аз эркиндикке ээ өлкөлөрдүн орточо кирешесинен дээрлик 7 эсе көп.

## 13-сүрөт. Экономикалык эркиндик жана жан башына киреше




Экономикалык эркиндиги жогору болгон өлкөлөрдө калктын жан башына кирешеси кыйла жогору.

Эскертүү: Киреше = жан башына ИДӨ, (АКШ доллары), 2016-ж.

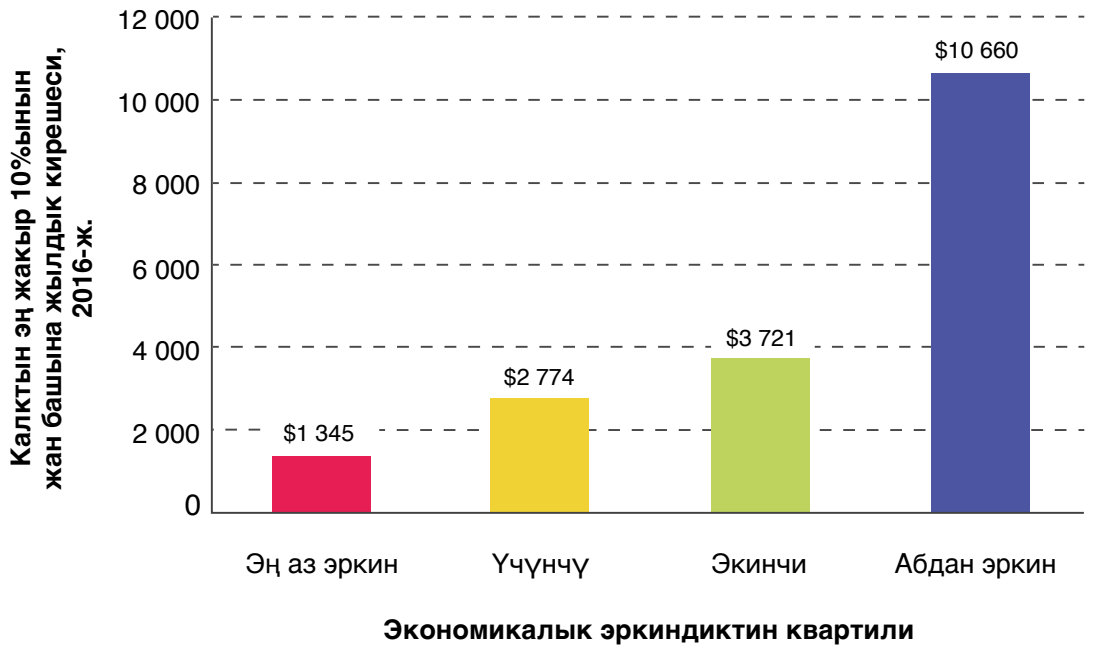
Булактар: Экономикалык эркиндиктин орточо баллы, 1995-2016; Дүйнөлүк банк, 2017, *Дүйнөлүк өнүгүү көрсөткүчтөрү*.

Бул бөлүмдөгү графиктердин булагы: James Gwartney et al. *Economic Freedom of the World: 2018 Annual Report* at: https://www.fraserinstitute.org/studies/economic-freedom.

Экономикалык жактан эркинирээк өлкөлөр жалпы өнүгүү менен чектелбестен, эркинирээк экономиканын пайдасы жакыр үй-бүлөлөргө да тийген. 14-сүрөттө экономикалык эркиндиктин деңгээли боюнча ар бир өлкөнүн эң жакыр онунчу бөлүгүнүн жан башына орточо кирешеси көрсөтүлгөн. Ал түгүл эркиндиктин өзүнүн артыкчылыктарын эске албаганда да, тандоо мүмкүнчүлүгү берилгенде, жакыр үй-бүлөлөргө эркин коомдордо жашоону шексиз тандашмак.

Бул баса белгиленген айырмачылык акыркы жылдарда көптөгөн өлкөлөрдө мамлекеттик саясатты талкуулоодо үстөмдүк кылган миграциялык агымдар жөнүндө көп нерсени айтып турат.

**14-сүрөт. Экономикалык эркиндик жана эң жакыр 10%га киргендердин кирешеси**




Экономикалык эркиндик жогору болгон өлкөлөрдөгү калктын эң жакыр 10%ы тапкан киреше экономикалык эркиндиги төмөн өлкөлөрдүкүнөн бир кыйла жогору.

Эскертүү: Калктын эң жакыр 10%ынын жан башына жылдык кирешеси (АКШ доллары), 2016-ж.

Булактар: Экономикалык эркиндиктин орточо баллы, 1995-2016; Дүйнөлүк банк, 2017, *Дүйнөлүк өнүгүү көрсөткүчтөрү*.

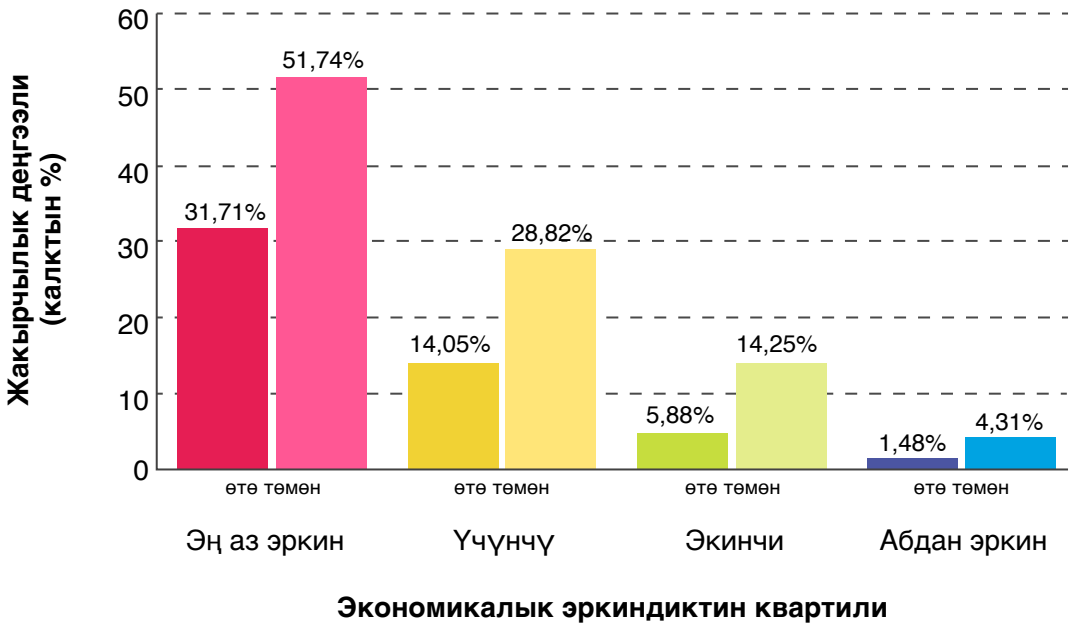
Албетте, жакырчылыкты өлчөө үчүн эң төмөнкү 10% кирешени колдонуу жаңылыштык болушу мүмкүн. Калктын эң жакыр 10%ы бай өлкөдө дурусураак

жашашы мүмкүн, бирок жакыр өлкөдө алар чындап азап чегиши ыктымал. Келгиле, Дүйнөлүк банк аныктагандай “өтө” же “орто” жакырчылыкта жашаган калктын үлүшүн көрсөткөн 15-сүрөттү карап көрөлү. Өтө жакырчылык күнүнө киши башына 1,90 долларга жашоону билдирет, ал эми орточо жакырчылык күнүнө - 3,20 доллардан азыраак акчага жашоону туюнтат (баалардын айырмасына ылайыкталган АКШ доллары).(52) Экономикалык эркиндиктин деңгээли жогору болгон өлкөдө жашоонун артыкчылыгын түшүнүү оңой — мындай өлкөлөрдүн жарандарынын жакыр болушу күмөн. Анын үстүнө дүйнө жүзүндө жакырчылыкты жоюуда зор ийгиликтерге жетишилди. Дүйнөлүк банктын маалыматы боюнча, 1981-жылы калктын 42%ы өтө жакырчылыкта жашаса, 2016-жылы бул катыш 10%га чейин азайган. Жалпы жыргалчылыкка дагы көп бар болсо да, АКШнын президенти Роналд Рейган (1981-1989) менен Улуу Британиянын премьер-министри Маргарет Тэтчердин (1979–1990) базар экономикасына басым жасашы бул прогресстин негизги өңүтү болгон.

Видео:

Экономикалык эркиндик жана экономикалык өсүш

## 15-сүрөт. Экономикалык эркиндик жана жакырчылыктын өтө төмөнкү жана орточо деңгээли



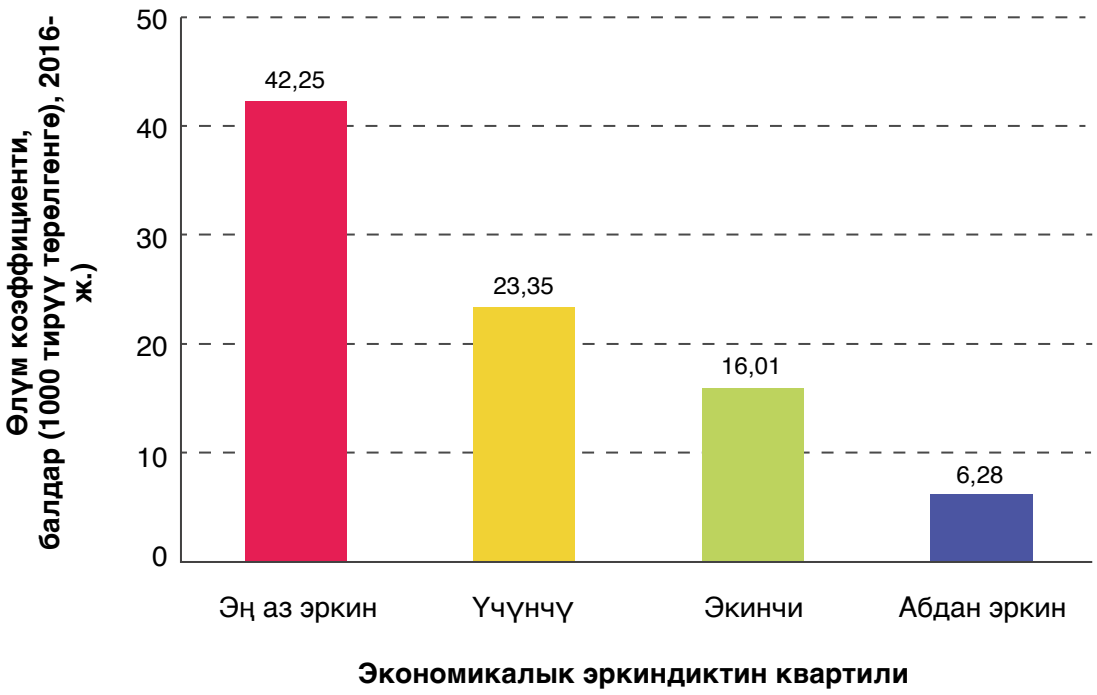

Экономикалык эркиндиги көбүрөөк өлкөлөрдө өтө төмөн жана орточо жакырчылык деңгээли төмөнүрөөк.

Эскертүү: Жакырчылыктын **өтө төмөн** деңгээли – бул өлкө калкынын күнүнө **1,90 долларга** жашаган пайызы; жакырчылыктын **орточо** деңгээли - бул калктын күнүнө **3,20 долларга** жашаган пайызы (2011-жылкы туруктуу АКШ доллары).

Булактар: Экономикалык эркиндиктин орточо баллы, 1995-2016; Дүйнөлүк банк, 2017, *Дүйнөлүк өнүгүү көрсөткүчтөрү*; кара: Connors, 2011.

Албетте, акча дүйнөдөгү жыргалчылыктын өсүшүн өлчөөнүн жалгыз жолу эмес. Башка көрсөткүчтөрдү да назарда тутсаңыз, экономикалык жактан эркин өлкөлөр жашоого абдан ыңгайлуу. Бала өлүмүнүн көрсөткүчү (16-сүрөттө көрсөтүлгөн) медициналык тейлөө сапатынын жакшы көрсөткүчү болуп саналат.

## 16-сүрөт. Экономикалык эркиндик жана бала өлүмүнүн көрсөткүчү

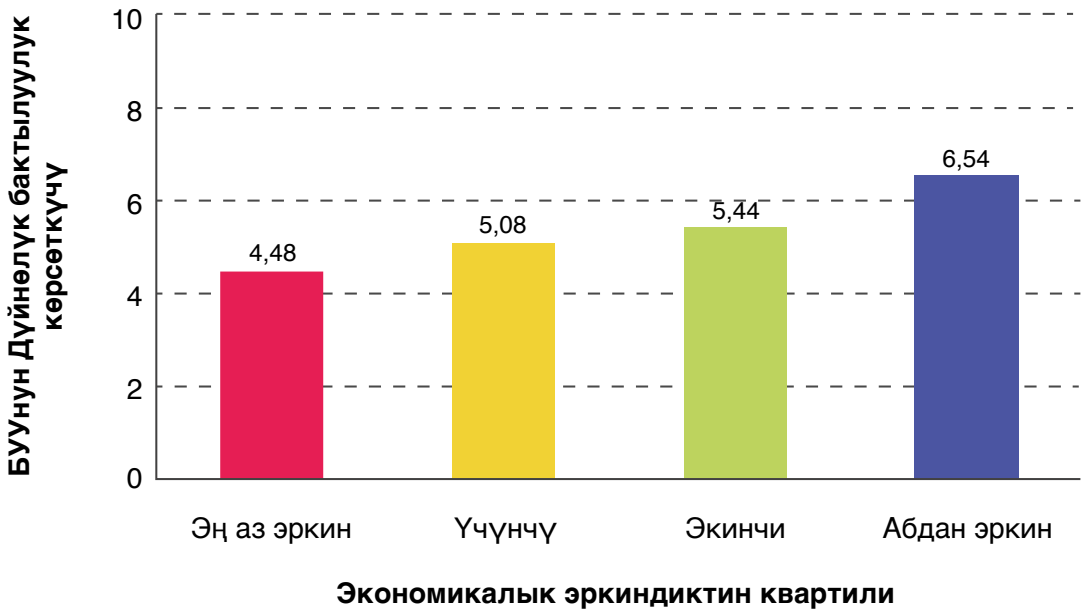



Бала өлүмүнүн деңгээли экономикалык эркиндиктин эң төмөнкү квартилинде жайгашкан өлкөлөрдө эң жогорку квартилдеги өлкөлөргө салыштырмалуу дээрлик 7 эсе жогору.

Булактар: Экономикалык эркиндиктин орточо баллы, 1995-2016; Дүйнөлүк банк, 2017, *Дүйнөлүк өнүгүү көрсөткүчтөрү*.

Акырында, бактылуулук деген бар. Кишилерден: “Канчалык деңгээлде бактылуусуз?” деп суроо экономисттер үчүн ыңгайсыз, бирок 17-сүрөт алардын мындай суроого берген жооптору менен алар ээ болгон экономикалык эркиндик даражасынын ортосундагы таасын байланышты айгинелейт.

## 17-сүрөт. Экономикалык эркиндик жана БУУнун Бүткүл дүйнөлүк бактылуулук көрсөткүчү




Экономикалык эркиндиги көбүрөөк өлкөлөрдөгү кишилер жашоосунда бактылуураак болушат.

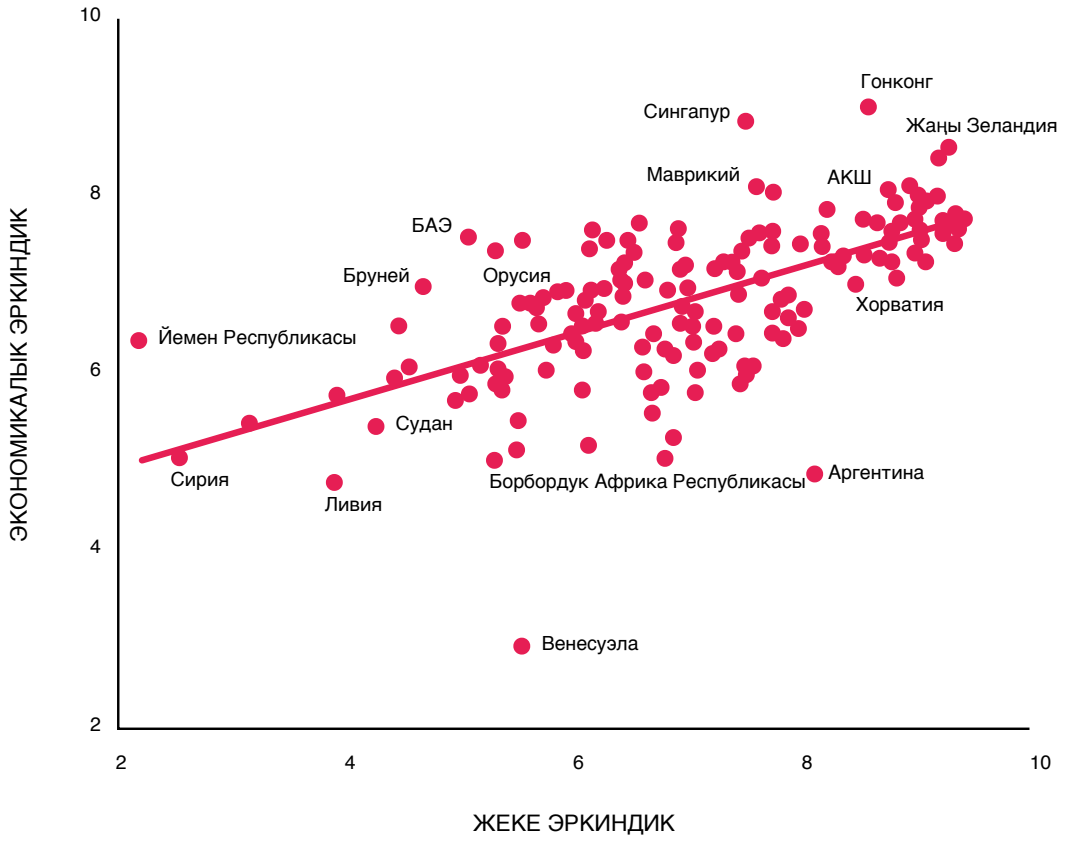
Эскертүү: Көрсөткүч жашоону баалоо боюнча негизги суроого карата жооптордун негизинде түзүлгөн. Бул шкала «Кантрил тепкичи» деп аталат: мында сурамжылангандардан тепкич жөнүндө ой калчоону өтүнүшөт; эң жакшы жашоо 10, ал эми эң начар жашоо 0 болот. Андан соң алардан 0дөн 10го чейинки тепкич боюнча өздөрүнүн азыркы жашоосуна баа берүүнү суранышат. Маалымат 2015-ж. таандык.

Булактар: Экономикалык эркиндиктин орточо баллы, 1995-2016; Бириккен Улуттар Уюму, 2016, *Дүйнөлүк бактылуулук отчету, 2016. Жаңыртылган.*.

Жакында Фрейзер институту жана анын өнөктөштөрү Экономикалык эркиндик көрсөткүчүн "жеке эркиндикти" камтууга багытталган дагы бир өлчөм менен толукташты. Бул өлчөм мыйзамдын үстөмдүгүн, коопсуздукту жана ошондой эле кыймыл, дин, чогулуш, сөз жана өздүгүн аныктоо эркиндиктерин көңүл борборунда тутат. 18-сүрөттөн көрүнгөндөй, жеке эркиндик менен

экономикалык эркиндиктин ортосунда тыгыз байланыш бар. Эркин коомдор байыраак гана болбостон, адатта, адам укуктарын да көбүрөөк урматташат.

**18-сүрөт. Жеке жана экономикалык эркиндиктин өз ара байланышы, 2016**




Булак: Ian Vasquez and Tanja Porcnik, *The Human Freedom Index 2018: A Global Measurement of Personal, Civil, and Economic Freedom.* Publishers: The Cato Institute, the Fraser Institute, and the Friedrich Naumann Foundation for Freedom.

Экономикалык теория да, эмпирикалык далилдер да бул бөлүмдө баяндалган саясатты кабыл алып, колдогондо, өлкөлөр тезирээк өнүгүп,

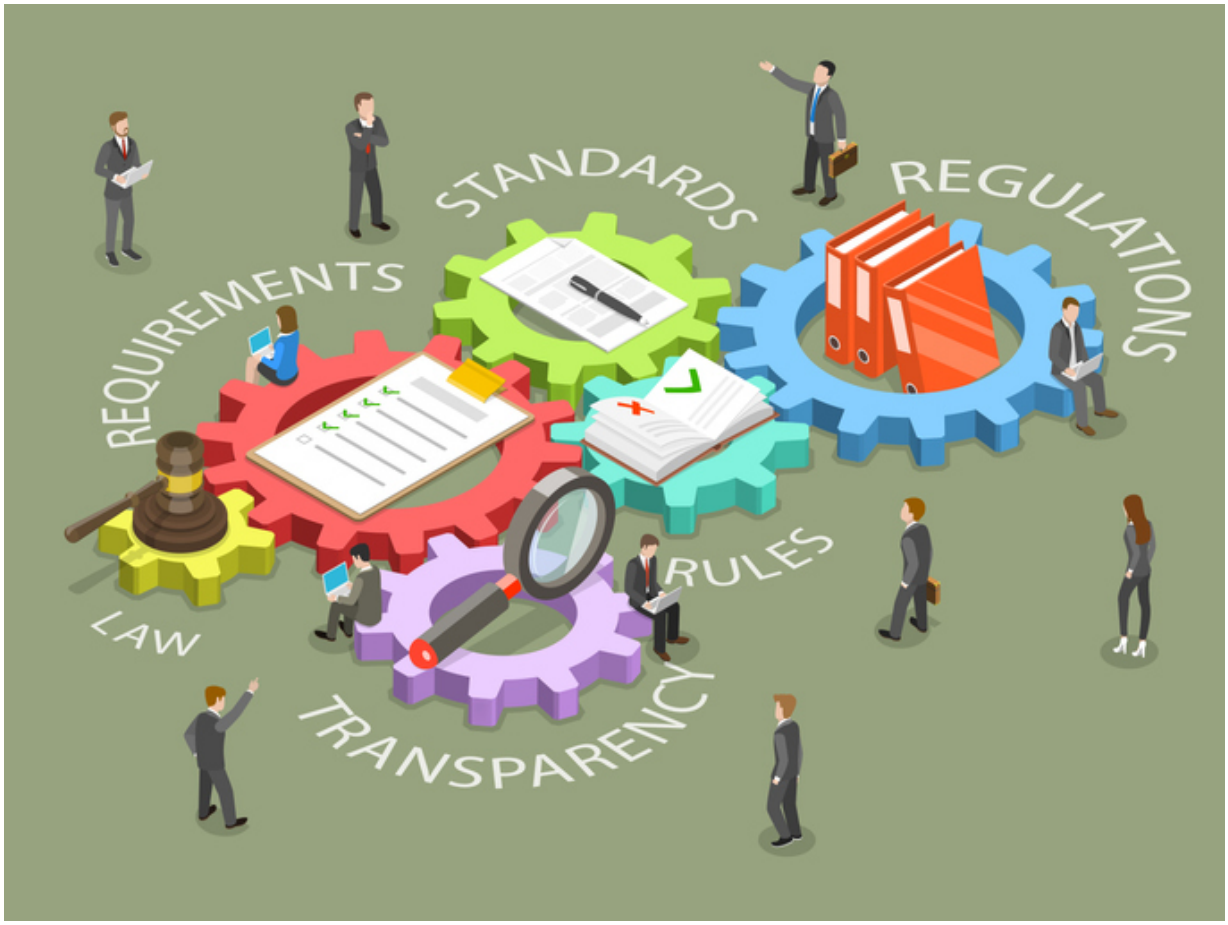
кирешенин жогорку деңгээлине жетишип, жакырчылыкка каршы натыйжалуу күрөшө турганына ишаара кылып турушат. Экономикалык прогресстин ачкычы - бул жарамдуу институттарды түзүү жана экономикалык жана жеке эркиндиктерди чыңдоо үчүн ырааттуу саясатты кабылдоо. Дүйнө жүзүндөгү жарандар жана саясий лидерлер бул муктаждыкты канчалык тезирээк аңдап, өз өлкөлөрүн кеңирээк экономикалык эркиндикке карай багыттай башташса, дүйнө ошончолук көбүрөөк гүлдөп өсөт.

**Видео:**

Словакиядагы экономикалык эркиндик

3-БӨЛҮМ

# Өкмөттүн ролу тууралуу экономикалык ойлордун негизги он элементи




ТАЛАПТАР СТАНДАРТТАР ЖОБОЛОР ЭРЕЖЕЛЕР АЧЫКТЫК МЫЙЗАМ

**Элементтер:**

1. Өкмөт жеке кишилердин укугун коргоо жана базарлар аркылуу камсыз кылуу кыйын болгон айрым товарлар менен кызматтарды сунуш кылуу

аркылуу экономикалык прогресске өбөлгө түзөт.

2. Монополия орногон жана базарга кирүүгө бөгөттөр зор болгон чакта, базарлар телегейи тегиз натыйжалуулукка жете албайт.
3. Коомдук товарлар жана тышкы таасирлер жеке кызыкчылыгын көздөгөн кишилердин телегейи тегиз экономикалык майнаптуулукка төп болбой турган иш-аракеттерди жасашына түрткү берет.
4. Саясий добуш аркылуу бөлүштүрүү базардык бөлүштүрүүдөн түп-тамырынан айырмаланат.
5. Өзгөчө кызыкчылыгы бар топторду конституциялык же башка укуктук нормалар менен чектебесе, алар демократиялык саясий жүрүмдү башкалардын эсебинен өкмөттүк артыкчылыктарга ээ болуу үчүн колдонушу ыктымал.
6. Мыйзамчыларды конституциялык же башка укуктук нормалар менен чектебесе, алар бюджеттик тартыштыкка жол беришет жана коромжуга учуратышат.
7. Өкмөттөр айрым кишилерге же фирмаларга башкалардын эсебинен жигердүү түрдө жагымдуу шарттарды түзө баштаса, бул - майнапсыздыкка алып келет жана расмий өкүлдөр менен ишкерлердин ортосунда калпыс, адепсиз мамилени жаратат.
8. Трансферттик киреше алуучулардын таза пайдасы трансферттик кирешенин көлөмүнө салыштырмалуу азыраак, көп учурда, өтө эле аз болот.
9. Экономика борбордук пландоо үчүн өзгөчө татаалдык кылат жана мындай далаалаттар майнапсыздыкка жана жек-жаатчылыкка туш кылат.
10. Өкмөттөгү атаандаштык базардагы атаандаштыктай эле маанилүү.

# Кириш сөз

Экономисттер экономиканын иштөөсүн баалоодо экономикалык майнаптуулук стандартын колдонушат. Ресурстарды натыйжалуу колдонууда

чыгымынан пайдасы көбүрөөк болгон иш-аракет гана жүргүзүлөт. Ал эми чыгымы пайдадан ашкан иш-чаралар жүргүзүлбөйт. Жөнөкөй туюнтканда, **экономикалык майнаптуулук**(?) - бул колдогу ресурстардан көбүрөөк пайда табуу. Экономика боюнча сабактар эмне үчүн базарлар экономикалык иш-аракеттердин айрым түрлөрүнүн телегейи тегиз майнаптуулугун камсыз кыла албастыгын жана жагдайды жакшыртуу үчүн өкмөт эмне кылышы мүмкүндүгүн жалпы түшүндүрөт. Биз да бул жолду улантып, идеалдаштырылган саясий иш-аракеттин мүмкүнчүлүгүн талдайбыз, бирок биз ошол эле учурда саясий процесстин иштешине экономиканын куралдарын да колдонобуз.

Азыркы учурда АКШда жана башка бир катар өлкөлөрдө мамлекеттик чыгымдар улуттук кирешенин кеминде 40%ын же андан да көбүн түзөт. Анын көлөмүн жана өлчөмүн эске алганда, бул бөлүштүрүүнүн кандайча ишке ашаарын аңдоо өтө маанилүү. Соңку жарым кылымда бул тема экономика сабагынын ажырагыс бөлүгүнө айланды. Бул жаатта экономисттер «**коомдук тандоо**(?)» терминин колдонушат.(53) Коомдук тандоонун анализи 3-бөлүмдө камтылмакчы.

Көп учурларда өкмөттөр салыктар менен кредиттерди кээ бир кишилерге жана фирмаларга трансферттик төлөм жана субсидия берүү жана фаворитизмдин башка түрлөрүн ишке ашыруу үчүн колдонушат. Биз бул жүрүмдү талдап, эмне үчүн бул программалардын таасири көпчүлүк адамдар ойлогондон айырмаланып, кээде олуттуу түрдө айырмаланарын түшүндүрөбүз. Мындан тышкары 3-бөлүмдө өкмөттүн иш-аракетин жакшыртып, биздин жашообузду оңдой турган бир катар конституциялык эрежелердин топтому кыскача баяндалат. Биздин ыкмабызды шыктандырчу катары кабылдайсыз го жана ал саясий жүрүмдүн мүмкүнчүлүктөрү жана чектөөлөрү жөнүндө олуттуураак ой калчашыңызга түрткү болот ко деп үмүттөнөбүз.

ЭЛЕМЕНТ 3.1

# Укуктарды коргоо жана чектелген сандагы товарлар менен кызматтарды чыгаруу

*Өкмөт жеке кишилердин укуктарын коргоп, базарлар аркылуу камсыз кылуу кыйын болгон айрым товарлар менен кызматтарды сунуш кылуу аркылуу экономикалык прогресске өбөлгө түзөт.*

*Акылман жана үнөмдүү өкмөт кишилерди бири-бирине зыян келтирүүдөн арачалоого тийиш, аларга өнөр жайлык кесип тандоо жана өнүгүп-өсүү эркиндигин калтырууга тийиш жана алардын мээнет кылып тапкан нанын тартып албоого тийиш. Бул - айкөл өкмөт тууралуу жалпылама жана ал куттуу айлампабызды жыйынтыктоо үчүн зарыл.*

— Томас Жефферсон, Алгачкы кызматка киришүү аземиндеги сөз, 4-март, 1801-ж.

Өкмөттөр өзөккү мааниге ээ экономикалык ролду ойнойт. Өкмөттөр төмөндөгү эки негизги кызматты аркалоо менен коомдук кызматташууга өбөлгө түзүп, жарандардын жыргалчылыгын арттырышы мүмкүн: (1) кишилердин жашоосун, эркиндигин жана менчигин коргоону камсыз кылуучу коргоо функциясы; (2) базарлар аркылуу чыгаруу кыйын болгон өзгөчө товарлардын өндүрүлүшүн камсыз кылуучу өндүрүштүк функциясы.

Видео:

Чектелген өкмөт

**Өкмөттүн коргоо функциясына**(?) коопсуздук жана укук коргоо органдарынын иш-аракетин камсыз кылуусу, анын ичинде уурулукка, алдамчылыкка жана зордук-зомбулукка каршы күрөшүү боюнча эрежелерди ишке ашыруу кирет. Жарандарды бири-биринен жана сырткы коркунучтардан коргоо үчүн мыйзамдуу күч колдонуу боюнча өкмөткө монополия берилет. Ошентип, «коргоочу мамлекет» кишилердин бири-бирине зыян келтиришине жол бербөөгө жана жарандардын өз ара кызматташып жана ынтымактуу мамиле түзүүсүнө мүмкүнчүлүк берчү эрежелердин инфратүзүмүн колдоого умтулат. Өкмөттүн коргоо функциясынын негизин кишилерди жана алардын менчигин баскынчылардан коргоочу, келишимдердин аткарылышын бейтарап колдоочу жана мыйзам чегинде бардыгына бирдей мамиле жасоону жүзөгө ашыруучу (2-бөлүмдүн 1-элементин караңыз) укуктук система түзөт.

Коргоо функциясы базарлардын үзгүлтүксүз иштөөсү үчүн өзгөчө маанилүү. Өкмөт менчик укуктарын так аныктаган жана коргогон учурда, базар баалары ресурстарды пайдаланууга байланыштуу мүмкүнчүлүк чыгымдарын чагылдырат, ал эми ишканалар кардарлар үчүн чыгымдарына салыштырмалуу абдан пайдалуу болгон товарлар менен кызматтарды өндүрүүгө багытталмакчы. Мындан тышкары, эгер келишимдер натыйжалуу жана жек-жаатты коргоосуз аткарылса, анда транзакциялык чыгымдар төмөндөп, сооданын көлөмү кеңейет. Өз кезегинде **стимулдардын түзүмү**(?) кишилердин ресурстарды өнүктүрүүсүнө, өз ара пайдалуу соода менен алектенип, байлык жаратуучу долбоорлорду ишке ашыруусуна шыктандырат.

Өкмөттүн коргоо функциясынын маанилүүлүгүн ашыра баалоо кыйын. Бул кызмат жакшы аткарылган чакта, жарандар эч ким өздөрүн алдап кетпей тургандыгына, эч бир кара ниет бузукулар, ал турсун өкмөт өзү да жарандардын колундагы өздөрү жараткан байлыкты тартып ала албастыгына ишеним артат.

Мындай коргоо жарандарга өз эмгегимдин үзүрүн сөзсүз өзүм көрөм го деген ишеним жаратат. Ушундай турмушта кишилер өз мээнетинин үзүрүн мол көрүшөт; бул - экономикалык прогрессти берет.

Тескерисинче, коргоо функциясы начар аткарылган тапта, көйгөйлөр өтө арбын болот. Өндүрүш жана соода менен эмес, алдамчылык, көз боёмочулук, уурулук жана саясий фаворитизм менен ийгиликке жетишүү мүмкүнчүлүктөрү пайда болот. Кирешелер жана байлыктар корголбой калат жана базар баалары товарлар менен кызматтардын чыныгы наркын чагылдыра албай калат. Ресурстарды өнүктүрүү үчүн стимулдар чабал болот да, экономикалык өсүү бир орунда токтоп калат. Тилекке каршы, көптөгөн жакыр, начар өнүгүп жаткан өлкөлөрдөгү кырдаал - дал ушундай.

**Видео:**

**Мамлекеттик менчикти кайра эсептөө**

Өкмөттүн экинчи негизги функциясы, **өндүрүү функциясы**(?), базарлар аркылуу жүзөгө ашырууга кыйынчылык жаралчу иш-аракеттерди жүзөгө ашырууну өзүнө камтыйт. Өндүрүү кызматынын кыйыр жана тикелей компоненттери бар. Кыйыр компоненттер өздөрүнө базардын натыйжалуу иштеши үчүн чөйрөлүк шарттарды түзүүнү камтышат. Мурда белгиленгендей, менчик укуктарын коргоп, келишимдердин аткарылышын камсыздоочу укуктук түзүм соода менен базар натыйжалуулугунан пайда көрүүнү чыңдайт. Анын сыңарындай, туруктуу сатып алуу жөндөмү бар резиденттерге акчанын жеткиликтүүлүгүн камсыздоочу акча-кредит механизмдери белгисиздикти азайтып, алмашуудан пайда табууга өбөлгө түзөт. Туруктуу акча жана баа чөйрөсүн түзүү – өкмөттүн өзгөчө маанилүү экономикалык кызматтарынын бирине жатат. 2-бөлүмдүн 5-элементинде талкуулангандай, өкмөт ушул кызматты жакшы аткарган чакта, кишилер көбүрөөк инвестиция жасашат, соодада толугураак кызматташат жана жогоркураак киреше деңгээлине

жетишет.

Кээде өкмөттүн өндүрүү кызматы кыйла тикелей жүзөгө ашырылат. Товардын акысын төлөө жана товарды өзүнө алуу амалдарын бетме-бет кырдаалда жүргүзүү кыйынга турчу айрым товарлар бар. Мисалы, улуттук коргоо кызматын өлкөнүн бардык жарандары биргелешип пайдаланышат. Иш жүзүндө чет өлкөлүк баскынчылардан кээ бир жарандарды гана коргоп, башкаларын учурлаш коргоосуз калтыруу таптакыр мүмкүн эмес. Базарлар, адатта, мындай бир беткей товарларды өтө аз чыгарышат. Натыйжада өкмөттүн камсыз кылуусу экономикалык абалды жакшыртышы мүмкүн. Бул маселе төмөндөгү 3-элементте кенен каралат.

Башка учурларда товарлардын колдонулушун көзөмөлдөө жана кардарлардан тикелей төлөм алуу өтө көп чыгымга турушу ыктымал. Мындай учурларда товарларды базарлар аркылуу сунуш кылуу майнапсыз болушу ыктымал. Буга жолдор, анын ичинде шаар жана шаарча жолдору, мисал боло алат. Жолду пайдаланчу кардарлардан акы алуу жана алардан тикелей акы суроо өтө кымбатка түшөөр эле. Демек, жолду жалпы пайдаланууга берүү жана аларды салыктар аркылуу каржылоо, адатта, кыйла майнаптуу вариантка жатат.

Биз дайыма белгилеп жүргөндөй, ресурстарыбыздан пайданын көбүн чыгарып алуу үчүн пайда чыгымдан көбүрөөк болгон учурда гана аракет кылуу керек. Бул принцип өкмөттөрдүн да, базардын да ишмердигине тийешелүү. Тилекке каршы, өкмөт салыктын же насыянын эсебинен каржыланчу долбоорлорду ишке ашырган учурларда, пайданы да, чыгымды да өлчөө кыйынга турат. Базар шарттарында кардарлар менен сатуучулардын тандоолору пайда менен чыгым жөнүндөгү маалыматты айкындашат. Керектөөчүлөр товардын наркын өздөрү анын баасынан жогору коймоюнча товарды сатып алышпайт. Анын сыңарындай, өндүрүүчүлөр да өнүмдүн чыгымы акталмайынча, аны товар катары жабдууну улантышпайт. Бирок өкмөт кандайдыр-бир ишти аткарып, аны салыктын эсебинен каржылаган учурда, кардар менен сатуучунун тандоосунан келип чыкчу маалымат жоголуп кетет. Бул учурда өз акчасын сарптап, ошонусу менен кандай пайда алаарын ачыктачу кардарлар болбойт.

Андан тышкары, жабдуучулардын акысы төлөнүшү милдеттүү болгон салыктардын эсебинен берилет да, мындан улам долбоордун наркы анын чыгымдарынан жогору болооруна алар эч кепилдик бере алышпайт.

**Видео:**

**Саясий тандоого каршы базар тандоосу**

Өкмөттүк пландоочулар пайдаларды жана чыгымдарды эсептөөгө аракет кылышы мүмкүн, бирок кардарлар менен сатуучулардын тандоосу көрсөтө турган олуттуу маалыматтын жоктугунан улам, алардын баалоосу көбүнесе божомол гана болмокчу. Анын үстүнө чыныгы дүйнөдө мындай пайда-чыгым эсебин жүргүзүүгө көп учурда саясий ой жоруулар да таасирин тийгизет.

Жогорудагы ушул элементтин башындагы Томас Жефферсондун сөзүнөн келтирилген шилтеме ишаара кылгандай, өкмөт үчүн кишилердин бири-бирине зыян келтирүүсүнө жол бербөө (өкмөттүн коргоо кызматы) - өзөккү мааниге ээ. Базар аркылуу жабдылышы кыйын болгон шартта товарларды өкмөт өзү камсыздай турган (өкмөттүн өндүрүү кызматы) учурлар да болооруна экономика илими ишаара кылып турат. Бирок өкмөт бул ишмердиктин чегинен чыгып кеткенде, анын тейлөөсүнүн кеңейишинин зарылдыгы азая берет. Өкмөттүн экономикалык ролун жакшыраак баалоо үчүн базарлардын кемчиликтерин тереңирээк түшүнүү жана саясий жүрүмгө сереп салуу үчүн экономикалык аргаларды колдонуу мааниге ээ.

**Окуңуз:**

**Бере тургандай силердики эмес. Автору: Эдвард Эллис**

ЭЛЕМЕНТ 3.2

# Монополияларды жөнгө салуу

*Монополия бар болсо жана базарга кирүүгө бөгөт зор болсо, анда базарлар телегейи тегиз натыйжалуулукка жете алышпайт.*

> *Бирдей тармактын өкүлдөрү ал түгүл эс алып, көңүл ачуу үчүн да сейрек жолугушат, бирок мындай баарлашуу коомчулукка каршы кутум же бааларды кымбаттатчу келишим менен аяктайт.*
>
> — Адам Смит, *«Табият жана элдердин байлыктарынын себептери жөнүндө изилдөө».*

Эгер коом өз ресурстарынан көбүрөөк пайда алгысы келсе, анда ресурстар натыйжалуу колдонулууга тийиш. Атаандаштык - ушул натыйжалуу колдонуунун өзөгү. Мурда талкуулангандай, атаандаштык шарттарында иштеген ишканаларда кардарлардын кызыкчылыктарына кам көрүү жана товарлар менен кызматтарды үнөмдүү чыгаруу үчүн стимул болот. Эгер ишкерлер кардарларга ылайык баадагы товарларды же кызматтарды сунуштай албаса, анда кардарлар акчасын башка жерде сарпташат.

Качан тийешелүү товарлар же кызматтар бир гана компания тарабынан өндүрүлүп, ал базарда алардын толук ордун алмаштыргычтары болбосо, ошондо монополия өкүм сүрөт. Ушундай шарттарда бул компанияда өндүрүштү кыскартып, бааны кымбаттатуу үчүн стимул пайда болот. Ресурстарды сарамжал пайдаланып, көбүрөөк сандагы товарларды арзаныраак баада сунуштоонун ордуна өндүрүштү кыскартып, бааны кымбаттатуу аркылуу компания көбүрөөк пайда табышы мүмкүн. Компания өндүрүш чыгымдарынан өнүмдүн өзүнүн наркын кардарлар жогору баалай тургандай кылып товарлар менен кызматтарды сунуштай албай калса, мындан улам майнапсыздык келип

чыгат.

Монополиянын эки негизги булагы бар: масштабдан үнөмдөө жана артыкчылыктарды ыйгаруу. Чоң фирмалардагы ар өнүмдүн өздүк наркы анын кичирээк атаандаштарыныкына салыштырмалуу арзанираак болгон учурда, масштабдан үнөмдөө орун алат. Эгер масштабдан үнөмдөө ырааттуу өкүм сүрүп, бир фирма базардын чоңураак үлүшүн ээлеп алса, анда бир гана фирма үстөмдүк кылып, монополияга айланат. Мисал катары электр кубатын өндүрүүнү алып көрөлү. Адатта электр өндүрүү ишканалары ирилешкен сайын, электр кубатынын бирдигин өндүрүүнүн чыгымы кыскара берет. Мунун натыйжасында бул базарда бир гана ири фирманын үстөмдүк кыла баштоосуна ык жаралат. Ушундан улам, адатта өкмөт электр кубат компанияларынын тарифтерин жөнгө салып турат жана, айрым учурларда, электр ишканаларына өзү ээлик кылып, өзү аларды башкарат.

Ал турсун монополия өөрчүп кетпесе деле, экономиканын айрым тармактарында азганактай компания үстөмдүк кылат, анткени базарга кирүү өтө кымбатка турат. Бул «олигополия» деп аталат, бул сөз «азганактай сатуучунун сатыгы» дегенди туюнтат. Бул сөз «олигархия» - «азганактай топтун бийлиги» сөзүнө окшош экенин эске түйүңүз. Товар бирдигине кеткен чыгымды азайтуу жана байсалдуу атаандашуу үчүн компания базардын бир кыйла үлүшүн, маселен, 20%ын же 25%ын ээлегендей арбын өнүм өндүрө алат. Мындай шарттарда товар бирдигине кеткен чыгымы азыраак 4 же 5 компания гана базарга кире алат. Мындай рыноктордо аз сандагы фирмалар үстөмдүк кылышат, алар келишим түзүүгө, өз продукциясынын баасын көтөрүүгө жана монополист катары аракеттенүүгө шыктанышат. Автоунаа, телевизор, компүтердин эсептик системалары сыяктууларды чыгаруучу өнөр жай тармактары салыштырмалуу аз сандагы өндүрүүчүлөр үстөмдүк кылган базарлар үчүн мисал боло алат. Посткоммунисттик өлкөлөрдөгү өкмөттүк ири ишканалардын менчиктештирилиши көп учурда бийликтеги ички сырды билген аткаминерлердин жең ичинен соодалашуусунун аркасында пайда көргөн олигархтардын базардагы үстөмдүгүнө алып келди.

Бирок кээде өкмөт өзү да монополиянын булагы болот. Базардагы атаандаштыкты бөксөрткөндөр - башкалардын арасынан айрымдарына артыкчылык берчү лицензиялар менен салыктар, анан да тарифтер, квоталар жана башка артыкчылыктуу гранттар. Бул экономикалык саясаттын айрым чаралары жакшы ниетти көздөсө да, алар базардагы иштеп келген компанияларды колдошот жана болжолдуу атаандаштардын базарга киришин татаалдантат, ошентип монополияларды жана үстөмдүкчү фирмаларды шыктантат.

Базарларда атаандаштыкты камсыздоо үчүн өкмөт эмне кыла алат? Биринчи жолдомо медицина кесибинен алынса болот: зыян келтирбе. Өкмөт лицензиялык талаптар жана бир беткей жазалагыч салыктар менен жагдайды начарлатуудан оолак болууга тийиш. Базарлардын басымдуу көпчүлүгүндө сатуучулар атаандаш фирмалардын (анын ичинде чет өлкөлүк атаандаш өндүрүүчүлөрдүн) базарга киришин чектеши кыйын же мүмкүн эмес. Демек, өкмөт өзү базарга кирүүгө чек койбогон, кээ бир компанияларды атаандаштарына караганда артыкчылыкта кылчу нормалык-укуктук негизди түзбөгөн чакта, сатуучулар атаандаштыкты чектөөгө жөндөмсүз.

Атаандаштыкты колдоо ирээтинде өкмөт **көмүскө бүтүм**(?), өнөр жайдагы үстөмдүк кылчу компаниялардын биригиши, ишканалардын менчик ээлерин ич ара ширелтүү сыяктуу атаандаштыкка каршы амалдарга тыюу сала алат. Ушуга байланыштуу Европа Биримдигинде иштелип чыккан атаандаштык жөнүндөгү мыйзам көмүскө келишимдерге жана базарды монополиялаштыруу далаалаттарына тыюу салуу аркылуу Европанын бирдиктүү базарындагы атаандаштыкка өбөлгө түзөт.

Бирок өкмөттүн бул чөйрөдөгү аракеттери бир кылка болбогону чагылдырылды. Бир жагынан, өкмөттүн бул саясаты көмүскө келишим сыяктуу атаандаштыкты чектөөчү түркүн жосунсуз тажрыйбаларды азайтып койду. Бирок айрым мыйзамдар теңирден тескери таасир кылды; алар базарга кирүүнү чектейт, учурдагы өндүрүүчүлөрдү атаандаштардан коргойт жана баа атаандаштыгына чектөө киргизет. Демек, базарга кирүүдөгү зор бөгөттөр жана

атаандаштыктын жоктугу өкмөттүн базардагы ишмердикти жакшыртуусуна өбөлгө жаратканына карабастан, экономикалык саясаттын айрым чаралары, иш жүзүндө, монополиянын өсүүсүнө шарт түздү. Мындан ары мунун өзөгүндө жаткан себептер ого бетер айкындалмакчы.

ЭЛЕМЕНТ 3.3

# Рынок ийгиликсиздигин азайтуу

*Коомдук товарлар жана тышкы натыйжалар жеке кызыкчылыгын көздөгөн кишилердин идеалдуу экономикалык майнаптуулукка төп келбечү иш-аракеттерди жасашына түрткү берет.*

Биз жогоруда белгилегендей, базар механизми ресурстарды майнаптуу бөлүштүрүшү үчүн менчик укуктары так көрсөтүлүшү керек, ал эми өндүрүүчүлөр өз иш-аракеттеринен толук пайда алууга тийиш. Бирок айрым товарлардын табияты бул ишти кыйындатат. Бул элементте базар аркылуу ресурстардын майнаптуу бөлүштүрүлүшүн өтө кыйындата турган экономикалык иш-аракеттин эки түрү каралат. Булар – коомдук товарлар жана тышкы натыйжалар.

## Коомдук товарлар

Айрым товарлардын өзгөчөлүктөрү өндүрүүчүлөрдүн өндүрүштөн пайда табуусун татаалдаштырат. Экономисттер **коомдук товарлар**(?) деп атаган товарлар түрүнүн жагдайы дал ушундай. Коомдук товарлар төмөнкү эки өзгөчөлүккө ээ: (1) чогуу керектөө, башкача айтканда, бир тарап товарды колдонгон учурда башкалар да аны колдоно алышат; жана (2) колдонууну чектей албоо, башкача айтканда, товардын өндүрүшүнө акы төлөбөгөн колдонуучуларга бөгөт коюу татаал же дээрлик эч мүмкүн эмес. Мисалы, суу ташкындарын көзөмөлдөө биринчи критерийге жооп берет, анткени ал аймактагы ар бир адамга пайда алып келет. Ошол эле учурда ал экинчи критерийге да жооп берет, анткени кызмат сунуучу адамдардан акы алууда кыйынчылыктарга кабылат. Ошентип, потенциалдуу камсыздоочулар коомдук товарлардын төлөмү менен алардын керектелүүсүн тике байланыштыра албагандыктан, мындай товарларды рынок механизми аркылуу сунуш кылуу кыйын.

Керектөөчүлөрдө «бекер оокат» - товарды акчасын төлөбөй эле колдоно берүү азгырыгы пайда болот. Ал эми бекер пайдалангандар көбөйүп кеткенде, мындай товарларды өндүрүү мүмкүн болбой калат (же өтө аз өндүрүлүп калат), ал турсун керектөөдөн түшкөн пайда өндүрүш чыгымдарынан көп болсо да ушундай боло берет. Мындай учурларда базарлар экономикалык майнаптуулукка төп келчү коомдук товарларды улам-улам чыгара албай калат. Суу ташкын көзөмөлүнө кошумча эле улуттук коргоо, жергиликтүү полиция жана чымын-чиркейлерге каршы күрөшүү мекемеси да коомдук товарларга мисал боло алат. Бул товарларды рынок аркылуу сунуш кылуу кыйын болгондуктан, көбүнчө алар мамлекет тарабынан камсыз кылынат.

Белгиленчү маанилүү нерсе - "коомдук товар" деп каралчу өнүм өзүнүн өндүрүлгөн тармагынан улам эмес, өзүнүн товардык өзгөчөлүктөрүнөн улам ушундайча аныкталат. Көп адамдар эгер товар мамлекет тарабынан сунуш кылынса, ал коомдук товар болот деп ойлошот. Бирок бул андай эмес. Мамлекет тарабынан сунуш кылынган көптөгөн товарлар коомдук товарлардын өзгөчөлүктөрүнө ээ эмес. Көңүлүбүзгө дароо эле медициналык тейлөө, билим берүү, почтоо, таштанды жыйноо жана электр кубатын камсыздоо келет. Бул товарлар көбүнчө мамлекет тарабынан сунуш кылынганы менен акысын төлөбөгөн адам дароо эле керектөөчүлөрдүн тизмесинен чыгарылат жана товарлардын бир тарапка берилиши аларды башка тараптарга да жеткиликтүү кылбайт. Ал түгүл парк да коомдук товар эмес, анткени акы төлөбөгөндөрдү ага оңой эле киргизбей койсо болот; мисалы ЕвроДиснейди эстеңиз. Ошентип, бул товарлар көп учурда мамлекет тарабынан сунуш кылынгандыгына карабастан, алар коомдук товар боло албайт.

Чыныгы коомдук товарлар жана кызматтар өтө эле аз. Көп учурларда товарлар менен кызматтардын төлөмү менен керектелишин өз ара байланыштыруу оңой. Эгер сиз балмуздактын, автоунаанын, телевизордун, смартфондун, жынсынын жана башка миңдеген буюмдардын акчасын төлөбөсөңүз, камсыздоочу аларды сизге бербейт, ал эми сатып алгандардын эсебинен аларды пайдалана албайсыз. Ал эми жеке товарларга келчү болсок,

аларды мамлекет камсыздаган учурда керектөөчүлөрдүн мындан пайда көрүшү кыйын.

Видео:
"Робокоп" тасмасындагы экономика

# Тышкы таасирлер

Кээде бир кишинин же топтун иш-аракетинин таасири "жайылып" башкаларга тиет да, алардын макулдугусуз эле алардын жыргалчылыгына таасир этет. Мындай жайылуу «**тышкы натыйжалар**(?)» деп аталат. Мисалы, сиз окуюн деп далаалаттансаңыз, ал эми үйдөгүлөр же жатаканадагылар музыканы катуу коюп, сизге жолтоо болушса, анда алар сизге тышкы натыйжасын тийгизип жаткан болот. Сиз транзакцияга, иш-аракетке же алмашууга тикелей катышпаган тышкы жаксыз, бирок алар сизге таасир этишти, бул учурду алганда, терс таасир тийгизишти.

Мындай жайылуу таасирлер тышкы тараптарга чыгым же пайда алып келиши мүмкүн. Бул жайылуу таасири чыгымга дуушар кылса, алар тышкы чыгымдар деп аталат. Чыгымдар макулдук бербеген жактарга таңуулангандыктан, ресурстар толук өндүрүштүк чыгымдардан төмөн бааланчу товарларды өндүрүү үчүн пайдаланылышы мүмкүн; мындан улам майнапсыздык келип чыгат.

Кагаз өндүрүшүн алып көрөлү. Базардагы компаниялар оболу целлюлоза, андан соң кагаз өндүрүү үчүн жыгач, эмгек күчүн жана башка ресурстарды сатып алышат. Өндүрүш жүрүмү маалында булганыч заттар атмосферага чыгып, комбинаттын жанында байырлаган кишилерге зыян келтириши мүмкүн: күкүрт жагымсыз жытты пайда кылат; органикалык кошундулардан түтүн туманы пайда болот, ал түгүл булганыч заттар имараттардагы боёк сүрөттөрдү да бузат. Мындай зыяндуу заттар айрым кишилердин дем алышын кыйындатып, ден

соолукка байланыштуу башка көйгөйлөрдү да жаратышы мүмкүн.

Эгер целлюлоза ишканасына жакын жашагандар келтирилген зыянды далилдей алышса, анда комбинатты сотко берип, кагаз өндүрүүчүнү келтирген зыян үчүн акча төлөөгө мажбур кылышмак. Бирок көп учурда келтирилген зыянды жана бул үчүн кагаз комбинаты күнөөлүү экендигин далилдөө кыйын. Мындай учурларда тургундардын ден соолугуна келтирилген зыяндын чыгымдары базарларда чагылдырылбайт жана, мындан улам, кагаз өндүрүү чыгымдары азайтылмакчы. Өндүрүлчү кагаз бирдигинин наркы анын өндүрүш чыгымдарынан, анын ичинде тышкы чыгымдардан, төмөнүрөөк болгондуктан, майнапсыздык орун алат.

Тышкы чыгымдар менчик укуктарынын толук аныкталбагандыгын жана сакталбагандыгын олуттуу деңгээлде чагылдырат. Ресурска ээлик кылуу укугу (биздин мисалда ресурс – таза аба) начар жүзөгө ашырылгандыктан, өндүрүүчү компания бул ресурсту пайдалануу акысын толук төлөбөйт. Демек, мындай ресурстарды пайдалануу аркылуу товарлар менен кызматтарды өндүрүүнүн чыгымдары азайтылып берилет.

Кээде жайылуу таасирлери башкаларга пайда бермекчи. Ал эми жайылуу таасири башкалардын бакыбаттыгын чыңдаган чакта, алар "тышкы пайда" деп аталат. Бирок тышкы пайдалар базарлар үчүн көйгөйлөрдү жаратышы да мүмкүн. Тышкы пайданы жараткан жеке кишилер же фирмалар кенемте албай калган чакта, алар айрым товарлардын баалуулугу өздүк наркынан жогору болгон учурда да, мындай товарды өндүрө албай калышы мүмкүн.

Мисалы, бир дары-дармек компаниясы өлүмгө кириптер кылчу вируска каршы вакцина иштеп чыкты дейли. Бул вакцинаны рынокто керектөөчүлөргө сатыш оңой, анткени алар үчүн бул тикелей пайдалуу. Бирок, вирустардын коммуналдык табиятынан улам, вакцинаналанган адамдардын саны көбөйгөн сайын, вакциналанбаган адамдардын вируска кабылуу ыктымалы аз болушу мүмкүн. Ошого карабастан, дары-дармек компаниялары үчүн вакцина албагандардын пайдасын баалоо өтө кыйынга турат. Натыйжада алар вакцинаны өтө аз чыгарып коюшу ыктымал. Ошентип, тышкы пайдалар бар

кырдаалда рыноктук күчтөр экономикалык майнаптуулук жагынан зарыл болгондогудан азыраак жабдышы мүмкүн.

Сыягы, мындай учурда өкмөт кийлигишүүгө тийиш. Тышкы чыгымдарга келсек, аларды пайда кылчу иш-аракеттерге салынчу салык кишини же фирманы өз ишмердигин кыскартууга жана анын аркасында өндүрүш көлөмүнүн деңгээлин экономикалык натыйжалуулукка көбүрөөк төп келгендей өзгөртүүгө жетелеши мүмкүн. Тышкы пайдаларда да так ушундай: өкмөттүк субсидиялар өндүрүшкө түрткү бериши ыктымал, анын аркасында өндүрүш көлөмү кыйла натыйжалуураак сереге чыгат.

Бирок тышкы таасирлердин кесепеттерин мамлекеттин кийлигишүүсү жок эле көзөмөлдөсө да болот. Тышкы пайдаларга келсек, ишкерлер өз аракетинин натыйжасында башкалардын таламында жасалчу пайданы толугураак өзү үчүн колдонуу жолдорун иликтөөгө стимул алышат. Гольф талааларын өөрчүтүүнүн мисалы ушул өңүттү чагылдырат. Гольф талааларынын кооздугу менен кенендиги көп кишилерди суктандырып, буларга жакын жашоого кызыктырат. Ошентип, гольф талаасын куруу, адатта, тышкы пайдаларды жаратат: анын айланасындагы кыймылсыз мүлктүн наркы өсөт. Соңку жылдарда гольф талааларын курган компаниялар мындан пайда табуунун жолун аныкташты. Эми алар адатта курулуш башталганга чейин эле талаа түшө турган жердин тегерегин бүт сатып алышат. Талаа курулуп бүткөндөн кийин ал жерлер кымбаттайт да, кымбатыраак баада кайра сатылат. Иш чөйрөсүн кеңейтип, гольф талаасын курууга кыймылсыз мүлк соодасын кошуу менен алар башка учурда тышкы пайда болуп эсептеле турган нерседен пайда табышы мүмкүн.

Тышкы чыгымдарга келчү болсок, аларды жөнөкөй эрежелер аркылуу көзөмөлдөсө болот. Эгер коңшулардын ызы-чуусун мисалга алчу болсок, батир ээлери көп учурда түнкүсүн үнү катуу музыкага тыюу салчу эреже киргизишет да, тартип бузгандарды көчүрүү аркылуу эреженин аткарылышын камсыздашат. Жүрүм-турум жана коомдук эрежелер да рол ойнойт. Эгер бөлмөлөштөрүңүз телевизор сиздин окушуңузга жолтоо болорун билишсе, адеп сактап аны өчүрүшү мүмкүн. Жалпысынан алганда, кишиге жана айлана-чөйрөгө зыяндуу

заттар менен абаны булгоо бара-бара компаниялар үчүн «коом алдында уят иш» болуп калды. Ишкерлерди жакшы жаран болууга мажбурлаган кысым барган сайын күчөп баратат; ал эми экологиялык топтор сыяктуу жеке көзөмөлдөөчү уюмдар алардын болжолдуу жоопкерчиликсиз иш-аракеттерин коомчулукка жарыяламакчы.

**Видео:**

**Куурулган картөшкө тилиминин тышкы натыйжалары**

Биздин талдообуз коомдук товарлар жана тышкы натыйжалар базарлардын майнаптуу иштешине бөгөт кылышы мүмкүн экенине ишаара кылат. Экономисттер "**базардын майнапсыздыгы**(?)" сөз айкашын мындайча кырдаалды сыпаттоодо колдонушат: бул - учурдагы стимулдар түзүмү кишинин жекече кызыкчылыгы менен колдо бар ресурстардан мүмкүн болушунча көбүрөөк пайда табуунун ортосунда жаңжал жаратчу кырдаал. Базар майнапсыздыгы чечим чыгаруу укугу бар жана өзүнүн жеке кызыкчылыгын көздөгөн кишилерди өндүрүмдүү ишмердикке караганда, майнапсыз ишмердик менен алектенүүгө шыктандырат.

Базар майнапсыздыгы өкмөттүн экономикалык натыйжалуулукту жогорулатуу максатын көздөгөн болжолдуу кадамын шарттайт. Бирок саясий жүрүм – экономиканы уюштуруунун жөн гана атаандаш түрү болуп саналат. Базарлар менен бул түрдү чындыкка төп салыштыруу үчүн биз уюштуруунун бул түрүнүн кантип иш жүргүзөөрү жөнүндө көбүрөөк билүүгө тийишпиз.(54) Биз эми дал ушул маселеге өтөбүз.

ЭЛЕМЕНТ 3.4

# Саясий кысымдарды түшүнүү

*Саясий добуш аркылуу бөлүштүрүү базардык бөлүштүрүүдөн түп-тамырынан айырмаланат.*

> *Экономиканын биринчи сабагы – ресурстардын тартыштыгы: кишилердин талабын толук канааттандыруу үчүн ресурстар эч качан жетиштүү болбойт. Саясаттын биринчи сабагы – экономиканын биринчи сабагына көңүл бурбоо.*[(55)]
>
> — Томас Сауэлл, экономика профессору, Стэнфорд университети

Видео:

Коомдук тандоо

Саясий жүрүм - экономиканы уюштуруунун атаандаш түрү. Ал - келип чыкчу көйгөйлөрдү натыйжалуу чече алчу сонун дары менен жабдыган түздөгүч аспап эмес. Ал түгүл саясий жүрүм шайланган саясатчылар тарабынан көзөмөлдөнгөн учурда да (айталы, автократия режиминин карама-каршысы), өкмөттүн иш-аракетинин майнаптуулугу күмөн жаратпай койбойт. Бул - өкмөт чектелүү ресурстарды артыкчылык берилчү тармактардын, ишканалардын жана топтордун пайдасына жайгаштыруу менен көбүрөөк алектенгенде таасын байкалат. Үчүнчү бөлүмдүн кириш сөзүндө айтылгандай, XX кылымдын экинчи жарымындагы коомдук тандоону талдоо - чечимдерди кабыл алуунун демократиялык нугу кантип иштээрин ичтен аңдоого олуттуу жардам берет.

Айдан ачык нерсе - көпчүлүк жактаган саясий багыт дайыма эле коомдун

жашоосун жакшырта бербейт. Келиңиз, оюбузда бир тажрыйба жасайлы. Беш шайлоочусу бар жөнөкөй экономика болсун дейли. Шайлоочулардын үчөө ар бири 2 евро таза пайда берген долбоорду жактырды дейли, бирок калган эки шайлоочунун ар бирине 5 евро өлчөмүндө таза чыгым жүктөйт. Жалпысынан алганда, долбоордун жалпы чыгымы 10 евро, ал эми таза кирешеси 6 еврону гана түзөт. Бул долбоор майнапсыз: ал беш кишилик коомдун жашоосун начарлатат. Буга карабастан, мажоритардык нукта ал чечим кабыл алынат, анткени 3 киши колдоп, 2 киши каршы болду. Шайлоочулардын санын бештен беш миллионго же эки жүз миллионго чыгарсак деле, жалпы натыйжа эч өзгөрбөйт. Ушул жөнөкөй мисал көрсөткөндөй, көпчүлүктүн добуш берүүсү пайдасыз долбоорлордун кабыл алынышына даана жетелеши мүмкүн.

Бул мисал базарларды демократиялык саясий бөлүштүрүү менен - экономиканы уюштуруунун негизги атаандаш түрү менен салыштыруу үчүн пайдалуу. Төмөнкү төрт нерсени ар дайым эске алуу өзгөчө маанилүү.

Биринчиден, демократиялык коомдо мамлекеттин иш-аракетинин негизин көпчүлүктүн башкаруусу түзөт. Ал эми базардын иш-аракети, тескерисинче, өз ара макулдашууга жана ыктыярдуу алмашууга негизделет. Демократиялык түзүлүштө, саясий чечимди көпчүлүк, - тикелей же шайланган өкүлдөр аркылуу, - кабыл алган чакта, коомдогу азчылык буга таптакыр макул болбосо да, бул чечимди каржылоого мажбур кылынат. Мисалы, эгер көпчүлүк жаңы футбол стадионун куруу, турак-жай **субсидия**(?) программасы же автоунаа компаниясына дотация берүү үчүн добуш берсе, шайлоочулардын азчылыгы да ага баш ийип, бул долбоорлор үчүн салык төлөөгө мажбур болот. Булардан пайда көрөбү-көрбөйбү, айтор, алар баары бир көбүрөөк салык төлөөгө, чыгым болууга же башка зыян тартууга аргасыз.

Көпчүлүк салык киргизүү жана мыйзам кабыл алуу укугунан пайдалануу менен азчылыкка өз шарттарын таңуулашы мүмкүн. Ал эми ресурстар атаандаш базарлар аркылуу бөлүштүрүлгөн чакта, бул сыяктуу мажбурлоочу бийлик болбойт. Базардагы алмашуулар бардык жактардын өз ара макулдашуусуна жетишилмейинче жүзөгө ашпайт. Жеке компаниялар кымбат бааны сурашы

мүмкүн, бирок алар өз өнүмүн сатып алууга эч кимди мажбурлабайт. Чындыгында, жеке фирмалар кардарларды тартуу үчүн товардын баасынан аша турган пайданы сунуш кылышы керек.

**Видео:**

**Мажбурлоо кубаты**

Экинчиден, шайлоочуларда талапкерлер жана маселелер боюнча жакшы кабардар болуу үчүн стимул аз. Бир шайлоочунун добушу эч качан шайлоонун тагдырын чече албайт. Анын добушу шаардык, аймактык же улуттук шайлоодо чечүүчү болгон учурдан көрө, анын шайлоого баратканда чагылган уруп кетишинин окуясы батыраак жүзөгө ашуусу мүмкүн!

Муну билип туруп, көпчүлүк шайлоочулар талапкерлердин өмүр баяны менен программаларын окуганга өз убактысын же күчүн деле коротуп отурушпайт. Көпчүлүгү башка булактардан (сыналгы, коомдук тармактардагы достору же жумуштагы талкуулардан) алган маалыматтардын негизинде эле жөнөкөй чечим чыгарып коюшат. Бул стимулдарды эске алганда, көпчүлүк шайлоочулар талапкердин кимдиги жана өкмөттүн ишмердигинин экономикага кандай таасир этээри (айыл чарба субсидиялары, соода чектөөлөрү) жөнүндө анчейин же таптакыр эле билишпейт. Экономисттер муну **рационалдуу сабатсыздык таасири**(?) деп аташат. Башкача айтканда, шайлоочулар жакшы кабардар эмес, бирок бул кабарсыздыктын жөнү бар, анткени бир кишинин добушунун чечүүчү болушу - сейрек.

**Видео:**

**Соода чектөөлөрү жана жек-жааттык капитализм**

Шайлоочулардын добуш берүүдөгү жогоркудай ыкшоолугу базардагы

кардарлардын иш-аракетинен таптакыр айырмаланып турат. Базар кардарлары өз акчаларын кантип сарптоону өздөрү чечишет; эгер чечимдери калпыс болуп чыкса, анын зыяндарын жеке өздөрү тартышат. Бул факт болсо алардын өз каражатын акыл калчап жумшоосуна түрткү берет. Кардарлар автоунаа, компүтер, спорт клубга мүчөлүк сыяктуу миңдеген товарлар менен кызматтарды караштырып жатканда, алардын баарын билип, толук маалыматка негизделген чечим кабыл алуулары үчүн кубаттуу стимул бар болот.

Үчүнчүдөн, саясий жүрүм адатта бардыгы үчүн бирдей натыйжа таңуулайт, ал эми базарлар ар түрдүү кишилер үчүн ар кандай натыйжаларды берет. Башкача айтканда, өкмөттүк бөлүштүрүү «бардыгы үчүн бир өлчөмдөгү» натыйжаны берет, ал эми базарлар болсо ар кыл кишилер менен топторго өзүнчө «добуш берип», өздөрү көксөгөнгө жетүүсү үчүн мүмкүнчүлүк ыйгарат. Буга мектепте билим берүүнү мисал келтирсек болот. Мектепте билим берүү өкмөт тарабынан камсыздалбастан, базарлар (менчик мектептер же үйдө билим берүү) аркылуу бөлүштүрүлгөн чакта, айрым ата-энелер диний баалуулуктарга көбүрөөк көңүл бөлгөн мектептерди, ал эми башкалары болсо негизги көндүмдөргө, маданий түркүмдөшүүгө жана кесиптик даярдыкка багытталган мектептерди тандашат. Тийешелүү акыны төлөөгө даяр жеке кардарлар (же топтун мүчөлөрү) өздөрүнө жаккан билим берүү вариантын тандоого жана ага жетүүгө жөндөмдүү болот. Базарлар пропорционалдуу өкүлчүлүк системасын камсыз кылат, бул болсо көптөгөн кишилердин өздөрүнө көбүрөөк жаккан товарлар менен кызматтарды алышына мүмкүнчүлүк түзөт. Мындан тышкары, базарлар көпчүлүктүн ар түрдүү азчылыктарга өз эркин таңуулашынан келип чыга турган жаңжалдардан айланып өтөт.

**Видео:**

**Өкмөт өтө чоң болобу?**

Төртүнчүдөн, базарда жана саясатта чечим кабыл алчулар айырмалуу

стимулдарга туш келишет. Жогоруда талкуулангандай, базар экономикасынын пайда жана чыгым механизми ресурстарды пайдалуу долбоорлорго багыттап, майнапсыздарынан алып чыгып кетүүгө умтулат. Ал эми саясий жүрүмдө ресурстарды өнүмдүү иш-аракеттерге сала турган мындай механизм жок. Ал турсун добуш берүү аркылуу көзөмөлдөнгөндө да ушундай эле болот. Тескерисинче, конституциялык чектер менен ооздукталбаган чакта, шайланган жетекчилер добуштарды алуу үчүн айрым топторго башкалардын эсебинен артыкчылык берүүгө ык коюшат. Айтыла жүргөндөй, эгер Питерден алып Полго кармата салсаңыз, адатта, Полдун колдоосуна ишеним артасыз.

Олуттуу деңгээлден алсак, азыркы саясий жүрүм коалициялар менен саясатчылардын өз ара «алмашууларынын» түрмөгү катары карала алат. Кызыкчылыктарын макулдашып алышкан топтор добуштарды, каржылоону, келечектеги чоң маяналуу кызматтарды жана башка колдоо түрлөрүн субсидияларга, расмий сарптоо программаларына жана көп учурда салык төлөөчүлөрдүн эсебинен каржыланчу көзөмөлдөөчүлөрдүн колдоосуна айырбашташат. Рационалдуу сабатсыздык таасири, башкача айтканда, шайлоочулардын жакшы кабардар болуудан баш тарткандыгы бул жүрүмдү жеңилдетет, анткени парламентте шайлоочулардын оюна эч келбей турган көп окуялар болушу мүмкүн эмеспи. Натыйжада ресурстар өндүрүштөн жана жакшыраак өнүмдөрдү иштеп чыгуудан алынат да, лоббичилери жана башка колдоочулары бар иш-аракеттерге багытталат.

**Видео:**

**Стимулдар жана жек-жааттык капитализм**

Мурдагы эки элементте түшүндүрүлгөндөй, экономикалык анализ базарлар кээ бир учурларда ресурстарды натыйжалуу бөлүштүрө албай калаарына ишаара кылат. Ушунун эле өзү саясий жүрүмгө да тийешелүү. Башкача айтканда, базар эле эмес, өкмөт да ийгиликсиз иштеп калышы мүмкүн.

**Өкмөттүн ийгиликсиздиги**(?) саясий күчтөрдүн каршылыгына дуушар болгон стимулдар ресурстарды натыйжалуу эмес, майнапсыз пайдаланууга өбөлгө түзгөн учурда болот. Базардын майнапсыздыгы сыяктуу эле өкмөттүн майнапсыздыгы да жеке чечим кабыл алгандар үчүн абдан жагымдуу болгон натыйжа менен ресурстарды абдан майнаптуу колдонуунун ортосундагы жаңжалдын кырдаалын чагылдырат.

Грузиядагы олуттуу либералдаштырган экономикалык саясаттан кийин «Роза ыңкылабынын» уюштуруучулары демократиялык жана либералдуу өкмөт да майнапсыз иш-аракеттерди жасашы мүмкүн экенинен кабардар болушту. Ошондуктан 2010-жылы **Конституцияга**(?) өкмөттүн экономикадагы ролун чектөөчү өзгөртүүлөр киргизилди. Конституциянын 94-беренесинде кайсы салыктарга уруксат берилээри (салыктардын саны жана үстөк пайыздары) аныкталып, элге референдум жолу менен салыктардын үстөк пайыздарын өзгөртүү жана жаңы салыктарды киргизүү укугу берилди. Андан тышкары, «Эркиндик мыйзамы» деп аталган негизги мыйзамга ылайык, мамлекеттик бюджеттин тартыштыгы ИДӨнүн 3%ынан, ал эми мамлекеттик карыз ИДӨнүн 60%ынан ашпоого тийиш деп чектелди. Бирок мезгилдин өтүшү менен өкмөттөр алмашып, парламенттеги көпчүлүктүн партиясы чектөөлөрдү алып, жаңы салыктарды киргизүү жана/же колдонуудагы үстөк пайыздарды өзгөртүү боюнча ыйгарым укуктарды калыбына келтирүү үчүн өзгөртүүлөрдү киргизүү боюнча демилге көтөрдү. Мындан ары демократиялык саясий жүрүмдүн ишин кенен талдап, экономикалык өнүгүү жана калктын жашоо деңгээлин жогорулатуу боюнча өкмөттүн эриш-аркак иштөөсүнө алып келиши мүмкүн болгон жаңыланууларга жаатын карамакчыбыз.

**Окуңуз:**

**«Саясат жана тышкы соода». Автору: Дуайт Ли**

ЭЛЕМЕНТ 3.5

# Өзгөчө кызыкчылыктардын таасирин чектөө үчүн эрежелерди кабыл алуу

*Өзгөчө кызыкчылыгы бар топторду конституциялык же башка катаал эрежелер менен чектебесе, алар демократиялык саясий жүрүмдү салык төлөөчүлөрдүн жана кардарлардын эсебинен артыкчылыктарга ээ болуу үчүн колдонушмакчы.*

Демократиялык нукта шайланган расмий жетекчилер өзгөчө кызыкчылыгы бар топторго пайдалуу, бирок жалпы коомчулуктун эсебинен жүргүзүлчү саясатты колдоо менен көп учурда пайда таба алышат. Салык төлөөчүлөрдүн же кардарлардын кеңирээк кызыкчылыктарынын эсебинен мыкты уюмдашкан топтун, - мисалы, ишкерлик кызыкчылыкты көздөгөн жамааттын, кесиптик кошуундун же дыйкан чарба тобунун, - мүчөлөрүнө жекече пайданы өзгөчө деңгээлде жаратчу саясатты карап көрөлү. Уюшкан кызыкчылык тобу жалпы салык төлөөчүлөр же кардарлар сыяктуу көп санда болбогону менен кабыл алынган мыйзамдан бул топтун ар бир мүчөсү зор пайда табаары ажеп

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

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

эмес. Тескерисинче, көптөгөн салык төлөөчүлөр менен кардарлар зыян тартышканы менен алардын ар бирине келтирилчү чыгымдын үлүшү чакан жана мындай зыяндын булагын аныктоо да көп учурда оор болот.

Таасирдүү топтордун мүчөлөрүнүн жеке кызыкчылыгы чоң болгондуктан, алар альянстарга биригип, маселеге абдан кызыкдар экенин талапкерлерге жана мыйзам чыгаруучуларга билдиришет. Кызыкчылык топторунун мүчөлөрү өздөрү үчүн маанилүү азганактай көйгөй боюнча саясатчылардын турумдарын иликтеп туруп, кимге добуш берээрин жана кимге каржылык колдоо көрсөтөөрүн дээрлик таасын ылгап чечишет. Тескерисинче, рационалдуу сабатсыздык таасири көрсөткөндөй, шайлоочулардын басымдуу көпчүлүгү адатта жакшы кабардар болушпайт жана **өзгөчө кызыкчылык маселесине**(?) баш оорутуп отурушпайт, анткени бул көйгөй алардын жекече бакыбаттыгына анчейин таасирин тийгизе бербейт.

Эгер сиз шайлоочулардын добушуна зар саясатчы болсоңуз, эмне кылаар элеңиз? Эгер сиз көбү жакшы кабардар эмес жана уюшпаган басымдуу көпчүлүктүн кызыкчылыктарын жактасаңыз, анда өнөктүгүңүз анчейин деле колдоо таппай кала тургандыгы бышык. Бирок өзгөчө кызыкчылыгы бар топтордун турумун колдоо аркылуу жалындаган тарапкерлерге, шайлоо өнөктүгүнүн өкүлдөрүнө жана, эң негизгиси, шайлоо өнөктүгү үчүн акчага ээ болушуңуз мүмкүн. Жалпыга маалымдоо каражаттарынын заманында саясатчылар кызыкчылык топторун колдоо жаатында кубаттуу кысымга кабылып келишет: өнөктүктү каржылоо үчүн аларды сааш керек, сыналгы менен интернетте талапкердин оң бейнесин жаратуу үчүн алардын салымын колдонуу керек. Мындай оюндарга кошулууну каалабаган саясатчылар, - жакшы уюшкан таасирдүү топторго мамлекеттик казынанын эсебинен саясий колдоо үчүн кызмат көрсөтүүнү каалабаган саясатчылар, - артыкчылыксыз өтө оор абалга кириптер болушат. Бул стимулдарды эске алсак, саясатчылар көрүнбөс колдун күүсү менен өзгөчө кызыкчылык топторунун таламдарын чагылдырууга аргасыз болушат, бул болсо, бардык шайлоочулардын атынан жыйынтыкталып, көбүнчө ресурстардын ыксыз сарпталышына жана турмуш деңгээлибиздин төмөндөшүнө

туш кылчу саясий багытка жетелейт. Саясий жүрүмдүн мындай бир беткейлигин экономисттер **өзгөчө кызыкчылык таасири**(?) деп аныкташат.

**Видео:**

**Өзгөчө кызыкчылыктардын кубаты**

Өзгөчө кызыкчылыктардын кубаты өз ара колдоо (логроллинг) жана «кокту-колотчул мыйзам» менен бекемделет. **Өз ара колдоо (логроллинг)**(?) – көксөлгөн мыйзамдардын кабыл алынышы үчүн зарыл колдоо алуу максатында жүзөгө ашырылчу саясатчылардын ич ара добуш алмашуу тажрыйбасы. Ал эми **«кокту-колотчул мыйзам»**(?) – бул ар түрдүү топторго пайда алып келчү, бири-бирине тийешеси жок долбооорлорду бирдиктүү мыйзам долбооруна байлоо. Логроллинг да, «кокту-колотчул мыйзам» да көп учурда тар чөйрөдөгү топтор үчүн гана пайдалуу болгон майнапсыз долбооорлорго мыйзамдык колдоо алууга мүмкүндүк жаратат.

19-сүрөттө «кокту-колот мыйзамы» жана добуш соодасы өзгөчө кызыкчылык таасирин күчөтүп, майнапсыз долбооорлордун кабыл алынышына түртө тургандыгы чагылдырылган. Бул жөнөкөй мисалда 5 мүчөдөн турган мыйзам чыгаруу бийлиги 3 долбоорду карайт: 1) А районундагы спорт стадиону; 2) В районундагы жабык тропикалык токойду куруу; 3) С районундагы жүгөрү өстүрчү дыйкан чарбаларга пайда берчү этанол өндүрүшүнө субсидиялар. Ар бир райондун тургундарына таза пайда же чыгым, башкача айтканда, аларга тийчү пайдадан аларга таңууланчу салык чыгымдарын алып таштагандагы көрсөткүч чагылдырылган. Эскертүү: Ар бир долбоордон түшкөн таза пайдалардын жыйынтыгы терс болот. Анткени бардык шайлоочулардын жалпы чыгымдары пайдадан 20 еврого ашыкча болуп, ар бир долбоор майнапсыз келет.

Эгер бул майнапсыз долбооорлордун ар бири үчүн өзүнчө добуш берилсе, 4кө 1 катышта алардын эч бири өтмөк эмес, анткени бир район гана пайдага ээ

болуп, калган райондор утулмак. Бирок ушул долбоорлор, өз майнапсыздыгына карабастан, өз ара колдоо, б. а. логроллинг ыкмасы менен (A, B жана C райондорунун өкүлдөрү добуш соодасына макул болушу мүмкүн) же «кокту-колот» мыйзамы аркылуу (бул үч долбоор бирдиктүү мыйзам долбооруна жуурулушат) өз ара байланып, бардыгы тең кабыл алынышы мүмкүн. Бул A, B жана C райондорунун өкүлдөрү үчүн жалпы таза пайданын жалпы көлөмүнүн оң натыйжада болгондугунан көрүнүп турат. Шайлоочулардын маалымат алууга стимулу начардыгын эске алсак, **«кокту-колот»**(?) мыйзамынан жана өзгөчө кызыкчылык топторунун таламындагы башка долбоорлордон зыян тарткандар бул долбоорлордон кабардар деле болоору күмөн. Демек, өзгөчө кызыкчылык топторунун долбоорлорун, анын ичинде майнапсыздарын да колдоо стимулу 19-сүрөттөгү жөнөкөй сан менен көрсөтүлгөндөн да алда канча кубаттуу.

### 19-сүрөт: Добуш соодасы жана майнапсыз мыйзам долбоорлорун кабыл алуу

**Бирдей көлөмдөгү райондордогу шайлоочулар үчүн таза пайдалар (+) же чыгымдар (-)**

| Райондордун добуштары | Спорттук стадион | Жабык тропикалык токой | Этанол субсидиясы | Бардыгы |
|---|---|---|---|---|
| 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 |
| **Бардыгы** | **-€20** | **-€20** | **-€20** | **-€60** |

Базар алмашуусу – эки жакка тең пайдалуу, жалпы жагымдуу тыянактуу ишмердик: соодалашкан эки жак тең өз пайдасын күтөт, же алмашуу амалы таптакыр ишке ашпайт. Тескерисинче, «саясий алмашуу» - утуш-утулуш, б. а. жактардын бирине пайда, экинчисине зыян келтирчү, терс натыйжалуу ишмердик: мында шайлоодогу көпчүлүк утат, бирок азчылык андан да көбүрөөк

утулат. Мында жеңүүчүлөрдүн алчу пайдасы жеңилгендерге таңууланчу жоготуудан көбүрөөк болушуна эч кандай кепилдик болбойт.

Чектелбеген саясий жүрүмдүн жакшы уюмдашкан топтордун таламын жактоого ык коюшу экономикалык майтокочтун көлөмүн азайтуучу көп сандаган программалардын орун алыш сырын түшүндүрөт. Мисалга америкалык 20 000ге жакын шекер өндүрүүчүлөрдүн ишин алып көрөлү. Федералдык өкмөттүн бааны колдоо программасы менен шекер импортун катуу чектеген квотасынан улам узак жылдар бою шекердин баасы америкалык кардарлар үчүн дүйнөдөгү шекер баасынан 50-100% кымбатыраак болуп келген. Бул программалардын аркасында шекер өндүрүүчүлөр болжол менен 1,7 миллиард доллар пайда көрүшкөн, же ар бир өндүрүүчүгө болжолдуу 85 миң доллардан тийген. Бул пайданын көпчүлүк мөмөсүн ири өндүрүүчүлөр терип алып, алардын кирешелери өлкө боюнча орто деңгээлден алда канча жогору болгон. Экинчи жагынан, шекер баасынын кымбаттыгынан улам, кардарлар 2,9 миллиарддан 3,5 миллиардга чейин, же болбосо, ар түтүнгө болжол менен 25 доллардай ашыкча төлөшкөн.(56) Натыйжада америкалыктар утулуп калышкан, анткени алар соода аркылуу бир кыйла арзан баада сатып алынышы мүмкүн болгон товардан качып, өз ресурстарын өндүрүүгө кымбат товар үчүн коромжуга учуратышкан.

Кандай болсо да, АКШ Конгресси шекер программасын колдонууну улантууда жана мунун сырын оңой эле аңдаса болот. Өздөрүнүн жеке байлыгы үчүн зор өлчөмдө таасир тийгизээрин эске алсак, анда шекер өндүрүүчүлөрдүн, айрыкча алардын ичинен ири ишкерлердин, өз таасирин жана саясий тамырларын жеке таламдарын жактап берчү саясатчыларга көмөктөшүү үчүн колдоноору - акылга куп сыярлык жагдай. Бул - алар жасап жаткан иш-аракеттин нагыз өзү. Эң соңку төрт жылдык шайлоо айлампасында шекер өндүрүүчүлөр лоббиси талапкерлерди жана саясий чара көрүүчү комиссияларды колдоо үчүн 16 миллион доллардан ашык каражат кошкон. Бир эле American Crystal Sugar Company аттуу фирма ушул шайлоо айлампасында Конгресстин 221 мүчөсүнө 1,3 миллион доллар берген жана Конгрессти лоббилеш үчүн башка 1,4 миллион доллар акча сарптаган. Тескерисинче, карапайым шайлоочу үчүн бул көйгөйдү

иликтөөнүн же, добуш берип жатканда, ага олуттуу маани берүүнүн зарылдыгы жок. Чындыгында, көпчүлүк шайлоочулар бул программага өз акчалары сарптала турганын деле биле беришпейт. Ошентип, мындай саясат ресурстарды жөнсүз сарптап, эл байлыгын азайтканына карабастан, саясатчылар шекер өнөр жайын субсидиялоону улантуу менен өз мүдөөсүнө жетишет.

Азыркы саясаттын негизги милдети – ресурстарды жалпы коомдон чыгарып алып, добуш берүүдө көпчүлүк добушту түзүү мүдөөсүндө жакшы уюмдашкан шайлоо блокторуна артыкчылык берүүгө пайдалануу болуп саналат, деп ар ким айта алат. Буга өтө мол мисалдар бар. Дүйнө жүзүндөгү салык төлөөчүлөр жана кардарлар өз кирешелерин экономиканын өзгөчө тармактарын, демек, өз өлкөлөрүндөгү өзгөчө кызыкчылык топторунун таламдарын канааттандырууга жумшашат. Күлкүлүүсү, субсидия программалары көп учурда теңдик үчүн деген ураан менен башталат да, дээрлик эч качан максатына жетпейт жана көп учурда тескери натыйжа берет. 2014-жылы Египеттин жакыр катмарына өкмөттүк азык-түлүк субсидияларынын 20%дан азыраагы тийген. Көпчүлүк өлкөлөрдөгү бензин субсидиялары ортоңку тап үчүн гана пайдалуу, ал эми жакырлар жөө жүрөт же коомдук унааны пайдаланышат. Индияда элет субсидияларынан суюлтулган газ үчүн бөлүнгөн субсидиянын 0,1%ы гана калк бешилтигинин эң жакыр бөлүгүнө тийсе, ал эми 52,6%ын байлар алат. Дүйнөдөгү калктын эң жакыр 20%ы казылып алынуучу отун субсидиясынын 20%дан азыраагын алат.[(57)] Бул программалардын ар бири экономикаларга бир аз гана жүк болгону менен, жалпы бириктиргенде, алар мамлекеттик бюджеттин таңкыстыгын көбөйтүп, ресурстарды коромжуга учуратат жана биздин жашоо деңгээлибизди олуттуу түрдө төмөндөтөт. Өзгөчө кызыкчылыктардын саясий кубаты айрым өнүмдөр үчүн тикелей субсидиялардын, тарифтердин жана квоталардын эмне үчүн бар экенин түшүндүрөт; ал эми бул сыяктуу саясий нуктардын бардыгы жалпы элдин нукура пайдасын эмес, өзгөчө кызыкчылыктар таасирин саясий жүйөө менен көздөйт.

Өзгөчө кызыкчылыктардын таасири саамалыктарды жана атаандаштык жүрүмүн басайтууга ык коёт. Эскирээк, мурдатан калыптанып калган

фирмалардын ишкерлери саясий чечимдердин кабыл алынышын бекем каржылаган жагдай түзүп алышкан, алар лобби ыкмаларын жакшыраак билишет жана таасирдүү саясий ишмерлер менен тыгызыраак мамиледе болушат. Күтүлгөндөй эле, кыйла бышып жетилген фирмалардын саясий таасири, адатта, жаңылардыкына караганда күчтүү болот да, алар аны пайдалануу менен саамалыкчыл атаандаштарын токтотууга колдонушат.

Кызыкдар айдоочуларды болжолдуу жүргүнчүлөр менен байланыштыруучу технологияны пайдаланган Uber компаниясынын тажрыйбасын карап көрөлү. Эгер кардарларга унаа керек болсо, алар смартфондогу Uber тиркемеси аркылуу кайрылат да, анда дароо таксини күтүү убактысы жазылат. Uber мындан тышкары болжолдуу жүргүнчүлөргө - айдоочулар жөнүндө, айдоочуларга болсо жүргүнчүлөр жөнүндө кайтарма пикир узатат. Бул технология транзакциялык чыгымдарды азайтат жана Uber менен эсептешүү көп учурда салттуу такси кызматына караганда тез жана арзан болот. Uber дүйнөнүн бардык ири шаарларынын базарына кирүүгө умтулгандыктан, салттуу такси өнөр жайы өз базарына кирүүгө далаалаттанган Uber жана ушул сыяктуу компаниялардын колдонгон технологияларына тыюу салчу мыйзамдарды кабыл алдыруу үчүн күрөшүп, көп учурда жеңишке жетип келишти. (58) Натыйжада алдыңкы технологияларды киргизүүдөн жана соода көлөмүнүн көбөйүүсүнөн пайда алуу жүрүмү жайлап калды.

Электромобилдерди чыгаруучу Tesla компаниясынын тажрыйбасы азыркы өндүрүүчүлөр жаңылардын базарга кирүүдөн жалкытуу үчүн саясий жүрүмдөрдү кантип пайдаланаарына ачык-айкын мисал болуп бере алат. Tesla компаниясынын ишкерлик калыбы өз автоунааларын кардарларга тикелей сатууга негизделген. Бирок кызыкчылыгы бар автодилерлердин жакшы уюшкан тобу штаттардын мыйзам чыгаруу бутактарына лобби жасап, өндүрүүчүлөрдүн өз автоунаасын кардарларга тикелей сатуусуна тыюу салчу мыйзамдардын кабыл алынышын талап кылышты. Болжол менен штаттардын жарымына жакыны автоунааны тикелей сатууга тыюу салды. Бул мыйзамдар Tesla компаниясынын автоунаа базарына кирүүсүн бир кыйла кыйындатты.

Кызыгы, Tesla компаниясынын өнүгүү өзөгүн өкмөттүк колдоого алуу саясаты түзөт. Tesla S моделиндеги айтылуу өтө кымбат электромобилин долбоорлоо жана өндүрүү үчүн федералдык өкмөттөн жүздөгөн миллион доллар субсидия (гранттар, өкмөт кепилдик берген насыялар жана салык жеңилдиктери) алган; эми бул унаа 100 миң доллардан ашык баада сатылууда. 2014-жылы Невада штатынын бийлиги Рино шаарына жакын жерде аккумулятор чыгаруу ишканасын куруу үчүн Tesla компаниясына 1,3 миллиард долларлык субсидиялар пакетин берген. Tesla компаниясы эмгек акы же мүлк салыгынан 10 жылга, ошондой эле, сатуу салыгынан 20 жылга бошотулган жана «башкаларга өткөрүү укугу бар салык жеңилдиктеринен» 195 миллион доллар алат, муну ал Невададагы башка компанияларга салык төлөөнү жайгаруу үчүн сата алат.(59) Сыягы, мындагы сабак ушул: өкмөттүн бир беткей колдоо саясатына балкыган жек-жаатчыл ишкерлер кээ бир учурларда өздөрүнөн алда канча кубаттуу саясий тааныш-билиштик байланышка ээ болгон башка жек-жаатчыл ишкерлерден жабыр тартышмакчы.

Кошмо Штаттардын Конституциясын түзгөндөр өзгөчө кызыкчылыгы бар топтордун кубатына байланыштуу көйгөйлөрдү мыкты билишкен. Алар мындай топторду «фракциялар» деп аташкан. Конституциянын түзүүчүлөрү фракциялардын кысымын чектөөгө умтулушкан жана 8-бөлүмдүн 1-беренесинде Конгресс улуттук коргоого жана жалпы жыргалчылыкка өбөлгө түзө турган программаларды ишке ашыруу үчүн бирдиктүү салык гана алууга тийиштиги көрсөтүлгөн. Бул берене жалпы салыктан түшкөн акчаны калктын айрым чакан топторунун пайдасы үчүн сарптоону болтурбоо максатында иштелип чыккан. Бирок жылдар өткөн сайын сот токтомдору жана мыйзамдык актылар анын маанисин өзгөрттү. Ошентип, азыркы чечмеленишинде АКШ Конституциясы мыкты уюмдашкан өзгөчө кызыкчылык топторунун саясий кубатын чектей албайт.

ЭЛЕМЕНТ 3.6

# Ашыкча чыгымдарга жана бюджет дефицитине жол бербөө

*Мыйзамчыларды конституциялык же башка катаал эрежелер менен чектебесе, алар бюджеттик дефицитке жол беришет жана ашыкча сарптап жиберишет.*

> *Чыгымдарды карыз милдеттенмелери аркылуу каржылоо шайланган саясатчылар үчүн жагымдуу экендиги талашсыз. Карыз алуу сарптоого мүмкүнчүлүк берип, ошол замат орун алчу саясий жоготууларсыз эле саясий пайдаларды дароо алып келет.*
>
> — Жеймс Бьюкенен, 1986-жылкы Нобел сыйлыгынын лауреаты[60]

Өкмөттүк сарптоолор анын кирешелеринен ашып кеткенде, бюджет тартыштыгы келип чыгат. Өкмөттөр, адатта, бюджет тартыштыгын жабуу үчүн үстөк пайыздуу, облигацияларды чыгарышат. Бул облигациялар **мамлекеттик карыз**[(?)] болуп эсептелет. Жылдык бюджет тартыштыгы мамлекеттик карыздын көлөмүн алиги тартыштыктын жалпы саны менен көбөйтөт. Тескерисинче, мамлекеттик кирешелер сарптоодон көп болсо, **бюджет профицити**[(?)], б. а. бюджет ашырымы келип чыгат. Бул болсо өкмөткө облигация ээлерине өз карызын төлөп, муну менен калган карыздын көлөмүн азайтуусуна мүмкүн кылат. Негизинен, мамлекеттик карыз мурдагы жылдардагы бюджет тартыштыгы менен бюджет профицитинин жыйынды таасирин чагылдырат.

Видео:

Өкмөттүк сарптоолор жумуш орундарын түзөбү?

1960-жылга чейин экономисттердин арасында, адатта, согуштун айынан карыздар көбөйгөн себептүү, өкмөт бул карызынан мүмкүн болушунча тезирээк кутулуу үчүн бюджет профицитине жетүүгө жоопкер, деген мунасалуу ой таркаган. Наполеондун согуштарынан соң ошол кылымдын кийинки бөлүгүндө Улуу Британиянын карызы олуттуу азайган жана ушундай эле жагдай франк-прусс согушунан кийинки Францияда, жарандык согуштан кийинки АКШда да орун алган.

Кейнс революциясы мунун баарын өзгөрттү. Британдык экономист Жон Мейнард Кейнс Улуу депрессиянын узактыгын жана каатчылыгын түшүндүрүп, мындайга келечекте жол бербөөнүн жолдорун сунуш кылган теорияны иштеп чыккан. 1940-1950-жылдары Кейнстин көз карашы экономика илиминин бардык тармактарына жайылып, көп өтпөй эле ошол мезгилдеги айдыңдар менен саясий лидерлердин ой чабытында үстөмдүк кыла баштады. Кейнстин талдоосу боюнча, өкмөттүк сарптоо жана бюджет тартыштыгы алда канча туруктуураак экономиканы чыңдоо үчүн пайдаланылышы мүмкүн. Кейнсчилер өкмөт бюджетти тең салмактоонун ордуна, рецессия мезгилинде бюджет тартыштыгын башкарып, ал эми инфляция санаарката баштаган учурда, бюджет профицитине өтүшү керек деп өз жүйөөсүн билдиришкен.

Кейнстин акча-кредит саясатынын натыйжалуулугу талаштуу өңүткө ээ болгону менен анын көпчүлүк өлкөлөрдүн бюджетине таасир тийгизгени айдан ачык. **Баланстаган бюджет**(?) чектөөсүнөн кутулган саясатчылар өздөрү салык салууга ниеттенгенден көбүрөөк көлөмдөгү акчаны ырааттуу сарпташкан. Ал эми 1995-жылдан кийинки 22 жылдын ичинде Грекиянын мамлекеттик бюджетинде 20 жолу дефицит, 2 жолу профицит болгон. 20-сүрөттө Грекиянын мамлекеттик бюджетинин тартыштыгы, б. а. дефицити, ошол учурдагы ИДӨдөгү үлүш катары өлчөнүп көрсөтүлгөн. Бул дефицит рецессия учурунда, өзгөчө 2008-2009-

жылдардагы каржылык кризис мезгилинде чоңураак болгон. Каржылык кризиске чейин мамлекеттик бюджеттин дефицити орто эсеп менен ИДӨнүн 6,5%ын түзгөн жана дефицитти көзөмөлдөө мезгили өтө эле кыска болгон. Грекия 2016-жана 2017-жылдары гана профицитке өтө алды.

Тартыштыктар, б. а. дефициттер мамлекеттик карызды көбөйтөт. Грекиянын калган-каткан жалпы мамлекеттик карызы, ИДӨ үлүшү катары өлчөнгөндө, 1995-жылкы 97%дан 2009-жылкы 134%га жана 2015-жылкы 183%га жеткен. Европа Биримдигиндеги эң чоң мамлекеттик карыз (ИДӨдөгү үлүшү боюнча) - Грекияга таандык. Грекиядан тышкары мамлекеттик карызы жылдык ИДӨдөгү үлүштө көптүк кылган европалык дагы төрт мамлекет бар (алар - Белгия, Кипр, Португалия жана Италия).[61]

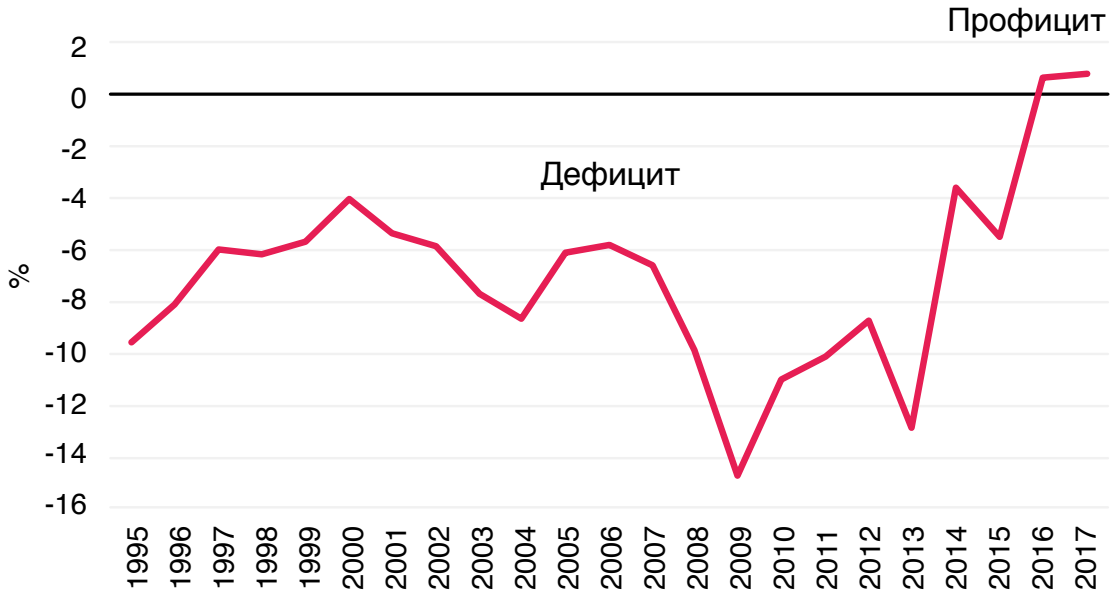
**Видео:**

**Карыздар жана дефициттер**

Сарптоолорду салык аркылуу эмес, карызга берүү аркылуу каржылоо ыкмасы саясий жактан өзүнө тартаары эч таң калтырбайт. Мында экономисттер «**көрөгөчсүздүк таасири**[?]» деп атаган нерсе байкалат: шайланган саясий жетекчилер так аныкталбаган, төлөмүн кийинкиге создуктурса боло турган чыгымдардын эсебинен дароо көзгө көрүнөрлүк пайда алып келе турган долбоорлорду колдоого тап коюшат. Мыйзамчылар өздөрүнүн шайлоо райондорундагы калкка жана кайра шайлануууда каржылык колдоо көрсөтө турган өзгөчө кызыкчылыгы бар топторго пайда алып келүүчү программаларга бюджеттик акчаларды сарптоо үчүн стимулга ээ. Алар салык салууну жактырышпайт, анткени салык шайлоочуларга көрүнгөндөй чыгымды таңуулайт. Карыз – учурдагы салыкка каршы атаандаш ыкма; ал өкмөттүк көзгө көрүнөөр чыгымды болочокко жылдырып жымсалдайт. Бюджет тартыштыгы менен карыз алуу саясатчыларга жаңы салыктарды киргизбей туруп, шайлоочуларга дароо пайда алып берүүгө мүмкүн кылат. Демек, дефицит - балансталган бюджетти

колдоо милдеттенмеси менен чектелбеген демократиялык саясаттын табигый өнүмү.

**20-сүрөт: Грекиянын мамлекеттик бюджетинин жалпы дефицити/профицити ИДӨ пайызы менен; 1995–2017**




Эрежелерге чектелбеген саясий жүрүм жакшы уюмдашкан кызыкчылык топторуна майдай жагат жана саясатчыларды тандалган топтор үчүн пайда алып келе турган сарптоону жалпы коомдун эсебинен көбөйтүүгө шыктандырат. Мисалы, мыйзам чыгаруу бутагынын ар бир мүчөсү өз аймагынын шайлоочуларынын жыргалчылыгы үчүн чыгымдарды көбөйтүү боюнча кубаттуу стимулга ээ. Тескерисинче, мыйзамчы эки себептен улам чыгымдарды «көзөмөлдөөчү» болууга азыраак стимулга ээ болот. Биринчиден, мындай көзөмөл башка кесиптештеринин кыжырын келтирет, анткени сарптоону чектөөчү иш-аракеттер алардын аймактары үчүн атайын программаларды

кабылдоону кыйла кыйындатмак. Алар бул «көзөмөлдөөчүнүн» өз шайлоо аймагы үчүн сунушталчу сарптоону азыраак колдоо менен өч алышы ажеп эмес. Экинчиден, алда канча маанилүүрөөк себеп: «көзөмөлдөөчү» алууга аракет кылган сарптоо менен бюджет тартыштыгын кыскартуудан түшчү пайдалар (мисалы, салыктарды азайтуу) башка аймактардын шайлоочуларына да бирдей топтоло берет. Демек, «көзөмөлдөөчү» ийгиликке жеткен күндө да, анын аймагындагы шайлоочулар анын пайдасынын анча-мынча гана үлүшүнө ээ болот.

Балким, төмөндөгү сүрөттөмө эмнеге бардык өлкөлөрдүн парламенттери үчүн өкмөттүк сарптоолорду жана бюджет тартыштыгын көзөмөлдөө кыйынга тураарын түшүндүрүүгө жардам берээр. Украинанын Жогорку радасы (Украинанын парламенти) 450 депутаттан турат. Ушул 450 киши кечки тамакка барат жана тамактан кийин ар бири анын жалпы наркынын 1/450 бөлүгүн төлөшү керектигинен кабардар дейли. Эч ким өзүн чектегиси келбейт, анткени парламенттин бир мүчөсүнүн өз напсисин тыйганы жалпы эсепке эч кандай деле таасир этпейт. Сейрек деңиз балыгы, сонун куурулган эт тилими, суу чаяны, ал эми соңунда - таттуу быштак торту алдыңызга келишине неге болбосун? Дегиңкиси, кошумча сарптоодон улам, жалпы эсептеги ар кишинин үлүшүнө анча-мынча эле тыйын кошулат да. Мисалы, бул кечки тамакта бир киши жалпы эсепти 45 еврого көтөрүүчү кымбат тамактарды алса, азыктын жалпы наркындагы анын жеке үлүшүнө (45 евронун 1/450 бөлүгү) 10 центтен азыраак гана кошулмакчы. Кандай арзан соодалашуу! Албетте, ал өзү да калган 449 кишинин кымбат тамагын төлөшкөнгө аргасыз деңизчи. *Чынын айтканда, бир кишинин кандай буюртма бергени маанилүү деле эмес.* Натыйжада, бардыгы кымбат тамакка марттык менен буюртма беришет да, кошумча тамактын акысына арзыбаган акча төлөшөт.(62)

Жогоруда баяндалган стимулдардын түзүмү дефициттик каржылоо саясатчыларга эмне үчүн жагымдуу экенин ачыкка чыгарат. 2008-жылдан 2015-жылга чейинки 7 жылдын ичинде ЕБ мүчө-өлкөлөрүндөгү бюджет тартыштыгынан улам ЕБ карызы ИДӨдөгү үлүшкө карата 30%дан көбүрөөк

өскөн. Мындан тышкары, социалдык коргоо программаларына ылайык улгайган жарандарга убадаланган жеңилдиктердин өлчөмү мындай программалар каржылана турган жеке кишилердин салыгынан алда канча көп. Каржыланышы камсыздалбаган бул милдеттенмелер мамлекеттик карыздын дагы бир түрү болуп эсептелет. 2016-жылы ЕБне мүчө өлкөлөрдүн бардыгында мамлекеттик чыгымдардын олуттуу бөлүгү социалдык коргоого туура келген (эң жогорку көрсөткүч – ИДӨнүн 25,6% үлүшү - Финляндияга таандык).[63] Калктын эмгекке жарамдуу бөлүгү азайып, ардагерлердин саны көбөйгөн сайын[64], социалдык коргоо чыгымдары аларды каржылоочу кирешелерден ашып кетет да, мунун өзү федералдык өкмөттүн карыз жоопкерчилигин ого бетер оорлотот.

Эгер ЕБне мүчө өлкөлөрдүн өкмөттөрү өздөрүнүн каржы системасын көзөмөлгө албаса, анда эмне болот? Өлкөнүн карызы анын экономикасынын көлөмүнө карата улам көбөйө берген сайын, бул абал насыя базарына кесепетин тийгизбей койбойт. Карыздын ИДӨдөгү үлүштүк катышы чоң болуп калган өлкөнүн өкмөтүнө көбүрөөк насыя сунуштоо - тобокелдик болуп саналат. Натыйжада, мойнундагы карызы жогору өлкө көбүрөөк үстөк пайыз төлөөгө мажбур болмокчу. Ал эми үстөк пайызды төлөөгө кеткен чыгымдар өкмөттүн бюджетти аткаруу жана салык өлчөмүн жөндүү деңгээлде кармап туруу иштерин ого бетер татаалдантат.

Эгер карыз кирешеге карата өсө берсе, инвесторлор өлкөнүн казынасы тарабынан чыгарылган облигацияларды сатып алууну ого бетер каалабай калышат. Акырында каржы кризиси келип чыгат да, өкмөт өзүн толук дефолт жарыялайт, же бул карыз - акча эмиссиясы жана инфляцияга баруу жолу менен каржыланат. Бул экөөнүн тең кесепети экономика үчүн ойрондогуч болот. Мындай окуя буга чейин өкмөттүк каржы системасын көзөмөлдөй албаган Грекия сыяктуу өлкөлөрдө орун алды. Эч бир өлкө экономика мыйзамдарына баш ийбей кала албайт.

Келечекте бардык өкмөттөрдүн өз сарптоолорун жана карыздарын көзөмөлгө алуусу - өзөккү мааниге ээ. Бирок тийешелүү саясий эрежелер киргизилип, саясатчылардын салыктан көбүрөөк сарптоосуна чек койчу

өзгөрүүлөр орун албаса, анда мындай көзөмөл орношу кыйын. Муну ишке ашыруунун бир нече жолу бар. Балансталган бюджетти сактоого өкмөттү милдеттендирүү боюнча, - Грузиянын сыңарындай, - башмыйзамга оңдоо киргизүүгө болот. Же, өткөн жылдын кирешесин эске алуу менен, быйылкы жылдын сарптоолорун чектөө мүмкүн. Сунушталчу конституциялык өзгөртүүлөр мыйзамчыларга, - алар салык салмайынча же өкмөттүк кызматтан колдонгондорго төлөм киргизмейинче, - сарптоолорго барууга алда канча кыйын болуп калмак.

ЭЛЕМЕНТ 3.7

# Жөндүү экономикага негизделбеген субсидияларга жол бербөө

*Өкмөт айрым кишилерге же фирмаларга башкалардын эсебинен жигердүү түрдө жагымдуу шарттарды түзүп бере баштаган чакта, бул - натыйжасыздыкка алып келет жана өкмөттүк жетекчилер менен ишкерлердин ортосунда калпыс, адепсиз мамиле жаралат.*

> *Саясаттын куралы (көп учурда анын максаты болуп калат) – карапайым салык төлөөчүдөн ресурстарды болушунча азыраак зыян менен алып, шайлоодо болушунча көбүрөөк колдоого жетүү үчүн каражаттарды сан жеткис муктаждарга бөлүштүрүп берүү. Колдоону чыңдоого келгенде, саясат – бул эсепчил алдоо, тагыраак айтканда, алдап, бирок колго түшпөө өнөрү.*
>
> — Жеймс Р. Шлезингер, АКШнын мурдагы коргоо министри(65)

Жеке кишилер үчүн байлык топтоонун эки жолу бар: өндүрүш жана **тоноо**(?). Кишилер нарктуу товарларды жана кызматтарды өндүрүп, аларды кирешеге айланта алышат. Киреше табуунун мындай оң ыкмасы соодалашкан жактардын өз ара пайдасына негизделет да, коом байлыгын чыңдайт. Бирок кээде кишилер тоноп алуу жолун тандашып, башкалардын байлыгын алардын макулдугусуз тартып алууга далаалаттанышмакчы. Албетте, тоноонун курмандыктары тоноочу алган нерседен кол жууйт. Бирок, мындан тышкары, тоноо коркунучу бар жерде болжолдуу курмандыктар өз ресурстарын коргонуу үчүн сарпташат. Мисалы, уурулук демейдеги көрүнүш болгон коомдо кишилер кулпуларды көбүрөөк сатып

алып, сакчы кызматынан арбын пайдаланып, полициячыларды көбөйтүүнү талап кылышат жана, ал турсун, үйлөрүн ууру кирбес кылып долбоорлошот. Жарандардын буга короткон чыгымдары уурулардын тапкан пайдасынан көбүрөөк болот. Өз ара пайдалуу алмашуу ишмердигинен айырмаланып, тоноо - коомго зыяндуу иш-аракет болот. Тоноо кошумча киреше бермек турсун, ресурстарды ысыраптоо менен коомдун байлыгын азайтат.

**Видео:**

**Жөнү жок иштерди субсидиялоо**

(Түп нускасын караңыз: https://www.dailymotion.com/video/x2hwqki)

Өкмөттөр өндүрүш менен сооданы колдоп, тоноого бөгөт коюу менен **экономикалык бакыбаттыкка**(?) өбөлгө түзүшөт. Натыйжалуу мыйзамдар жана алардын так аткарылышы орун алган чакта, кылмыш же саясий аракеттер аркылуу бирөөнүн мүлкүн тартып алуу кыйындамакчы жана тонолгон ресурстардын саны кескин азаймакчы. Мындан тышкары, тоноого каршы коргонуу үчүн ресурстар да азыраак сарпталат.

Бирок азыркы дүйнөдө өкмөт өзү тоноонун башкы булагына айланды. Өкмөт көп учурда бирөөлөргө субсидия берип, аларга жагымдуу шарт түзүү үчүн башкалардын ресурстарын тартып алат. Мыйзам аркылуу жүзөгө ашырылгандыктан, бул - техникалык жактан уурулук эмес, бирок ошол эле учурда бул - жарандарга зыян келтирип, экономикалык өнүгүүнү жайлаткан кесепеттүү иш.

Азыркы учурда Франциянын бюджеттик чыгымдарынын жарымына жакыны трансферттик төлөмдөр менен субсидияларга кетет.(66) Социалдык коргоо субсидиялары трансферттик төлөмдөрдүн негизги бөлүгүн (жалпы бюджеттин 43%ын) түзөт,(67) бирок азыркы тапта өкмөт көптөгөн нуктагы иш-аракеттерге, анын ичинде маданиятка, аба майданына, өндүрүштүн айрым түрлөрүнө, күн кубатына, казылуучу отундарга, айыл чарбанын канаттуулар

чарбасынан тартып жүзүмчүлүккө чейинки өндүрүшүнө колдоо көрсөтөт. Франциянын элет жерлеринде чакан ишканаларды ачуу үчүн 250 ар түрдүү гранттар жана субсидиялар бар.

Өкмөттүк субсидиялар жана жек-жаатчылдык саясий демократия үчүн да, экономикалык натыйжалуулук үчүн да коркунуч түзөт. Эмне үчүн мындай экендигинин бир нече себеби бар.

Биринчиден, субсидиялар бааларды бурмалайт жана ишкерлерди убакыт менен аракеттин көбүн өкмөттүн жек-жаатчыл колдоосуна жетишүүгө, азыраагын сапаттуу жана экономикалык жактан пайдалуу өнүм өндүрүүгө жумшоого түртөт. Болжолдонгондой, өкмөттүк жек-жаатчыл колдоочулуктун жеткиликтүүлүгүнүн өсүшү өзгөчө кызыкчылык топторунун таасирин чыңдап, алдамчылыкка шыктандырат. Мамлекеттик каражаттардан көбүрөөк алып, теңтайлаштарына салыштырмалуу артыкчылыкка ээ болуу үчүн, ишкерлер жана өкмөт колдоосуна умтулган башка лоббичилер өз кызыкчылыктарын жумуш орундарын көбөйтүү, жакырчылыкты азайтуу, айлана-чөйрөнүн сапатын жакшыртуу, чет элдик капиталдан көз карандылыкты азайтуу сыяктуу калайыкка жаккан максаттар менен жымсалдашат. Ал турсун өз аракетине каржылык пайда жана саясий бийлик мүдөөсү гана түрткү болуп жаткан күндө да, өзгөчө кызыкчылык топтору кеңирирээк, калайыкка көбүрөөк жаккан мүдөөлөргө жетүүгө умтулуп жатабыз деп шардана кылууга бекем стимул алышат, чынында алардын мүдөөсү мындай сереге караандабайт.

Экинчиден, айрым фирмаларды жана экономиканын айрым тармактарын субсидиялоо калгандарды начарлатуунун эсебинен жүрөт. Субсидияланбаган фирмалардын айрымдары ишкерликтен сүрүлүп чыгып калат, же субсидия алган атаандаштары менен теңтайлаша албастан, базарга кире албай калат. Ушундан улам базар кардарларынан көз каранды болгон ишканалардын ресурстары саясатчылардын колдоосуна ээ болгон башка фирмаларга багытталат.

Үчүнчүдөн, балким, эң маанилүүсү, субсидиялар жана жек-жаатчыл колдоочулук ишкерлер менен саясий жетекчилердин ортосунда жарамсыз, адепке сыйбаган мамилелерди пайда кылат. Бул болсо «корпоративдик

жыргалчылыкка» жана «кландык капитализмге» жол ачат жана салык төлөөчүлөрдүн кызыкчылыктарына каршы келет. Корпорациячыл жыргалчылыктын деңгээли канчалык жогору болсо (б.а., корпорациялардын өнүгүүсүнө багытталган өкмөттүк субсидиялардын саны канчалык көп болсо), өкмөттүн колдоосуна ээ болуу үчүн ошончолук көп ресурс сарпталат. (Эскертүү: Мамлекеттик колдоо алууга багытталган ишканалардын же башка топтордун иш-аракетин сүрөттөө үчүн экономисттер көп учурда «рента издөө» деген терминди колдонушат.) Базарлардын ордун саясат ээлеген сайын экономика кландык мүнөзгө ээ болуп, өндүрүмдүүлүк начарлайт жана экономикалык өсүш төмөндөйт.

**Видео:**

**Саясат, экономика жана дыйкан чарба субсидиялары**

**Окуңуз:**

**«Энергия өндүрүү жана энергияны үнөмдөө». Автору: Дуайт Ли**

Киреше деңгээли жогору болгон демократиялык өлкөлөрдүн өкмөттөрү шайлоочулардын айрым бөлүктөрүнө субсидияларды жана башка жеңилдиктерди берип, алардын добушуна жана саясий колдоосуна ээ болуу үчүн салыктарды жана карыздарды барган сайын көбүрөөк пайдаланууда. Негизинен шотландиялык Александр Тайтлерге таандык деп белгиленип жүргөн бир пикирде төмөнкүдөй жүйөө келтирилет:

> *«Демократия башкаруунун туруктуу түрү болуп жашап кала бере албайт. Ал шайлоочулар добуш берип, мамлекеттик казынанын эсебинен кымбат белек алса болоорун билгенге чейин гана жашай алат. Ошондон баштап басымдуу көпчүлүк дайыма мамлекеттик*

*казынанын эсебинен мыкты колдоону убада кылган талапкерге добуш берет да, натыйжада демократия чабал каржы саясатынан улам жок болот...*[(68)]

Ишкерлер жана башка кызыкчылык топтору субсидиялар жана жеңилдиктер жаатчыл колдоочулук үчүн саясатчыларга жигердүү колдоо көрсөтө баштаган соң, бул күчтөрдү чектөө өтө кыйын болот. Мамлекеттик фаворитизм өскөн сайын, алуучулардын да, саясатчылардын да андан көз карандылыгы күчөгөн сайын, трансферттик чыгымдар жана ресурстардын өндүрүштөн алынышы өсөт. Мындан тышкары, эки жүздүү жүрүм-турум, адепке сыйбаган мамилелер, ал турсун жемкорлук да демейдеги көрүнүшкө айланмакчы. Салыктарды көбөйтүү нугунда кысым күчөп, бюджет тартыштыгы барган сайын кеңири жайылат, ал эми саясий жактан айлакер багыттоого туш болгон экономика бир орундан жылбай кала бермекчи. Менчик укугунун корголушуна, ошондой эле бюджеттик чыгымдарга, субсидиялоого жана карызды көбөйтүүгө чектөө киргизүүгө байланыштуу өзгөртүүлөр Конституцияга киргизилмейинче, демократиялык жол менен шайланган саясатчылар коомдук ресурстарды коромжуга учуратып, турмуштун жалпы деңгээлин начарлата турган программаларды кабыл алуусун улантышмакчы. Грекиянын мисалы көрсөткөндөй (анын өкмөтү 2015-жылы өлкөнү карыз кризисине туш кылган), мындай жол акыр-аягында олчойгон карызга батырып, экономикалык кыйроого алып келет.

**Видео:**

**«Рента издөө»**

ЭЛЕМЕНТ 3.8

# Пайдалуу субсидиялар деле майнапсыз болушу мүмкүн

*Трансферттик төлөм алуучулардын таза пайдасы трансферттик төлөм көлөмүнөн азыраак, ал түгүл көп учурда өтө эле аз болот.*

Экономист эместер үчүн **трансферттик төлөмдөр**(?) муктаждарга тикелей жардам берүүнүн натыйжалуу жолу болуп эсептелет. Бирок экономикалык сереп ишаара кылгандай, чынында, трансферттик төлөмдү муктаждардын абалы келечекте оңолуп кеткендей кылып жүзөгө ашыруу бир топ кыйын. Экономика илиминде көп учурай тургандай, күтүлбөгөн узак мөөнөттүү таасирлер жогорку пикирдин эмне үчүн туура экенин түшүндүрөт.(69)

*"You can collect for disability. I don't know about inability."*

CartoonStock.com

"Сиз майыптык үчүн чогулта аласыз. Ал эми жөндөмсүздүк үчүн жагын билбейм"

Үч негизги өңүт кирешелик трансферттик төлөмдүн майнаптуулугуна доо кетирет. Бул жүрүмдү кайрымдуулук жардам көрсөтүү сыяктуу тикелей трансферттик төлөмдөрдүн мисалында кароо абдан жеңил болмок болсо да, айыл чарба субсидияларында, же болбосо, айрым кишилерге же корпорацияларга берилген дотацияларда да ушундай эле күчтөр аракеттенет.

Биринчиден, мамлекеттик трансферттик төлөмдөрдүн көбөйүшү жалпысынан салык төлөөчү-демөөрчүнүн да, киреше таап, байлык жарата турган трансферттик төлөм алуучунун да стимулун начарлатат. Көптөгөн трансферттик

төлөмдүк программалар трансферттик төлөм көлөмү менен трансферттик төлөм алуучунун киреше деңгээлинин өз ара терс алакасын камсыздайт. Трансферттик төлөм алуучунун кирешеси көбөйгөн сайын трансферттик төлөм көлөмү азая берет. Мындай учурда салык төлөөчүлөр дагы, трансферттик төлөм алуучулар дагы трансферттик төлөм программасы жоктогу кырдаалдагыдай көлөмдө өндүрүп, киреше таба алышпайт. Көбөйүп бараткан трансферттик төлөмдөрдү каржылоо үчүн салыктар өскөн сайын, салык төлөөчүлөрдүн өндүрүү жана киреше табуу стимулу азайып, аларда иштеп тапкан акчасын салыктан эптеп жашырууну көздөөчү стимул күчөйт. Анын сыңарындай, трансферттик төлөм алуучулардын да иштеп табуу стимулу начарлайт, анткени алардын кошумча иштеп тапканы таза кирешесинин бир бөлүгүн (көп учурларда бир аз эле бөлүгүн) түзүп калат. Натыйжада экономикалык өсүш солгундай бермекчи.

Дээрлик ар бир трансферттик төлөм саясатынын өндүрүмдүүлүк деңгээлине тийгизген терс таасирин аңдоо үчүн ушундай абалды талдайлы: эгерде профессор эч ким начар баа албашы үчүн сынактагы жалпы баа баарына бирдей бөлүнөт деп семестрдин башында эле жарыяласа, анда анын сөзүнө студенттер кандай мамиле кылаарын элестетели. Бул план боюнча, сынактардан орточо 90 пайыз же андан жакшыраак балл (A) алган студенттер орточо деңгээлди көтөрүү үчүн өтө начар баа (D жана F) алгандарга өздөрүнүн белгилүү бир упайларын бериши керек эле. Анан, албетте, жакшы баа (B) алган студенттер да баалар бир кыйла теңдеш чыгышы үчүн өз упайларынан, арийне, аздыр-көптүр болсо дагы, өтө начар баа алгандарга упайларын берүүгө туура келет.

Мыкты жана жакшы окуган студенттердин бери болгондо айрымдары тырышып окуганы үчүн окубагандарга жардам ирээтинде өздөрүнүн «салык төлөп атканын» көргөн соң, мурдагысынан начарыраак окуй баштаарына шарт түзбөйбү? Ошондой эле начар баа алчу студенттер мурдагысынан да начар окуй башташы ыктымал, анткени алардын азыраак мээнеттенүүсү үчүн тагылчу жаза трансферттик төлөм сыяктуу берилген упайлардын эсебинен жеңилдетилмек; эгерде начар окугандар өз алдынча көбүрөөк упай алууга жетишкен чакта, бул

трансферттик төлөм сыяктуу упай аларга эч тийбей калмак. Бул абал - эң начар окуган студенттерге да тийешелүү, бирок алар буга чейин деле окуусунда кыйратып жиберген жери жок болчу да. Ошентип, алдын ала болжолдонгондой, бул курстагы ар бир студент начарыраак окуп, жалпы жетишүү көрсөткүчү кескин төмөндөп кетээри бышык.

Салык жана трансферттик төлөм схемаларынын таасири ушуга окшош: мээнеттенүүнүн азаюусу жана жалпы киреше деңгээлинин төмөндөөсү. Киреше «асмандан жааган ырыс» эмес. Тескерисинче, аны кишилер өндүрүшөт жана иштеп табышат. Жеке кишилер товарлар менен кызматтарды төлөөгө даяр кишилерге өз өнүмүн сунуш кылуу менен киреше алышат. **Улуттук кирешени**(?) экономикалык май токоч деп элестетсек болот, мында анын көлөмү эмгектенип, соодалашып, жеке өзүнүн тилимин актап жеген миллиондогон кишилердин иш-аракеттери аркылуу аныкталат. Ар кимдин тапкан бөлүгүн кайра бөлүштүрүү менен, биз алгачкы май-токочту жаратуучу эмгектин интенсивдүүлүгүн жана инновацияны жайлатып жатабыз.

Экинчиден, трансферттик төлөм үчүн атаандаштык трансферттик төлөм алчулардын узак мөөнөттүү пайдасына терс таасирин тийгизиши мүмкүн. Өкмөт кирешелик трансферттик төлөмдөрдү жана башка саясий артыкчылыктарды алуунун критерийлерин иштеп чыгууга тийиш. Эгер өкмөт андай кылбаса, анда трансферттик төлөм өлкөдөгү бюджетти дароо эле ойрондошу ыктымал. Адатта, өкмөт трансферттик төлөм алуучунун ээлигинде кайсы бир нерсеси болушун, кайсы бир иш жасашын, же кайсы бир сапатка ээ болушун талап кылат. Мисалы, жумушсуздук боюнча жөлөк пул алчу киши өзү жумушсуз болушу керек, ал эми чакан ишкердикти колдоо боюнча азыраак дотация же грант алууга талапкер ишкананын курамында белгилүү сандан ашпаган гана кызматкер болууга тийиш. Критерийлер тастыкталаары менен кишилер «бекер» акча же башка өкмөттүк төлөмдөрдү алыш үчүн өз жүрүм-турумдарын өзгөртүшөт. Эгерде алар буга барчу болсо, анда алардын трансферттик төлөмдөн алчу таза пайдасы азаят.

Эми төмөнкүдөй абалды элестеңиз: Польша өкмөтү иш күндөрү 09:00дөн 17:00гө чейин каржы министрлигинин кассасынын алдында кезекке

тургандардын баарына 300 злотых берилет деп чечим кабыл алды дейли. Узун кезектер пайда болмок. Канчалык узун болот? Кишилер өзүнүн бош маалынан жана иш убактысынан канча убакыт бөлө алышат? Бир саат иш акысы 30 злотых турган киши 300 злотых алыш үчүн он саат кезекке турууга кайыл болушу мүмкүн. Бирок бир саатын, айталы 20 же 10 злотых акыга баалаган кишилер арбын келсе, анда он сааттан ашык убакыт турууга туура келиши мүмкүн. Анда кезекке турууга кеткен убакыт 300 злотых трансферттик төлөм акчанын наркынын көбүрөөк бөлүгүн алып коёорун ар ким эле аңдамак. Эгерде бул программанын демилгечилери трансферттик төлөм алуучуларды 300 злотых акчага байыттык дешсе, алар өтө жаңылышмак.

Бул мисал эмне үчүн трансферттик төлөм программалары муктаждарга демейде кишилер аңдап жүрчүдөй деңгээлде жардам бере албастыгын айгинелеп турат. Трансферттик төлөм алуучулар аны алуу үчүн бир нерсе кылууга (мисалы, кезекке турууга, бланк толтурууга, мамлекеттик кызматкерлерге лобби жасоого, сынак тапшырууга, кечигүүлөргө чыдоого, айрым саясий өнөктүктөргө акча кошууга) милдеттүү болгон чакта, алардын болжолдуу пайдасынын арбын бөлүгү көп учурда жогоркудай критерийлерди аткарууга далаалат кылып жүргөнүндө жоголот. Анын сыңарындай, жардам алуучулар субсидия алуу үчүн бир нерсеге (мисалы, айыл чарба субсидияларын алуу үчүн кандайдыр бир өсүмдүктөрдү өстүрүүчү жер тилкесине, жүргүнчү ташуу же өнүмдү экспорттоо лицензиясына) ээлик кылышы керек болсо, кишилер субсидия алуу үчүн зарыл болгон активдерди кымбаттатып жиберишет. Активдин, мисалы, такси лицензиясынын жогорураак наркы субсидиянын наркын аныктайт.

Ар бир учурда болжолдуу жардам алуучулар критерийлерге туура келүү үчүн өз ара атаандашат да, трансферттик төлөмдүн көп бөлүгүн жөн келди коротуп салышат. Натыйжада, жардам алуучунун таза пайдасы демейдеки трансферттик төлөмдөн бир кыйла азыраак болуп чыгат. Албетте, чектүү алуучунун (трансферттик төлөм аны алууга кеткен чыгымдарды араң актайт деп эсептеген киши) таза пайдасы нөл болбосо да, ошого өтө жакын болот.

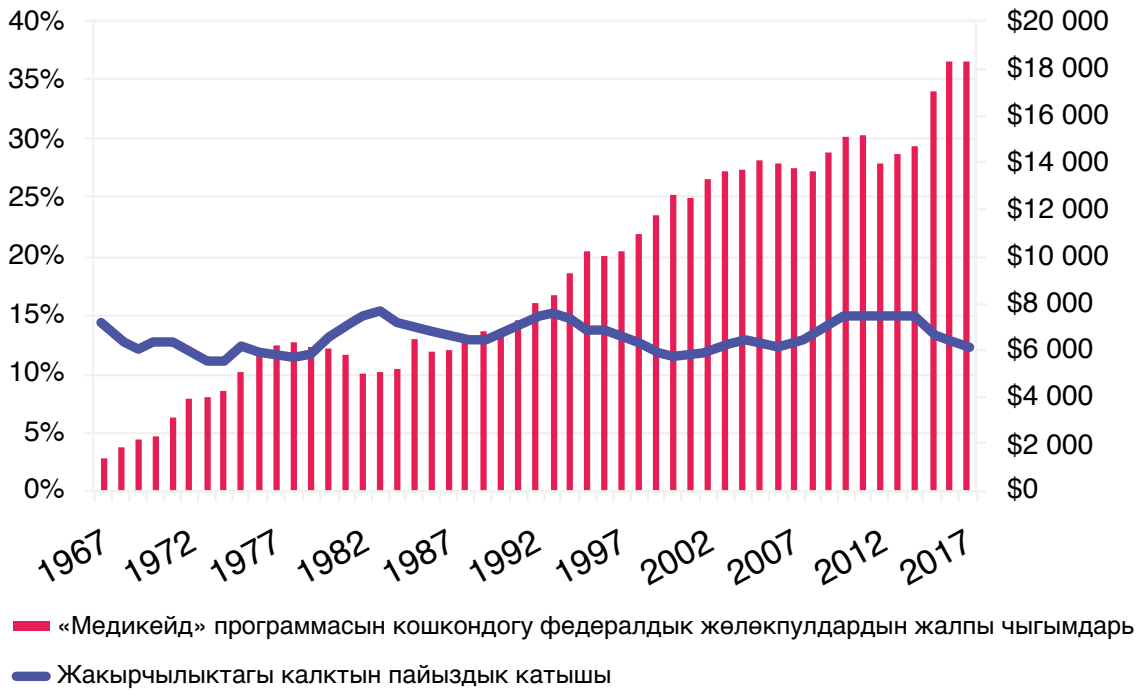
Субсидиялардын (гранттардын жана арзан насыялардын) АКШдагы студенттерге тийгизген таасирин карап көрөлү. Бул программалар жогорку билимдин жеткиликтүүлүгүн жогорулатуу үчүн иштелип чыккан. Бирок субсидиялар университеттик билимге болгон талапты да жогорулатат, бул болсо өз кезегинде окуу акысынын кымбатташына түртөт. Нью-Йорктун Федералдык резерв банкынын соңку изилдөөлөрүнө караганда, студенттер үчүн жөнөтүмдөрдүн дээрлик 65%га көбөйүүсү окуу акысынын кымбатташына алып келген. Мындан тышкары, субсидиялоо программалары жогорку окуу жай бүтүрүүчүлөрүнүн эмгек базарына күтүлгөндөн мол келишин шарттагандыктан, алардын жумушка орношуусу кыйындап, ошондой эле алардын даражаларынын наркы төмөндөгөн. Посткоммунисттик өткөөл абалдагы өлкөлөрдө университеттик билим берүүнүн төмөнкү сапат жана (көп тармактарда) зарыл эместик менен коштолгон тездеп өсүшү «ашыкча билим берүү» көйгөйүн жаратып, аягында бүтүрүүчүлөр жогорку билимди талап кылбаган жумуштарга орношууга мажбур болушту. Мындай бүтүрүүчүлөрдүн көбү окууну бүткөндөн кийин адистиги төмөн жумуштарда көптөгөн жылдар бою кептелип иштеп калышат.(70)

Трансферттик төлөмдөрдүн майнапсыздыгынын үчүнчү себеби да бар. Трансферттик төлөм программалары кыйынчылыктан чыгуу үчүн этиятсыз чечимдерди кабыл алгандардын терс кесепеттерин кыскартат, бирок бул алардын жагымсыз кырдаалдарды чечүүдөгү мотивациясын азайтат. Мисалы, урагандан жабыр тартуучу аймактарга төлөнчү өкмөттүк субсидиянын камсыздоо төлөмдөрү ошол аймактарда жашаган тургундардын кырсык учурундагы жеке экономикалык жоготууларын жеңилдетет. Бирок алардын чыгымы салык төлөөчүлөрдүн мойнуна жүктөлөт. Мындай субсидия урагандардан камсыздандырууну арзандаткандыктан, калайык урагандуу аймактарга барган сайын көп сандап отурукташууда; мунун натыйжасында ураган мурдагыга караганда көбүрөөк зыян алып келүүдө. Дагы бир мисал – жумушсуздук боюнча жөлөк пул. Мындай төлөмдөрдөн улам жумушсуздар жакшыраак шарттарды күтүп, сунуш кылынган иштерден баш тартып жүрө беришет. Натыйжада

жумушсуздар иш издөөгө көп убакыт жумшайт да, ушундан улам төмөн болушу күтүлгөн жумушсуздук деңгээли кайра өсүп чыгат.(71)

Жакырчылыкты жана өкмөттүк программалардын таасирин аңдоодо өкмөттүк расмий статистиканын түшүнүгү болгон «жакырчылык» менен тийешелүү жашоо шартын ички туюм менен баалаткан «жокчулукта жашоо» деген түшүнүктү бири-биринен айырмалоо маанилүү. 1960-жылдардын орто ченинде президент Линдон Жонсондун тушунда АКШ «жакырчылыкка каршы согуш» жарыялаган эле. Президент Жонсон жана бул программанын башка тарапкерлери америкалыктар кирешенин бир бөлүгүн коомдун азыраак жолдуу болгон мүчөлөрү менен бөлүшсө эле, жакырчылык жоюлмакчы, деп жүйөө айтып чыгышкан. Алар буга даяр болчу; анан киреше трансферттик төлөмдөрдүн боюнча программалар өзгөчө деңгээлде кеңейди. Төмөндөгү чийме жадыбалдан (21-сүрөт) көрүнгөндөй, 1960-жылдардан баштап АКШда жакыр же ошого жакын жарандарга берилген жөнөтүмдөрдүн саны, азыркы доллар менен (2017-жылкы баада) эсептегенде, кескин түрдө (9 эсе) өскөн. Бирок жакырчылыктын деңгээли дээрлик туруктуу бойдон кала берген.(72) Президент Роналд Рейган бир жолу таамай айткан: «Алтымышынчы жылдары биз жакырчылыкка каршы согуш ачтык да, бизди жакырчылык жеңип кетти».

**21-сүрөт: Жакырчылык деңгээли жана жакырчылыктагы жан башына сарпталчу кайрымдуулук**




**Видео:**

**«Теңдикке каршы ишкердик»**

Жакырчылыкка каршы күрөшкө багытталган трансферттик төлөм программалары эмне үчүн байсалдуу боло элек? Трансферттик төлөмдөр күтүлбөгөн үч узак мөөнөттүү таасирди жаратат; алар жакырчылыкка каршы күрөштүн илгерилешин солгундатат.

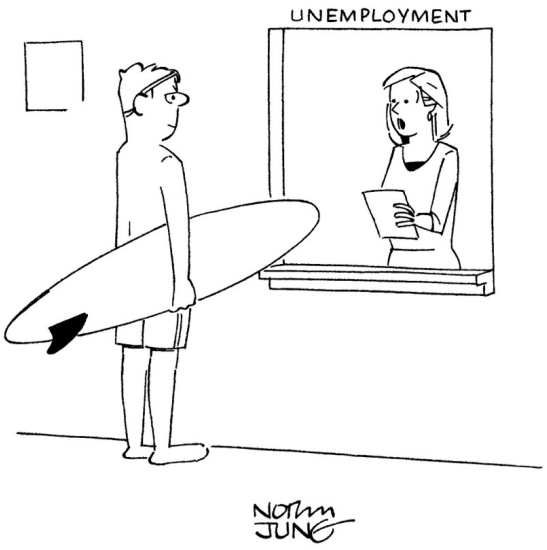
Биринчиден, кирешеге байланган трансферттик төлөмдөр аз кирешелүү жарандардын улам жогору эмгек акы алып, кирешесин көбөйтүүсү аркылуу

жакырчылыктан чыгуусуна карата шыктандырчу жагдайды кыскартып салат. Мындай программалардын көпчүлүгүнүн тийгизчү пайдасы азая берет да, акырында трансферттик төлөм алуучунун өзү иштеп тапканы көбөйүп кеткенде, биротоло токтоп калат. Натыйжада мындай аз кирешелүү трансферттик төлөм алуучулардын көбү жакырчылыктын капканына түшүп калат. Эгер алар көбүрөөк иштеп таба турган болсо, төлөнө турган кошумча салыктар менен трансферттик төлөм чыгымынын жыйындысы - алар кошумча тапкан кирешенин өтө аз гана бөлүгүн колуна тийгизээрин туюнтат. 2018-жылы Экономикалык кызматташтык жана өнүгүү уюму (OECD) билдиргендей, эмгек акыны жогорулатуунун натыйжасында алынбай калган жөлөк пул Чех Республикасында минималдуу эмгек акынын 93%ын, Хорватияда 92%ын түзгөн.(73) Айрым учурларда кошумча эмгек акы трансферттик төлөм алуучунун таза кирешесин азайтып коюшу да мүмкүн. Ошентип, жакырчылыктын капканы көптөгөн аз кирешелүү трансферттик төлөм алуучулардын иштеп, көбүрөөк акча таап, тажрыйбага ээ болуп, кызматы боюнча көтөрүлүү стимулун олуттуу начарлатат. Олуттуу деңгээлден алганда, трансферттик төлөмдөр ансыз деле алына турган кирешенин гана ордун ээлейт, натыйжада жакырлардын таза кирешеси аз, ал - трансферттик төлөмүндө каралгандагыдан бир кыйла аз болот.

Бул - жаңылык жаратчу пикир эмес. Англиянын 1835-жылкы жакырлар жөнүндөгү мыйзамдарын карап чыгып, Алексис де Токвил *«Жакырчылдык жөнүндө эскерүүлөрүндө»* мындай деп жазган:

> *«Киши коомдук жактан уюшкан башка бардык жаныбарлар сыяктуу эле табиятынан бекерчиликке жакын болот. Бирок мында иштөө үчүн эки стимул бар: жашоо зарылдыгы жана жашоо шартын жакшыртууну эңсөө… Кайрымдуулукту мыйзамдуу түрдө киргизип, ага туруктуу расмий башкаруу түрүн таңуулаган ар кандай иш-чара иштеген кишилердин эсебинен жан баккан бекерчилер тарабынан жаралышына алып келет».*(74)

Экинчиден, жакырчылыктын оорчулуктарын бир кыйла жеңилдеткен трансферттик төлөм программалары баңгичилик, мектептен же жумуштан айдалуу, өспүрүмдөрдүн же жалгыз бой аялдардын кош бойлуулугу, ажырашуу же аталардын балдарды тарбиялоодон баш тартуусу сыяктуу тобокелчил тандоолордун мүмкүнчүлүк чыгымдарын да азайтат; бул болсо көп учурда кайра жакырчылыкка түртөт. Ушундай өтө тобокелчил варианттарды тандаган кишилердин саны барган сайын өсүп жаткандыктан, жакырчылыктын деңгээлин төмөндөтүү абдан кыйын. Атасы же энеси гана бар үй-бүлөлөрдө жакырчылык деңгээли толук үй-бүлөлөргө караганда кыйла жогору. Мисалы, 2017-жылы Чех Республикасында жалпы калктын 9,7%ы жакырчылык сызыгынан да төмөнкү абалда жашаса, толук эмес үй-бүлөлөрдө бул көрсөткүч 37% болгон. 2013-жылы Беларуста толук эмес үй-бүлөлөрдө жакырлар 17% болсо, жалпы калкта 11% болгон. 2009-жылы Изабел Сохилл жана Рон Хаскинс тарабынан Брукингс институтунда жүргүзүлгөн изилдөөдө белгиленгендей, АКШда киши, жынысына карабастан, үч негизги шартты аткаруу менен жакыр болуп калуу тобокелдигин 12%дан 2%га чейин төмөндөтө алат: орто мектепти бүтүрүү (кеминде), толук убакыт иштөө, бала төрөлгөнгө чейин никелешүү.[(75)] Кишинин тандоосунун таасири жакырчылык жааты үчүн өзөккү мааниге ээ болот; педагогдор, ата-энелер, камкорчулар жана башкалар жаштар менен ушул маселени талкуулашы керек, кантсе да, алардын көбү ушундай тагдыр чечээр чечимдерди кабыл алышат эмеспи. Шайлоочулар жана жалпы эле коомдун




Эмнегедир, Вебер мырза, сизди жумуш табайын деп жанталашып жатат деп санай албай турам.

мүчөлөрү кулк-мүнөз мотивациясын өзгөртүп, зыяндуу чечимдерди кабыл алуу мүмкүнчүлүгүн азайтып же көбөйтө турган программаларды кабыл алып жатканда, ушул жагдайларды эске алууга тийиш.

Үчүнчүдөн, жакырчылыкка каршы күрөшкө багытталган өкмөттүк трансферттик төлөмдөр жеке кайрымдуулук аракеттерин четке сүрүп коёт. Жарандар жакырларды өкмөт өзү карайт деген жоромолго өткөн соң, үй-бүлөлөрдүн, чиркөөлөрдүн жана жарандык уюмдардын иш-аракетине чукул муктаждык азаят. Иудей жана христиан диндериндеги ондон бир үлүш жобосу, ислам дининдеги зекет берүү милдети жеке кишилердин муктаждарга көмөк кылышына басым жасайт. Салыктарды жыйноодон башка да өкмөт көп колдоо көрсөтө баштаган сайын жеке кишилердин же айрым топтордун кайрымдуулук ишмердиги солгундай бермекчи. Мындан тышкары, кайрымдуу жеке кишилер көйгөйдү жакшыраак түшүнөт, алар жардам алуучунун жашоо таризин жакшыраак сезишет жана биринчи кезекте өзүнө өзү жардам бергенге умтулгандарга кол сунушат. Натыйжада жеке кайрымдуулук адатта өкмөттүкүнөн майнаптуураак болуп чыгат, ушундан улам жеке демилгелерди четке чыгарып коюу - көйгөйдү ого бетер тереңдетет. Бул майнаптарга кошумча катары айтсак, изилдөөчүлөр чыгарган бүтүмгө караганда, жеке кайрымдуулук уюмдары башкаруу чыгымдары бир кыйла жогору болгон өкмөттүк программаларга салыштырмалуу муктаждарга өз кирешелеринин көбүрөөгүн беришет.(76)

Экономикалык өңүттөн алсак, айыл чарба бааларын колдоодон баштап жакырчылыкка каршы күрөшкө чейинки трансферттик төлөм программаларынын бардыгы тең майнапсыз болуп жаткандыгы таң калычтуу деле эмес. Узак мөөнөттүү таасирлерди эске алсак, экономикалык талдоо ишаара кылгандай, трансферттик төлөмдүн болжолдуу алуучуларына узак убакыт бою даректүү колдоо көрсөтүү - өзгөчө кыйынчылык туудурат. Көксөгөн ой боюнча, мындай программалар жакырчылыкка баткандарды өз бутуна туруп, мындай трансферттик төлөмдөргө кайра эч муктаж болбогондой иштей баштоого жөндөмдүү кылууга тийиш. Иш жүзүндө болсо, тажрыйба көрсөткөндөй, трансферттик төлөм программалары өз мүдөөсүнүн бир бөлүгүн аткара алат,

бирок муну экинчи мүдөөсүнө бөгөт коюунун аркасында жасай алат. Натыйжада өнүгүп бараткан өлкөлөрдө да, өнүккөн өлкөлөрдө да колдоо программалары барган сайын «шарты бар акча трансферттик төлөм» катары иштелип чыгып, анда трансферттик төлөм алуучуга белгилүү жүрүм-турумда болгондо гана жардам берүү жагы каралып жатат.

Окуңуз:

Коомдук кызматташтык жана базар. Автору: Дуайт Ли

Тыянак кылып жатып, жакырчылыкка тийешелүү оор саясий чечимдер тууралуу бир нече өңүттү айта кеткенибиз оң. Басма сөздөгү баяндамаларды окуганда же шайлоодогу талапкерлерди тыңдаганда, алар эмне тууралуу айтып жатканын таасын аңдоо абдан маанилүү.

1. Көп учурда ал түгүл «жакырчылык» сөзүнүн аныктамасы да бүдөмүк. Айрымдар жакырчылык дегенде "абсолюттук жакырчылыкты" түшүнүшөт, бул болсо «товарлар менен кызматтардын эң төмөнкү себетин» да сатып алганга чама-чаркы жок кишинин же үй-бүлөнүн абалын билдирет.
2. Башкалар «салыштырмалуу жакырчылык» дегенди көңүлдө тутушат; мында кирешелерди бөлүштүргөндө, кирешеси белгилүү бир абалдан төмөнүрөөк болгон (мисалы, кирешеси коомдогу орто кирешенин жарымынан азыраак болгон) киши же үй-бүлө жакыр катары эсептелет.
3. Салыштырмалуу жакырчылыктын теңсиздик менен байланышы бар, бирок бул экөө теңдеш эмес. Мисалы, эки коом бар, алардын ар биринде төрттөн үй-бүлө бар дейли. Биринчи коомдогу 4 үй-бүлөнүн кирешелери - 1 000 000 доллар, 50 000 доллар, 50 000 доллар жана 4 000 доллар, ал эми экинчи коомдо 4 үй-бүлөнүкү - 51 000 доллар, 50 000 доллар, 50 000 доллар жана 24 999 доллар. Эки коомдогу салыштырма жакырчылыктын деңгээли бирдей (25%), бирок теңсиздик деңгээли ар түрдүү.

4. Кээде жакырчылык көрсөткүчтөрү салыктарды (кирешени азайтат) жана трансферттик төлөмдөрдү (кирешени көбөйтөт) эске албастан көрсөтүлөт. Бул жерде эмне эске алынып жатат? Эгерде биринчисин ала турган болсок, анда жакырлардын саны экинчисине караганда эки эсе көп болот.
5. Минималдуу керектөө деңгээлинин стандарттары өлкөлөргө жана мезгилдерге жараша абдан ар түрдүү болушу мүмкүн. Азыркы орто жана жогорку кирешелүү өлкөлөрдөгү коом тарабынан кабыл алынган жашоо стандарттары мурдагы муундардын оюна да келбеген товарлар менен кызматтарды камтыйт (уюкфондорду же телевизорлорду ойлоп көрүңүз).
6. Акырында, белгилүү убактагы жакырчылык менен өмүр бою жакырчылыкты айырмалоо маанилүү. Студент кездеги аз кирешелүүлүк - жылдан жылга созулган жакырдыктан таптакыр айырмаланат.

ЭЛЕМЕНТ 3.9

# Борбордошкон пландаштыруу эч качан байсалдуу болбойт

*Экономика борбордон пландоо үчүн өтө татаалдык кылат жана мындай аракеттер майнапсыздыкка туш кылмакчы.*

> *Системанын кишиси текеберлигине салып, өзүн "өтө акылдуумун" деп ойлоого ык коёт. Ал, сыягы, залкар коомдун ар кыл мүчөлөрүнө өз тартибин таңуулоо - тактадагы шахмат сөлөкөттөрүн кол менен алмаштырып койгондой эле оңой деп элестетет көрүнөт; ал сөлөкөттөрдүн өздөрүнүн аракет принциптери жок, алар оюнчунун колунун буйругуна гана баш ийет деп эсептейт; бирок адамзат коомунун залкар шахмат тактасында ар бир сөлөкөттүн акыл-эси, алдына койгон максаттары бар жана бул мүдөөлөр мыйзам чыгаруу бутагы ага таңуулаш үчүн тандашы мүмкүн болгон мүдөөлөрдөн башкача болот. Эгер бул эки принциптер өз ара дал келсе жана бирдей нукта аракеттенсе, анда адамзат коомунун оюну жеңил жана телегейи тегиз улантылат жана ал бактылуу жана байсалдуу болушу чындыкка жакын болмокчу. Эгер алар карама-каршы болсо же бири-биринен айырмаланса, анда оюндун бырын-чырыны чыгат жана коом ар дайым башаламандыктын эң жогорку сересинде кала бермекчи.*
>
> — Адам Смит (1759), *Моралдык сезимдердин теориясы*[77]

Жогоруда айтылгандай, көп учурларда өкмөттөр коомдук товарларды, - төлөй

ала турган кардарлар менен гана чектөөгө кыйын болгон товарлардын чакан тобун, - базарларга салыштырмалуу жакшыраак камсыз кыла алышат. Көп кишилер өкмөт жетекчилери экономиканын бардыгын, же көпчүлүк бөлүгүн, базарларга караганда жакшыраак башкарышат деп да ишенишкен. 1917-жылкы болшевиктик ыңкылаптан кийин борбордук пландоонун көптөгөн тарапкерлери эгер бийликтеги жетекчилер салыктарды, субсидияларды, мандаттарды, көрсөтмөлөрдү жана борбордук пландоо эрежелерин колдонушса жана экономиканын өзөккү тармактарын башкарышса, анда жалпы калайык үчүн сонун болмок, деген пикирлерин айтып келишкен. Борбордук пландоо шартында, жогоруда айтылган базар механизмдеринин ордун өкмөттүк диктат ээлейт да, анда Совет бийлигинин учурунда болгондой, тикелей көзөмөл жана башкаруу өкүм сүрөт. Шайланган саясатчылар өз чечимдерин кардарларга, инвесторлорго жана ишкерлерге таңуулоо менен бирге базар механизмдеринин иш-аракетин алмаштырып салчу ар кандай коомдо мындай өкмөттүк көзөмөл саал азыраак деңгээлде орун алышы мүмкүн.

Борбордук пландоо эмне үчүн жаңы кишилерди азгыраарын түшүнүү оңой. Бир караганда, пландоонун жөнү бардай. Деги шайланган саясатчылар жана өкмөттүк адистер ишкерлерге караганда элдин «жалпы жыргалчылыгы» үчүн көбүрөөк өкүл болуп жатышкан жокпу? Өкмөт жетекчилери жеке ишкерлерге салыштырмалуу "азыраак ач көз" болуп саналбайбы? Коомдук тандоо теориясын жана саясий системанын иш амалдарын жакшы түшүнбөгөн кишилер көп учурларда борбордук пландоонун пайдалуу экенине жүйөө таап турушат. Бирок экономика илими борбордук пландоонун майнапсыздыгына ишаара кылат. Мунун төмөнкүдөй негизги беш себеби бар.

Биринчиден, борбордук пландоо базардык чечимдерди жөн гана саясий чечимдер менен алмаштырып коёт. Чыныгы турмуштагы пландоочулар (жана аларды багыттаган мыйзамчылар) баары жоктун баарын билген, өз таламын эч ойлобогон олуялар эмес. Пландоочулар тарабынан бөлүнгөн субсидиялар жана инвестициялык фонддор алардын саясий көз караштарына жараша болбой койбойт. Ал түгүл чечимдер демократиялык нукта кабыл алынган чакта да бул

жүрүм кандай болоорун ой калчап көрүңүз.

Чыгымдар мыйзам чыгаруу бутагы тарабынан бекитилүүгө тийиш. Ар түрдүү ишкер чөйрөлөрү жана кесиптик кошуундар инвестициялык фонддор жана субсидиялар үчүн лобби жасашат. Мыйзамчылар болсо саясий өнөктүктү каржылай ала тургандарга же көпчүлүк добушту алып бере тургандарга ылым санашат. Болжолдонгондой эле, саясатчылар жаңы, экономикалык жактан күчтүүрөөк, өсүп келаткан фирмаларга эмес, экономикалык жактан алсыз болушса да, лобби жасап көнүп калган, саясий таасири бар эски фирмаларга колдоо көрсөтүшөт. Мындан тышкары, өз шайлоочулары жана жактырган кызыкчылык топтору үчүн пайдалуу долбоорлорду ("кокту-колот" долбоорун) колдой турган башка мыйзам чыгаруучулар макул болушпаса, анда көп учурларда негизги мыйзам чыгаруучу комитеттердин төрагалары ар түрдүү программаларга бөгөт салып коюшат. Мына ушундай стимулдар түзүмүн эске алганда, ишенчээк идеалист гана ушул саясатташкан жүрүм базарларга караганда азыраак коромжулукка, жалпы жыргалчылыктын жогорулашына жана инвестициялык каражаттардын майнаптуураак бөлүштүрүлүшүнө алып келет деп ынанышы ыктымал. Майнаптуураак иш жүргүзүүгө шыктантчу түрткү жетекчилерде гана жок дешке болбойт. Жумушка орношууга кепилдик берилип, эмгек акысы аткарылган иш көлөмүнө карабастан бирдей төлөнүп жаткан жумушчулар да өз иш аракетин азайтуу үчүн шыктандырчу түрткүгө ээ болушат. Советтик чындыкты ушул эски учкул сөз чагылдырган: «Алар төлөп жаткансыгандай түр көрсөтүшөт, а биз иштеп жатканыбыздай түр көрсөтөбүз». (Совет мезгилинде дагы бир баарына түшүнүктүү ылакап болгон: «Ким мамлекеттен уурдабаса, ал үй-бүлөсүнөн уурдайт»).

Экинчиден, **мамлекеттик ишканалар**(?) менен мекемелерде чыгымдарды азайтуу, саамалыктар киргизүү жана товарларды сунуш кылууну майнаптуу уюштуруу стимулу абдан алсыз болот. Жеке ишкерлерден айырмаланып, мамлекеттик менчиктеги ишканалардын директорлору жана жетекчилери майнаптуулукту жогорулатуудан жана чыгымдарды азайтуудан дээрлик эч утушка ээ болушпайт. Алар өз мекемесин чыңдоо үчүн кардарларга кызмат

кылуунун ордуна, мамлекеттик бюджетке таянышат. Болжолдонгондой эле, алар бюджеттик каражатты көбүрөөк бөлүп алууга гана ынтызар болмокчу. Бюджеттин чоңураак бөлүнүшү ишкананын кеңейишин, эмгек акынын көбөйүүсүн, кардарлар үчүн кошумча чыгымдарды жана жетекчилердин жашоосун алда канча ыңгайлуу кыла турган башка да өңүттөрдүн болушун камсыз кылат. Дээрлик бардык мамлекеттик ишканалардын жана мекемелердин жетекчилери "биздин товарларыбыз же кызматтарыбыз коомчулук үчүн өтө маанилүү, ал эми каржылоону көбөйтүү мындан да татынакай товарлардын өндүрүлүшүнө жол ачмакчы", деп пландоочуларды ишендирүүгө аракет кылышат. Мындан тышкары, алар эгер каржылоо жасалбачу болсо, анда кишилер жабыр тартышат да, анын кесепеттери алааматка кириптер кылышы мүмкүн, деген жүйөөлөрүн айтышмакчы.

Мындай талаптардын негиздүүлүгүн аныктоо көп учурларда мыйзамчылар жана башка өкмөттүк пландоочулар үчүн кыйынга турат, анткени, бир жагынан, мындай талаптар миңдеп келет, экинчиден, пландоочулардын колунда ишкана жетекчилеринин ишинин майнаптуулугун салыштыра турган жеке менчик тармактын пайда көрсөткүчтөрү жок болот. Жеке менчик тармакта майнапсыз өндүрүүчүлөр акыр-аягында банкрот(?) болуп тынат, ал эми мамлекеттик менчик тармагында майнапсыз программалардын жабылышына алып келе турган мындай механизмдер жок. Иш жүзүндө, өндүрүмдүүлүктүн төмөн көрсөткүчтөрү жана коюлган максаттардын аткарылбай калгандыгы көп учурларда мамлекеттик каржылоону көбөйтүү үчүн жүйөө катары пайдаланылат. Мисалы, полиция департаменти кылмыштуулуктун улам өсүп бараткан деңгээлин тартип коргоо органдарын кошумча каржылоонун зарылдыгы үчүн жүйөө катары келтирет. Анын сыңарындай, окуучулардын жетишүү көрсөткүчтөрү төмөндөп кеткенде, мамлекеттик мектептердин директорлору муну кошумча каражат бөлдүрүү үчүн жүйөө ирээтинде колдонушат. Мамлекеттик ишкана жетекчилеринин өз бюджетин көбөйтүү стимулунун кубаттуу экенин, ал эми майнаптуу иштөө стимулунун начардыгын эске алганда, мамлекеттик ишкананын ар бир өнүм бирдигине жумшалчу чыгымдары менчик фирмалардыкына караганда көбүрөөк

болорун күтүүгө болот.

Үчүнчүдөн, өз акчасын тобокелге салган инвесторлор салык төлөөчүлөрдүн акчасын сарптаган борбордук пландоочуларга караганда жөндүү инвестициялык чечимдерди чыгарат деп эсептешке толук негиз бар. Эсиңизде болсун, пайда көздөгөн инвестор өзү сарптачу ресурстардын кайтарымы өтө жогорку середе боло турган инвестициялык долбоорду таап, ага капиталдык салым киргизүүгө тийиш. Эгер инвестор жаңылышса, башкача айтканда, зыян тарта турган долбоорго инвестиция кылып алса, анын кесепетин өзү тикелей тартмакчы. Тескерисинче, мамлекеттик долбооорлордун ийгилиги же оңунан чыкпай калышы мамлекеттик пландоочулардын жеке жыргалчылыгына сейрек учурда гана чоң таасир тийгизет. Ал түгүл долбоор ийгиликтүү болгон күндө да, пландоочу анча-мынча гана пайда көрүшү ыктымал. Анын сыңарындай, эгер долбоор экономикалык жактан майнапсыз болуп чыкса, башкача айтканда, ал өзүнө сарпталган ресурстардын баасын азайтса, мындан пландоочунун кирешеси бир аз өлчөмгө гана азаймакчы. Тескерисинче, алар таасирдүү саясий топтордун пайдасына субсидияларды жана башка төлөмдөрдү багыттоо менен майнапсыз долбооорлордон да өздөрүнө пайда таап, мекемесине же ишканасына алиги топтордун кошумча саясий колдоосун алып бериши мүмкүн. Стимулдардын ушундайча түзүмүн эске алганда, мамлекеттик пландоочулардын коомдун жыргалчылыгын жогорулатуучу долбооорлор менен иштөө стимулу жеке инвестордукуна караганда көбүрөөк деп айтууга эч кандай негиз жок.

Төртүнчүдөн, мамлекеттик чыгымдардын майнаптуулугуна да доо кетет, анткени чектелбеген өкмөттүн бюджети - жалпы ресурстардын жыйындысы сыяктуу. Биз 2-бөлүмдүн 1-элементинен күбө болгонубуздай, жеке менчик система кабыл алынган чечимдердин болочокку таасирлери кандай болоору жаатында акыл калчоого кубаттуу түрткү берет. Ал эми акча менен ресурстар жалпы менчикте болгон чакта, келечекти ойлоо үчүн шыктануучулук жокко эсе болот. Мисалы, океандагы балык бирөө кармап алмайынча, жалпы менчик болуп эсептелет, натыйжада ашыкча балык уулоодон улам көптөгөн балык түрлөрү кырылып жок болуп кетүү алдында турат. Эгер балык өтө көп кармалбастан, урук

чачып көбөйгөнгө жетишип турса, анда бардык балыкчыларга жакшы болмок. Бирок балык жалпы менчикте болгондуктан, ар бир балыкчы бүгүн өзү кармабаган балыкты эртең башка бирөө кармап кетээрин билет. Демек, келечекте балыктын улам көбөйүшү үчүн бүгүнкү балык кармоону чектөө стимулу балыкчыларда дээрлик жок.

Анын сыңарындай, кызыкчылык топтору бюджеттик чыгымдарды саап жатканда (саясатчы-пландоочуларга лобби жасалганда), аларда оор салыктар жана кошумча карыздар келечекте өндүрүшкө кесепетин тийгизээрин ойлоо стимулу дээрлик болбойт. Ар бир мамлекеттик чыгым долбоорунун тарапкерлери салыктар жеңилирээк болуп, жеке инвестициялар көбүрөөк кирсе, келечектеги өндүрүш көлөмү жогору болоорун аңдашы мүмкүн. Бирок алар башка нерсени да таанышмакчы: эгер алар мамлекеттик бюджеттин чоңураак кесимин жулуп албаса, аны башка кызыкчылык тобу илип алып кетет. Ушул стимулдарды эске алганда, майнапсыз чыгымдар менен байланышкан долбоорлор дайыма туруктуу бюджет дефицитине алып келет. Мамлекеттик бюджеттин өнөкөт тартыштыгы көйгөйү тууралуу талкуу үчүн 3-бөлүмдүн 6-элементине назар салыңыз.

Бешинчиден, негиздүү планды түзүүгө, аткарууга жана дайыма жаңылап турууга зарыл болгон маалыматтарды чогултуу жана иштеп чыгуу борбордук пландоочулардын колунан келбейт. Биз динамикалуу өзгөрүүлөр дүйнөсүндө жашап жатабыз. Техникалык прогресс, саамалыкчыл өнүмдөр, саясий толкундоолор, өзгөрмө талаптар жана кубулма аба ырайы товарлар менен ресурстардын салыштырма чектүүлүгүн дайыма өзгөртүп турат. Эч бир борбордук мекеме бардык өзгөрүүлөрдү өз убагында карап чыгып, аларды саясий өңүттөн баалап, ишканалардын жетекчилерине жөндүү көрсөтмө берүүгө жөндөмдүү эмес.

**Видео:**

Муз аянтча экономикасы (башаламан тартип)

Ал эми базарлардын жөнү башка. Базар баалары кеңири чачырандыланган маалыматтарды каттап, системага салат. Баалар жөнүндөгү маалымат экономикадагы ырааттуу өзгөрүүлөрдү эске алуу менен дайыма оңдолуп турат. Баалар бул кеңири жайылган маалыматты чагылдырат жана фирмалар менен ресурс жабдуучуларына белги жиберип келет. Ушул баа белгилери ресурс ээлерине жана ишканаларга алардын иш-аракеттерин багыттоосу жана жаңы шарттарга ыңгайлашуусу үчүн зарыл болчу маалыматтарды жана стимулдарды жабдыйт. Базардын баа белгилерин, б. а. сигналдарын туура чечмелеп, таасын жооп кайтарууга жөндөмсүздүк ишкананын же жеке кишинин зыян тартышына туш кылат.

Дал ушул базар баалары аркылуу түшчү маалыматтан инвесторлор, фирмалар жана кызматкерлер колдо бар ресурстарын кайсы жерде майнаптуу пайдаланса болоору жөнүндө кабардар болушат. Мамлекеттик ишканалар өз иш-аракеттери боюнча чечимдерди базар бааларын эске албастан, таза киреше алып жатканын же ресурстарды текке коромжулатып жатканын талдабай туруп кабыл ала беришет.

Нобел сыйлыгынын ээси Фридрих Хайек борбордук пландоочулар дуушар болгон маалымат көйгөйүнүн кесепеттерин төмөнкүдөй жалпылаган:

> *Эгерде киши коомдук тартипти жакшыртуу аракети аркылуу зыян эмес, пайда алып келүүнү кааласа, анда ал, башка тармактар сыяктуу эле, уюшуунун өзгөчө татаал түрү үстөмдүк кылган коомдук тармактарда окуяларды өздөштүрүү үчүн зарыл болчу толук билимге ээ болуу мүмкүн эместигин үйрөнүүгө тийиш. Ошондуктан ал өзү жетишкен бардык билимин пайдаланууга тийиш; мында ал өз өнүмүнүн шекилин өзү түзчү кол өнөрчү сыяктуу эмес, өсүмдүктөрдүн өсүшүнө бардык чөйрөнү түзүп берүү аркылуу аны өстүрө алчу багбан сыңарындай аракеттениши керек.*[(78)]

Башкача айтканда, экономика микродеңгээлде башкаруу үчүн өтө

татаалдык кылат. Тескерисинче, 2-бөлүмдө баса белгиленгендей, экономикалык өнүгүүнүн жана жашоо деңгээлин жогорулатуунун эң мыкты стратегиясы - бул жеке пайдасын көздөгөн кишилер өндүрүмдүү жана байлык жаратуучу ишмердик менен алектене алчу чөйрөнү камсыз кыла турган институттарды жана узак мөөнөттүү саясатты негиздөө.

**Видео:**

**«Лего» тасмасындагы экономика илими**

Бир катар жылдар илгери мамлекеттик пландоо жана **өнөр жай саясаты**(?) экономикалык өнүгүүнүн негизги ачкычын жабдыйт деп эсептешчү. Экономисттер Пол Самуэлсон жана Лестер Туроу 1970-80-жылдары жалпыга маалымдоо каражаттарында жана айдыңдар чөйрөлөрүндө көбүнө жагымдуу болгон ушул көз караштын көч башындагы тарапкерлеринен эле. Алар базар экономикалары ажырым жолдо калды: алар же жигердүү мамлекеттик пландоого өтүшөт, же экономикалык өнүгүү ылдамдыгынын жайлашына жана экономикалык төмөндөөгө дуушар болушат деп чыгышкан. Советтик системанын кыйрашы жана Жапон экономикасынын начар көрсөткүчтөрү бул көз караштын калайыктын көбүнө жагымдуулугун зор деңгээлде дат бастырып жоготту. Ошентсе да, көптөрү экономиканын саламаттык сактоо жана билим берүү сыяктуу айрым тармактарын өкмөт башкара алат деп мурдагысындай эле аңдап келишет. Бирок борбордук пландоону коштоп жаткан стимулдардын жана маалымат алмашуунун көйгөйлөрүнөн улам буга ишенүү кыйын.

Мындан эки жарым кылымдан ашуун мурда Адам Смит борбордук пландоонун майнапсыздыгынын булактарын, - анын ичинде экономиканын тийешелүү тармагын пландоо аракеттери менен шартталган себептерди, - таасын аныктап айткан (ушул элементтин башындагы ага шилтемени караңыз). Мамлекеттик пландоочулардын тилегине каршы, кишилердин өздөрүнүн акыл-эси бар, муну Смит «кыймыл принциби» деп атаган. Жеке кишилер өздөрүнүн

жеке стимулуна шыктанган чакта, бул түрткү аларды борбордук планга каршы жаңжал нугуна түшүүгө шыктандырып, натыйжада көйгөйлөр келип чыгат. Качан гана өкмөт өзүнүн коргоо кызматынын чегинен чыгып, ар түрдүү иш-аракеттерди субсидиялап, ишканаларды башкарып, ар түрдүү тармактарды жетектеп жана, эң ашынганда, бүткүл экономиканы борбордон пландай баштаган чакта, бул жагдай сөзсүз ички жаңжалдарга жана калктын жашоо деңгээлинин мүмкүнчүлүктөн да ылдый төмөндөшүнө алып келет.

Ар кыл өлкөлөрдөгү мамлекеттик пландоонун тарыхый тажрыйбасы ушуга далил.

Пландоо төмөнкүдөй жаңжалдарга жана ички ыйкы-тыйкыларга жык толгон:

- АКШнын федералдык өкмөтү айрым дыйкан чарба ээлерине дан өсүмдүктөрүн өстүрбөө үчүн субсидия төлөп, ошол эле учурда башка дыйкан чарба ээлерине ошол эле дан өсүмдүктөрүнүн көлөмүн көбөйтүү үчүн сугат системасын курууга субсидия берет. Европа Биримдигинин ушул сыяктуу субсидиялары көптөгөн айыл чарба өнүмдөрүнүн **ашыкча**(?) өндүрүлүшүнө алып келип, натыйжада «майлуу тоо» деген калк ылакап кеби пайда болгон.
- АКШнын өкмөттүк программалары сүт өндүрүүчү дыйкан чарба ээлерине колдоо көрсөтүү менен сүт баасын кымбат кармап турат, бирок ошол эле учурда кымбат сүттү жеткиликтүү кылыш үчүн өкмөт мектептеги түшкү тамак программасына субсидия берет.
- Индиянын азык-түлүк программасы кардарларга да, өндүрүүчүлөргө да жеңилдик берүүгө далаалат жасайт. Натыйжада, Индия эгинди жасалма түрдө арзан баада кардарларга бөлүштүрүүнүн эбегейсиз зор жетишкендигин камсыздады, ошол эле учурда ашыкча сунуштан да жабыр тартты, анткени дыйкан чарба ээлери бул өнүм үчүн кымбат баа төлөгөн. (Дыйкан чарба ээлери айыл чарба ресурстарына: электр кубатына, сууга жана айлана-чөйрөгө зыяндуу жер семирткичтерге дагы субсидияларды

алышкан). Өкмөт чирип бараткан күрүч менен буудайдын зор корун сатып алган, ошол эле учурда жарамдуу эгиндин чектелген кору жемкорлук жана алдын ала жарыяланган жакырларга жардам берүү боюнча расмий максатка каршы келчү ыкмалар аркылуу кардарларга бөлүштүрүлгөн.(79)

- Бүткүл дүйнө жүзүндөгү өлкөлөр жыл сайын балык чарбасын субсидиялоого 30 миллиард доллар сарпташат, анын 60%ы туруксуз, зыяндуу тажрыйбаны колдоого кетет. 2012-жылы анын натыйжасындагы базар тең салмактуулугунун бузулушу дүйнөлүк экономикага 83 миллиард доллардын кунуна турду.(80)
- Ал эми 2015- жана 2016-жылдары «Чоң жетилик» өлкөлөрүнүн өкмөттөрү жыл сайын мунайзат, газ, көмүр өндүрүү жана пайдалануу үчүн каржылык колдоо иретинде кеминде 81 миллиард доллар, мамлекеттик бюджеттен 20 миллиард доллар бөлүп, ошол эле учурда шамал жана күн кубатын өндүрүүнү удаалаш жана кеңири субсидиялады. 2019-жылы Улуу Британия казылып алынчу отунду колдоого 12 миллиард евро, ал эми атаандаш жаңылануучу кубат булактарын колдоого 8,3 миллиард евро коротушу күтүлгөн.
- Эми Индияга кайра келсек, Айлана-чөйрөнүн булганышын көзөмөлдөө башкармалыгы (EPCA) тарабынан иштелип чыккан Айлана-чөйрөнүн булганышына каршы күрөшүү боюнча комплекстүү планда кысылган табигый газды (CNG) пайдаланууну токтотуунун зарыл экендиги белгиленген, анткени ал «азот оксиддеринин негизги булактарынын бири болуп эсептелет жана мындан тышкары абадагы катуу бөлүкчөлөрдү (PM1) көбөйтүшү ыктымал». Бул турум Булгануу көзөмөлдөө боюнча борбордук кеңештин Дели үчүн иштелип чыккан иш планына (2015) карама-каршы келет, анткени 42 беренеден турган бул планда коомдук унааны кысылган табигый газга тез арада өткөрүү талап кылынган.

Жалпысынан, өз ара карама-каршы саясий нуктар - жарандардын жыргалчылыгына жана эмгектин өндүрүмдүүлүгүнө багытталган базардык жөнгө

салуу системасы менен айрым тармактарга жана компанияларга артыкчылык берүүчү экономиканы мамлекеттик жөнгө салуу системасынын ортосундагы өзөккү мааниге ээ карама-каршылыктардын мөмөсү.

Экономикалык сереп ишаара кылгандай, мамлекеттик пландоону кеңири колдонуу экономикалык майнапсыздыкка жана жемкорлукка жетелемекчи. Качан гана өкмөт жетекчилери эмне сатылаарын жана алынаарын чечип же аларга баа бычып калышса, ошондо сатыла турган жана алына турган алгачкы нерсе - шайланган расмий жетекчилердин добуштары болот. Ишкерлер кардарларга караганда, өкмөттөн көбүрөөк каражат алып калган чакта, алар көбүрөөк убакытын саясатчыларга жагымдуу таасир жаратууга, ал эми азыраак гана убакытын чыгымдарды азайтып, кардарлардын таламдарын толук канааттандырууга жумшайт. Күтүлгөндөй эле, базар аракетин саясий чечимдер менен алмаштыруу - экономикалык артка чегинүүгө алып келет жана, теги украиналык экономист Людвиг фон Мизестин сөзү менен айтканда: «адамзат башынан өткөргөн жамандыктын эң коркунучтуулары начар өкмөттөрдүн айынан болгон».(81)

ЭЛЕМЕНТ 3.10

# Атаандаштык жана тышкы таянычтар маанилүү

*Атаандаштык - базардагыдай эле, мамлекеттик башкарууда да маанилүү.*

Атаандаштык – тартипке салуучу күч. Базардагы компаниялар кардарлардын ишеничин актоо үчүн атаандашат. Эгер фирмалар өз кардарларын начар тейлесе, алар, адатта, жакшыраак иштеген атаандаштарына жемин жедирип коюшат. Атаандаштык кардарларды кымбат баалардан, сапатсыз товардан, начар тейлөөдөн жана/же орой мамиледен коргойт. Мунун жеке менчик тармакка тийешелүү экенин дээрлик бардыгы жакшы билишет. Тилекке каршы, мамлекеттик тармактагы атаандаштыктын маанилүүлүгү көп учурларда көз жаздымда калып кетет.

КИМ ЧЕН ЫН 100% ДОБУШ АЛЫП, ТҮНДҮК КОРЕЯДАГЫ ШАЙЛООДО ЖЕҢИП ЧЫКТЫ

«ШАЙЛООЛОР»

Мурдагы элементте талкууга алынгандай, мамлекеттик мекемелердин жана ишканалардын каршылыгына кабылган саясий стимулдардын түзүмү майнаптуу иш алып барууга жагымдуу боло албайт. Мында жарандардын мамлекеттик тармактагы мекемелердин жана ишканалардын ишин баалоосуна жардам берчүдөй пайда жана зыян

көрсөткүчтөрү болбойт. Ошондуктан мамлекеттик ишканалардын жетекчилери көп учурларда экономикалык майнапсыздыгын жаап-жашырып коюшу мүмкүн. Чыгымдарды көзөмөлдөө стимулу жокко эсе. Эгер мамлекеттик орган быйылкы жылдын бюджеттик каражаттарын толук сарптабаса, кийинки жылга бюджетти көбөйтүү зарылдыгын далилдей албай калат. Ошондуктан адатта мамлекеттик мекемелер бюджет мезгилинин аягында топтолуп калган каражаттарды жигердүү жумшай башташат.

Мамлекеттик тармактагы стимулдардын ушундай түзүмүнөн улам өкмөттүн бардык мүмкүн болгон жерлерде атаандаштык менен бет келиши өзөккү мааниге ээ. Эгер биз колдо бар ресурстарды мүмкүн болушунча майнаптуу пайдаланалы десек, анда жеке фирмалар коомдук ишканалар жана мекемелер менен бирдей шарттарда теңтайлашууга уруксат алууга тийиш. Мисалы, техникалык тейлөө, басмакана, коомдук тамактануу, таштанды чыгаруу, көчөлөрдү көрктөндүрүү, мектептер жана башка ушул сыяктуу тармактар мамлекетке караса, анда, - өзгөчө саясий жек-жаатты колдоочулук жана жемкорлук менен күрөшүү үчүн кам көрүлгөн шартта, - жеке фирмалар мамлекеттик ишканалар менен бирдей шарттарда оңой эле атаандаша алышат. Атаандаштык мамлекеттик жана жеке тармактарда иштин майнаптуулугун жогорулатып, чыгымдарды азайта алат жана саамалыкчыл жүрүм-турумга түрткү берет.

Децентрализациялашкан өкмөттөгү акимдик-аймактык бирдиктердин (АКШдагы штаттар, Германиядагы жергелер, башка өлкөлөрдөгү чөлкөмдөр же облустардын, ошондой эле жергиликтүү бийлик органдарынын) ортосундагы атаандаштык жарандарды өкмөттүн эзүүсүнөн коргойт. Жарандар "көчүп кетүү" мүмкүнчүлүгүн оңой-олтоң пайдаланышып, мамлекеттик тейлөө кызматтарынын сапаты өздөрү үчүн жагымдуураак, салыгы жеңилирээк болгон башка аймактарга оңой көчүп кете алышса, анда өкмөт эзүүчү саясат жүргүзө албайт. Албетте, өз өкмөтүңүздөн сыртка чыга берүү - азык-түлүк дүкөнүн алмаштырганга караганда бир кыйла оор. Бирок өкмөттүк кызматтар канчалык көбүрөөк децентрализациялаштырылса, жарандардын өз алдынча добуш берип

тандоосу ошончолук жеңил болот. Анын үстүнө, жергиликтүү бийлик органдарынын ортосундагы атаандаштыктан ошол аймактан эч көчпөй кала берген жарандар да утушат. Майнапсыз башкарылып жаткан бир аймактан жарандардын башкаруусу мыкты башка аймакка кетип калуу мүмкүнчүлүгүнүн өзү эле бардык бийлик мекемелеринин калкты санааркаткан көйгөйлөргө астейдил көңүл бурушуна түрткү берет.

**Децентрализациялоо**(?) жарандардын өздөрүнө жаккан өкмөттүк кызмат деңгээлин тандап алуу жөндөмүн чыңдай алат. Кишилер жашай турган жерин, түшө турган автоунаасын тандаган сыяктуу эле, мамлекеттик кызматтарды да чыгымына жараша тандай алат. Кээ бирөөлөр жогорку деңгээлдеги кызматтарды каалайт жана бул үчүн көбүрөөк салык төлөөгө ниеттенет. Башкалары азыраак салыктарды жана чектелүү өкмөттүк кызматтарды тандайт. Кээ бирлер мамлекеттик кызматтарды салык аркылуу каржылоону каалашса, башкалары кардарлардын төлөмдөрүнөн каржылана тургандарын көбүрөөк тандашат. Децентрализациялашкан саясий системанын алкагында, жарандар мамлекеттик кызматтардын жана салыктардын окшош айкалышын эңсеген башка жарандар менен биргелешкен топ түзүүгө жөндөмдүү болушмакчы; бул ынтымактар болсо алда канча көбүрөөк кишилердин алар артыкчылык берген өкмөттүк кызматтарды алда канча көбүрөөк алуусуна мүмкүн кылмакчы.

Мындан тышкары, өлкөнүн өкмөт бийлиги децентрализациялашкан учурундагы ар кыл аймактардын ортосундагы калктын миграциясы да башкаруунун майнаптуулугун жогорулатууга жардам бермекчи. Эгер жергиликтүү бийлик органдары (тиешелүү сапаттагы кызматтар менен жабдыбастан) салыкты көтөрүп, чектен тыш жөнгө сала берсе, анда салык төлөөчүлөрдүн сабындагы кээ бир кишилер жана фирмалар башка жакка ооп кетүү жолун тандашмакчы.

**Видео:**

**Атаандаштык жана өкмөттүн майнаптуулугу**

2003-2013-жж. аралыгында АКШнын жеке адамдардан киреше салыгы алынбаган тогуз штатында калктын саны башка штаттардан келгендердин эсебинен жыл сайын 3,7%га көбөйүп турган. Ушул эле мезгилдин ичинде киреше салыгы өтө жогору болгон 9 штаттын калкы орто эсеп менен 2%га азайган. Киреше салыгы алынбаган 9 штаттагы жумуштуулуктун өсүшү киреше салыгы жогору штаттарга караганда эки эседен көбүрөөк болгон. Анын сыңарындай, Европа Биримдигинде салыктан кийинки кирешеси салык төлөгөнгө чейинки кирешеге караганда көбүрөөк катышта болгон өлкөлөр адистик даярдыгы жогору болгон чет өлкөлүк жумушчулардын олуттуу санын өзүнө тартууда.(82) Мындай көч салыктары жогору, башкаруусу майнапсыз өлкөлөргө эскертчү белги берет. Начар тейлегендиктен, өз кардарларын жоготконуна көзү жеткен ишкерлердин сыңарындай, өкмөттөр өз жарандарына начар кызмат кылган чакта, эгерде алардын көчүп-конуусун чектөөчү мамлекеттик ыйгарым укуктарды колдобой турган болушса, анда бул өкмөттөр өз жарандарынан айрылышат. Кытай өкмөтү болсо шаарда турууга атайын уруксаты (хукоу) болбогон өз жарандарына кайсы бир шаарга келип, саламаттык сактоо камкордугун алуусуна же балдарын мектепке жайгаштыруусуна уруксат бербестен, алардын көчүп-конуусун чектеп келет.

Жыйынтыктап айтканда, децентрализациялоо кишилерге өз аймагынан өлкөнүн керектүү мамлекеттик кызматтарынын баасы төмөнүрөөк болгон башка аймактарына көчүп кетишине мүмкүнчүлүк берет. Анын эсесине, шайлоочулардын көчү бийликтерди тартипке салып, аларды жарандардын каалоосуна ылайык майнаптуу иштетүүгө өбөлгө түзөт.

Эгер децентрализациялашкан жергиликтүү өкмөттөрдүн ортосундагы атаандаштык жарандардын кызыкчылыгына кызмат кылчу болсо, анда ал жогорку деңгээлдеги өкмөттүк бийлик тарабынан жүргүзүлгөн саясаттын кысымына калбоого тийиш. Өлкө өкмөтү (же Евробиримдик) жергиликтүүрөөк бийликтер тарабынан сунуш кылынчу кызматтардын түрмөгүн субсидиялап, мандат берип, аларды жөнгө салса, бул - төмөнкүрөөк тепкичтеги бийликтердин ортосундагы атаандаштык жүрүмүнө доо кетирет. Борбордук өкмөт ишке ашырчу

мыкты нерсе - бул өзүнүн чектелген кызматын дурус аткарып берүү жана төмөнкү баскычтагы аткаруу бийликтеринин иш амалдарына жана тейлөө кызматынын деңгээлине бейтараптыкты сактоо.

Жеке ишканалар сыяктуу эле өкмөттүк түзүм бирдиктери да атаандаштарынан өзүн коргоону эп көрүшөт. Өкмөттөр монополиялык турумга ээ болууга ык коюшат. Бийлик тепкичтеринин түзүмдөрүнүн ортосундагы атаандаштык өзүнөн өзү пайда болбойт, аны саясий системага киргизүү зарыл.

## Бакыбаттыкка өбөлгө түзүүчү конституциялык эрежелер тууралуу ой толгоо

> *Жеке жана, өзгөчө алганда, өкмөттүк түзүмдөргө эбегейсиз зор ыкшоолук, - статус-квону сактоонун зулумдугу, - мүнөздүү. Бир гана кризис, - нагыз же божомолдонгон кризис, - чыныгы өзгөрүүлөрдү жаратат. Бул кризис орун алган кезде, ага байланыштуу жасалчу иш-аракеттер ошол чөйрөдөгү идеялардан көз каранды болот. Менимче, биздин негизги милдетибиз дал ушунда: өкүм сүрүп жаткан саясатка карата атаандаш нуктарды иштеп чыгуу, аларды саясий жактан мүмкүн болбогон нерсе саясий жактан сөзсүз күтүлчү жагдайга айланганга чейин жандуу жана жеткиликтүү кылып тутуу.*
>
> — Милтон Фридман, 1976-жылкы Нобель сыйлыгынын лауреаты[(83)]

3-бөлүмдүн негизги идеялары кайсылар? Биринчиден, экономикалык сереп көрсөткөндөй, монополия, коомдук товарлар жана тышкы майнаптар – базардын көйгөйлөрү, булар жеке кызыкчылыгын көздөгөн кишилерди майнапсыз иш-аракеттер менен алектенүүгө түртөт. Базар майнапсыздыгы натыйжалуулукту жогорулатуу мүдөөсүндө өкмөттүн кийлигишүүсүнө мүмкүндүк

жаратат. Бирок анын оңунан чыгышына эч кандай кепилдик жок.

Ресурстарды саясий бөлүштүрүү, ал демократиялык негизде жүргүзүлгөн күндө да, экономиканы уюштуруунун атаандаш түрү болуп эсептелет жана, базар сыяктуу эле, анын да артыкчылыктары менен кемчиликтери болот. Өкмөттүн майнапсыздыгы сыяктуу эле базардын майнапсыздыгы да бар. Өкмөттүн майнапсыздыгы, жогоруда айтылгандай, төмөнкүлөрдү камтыйт:

- Шайлоочулардын мыкты кабардап тандаганга стимулу өтө аз.
- Өкмөт жекече укуктарды коргоо чегинен чыккан кыймыл жасап, таңсык өндүрүш өңүттөрүн жайгаштырууга баш оту менен киришип кеткен чакта, шайланган саясий жетекчилер мыкты уюмдашкан кызыкчылык топторунун таламдарына ылайык жоопту камсыздоо үчүн кубаттуу стимулга ээ болушат.
- Саясий фаворитизм рента издөөгө жагымдуу шарт түзөт.
- Саясий жүрүм кыска мөөнөттү (адатта, кийинки шайлоо мөөнөтүнө чейинки убакытты) көздөөгө ык коёт, бул болсо мамлекеттик карыздын ашыкча пайдаланылышына жана аткарылбас, аткарылган тапта да өтө кыйынга турчу, каржыланбаган убадаларга туш кылат.

Эгер өкмөт экономикалык бакыбаттык үчүн жагымдуу күч болууга умтулса, анда саясий оюндун эрежелери шайлоочулардын, саясатчылардын жана аткаминерлердин жекече кызыкчылыктарын экономикалык прогресс менен жагымдуу ширелүүгө алып келүүгө тийиш. Деги ал эмнеге окшош болот жана ага кантип жетишүүгө мүмкүн?

Ачыгын айтканда, бардыгынын мыйзам алдында теңдиги жана өкмөттүн ыйгарым укуктарын чектөө экономикалык прогресске өбөлгө түзө турган саясий түзүмдүн долбоорунун өзөгү болууга тийиш. Дүйнөдөгү институттук түзүмдөр бири-биринен айырмаланса да, ар түркүн өлкөлөрдүн ийгиликтүү (жана майнапсыз) тажрыйбалары жакшы сабак болуп бере алат. Олуттуу деңгээлден алсак, АКШнын Конституциясын түзүүчүлөр жалпы түзүмдү таасын тандашкан.

Алар системага көзөмөл менен тең салмактуулукту киргизишкен. Саясий бийлик мыйзам чыгаруу, аткаруу жана сот бутактарына бөлүштүрүлгөн. Мыйзам долбоорлору ошол учурда ар түрдүү, кээде карама-каршы кызыкчылыктарды коргогон кош мыйзам чыгаруу органы аркылуу каралышы керек болгон; ал эми мыйзамдын кабыл алынышы үчүн президенттин жактыруусу талап кылынган.

Борбордук өкмөттүн ыйгарым укуктарынын чектелиши децентрализациялашкан федералдык системанын калыптанышына жана өкмөттүк ыйгарым укуктардын андан ары чачыратылышына өбөлгө түзгөн. Борбордук өкмөттүн уруксат берилген каржылык ыйгарым укуктары саналып көрсөтүлгөн (8-бөлүмдүн 1-беренеси), ал эми калгандары штаттар менен элге берилген (Конституциянын 10-түзөтүүсү). Конгресс «улутту коргоону жана жалпы жыргалчылыкты камсыз кылуу» үчүн бирдиктүү салыктарды алууга тийиш болгон. Федералдык казынаны айрым топтордун же чөлкөмдөрдүн гана кызыкчылыгы үчүн колдонууга жол бербөө максаты ачык коюлган.

АКШ Конституциясы жеке кишилердин менчик укугун жана алардын ыктыярдуу алмашуу менен алектенүү эркиндигин да коргогон. Бешинчи түзөтүү жеке менчикти «адилеттүү кенемтесиз коомдук пайдалануу үчүн алууга» тыюуну өзгөчө белгилеп көрсөткөн. Штаттардын «келишимдер боюнча милдеттенмелерди бузуучу» мыйзамдарды кабыл алышына тыюу салынган (10-бөлүмдүн 1-беренеси). Бирок, эң маанилүүсү, штаттар арасында соода тоскоолдуктарынын киргизилишине тыюу салынды. Натыйжада АКШ дүйнөдөгү эң ири эркин соода аймагына айланды.

Кошмо Штаттардын Конституциясы мамлекеттин, анын ичинде федералдык өкмөттүн экономиканы саясатташтыруу жана жарандардын укугун бузуу мүмкүнчүлүгүн чектейт. Башкача айтканда, Конституция мамлекетти мажбурлоонун негизинде эмес, макулдашуунун негизинде аракет кылууга түзүлгөн. Бул эмне үчүн маанилүү? Кишилер өз ара пайдалуу келишимдерге жетишилген чакта гана иш-аракетке макул болушмакчы. Демек, базар шарттарында да, өкмөттүк иш-аракеттерде да макулдашууга негизделген мындай иш-аракеттер бардык жактар үчүн тең өз ара пайдалуу болмокчу, жана,

мындан улам, башкалардын эсебинен айрым жактардын таламдарына колдоо көрсөтүүнүн ордуна, жалпы бакыбаттыкты өнүктүрүүгө өбөлгө түзмөкчү.

Мезгил өткөн сайын өкмөттөр көп учурларда жарандардын чарбалык жана жеке турмушунун улам чоңураак бөлүктөрүнө кийлигишүүгө умтулуп келет; ошентип, азыркы убакка чейин көптөгөн өлкөлөрдө өкмөт дээрлик бардыгына кийлигишип калды; мунун кесепети таасын көрүнүп турат: саясий жактан колдоочулук, бюджеттик каражаттарды өзгөчө кызыкчылык топторунун таламдары үчүн сарптоо, эбегейсиз зор бюджет тартыштыгы, чектен тыш жөнгө салуу, саясий жемкорлук жана жашообуздун көптөгөн өңүттөрүнө улам күчөгөн кийлигишүү.

Бардык өлкөлөр үчүн, - анын ичинде мамлекеттик башкаруу түзүмү узактан бери калыптанып калган өлкөлөр үчүн да, болочокто башкаруу үчүн бийлик эрежелерин жаңыдан негиздеп жаткан өлкөлөр үчүн да, - конституциялык эрежелер түрмөгүн долбоорлоо милдети турат; бул түрмөк кеңири мунасага негизденип, өкмөттүк иш-аракетти колдоого алууга жана саясий жүрүмдү экономикалык прогресс менен эриш-аркак болчу абалга жеткирүүгө тийиш.

Буга кантип жетишсе болот? Конституция экономикалык өнүгүүгө жана туруктуулукка өбөлгө түзө турган кандай жоболорду камтышы керек? Жогоруда каралган серептин аркасында бир нече сунуш келип чыгат. Башкалардын да талкуулоого татыктуу түрдүү идеялары болушу деле мүмкүн болгонуна карабастан, биздин ишенимибизде, экономикалык логика да, эмпирикалык изилдөө да ишмердигин мыкты жүзөгө ашырып жаткан өкмөткө салым кошо турган жана экономикалык прогрессти чыңдай турган төмөндөгү жалпы жоболорду колдоого алышат.

# Бакыбаттыктын конституциялык принциптери

- *Децентрализациялоо - бул өкмөттүк таасирге кабылган жарандарга өтө*

***жакын деңгээлдеги жергиликтүү бийлик тепкичи тарабынан мүмкүн болушунча эң кеңири өлчөмдө кабыл алынчу экономикалык саясат болуп саналат***

Кээде **субсидиардуулук**(?) деп да аталган бул жобо АКШ Конституциясынын 10-түзөтүүсүндө камтылган; анда мындайча белгиленет: «Конституция тарабынан Кошмо Штаттарга түздөн-түз берилбеген жана штаттарга берилишине Конституцияда тыюу салынбаган ыйгарым укуктар тийешелүү штаттарга же элге берилүү үчүн сакталат». 1992-жылкы Маастрихт келишимине ылайык, субсидиардуулук – «Европа Биримдигинин мыйзамдарынын жалпы жобосу» да болуп эсептелет. 2009-жылкы Лиссабон келишиминде жаңылантылгандай, "субсидиардуулук жобосуна ылайык, Биримдиктин өзүнүн өзгөчө ыйгарым укуктарына кирбеген чөйрөлөрдө, эгерде Борбордук деңгээлде да, чөлкөмдүк же жергиликтүү деңгээлде да мүчө мамлекеттер тарабынан сунушталган иш-аракеттер өз максаттарына тийиштүү деңгээлде жетише албаган шартта гана Биримдик иш-аракетке өтүүгө тийиш…”

Субсидиардык жобосунун негиздүүлүгү бир нече булак аркылуу түшүндүрүлөт. Өкмөт менен жарандардын жалпы мамлекеттик (же андан да жогорку) деңгээлдеги эмес, жергиликтүү деңгээлдеги көбүрөөк тикелей мамилеси - калктын муктаждыктарын жана каалоолорун тагыраак аныктоого мүмкүнчүлүк берет. Мурдараак белгиленгендей, жергиликтүү бийликтердин ортосундагы атаандаштык жарандарды майнаптуураак тейлөөгө стимул берет. Жарандардын ар түрдүү жергиликтүү топторунун жалпы көйгөйлөрдү чечүүгө шыктандырылышынын натыйжасында, ар башка жерлердеги көйгөйлөрдү чечүү ыкмаларындагы ар түрдүүлүк мүмкүнчүлүктөрдү жогорулатат да, анын аркасында башка жергиликтүү бийликтер тарабынан натыйжалуу саясий нуктар ачылып, кабыл алынмакчы.

«Субсидиардуулук» деген термин Рим папасы Пий XIнин 1931-

жылы 15-майда чыккан «Quadragesimo Anno» - "Кыркынчы жыл" энцикликасында, б. а. бардык католик диниятчыларына жазган катында алгачкы жолу колдонулган, арийне, бул идеяны кишилер ал сөз кеңири колдонула баштагандан алда канча мурда эле аңдашкан. XIX кылымдын башындагы Американы сүрөттөп келип, Алексис де Токвил мындай жыйынтык чыгарган:

> *«Децентрализациялоо акимдик башкаруу жактан эле баалуу эмес, анын жарандык жагы да бар, анткени ал жарандардын мамлекеттик башкарууга кызыгуусун күчөтөт; бул аларды эркиндикти колдонууга көндүрөт. Ушул жергиликтүү, жигердүү, тандама эркиндиктердин жыйындысынан, - ал түгүл ал жеке жак эмес, жамаат тарабынан колдоого алынса да, - борбордук өкмөттүн дооматтарына каршы тура ала турган өзгөчө майнаптуу каршы салмак жаралат.*[(84)]

- ***Өкмөттүк бийликти көз карандысыз бутактардын ортосунда таасын жиктеп турган текшерүү жана тең салмактуулук системасы***

Өкмөттөр адатта ишмердиктин үч чөйрөсүнө ээ:

i. Мыйзамдарды жаратуучу мыйзам чыгаруу бийлиги.
ii. Мыйзамдарды жүзөгө ашырууну башкаруучу аткаруу бийлиги.
iii. Мыйзамдарды чечмелөөчү сот бийлиги.

Бирок бул үч негизги кызматтын аткарылышын камсыздоочу көптөгөн институттук механизмдер бар. Монархияларды, диктатураларды жана аскердик хунталарды (буларда демократиялык режимдердин атрибуттары бар болушу мүмкүн, бирок иш жүзүндө бардыгын бир киши же чакан топ башкарат) мындай койгондо да, системалардын төмөнкүдөй негизги түрлөрү бар:

i. **Парламенттик система**, мында аткаруу бийлиги парламент тарабынан шайланган лидерге (адатта «премьер-министр» деп аталат) таандык болот жана парламент премьер-министр аркылуу министрлер кабинетин шайлайт. Мындай системаларда премьер-министр парламенттин каалоосуна ылайык кызмат өтөйт жана ал кайсы убакта болбосун кызматынан четтетилиши мүмкүн. Мындай өлкөлөр (Улуу Британиянын канышасы сыяктуу жеке бийлик ээсиндей) шарттуу мамлекет башчысына же (Германиядагыдай сыяктуу) ыйгарым укуктары чектелген президентке ээ болушу мүмкүн.

ii. **Президенттик система**, мында президент шайлоочулар тарабынан тикелей шайланат жана ал өз министрлер кабинетин дайындайт; адатта бул өкмөт курамын мыйзам чыгаруу органы бекитет. АКШ мындай системага жакшы мисал боло алат.

iii. **Жарым президенттик же аралаш система**, мында шайлоочулар чектелүү, бирок маанилүү ыйгарым укуктары бар президентти шайлашат, ал эми (министрлер) кабинети парламентке баш ийет. Башкаруунун аралаш түрү азыркы Франция менен Орусиянын саясий режимдеринден табылышы мүмкүн.

Парламенттик системаны талдоодо, өзгөчө институттук өңүттөр маанилүү. Шайлоолор бир гана депутат шайлана турган чакан чөлкөмдөрдө өтөбү же көп депутатты шайлай турган чоңураак чөлкөмдөрдө өткөрүлөбү? Эгер кийинки, б. а. көп мандаттуу аймактарда болсо, анда депутаттык мандаттар кандай бөлүштүрүлөт жана мыйзам чыгаруу органындагы орунга укук берүүчү пайыздык босого канча болот?

Посткоммунисттик өткөөл өлкөлөрдүн көпчүлүгү (60%га жакыны) башкаруунун аралаш түрүн тандашкан. Отуз пайызында – парламенттик система, калгандарында – президенттик система бар. Мезгил өтүшү

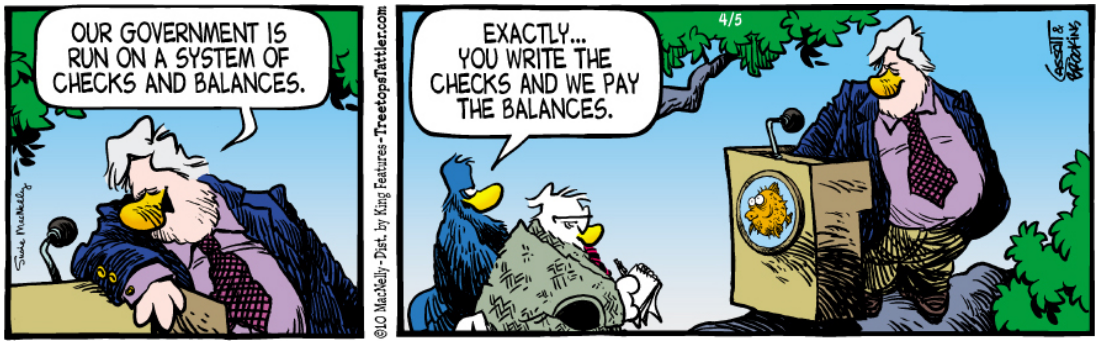
менен айрым өлкөлөр, - анын ичинде Грузия (2004), Чехия (2012) жана Армения (2015), - башкаруу түрлөрүн өзгөртүштү. Бул өлкөлөрдөгү аралаш системалардагы президенттин ыйгарым укуктары өз ара абдан айырмаланышат. Бул жагынан Украина өзгөчө туруксуз болуп, мында президент менен парламенттин ыйгарым укуктары 1994-, 1996-, 2004-, 2010- жана 2014-жылдары кайра каралды. Бийликтин негизги институттарынын мындай туруксуздугу инвесторлордун өз иш-аракетин пландоосун өзгөчө кыйындатат.

Жогоруда саналган башкаруу түрлөрүнүн өзүнчө артыкчылыктары жана кемчиликтери болсо да, изилдөөлөр президенттик системаларда өкмөттүн курамы адатта чаканыраак болооруна ишаара кылат. Мунун себеби парламенттик системалардын коалициялык өкмөттөрдү түзүүгө көбүрөөк ыктаганында болушу мүмкүн, мында көп сандаган партиялар өкмөттү колдоо мүдөөсүндө өз шайлоо чөлкөмдөрүнүн шайлоочуларынын таламдары менен артыкчылыктары үчүн талап кылышат. Экинчи чети, бүткүл дүйнөдө парламенттик системалар президенттик системаларга караганда кыйла тезирээк өнүгүп жаткандай сезилет. Бирок посткоммунисттик өлкөлөрдөгү президенттик системалар бийликтин борбордошуусуна умтулуунун аркасында кошумча олуттуу кемчиликке ээ болушат жана көлөмүн ого бетер көбөйтүп, ал түгүл демократиянын пардасына жамынган автократиялык мамлекеттерге айланганга чейин жетүүдө. Экономисттер Рожер Майерсон, Жерар Роланд жана Тимофей Милованов мамлекеттик түзүлүштүн ар кыл түрлөрүнүн артыкчылыктары менен кемчиликтерин посткоммунисттик өлкөлөрдүн контекстинде изилдеп чыгышып, мыкты жалпылама сунушташкан.[(85)]

**Окуңуз:**

**Украинадагы конституциялык реформа иши**

2007-жылы экономика боюнча Нобел сыйлыгын алган Рожер Майерсон башка ишинде текшерүү жана тең салмактуулук жобосун жетекчиликке алчу жалпы тажрыйбалык түзүм иштеп чыккан. Өткөөл экономикалуу өлкөлөрдөгү жемкорлук менен шартталган терең өлчөмдөгү көйгөйлөрдү эске алганда, бир жөндүү чечим бул өкмөттүн иш-аракети боюнча жоопкерчиликти кылмыш иштерин иликтөө жана соттоо боюнча жоопкерчиликтен ажыратуу. Бул ыйгарым укуктардын биринчисин премьер-министрге, экинчисин президенттин кеңсесине ыйгаруу оң болмок. Бул негизги жобонун маңызы мындайча: демократиялашуу жүрүмү жаңы гана башталган өлкөлөр мындай турсун, ал түгүл калыптанып калган укуктук системаларда да жемкорлукка байланыштуу иштерди иликтөө жоопкерчилигин көз каранды эмес бийлик булагына аркалатуу - мындай жемкорлук иш-аракет ээсинин мыйзам бузуу жөндөмүн олуттуу түрдө кыскартмакчы.




Биздин өкмөтүбүз текшерүү жана тең салмактуулук системасына ылайык башкарылат.

Чын да… Сиздер төлө деп чек жаза бересиздер, биз карыздын калганын төлөй беребиз.

*Саясий азил сүрөт* АКШ. Авторлор: Гэри Брукинс жана Сьюзи Макнелли (5-апрель, 2010-жыл)

- ***Көз карандысыз сот бийлиги***

Соттордун дайындалышын көзөмөлдөө – укуктук системанын текшерүү жана тең салмактуулук негизинде иштөөсүн камсыздоого салым кошчу маанилүү өңүт, бирок ал жалгыз эмес. Экономикалык изилдөөлөр жакында улам-улам айгинелегендей, сот системасынын көз

карандысыздыгы экономикалык бакыбаттыктын зарыл шарты болуп эсептелет. Ачык айтыш керек, «көз карандысыздык» дегенде биз мыйзамда жазылган, бирок иш жүзүндө аткарылбай турган (*де-юре*, б. а. укуктук жактан бекитилген) көз карандысыздыкты эмес, нагыз (*де-факто*, б. а. иш жүзүндөгү) көз карандысыздыкты түшүнөбүз.[(86)] Мындай соттук системанын негизин төмөнкүдөй жоболор түзүүгө тийиш:

i. **Бийлик бутактарын жиктөө**. Сот бийлиги саясий партиялар менен, - өзгөчө бийликтеги партия менен, - эч кандай байланышта болбоого тийиш жана коопсуздук, каржы маселелери жана акимдик башкаруу маселелери боюнча аткаруу бийлиги менен өз ара байланыштарын чектөөгө тийиш.
ii. **Эмгек акынын коопсуздугу**. Соттордун айлыгы туруктуу жана коопсуз болушу керек.
iii. **Ардагерликке чыкканга чейин же кызмат мөөнөтү аяктаганга чейин кепилдик берүү**. Соттор «жөндөмсүздүк» же «милдеттерин аткарууга ылайыксыз жүрүм-туруму» сыяктуу себептер менен гана кызматтан алынууга тийиш. Мындай жосунсуз жүрүм-турум пара алуу сыяктуу жоруктарды камтыйт.
iv. **Ачык сот**. Коомчулуктун өкүлдөрү жүрүп жаткан соттук териштирүүгө кирүүгө жана соттордун чечим чыгаруусуна катышып отурууга ар убакта укуктуу болушу керек. Медиа каражаттарына эң жогорку эркиндик берүү менен бирге, калыс соттук териштирүүнү камсыздоо үчүн аларга эмнени баяндай алаары тууралуу жолдомолор менен жоболор сунушталууга тийиш.
v. **Мыйзамдарды коомчулукка маалымдап жеткирүү талабы**. Өз лидерлеринин кайсындай жүрүм-турумун жергиликтүү жана эл аралык мыйзамдар нагыз талап кылаарын билбей турган шартта, ал түгүл жандуу санааркаган жана тийешеси бар жарандар да

саясий лидерлерди жана өкмөттөрдү кайсы бир аракети (же аракетсиздиги) үчүн жоопко тарта албайт.

vi. **Сот мүчөлөрүн калыс тандоо жүрүмү**. Соттор «чынчыл» жана «жөндөмдүү», «тийиштүү машыгуусу жана адистик сапаты бар» деп табылган кишилерден жана эч кандай теңсиз мамиле жасалбастан тандалууга тийиш.

Бул соңку жобо соттун мүчөсүнө дайындоо же шайлоо жолу менен ыйгарым укуктарды берүү тартибине карабастан колдонулууга тийиш. Албетте, сот ишинин сапаттуу жүргүзүлүшүнө коюлчу талаптарды жана сот мүчөлөрүнүн саясатка аралашпоого тийиш экендигин эске алганда, сот мүчөлөрүнүн кеңирирээк маалыматы жок шайлоочулар тарабынан шайланышы - өзгөчө көйгөйгө жем ташташы ажеп эмес.

- *Көз карандысыз борбордук банк*

Демократиялык системанын бир кемчилиги (албетте, ал анын көптөгөн артыкчылыктарын чийип коё албайт) ушул: атаандаштык шартындагы шайлоого туш болуп жаткан саясатчылар азыркы тапта пайда берчү, бирок болочоктогу өздөрү бул кызматты аркалабай кала турган узак мөөнөт ичинде алда канча көп чыгымдарга дуушар кылчу чечимдерди кабыл алышы мүмкүн. Мындай кыска мөөнөттүк таламдын тар алкагы сарптоолор үчүн салык көбөйтпөстөн, мамлекеттик каражатты өтө ашыкча сарптоого түртүшү мүмкүн. Ушул дилеммага кабылган саясатчылар көп учурларда өз сарптоолорун «төлөө» үчүн борбордук банкка акчаны көбүрөөк басып чыгар деп буюрууга азгырылышат. 2-бөлүмдүн 5-элементинде белгиленгендей, акчаны ашыкча чыгаруу жогорку деңгээлдеги инфляцияга, же ал турсун гиперинфляцияга да жетелейт. Экономикалык теория да, мурдагы далилдер да айгинелеп тургандай, стимулдарды өзгөртүп, келечекке пландоону кыйындаткан белгисиздикти алып келүү аркылуу мындай

инфляция алдыдагы жылдардагы экономикалык өсүштү жана жарандардын жыргалчылыгын төмөндөтмөкчү. Борбордук банк саясатчылардын кысымына туруштук бере алчудай көз карандысыз болгон чакта, баалар кыйла төмөндөп, туруктуу болуп жана экономикалык өсүү ылдамдыгы жогорулап келген.

- *Менчик укугун коргоо*

XVII кылымдын аягындагы философ Жон Локк жеке менчикти жана аны пайдалануу укугун «табигый укук» деп атаган жана «менчикти коргоо» өкмөттүн «улуу жана башкы максаты» болуп эсептелет, адамзат дал ушул үчүн өкмөттөрдү негиздеген, деп жазган. Менчик укугун коргоо жөнүндөгү жоболор дээрлик ар бир конституцияда бар. Мисалы:

i. Европа Биримдигинин адам укуктары боюнча хартиясында мындай деп айтылат: «Ар бир киши мыйзамдуу түрдө алынган менчик мүлкүн пайдаланууга, башкарууга жана мураска калтырууга укуктуу. Коомдун кызыкчылыгы үчүн мыйзам тарабынан каралган учурларда жана шарттарда ажыраган мүлк үчүн адилеттүү кенемте төлөнчү жагдайды эске албаганда, эч ким мүлкүнөн ажыратылбайт».
ii. АКШ Конституциясында көп шилтеме жасалып келген бир жобо бар: «Эч ким тийешелүү укуктук амалсыз өмүрүнөн, эркиндигинен же менчигинен ажыратылбоого тийиш; жеке менчик адилеттүү кенемте төлөнбөй туруп коомдук пайдаланууга алынбоого тийиш».
iii. Орусия Федерациясынын Конституциясында ого бетер так белгиленген: «Жеке менчик укугу мыйзам тарабынан корголууга тийиш. Ар бир киши мүлккө ээ болуу, андан пайдалануу жана аны жекече жана башка кишилер менен биргелешип башкаруу укугуна ээ болууга тийиш. Эч ким соттун чечимисиз мүлкүнөн ажыратыла албайт. Мүлктү мамлекеттин муктаждыктары үчүн мажбурлап

алуу алдын ала макулдашылган жана теңдеш баадагы кенемте төлөмү аркылуу гана жүзөгө ашырылышы мүмкүн».

Тилекке каршы, мындай аныктамалардын көбү, айтыла жүргөндөй, «жазылган кагазына да турбайт». Өкмөттөр менчик укугунун корголушун тез-тез бузуп келишет. Ал эми «коомдук кызыкчылык», «адилеттүү кенемте», «калыс кенемте» сыяктуу сөз айкаштары ар түрдүү чечмелениши мүмкүн. Ал түгүл менчик ээлери эч кимдин укугун бузбаган шартта деле, өкмөттүк бийликтер көп учурда эрежелерге жамынып алышып, жеке менчикти кенемтеси жок эле тартып алып коюшат. Мыйзам чыгаруу органы бул иш «коомдун пайдасы үчүн» аткарылып жатат десе, же болбосо бул тартып алуу менчик ээсинин мүлктү пайдалануу боюнча бардык укуктарынан ажыратпаган болсо, анда соттор, адатта, мындай тартып алууга жол беришет. Бул иш жүзүндө (менчик ээси техникалык жактан ошол бойдон калып, бирок ал мүлкүн өзү каалагандай башкаруу укугунан ажыратылган) тартып алуу - олуттуу көйгөйлөргө туш кылат. Мисалы, киши жээк боюндагы жер тилкесинин "ээси" болуп туруп, эрежелердин айынан анда курулуш иштерин эч жүргүзө албаса, бул эмнени аңдатат?

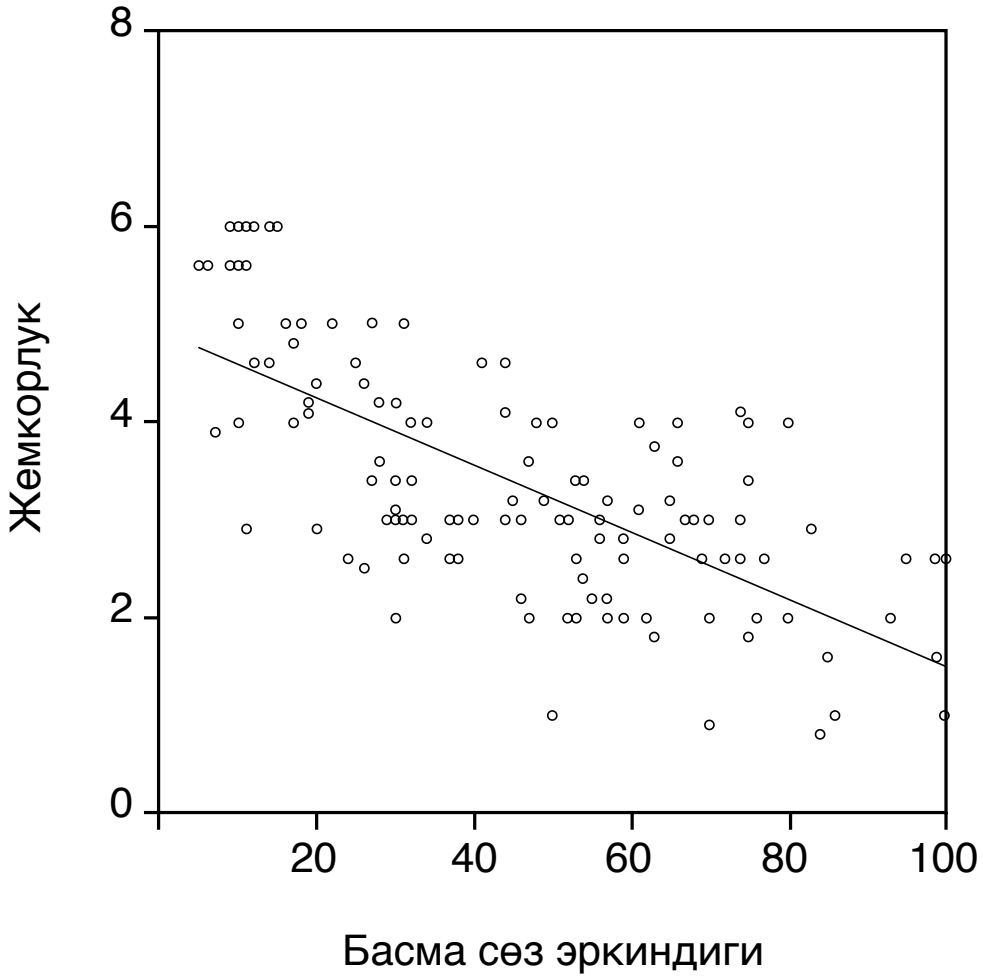
Жалпыласак, менчик укугун мыйзамдарга, ал турсун Конституцияга жөн гана жазып коюу - экономикалык өнүгүү үчүн жетишсиз. Мындай укуктар ишеничтүү болууга тийиш жана болжолдуу инвесторлордун ишенимине татууга тийиш. Экономикалык изилдөөлөр көрсөткөндөй, менчик укугунун корголушу сот системасынын көз карандысыздыгы жана өкмөттүк бийлик түзүмүндөгү текшерүү менен тең салмактуулуктун жогорку деңгээли менен айкалышканда, өнүгүүгө кыйла кубаттуу өбөлгө түзүлөт.

- *Сөз жана басма сөз эркиндиктеринин кепилдиктери*

Жогоруда айтылгандай, өкмөттүн бийлик түзүмүндөгү текшерүү менен тең салмактуулук маанилүү болгонуна карабастан, алар тышкы

көзөмөл менен кошумчаланышы керек. Бул - өзгөчө "тымызын келишилген жемкорлук" катары таанылган ишке байланыштуу; бул пара берүүчү да, пара алуучу да мыйзам чегинде жооп берүүгө тийиш кырдаалда, шектүүлөрдө бири-бирине айгак чыгуу стимулу болбойт, мындан улам бул кылмышка каршы далил топтоо кыйынчылык жаратат. Учурда кыйла татаал статистикалык сынактар бар болсо да, эркин басма сөз менен өкмөттүн жалпы майнаптуулугунун (жана тийешелүү алда канча ири экономикалык ийгиликтин) ортосундагы байланыш төмөндөгү жөнөкөй чийме жадыбалдан эле даана көрүнөт. Ушундан улам авторитардык режимдердин тушунда журналисттер таңууланган цензура менен коркутуп-үркүтүлүп, камалып, ал түгүл өлтүрүлүп жатышкандыгы деле таң калычтуу эмес.

**22-сүрөт: Басма сөз эркиндиги жемкорлукту азайтат**

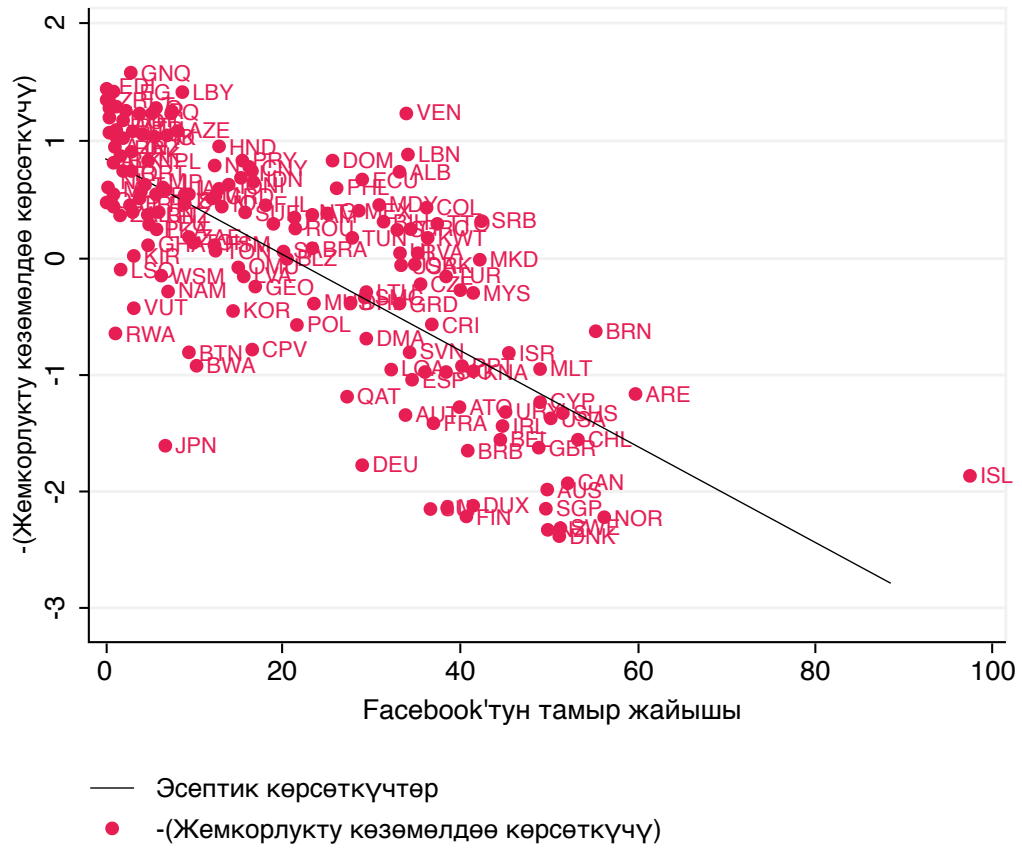



Булак: Aymo Brunetti, Beatrice Weder, “A free press is bad news for corruption,” *Journal of Public Economics*, (2003), 87(7): 1801–1824, 10.1016/S0047-2727(01)00186-4.

Соңку 20 жылдын ичиндеги технологиялык секириктин аркасында жарандардын өкмөттөрдүн иш-аракетин көзөмөлдөп, алардын жоопкерчилигин талап кылуу жөндөмү эбегейсиз зор деңгээлде артты. Кайра айтсак, төмөндөгү жөнөкөй сызык жадыбалдан интернеттин

(мында "Facebook" аталышы бардык коомдук тармактардын жалпыламасы катары колдонулду) коомго жайылышы менен жемкорлуктун төмөнкү деңгээлинин ортосундагы байланыш айдан ачык көрүнөт:

**23-сүрөт: Коомдук тармактар жемкорлукту азайтат**




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

КЭРдагы «Улуу Кытай коопсуздук дубалы» деген укуктук-

технологиялык бөгөт системасы кытай коомун көзөмөлдөөдө зор мааниге ээ экендиги айдан ачык. Ал эми көптөгөн өткөөл экономикаларда өз өкмөттөрүн жоопкерчиликте кармоо жаатында жарандардын нааразылыктарын билдирүүсү үчүн коомдук медианын да ролу ошончолук зор мааниге ээ. Эң соңку окуялардан 2018-жылдын жазындагы Арменияда гы #СержКетсин жана 2013-жылкы Украинадагы "Евромайдан" элдик толкундоолорун өрнөк кылып айтууга болот.(87)

Басма сөз эркиндиги жалпыга маалымдоо каражаттарына кысымдын же журналисттерди коркутуунун жоктугу менен эле чектелбейт. Өкмөттүн сыналгыны көзөмөлдөөсү жана аны расмий үгүт куралы катары колдонуусу көптөгөн өлкөлөрдө олуттуу көйгөй болуп кала берүүдө. Кошумча бир санааркатчу ык - бул бай саясатчылардын менчик гезиттерди, сыналгы жана үналгы каналдарды сатып алуусу. Жеке менчик ээлеринин иштерине кийлигишүү дайыма суроо жараткан чакта деле, бул жагдай да туура өкмөттүк саясат аркылуу чектөөнү талап кылышы ажеп эмес.

- *Көчүү, инвестиция жана соода эркиндиги*

Жеке кишилердин ишкерликте атаандашуу жана ыктыярдуу алмашуу менен алектенүү эркиндиги - экономикалык эркиндиктин жана прогресстин негизи. Бааларды көзөмөлдөө, ишкердикти жана кесиптик иш-аракеттерди чектөө, мамлекеттик чек аралар аркылуу жүрчү сооданы жана тейлөө кызматтарын чектеген мыйзамдар жана, ошондой эле, сооданы чектеген башка эрежелер - жөндүү экономика илимине төп келишпейт. Кесиптик ишмердүүлүктү (өкмөттөн кесип менен алектенүү, мисалы, өтө эле ашынган, бирок чыныгы өрнөккө токтолсок, чач өрүү ишин баштоо үчүн уруксат алууну талап кылчу) лицензиялоо – атаандаштыкка каршы негизги аргалардын бири; ал кишилердин, - анын ичинде коомдун көптөгөн жакыр мүчөлөрүнүн, - жумушка орношуу мүмкүнчүлүгүн чектейт. Коомчулукту коргоо жаатында, сертификаттоо (мындай күбөлөндүрүү кардарга жеке кишинин окуп-машыккандыгы

жөнүндө маалымат сунуштайт, бирок машыгуунун тийешелүү деңгээли тууралуу баа берүүдө кардар өзү эркин болот) - эң мыкты жолду камсыз кылат. Сертификаттоо аркылуу кардарларга жөндүү тандоо жасоо үчүн зарыл маалымат сунушталат; бул ыкма башкалардын да өздөрүнүн жарамдуу жабдуучу экендигин кардарларга тастыктоо мүмкүнчүлүгүнө эч бөгөт койбойт. Алдын ала божомолдонгондой эле, лицензиялоо сооданы чектейт жана аракеттеги жабдуучуларга монополиялык ыйгарым укукту камсыздап салат.

Соода эркиндиги – сөз эркиндиги жана дин эркиндиги сыяктуу эле кишинин негизги укуктарынын бири. Жарандардын кимден товар сатып алып, өзүнө мыкты соода баасын сунуштаган кимге болсо да, - керек болсо, ал соода өнөктөшү башка өлкөдө байырлап жаткан болсо дагы, - өз товарын сатуусуна уруксат бербей коюуга эч бир негиз жок.

Бир аз таң калычтуу жагдай: (эки өнөктөш бири-биринен сатып алууга жана сатууга ачык болгон) өз ара эркин соода, албетте, артыкчылыктуу экендиги айдан ачык көрүнсө да, экономисттердин мунасасына караганда, бул өз ара алмашуу өзөккү мааниге ээ болбойт. Дээрлик бардык учурларда кайсы бир өлкө, *өзүнүн соода өнөктөштөрүнүн саясатына эч карабастан туруп*, эркин товар импортундагы тоскоолдуктарды толук алып таштачу болсо, анда ал өз жарандарынын турмуш деңгээлин жакшыртат. Мындай «бир тараптуу эркин сооданын» маңызы XX кылымдагы өтө айырмалуу жана үзүрлүү экономисттердин бири болгон Жоан Робинсондун (1903–1983) сөзүнүн шилтемесинен байкалат:

> *«Ал түгүл соода өнөктөшүңүз жүк ташуучу кемелер кирбесин деп өз булуңун таш менен бөгөттөп салса да, өз булуңуңузду ташка толтуруп тосуу менен байсалдуу болуп кетпейсиз».*

Ачык коомдук талкуу учурунда соода, көчүү жана инвестиция эркиндиктери көп учурда ар бири өзүнчө талданып жүрөт. Бул - туура эмес. Эгер бир өлкөдө жумушчуларга башка өлкөгө караганда аз маяна төлөнсө, анда буга үч эркиндик тең таасир тийгизишет. Жумушчулар көбүрөөк айлык төлөгөн жакка кетишет, ал эми инвесторлор, тескерисинче, жумушчу күчү арзан өлкөгө киришет, анткени мында өндүрүлгөн товар арзан болот да, дүйнөлүк базарда артыкчылыкты камсыз кылат. Бул эркиндик нуктарынын бирине эле бөгөт жаратуу - башкаларга болгон кысымды күчөтүп гана коймокчу.

- *Тышкы таянычтарды колдонуу*

Шайлоочулар, экономикалык жактан сарамжалдуу бардык кишилер сыяктуу эле, чыгымдарды жана пайдаларды салыштыруу менен чечим кабыл алышат. Саясатчылар, биз жогоруда талкуулагандай, көп учурларда кийинки шайлоодо аяктай турган өтө кыска мезгилдик алкакка ээ. Бул төп келбестик кийинчерээк пайда берчү, бирок азыркы тапта олуттуу чыгымдарды талап кылчу саясий нуктарды кабыл алууда кыйынчылык жаратат. Мындайча мезгилдик төп келбестик саясатчыларга ынанымдуу саясий милдеттенмелерди өз мойнуна алууну кыйындатат. Саясий лидерлер кубаттуу кызыкчылык топторунун жалпы калайыктын эсебинен тар чөйрөнүн таламы үчүн кызмат кылчу саясий нуктарды кабыл алдырууга багытталган кысымына кабылышы да мүмкүн.

Алысты көрө билген саясатчылар үчүн өздөрүнүн алиги кысымга оң жооп берүү жөндөмүн чектөө мүдөөсүндөгү болжолдуу бир аргасы – бул мүчө болуу үчүн же мүчөлүктү андан ары улантуу үчүн шарт катары майнаптуу саясат жүргүзүүнү талап кылчу эл аралык уюмга кирүү. Мындай уюмдар арбын. Европа Биримдиги (ЕБ) бюджет тартыштыгынын төмөн болушун жана өкмөттүн жалпы карыз алуу өлчөмүн чектөөнү талап кылат. Мындан тышкары ал өз мүчөлөрүнөн жалпы укуктук эрежелердин (французча "acquis communautaire" -

"жамааттын жалпы дөөлөтү" делген) түрмөгүн кабыл алууну да талап кылат. Еаробиримдиктин саясатынын айрым нуктары майнапсыз болгон (буга Бирдиктүү айыл чарба саясатынын алкагында дыйкан чарбаларды субсидиялоо - анык өрнөк) жана жөндүү экономикалык жоболорго карама-каршы келген тапта да, алар, адатта, ЕБ мүчөлүгүнө умтулуу стимулу болбогон посткоммунисттик өлкөлөрдө кабыл алынышы мүмкүн болгон саясий нуктардан алда канча артык. Евробиримдикке кошулуусу негиздүү күтүлүп жаткан өлкөлөр көптөгөн оор реформаларды жүргүзүштү, натыйжада бул камылга жүрүмү алардын жарандарына пайда алып келди.(88)

Ушундай эле оң таасир тийгизиши мүмкүн болгон башка уюмдарга НАТО, ДСУ, Европанын адам укуктары боюнча соту, ЕККУ, Инвестициялык талаштарды жөнгө салуучу эл аралык борбор (ICSID) кирет. Эл аралык валюта фонду (ЭВФ) өкмөттөрдү экономикалык өнүгүүгө багытталган саясат жүргүзүүгө шыктандыруу жаатында өзгөчө ролду ойнойт. Өкмөттөрдүн ашыкча сарптоолору валюталык кризистерди пайда кылып, эл аралык насыя базарлары ого бетер көбөйгөн өкмөттүк карызды жабуу үчүн каржылоого жеткиликсиз болуп калган чакта, өлкөлөр көмөк кылуусун өтүнүп, ЭВФке кайрылууга ык коюшат. Буга 2010-2018-жылдары Грекияда болгон кризис мисал боло алат. ЭВФ менен Европа борбордук банкынын кысымы астында гана грек өкмөтү зарыл реформаларды кабыл алууга аргасыз болду.

Ал түгүл өлкө мүчөлүгүн эч талап кылбай турган тышкы көрсөткүчтөр да өкмөттүн өз ишин жүзөгө ашыруусуна оң таасир тийгизиши мүмкүн. Мисалы, Грузия Дүйнөлүк банктын «ишкерлик кылуу жеңилдиги» көрсөткүчү боюнча дүйнөдөгү алдыңкы 10 өлкөнүн катарына киргенине өтө сыймыктанат жана өкмөт министрлери бул турумду жакшыртууга багытталган реформаларды жүргүзүү үчүн жоопкерчиликке ээ.

# 3-бөлүм. Корутунду ойлор

Жогоруда сыпатталган укуктук жагдайлар жеке менчик укуктарынын корголушун чыңдоого, атаандаштыкка өбөлгө түзүүгө, федерализмди бекемдөөгө, ошондой эле, өкмөттүк сарптоолор менен карыз алууларды көзөмөлдөөгө көмөктөшүүгө тийиш; ошол эле учурда алар саясатчылардын өзгөчө кызыкчылык топторуна кызмат өтөп берүү ыктоосуна чектөө киргизмекчи. Бул укуктук жагдайлар өкмөттүн талоончул ыйгарым укугуна карай эмес, өз ара пайдалуу макулдашууга негизделген мамлекеттик бийлик системасын курууга карай жасалчу оң кадам болмокчу. Бирок мында кошумчаланаар маанилүү бир нерсе бар. Жогоруда сөз болгон сунуштардын бардыгы тең, - эгерде жарандар мыйзамдын тамгаларын курулай ээрчибестен, мыйзамдын руху сакталышын талап кылчу болсо, - дал ошондо гана жүзөгө ашырылмакчы.

Кандай кадам терс жакка жетелеши мүмкүн экендиги - Гватемаланын мисалынан айгинеленет. Бул өлкөдө сот системасындагы жемкорлукту кыскартуу жана саясатчылар менен алардын досторунун сот мүчөлөрүнө тийгизчү таасирин азайтуу мүдөөсүндө конституциялык реформа далаалаты орун алды. Сот мүчөлөрүн тандоодо укук факультеттеринин декандарына башкы рол берилген. Шектенгендер алдын ала жоромолдоп айткандай, бул «реформа» декандарды шайлоодогу жемкорлукка эле туш кылып салды. Сот бийлигине таасир этүүнү эңсегендер декандыкты тандоо маалындагы студенттердин добушуна жетүү үчүн өнөктүк жүргүзүп жаткан профессорлорду колдоо ирээтинде студенттерге арнап, шаан-шөкөттүү кечелерди каржылашты. Андан тышкары укук факультеттеринин саны жамырап өсүп чыккан жана алардын көбүнүн аты бар, заты жок болгон.[(89)]

Биз бул бөлүмдү көптөгөн авторлорго таандык деп шилтемеленип келген бир учкул сөз менен аяктайбыз. Балким, аны 1956-жылы «Каарман жаңы дүйнө» - *"A Brave New World"* аттуу китебинин үналгыга ылайыкталып даярдалган вариантына кириш сөз айтып жатып, Олдос Хаксли мындайча эң сонун илепте колдонгон десек болоор:

*"Эркиндиктин баасы, жана ал түгүл жалпы адамзаттын баасы - бул түбөлүк сергек болуу".*

2- жана 3-бөлүмдөрдө мамлекеттин бакыбаттыгы көңүл чордонун ээледи. Бул китептин корутунду бөлүгүндө өзүңүзгө алда канча бакыбат турмушка жетишүүңүзгө огожо болчудай айрым турмуштук тандоолорду талдоо аркылуу кишинин жеке бакыбаттыгына назар бурулат.

4-БӨЛҮМ

# Практикалык жеке каржынын негизги он эки элементи

**Элементтер:**

1. Өзүңүздүн салыштырмалуу артыкчылыгыңызды аныктаңыз.
2. Өндүрүмдүүлүктү жогорулатып, сиздин иш-аракетиңизди башкалар үчүн баалуу кыла турган жөндөмдөрүңүздү, турумдарыңызды жана ишкердик тажрыйбаңызды өстүрүңүз.
3. Акчаны натыйжалуу сарптап, ырааттуу сактап туруу үчүн бюджет түзүңүз.
4. Пайдалануу мөөнөтүнөн узагыраак убакытка эч бир нерсени

каржылабаңыз.

5. Акчаны үнөмдүү пайдалануунун эки жолу бар: насыя карталары боюнча карыздан сак болуңуз жана колдонулган буюмдарды сатып алуу жагын көңүлгө түйүңүз.
6. Ай сайын чукул кырдаал же «кыйын күн» үчүн **аманат эсебиңизге**(?) акча сала баштаңыз.
7. Татаал пайыздардын күчүн өз пайдаңызга иштегендей кылыңыз.
8. Түркүмдөштүрүңүз (диверсификациялаңыз) – жумурткалардын баарын бир себетке салбаңыз.
9. **Индекстүү үлүштөш салым фонддору**(?) же индекстүү биржалык инвестиция фонддору (БИФ) каражаттарыңызды олуттуу тобокелчиликсиз башкарууда сизге адистерден алда канча мыкты жардам беришет.
10. Узак мөөнөттүү инвестициялар үчүн баалуу кагаздарды сатып алыңыз, бирок акча алуу муктаждыгы жакындап калган болсо, анда облигациялардын же накталай акчанын үлүшүн көбөйтүңүз.
11. Үй-жай сатып алуу, билим алуу жана башка инвестициялык чечимдерди кабыл алууда тобокелчилик деңгээлин мүмкүн болушунча азайтчу кадамдарга барыңыз.
12. Тобокелчиликти тизгиндөө үчүн камсыздандырууну пайдаланыңыз.

# Кириш сөз

Европа Биримдигиндеги өлкөлөрдүн жашоо деңгээли посткоммунисттик өлкөлөрдүкүнө караганда бир кыйла жогору. Буга карабастан, Батыш Европа өлкөлөрүндөгү (ал түгүл жакырыраак өлкөлөрүндө деле) көптөгөн кишилер каржылык кыйынчылыктарга дуушар болушат. Кантип ушундай болсун? Көрсө, каржылык туруксуздук - биз алчу кирешеден эмес, негизинен, тандообуздан улам келип чыгат тура.

Эгер сиз өз каржыңызды колго албасаңыз, анда каржыңыз сизди бийлеп алат. Америкалык улуу философ (жана бейсбол жылдызы) Йоги Берра

айткандай: «Кайда баратканыңды билбесең, анда сак бол, анткени ал жерге жетпей калышың деле мүмкүн».[(90)] Башкача айтканда, ар бирибизге план керек. Эгер ал долбоор жок болсо, анда өзүбүз каалабаган эле бир жакка кептелип калышыбыз мүмкүн. 4-бөлүмдөгү он эки элемент ар кандай практикалык пландын өзөгүн түзөт. Алар сиз дароо колдоно ала турган практикалык сунуштардан турат жана учурдагы жашыңызга, кирешеңизге же жашоо тажрыйбаңызга карабастан, мыктыраак каржылык чечимдерге келишиңизге көмөк берет.

Жеке каржылык жана инвестициялык чечимдер, көп учурда, экономика дүйнөсүнө эч кандай тиешеси жоктой сезилет. Бирок бул андай эмес. 1-элементте көрсөтүлгөндөй, салыштырмалуу артыкчылык принциби, - мыкты иш жүргүзө ала турган тармактарына адистешкен өлкөлөр эмне үчүн утушка ээ болорун түшүндүргөн сыяктуу эле, - жеке өзүңүз да мыкты иштегендей жана башкалар салымыңызды жогору баалагандай адистешсеңиз, анда сөзсүз жеңишке ээ боло тургандыгыңызды да түшүндүрүп берет. Анын сыңарындай эле, белгилүү бир мезгил ичинде бай жашоого жетишүүгө келгенде, ишкердик, каржылык жоопкерчилик, карьераны пландаштыруу жана капиталга (өзгөчө адам капиталына) инвестиция кылуу - жарандар үчүн да, мамлекеттер үчүн да баалуу болот.

Мындагы принциптерди, жолдомолорду жана куралдарды төрт топко бөлсөк болот: 1- жана 2-элементтер акчаны көбүрөөк иштеп табууну, 3-6-элементтер кирешени көзүн таап пайдалануу, 7-10-элементтер инвестициялардан көбүрөөк киреше алууну, 11-12-элементтер болсо тобокелчиликти тизгиндөөнү көңүл борборунда тутат.

Мындагы сунуштар – негизгилер, алар түшүнүүгө жана колдонууга оңой. Алар сизди каржы сыйкырчысы же заматта байыган миллионер кылып жибербейт, бирок сизге олуттуу каржылык каталарды кетирбөөгө жардам берет. Татаалыраак пландар деле бар. Бирок, белгилүү болгондой, мыкты деңгээл үчүн алпурушуу көп учурда жагымдуу иш-аракетке бөгөт боло берет. Татынакай каржылык план түзүүгө убактыбыз же тажрыйбабыз жок деп санаган кишилер

олуттуу каржылык көйгөйлөрдөн оолак болууга жардам бере турган жөнөкөй кеңештерди да аткара албашы мүмкүн. Бул бөлүмдө ушундай кеңештер берилет.

Жашоо – бул тандоо. Биздин мүдөөбүз - бул алда канча байсалдуу жашоого алып келе турган варианттарды тандоо жөндөмүңүздү чыңдоо. Жон Мортон, Америка Кошмо Штаттарынын экономика жаатында эң алдыңкы таалим берүүчүлөрүнүн бири, мындай дейт:

> *Мен студенттериме "жашоо - лотерея да эмес,* ***нөл жыйынтыктуу оюн:***(?) *да болуп саналбайт", деп ар дайым айтып келем. Сиздер башкалардын эсебинен ийгиликтүү болбойсуздар. Сиздердин ийгилигиңиздер тандооңуздарга жараша болот, а тандоонун натыйжасы болбой койбойт.*

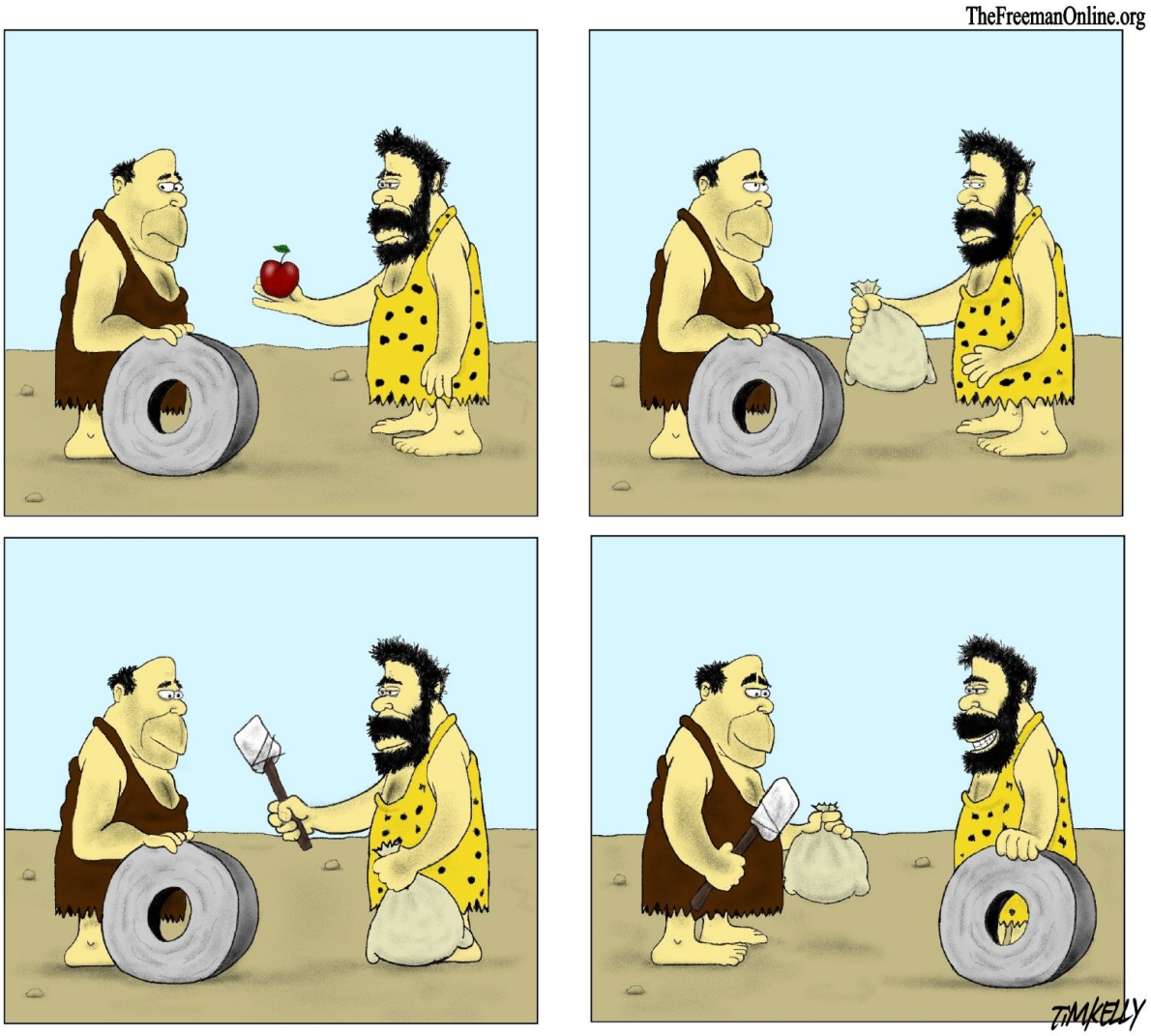
Жөндүү каржылык чечимдерди кабыл алуудан жана колдо бар ресурстардан пайданы сыгып алууга өтүүдөн мурун акчанын жана байлыктын маанилүүлүгү жаатында бир-эки оюбуз менен бөлүшөлү. Жашоодон ыракат алуу үчүн көп акча табуу жетишсиз. Бактылуу ника, үй-бүлө, достор, кызыктуу жумуш, диний ишеним, жан жыргаткан эрмек сыяктуу **каржылык активден башка**(?) асыл-нарктар бакыт үчүн акчадан да алда канча маанилүү.(91) Демек, жалаң акча менен байлыктын артынан түшүү - маңызсыз жашоого тете.

Бирок, ошол эле учурда, бардар турмушка умтулуунун да айыбы жок. Мындай көксөө өзүнүн жеке жыргалчылыгын эле көздөгөн кишилерге гана мүнөздүү болуп чектелбейт. Мисалы, Тереза эне кедей-кембагалдарга көп жардам берүү үчүн көбүрөөк жеке байлыктан баш тартмак эмес. Көптөгөн адамдар байыраак болууну жана анын аркасында диний, маданий уюмдарга, кайрымдуулук фонддоруна акча берүүнү, же болбосо, карып калган ата-энесине көбүрөөк жардам берүүнү эңсешет. Биздин жашоодогу максаттарыбыз кандай гана болбосун, карыздарыбыз азыраак, байлыгыбыз көбүрөөк болсо, ал мүдөөлөрүбүзгө оңоюраак жетебиз. Ошентип, жөндүү каржылык чечимдерди

кабыл алууну үйрөнүү үчүн баарыбызда стимулдар бар.

ЭЛЕМЕНТ 4.1

# Өзүңүздүн салыштырмалуу артыкчылыгыңызды аныктаңыз




Салыштырмалуу артыкчылык принциби көп учурда эл аралык соода ар кандай өлкөлөрдүн калайыгына жашоо деңгээлин алда канча жакшыртууга кантип мүмкүнчүлүк түзүп берээрин түшүндүрүүдө колдонулат. Биринчи бөлүмдүн 4-элементинде көрсөтүлгөндөй, салыштырмалуу артыкчылык мыйзамына ылайык

адистештүү соода өнөктөштөрүнө өндүрүштү көбөйтүүгө жана жогорку кирешеге жетишүүгө жол ачат. Салыштырмалуу артыкчылык принциби жеке кишилер кесиптик жана ишкердик мүмкүнчүлүктөрүн караштырып жаткан учурда дагы ушундай эле мааниге ээ.

Мамлекеттер сыяктуу эле, жеке кишилер да адистешкенде, – башкача айтканда, өз ишмердүүлүгүн өздөрү салыштырмалуу артыкчылыкка ээ болчу иш-аракеттерге багыттаганда, – мындай кишилер да жогорку кирешеге ээ боло алышат. Өз жөндөмүңүз менен мүмкүнчүлүк чыгымдарынын ортосундагы байланыш жөнүндө акыл калчап көрүңүз. Бир өзгөчө учурду алып көрөлү. Өндүрүштүн бардык түрлөрүндө сиз алдыңызга киши салбайсыз дейли. Анда сиз алардын ар бирине убакыт сарпташыңыз керекпи? Же башка бир кескин учурду алалы: кимдир-бирөө эмне иш кылбасын, башкалардыкынан жаман натыйжа алат. Бул киши эч бир иште башкалар менен теңтайлаша албаса, анда ал адистешүүдөн деле утушка ээ боло албайбы? Бул суроолордун экөөнө тең терс жооп берилет.

Канчалык таланттуу болсоңуз да, мүмкүнчүлүк чыгымдарын эске алганда, айрым тармактардагы өндүрүмдүүлүгүңүз калгандарына караганда жогорураак болот. Ушул сыяктуу эле өндүрүмдүүлүгүңүз канчалык төмөн болбосун, белгилүү бир өнүмдү калгандарына караганда арзанираак өндүрө аласыз. Сиз айрым тармактарда ийгиликтүү теңтайлашып, өзүңүз салыштырмалуу артыкчылыкка ээ болгон багыттарда адистешүүңүздүн натыйжасында утушка ээ боло аласыз.

Сиздин салыштырмалуу артыкчылыгыңыз абсолюттук жөндөмүңүзгө эмес, салыштырмалуу жөндөмдөрүңүзгө жараша аныкталат. Мисалы, Марк Цукерберг, Facebook компаниясынын тең негиздөөчүсү, жөндөмү боюнча абдан чыгаан новатор жана ишкер эле эмес, ал атактуу компүтер программисти болууга да толук жөндөмдүү. Гарварддагы жатаканандын бөлмөсүндө калайык сүймөнчүлүгүнө айланган социалдык тармакты чоң секирик менен жаратуусу үчүн анын көптөгөн программалоо көндүмдөрү жана абдан зор жаратмандыгы талап кылынган. Цукерберг абдан тажрыйбалуу программист болгону менен анын салыштырмалуу артыкчылыгы, баары бир, Facebook компаниясынын

саамалыкчыл жана коомдук медиа тармагына багытталган кызматтарын өнүктүрүүдө болгон. Ушул сыяктуу эле, Facebook компаниясында иштеген компүтер программисттеринин жөндөмдүүлүктөрү Цукербергдикинен төмөн болушу деле мүмкүн болгонуна карабастан, алардын салыштырмалуу артыкчылыгы – башкарууда (же инвесторлор менен иштөөдө) эмес, программалоодо болуп саналат.

Эгерде жеке кишилер башкалар өзгөчө кадырлаган иш-аракеттерде өтө таланттуу болсо, анда алар бул жаатта ийгиликтүү болушат. Бул жагдай Цукерберг сыяктуу кишилер эмне үчүн укмуштай киреше таап жаткандыгын түшүндүрөт. 2007-жылы, болгону 23 эле жашында, ал дүйнөдөгү өзү иштеп тапкан эң жаш миллиардер болуп калган.(92)

Кээ бир адамдар көп акча тапкандар менен соода кылганда пайдадан куржалак калабыз деп ойлошу мүмкүн. Бирок сооданын эки тарап үчүн тең пайдалуу болорун эстен чыгарбаңыз. Жалпысынан алганда, сиз менен соодалашкан (бирөөгө иштеп берүү да соодалашууну камтыйт) кишилер канчалык ийгиликтүү жана бай болсо, сизге ошончолук пайдалуу болот, анткени, адатта, алар сиздин кызматыңызды ийгилиги менен байлыгы жагынан өзүнөн төмөн тургандарга караганда кыйла жогору баалашат. Мисалы, ушул китептин авторлору көңүл ачуу индустриясынын агенттери болгондо, башка музыканттарга эмес, Бьоркко, «Роллиң Стоунзга», же болбосо «Ю-2ге» иштешмек, анткени алар муну менен көбүрөөк акча табышмак.

Сиз жасашыңыз ыктымал болгон эң жаман нерсе – бул “жагдайдын курмандыгы болуп калдым, ошондуктан өз эмгегим жана демилгем менен ийгиликке жетише албадым” деп өзүңүздү ишендирүүңүз, же башкалардын ушундай терс оюна өзүңүз ынанып калууңуз. Айрым кишилер өз карьерасын башкаларга караганда азыраак артыкчылык менен башташат, бирок артыкчылыгы аз болгондор деле акыл калчап иш алып барышса, өзгөчө олуттуу үзүргө ээ болушу мүмкүн. Сиз өзүңүздүн кесиптик өркүндөөңүздү өз колуңузга алышыңыз, жөндөмүңүздү өркүндөтүүнүн мыкты жолун белендөөңүз жана өз максаттарыңызга жетүү үчүн базар экономикасындагы кызматташтыктан

пайдаланышыңыз керек. Жеке ийгилигиңиз жөнүндө сизден башка эч кимдин башы оорубайт. Кызыкчылыктарыңыз, жөндөмдөрүңүз жана максаттарыңыз жөнүндө эч ким өзүңүздөн жакшы билбейт.

Биз адатта чыгымдар мүмкүн болушунча азыраак болушу керек деп ойлойбуз. Бирок эсиңизде болсун, чыгымдар биз кайсы бир вариантты тандаганда колубуздан чыгарып салган эң жогорку мүмкүнчүлүк чыгымды чагылдырат. Ошентип, азгырган атаандаш мүмкүнчүлүктөргө кабылган чагыңызда, сиздин тандооңуз чыгымга турат. Сиз студент кезиңизде эле көбүрөөк акча табуу үчүн Starbucks компаниясына ишке орношуңуз керекпи? Же коллеж деңгээлин алда канча тезирээк бүтүрүү үчүн кошумча курска барышыңыз керекпи? Эки вариант тең жагымдуу. Андан ары тереңдесек, кесиптик тажрыйбаңызды жогорулаткан сайын, өз мүмкүнчүлүктөрүңүз ого бетер кеңейгенде, варианттарды тандооңуздун чыгымы ого бетер өсө берет.

Тескерисинче, тандалчу жакшы варианттарыңыз азганактай гана болгон учурда, чыгымдарыңыз да аз болот. Мисалы, ушул китепти окуп чыгуунун чыгымын азайтуунун эң натыйжалуу жолу – ушул китеп менен кошо абакка түшүү, мындай шартта китеп окуудан башка жалгыз бир вариант - абактын төрт дубалына кадала карап отура берүү эмеспи. Албетте, бул жакшы идея эмес. Бул бир варианттын (биздин оюбузча, абдан пайдалуу) чыгымын азайтып, башка көптөгөн мыкты альтернативаларды тандоо мүмкүнчүлүгүн жок кылмак. Өз мүмкүнчүлүктөрүңүздүн санын азайтпастан, көбөйткөнүңүз оң.

Жаштарга жашоодо мыкты мүмкүнчүлүктөргө ээ болуш үчүн жакшы билим алыш керек деп кеңеш беришет. Адатта жакшы билим сиздин өндүрүмдүүлүгүңүздү жогорулатып, жумуш берүүчүлөр төлөй турган эмгек акыны көбөйтөт. Бул кирешени арттырат, бирок ошол эле учурда сиз келечекте мыкты жумушка орношом деген үмүт менен убагында айрым кызыктуу варианттардан баш тартууга аргасыз болосуз.

Кесипти туура тандоодо эмнени баарынан жакшы жасай аларыңызды аныктоо эле маанилүү эмес. Мында эмнени жан-дилиңиз менен сүйөрүңүздү, кандай иш өзүңүздү көрсөтүүгө эң көп мүмкүнчүлүк берерин түшүнүү да абдан

маанилүү. Иштеген ишиңизден ыракат алып, анын маанилүү экенине ишенсеңиз, сиз ал иш менен көбүрөөк алек болуп, барган сайын жакшы иштейсиз. Ошентип, компетенттүүлүк менен кайсы бир ишмердикке берилгендик үзөңгүлөш жүрүп калат. Мындан тышкары, чыныгы байлык жекече канааттангандык менен өлчөнөт. Мисалы, ушул китептин авторлору (бардыгы экономисттер) экономикалык суроолорго жооп табуудан жана өздөрү адис катары изилдеген дүйнөлүк экономиканын татаал маселелерин өз билимдерин пайдалануу менен башка адамдарга түшүндүрүп берүүдөн ыракат алышат. Кээде көптөгөн сааттар бою тынымсыз иштөөгө туура келет, бирок бул иш бизге жалпысынан ыракат тартуулайт. Биздин ишибиз - бардык кишилерге жакпашы мүмкүн. Бирок бул иштин кумары, андан алган ыракат айрым кыйынчылыктарыбызды оңой эле жууп кетет.

ЭЛЕМЕНТ 4.2

# Башкаларга өз сунушуңуздун наркын жогорулатыңыз

*Өндүрүмдүүлүктү жогорулатып, сиздин иш-аракетиңизди башка кишилер үчүн алда канча баалуу кыла турган көндүмдөрүңүздү, сапаттарыңызды (анын ичинде ишкердик мүмкүнчүлүгүңүздү да) өркүндөтүңүз.*

Базар экономикасында каржылык ийгилик башкаларга нарктуу товарды же тейлөө кызматын сунуштоо жөндөмүн чагылдырат. Бул жумушчуларга да, ишканаларга да тиешелүү. Эгер сиз көп акча тапкыңыз келсе, анда кантип башкаларга алар өзгөчө кадырлай турган кызматтарды көрсөтүүнү ойлонуштурушуңуз керек.

Жогоруда белгиленгендей, билимди, адистик жогорку деңгээлди жана тажрыйбаны өркүндөтүү жалпысынан өндүрүмдүүлүктү жана нарктуу кызмат көрсөтүү мүмкүнчүлүгүн арттырат. Ушундан улам адам капиталына – билимге, окутууга жана көндүмдөргө ээ болуунун башка да түрлөрүнө – салынган инвестиция өндүрүмдүүлүктү да, эмгек акыны да көбөйтүшү мүмкүн. Бирок башка жеке сапаттар да өндүрүмдүүлүккө таасир этет. Алардын ичинен эң маанилүү экөө – жеке көз караш жана ишкердик ой жүгүртүү. Өндүрүмдүүлүктүн башаты болгон бул эки сапат психологдор эмоционалдык интеллект (EQ) деп атаган түшүнүк менен тыгыз байланыштуу. Азыр көптөгөн психологдор жеке ийгиликке таасир этүүчү фактор катары IQге караганда EQ маанилүүрөөк деп эсептешет.(93) Жеке өндүрүмдүүлүктүн(94) бул абдан маанилүү булактарына экономисттер көп учурда көңүл бура беришпейт.

Жеке көз караш өндүрүмдүүлүк менен ийгиликке кандайча таасир этет? Оюбузда жөнөкөй бир тажрыйба жасап көрөлү. Жалдоочу болжолдуу эки жумушчунун талапкерлигин салыштырып жатат дейли. Биринчисинин төмөнкүдөй сапаттары бар: чынчылдык, ишенимдүүлүк, өжөрдүк, сөзгө

туруучулук, абийирдүүлүк, кичи пейилдик, үйрөнүүгө жана жакшыртууга умтулуу жана башкалар менен иштешүүгө жөндөмдүүлүк. Экинчисинин сапаттары башкача: кишилерди кадырлабастык, ишенимсиздик, урушчаактык, окууну жек көрүүчүлүк, оройлук, көйгөй үчүн башкаларды күнөөлөөчүлүк, калпычылык, аракечтик жана баңгичилик. Эгер Сиз жалдоочу болсоңуз, анда бул экөөнүн кимисин тандайт элеңиз? Алдын ала жоромолдонгондой, көпчүлүк эл сөзсүз биринчи талапкерди тандашмак, анткени анын сапаттары ийгиликке багытталган. Башка шарттары бирдей болгон чакта, мындай оң сапаттуу кишилер - алда канча өндүрүмдүүрөөк. Ал эми экинчи топтогу сапаттар майнапсыздыкка багытталган. Алар жумушчунун өндүрүмдүүлүгүнө жана кесиптештер менен кызматташуу жөндөмүнө кедерги жаратат.

Эгер сиз ийгиликке жеткиңиз келсе, биринчи топтогу сапаттарды жаратып, өнүктүрүп жана чыңдашыңыз зарыл. Алар көнүмүш адатка айланып, жашооңуздун негизги асыл-нарктары болуп калууга тийиш. Ошол сыяктуу эле, экинчи топтогу сапаттардан сөзсүз арылууңуз зарыл. Кимдир-бирөөлөрдүн, ал турсун досторуңуздун дагы, жаман сапаттардын кайсы бирин «мыкты» деп сизди ынандырышына жол бербеңиз. Бул сапаттар мүшкүлгө жетелейт жана сиз андай нукту каалабайсыз.

Бирок жакшы жаңылык да бар: сиз ийгиликсиз эмес, ийгиликтүү сапаттарды тандай аласыз. Анын үстүнө сиз бул тандоону бүлөлүк тегиңизге, кирешеңизге, билим деңгээлиңизге же тандаган кесибиңизге карабастан жүзөгө ашыра аласыз. Сиздин сапаттарыңыз келечектеги каржылык ийгилигиңизге абдан зор таасир тийгизет. Оң сапаттар начар билим же бала кездеги каржылык жокчулук сыяктуу башка да өксүктөрдү жеңип чыгууңузга жардам берет.

**Видео:**

**Көрүмчү аңчыларынын экономикасы**

Албетте, эгер сиз ийгиликсиз сапаттарды тандачу болсоңуз, анда

башкаларды: үй-бүлөңүздү, коңшуларыңызды, окуган мектебиңизди же бүтүндөй коомду айыпташыңыз мүмкүн. Бул өңүттөр тандоолоруңузга таасир этиши мүмкүн, бирок аларды аныктай алышпайт. Өз сапаттарыңызды өнүктүрүү – өз колуңузда. Эгер сиз мүшкүлдүү чөйрөдө чоңойсоңуз, мындай сапаттарга жетишүү жана аларды кармануу оңойго турбайт. Бирок көп учурларда ошондой терс чөйрөнү жеңип чыккан инсанга дээрлик бардыгы суктанышат жана аны кадырлашат.

**Видео:**

**Жакырчылык жана ишкердик**

Кээ бириңиздерге, балким: «Менин сапаттарым - өзүмдүн жеке ишим. Мага муну кыл же жүрүм-турумуңду өзгөрт деп эч ким айта албайт», - деген ой келиши да ыктымал. Эми Миша деп биз шарттуу атаган ишкер да ушундайча ойлойт дейли. Ал кардарлардын каалоолорун эске албайт, мунун ордуна аларга өзү кардар үчүн пайдалуу деп эсептеген нерселерди сунуш кылат. Миша өзү каалагандай тандоо жасоого акылуу. Бирок ал мунун азабын тартат: соодасы жакшы жүрбөй, аягында ал турсун зыян тартышы жана ишканасы ойрон болушу ажеп эмес. Анын сыңарындай, болжолдуу кызматкерлер да «өз каалаганын» жасоого акылуу. Алар өз сапаттары менен жүрүм-туруму өндүрүмдүүлүк менен кесиптик жарамдуулукка кандайча таасир тийгизе турганын көңүлгө албай коё алышат. Бирок өз сапаттары менен жүрүм-туруму өндүрүмдүүлүккө таасир этээрин этибарга албагандар, кардардык каалоолорду эске албаган ишканалар сыяктуу эле, чектелген мүмкүнчүлүктөр менен жарыбаган эмгек акы сыяктуу кесепеттерге кептелишет. Эч кимибиз бөлүндүдө калган арал эмеспиз. Эгер биз башкалардан киреше табууну кааласак, анда кызматташып, алар үчүн баалуу болгон тейлөөбүздү сунуштоого тийишпиз.

Видео:

Гаитинин күн нуру ишкерлери

Жыйынтык - абдан жөнөкөй: ийгиликке багытталган сапаттар – каржылык ийгиликтин эң маанилүү аныктоочу өңүтү. Сиз бул сапаттарды сатып ала албайсыз. Аларды сизге эч ким ижарага бере албайт. Сиз өзүңүз гана аларды тандап алып, андан соң турмушуңузга ширелтүүгө тийишсиз. Айтор, эгер сиз ушундай кыла турган болсоңуз, анда экономикалык ийгилигиңиздин деңгээлинин кыйла өсүүсүнө дээрлик күмөн болбойт. Бирок тескерисинче болушу да ажеп эмес: эгер турмушуңуз көбүнесе ийгиликсиз сапаттардын чагылдырылышынан турчу болсо, анда келечегиңиз каржылык көйгөйлөр менен жеке капачылык аркылуу гана мүнөздөлүп калат.

Ишкердик ой жүгүртүү да – өндүрүмдүүлүгүңүздү жогорулата ала турган жеке сапат. Ишкердик десе, көп учурда, бизнесте чечим кабыл алууну элестетебиз, бирок, чын-чынына келгенде, биз баарыбыз тең ишкер болуп саналабыз. Биз дайыма билимдерибизди, көндүмдөрүбүздү жана башка өзүбүз көзөмөлдөгөн ресурстарыбызды өнүктүрүү жана пайдалануу боюнча чечимдер кабыл алып келебиз. Биздин каржылык ийгилигибиз - ушундай тандоолорубуздун күзгүсү.

Эгер сиз каржылык ийгиликти көздөсөңүз, анда ишкерче ойлонуңуз. Башкача айтканда, кишилер жогору баалай турган товарлар менен тейлөөнү сунуш кылуу үчүн кантип өз талантымды өнүктүрүп-пайдаланам, кантип колдогу ресурстарымды колдоном дегенге өзгөчө назар буруңуз.

Видео:

Жаратмандык амал (CreAction)

Наркы өз чыгымынан алда канча жогору турган товарлар менен тейлөө

кызматтарын башкаларга сунуш кылуу – каржылык ийгиликтин ачкычы. Жер тилкесин жакшыртып сатуу ишкери Роберт Жонстун божомолдуу окуясын карап көрөлү. Жонс чоң жер тилкелерин сатып алып, аларды үлүшкө бөлөт да, жол, саркынды сууларды тазалоо, гольф талаасы жана парк сыяктуу инфратүзүмдүк жайларды курат. Эгерде Жонс жер үлүштөрүн жердин наркын, андагы курулган объектилердин, жумушчу күчүнүн баасын жана колдон чыккан башка мыкты альтернативдүү варианттардын кирешесин кошуп эсептегенден кымбат баада сатса, анда ал кирешеге марыйт. Эгер анын иши кирешелүү болсо, мындан ресурстардын наркы кымбаттайт жана муну менен ал башка кишилерге үй-жай үчүн башка жактардагыга караганда мыктыраак жер тилкелерин сунуштоо аркылуу көмөк кылат. Жонстун ишинин каржылык ийгилиги же ийгиликсиздиги - анын ресурстардын наркын кымбаттатуу жөндөмүнө багыныңкы.

Ишкерче ой жүгүртүп, кантип өзүм сунуштоочу кызматтардын наркын жогорулатам деп ойлоно баштаарыңыз менен сиз ийгилик жолуна түшө турганыңызды төмөн баалап албаңыз. Ишкердик талант көп учурда таптакыр күтүлбөгөн жерден айгинеленет. Мурдагы советтик өлкө эми дүйнөдөгү эң алдыңкы санариптик өлкөлөрдүн бири болуп калат деп ким ойлоптур? Эстонияга - Skype менен TransferWise мекенине, онлайн амалдарга толук өткөн жана интернет байланышы - негизги адам укуктарынын бири деп жарыяланган өлкөгө кош келиңиз.(95)

Деги сүт коктейл аспаптарын сатып жүргөн орто жаштагы Рэй Крок франчайзиң бизнесин түп-тамырынан бери өзгөртүп, Сан-Бернардинодогу (Калифорния) жалгыз «Макдоналдз» ресторанын дүйнөдөгү эң ири шам-шум этчү ресторандар тармагына айландырып жиберет деп мурда ким ойлоптур? Ал эми 1924-жылы Ади Дасслердин энесинин ашканасында чыгарган спорттук бут кийиминин сатылышы кийин 20 миллиард АКШ долларына чыкканычы?(96) Ингвар Кампрад, ИКЕАнын негиздөөчүсү, Швециянын Элмхулт деген шаарчасындагы өзүнүн алгачкы чакан көргөзмө залын кийин дүйнөдөгү эң ири эмерек сатуучу тармакка айландырып жиберет деп 1950-жылдары ким эле жоромолдоптур?(97)

Бул мисалдар жалпыга маалым, бирок бир эле калып кайра-кайра кездешип келет. Жолдуу ишкерлер жана кесипкөй жетекчилер көп учурларда өздөрү ийгиликке жетишкен тармакка эч тийешеси болбогон ар түркүн кыртыштардан чыгып жүрүшөт. Бирок алардын орток бир нерсеси бар: алар иш-аракеттин мыктыраак жолдорун ачып алууга жана ресурстардын наркын жогорулатуунун көп учурда башкалар көз жаздымда калтырчу мүмкүнчүлүктөрүн стратегиялык жактан колдонууга эптүү келишет.

Байлардын арасында **өзүн-өзү иш менен камсыздаган**(?) ишкерлердин өкүлчүлүктүк катышы дал келе бербейт. Өзүн-өзү иш менен камсыздагандар эмгек күчүнүн чоң үлүшүн түзгөн чакта деле, алардын миллионерлердин арасындагы үлүшү алда канча арбын. Мисалы, 2015-жылы Нидерланддарда өзүн-өзү иш менен камсыздаган ишкерлер эмгекчилердин 17%ын(98) , ал эми иштеген миллионерлердин 80%ын(99) түзгөн. Өзүн-өзү иш менен камсыздаган ишкерлердин каржылык ийгилигине төрт негизги өңүт жагымдуу өбөлгө түзүп турат. Биринчиден, алар башкалар байкабаган жагымдуу мүмкүнчүлүктөрдү таап алып, аларды эптүү пайдаланганга маш келет. Экинчиден, алар тобокел кылганга даяр болушат. Чоңураак тобокелдик менен көбүрөөк киреше алуу мүмкүнчүлүгү үзөңгүлөш жүрөт. Өзүнө өзү жумуш тапкан ишкерлердин көбүрөөк кирешеси кандайдыр бир деңгээлде алардын иштеиндеги тобокелдиктин чыгым акысы (компенсациясы) гана болуп эсептелет. Үчүнчүдөн, алардын инвестициясы жогорку деңгээлде болот. Өзүн-өзү иш менен камсыздаган ишкерлер өз кирешелеринин чоң бөлүгүн улам-улам өз ишин өнүктүрүүгө жана кеңейтүүгө жумшашат. Төртүнчүдөн, алар адатта өз ишин жакшы көрүшөт жана ошондуктан узагыраак иштешет.

Белгилей кетчү нерсе, Борбордук жана Чыгыш Европа (БЧЕ) өлкөлөрүндө жана мурдагы советтик өлкөлөрдө чакан ишкерлердин үлүшү өлкөгө жана тийешелүү чөлкөмгө жараша олуттуу түрдө айырмаланат. Бул, сыягы, көз карандысыз ишкерликти ачууга мүмкүнчүлүк бере турган мамлекеттик саясатты жана маданий өзгөчөлүктөрдү чагылдырып тургандай.(100) Бирок ишкердик сапатка ээ болуу ар кандай жагдайларда тең пайдалуу болот.

Жумушчулар дагы өзүн-өзү иш менен камсыздаган ишкерлердин кирешеси менен байлыгына өбөлгө түзгөн сапаттарды өздөштүрө алышат. Алар жыйнаган акчаларына баалуу кагаздарды сатып алып, анын аркасында адатта тобокелчил ишкердикти жүргүзгөндөр жетише алчу ортодон жогорку кирешени таба алышат. Эгер каалачу болсо, анда алар да арбыныраак инвестиция кылуу жана узагыраак иштөө аркылуу алда канча көп кирешe топтой алышы ажеп эмес.

Сыягы, баарынан маанилүүсү, жумушчулар «ишкердей ой жүгүртүү» менен пайда табышы мүмкүн. Ишкерлердин кирешеси кардарлардын талабын канааттандыруу жөндөмүнө багыныңкы болгондой эле, жумушчулардын эмгек акысы да азыр жана келечекте канчалык жумуш ээси үчүн өз эмгегинин наркын жогорулата ала тургандыгына багыныңкы болот. Эгер кызматкерлер маянасын жогорулатууну каалашса, анда алар өздөрүнүн тажрыйбасын, билимин, сапаттарын жана эмгек көндүмдөрүн башкалар жогору баалай тургандай кылып өнүктүрүүгө тийиш.

Ишкердик ой жүгүртүү билим алуу жаатында чечим кабыл алууда да өтө маанилүү. Эгерде тейлөө кызматтарыңызды башкалар үчүн алда канча баалуураак кылчу билимге ээ болбосоңуз жана тажрыйбаларыңызды чыңдабасаңыз, анда билимиңиз деле сиздин маянаңызды жарытылуу көтөрбөйт. Буга жакшы жазуу, түшүнүктүү сүйлөө, негизги математикалык амалдарды колдонуу, маалыматтарды топтоп, аларды чечмелөө жөндөмүңүз, ошондой эле, сизди башкалардан айырмалап, өндүрүмдүүлүгүңүздү жогорулата турган өзгөчө тажрыйбаларыңыз кирет. Башкаларга сиздин баркыңызды көтөрө турган тажрыйбаларыңызды өнүктүрүү - орто, орто кесиптик жана жогорку билим берүүчү окуу жайларда жана андан башка мекемелерде да абдан маанилүү.

Азыркы тапта маянасы жогору жумуш ордуна жетүү жана жумуш ээсинин көңүлүн өзүнө бурдуруу үчүн университет диплому жетишсиз. 2019-жылы Арменияда жана башка көптөгөн посткоммунисттик өлкөлөрдө ЖОЖ бүтүрүүчүлөрүнүн арасындагы жумушсуздук көрсөткүчү 25 пайызга жакын болду. Эмгек жана билим берүү базарлары тез өзгөрүүдө. Жумуш табуунун эң мыкты аргасы – ишкерлерче ой жүгүртүү жана расмий билимиңизди жана иш

камылгаңызды тастыктоо аркылуу башкаларга кызмат өтөө жолдоруңузду ачууңуз. Бул жаатта жапатырмак ачык онлайн курстар, күбөлөндүрүлгөн программалар жана стажёрдук такшалуулар пайдалуу болушат.

Таланттарыңызды башкаларга көбүрөөк пайдасы тийгендей пайдалануу жана аларды өнүктүрүү – каржылык ийгиликтин ачкычы. Бул - Артур Брукс «мээнет ийгилиги» деп атаган нерсенин да өзөгүн түзөт. Мындан тышкары, маңдай терден жаралган ийгилик – бакыт менен турмуштук канааттануунун чордондук бөлүгү. Мээнет ийгилигин сизге эч ким бербейт; сиз ага өзүңүз жетишиңиз керек. Мээнет ийгилиги сиздин билимиңиз, ишиңиз жана тандаган турмуш таризиңиз өмүр максатыңызды чагылдырганда жүзөгө ашат. Биз бүткүл агартуучулук жолубузда студенттерден кандай жашоону көксөшөөрүн сурап келебиз. Бир аз айырмачылыгы болбосо, жооп дээрлик бирдей айтылат: *«Мен дүйнөнү жакшыраак жашай тургандай өзгөртчү иштерди жасагым келет».* Албетте, бул максатка жетүүнү пландоо жаатында ар ким ар башкача турумга ээ. Бирок кишилердин пландары кандай гана болбосун, оң сапаттар топтому жана ишкерче жаратман ой чабыт жүрүмү алардын мазмундуу, каниет жана бактылуу жашоо мүмкүнчүлүктөрүн чыңдайт.

**Видео:**

**Жардам берип жашоо**

**Видео:**

**Кедейлерге насыя берүү**

ЭЛЕМЕНТ 4.3

# Чыгымдарыңызды жана сактоолоруңузду пландаштырыңыз

*Акчаны натыйжалуу сарптап, ырааттуу сактоо үчүн бюджетиңизди пландаңыз.*

> *Акча - болгону курал. Ал каалаган жериңизге жеткирет, бирок айдоочу катары сизди алмаштыра албайт.*
>
> — Ayn Rand, Atlas Shrugged (New York: Random House, 1957): 411.

Бүгүнкү каржылык туруксуздуктар көбүнчө туура эмес тандоодон улам келип чыгат. Иштеп тапкандан көбүрөөк сарптоо, төлөмүн ойлобой туруп карыз алуу, бюджет түзбөө жана башка акылга сыйбаган каржылык өнөкөттөр дүрбөлөңгө жана стресске алып келет. Бюджетти пландоого берилгендик каржылык бакыбат жашоого, байлык топтоого жана жеке максаттарга жетүүгө мүмкүндүк берет. Кишилер да мамлекеттер сыңарындай сактоо жана инвестиция аркылуу байлык топтойт. Бирок үзүрдүү байлык топтоо да стратегиялык пландоону камтыйт. Кантип сарптоо, сактоо жана инвестицияны башкаруу аркылуу байлык жаратуу боюнча көрсөтмө берчү план түзүлүүгө тийиш. Жеке киши же үй чарбасы үчүн мындай план - **бюджет**(?) болот. Бюджет сизге акчаны туура сарптоого, сактоолорду дайыма көбөйтүп турууга жана кирешени туура пайдалануу аркылуу инвестицияны көп багытта салууга көмөк кылат.

Бюджетти натыйжалуу пландаштыруу – бул бир жолку окуя эмес, үзгүлтүксүз жүрүм. Ал эки конкреттүү амалдан турат. Сиз адегенде алгачкы бюджетти түзүп, анда белгилүү бир убакыт ичинде күтүлө турган же пландаштырылган кирешелер жана чыгашалар аныкталат. Көпчүлүк кишилер

бюджетти бир айга түзүшөт, бирок бир жылдык бюджет да көп кездешет. Мында тамак-аш, автоунаа чыгымдары, ижара акысы же ипотека төлөмү сыяктуу көзгө даана көрүнгөн чыгымдарды эле эмес, бардык чыгымдарды эске алуу керек. Туулган күнгө белектерди, үй жаныбарларынын жылдык лицензия төлөмүн (Гаагада 112,80€ болот, аны төлөбөсөңүз согуш кылмышкериндей болуп калышыңыз ыктымал), журналга жазылууну жана автоунаа майын алмаштырууну да эстен чыгарбаңыз. Айлык же жылдык кирешеңизди аныктап, ар бир тыйынды эмнеге жумшай турганыңызды тактаңыз. Биз сактоолор менен инвестициялар жөн гана баланстык калдык эмес (эгерде ошондой бар болсо), бюджетиңиздин атайын пландаштырылган беренелеринен болушун сунуштайбыз.

Экинчи иш – бул иш жүзүндөгү чыгымдарды аныктап, бюджетке тиешелүү өзгөртүүлөрдү киргизүү. Сиз бардык чыгымдарды аныктап, аларды бюджеттин категорияларына бөлүштүрүү менен өзүңүздүн көнүмүш адаттарыңыз жана каржылык максаттарыңызды карай прогрессиңиз жөнүндө баалуу маалымат аласыз. Чыгымдарга көз салууңуз келечектеги бюджетти жакшыраак жана тагыраак пландаштырууңузга да жардам берет. Мисалы, бир-эки чыгым түрүн алгачкы бюджетке киргизбей калган болсоңуз, анда иш жүзүндөгү чыгымдарды таразалаганыңызда, бул четте калгандарды жаңы бюджетиңизге сөзсүз киргизе аласыз. Мисалы, айлык бюджетиңизде ресторанда тамактануу үчүн 50 евро каралып, бирок иш жүзүндө 80 евро жумшаганыңыз дайын болду дейли. Бул айырманы жоюу үчүн башка жактагы чыгымдарыңызга өзгөртүү киргизүүнү үйрөнөсүз. Иш жүзүндөгү чыгымдарыңызды даректештирүүңүз сизди келечекте бюджетти, айрыкча чыгашаларды оңдооңузга көмөк кылчу кайтарым байланыш механизми менен камсыздайт.

Кирешеңизди пландаштырууңуз жана жүрүм-турумуңузга байкоо жүргүзүүңүз чыгымдарыңызды баалооңузга жана каражатты артыкчылыктуу багыттарга жумшооңузга жардам берет. Каржылык туруктуулукка жетишүү үчүн сиз болгону төмөнкү төрт кадамды жасашыңыз керек: дароо баштоо, максат коюу, жабдууларды табуу жана максатка ылайык бюджет түзүү.

***1-кадам. Азыр баштаңыз жана ийгиликке жетүү мүмкүнчүлүгүн арттырыңыз!*** Бюджет түзүү - жумушу бар же айлыгы көп кишилер үчүн эле зарыл, же болбосо мен «кийинчерээк» баштайм, деп өзүңүздү алдабаңыз. Ата-энесинен тыйын-тыпыр алган балдар, ата-энесинин колдоосуна ээ студенттер жана белгилүү бир кирешеси жок кишилер да өз бюджетин пландап, өз алдына максат коюшу абзел. Бюджет түзүү иши улгаюуңуз же маянаңыздын көбөйүшү менен жеңилдеп калбайт. Иш жүзүндө, бул иш ого бетер татаалдашуусу ажеп эмес. Аны кийинкиге калтыруу оңой. Бюджетин түзгөн кишилер акчаны туура сарпташат жана, көп учурда, болочок үчүн акча сактоону эртерээк, кирешеси салыштырмалуу аз учурда башташат.[(101)] Мындагы бюджет түзүү боюнча акысыз тиркемени (интернетте мунун көптөгөн мыкты варианттары бар) колдонуп көрсөңүз болот.

***2-кадам. Алдыңызга максат коюңуз.*** Стимулдар - маанилүү. Муну жеке турмушуңузда түшүнүңүз; максаттарыңыз сиздин ишмердигиңизге түрткү болуп турсун. Кыска, орто жана узак мөөнөттүү каржылык максаттарды түзүңүз жана аларды бюджетиңизге киргизиңиз. Кыска мөөнөттүк мүдөөлөр кийинки жылда жүзөгө ашып, сизге дароо байгесин тартуулайт. Бул - сиздин жагдайыңызга жараша; маселен - буга пайызы өтө жогору насыядан кутулуу, күтүлбөгөн чыгымдарды жабуу үчүн, сактооңуздун олуттуу көбөйүшү, же болбосо жаңы телефонго же башка бир технологиялык жабдуу алуу үчүн акча топтооңуз болушу мүмкүн. Орто мөөнөттүк максаттар узагыраак мөөнөткө – бир жылдан үч жылга чейинки мезгилге коюлат. Буларга колдонулган автоунааны нак акчага сатып алуу, үй-жайдын толук баасынын 20%ын алгачкы төлөм катары берүү, жакшы диверсификацияланган портфелди жаратууга өбөлгө түзүүчү олуттуу сактоолор эсеби кириши мүмкүн. Адатта, бул өрнөктөргө көбүрөөк убакыт талап кылынат. Эң соңунда, акча сактоо жана балдарыңыздын билим алуусуна жана ардагерлик доорго капиталдык салым кошуу, студенттик насыяларды же үй үчүн ипотеканы төлөп кутулуу - ушулар узак мөөнөттүк максаттарга мисал.

Жогоруда ишаара кылынгандай, сактоо жана инвестиция - бюджетиңиздин өзгөчө беренелеринен болууга тийиш. Сактоого жана каражат сарптоого

стратегиялык мамилени канчалык эрте баштасаңыз, ошончолук бакыбат жашай турганыңыз бышык. Ушундай арганы эртерээк колдонуу менен канча байлык топтой аларыңызды гана так айтыш кыйын. Ал турсун бүгүн сактап койгон же инвестиция жасаган бир аз акча келечекте көп нерсени чечиши мүмкүн. Төмөнкү узак мөөнөттүү планды таразалаңыз.

22 жашка чыгарыңыз менен эки жыл бою күн сайын 2 евродон топтой баштаңыз. Албетте, бул - күнүнө кофе, суу, шам-шум эткенге короткон акчаңыздан, ал турсун, кечинде чөнтөктө калган акчаңыздан да бир кыйла аздыр. Андан соң 24 жаштан 26 жашыңызга чейин күнүнө 3 евродон топтоңуз. Бул - болгону бир еврого көбүрөөк, ал учурда сиздин кирешеңиз да өсө тургандыгы бышык. Анан 26 жаштан 30 жашка чейин күнүнө 4 евродон сактай бериңиз. Эгер сиз күн сайын ушул акчаны топтоп, кийин аны пайда түшө турган эсепке салып койсоңуз, андан жашоо таризиңиз көп деле өзгөрүп кетпейт. Отузга келгениңизде, 9 490 евроңуз жана анын пайызы болот. Бул - оңой акча эмес. Күн сайын бир аздан акча сактоо чын эле бир кыйла кайтарым берет.

Бирок чындап таң кала турган нерсе - ушул. Көзүн таап инвестиция кылсаңыз, анда 67 жашта ардагерликке чыкканыңызда, ушул 9 эле жылда жыйнаган акчаңыз 150 000 евро болот. Андан да жакшысы, бул сумма бүгүнкү сатып алуу жөндөмүндө. Сиздин инвестициядан алган пайдаңыз соңку 80 жыл ичинде баалуу кагаздар базарындагы пайданын нормасы менен барабар болсо (пайданын нормасы жана татаал пайыздар тууралуу кийинки бөлүмдөрдө таанышасыз), анда натыйжа ушундай болот. Мындан тышкары, акча сактоону эрте баштасаңыз, сиз өмүр бою **сактоолор планын**(?) үзгүлтүксүз уланта беришиңиз мүмкүн. Анын үстүнө эң кыраакы инвесторлордун айрымдары, анын ичинде Уоррен Баффет жана Марк Кубан (НБАнын «Даллас Маверикс» клубунун ээси жана Shark Tank телешоусунун инвестору) карызга батуудан качуу - өтө маанилүү, буга жеткирбөө үчүн акча сактоону эртерээк баштоо керек деген ойду бөлүшөт.

***3-кадам. Бюджетти пландаштыруу үчүн тиешелүү жабдууларды пайдаланыңыз.*** Ишти ак кагаздан баштамакчы болуп, дөңгөлөктү кайрадан

ойлоп табууга далаалат жасабаңыз. Азыркы интернет баракчар, санарип жадыбалдары жана тиркемелер бюджет түзүү ишин болуп көрбөгөндөй жеңилдетти. Ар түрдүү ресурстарды бекер же бир аз эле акчага алууга болот. Бардыгы кол учуңузда турат. Интернеттен «бюджет түзүү жабдуулары» деп издеп көрсөңүз, бул жаатта көптөгөн мыкты сапаттагы жана коопсуз сунуштар чыга келет. Кирешелер менен чыгашаларды так эсептеп, каржылык максаттарыңызды көз жаздымга калтырбастан, төлөмдөрдү эске салып, бюджеттин чегинен чыкпаш үчүн күтүлбөгөн сатып алууларга жол бербей турган жана каржылык максаттарга жетүү жолун көрсөтүп турган тиркемелердин бирин тандап алыңыз. Бюджет түзүү боюнча тандап алган тиркемеңизди пайдалануу көнүмүш адатка айландырыңыз. Туура жабдуу менен кирешелерди жана чыгашаларды көзөмөлдөө абдан оңой болот.

*4-кадам. Иш-аракет планын түзүңүз: коюлган максаттарга жетүү үчүн бар жана сунуш кылынган беренелерди пайдаланып, жеке бюджетти түзүп чыгыңыз.* Биз сатып ала турган «зарыл» нерселерди дайыма ойлонгонубуз менен, чынында көпчүлүгүбүз үчүн тийешелүү тамак-аш, таза суу, башпаана жайы жана керектүү кийимден башка көп деле нерсе зарыл эмес. Коюлган максаттарга жетүү үчүн эмнеден баштоону билүүнүн эң мыкты жолу – «муктаждыктарды» санап чыгуу жана аларды «каалоолордон» бөлүп алуу. Акчаны сактоо жана инвестиция жасоо үчүн каалоолорду тизгиндеңиз жана кыска, орто, узак мөөнөттүү максаттарга жетүү үчүн бюджеттин чегинде план түзүңүз. Бул сизди өз каржыңызды өзүңүз башкарчу макамга жеткирет.

Архитектор имаратты чиймесиз кура албайт. Хирург топтогу кесиптештери менен кеңешпей туруп сокур ичегини натыйжалуу алып сала албайт. Спортчу улуттук курамага киргенге чейин эле ийгиликке жетүүнү көөдөнүндө көксөбөсө, олимпиадалык мелдешке караандабайт. Эгер сиз жашоонун бардык тармагында, анын ичинде каржы жаатында ийгиликке жетүүнү кааласаңыз, анда иш-аракеттердин планын майда-чүйдөсүнө чейин иштеп чыгышыңыз, зарыл болгон учурда аны жаңылашыңыз зарыл.

Бюджеттин ар бир беренесин бүт бардык беренелердин контекстинде

баалоо керек. Сиздин кирешеңиз чектелүү болгондуктан, жаңы киреше булагы пайда болбосо, бир жактын чыгымдарынын көбөйүшү экинчи жактыкын азайтат. I бөлүмдө баса белгиленгендей, ар тандоону мүмкүнчүлүк чыгым коштойт. Каражат сарптоо боюнча чечим кылганда, дал ошону эске алыңыз. Жалпы көрүнүшкө өз бюджет күзгүңүздөн көз салыңыз. Ар айдагы негизги өңүттөрдү аныктаңыз: канча маяна аласыз, салык төлөйсүз, акча сактайсыз, инвестиция жасайсыз, сарптайсыз, жана канчалык карызга батасыз, бүт көрсөтүңүз.

Кесибиңизге, кирешеңизге жана турмуштагы турумуңузга карабастан, бюджет түзүү жүрүмүндөгү эки иш-аракет – бакыбаттыгыңызды жакшыртуу максатында бюджет түзүүңүз жана чыгымдарды көзөмөлдөп, шайкеш кыла оңдоп турууңуз – мүдөөгө жетүүңүз үчүн сарптоолоруңузду системалуу түрдө текшерүүңүзгө жана багыттооңузга өбөлгө жаратат. Планды так түзүп, өзүңүзгө өзүңүз бий болуңуз. Сарптооңузду уюштурууга, карыздарды көзөмөлдөөгө, өзгөчө жагдайларда акча табууга, ар түрдүү каржылык максаттарга жетүүгө жана инвестиция кылууга жардам берчү бюджетти түзүүгө берилип аракеттениңиз.

Кийинки жолу «зарыл» нерселерди ойлогондо, чынында алардын көбүнүн кереги деле жок экенин унутпаңыз. Эсиңизде болсун, сиз акчаны азыр сарптоо менен келечектеги байлыкты азайтасыз. Бирок бул келечекте бай болуу үчүн азыр бардык нерседен баш тартуу керек деген сөз эмес. Бул - акылга сыйгыс. Бирок азыраак чыгымдап, көбүрөөк сактоонун көптөгөн жолдору бар. Бюджет түзүү жана сактоо планын түзүү дароо эле өз натыйжасын берет, сизге каржылык көзөмөл жана коопсуздук сезимин камсыз кылып, келечекте байлыкты көбөйтүүңүзгө көмөк кылат.

**Видео:**

**Акчаны күн сайын кантип үнөмдөсө болот**

АКШнын эң алдыңкы каржы кеңешчилеринин бири Дэйв Рэмси акча сарптоодогу жакшы көнүмүш адаттарды калыптандырууда жеке кызыкчылыктын

маанилүү экенин баса айтат. Ал мындай дейт: «Жеке каржымды башкарууда мен бир маанилүү нерсени түшүндүм: мындагы жакшы жаңылык ушул - ал ракета жасагандай татаал эмес. Жеке каржынын 80%ы - жүрүм-турум. Анын 20%ы гана – билим»[(102)] Сиз 4-бөлүмдү толук окуп чыккан соң, зарыл билимге ээ болосуз. Деги Сиз каржылык туруктуулукту камсыз кылып, бакыбат жашоого алып бара турган сарптоо, сактоо, карыз жана эмгек акы боюнча чечимдериңизди чыгарууга милдеттенүүгө жана аларды жүзөгө ашырууга даярсызбы?

Кантип каражаттарды үнөмдүү сарптоо, акылсыз карыздардан качуу, күтүүсүз чыгымдар үчүн акча сактоо, инвестициядан куштарланткан киреше алуу, турмуштагы тобокелдиктин капсаландарын мүмкүн болушунча азайтуу керектиги жөнүндө кошумча маалыматтар 4-12-элементтерде берилет.

ЭЛЕМЕНТ 4.4

# Рационалдуу финансылык чечимдерди кабыл алыңыз

*Колдонуу мөөнөтү насыя мөөнөтүнөн эрте бүтчү эч бир нерсени каржылабаңыз.*

Колдонуу мөөнөтү кыска болгон эс алуу саякатын, кийим-кече же башка кыска мөөнөттүк товарларды сатып алуу үчүн карызга акча алганыңызда эмне болот? Эки жылда эле ышпалдасы чыкчу эски автоунааны сатып алуу үчүн 4 жылдык (б. а. 48 айлык) насыя алганыңызда эмне болот? Бул эки суроонун жообу бир: сиз көп өтпөй эле өзүңүз үчүн же башкалар үчүн пайдасы азыраак же дээрлик пайдасыз нерселер үчүн акча төлөй баштайсыз. Бул төлөмдөр финансылык коопсуздукка доо кетирип, депрессияга жана кайгыга алып келет.

Эгерде насыялык төлөмдөрүңүз ага алынган нерсенин колдонуу мөөнөтүнөн узакка созулчу болсо, анда сиз болочокто эч кандай пайдасы жок нерсеге акча короткон болосуз. Анын айынан сиз келечектеги керектөөңүздү азайтууга аргасыз болуп каласыз. Мындан тышкары, мындай стратегия карызыңызды көбөйтөт жана турмушуңузду начарлатат. Бул – финансылык катастрофага алып бара турган жол.

Деги жеке киши же үй-бүлө бир нерсени насыяга алуусу - акылга сыябы? Сиз алчу нерсенин колдонуу мөөнөтү узак болуп, алынчу насыя ошол нерсе эскирип, ойрон болгуча төлөнүп бүткөндөй болсо, анда көбүнесе учурларда "ооба" дейбиз. Бул учурда сиз колдонуп жаткан керектүү нерсеңиз үчүн төлөгөн болосуз.

Бул критерийлерге сейрек сатып алуулар гана туура келет. Үч категория эске келет: үй-жай, автоунаа жана билим берүү. Кароосу жакшы болсо, жаңы алган үйүңүздө кырк же элүү жыл жашашыңыз мүмкүн. Ушундай шартта 30 жылдык ипотека насыясына (эгер Сизде андай мүмкүнчүлүк бар болчу болсо) үй алуу жөндүү иш болот. Анын сыңарындай, эгерде кайсы бир автоунаа беш-алты

жыл айдаганга жарактуу болсо, анда аны кырк сегиз айлык же андан да азыраак мөөнөт менен насыяга сатып алса болот. Узак мөөнөттүү активдер насыя төлөнүп бүткөндөн кийин кошумча киреше бере турган болсо, насыялык төлөмдөрдүн бир бөлүгү чынында сактоонун же инвестициянын бир түрүнө айланат жана, натыйжада, үй чарбасынын таза кирешесин арттырат. Үй-жай сыяктуу эле билим алууну инвестициялоо да, адатта, узак мөөнөттүү болочокто таза киреше менен камсыз кылат. Билим алууну каржылоо үчүн карыз алган жаштар кийинчерээк көбүрөөк эмгек акы түрүндө дивиденд алышы мүмкүн. Эгерде кийинки жыйырма же отуз жыл ичинде эмгек акы жогору болуп, алынган насыяны төлөөгө мүмкүнчүлүк берсе, анда билим алууну инвестициялоо өзүн толук актайт. Бирок мында да тобокелдик бар: эгерде алган билим эмгек акыны жогорулатпаса же жетишерлик түрдө жогорулатпаса, анда окуу үчүн алынган насыяны төлөө абдан кыйын болот. (Эскертүү: бул өңүт 4-бөлүмдүн 11-элементинде кеңири каралмакчы.)

Көпчүлүк үй чарбалары үчүн бул эрежелерден чыга турган жыйынтык айдан ачык: үй-жай, автоунаа жана билим алуудан башка нерселерди каржылоо үчүн насыя албаңыз. Албетте, сиздин өлкөңүздөгү саламаттыкты камсыздандыруу системасына жараша күтүүсүз жагдайлар үчүн жетиштүү акча топтой элек болсоңуз, анда өзгөчө кырдаалда дарылануу үчүн насыя алууңуз туура кадам болоору айкын. Сокур ичегини алдыруу - насыя үчүн олуттуу жүйөө, ал эми бетти тарттыруу - андай эмес (эгер сиз тележылдыз болбосоңуз!). Мындан тышкары, ушул сатып алынган нерселердин пайдалануу мөөнөтү соңуна чыккыча эле алар үчүн алынган насыяны төлөп бүтүү жагына көзүңүз жетсин. Ушул жөнөкөй эрежени колдонуу сизди каржылык азаптардан сактоого алып келчү узак жолго коштоп турат.

Алынган насыянын валютасы менен кирешеңиздин валютасы башка болгон учурда дагы бир тобокелчилик келип чыгат. Валюталардын өз ара катышынын наркы күтүүсүздөн өзгөрүп кетиши мүмкүн.

Мисалы, 2000-жж. башында Польша, Венгрия, Хорватия жана Румыния сыяктуу өлкөлөрдөгү үй сатып алуучулар Швейцариянын франкы менен пайызы

абдан аз болгон ипотекалык насыяны ала алышкан. Бирок насыя алуучулардын көпчүлүгүнүн кирешеси жергиликтүү акча бирдигинде болчу.

2008-ж. каржылык кризис учурунда, борбордук европалык өлкөлөрдүн валюталары швейцар франкына карата кунун жоготту; франк болсо евро жана башка валюталардан да кымбаттады. 2011-ж. Швейцария өз валютасын еврого байлап, курсту турукташтырууга аракет кылды. Кийин 2015-жылы Швейцария өз валютасын евродон ажыраткан соң, франк мурдагыдан бетер кымбаттап кетти.

Насыя алгандар эки жолу тең өз валюталарындагы карызы күткөндөгүдөн алда канча көп экенин көрүп, дендароо болушту. Ишканалар болочокко мелженчү келишимдерди колдонуу аркылуу акча алмашуу курсун кулпулай алышты, ал эми жеке кишилердеги келишимдерде мындай каржылык арга киргизилген эместей. Демек, жагымсыз кырдаалга кириптер болбош үчүн алчу насыяңызды кирешеңиз түшчү акча бирдиги менен алганыңыз жөндүү болмокчу.

ЭЛЕМЕНТ 4.5

# Акчаны үнөмдүү пайдалануунун эки жолу

*Кредит карта карыздарынан оолак болуңуз жана колдонулган буюмдарды сатып алууну караштырыңыз.*

Көпчүлүгүбүз азыр айрым нерселерден баш тартпай туруп эле келечекте көпкө ээ болууну самайбыз. Көптөгөн кишилер, ал турсун кирешеси ортодон жогорулар деле бул максатка жетүүнү кыйындата турган эки калпыстыкты кетиришет. Биринчиден, чама-чаркы жетпес нерселерди сатып алуу үчүн карызга батышат. Экинчиден, эскиси али жарамдуу жана үнөмдүү болсо деле жаңы нерселерди сатып алгысы келе берет.

**Кредит картасын**(?) ыксыз пайдалануу каржылык ийгиликке олуттуу бөгөт жаратышы мүмкүн. Көп кишилер картаны этият колдонгону менен башкалары кредиттик картадагы колдонулбай калган акчаны банктагы акчасындай көрүшөт. Бул - таптакыр калпыс жана опурталдуу аңдоо. Кредит картаңыздагы пайдаланылбаган баланс сизге дагы бир аз карыз алсаңыз боло турганын гана билдирет. Эгерде банктагы **чек эсебиңизде**(?) акча бар болсо, анда, ар айдын соңунда карызды жабууга кудуреттүү болгон шартта, ошол акчаны колдонуу үчүн кредит карта менен төлөй аласыз. Эгер эсебиңизде акча жетишсиз болсо, анда эч нерсе сатып албаңыз.

Кредиттик карталар жана алардын (PayPal же Yandex Money сыяктуу) электрондук шериктери - колдонууга өтө ыңгайлуу, бирок алар - карыз алуунун азгырма жана кымбат усулу. Кредит карталар карызга оңой-олтоң батыргандыктан, алар түпкүлүгүндө өтө коркунучтуу. Айрым кишилер карталарындагы пайдаланылбай калган балансты көргөндө, акчаны сарптагысы келип, өздөрүн кармана албай калгандай сезилет.(103) Эгер сизде да ушул илдет бар болсо, муну дароо тыйыңыз! Кайчыны алыңыз да, кредит карталарыңыздын

баарын кескилеп таштаңыз. Эгерде антпесеңиз, анда алар сизди каржылык балакетке кириптер кылат.

Кредит картаңыз менен сатып алып жатканыңызда өз акчаңызга көп нерсе алып жатканыңыздай туюлат, бирок карызды төлөтчү эсеп айдын аягында ырааттуу келет. Мында дагы бир азгырык чыгат: бул - үстөк пайызын жана карыздын кыпындай үлүшүн гана камтычу аз акчаны банкка төлөп коюп, акчанын көбүн кайрадан соода-сатыкка сарптоо мүмкүнчүлүгү. Эгерде ушул жолду тандап алып, карызыңызды улам көбөйтө берсеңиз, анда көп өтпөй эле чоң көйгөйгө туш болосуз: төлөнбөгөн карызыңыз үчүн банктагы үстөк пайыздын көлөмү өсүп чыгат.

Калайык көп учурда кредит картанын карызы үчүн 15-18% үстөк төлөп турушат. Бул - көпчүлүк кишилер, ал турсун ийгиликтүү инвесторлор дагы, өз сактоолору менен инвестицияларынан алчу пайыздан алда канча көп. Инвестициялардан жылына 7% алып эле байып кетсе боло тургандыгын кийинки элементтерден көрөбүз. Тилекке каршы, төлөнбөгөн карыздын үстөгүнүн жогорку пайыздары кесепетке туш кылат. Кредит картаңыздын карызы боюнча үстөктү 15-18% төлөй берүү - ал турсун кирешеси жакшы кишини деле жакырчылыкка алып келиши мүмкүн.

Мисал катары Франциянын түштүгүндө бир нече күн эс алып келүүнү чечкен жаш адис Шонду алып көрөлү. Анын саякатынын баасы 1 500 евро болуп, ал муну кредит картасы менен төлөйт. Бирок Шон айдын аягында бардык карызды төлөбөстөн, минимумду гана төлөйт жана бул жүрүм он жылга созулуп кетип, акырында гана карызы жабылат. Кредит картасынын 18% үстөгүн кошуп эсептегенде, Шон саякат үчүн канча төлөдү? 120 айда 26,63 евродон төлөгөндө, бардыгы - 3 195,40 евро болду. Ошентип, Шон кредит карта компаниясына учак, конок үй, тамак-аш жана оюн-зоокту чогуу эсептегенден да көбүрөөк акча төлөйт.

Барып келгенден кийин кредит карта компаниясына карыз төлөгөндүн ордуна, Шон саякатка алдын ала белденденип, акча сактай бергенде, анын бул сапары алда канча арзанга түшмөк болчу. Эгерде Шон жыйырма айдын ичинде 5%дык үстөк (татаал пайыз; биз муну 7-элементте карайбыз) менен ай сайын 75

евро акча сактай бергенинде, анда ал өз саякатына кредит картасынан төлөнгөндөй 3 195,40 евро (үстөк пайызын кошкондо) акча эмес, 1 560,89 евро акча топтоп турмак болчу. Башкача айтканда, Шон кредит карта боюнча карызга батпастан, саякатты алдын ала пландаштырып, эртерээк акча сактаганда, ал насыяга өзү төлөгөндөн азыраак акчага эки жолу саякатка барып келмек.

Айрым учурда сиздин кредит картаңызда буга чейин эле ири карызыңыз бар болушу мүмкүн. Мындай болбосо жакшы болмок, бирок ал сизге абдан чоң киреше алууга мүмкүнчүлүк берет: кредит картадагы карызды төлөө үчүн сактаган акча сиз төлөй турган 18% же башка пайызга тете киреше берет.

Эми муну мындайча карап көрөлү: эгерде сиз бир евро инвестиция кылып, ал 18% киреше берсе, бир жылдан кийин баалуу кагазыңыз 1,18 еврого көбөйөт. Ал эми бир еврону кредит картаңыздагы карызды төлөө үчүн сактасаңыз деле, бир жылдан кийин нак акчаңыз 1,18 еврого артат. Сиздин карызыңыз төмөнкүдөй болуп азая берет: биринчиден, сактаган акчадан улам азаят, экинчиден, башкача болгондо пайыз катары төлөй турган 18 центтен улам азаят.

Ал турсун кредит картаңыздын үстөгү 18%дан аз болгон күндө дагы ал сиз келечекте катыша ала турган башка ар кандай сактоо программасынын туруктуу кирешесинен жогору болот (кокусунан эле жолуңуз болуп калбаса, же абдан кыйын инвестор болуп кетпесеңиз). Албетте, сактаган акчаңыздын чынында эле 18% алып келип атканын сиз сезбейсиз, анткени бул акча иш жүзүндө сиздин инвестициялык эсебиңизге келип түшпөйт. Бирок натыйжа бирдей эле болот. Кредит картасында карызы бар ар кандай киши каржылык ийгиликке жетүүнү чын дилинен кааласа, ал, керек болсо сактаган акчасынан болсо дагы төлөп, эң оболу ушул карызынан кутулууга тийиш.

Видео:

Карыздарды төлөө стратегиялары

Эгерде сиздин кредит картадагы карызыңызды төлөгөндөй акчаңыз жок

болсочу? Анда банктан насыя алыңыз, – анын пайыздык үстөгү кредит картанынкына караганда азыраак, - жана 3-элементте көрсөтүлгөн бюджет түзүү принциптерине ылайык, кыска мөөнөттүн ичинде карыздан кутулуу планын иштеп чыгыңыз. Анан, албетте, кайра эле кредит картаңыздан карызга батууга жол бербеңиз.

Кредит картадагы карыздын алдын алуудан же аны дароо төлөп кутулуудан тышкары сиз жаңысынан кем калышпас, бирок буга чейин колдонулган буюмдарды сатып алуу менен акча үнөмдөй аласыз. Жаңы буюмдарды сатып алуунун бир көйгөйү - алар сиз сатып алаар замат наркын азайтат же баасын жоготот. Ошентип, жаңы нерселерди сатып алса болот, бирок алардын жаңы сапаты узакка созулбайт.

Сатып алынгандан кийин эле буюм, базар наркынан алганда, «колдонулган» болуп калат. Колдонулган (же азыркы тил менен айтканда, мурдагы ээси болгон) буюмдарды сатып алуу - олуттуу акча үнөмдөө. Жаңы автоунааны сатып алуу чыгымын эскиники менен салыштырып көрөлү. Мисалы, сиз жапжаңы Тойотаны болжол менен 30 000 еврого (2019-ж. Киевде өтө сүймөнчүктүү болгон бул марканын орточо баасы ушундай эле) аласыз да, 1 жылдан кийин аны кайра сатсаңыз, колуңузга 18 000 евро, башкача айтканда, сиз төлөгөндөн 12 000 евро кемирээк тийет. Эгер сиз ал автоунаада 20 000 чакырым жүргөн болсоңуз, анда унааңыздын наркын түшүрүңүз(?), ошондо анын баасы ар чакырымга 60 центке арзандаган болот.

Бирок сиз жаңы автоунаанын ордуна анын бир жыл мурун чыкканын сатып алсаңыз болот. Анда сиз болжол менен 20 000 евро, же жаңы унаага караганда 10 000 евро аз төлөйсүз. Буга унаанын мурдагы ээси алчу 18 000 евро жана жарнама, сатуу, комиссия сыяктуу «транзакция чыгымдарына» кетчү 2 000 евро кирет.

Жакшы каралган автоунаа узак мөөнөт кызмат кылаарын эске алганда, сиз колдонулган Тойотаны дагы сегиз жыл минип, анан 10 000 еврого сатып жиберсеңиз болот. Жылына болжол менен 20 000 чакырымдай жүрсөңүз, автоунааңыз 160 000 чакырымга 10 000 евролук наркын жоготот, башкача

айтканда, бул - ар чакырымга 6 центтен бир аз көбүрөөк болот. Бул – ар жылы жаңы автоунаа айдаганга караганда, ар чакырымга 54 цент үнөм болот деген сөз. Сиз жылына 20 000 чакырым айдаарыңызды эске алганда, эски автоунаанын төмөндөгөн наркынан *жыл сайын 11 000 евро акча* үнөмдөп аласыз. Албетте, автоунаа эскиргенде, аны оңдоо кымбатка турушу мүмкүн, бирок жытына кызыгып, улам жаңы автоунаа алуудан баш тарткандагы үнөм баары бир өтө чоң көлөмдөгү акчага татыйт.

Башка көптөгөн эски буюмдар да эби менен колдонулат, алардын баасы, адатта, абдан арзан келет. Мындайда кийим, эмерек, үй техникасы, оңдолгон телефондор, оюнчуктар дароо ойго келет. Сиз ачык базарларга же колдонулган буюмдар дүкөнүнө бир аз убакыт бөлүшүңүз ажеп эмес. "Аңчылык ышкысынын" өзү көңүлдү ачат, ал өзү - бекер эмеспи! Убакытыңыз кымбат эмеспи, арийне, колдонулган буюмдарды табуунун башка жолдору да бар. Ар түрдүү онлайн-тиркемелер убакытты үнөмдөп, транзакциялык чыгымдарды азайтууга мүмкүнчүлүк берет. Кол учу менен бир нече жолу бассаңыз эле, дүкөндөгүдөн кыйла мыкты жана арзан товар таба аласыз. Албетте, жаңы буюмду үнөмдүү сатып алчу учурлар да бар. Биз болгону кардар толук канааттана турган эски буюмдарды сатып алуудан канчалык үнөмдөсө болорун гана айтып, сизди шыктандырып кеңеш берип жатабыз. Акчаңызды сарамжалдуураак пайдалануунун жолдорун издеңиз.

Дүйнө жүзүндөгү жаштар «жашыл», минималисттик же калдыксыз жашоо тризи аркылуу пост-кардардык маданияттын мүмкүнчүлүктөрүн издештирүүдө. Сизди iFixit, RREUSE.org, makeresourcescount.eu сыяктуу ресурстар жана көптөгөн Youtube каналдары пайдалуу нерселерди таштандыга ыргытпастан, оңдоп алууга жана өз капчыгыңызга жараша шаттыкта жана бактылуу жашоого үндөшөт. Интернеттен «экологиялык жашоо тризи» деп издесеңиз, көптөгөн практикалык ресурстарды жана санаалаштарды табууга болот. Дүйнөдөгү шаарлар үлөшүп пайдалануу экономикасын колдоого ала башташты.[104]

Видео:

Бөлүшүү экономикасы

Үнөмдөөнүн кайсы бир стратегиясын тандай аласыз, бул - сизге өзүңүз каалаган башка буюмдарга да ээ болуу мүмкүнчүлүгүн берет. Же болбосо сиз бир нече стратегия тиркемесине жазыла аласыз. Башкысы - эч ойлонбостон жаңы буюм сатып ала берүүдөн башка да тандалчу варианттар бар экенин аңдооңуз абзел.

ЭЛЕМЕНТ 4.6

# Күтүлбөгөн чыгымдарга даяр болуңуз

*Күтүлбөгөн чукул жагдайлар (“жаанчыл күнү”; «кыйын күн») үчүн аманат эсебиңизге ай сайын акча сала баштаңыз.*

Биз келечек үчүн акча сактоонун маанилүү экенин сөз кылдык. Бирок сиз күтүлбөгөн жагдайлар үчүн да акча сакташыңыз керек. Турмушта күтүүсүз окуялар толтура. Анча-мынчасы: автоунаа бузулат, чатырдан суу өтөт, кургакчылыктан эгиниңиз чыкпай калат, балаңыз колун сындырып алат, ж.б.[105] Биз алардын кайсынысы же качан болоорун алдын ала айта албайбыз. Бирок ар бир үй чарбасы узак мезгил ичинде күтүлбөгөн чыгымдарга дуушар болоорун алдын ала айта алабыз. Демек, алар үчүн камына жүргөн оң. Сиздин күтүлбөгөн жагдайлар үчүн сактоолоруңуз - дал ушуга керек. Сиз анын көмөгү менен күтүүсүз чыгымдарды жаба аласыз. Мындай болбосо, олуттуу сарсанаага батып,

каржылык мүшкүлгө туш болмоксуз.

Мунун тескериси – чукул окуяларды күтө берүү, андан соң гана пайда болгон көйгөйлөрдү чечүү планын түзүүгө далаалат жасоо. Адатта, бул - кредиттик карталардагы карызды көбөйтүүгө же башка ыкма менен өтө оор шартта карыз алууга туш кылат. Андан кийин карыздарды жана алардын үстөк пайыздарын кантип төлөй турганыңызды чечишиңиз керек болот. Болбосо күтүүсүз чыгымдар үчүн акча жыйнап жүргөн туугандарыңызга же кошуналарыңызга кайрылууга аргасыз болосуз. Булардын баары сизди кыжалат кылып, ойлонулбаган каржылык чечимдерге жетелеши ыктымал.

Мындай жагдайлар үчүн үзгүлтүксүз канча акча сактап турушуңуз керек? Мунун бир жолу – өзүңүз, туугандарыңыз жана кошуналарыңыз өткөн жылы туш болгон ар түрдүү күтүүсүз окуяларды тизмелеп, алардагы тийешелүү чыгымдарды баалоо. Автоунааны оңдоо, күтүүсүз сапар, дарыгерге көрүнүү, үй жабдууларын алмаштыруу жана өткөн жылы орун алган башка күтүлбөгөн окуяларды эстеңиз. Чыгымдардын баарын кошуп, аны он экиге бөлүңүз да, ай сайын ошончо акчаны кыйын күнгө деп эсебиңизде сактай баштаңыз.

Ал турсун сиз келечектеги ыктымалдуу кырсыктар үчүн деп көбүрөөк акча сактап коюуну каалашыңыз деле ажеп эмес. Натыйжада, эгерде ушул өзгөчө эсебиңизге көбүрөөк акча топтосоңуз, анда каржылык коопсуздукту камсыз кыла аласыз. Эгер сактаган акчаңыз көбөйө бере турган болсо, анын бир бөлүгүн башка максаттарга колдонсоңуз же ардагерлик топтомго которсоңуз болот. Негизгиси, айлыкты сактоо эсебине которууну жеке бюджетиңиздин кошумча беренеси эмес, милдеттүү беренеси катары карооңуз керек. Ошентип, сактык эсебиңизди толтуруу ипотека, электр жана башка демейдеги төлөмдөр сыяктуу эле мамилени талап кылат.

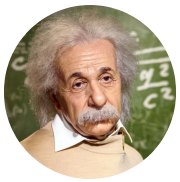
Күтүлбөгөн жагдайлар үчүн делген сактык эсебиңиз эртеңки күнгө ишенимдүүлүктү арттырат, анткени күтүүсүз каржылык кыйынчылыктар мурдагыдай жүрөк оорутбай калат. Сактык эсебиндеги акча жетиштүү болсо, ыктымалдуу чыгымдарды оңой эле төлөйсүз. Алардын качан болорун эч ким айта албайт, бирок аларды болжолдуу түрдө аныктоого болот. Эгер күтүүсүз

чыгымдар ортодон төмөн болсо, сактык эсебиндеги акча көбөйө берет. Ал эми күтүүсүз чыгым абдан жогору болсо, коруңуздагы акча көбүрөөк кетет, бирок сиз анчейин сарсанаага батпайсыз, анткени буга өзүңүз мурдатан камылга жасап келген болчусуз. Бул - "акча сизди башкарсын" дегенге жол койбостон, "акчаны өзүңүз башкарыңыз" деген маанини туюндурчу олуттуу элемент болуп саналат.

ЭЛЕМЕНТ 4.7

# Татаал пайыздын күчү

*Татаал пайыздарды (инвестициянын кайтарымын) сизге иштегендей кылыңыз.*



*Татаал пайыз - бул ааламдагы эң кубаттуу күч.*

— Миньон МакЛафлин. [Электрондук шилтеме], URL: http://www.brainyquote.com/quotes/quotes/m/mignonmcla158995.html. Бул сөздү Альберт Эйнштейн айтканы тууралуу талаштуу ой айтылып келет, бирок ал татаал пайыздардын күчү жөнүндө баса белгилеп, ушул сыяктуу сөздү айтканы анык.

4.3-элементте дайыма бюджет түзүп, акча сактап туруунун жана акчаны сарамжалдуу пайдалануунун мааниге ээ экенин баса белгиледик. Муну мүмкүн болушунча эрте баштоонун эки негизги жүйөөсү бар. Биринчиден, мурда талкуулангандай, бюджет түзүү, акча сактоо, сарамжалдуу сарптоо жаатын түркүн шылтоолордон улам четке каккандар кийин буларды азап менен башташат. Бул элементте биз экинчи себепке токтолобуз; сактык эсепти дароо баштоо керек: канчалык эрте баштасаңыз, ошончолук көбүрөөк утасыз.

Сактоо программаңызды аздан баштоонун өзү келечекте сизди олуттуу кирешеге алып келет. 4.3-элементтеги жаш жигиттин 22 жаштан 30 жашка чейин азганактай эле акча сактап жүрүп, ардагерликке чыгаарда кошумча акча алган мисалды эстеп көрүңүз. Ошол тогуз жылдын ичинде айрым нерселерден баш тартып, 9 000 евродон көп акчаны сатып албай үнөмдөгөн киши 67 жашында 150 000 евролуу болуп жатпайбы. Азыркы аз акчаны кийин көп акчага айландыруунун ачкычы - эмитеден дароо баштоодо. Ошондо «татаал пайыз кереметинин» бардык артыкчылыктары толук пайдаланылат.

**Татаал пайыз**[(?)] чынында керемет деле эмес, бирок кээде ал ушундай сезилет. Аны сөзсүз эле пайыз деп карабоо да керек. Эгер сиз баалуу кагаздар базарына инвестицияңыздан түшкөн пайданы толугу менен кайра инвестиция кылып салсаңыз, андан түшчү пайда деле, жалпак тил менен айтканда, татаал пайыз болот.[(106)] Татаал пайыздын кантип иштээрин түшүндүрүү оңой болгону менен бул иштин натыйжасы чынында таң калтырбай койбойт. Татаал пайыз – бул жөн эле пайыздан пайыз алуу. Сиз быйыл пайыз түрүндө түшкөн акчаны сарптап жибербесеңиз, анда кийинки жылы сактаган акчаңыздан да, өткөн жылкы пайыздан да пайыз аласыз. Ошентип, сиз келечекте жыл сайын пайыздын пайызын, пайыздын пайызынын пайызын, ж.б. алып кете бересиз. Бул азыраактай эле туюлушу мүмкүн жана алгачкы жылдары өтө деле байып кетпейсиз. Бирок көп өтпөй эле байый баштаганыңызды байкайсыз жана сакталган акча канчалык көбөйсө, ошончолук андан ары өсөт. Бул - ак кар баскан тоо бетинен кулап бараткан тоголок карга тете. Адегенде ал жайыраак чоңоёт. Бирок кошумча кар жабышкан сайын өтө тездик менен чоңоё баштайт да, ого бетер башка кар бүртүгүн өзүнө топтойт. Анан ал өтө чоң кар тобуна айланып, түз эле сизди көздөй бет алат.

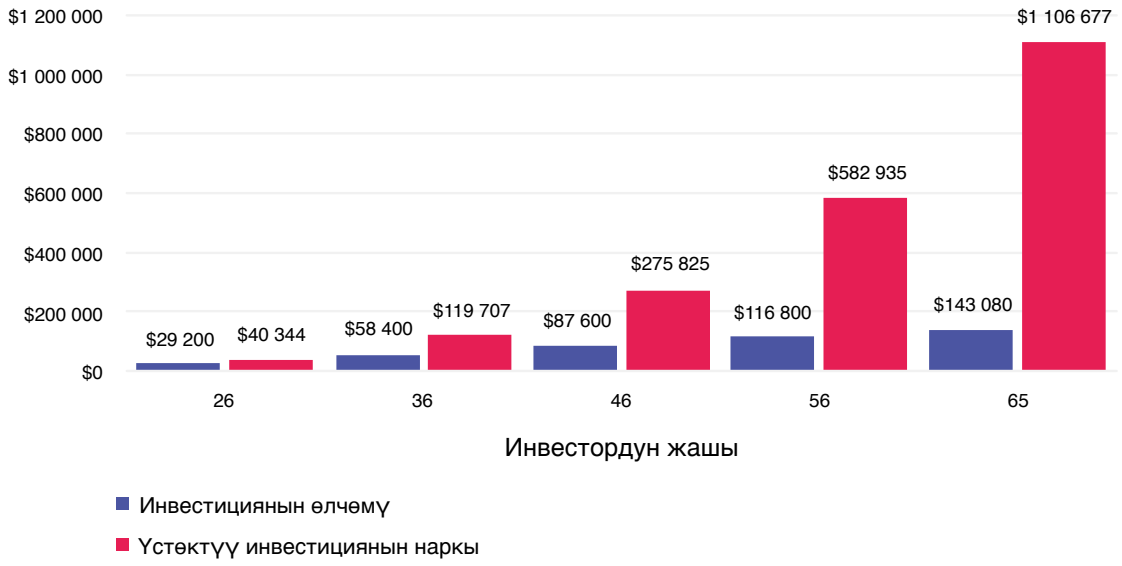
Сактык программасын эртелеп баштооңуздун маанилүүлүгү - татаал пайыздын келечектеги тез өсүүгө кыртыш жарата тургандыгы менен байланыштуу. Акча сактоону пенсияга чыгардан бир аз мурун баштасаңыз, анын пайдасы көп деле болбойт. Ал эми эрте башталган акча сактоонун пайдасы карлуу тоонун бетинен ылдый тоголонгон кар сыяктуу барган сайын өсүп отурат. Демек, акча сактоону канчалык эрте баштасаңыз, бул эрте сакталган акча ошончолук көбүрөөк убакытта өсө берет жана ошончолук бул өсүш мыкты болот.

Жөнөкөй бир мисалды алалык. Он алты жаштагы улан тамеки чеге баштасамбы деп ойлонот дейли. Бул чечим - бир нече өңүттөн, анын ичинде эң маанилүүсү - ден соолук өңүтүнөн улам өтө олуттуу тандоого жатат. Ден соолуктан тышкары, мунун каржылык жүйөөсү да бар. 2017-ж. бир куту тамекинин баасы Европада орто эсеп менен 3 доллардан 13 долларга чейин болгон.[(107)] Жөнөкөйлөтүп айтканда, бир кутунун баасы 8 доллар болсун дейли.

Ошентип, биздин улан (аны Гонза деп коёлу) сигарет чекпей эле коёюн деп чечет да, жылына 2,920 долларды үнөмдөп калат (эгерде ал күнүнө бир кутудан чекчү болсо). Гонза бул акчаны башка бир нерсеге коротуп жиберүүнүн ордуна ардагерлик эсепке же жылына 7 пайызы менен фондго салып коёт да, ал акча киреше салыгынан кутулат. 24-сүрөттө көрсөтүлгөндөй, Гонза бул инвестициясын 10 жыл бою улантса, 26га чыкканда, анын салган 29 200 доллары 40 344 доллар болуп калат. Бул – Гонза үчүн кенедей, анын үстүнө саламаттыгына пайдалуу курмандык, соп-сонун натыйжа.

Бирок бул – инвестиция кайтарымдарынын башаты гана. Татаал пайыз эми гана иштей баштайт. Эгер Гонза акчасын сактык эсебинен албаса, анда 36га чыкканда анын үнөмдөгөн 58 400 доллары 119 707 долларга өсүп чыгат. Ал муну 46 жашка чейин улантса, анын сактаган 87 600 доллары 275 825 долларга жетет. Анык керемет эми башталат. 56 жашка толгондо, Гонза сактаган 116 800 доллары 582 835 долларга чыгат. 24-сүрөттөн айгиненгендей, Гонза 65 жашында ардагерликке чыкканда, анын инвестиция кылган 143 080 доллары 1 106 677 долларга айланат. Ошентип, тамеки чегүүдөн баш тартып, акчасын сактык эсебинде топтоо менен Гонза ардагерликке чыгаарда, бүгүнкү наркынан алганда, 1,1 миллион доллар топтоого жетишет.[(108)]

## 24-сүрөт: Тамеки чекпеңиз – байыңыз!




Булак: Автордун эсептөөсү. Адам күнүнө 8 долларлык тамеки чекпестен, ошол акчаны жылдык 7% менен банкка салып турушу шарт.

Эми Гонза 16дан 26 жашка чейин тамеки чегип, анан таштаган соң күн сайын бир куту тамекинин акчасын сактык эсебинде топтой баштаса, эмне болорун салыштырып карап көрөлү. Чылым таштоо - анын ден соолугу үчүн пайдалуу. Мындан тышкары, ал сактаган акчасынан да пайда көрөт. Бирок анын акча сактоо программасынын 10 жылга кечеңдешинин айынан, ал 65 жашында 1 106 677 доллар эмес, болгону 542 070 долларга эле жетет. 49 жылдык сактоо программасын 10 жылга кечеңдетүүнүн куну ардагер Гонза үчүн 564 597 долларга тете!

Олуттуу акча топтоо үчүн бир нерседен таптакыр баш тартуу зарыл эмес. Керектөөдөгү чакан чектөөлөр менен эле мыкты натыйжаларга жетишсе болот. Мисалы, күн сайын эртең менен бир чөйчөк «эң мыкты» кофе сатып алгандын ордуна кадимки эле кофе алып ичиңиз, же үйдөн ичип чыгыңыз. Күн сайын

ресторанда түштөнүүнүн ордуна аптасына бир-эки жолу тамакты үйдөн ала барыңыз. Ресторанда кымбат минерал суунун ордуна кадимки эле крандын бекер суусун ичиңиз (бул - суусу коопсуз өлкөлөрдө). Жумушка трамвай менен баргандын ордуна жөө же велосипед менен барыңыз (бул машыгуу саламаттыкты текшертчү чыгымдарыңызды азайтат). Эгер шаар сыртында дачаңыз бар болсо, автобус же поюз менен дачага барууңуз деле ажеп эмес ко? Гонза тамекини таштап, муну менен аптасына 56 доллар үнөмдөп, аны инвестицияга салды. Сиз да көнүмүш адаттарды өзгөртүп, акча сактай аласыз.

**Видео:**

**«Акчаны көбөйтүү»**

Кайра эле белгилесек, биз ардагерликке чыккандан кийин жыргап жашоо үчүн, баарынан баш тартып, такыба дербиштей жупуну жашоо кечириңиз дебейбиз. Келечекте бай жашоо үчүн азыр жокчулукта өмүр сүрүүнүн эмне артыкчылыгы бар? Биз, тескерисинче, карапайым киши жакшы турмуш менен бирге байлык да топтой алышы мүмкүн дейбиз, анткени жакшы кайтарым алуу үчүн көп деле акчанын кереги жок. Гонза тамеки чекпей коюп топтогон миллиондун (тагыраагы 1 106 677 доллар) болгону 143 080 доллары гана жанагы тамекини таштоосунун негизинде инвестицияланган. Албетте, акчасын сактап, инвестиция жасаган кишилер муну кылбагандардан көбүрөөк акча сарпташат. Ардагерликке чыккандан кийин же ага чейин деле Гонза өз байлыгын сарптай алат жана эч качан акча сактабаган вариантка караганда анын сарптоо мүмкүнчүлүгү алда канча зор.

Бул үчүн болгону киреше салыгынан бошотула турган ардагерлик сактоо программасына эртерээк катышып, сабырдуу болуу жана сактаган акчадан кантип жүйөөлүү пайда көрүүнү (кийинки эки элементти караңыз), татаал пайыздын керемет артыкчылыктарынан кантип пайдалануну билүү керек.

**Эскертүү: Шарият же ислам банк системасы**

Шарият же ислам мыйзамдары карыздын пайызын төлөөгө тыюу салат. Карыз берүүчүгө кайтарым болушу үчүн мында каржылык мамилелердин шарият принциптерине ылайык келе турган башка, мисалы, «пайданы бөлүшүү» сыяктуу түрлөрү иштелип чыккан. Мусулмандардын колдонуусуна тыюу салынган алкогол жана чочконун эти сыяктуу өнүмдөргө да инвестиция жасоого тыюу салынган. Мындан тышкары, адилеттүүлүк түшүнүгүнүн негизинде ишкердик транзакцияга катышкан бардык тараптар кирешени жана чыгашаны өз ара бөлүшүүгө тийиш. Бул - инвестициядан пайда алуу үчүн сиз иштин тобокелин да моюнга чогуу алышыңыз керек дегенди түшүндүрөт. Демек, эгер сиз автоунаа сатып алгыңыз келсе, ислам банкы ал унааны сатып алат да, аны сизге кулпуланган төлөмдөр аркылуу кайра сатууга макулдугун берет. Анын жалпы көлөмү унаанын наркынан бир аз жогору болот. Сиз унаанын төлөмдөрүн төлөйсүз, банк болсо бул транзакциядан акча табат, ал эми транзакция исламдык каржы мыйзамдарынын талабына шайкеш бойдон калат. Эгер сиз үстөк пайыздан утуунун ордуна, шарият банкка акча салсаңыз, анда бул сакталган акча сизди ушул банкта сакталып турган учурундагы банктын пайдасына ортоктош болгон үлүшкө ээ кылат.

Ислам эрежелерине ылайык иштечү банктар айырмалуу укуктук жак болууга тийиш, бирок кээ бир эл аралык ири банктардын исламдык бөлүмдөрү да бар.

ЭЛЕМЕНТ 4.8

# Активдериңизди түркүмдөштүрүңүз

*Жумурткалардын баарын бир себетке салбаңыз.*

Аманат эсептеринен кийинки кеңири жайылган каржылык байлыктарга баалуу кагаздар жана облигациялар кирет. Келиңиз, ушул эки куралды жакшылап аңдайлы. **Акция**(?) корпорациялык ишкердикке ээлик кылууну туюнтат. Акция ээлери компаниянын болочокку кирешесинен өздөрүнүн ээлик үлүшүнө жараша алууга укуктуу. Эгерде ишкананын иши байсалдуу жүрсө, анда анын акция ээлери киреше алышат. Акция ээлеринин пайдасы адатта **дивиденд**(?) (акция ээлерине демейдеги төлөмдөр) түрүндө же акциянын наркынын жогорулашы менен төлөнөт. Бирок компаниянын ийгиликтүү болушуна жана келечекте киреше берээрине кепилдик жок. Компаниянын иши майнапсыз жүрсө, анын акциясынын наркы түшөт. Акция ээлери корпорациянын карызы үчүн жооп беришпесе да, акцияларды сатып алууга кеткен бардык акчасынан айрылышы мүмкүн. (Эскертүү: «Үлүш же болбосо өздүк капитал» - акциянын башка аталышы).

Видео:
«Баалуу кагаз базары кантип иштейт?»

**Облигациялар**(?) - ишканалар, өкмөттөр жана башка уюмдар үчүн карыз алуунун ыңгайлуу жолу. Алар көрсөтүлгөн болочоктогу мөөнөттө **негизги сумманы**(?) (карыздын көлөмүн) үстөк пайызы менен кошо төлөп берүүгө убада кылып (укуктук милдеттенме алып), облигацияларды сатып алуучулардан акча каражат алышат. Облигацияны чыгарган уюм төлөөгө жарамдуу болуп турганда, облигация ээлери карызын пайызы менен алууга үмүт кылса болот.

Инвестициялардын бардыгында тобокелдик бар. **Корпоративдик акциялардын**(?) базардык наркы кыска убакыт ичинде эле кескин өзгөрүп кетиши мүмкүн. Жогорку сапаттагы облигациялардыкындай эле, **номиналдуу кирешелүүлүк**(?) кепилденген учурда да пайыздык үстөктүн жана/же инфляция ыргагынын өзгөрүшү активдердин наркына олуттуу таасир тийгизиши мүмкүн. Эгер акчаңыздын көпчүлүк бөлүгү бир үч компаниянын, же андан да жаманы - тек гана компаниянын акцияларына чегерилген болсо, анда каржылык жактан өзгөчө аялуу болуп каласыз.

Сиз **түркүмдөштүрүү**(?) - өз ара байланышы жок түркүн активдерге ээ болуу - аркылуу каржылык тобокелдикти азайта аласыз. Түркүмдөштүрүү чоң сандар мыйзамын сиздин кызыкчылыгыңызда иштетет. Түркүмдөштүрүлгөн **портфелдеги**(?) айрым инвестициялар ийгиликсиз болсо, башкалары ийгиликтүү болушу мүмкүн. Ийгиликтүү инвестициялардын кайтарымы ийгиликсиз болгондордун чыгашасын жаап кетет да, натыйжада пайданын нормасы орточо көрсөткүчкө жакындайт.

Күндөлүк ишкердик менен алектенбестен байып кетүүнү көксөгөндөргө биржа (фондулук) базарында пайда табуунун азгырма мүмкүнчүлүгүн камсыздайт. Бул практикада бир нече жолу ырасталды. Соңку эки кылымдын ичинде корпоративдик акциялардын реалдуу кирешеси (инфляцияга карата корректировкаланган) болжол менен жылына 7% болсо, ал эми облигациялар боюнча 2-3% болуп турган.(109)

Акциялардын тобокелдиги - алардын баасы келечекте кандай болоорун эч ким таасын биле албагандыгында; сиздин инвестицияларыңыздын базардык наркы арзандап, анан айлар же жылдар өткөн соң кайра кымбатташы мүмкүн болгон мезгилдер болбой койбойт. Мындай өзгөрүүлөргө байланыштуу аманат эсептерине, **акча базардык сертификаттарга**(?), жана кыска мөөнөттүк **мамлекеттик облигацияларга**(?) (булардын бардыгы тең сизге болочоктогу тийешелүү көлөмдөгү акчага кепилдик беришет) салыштырмалуу акциялар бир кыйла жогору кирешелерди сунуш кылат. Көпчүлүк адамдар облигациялар жана аманат эсептериндеги кирешелүүлүктүн кошумча ишенимдүүлүгүн акцияга

караганда көбүрөөк баалашат, ошондуктан инвесторлорду тартуу үчүн акциялардын орточо кирешеси, кирешелүүлүгү алдын ала анык жана тобокелдүүлүгү азыраак болгон шериктеринен жогору болушу керек.

**Үлүштөш салым фонддору**(?) жана биржалык инвестициялык фонддор (БИФ) баалуу кагаздарды түркүмдөштүрүүгө жана инвесторлор үчүн тобокелдикти азайтууга мүмкүндүк берет. Бул орток фонддор инвестор топторунун акчаларын бириктирип, инвестициянын ар кандай түрлөрүнө: акцияларга (**өздүк капитал (үлүштөр)**(?)), облигацияларга, кыймылсыз мүлккө, же **казына векселдерине**(?)багыттайт. Ошентип, үлүштөш салым фонддорунун ар кандай түрлөрү бар.

Үлүштөш салым фонду өз инвесторлорунун каражаттарын ар түрдүү компаниялардын акцияларына багыттайт. Ошентип, майда инвесторлор да портфелдерин пайда алып келе тургандай түркүмдөштүрүп, тобокелдикти азайта алат. Ар түрдүү компаниялардын фондулук базарындагы инвестициялары, эгерде сиз баалуу кагаздардын түркүмдөшкөн портфелин узак убакыт бою, маселен, 30-35 жылдар бою, ырааттуу түрдө кошумчалап, же сактап турган болсоңуз, албетте, тобокелдикке өтө төмөнкү деңгээлде кабылат. Тарыхка кылчайсак, түркүмдөшкөн акциялар топтому узак мезгил бою сакталып келген тапта, пайданын нормасы жогору болуп турчу жана анын өөдүк-сөөдүк учурлары салыштырмалуу аз болчу. Ар түркүн акцияларга ээ болгон үлүштөш салым фонддоруна ырааттуу төлөмдөрдү төлөп туруу - инвесторлорго фондулук базарына инвестиция салуунун арзан ыкмасын камсыздайт.

Түркүмдөштүрүү фондулук базарындагы капиталдык салымдардын туруксуздугун эки жол менен төмөндөтөт. Биринчиден, эгер айрым компаниялар начар натыйжага ээ болсо, башкалары ийгиликке жетет. Мисалы, мунай баасынын арзандашы мунай өнөр жайында кирешени азайтат, бирок аба жолдору компанияларынын кирешелеринин көбөйүшүнө өбөлгө түзөт, анткени күйүүчү май арзандайт. Эгер болот баасынын арзандашынан улам болот өнөр жайынын кирешеси төмөндөсө, бул жагдай автоунаа өнөр жайынын кирешесинин өсүшүнө алып келет.

Экинчиден, түркүмдөштүрүү сизди жалпы экономикалык шарттардын өзгөрүүсүнөн сакташы мүмкүн. Рецессия да, кеңейүү да дээрлик бардык компаниялардын акцияларынын наркына өзгөрүү алып келет. Бирок түркүмдөштүрүүдөн улам инвестицияңыздын наркындагы туруксуздук азаят, анткени рецессия айрым компаниялар менен тармактарга башкаларга салыштырмалуу олуттуу зыян келтирет, секирик да айрымдарга башкаларга салыштырмалуу жагымдуураак болот. Мисалы, рецессиядан улам Max Mara (дүйнөлүк жогорку мода бренди) чыгашага учураса, Zara (кийим-кечеси арзаныраак бренд) көбүрөөк сатып, кирешеси артышы мүмкүн. Анын сыңарындай, рецессиядан улам BMW'га караганда, Skoda'нын сатыгы жакшырышы мүмкүн.

Айрым жумуш берүүчүлөр ардагерлик программасы катары өз компанияларынын тийешелүү көлөмдөгү акцияларын сунуш кылышы (бирок башка фирмаларга инвестициялабастан) же акцияларын арзаныраак сатып алууңузга мүмкүндүк бериши мүмкүн. Өз компанияңыздын акцияларын сатып алуу сунушу кызыктыраары бышык. Эгер сиз бул компанияга олуттуу ишенсеңиз, мындай сунушту кубанып кабыл алышыңыз мүмкүн. Адатта, үч жылга созулчу ээлик мөөнөтү бүткөн соң, алиги сунуш планы өз акцияларыныздыкайра сатып, акчасын башка инвестициялык нуктарда колдонууңузга уруксат кылат. Буга уруксат алынаары менен сиз ошол тандоону жүзөгө ашырууңуз керек. Эгер мындай кылбай калсаңыз, анда инвестициялык салымдарыңыздын өтө эле көп бөлүгү өзүңүз иштеп кеткен ишканага гана байланып калат. Бул жагдайдын кош коркунучу бар: жумуш ордуңуз дагы, инвестицияларыңыздын наркы дагы жумуш кожоюнунун ийгилигинен олуттуу көз каранды болуп калат. Өзүңүздү мындай абалга калтырбаңыз.

Жумушуңуз сизге өкмөттүн талаптарына ылайык келген жалпы ардагерлик фондду сунушташы мүмкүн. Бул фонддор иштеген ордуңузга жараша ар кыл инвестицияларга ээ болушу мүмкүн. Компанияңыздын ардагерлик фонду каякка инвестиция салгандыгынан кабардар болушуңуз маанилүү; ал эми жеке инвестицияңызды ардагерлик фондго эмес, башка жакка түркүмдөштүрүүгө

жетишиңиз.(110)

Биз акцияларга инвестиция кылуунун жана түркүмдөштүрүүнүн маанилүүлүгүн жыйынтыктай алабыз: жеке кишилер каржылык мүмкүнчүлүгүн арттыруу үчүн өз сактоолорун киреше деңгээли өзүнө тартчу түркүмдөшкөн инвестицияларга салууга тийиш. Мурдагы чакта фондулук базарындагы узак мөөнөттүк инвестициялар жогорку кирешени тартуулашчу. Эми үлүштөш салым фонддору атүгүл чакан инвесторлорго ар түрдүү түркүмдөшкөн портфелди кармоого мүмкүндүк берип, ага ай сайын акча туудуруп, транзакциялык чыгымдарды да төмөн кармашына мүмкүндүк берет. Узак убакыт бою түркүмдөшкөн портфелге инвестиция салуу баалуу кагаздарга ээликтин тобокелдигин төмөнкү деңгээлге кыскартат. Инвестициялардын бардыгында кандайдыр бир тобокелдик бар. Бирок соңку жүз элүү жылдын тажрыйбасына жолдомо катары таянчу болсок, анда биз, - аманат эсептери, облигациялар, **аманат сертификаттары**(?), акча базарындагы фонддор жана башка ушул сыяктуу каржылык аргаларга салыштырмалуу, - корпорациялардын акцияларынын түркүмдөшкөн портфели узак мөөнөт ичинде алда канча көбүрөөк пайда алып келет деп ишенимдүү күтө алабыз. Үлүштөш салым фонддору аркылуу акцияларга ээ болуу - ардагерликке аманат акча топтогон жаштарды өзгөчө кызыктырат.

Ал түгүл акцияларга же облигацияларга салыштырмалуу тобокелчилиги азыраак болгон банктык депозитти колдонгон чакта да, сиз банктын банкрот болушу сыяктуу тобокелдик бардыгын билүүгө тийишсиз. Эгерде банк төлөөгө жарамсыз жана сизге өз акчаңызды кайтарууга кудуретсиз болуп чыкса, көпчүлүк өлкөлөрдө депозиттерди камсыздандыруучу улуттук мекемени сунушташат жана ал мекеме сизге расмий жарыялаган мерчемге чейинки акчаны кайтарып берет. Эгер акчаңыз бул мерчемден көп болсо, анда аны камсыздандырылчу мерчемден азыраак өлчөмдө кылып, эки же андан көп банктарга бөлүштүрүп койгонуңуз оң. Эгерде банк (же башка ар кандай инвестициялык жак) базардагы ортодон жогорку кирешени сунуш кылса, өзүңүздөн дайыма «эмне үчүн мындай?» деп сураңыз. Балким, эстүү инвесторлор болжолдуу көйгөйдү алдын

ала билип, этияттык кылып, мындай банктан оолактап жаткандыр. Өксүктүн айынан тигил банк банкроттукка жакындап, акча табуу үчүн жан талашат. Жогоркураак үстөк пайызга азгырылып, ошол банкка өз акчаңызды карматып салбаңыз! Посткоммунисттик бир өлкөдөгү биз тааныган бир мыкты экономист «эң жогорку үстөк пайызга» азгырылып, катары менен үч банкка акчасын алдырып ийген. Кудай жалгап, ал каржы профессору эмес, экономист-теоретик болчу.

Анан калса, алдамчылыктын ыктымалдуулугун да биле жүрүү маанилүү. Өзгөчө пайданын нормасы базардагы орточо деңгээлден өтө жогору болгон инвестицияларды сизге сатып жатышса (муну «турмуш чындыгынан да кооз» десек жарашат), өтө сак болуңуз.

Буга Албаниядагы 1996-жылкы Понци (же пирамида) алдамчылыгы жакшы өрнөк. Ошондо Албания буйрукчул экономикадан базар экономикасына өтүп жаткан жана калайыктын инвестиция жөнүндө кабары аз эле. Шылуун кылмышкерлер *айына* 5%, башкача айтканда, жылына 60% үстөк төлөнөт деп акчалай инвестиция жыйнашкан, бирок бул 60% алгачкы толкундагы инвесторлорго ишкердиктин пайдасынан эмес, улам жаңыдан торго чалынгандардын акчасынан накталай төлөнгөн. Ошентип, бул амалды жүзөгө ашырган кылмышкер «пирамида» деген атка конгон чиймеге ылайык төлөмдү төлөп туруу үчүн ай сайын мурдагыдан көбүрөөк акча жыйып турушкан. Акырында бул чийменин бети ачылган жана каржылык пирамида кулап, калайык өз акчаларынан кол жууган.[(111)]

**Видео:**

**Өлкөнү кыйраткан финансылык пирамида**

Ушундай чиймелер башка көптөгөн өлкөлөрдө да пайда болгон. 1990-жж. Орусиядагы «МММ» компаниясынын жоругу - буга мисал. Дүйнөгө кеңири жайылган алдамчылыктын дагы бир түрү «Нигериялык канзаада» деген ат менен

маалым. Албетте, бул амалды өзүн бай катары же байлыгы бар катары көрсөткөн башка шылуун деле колдонушу мүмкүн. Туш келди кат мурда почтоо каты менен, 1980-жж. тартып факс менен жөнөтүлсө, эми сизге интернеттеги коомдук тармак же электрондук почтоо аркылуу келет. Катта согуштан жабыр тартып, же мамлекеттик режимде чукул өзгөрүү болуп жаткан өлкөдөгү көп акчасын чыгара албай калган бир киши көмөк сурайт. Эгерде анын акчасын өлкөсүнөн алып чыгууга жардам берсеңиз, анда сизге көп акча берем деп тигил убада кылат да, акча которуу үчүн банк эсебиңизди сурайт. Банктагы эсеп номуруңузду ага берсеңиз, андан ары эмне болот, божомолдоп айтсаңызчы? Ал сиздин эсебиңиздеги бүткүл акчаны өзүнө котортуп алат да, аны дээрлик эч кайтарып ала албайсыз! Бул амалдын ар кыл вариантары бар: шылуун кээде азыраак эле жыйымды төлөө үчүн акча сурайт. Жыйымдардын көлөмү барган сайын көбөйө берет жана ал акчаңызды эч качан кайтарып ала албайсыз.

ЭЛЕМЕНТ 4.9

# Эч ким «базарды ар дайым жеңе албастыгын» түшүнүңүз

*Көрсөткүчтө катталган үлүштөш салым фонддору ашыкча тобокелдиги жок эле адистин жардамысыз каржылык мүдөөңүзгө жетишиңизге көмөк берет.*

Жогоруда сөз болгон акциялардын бардык артыкчылыктарына карабастан, көптөгөн кишилер акцияларга инвестиция жасагандан сактанышат, анткени алар келечеги кең болушу ыктымал компанияларды аныктоо үчүн өзүндө убакыт да, тажрыйба да жок деп сезишет. Бул, өзгөчө, капиталдык базарлар жаңы гана өрчүп келе жаткан жана инвесторлору да, жөнгө салуу органдары да али тажрыйбасыз өлкөлөр үчүн чындык болушу ажеп эмес. Ал турсун калыптанып калган базарларда да айрым баалуу кагаздардын келечектеги курсун же алардын орточо баасынын өзгөрүү мерчемин алдын ала айтуу кыйын. Конкреттүү акциялардын баасына же акциялардын бааларынын жалпы деңгээлине эч ким кепилдик бере албайт.

Көпчүлүк экономисттер **туш келди жүрүү теориясына**(?) макул болушат. Бул теория боюнча, акциялардын учурдагы баалары компаниялардын келечектеги кирешелери, экономиканын абалы жана акциялардын бааларына таасир тийгизе турган башка өңүттөр боюнча ишенимдүү маалыматтарды чагылдырат. Ошентип, акциялардын бааларынын келечектеги өзгөрүшү күтүлбөгөн окуялардын айынан болот. Аларды алдын ала айтууга мүмкүн эмес. Табиятына ылайык, бул өңүттөрдү алдын ала божомолдоого мүмкүн эмес. Эгер аларды алдын ала билүүгө мүмкүн болгондо, андай өңүттөр акциялардын учурдагы бааларында эчак эске алынмак.

Видео:

Уолл-стритте туш келди сейилдөө: биржалар натыйжалуубу?

Жөн эле Apple, Google жана Microsoft сыяктуу компаниялардын сөзсүз киреше бере турган акцияларын тандап алып, башкалардан оолак жүрсө болбойбу? Бул - мыкты ой, бирок анда бир көйгөй бар: туш келди жүрүү теориясы белгилүү акциялардын бааларына да тийешелүү. Келечектеги кирешелүүлүк мүмкүнчүлүктөрү акциялардын баасына эмитеден камтылат. Белгилүү акциянын келечектеги баасы компаниянын күтүлбөгөн өзгөрүүлөр жана убакыттын өтүшү менен гана белгилүү боло турган болочоктогу мүмкүнчүлүгү жаатындагы кошумча маалыматтар менен аныкталат. Белгилүү акциянын келечектеги баасына абдан көп өңүттөр таасир этет жана алар ар түркүн болуп ырааттуу өзгөрүп турат. Мисалы, Apple компаниясынын акцияларынын баасы азыр бир жогорку класстагы окуучу өз үйүнүн жертөлөсүндө сынап жаткан идеянын айынан кескин түшүп кетиши ажеп эмес. Ошентип, кайсы акциялардын баасы каржы стратосферасына чейин көкөлөөрүн, кайсылардыкы "чү дегенде" эле жели чыгып, же бир аз көтөрүлүп барып, кулап түшөөрүн алдын ала айтышыңыз мүмкүн эмес.

Сиз фондулук базарын, тийешелүү корпорациялардын чоо-жайын жана экономикалык агымдар менен алдын ала божомолдоону үйрөнүү аркылуу өз мүмкүнчүлүгүңүздү саал жакшырта аласыз. Бирок көпчүлүгүбүз үчүн эң жакшы арга – узак мөөнөттүү (башкача айтканда, ардагерлик) аманатты үлүштөш салым фондуна инвестиция жасоо.

Видео:

Үлүштөш салым фонду деген эмне?

Үлүштөш салым фонддорунун эки негизги түрү бар: башкарылган

фонддор жана индекстелген фонддор. **Башкарылган үлүштөш салым фондунда**(?) акциялардын кайсынысын кармап туруу, качан сатып алуу жана сатуу жаатындагы бардык чечимдерди "адис" делген фонддун инвестициялык портфелин башкаруучу кабыл алат. Фонддун башкаруучусу дээрлик ар дайым изилдөө тобунун колдоосуна таянат. Бул топ келечекте жакшы киреше бериши ыктымал болгон акцияларды аныктоо үчүн ар түрдүү жеке компанияларды жана базардагы агымдарды талдап иликтейт. Башкаруучу фондго максималдуу кирешелүүлүктү камсыз кыла турган акциялардын ээсин таап, тандоого умтулат.

Экинчи түргө индекстелген үлүштөш салым фонду кирет. Ал акцияларды **S&P 500** (АКШда катталган 500 эң ири компаниянын **Standard & Poor индекси**(?)), STOXX Europe 600 же FTSEurofirst 300 сыяктуу фонд көрсөткүчтөрүнө шайкеш болчудай катышта гана кармап турат. Фонд көрсөткүчтөрүн чагылдырган акциялардын портфелин кармап туруу үчүн көп деле соода-сатык иши талап кылынбайт. **Индекс фонддор**(?) үчүн компаниялардын болочокку болжолдуу тагдырын талдап, изилдөөнүн да зарылчылыгы болбойт. Ушул эки өңүттөн улам индекс фонддордун эсеп амалдарынын чыгымдары, адатта, башкарылган фонддордукуна караганда 1-2 пайыздык упайга төмөнүрөөк болот. Натыйжада индекс фонддор азыраак акы алышат да, мындан улам инвестицияңыздын көпчүлүк бөлүгү акцияларды сатып алууңузга тикелей жумшалат.

Акцияларды, маселен, АКШ үчүн, S&P 500 сыяктуу фондулук базарынын алда канча кеңири көрсөткүчтөрүндө катталуу менен кармачу үлүштөш салым фонду өз **акционерлерин**(?), болжол менен айтканда, фондулук базарынын орточо кирешеси менен камсыз кылат. Бирок көрсөткүчтүү фонддор АКШга гана таандык көрүнүш эмес. Экономикасы ири өлкөлөрдүн көпчүлүгүндө, адатта, бир же бир нече ушундай фонд болот жана жаңылары ырааттуу ачылып турат. Өнүгүп келе жаткан өлкөлөрдүн, анын ичинде Чыгыш Европа өлкөлөрүнүн акцияларын камтыган көрсөткүчтүү фонддор да бар (iShares MSCI China ETF, Franklin India Index Fund, Expat Czech PX UCITS ETF же VanEck Vectors Russia ETF).(112) Орточо кирешелүүлүктүн эмнеси жакшы? Жогоруда айтылгандай, фондулук базарынын реалдуу орточо кирешелүүлүгү узак мөөнөттүү салымдар

үчүн болжол менен 7% болот. Демек, сиздин акцияларыңыздын **реалдуу наркы**(?), - инфляцияны эске алгандагы наркы, - ар бир он жылда болжол менен эки эсеге көбөйөт. Бул - жаман эмес. Мындан да маанилүүсү, акцияларды кеңири камтыган индекс фонддун орточо кирешелүүлүгү, он жыл сыяктуу узак мөөнөттөн алып салыштырсак, башкарылган үлүштөш фонддордун дээрлик бардыгынын кирешелүүлүгүнөн ашып түшөт. Мунун таң калтырчу эч нерсеси жок, анткени туш келди жүрүү теориясы көрсөткөндөй, айрым акциялардын келечектеги баалары кандай болоорун ал турсун адистер да ырааттуу түрдө так айтып бере алышпайт.

Орточо он жылдын ичинде S&P 500 индекс фонду жигердүү башкарылган фонддордун 85%ына караганда жогорураак кирешелүүлүктү көрсөткөн. Жигердүү жана жигерсиз башкарылган европалык фонддордун салыштырма иликтөөсү да ушул жыйынтыкты тастыктайт.(113) 20 жылдан ашуун мезгил ичинде үлүштөш фонддордун кирешелүүлүгү, S&P 500 көрсөткүчү боюнча, жигердүү башкарылган фонддордун 98%ынан мыктыраак болгон.(114) Демек, сиз же башка бирөө узак мөөнөттүү келечекте орточо рыноктук көрсөткүчтөн жакшыраак иштей турган жигердүү башкарылуучу фондду тандап алуу ыктымалдыгы өтө төмөн, болжол менен 50дөн 1ге тете.

Башкарылган үлүштөш салым фонду бир нече жылдын же, ал тургай, он жылдын ичинде кирешелүүлүктүн жогорку чегине жетсе да, бул агым келечекте да сакталат деп тыянак кылууга болбойт. Мисалы, 1980-жж. АКШдагы 20 эң ири башкарылган үлүштөш салым фонду ондогон жылдар бою S&P 500 көрсөтүчүнөн жыл сайын 3,9% ашып, мыкты иштеген. Бирок 1990-жылы базарга кирген инвесторлор 1980-жылдары акциялары мыкты сатылган фонддорду тандап алып, жыргайм дешсе, абдан өкүнүшмөк. 1980-жылдардын эң ири 20 фонду 1990-жылдарга келгенде S&P 500 көрсөткүчү боюнча жыл сайын 1,2%дай начар натыйжага ээ болушкан. Анын сыңарындай, 1990-1999-жылдары башкарылган үлүштөш салым фонддорунун эң ири 20сынын орточо кирешелүүлүгү S&P 500 көрсөткүчүндө жылына 3,1% жогору болсо, ошол эле фонддор 2000-2009-жылдары S&P 500 көрсөткүчүндө жыл сайын 1,3% төмөн

натыйжада иштешкен.[115]

1990-жж. аягындагы фондулук базарындагы көбүктүн тушундагы "мыкты" делген фонддор андан бетер инвестициянын натыйжалуулугунун кыйшык күзгүсү болушкан. 1998-1999-жж. эки жылдын ичинде эң мыкты башкарылган фонд - Van Wagoner Emerging Growth болуп, анын орточо жылдык кирешелүүлүгү 105,52%га чыккан. Бирок 2000-2001-жж. бул фонддун орточо жылдык кирешелүүлүгү *минус* 43,54% болуп, ошол кездеги эң төмөнкү көрсөткүчтөрдүн бири болуп чыккан.[116]

Бул мисалдар S&P 500 көрсөткүчүндө катталган үлүштөш салым фонддорунун артыкчылыктары башкарылган салым фонддоруна салыштырмалуу төмөн бааланаарын айгинелейт. Мында аман калууну көздөөчү бир тараптуу турум терс рол ойнойт. S&P 500 көрсөткүчү оңой-олтоң четке чыгып калчудай көрүнбөйт, бирок ардагерлик аманат үчүн төп келчү узак мезгил ичинде башкарылган салым фонду жабылып калышы ажеп эмес. Үлүштөш салым фонду эки себептен улам ойрондолушу мүмкүн; бул экөө тең начар иш менен байланыштуу. Фонд жабылат да, анын акцияларынын калган наркы үлүш ээлерине бөлүштүрүлөт, же фонд кирешелүүлүгү мыкты башка бир башкарылган фондго журулушат. Азыр жигердүү иштеп жаткан миңдеген башкарылган үлүштөш салым фонддору бар, ал эми 1970-ж. АКШда алардын саны 358 гана болгон. Бөртон Малкиел бул фонддордун 2013-жылга чейинки тагдырын иликтеген. 43 жылда 274 фонд, демек, алардын 75%дан көбүрөөгү жоюлган. Калган 84 фонддун 4өөнүн гана кирешелүүлүк көрсөткүчү S&P 500 көрсөткүчүндө жыл сайын 2 пайыз же андан саал көбүрөөк болгон.[117]

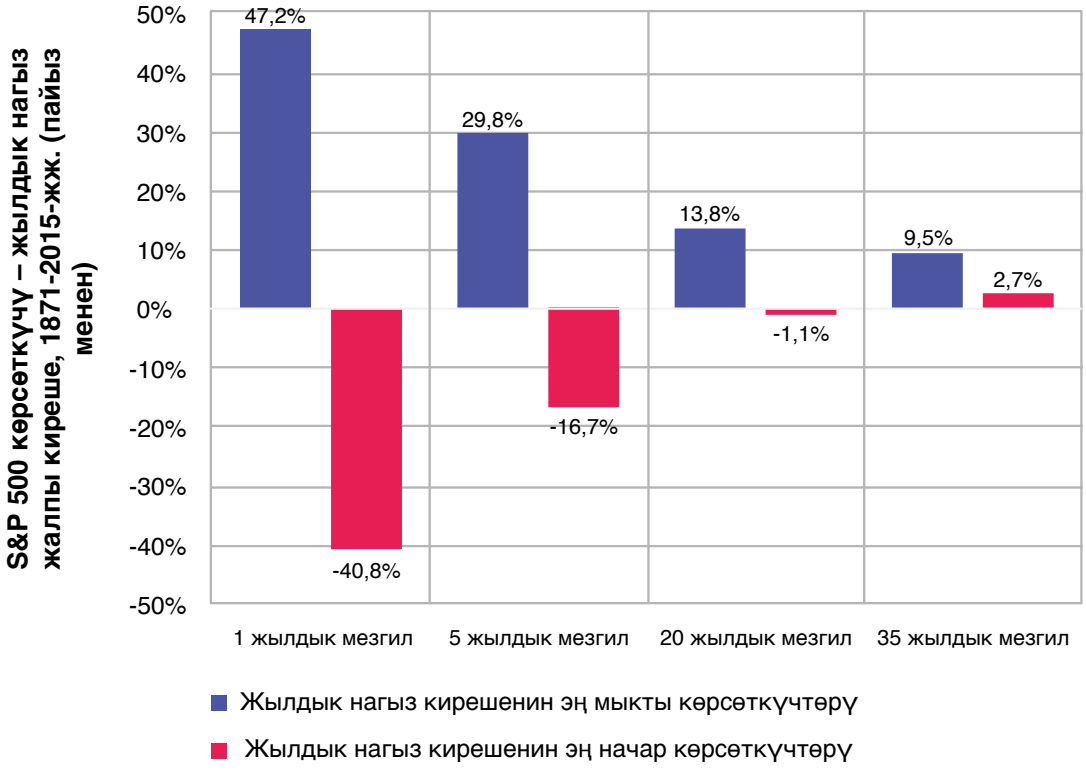
Тарыхта фондулук базары башка инвестициялык түрлөргө караганда көбүрөөк киреше камсыздап турган; ал эми индекс фонддору карапайым инвесторлорго жекече акцияларды же атайын үлүштөш салым фондун тандоо үчүн баш оорутпастан, бул кирешелерге марууга мүмкүндүк берет. 21 өлкөнүн 118 жыл ичиндеги акциялары менен облигацияларынын кирешелүүлүгүн иликтөө ушул мезгил ичинде бардык өлкөлөрдө фондулук базарынын кирешелүүлүгү облигациялардыкынан жогору болгонун көрсөткөн.[118] Бул кирешелүүлүк,

дүйнөлүк эки согуш доорлорунун кошо эсептелгенине карабастан, ал түгүл жылына орто эсеп менен 3-6%ды түзгөн.

Албетте, акциялардын баасында өсүп чыгуу жана түшүп кетүү, ал түгүл узак убакыт бою төмөндөө учурлары да кездешет. Демек, көптөгөн инвесторлор ардагерликке жакындап калганда өз портфелиндеги акциялардын үлүшүн азайткысы келет (кийинки элементти караңыз). Бирок фондулук базарынын узак тарыхына таянсак, фондулук базарынын кеңири көрсөткүчүнөн алынган узак мөөнөттүү кирешелүүлүк башка альтернативалардан, анын ичинде башкарылган үлүштүк фонддордон алынчу кирешелүүлүктөн ашып түшөөрү күтүлөт.[119]

25-сүрөттөн көрүнгөндөй, узак мөөнөттүк натыйжаны карасак, тарыхта акциялардын түркүмдөшкөн тобуна инвестициялоо - жогорку да, салыштырмалуу туруктуу да пайда нормасына ээ кылган. Мында 1871-2014-жж. ортосундагы узактыгы ар кандай мезгилди камтыган, кеңири фондулук базарында жасалган инвестициялардын эң жогорку жана эң төмөнкү жылдык пайда нормасынын (инфляцияны эске алуу менен) маалыматы берилген. Сүрөт айгинелегендей, инвестор жыл сайын үлүштөш салым фондуна белгиленген көлөмдү төлөп турган жана бул S&P 500 көрсөткүчүндө чагылдырылган.[120] Акциялар кыска мөөнөткө кармалган учурда гана олуттуу оош-кыйыштар болоору анык. 1871-2014-жылдар аралыгында S&P 500 көрсөткүчүндө жылдык кирешелүүлүк 42,2%дан минус 40,8%га чейин болгон. Ал тургай 5 жылдын ичиндеги жалпы жылдык кирешелүүлүк 29,8% пайыздан минус 16,7%га чейин түшүп өзгөрүп турган.

## 25-сүрөт: Узак мөөнөттүү инвестицияда акциялар коопсузураак болот




Булак: Linqun Liu, Andrew J. Rettenmaier, and Zijun Wang, “Social Security and Market Risk,” National Center for Policy Analysis Working Paper Number 244 ( July 2001). Кирешe көрсөткүчтөрү инвестор инвестициялык мезгилдин ичинде жыл сайын белгиленген көлөмдөгү акчаны салып тургандай эсептелип берилди. Маалымат 2015-жылдын аягына чейин жаңыланып көрсөтүлгөн.

Арийне, капиталдык салымдардын мөөнөтүнүн узарышы менен "эң мыкты" жана "эң начар" кирешелүүлүк көрсөткүчтөрү бири-бирине жакындай бергенин байкаңыз. Эгер 35 жылдык мезгилди таразалап көрсөк, 1871-2014-жылдардын аралыгындагы эң мыкты 35 жылдын жылдык кирешелүүлүгү 9,5% болсо, ал эми эң начар 35 жылдыкы 2,7% пайыз болгон. Демек, жагдай абдан жаман

болгондогу акциялардын нагыз жылдык кирешелүүлүгү болжолдуу түрдө облигациялардыкына теңдеш болгон. Ушул жогору жана салыштырмалуу туруктуу болгон узак мөөнөттүү кирешелүүлүк акцияларды ардагерлик үчүн сактоонун жагымдуу ыкмасын түзгөн.

Дээрлик бардык эле эркин өлкөлөрдүн базарында мезгилдин өтүшү менен кирешенин төмөндөшүнүн окшош көрүнүшү байкалууда. (Өлкөнүн экономикалык саясаты демократиялык эмес өкмөт тарабынан көзөмөлдөнчү учурга мунун тийешеси болбошу мүмкүн; мындай өкмөт жарандардын бакыбаттыгына маани деле бербейт).

Ушул элементтин абдан олуттуу тыянагы: убактыңыз менен тажрыйбаңыздын жоктугу сизди капиталга инвестициялоодон алыс кылып коюшуна жол бербеңиз. Ийгиликтүү инвесторго айлануу үчүн сиз сөзсүз эле терең талдоо жүргүзүшүңүз же бул жаатта "эң мыкты адис" болушуңуз шарт эмес. Индекстүү үлүштөш салым фондуна үзбөй акча салууңуз тобокелдиги аз болгон узак мөөнөттүү инвестицияларыңыздагы куштарлантчу кирешени камсыздайт. Көпчүлүк үчүн бул капиталдык салымдар - ардагерликке мыкты камдануунун маанилүү бөлүгү болуп калат. Ар бир кадыр-барктуу ири инвестициялык фирма индекстүү үлүштөш салым фонддорунун бир нечесин тандоо үчүн сунуштайт. Ар бир фирма өз фонду үчүн саал айырмалуу аталыштарды жазышы мүмкүн. Демек, өз муктаждыгыңызга төп болчусун иргөө үчүн фонддордун аныктамасын сөзсүз окуңуз.

ЭЛЕМЕНТ 4.10

# Инвестицияларыңыздын мөөнөтү менен муктаждыктарыңызды дал келтириңиз

*Узак мөөнөттүү максаттар үчүн акцияларга инвестиция салыңыз, бирок акчага болгон муктаждык жакындаган сайын облигациялардын, ал тургай банктык депозиттердин үлүшүн көбөйтүңүз.*

Узак мөнөттүү инвестиция, мисалы, пенсияга акча топтоо үчүн эң жакшысы индекстүү фонд болот. Акциялардын узак мөөнөттүү кирешелүүлүгү облигациялардыкынан бир топ жогору болот, бирок кийинкисинин наркы кыска мөөнөт ичинде туруктуураак болот. Инвестиция жасаган каражат кайра керек боло турган мөөнөт жакындаган сайын инвестиция планын активдердин туруктуу түрлөрүнө багыттаган оң. Беш жылдык инвестицияда эң ишенимдүү вариант беш жылда пайызы менен төлөнүүчү облигацияларды сатып алуу болот. Мунун натыйжасында сиз баштапкы салган акчаңызды пайызы менен кайтарып аласыз. Жалпы сунуш катары айтсак, сизге акча керек боло турган убакта мөөнөтү бүтө турган облигацияларды, балким, төлөө мөөнөтү болжол менен ипотеканын биринчи салымына же пенсияга чыкканга дал келе турган облигацияларды сатып алыңыз. Эгер так мөөнөтү белгилүү болбосо, инвестицияларыңызды төлөө мөөнөтү ар түрдүү болгон облигацияларга бөлүштүрүңүз.

Облигациялардын негизги тобокелдиктерине кредит тобокелдиги (облигациялардын негизги суммасынан кол жууп калуу коркунучу), күтүлбөгөн инфляция жана мамлекеттин бюджеттик саясаты менен шартталган пайыздык ставкалардын өзгөрүп кетиши кирет. Эгер мамлекеттик облигацияларга жана жогорку сапаттагы корпоративдик облигация фонддоруна инвестиция кылсаңыз, негизги тобокелдик инфляция болот, анткени ал облигациялардын негизги

суммасын да, белгиленген пайыздык ставканы да азайтып жиберет. Кошмо Штаттарда чыгарылган **инфляциядан корголгон казына облигациялары (TIPS)**(?) же Франциянын узак мөөнөттүү казына облигациялары (OAT) сыяктуу инфляцияны эске алуу менен корголгон облигацияларга инвестиция жасоо менен бул тобокелдикти азайтууга же жок кылууга болот. Анткени мындай типтеги облигациялар боюнча облигациялардын негизги суммасы, белгиленген пайыздык ставка кайтарылып берилет жана инфляциядан улам күчүн жоготкону үчүн компенсация төлөнөт. Күтүлбөгөн инфляция облигация кирешесин күтүлгөндөн азыраак кыла турган факторлордун бири болгондуктан, инфляциядан корголгон облигацияларды сатып алуу жана кармап туруу облигация ээлерин ушул тобокелдиктен коргойт. Мындай облигациялар пенсионерлерге өзгөчө жагат, анткени алар өз активдеринин реалдуу сатып алуу жөндөмүн сактоого жана көбөйтүүгө аракет кылышат.(121)

Облигацияларга байланыштуу дагы бир тобокелдик – пайыздык ставкалардын өзгөрүп кетүүсү. Маселен, сиз 1 000 еврого отуз жылдык облигацияны 5 пайыздык ставкасы менен сатып алдыңыз дейли. Облигациянын шарты боюнча, сиз отуз жыл бою жылына 50 евро алып турасыз да, анан 1 000 еврону кайра аласыз. Бирок сиз облигацияны сатып алгандан көп отпөй эле жалпы пайыздык ставка 10 пайызга көтөрүлүп кетсе, анын баасы дароо эле мурунку баанын жарымына түшүп калат. Эмне үчүн? 10 пайыздык ставкада инвестор 50 еврону жылына 500 евролук облигациядан эле алышы мүмкүн. Башкача айтканда, сиздин 1 000 евролук облигацияңыз ашып барса 500 еврого эле сатылышы мүмкүн. Албетте, эгер сиз отуз жылдык облигацияны 5 пайызы менен сатып алгандан кийин эле пайыздык ставка 2,5 пайызга түшүп калса, анын баасы эки эсе кымбаттайт. Арийне, эгерде сиз 5 жылдан кийин бир нерсе алууну мүдөө кылсаңыз, анда мындай туруксуздуктун (же тобокелдиктин) сизге кереги жок. Бирок эгерде насыя кагазын 30 жылдык мөөнөттүн соңуна чейин кармасаңыз, анда 1 000 евроңузду сөзсүз кайра толук аласыз; ал эми бул убакыт аралыгынын ичиндеги баалардын олку-солкусу менен башыңыз эч оорубайт. Ошондуктан облигациянын төлөм мөөнөтү менен сизге акча керек боло турган

мезгилди дал келтирген оң.

Акциялар портфелин канча убакыт кармаса болот жана акцияларды облигацияларга качан алмаштыруу керек? Бул инвестициядан түшкөн пайданы колдонуу мөөнөтүнө жараша болот. Жогоруда айтылгандай, кыска мөөнөттүү максаттар үчүн облигацияларга инвестиция жасоо сунуш кылынат. Мисалы, жаш жубайлар ипотеканын алгачкы 20 пайызын төлөө үчүн акча чогултушу керек. Алар буга деген акчасына акцияларды эмес, облигацияларды сатып алганы оң, анткени алгачкы төлөмдү топтоого адатта көп убакыт кетпейт. Тескерисинче, жубайлар жаңы төрөлгөн баласынын билим алуусуна (18 жылдык мөөнөт) же пенсияга акча топтоону (35 же 45 жылдык мөөнөт) каалашы мүмкүн. Бул эки учурда инвестициялык портфелдин басымдуу бөлүгүн же бардыгын акциялар түзүшү керек.

Баласы төрөлгөндөн баштап эле анын жогорку билим алуусу үчүн акча топтой баштаган ата-энеде капитал топтоо жана акциялардан киреше алууга байланышкан тобокелдиктерди диверсификациялоо үчүн убакыт көбүрөөк болот. Мындай учурда инвестициялык портфелдин бир бөлүгү акциялардан турганы жөндүү. Бирок 2008-2009-жылдардагы Улуу рецессия учурунда акция бааларынын түшүүсү далилдегендей, он сегиз жылдык мөөнөт менен да акциялар портфелин кармап туруу тобокелдикти камтыйт. Тобокелдикти азайтууга умтулган инвесторлор үчүн өзгөчө каражатты пайдалануу мөөнөтү жакындаган сайын акцияларга эмес, облигацияларга инвестиция жасоо сунуш кылынат. Ай сайын инвестиция жасап туруу портфелиңиздин кирешелүүлүгүнүн өсүшүнө өбөлгө түзөт: рыноктогу баалар түшкөндө, жаңы акцияларды арзан баада сатып аласыз, бул болсо кийин кризистин таасирин билгизбей кетет.

Адамдар көбүрөөк акча таап, узагыраак жашай баштаган сайын пенсияга акча сактоо маанилүү болуп баратат. Биз пенсияга чыкканда жашоо таризибизди өзгөртүп, начар жашагыбыз келбейт, ал эми жакшы жашоо үчүн каражат керек. Пенсияга чыгарына он жылдан ашыгыраак убакыт калган кишиге диверсификацияланган акциялар портфели эң мыкты инвестициялык чечим болот. Консервативдүүрөөк инвестор үчүн инвестиция портфелиндеги

облигациялардын же банктагы акчалардын үлүшү 10, 20, ал турсун 40 пайыз болушу пенсиялык сактоолордун туруктуу болушун камсыз кылат, бирок мында портфелдин жалпы кирешелүүлүгү төмөн болору бышык.

Эгер сиз эң бай адамдардын катарына кирбесеңиз, анда пенсия мезгили жакындаган сайын инвестициялык портфелдеги облигациялардын үлүшүн акырындап көбөйтө беришиңиз керек. Мындай өзгөртүүнүн мөөнөтү пенсияга качан чыгарыңызга жана ай сайын алгыңыз келген кирешеге жараша болот. Ири инвестициялык портфелдин ээлери же пенсиясы жетиштүү болгон адамдар инвестиция багытын өзгөртүүгө шашылбастан, мүмкүн болушунча көбүрөөк кирешe алыш үчүн инвестициясын узак мөөнөттүү акцияларда калтырса болот. Облигацияга өтүүнүн негизги максаты – акциялардын убактылуу арзан баада сатылып кетишин болтурбоо. Айлык чыгашаңызды инвестициялык портфелдеги каражат менен канчалык эртерээк жабышыңыз керек болсо, портфелди акырындык менен облигацияга өткөрүп, тобокелдикти азайтуу ошончолук маанилүү болот.

Көптөгөн өлкөлөрдө пенсиялык сактоолор киреше салыгынан бошотулат, бул болсо сактоолордун өсүшүн тездетет. Мисалы, Украинада мамлекеттик эмес пенсия фондуна которулган акча 15%га чейин салык алына турган жалпы кирешеге кошулбайт, ал эми инвестициялык кирешеден киреше салыгы алынбагандыктан, сактоолор тезирээк көбөйөт.[122] Азыраак салыктар – жарандарды ардагерликке акча топтоого өкмөт шыктандыра турган ыкма. Болгария сыяктуу айрым өлкөлөрдө ал түгүл аманат сактоолор, инвестиция кирешелери жана жеке пенсия корлору таркатчу акчалар бардык салыктардан бошотулган.[123] Борбордук жана Чыгыш Европанын айрым өлкөлөрүндө жеке пенсиялык фонддор жок же кеңири жайыла элек болгону менен салык жеңилдигинен улам пенсия үчүн ыктыярдуу акча которуу барган сайын артууда. Эгер салык жеңилдиги берилген жеке пенсиялык эсебиңизге кире албай жатсаңыз, анда акчаңызды сактоону улантыңыз. Ошентип, кийинчерээк алиги эсебиңизге кире баштаган соң, сиз ар жыл сайын мүмкүн болгон эң жогорку акча көлөмүн аманат сактоого жөндөмдүү болосуз.

Буга чейин финансылык рыногундагы тобокелдиктер жаатында сөз кылдык, бирок ардагерлик үчүн акча сактоодо башка бир, балким, мурдагылардан алда канча маанилүү болгон, тобокелдик бар. Эч бир киши канча жашты жашаарын даана билбейт. Биз билген нерсе эле - орточо өмүр узактыгы (балким, ичкилик ичүү жана тамеки чегүү сыяктуу мурдагы зыяндуу өнөкөттөр да эске алынаар). Польшанын же Чехиянын 60 жаштагы жараны дагы 21 жыл жашайм деп үмүт кылат, бирок кайсы бири келээрки жылы каза болоор, башка бири кылым ашып жашаар. Мындай белгисиздикти кантип пландай аласыз? Бир жол ушул – өмүрүңүз өтө узак болсо, муктаждыгыңызга жараша ошончолук көп акча сактооңуз ылайык. Эгерде эртерээк дүйнө салсаңыз, калган акчаны үй-бүлөңүзгө же татыктуу кайрымдуулук уюмуна мурастаңыз (балким, экономикалык билим берүүнү колдоорсуз!). Бирок тобокелдиктен жаа бою качкан кишилер башка жолду тандашат. Жеке кишинин канча жашаарын алдын ала айтууга эч мүмкүн эместигине карабастан, демографтар кишилердин тийешелүү тобундагы орточо өмүр узактыгын өтө так айта алышат. 4-бөлүмдүн 12-элементинде талкууланган камсыздандыруу түрлөрүнөн тышкары «ашыкча узак жашоо» тобокелдигинен да өзүңүздү камсыздандыра аласыз. Ал эми "актуарий" деп аталган капиталдык салымды эсептөө адистери кайсы бир топтун орточо өкүлү канчалык узак жашаарын өтө так божомолдоп жаткан соң, эмне үчүн ар кимдин аманат акчасын бириктирип, ким эрте өлсө, анын акчасын узагыраак жашоочуларга салым катары өткөрүүгө мүмкүн болбосун? Кишиге өмүр бою белгиленген көлөмдө акча төлөнчү мындай инвестициялык келишим "аннуитет" деп аталат.

Келечектеги пенсия үчүн даярдык көрүүнү каалагандарга биздин кеңешибиз: пенсияга акча топтоону эрте баштаңыз; акциялардын диверсификацияланган портфелин пенсияга аз калганга чейин кармаңыз, бирок инвестициялык портфелди кирешеси төмөнүрөөк болгону менен тобокелдиги азыраак облигация сыяктуу активдерге өткөрүү үчүн жетиштүү убакыт калтырыңыз; пенсиялык программаларга тиешелүү салык жеңилдиктеринен пайдаланыңыз.

Инвестицияны кантип жана кайсы жакка салуу тууралуу чечим жаатында эске алынчу жагдайлар көп. Сиз ушул эскертүүлөрдү эсиңизде тутуңуз.

Видео:
Жеткиликтүүлүктүн бир беткейлиги

Видео:
Жоготуудан качуу

Видео:
Жаатчылдыктын бир беткейлиги

Видео:
Үйүр туруму

ЭЛЕМЕНТ 4.11

# Тобокелдиктериңизди азайтыңыз

*Үй-жай сатып алуу, билим жана башка жаатта инвестициялык чечимдерди кабыл алууда тобокелчилик деңгээлин азайтчу кадамдарга барыңыз.*

Үй-жай сатып алуу – көпчүлүгүбүз үчүн өмүрүбүздө туш боло турган эң маанилүү чечимдердин бири. Көпчүлүк үчүн үй сатып алуу - алардын эң ири инвестициясы, бери дегенде баштапкы капиталдык салымы болот. Үйдү купулга толчу жерден алсаңыз жана мыкты карасаңыз, ал жакшы инвестиция боло алат. Бирок 2008-2009-жылдары АКШдагы **турак жай кризиси көрсөткөндөй**(?), бул жаат да тобокелдиктен куру эмес. Төмөнкү өңүттөрдү эске алуу сизге көйгөйлөрдөн алыс болууга жардам бермекчи.

Биринчиден, үй алууну же ижарада жашоону жакшылап ойлонуштуруңуз. Көп кишилер ижарага караганда үй сатып алуу оң дешет, анткени бул вариант жеке капитал үлүшүн түзүүгө мүмкүн кылат. Алар акчаны ижара ээсине кармата бергенден көрө өзүнүн капиталдык үлүшүн жаратууга жумшаган оң дешет. Мындайда үй ээси өз ипотекалык насыясын төлөп бүткөн соң, бул мүлктүн базардагы наркы такталып, үй ээсинин таза байлыгынын калыптануусуна өбөлгө түзүлөт. Арийне, ипотеканын алгачкы төлөм жылдарында ар айлык төлөмдөрдүн дээрлик бардыгы үстөк пайызды төлөөгө жумшалып, анча-мынчасы гана капиталдык үлүшүңүздү жаратууга коройт. Демек, сиз ошол үйдү алгачкы 3 жылда эле сатыкка койсоңуз, анда топтогон капиталыңыз өп-чап же нөлгө барабар болуп чыгат. Сиз тек гана үй ээсине ижара акысын төлөөнүн ордуна, ипотекалык насыянын үстөгүн банкка төлөйсүз.

Экинчиден, кыймылсыз мүлк сатып алуу же сатуу кымбат турат, ошондуктан бул үйдө кеминде 3 жыл жашабасаңыз, аны сатып албай эле койгонуңуз оң. Сиз **риэлтер комиссиясын**(?) жана **кошумча нарк салыгын төлөшүңүз (КНС)**(?) керек. КНС ар кайсы өлкөлөрдө ар түрдүү болот (Австрияда –

3%, Хорватияда – 3%, ал эми Италияда 7%га чейин).[124] Ипотеканы жабуу чыгымдары адатта бир нече миң доллар болот. Үйдү сатып алгандан кийин бир нече жылдын ичинде кайра сатсаңыз, транзакциялык чыгымдар сиздин капиталдык үлүшүңүздөн көбүрөөк болуп калышы мүмкүн.

Үчүнчүдөн, алдын ала төлөө үлүшүнө акча топтомоюнча, ипотекага үй (же батир) сатып албаңыз. АКШда бул 20%дан кем болбоого тийиш. Эгер сиздин алдын ала төлөмүңүз 20%дан аз болсо, анда ипотеканы камсыздандыруу үчүн да төлөөңүзгө туура келет. Ипотеканы камсыздандыруу же ипотеканын ордун толтуруунун камсыздандырылышы деп да аталчу бул төлөм ай сайын төлөнчү төлөмдөрүңүздү көбөйтүп жиберет. Ипотеканы камсыздандыруу ипотека төлөмү төлөнбөй калган учурда карыз берүүчүнү зыяндан сактайт. Бул кеңири таралган тажрыйба Улуу Британияда, Данияда жана Австралияда да колдонулат. Ар түрдүү мамлекеттердин ипотека эрежелери ар кыл. Демек, эмнени төлөй турганыңызды даана билишиңиз кажет.[125] Мындан тышкары үй сатып алуу үчүн алгач төмөн пайыздык үстөк сунуштаган "бет ачаар үстөктүү" ипотекалык насыяны албаңыз. Баштапкы мөөнөт аяктаган соң, бул үстөк кескин көтөрүлүп кетет да, айлык ипотекалык төлөмдөрүңүздү олуттуу түрдө өстүрүп салат. Баса, 4.4. элементинде эскерилгендей, кирешеңиз байланган валютаңыздан башка валютада насыя албаңыз, анткени эгерде кирешеңиз байланган акча түрүнүн айырбаштоодогу наркы түшүп кетсе, анда сиз өзүңүз күткөндөн да көбүрөөк көлөмдөгү карызга батышыңыз ажеп эмес.

Төртүнчүдөн, ипотекалык насыяны төлөй алууңуз сизге жаккан үйдү сатып алуу жөндөмүңүздү туюнтпайт. Ипотека – бул ай сайын кайталануучу төлөмдөрдүн жана милдеттенмелердин ичинен эң айкыны. Үйгө ээлик сиз эске алышыңыз керек болгон башка ырааттуу төлөмдөр менен милдеттенмелерди да талап кылат. Эгер алар ипотекалык насыяда камтылбаса, баары бир кыймылсыз мүлк жана/же жер салыгын төлөө - милдет. Үй ээси үйдү камсыздандыруусу талап кылынат. Мындан тышкары бир күнү үйдүн чатырынан суу өтүп, суу жылыткыч, кондиционер же суу түтүктөрү иштен чыгышы мүмкүн. Буларды оңдоо үчүн кошумча каражат керек болот. Үй ээси үйдү камсыздандыруусу талап

кылынат. Булардын бардыгы - үй ээси катары сиз күткөн демейдеги чыгымдар. Үйгө ээлик - сиз үчүн ылайык же ылайык эместигин ылгап жаткан маалыңызда, бул чыгымдарды ар айлык бюджетиңизге тиркеп коюшуңуз зарыл.

Соңунда, эгерде сиз ипотеканы төлөп жатсаңыз, азыркы кардардык керектөөңүздү арттыруу мүдөөсүндө башка бир ипотека алуунун же капиталдык үлүшүңүздү күрөөгө салуу менен жаңы насыя алуунун азгырыгына алдырбаңыз. Үй баасы кымбатташы же арзандап кетиши ыктымал. 2008-2009-жж. АКШда орун алган үй-жай кризисинен соң, көптөгөн үйлүү кишилер "аягы башына келип" же "сууга тумчугуп" азап тартышты. Алсак, булардын үйлөрүнүн бааланган наркы ипотека насыяларынын төлөнүп бүтө элек үлүшүнөн да төмөн болуп чыкты. Кээ бирөөлөр өз үйүн сатканда эбегейсиз зор зыянга учурашты. Башкалары өз үйүн зыян кылчу баада эч сата алышпай, базар баасы жагымдуу өзгөрсө экен деп үмүт кылып, өз үйүн кармап турушту. Дагы бирөөлөр банкроттуктун азаптуу жүрүмүн баштан кечирип, же күрөөдөгү мүлкүн банкка алдырып жиберишти. Демек, коопсуздук көз карашынан алганда, ипотекаңызды тезирээк төлөө жана үй ээлиги боюнча өздүк капиталыңызды көбөйтүү маанилүү.

Жогоруда сунушталган кеңештердин жолдомосуна ылайык жашоо - сизди каражатыңыздын чегинде жашоого, үй-жай чыгымын үнөмдөөгө, үй жаатындагы чечимдердеги тобокелдиктерди азайтууга шыктандырат. Келиңиз, эми билим жаатындагы инвестицияга өтөлү.

Көпчүлүк үчүн жогорку билим, - орто мектептен кийинки баскыч, - мыкты инвестиция мүмкүнчүлүгүн тартуулайт, анткени ал жогоркураак маянага жол ачат. Бирок ал мүмкүнчүлүк бардык кишилерге тегиз келбейт. Университетте же коллежде окуу арзан эмес. Эгерде кайсы бир студент ЖОЖдогу билимге 2 гана жылга убактысын жана акчасын сарптап, андан соң дипломго ээ болбостон, окуудан чыгып кетсе, анда анын билим жаатындагы инвестициясы өзүн актабай калат. Жогорку билим алгысы келген студент улан же кыз үчүн эң чоң тобокелдик – анын инвестициясынын кайтарымы терс болуусунун ыктымалдыгы. Бул жагдай - бүтүрүүчүнүн ЖОЖдон кийинки жогоркураак кирешеси анын окууга кеткен чыгымынан азыраак болгондо орун алат. Ал түгүл билим акысынын

үлүшүн өкмөт төлөгөн (же толук каржыланган) чакта да, көп учурларда студенттин тиричилик чыгымдары ар кандай грант же стипендиядан жогору чыгат да, ал ЖОЖдо окуп жүргөндө жоголгон эмгек кирешесин эч ким кайтарып бербейт.

Европа Биримдигинин статистикалык кеңсесинин (Евростат) маалыматы боюнча, 2016-жылы жогорку билимдүү кызматкерлердин жылдык орточо эмгек акысы орто билимдүүлөрдүкүнөн 10 000 евро көбүрөөк болгон (бул айырма Хорватияда – 4 000 евро, Румынияда – 3 000 евро, Польшада – 4 000 еврону түзөт).[126] Бирок ЖОЖ бүтүрүүчүлөрүнүн эмгек акылары да ич ара олуттуу айырмаланат. ЖОЖду аяктагандан кийинки нагыз эмгек акы бир топ өңүттөргө, анын ичинде киши ээ болгон көндүмдөргө, адистикке жана тийешелүү эмгек базарындагы суроо-талап менен сунуштун жалпы шарттарына жараша болот. Эмгек акы боюнча дүйнөдөгү эң ири маалымат топтому камтылган PayScale.com барагынын маалыматы боюнча, жогорку көлөмдө эмгек акы камсыздоочу эң келечектүү тармактарга инженердик, актуарийлик, колдонмо математика, компүтер илими, физика, статистика, экономика жана маалыматтык башкаруу системалары кирет. Ал эми бала жана үй-бүлө тааануу, билим берүү, коомдук жумуш, дене тарбия, спорт, музыка жана ашпоз өнөрү - маянасы өтө төмөн адистиктер болуп эсептелет.[127] Кесип үйрөнүүнү тандоодо өз көзүңүз жеткенден тышкаркы киреше мерчемин караштырыңыз, анткени эмгек жолуңуз кеминде 40 жылга же андан көп мезгилге созулат. Мындан 20 жылдан кийин кайсы кесиптер талап кылынат? Мындан тышкары, башка жакка журт которуу чечимин жасашыңыз ыктымал экенин да эске алыңыз. Сиздин атажуртуңузда алган дипломдоруңуз өзүңүз көчүп кетчү жакта таанылабы? Орусияда таалим алган экономист Канададагы кайсы бир университетке ишке орношо алат (эгерде ал кыйла татыктуу болсо), бирок дарыгер өз ишин баштоодон мурда бир нече жылдарга созулчу кошумча машыгуудан өтүшү ажеп эмес.

Келечектеги кирешеси аз боло турган окууну каржылоо үчүн көп акча карыз алуу өтө тобокелдүү. Биз 4-бөлүмдүн 1- жана 2-элементтеринде ишаара кылганыбыздай, өзүңүзгө ыракат тартуулоочу ишмердикти тандооңуз өтө

маанилүү. Бирок өз тандооңуз дурус кабардарлыкка таянышы абзел. Өзүңүз камынып жаткан кесиптин күтүлгөн маянасын иликтеп чыгыңыз. Биз сиздин кесип тандоону кабардар болуунун негизинде жасашыңызды каалайбыз. Бул - билимге сарптаган инвестицияңыздан мүмкүн болушунча мыкты киреше табышыңызга жана, анын ичинде, жумушуңуздан жекече ыракат алышыңызга жол ачат.

Келиңиз, эми эмне үчүн кээде студенттер окуунун кайтарымы терс түрлөрүн тандашаарын карап көрөлү. Биринчиден, көп студенттер келечектеги киреше жаатында турмуш чындыгына дал келбеген кыялга батышат. Алар кыялга жараша үмүт байлап, келечекте кирешеси эч жаба албай тургандай акчаны өз окуусуна сарптоого ниеттениши мүмкүн. Сиз эмгек базарындагы азыркы жана болочокку шарттар жана маяна мүмкүнчүлүктөрү жаатында дайым кабардар болуу үчүн ресурстарды изилдөөгө тийишсиз. Сиз өз өлкөңүз жана келечекте журт которушуңуз мүмкүн болгон өлкө жаатында жолдомолорду же статистикалык китептерди изилдешиңиз керек. Аларда негизги жумуш орундары, аларга карата талаптар, жумуштун сыпаты менен өнүгүү келечеги жана орточо эмгек акы жөнүндө маалымат камтылат. Келечектеги киреше жаатында турмуш чындыгына ылайык ой чабыт - ЖОЖдогу билим тууралуу мыктыраак чечимге келүү үчүн өзөккү мааниге ээ. Эгер башка өлкөгө көчүү ниетинде болсоңуз, анда тийешелүү тилдерди мүмкүн болушунча жашыраак кезиңизде үйрөнө баштооңуз алгылыктуу. Англис же француз тилдүү өлкөлөргө көчүү - бул болжолдуу тандооңузга кирбейби? Балким, сиздин документтериңиз менен Орусияда иш табууңуз жеңилирээктир?

Экинчиден, көп студенттер билимдин толук чыгымына жеңил ой менен карашат. Бул толук чыгым окутуу акысы, китептер, төлөмдөр, жатакана жана тамак-аш сыяктуу тикелей чыгымдардан тышкары мүмкүнчүлүктөр чыгымын да камтыйт. ЖОЖдо окуу, ал тургай жарым-жартылай окуу түрү да, кайсы бир жумушта учурда тапчу кирешеден баш тартууну туюнтат. Билимдин толук чыгымын таасын аныктоого жетишиңиз.

Үчүнчүдөн, студенттер насыяга көмүлө беришет. Кээ бирөөлөр окууга

бөлүнгөн бул насыяны "бекер акча" катары карап, өтө көп алып алышат. Көпчүлүк жаштар ЖОЖду бүтүргөндөн кийин айлык бюджетинен мурдагы окуу насыясын төлөө үчүн акча бөлүү кандай оор болоорун анчейин биле беришпейт. Жылдык үч пайыз үстөгү менен 20 000 евролук насыяны жабуу үчүн 15 жыл бою айына 138 евро төлөп турууңуз керек. Ал эми 40 000 евролук насыя үчүн ай сайын 276 евро төлөөңүз керек. Сиздин жалпы бюджетиңиздин алкагынан алганда, келечектеги эмгек акыңыз ай сайын окуу насыясын төлөп турууңуз үчүн жеткиликтүү болобу? Насыя алаардан оболу бул өңүткө олуттуу ой калчаңыз.

Албетте, сизге билимиңизге инвестиция салуу үчүн эч карыз албаңыз деген ойдон алыспыз. Бул вариант өзүн өзү актаган учурлар болот. Биз ар түрдүү өлкөлөрдөгү окуу ар кыл жолдор менен каржыланаарын билебиз. Маселен, бери дегенде өткөн жылдарда, АКШда студенттердин окуу акысы, башка өлкөлөргө салыштырмалуу, чыгымдардын эң чоң бөлүгүн түзгөн. Арийне, өткөөл өлкөлөрдө жеке университеттердин саны көбөйүп, көп өлкөлөрдө ЖОЖдор тикелей мамлекеттик каржылоодон студенттердин окуу акысынан каржыланууга өтүшүп, кырдаал улам тездеп өзгөрүүдө. Жогорку билим берүү – көп учурда байсалдуу инвестицияга кирет, бирок башка инвестиция түрлөрү сыяктуу эле, аны да өзгөчө талдоо абзел.

Студенттер жана алардын ата-энелери окуудагы тобокелдикти азайтуу үчүн билимди каржылоонун башка түрлөрүнө умтула алышат. Жалпы жолдомо катары айтсак, каржы планын иштеп чыгыңыз жана анда окуу насыясы акыркы орунда турсун. Ата-энелер, туугандар жана достор өздөрүнүн акча сактоо пландарын иштеп чыга алышат, же каржы институттарынын ар кыл түрлөрдөгү узак мөөнөттүү сактоо варианттарын талдап чыгуулары мүмкүн.

Мындан тышкары стипендиялар менен гранттар да бар. Алар – купулга толчу ыкмалар, анткени алар кайра төлөөнү талап кылбайт. АКШнын маданий чордондору, Британдык кеңештин кеңселери, же Француз институту - чет өлкөдө окуу мүмкүнчүлүгүн изилдөөнү баштооңуз үчүн жакшы шартка ээ. Убакыт таап, аларды кылдат иликтеп чыгыңыз. Ал мекемелердин ар бири айырмалуу институттук тармактарга, кабыл алуу талаптарына жана мөөнөттүк чектерге ээ.

Билимге инвестициялоо үчүн ушул түрлөрдүн бардыгын териштириңиз да, тийешелүү базардык иликтөөгө ылайык сизге төп келчү нукту тандап алыңыз.

Үй-жай жана билим инвестициясы сиздин эң ири капиталдык салымдарыңыз болушу мүмкүн, бирок башка инвестициялык мүмкүнчүлүктөр да жарала берет. Инвестициялык бир нукту караштырып жатканыңызда, алдын ала этияттыкка чакырган жагдайлар бар. Эсиңизде болсун, инвестиция жасап жатканда, сиз аялуу болосуз. Инвестиция мерчемин сунуштап жаткан жактын таламдары менен сиздин таламыңыз канчалык өз ара төп келээрин талдоого тийишсиз. Сизге ушунчалык азгырма вариант сунуш кылынган тапта, саамга тыным алыңыз да, эмне үчүн муну сизге сунуштап жатышкандыгынын болжолдуу тымызын өңүттөрү жөнүндө этияттык менен акыл калчап көрүңүз. Өз долбоорун каржылоо үчүн карыз издегендер, адатта, банк насыясы сыяктуу арзан акча булактарына кайрылышат. Эгерде насыя берчү банктар жана башка банк адистери тарабынан каржылоо мүмкүнчүлүгү жаралса, анда сиз сыяктуу жекече инвесторлорду табуу жана жогорку үстөк пайызына убада берүү - эч акылга сыйгыс иш. Ар кандай инвестициянын убадаланган жогорку кирешесинин артында чоң тобокелдик турат; демек, оңой эле сызга отуруп калууга болот. Эгер банктар менен адис инвесторлор бул долбоорго акча салгысы келбесе, "анда неге мен антишим керек?" деп өзүңүздөн суроого тийишсиз.

Инвестициялык альтернативаларды саткандардын кызыкчылыгы көп учурда сиздикинен башкача болот. Сиз азгырмалуу пайданы алгыңыз келип турганда, алар баарынан мурун сатуу комиссиясын же активдерди башкаруудан түшө турган кирешени, же болбосо венчурдук бизнестен ала турган жогорку эмгек акысын ойлоп турган болот. Жалпак тил менен айтканда, алар сиздин акчаңызды алгысы келип турушат. Алар сөзсүз эле сизди алдаганга аракет кылышпайт: алар өздөрү сизге чоң пайда алып келе турган жакшы инвестицияны сунуш кылып жатканына ишениши да мүмкүн. Бирок канчалык сылык-сыпаа, жакшы таанып жана кичи пейил болушпасын, алардын кызыкчылыгы сиздикинен башкача болот. Ал гана эмес, алар сиздин акчаңызды алары менен сиздин колуңуздан эч нерсе келбей калат.

Инвестициянын акылга төптүгүн сиз кантип алдын ала айта аласыз? Бардык инвестициялык чечимдерди байсалдуу кылып жиберчү эч кандай "сыйкырдуу таяк" жок. Бирок сизге ондогон миллион долларлык (же улуттук акчаңыздын теңдеш көлөмүндөгү) кунга татыган инвестициялык алааматты болтурбай коюуга огожо болчу сиздин колуңуздан келээр чаралар бар. Асыресе, төмөнкү алты жолдомо өтө маанилүү.

1. Эгерде бир нерсе турмуш чындыгынан мыктыраак шөкөттөлсө, анда анын мандеми бардай. Бул – көп айтылчу, бирок таамай сөз. Кээ бир инвестиция адистери эптеп акчаңызга жетүү үчүн сизге баарын жасоону көксөшкөндөй болот; акыры акчаңызга жетишсе, алар - абал кожоюнуна, сиз - аялуу жанга айланасыздар.
2. Абройлуу компаниялар менен гана иштеңиз. Алар кадыр-баркын жоготпоо үчүн кардарлардын акчасын ишенимсиз инвестицияларга жумшабайт. Мисалы, компаниянын акцияларын фондулук биржага алгачкы жолу ачык жайгаштырууну абройлуу фирмага эмес, өз ишин жаңы баштап жаткан брокерлик фирмага тапшырсаңыз, чыгымга дуушар болушуңуз мүмкүн.
3. Телефон же электрондук почта аркылуу сунуш кылынган инвестицияларга эч качан акча салбаңыз. Мындай ыкманы көбүнчө алдамчылар колдонушат. Алардын курмандыгы болгонго жол бербеңиз. Өзүңүз толук ишенбеген адамдар менен жеке маалыматтарды эч качан бөлүшпөңүз. Социалдык коргоо номериңиз, туулган датаңыз, чөнтөк телефонуңуздун номери жана почта дарегиңиз купуя болууга тийиш.
4. Тез арада чечим кабыл алууга өзүңүздү мажбурлатпаңыз. Инвестициялык стратегияны иштеп чыгууга убакыт бөлүңүз. Өзүңүздү шашылыш бүтүм чыгарууга түртчү кысымга эч качан моюн бербеңиз.
5. Достук мамиленин инвестициялык чечимдериңизге таасир этишине жол бербеңиз. Досторунун кеңеши менен тандап алган инвестициялардан көп киши күйгөн. Эгер достук мамилени сактагыңыз келсе, инвестиция жасаганда, калыс үчүнчү тараптын кеңешин угуңуз.

6. Эгер сизге ашынган маркетинг аргасын колдоно башташса, капчыгыңызды алыңыз да, качыңыз. Купулга толчу инвестициялар ашынган маркетинг аргасы жок эле сатылат. Эгер сиз олуттуу инвестиция портфелин мурдатан түзгөн болсоңуз, анда капиталдын айрым үлүшүн жогорку тобокелдиктеги инвестицияларга, анын ичинде **«керексиз» делген облигацияларга**(?) жана баалуу металлдарга сала аласыз. Бирок мындай инвестициялар өзүңүз жоготуп алууга бара алчу корлор менен чектелүүгө тийиш. Эгер сиз байлык арттыруунун бекем жолун издесеңиз, анда капиталыңыздын көпчүлүк бөлүгүн мыкты түркүмдөшкөн портфелди түзүүңүзгө көмөк кылчу тобокелдиги азыраак болгон демейдеги инвестицияларга жумшаңыз.

**Видео:**

**Инвестициялык алдамчылыкты кантип билсе болот**

Акча жаралгандан эле аны алдамчылык менен бири-биринен тартып алчу шылуундар болуп келген. Жаңы өнүмдөр жана дүркүрөп тез өскөн базарлар инвестициялык шылуундарды өзүнө азгырат; мисалы, азыр биткоин алдамчылыгы арбын кезигет. Айрым учурларда алар азыраак катталуу акысын алып, биткоиндерди бекер сунуштап келишет. Башка шылуундар болсо жасалма биткоин биржаларын негиздеп, инвесторлордун көзүн боёо үчүн атаандаш сымал баалардын мыктысын сунушташат.(128) Айлакерлерди ажырата билүү үчүн өз сабатыңызды арттырууңуз маанилүү. Жогорудагы 3-эреже - сиз үчүн жакшы башат.

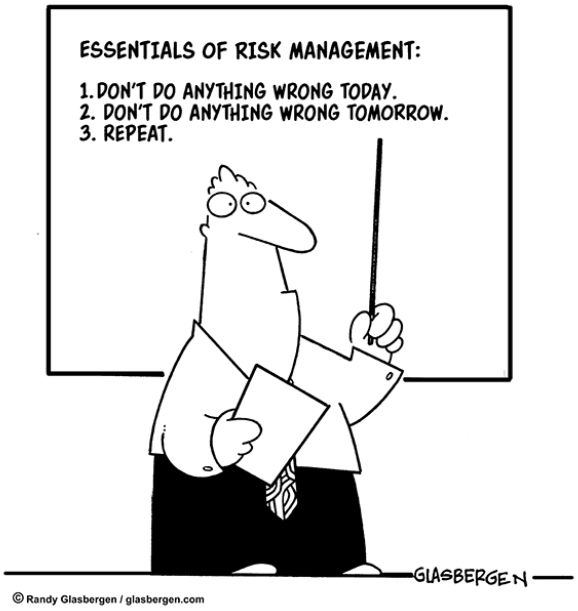
Биз алдамчылык жөнүндө кеңири сөз кылдык, бирок ал түгүл укуктук жактан мыйзамга шайкеш транзакциялар да өтө жаман инвестицияга туш кылышы мүмкүн. Дароо кымбаттап кеткен активдер андан ары да кымбаттай берет деген сокур ишеним балакетке дуушар кылган «көбүртмөлөрдүн» мисалы тарыхта абдан көп. 1600-жылдардын башында нидерланддык алып сатарлардын

айынан жоогазындын бир тамырынын баасы орточо жылдык кирешеден 6 эсе кымбат өскөн. Жоогазындын баалуу тамырын мурда эч көрбөгөн ашпоз аны "пияздын жаңы түрү окшойт" деп санап, кечки шорпого кошуп ийгенин үйүнө келип көргөн бир бечаранын аянычтуу абалы жөнүндө айың кеп айтылып келет. 1990-жж. технологиялык акциялар көбүгүнө тең келчү көбүктөр сейрек. Интернеттин киргизилиши "жаңы экономика" ишкердигиндеги алып сатарлыктын болуп көрбөгөндөй толкунун жаратты. Андан улам жүздөгөн дот-ком компаниялары калкка дайын болоор замат эле базарда көп миллиарддаган долларга тете баалуу кагаздарга ээ болушту. Көпчүлүк dot-com компаниялардын баалуу кагаздары сатыкка чыгарылган америкалык NASDAQ биржасынын кор көрсөткүчү 1990-жж. башындагы 500гө жетпеген середен 2000-жылдын мартындагы 5 000 сереге өсүп чыкты. Көп өтпөй эле бул көрсөткүч кыйрап, 2002-жылы октябрга карата 80%га арзандады. Бул окуя АКШдагы экономикалык кризистин башаты болду. Инвестициялар келечек тууралуу негизсиз божомолдорго эмес, капиталдын чыныгы пайдалуу наркына негизделүүгө тийиш.

ЭЛЕМЕНТ 4.12

# Өзүңүздү коргоо үчүн камсыздандырууну пайдаланыңыз

Турмуш тобокелдиктерди камтыйт. Тобокелдиктер ашканадагы начар тейлөөдөй майда-чүйдө жана каржылык жактан аз сезилгендерден тартып, катуу ооруу же үй-жайыңыздан айрылтчу улуу бороон сыяктуу өтө ири жана каржылык алааматка кептечүлөргө чейин ар кыл болушат. Аларды таптакыр болтурбай коюуңузга мүмкүн эмес болсо да, кесепетин азайтуу же тизгиндөө үчүн айрым кадамдарды жасай аласыз.




ТОБОКЕЛДИКТИ БАШКАРУУ НЕГИЗДЕРИ

1. БҮГҮН ТУУРА ЭМЕС ЭЧ НЕРСЕ ЖАСАБАҢЫЗ.

2. ЭРТЕҢ ТУУРА ЭМЕС ЭЧ НЕРСЕ ЖАСАБАҢЫЗ.

3. КАЙТАЛАҢЫЗ

Тобокелдикти азайтчу тандоолорду жасай аласыз. Мисалы, автоунаа айдап бара жатып, уюкфондо текст жазбоо - кырсыктоо мүмкүнчүлүгүн кемейтет. Коопсуздук курун курчануу - кагылышканыңызда жаракат алууңуздун ыктымалдыгын азайтат. Түтүн сезгич менен күзөт системасын орнотуу үйүңүздүн өрттөнүү же үйүңүзгө ууру кирүү мүмкүнчүлүгүн азайтат. Шекерди жана холестерини көп азыктарды азайтуу - жүрөк-кан тамыр ооруп калуу ыктымалдыгын кемейтет. Сиздин бул тандоолоруңуз тобокелдиктерди азайтышы мүмкүн, бирок аларды таптакыр болтурбай коё албайт.

Кантип тобокелдиктерди тизгиндеп, алардын көптөгөн кесепеттеринен коргоно аласыз? Камсыздандыруу мүлкүңүздүн (мисалы, үй же автоунааңыздын) зыянга учурашы, оору, кирешеден айрылуу же башка жамандыктардан улам келип чыкчу каржылык зыянды азайта алат. Камсыздандыруу кишилердин тобуна төлөмдөр аркылуу камсыздандыруу фондун түзүп, жапа чеккен учурдагы зыянды тобокелдиктерди бөлүштүрүү аркылуу төлөп берүү аргасын сунуштайт. Тобокелдиктерди бөлүштүрүү принциби адатта унутулуп калат, анткени кишилер тийиштүү акчаны камсыздандыруучу компанияга төлөшөт да, башка кишилер менен бетме-бет байланышы болбойт. Камсыздандыруу компаниясы тобокелдикти бөлүштүрүү жүрүмүндө ортомчунун ролун аткарат. Компания топтун ар бир мүчөсүнөн (камсыздандырылгандан) тийиштүү төлөмдү жыйнап алат да, камсыздантчу учур келгенде, бул кардарга анын зыянын төлөп берет.

Тобокелдикти бөлүштүрүү кандай иштээрин төмөнкү мисалдан карап көрөлү. Сиз төрт шеригиңиз менен түштөнүү үчүн ресторанга барасыздар жана жалпы чыгым 100 евро болот деп болжолдойсуздар. Бешөөңүздөр тамактангандан кийин официант кыз эсепти кимге берсе, ошол төлөйт деп алдын ала макулдашып аласыздар. Сиз шериктериңиз менен төмөнкү эки варианттын бирин тандашыңар мүмкүн: 1) 100 евролук эсеп мага эмес, башкасына берилет деп тобокелге саласыздар; 2) кайсы бир камсыздандыруучуга 20 евродон төлөйсүздөр да, эсеп сизге берилген күндө да, камсыздандыруучу 100 еврону төлөп коёт. Көпчүлүк кишилер 2-вариантты тандашат, анткени анын тобокелдиги азыраак. Сиз камсыздандыруучуга 20 евро төлөөгө милдеттенгениңиз менен, 100 евролук эсепти төлөп калуу ыктымалдыгынан өзүңүздү 20%га коргойсуз.

Албетте, тобокелдикти бөлүштүрүү кызматын камсыз кылуучу камсыздандыруучулар чыгымдарды көтөрүшөт. Алар тобокелдикти баалап, келишимдерди түзүп, төлөмдөрдү жыйнап, камсыздандыруу боюнча түшкөн арыздарды текшерген соң, бекитип, анан тийешелүү төлөмдү төлөп берүүгө тийиш. Тобокелдиктин баасынан тышкары алар өздөрүнүн иш амалдарынын чыгымдарын да жабышы керек. Ушул себептен улам камсыздандыруу боюнча

мүчөлүк төлөмдөр күтүлгөн чыгымдардан бир аз көбүрөөк болууга тийиш. Мисалы, камсыздандыруучу компания жогорку мисалдагы биздин чогуу түштөнгөн топтун мүчөлөрүн 20 пайыз ыктымалдуу 100 евролук эсептен камсыздандыруу үчүн ар биринен 20 евродон бир аз көбүрөөк, айталы, 22 евродон алат, антпесе алардын бул кызматты көрсөтүүгө эч кандай стимулу болбой калат.

Камсыздандыруу тобокелдикти азайтат, анткени азганактай киши туш келчү жамандыктын оорчулугун бардык камсыздануучуларга бөлүштүрөт. Алиги түштөнүү кырдаалын назарга алсак, 100 евролук эсеп ишенимдүүлүк менен чогултулмакчы. Белгисиздик - эсеп топтун кайсы мүчөсүнө берилээрин билбегендиктен улам келип чыгат. Эгер топтун мүчөлөрү көбөйсө, болжолдуу чыгымдын көлөмү да көбөйөт, бирок топтогу ар бир кишиге өз жанынан төлөө үчүн эсеп алып калуу ыктымалдыгын да азайтат.

Чоңураак көлөмдөгү акчага келгенде, көпчүлүгүбүз тобокелге салгыбыз келбейт. Демек, биз ар түрдүү окуялардын кесепеттерин азайтуу үчүн камсыздандыруу төлөмүн төлөөгө даярбыз. Камсыздандырууну сатып алуу – тобокелдиктерди азайтуунун бир аргасы. Муну жөнөкөй мисал менен аңдап билели. Тыйын алдыңкы бети менен түшсө, 1 000 евро аласыз, арты менен түшсө, 1 000 евро бересиз деген шарт менен тыйынды[(129)] өкчөөгө макулсузбу? Өзүңүздөн сураңыз. Эрежелер калыс, утуштун төлөнөөрү анык экенин билип турсак да, көпчүлүгүбүз мындай мелдештен баш тартмакпыз. Эмне үчүн? Сиз уттурганда баш тарта турган (сатып ала турган эмес) нерселерге утканда колго тийчү нерселерден жогорураак нарк коёсуз. Бул - анык, анткени, мелдеш болбогон тапта, сиз экинчисин эмес, биринчисин тандап келчүсүз.

Бирок чыгым жагынан алганда, камсыздандыруу дайыма эле рентабелдүү, б.а. кириштүү кыла бербейт. Тобокелдикти камсыздандыруудан мурда баарын этият ойлонуштуруңуз. Олуттуу каржылык кыйынчылыктарга кириптер кыла турган учурлар үчүн, албетте, камсыздандырылууга тийишсиз. Мындай мисалдарга олуттуу оорунун айынан узак убакытка иштөө жөндөмүн жоготуп коюу, автоунаа кырсыгы, суу каптоодон улам кыймылсыз мүлктүн зыян

тартышы кирет. Бирок үй техникалык жабдуусунун же телевизордун бузулушу сыяктуу майда барат кырсыктардан камсыздандыруу, адатта, кириштүү болбойт. Болжолдуу чыгым менен салыштырганда, тобокелдикти камсыздандыруу кызматы өтө кымбатка түшөт. Демек, мындай тобокелдиктерге кайыл болуп, алар үчүн «кыйын күнгө» деп сакталчу акчадан (4-бөлүмдүн 6-элементин караңыз) сарптаган оң. Тескерисинче, автоунаа, үй-жай жана саламаттыкты камсыздандыруу, адатта, экономикалык жактан өзүн актайт. Бул учурда тобокелдикти кишилердин тобуна үлөшүүнүн баасы кырсыктын болжолдуу чыгымынан алда канча аз болот. Камсыздандыруунун ушул түрлөрүнө көңүл бөлөлү.

Көптөгөн өлкөлөр автоунаа ээлеринен кандайдыр бир деңгээлдеги автокамсыздандырууну талап кылышат. Камсызданганыңыз эң төмөнкү талаптарга жооп берээрин камсыздандыруучу компанияңыздан тактап алыңыз. Кардарлар камсыздандыруу төлөмүн бир катар өңүттөргө жараша төлөшөт. Аларга айдоочу жөнүндөгү буга чейинки маалымат, айдоочунун мүнөздөмөсү, автоунаа түрү, ошондой эле төлөмдүн чеги жана чегеримдердин түрү кирет. Чегерим – бул камсыздандыраар учур келгенде кардар өзү алгач төлөй турган акча көлөмү. Мисалы, 500 евролук чегерим - бул автоунаа кырсыктаганда, күнөөлүү оболу 500 евро гана төлөйт, калганын камсыздандыруучу берет дегенди билдирет. Адатта, чегерим канчалык жогору болсо, камсыздандыруунун ар жолку төлөмү ошончолук төмөн болот. Камсыздандыруу акчасы – бул зыян тарткан учурда камсыздандыруучу төлөй турган акчанын эң жогорку көлөмү.

Автокамсыздандыруу келишими, адатта, чыгымдын негизги түрлөрүн жабат. Унаа кагылышын камсыздандыруу - жол кырсыгынан зыянга учураган автоунаанын чыгымын гана жабат. Толук камсыздандыруу болсо - уурдап кетүү, кескилердин талкалап кетиши жана жаратылыш кырсыгы (мисалы, бутактын маңдайкы айнекти сындырышы) сыяктуу кырсыктарды камтыйт. Жоопкерчиликти камсыздандыруу (кээде аны үчүнчү тараптын унаалык жоопкерчилиги деп да аташат) эки түрдүү болот. Биринчиси автоунааңыздан жабырлангандарга же алардын автоунаасына кенемте төлөп берет. Экинчиси сиздин же

жүргүнчүлөрүңүздүн ден соолугуна же өмүрүнө келтирилген зыян үчүн кенемте төлөйт. Мисалы, 500 000 евролук чыгымды төлөп берүү - иш жүзүндө зыян андан да көбүрөөк болсо дагы камсыздандыруу келишими аркылуу кардарга 500 000 евролук зыян гана төлөнөт дегенди туюнтат. Автокамсыздандыруу келишимин сатып алып жатканда, төлөмдүн жогорку ченемин жана чегеримдин, б. а. франшизанын өлчөмүн этиятттык менен караңыз. Күтүүсүз же башка чукул окуялар үчүн топтогон акчаңыз чегеримди төлөгөнгө жетеби?

4-бөлүмдүн 11-элементинде талкууланган дай, көпчүлүк кишилер үчүн үй-жай күтүү – эң зор инвестиция. Өзүңүздүн эбегейсиз зор байлыгыңызды камсыздандырганыңыз эп. Кээ бир учурларда тийешелүү өлкөдөгү эрежелер же сиздин мүлк сатып алууңуз үчүн ипотекалык насыя берген каржылык мекеме тарабынан милдеттендирилчү белгилүү бир деңгээлдеги камсыздандыруу талап кылынат. Камсыздандыруучу компанияңыз менен кеңешип, өзүңүз талап кылынган эң төмөнкү стандарттарга жооп бере алаарыңызды тактап алыңыз. Автокамсыздандыруу сыяктуу эле, үй-жай камсыздандыруусунда да чегеримдер жана төлөө лимиттери да колдонулат. Автокамсыздандыруудагыдай эле чегерим жогору болчу болсо, анда камсыздандыруу акысы төмөн болот. Кайсы тобокелдиктерди өзүңүзгө ала турганыңызды этияттык менен акыл калчап сересеп салууга тийишсиз.

Саламаттыкты камсыздандыруу ар өлкөдө ар кандай уюштурулган; ал жер-жерлердеги камсыздандыруу пландарынын, каржылоо жана төлөм ыкмаларынын ар түрдүүлүгүнөн улам татаал көйгөйгө айланышы ажеп эмес. Кээ бир кишилер бийликтер тарабынан камсыздандырылат; алар кошумча жеке камсыздандырууну да тандай алышы мүмкүн же тандай албашы да мүмкүн. Башкалары жумуш берүүчүлөр тарабынан камсыздандырылат; калгандары камсыздандыруу келишимин тийешелүү камсыздандыруучу компания менен түзүшөт. Кээ бир кишилер камсыздандыруунун бардык төлөмдөрүн өздөрү төлөшөт, ошол эле учурда башкалары үчүн үчүнчү тарап (мисалы, өкмөт же жумуш берүүчү) төлөйт. Камсыздандыруу пландары ким төлөй тургандыгына жана эмне көйгөйлөр камтылаарына жараша ар кыл болушат. 2010-жылы АКШда

Конгресс тарабынан кабыл алынган **«Бейтаптарды коргоо жана саламаттыкка жеткиликтүү камкордук жөнүндөгү»**(?) мыйзам долбоору камсыздандыруу чөйрөсүн кеңейтүү жана салык, жаза, субсидия системаларын киргизүү менен маселени ого бетер татаалдаштырды. Башка бир өлкөлөрдө саламаттык сактоо системасы толугу менен өкмөт тарабынан көзөмөлдөнөт. Ар түрдүү өлкөлөрдүн саламаттык сактоо системаларын салыштыруу бул китептин алкагына сыйбайт, бирок биз бир катар жоболорду айкын аңдатып кеткибиз келет.

Саламаттыкты камсыздандыруу төлөмдөрү төрт түрдө болот. Биринчиси – камсыздандыруу планы боюнча акча алуу үчүн төлөм (же салык) төлөө. Экинчиси – камсыздандыруу чегерими. Үчүнчүсү – үстүнө кошумча төлөм; бул төлөм дарыгерге көрүнүү же дарыга рецепт алуу сыяктуу айырмалуу кызматтарга төлөнөт. Төртүнчүсү – саламаттыкты биргелешип камсыздандыруу; мында камсыздалган тарап чыгымдардын бир бөлүгүн өзү төлөйт. Мисалы, план боюнча, кардар оорукананын же дарыгерлик амалдардын чыгымдарынын 20%ын өзү төлөшү талап кылынат. Айрым өлкөлөрдө кошумча төлөмгө же биргелешкен камсыздандырууга байланыштуу чыгымдарды жабуу үчүн кошумча жеке камсыздандыруу келишимин түзүүгө болот.

Айрым учурларда камсыздандыруунун бар экендиги тобокелдикти күчөтүп жиберет. Бул - моралдык коркунуч катары белгилүү. Төмөнкү учурларды элестетип көрөлү. Рэйчел өзүнүн 12 жылдык эски унаасын сатып жиберип, эң жаңы технологиялар менен коопсуздук жабдуулары бар жаңы моделдеги автоунааны сатып алат. Рэйчел жаңы унаада өзүн коопсузураак сезгендиктен, мурдагыдай этият айдабай калышы мүмкүн, анткени ал кырсыкка учураса, коопсуздук жабдуусунан улам жеңилирээк жаракат алышы мүмкүн экенин билет. Жейкобдун апасы уулу скейтборд тепкенде туулга кийүүсүн, тизе жана чыканак сактагычтарды тагып, узун шым кийүүсүн талап кылат. Коопсуздук жана сактоо сезимине шерденип, Жейкоб жаракат алуу мүмкүнчүлүгү дээрлик аз экенин билет да, жаңы, коркунучтуу кыймыл-аракеттерди жасоого далаалаттанышы мүмкүн. Иванка бир нече жыл чаңгы теппей калгандыктан, чаңгы тебүү ыкмасын унуттум го деп бир аз калтаарыйт. Сынган жерлерди айыктыруу чыгымдарын

толук жаба турган саламаттыкты камсыздандырууга шерденип, ал кар жамынган өтө тик беттеги чыйырга даап барышы деле мүмкүн. Мындай камсыздандыруу жок болсо, ал, балким, коопсузураак чыйырды тандап алмак. Бул учурлардын баарында тең коопсуздукка ишенүүдөн улам тобокелдик күчөйт.

Мындан тышкары өмүрдү, майыптыкты жана узак мөөнөттүү камкордукту камсыздоо учурлары да саламаттыкты камсыздоонун мерчемдеринен болот. Саламаттыкты камсыздандыруунун ушул (же башка) түрлөрүнө муктаждык - олуттуу деңгээлде өлкө жүргүзгөн социалдык камкордук саясатына жараша болот. Тилекке каршы, жалпылама мүнөзүндөгү бул сыяктуу китепте ар бир белгилүү жагдай үчүн туура кеңеш берүү мүмкүн эмес. Бирок биз бир нерсени айта алабыз: курулай гана «баары акыры жакшы болот» дей бербестен, жагдайыңызды этияттык менен таразалаганыңыз эп болот. Турмушуңуздагы тобокелдик деңгээлин аныктоо жаатындагы жеке тандооңузга сереп салган соң, кайсы тобокелдикти эч болтурбай коё албай турганыңызды, бирок камсыздандырууну натыйжалуу пайдалануу менен аларды азайта алаарыңызды этияттык менен таразалаңыз. Кесепети тийе турган олуттуу тобокелдиктерге каршы камсызданса болот, бирок каржылык зыяны аз боло турган тобокелдиктерди айлык бюджетиңизге эле киргизгениңиз оң, же аларды күтүүсүз жагдайлар үчүн сактаган акчаңыздын эсебинен жаба аласыз. Камсыздандыруу стратегиясынын эң маанилүү максаты – бул алааматтуу каржылык зыяндардын алдын алуу.

Адатта, камсыздандыруу орто же жогорку кирешелүү өлкөлөр жана үй-бүлөлөр менен байланышта каралганы менен, эгер ылайыктуу камсыздандырууну тандап алса, көп учурда дал ушул жакырлар башкалардан көбүрөөк утушка ээ болушат. Азыркы тапта көптөгөн ушундай камсыздандыруу өнүмдөрү иштелип чыгууда.

Видео:

Түшүмдү камсыздандыруу – эгүүгө татыктуу идея

# 4-бөлүм. Корутунду ойлор

Каржы амалдарын зирек башкаруу - татаал иштей сезилет, бирок жогоруда баяндалган эрежелер сизди туура нукта ойго салууга тийиш. Чын-чынында, бул анчейин татаал деле эмес. Акыл калчап акча сактап, эстүүлүк менен сарптаңыз. Иш жасаардан оболу ойлонуңуз. Сөзсүз аракеттениңиз – дайыма жумуш, үй-бүлө, эс алууга ж. б. байланыштуу алда канча маанилүү күндөлүк иштер бардай сезилген чакта, каржыны башкаруу оңой эле эстен чыгат да. Өз каржылык абалыңызды, - эгерде шеригиңиз бар болсо, аны менен чогуу деле, - иликтөөгө ырааттуу убакыт бөлүңүз. Эң башкысы, Чарльз Диккенстин «Дэвид Копперфильд» романындагы мистер Микобер: «Жылдык киреше - 20 фунт, чыгаша - 19 фунт 96 пенс болсо, анда куттуу турмуш болот. Жылдык киреше - 20 фунт, чыгаша - 20 фунт 6 пенс болсо, анда көр турмуш болот» - деп айткан кеңешти эсиңизде сактай жүрүңүз.

# Жыйынтыктоочу ойлор жана ыраазычылык билдирүү

Авторлордун баары экономист жана окутуучу эле эмес, алар ошондой эле - ата-эне, эже, ага. Студенттеribизге жана бул китептин башка окурмандарына билим мурасын калтыруу менен бирге, биз келечек муундардын жашоосуна оң таасир тийгизүүнү каалайбыз. Сиздер да ушундай сезимде экениңиздерге ишенебиз.

Биз бул максатты ар кандай жолдор менен ишке ашырабыз. Биз мамлекеттик саясат жеке кишилер өз дараметин жергиликтүү, мамлекеттик жана дүйнөлүк деңгээлде жүзөгө ашыра алчу чөйрөнү түзүшүнө жетишүүбүз үчүн иштей алабыз. Жеке деңгээлде биз өрнөк катары кызмат кылуу жана балдарыбызды туура тандоо жасоого багыттоо аркылуу ийгиликке жетүүнүн көнүмүш адаттарын түптөөгө умтула алабыз.

*Жүйөлүү экономиканын* бул бөлүмүнөн көргөнүбүздөй, каржылык коопсуздук калктын эң зарыл нерселерге ээ болуп, негизги муктаждыктарды канааттандыруу боюнча тынчсызданууусун жоюу аркылуу жалпы жыргалчылыкты арттырууга багытталат. Талыкпай иштөө, максаттарды коюу жана аларга жетүү, ошондой эле, учурдагы тандоолордун келечектеги кесепеттерин эске алуу менен заматта канааттануу азгырыктарынан качуу көнүмүш адаттарын өөрчүткөндөр, адатта, жашоонун бардык чөйрөлөрүндө мындай кылбагандарга караганда байсалдуу болушат.

Жаштарды жоопкерчиликке үйрөтүүнүн эң маанилүү жолдорунун бири – аларга акча асмандан түшпөй турганын, ал эмгек менен табылаарын түшүнүүсүнө жардам берүү. Балдарга, атүгүл кичинекей кезинде да, өз каалоолорун канааттандыруу үчүн акча табууга мүмкүндүк берүүчү милдеттерди койсо болот. Бул милдеттер белгилүү бир таалим максаттарына жетүү үчүн стимулдарды, маселен, ит менен сейилдөө же кечки тамакка картөшкө аарчуу сыяктуу үй оокатына кол кабыш кылуу чараларын камтышы мүмкүн. Акча - сиз каалаган нерсенин көбүрөөгүнө жетүүнүн каражаты гана эмес, башкаларга дагы

каалаган нерсесин алууга жардам берүүдөгү салымыңыздын аргасы. Көбүрөөк акча табуунун мыкты жолу - бул башкаларга кызмат кылуу жана алардын абалын жакшыртуу жолдорун табуу. Ишкердиктин бул сабагы, баланын тагдыры кандай гана улантылбасын, анын өсүү жолунда маанилүү дивиденддерди төлөп бермекчи.

Балага бир нерсе сатып алып жатканда да, бардык товарлар үчүн ар кандай чыгашаны камтыган чыгымдар жана соодалашуулар орун алаары жөнүндө бала-чакага түшүнүк берүүгө болот. Анткени балдарыбыз чектелүү кирешени кандайча коротуу жаатында өз өмүрүндө чечимдер жасоого тийиш. Эгер алар бир нерсеге көбүрөөк сарптаса, башкаларына азыраак сарптоого туура келет. Баарыбыз тең каалаган нерсени алуу үчүн башкасынан баш тартабыз. Жаштайынан баштап балдарыбызга ушул чындыкты үйрөтүшүбүз керек жана аларга акыл менен тандоону үйрөнүүгө жардам бере турган тажрыйбаларды беришибиз керек. Көптөгөн ата-энелер (ал тургай балдарына эч нерсе талап кылбастан тыйын бергендер да) балдарын алган акчасынын бир бөлүгүн кайрымдуулукка жумшоого шыктандырышат. Бул ата-энелер көп учурда балдары менен өз каражаттарын кайда багытташ керектиги, бөлөк кишилердин бакыбаттыгы жөнүндө ойлонуу өздөрүнүн баалуулуктарына жана алар жашаган коомдун жыргалчылыгына салым кошоору жаатында талкуу үчүн убакыт табышат.

Жалпысынан, жашоодогу ийгилик - бул максаттарды коюу, аларга жетүү үчүн талыкпай иштөө, кызматтарыңызды башкаларга кантип пайдалуу кылууну билүү, белгилүү бир максат үчүн үнөмдөө жана акчаны туура сарптоо. Бул - ийгиликтин өзөккү бөлүктөрү. Экономика илими телегейи тегизирээк жашоонун рецептин камсыздап берет.

Биз эми саякаттын аягына чыкканы турабыз. Бул китептеги биздин максатыбыз - Сизди байсалдуу жашооңузга огожо болчу маалыматтар жана аспаптар менен камсыз кылуу болду. Сизге ой чабыттын жаңы жолдору ачылды жана Сиз китептен алган түшүнүктөрүңүздү жашооңузду жана айланаңыздагылардын жашоосун жакшыртуу үчүн колдоносуз деп үмүттөнөбүз.

# Ыраазычылык билдирүү

Авторлор бул долбоордун англис тилиндеги вариантына да, Борбордук жана Чыгыш Европада, мурдагы Советтер Союзунда колдонуу үчүн ылайыкташтырылган котормолоруна да олуттуу салым кошкон бир катар маанилүү замандаштарга терең ыраазычылык билдиришет.

Биз китептин негизги тексти боюнча бүткүл кол жазмабызды редакциялап, мазмунун да, окулушун да жакшырткан көптөгөн өзгөртүүлөрдү киргизген Жейн Шоу Строуп айымга өзгөчө карыздарбыз. Синйе Томас айым көрмө каражаттарды даярдоого көмөктөшүп, изилдөө ишинин соңуна чейин кол кабыш кылды. Китепке кесиптеш окутуучулардын, коллеж таалимчилеринин жана экономист педагогдордун эсепсиз көп пикирлери киргизилди. Жаңы кошумча материалдарды иштеп чыгууга кошкон салымдары үчүн Жон Мортон, Скотт Нидержон, Марк Шуг, Уилям Вуд, Жо Коннорс жана Пэм Куперге өзгөчө алкыш билдиребиз. Мындан тышкары, Брэндон Брайс, Жоаб Кори, Розмари Файк, Натан Фаулер, Фред Франсен, Майк Хэммок, Жон Кесслер жана Келли Марксон мазмундун ургаалдуулугун арттырып, жаңы мисалдарды киргизип, бул китепти коштогон электрондук тиркемелерди чыңдаган баалуу салымдарын кошушту. Биз ошондой эле «St. Martin’s Press» басма үйүнүн өкүлдөрү Тим Бартлэтт менен Клэр Лампенге пайдалуу пикирлери жана редакциялык жоопкерчиликти аркалашкандыгы үчүн алкыш айтабыз.

Бул китепте аты-жөнү көрсөтүлгөн котормочулар жана экономика адистери менен бирге долбоорубузга көптөгөн өңүттө салым кошкон, айрыкча, жүрүм өтө оор болуп жатканда бизге дем берген Барбара Форбс айымга да ыраазычылык билдиребиз. Акырында, долбоор башталгандан бери каржылык жактан да, айдыңдык жактан да колдоо көрсөткөн аты-жөнү белгисиз демөөрчүгө өз атыбыздан жана окурмандарыбыздын атынан өзгөчө таазим этебиз. Анын экономикалык жана саясий эркиндикке берилгендигинин аркасында иш жүзүндө миллиондогон кишилердин турмушу жакшырмакчы.

Китептин авторлору көптөгөн жылдардын ичинде элүү миңге жакын

студентке таалим беришкен. Студенттер менен сабактагы жана андан тышкаркы көп сандаган талкуулар бизге маңыздуу түшүнүктөрдү камсыз кылды жана өзүбүзгө татаал милдеттерди жүктөдү. Биз бул өз ара мамилени өтө баалайбыз. Буюрса, ушул китепти окугандардын көбү менен кезигишип калышыбыз деле мүмкүндүр. Ал эми жекече жолукканга чейин Сизди жашоодо “экономист сыяктуу ойлонууну” улантууга жана алган билимиңизди айланаңыздагыларга жайылтууга чакырабыз. Биздин келечегибиз ушуга багыныңкы.

# Шилтемелер

1. Базарларды өнүктүрүүгө ык коюу - адамзат табиятынын дээрлик жалпыга таандык бөлүгү деп деле айтылат, бирок, эгерде коом жетиштүү аракет кылса, анда базар мамилелерин кишилердин кадыресе иш-аракетинен четтетүү мүмкүн. Пост-коммунисттик өткөөл мезгилдин (ал тургай Рим католик чиркөөсүнүн да) алгачкы күндөрүн эле карап көрөлүчү, анда жарандар буюм-тайымдар ички асыл-наркка ээ болот деп үйрөтүлүп келгендиктен, ал түгүл өздөрү ачарчылыкка дуушар болсо да, көп учурларда алар бул буюмдарын болжолдонгон “наркынан” төмөн баада сатуудан баш тартышаар эле. ↩

2. Европадагы агымы өзгөчө кубаттуу шаркыратма. Ал Исландияда жайгашкан. ↩

3. Philip K. Howard, *The Death of Common Sense* (New York: Random House, 1994): 3–5. ↩

4. *Украинанын гендердик анализи. 2016,* Дүйнөлүк банк, 48: http://documents.worldbank.org/curated/en/128891470822320083/pdf/107673-PUB-P156988-ADD-ISBN-PUBLIC-SoltisBookENweb.pdf. ↩

5. Караңыз: Charlotte Web, “Swedes now spend more on fun than on food: study,” *The Local Sweden,* September 30, 2009: https://www.thelocal.se/20090930/22392. ↩

6. Мисалы, эгерде корпорация көйнөк сыяктуу товарды өндүрүү үчүн имарат менен жабдууга 100 миллион доллар инвестиция салса, анда бул корпорация инвестицияны мотоцикл өндүрүү сыяктуу башка долбоорлорго жумшабай калгандыктан, болжолдуу андан түшкөн кирешеден кол жуйт. Корпорация 100 миллион долларды жөн эле банк эсебине салып, 5 пайыздык үстөк менен кирешеала берсе деле болмок. Бир жылдын ичинде, үстөк пайыздан эле ишкана 5 миллион доллар киреше алмак. Колдон чыккан бул 5 миллион долларлык ыктымал киреше корпорациянын мүмкүнчүлүк чыгымы болуп саналат. Бирок бул каражат ишкананын бухгалтердик эсептеринде көрсөтүлбөйт. Бул өксүктөн улам, бухгалтердик эсеп чыгымдары колдонулган ресурстардын мүмкүнчүлүк чыгымын азайтып көрсөтөт. Ошондуктан, таза кирешедеги пайда ашыкча көрсөтүлөт. ↩

7. Сынган терезе жөнүндөгү мисалды караңыз: Wikipedia (соңку ирет 2019-жылдын июнь айында редакцияланган): https://en.wikipedia.org/wiki/Parable_of_the_broken_window. ↩

8. Адам Смит, *Улуттардын байлыгынын табиятын жана себептерин изилдөө* (An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, Volume II Glasgow Edition (Indianapolis: Liberty Fund, Inc., [1776] 1981): 660. Бул шилтеме аркылуу дагы тапсаңыз болот: http://www.econlib.org/library/Smith/smWN.html). ↩

9. F. A. Hayek, “The Use of Knowledge in Society,” *American Economic Review* 35 (September 1945): 519–530. ↩

10. Henry Hazlitt, *Economics in One Lesson* (New Rochelle: Arlington House, 1979): 103. ↩

11. Караңыз: “SCIENCE WATCH: Seat Belts and Pedestrians.” *The New York Times* (June 18, 1985). Section C, 9: https://www.nytimes.com/1985/06/18/science/science-watch-seat-belts-and-pedestrians.html. ↩

12. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2012. “The Common Agricultural Policy—A Story to be Continued” http://doi.org/10.2762/35894. ↩

13. Караңыз: 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), (October 2009. Revised February 2, 2010): https://ecipe.org/wp-content/uploads/2014/12/Jomini_boulanger-The_Common_Agricultural_policy_and_the_French.pdf. ↩

14. Караңыз: Pierre Boulanger and Patrick Jomini, “Of the benefits to the EU of removing the Common Agricultural Policy” Groupe d’Économie Mondiale (GEM), (November 19, 2009. Revised February 2, 2010): https://ecipe.org/wp-content/uploads/2014/12/BoulangerJomini_removingCAP112009.pdf. ↩

15. Бул диаграмма Ханс Рослинг тарабынан башталган, учурда уулу менен келини улантып жаткан алда канча чоң долбоордон алынды. Сиз көптөгөн мындай диаграммаларды https://www.gapminder.org сайтынан таба аласыз жана өзүңүздүкүн түзө аласыз. ↩

16. Караңыз: Robert E. Lucas Jr., “On the Mechanics of Economic Development,” *Journal of Monetary Economics* 22, No. 1 (1988): 3–42. ↩

17. Жалпы өндүрүштүн жана кирешенин эң кеңири колдонулган көрсөткүчү - бул ички дүң өнүм (ИДӨ). ИДӨнүн өзгөрүшү экономиканын өсүшүн өлчөө үчүн да кеңири колдонулат. ↩

18. Экономиканын өсүп-өнүгүшүнө ар түрдүү факторлор таасир эткени менен, заманбап көз караш бийлик институттарынын жана саясаттын чордондук ролун тааныйт. Нобел сыйлыгынын лауреаты Дугласс Норт, англиялык экономист Питер Бауэр, Массачусетс технологиялык институтунан Дарон Ажемоглу жана гарварддык Жеймс Робинсон заманбап көз карашка олуттуу салым кошушкан. Караңыз: 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); and Daron Acemoglu and James A. Robinson, *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty* (New York: Crown, 2012). ↩

19. Мисалы, караңыз: Randall K. Filer and Jan Hanousek, “Output Changes and Inflationary Bias in Transition,” *Economic Systems*, Vol. 24, Issue 3. Available at: https://ideas.repec.org/p/wpa/wuwpma/0012010.html. ↩

20. Tom Bethell, *The Noblest Triumph* (New York: St. Martin’s Press, 1998): 10. ↩

21. Кошумча маалымат алуу үчүн караңыз: John McMillan, *Reinventing the Bazaar: A Natural History of Markets* (New York: W. W. Norton, 2002): 94–101. Макмиллан белгилегендей, чыныгы менчиктештирүүгө артыкчылык берүү алгылыктуу болмок. Ошентсе да, жеке менчикке карай багыт алуу "дүйнөдө жакырчылыкка каршы болуп көрбөгөндөй эң чоң программа" бойдон калды. ↩

22. Американалык буйволдор боюнча талкууну караңыз: 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 (June 2002), pp. S609–S652. Адамдар аңчылык кылуу менен жаныбарлардын кээ бир түрүн тукум курут кылган башка учурлар да болгон. Буга саякатчы көгүчкөндөр мисал боло алат. Аларга эти үчүн, ал эми киттерге, негизинен, майы үчүн аңчылык кылышкан. Бирок көгүчкөндөр эт базарынын кичинекей бөлүгү болгондуктан, алар жоголо баштаганда да, эттин баасы көтөрүлгөн эмес, анткени популяцияны сактоо боюнча чараларды ишке ашырууну же эттин ар кандай түрлөрүн өндүрүүнү кеңири масштабда көбөйтүүнү талап кылган. Мында эч кандай кризис келип чыкпады. Ошентип, алар толук тукум курут болуп кетти. Эгерде киттерге, негизинен, майы үчүн эмес, эти үчүн гана жигердүү түрдө аңчылык кылышса, анда алар деле толук кырылып кетиши мүмкүн эле. Бирок кит майы базарда жарыктандыруу үчүн өтө маанилүү болгондуктан, анын баасы кескин көтөрүлгөндө, кит майын алмаштыруучу зат табылган да, анын аркасында киттин майына карата суроо-талап менен бул майдын баасы түшүп кетип, киттер сакталып калган. ↩

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. Мында да бар: 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. Минималдуу эмгек акы жөнүндөгү мыйзамдын жакырларга тийгизген таасирин ар тараптуу талдоо үчүн караңыз: 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. Бул боюнча далил үчүн, караңыз: 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. See the Department of Treasury, Office of Economic Policy, *Occupational Licensing: A Framework for Policymakers*, 2015; Morris M. Kleiner, “Why License a Florist?” *New York Times*, May 28, 2014; Jacob Goldstein, “So You Think You Can Be a Hair Braider?” *New York Times*, June 12, 2012; and Dick M. Carpenter II, Lisa

Knepper, Angela C. Erickson, and John K. Ross, *License to Work: A National Study of Burdens from Occupational Licensing*, Institute for Justice, May 2012. ↩

31. Араңардагы курч көздөр бул сериядагы эң алгачкы сүрөт 1990-жылы, Советтер Союзу кулайын деп турганда тартылганын байкашса керек. Мунун себептеринин бири советтик аба мейкиндигинен аэрофото сүрөттөрдү тартуу оңой болгон эмес. Ачыгын айтканда, 1990-жылдан кийинки көлдүн соолушу мурдагыдай эле советтик саясаттын кесепети болуп саналат. Регионалдык экономика логикага сыйбаган өндүрүш иштерин мажбурлоо схемаларынын негизинде курулганда, инфраструктураны жана жумушчулардын көндүмдөрүн өзгөртүү өтө кыйын. Каспий деңизинин балыкчылары күтүлбөгөн жерден аларга: “Балык кармабай эле койгула, башка жумуш таап алгыла”, - десе, эмне деп айтарын элестетип көрүңүз. ↩

32. Бул маалыматтар Жооптуу саясат борборунан алынды: “Lobbying: Top Spenders,” (2008) available at: http://www.opensecrets.org/lobby/top.php?indexType=s. (Кошумча маалыматтар: Peter J. Wallison and Charles W. Calomiris, “The Destruction of Fannie Mae and Freddie Mac,” *American Enterprise Institute* [2008] available at https://www.aei.org/research-products/report/the-last-trillion-dollar-commitment/). ↩

33. Караңыз: 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, and 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. Кредиттик карталар (жана дебеттик карталар) акча эмес экенин эске алыңыз. Кредиттик карта - бул автоматтык кредит алуунун каражаты, ал тез арада кайтарылып берилсе, пайыздарды алып келбейт, ал эми дебеттик карта - бул чыныгы акча болгон банктык депозиттерди которуунун оңой жолу. ↩

35. Албетте, экономисттер айткандай, "корреляция себеп-натыйжа байланышын билдирбейт". Балким, жогорку инфляцияга дуушар болгон өлкөлөр аракет кылуу үчүн жөн гана көбүрөөк акча басып чыгара берээр. Маалыматтардын терең анализи инфляцияны акчанын ашыкча басылышы (адатта, салыктарды жогорулатпастан, мамлекеттик чыгымдарды төлөө) пайда кылат деген тыянакты колдойт. Милтон Фридман айткандай: "Инфляция - дайыма жана бардык жерде акча феномени". ↩

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. Посткоммунисттик өлкөлөрдө ИДӨнүн чыныгы төмөндөшүнүн көлөмүн өлчөө өтө кыйын. Борбордук пландаштырууда өндүрүүчүлөр планды аткаруу үчүн өнүмдү ашыкча өндүрдүк деп баяндама берүүгө стимул алышкан. Базардык экономикада салыктарды төлөөдөн качуу үчүн аз өндүрдүк деп баяндама берүүгө стимул бар. Мындан тышкары, атаандаш чөйрөдөгүдөй кардарлардын талаптарын канааттандыруу үчүн сапатты жакшыртуу дээрлик мүмкүн эмес болчу. Караңыз, мисалы: 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 Institute, 2015): 48–49. ↩

39. Караңыз: https://www.doingbusiness.org/en/methodology/paying-taxes. ↩

40. Дүйнөлүк банк "бир өлкө, эки система" түшүнүгүнө олуттуу карайт жана Гонконгдун салык системасын материктик Кытайдан көз карандысыз баалайт. ↩

41. Henry George, *Protection or Free Trade* (New York: Robert Schalkenbach Foundation, 1980). ↩

42. Көпчүлүк "жумуш ордун сактоочулар" чет элдиктерди алган долларларын же евролорун эч качан колдонбостон, товар жеткирүүгө гана даяр тургандай көрүшөт. Бирок бул андай эмес. Эгерде чет элдиктер америкалыктарга доллар менен же европалыктарга евро менен товар сатууга даяр турса, бирок өнүмдөрдү сатып алуу үчүн долларды же еврону эч качан колдонбосо, анда америкалыктар менен европалыктар импорт үчүн чек жазып бергендей же улуттук баатырлардын сүрөттөрү (АКШнын банкноттору) же ойдон чыгарылган көпүрөлөр (евро банкноттору) тартылган кооз кагаздарды экспорттогондой эле болуп калмак. Анда сонун болбойт беле, туурабы? Чынында, импорттук товарларды жана кызматтарды өндүрүүчүлөр алган чектерин накталай акчага айландырышат. Аларга кагаздардын болушу маанилүү эмес; алар кагаздарда көрсөтүлгөн сатып алуу жөндөмдүүлүгүн алып, товар сатып алууну же өндүрүштүк активдерге инвестициялоону каалашат. Көбүнчө алар дал ошол Америка менен Европа экспорттогон өнүмдөрдү сатып алууну каалашат. Ошентип, импорт экспортко суроо-талапты жаратууга жардам берет. ↩

43. Валюта курсу базардык механизмдер тарабынан аныкталган чакта, анда бул товарлардын, кызматтардын жана активдердин (анын ичинде чыныгы жана каржылык активдердин, мисалы, облигациялардын) импорту менен экспортунун тең салмактуулугуна алып келет. Акыркы эки он жылдыкта АКШдагы товарлар менен кызматтардын импорту экспорттон ашып кетти. Алмашуу курстары базар тарабынан аныкталган шартта, мындай соода тартыштыгы негизинен окшош өлчөмдөгү капиталдын агымы менен жоюлат. Капиталдын агымы(?) чендердин төмөндөшүнө, көбүрөөк инвестицияга жана кошумча жумуш орундарына алып келет. Ошентип, бул учурда да иш менен камсыз кылууга терс таасирин тийгизет деп алдын ала айтууга негиз жок. Соода балансынын тартыштыгы 1980-2005-жылдардын ичинде көп болгонуна карабастан, АКШда жумуштуулук 35 миллиондон ашык орунга кеңейген. ↩

44. Ошол эле логика "аутсорсингге," баасын төмөндөтүү үчүн чет өлкөдө белгилүү иш-аракеттерди жасоого да тиешелүү. Эгерде кандайдыр бир иш-аракет чет өлкөдө азыраак баада колго алынса, бул жогорку өндүрүмдүү иш-аракеттерге колдонула турган ички ресурстарды бошотот. Натыйжада өндүрүш көлөмү көбүрөөк жана кирешенин деңгээли жогору болот. ↩

45. “Арзан” деген “сапаты начар” дегенди билдирбейт. Биз үчүн сапат – өнүмдүн өзгөчө касиети. Экономисттер ар кандай сапаттагы бирдей нерселерди ар кандай өнүм катары карашат. Mercedes менен

Kia жалпы "унаа" эмес, эки башка өнүм болгон сыяктуу эле, бензиндин West Texas Intermediate сорту – бир өнүм, ал эми Луизиана Лайт – башка бир өнүм. ↩

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. Шилтеме булагы: Frank Whitson Fetter, “Congressional Tariff Theory,” *American Economic Review,* 23 (September 1933): 413–27. ↩

48. Дуглас А. Ирвин, “ГАТТнын согуштан кийинки Батыш Европадагы экономикалык калыбына келтирүүгө кошкон салымы”: Европанын согуштан кийинки калыбына келиши, ред. Б. Эйхенгрин (Кэмбридж: Cambridge University Press, 1995): 127–150. Диаграммалардагы шилтемелер үчүн Ирвиндеги текстти караңыз. ↩

49. Ошондо, p.7. ↩

50. Ошондо, p.2. ↩

51. Караңыз, мисалы: 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. Бул сандар 2011-жылы "Эл аралык долларлар" менен салыштырууларды маңыздуураак кылуу үчүн берилген. Эл аралык доллар ар кайсы өлкөлөрдөгү баанын айырмачылыгына жараша жөнгө салынат. ↩

53. Жеймс Бюкенен экономика илиминде коомдук тандоо теориясын иштеп чыгуудагы ролу үчүн 1986-жылы Нобел сыйлыгына татыган. Коомдук тандоонун так жана толук баяндамасы төмөнкү эмгекте берилген: Randy Simmons, Beyond Politics: *The Roots of Government Failure* (Oakland, California: The Independent Institute, 2011). ↩

54. Көп илимпоздор бакыбаттыктын экономикалык теориясынын атасы деп эсептеген А.С.Пигу да ушундай жыйынтыкка келген. 1932-жылы чыккан *Бакыбаттыктын экономикалык теориясы* аттуу классикалык эмгегинде (2-бөлүм, 20-бап, 4-параграф) Пигу мындай дейт: «Экономисттер элестете ала тургандай эң мыкты жөнгө салуучу механизм менен чектөөлөрдөн бошотулган жеке ишканалардын механизмин жөн гана карама-каршы коюу - жетишсиз. Анткени мындай идеалга жетүүнү, - ал турсун ага чындап умтулууну да, - бир дагы өкмөттүк бийликтен күтө албайбыз. Мындай мекемелердеги кызматкерлердин бардыгы сабатсыздыкка, коомдун айрым топторунун кысымына жана жеке кызыкчылыктардын айынан коррупцияга чалдыккан. Алардын шайлоочуларынын көбүрөөк кыйкырган бөлүгү, добуш берүүдө уюмдаша алса, көпчүлүккө оңой эле үстөмдүк кылышы мүмкүн». ↩

55. Thomas Sowell, *Is Reality Optimal and Other Essays* (Stanford: Hoover Institution Press, 1993). ↩

56. Караңыз: Jared Meyer and Preston Cooper, “Sugar Subsidies Are a Bitter Deal for American Consumers,” *Economic Policies for the 21st Century* at the Manhattan Institute, Manhattan Institute (June 23, 2014). economics21.org/commentary/sugar-subsidies-are-bitter-deal-american-consumers. Соңку жылдары момпосуй

чыгаруучулар жана башка ири шекер керектөөчү ишкерлер шекерди дүйнөлүк баада сатып алуу мүмкүндүгү бар Канада, Мексика жана башка өлкөлөргө көчүп жатышат. Жогорудагы соода жаатындагы талкууну чагылдырсак, шекер өнөр жайындагы жумушчу орундарын «сактаган» импорттук чектөөлөр шекер көп колдонулган башка өнөр жай тармактарындагы жумуш орундарынын жоюлушуна дуушар кылды. ↩

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. Караңыз: Holman W. Jenkins Jr., “How Uber Won the Big Apple,” *Wall Street Journal*, July 24, 2015. http://www.wsj.com/articles/how-uber-won-the-big-apple-1437778176. ↩

59. Караңыз: John Voelcker, “Where Can Tesla Legally Sell Cars Directly To You? State-By-State Map: LATEST UPDATE.” *Green Car Reports,* April 22, 2015, 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*, January 26, 2015, 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*, February 8, 2017. https://www.telegraph.co.uk/news/0/european-debt-crisis-not-just-greece-drowning-debt. ↩

62. Бул мисал үчүн Түндүк Каролина университетинин эмгек сиңирген экономика профессору, Кенже Е.С.Пасурга ыраазычылык билдиребиз. ↩

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* (October 1968): 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. Башкалар бул пикир лорд Томас Маколейге таандык дешет. Авторун так аныктоо мүмкүн эмес. Бул боюнча кошумча маалымат алуу үчүн караңыз: Loren Collins, “The Truth About Tytler” at: http://www.lorencollins.net/tytler.html. ↩

69. Бул маселе боюнча кенен маалымат алуу үчүн караңыз: James Gwartney and Richard Stroup, “Transfers, Equality, and the Limits of Public Policy,” *Cato Journal*, (Spring/Summer 1986), for a detailed analysis of this issue. ↩

70. Мисалы, караңыз: Anna Kiersztyn, “Stuck in a mismatch? The persistence of overeducation during twenty years of the post-communist transition in Poland,” *Economics of Education Review*, 32:1 (2013), p. 78–91. ↩

71. For evidence on this point, see Lawrence Katz and Bruce Meyer, “The Impact of the Potential Duration of Unemployment Benefits on the Duration of Unemployment,” *Journal of Public Economics* 41, No. 1 (February 1990): 45–72. Also see Daniel Aaronson, Bhashkar Mazumder, and Shani Schechter, “What Is Behind the Rise in Long-Term Unemployment?” Federal Reserve Bank of Chicago, *Economic Perspectives* (Second Quarter 2010): 28–51. ↩

72. Federal Safety Net, “Poverty and Spending Over the Years.” Figures exclude spending on medical insurance for the poor (Medicaid). 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, translator (London: Civitas, 1997): 27–28. ↩

75. Ron Haskins and Isabel V. Sawhill, *Opportunity Society* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press, 2009). ↩

76. Michael Tanner of the Cato Institute has testified that in the United States only 30% of government entitlements reach the intended beneficiaries as opposed to 82% of the funds of similar programs run by private charities. ↩

77. Adam Smith, *The Theory of Moral Sentiments*, Glasgow Edition of Oxford University Press (Indianapolis: Liberty Fund, Inc., [1790] 1976): 233–34. Бул жерде да бар: 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. December 11, 1974. ↩

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, October 2, 2015. https://www.weforum.org/agenda/2015/10/why-we-need-to-end-fisheries-subsidies. ↩

81. From *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. ↩

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): Volume 1, Chapter 5. АКШдагы жергиликтүү бийлик органдарынын ыйгарым укуктары бүгүнкү күнгө чейин өзгөрүүсүз калганын талкуулабайбыз. Бул – талаш маселе. ↩

85. 2019-жылдын аягында профессор Милованов Питтсбург университетинин профессорлугунан баш тартып, Украинанын экономика, соода жана айыл чарба министри болгон жана бул кызматты 2020-жылдын март айына чейин аркалап турду. ↩

86. Караңыз: Stefan Voigt, Stefan, Jerg Gutmann, and Lars P. Feld (2015) “Economic growth and judicial independence, a dozen years on: Cross-country evidence using an updated Set of indicators,” *European Journal of Political Economy* 38 p: 197–211. ↩

87. Албетте, кишинин жүзүн таануу технологиясы диссиденттерди же азчылыктарды аңдууда да пайдаланылганынан айгинеленгендей, жаңы технологиялар жазалоо куралы катары да колдонулушу мүмкүн. ↩

88. ЕБ мүчөлүгүн алуу мүмкүнчүлүгү посткоммунисттик өлкөлөрдөгү реформаларды ийгиликтүү ишке ашырууга кандайча өбөлгө түзгөнүн Олег Гаврилишиндин китебинин 6-бабынан караңыз: Oleh Havrylyshyn, *Present at the Transition* (Cambridge: Cambridge University Press, 2020). ↩

89. “Buy any deans necessary, Letting academics pick magistrates has not worked in Guatemala,” *The Economist (*July 25, 2019): 37. https://www.economist.com/the-americas/2019/07/25/letting-academics-pick-magistrates-has-not-worked-in-guatemala. ↩

90. Йоги Берра: «Алдыңыздан айрылыш жол чыкса, албетте, (бирин тандап) алыңыз», – деп да кеңеш берген. ↩

91. Американын ишкердик институтунун президенти Артур Брукс – бакытты аныктоочу факторлорду изилдеген алдыңкы окумуштуулардын бири. Анын идеялары төмөнкү "Бакыт формуласы" деген макалада баяндалган: “A Formula for Happiness,” *New York Times*, December 14, 2013 at: http://www.nytimes.com/2013/12/15/opinion/sunday/a-formula-for-happiness.html. ↩

92. Көп учурда кардарлар үчүн жогору бааланган нерселер менен «пландоочулардын» бул боюнча ойлору дал келбей тургандай сезилет. 2019-жылы Кайли Женнер дүйнөнүн эң жаш миллиардери болгон. Кишилер миңдеген варианттардын ичинен ал сунуштаган эрин жалтыратма каражатын гана тандап алып жатканына сырттан байкоодон башка биздин эч аргабыз жок эмеспи. ↩

93. Караңыз “What is Emotional Intelligence (EQ)?” by Michael Akers and Grover Porter at: http://psychcentral.com/lib/what-is-emotional-intelligence-eq/. ↩

94. Мүнөз сапаттары менен экономикалык ийгиликтин өз ара байланышын аныктаган эң алгачкы изилдөөлөрдүн бирин төмөнкү китептин авторлорунун бири жүргүзгөн. Караңыз: 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, (30 Oct 2017) 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), February 2, 2018. https://hbr.org/2018/02/ikeas-success-cant-be-attributed-to-one-charismatic-leader. ↩

98. Дүйнөлүк банктын маалыматтары: The World Bank, "Self-employed, total (% of total employment) (modeled ILO estimate)," International Labour Organization, ILOSTAT database data retrieved in April 2019. https://data.worldbank.org/indicator/SL.EMP.SELF.ZS. ↩

99. Janene Pieters, "A Fifth Of Dutch Millionaires Are Farmers," *NLTimes.NL,* September 12, 2017. 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, March 2017. http://www.kier.kyoto-u.ac.jp/DP/DP968.pdf. ↩

101. Томас Ж. Стэнли жана Уильям Д. Данко *«Менин кошунам – миллионер»* (The Millionaire Next Door. Atlanta: Longstreet Press, 1996) аттуу бестселлеринде миллионерлердин бейнесиндеги жалпы өзгөчөлүккө көңүл бурат: алар узак мезгил бою капчыктын чоңдугуна азгырылбастан үнөмдөп жашап келишкен экен. Алардын жарымынан көбү эч нерсе мурастап алышкан эмес, 20%дан азыраагы гана байлыгынын 10% жана андан көбүрөөк үлүшүнө мурастоо аркылуу ээ болушкан. ↩

102. Караңыз: "Your Top Debt Management Questions Answered." Dave Ramsey. N.p., October 25, 2014. https://www.daveramsey.com/blog/the-truth-about-debt-management. ↩

103. Кээ бир кишилерге кредит карта менен күтүүсүз сатып алууларды чектөөнүн чыгармачыл ыкмалары керек болушу мүмкүн. Эгер сизде ушундай болсо, анда экономист жана каржы кеңешчиси Уильям С. Вуд кредит картаны муздаткычка тоңдуруп койгула деп кеңеш берет. Муз эригенче, сиз да сатып алайын деген илебиңизден жанышыңыз мүмкүн. ↩

104. Justin Higginbottom, "Governments Finally Embrace The Sharing Economy," Ozy.com, September 30, 2018. [Электрондук шилтеме] https://www.ozy.com/fast-forward/governments-finally-embrace-the-sharing-economy/89688. ↩

105. Профессор Уильям С. Вуд буларды «SIT чыгымдары» деп атайт. Буддун ою боюнча, «SIT эки нерсени: (1) күтүүсүз төлөм боюнча эсеп келгенде отуруп калууну (sit down) жана (2) сюрпризде рди,

камсыздандырууну жана салыктарды (англисче surprises, insurance, taxes сөздөрүнүн баш тамгалары – SIT) билдирет». ↩

106. Мындан тышкары, шарият кээ бир мусулмандардын пайыз төлөөсүнө тыюу салат: мында алынган пайда келишимге ылайык тараптар ортосунда бөлүштүрүү түрүн алат жана мунун өзү ушул элементтин соңунда сүрөттөлөт. ↩

107. Nils-Gerrit Wunsch, “Retail price of a premium pack of 20 cigarettes in selected European countries in 2017 (in GBP),” April 3, 2019. [Электрондук шилтеме]. https://www.statista.com/statistics/415034/cigarette-prices-across-europe. ↩

108. Биздин эсептөөлөрүбүз боюнча, сиздин инвестицияларыңыздын ар жылдык кайтарымы 7% болот. Бирок мындай болушу кыйын. Орточо жылдык кайтарымыңыз 7% деп күтүлгөн чакта да, бул көрсөткүч жыл сайын өзгөрүп турат. Бул - ардагерликке чыгаарда топтогон акчаңызга таасирин тийгизиши мүмкүн, бирок сыягы, айырма азыраак эле болчудай. ↩

109. Кирешелүүлүктүн бул орточо көрсөткүчү АКШнын базарына таандык, бирок экономикасы өнүккөн башка өлкөлөрдө дээрлик ушундай эле болот. Эгер кирешелүүлүк, айталы, АКШга караганда Улуу Британияда жогору болсо, анда инвесторлор акчаларын пайда калбай калганча Улуу Британияга которо беришмек. Ал эми мамлекеттик облигациялардын жогорку кирешелүүлүгү ырааттуу сактала берсе, анда бул - ошол өлкөгө инвестиция жасоо өтө тобокелдүү экенинен кабар берет. Мындай тобокелдикке дефолт (милдеттенмелер боюнча төлөй албай калуу) же девальвация (улуттук валютанын наркысыздалышы) кирет. Башкача айтканда, мамлекеттик облигациялардын кирешелүүлүгүнүн шектүү түрдө жогору болушу – бул өкмөттүн жармачтыгынын бир ишаарасы. Пайда нормасынын чындап 7% болушу (инфляцияны эске алганда) Dell жана Microsoft компанияларынын акцияларынын кирешелүүлүгүнө салыштырмалуу азыраактай туюлушу мүмкүн. Бирок **жылдык пайыз кирешелүүлүгүнүн**(?) 7% болушу сиздин аманат акчаңыздын наркы ар бир он жылда эки эсе көбөйөт дегенди билдирет. Тескерисинче, акча аманат эсебине же үлүштөш салым фондуна салынса, үстөк 2% болот жана болжолдуу салыктарды чыгарып салганда, анын эки эсе көбөйүшү үчүн отуз беш жылга жакын убакыт талап кылынат. Эскертүү: улам өзгөрүүгө учурап жаткан үстөк пайыздардын шартында акчаңыздын эки эсе көбөйүшү үчүн болжол менен канча жыл талап кылынаарын эсептеп билгиңиз келсе, 70 деген санды орточо жылдык кирешелүүлүк көрсөткүчүнө бөлүңүз. Муну кээде «70 эрежеси», же. абдан так айтканда, «72 эрежеси» деп коюшат. ↩

110. Krystyna Krzyzak, “CEE: A System In Flux,” *Investment & Pensions Europe, January 2018* (Magazine). 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*, a quarterly magazine of the IMF, March 2000, Volume 37, Number 1. https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2000/03/jarvis.htm. ↩

112. Белгилүү бир фонддордун атын атагандыгыбыз - аларды башкалардан мыкты деп карагандыгыбызга жатпайт. Инвестиция жасоодон мурда баалуу кагаздар базарын өзүңүз этияттык менен иликтеңиз. Эсиңизде болсун: сиз өзүңүздүн келечегиңизге капиталдык салым жасап жатасыз. ↩

113. Dimitar Boyadzhiev et al., *Morningstar* Manager Research EMEA, “Morningstar’s European Active/Passive Barometer,” February 2019. https://www.morningstar.com/en-uk/lp/european-active-passive-barometer. ↩

114. Караңыз: Jeremy J. Siegal, *Stocks for the Long Run*, 3rd edition (New York: McGraw Hill, 2002): 342–43. ↩

115. Караңыз: 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. Караңыз: Burton G. Malkiel, *A Random Walk Down Wall Street: The Time-Tested Strategy for Successful Investing* (New York: W. W. Norton & Company, 2003): 189–190. Бир мезгилде жогорку пайда нормасын көрсөткөн үлүштөш салым фонду кийин бул ийгилигин кайталай албай калышы мүмкүн экенине кошумча далилдер үчүн ушуну караңыз: Mark M. Carhart, “On Persistence in Mutual Fund Performance,” e *Journal of Finance* 52, No. 1 (March 1997): 57–82. ↩

117. Караңыз: 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*, March 28, 2018. https://finalytiq.co.uk/lessons-118-years-capital-market-return-data/. ↩

119. Ал турсун индекстүү фонддорго инвестиция жасоону чечсеңиз да, мунун алдында адистердин айрым кеңешин сураңыз. Салык жана укук маселелери, мисалы, мөөнөтү узартылган салык төлөмү, мурас калтыруу жана траст уюштуруу, камсыздандыруунун вариантын туура тандоо ж.б. адистердин салымын талап кылат. ↩

120. Караңыз: Liqun Liu, Andrew J. Rettenmaier, and Zijun Wang, “Social Security and Market Risk,” National Center for Policy Analysis Working Paper, No. 244, July 2001. ↩

121. Инфляция эске алынган облигациялар Англияда, Германияда, Россияда жана Швецияда да чыгарылат. ↩

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,” December 2018. 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,” September 18, 2017. 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,” August 2013. https://www.bis.org/publ/joint33.pdf. ↩

126. Eurostat, “Mean and median income by educational attainment level–EU-SILC survey.” Last update: 27 August 2019. https://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-datasets/-/ILC_DI08. ↩

127. Pay Scale, Inc. *College Salary Report Updated for 2019*. Retrieved from 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. Калыс тыйын – өкчөп ыргытканда эки бети менен түшүү мүмкүнчүлүгү теңме-тең болгон тыйын. «Бети» жана «арты» дегенде, падышалардын, канышалардын же президенттердин сүрөтү бар тарабы («бети») негиз болот. Евро тыйындарынын улуттук символдор бар жагы «бети» деп саналат. Кызыгы, айрым иликтөөчүлөр кадимки евро тыйын «калыс» болбостон, «бети» менен көбүрөөк түшөөрүн байкашкан. (Эгер сиз ушуну байкап көрөйүн деп, акчаңызды уттуруп жиберчү болсоңуз, авторлор ага жооп беришпейт ☺). ↩

# Элементтерде көрсөтүлгөн окуу тексттери

1. Стимулдардын кудурети
2. Тандалбай калган жол
3. Мүмкүнчүлүктөр жана чыгымдар
4. Базар жана маржинализм
5. Адистешүү жана байлык
6. Киреше үчүн өмүрдү курмандыкка чалуу
7. Мен, калем жана үй-бүлөмдүн санжырасы
8. Жумуш орундарын түзүү жана байлык жаратуу
9. Көрүнгөн жана көрүнбөгөн жагдайлар
10. Ички дүң өнүм (ИДӨ) - Бул эмне жана ал кантип өлчөнөт?
11. Жеке менчик жана мүмкүнчүлүк чыгымдар
12. Айыл чарба жерлеринин кыскаруусу
13. Жардам сурап кайрылууларды текшерүү
14. Базарлар жана эркиндик
15. Күн менен адилетсиз атаандаштык
16. Бере бергидей силердики эмес
17. Саясат жана тышкы соода
18. Энергия өндүрүү жана энергияны үнөмдөө
19. Коомдук кызматташтык жана базар
20. Украинадагы конституциялык реформа иши

Элемент 1.1ге кайтуу

# Стимулдардын кудурети

***Автор: Дуайт Ли***

Окурманга суроо: Бул документти окуп жатып, стимулдар эмне экенин жана алар эмне үчүн маанилүү экенин ойлонуңуз.

Адамды өзүңүз каалагандай аракетке түртүүнүн эң оңой жолу - ага мындай аракети үчүн пайда алып келүү. Башкача айтканда, аларга стимулдарды сунуштоо абзел. Бул өтө эле жөнөкөй угулушу мүмкүн. Ошондуктан буга көңүл буруунун кажети жок деп ойлошуңуз ыктымал. Бирок бул өңүт абдан маанилүү.

Балким, каалаган аракетти жасатуу үчүн адамга сыйлык (же пара) берилбеши керек деген пикирде болушуңуз мүмкүндүр. Айрым учурларда стимулдар керек экенин түшүнүп турсаңыз дагы, алгылыктуу аракетке түрткү болуу үчүн кандайча шыктандыруу керек экенин аныктоо оңой эмес.

Жакында эле айрым кишилер алгылыктуу аракеттерди ишке ашыруу үчүн стимулдарды колдонууга кызуу кандуулук менен каршы чыкканына туш болдум. Мен Зимбабве менен Түштүк Африкадагы саясаттын аркасында калайык пилдердин үйүрлөрүн сактоо аркылуу пайда табууга мүмкүнчүлүк алганын, ошондуктан пилдердин саны бул аймактарда өсүп жатканын баса белгилеп келдим. Экологиялык көйгөйлөргө басым жасаган окуучулардын бири адамдын ач көздүгүнө таянып гана пилдерди сактоого мүмкүн болсо, анда мындай кадамга барбай эле койгон оң деген пикирин билдирди. Башкача айтканда, ал өз чечиминин кесепети пилдерге тийген учурда деле өз принцибинен кайтпай турууга даяр болчу. Анын алгылыктуу аракеттер жеке кызыкчылык эмес, боорукердик жана камкордукка негизделиши керек деген принцибин башкалар дагы "терең ишенүү менен" колдойт. Бирок анын моралдык турумуна бир гана учурда - эгерде ал өз өмүрүн сактап калчу татаал операцияны жасатууда хирургдан баш тартып, өз энесине хирург бол деп кайрыла турган болсо гана -

тен берээримди айтпай коё албадым.

Кишилерди стимулдар орундуу деп ынандыруунун кыйынчылыгы кандай стимулдар орундуу экенин аныктоонун мүшкүлүнө эч караандабайт. Албетте, стимулдар кишилерди көксөткөн нукта аракет кылууга шыктандырышын каалайбыз, бирок көксөткөн нерсе деген эмне? Айрым учурларда, бул суроого жооп тез эле табылат. Бирок ар дайым эмес.

Жакшы аракетке барган сайын, башка алгылыктуу аракетке баруу мүмкүнчүлүгү төмөндөйт. Бул - ресурстардын тартыштыгынан кутулгус кесепети жана мүмкүнчүлүк чыгымдар түшүнүгүндө камтылган. Ар учурда тандоо бар, бирок маселени чечүүдө эң мыкты жолду табуу үчүн көптөгөн булактардан маалымат топтоого муктажбыз. Демек, стимулдун эң маанилүү эки милдети - булар: (1) жасалышы керек болгон эң мыкты арга тууралуу маалымат берүү жана (2) аны аткаруу үчүн кишилерди шыктандыруу.

## Стимулдар жана туткундарга карата мамиле

Айрым учурларда иш-аракеттин көксөлгөн жолу анык болот. Мындай учурлар кишилерди шыктандыруу үчүн стимулдун кубатына басым жасообузга мүмкүндүк берет. Буга дурус мисал катары 1860-жылдардагы Британия өкмөтүнүн абакка кесилгендерди Австралияга жеткирүү боюнча кемелердин капитандары менен келишимин алсак болот. Австралияга жөнөтүлгөн абактагылардын жолдо аман калуу ыктымалдуулугу 40 эле пайыз болчу. Бул деле өтө төмөнкү көрсөткүч экенин баары билген. Гуманитардык топтор, чиркөө жана өкмөттүк мекемелер кеме капитандарынан абактагыларга карата мамилени оңдоп, алардын жолдо аман калуу ыктымалдуулугун жогорулатууну моралдык жоболорго таянып өтүнүшкөн. Бирок бул өтүнүчтөргө карабастан, аман калуу көрсөткүчү 40 пайыз бойдон кала берген.

Акыры экономика адиси Эдвин Чедвик стимулду өзгөртүүнү сунуштаган. Чедвик капитандарга Англиядан кемеге отургузулган ар бир абактагы үчүн эмес, Австралия жээгинде кемеден аман-эсен түшкөн ар бир абактагы киши үчүн акы

төлөөнү сунуштаган. Бул чечим кырдаалды дароо жана кескин түрдө өзгөрттү. Аман калуу көрсөткүчү 98 пайыздан ашып кеткен. Стимулдар өзгөргөндөн кийин капитандар абактагылардын саламаттыгын коргоого өзгөчө кызыкдар эле. Алар абактагыларды кемеге азыраак санда кабыл алып, жолду ката тамак-аш жана гигиена жаатына көңүл бурган.[1]

# Түздөн-түз жана кыйыр стимулдарды жаратуу

Абактагыларды Австралияга жеткирүү мисалынан айгинеленгендей, стимулдар айрым учурларда тикелей таасир берчүдөй жаралат. Сиз максатка жетүү үчүн эмне кылуу керектигин билесиз жана аны ишке ашыруу үчүн стимул (мисалы, акчалай сыйлык) жаратасыз. Тилекке каршы, алгылыктуу иш аракетке түрткү болуу үчүн көп учурда атаандаш максаттарыбызды тең салмакта кармоого аргасызбыз. Мындай учурларда тикелей таасир этчү стимулду жаратуу өтө эле натыйжалуу болот, анткени кишилер башка жагдайларды этибарга албай калышат.

Мурдагы Советтер Биримдиги стимулдарды тикелей колдонуунун терс кесепеттеринин мол өрнөгүн берген. Айталы, бут кийим өндүрүүнү тездетүү боюнча стимулдардан улам жетекчилер кардарлардын өлчөмдөрүн (размерлерин) эске албай эле, анча-мынча гана өлчөмдөгү бут кийимдерди чыгарган. Мындай стимулдар калайыктын жүрүм-турумдарын өзгөрткөн, бирок өндүрүмдүү экономика үчүн маанилүү болгон коомдук кызматташтыкты чыңдай алган эмес.

Калайыкты кызматташтыкты чыңдоого шыктандыруу мүдөө катары коюлган чакта, буга тикелей стимулдарды жаратуу менен жетүү сейрек кезигет. Анын ордуна, стимулдар жалпы эрежелер тармагы аркылуу коомдук өз ара карым-катнаштын өнүмү катары кыйыр түрдө калыптанышы керек.

Маселен, автоунаа агымы жалпы эрежелер кызматташууга шыктандыруу үчүн канчалык маанилүү экендигин көрсөтөт. Кымгуут маалдагы унаа агымы

оорчулук келтирсе да, унаа агымы баш-аламан коомдук кызматташтыктын ажайып көлөмүн чагылдырат. Эгерде мынчалык кызматташтык жок болсо, анда ири шаарлардагы бир нече он миңдеген жүргүнчүлөр жолтыгындын кишенинде үмүтсүз калмак.

Айдоочуларды бири-бири менен натыйжалуу кызматташтыкка түрткөн эрежелер өтө жөнөкөй: (1) унааны жолдун туура тарабында айда; (2) жол чырак жашыл күйсө - жүр, сары болсо - тез өтүп кетүүгө же токтоого камын, ал эми кызыл күйсө - унааны токтот; (3) ылдамдыкка коюлган чектөөнү ашпа; (4) аралыкты сакта. Бул эрежелер стимулдарыбызды каалаган жерибизге аман-эсен жетүүбүз үчүн керек өбөлгөгө айлантат жана жалпы калайыктын кызыкчылыгына жооп берчү көндүмдөрдүн бир үлгүсүн ишенимдүү жаратат.(2)

Базар экономикасы - кантип жеке стимулдар коомдук кызматташууга түрткү болгондой кыртышты эрежелер топтому жарата алгандыгынын мыкты мисалы. Базар экономикасы стимулдарды тикелей жаратпайт. Чынында, жөнөкөй тил менен айтканда, базарлар стимулдарды таптакыр жаратпайт. Эң орчундуу стимулдар кишилердин жеке каалоолорунан: түгөйүн табуу, сый-урматка жетүү, дүйнөнү жакшыртуу, үй-бүлөнү багуу сыяктуу стимулдардан жаралат. Базарлар - бул кишилерге өз каалоосун башкаларга жеткирүү мүмкүнчүлүгүн берип, ар кыл стимулдарды шайкеш келтирген жүрүм-турум эрежелери. Базар стимулдары деп жалпысынан аталган баа, пайда жана зыян кишилердин бири-бири менен карым-катнаштары аркылуу түзүлөт. Базар экономикасы аркылуу гана жаралган бул стимулдар коомдук кызматташууга өбөлгө болгон маалыматтарды камтыйт.

**Жыйынтыктоочу суроолор:** эми Сиз жеке стимулдар эмне үчүн коомдук кызматташууга базар экономикасы аркылуу өбөлгө болоорун түшүндүрө аласызбы. Сиз жеке стимулдар дүйнөнү жакшырта алат деп ойлойсузбу? Неге бул ойго макулсуз же каршысыз?

Элемент 1.1ге кайтуу

1. Кошумча маалымат үчүн караңыз: Robert B. Ekelund, Jr., and Richard Ault, *Intermediate Microeconomics: Theory and Applications* (Lexington, Mass.: D.C. Heath and Company, 1995), pp. 21–22. ↩

2. Жол тыгыны боюнча мисалдын булагы: Paul Heyne, *The Economic Way of Thinking*, 8th ed. (Upper Saddle River, N.J.: Prentice-Hall, Inc.), chapter 1. ↩

Дуайт Линин «Стимулдардын кубаты». Бул материал «Creative Commons Attribution 4.0» эл аралык лицензиясынын негизинде Экономикалык билим берүү фонду тарабынан тартууланды.

Элемент 1.2ге кайтуу

# Тандалбай калган жол

***Автор: Роберт Фрост***

Ойго түрткөн суроо: Тоом жолдун кесилишинде бир чыйырды гана тандоо башка чыйырлардан баш тартууну туюнтат. Демек, саякатчы чыйырлардын бирин тандоого мажбур болот. Бул ырды окуп жатып, жолду тандоонун чыгымын аныктасаңыз.

Жиктелди ЭКИ жол сары токой-черде,
Кечиресиз, бир сапарда
Тандай албайм экөөнү тең,
Бирин гана узакка телмирдим көз жеткенче,
Жол ийилип, жашынды бадал жерде;

Мен тандадым беркинисин, теңдеш келди ал деле,
Балким, туюлду ал сонун алда канча,
Из түшө элек көк шибердей;
Арийне, жол басып, чыйыр тандаганга,
Айырмасы калаар эч билинбей,

Ошол таңда жалбырактар кош жолдогу
Эч бут баспай турган таза көлдөлөңдөй.
Эх-х, сактадым го жолдун бирин башка күнгө!
Биле туруп, уланаарын ар бир жол бөлөк жолго,
Шек санадым, кайра кайтып келээриме.

Узап кетээр арадан узак жылдар,
Баяндаармын анан жеңил үшкүрүп:
Жиктелген эле ЭКИ жол токой-черде,
А мен болсо,
Мен тандагам аз из баскан бир жолун,

Ошол тандоом - багыт мендей пендеге.

**Жыйынтыктоочу суроо:** Эмнеге кишилер турмушта ушундай тандоого туш болгондо, ар кандай чечим кабыл алышат? Субъективдүү чыгым жана пайданы эске алып түшүндүрүп берсеңиз.

Элемент 1.2ге кайтуу

Элемент 1.2ге кайтуу

# Мүмкүнчүлүктөр жана чыгымдар

***Автор: Дуайт Ли***

**Ойго түрткөн суроо:** Бул документти окуп жатып, эмнеге ресурстардын тартыштыгы бизге тандоо жасоого түрткү болооруна сереп салыңыз.

Базарлар коомдук кызматташууну колдоо жолу менен иштейт. Алар кишилерге маалымат жана эргүү берип, өз кызыкчылыгын көздөөгө түрткү берет. Андан улам башкаларга мыкты мүмкүнчүлүктөр түзүлөт. Экономиканы аңдоодо айрым бир бак-даректарга эмес, жалпы токойго басым жасоо алгылыктуу деп билем. Эми мен экономикалык негиздемени адамзаттын бүткүл ишмердигине колдонуу үчүн зарыл болгон айрым негизги жоболорго көз жүгүртмөкчүмүн. Оболу мүмкүнчүлүк чыгымга токтололу.

## Чектөөлөр жана мүмкүнчүлүктөр

Экономиканы жан кейиткен илим деп аташат, себеби ал эң түпкү көйгөйлөрдүн бирин - ресурстардын чектүүлүгүн изилдейт. Ресурстардын тартыштыгынан улам мүмкүнчүлүктөрүбүз чексиз эмес деген ачуу чындыкка туш болобуз. Аракеттерибиз канчалык байсалдуу болбосун, көздөгөн максаттарыбыздын бардыгына жетип, ыракаттана албайбыз. Бир гана чексиз нерсе - бул улам көптү каалообуз. Бирок ресурстардын тартыштыгынан улам кайсы бир ишти жүзөгө ашырган чакта, башка бир нерсени жасоодон баш тартууга аргасызбыз. Демек, ар бир аракетибиздин мүмкүнчүлүк чыгымы бар. Бул чыгым болсо биз баш тартууга аргасыз болгон эң баалуу альтернативдүү тандоону көңүлдө тутуу менен таразаланат.

Бирок чыгымдардын кең таркалгандыгы ишаара кылгандай, чектөөлөрдүн ачуу турмуш чындыгы - бул жаркыныраак да бети бар тыйындын бир гана жагы.

Ресурстар тартыштыгы мүмкүнчүлүктөр болгондо гана чыгымдарды жаратат. Альтернативалардын арасынан тандоо мүмкүнчүлүгүн алып салсаңыз, чыгымдар дагы жоюлат. Мисалы, эгерде мен тийешелүү бир үйдө жашоого, тийешелүү кызматта иштөөгө, тийешелүү бир аялга үйлөнүүгө жана бир катар товарларды керектөөгө мажбурлансам, анда ошолорду эч бир чыгымсыз эле аткарам. Демек, чыгымдардын жагымдуу жагы - аларды жараткан мүмкүнчүлүктөрдө. Өз мүмкүнчүлүктөрүбүздү кеңейткен сайын, бардык аракеттерибиздеги чыгым дагы өсө берет.

Адатта, чыгымдардан кутулуубуз керек деп эсептесек да, иш жүзүндө, ар бир иш-аракетибизде чыгымды эске алуубузга түрткөн экономикада жашаганыбыз артык. Эгерде өзүм өнүмдөрдүн чыгымдарын эч ойлоп отурбастан аны керектечү болсом, балким, мен үчүн сонун болмок, анткени алардын чыгымдарын башкаларга оодармакмын да. Бирок башкалар дагы менин сыңарымдай өз чыгымдарын мага түртө салышса, анда өз колума тийиши ыктымал болгон ар кандай удул жокко чыгышы ажеп эмес. Натыйжада, туура тандоо жасашыбыз үчүн бизде бүткүл маалымат менен негиз калбай калат. Тандоонун чыгымы ошол тандоо жөнүндө чечим кабыл алчуларга жүктөлсө гана, биз колдо бар мүмкүнчүлүктөрдөн мыкты пайдалана алабыз.

Бул - базар бааларынын артыкчылыгын түшүндүрүүнүн бир ыкмасы. Кишилер базарда төлөгөн баалар алардын тандоосунун мүмкүнчүлүк чыгымын чагылдырат. Негизи, эркин базарда буюмду же тейлөө кызматын башкалар төлөгөнгө макул болгон баадан же өндүрүүгө коротулган чыгымдардан арзанираак баада сатып ала албайсыз. Бул - базардагы алыш-бериштен келип чыкчу коомдук кызматташтыктын маанилүү бөлүгү.

## Өзгөчө кызыкчылыктар чыгымдарды эске алгысы келбейт

Тилекке каршы, кыйла экономикалык чечимдер базар бааларына негизделген базар мамилелеринин кыртышында жасалбастан, өкмөт тарабынан

саясий себептерден улам кабыл алынат. Бул жагдай саясатта таасири бар кишиге карапайым калктын эсебинен айрым пайдага ээ болуу мүмкүнчүлүгүн жаратат. Ал эми саясий пайда көздөгөндөр ири чыгымдарды актоо ниетинде чыгымдарды төмөндөтүп көрсөтөөрү шексиз. Алар адатта, айрым нерселердин өзгөчө маанилүү болгондугуна байланыштуу, чыгымдарын эске албаш керек деп талашышат.

Мугалимдер билим абдан маанилүү болгондуктан, аны чыгым катары эсептесе болбойт деп келишет; айлана-чөйрөнү коргогондор планетаны сактап калуу өтө маанилүү болгондуктан, жаратылышты коргоо боюнча долбоорлорду чыгымына карабай ишке ашыруу керек экенин баса белгилешет; медицина багытында грант утуп алгандар кандай гана чыгым болбосун, адамдын саламаттыгы жогору турат дешүүдө; ал эми Улуттук көркөм өнөр фонду болсо "адамдын жан дүйнөсү өнөр аркылуу гана чагылдырылат" деп айтып, аны "доллар же тыйын менен өлчөө" чоң катачылык экенин билдиришет. (Улуттук коомдук радиодогу көркөм өнөрдү каржылоо тууралуу баяндамадан укканымдын жалпыланган маңызы).

Жогорудагы билдирүүлөрдү уюшкан топтордун мамлекеттик каражаттарды өз кызыкчылыгына бөлдүрүү аракети катары түшүнсөк болот. Чыгымдарды эске алуунун акчанын маанисин апыртып жогорулатууга эч тийешеси жок. Акча - чыгымдарды эсептөөнүн ыңгайлуу жолу, бирок бардык чыгымдарды акча менен бааласа болбойт. Тамактануу үчүн он доллар төлөгөнүмдө, чыгымдын куну - ушул акча деп ойлосо болот, бирок мында чыныгы чыгым - мүмкүнчүлүк чыгымы; бул - мени акчаны эң баалуу болгон альтернативдүү вариант үчүн эмес, тамак ичишим үчүн сарптоого түрткөн субъективдүү чечимимдин наркы.

# Акылсыз билдирүүлөр

Кандайдыр бир аракеттин чыгымдарын эске алуунун кереги жок деп айтуу, ошол аракеттин альтернативасын караштырбай туруп ишке ашыруу дегенди

билдирет. Мындай акылсыз билдирүүлөрдү атайын уюшкан топтор өз кызыкчылыгына жетүү үчүн колдонуп жатканы, саясий талкууларда жалган маалымат логикага караганда алда канча кубаттуу экенин көрсөтүүдө. Бир иш жасап жатып, альтернативаларды эске албай коюу - ал иш башкалардан ар дайым нарктуураак болгон учурда гана акылга сыярлык. Бирок бул - ресурстарыбыздын бардыгын ушул гана ишке арнашыбыз керек дегенди туюнтат. Мисалы, эгерде оркестрдин сонун музыкасы абдан барктуу болуп, анын чыгымдарын эске алуунун эч кереги жок болсо, анда ар бир пенде үй-жайсыз жана ачка калса дагы, бүткүл убактысын оркестр музыкасын жылаңач жүрүп угууга сарпташы керек. Албетте, бул - эси жоктук экени анык, бирок ал - кайсы бир нерсе "өтө баалуу болгондуктан, анын чыгымдарын эске алуу уят" деп билдирүүдөн акылсызыраак деле эмес.

Эки же андан көп топ өз долбоорлору чыгымдарды эске албай каржыланышы керек деп билдирүү жасашса, анда чыгымдын актуалдуулугу айкын болушу керек. Жаштарга билим берүү жана оорулууларды дарылоо өңүттөрүнүн экөө тең чыгымдарды эске албастан каржылагыдай маанилүү боло албайт, асыресе, тартыштык дүйнөсүндө ушундай. Жаштарыбыздын билимин алда канча тереңдетүүнүн чыгымы - бейтаптарыбызды дарылоо ишин кыскартуу дегендик, жана тескерисинче. Бир нерсенин чыгымына көңүл бурбай коюу, ага салыштырмалуу башка нерсенин дагы баасы жок дегенге жатат.

Албетте, ресурстардын тартыштыгын жана андан улам келип чыккан мүмкүнчүлүк чыгымдарынын турмуш чындыгы, - кызыкдар тараптардын чыгымдарды көзгө албай, куру чечендикке салганына карабастан, - саясий жүрүмдөргө өз таасирин тийгизет. Атаандаш альтернативаларды өз ара салыштыруу, анын негизинде мүмкүнчүлүк чыгымдарын саясий жүрүмдөр маалында таразалоо зарыл. Тилекке каршы, саясий жүрүмдөрдөгү өксүктөр менен бир тараптуулуктан улам өкмөттүн ишмердигиндеги мүмкүнчүлүк чыгымдары тийиштүү деңгээлде эске алынбайт. Альтернативалар жетиштүү деңгээлде каралбаган чакта, кандай натыйжа күтүлөөрү белгилүү. Ресурстарды кыйла баалуу иштен баалуулугу төмөнүрөөк ишке, - жана көп учурларда,

белгиленген максатка шайкеш эмес иш-аракеттерге, - багыттоо чечими жасалса, ысырапчылык орун алат.

Базар баалары мүмкүнчүлүк чыгымдарын так чагылдырбайт, бирок саясий нук чыгымдарын көп учурларда көз жаздымда калтырчу саясий чечимдерден жаралган шылуундукту акыл калчоо аркылуу, ар ким базар баалары менен мүмкүнчүлүк чыгымдарын өз ара жакындашаарын көрө алат.

**Жыйынтыктоочу суроо:** Өкмөтүбүздүн жаштарга билим берүүдө, оорулууларды дарылоодо жана карыларга ардагерлик жөлөкпулдарды дайындоодо мүмкүнчүлүк чыгымдарын таназарга албай коюшу кандай өксүктөргө окшоштурулушу мүмкүн?

Элемент 1.2ге кайтуу

Дуайт Линин «Мүмкүнчүлүктөр жана чыгымдар». Бул материал «Creative Commons Attribution 4.0» эл аралык лицензиясынын негизинде Экономикалык билим берүү фонду тарабынан тартууланды.

Элемент 1.3ге кайтуу

# Базар жана маржинализм

***Автор: Дуайт Ли***

**Ой калчоого суроо:** Бул макаланы кылдат окуп, ишканалар кандайча маржинализм боюнча (чектүү пайда менен чектүү чыгымдарды) теңдештирүү аркылуу өнүм көлөмүн жана наркын эң жогорку сереге жеткиргенин аныктаңыз?

Жеке иштериңизди натыйжалуу жүргүзүү үчүн "маржинализм боюнча теңдештирүүнү" ("маржиналдык пайда менен маржиналдык чыгымды теңдештирүүнү") жүзөгө ашырууңуз керек. Башкача айтканда, убактыңызды ар түрдүү иш-чараларга бөлүштүрүп жатканда, ар башка ишке сарпталган убакыттын маржиналдык наркы бирдей болушу керек. Субъективдүү боюнча теңдештирүүнүн маанилүүлүгү бир гана жеке кишинин ийгилиги үчүн гана маанилүү болбостон, жалпы экономиканын өнүгүүсүнө дагы орчун салым кошот. Ал эми базар баалары аркылуу өткөрүлгөн маалымат жана стимулдардан улам, кишилер жана ишкердик чөйрөлөрү жеке көйгөйлөрүн чечүү аргасында экономиканын бүткүл тармактарында теңдикти көздөй маржинализмди тынымсыз жылдыруу үчүн кызматташуу жолдоруна багытталышат. Бул жүрүмдү талкуулоо - базар бааларынан шыктанган байланыш жана кызматташтык бизди канчалык артыкчылыктарга ээ кылаарын аңдообузга кошумча огожо болуп саналат.

Экономикалык тармактарда өз пайдасын көбөйтүү үчүн гана убайым чеккен абдан көп сандаган фирмалар бар. Бирок бул фирмалар кабыл алган чечимдер башкаларга дагы таасир этет. Мисалы, бир фирма канчалык көбүрөөк өндүрсө, ал таңкыс ресурстарды көбүрөөк колдонгондуктан, башка фирмалардын өнүмү ошончолук азаят. Кыялдагы жагдайда, ар бир фирма өзү каалаган көлөмдө өндүрөт, бирок ошол эле учурда экономиканын башка тармактарында курмандыкка чалынган нарк азайтылышы керек. Мындай

кыялдагы жагдайга жетүү үчүн аба ырайы, ресурстардын табылышы, өлкөлөрдүн өз ара кастык турумдары, өндүрүмдүү технологиялар, жана да миллиондогон жумушчулардын, ресурс ээлеринин жана кардарлардын өзгөчө жагдайлары менен жеке каалоолору тууралуу эбегейсиз зор маалымат талап кылынат.

Бир дагы мамлекеттик мекеме эч качан мындай маалыматты топтоп, ырааттуу жаңылап жана иштиктүү колдоно албайт. Тилекке жараша, мындай маалымат базар баалары аркылуу таразаланат: фирмалар өздөрү төлөй турган өндүрүш чыгымдарын бөлөк эң мыкты альтернативалардагы өндүрүш чыгымдарынан келип чыккан чектүү наркты чагылдыруу аркылуу төлөшөт. Демек, ар бир фирма өндүрүштөгү белгилүү бир өнүм көлөмүнүн чыгымдарын азайтуу үчүн ресурстарды айкалыштырууга умтулат (бул үчүн маржиналдык өндүрүмдүүлүктү бардык ресурстардын доллардык чыгымына теңдештирүү керек [(1)]), ошондой эле фирма ресурстардын айкалышын өндүрүш көлөмү экономикадагы башка тармактарга кесепетин дээрлик тийгизбей тургандай кылып тандайт. Мындай маржинализм боюнча (чектүү пайда менен чектүү чыгымдарды) теңдештирүү өтө жогорку деңгээлдеги кызматташтыкты чагылдырат; мында ар бир фирма башка ишканалар үчүн зарыл болгон өндүрүш ресурстарынын наркына астейдил мамиле кылат.

## Өндүрүш жана маржиналдык шайкештиктер

Бирок чектелүү ресурстарыбызды туура колдонуубуз үчүн ар бир фирманын өндүрүштөгү наркынын азайышын (чыгымдарын) мүмкүн болушунча төмөндөтүүсү - жетишсиз. Ар бир ишкана өз өнүмүн өндүрүү үчүн болушунча аз ресурс колдонуп жатса дагы, бардык ишканалардын өнүмдөрүнүн жалпы чыгымы баары бир жогору бойдон калат. Мисалы, биз болушунча аз ресурс колдонуп, ар бир америкалык кардар үчүн күнүнө ондогон жалаяк өндүрүшүбүз мүмкүн. Албетте, бул өтө эле көп сандагы бир жолу колдонулчу жалаяк

өндүрүлгөнүн билдирет. Себеби жалаякты өндүрүүдөгү маржиналдык чыгым (болушунча аз ресурс колдонсок дагы) маржиналдык нарктан кыйла жогору болоор эле. Башкача айтканда, башка дагы бир жалаяк өндүрүү үчүн курмандыкка чалынган нарк - жалаяктын өз баасынан жогору. Товарлардын жалпы топтомун өндүрүүдө ресурстарды эң натыйжалуу пайдалануу - ар бир товарды эң аз чыгым менен өндүрүүнү гана талап кылбастан, ар бир товар анын маржиналдык наркы маржиналдык чыгымга барабар болгон чекке чейин гана өндүрүлүшүн талап кылат.

Демек, чектүү принциби боюнча теңдештирүү бардык ишканаларга өндүргөн өнүмдөрүнүн өзгөчө жогору бааланчу айкалышын жаратып берет. Ошондой эле базар бааларына астейдил көңүл буруу аркылуу ар бир ишкана өзүнө керектүү маалыматка жете алат. Ишкана өндүргөн товардын баасы анын маржиналдык наркын чагылдырат. Ал эми ресурстун баасы ишкананын өндүрүшкө жумшаган маржиналдык чыгымын аныктайт. Мүмкүн болушунча көп пайда табууга умтулган ишканалар базар баалары боюнча ушул маалыматты колдонгон чакта, өзгөчө жогорку наркты жарата турган товардык айкалыштык келип чыгат. Өндүрүлгөн товардын баасы маржиналдык чыгымынан (же башка ишканалар өндүрүш көлөмүн азайтканда курмандыкка чалынган нарктан) жогору болсо, ар бир ишкана өндүрүш көлөмүн жогорулатуу аркылуу көбүрөөк пайда таба алат.[(2)] Ошондо бардык ишканалар товарды маржиналдык чыгымга теңдеш баадагы көлөмдө өндүрөт да, ар бир ишкана өз пайдасын улам көбөйтө баштайт жана өндүрүлгөн товарлардын шайкештигинин наркы да жогорку сереге чыга берет. Базар баалары өндүрүшкө байланыштуу чечимдерди багыттап тургандыктан, бул чечимдер бардык ишканалар үчүн маржинализм аркылуу теңделет. Ошондуктан айрым ишканалардын өндүрүш көлөмүн көбөйтүү жана башка ишканалардын өнүмдөрүн кыскартуу жолу аркылуу товардык шайкештиктин наркын көбөйтүүгө эч мүмкүн эмес.

## Эркиндик - чоң артыкчылык

Мен жогоруда иш жүзүндө эч качан жете албаган "кынтыксыз" абал тууралуу сөз кылдым. Бул айтылган маржинализм эч качан толугу менен теңдикке жетпейт, анткени ресурстардын наркына жана өндүрүштүн көлөмүнө таасир тийгизчү каалоолордун, жагдайлардын жана технологиялардын эсепке алынгыс саны туруктуу түрдө өзгөрүп турат. Бирок базар баалары ишканаларга жаңы жагдай тууралуу маалымат тартуулап, маржинализмди теңдикке түрткөн жүрүм-турумду кубаттоо үчүн туруктуу түрдө өзгөрүп турушат. Бул аракет чыгымды төмөндөтүп, өндүрүлүп жаткан товардын наркын жогорулатат. Базардагы мындай ыңгайлашуулар, базардын бардык катышуучуларынын бири-биринин чечимдерин астейдил эске алгандыгынын аркасында, экономикалык чечимдердин наркын эң жогорку сереге чыгаруу жаатында өкмөттүк пландоочулардын ар кандай тобунун колунан келген иштен алда канча артык жумуш аткарат.

Бирок базардын эбегейсиз зор артыкчылыгы - эркиндикти камсыз кылганы. Кишилер, кайдыгер бийликтер тарабынан кеңири түркүмдөргө жиктелдирилип, жалпы жакшылыкка жетүү максатын колдоо үчүн кандай жүрүм-турумга ээ болушу керектиги жөнүндө буйрук алып отургуча, өздөрүнүн жекече асыл-нарктарын көздөп, өз көйгөйлөрүн чечүүгө умтула алышат. Мисалы, эгерде ишкана ээси жарды үй-бүлөдөн чыккан жаштарды ишке алууну же ыктыярчы болуу үчүн жумушка барбай турууну каалап калса, анын ишканасы өз пайдасын жогорулата албай калышы мүмкүн. Балким, кайсы бир жумушчу ооруп жаткан ата-энесинин жанынан кетүүнү каалабастан, башка жактагы жогорку маяна сунушталган кызматтан баш тартышы да ыктымал. Кишилер күн сайын жогоруда айтылган сыяктуу чечимдерди кабыл алышат. Алардын тандоосуна байланыштуу асыл-нарктарды саясий жүрүмдөр менен аңдатуу мүмкүн эмес жана алар саясий бийликтер тараптан деле эске алынбайт. Бирок кишилер өздөрүнүн базар бааларына таасир эткен чечимдери аркылуу өз асыл-нарктары жана кызыкчылыктары менен бөлүшө алат. Кишилер, ушул аракеттен соң, башкалар чечим кабыл алып жатып, өздөрүнүн кызыкчылыктарына көңүл бурат деген ишенимге ээ боло алышат. Натыйжада, өз ара ыңгайлашуу жана

багытташуу калыбы пайда болуп, бул калып борбордоштурулган башкаруу аркылуу жетүүгө мүмкүн болгондон алда канча көп байлыкты жана кеңири мүмкүнчүлүктөрдү түзөт.

**Жыйынтыктоочу суроо:** Өндүрүштүн өндүрүмдүүлүгүн жана наркты жогорку сапатка жеткирүүдө өкмөт же ишкана натыйжалуу иш алып барып жатабы? Түшүндүрүп бериңиз.

Элемент 1.3ге кайтуу

---

1. Мисалы, эгерде керектелип жаткан X ресурсунун 1 доллардык маржиналдык өндүрүмдүүлүгү экиге барабар болсо, ал эми керектелип жаткан Y ресурсунун 1 доллардык маржиналдык өндүрүмдүүлүгү бирге гана барабар болсо, анда ишкана X ресурсун колдонууну 1 долларга жогорулатып (товардын өндүрүшүн 2 бирдикке көбөйтүп), Y ресурсун колдонууну 2 долларга азайтып (товардын өндүрүшүн 2 бирдикке азайтып), анын аркасында 1 долларга азыраак каражат жумшап, өнүм өндүрүүнү ошол эле көлөмдө кармай алат. ↩

2. Эгерде ишкана монополист болсо, бул билдирүү кошумча чечмелөөнү талап кылат, себеби макроэкономикага байланыштуу ар бир китеп көрсөткөндөй, монополист ишкана аралашкан чакта, баа менен маржиналдык киреше өз ара айырмаланып турат. Бирок монополия мамлекет тарабынан ырааттуу корголбой турган болсо, анда, узак мөөнөттү алганда, мындай монополия түзгөн "бурмалоолор" кесепеттерге алып барбашы ыктымал. Чынында, ишканалар "монополия" түзүүгө умтулуп, кыска мөөнөткө ага жетишсе, экономиканын жигердүүлүгү жогорулайт. ↩

Дуайт Линин «Базар жана маржинализм». Бул материал «Creative Commons Attribution 4.0» эл аралык лицензиясынын негизинде Экономикалык билим берүү фонду тарабынан тартууланды.

Элемент 1.4ге кайтуу

# Адистешүү жана байлык

***Автор: Дуайт Ли***

**Ой калчоо үчүн суроо:** Бул макаланы окуп жатып, кандайча адистешүү, ыктыярдуу айырбаштоо жана кызматташуу байлык топтоого жол ачаарын аныктаңыз.

Коомдогу ич ара кызматташуунун орчун бөлүгү базар байланышы аркылуу пайда болот. Эми бул кызматташуунун аркасында биз жетише алчу айрым артыкчылыктарга токтололу. Жалпылап алганда, бул артыкчылыктар - айдан ачык. Биз кайчылаш мүдөөлөр үчүн иштебестен, иш-аракеттерибиз өз ара шайкешип турган чакта, алда канча көбүрөөк өндүрө алаарыбыз - акылга оңой эле сыярлык нерсе. Бирок экономиканы чындап түшүнүү үчүн биз кызматташтык менен өндүрүмдүүлүктүн ортосундагы байланышты терең изилдешибиз керек.

Байлыктын асмандан сыйкырдуу манна азыгындай түшүүсү - сейрек. Байлык кишинин мээнети, акылы жана өз ырыскысын көңүлсүнбөй берчү табигый казынага сабырдуу мамилеси аркылуу өндүрүлүүгө тийиш. Бул - талашсыз жагдай. Бирок өндүрүш мүмкүнчүлүктөрдү жогорулаткан базар экономикасынын ийгилигинин көрсөткүчтөрүнүн бири - адамга байлыкка жетүү табигый тартиптин бир бөлүгү болуп калгандыгы. Окумуштуулар жана саясий ишмерлер байлыкты бөлүштүрүүнү негизги көйгөй катары санашып, ал эми алардын саясий бүтүмдөрү байлык өндүрүүгө тоскоолдук кылышы ыктымал деген тынчсыздануларды четке кагышат. Алар жакырчылыктын себептерин (же байлыктын "туура эмес" бөлүштүрүүсү) тынымсыз айтып келишет, бирок алар байлык топтоо себептерин аныктоо - олуттуу маселе экенин аңдабай калышкандай көрүнөт. Капитализмдин ийгилиги абдан акылдуу болгон кишилерди дагы адаштырып, бөлүштүрүү өндүрүштөн мурун болот деген ката түшүнүктү жайылтты.

# Адистешүүнүн өзгөчө ролу

XVIII кылымдын аягында экономика өзүнчө илимий тармак катары пайда болгон чакта, экономика көйгөйү эмнеде экендиги айдан ачык болчу. Адам Смит экономика боюнча китебин "Элдердин байлыгынын табияты жана себептери жаатында изилдөө" деп атаган жана анын байлыкты чечмелөө жаатындагы санааркоосу биринчи баракта эле даана билинет.

Смит китебин төмөнкү байкоо менен баштайт: "Эмгек өндүрүмдүүлүгүнүн эң зор жакшыртылышы... эмгекти бөлүштүрүүнүн натыйжасы сыяктанат". Ал, төөнөгүч чыгарган ишканада ар бир жумушчу башынан аягына чейин бир төөнөгүчтү жасоонун ордуна, аны өндүрүүдөгү бир эле баскычтын ишин аткарууга адистешкени артык болооруна басым кылып, адистешүү же эмгекти бөлүштүрүү маанилүү экенин чагылдырган. Адистешүү аркылуу жумушчулар өз жөндөмдүүлүгүн өстүрүп, эмгек өндүрүмдүүлүгүн жогорулаткан жабдыктарды пайдаланышат да, улам башка түрдөгү ишмердикти ырааттуу аткарууга коротулчу убакытты үнөмдөй алышат. Бул артыкчылыктардын айдан ачыктыгы талашсыз, бирок өндүрүмдүүлүктүн жогорулашы күтүлгөндөн дагы көп мөмө берет. Смиттин айтымында, төөнөгүч чыгарган он жумушчу ар түрдүү иш-аракетке адистешсе, алар күнүнө дээрлик 48 миң төөнөгүч өндүрө алат. Бирок, Смиттин оюнча, эгерде ар жумушчу төөнөгүч жасоону башынан аягына чейин аткарса, анда алиги жумушчулардын ар бири күнүнө 20га жетпеген нусканы, же бардыгы 200дөй төөнөгүч өндүрөөрү күмөн.

Бирок өндүрүмдүүлүктү чындап жогорулатуу үчүн бир гана өндүрүш көлөмүн көбөйтүү жетишсиз. Адис өзүнүн жеке керектөөсүнөн алда канча көп сандагы товарды же өнүмдүн бир бөлүгүн өндүрө алат. Товарды баалагандардын колуна жеткирмейинче, анын өндүрүш көлөмүн жогорулатуу үзүрлүү болбойт. Демек, адистешүүнүн артыкчылыгы кишилер өз ара кызматташуу деңгээлине чыкканда гана жүзөгө ашат. Бул жагдайда мыкты товарды сатып алууну же тейлөө кызматын алууну көздөгөн адистешкен киши өз товарынын өндүрүшүн же тейлөө кызматын башкалар көксөгөн сапатта жүзөгө ашыруусу шарт. Мындай кызматташтыкты болтуруунун жана адистешүү аркылуу

өндүрүмдүүлүктү жогорулатуунун бирден бир аргасы - айырбаштоо болот.

Адам Смит соода менен өндүрүмдүүлүктүн байланышын түшүнүп, төмөнкү байкоону жүргүзгөн: "эмгекти бөлүштүрүү [деңгээли]... базардын көлөмү менен чектелиши керек". Эгер сиз кичинекей айылдын ичинде гана соода кыла алсаңыз, анда сиздин адистешүү аркылуу өндүрүмдүүлүктү жогорулатуу мүмкүнчүлүгүңүз өтө чектелген. Мисалы, эгерде инсандын чыгармачыл ийгилигин азганактай гана кишилер баалай жана сыйлай алса, анда канча киши өз талантынын залкардыгына карабастан, роман жазуу, боёк сүрөт тартуу же музыкалык аспапта өз чеберчилигин арттыруу менен алектене алмак? Мындай шартта көпчүлүк кишилер "баары жоктун баары колунан келген, бирок бир да иштин устаты боло албаган" адиске айлана бериши күтүлөт. Базар канчалык чектелүү болгон сайын, адистешүү аркылуу өндүрүмдүүлүктү өстүрүү мүмкүнчүлүктөрү ошончолук чектелүү болот.

# Базарды кеңейтүү

Адистешүү менен базардын көлөмүнүн байланышы жеке менчикке жана ыктыярдуу айырбаштоого негизделген базар кызматташтыгы абдан маанилүү экендиги тууралуу башка бир мисал болуп саналат. Өз ара кызматташтык базарсыз эле, же базар деген биз ойлогон түшүнүксүз эле мүмкүн. Үй-бүлө мүчөлөрү бири-бирин жакшы билгендиктен жана кызыкчылыктары жалпы болгондуктан чогуу кызматташат. Чакан ишканалардын жумушчулары жалпы максатка жетүү же коомдук басымга каршы туруу үчүн биргелешип иштей алышат. Ушундай эле абал чиркөөлөрдө, клубдарда жана башка чаканыраак коомдук уюмдарда байкалат. Үй-бүлө, компания жана коомдук уюмдар ичиндеги кызматташуу алмашуу мамилелеринин натыйжасында түшүндүрүлөт. (Гэри Беккердин үй-бүлө тууралуу жазгандары жана ишкананы "келишимдердин байланышы" деп сүрөттөгөн макалалары мындай сыпаттоого жакшы мисал болот). Бирок мындай карым-катнаш, жеке мамилелерге жана жалпы максаттарга негизделгендиктен, чакан топторго гана тиешелүү.

Базар өндүрүмдүүлүктүн маанилүү бөлүгү - ал кызматташууну кеңейтет жана натыйжалуу адистешүү үчүн мүмкүнчүлүктөрдү кескин жогорулатат.

Албетте, базарларды кеңейтүү - унаа жана байланыш тармактарын жакшыртууга көз каранды экендиги шексиз. Бирок маалымат базар баалары аркылуу жеткирилбесе жана бул баалар өз ара кызматташууга түрткү болбосо, анда унааны да, оозеки жана жазуу түрүндөгү байланышты да жакшыртуу адистешүүнүн артыкчылыктарын толук жүзөгө ашыруу үчүн жетишсиз болоор эле. Бразилиялыктар дүйнөнүн булуң-бурчундагы кийим өндүрүүчүлөргө факс, электрондук кат жана телефон аркылуу тынымсыз байланышка чыгып, жынсы шым сатып алууну каалап жатканын билдире алат жана өндүрүүчүлөр түнү менен товарды дүйнөнүн каалаган жеринен аларга жөнөтүшү ыктымал. Бирок базар бааларындагы салыштырмалуу өзгөрүүлөр аркылуу маалымат таркалбачу болсо, анда Бразилияга керектүү санда жана каалаган үлгүдө жынсы шымын камсыздай алгыдай кылып бразилиялыктар пахта өндүрүүчүлөрдү, айыл-чарбадагы химиялык заттарды чыгарган компанияларды, боёк өндүрүүчүлөрдү, кездеме чыгарган жумушчуларды, жүк ташыган унаа айдоочуларын, учкучтарды, соодагерлерди жана башка сан жеткис кишилерди алардын өздөрүнүн адистешкен аракеттерин өз ара багыттоого шыктандыра алышмак эмес.

## Жеке инсанга байланбаган базар

Базар көп учурларда жеке инсанга байланбастыгы үчүн сынга алынат. Ошондойдур, бирок дал ошондуктан базар өз ара кызматташтыкка негизделген адистешүүнүн мейкиндигин алда канча кеңейтет. Базар бааларынын негизинде иш алып барганда, кишилер кимдер менен өз ара кызматташып жатканын, же бул өнөктөштүк кимдин кызыкчылыгында болуп жатканын билүүсү жана ал жаатта камкордук кылуусу зарыл деле эмес.

Базар, көп маданияттуу өз ара кызматташтыкты жана бүткүл дүйнөнүн телегейи тегиздигин чыңдоодо, мамлекеттик дипломаттардын жеке аракеттерине караганда, алда канча кубаттуураак салым кошот. Дал ушул

кызматташтык жана базар мамилелеринин ийкемдүү шайкештиги, ошондой эле базар мүмкүн кылган адистешүү, - байлыктын жаралышын түшүндүрө алат.

**Жыйынтыктоочу суроо:** Эми адистешүүнүн натыйжасында өз ара кызматташтык жана ыктыярдуу алмашуу өндүрүмдүүлүктү кантип жогорулатканын түшүндүрө аласызбы?

Элемент 1.4ге кайтуу

Дуайт Линин «Адистешүү жана байлык». Бул материал «Creative Commons Attribution 4.0» эл аралык лицензиясынын негизинде Экономикалык билим берүү фонду тарабынан тартууланды.

Элемент 1.6ге кайтуу

# Киреше үчүн өмүрдү курмандыкка чалуу

***Автор: Дуайт Р. Ли***

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

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

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

өндүргөнү тууралуу доону укканда, моралдык нааразылык билдирүүгө дароо ык коюшат.

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

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

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

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

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

# Пайда аркылуу байланышуу

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

Калайык автоунаа өндүрүүчүлөргө коопсуздук боюнча талаптарын кантип жеткиришет? Унааларын ар башка түрлөрүн сатып алууга кардарлар макул болгон баалардын аркасында жана бул баалардан келип чыккан пайданын аркасында. Эгерде автоунаа "Шерман" танкындай коопсуз болсо, анда өндүрүүчү пайда көрмөк эмес, себеби аны эч ким сатып алмак эмес. Автоунаа

өндүрүүчүлөр унаанын жасалгаланышын кардарлардын каалоосуна ылайык өзгөртө берүү сыяктуу сөзсүз жүрүүчү соодалашуунун аркасында көбүрөөк пайда табышат. Демек, автоунаа өндүрүүчүлөр пайда көрүү үчүн коопсуздукка көз жумду мамиле кылып жатып, биздин каалообузга ылайык жооп табуу менен алектенишүүдө.

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

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

**Жыйынтыктоочу суроо:** Баалар менен пайда сизге жана башка кардарларга өз каалоолоруңуздарды өндүрүүчү компанияларга жеткирүүгө

кантип өбөлгө жаратат?

Элемент 1.6ге кайтуу

---

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

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

Элемент 1.8ге кайтуу

# Мен, калем жана үй-бүлөмдүн санжырасы

***Автор: Леонард Эдвард Рид***

**Окурманга суроо:** Макаланы окуп жатып, кантип базар миллиондогон кишилерди бири-бири менен кызматташууга шыктандырчу жана багыт берчү түйүндү калыптандыраарын түшүндүрүңүз.

Мен – графит калеммин, окуй жана жаза алган бардык улан-кыздарга жана эрезеге жеткендерге таанымал кадимки жыгач калеммин.

Жазуу - менин жумушум жана жактырган ишим, колумдан ошол эле келет.

Мага санжыра жазуунун эмне кереги бар деп ойлошуңуз мүмкүн. Чынында, менин окуям кызыктуу. Андан тышкары, мен дарак же батып бара жаткан күн, жада калса жарк эткен чагылгандан ашкан табышмакмын. Бирок, кейиштүүсү, мени колдонгондор мени баалашпайт, жөн жерден чыга калган, тексиз бир нерседей ойлошот. Мындай текебер мамиле чыныгы кадырымды карапайым баскычка түшүрөт. Бул - терең жаңылыштыкка жатат, андан улам адамзат узакка чейин капсалаңга учурабай кала албайт. Анткени, ойчул Г.К. Честертон байкагандай эле бар: "Бизди укмуштардын жоктугу эмес, укмуштай кайдыгерлик жок кылат”.

Мен - калеммин. Кебетем жөнөкөй туюлганы менен суктанууңузга жана таңданууңузга татыйм. Эми муну далилдеп көрөм. Чынында, мени түшүнө алсаңыз, - жок, аны бирөөдөн сурануу ашыкча иш, - эгерде өзүм символ болгон укмуш касиеттен кабардар болсоңуз, анда сиз адамзат бактысыз түрдө айрылып бараткан эркиндикти сактап калууга көмөк кыла аласыз. Менин таалим үчүн мыкты сабагым бар. Бул сабакты унаа, учак же идиш жууган жабдыкка караганда жакшыраак өтө алам. Себеби мен жөнөкөй көрүнөм.

Жөнөкөй? Ага карабастан, дүйнө жүзүндө бир дагы киши менин кантип

жасалаарымды билбейт. Укмуш угулуп жатат ээ, чынбы? Өзгөчө жыл сайын АКШда бир же бир жарым миллиард калем өндүрүлүп жатканын эске алсаңыз, ушундай сезилет.

Мени колго алып, карап чыгыңыз. Эмнени көрүп турасыз? Көзгө көп деле нерсе көрүнбөйт - бир аз жыгач, лак, соода белгиси, графит, бир аз темир жана четинде өчүргүч.

## Ата-бабаларым - сансыз көп

Үй-бүлөлүк санжыраңызды узакка жеткирип баяндай албайсыз го, анын сыңарындай, мен да ата-тегимди толук атап жана баяндап бере албайм. Бирок мен алардын айрымдарын жетишерлик тааныштырып, тегимдин асылдыгы жана татаалдыгы жаатында сизди таң калтыргым келет.

Менин үй-бүлөлүк санжыра дарагым, иш жүзүндө, Түндүк Калифорния менен Орегондо өскөн түз булалуу кедр дарагынан башталат. Эми арааларды, жүк унааларын, арканды жана кедрди кыйып, жыгачты темир жолго жеткирүү үчүн зарыл болгон сансыз башка жабдууларды элестетиңиз. Бул өндүрүшкө камтылган бардык кишилерди жана зарыл болгон сансыз жөндөмдөрдү: темир кенин казуу, болот эритүү, андан араа, балта жана кыймылдаткыч жасап чыгуу; кендир буласын өстүрүү жана андан оор жана бекем аркан эшүүнүн татаал баскычтарынан толук өтүү; жатак жана ашканасы бар токойчулардын үйү, ашпозчулук жана бардык азык түрлөрүн өстүрүү жаатын элестетиңиз. Жада калса, токойчулар чай ичкен ар бир чыныны өндүрүүгө миңдеген белгисиз кишилер катышкан да!

Кыйылган карагайлар Калифорния штатынын Сан-Леандро шаарындагы жыгач ишканасына ташылат. Эми темир жолдогу жалпак арабаларды, рельстерди, поюз кыймылдаткычтарын жасаган, байланыш системасын түзүп, орноткон кишилерди деле жөн гана кошумча элестете аласызбы? Бул легион - менин ата-тегимдин бир бөлүгү.

Сан-Леандро шаарындагы жыгач устаканасын эске алыңыз. Кедр

карагайлары мында чакан калемдей узундукта, алты миллиметрдей жоондукта кыркылат. Бул жыгач атайын меште кургатылат жана, аялдар эмне үчүн боёнушса, ошондой жүйөө менен боёлот. Эл менин кумсарган түстөгүмдөн көрө, кооз көрүнүшүмдү жактырат. Жыгач чыбыкчалар момдолуп, кайрадан меште кургатылат. Устаканага зарыл боёк жана кургатуу мешин жасоого, жылуулук, жарык, отун-кубатты камсыздоого, кур, кыймылдаткыч жана башка шаймандарды өндүрүүгө канчалык көп чеберчилик керектелди? Ата-тегиме устаканадагы шыпыргы аспаптар дагы киреби? Баса, ишкананы электр кубаты менен жабдыган Pacific Gas & Electric Company компаниясынын ГЭСи үчүн бетон суу сактагычты курган кишилер дагы санжырама кошулат!

Жыгач жүктөлгөн 60 вагонду өлкөнүн булуң-бурчуна ташып барган мындагы жана алыстагы ата-тегимди да көңүлдөн чыгарып албаңыз.

Калем ишканасына келсек, ал - 4 миллион доллардык техника менен имарат. Бул капиталдын баарын сарамжал ата-энем топтогон. Бул жерде татаал жабдыктар ар бир чыбыкчаны 8 бөлүккө оюп жасайт, андан соң дагы бир жабдуу ар бир бөлүккө графит киргизет, чаптайт жана үстүнө башкасын коюп бириктирет. Ошентип, ортосуна графит салынган узун түтүк токоч жасалат. Өзүм да 7 бир тууганым менен биргеликте ошол "жыгач жамынган" токоч сымал жонулганбыз.

Мендеги "коргошун", чынында, коргошунсуз, татаал зат. Ал - Цейлондо казылып алынган графит. Эми бул графит кенчилерди, алардын абдан көп аспаптарын жасагандарды, графит ташый турган кагаз капты өндүргөндөрдү, бул капты байлаган арканды эшкендерди, капты кемеге жүктөгөндөрдү, анан ушул кемени жасагандарды деле эске алыңыз. Ал түгүл менин төрөлүшүмө жээктеги деңиз шамдарын жакчулар менен порт багыттоочуларынын да салымы бар.

Графитке Миссисипи өрөөнүнүн чопосу жуурулат да, аны тазалоодо аммоний суутек кычкылы колдонулат. Андан кийин нымдоо үчүн сүлфонат ичмайы - жаныбардын майы күкүрт кислотасы менен химиялык аралашкандагы зат - колдонулат. Көп сандаган машина аркылуу иштетилген соң, бул аралашма

акыры чучук чыгарчу аспаптан чексиз сыгыла берчү эттей көрүнөт: аны өлчөп кесип, кургатып, Цельсий өлчөмү боюнча 1 010 градуста бышырышат. Графитти бекемдеп жана жылмакай кылуу үчүн Мексикада өндүрүлгөн канделил мому, парафин мому жана нымдалган табигый май ширелишкен ысык кошулма колдонулат.

Кедр тулкум лак менен 6 кат кылынып капталат. Лактын курамына кандай заттар кирээрин билесизби? Аны жасоого кастор буурчактарын өстүргөндөр менен кастор майын өндүргөндөр да катышат деп ким билиптир? Алар да бар. Айталы, лактын көптөр жактырган татынакай сары түсүн чыгаруу жүрүмү үчүн сан жеткис кишинин чеберчилиги колдонулган экен!

Эми эн белги жаатын байкайлы. Бул эн белги - чайыр менен көө аралаштырылган эритмени ысытып басып даярдалчу катмар. Чайыр кантип жасалат жана, айтсаңыз, көө деген эмне?

Металл таажычам - сары жез - цинк менен жездин эритиндиси. Цинк жана жез кендерин казган кенчилерди, анан бул жаратылыш байлыктарынан жалтырак сары жез тактачаларын өндүргөн устаттарды эске алыңыз. Төбөсү ачык таажычамдагы кара шакекче - кара түстөгү никел. Кара никел деген эмне жана ал кантип колдонулат? Төбөсү ачык таажычамдын белинде эмнеге кара никел жоктугун толук баяндоого көп сандаган барак коромок.

Андан соң, кишилер мени менен жазып жатып ката кетиргенде улам колдонгон, таажыга конгон жана "өчүргүч" деп аталган чоң сыймыгым бар эмеспи. Андагы "фактис" деп аталган зат каталарды өчүрүп берет. Бул каучук сымал өнүм Нидерланддардын Чыгыш Индиясынан, б. а. Индонезиядан, алынган рапс майын күкүрт хлоридине кошкондо жасалат. Көптөр ойлогондун тескерисинче, каучук - нерселерди бириктирип туруу үчүн гана колдонулат. Андан кийин дагы көптөгөн күкүрт менен иштетчү жана тездетчү химиялык заттар бар. Сүргүчташ Италиядан алынып келет; ал эми өчүргүчкө түс берчү зат - кадмий сүлфиди болуп саналат.

## Эч ким билбейт

Эми Жер жүзүндө менин кантип жасалганымды толук билген эч ким жок деген жогорудагы сөзүмө шек кылчу кимдир-бирөө барбы?

Чынында, менин жасалышыма миллиондогон кишилер салым кошту, алардын ар кими анча-мынча киши билчү нерсени билгенден башка көп деле билбейт. Эми Сиз Бразилияда кофе түшүмүн жыйгандар менен башка жерлердеги азык-түлүк өндүргөндөрдүн дагы менин жаралышыма салымы бар дегеним аша чапкандык, бул - чектен чыккандык, деп айта аласыз. Бирок мен өз сөзүмдөн кайтпайм. Ушул миллиондогон кишилердин арасында эч бир киши, жада калса өндүрүштүк саамалыктын сырынын кыпындай гана бөлүгүнөн кабардар болгон калем ишканасынын президенти дагы, баары-жокту биле бербейт. Технология сааамалыгы жагын алсак, Цейлондо графит казчу кенчи менен Орегондогу токой кыюучунун жалгыз айырмасы - ноу-хаунун башка түрүн колдонуусу. Кенчи да, токой кыюучу да, ишканадагы химик адис же мунайзат кениндеги жумушчу сыяктуу эле, назардан сырткары калтырыла албайт, анткени парафин мунайзат өндүрүүдөгү кошумча өнүм болуп саналат эмеспи.

Сиздерге укмуштуудай сезилген факт ушул: эч бир мунай кениндеги жумушчу, химик адис, графит же чопо казган кенчи, эч бир кеме, поюз, жүк автоунаа жасоочулар дагы, жада калса, металл таажымды жасачу жабдууну иштеткен жумушчу же калем компаниясынын президенти дагы, өз иш-аракетин мени жаратууну каалагандыктан жүзөгө ашырып отурган жок. Алардын ар бири мени, балким, биринчи класстын окуучусуна салыштырмалуу азыраак көксөйт. Кызыгы, ошол көп сандагы калайыктын ичинде өмүрү калем көрбөгөндөр же аны кантип колдонууну билбегендер бар. Алар менин жаралуумдан башкага шыктанышат. Балким, алар мындайга шыктанат: бул жүрүмгө аралашкан миллиондогон кишилердин ар бири өзүнүн кыпындай саамалыгын өзү муктаж болгон же көксөгөн товарга же кызматка алмашкысы келет. Бул зарыл нерселердин арасында мен болушум же болбой калышым деле ажеп эмес.

## Эч кандай башчысы жок

Буга чейин мен дал ушул сыр жөнүндө айтып жаткам жасап чыгууга сансыз аракеттер жасалганы менен, аны уюштурган же багыт берген башчы жок. Андай кишинин изи да табылбайт. Анын ордуна биз көрүнбөс колдун ишин байкайбыз. Буга чейин мен дал ушул сыр жөнүндө айтып жаткам.

"Даракты Кудай гана жасай алат" деген накыл сөз айтылып келген. Эмне үчүн биз бул сөзгө кошулабыз? Себеби өзүбүз дарак жасай албагандыктанбы? Деги бизде даракты сыпаттоо жөндөмүбүз барбы? Үстүртөн гана сүрөттөбөсөк, толук кандуу сүрөттөй албайбыз. Мисалы, биз молекулалардын жыйындысын дарак деп атайбыз. Бирок даректын жашоосунда орун алган молекулалардын тынымсыз өзгөрүшүн багыттоону мындай коёлу, жөн гана өз байкоосун каттап кала алчу киши барбы? Мындай жетишкендик азырынча ойго дагы келбейт!

Мен - калеммин жана мен дарак, цинк, жез, графит жана башка кереметтердин татаал ширендисимин. Бирок табияттын бул кереметтерине андан дагы сырдуу керемет - чыгармачыл кишилердин кубатынын ширендиси кошулду: эч кандай жетекчи багыт бербеген кырдаалда, кардарлардын суроо-талабына жана каалоосуна жооп табуу үчүн миллиондогон адистер өздөрүнүн жаңы чакан саамалыктарын (ноу-хаусун) ширелтишти! Даракты бир гана Кудай жарата алса, анда мени дагы Кудай жаратты деп баса белгилейм. Эч ким, даракты жаратуу үчүн молекулаларды бириктире албагандай эле, ушул миллиондогон саамалыкчыл адистерге багыт берип, мени жасата албайт.

Буга чейинки сөзүмдүн маңызы ушул: "эгерде менден өзүм символу болгон ажайыптыкты көрө алсаңыз, анда сиз адамзат бактысыз түрдө өз колунан чыгара баштаган эркиндикти сактап калууга көмөк кыла аласыз". Анткени, эгерде кайсы бир киши бул адистик саамалыктар адамзаттын муктаждыктары менен суроо-талаптарын канааттандыруу үчүн табигый түрдө, - ооба, автоматтык түрдө, - өздөрүн чыгармачыл жана өндүрүмдүү калыптарга салып коёорунан, демек, эч кандай өкмөттүк же башка мажбурлагыч жетекчилик жок шартта эле өздөрүн өздөрү жайгараарынан кабардар болчу болсо, анда ушул киши эркиндик үчүн өзөккү мааниси бар касиетке – эркин кишилерге карата ишенимге ээ болот. Мындай ишенимсиз эркиндиктин камсыздалышы эч мүмкүн эмес.

Качан гана өкмөт чыгармачыл ишмердикке монополия орнотчу болсо, мисалы, каттарды жеткирүүнү колго алса, анда көпчүлүк кишилер эркин иш-аракет кылган кишилер каттарды мындай натыйжалуу жеткире алмак эмес деген ойго муюп калышмакчы. Анын жүйөөсү мындай: ар бир киши кат жеткирүүгө талап кылынчу бардык иштерди ийне жибине чейин билбестигин мойнуна алат. Ошондой эле, ал бул ишти башка эч ким аткара албайт деп карайт. Булар - туура жоромолдор. Калем өндүрүүгө кандай саамалыктар керектигин эч бир киши билбегендей эле, мамлекеттик деңгээлде кат жеткирүүнүн саамалыктары жаатында да эч бир киши жетиштүү билбейт. Эми, эркин кишилерге ишенимдин жоктугунун шартында, - бул муктаждыкты канааттандыруу үчүн миллиондогон кенедей саамалыктар табигый түрдө жана ажайып жол менен бир нерсе түзүп жана өз ара кызматташып жатышкандыгы тууралуу кабарсыздыктын айынан, - алиги кишиде каттарды өкмөттүн "көсөмдүгү" аркылуу гана жеткирүүгө болот деген жаңылыш тыянакты колдоодон башка чара жок.

# Далилдердин молчулугу

Эгерде мен, калем, эркектер менен аялдар аракеттенүү эркиндигине жетчү болсо, эмнени жүзөгө ашыра алаарына жеке өзүм гана далил сунуштап жаткан болсом, анда, албетте, эркиндикке чала ишенгендердики адилет болмок. Бирок, мында далилдер - өтө мол; алардын бардыгы - биз тууралуу жана ар жерде жайнап турушат. Кат жеткирүү иши, мисалы, автоунааны, эсептегич аспапты, эгин комбайнын, тегирмен жабдуусун же башка да миңдеген өнүмдөрдү өндүрүүгө салыштырганда, албетте, өтө жөнөкөй өндүрүш түрүнө жатат. Жеткирүү? Эмне үчүн кишилер иш-аракет үчүн эркин калтырылган бул тармакта, алар бир секунддан да аз көз ирмемде кишинин үнүн бүт дүйнөгө жеткиришет; алар окуяны видеого тартып, ар бир кишинин үйүнө чейин түз ободо жеткирүүдө; алар 150 жүргүнчүнү Сиэтлден Балтиморго төрт саатка жетпеген убакытта жеткирүүдө; алар газды Техастан Нью-Йорктогу тургундун мешине абдан төмөн баада жана эч кандай субсидиясыз жеткирүүдө; алар эки литр мунайды Перс

булуңунан АКШнын чыгыш жээктерине, башкача айтканда, өкмөт эң жеңил катты көчөнүн өйүзүнөн бүйүзүнө жеткирүү үчүн алган акыдан аз акчага дүйнөнүн жарымын кезип жеткирип берүүдө!

Менин берчү сабагым ушул: бардык жаратмандык кубатты эркин бойдон калтырыңыз. Коомду ушул сабакка шайкеш аракет кылгыдай гана уюштуруңуз. Коомдун укуктук системасына бардык бөгөттөрдү жоюсуна мүмкүндүк бериңиз. Ушул жаратман саамалыктардын ээн-эркин жайылуусуна жол ачыңыз. Эркин аялдар менен эркектер ушул көрүнбөс колго жооп кылаарына ишеним артыңыз. Бул ишеним тастыкталат. Мен - калеммин; жөнөкөй сезилгеним менен, өз жаралышымдагы кереметти тажрыйбадан өнгөн ишенимдин далили катары сунуштайм; ал - күн, жамгыр, кедр дарагы жана сонун жер сыяктуу эле нагыз далил.

**Жыйынтыктоочу суроо:** Кызматташуу тармагы өлкөнүн өндүрүштүк кубаттуулугун кантип жогорулатат жана, натыйжада, заманбап жашообуздун деңгээлинин пайдубалын кантип түптөйт?

Элемент 1.8ге кайтуу

Бул материал «Creative Commons Attribution 4.0» эл аралык лицензиясынын негизинде Экономикалык билим берүү фонду тарабынан тартууланды.

Элемент 1.9ге кайтуу

# Жумуш орундарын түзүү жана байлык жаратуу

***Автор: Дуайт Р. Ли***

**Ойго түрткөн суроо:** Жумуш орундарын түзүү үчүн өкмөт аскердик базаларды куруп, жолдорду салышы керекпи?

Адатта, өкмөттүн саясаты канча жумуш орун түзө алганы боюнча бааланат. Импортту чектөө өлкө ичиндеги иш орундарды коргоо жана жаратуу жолу катары каралат. Салык жеңилдиктери жана салыктан бошотуучу мыйзамдар, адатта, артыкчылыктуу тармакта жумуш орундарын көбөйтүүчү арга катары негизделет. Президенттер өздөрү бийликте отурган кезде экономикада түзүлгөн жумуш орундардын санын сыймыктана баса белгилешет. Демек, канчалык көп жумуш орундары түзүлсө, бийлик ошончолук байсалдуу иштеди деп түкшүмөлдөнөт. Деги, мамлекеттик бюджетти кайсы бир программага жумшап жаткан демилгечилер ал аркылуу жумуш орундары түзүлөөрүн белгилебей кетчү эч бир учур болбосо керек. Жада калса согуш дагы иш орундарын түзүүгө жагымдуу таасир этет деп саналат.

Албетте, жумуш орундарын түзүүнүн эч кандай жаман жери жок. Жумуш менен камсыздоо - байлык жаратуунун маанилүү жолдорунун бири. Ошондуктан эмне себептен жумуш орундарын түзүүгө басым жасалганы түшүнүктүү. Бирок көптөр негизги максатыбыз - байлыкты көбүрөөк жаратуу экенин, ал эми жумушка ээ болуу - ошол максатка жетүүнүн жөн гана каражаты экенин оңой эле эстен чыгарышат. Ушул негизги жагдай унутулган чакта, калайык негизги мерчем - бул жумуш орундарды түзүү деген жаңылыш жүйөөлөргө оңой алданат. Бул жүйөөлөр орундуу көрүнгөнү менен, алар байлыкты жаратпастан, тескерисинче, аны жок кылчу саясатты колдоо үчүн колдонулат. Эми мен көптөгөн кейиштүү мисалдардын айрымдарына кайрыла кетмекчимин.

# Жумуш орундарды жаратуу - түйшүк эмес

Бардык экономикалык аракеттердин максаты - колдогу чектелген ресурстар (анын ичинде киши мээнети) аркылуу мүмкүн болушунча көбүрөөк наркка ээ өнүмдү өндүрүү. Бирок ресурстардын тартыштыгын жоюуга канчалык далаалат кылсак дагы, бул таңкыстык эч качан биротоло жоюлбайт. Ресурстардын тартыштыгы көксөгөн нерсебизге жетүүбүзгө ар дайым тоскоол болот. Качан болбосун, аткарылгандан да көптү жасоону талап кылчу иштер жарала берет. Демек, жумуш орундарды түзүү - көйгөйгө жатпайт. Маселе - кишилер өзгөчө наркка ээ болчу өнүмдү жарата алчу жумуш орундарын түзүүдө. Кытайда саякаттап жүрүп, көп сандаган жумушчулар чоң суу сактагычты кетмен жана күрөк менен куруп жатканын көргөн инженер тууралуу бир айың кептин төркүнү дагы ошол нукта. Ал инженер курулуштун жетекчисине ишти көп айда эмес, анча-мынча күндө жыйынтыктаса болоорун, ал үчүн жумушчуларга жер казуу үчүн кыймылдаткычтуу жабдык зарыл экенин баса белгилеп айткан. Курулуш жетекчиси болсо эгер андай жабдыктар колдонулса, көп жумуш орундар ойрон болот, деп айткан. "А-а", деп инженер жооп берип: "Мен сизди суу сактагыч кургусу келип жатат деп ойлоптурмун. Эгерде көбүрөөк жумуш орундарын түзгүңүз келсе, анда жумушчуларга күрөктүн ордуна кашык бергениңиз эп ко".

Мен Жоржия университетиндеги студенттериме мисал катары айтып келем, эгерде университет жайгашкан чакан Афина шаарчасынын тургундары абдан аз маянага, айына беш центке иштөөгө макул болсо, анда алардын ар бирин жумушка алам. Айлыкты дагы бир аз азайтсак, анда бүтүндөй Жоржия штатынын ар бир тургунун дагы ишке алам. Мындай аз маянага жумушчуларды алсам, анда суу сактагычты кашык колдонуп курсам дагы киреше табам. Албетте, башка ишке орношсо, ал жерден алда канча майнаптуу болоорун билген студенттер менин акылга сыйгыс сунуш айтып жатканымды аңдашат. Бул мисал жумуш орундарынын санына басым кылып, иш өндүрчү же өндүрбөй калчу наркка көңүл бурбай коюу - аңкоолук экенин чагылдырат. Студенттерим мен сунуштаган ишке салыштырганда маянасы жогору болгон жумушта көбүрөөк

нарк жаратышат. Ачык эмгек базарындагы маяна түзүүнүн чоң артыкчылыгы - кишилер кайсы бир жумушка эмес, эң жогорку наркка ээ жумуш ордуна кызыккандыгында.

Эмгек базарындагы маянанын дагы бир артыкчылыгы - жумуш ээлери башка жерде иштеши да ыктымал болгон жумушчуларды жалдоонун мүмкүнчүлүк чыгымын кароого аргасыз жана аз сандагы жумушчуларга таянып, теңдеш нарктагы өнүм алуу максатында иш орундарын кыскартууга жетүү үчүн ар дайым сак турушат. Бардык экономикалык илгерилөө - азыраак жумушчулар менен бирдей же жакшыраак сапаттагы товарларды өндүрүү же кызматтарды сунуштоонун натыйжасы. Бул аркылуу айрым иш орундары кыскарат да, бошогон эмгек күчү жаңы жана алда канча өндүрүмдүү жумуш орундары аркылуу өндүрүштү чыңдоого жумшалат. Бакыбаттыкты чыңдоонун бул жолун түшүнбөстүк бийликтин кыйратуучу экономикалык саясатын колдогондордун кеңири жайылышынын сырын аңдатат.

# Жардыруу - көбүрөөк иш орундарын түзүүбүздүн аргасы

1840-жылдары бир француз саясатчысы Бордо шаарында көбүрөөк жумуш орундарын түзүү максатында Парижден Испанияга каттоочу темир жолду Бордодо жардырууну чын эле сунуштаган. Бордодо темир жол талкаланчу болсо, жүк бир поюздан башкасына ташылмак жана жүргүнчүлөр конок үй талап кылышмак, мунун баары иш орундарын көбөйтмөк болчу. (Бул сунушту XIX кылымдагы экономист жана публицист Фредерик Бастиат "Экономикалык софизмдер" эмгегинде талдап, сынга алган, 94-95-беттер. Бул макала "Экономикалык билим берүү корунда" бар).

Бул сунуш - менин айына 5 цент маяна төлөп жумушка алуу сунушуман да алда канча акылга сыйгыс. Мен, бери дегенде, жумушчуларды жөн жерден бир нерсени кыйратып туруп, анын анча-мынчасын калыбына келтирүү үчүн эмес, нарктуу бир нерсе өндүрүү үчүн ишке алмакмын. Тилекке каршы, акылга сыйгыс

болгонуна карабастан, кыйратуучу экономикалык долбоорлор сунушталып жана жүзөгө ашырылып келет. Жумуш орундарын түзүүгө жамынган саясатчылар демейде кайсы бир асыл-наркты өндүрүү үчүн талап кылынчу эмгектин чыгымдарын көбөйткөн мыйзамдарды кабыл алышат.

Ал эми импортту чектөөнү жактаган жүйөөлөрдүн бири - бул чектөө жергиликтүү жумуш орундарын түзөт (же коргойт) деген ой. Туура, бул арга темир жолдун бир бөлүгүн талкалагандагыдай эле, анча-мынча жергиликтүү иш орундарын түзмөкчү. Бирок, темир жол тармагынын үзгүлтүккө учураганындай эле, импорттук чектөөлөр калк жогору барктаган өнүмдөрдү кымбаттатышы мүмкүн. Өлкөнү импортко түрткөн жалгыз себеп - сырттан ташуунун өнүмдү эң арзан сатып алуу жолу экендиги. Андай өнүмдү өлкөдө түздөн-түз өндүргөнгө караганда, сырттан ташуу аркылуу камсыздоо азганактай гана жумушчу күчүн талап кылат. Демек, соода - эмгек күчүн бошотуучу жана бул күчтү кардарлар үчүн колдо болгон өнүмдөрдү чыгарууну көбөйтүүгө жана тейлөөнү жакшыртууга жумшалчу технологиялык прогресс катары караса болот. Импорттук чектөө аркылуу жумуш орундарын түзүү - темир жолдорубузду динамиттеп жардырууга, ишканаларыбызды бомбалоого жана жумушчулардан жер казуу үчүн заманбап жабдыктардын ордуна күрөк колдонууну талап кылууга тете.

Жумуш орундарын түзүү – экономикалык ишмердиктин түпкү максаты болгон байлык жаратууну жүзөгө ашыруунун куралы гана экени ар дайым эсиңизде болсун.

# Өкмөттүн жумуш орундарын түзүүсү

Калайык жумуш менен камсыз болууну курал эмес түпкү максат катары кароого ык койгондуктан, алар оңой эле алданып, өкмөттүн жумуш орундарын түзүү долбоорлорун колдошот. Кишилердин аскердик базаларды, автоунаа жолдорун куруу жана бизнеске экологиялык талаптарды таңуулоо сыяктуу долбоорлорду дал ошол жүйөөдөн улам колдогонун угуп келебиз. Расмий мекемелер чыгымдарды негиздөө үчүн пайда/чыгаша талдоосун жүргүзөт жана

анда жумуш орундарын түзүү пайда бөлүгү катары саналат. Бул ыкма - унаанын артыкчылыктарынын бири катары аны сатып алууга жетиштүү акча табуу үчүн иштеген сааттарыңызды көрсөткөнгө тете. Өкмөттүк долбоор аркылуу түзүлгөн жумуш орундары долбоор чыгымын - мүмкүнчүлүк чыгымын туюнтат. Өкмөттүн бул долбоорлорунда алектенип жаткан жумушчулар башка ишти аткаруу аркылуу нарктуу өнүм чыгара алышмак. Кеп - "өкмөттүн долбоору жумуш орундарын түзөбү?" дегенде эмес, "өкмөт тапкан иште алектенгендер башка ишке караганда, дал ушул жумуш ордунда көбүрөөк байлык жарата алышабы?" деген суроодо. Өкмөттүн долбоорлорун жактагандар дал ушул суроону көтөрткүсү келишпейт. Эгерде бул суроо көтөрүлсө, анда өкмөт камсыздаган аз өндүрүмдүү иш орундары кескин азайып, жеке тармактагы жогорку өндүрүмдүү иш орундары өтө көбөймөк.

**Жыйынтыктоочу суроо:** Эгерде турмуш деңгээлинин жогорку чекке жетүүсүн кааласак, анда кайсынысы өтө маанилүү: жумуш орундарын түзүүбү же байлык жаратуубу? Алардын өз ара айырмасы эмнеде?

Элемент 1.9ге кайтуу

Дуайт Ли жазган «Жумуш орундарын түзүү жана байлык жаратуу». Бул материал «Creative Commons Attribution 4.0» эл аралык лицензиясынын негизинде Экономикалык билим берүү фонду тарабынан тартууланды.

Элемент 1.12ге кайтуу

# Көрүнгөн жана көрүнбөгөн жагдайлар

***Автор: Фредерик Бастиат***

*Төмөнкү макала - Фредерик Бастиаттын "Көрүнгөн жана көрүнбөгөн жагдайлар" эмгегинин кыскартылган варианты.(1) Экономика адиси Бастиат XIX кылымдын орто ченинде француз парламентинин мүчөсү да болгон. Кызыгы, Бастиат 150 жыл мурун көтөргөн маселелер бүгүнкү күнү деле ургаалдуу.*

Экономика тармагында иш-аракет, адат, көндүм, институт жана мыйзамдын бир гана эмес, бир нече таасири болот. Бул таасирлердин биринчиси гана дароо байкалат, өзүнүн пайда кылчу себебине жараша тикелей айгиненет жана көрүнүп турат. Башка таасирлер кийин гана пайда болот, дароо көрүнбөйт; эгерде аларды алдын ала туура жоромолдосок - бактылуу болобуз.

Начар жана мыкты экономика адисинин бир гана айырмасы бар: начар экономист көрүнгөн гана таасирлер менен чектелет, ал эми мыкты адис болсо көрүнгөндү да, алдын ала жоромолдоого зарыл болгон таасирлерди да эске алат.

Бирок бул айырма абдан маанилүү, себеби көп учурда дароо сезилген таасирлер жагымдуу болсо, кийин байкалган таасирлердин кесепети оор болушу мүмкүн жана тескерисинче. Демек, начар экономика адиси бир аз пайда табууга аракет кылып, андан кийинки оор кесепетти көз жаздымда калтырат. Ал эми мыкты экономика адиси азыркы таптагы кыйынчылыктарга тобокелдик менен карап, узак мөөнөттүү пайданы көздөйт.

## Сынган терезе

Деги сиз шалаакы уулу терезени байкоостон талкалап алгандан кийин мыкты жаран Жеймс Гудфеллоунун ачуулланганын көрдүңүз беле? Ошол учурда бул жайда болсоңуз, анда ал жерде отуз киши болсо дагы, окуяга күбө болгондордун ар бири дүкөнчүгө мындайча сооротқон окшош сөздөрдү айтып жатышкандыгына өзүңүз күбө болмоксуз: "Жамандыктын артында жакшылык бар. Мындай окуялар өндүрүшкө түрткү болот. Ар бир адам өз нанын табышы керек. Эгерде терезе айнеги эч сынбаса, анда терезе оңдогучтар кантип жан багышмак?"

Сооротуунун мындай түрү чоң теорияны камтыйт жана аны бул жөнөкөй мисал менен түшүндүрүп кетишибиз керек. Анткени, тилекке каршы, дал ушул теория биздин экономикалык институттарыбыздын көбүн жөнгө салып келет.

Айталы, терезени калыбына келтирүү чыгымы 6 франк болот дейли. Бул окуя жогоруда айтылган тармакка кошумча 6 франктык шыктануу алып келди деп айтсаңыз, ага макулмун. Бул тыянакка мен каршы болбойм, ага байланыштуу жүйөөлөрүңүз калетсиз. Терезе оңдогуч келип, ишин аткарып, 6 франкты капчыкка салып, өзүн өзү куттуктап, ал эми шалаакы балага ичинен өз батасын берет. Булар - көзгө көрүнгөн жагдайлар.

Бирок, эгерде сиз дагы дедукция ыкмасына сала, демейде көп айтылчу пикирлердей, "терезе талкалоо - жакшы, ал - акча жүгүртүлүүсүнө көмөк жана жалпы өндүрүшкө түрткү" деген тыянакка келсеңиз, анда мени мындайча жар салууга мажбур кыласыз: "Андай эч качан болбойт! Сиздин теорияңыз көзгө көрүнгөн чекте эле такалат. Теорияңыз көзгө көрүнбөгөн жагдайларды эске албайт".

Терезе орнотууга 6 франк жумшаган дүкөнчү бул каражатты башка жакка жумшай албай кала тургандыгы көмүскөдө калып жатпайбы. Көзгө көрүнбөгөн жагдай ушул - дүкөнчү терезе айнегин орнотконго сарптаган акчасын, балким, эски бут кийимин алмаштырууга же китепканасына жаңы китеп сатып алууга колдонмок. Кыскача айтсак, эгер терезе талкаланбаса, дүкөнчү 6 франкты башкага сарптамак. Эми бул нерсени сатып алууга анда каражат жок.

Эми жалпы өнөр жай тармагын карап көрөлү. Терезе айнеги талкаланып,

айнек өндүрүү тармагы 6 франк алып, шыктанып жатат. Бул - көрүнгөн жагдай.

Эгерде терезе сынбаса, анда бут кийим өндүргөндөр (же башкалар) 6 франкка татырлык шыктанууга ээ болмок. Бул - көрүнбөгөн жагдайлар.

Эгерде биз көзгө көрүнбөгөн жагдайларды терс өңүт катары, ал эми көзгө көрүнгөн жагдайларды жагымдуу өңүт катары кабыл алсак, анда терезенин сынганы же сынбаганы жалпы өнөр жай тармагына же өлкөдөгү жумуш менен камсыздоо аракеттерине эч кандай пайдасы жок экенин түшүнөбүз.

Эми Жеймс Гудфеллоунун абалына кайтып келели.

Сынган терезе жөнүндөгү алгачкы жоромолду алсак, ал терезеси үчүн 6 франк сарптайт жана бул төлөм терезеге ыракаттануусун көбөтпөйт да, азайтпайт дагы.

Ал эми экинчи жоромол боюнча, терезе сынган кырсык эч орун албайт; ал 6 франкты жаңы бут кийим алууга сарптайт. Натыйжада, дүкөнчү жаңы бут кийим менен сынбаган терезеге ыракаттанат.

Эми Жеймс Гудфеллоуну коомдун бир өкүлү катары карасак, анда коомдогу эмгек күчү менен ыракатты эске алганда, ошол коом алиги сынган терезенин наркынан кол жууду деген тыянакка келебиз.

Жалпыласак, биз төмөнкү күтүлбөгөн тыянакка келебиз: "Коом себепсиз талкаланган буюмдардын кунуна тете нарктан айрылат"… "Бир нерсени сындыруу, ойрондоо же акылсыз чачып салуу - жарандарды жумуш менен камсыздоого түрткү эмес", же, тагыраак айтканда, "Кыйратуу - кирешелүүлүк эмес".

Окурман мен баяндап жаткан чакан драмада эки эле эмес, үч каарман бар экенине көңүл бурушу керек. Алардын бири - кардарлардын өкүлү Жеймс Гудфеллоу; бул кардардын терезеси сынганда, анын эки башка ыракатынын бири кыскарып калды. Экинчиси - өндүрүүчүлөр өкүлү терезе оңдогуч. Ал иштеген өнөр жай тармагы кырсыктан улам түрткүгө ээ болот. Үчүнчү каарман - бут кийим (же башка товар) өндүргөн ишкер. Анын өнөр жай тармагы ар кыл кырсыктарга терс көз карашта. Ушул үчүнчү каарман ар дайым көз жаздымда, көлөкөдө калат жана ал - көрүнбөгөн өңүттүн же алиги көйгөйдүн өзөккү

элементинин өкүлү. Дал ушул каарман "кыйроодон киреше тапса болот" дегендик ушунчалык аңкоолук экенин бизге аңдатат.

## Театр менен көркөм өнөр

Мамлекет көркөм өнөрдү субсидиялашы керекпи? Албетте, бул теманын жакшы жана терс жактары - кызуу талкуунун бутасы.

Субсидия системасын жактагандардын айтымында, көркөм өнөр элдин руханий дүйнөсүн кеңейтип, бийиктетип жана байытат, ошол эле учурда көркөм өнөр рухту дүнүйөкорлуктан алыстатып, кооздукту сезе билдирет, жүрүм-турум, үрп-адат, адеп-ахлак жана, жада калса, өнөр жайга да жагымдуу таасирин тийгизет. Айрымдар Францияда Théâtre-Italien театры жана консерватория болбосо - музыканын абалы, Théâtre-Français театры болбосо - драма өнөрүнүн абалы, музейлер менен сүрөт жыйнактары болбосо - сүрөттөр менен бедиздердин абалы кандай болот эле? деп сурашы мүмкүн. Бул маселени андан дагы кеңири карап, борборлоштурулган башкаруу болбосо жана анын аркасы менен көркөм өнөргө субсидиялар төлөнбөй калса, анда француз товарларын дүйнөгө тааныткан жергиликтүү мээнеткеч элдин өзгөчө асыл табити калыптанбай калмак дегендер чыгат. Ушундай тыянактын кырдаалында, француз элин маанилүү касиеттен ажыратуу чоң катачылык эмеспи? Соңку анализдер далилдегендей, европалыктар француздардын жогорку табитин маанилүү артыкчылык жана аларга кадыр-барк берген сапат катары көрүшөт ко?

Мен субсидияларды жактагандардын бул жана башка жүйөөлөрүнө эч каршы сөз айтпайм, бирок аларга каршы дагы теңдеш жүйөөлөр көп. Алгач, айрымдар байлыкты адилеттүү бөлүштүрүү маселесин көтөрө алышат. Мыйзамчынын ыйгарым укуктары ага сүрөтчүнүн кирешесин көбөйтүү үчүн өнөр ээлеринин капчыктарына колун салууга мүмкүнчүлүк береби? Альфонс де Ламартин[(2)] мындай деген: "Театрга берилчү субсидияны алып салуу менен эмнени көздөп жатасыз? Ушундай логикага таянып жыла берсек, университеттер, музейлер, институттар жана китепканаларды дагы жоюп салуу

керек эмеспи?" Буга бирөө мындай жооп кайтарышы ажеп эмес: "Эгерде биз бардык жакшы жана пайдалуу нерсени субсидиялай берсек, каякка барып токтойбуз? Ушундай логикага таянып, айыл чарба, өнөр жай, соода, социалдык камсыздандыруу жана билим берүү тармактарын субсидиялоо үчүн жарандык тизме даярдоо зарылчылыгы чыкпайбы? Андан тышкары, субсидиялар көркөм өнөрдү өнүктүрөт деп так айта алабызбы? Бул суроого дагы деле жооп жок, бирок өз ийгилиги жана кирешеси менен жашап жаткан театрлар өнүгүп жатканын өз көзүбүз менен көрүп турабыз. Акыры, терең сереп салып, дагы бир кошуп кете турган жагдай чыгат: муктаждык менен каалоо бирин-бири жогорулатып, мамлекеттик байлык бул муктаждык менен каалоолорду канааттандырган сайын улам жаңы тармакка таасирин тийгизе берет.(3) Өкмөт болсо бул жүрүмгө кийлигишпеши керек, себеби мамлекет канчалык бай болгонуна карабастан, салыкты көтөрүү аркылуу негизги өнөр жай тармагына кедергисин тийгизип туруп гана көркөм өнөргө колдоо көрсөтө алат. Бул кадам цивилизациянын табигый өнүгүүсүнө доо кетирет. Ошол эле учурда каалоонун, табиттин, эмгек күчүнүн жана калктын мындай жасалма жол менен өзгөрүүсү мамлекетти бекем пайдубалынан ажыратып, туруксуз жана коркунучтуу кырдаалды жаратат, деп баса белгилечүлөр да чыгат.

Өкмөттүн кийлигишүүсүнө каршы чыккандар колдонгон жүйөөлөрдүн бири ушул: жарандар муктаждык менен каалоолорун өздөрү канааттандырышы керек да, анын аркасында өз ишмердигин өздөрү тикелей багыттоого тийиш. Мен тандоо жана жигерлентүү жогортодон - мыйзам чыгаргандардан эмес, төмөнтөдөн - жарандардын өздөрүнөн келиши керек деген пикирдегилерге кошулам деп моюнга алам. Буга каршы жобо - эркиндикти жоюуга жана кишинин кадыр-баркын тебелөөгө жетелечүдөй туюлат.

Бирок жалган жана адилетсиз тыянактан улам экономика адистерине кандай айып бөөдө тагылып жатканын билесизби? Биз субсидияларга каршы чыкканыбызда, бизди субсидия берилип жаткан тармакка каршы чыгып жаткандай жана бардык ишмердиктин касындай айыптап киришет. Ал эми биз бул ишмердик түрлөрү ыктыярдуу болуусун жана бул тармактар өздөрүнө өздөрү

татыктуу киреше камсыздоону көздөөсүн каалайбыз. Демек, эгер салык салуу аркылуу өкмөт дин иштерине кийлигишпеши керек деп айтсак, анда бизди атеист деп аташат. Эгерде биз салык аркылуу өкмөт билим берүү тармагына кийлигишпеши керек деп айтсак, анда бизди агартууну жек көрөсүңөр деп айыпташат. Эгерде салык аркылуу бийлик жердин же башка өнөр жай тармагынын наркын жасалма түрдө көтөрбөшү керек деп айтсак, бизге мүлк жана эмгектин душманысыңар деген доомат тагылат. Эгерде биз өкмөт көркөм өнөрчүлөргө субсидия берилбеши керек деп айтсак, анда биз көркөм өнөрдү барктабаган жапайы катары сындалабыз.

Мен бул тыянактарга каршы кескин нааразылыгымды билдирем. Өкмөттөн адамзаттын бул ишмердигинин бардык түрлөрүнүн (башка тармактын эсебинен эмес) эркин өнүгүүсүн коргоону суранып жатканыбызда, биз дин, билим, жеке менчик, эмгек жана көркөм өнөрдү жок кылууну көздөп жатат деген акылга сыйбаган ойдон алыспыз. Тескерисинче, биз коомдун бул бардык өзөккү күч-кубат түрлөрү эркин шартта телегейи тегиз өнүгүшү керек жана алар, азыр катталып жаткандай, кайсы бир кыйынчылыктын, зомбулуктун, зулумдуктун жана башаламандыктын булагына айланбашы керек, деп санайбыз.

Биздин каршылаштарыбыз субсидия албаган жана жогортодон жөнгө салынбаган иш-аракеттер жоюлат деп ишенишет. Биз буга карама-каршы ойдобуз. Алар адамзатка эмес, мыйзам чыгаруучу бийликке ишенип жатат. Биз болсо, мыйзам чыгаруучу бийликке эмес, жалпы адамзатка ишенебиз. Ошентип, Альфонс де Ламартин айткан экен: "Бул жобого ылайык, өлкөгө байлык жана даңк алып келген көргөзмөлөрдү токтотушубуз керек".

Мен А. де Ламартинге мындайча жооп кайтарам: "Сиздин оюңузча, субсидия албоо - ошол тармакты жоюу дегенди билдирет. Себеби сиз өкмөт каалабаса эч бир аракет ишке ашпайт деген жүйөөңүз менен, бул аракеттер салыктын эсебинен гана жашап кете алат деген тыянакка келип жатасыз. Бирок мен сиздин мисалыңыздын негизинде ката кетирип жатканыңызды далилдеп берем. Эбегейсиз чоң, эң асыл, эң либералдуу, эң универсалдуу түшүнүккө негизделген жана, эч апыртпай туруп, "гуманитардык" деген сөз менен

мүнөздөсө боло тургандай көргөзмө Лондон шаарында даярдалууда.[4] Ага өкмөт эч кийлигишкен жок жана салык төлөөчүнүн акчасы аркылуу эч кандай колдоо көрсөтүлгөн жок.

Көркөм өнөргө кайрылып келсек, субсидия системасын жактагандардын жана ага каршы болгондордун көптөгөн жүйөөлөрү бар экенин дагы бир жолу кайталап айтам. Бул макаланын атайын максаты болгондуктан, менде ошол жүйөөлөрдү кеңири талдоого же алардын бирин тандоого эч зарылчылык жок экенин окурман түшүнөт.

Бирок А. де Ламартин бир жүйөөнү келтирди да, аны мен унчукпастан аттап өтө албадым, себеби ал жүйөө этияттык менен даярдалган ушул экономикалык изилдөөнүн алкагына сыйып турат.

Ал мындай деп айтты:

Театрлардын экономикалык көйгөйүн бир сөз менен корутундуласак болот: жумуш менен камсыз кылуу. Анын кандай жумуш экени маанилүү эмес, себеби ал башка жумуш орундарындай эле өндүрүмдүү жана түшүмдүү келет. Сизге белгилүү болгондой, театрлар сүрөтчү, уста, жасалгалоочу, тигүүчү, архитектор жана ушул сыяктуу кесиптеги 80 миңден кем эмес жумушчуну иш менен камсыз кылат. Алар борбор шаардын көптөгөн аймактарында жашап, ал жерди гүлдөтүп келет. Алар сый мамилеңиздерге акылуу болууга тийиш!

Сый мамилеңиз? Муну "субсидияларыңыз" сөзүнө которуп алуу керек. Ага улай:

Париждин көңүл ачуу тармагы өлкөнүн башка аймактарына жумуш орун жана керектөө товарларын камсыз кылат. Колунда барлардын көңүл ачканы бүтүндөй өлкөнүн көп тармактуу театрлары аркылуу жан баккан ар түрдүү кесиптеги 200 миң жумушчуга маяна берип, жашоо-тиричилигин камсыздайт. Францияны дүйнөгө таанытткан бул көңүл ачуу тармагында иштегендер өздөрүн жана үй-бүлөсүн багып жатышат. Сиз 60 миң франкты дал ушул жарандарга берип жатасыз. [Абдан жакшы! Абдан мыкты! Кол чабуулар.]

Мен болсо, аргасыздан мындай жооп кайтармакмын: Өтө жаман! Абдан жаман! Албетте, менин жообум биз талкуулап жаткан экономикага байланыштуу

жүйөөгө негизделген.

Ооба, сөз болуп жаткан 60 миң франктын бери дегенде бир бөлүгү театр тармагында иштеген жумушчуларга шексиз бөлүнөт. Анын бир аз бөлүгү орто жолдо жок болуп кетиши дагы ыктымал. Эгерде кимдир бирөө бул маселени тереңирээк изилдечү болсо, анда каражаттын чоң бөлүгү такыр башка жакка кетип жатканын ача алат. Жумушчулардын колуна каражаттын күкүмдөрү жетсе жакшы! Бирок субсидиянын басымдуу бөлүгү сүрөтчү, жасалгалоочу, тигүүчү жана чачтарач сыяктуу кесиптеги жарандарга жетет деп жоромолдогум келет. Бул - көрүнгөн гана жагдайлар.

Деги бул акча кайдан келет? Бул - тыйындын экинчи тарабы жана ал дагы тыйындын берки бетиндей эле маанилүү. 60 миң франктын булагы кайда жайгашкан? Эгерде мыйзам чыгаруучулар добуш аркылуу бул каражатты адегенде Риволи көчөсүнө, андан кийин Гренель көчөсүнө[5] багыттабаса, бул акча каякка жумшалмак? Бул - көрүнбөгөн жагдай.

Албетте, парламент өкүлдөрү бул акчаны добуш берүү кутучасынан басып чыгарды, деп; же бул каражат улуттук байлыкка күтүүсүз кошумча болчу, деп; же мыйзам чыгаруучулар сыйкырдуу добуш бербесе, 60 миң франк эч кимге көрүнбөй жана билинбей калмак, деп эч ким даап айта албайт. Парламент өкүлдөрү көпчүлүк добуш менен бул каражатты бир тармактан экинчиге багыттоого гана мүмкүнчүлүгү бар экенин моюнга алуу керек. Алар бир мерчемге акча бөлүү үчүн башка бир мерчемден баш тартууга мажбур.

Бул маселенин жөнү ушундай: 1 франк салык төлөгөн жаран, ошол 1 франктан эми кол жууп жатканы дагы айдан ачык. Бул киши 1 франктын кунуна тете канааттануудан айрылаары анык. Ошол эле учурда, бул салык төлөөчүгө 1 франкка тете канааттанууну тартуулашы ыктымал болгон кайсы бир эмгекчи ушул эле көлөмдөгү эмгек акыдан кол жууп калмакчы.

Келгиле, ошондуктан 16-майдагы добуш берүү өлкөнүн бакыбаттыгына жана жумуш орундарына өбөлгө түзөт деген жаш баланыкындай жалган кыялга ишенүүдөн алыс бололу. Бул добуш берүү мүлк ээлерин алмаштырып, маянаны кайра бөлүштүрөт. Болгону ошол эле.

Деги канааттануунун бир түрү менен жумуштун бир түрү андан дагы шашылыш, алда канча адеп-ахлакка сыйган, алда канча жүйөөлүү канааттануулар менен иш орундарына алмашылып жатат дешке болобу? Мен бул пикирге каршы жүйөө айтууга даярмын. Мен мындай жүйөө келтирмекмин: "Салык төлөөчүлөрдүн 60 миң франкын алганда, сиз дыйкан, кара жумушчу, жыгач уста жана темир усталардын айлык акысын азайтып, ошол эле көлөмгө ырчы, чач тарач, жасалгалоочу жана кийим адистеринин маянасын көбөйтүп жатасыз. Экинчи кесиптегилер биринчи кесиптеги жарандардан маанилүүрөөк деп айтууга эч далил жок. Альфонс де Ламартин деле бир кесип экинчиден маанилүү деп чыкпады. Ал театрлардын иши башка ишмердиктей эле өндүрүмдүү жана үзүрлүү деп белгилейт. Мындай ой деле талаш туудурат: театрдын башка иш-аракеттерден өндүрүмдүү жана үзүрлүү болбогондугу - театрларды башка тармактардын эсебинен субсидиялоого жол берилишинин өзүнө карата суроо жаратып жатпайбы.

Бирок бул макаланын максаты - ар бир кесиптин мөмөсүнүн ички баалуулугун жана артыкчылыгын өз ара салыштыруу эмес. Макаламда Альфонс де Ламартин жана анын пикирин колдогондорго төмөнкүнү түшүндүрүп берүүм керек болду: эгер алар, бир жагынан, театр актёрлорунун талаптарын камсыздаган ишкерлердин маянасын эске алса, анда, экинчи жагынан, салык төлөөчүлөрдүн муктаждыктарын камсыздагандардын жоготууларын дагы эске алышы керек. Антпечү болсо, анда де Ламартин жана шериктери акчаны кайра бөлүштүрүүнү пайда катары аңдап, нагыз шылдыңга кабылышат. Эгерде алар өз пикирин кармана беришсе, анда чексиз өлчөмдөгү субсидияларды талап кылышмак. Себеби 1 франк же 60 миң франк үчүн жүйөөлүү болгон жагдай, ушуга окшош шартта, миллиард франк үчүн деле туура кадам эмеспи.

Мырзалар, салык жаатына келсек, "бюджеттен сарпталган акча жумушчу табынын жан багуусуна көмөктөшөт" деген бүдөмүк сөздөр менен чектелбестен, анын пайдалуулугун башка негиздүү жүйөө менен тастыктоолору абзел. Маанилүү жагдайларды жашырып калуу - чоң катачылык, тагыраак айтканда, бюджеттен субсидия катары бөлүнгөн каражат ар дайым жеке ишкерлердин

чыгашаларын алмаштырат. Анын натыйжасында, субсидия менен бир жумушчуга экинчи жумушчунун эсебинен жардам берилүүдө жана бул жалпы жумушчу табына эч кандай кошумча пайда алып келбейт.

## Ойго түрткөн суроолор

1. Адатта, спорттук стадиондорду курууга бюджеттен каражат бөлүүнү жактагандар бул кадам жаңы жумуш орундарын түзөт деген жүйөөнү көп келтиришет. Бул көз карашка баа бериңиз.
2. АКШнын федералдык өкмөтү айыл чарба тармагын субсидиялоо үчүн миллиарддаган долларларды жумшайт. Бул субсидиялар жумуш орундарын жана өндүрүштү жогорулатабы? Түшүндүрүңүз.

Элемент 1.12ге кайтуу

---

1. [1850-жылдын июль айында басылган бул баян - Бастиаттын акыркы эмгеги. Ал китепче бир жылдан ашуун убакыт мурда жарыяланат деп коомчулукка убада кылынган болчу. Автор үй-чарбасы менен Choiseul көчөсүнөн d'Algen көчөсүнө көчкөндө, кол жазмасын жоготуп алып, анын айынан китепченин басылышы кечеңдеген эле. Кол жазмасын узакка жана майнапсыз издегенден кийин ал эмгегин толугу менен кайрадан жазып чыгууну чечкен жана анын өзөгү катары Улуттук жыйындагы айрым депутаттык чыгып сүйлөөлөрдү колдонгон. Эмгегин жазып бүткөндөн кийин, анысы өтө эле олуттуу болуп калганын түшүнүп, ал экинчи кол жазмасын отко жагып, биз жарыялаган дал ушул вариантты жазып чыккан. —Редактор.] ↩

2. [Альфонс Мари Луи де Ламартин (1790-1869), француз романтизминин залкар акындарынын бири жана көрүнүктүү мамлекеттик ишмер. Алгачкы жолу 1834-жылы депутаттыкка шайланган; 1848-жылдагы ыңкылапта республикалык башкаруу системасын түптөөдөгү негизги кыймылдаткыч күчтөрдүн сабында атак-даңкка ээ болгон. Ал өзүнүн чечендиги менен аны жок кылам деп коркуткан париждик элди тынчтандырып, убактылуу өкмөттүн башчысы болду. Бирок ал кесипкөй саясатчыга караганда, идеалист

жана сөзгө уста киши болгондуктан, көп өтпөй таасирин жоготуп, 1851-жылы саясаттан кеткен. —Котормочу.] ↩

3. [Economic Harmonies китебинин 3-бабын караңыз. —Редактор.] ↩

4. [Кеп 1851-жылы Лондон шаарындагы Гайд паркта өткөн, көркөм өнөр жана өнөр жайды өнүктүрүү максатын аркалаган жана Лондон көркөм өнөр коому тарабынан каржыланган "Улуу көргөзмө" жөнүндө болуп жатат. Бир катар ири эл аралык көргөзмөлөрдүн же "дүйнөлүк жармаңкелердин" биринчиси болгон иш-чара атактуу архитектуралык курулуш - Кристалл сарайы (Crystal Palace) менен даңазалуу болгон. Көргөзмө дал ушул сарайда өткөн. Көргөзмө Улуу Британиянын канышасы Викториянын күйөөсү Алберттин төрагалыгы астында өткөн. —Котормочу]. ↩

5. [Башкача айтканда, мэриянын имаратынан дарыянын сол өйүзүндө жайгашкан театр жабдуучуларын карай. —Котормочу.] ↩

# Ички дүң өнүм (ИДӨ)

***Бул эмне жана ал кантип өлчөнөт?***

Ички дүң өнүм (ИДӨ) - бул белгилүү бир мезгил ичинде (бир жылда же кварталда) өлкө ичинде өндүрүлгөн бардык товарлардын жана кызматтардын базардык наркы. ИДӨ - өндүрүштүн көрсөткүчү, ал экономиканын бардык тармактарында өндүрүлгөн товарлардын жана кызматтардын көлөмүн өлчөө үчүн иштелип чыккан. ИДӨнүн аныктамасы бизге анын ченеген нерсеси жөнүндө көп нерсени айтып берет. Ал өндүрүлгөн товарлардын жана кызматтардын "базардык наркын" өлчөйт. Ар кандай товарлардын базар баасы анын ИДӨгө канча салым кошоорун аныктайт. Мисалы, эгерде жаңы унаа 20 миң долларга сатылса, ал 1 000 долларлык жаңы телевизорго салыштырмалуу ИДӨгө 20 эсе көп салым кошот.

Товарлар жана кызматтар түпкү колдонуучулар тарабынан сатып алынганда гана эсептелет. Көптөгөн товарлар өндүрүштүн бир нече баскычынан өтөт. Чийки заттарды жана товарларды сатып алуулар, алар өндүрүштүн бул ортоңку баскычтарынан өтө тургандыктан, эсепке алынбайт, анткени алардын баасы товарды же кызматты түпкү колдонуучу төлөгөн сатык баасында камтылат. Демек, эгерде чийки зат менен ортоңку баскычтагы өнүмдөр түпкү кардарлар төлөй турган баага кошулуп саналчу болсо, анда түпкү өнүмдүн баасы эки жолу эсептелип калмак.

ИДӨ "ата мекендик өндүрүштүн" көрсөткүчү болуп саналат: жарандардын же чет өлкөлүктөрдүн өндүргөнүнө карабастан, өлкөнүн географиялык чектеринде өндүрүлгөн өнүмдөрдүн бардыгы ага камтылат. Өлкөнүн жарандары тарабынан өлкө тышында өндүрүлгөн өнүм буга кирбейт. Мисалы, Мексикада иштеген америкалык бизнес-консультанттын кирешеси Америка Кошмо Штаттарынын эмес, Мексиканын ИДӨсүнө кошулат. Ушул сыяктуу эле АКШда

иштеген жапон химик инженеринин кирешеси Жапониянын эмес, АКШнын ИДӨсүнө киргизилет.

Быйылкы ИДӨгө учурда өндүрүлгөн товарлар жана кызматтар гана кирет. Колдонулган товарларды сатып алуу жана сатуу, алар учурдагы өндүрүштү чагылдырбагандыктан, ИДӨгө киргизилбейт. Алардын наркы мурда алар өндүрүлгөн учурда санактан өткөн. Мисалы, 2007-жылы чыгып, 2010-жылы сатылган автоунаа 2010-жылы өндүрүлбөгөндүктөн, 2010-жылкы ИДӨгө кирбейт. Ал ИДӨгө 2007-жылы чыгарылганда эле киргизилген, ал автоунааны кайра сатылганда дагы кошсок, анын баасы эки жолу эсептелген болуп калат. Тескерисинче, колдонулган буюмдарды, чыныгы жана каржылык активдерди жана башка товарларды сатууга көмөктөшкөн кишинин тейлөө кызматтары учурдагы өндүрүштү чагылдырат. Ошентип, сатыктын комиссиялык төлөмү жана жыл ичинде көрсөтүлгөн сатуу кызматтары үчүн башка төлөмдөр алар жүзөгө ашкан соң эсептелет. Каржылык транзакциялар жана трансферттик төлөмдөр киргизилбейт, анткени алардын өндүрүш менен байланышы жок.

Акцияларды жана облигациялар, үлүштөш салым фонддору жана депозиттик сертификаттар сыяктуу каржылык аргаларды сатып алуу жана сатуу менчиктин бир кишиден же уюмдан экинчисине өтүшүн туюнтат. Анын сыңарындай, социалдык камсыздандыруу жөлөк пулдары, майыптык боюнча төлөмдөр, белектер жана башка трансферттик төлөмдөр кирешенин жана менчик укугунун бир тараптан экинчи тарапка өтүшү гана болуп эсептелет. Алар учурдагы өндүрүштү камтыбайт, демек, бул трансферттер ИДӨгө кирбейт.

ИДӨ - бул өнүмдүн базардагы көрсөткүчү. Мында базарга таандык эмес өндүрүштүк ишмердик эске алынбайт. Мисалы, тамак-аш даярдоо жана бала багуу сыяктуу үй чарбасындагы иштер базар амалдарын камтыбайт, ошондуктан алар ИДӨгө киргизилбейт. Мындан тышкары, көмүскө экономиканын айла-амалдары, анын ичинде баңги соодасы, сойкулук жана салык төлөбөй коюу үчүн жашырылып коюлган киреше сыяктуу катталбаган ишмердүүлүк түрлөрү ИДӨдө камтылбайт.

ИДӨ жеке менчикте да, мамлекеттик тармакта да өндүрүлгөн

товарлардын жана кызматтардын өндүрүш көлөмүн өлчөйт. Компаниялар өлкө жарандарына таандыкпы, же чет элдиктердин менчигиндеби, буга карабастан, ишкердик тармактын жергиликтүү өндүрүш көлөмү бүт бойдон ИДӨгө кошулат. Жогоруда талкуулаганыбыздай, өкмөттүк трансферттик төлөмдөр эске алынбайт. Бирок жергиликтүү, дубандык жана федералдык өкмөттөр тарабынан товарларды жана кызматтарды сатып алуу жана/же сатуу ИДӨгө кирет, анткени алар учурдагы өндүрүштү чагылдырат.

# ИДӨнүн мезгил өтүүсү менен өзгөрүүсүн салыштыруу

Белгилүү бир мезгилдеги ИДӨнү салыштырууда баалардын жалпы деңгээлиндеги өзгөрүүлөрдү эске алуу маанилүү. Бир мезгилдеги номиналдык ИДӨнүн башка мезгилге караганда жогору болушунун эки себеби бар: (1) баалардын жалпы деңгээлинин өсүшү жана (2) өндүрүлгөн товарлардын жана кызматтардын санынын өсүшү. Булардын кийинкиси гана жашоо деңгээлин жакшыртат. Демек, номиналдык ИДӨ убакыттын өтүшү менен өзгөргөн сайын, ИДӨнүн өсүшү өндүрүлгөн товарлардын жана кызматтардын санынын өсүшүнүн аркасында болдубу, же тек гана баалардын кымбатташынан улам болдубу - дал ушуну айырмалап билүү маанилүү.

Мезгилдин өтүшү менен баанын жалпы деңгээлинин өсүшүнүн таасирине ИДӨнүн номиналдык маалыматтарын шайкеш келтирүү үчүн экономисттер баа көрсөткүчүн - ИДӨнүн дефляторун колдонушат. ИДӨ дефлятору баштапкы жылга салыштырмалуу (баштапкы жыл үчүн ал 100%га барабар болот) баалардын жалпы деңгээлинин өзгөрүүсүн чагылдырчу өлчөм. Баалар баштапкы жылга салыштырмалуу өскөн сайын ИДӨ дефлятору пропорционалдуу өсөт. ИДӨ дефляторун номиналдык ИДӨ менен бирге реалдуу ИДӨнү аныктап алуу үчүн колдонсо болот; реалдуу ИДӨ - бул доллар менен өлчөнчү туруктуу сатып алуу жөндөмү. Реалдуу ИДӨ номиналдык ИДӨнүн өсүшүн жокко чыгарат, анткени номиналдык ИДӨ баалардын жалпы деңгээлинин өсүшүн гана

чагылдырат. Учурдагы (t) реалдуу ИДӨ баштапкы жылдын баасынын деңгээлине ылайык өлчөнүп, төмөнкүгө барабар болот:

$$\text{Реалдуу ИДӨ}_t = \frac{(\text{Номиналдуу ИДӨ}_t) * 100}{\text{Дефлятор}_t}$$

Эгерде баалардын жалпы деңгээли азыр баштапкы жылга салыштырмалуу жогору болсо, анда дефлятор 100%дан көбүрөөк болот. Ошентип, дефлятор номиналдуу ИДӨнүн көрсөткүчүн баалардын өсүшү баштапкы жылдагыга караганда жогорулап кеткенин эске алуу менен тууралайт. 2005- жана 2009-жылдардагы АКШнын ИДӨсүнүн көрсөткүчтөрүн карап көрөлү. 2009-ж. АКШнын номиналдуу ИДӨсү 14 256 миллиард долларды түзгөн, ал эми 2005-ж. ал 12 638 миллиард гана болгон. Ошентип, номиналдык ИДӨ 2005-жылга караганда 2009-жылы 12,8%га жогору болгон. Бирок номиналдык ИДӨнүн өсүшүнүн чоң бөлүгү чыныгы өндүрүштүн өсүшүн эмес, инфляцияны эле чагылдырган. ИДӨ дефлятору, - ИДӨгө кирген бардык товарлардын наркынын өзгөрүшүн чагылдырган баалардын көрсөткүчү, - баштапкы 2005-жылкы 100,0%дан 2009-жылкы 109,7702%га чейин өскөн. Бул - баалар 2005-2009-жж. аралыгында болжол менен 9,8 пайызга өскөнүн көрсөтөт (109,7702% - 100%). 2009-жылдын реалдуу ИДӨсүн алуу үчүн, 2009-жылдын номиналдык ИДӨсүн 2005-жылга салыштырмалуу баалардын жалпы деңгээлинин өсүшүнө дефляция кылуу керек. Жогорудагы теңдемени пайдалансак, 2009-жылкы номиналдык ИДӨнүн 14 256,3 миллиард доллары адегенде 100%га көбөйтүлөт, андан кийин ИДӨ дефлятору 109,7702%га бөлүнөт. Бул 12 987,4 млрд долларлык реалдуу ИДӨнү [(14 256,3 *100%)/ 109,7702%] берет, бул 2005-жылга салыштырмалуу 2,8%га гана көп. Ошентип, номиналдык ИДӨ 12,8 пайызга өскөнү менен, реалдуу ИДӨ 2,8 пайызга гана өстү.

ИДӨнү мезгилдик мерчемден салыштырган чакта, номиналдык ИДӨнү эмес, реалдуу ИДӨнү колдонуу өзөккү мааниге ээ. Реалдуу ИДӨнүн көрсөткүчтөрү баалардын жалпы деңгээлинин өзгөрүшүн аныктайт; мында

өндүрүлгөн товарлардын жана кызматтардын иш жүзүндөгү өндүрүш көлөмүнүн өзгөрүүлөрү гана эске алынат. Бул - реалдуу ИДӨнүн көрсөткүчтөрүн салыштырууну алда канча маңыздуу кылат.

Мындан тышкары, жашоо деңгээлин мезгилдин өтүшүнө ылайык баалоодо кайсы бир киши ИДӨнүн жан башына карата колдонулушун, демек, ар кишинин ИДӨсүнө ылайык өлчөөнү каалашы ажеп эмес. ИДӨнүн жан башына карата өсүшү өлкөдө мезгилдин өтүшү менен киши башына көбүрөөк товарлар жана кызматтар өндүрүлүп жаткандыгына ишаара кылат. Өндүрүш көлөмү киши башына көбөймөйүнчө, жашоо деңгээлинин жакшырышы күмөндүү болот.

АКШда Соода министрлигинин Экономикалык анализ бюросу (ЭАБ) ИДӨнү ар токсондук сайын эсептеп турат жана бул эсептөөлөрдү АКШнын экономикасына жалпылама сереп салуу үчүн колдонот. ЭАБ мамлекеттик кызматкерлердин, ишкерлердин жана жеке адамдардын чечимдерине таасир этүүчү экономикалык статистиканы түзөт. Ал эми http://www.bea.gov/index.htm барагында камтылган статистикалык маалыматтар АКШ экономикасынын абалын ар тараптуу жана өз учурунда чагылдырат.

2-бөлүмдүн киришүүсүнө кайтуу

Common Sense Economics тарабынан тартууланды.

Элемент 2.1ге кайтуу

# Жеке менчик жана мүмкүнчүлүк чыгымдар

***Автор: Дуайт Ли***

Ой калчоо үчүн суроо: Жеке менчик укуктары менен мүмкүнчүлүк чыгымдардын ортосунда кандай экономикалык байланыш бар?

Базар чыгымдарды ачыктоо менен жалпы кызыкчылык үчүн иштейт, ал эми өкмөттөр бул чыгымдарды жашыруу менен жалпысынан өзгөчө кызыкчылыкты жактайт. Мында мен мүмкүнчүлүк чыгымдардын жеке менчиктин чечүүчү ролун чечмелөө аркылуу талкууга алам. Жеке менчик базар экономикасынын пайдубалын түзөт, анткени жеке менчик болбосо жана ал түрткү берген алмашуу болбосо, анда кишилер өз чечимдеринин толук чыгымдарын эсептей алышмак эмес.

## Машина айдоо - өтө кымбатка турат

Камсыздандыруусу, тейлөөсү, бензини жана салыктары төлөнгөн «Роллс-Ройс Шедоу» унаасын утуп алдыңыз дейли. Бул мамлекеттик лотереяны утуп алуу сыяктуу жагымдуу болбосо да, «Силвер-Шедоунун» баасы болжол менен 250 000 долларга тете. Бул - жакшы жаңылык. Жаман жаңылык - балким, сиз бул автоунааны айдай тургандай бай деле эмессиз. Сиздин чү дегендеги мамилеңиз мындайча болушу мүмкүн: Муну айдай албайсыз дегениңиз кандай? Башка бирөө тарабынан баары төлөнгөн да.

Туура, бирок мен дагы эле бул унааны айдоо өтө кымбатка турат деп жоромолдоп айтар элем. «Роллс-Ройсту» кантип алганыңызга карабастан, аны айдоонун наркы - башка бирөө ал үчүн төлөөгө даяр баага тете болот. Унаа

сиздин жеке менчигиңизде болсо эле, сиз бул бааны көз жаздымда калтыра албайсыз. Сиз аны ээси катары башка бирөө койгон эң жогорку наркты чагылдырган баада сата аласыз. Демек, сиз «Роллс-Ройсту» башка аны көксөгөн киши 250 000 долларга сатып ала турган ниетте болгондой наркка тете же андан жогору бааласаңыз гана, аны айдоону уланта бересиз. Көбүрөөк күтүлчү аракет ушул: сиз бул «Роллс-Ройсту» сатып, 20 000 долларга эң сонун жана арзан тейленчү автоунаа сатып аласыз да, калган 230 000 долларды аманат акча катары сактайсыз, же башка буюмга сарптайсыз.

Бул окуя, албетте, жомок сыяктуу, анткени сиздин «Роллс-Ройс» утуу мүмкүнчүлүгүңүз жокко эсе. Бирок бул мисал чыныгы турмуштук жана маанилүү бир өңүттү чагылдырат: жеке менчик кишилерди өз чечиминин мүмкүнчүлүк чыгымы (колдон чыккан мүмкүнчүлүк) жаатында ой калчоого түртөт. Жеке менчиктин аркасында, мындай ой калчоо базардык иш-аракеттердин өзгөчөлүгү болуп саналат жана ресурстар менен өнүмдөрдү аларды өзгөчө наркта баалагандардын ээлигине багыттаган базардык кызматташтыкты түшүндүрөт.

# Куш көчүн байкоочулар менен тез автоунаа аздекчилеринин кызматташтыгы

«Одубон» коомунун мүчөлөрү куштардын жана башка жаныбарлардын морт тиричилик чөйрөсүн коргоого кызыгышат. Жапайы жаныбарлардын тиричилик чөйрөсүн коргоо менен кубаттуу автоунаалар же башка автоунаалар үчүн бензиндин жеткиликтүүлүгүнүн бирин тандоо керек болсо, алар кайсынысын тандаарын болжоп айтуу оңой. Мисалы, «Одубон» коому мунайды деңиз таманынан бургулап алууга таптакыр каршы. Мунай компаниялары мунайдын төгүлүшүн болтурбоо үчүн өзгөчө чараларды көрүүнү убада кылышат жана иш жүзүндө аткарышат, бирок алиги коом буга ынанган жок. Сактык чараларына карабастан, анын туруму мындай: деңиз таманын бургулоого тыюу салуу керек!

Тез автоунаа аздекчилери «Одубон» коомуна "бизге арзанираак бензин

керек эле, бул үчүн жапайы жаныбарлардын тиричилик чөйрөсүн тобокелге салып, мунай өндүрүүгө уруксат бергиле", деп кантип айта алат? Чынында, алар муну ийгиликтүү аткарышты. Тез автоунаа аздекчилери жана башка бардык бензин керектөөчүлөрү бензинге берген баалуулук айлана-чөйрөнү коргоо мүмкүнчүлүк чыгымына барабар экенине «Одубон» коомун ынандырышты, аны коом этибарга албашы керек. Алар муну жеке менчикке негизделген базардык байланыш жүргүзүү аркылуу аткарышты.

«Одубон» коому Луизианадагы Рэйни коругу деп аталган жаратылыш коругуна ээ. Бул - канаттуулар жана башка жапайы жаныбарлар үчүн идеалдуу тиричилик чөйрөсү эле эмес, мында мунай компаниялары иштетүүгө ынтызар болгон мунай жана жаратылыш газынын запасы да жайгашкан. «Одубон» коому жердин ээси болгондуктан, мунай компанияларынын бургулоосуна оңой эле тыюу салып коёт жана ушундай кылат деп тыянак чыгарса болот. Туура эмес! Коом мунай компанияларынын ал жерди бургулоосуна уруксат берет.

Албетте, бул компаниялардан мунайдын агып кетишине каршы катуу чараларды көрүүнү талап кылат, бирок алар деңизден бургулоодо талап кылынгандай катуу эмес. Кандай айырмасы бар? Рейни коругу «Одубон» коомуна таандык болгондуктан коом бургулоого уруксат берүүдөн баш тартса, курмандыкка чалына турган мүмкүнчүлүк бул башка кишилердин мунай үчүн төлөөгө даяр болгон акчасы болуп саналат. Бирок коом шельф объектилеринде мүмкүнчүлүк чыгымдарга дуушар болбойт, анткени алар коомго таандык эмес. Ошентип, шельф мунайында башкалардын кызыкчылыгын эске алууга эч кандай мотив жок.

Жеке менчик «Одубан» коомунун эле тез автоунаа аздекчилери менен кызматташуусуна түрткү бербестен, тез автоунаа аздекчилеринин да «Одубан» коому менен кызматташуусуна шыктандырат. Беркилердин бензинди сатып алуусу «Одубон» коомуна жапайы жаныбарлардын тиричилик чөйрөсүнө ээ болууга жана аны коргоого мүмкүндүк берет; ушул мүмкүнчүлүк мунай бургулоодон улам Рейни коругунда курмандыкка чалынгандардан да баалуураак, деп бул коом ишенет. «Одубон» коомунун мүчөлөрү тез автоунаа

аздекчилерин жек көрүшү, ал эми тез автоунаа аздекчилери куш көчүн байкоочуларды шылдыңдап күлүшү деле мүмкүн, бирок алар жеке менчиктин айынан бири-биринин санааркоолорун (жана мүмкүнчүлүк чыгымын) эске алып, каршы жактын кызыкчылыгын коргоо үчүн аракет кылышат.

## Согуш туткундарынын мүмкүнчүлүк чыгымы

Орто кылымдардагы европалык согуштар көбүнчө тынч мүнөздө болуп, демейде туткундарга кайрымдуу мамиле жасалган. Каршылаш аскерлер ар бир тараптан жоокер санын эсептегенден кийин саны азыраак кошуун жоосуна багынып берген учурлар сейрек эмес болчу. Мындай зомбулуксуз "согуштар" орун алып турган, анткени ошол кезде жоокерлер туткундалгандардын менчигине ээ болуп калчу. Бул мыйзамдуу укук туткундарды үй-бүлөсүнө кайра сатуу мүмкүнчүлүгүн да камтыган, мындан улам жеңүүчү үчүн туткундарды өлтүрүүнүн мүмкүнчүлүк чыгымы жаралган. Жеке уюмдар, анын ичинде диний топтор, өз туткунун саткысы келгендер менен туткун сатып алгысы келгендердин ортосундагы далдал катары адистеше башташкан.

Согуш туткундарынын тилегине каршы, алыска атылуучу куралдар пайда болуп, жекеме-жеке уруштар азайган сайын, катардагы жоокерлердин өз жоосун туткунга алуу мүмкүнчүлүгү да азайган. Согуштар барган сайын ырайымсыз боло баштады; буга жапырт кыргын технологиясынын жакшыртылышы эле эмес, туткундарга ээлик кылуу укугунун мамлекетке өтүп кеткени да себеп болду. Мүлк мамлекетке таандык болуп, жеке кишилер үчүн мүмкүнчүлүк чыгымы дээрлик жоюлгандыктан, туткундарды өлтүрүү же майып кылуу көнүмүш жорукка айланды. Албетте, адам жеке менчик катары каралбашы керек. Бирок мүмкүнчүлүк чыгымы өңүтүнөн алсак, туткундалган жоокерлер үчүн "коомдук менчик" болгонго караганда, "жеке менчик" болуу алда канча алгылыктуу.

Жеке менчик базардык өз ара алакалардан пайда болгон кызматташтык үчүн өзөккү мааниге ээ, анткени ал кишилерге өз иш-аракеттеринин мүмкүнчүлүк чыгымын эске алууну камсыздайт. Ушунчалык көптөгөн кишилер жеке менчиктин жоктугунан пайда болгон көйгөйлөр үчүн жеке менчикти күнөөлөгөн учурлар - өкүнүчкө да, мыскылга да татыйт.

**Жыйынтыктоочу суроо:** Эмне үчүн базарлар чыгымдарды өкмөттөрдөн айырмалуу баалап чыгышат? Бул айырма базар алмашуусуна жана өндүрүмдүү жүрүм-турумга кандайча таасир этет?

Элемент 2.1ге кайтуу

Дуайт Линин «Жеке менчик жана мүмкүнчүлүк чыгымы». Бул материал «Creative Commons Attribution 4.0» эл аралык лицензиясынын негизинде Экономикалык билим берүү фонду тарабынан тартууланды.

Элемент 2.2ге кайтуу

# Айыл чарба жерлеринин кыскаруусу

***Автор: Дуайт Ли***

**Ой калчоо үчүн суроо:** Жеке менчик укугу менчик ээлерине ресурстарды туура пайдаланууга жана сактоого стимул береби? Түшүндүрүп бериңиз.

Маанилүү ресурстар түгөнүп баратат деген коркуу дайыма бар. Эң көп тынчсыздандырганы – мунай, андан кийин таштанды полигонунун жетишсиздиги жана токойлордун кыйылышы турат. Мен кишилер жакында түгөнүп калат деп кооптонгон нерселерди (көмүр, жез, темир кени, калай) токтобостон тизмектей берсем болот. Көпчүлүк учурларда коркуу негизсиз, буга коомчулукту коркутуу менен артыкчылыктарды алууга үмүттөнгөн кызыкчылык топтору, шалаакы журналистика жана жалпы экономикалык түшүнүктүн жоктугу түрткү берет. Тынчсыздануу орундуу болгон жерде, көйгөй дайыма коркунучта турган ресурска жеке менчик укуктарынын жоктугунан улам келип чыгат.

Ресурстардын түгөнүшүн болтурбоодо менчик укугунун ролун көрүү үчүн төмөнкү суроону ойлонуп көрүңүз: деги бизде кайра калыбына келбеген ресурс түрү түгөнгөн учур болду беле? Мен бул суроону ондогон топторго бергемин жана буга бир мисал айта алган эч кимди учурата албадым. Бирок кайра жаралбай турган ресурстар бизде түгөнүшү мүмкүн эмеспи? Кантсе да, алар кайра калыбына келбейт да. Баарынан да таң калычтуусу, бизде, мындай караганда, кайра төлдөй алчу ар түрдүү жаныбарлар кырылып кетип жатат. Бул ресурстар бизде жок болуп кетиши мүмкүн эмес эле да? Бул табышмак калыбына келбей турган ресурстардын ошол жерде туруктуу жайгашканын, ошондуктан аларга жеке менчик укуктарын орнотуу оңой экенин эске алуу менен чечилет. Кишилер келечектеги наркын эске алуу менен өздөрү ээ болгон ресурстарды сакташат. Көптөгөн жаныбарлар качып-бозуп жүргөндүктөн,

аларды жеке менчиктөө кыйын, ошондуктан адамдар алардын келечектеги наркын эске алууга анча кызыкпайт. Демек, кайра төлдөй ала тургандыгына карабастан, бул жаныбарлардын айрымдары кырылып калды.

Эгерде кишилер биздин менчиктин келечектеги наркын туура баалоого жеке менчик кандай түрткү берээрин түшүнүшсө, анда калыбына келбес ресурстар түгөнүп баратат деп коркутуу алда канча кыйын болмок. Бирок бул жерде дагы бир себепти эске алышыбыз керек: ресурстар түгөнүп баратат же азайып баратат деп коркуунун бир себеби – ресурстардын маржиналдык наркын алардын жалпы наркынан айырмалай албоочулук.

# Айыл чарба жерлеринин жок болушу

Колорадо университетинде окутуучулук ишимди жаңы эле баштаганымда, менден айыл чарба жерлеринин жоголуу "көйгөйү" боюнча талкууга катышууну сурانышты.

Айыл чарба жерлеринин кыскарышы базар механизмдеринин туура иштешинин натыйжасы болду деп жүйөлүү далилдерди келтиргениме карабастан (менин оюма каршы болгондор талаштан кийин деле өз оюнан кайтышкан жок), жоголуп бараткан жерлер көйгөйү жаатында санааркоолор улантыла берди. Мисалы, Worldwatch институтунун кызматкери Лестер Браун жыл сайын азык-түлүк менен камсыздоо калктын санынын өсүшүнөн артта калды деп баяндама жарыялайт; бул көйгөй анда, бир чети, иштетилчү айыл чарба жерлеринин азаюусу менен да түшүндүрүлөт.

Дүйнө жүзүндө айыл чарба жерлеринин жалпы аянты мурункуга караганда азайганы чын, бирок бул "жоготуу" кризис эмес, ал тургай тынчсызданууга себеп да боло албайт. Тескерисинче, бул - жакшы кабар. Мисалы, Польшада айыл чарбасына арналган жерлердин үлүшү 1960-жылдардын аягынан бери 28%га кыскарды, бирок азык-түлүк өндүрүү дээрлик 70%га өстү. Дыйканчылык үчүн азыраак жер колдонулганда, көп жерлер кайра ачык мейкиндикке жана токойго айланышы мүмкүн.

Сиз муну ызы-чуу түшкөн топтон укпайсыз, бирок азыр АКШда 80 жыл мурдагыга караганда токойлуу жерлер көп.[1] Экинчиден, мурунку айыл чарба жерлерине соода борборлору, турак-жайлар түшүп, жолдор салынган, оюн-зоок парктары, гольф аянтчалары жана башка нерселер бар, анткени кардарлар базардык баалар аркылуу мындай инфратүзүм азык-түлүккө караганда баалуураак экенин билдиришкен.

## Азык же гольф

Эмне үчүн кардарлар азыкка караганда гольф аянтчаларын, соода борборлорун жана автоунаа токтоочу жайларды артык көрүшөт? Азык-түлүк гольфтон же унаа токтотуучу жайдан баалуу эмеспи? Албетте, жалпы наркы боюнча баалуу. Эгерде тамактануу менен гольфтун бирин тандаш керек болсо, эң ынтызар гольфчу да тамактанууну тандамак. Бирок экономикалык тандоолор мындай так кесер мүнөздө болбойт. Анын ордуна биз чечимдерди маржиналдык принцип боюнча, бир нерсе экинчи бир нерсени бир аз көбүрөөк курмандыкка чалууга татыктуубу же жокпу? деп чечим кабыл алабыз. Чектүү принцибине ылайык болгондо, азык гольфтон же биз аларсыз деле жашай ала турган башка нерселерден баалуу экени бүдөмүк болуп калат. Гольфчулар оюн акысын төлөө аркылуу дагы бир гольф талаасы ошол жерден алына турган жана курмандыкка чалынган азык сыяктуу эле баалуу экенин билдирип жатышат.

Маржиналдык принциптен алганда, миллиондогон гектар айдоо жерлери иштетүү үчүн "жок болуп" кетпегенде, гольф, албетте, азык-түлүккө караганда баалуу болмок. 1900-жылы дыйкан чарбада көбүнчө жылкы же качыр колдонулган жана бул жаныбарларга тоют өстүрүү үчүн аянты төрт миллиондогон гектар жер керек болгон. Жүк ташуучу автоунаалар, тракторлор, комбайндар жана башка бензин менен кыймылга келген айыл чарба шаймандары бул жаныбар унааларды натыйжалуу алмаштырды жана аларды багуу үчүн зарыл гектар аянттар бош калды. Мындан тышкары, ошол эле сандагы элди багуу үчүн азыр бир кыйла аз жер талап кылынат, анткени

семирткичтердин, пестициддердин, сугаттын, үрөндүн жана аба ырайы божомолунун жакшыртылышы гектарына көбүрөөк азык-түлүк өстүрүүгө мүмкүндүк берет жана түшүм жыйноо, таңгактоо, сактоо жана ташуу ыкмаларынын жакшырышы дасторконго көбүрөөк азык келишин камсыз кылат. Эгерде биз дагы эле 1900-жылдагыдай жерди дыйканчылыкка арнасак, азыркы технология менен коон-дарбыздын алдында калмакпыз. Мындай шартта бакчанын бир нече гектары ошол гектарларга курула турган гольф талаасына салыштырмалуу канчалык баалуу болмок?

Бизде азыр 1900-жылдагыдай айыл чарба жерлери жок, анткени азык-түлүк өндүрүмү көбөйгөн сайын, анын маржиналдык баасы үйгө, соода борборлоруна, гольф талааларына жана башкаларга салыштырмалуу төмөндөйт. Кардарлар салыштырмалуу нарктагы бул өзгөрүүнү суроо-талап аркылуу билдиришет, бул болсо азык-түлүк бааларынын айыл чарба жерлерин башкача пайдалануу бааларына салыштырмалуу төмөндөшүнө алып келет. Бул абал айыл чарба жерлеринин кыскарышына шыктандырат жана мындай ык жер тилкесин айыл чарба өндүрүшүнө пайдаланууга караганда башка нукта пайдалануунун маржиналдык наркы канчалык жогорураак болсо, ошончолук улантыла берет.

Бирок айыл чарба жерлеринин "кризиси" оңой-олтоң эле жоюлат деп күтпөңүз. Чоң бюджеттерге үмүттөнгөн мамлекеттик агенттиктер жана илимий изилдөөлөрдү көбүрөөк каржылоого же чоң субсидияларга үмүттөнгөн жекече уюмдар коомчулукту кризистер менен коркутууга ар дайым тап коюшат. Эгерде жалпы нарк менен маржиналдык нарктын ортосундагы айырманы көбүрөөк киши аңдачу болсо, анда кризистерди түзүү мынчалык оңой болмок эмес.

**Корутунду суроо:** Эмне үчүн корголгон менчик укугу экономикалык прогресске өбөлгө түзөт? Эмне үчүн жалпы менчик жана менчик укуктарынын жетишсиз корголушу экономикалык прогресске тоскоолдук кылат?

Элемент 2.2ге кайтуу

1. Gregg Easterbrook, *A Moment on the Earth* (New York: Viking, 1995), pp. 10-13. ↩

Дуайт Линин «Айыл чарба жерлеринин кыскаруусу». Бул материал «Creative Commons Attribution 4.0» эл аралык лицензиясынын негизинде Экономикалык билим берүү фонду тарабынан тартууланды.

# Жардам сурап кайрылууларды текшерүү

***Автор: Дуайт Р. Ли***

**Ой калчоо үчүн суроо:** Эмне үчүн кишилердин экономикадагы мамлекеттин ролу жөнүндөгү турумдары ар түрдүү?

Адамдардан мамлекеттик көзөмөлдү жактырасызбы деп сурасаңыз, баары дээрлик бир добуштан «жок» деп жооп беришет. Бирок ошол эле кишилерден мамлекеттин бааны көзөмөлдөөсүн жактырасызбы деп сурасаңыз, жооп мурункудай бирдей болбойт. Табигый кырсыктардан кийин "баалардын өсүшүнө" жол бербөө үчүн өкмөт бааларды көзөмөлдөшү керекпи деп сурасаңыз, жооп дээрлик бир добуштан «ооба» болот!

Тилекке каршы, бул жооптор кишилердин базарлар бири-бирибиз менен өз ара маалымдашуубузга кандайча мүмкүндүк берээрин билбегендигин чагылдырат. Базардык баалар байланыш каражаты катары таанылгандан кийин, биз өкмөт тарабынан бааны көзөмөлдөө - цензуранын өзгөчө зыяндуу түрү экенин аңдоо үчүн дагы бир кубаттуу куралга ээ болобуз. Ал эми өкмөттүк жөнгө салуунун зыяны табигый кырсыктар учурунда абдан чоң болот, анткени жабыркагандар жардамга муктаждыгы тууралуу маалымдоого жан үрөшөт.

Базар алмашуусу камсыз кылган өз ара байланыш жана мунун натыйжасында келип чыккан баалар коомдук кызматташуунун деңгээлин өзгөчө таасын жогорулатат. Өз ара байланыш менен кызматташуунун пайдасын айгинелөөдө табигый кырсыктан өткөн мыкты өрнөк жок. Жабыркагандар мүмкүн болушунча тезирээк жана толугу менен өзүнө келүүсү керек болсо, анда кырсык болгон аймактан тышкаркы кишилердин жардамына гана эмес, өздөрүнүн ич ара кызматташуусуна да муктаж. Тилекке каршы, табигый кырсыктар болгондо, өкмөт көпчүлүк учурда бул кызматташууну ишке ашыруучу баа сигналдарын

мыйзамга жатпайт деп басып коёт жана муну коомдук пикирдин колдоосуна ылайык жасайт.

Табигый кырсыктан кийинки мезгилде, жалпысынан, жумуш, курулуш материалдары, электр генераторлору жана калыбына келтирүү, кырсыктын кесепеттерин жеңилдетүү үчүн зарыл болгон башка өнүмдөр үчүн коюлчу баалар кескин түрдө кымбаттайт. Баалардын мындай кымбатташын, адатта, абийирсиз жабдуучулар жабыркагандардын эсебинен киреше табууда деп түшүндүрүшөт. Жабдуучулар пайда табышы деле мүмкүн, бирок бул - жабыркагандардын эсебинен болбойт. Үйлөрү талкаланып, турмушу бүлүнгөн кишилер табигый кырсыктын курмандыгы болушат, бирок алар кырсыктан кийин зарыл товарлар жана кызматтар менен камсыздагандардын курмандыгы эмес. Кымбат бааларды жабыркагандардын жардамга муктаждыгы жаатында башкаларга маалымдоолорунун эң алгылыктуу жолу катары түшүндүргөн оң. Кымбат баалар жардам сурап кайрылгандарга тез жана натыйжалуу жооп берилишин дагы камсыздайт.

# Жыгач материалдарды Майамиге жөнөтүү.

Мен мындай жооптун кызыктуу мисалын 1992-жылы, Эндрю ураганы Флориданын түштүгүн аралап өткөндөн кийин көп өтпөй, Огайо штатында дарс окуп жатканда уккан элем. Мен баа аркылуу өз ара байланышуунун маанилүүлүгүн көрсөтүү үчүн ураган жана анын кесепеттери жөнүндө айта кеткен элем, ошол учурда аудиториядагы бир мырза Кливленддин четинде курулушчу болуп иштеген уулу жана келинчеги экөө көп жылдар бою кыялданып жүргөн үйүн кура баштагандагы бир окуяны айтып берди. Эндрю ураганы Майамиге жеткенде, пайдубал түптөлүп, жонулган жыгачы жолдо жеткирилип келаткан эле. Кырсык тууралуу кабарды угаар замат, ал жонулган жыгачты (аялынын каршылыгына карабай) өзү колдонгондон баш тартып, дароо Майамиге жөнөттү. Эмне үчүн? Анткени ал үчүн эң ынанымдуу маалымат - жонулган жыгач баасынын кымбатташы болуп, ал жыгачка болгон суроо-талап

Кливлендге караганда, Майамиде олуттуураак экенин билдирген кабар эле.

Кливленддик курулушчуну абийирсиздик менен пайда тапты десе болобу? Айтыш кыйын. Ал Эндрю ураганынын курмандыктары үчүн "бааны көбүртүп" жибергендерди жек көрүп отургандардан алда канча пайдалуу нерсе кылды. Ырас, анча-мынча киши Майамидеги урагандан жабыркагандарга бекер товар жөнөтүп, жардам беришкен да учур болду. Албетте, бул адамдар мактоого татыктуу. Бирок алардын жардамы өлкөнүн (албетте, бүт дүйнөнүн) бардык тарабынан чыккан жабдуучулардын көмөгүнө салыштырмалуу анча чоң эмес болчу; кийинки жабдуучулар болсо урагандын курмандыктары (кымбат баалар аркылуу) ишаара кылган өздөрүнө эң муктаж нерселердин баасынын кескин жогорулашына өз жообун беришкен.

Табигый кырсыктан жабыркагандарга өз өнүмүн кымбат баада саткандарды жек көргөндөр катаал сын бутасы үчүн өз өлкөсүндөгү башка бирөөнү кылдат иликтеши зарыл болчу. Алардын (экономикалык сабатсыздыктан жаралган) сыны жана алар пайда кылган коомдук пикир бааны көзөмөлдөөнү тез-тез козгоп, жардам сурап кыйкырып жаткандардын оозун жабат. Атлантадан чыгуучу *Journal-Constitution* гезити өткөн жылдын апрель айында Жоржияда баалардын кымбатташына каршы мыйзам бар экенин, ага ылайык жабдуучуларга "кырсык болгон күнгө чейинки баадан бир тыйындан ашык кымбаттатууга тыюу салына турганын" жазган. Катуу торнадо Атлантага зыян келтиргенден кийин курулуш компаниялары жана курулуш материалдары дароо агылып келгенин баяндаган бул макалада жогорку мыйзам жөнүндө эч кандай мыскылсыз, жакшы пикир айтылган. Эгерде "баалардын көбүртүлүшүнө" тыюу салган жогорку мыйзам кынтыксыз аткарылганда деле, алыскы жактардан ушундай чоң жардам келе бермек, же андай жардам кыскармак эмес деп кимдир-бирөө чындап ишене алабы? (Жоржияда бааларды көбүрткөндөр бир жылдан он жылга чейин эркинен ажыратылып, 5 000 долларга чейин айып пул төлөйт).

## Электр устара.

Жабыр тарткан аймакта жашаган ар ким жеткиликтүү болгон өнүмдөрдү барктамакчы, бирок кишилер бул өнүмдөр аларды мыкты колдоно алат деп өздөрү ишенгендердин карамагына тийишин каалашат. Бааларды көзөмөлдөө жабыркагандардын ортосундагы байланышты чектөө менен буга жол бербейт.

Түштүк Каролина штатынын Чарлстон шаарында жашаган менин досум 1989-жылы Хьюго ураганы болгондо, мындай чектөөнүн зыянын өз көзү менен көргөн. Досум жашаган аймакта электр кубаты бир нече күнгө өчүрүлгөн, ошондуктан көптөгөн тургундар бензин менен аракеттенген электр агынын иштеп чыгуу жабдуусуна өзгөчө муктаж болушкан. Тилекке каршы, жергиликтүү жабдуулар дүкөнүндө андан экөө гана болгон жана бааларды көзөмөлдөөнүн себебинен көбүрөөк алууга мүмкүн болгон эмес. Бааны көзөмөлдөөнүн дагы бир көйгөйү чыкты, бул чындыгында менин досумдун үй-бүлөсүнө пайда алып келип, бирок башкаларга кымбатка турду. Анын атасы жергиликтүү жабдуулар дүкөнүнүн кожоюну менен жакшы дос болгондуктан, электр генераторлорунун бирин көзөмөлдөнгөн баада сатып алган. Дүкөн ээси генераторду мыйзамдуу түрдө башка бирөөгө кымбатка сата алган эмес, демек, эмне үчүн өз досунун ага ээ болуусуна мүмкүн болбосун? Досумдун атасы буга абдан кубанды, анткени ал эми электр устара менен сакал-мурутун кырууну уланта алат. Тилекке каршы, шаардагы азык-түлүк дүкөндөрү миңдеген долларлык азык-түлүктөрдүн бузулуп кетпеши үчүн электр кубатына өзгөчө муктаж эле. Баа көзөмөлү болбосо, ошол дүкөндөрдүн бири генератор үчүн кымбатыраак бааны сунуштап, досумдун атасына караганда бул жабдыкка көбүрөөк муктаж экенин (кардарлардын атынан) натыйжалуу билдирмек. Бир киши сакал-мурутун алуу үчүн ыңгайсыздыкка кабылышы керек болчу, бирок анын жүздөгөн кошуналары жаңы азык-түлүккө болгон каалоо биринчи орунда турушу керек деп генератордун жогорку баасы аркылуу аны көндүрүшмөк. Албетте, баа көзөмөлү болбосо, бардык дүкөндөр жана менин аяш атам (эгер ал дагы эле кааласа) тез арада электр генераторлорун сатып алышмак, анткени алар табигый кырсык болгон аймактан башка жактагы жабдуучулар менен ыкчам байланыша алышмак.

Табигый кырсыктар баа көзөмөлүнүн зыянын өзгөчө таасын чагылдыруучу

өрнөктү сунушташат. Тилекке каршы, өкмөт бааны таңуулап жөнгө салуу аркылуу коомдук ич ара кызматташууну бузууну жана байлыкты жок кылууну актоо үчүн табигый кырсыктарга деле муктаж эмес. Өкмөттөр ар түркүн товарлардын жана тейлөө кызматтарынын баасын көзөмөлдөөнү таңуулоону байыртан бери эле жүргүзүп келишкен. Алар мындай көзөмөл мамлекеттик жөнгө салуунун өзгөчө зыяндуу түрү экендиги кеңири таанылганга чейин мунусун уланта беришет.

**Жыйынтыктоочу суроо:** Эгерде товарлардын, кызматтардын жана ресурстардын кыйраган аймактарга агылып киришине баа көзөмөлү тоскоол болсо, анда өкмөт табигый кырсык учурунда баалардын жогорку чегин таңуулашы керекпи?

Элемент 2.3ге кайтуу

Дуайт Линин «Жардам сурап кайрылууларды текшерүү». Бул материал «Creative Commons Attribution 4.0» эл аралык лицензиясынын негизинде Экономикалык билим берүү фонду тарабынан тартууланды.

Элемент 2.7ге кайтуу

# Базарлар жана эркиндик

***Автору: Дуайт Ли***

**Ой жүгүртүү үчүн суроо:** Базар экономикасында алмашуу эркиндиги жана байлык бири-бирин кантип бекемдейт?

Эркин базарларда пайда болуучу коомдук кызматташуу жыргалчылык көз каранды болгон адистешүүгө мүмкүндүк берет. Көптөгөн кишилер өндүрүштү жана керектөөнү базардык алмашуу аркылуу багыттай алган учурда гана мүмкүн боло турган адистешүү болбосо, биз алда канча жакыр болмокпуз. Бирок базардан биз жүзөгө ашыра алчу заттык байлыктан алда канча маанилүүрөөк нерсе - бул эркиндиктин пайдасы. Эгер базар экономикасынын шартында гана мүмкүн болгон жоопкерчилик жана тартип болбосо, анда биз эркиндигибиздин көбүнөн тез эле ажыратылмакпыз.

Эркиндикти жөн эле кабыл алуу оңой, айрыкча Америка Кошмо Штаттарында, анткени башка көптөгөн өлкөлөрдө адамдар кыялданган нерселер бизде көнүмүшкө айланган. Эркиндик ден соолукка окшош: адамдар жоготмоюнча аны баалабайт. Дени сак кишилер утурумдук азгырыктарга моюн сунуу менен ден соолугун бузгандай эле, эркин кишилер да эркиндик көз каранды болгон шарттарды бузуучу утурумдук саясий артыкчылыктарды тандап алуу менен өз эркиндигин жок кылышы мүмкүн.

Ошондой эле байлык канчалык маанилүү болгону менен, ал ден соолук жана эркиндиктен кийин турат. Ден соолугу начар же байлыктан ыракат алуу эркиндиги чектелген кишилер үчүн байлык чектелген наркка гана ээ. Андан тышкары, мыкты ден соолук жана эркиндик - байлыкты өндүрүүдөгү маанилүү элементтер; мында эркиндик өзгөчө мааниге ээ. Оорулуулар өндүрүмдүү болушу деле мүмкүн, бирок эркиндиксиз базарда өндүрүмдүү кызматташууга эч мүмкүн эмес.

Ошентип, мен бул жерде эки өзүнчө, бирок бири-бирине байланыштуу маселени талкуулайм. Биринчиден, базардагы өндүрүмдүү кызматташуу - эркиндиктен көз каранды; экинчиден, эркиндик - базардагы өндүрүмдүү кызматташуудан көз каранды. Экономисттер адатта ресурстардын тартыштыгынан келип чыгуучу компромисс табуу деген жагымсыз милдетке көп туш болушат. Бирок байлык жана эркиндик бар болсо, эч кандай компромисстин кереги жок; базар экономикасында алар бири-бирин бекемдейт, анткени бирисиз экинчисинин болушу мүмкүн эмес.[1] Эркиндикти азайтчу саясий чечимдер аркылуу байлыкты көбөйтүү далаалаты сөзсүз экөөнү тең азайтат.

## Базарлар эркиндикти талап кылат

Базарлар кишилерге башкалардын аракети өзүнө кандай пайдалуу болуп жатканы жана өзүнүн башкаларга пайда берчү аракеттеринин чыгымдары жөнүндө жалпыга маалымдатууга мүмкүнчүлүк берүү аркылуу өз сыйкырын жүзөгө ашырышат. Акыры, бардык пайдалар жана чыгымдар субъективдүү мүнөздө болуп, адамдардын каалоосуна жана жагдайына жараша болот, аларга адамдар өздөрү гана так баа бере алат. Бул пайдадан ачык байкалат. Деги товарды керектеген же кызматтан пайдаланган адамдан башка ким пайданын баасын так баалай алат? Бирок пайдалар субъективдүү болсо, анда чыгашалар да субъективдүү болот жана колдон чыккан пайдалардын наркы гана болуп калат. Алар субъективдүү болгондуктан, адамдар ар кандай рынокторго өздөрү каалагандай кирүү же чыгуу, ошондой эле өз ара макулдашылган каалаган баада сатып алуу жана сатуу эркиндигине ээ болуу менен гана бири-бирине чыгымдарды жана пайдаларды так айта алышат. Мамлекеттик баа көзөмөлү биздин сатып алуучу жана сатуучу катары эркиндигибизди чектейт жана бири-бирибиз менен болгон байланышыбызды цензуралоо аркылуу байлыкты жок кылат.

Борбордук пландоо натыйжа бербейт, анткени адамдар өздөрүнө тиешелүү болгон жергиликтүү маалымат боюнча иш-аракет кылуу эркиндигине

ээ эмес. Саясий бийликтин борбордук багыты жеке өндүрүүчүлөрдүн жана керектөөчүлөрдүн рыноктук тандоосу менен алмаштырылганда, экономикалык чечимдер сөзсүз түрдө маалыматтык вакуумда кабыл алынат. Өндүрүмдүү экономика бүткүл калкка таралган маалыматты колдонууну талап кылат жана ал маалыматты жеке эркиндиксиз колдонуу мүмкүн эмес. Эркиндикти жок кылсаңыз, базар экономикасынын өзөгүн түзгөн маалымат агымын жок кыласыз.

## Эркиндик базарларды талап кылат

Эркиндик менен базардын өз ара байланышы тескерисинче да болот. Базар эркиндикке көз каранды болгондой эле, эркиндик дагы базарга көз каранды. Албетте, бардык базар экономикасынын өзөгү болгон жеке менчик жеке кишинин эркиндигин коргоп турат. Эгерде бардык аудиториялар менен басмаканалар мамлекеттин менчиги болсо, анда өкмөттүн саясатына каршы чыгууга канчалык эркиндигиңиз бар? Эгерде бардык өндүрүш каражаттары мамлекетке таандык болсо, өз ишкерлигиңизди баштооңузга канчалык эркиндигиңиз бар? Жеке менчикти жоюп, ага көз каранды болгон рынокту бузуп баштасаңыз, эркиндикти жок кыла баштайсыз.

Бирок рынок да эркиндикке жол бере турган жалгыз шартты түзүү менен аны коргойт. Анткени жоопкерчилиги жок эркиндик – бул жөн гана лицензия, ырайымдуулук жана артыкчылык жана ага көпкө чыдашпайт. Чыныгы эркиндик жана жашоого жөндөмдүү жалгыз эркиндик бардык кишилердин камын ойлогон жолдор менен ишке ашырылат. Бул талапты канааттандыра турган жалгыз эркиндик - бул базар тартибине баш ийген эркиндик. Базарларды жок кылыңыз, анда сиз эркиндик үчүн зарыл болгон жоопкерчиликти да жок кыласыз.

Мисалы, айлана-чөйрөнүн булгануу көйгөйлөрү айлана-чөйрөнү таштанды төгүүчү жай катары пайдалануу базарынын жоктугунан келип чыгат. Эгерде мындай базарлар бар болгондо, булгоочулар башкаларга келтирген зыянды чагылдырган бааларды төлөшү керек болмок. Айлана-чөйрөнү булгагандар бул үчүн башкалардын алдында жооп беришмек жана биз калдыктарды айлана-

чөйрөгө чыгаруу эркиндигине чыдап бермекпиз. Бирок биз мындай базарларга ээ эмеспиз, андыктан биз мында турмушубуздун көпчүлүк чөйрөлөрүндө эч кабыл алынгыс болгон өкмөттүк чектөөлөрдү кабыл алабыз.

## Биздин эркиндиктерибиз аялуу

Эркиндиктерибиздин баары сейрек учурда гана дароо жок болот. Алар адатта аз-аздан жоголо берет да, кишилер муну анда-санда гана байкап калышат. Эркиндик түздөн-түз кыскарган күндө да, мисалы, мамлекет керектөөчүлөрдү коргоо үчүн кесиптик лицензияны киргизгенде, муну аз адам байкайт жана байкаса дагы, алар чектөөлөрдүн өздөрүнө таасир эткенин көрүшпөйт. Бирок австриялык залкар экономист Ф.А.Хайек белгилегендей: "Эркиндиктен алган пайдаларым . . . негизинен, башкалардын эркиндикти колдонуусунун натыйжасы"(2) Маселен, чачтын химиялык курамы боюнча мамлекеттик экзамендерди тапшыруу зарылдыгынан улам чачтарач болуу эркиндигинен ажыраганда, эң көп жапа чеккендер - чачтарач болууга умтулгандар эмес, чач кырктырууга муктаж кардарлар болот.

Ошондой эле мында эркиндикти жоготуунун тымызын динамикасы да бар. Тикелей чектөөлөр ар дайым эркиндикти бир карагандан көбүрөөк азайтат, анткени ар бир чектөө эркиндикти кармап турган базар жоопкерчилигине доо кетирет.

Томас Жефферсон: "Түбөлүк сергектик - бул эркиндиктин баасы" деп туура айткан. Кишилер эркиндик менен базардын ортосундагы ажырагыс байланышты түшүнгөндө, өз эркиндигин коргоого сергектик менен мамиле кылышы көбүрөөк ыктымал.

**Жыйынтыктоочу суроолор:** Соода чектөөлөрү жана салыктар алмашуу эркиндигине кандайча таасир этишет? Алар байлыктын өсүшүнө кантип таасир кылышат?

## Элемент 2.7ге кайтуу

1. Мен бул пикирди өлкөнүн жаратылыш ресурстарынан улам эбегейсиз зор байлыкка ээ болгон жана анын субъекттеринин эркиндиктерин кысымга алган автократиялык саясий режимдин абалын түшүндүрүү үчүн тактадым. Бирок мындай учурда да эркиндиктин жоктугу өлкөнүн өз ресурстарынан толук пайда алуусуна тоскоол болот жана анын байлыгын арттыруу, ал тургай, сактап калуу үчүн зарыл болгон өндүрүмдүүлүктү төмөндөтөт. ↩

2. Караңыз: F.A. Hayek, *The Constitution of Liberty* (Chicago: University of Chicago Press, 1960), p. 32. ↩

Дуайт Линин «Базарлар жана эркиндик». Бул материал «Creative Commons Attribution 4.0» эл аралык лицензиясынын негизинде Экономикалык билим берүү фонду тарабынан тартууланды.

Элемент 2.7ге кайтуу

# Күн менен адилетсиз атаандаштык

***Фредерик Бастиаттын "Шамчылардын петициясы" аттуу чыгармасынын кыскартылган варианты***

Ой жүгүртүү үчүн суроо: Саясатчылар арзан импорт экономика үчүн зыян экенин тез-тез айтып келишет. Бул чыгарманы окуп жатканда, ушул пикир жөнүндө ойлонуп көрүңүз.

«Мырзалар, сиздер туура жолдо бара жатасыздар. Сиздер абстракттуу теорияларды четке кагып, арзанчылык менен молчулукка анча маани бербейсиздер. Сиздер өндүрүүчүлөрдүн кызыкчылыгын гана башкы орунга коёсуздар. Сиздер аны чет элдик конкуренциядан коргоп, улуттук рынокту улуттук өнөр жай үчүн сактап калгыңыздар келет.

Биз жарык жабдууларын өндүрүү боюнча бизден алда канча жогору турган чет элдик атаандаштын киши чыдагыс атаандаштыгынан жапа чегип жатабыз, ал биздин улуттук рынокту укмуштуудай арзандатылган баадагы товарлары менен каптатып жатат. Ал пайда болору менен биздин соода токтоп калат: бардык керектөөчүлөр ага кайрылышат; ал эми ата мекендик өнөр жайдын бүтүндөй тармагы дароо стагнация абалына түшөт. Бул атаандаш (албетте, Күндөн башка эч ким бизге мындай атаандаштык кыла албайт) биз менен аёосуз согушуп жатат жана биз аны бузуку Албион чыгарган деп шектенип жатабыз (азыркы заман үчүн жакшы саясат); анткени ал ошол текебер аралга этияттык менен мамиле кылат, ал эми бизге андай мамилеси жок.

Биз сиздерден бардык терезелерди, айнек чатырларды, тыңдоочу терезелерди, сырткы жана ички терезе капкактарын, пардаларды, жалюздарды, жашыруун көзөнөктөрдү, бир сөз менен айтканда, күндүн жарыгын үйгө киргизе турган бардык тешиктерди, жылчыктарды, көзөнөктөрдү жабууну милдеттендирген мыйзамды кабыл алууңуздарды суранабыз жана өлкөнүн

жыргалчылыгы үчүн иштеп жаткан биздей өндүрүүчүлөрдү ушундай оор күндө жалгыз таштап койбойт деп сиздерге ишенебиз.

Мырзалар, сиздер биздин бул өтүнүчүбүздү сатира деп эсептебейсиздер жана биздин жүйөлүү себептерди укпай туруп, өтүнүчүбүздү колдоодон баш тартпайсыздар деп ишенебиз.

Биринчиден, табигый жарыктын бардык мүмкүнчүлүктөрүн мүмкүн болушунча жаап, жасалма жарыкка талап жаратсаңыздар, бул биздин француз өндүрүүчүлөрдүн кимисине жакпасын?

Биз сиздердин каршы пикириңиздерди алдын ала сезип турабыз, мырзалар, бирок биз билебиз, сиздер бизге эркин соода тарапкерлеринин болбогон иштеринен тандап алган жүйөөлөрдөн башка эч нерсе айта албайсыздар. Бизге каршы айтылган ар бир сөз ошол замат өзүңүздөргө жана бүткүл саясатыңыздарга каршы болуп калат деп ишендиребиз.

Сиздер эгерде каалап жаткан коргоого ээ болсоңор, өлкө мындан зыян тартат, анткени чыгымдар керектөөчүнүн моюнуна түшөт деп каршы чыгасыздар.

Биз ага мындай деп жооп беребиз:

«Сиздер керектөөчүнүн кызыкчылыгын талап кылууга укугуңуздар жок, анткени анын кызыкчылыгы өндүрүүчүнүн кызыкчылыгына карама-каршы келген сайын, сиз акыркысын курмандыкка чаласыздар. Сиздер муну жумушчуларды жана жумуш издегендерди шыктандыруу максатында жасадыңыздар. Ошол эле себеп менен азыр дагы ушундай кылышыңыздар керек.

Сиздер өзүңүздөр эле бул каршылыкты жоюп салдыңыздар. Сиздерге керектөөчү темирди, көмүрдү, жүгөрүнү, кездемелерди эркин ташып келүүгө кызыкдар экендигин айтышканда, «албетте» деп жооп бересиздер, бирок өндүрүүчү аларды четтетүүгө кызыкдар. Мейли, ошондой болсун; керектөөчүлөр табигый жарыктын бекер берилишине кызыкдар болсо, жасалма жарык өндүрүүчүлөр да ага тыюу салууга ошондой эле кызыкдар.

Эгерде сиздер Күндүн жарыгы – жаратылыштын айкөл белеги, мындай белектерден баш тартуу - байлыктын өзүнөн баш тартуу, ага ээ болууну

кубаттайбыз дей турган болсоңуздар, анда биз сиздерди өз саясатыңыздарды өлтүрүп албаңыздар деп эскертебиз. Эсиңиздерде болсун, буга чейин сиздер чет элдик өнүмдү четке кагып келгенсиздер, анткени алар өлкө өнүмдөрүнө салыштырмалуу бекер белектерге окшошуп кетет.

Жаратылыш менен кишинин эмгеги товарларды өндүрүүдө (өлкөгө жана климатка жараша) ар кандай катыштарда кызматташат. Табият берген бөлүгү - өзгөчө бекер; ал эми киши эмгеги менен табылган бөлүгү - наркты түзөт жана ага акы төлөнөт.

Лиссабондун апелсини Париждин апелсинининин жарым баасына сатылат, анткени ал - табигый, демек, бекер жылуулук башкалар үчүн кымбат болгон жылуулуктун ишин жасайт.

Бизге Португалиядан апелсин келгенде, биз ал жарым-жартылай бекер, жарым-жартылай чыгымы менен келди деген тыянакка келишибиз мүмкүн; башкача айтканда, Париждикине салыштырмалуу ал бизге жарым баасына келет.

Ал эми биздин ырасташыбызча, бүтүндүн дал ошол беп-бекер (бул сөз үчүн кечирип сурайм) жартысы эске алынбоого тийиш. Сиз деле: “Өлкөнүн ички жумушчу күчү бүткүл ишти аткарган, чет өлкөлүк жумушчу күчү ал иштин жартысын эле жасап, калганын Күн нуру камсыздаган чакта, деги кантип өлкөнүн жумушчу күчү чет өлкөлүк жумушчу күчүнө атаандаштыкта туруштук бере алсын?” – деп айтасыз да. Бирок жарымы бекер болгондуктан, атаандаштыкка туруштук бере албай жатсак, анда жарымы бекерге келген бүтүн бизди атаандашууга кантип мажбурламак эле?

Эгерде сиздер ырааттуу болсоңуздар, анда ата мекендик өнөр жайга зыян келтирүүчү жарым-жартылай бекер нерсени жокко чыгармаксыздар, ал эми таптакыр бекер болгон нерсени мурун эле жок кылмаксыздар.

Дагы бир нерсе: көмүр, темир, жүгөрү же текстил кездемелери сыяктуу өнүмдөр бизге чет өлкөдөн келип, биз аларды өзүбүз жасаганга караганда азыраак эмгек менен сатып алсак, айырмасы бизге берилген бекер белек болот. Айырма канчалык чоң болсо, белек ошончолук олуттуу болот. Чет элдиктер

бизден төлөшүбүз керек болгон баанын төрттөн үчүн, жарымын же төрттөн бирин гана сураганда, бул - товар наркынын төрттөн бир, жарым же төрттөн үч бөлүгүн түзөт. Эгер демөөрчү (Күн бизге жарык берген сыяктуу) бизден эч нерсе сурабаса, анда белек ойдогудай жана телегейи тегиз болот. Так кесер суроо, - жана биз аны расмий түрдө беребиз, - төмөнкүчө: Сиздер биздин өлкөбүз үчүн бекер керектөөнүн пайдасын каалайсыздарбы, же түйшүктүү өндүрүштүн жалган артыкчылыктарын эп көрөсүздөрбү?

Тандаңыздар, бирок ал акылга сыйгыдай болсун; эгер сиздер көмүр, темир, жүгөрү, чет элдик кездемелерге алардын баасы нөлгө жакын болгон катышта тыюу салсаңыздар, - негизи, ушинтип жатасыздар, - анда баасы күнү бою нөлгө барабар болгон Күн жарыгын кабыл алууңуз ырааттуулукка жатпай калат го!»

**Корутунду суроолор:** Тарифтер жана квоталар сыяктуу соода чектөөлөрү ички жумуштуулукту көбөйтөбү? Чектөөлөр кирешенин жогорку деңгээлине жетүүгө жардам береби? Ооба же жок деген жообуңузду далилдеңиз.

Элемент 2.7ге кайтуу

Фредерик Бастиаттын "Шамчылардын петициясы" чыгармасынын "Күн менен адилетсиз атаандаштык" аттуу кыскартылган вариантынын автордук укугу корголгон. Аны кайра басуу же жайылтуу жаатында кенен маалымат алуу үчүн webmaster@fee.org э-дарегине жазыңыз.

Элемент 3.1ге кайтуу

# Бере бергидей силердики эмес «Полковник Дэвид Крокеттин жашоосу» китебинен

***Автору: Эдвард Эллис (кыскартылган үзүндү)***

**Ойлонуу үчүн суроо:** Кыйчалыш кырдаалдагы кишилерге жана үй-бүлөлөргө өкмөт аркылуу колдоо көрсөтүлсө жакшыбы же жеке кишилер өз акчасынан даректүү көмөктөшсө жөндүү болобу?

Күндөрдүн биринде Өкүлдөр үйүндө көрүнүктүү деңизчи офицердин жесирине акча бөлүү жөнүндө мыйзам долбоору кабыл алынды. Долбоорду колдогон бир нече сонун сөздөр сүйлөндү. Спикер маселени добушка коймокчу болгондо, Крокетт ордунан козголду:

“Спикер мырза, мен бул Үйдөгү бардык кишилер сыяктуу эле маркумдардын элесин урматтайм жана тирүүлөрдүн азап-кайгыларына боорум ооруйт, бирок биз маркумдарды урматтап, тирүүлөргө ылым саноо менен коомдогу калыптанып калган тең салмактуулуктун адилетсиз түрдө бузулушуна жол бербешибиз керек. Мен Конгресстин бул акчаны кайрымдуулук катары колдонууга укугу жок экенин далилдеш үчүн акыйлашып отурбайын. Муну бул жайдагы мүчөлөрдүн ар бири билет. Биз жеке киши катары кайрымдуулук иште өзүбүз каалагандай көп акчаны берүүгө укуктуубуз; бирок Конгресстин мүчөлөрү катары мамлекеттик акчанын бир долларын да багыттоого укугубуз жок. "Бул - маркум алдындагы карызыбыз" деп чечендик менен сүйлөп, чакырык жасагандар да болду. Урматтуу спикер, маркум согуш бүткөндөн кийин да көп жыл жашады; ал өлгөнгө чейин кызматта болду; мен мамлекеттин ага карызы бар экенин эч уккан эмесмин.

Бул Үйдөгү ар бир киши мындагы маселе - карызда эместигин билет. Биз,

эң ири жемкорлукка барбай туруп, бул акчаны карыз төлөмү катары жактырып сала албайбыз. Биздин бул акчаны кайрымдуулук катары жактырууга ыйгарым укугубуз жок. Спикер мырза, мен жогоруда өз акчабызды каалашыбызча берүүгө акылуубуз деп айттым. Мен бул Үйдөгү эң жакыр кишимин. Бул мыйзам долбооруна добуш бере албайм, бирок ушу мүдөөгө бир апталык эмгек акымды берем; эгерде Конгресстин ар бир мүчөсү ушуга барса, анда акча мыйзам долбоорунда сунушталгандан да көп болот".

Ал ордуна келип отурду. Эч ким жооп кайтарган жок. Мыйзам долбоору добушка коюлду; бул долбоор алиги сөздөн кийин мурдараак болжолдонгондой бир добуштан кабыл алынбастан, анча-мынча гана добушка ээ болду жана, албетте, четке кагылды.

Кийинчерээк бир досу эмне үчүн каржылоого каршы болгонун сураганда, Крокетт мындай деп түшүндүргөн:

«Бир нече жыл мурда Конгресстин башка мүчөлөрү менен чогуу Капитолийдин тепкичинде турсак, Жоржтаундун үстү жап-жарык боло түштү. Бул - чоң өрт экендиги айдан ачык болчу. Биз дароо такси жалдадык да, ал жакка жетип бардык. Бардык чаралар көрүлгөнүнө карабастан, көптөгөн үйлөр өрттөнүп, көптөгөн үй-бүлөлөр үйсүз калышты, ал эми кээ бирөөлөр үстүндөгү кийимдери менен гана калышты. Күн абдан суук болчу, мен көптөгөн аялдар менен балдардын кыйналып жатканын көрүп, аларга жардам бериш керек экенин сездим. Эртеси эртең менен аларга жардам катары 20 миң доллар бөлүнгөн мыйзам долбоору сунушталды. Биз башка иштердин баарын жыйыштырып, мыйзамды мүмкүн болушунча тез кабыл алдык".

"Кийинки жайда шайлоо жөнүндө ойлоно турган убак келип, мен өз аймагымдагы тургундардан кабар алмакчы болдум. Менде бул жакта каршылаш деле жок болчу, бирок шайлоого дагы кыйла убакыт бар болгондуктан, эмне болуп кетээри мага белгисиз эле. Аймактын мени эч ким тааныбаган бир жеринде кетип баратып, жол боюнда жер айдап жүргөн бир кишинин жол тарапка бет алганын көрдүм. Ал кашаага жетип келгенде жолугалы деп, басыгымды тездеттим. Ал келген соң, экөөбүз сүйлөшүп калдык. Ал сылык жооп

берди, бирок мага салкын карагандай сезилди.

Мен сөз баштадым: “Дос, мен талапкер деген бактысыздардын биримин жана... "

"Ооба, мен сизди тааныйм; сиз полковник Крокеттсиз, мен сизди буга чейин бир жолу көргөм жана акыркы жолу шайланганыңызда, сизге добуш бергенмин. Менимче, сиз эми шайлоого кайра катышасыз го, бирок өз убактыңызды да, менин убактымды да текке кетирбесеңиз. Мен эми сизге добуш бербейм”,- деди.

Дендароо боло түштүм. Анан эмне болгонун айтуусун өтүндүм.

"Жок, полковник, буга убакытты да, сөздү да куру бекер коротпой эле коёлу. Аны эми оңдогонго болбойт, бирок сиз өткөн кышта бир маселени колдоп добуш бердиңиз, бул же сиздин Конституцияны аңдоого дараметиңиз жоктугун, же ага ылайык чынчылдык жана бекемдик менен иштей албастыгыңызды көрсөтүп салды. Кандай болбосун, сиз менин өкүлүм болчу киши эмессиз. Бирок муну ушинтип балп айтканым үчүн кечирим сурайм. Мен, талапкер менен ачык сүйлөшүү укугумду пайдаланып, сизди кемсинтейин же көңүлүңүздү оорутайын деген ниетте эмес элем. Мен муну менен сиздин Конституция жөнүндө түшүнүгүңүз меникинен такыр башкача экенин гана айткым келип жатат; бир аз сыпайыраак болгондо айтмак эмесмин, бирок мен сиздин чынчыл экениңизге ишенгим келет… Бирок сиздин Конституция боюнча түшүнүгүңүз меникинен айырмаланса, мен муну айтпай коё албайм, анткени Конституция татыктуу болуш үчүн ыйык тутулууга жана анын бардык жоболору бекем сакталууга тийиш. Бийликти түшүнбөй туруп колдонгон киши канчалык чынчыл болсо, ал ошончолук коркунучтуу болот”.

"Мен сиздин айтканыңыздын бардыгын моюнга алам, бирок мында саал катачылык бардай, анткени мен өткөн кышта кайсы бир конституциялык маселе боюнча добуш бергеним эсимде жок”.

"Жок, полковник, эч кандай ката жок. Мен бул жерде, элетте жашасам да, үйдөн сейрек чыксам да, Вашингтондон гезиттерди алып, Конгресстин бардык отурумдарынын жүрүмүн өтө кунт коюп окуйм. Мендеги гезиттерде өткөн кышта

сизди Жоржтаундагы өрттөн жабыркагандарга 20 000 доллар бөлүү боюнча мыйзам долбоорун колдоду деп жазылган. Ушул чынбы?”

"Ооба, досум, чын, муну мойнума алам. Сиз туура айттыңыз. Бирок биздикине окшогон улуу жана бай өлкө байкуш аялдардын жана балдардын тарткан азабын жеңилдетиш үчүн болбогон бир 20 миң доллар берип койду деп эч ким нааразы болбосо керек. Өзгөчө Казынада каражат ашып-ташып турганда. Эгер менин ордумда сиз болсоңуз, сиз деле ошондой кылмаксыз”.

"Кеп - акча көлөмүндө эмес, полковник, менин айткан сынымдагы кеп - принципте. Биринчиден, мамлекеттин казынасы мыйзамдуу милдеттерин аткаруу үчүн жетиштүү болгондон арбын акчалуу болбошу керек. Бирок мунун алиги суроого тийешеси жок. Акчаны ыракаттануу менен чогултуу жана бөлүштүрүү укугу - бул кишиге тапшырыла турган эң коркунучтуу ыйгарым укук, айрыкча киреше деңгээлине карабастан, элдин баары тартыла турган биздин салык чогултуу системабызда бул - абдан коркунучтуу. Бизде киши канчалык жакыр болсо, ал салыкты ошончолук көп катышта төлөйт. Эң жаманы, система аны бардык жагынан өзүнө билдирбестен кысып турат, ошондуктан АКШда мамлекетке канча төлөөрүн так билген бир да киши жок.

Демек, сиз бирөөгө жардам берем деп, ал үчүн каражатты абалы андан да начар болгон миңдеген кишилерден тартып алып жатканыңызды көрүп турасыз. Эгерде сиздин бир нерсе берүүгө укугуңуз болсо, анда бул акчанын саны сиз каалагандай болот жана сиз 20 000 доллар да, 20 000 000 доллар да берүүгө акылуусуз. Бирөөнө берүүгө укугуңуз бар болсо, анда баарына берүүгө укугуңуз бар; ал эми Конституцияда кайрымдуулук аныкталбагандыктан жана анын көлөмү көрсөтүлбөгөндүктөн, сиз ишене турган, же ишенем деп эсептеген кишилердин баарына кайрымдуулук кылып, туура көргөн сандагы акчаны берүүгө укуктуусуз. Муну менен бир жагынан алдамчылыкка, жемкорлукка жана жаатчыл колдоого, экинчи жагынан элди тоноого кандай чоң эшик ачылаарын сиз оңой эле түшүнөсүз.

Жок, полковник, Конгресстин кайрымдуулук кылууга акысы жок. Жеке кишилер өз акчасынан каалагандай бере алышат, бирок алардын мамлекеттик

акчанын бир долларына да алиги максатта кол тийгизүүгө акысы жок. Эгерде бул ооданда Жоржтаундагыдан эки эсе көп үй өрттөнүп кетсе, сиз да, Конгресстин башка мүчөлөрү да бизге жардам үчүн жок дегенде бир доллар бөлүүнү да ойломок эмессиңер. Конгресстин эки жүз кыркка жакын мүчөсү бар. Эгерде алар бир апталык эмгек акысын чогултуу менен жабыркагандарга боорукердик көрсөтүшсө, анда ал 13 000 доллардан ашмак. Вашингтондо жана анын айланасында байгер турмушунун четине да залал тийгизбестен туруп, 20 миң доллар бере алчу бай кишилер арбын. Конгрессмендер жеке акчаларын сактоону тандашты, эгер баяндамаларга ишенсек, алардын айрымдары бул каражаттарды ыксыз сарпташат; Вашингтондогу кишилер, албетте, сизге башкалардын акчасын берүү менен аларды акча берүү зарылчылыгынан куткарганыңыз үчүн кол чабышты. Конституцияга ылайык, эл Конгресске айрым белгиленген иштерди аткаруу үчүн ыйгарым укуктарды берген. Бул үчүн ага салык чогултуу жана каражат бөлүштүрүү укугу гана берилген, башка укугу жок. Бул ыйгарым укуктардын чегинен чыккандардын баары – бийликти басып алуу жана Конституцияны бузуу".

"Көрдүңүзбү, полковник, сиз Конституциянын мен эң өзөккү деп эсептеген жобосун буздуңуз. Бул – өлкөгө коркунуч туудурган терс өрнөк жорук, анткени Конгресс бир жолу Конституциянын чегинен чыкса, бүттү, ал андан ары токтоно албайт жана элдин коопсуздугу коркунучта калат. Мен чынчылдык менен аракеттенгениңизден күмөн санабайм, бирок мындан, сиздин жеке өзүңүздү эске албаганда, жакшы болуп кеткен жок; эми сизге добуш бере албастыгымды көрүп турасыз".

Чынында, дендароо болдум. Бул аймакта атаандашым болчу болсо, бул киши ушинтип сүйлөй берсе, ал башкаларды да сөзгө тартса, анда бул ооданда мени эч ким тоотпой турганын аңдадым. Мен ага жооп бере алган жокмун жана, чынында, аныкы туура экенине толук ынанганымдан, талашкым да келбеди. Бирок мен аны канааттандырууга тийишмин, анан ага мындай дедим:

"Ооба, досум, сиз мага Конституцияны аңдоого акылың жетпейт экен деп таамай баа берип айттыңыз. Мени Башмыйзам жетектейт деп ниет кылып, аны

толук үйрөндүм деп ойлогом. Мен Конгрессте анын ыйгарым укуктары жөнүндө көптөгөн сөздөрдү уктум, бирок сиздин мындагы сокоңуздун жанындагы кебиңиз мен укkан бардык кооз сөздөрдөн бекемирээк, жөндүү сөз болду. Эгерде мен буга чейин сиздикиндей көз карашта болгондо, бул добушту бергенче, колумду кесип салмакмын; эгер мени кечирип, кайра мага добуш берсеңиз, эгерде мен Конституцияга каршы келген башка мыйзамга добуш берсем, анда мени ылайым атып салышсын".

Ал күлүп жооп берди: "Ооба, полковник, сиз буга чейин бир жолу ант бергенсиз, бирок мен сизге бир гана шарт менен ишенем. Сиз "калпыс добуш бергенимди түшүндүм" деп жатасыз. Сиздин муну моюнга алганыңыз сизди сабаганга караганда көбүрөөк пайдалуу. Эгерде сиз ооданды кыдырып жүргөндө, бул добуш берүү жөнүндө элге айтсаңыз жана анын калпыс болгонун элге түшүндүрсөңүз, мен сизге добуш бермек түгүл, атаандашыңызды басуу үчүн колумдан келгенди бүт жасайм. Бул ишим анча-мынча таасирин тийгизиши мүмкүн".

"Муну жасабасам", - дедим мен, - "ылайым мени атып салышсын. Мен сизди ишендирүү үчүн, айткандарым ак дилден экенине ынандыруу үчүн, бир аптада же он күндө ушул жол менен кайтам, ошондо сиз элди чогултсаңыз, мен аларга чыгып сүйлөйүн. Менин эсебимден элге барбекю уюштуралы".

“Жок, полковник, биз, бул аймактагылар, бай адамдар эмеспиз, бирок бизде барбекюга салым кылчу көп нерселер бар, ал турсун эч нерсеси жокторду да тойгуза алабыз. Бир аз күндүн ичинде жыйым-теримибиз бүтөт, анан барбекюга бир күн бөлө алабыз. Бүгүн – бейшемби; кийинки аптанын ишембисинде сиз менен көрүшөлү. Жума күнү үйүмө келиңиз, экөөбүз чогуу баралы. Сиз менен таанышып, сөзүңүздү тыңдай турган кадырлуу топту чогултам деп убада берем”.

“Жарайт, мен биякка келем. Бирок коштошуудан мурун дагы бир нерсем бар. Мен сиздин атыңызды билишим керек”. "Менин атым Банс." "Горацио Банс?" "Ооба."

"Жакшы, Банс мырза, мен сизди мурда учуратпадым, бирок сиз мени

көргөнүңүздү айттыңыз. Эми, бирок, сизди жакшы билем. Мен сиз менен таанышканыма кубанычтамын жана сиз менен достошом го деп турганыма абдан сыймыктанам”.

Ага кезиккеним жашоомдогу эң бактылуу учурлардын бири болду. Ал коомчулук менен аз аралашкан, бирок укмуштуудай акыл-эси жана ак ниеттүүлүгү, кең пейил жүрөгү жана боорукердиги менен сөз жүзүндө эле эмес, иш жүзүндө да элге таанымал киши эле. Ал ошол чөйрөнүн көзү ачык кадырманы эле, анын атак-даңкы чакан чөйрөсүнөн алда канча кеңири аймакка таркап кеткен болчу. Мен аны менен мурда эч качан көрүшпөсөм да, ал жөнүндө көп укчумун, бул жолугушуу болбогондо, балким, мага каршы атаандаш чыкмак жана жеңилип деле калмакмын. Бир жагдай абдан таасын: ушул окуядан кийин бул ооданда мага эч ким каршы тура албады.

Белгиленген убакта мен анын үйүндө болдум, экөөбүздүн баарлашканыбызды жолуккан элге жана түнү бою ар бир кишиге айтып бергенимде, бул мага элдин мурда эч кезикпеген кызыгуусун жана мага болгон элдик ишенимди ого бетер чыңдаганын байкадым.

Анын үйүнө жеткенде абдан чарчадым жана адаттагыдай эрте жатышым керек болчу, бирок мен аны түн ортосуна чейин кармап, мамлекеттин принциптери жана иштери жөнүндө сүйлөшүп, алар жөнүндө чыныгы билимге, мен буга чейинки бүткүл өмүрүмдө алганга караганда, алда канча чыныгы билимге ээ болдум.

Эртеси эртең менен барбекюга бардык; таң калганым, ал жерде миңге жакын киши бар экен. Мен мурда тааныбаган көптөгөн жакшы кишилер менен кезиктим, досум мени конокторго тааныштырып жүрдү, бери дегенде, алардын бардыгы мен тууралуу билип калышты.

Тийешелүү маалда мага эле кайрылчу убак келгени кабарланды. Калайык мурда тургузулган трибунанын айланасына чогулду. Мен сөзүмдү мындайча баштадым:

“Мекендештер, мен бүгүн сиздердин алдыңыздарда өзүмдү жаңы кишидей сезип турам. Акыркы убакта менин көзүм караңгылык же сокур ишеним, же экөө

тең менден жашырган чындыктарга ачылды. Мен азыр сиздерге буга чейинкиден алда канча баалуураак кызмат өтөй алам го деп өз сунушумду билдиргим келип турат. Мен бүгүн бул жерге добушуңуздарды сураш мүдөөсүндө эмес, көбүнесе өз катамды моюнга алуу үчүн келдим. Мен катамды өзүм үчүн да, сиздердин алдыңыздарда да моюнга алышым керек. Мага добуш бересиздерби же жокпу – сиздер эле чечесиздер".

Мен аларга өрт жана каражат бөлүүнү колдоп добушум бергеним тууралуу айттым. Анан мунун эмне үчүн туура эместигин аңдаганыма кантип ыраазы болгонумду баяндадым. Сөзүмдү минтип аяктадым:

"Эми, мекендештер, сиздерге айтчу бир нерсе гана калды: сиздер ушунчалык кызыгуу менен тыңдаган ушу сөзүмдүн басымдуу бөлүгү мени калпыстык кылганыма ынандырган өз коңшуңуздар - Банс мырзанын далилдерин тек гана кайталоом болду.

"Бул - менин өмүрүмдөгү эң мыкты чыгып сүйлөө болду, бирок бул үчүн алкыш - ага таандык. Ал менин көз карашымын өзгөргөнүнө кубанат жана бул жакка чыгып, өзү да айтып берет деп үмүттөнөм".

Ал трибунага чыгып, мындай деди:

"Мекендештер, полковник Крокеттин өтүнүчүн аткаруу мага чоң кубаныч тартуулайт. Мен аны дайыма чынчыл адам деп эсептечүмүн жана ал бүгүн мага убада кылган нерселеринин бардыгын ишенимдүүлүк менен аткарганына канааттандым".

Ал ылдый түшкөндө, калайык "Дэви Крокет!" деп буга чейин эч бир жерде болбогондой колдоп ураан чакырды.

Мен анча жашык деле эмесмин, бирок ошол учурда буулугуп кеттим жана жаагымдан мөлтүр жаш кулап жатканын сездим. Эми сизге чынын айтсам, мындай кишинин айткан бир нече сөзүн, чогулган калайыктын чын жүрөктөн колдоо ирээтинде чакырган ураанын эскерүүм мен үчүн Конгресстин мүчөсү катары алган жана ала турган бардык сыйлыктарымдан, атак-даңкымдан кымбатыраак турат.

"Эми, сэр - деп жыйынтыктады Крокетт, - эмне үчүн мен кечээ алиги сөздү

айтканымды эми билесиз".

"Сиздин көңүлүңүздү бура турган дагы бир жагдай бар. Эсиңиздеби, мен бир апталык эмгек акымды берүүнү сунуштадым эле. Бул Үйдө көптөгөн өтө бай кишилер бар, алар пайдасы тийе турган болсо, бир же он чакты апталык эмгек акысын ойлонбостон туруп бир кечки тамакка же шарап кечесине сарптап коюшат. Ошол эле кишилердин кээ бирлери өлкө маркумдун алдында карыздар экени, бул карыз акча менен бааланбай тургандыгы жана улуттун намысы жөнүндө сөз болуп жатканда, 10 000 доллар акча деле эмес экени жөнүндө ооз көптүрүп кооз сүйлөштү.

Бирок алардын бири да менин сунушума жооп берген жок. Эгер акча элдин эсебинен түшчү болсо, анда берки байлар үчүн ал таштандыга тете. Бирок акча - булардын көбү жанталашып умтулчу улуу нерсе жана алардын көбү ага жетүү үчүн намысты, ак ниеттүүлүктү жана адилеттикти курмандыкка чалышат".

Саясий бийликке ээ адамдар шайлоочулардын арасында үстөмдүк кылган жакшы жана жаман лидерлик сапаттарды чагылдырат.

Горацио Банс — жоопкерчиликтүү жарандын мыкты үлгүсү болуп саналат. Ага окшогондор көбөйсө, мамлекеттик кызматтарда көптөгөн жаңы жүздөрдү көрмөкпүз; же Дэйви Крокеттин учурда, жаңыланган Крокеттстерди көрмөкпүс.

Жаңы жүздөр же жаңы Крокетттер пайда болушу үчүн, биз өзүбүздөн Горатиону издешибиз керек!

**Жыйынтыктоочу ойлор.** Бул баянга берилген Леонард Э.Риддин пикирлери жөнүндө кандай ойдосуз?

Саясий кызматтын ээлери - шайлоочулардын арасында үстөмдүк кылган лидерлик сапаттардын (жакшы да, жаман да ) чагылышы.

Горацио Банс — жоопкерчиликтүү жарандын мыкты үлгүсү болуп саналат. Эгерде ал сыяктуулар көбөйсө, биз бийликте көптөгөн жаңы жүздөрдү, же Дэви Крокеттин окуясындагыдай, жаңы Крокетти көрмөкпүз.

Жаңы жүздөр же жаңы Крокетттер пайда болушу үчүн, биз өзүбүздөн Горациону издешибиз керек!

## Элемент 3.1ге кайтуу

Эдвард С. Эллистин «Полковник Дэвид Крокеттин жашоосу» деген китебинен алынган «Бере бергидей сиздики эмес». Бул материал «Creative Commons Attribution 4.0» эл аралык лицензиясынын негизинде Экономикалык билим берүү фонду тарабынан тартууланды.

Элемент 3.4ге кайтуу

# Саясат жана тышкы соода

***Автору: Дуайт Ли***

**Ой жүгүртүү үчүн суроо:** Эмнеге өкмөттөр соодага салык салышат жана аны чектешет?

Мүмкүнчүлүк чыгымдары жана салыштырмалуу артыкчылык жоболору өңүтүнөн алсак, эркин сооданын жүйөөлөрү теориялык жактан да, эмпирикалык жактан да талашсыз. Бир өлкөнүн эли бардык нерсени өндүрүүдө абсолюттук артыкчылыкка ээ болсо дагы, алар тышкы соодадан баары бир пайда табышат, анткени алар ар нерсени өндүрүүдө салыштырмалуу артыкчылыкка ээ боло алышпайт.

Көптөгөн эмпирикалык далилдер эркин сооданын теориялык жүйөөлөрүн ырастайт. Өлкөлөр эл аралык соодага өзүнүн өндүрүмдүү аракеттерин салыштырмалуу артыкчылыктарына багыттоого канчалык көбүрөөк уруксат берсе, алар сооданы чектегендерге караганда ошончолук көбүрөөк ийгиликке жетишет. Бул далилге карабастан, дээрлик эч бир өлкө эркин соода саясатына түшө элек. Сейрек жана, адатта, кыска мөөнөттүү учурларды эске албаганда, өкмөттөр импортко салык салуу же квота коюу аркылуу экономикалык өндүрүмдүүлүктү жана өз жарандарынын жыргалчылыгын төмөндөтүүдө. Эмне үчүн мындай? Бул суроого жооп берүү - колуңуздагы эссенин мүдөөсү.

## Кызматташууга каршы мүлк тартып алуу

Эркин сооданын артыкчылыктарын эске алганда, эгер саясий жүрүм базар жүрүмү сыяктуу коомдук кызматташтыкка жол берсе, анда эч бир өкмөт импортко каршы бөгөт тургузмак эмес. Соода чектөөлөрү жоюлганда, кардарлар пайда табышат, бирок кээ бир жумушчулар жана инвесторлор зыян тартышат; зыяндын

көбү - убактылуу, айрымдары туруктуу болот. Ал тургай, өз тармагынын соодалык корголушунан биротоло айрылгандыктан, туруктуу зыянга кириптер болгондор деле бүткүл ички өнөр жай корголгон экономикада жашаганга караганда, толугу менен эркин соода өкүм сүргөн экономикада жашашса эп болмок. Жеке кишилер өз өнөр жайынын корголушунан пайда көрүшсө да, алар башка өлкөлөрдүн өнөр жайларынын корголушунан кардар катары көбүрөөк жоготушат.

Чет элдик атаандаштыкка дуушар болгон өнөр жай тармагынын өкүлдөрү, эгер алар башкаларга келтирилчү чыгымдарды эске алышпаса, анда өздөрүн өкмөт коргоп туруусун көксөшөт. Эгерде өнөр жай бул чыгымдарды төлөөгө мажбур болсо, анда жаатчыл коргоо пайда болбойт, анткени кардарлардын тарткан зыяны корголгон өнөр жай тармагынын пайдасынан дайыма оор болот.

Тилекке каршы, адамдар өкмөттөн жеңилдик алганда, алар базар шартында болгон сыяктуу чыгымдарды чагылдырган бааларды төлөбөйт. Базар жайынын кызматташтыгы анын көптөгөн кишилерге чачыратылган чыгымдарды чогултуу, топтоо жана башкаларга маалымдоо жөндөмүнөн келип чыгат, ошондуктан бул чыгымдар аларга жооптуу кишилер тарабынан эске алынып турат. Таптакыр тескерисинче, саясий мүнөздө берилчү пайдалардын чыгымдары көптөгөн кишилерге чачыратылганда, бул чыгымдар эске алынбай калышы ажеп эмес. Демек, өкмөт, адатта, кишилерге жеке пайданы кызматташтык аркылуу эмес, мүлк тартып алуу аркылуу жабдууну жүргүзүүчү куралга айланат.

# Көпчүлүктүн чабалдыгы

Соода чектөөсүнөн түшкөн пайда корголгон өнөр жай тармагындагы азганактай топтун колуна тийет, ал эми анын чыгымдары бүткүл кардарлар коомуна чачыратылат. Соода чектөөсүнүн зыяны миллиондогон кардарларга чачыратылганда, корголгон өнүм үчүн ашыгыраак төлөп жатканын билсе - бир үч киши, болбосо, эч ким деле билбейт. Кантсе да, кардарлар жүздөгөн ар кыл

өнүмдөрдү сатып алышат жана бир товардын баасынын саал жогорулашы, адатта, алардын эч кимисинин жыргалчылыгына анчейин деле доо кетирбейт. Ал түгүл кардар кошумча чыгымдан кабардар болсо деле, анын соода чектөөсүнөн улам экенин сейрек учурда гана билет. Эгерде ал кокусунан ашыкча чыгымдын себебин билип калса да, ага каршы саясий нукта күрөшүүгө көңүлү чаба бербейт. Ал түгүл ал соода чектөөсүн жоё алса да, бул аракеттин куну чектөөнүн наркына барабар же андан көп чыгымга учуратышы мүмкүн. Чектөөнү жоюунун жалпы пайдасы эбегейсиз зор болгону менен, пайданын көбү саясий иш-аракет кылса дагы, кылбаса дагы, башка кардарларга тийет. Бирок анын саясий иш-аракеттери, эгер ал жалгыз иш кылса, эч кандай жакшылыкка алып келбейт.

Албетте, эгерде кардарлардын чоң пайызы ынтымактуу аракет кылса, анда алар чечүүчү саясий таасирге ээ болмок. Бирок кардарлардын саны ушунчалык көп дейсиз, ар биринин тарткан зыяны өтө аз болгондуктан, аларды саясий иш-чарага чыгууга уюштуруу дээрлик мүмкүн эмес. Көп учурда орун алып келгендей, саясаттан жабыркаган кишилердин саны канчалык көп болсо, алардын саясий таасири ошончолук начар болот.

## Азганактай топтун кубаты

Башка жагын алсак, соода чектөөлөрүнөн пайда көргөндөр салыштырмалуу өтө аз болгондуктан, алар өз пайдасы үчүн лобби түзүүдө натыйжалуу болушат. Ар бир кишиге тийчү пайда олуттуу болмокчу жана ар ким өзүнүн пайдасын да, ошол кирешенин булагы тууралуу да билмекчи. Мындан тышкары, пайда алуучулардын саны аз болгондуктан, алар үчүн саясий иш-чараны уюштуруу да салыштырмалуу оңой. Албетте, алар жалпысынан өнөр жай тармагы жана кесиптик жамааттар аркылуу уюмдашып алышкан болот. Демек, соодага чектөө маселеси каралып жатканда, саясатчылар чектөөнү жактагандардан көп нерсени угушат, ал эми андан зыян тартчулардан өтө аз киши айтат, же эч ким чыкпайт. Тыянагында, азчылыктын ширелтилген

пайдалары көңүл чордонунда болуп, саны андан алда канча чоң, бирок чачыранды чыгымдар көңүл сыртында калат. Ошондуктан, көп учурда саясаттан пайда көргөн кишилердин саны канчалык азыраак болсо, алардын саясий таасири ошончолук кубаттуураак болот.

Чакан, уюшкан топтор сооданы чектөө (жана башка көптөгөн атайын кызыкчылык саясаттары) аркылуу жалпы элдин эсебинен пайда алган учурда, саясий жүрүм коомдук кызматташтыкты кеңейтүүгө бир аз гана өбөлгө түзө алат. Ушул себептен улам өкмөт эркин базардын ишмердүүлүгүнөн келип чыккан коомдук кызматташтыкка ар дайым коркунуч туудурат.

## Кээ бир чыгымдарды эске алуу

Соода чектөөлөрүнүн чыгымдарын аныктоо жогоруда көрсөтүлгөндөн алда канча оор. Болот импорттоого чектөөлөрдү карап көрөлү. Азганактай кишилер гана болотту тикелей сатып алышат. Тескерисинче, алар болоттон жасалган буюмдарды сатып алуу менен кыйыр түрдө төлөшөт. Мындан тышкары, импортту чектөө болоттун баасын жогорулатканда, жумушка орношуу мүмкүнчүлүктөрү болоттон көз каранды тармактарда кыскарат. Соода чектөөсүнөн улам жумушка орношо албагандар мунун себебин сейрек учурларда эле билбесе, жалпысынан эч билишпейт. АКШ базарындагы болот импортун 15 пайызга чектөө өлкө кардарларына болот өнөр жайындагы ар бир сакталган жумуш оруну үчүн жылына 189 000 доллар чыгым алып келээри жана АКШнын болот өнөр жайындагы ар бир жумуш орунунун сакталышы үчүн болоттун кымбатташынан улам өлкөдө 3,5 жумуш оруну жоюлаары болжолдонууда.(1)

**Корутунду суроолор:** Деги коомдук кызматташтыкка эмнелер көбүрөөк түрткү берет? Базарларбы же өкмөттүн аракетиби? Коомдук кызматташтык деңгээли экономикалык прогресске жана кишилердин жашоо деңгээлине таасир тийгизеби? Жообуңузду түшүндүрүңүз.

## Элемент 3.4ге кайтуу

---

1. Караңыз: Arthur Denzau, “American Steel: Responding to Foreign Competition,” Center for the Study of American Business, Washington University, St. Louis, Mo., February 1985. ↩

Дуайт Линин «Саясат жана тышкы соода». Бул материал «Creative Commons Attribution 4.0» эл аралык лицензиясынын негизинде Экономикалык билим берүү фонду тарабынан тартууланды.

# Энергия өндүрүү жана энергияны үнөмдөө

***Автор: Дуайт Ли***

**Ой жүгүртүү үчүн суроо:** Өкмөттөр энергия өндүрүү жана энергияны үнөмдөөнүн ортосундагы идеалдуу балансты аныктай алабы? Түшүндүрүп бериңиз.

Экономикадагы эң маанилүү ички ойлордун бири Ф.А.Хайектин "Коомдо билимдин колдонулушу" деген атактуу макаласында камтылган (*American Economic Review,* September 1945). Хайек жөнөкөй, бирок терең идеяны айткан: акылга сыярлык экономикалык тандоолор үчүн керектүү маалыматтар өтө эле чачыранды жана аларды бир киши же эксперттер тобу колдоно ала тургандай камтып туюнтуу кыйын. Хайек макаласында баса белгилегендей, кишилер базардык баалар аркылуу гана ресурстарды эң нарктуу максаттарга багыттоо үчүн жетиштүү маалыматка ээ боло алышат. Эгерде базардагы бааларды жок кылсаңыз, же аларды саясий жактан таңууланган көзөмөл аркылуу бурмаласаңыз, ошондо сиз ресурстарды текке кетирбөө үчүн кишилерге керек болгон маалыматты системалуу түрдө жок кыласыз.

Тилекке каршы, көпчүлүк кишилерге Хайектин оюнун маңызы өтпөгөндөй сыяктанат. Мындай ой өтпөстүк өзгөчө саясатчылар менен журналисттердин арасында таасын байкалат. Сыягы, экономикалык көйгөй пайда болгондо, аны түркөйлүк менен чечүү керек деген көз караш басымдуулук кылгандай.

Бул көз караштын эң акыркы мисалы - отун-кубат саясатындагы кубат өндүрүү пайдалуубу же аны сактоо ылайыкпы? деген талаш болду. Кубат өндүрүү менен аны сактоонун оптималдуу катышы боюнча чечимди АКШнын Конгресси эң негизги отун-кубат булактарына "базарга негизделген" баалар киргизилгенден кийин кабыл алары жалпыга маалым. 2001-жылдын 28-майындагы *"Business Week"* журналынын редакциялык пикирин талдайлы: "Бир

ууч эко-экстремисттерден башка эч ким отун-кубат кризисинен чыгуунун жалгыз жолу – кубатты сактоо деп эсептебейт. Бирок кубатты сактоо эч рол ойнобойт дегенге азганактай киши гана ишенет. Алдыдагы апталарда Конгресс тең салмактуу чечим жөнүндө сүйлөшүү жүргүзөөрү күтүлөт". (Эскертүү: Бул редакциялык пикирде бааны көзөмөлдөө сунушталбаганын баса белгилеп коюшум керек.)

Эгерде саясатчылар отун-кубат баасын көзөмөлдөө ниетине каршы тура алса, анда кубатты өндүрүү менен сактоонун ортосундагы "тең салмакты сүйлөшүү" жөнүндө тынчсызданууну кажети жок болмок. Бирок бул бааларды көзөмөлдөө ниетине баш ийген соң, саясатчылардын да, башкалардын да кубат өндүрүү менен сактоонун оптималдуу катышы жөнүндө туман чулганган түшүнүгү болбойт.

Биз ар жолу отун-кубаттын жеткиликтүүлүгү жөнүндө тынчсызданган сайын, кубат өндүрүү маанилүүбү же сактообу? деген талаштар дүрт этип чыга калат. Бул 1970-жж. жана 1980-жж. башында ОПЕКтин экспорттук чектөөлөрүнө жооп иретинде болгон, андан соң ушул жылдын башында Калифорниядагы саясий себептер менен шартталган электр кубатынын жетишсиздигинен жана ОПЕКтин кескин кыскартууларынан улам келип чыккан. Бир жагындагылар чакан автоунаа айдашыбыз, коомдук унааны көбүрөөк колдонушубуз, кубат үнөмдөөчү аспаптарды сатып алышыбыз, үйлөрүбүздүн жана кеңселерибиздин жылуулукту сактоо түзүмүн жакшыртышыбыз керек, аларды жайында жылуураак, кышында салкыныраак кармашыбыз керек деп, ж. б. сунушташат. Экинчи жагындагылар сактоо менен биз жыргалчылыкты кармана албайбыз, ошондуктан мунайды көбүрөөк өндүрүү, көбүрөөк көмүр казуу, электр кубатын өндүрүү ишканаларын куруу жана өзөктүк ишканаларды ишке киргизүү менен көбүрөөк кубат өндүрүшүбүз керек деп жүйөөлөрүн айтышат.

Албетте, талашуунун өйүз-бүйүзүндөгү эстүү кишилер сактоо менен өндүрүүнүн белгилүү бир айкалышынын зарылдыгын моюнга алышат. Бирок баары эле биздин саясий сунуштарыбыз туура айкалышка алып келет, ал эми тигил жактын сунушу калпыс айкалышка кептейт деп баса айтышууда.

Кайсы жактыкы туура? Өндүрүү менен сактоонун мыкты айкалышы деген эмне? Жообу мындай: ал айкалышты эч ким билбейт. Эч ким! Эч бир киши же Вашингтондогу адистик топ же башка эч бир топ биз канча кубатты сакташыбыз же өндүрүшүбүз керектигинен кабардар эмес.

## Бирок биз таба алабыз

Бирок сактоо менен өндүрүүнүн мыкты тең салмактуулугун аныктоо үчүн зарыл маалымат бар, бир чети ал - отун-кубат байлыктарын калыбына келтирүүнүн техникалык чоо-жайы, бул байлыктарды жарактуу кубатка айландыруу жана аны кардарларга жеткирүү боюнча адистик билим катары бар. Бул маалымат дүйнө жүзү боюнча чачырап кеткен он миңдеген кишилерге таандык, алардын азганактай бөлүгү гана бири-бири менен түз байланышат. Ошого карабастан, эгерде кубат жаатындагы чечимдер жүйөөлүү болсо, анда алардын бардыгын кандайдыр бир жолдо жыйнап, салмактап, андан ары бул чечимдерди мыкты колдоно алчуларга маалымдап туруу зарыл.

Ошондой эле маанилүү маалыматтын адистик билимге эч кандай тийешеси жок жана ал андан да кеңири таралган: бул - миллиондогон кишилерде өздөрүнүн кырдаалдары жана тандаган артыкчылыктары, көңүлдөнгөн мунасалары жөнүндөгү маалымат. Кээ бирлер үчүн жумушка автобус менен барган ыңгайлуу, ал эми башкалары алыс жашагандыктан же жумушу алыс болгондуктан, автобуска түшө албайт. Кээ бирөөлөр чакан автоунааларга өтүүнү көксөшөт, башкалары үй-бүлөсү чоң жана өзгөчө муктаждыктары бар болгондуктан, муну каалашпайт. Кээ бирөөлөр ички температуранын кеңири чөйрөсүнөн бир аз гана ыңгайсыздык сезишет, ал эми башкалары ден соолугуна байланыштуу, мындан өтө эле жабыркашат. Кээ бир кишилер караңгыдан коркушат жана түнкүсүн жарык күйүп турушу үчүн башка нерселерди курмандыкка чалууга даяр. Бул маалымат адистик маалыматка караганда көбүрөөк бытырандыланып жана кеңири жайылып чектелбейт, ал - өтө субъективдүү жана аны аңдатса болчу чакта деле, өтө таасын аңдатууга

мүмкүн эмес. Бул маалымат өтө жупунудай сезилиши мүмкүн, бирок адистердин илимий билими сыяктуу эле, кубат көйгөйү боюнча туура тандоону кабыл алууда өзөккү мааниге ээ.

Бактыга жараша, бул маалыматты бир жерге чогултуп, кубат өндүрүү менен сактоонун туура делчү катышын табуу үчүн компүтер аркылуу эсеп чыгаруунун зарылдыгы жок; бардык маалымат чогултулган күндө да, эч бир компүтер анын баарын эсептей албайт, эсептеген күндө да, бул эсеп амалынын аягында маалымат башкача өзгөрүп кетет. Отун-кубат жаатында акылга сыярлык чечимдерди кабыл алууга керектүү маалыматты ага эгедер кишилер гана ошол маалыматты ылайыктуу колдонуу абалында тургандарга байланышып жеткире алат; ал эми тийешелүү жооп берүүгө түрткү болчудай деңгээлде маалымат жеткирүү – базар баалары аркылуу жүзөгө ашырылат; бул үчүн базар баалары саясий жактан таңууланган чектөөлөр менен бурмаланбоого тийиш.

Базар баалары кардарлардын ар кандай кубатты канчалык баалашаарын өндүрүүчүлөргө билдирүүсүнө жана өндүрүүчүлөрдүн ар кандай кубатты өндүрүп берүүнүн баасы канча экенин кардарларга маалымдоосуна мүмкүндүк берет. Буга жооп катары кардарлар, эгерде өз ыңгайсыздыгы сакталган кубаттын наркынан аз болгон чакта, өздөрүнүн ыңгайсыздыгын кичирейтүүнү көздөп, отун-кубатты колдонуусун азайтат. Ал эми өндүрүүчүлөр кардарларга көбүрөөк нарктуу болгон кубат булактарын өндүрүүнү буга талап кылынган чыгымга ылайык кеңейтет; ал эми кардарлар кошумча отун-кубатты өндүрүүгө сарпталган заттын наркынан канчалык жогору баалап турса, өндүрүүчүлөр кубат булактарын ошончолук кеңейте беришет. Натыйжада сактоо менен өндүрүүнүн айкалышы пайда болот; бул айкалыш баарыбыздын кызыкчылыктарыбызга мыкты шайкеш келет.

Бааларды маалымдап жеткирүү кынтыксыз иштебейт, ал тургай, баалар чектелбесе деле, базарлар отун-кубатты сактоонун жана өндүрүүнүн так көлөмүнө кепилдик бере албайт деп жүйөө айтууга болот. Бирок базардык баалардын негизинде кабыл алынган отун-кубат чечимдери, - саясатчылардын жана аткаминерлердин бааларга чек коюусу менен түзүлгөн маалыматтык

боштукта кабыл алынчу чечимдерге караганда, - алда канча мыктыраак.

**Корутунду суроо:** Баа сигналдарына байланыштуу жеке кишилер тарабынан кабыл алынчу отун-кубат чечимдеринин натыйжалуулугун саясий турумга байланган өкмөттүк жетекчилердин чечимдеринин натыйжалуулугу менен салыштырыңыз.

Элемент 3.7ге кайтуу

Дуайт Линин «Энергия өндүрүү жана энергияны үнөмдөө». Бул материал «Creative Commons Attribution 4.0» эл аралык лицензиясынын негизинде Экономикалык билим берүү фонду тарабынан тартууланды.

Элемент 3.8ге кайтуу

# Коомдук кызматташтык жана базар

*Автору: Дуайт Ли*

**Ой жүгүртүү үчүн суроо:** Муну окуп жатып, төмөнкүнү ойлонуп көрүңүз: эркин жана ачык базарлар социалдык кызматташтыкты өнүктүрөбү?

Экономиканын өзөккү маңызы жеке кызыкчылыктарын көздөгөн кишилер башкаларга да өз кызыкчылыктарын жүзөгө ашырууга эң сонун мүмкүнчүлүк берген тандоолорду кантип жасай тургандыгын түшүндүрүүдөн келип чыгат. Бул коомдук кызматташуу оңой болбойт. Ал башкалардын кызыкчылыктарын эске алууга түрткү берчү эрежелерди талап кылат. Бул укмуштуудай жетишкендикти камсыз кылуучу эрежелер эркин базар экономикасын аныктайт.(1)

Эркин базар экономикасы маданий айырмачылыктарга байланыштуу өзгөчөлүктөрү боюнча айырмаланат. Бирок анын өзөккү эрежелери жеке менчик аркылуу баяндала алат. Мүлк жеке менчикте болот жана жеке менчик ээлери өздөрүнүн мүлкүн кеңири чектердин алкагында каалагандай пайдаланууга укуктуу; мүлккө болгон укуктар өз ара макулдашылган шарттарда өткөрүлүп бериле алат. Бул эрежелер коомдук кызматташууга кандайча түрткү берээрин карап көрүүдөн мурда, бул жетишкендиктин кандай керемет экенин карап көрөлү.(2)

## Мүмкүн эместей сезилет

Толук коомдук кызматташуу ар бир кишиден анын чечимдеринен таасир алчу ар бир кишинин каалоолору жана ресурстардын салыштырмалуу тартыштыгын өзгөрткөн дайыма өзгөрүп туруучу шарттар жөнүндө маалыматка ээ болууну талап кылат. Мисалы, пахтадан жасалган буюмдарды колдонууну ойлогон ар бир киши Бразилия өспүрүмдөрүнүн жынсы кийимдерине болгон

каалоосу күчөгөнү, же жынсы өндүрүү үчүн керектүү пахтанын көлөмү Миссисипи штатында аба ырайынын начарлашынан улам азайып кеткени, же пахта талааларында иштөөдөн дем алуу оорулары пайда болушу мүмкүн экени тууралуу жаңы далилдер бардыгы жөнүндө кабардар болуш керек. Кишилер өздөрүнүн чечимдерин бири-бирине шайкештей алуу үчүн, чексиз миңдеген өнүмдөрдүн керектелишине жана өндүрүлүшүнө таасир этчү миллиондогон нерселерди билиши керек. Бул учурда көптөрү баш тартып, бул талапты канааттандыруу мүмкүн эмес деп эсептеши ажеп эмес.

Маалыматты өткөрүп туруу – көйгөйдүн бир гана бөлүгү. Ал өткөрүлүп берилген күндө дагы кишилер башка калайыктын жыргалчылыгы үчүн өздөрүнүн кызыкчылыгын ойлогондой аракет кылышы үчүн баары бир аларды шыктандырчу түрткү зарыл.

Бирок коомдук кызматташуу азыркы таптагы ал түгүл алыста жайгашкан жеткиликтүү маалымат булагынан алда канча кубаттуу болчу маалымат тармагын жана карапайым пенделерден сейрек байкалчу боорукерликтин деңгээлин талап кылат деген жыйынтыкка келүүдөн мурда, сиз ар бир күнү биз коомдук кызматташуунун дал ушундай түрүнөн пайда алып жатканыбызды талдап көрүңүз. Чынында эле, бул ушунчалык кеңири таралгандыктан, көпчүлүк кишилер муну кадыресе белек катары кабыл алышат.

# Бул кандайча болот?

Бири-биринин жагдайы жөнүндө түздөн-түз маалыматы жок же ага дегеле кызыкпаган миллиарддаган кишилердин умтулууларын эмне шайкеш келтирет? Мунун жообу кишилер жеке менчиктин жана ыктыярдуу алмашуунун базардагы эрежелерине ылайык өз максаттарын ишке ашырганда пайда болчу маалыматтардан жана стимулдардан табылат.

Мүлк жеке менчикте болуп, трансферттик төлөмдөр ыктыярдуу болгондо, кардарлар менен сатуучулардын өз ара карым-катнашынан келип чыкчу баалар эбегейсиз зор көлөмдөгү маалыматты жалпы өткөрөт. Өнүмдүн сиз байкаган

баасы башка керектөөчүлөр анын кошумча бирдигине канча нарк коёорун чагылдырат. Мүлк жеке менчикте болуп, трансферттик төлөмдөр ыктыярдуу болгондо, кардарлар менен сатуучулардын өз ара карым-катнашынан келип чыкчу баалар эбегейсиз зор көлөмдөгү маалыматты жалпы өткөрөт. Өнүмдүн сиз байкаган баасы башка керектөөчүлөр анын кошумча бирдигине канча нарк коёорун чагылдырат. Баалар ошондой эле ар кандай өнүмдүн салыштырмалуу жеткиликтүүлүгүнө жана аларды кошумча өндүрүүнүн наркына ишаара кылат.

Базардык баалар кишилерди башкалардын кызыкчылыгын өз кызыкчылыгына тете карап, тийешелүү жооп берүүгө шыктандырат. Керектөөчүлөр бразилиялык өспүрүмдөрдөн улам кымбаттаган бааларга төмөндөгү керектөөчүлөр ойлонгон сыяктуу жооп беришет: "Бразилиядагы өспүрүмдөр бизге жынсы кийиминдеги кошумча пахтаны биз колдонгон пахта буюмдарына караганда бир аз көбүрөөк баалашарын айтышат; демек, биз керектөөбүздү азайталы да, бразилиялыктар өздөрүнүкүн көбөйтүшсүн". Же пахтачылардын ден соолугуна зыян келтирилгени далилденсе, керектөөчүлөр кымбаттаган баага төмөнкүдөй жооп беришет: "Пахта талааларында өмүрү тобокелдикке кабылган кишилердин санын азайтуу үчүн биз пахта өнүмдөрүн керектөөнү азайтабыз жана бул тобокелдикке барууну каалагандарга кенемте берилиши үчүн бир аз кымбатыраак төлөйбүз".

Албетте, бул - биринчи кезекте жеке кызыкчылык, ал эч качан жолуктурбай турган кишилердин эмес, өзүнүн камын көрүүгө түрткү берет. Чынында эле, кымбат баалар керектөөчүлөргө пахта өнүмдөрү эмне үчүн кымбаттап кеткени тууралуу эч нерсе айтпайт. (Маанилүү маалыматтар, албетте, ошондой эле арзандаган баалар аркылуу да өткөрүлүп берилет). Базардагы баалар майнаптуу келет, анткени алар кардарларга тийешеси жок ашыкча маалыматтарды жүктөп салбайт.

Баалар ошондой эле рыноктун башка катышуучуларынын кызыкчылыктарына жооп берүүгө рынок берүүчүлөрдү түрткү берет. Албетте, баанын жогорулашы рыноктун берүүчүлөрүнө керектөөчүлөргө көбүрөөк көлөмдөгү товарга муктаж экенин айтат. Жабдуучулар тийиштүү түрдө жооп

берүүгө күчтүү түрткү алышат. Бирок кардарлар өнүмдүн азыраак болушун чечкенде, жабдуучуларга жагымсыз маалыматты билдиришет.

Кардарлар жабдуучуларга жумушчу күчүнүн, жердин, техниканын, жарым фабрикаттардын жана чийки заттын (пайдаланылган ресурстардын) баасы аркылуу кыйыр түрдө маалымат өткөрүшөт. Мисалы, текстил өнүмдөрүн өндүрүүчүлөрдүн пайдаланган ресурстар үчүн төлөгөн баалары кардарлардын ошол ресурстардан өндүрүлө турган башка өнүмдөргө берчү наркын чагылдырат. Эгерде бул башка өнүмдөр кардарлар үчүн баалуу болуп чыкса, анда текстил өнүмүн өндүрүүчүлөр бул маалыматты башка тармактар тарабынан сатылып алынган материалдардын баалары аркылуу алышат. Текстил өндүрүшү кыскармакчы, кээ бир текстил өндүрүүчүлөр банкрот болушу мүмкүн. Жабдуучу өз өндүрүшүн кыскартканда, же банкрот болгондо, ал мындай деп айтып жаткандай болот: "Кардарлар мен колдонгон ресурстар башка тармактарда нарктуураак экенин айтышат, ошондуктан мен башкалар майнаптуураак колдонсун деп бул ресурстарды азыраак колдонмокчумун".

# Ийгилиги үчүн базарды күнөөлөө

Базар аркылуу өткөрүлүп берилген маалыматтын жана стимулдардын натыйжасында пайда болгон коомдук кызматташуу - мыкты деле эмес. Бирок эч бир башка экономикалык система кишилердин өз мүдөөсүнө жетүүлөрү үчүн бири-бири менен үзүрлүү кызматташуусу жаатында базарга теңдеш чыгуу түгүл, караандай да албайт. Базар көбүнчө майнапсыздыгы үчүн эмес, ийгиликтүү болгону үчүн сынга кабылат. Аны, адатта, тартыштык жөнүндө кабар бергени үчүн күнөөлөшөт. Эч ким таңкыстыкты жактырбайт, бирок аны базар пайда кылбайт. Чынында эле, базардын укмуштуу касиети - бул анын баарынан мыкты жооп берчүлөрдү шымаланып аракеттенүүгө чакыруусу. Тартыштык үчүн базарларды күнөөлөө - өрт үчүн өрт кабарын жеткирген сигнал системасын күнөөлөгөнгө тете кеп.

Таңкыстык көйгөйү дайыма бизди коштойт. Бирок базар аркылуу гана

жүзөгө ашчу коомдук кызматташтык бизге таңсыктыктын чегин алда канча артка жылдырууга башка ар кандай системага караганда мыктыраак мүмкүндүк берет.

**Жыйынтыктоочу суроолор:** Базардагы баалар кишилерди бири-бири менен кызматташууга түртөбү? Жеке кызыкчылык базарлардын ишине доо кетиреби? Эгерде биз ресурстарыбызды өтө жогорку деңгээлде пайдаланчу болсок, анда базар аркылуу коомдук кызматташтык маанига ээ болобу? Түшүндүрүп бериңиз.

Элемент 3.8ге кайтуу

---

1. Адам Смит даңазалуу ыкмага салып, коомдук кызматташтыкты "көрүнбөгөн кол" өңүтүнөн талкуулаган. Караңыз: *The Wealth of Nations* (New York, Modern Library, 1937 [1776]), p. 423. ↩

2. Окурмандарга бул боюнча Ф.А.Хайектин "Коомдо билимдин колдонулушу" деген макаласын *(анын "Индивидуализм жана экономикалык тартип" деген китебинде) сунуш кылабыз* (Chicago: University of Chicago Press, 1980 [1948]). Менин оюмча, бул – экономика илиминдеги эң маанилүү макалалардын бири. ↩

Дуайт Линин «Коомдук кызматташтык жана базар». Бул материал «Creative Commons Attribution 4.0» эл аралык лицензиясынын негизинде Экономикалык билим берүү фонду тарабынан тартууланды.

Элемент 3.10ге кайтуу

# Украинадагы конституциялык реформа иши

*2016-жылдын 13-апрели*

**Авторлор:** Рожер Майерсон, экономика боюнча Нобел сыйлыгынын ээси (2007), Жерар Роланд, Калифорния университетинин Моррис Кокс атындагы экономика кафедрасынын профессору (Бөркли, АКШ), Тимофий Милованов, VoxUkraine сереп платформасынын тең негиздөөчүсү, Киев экономика мектебинин ардактуу президенти

## Украинадагы кайталанган саясий кризистер

**2016-жылдын 10-апрелинде Украинанын премьер-министри Арсений Яценюк кызматтан чегинээрин жарыялап, келечекте президенттикке ат салышуу дымагы болушу мүмкүн экенин кыйыткан.** Яценюк мырза Украинанын президенти Петро Порошенкого берилген деп эсептелген парламент спикери Володимир Гройсманды өз ордуна талапкер катары колдоду.

Кайталанган саясий кризистер, кыска мөөнөттүү өкмөттөр жана кеңири жайылган жемкорлук Украинада көнүмүш адатка айланган. Президент менен премьер-министрдин ортосундагы саясий тирешүү да, президент чыныгы ыйгарым укуктардын көпчүлүгүн бириктирип алган учурларды эске албаганда, демейдеги эле көрүнүш болуп калган. Бирок күчтүү президенттер өз бийлигинен кыянаттык менен пайдаланууга ык коюшат жана көчө нааразылык чаралары аркылуу гана көзөмөлдөнүп, алар кээде президентти ээрден алып түшкөн “Майдандар” менен аяктайт. Соңку Майдандан бери орун алган саясий тирешүүлөргө, ошондой эле, реформалардын жана жемкорлуктун жоюлушу жай

жүрүп жатканына нааразы болгон украин коомчулугу Украина үчүн кандай демократиялык система жакшы болоорун жандуу талкуулап жатат. Саясий кризистен жана бул өлкөгө табигый сыяктуу болуп калган жемкорлуктан биротоло кутулуу үчүн Украинага конституциялык олуттуу өзгөртүүлөр зарыл деп ишенүүгө толук негиз бар.

## Конституцияда өксүктөр барбы?

Украинада аралаш парламенттик-президенттик система өкүм сүрүүдө; анда премьер-министр да, президент да аткаруу бийлигинин ар кыл тармактарын көзөмөлдөшөт. Президентти эл тикелей шайлайт, премьер-министрди парламент дайындайт. Президент жергиликтүү өз алдынча башкаруу органдарынын башчыларын жана өкмөттүн кээ бир бөлүмдөрүн башкарат, ал эми премьер-министр өкмөттүн көпчүлүк бөлүгүн көзөмөлдөйт. Жергиликтүү өз алдынча башкаруу органдарын башкарган президенттик бийликтин парламентке баш ийүүчү улуттук министрлер менен аралашмасы - Украинага гана таандык өзгөчөлүк.

Бийликтин мындай чаташтырылышы саясий тирешүүгө жана бири-бирин айыптоого кеңири мүмкүнчүлүктөрдү түзөт. Президенттин жергиликтүү бийликтердин башчыларын дайындоо ыйгарым укугу талапка өзгөчө төп эмес жагдайды жаратат. Президент тарабынан дайындалган бул төбөлдөр шайлоочулардын каалоосун аткарууга анчейин кызыгышпайт; тескерисинче, алар президенттин каалаганын жасашат. Ошол эле учурда премьер-министр өкмөттүн көпчүлүк министрлерин көзөмөлдөйт. Президент менен премьер-министр көбүрөөк бийликке ээ болуу үчүн атаандашып жатканда, өлкөнүн улуттук жана жергиликтүү бийликтери эки ортодо калып, ар кандай деңгээлдеги төбөлдөр бири-биринин аракеттерине саботаж кылышат.

Дагы бир өзөккү көйгөй - Украина өкмөттөгү жемкорлукка каршы күрөшкө өзүн арнай турган улуттук лидерге абдан муктаж. Украинанын Конституциясы президентке парламенттин макулдугу менен башкы прокурорду жана коопсуздук

кызматынын башчысын дайындоо укугун берет. Бирок президент жемкорлукка каршы күрөшүү боюнча лидердин ролун аткарышы үчүн, аны кадр дайындоо жоопкерчилигинен ажыратуу керек. Өзү дайындаган аткаминерлерге карата жемкорлукка каршы доо боюнча иликтөө иштерин жүргүзүү ар кандай лидер үчүн кыйынчылык жаратат.

Эгерде аткаруучу төбөлдөрдү дайындоо ыйгарым укуктары Жогорку Рада тарабынан тандалган премьер-министрге жана жергиликтүү кеңештер тарабынан тандалган жергиликтүү губернаторлорго толугу менен өткөрүлүп берилсе, анда Украина эли өз президентине жемкорлукка каршы иликтөө иштерине төрагалык кылууга даяр жетекчи катары карай алат. Бул, ошондой эле, саясий күрөштүн мүмкүнчүлүктөрүн азайтып, өкмөттүн эсеп берүүсүн жакшыртат жана президент менен премьер-министрдин аткаруу бийлигинин майнапсыздыгы үчүн бири-бирин күнөөлөшүнө мүмкүндүк бербейт.

# Президенттик жана парламенттик системаларды салыштыруу

Дүйнөдөгү демократиялар президенттик жана парламенттик системаларга бөлүнгөн. Албетте, телегейи тегиз демократиялык система деген жок. Ар кандай демократиялык системалардын артыкчылыктары менен кемчиликтеринин ортосунда мунаса бар. Кийинки эки бөлүмдө биз президенттик жана парламенттик системаларды салыштырабыз жана мыйзам чыгаруу бийлигин шайлоо учурунда бул системалардын добуш берүүнүн ар кандай түрлөрүнө көз карандылыгын карайбыз. (Бул талкуу ушул макаланын аягындагы жадыбалда жалпыланган).

Президенттик демократиялык өлкөлөрдө аткаруу бийлигинин башчысы (президент) мыйзам чыгаруучу бийлик бутагына (парламент) көз карандысыз шайланат. Ошентип, парламент, өзгөчө учурлардагы импичментти эске албаганда, президентти кызматтан кетире албайт.

Парламенттик системада аткаруу бийлигинин башчысын (премьер-

министрди) парламент шайлайт, ал мындан тышкары ишеним көрсөтпөө жолу менен өкмөттү таратып жибере алат. Ошентип, парламенттик системада аткаруу жана мыйзам чыгаруу бийлигинин конституциялык бөлүнүшү жок.

Парламенттик системадагы көпчүлүк коалициясы өкмөттү көзөмөлдөгөн чакта, ал тез жана майнаптуу чечим кабыл ала алат. Премьер-министрдин мыйзам чыгаруу бийлигиндеги көпчүлүккө көз карандылыгы анын өзүн колдогон мыйзам чыгаруучуларга бийлик ресурстарын бөлүштүрүү маалында калыс турумду карманууусуна түрткү берет. Парламенттеги башкаруучу коалициянын мүчөлөрү өкмөттүн ишенимдүүлүгүн арттырып, анын бийликтеги мөөнөтүн узарта турган мыйзам долбоорун колдоого түрткү болот. Натыйжада парламенттик партиялар президенттик системанын партияларына караганда тартиптүү жана ынтымактуу болушат.

Президенттик системада президент өзүнүн кайра шайлануусун колдой ала тургандарга көз салып, аларга колдоо көрсөтүүгө ык коюшу чындыкка жакын. Мындайда парламенттик системага караганда, партиялык тартипти азыраак сезген мыйзам чыгаруучулардын колдоосуна ээ болуу үчүн мыйзам долбоорлоруна атайын "кокту-колот мыйзамынын" май токочун бөлүштүрүүнү тиркөөгө туура келет.

Парламенттик системада, эгерде эч бир партия парламентте көпчүлүктү түзбөсө, анда көпчүлүктү түзө ала турган партиялар өкмөттү түзүү боюнча макулдашууга келмейинче, өкмөт шал абалда калышы мүмкүн. Бул абал көбүнчө шайлоодон кийинки алгачкы апталарда болот, бирок, адатта, жаңы башкаруучу коалиция тез арада эле түзүлөт. Бирок президенттик системада, акыркы он жылдыктарда АКШда көп болуп келгендей, президенттин партиясы мыйзам чыгаруу бийлигин көзөмөлдөбөсө, чечим кабыл алуунун мындай шал болушу президенттин бүткүл мөөнөтү бою улана бериши мүмкүн.

Парламенттик коалицияга кирген партиялар коалицияга катышуудан жетиштүү пайда ала албаса, анда өкмөттү кетиребиз деп коркутушу мүмкүн. Парламенттик системадагы мындай коркутуулар өкмөттүк кризистердин кайталануу коркунучун пайда кылып, өкмөт жөндөмсүздүгү узак мөөнөткө

созулушу ыктымал. Бирок бул тобокелдикти “конструктивдүү ишеним көрсөтпөө добушу" деп аталган конституциялык эреже менен азайтууга болот, буга ылайык парламенттик өкмөт аны алмаштыруучу атаандаш көпчүлүк бар болгондо гана тарайт. Бул эреже биринчи жолу Германияда киргизилген жана азыр көптөгөн өлкөлөрдө колдонулат.

Мыйзам чыгаруу бийлиги президенттердин бийлигин жогорулатуу агымын натыйжалуу көзөмөлдөгөндүктөн, аткаруу бийлигинин ыйгарым укуктары чектелген, бирок байсалдуу иштеп жаткан президенттик режимдердин өрнөктөрү бар. Адегенде эле акылга келген мисалдар – АКШ жана Чили. Бирок дүйнө жүзүндөгү көпчүлүк президенттик режимдер автократияга ыкташат, анткени президенттер ыйгарым укуктарын бийликтин бардык бутактарын натыйжалуу көзөмөлдөгөнгө чейин кеңейтүүгө дайыма умтулуп келишет. Эгер президент бул ыйгарым укуктары текшерилбегенин сезсе, анда учурдагы президент тарабынан бийликтин кыянаттык менен пайдаланылышына жол ачылышы ыктымал. Орусия менен Түркия буга соңку мисалдардан болушат. Мурдагы СССРдин курамындагы Молдовадан башка дээрлик бардык өлкөлөр президенттик режимди кабыл алышкан жана бул өлкөлөрдүн тарыхый натыйжалары Борбордук Европа менен Батыш Европанын парламенттик режимдеринин жетишкендиктерине салыштырмалуу кунарсыз. Акыркы 25 жылдагы Украинанын тарыхы муну айгинелеп турат.

Кээ бир өлкөлөр, анын ичинде Украина да, аралаш жарым президенттик системаны колдонуп келишти; мында бийлик шайланган президент менен мыйзам чыгаруу бийлигине жооп берчү премьер-министрдин ортосунда бөлүштүрүлөт. Мындай жарым президенттик системанын жактоочулары президенттик жана парламенттик системалардын эң жакшысын айкалыштырууга үмүттөнүшөт, бирок сындоочулар анын ордуна булар экөөнүн тең начар жактарын айкалыштырып жатышат ко, деп кооптонушат. Албетте, ар кандай жарым президенттик система президент менен премьер-министрдин аткаруу бийлигиндеги негизги жаңжалды жарата тургандыгы бышык.

Алгачкы жарым президенттик системалардын бири Экинчи дүйнөлүк

согушка чейин нацисттер бийликке келгенде кулаган Германиянын Веймар республикасында (1919-1933) болгон. Азыркы тапта Франция көбүнесе жарым президенттик система деп эсептелет, бирок, негизи, Франция парламенттик системага жакыныраак, анткени (Францияда кабыл алынган "жанаша жашоо" ченемдерине ылайык), премьер-министр өкмөттү жакшы көзөмөлдөйт, ал эми мыйзам чыгаруу бийлиги президентке тийешеси жок партиянын көзөмөлүндө турат.

## Шайлоо системасына көз карандылык

Кээ бир өлкөлөрдө мыйзам чыгаруучулар пропорционалдуу өкүлчүлүк системасы менен шайланат, мында ар кайсы партиялардын мандат үлүшү добуштардын үлүшүнө аздыр -көптүр пропорционалдуу болот. Башка өлкөлөрдө мыйзам чыгаруучулар мажоритардык шайлоо системасы менен шайланат, анда бир шайлоо чөлкөмүнө бирден мандат туура келет жана ал эң көп добуш алган талапкерге ыйгарылат.

Пропорционалдуу өкүлчүлүк системасы парламентте көптөгөн майда партияларды пайда кылат, бул болсо шайлоодон кийин парламентте башкаруучу коалицияны түзүү көйгөйүн күчөтөт. Чечимдерди кабыл алуу да мында жалпысынан жайыраак жүрүп, көбүнчө майнапсыз мунасаларды талап кылат. Өкмөттүн туруктуулугу жалпысынан төмөнүрөөк болот, анткени бир же бир нече партия өкмөттү колдоону токтотобуз деп коркутушу ажеп эмес.

Бирок мажоритардык шайлоо системасы саясий көпчүлүккө кирбеген жана географиялык жактан жетиштүү түрдө чогуу жашабаган олуттуу азчылык топторун мыйзам чыгаруу бийлигинде өкүлү аз же таптакыр өкүлсүз калтырышы мүмкүн. Мындан тышкары, мажоритардык шайлоо системалары өкүлдөрү башкаруучу коалицияга кирбеген чөлкөмдөргө каршы географиялык жек-жаатчыл колдоочулук көйгөйүн күчөтүшү ыктымал. Бул соңку көйгөй жергиликтүү өз алдынча башкаруу органдарына олуттуу ыйгарым укуктарды борбордон алып берүү аркылуу азайтылышы мүмкүн, ошондо кишилер башкаруучу улуттук

коалициянын географиялык негиздеринен тышкары турган жергиликтүү мамлекеттик кызматтарга ишене алат.

Азчылык өкүлдөрүнүн парламентке кирбей калуу көйгөйлөрүн болтурбоо үчүн парламенттик системада пропорционалдык өкүлчүлүккө көбүрөөк басым жасалат. Пропорционалдуу шайлоо системасы бар парламенттик система мажоритардык шайлоо системасына караганда алда канча өзүнө камтыгыч, б. а. инклюзивдүүрөөк болот. Пропорционалдуу өкүлчүлүктүн дагы бир артыкчылыгы - бул коомдук товарлардын айрым топторго эмес, бардык элге жеткиликтүү болушуна умтулуу, анткени шайлоо атаандаштыгы өзгөчө маанилүү чөлкөмдөрдө добуштарды алуу менен эле чектелбестен, мүмкүн болушунча көбүрөөк добуш алууда турат. Бул - азчылыктарды коргоо үчүн да жакшы.

Ал эми президенттик системада пропорционалдуу өкүлчүлүктөгү партиялардын бытырандылыгы мыйзам чыгаруу бийлигинин президенттик бийликти көзөмөлдөө жөндөмүн начарлатат.

Көзөмөлдөнбөгөн президенттин автократ болуп кетүү коркунучун жалпы эске алсак көптөрү мыйзам чыгаруу бийлиги мажоритардык шайлоо системасы тарабынан шайланганда, президенттик демократия АКШ менен Чилидегидей жакшы иштейт деп эсептешет.

## Украинага кайсы система ылайыктуу?

Украинанын жарым президенттик системасында министрлер Жогорку Радага баш ийишет, бирок жергиликтүү бийлик башчыларын президент дайындайт. Бийликтин мындай бөлүштүрүлүшү Украина үчүн кеминде үч жагынан оор көйгөйлөрдү жаратат. Биринчиден, бул министрлер менен жергиликтүү бийлик башчыларынын ортосундагы үзгүлтүксүз жаңжалдарды пайда кылат. Экинчиден, шайлоочулар президент азыраак добуш алган чөлкөмдөрдөгү өзү дайындаган жергиликтүү аткаминерлердин жемкорлукка илинишине азыраак көңүл бөлөт деп аңдашы мүмкүн, андыктан мындай каралбай калган чөлкөмдөрдөгү ар кандай шайлоочунун президентке каршы

чыгышы акылга сыярлык жагдай болуп калат. Ошентип, бул Украинадагы президенттик саясаттын чөлкөмдүк ич ара жикке ажырымдалышын акырындап, бирок системалуу түрдө күчөттү.

Үчүнчүдөн, жергиликтүү башкаруунун президент тарабынан көзөмөлдөнүшү шайлоочулардын жергиликтүү өз алдынча башкаруу органдарынан келечектүү жаңы улуттук лидерлерди табуу мүмкүнчүлүгүн азайтты. Көптөгөн ийгиликтүү демократияларда жергиликтүү өз алдынча башкаруу органдарынын шайланган башчылары жергиликтүү бийликте жакшы кызмат кылуу менен улуттук лидерликке кубаттуу талапкер катары өздөрүн көрсөтө алышат. Бирок Украинанын президенти жергиликтүү бийлик башчыларын дайындай жана бошото алса, ал бул бийликти пайдаланып, өзүнө каршы күчтүү атаандаш талапкер болуу мүмкүнчүлүгү бар жергиликтүү лидерлерди жок кыла да алат. Ошентип, Украинанын жарым президенттик системасы демократиялык атаандаштыкты алсыратууга умтулат.

Бүгүн Украинага эң керек нерсе - бул бардык жерлерде жемкорлукту ашкерелөөгө чындап берилген улуттук лидер. Президент менен премьер-министр өкмөттүн басымдуу бөлүгүнө аткаминерлерди дайындаганда, экөө тең жемкорлуктун ири чатагынан уялышы мүмкүн. Эгерде Украинанын эли бардык жерлерде жемкорлукту ашкерелөөгө умтулган президентке ээ болууну кааласа, анда президент мамлекеттик жетекчилерди кызматка дайындоодон толугу менен ажыратылышы керек. Бул – чыныгы парламенттик системага өтүү үчүн, улуттук деңгээлдеги мамлекеттик жетекчилерди Жогорку Рада алдында толук жоопкерчиликке тартуу үчүн жана облустардагы, райондордогу жергиликтүү бийлик өкүлдөрүн тийешелүү облустук же райондук кеңештер алдында толук жоопкерчиликке тартуу үчүн кубаттуу жүйөө.

Австрия - Украина үчүн жакшы өрнөк болушу мүмкүн. Австриянын президенти эл тарабынан түз шайланат, бирок өкмөткө карата чектелген гана ыйгарым укуктары бар. Өкмөт үчүн түздөн-түз жоопкерчиликтен ажыратуу Австриянын президенттерине өлкөдөгү коомдук кызыкчылыктын чынчыл, ачык жактоочулары болуу мүмкүнчүлүгүн жаратты. Натыйжада, австриялык

президенттер адатта абдан кадырлуу болушат жана дайыма басымдуу көпчүлүк добуш менен кайра шайланышат (президенттин партиясынын көрсөткүчтөрү башка шайлоолордо жакшы болбосо да ушундай).

Президенттик ыйгарым укуктарды кыскартуу жана жергиликтүү өз алдынча башкаруу органдарын децентрализациялоо жаатындагы жогоруда келтирилген жүйөөлөр Украинанын шайлоо системасынын эч кандай реформасына көз каранды эмес. Бирок кээ бирөөлөр шайлоо реформасын талап кылышат; ал реформа Жогорку Рададагы пропорционалдык шайлоо аркылуу берилген орундарды 50%дан 100%га чейин көбөйтмөк. Эгерде бир мандаттуу шайлоо чөлкөмдөрү жоюлса, анда ачык чөлкөмдүк тизмелер шайлоочуларга өз чөлкөмү боюнча партия тарабынан көрсөтүлгөндөрдүн ичинен кайсы кишилер биринчиликти каалаарын аныктоого мүмкүндүк берет. Эгерде 20 же андан көп өкүлү бар чоң шайлоо чөлкөмдөрүндө пропорционалдык өкүлчүлүк колдонулса, анда Жогорку Рададa башкаруучу көпчүлүктү түзө турган партиялардын ар кандай коалициясы ар бир шайлоо чөлкөмүнүн жок дегенде бир нече өкүлүн камтыйт. Ошентип, шайлоо реформасы Украинада аймактык жиктелүүнү азайтууга да көмөк кылышы ажеп эмес.

Украинада конституциялык реформа боюнча маселени чечүүчү жогорку бийлик демократиялык түрдө Украинанын жарандарына таандык болууга тийиш. Бирок азыркы шайланган лидерлер өзүлөрүнүн ыйгарым укуктарын кыскартуучу өзгөрүүлөргө каршы турушат деп күтсөк болот, андыктан конституциялык реформалар элдин катуу талабысыз сейрек учурларда гана байсалдуу болот. Конституциялык реформага мындай каршылык сөзсүз түрдө жаман деп айтууга болбойт, анткени бийликтин туруктуулугу - маанилүү нерсе, ошондуктан зор муктаждык болгондо гана конституцияларды өзгөртүүгө баруу керек. Бул эссе - азыркы маал конституциялык реформа маселелери чындап эле олуттуу карала турган учур болушу мүмкүн экенин украин элине шардана кылуунун аракети.

# Жадыбал. Ар түрдүү демократиялык саясий институттардын артыкчылыктары менен кемчиликтеринин ортосундагы мунаса

## Президенттик мажоритардык шайлоо

### Артыкчылыктары

- Бийлик бутактарын так бөлүштүрүү мүмкүн

### Кемчиликтери

- президенттин колунда бийликтин ашыкча топтолушу
- партиялык тартиптин начардыгы, бюджетти бөлүштүрүүдө саясаттын көп болушу
- өкмөттүн шал абалда калуу ыктымалдыгы

## Парламенттик мажоритардык шайлоо

### Артыкчылыктары

- тез жана натыйжалуу чечим кабыл алуу
- партиялык катуу тартип

### Кемчиликтери

- аткаруу жана мыйзам чыгаруу бийлигинин ортосунда эч кандай бийлик бөлүштүрүлүшү мүмкүн эмес
- азчылыктар өкмөттөн узак мөөнөткө четтетилиши мүмкүн
- кээ бир азчылыктарга жана аймактарга өзгөчө артыкчылык берилиши мүмкүн

## Пропорционалдуу президенттик шайлоо

### Артыкчылыктары

- жогоруда айтылгандай, бийликтин бутактарын так бөлүштүрүү мүмкүн

### Кемчиликтери

- президенттин колунда бийликтин ашыкча топтолушу;
- партиялык дисциплинанын начардыгы, «бюджеттик пирогу» бөлүштүрүүгө негизделген көбүрөөк саясат;
- мүмкүн болгон паралич бийлик
- жогоруда айтылгандай, бирок көбүрөөк бөлүнүүчүлүк президенттин бийлигин күчөтөт жана клиентала мамилелерине өбөлгө түзөт

## Парламенттик пропорционалдык шайлоо

### Артыкчылыктары

- бардыгын камтуучу көпчүлүк
- партиялык катуу тартип
- коомдук товарлардын бардыгы үчүн жеткиликтүүлүгү

### Кемчиликтери

- аткаруу жана мыйзам чыгаруу бийликтеринин ыйгарым укуктары чектелбейт
- чечим кабыл алуунун жайыраактыгы жана анча майнаптуу эместиги
- өкмөттүн азыраак сандагы өнөктөштөрүнө ашыкча бийлик берилиши
- өкмөттүн туруксуздугу

Элемент 3.10ге кайтуу

Бул макала VoxUkraine платформасы тарабынан тартууланды.

# Сунушталган кошумча адабият

Бул китепти окуу менен экономиканын маанилүү гана эмес, ошондой эле кызыктуу жана өзгөчө ыракаттуу экенине ынандыңыз деп үмүттөнөбүз. Эгер сиз көбүрөөк билүүнү кааласаңыз, экономиканын негиздери боюнча бир нече баштапкы окуу китептерин сунуш кылабыз (алардын бири бул китептин эки авторуна таандык), аларда биз талкуулаган идеялар кененирээк каралып, бир топ жадыбалдар берилет. Төмөндө сиздин экономикалык түшүнүгүңүздү арттыра турган жана математикага көңүлү жар бербегендер үчүн да жеткиликтүү болгон классикалык жана жаңы эмгектерди тизмектедик. Сизден өтүнүч: кайсы аталыштар жакканын жана китебибиздин болочокку басылышында эске алуу керек деп өзүңүз санаган башка эмгектерди да suggestions@econfun.org дареги аркылуу бизге маалымдасаңыз. Жаңы китептер чыккан сайын бул тизмени мезгил-мезгили менен жаңыртып турабыз, андыктан https://econfun.org барагыбызды карап туруңуз. Изилдөөңүзгө ийгилик каалайбыз!


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.

Alchian, 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*. Available online: 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. Available online: 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.

Эскертүү. Макклоскинин калган китептерин окууну сунуштайбыз: алар татыктуу.

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. Available at: 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. Available online at: 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.

## Видео тасма булактары

Биз бул эмгекте бир катар видео тасмаларга шилтеме бердик. Булар, албетте, жеткиликтүү болгон нерселердин өтө аз бөлүгү жана күн сайын жаңы видео тасмалар пайда болуп жатат. Сизге сунушталчу айрым булактар төмөнкүлөр:

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/

Сизден дагы бир сураныч - интернет барагыбызга улам кирип турсаңыз; анда биз мезгил-мезгили менен өзүбүзгө өзгөчө жаккан жаңы видео тасмалардын тизмесин толуктап жарыялап турабыз. Эгерде өзүңүз бөлүшкүңүз келген видео тасма бар болсо, бизге аны кабарласаңыз.

# Сөздүк

**Alt-A кредиттери (насыялары):** Кредит алуучулардын документтери (кирешеси, иштеген жери, төлөө мүмкүнчүлүктөрү) начар текшерилип берилген кредиттер. Мындай кредиттер кооптуу болуп эсептелет. ↩

**Standard & Poor (S&P) 500 индекси:** Акциялары баалуу кагаздар биржасында алынып сатылган, капиталдаштыруу наркы эң жогору болгон 500 компаниянын акцияларын камтыган фондулук индекс. S&P 500 индекси АКШдагы бардык акциялардын наркынын 70%дан көбүн камтыйт. ↩

**адам (киши) капиталы:** Учурдагы жана келечектеги өндүрүшкө салым кошкон адамдардын жөндөмдөрү, шыктары жана ден-соолугу. Окутууга жана билим берүүгө багытталган инвестициялар адам капиталынын көлөмүн көбөйтүшү мүмкүн. ↩

**адистешүү:** Натыйжалуулукту жогорулатуу максатында ишкана товарлардын чектелүү түрлөрүнүн өндүрүшүнө гана басым жасаган өндүрүш ыкмасы. ↩

**акционер (баалуу кагаздардын ээси):** Мамлекеттик же жеке компаниянын бир же бирден көп акциялык үлүшүнө мыйзамдуу түрдө ээлик кылган жеке кишилер же мекемелер (анын ичинде - компания). Ишканага болгон менчик укугунда ар бир акциянын үлүшү бирдей. ↩

**акция (баалуу кагаздар үлүшү):** Баалуу кагаз кармоочуга (акционерге) компаниянын иш-аракеттери боюнча добуш берүү укугун берүүчү укуктук курал. Ар бир акционердин добушу колундагы акцияларынын компания тарабынан чыгарылган жалпы баалуу кагаздар корундагы жеке үлүшүнө барабар. Акция негизи баалуу кагаздар кампасынын (запасынын) үлүшүн түшүндүрөт. «Кампалар» түшүнүгү алгачкы корпорациялар убагынан калган. Анын курамына

соода компаниялары кошулган, жана «кампалар» түшүнүгү түз мааниде сатууга коюлуучу товарлардын корун билдирген. ↩

**акциялар (үлүштөр):** Компаниянын баалуу кагаздары (акциялары). Алар компаниянын үлүштүк менчигин билдирет. ↩

**акча рыноктук (базардык) сертификаты:** Банктын же кредиттик уюмдун сиздин акчаңызды ар кандай активдерге инвестициялашына шарт түзгөн, инвестиция каражаты катары колдонулган аманаттын бир түрү. ↩

**акча сунушу:** Сатып алууларды жүргүзүү үчүн колдонулган жогорку ликвиддүү активдерди сунуштоо. Бат жана минималдуу чыгымдар менен акча каражаттарына айландырыла алган активдер жогорку ликвиддүү активдер деп аталат. Акча массасы адатта накталай акчалардын жана күндөлүк жана төлөм эсептериндеги накталай эмес каражаттардын жыйындысынан турат. Башка кененирээк аныктама боюнча, акча массасына төлөм механизмдерине оңой айландырыла алган активдер, мисалы, аманат эсептериндеги калдыктар да кошулат. Кредиттик карттар акча массасына кошулбайт. Эгер мындай карттар боюнча карыздар айдын аягында төлөнсө, күндөлүк эсептердеги калдыктар эки жолу эсептелип калган болот. Азыркы учурда борбордук банктар биткойн жана башка криптовалюталарды акча массасынын курамына кошобу деген суроо тууралуу талкуулар жүрүүдө. ↩

**акча:** Сатып алуучулар жана сатуучулар тарабынан товарлар жана кызмат көрсөтүүлөр үчүн акыркы төлөм катары кабыл алынган наркты өлчөө эквиваленти. Акча алмашуу, байлык топтоо жана наркты өлчөө каражаты болуп саналат. Акча бул амалдарды аткаруу үчүн: ликвиддүү, жалпылай кабыл алынган, корголгон, бышык (көпкө чейин колдонула алган), наркы туруктуу, бир түрдүү жана ташып жүрүүгө ыңгайлуу касиеттерге ээ болушу керек. ↩

**акча-кредит саясаты:** Акча массасын башкаруу боюнча мамлекет тарабынан жүргүзүлгөн иш-чаралардын жыйындысы. Айрым учурларда бул чаралар насыя берүүнүн шарттарына да өз таасирин тийгизет. Акча-кредит саясаты рыноктук алмашууга шарттарды түзөт. ↩

**алдын ала төлөө:** Насыяга бир нерсе сатып алууда төлөнүүчү баштапкы төлөм. ↩

**алмашуу курсу:** Чет элдик валютанын бир бирдигинин ички базардагы баасы. Мисалы, бир АКШ долларын сатып алууга 85 сом коротулса, доллардын курсу 85 сомду түзөт. ↩

**аманат эсеби:** Банкта же финансылык (каржылык) уюмда ачылган жана пайыздык киреше алып келген эсеп. ↩

**(рыноктогу) ашыкча:** Мамлекет бааны тең салмактуу баадан жогору деңгээлде белгилегендиктен, товардын сунушталган көлөмү талап кылынган көлөмүнөн артып калган учур. ↩

**атаандаштык:** Товар өндүрүүчүлөрдүн же сатуучулардын ортосундагы күрөш. Атаандашкан тараптар сатып алуучуларга товардын сапаты, баасы сыяктуу факторлорду эске алуу менен эң мыкты сунуштарды бергенге аракет кылышат. Атаандаштык шартында рынокко кирүүгө тоскоолдук жок. Потенциалдуу сатуучулар рынокко товарын чыгаруу үчүн өкмөттүн макулдугун алууга мажбур болбойт. ↩

**ачык рыноктор (базарлар):** Сатуучулар мамлекеттик органдардан уруксат албастан кире алган рыноктор. ↩

**бааларды көбүртүү:** Сатуучунун товарлардын же кызмат көрсөтүүлөрдүн баасын

акылга сыярлык же адилеттүү деңгээлден бир топ жогору көтөрүүсү. Мындай баалар эксплуататордук жана этикага сыйбаган мүнөзгө ээ болот. ↩

**бааларды көзөмөлдөө:** Мамлекет тарабынан белгиленген баалар. Мындай баалар эркин базар бааларынан жогору же төмөн белгилениши мүмкүн. ↩

**баалуу кагаздар базары:** Ачык акционердик коомдордун баалуу кагаздарынын үлүшүн сатып алуу, сатуу жана чыгаруу боюнча күндөлүк иш-аракеттер жүргүзүлгөн базарлардын жана биржалардын жыйындысы. ↩

**баалуу кагаздар (фондулук) биржа: баалуу кагаздар базары**(?)терминин караңыздар. ↩

**баанын минималдуу чеги (пайдубалдык таманы):** Сатып алуучулар товар же ресурс үчүн төлөшү керек болгон, өкмөт тарабынан белгиленген минималдуу баа. ↩

**балансталган бюджет:** Мамлекеттин учурдагы салыктардан, жыйымдардан жана башка булактардан түшкөн кирешелери учурдагы чыгымдарына барабар болгон финансылык (каржылык) абалы. ↩

**банкроттук:** Карыздар тарап насыялоочуга карызын төлөөгө кудуретсиз деп сот тарабынан чечим чыгарылуусу. ↩

**бартердик система:** Товарларды же кызмат көрсөтүүлөрдү акча колдонбой, түздөн-түз башка товарларга же кызматтарга алмашуу. ↩

**башкарылган үлүштөш салым фонду:** Фонддо кандай акциялар болоорун жана алардын качан алынып, качан сатылаарын чечүүчү портфель менеджери бар үлүштүк салым фонду. Фонддун менеджери демейде инвестициялык

талдоочулардан жардам алат. ↩

**«Бейтаптарды коргоо жана жеткиликтүү медициналык жардам жөнүндө» мыйзам (PPACA):** Көбүнчө "Жеткиликтүү медициналык жардам жөнүндө" мыйзам же "Obamacare" деп аталган бул мыйзам 2010-жылы президент Барак Обама тарабынан кол коюлган саламаттыкты сактоо системасын реформалоо жөнүндөгү маанилүү мыйзам болуп саналат. ↩

**биржа брокери:** Кардарлардын атынан акция жана облигацияларды сатуу же сатып алуу операцияларын жүргүзгөн адам же компания. ↩

**бюджет дефицити (бюджет тартыштыгы):** Белгилүү убакыттагы бюджеттин чыгашаларынын кирешелеринен көп болушу. ↩

**бюджет профицити:** Белгилүү убакыттагы бюджеттин кирешелеринин чыгашаларынан көп болушу. ↩

**бюджет:** Белгилүү убакыттагы күтүлгөн кирешелер жана пландалган чыгашалар тизмеси. ↩

**венчурдук капиталист:** Келечектүү ишкердик идеясы бар ишкерлерге насыялар берүүгө адистешкен каржылык инвестор. Мындай ишкерлик идеялар көбүнчө абдан тез өсүү кудуретине ээ болот, бирок ошол эле учурда, адатта, олуттуу тобокелчиликке да байланган. Ошондуктан мындай долбоорлор коммерциялык банктардын насыяларына ылайык деп каралбайт. ↩

**гиперинфляция:** Улуттук экономикада бардык товарлардын баалары көзөмөлдөн чыгып, абдан бат өскөн учур. Азыркы кезде да жогору инфляциянын кайсы учурда гиперинфляцияга айланаары тууралуу талаш-тартыштар бар (мисалы, бир жылда баалар 50%га же 100%га, же андан да көпкө жогорулагандабы деген

сыяктуу). ↩

**депозит сертификаты (аманат сертификаты):** Төлөө мөөнөтү жана пайыздык чени бекитилген, минималдуу инвестициялык талаптардан тышкары каалаган номиналда берилиши мүмкүн болгон аманат тастыктамасы. Бул учурда инвестициялардын мөөнөтү бүткөнгө чейин каражаттарды кайра алууга болбойт. Депозиттик сертификаттар АКШда колдонулган бир түшүнүк. Мындай шаймандар көпчүлүк өлкөлөрдө бар, бирок аталышы башкача болушу мүмкүн. Европа Биримдиги өлкөлөрүндө мындай шаймандар "Пайыздык чени бекитилген аманат эсептери" же "Мөөнөттүү депозиттер" деп аталат. ↩

**дефицит (таңсыктык):** Мамлекет бааны тең салмактуу баадан төмөн деңгээлде белгилегендиктен, өндүрүүчүлөр тарабынан сатууга сунушталган товардын көлөмү керектөөчүлөрдүн талап кылган көлөмүнөн аз болгон учур. ↩

**децентрализация (борбордон ажыратуу):** Ыйгарым укуктарды борбордук бийликтен жергиликтүү өз алдынча башкарууга өткөрүп берүү. ↩

**диверсификациялоо (түркүмдөштүрүү):** Капиталдык салымды бир канча компанияларга, тармактарга жана акция, облигация, кыймылсыз мүлк сыяктуу каражаттарга жайылтуу стратегиясы. Мындай стратегия инвестициялардын тобокелдиктерин төмөндөтөт. ↩

**дивиденд:** Компаниянын пайдасынын акционерлерге алардын үлүшүнө жараша төлөнүп берилген бөлүгү. ↩

**жакырчылык:** Адамдын же коомдун минималдуу жашоо деңгээлин камсыз кылууга каржы булактары жана эң зарыл буюмдары жетишпеген абалы. ↩

**жаратмандык бүлгүн:** Эски продукттарды жана өндүрүш ыкмаларын

инновациялык, керектөөчүлөр үчүн баалуураак болгон жаңыларына алмаштыруу. Бул процесс экономикалык өсүшкө жана жашоо деңгээлинин жогорулашына шарт түзөт. ↩

**жеке инвестициялар:** Жеке сектордун белгилүү бир мезгилде узун мөөнөттүү активдерге (негизги капиталга инвестициялар) жана запастарды көбөйтүүгө (запастарга инвестициялар) короткон чыгашалары. Бул чыгашалар биздин келечектеги керектөөбүздү камсыз кылуу же көбөйтүү мүмкүнчүлүгүбүздү жогорулатат. ↩

**жеке киреше:** Үй чарбаларынын жана юридикалык эмес ишканалардын алган жалпы кирешеси. ↩

**жеке менчик укугу:** Менчик ээсине же ээлерине гана таандык менчик укугу жана менчик ээсинин каалоосу менен башка тараптарга өткөрүлүшү мүмкүн. ↩

**жумушчу күч:** Жумушу бар адамдар менен жумушсуздардын суммасы. Калктын ушул эки тобу биригип, учурдагы жумушчу күчүнүн сунушун түзөт. ↩

**жылдык пайыз кирешелүүлүгү:** Он эки айдын ичинде накталай акчага төлөнгөн татаал пайыздардын суммасы. ↩

**зыян:** Сунушталган товар же кызматка кеткен чыгымдын сатуудан түшкөн кирешеден ашкан бөлүгү. Зыянды ресурстарды натыйжасыз колдонгондордун жазасы катары кароого болот. Бул учурда өндүрүлгөн товардын баалуулугу колдонулган ресурстардын альтернативдүү чыгымынан төмөн болот. ↩

**импорт:** Чет өлкөлүктөр тарабынан өндүрүлүп, ата мекендик кардарлар тарабынан сатып алынган товарлар жана кызматтар. ↩

**импорттук квота:** Белгиленген бир мезгилдин ичинде өлкөгө ташып келүүгө уруксат берилген товардын белгилүү бир чеги же максималдуу саны же акчалай көлөмү. ↩

**инвестиция:** Капиталдык ресурстарды анын ичинде адамдык жана адамдык эмес капиталды сатып алуу, калыптандыруу же өнүктүрүү. Инвестициялар капитал сунушун көбөйтөт. ↩

**инвестициялык товарлар:** Келечекте экономикалык пайда алуу максатында сатылып алынган же жасалган товарлар жана/же объекттер. Мисалы, ижарага берилген үйлөр, заводдор, кемелер же жолдор. Аларды көбүнчө капиталдык товарлар деп аташат. ↩

**индекс фонду:** Standard & Poor's 500 (S&P 500) индекси сыяктуу фондулук индекске туура келген пропорциядагы акцияларды кармаган үлүштүк портфелдик фонддун бир түрү. ↩

**индекстелген үлүштөш салым фонду:** Standard & Poor's 500 (S&P 500) индекси сыяктуу фондулук индекске туура келген пропорциядагы акция портфелин кармаган үлүштүк инвестициялык фонд. Активдерди жана биржалык бүтүмдөрдү анализдөө чыгымы төмөн болгондуктан, мындай фонддордун чыгымдары да төмөн болот. Үлүштүк инвестициялык фонддун акцияларынын наркы ал фонддун байланган индексине пропорционалдуу түрдө өзгөрөт. ↩

**инфляция:** Товарлар жана кызмат көрсөтүүлөр боюнча баалардын жалпы деңгээлинин туруктуу өсүшү. Инфляция учурунда (гривен же сом сыяктуу) акча бирдигинин сатып алуу жөндөмү төмөндөйт. ↩

**Инфляциядан корголгон казына облигациялары (TIPS):** АКШнын Финансы министрлиги тарабынан чыгарылган, инфляцияга индекстелген облигациялар.

Инфляция темпиндеги өзгөрүүлөр алардын реалдуу кирешелүүлүгүнө таасир бербеши үчүн, бул облигациялардын негизги суммасы жана купондору боюнча пайыздык төлөмдөрүнүн баары инфляцияга жараша оңдолот. ↩

**ипотека боюнча дефолт деңгээли:** Насыя алуучу токсон күнгө жана андан көбүрөөк мөөнөткө насыяны төлөбөй кечиктирген же күрөөгө коюлган үй өндүрүп алуу процессинде болгон ипотекалык үйлөрдүн катышы. Бул көрсөткүч кээде олуттуу кечиктирүүнүн көрсөткүчү катары кабыл алынат. ↩

**ипотека:** Кыймылсыз мүлктү күрөөгө коюп, насыя алуу үчүн колдонулган финансылык инструмент. Актив ипотекалык насыяга күрөө болот. Эгер алынган насыя макулдашылган мөөнөттө кайтарылбаса, насыя берүүчү кыймылсыз мүлктү өндүрүп алууга жана аны сатуудан түшкөн каражаттарды төлөнбөгөн насыянын ордун толтуруу үчүн колдонууга укуктуу. ↩

**ички дүң продукт/өнүм (ИДП/ИДӨ):** Белгилүү убакыт аралыгында (жыл, квартал, ай), бир өлкөнүн аймагында өндүрүлгөн аяккы (иштелип бүткөн, колдонууга даяр) товар жана кызматтардын рыноктук нарктарынын жыйындысы. Бул бир эле учурда кирешенин да, өндүрүштүн да көрсөткүчү. ↩

**ишкер:** Кандайдыр бир пайдалуу ишти баштоого жана жүргүзүүгө жөндөмдүү, жаңы товар, кызмат көрсөтүү, технология, жаңычыл идея, капитал салуу чөйрөсү түрүндө мурда белгисиз болгон жаңы рынок мүмкүнчүлүктөрүн издөөчү жана ишке ашыруучу адам. Ийгиликтүү ишкердин иш-аракеттери ресурстардын баалуулугун жогорулатат. ↩

**казына вексели:** Кыска мөөнөттүү мамлекеттик карыздын бир түрү. Пайыздык төлөмү насыя мөөнөтүнүн аягында төлөнөт. Мамлекеттин накталай акчаларга болгон кыска мөөнөттүү муктаждыктарындагы термелүүлөрдү башкаруу үчүн колдонулат. ↩

**камсыздандыруу:** Камсыздандыруучу (уюм же мамлекет) менен камсыздандырылуучунун ортосундагы мүлктүк кызыкчылыктарды коргоо боюнча укуктук келишим. Камсыздандыруу учуру (жоготуу, зыян, оору же өлүм) келип чыкканда, камсыздандыруу төлөмдөрүнөн түзүлгөн фонддун эсебинен зыяндын орду толукталат. ↩

**капитал рыногу (базары):** Акциялар жана облигациялар сыяктуу финансылык баалуу кагаздар алынып сатылган ар кандай рынокторду камтыган жалпы термин. ↩

**капиталдык салым:** Келечекте өндүрүмдүүлүктү жогорулата турган имараттарга, машиналарга, шаймандарга жана башка жабдыктарга кеткен чыгымдар. ↩

**капиталдын агып келиши:** Чет элдик инвесторлордун ички акцияларды, облигацияларды жана башка активдерди сатып алуу чыгашалары. ↩

**капиталдын топтолушу:** Келечектеги өндүрүмдүүлүктү жогорулатуу максатында имараттардын, машиналардын, шаймандардын жана башка жабдыктардын өндүрүлүүсү. Бул термин келечектеги өндүрүштү жогорулатуу максатында жумушчулардын билимин жана квалификациясын жогорулатуу (адам капиталы) маанисинде да колдонулушу мүмкүн. ↩

**капитализм:** Менчик, ишкердүүлүк жана өнөр-жай жеке адамдардын колунда болгон экономикалык, саясий жана коомдук система. Бул система ийгиликтүү уюмдардын жана адамдардын эң көп пайда алуусуна багытталат. ↩

**каржылык актив:** Акча, акция, облигация жана башка ушул сыяктуу активдер. Мүлк же техника сыяктуу физикалык активдердин карама-каршысы. ↩

**“керексиз” облигациялар:** Тобокелдигине байланыштуу жогорку пайыздык

чендерди сунуштаган, көбүнчө коомчулукка жакшы тааныла элек фирмалар тарабынан чыгарылган, тобокелдиги жогору облигациялар. ↩

**кесиптик ишмердүүлүктү лицензиялоо:** Адамдарга белгилүү бир ишкердик же кесиптик иш-аракеттерди жүргүзүү үчүн мамлекеттен уруксат алуу талабы. ↩

**кландык капитализм:** Рынок институттары сакталып, бирок ресурстардын бөлүштүрүлүшүнө жана ишканалардын кирешелери менен чыгымдарына керектөөчүлөрдүн кызыгуусу жана рынок мамилелери эмес, саясий чечимдердин таасири чоң болгон абал. Ишканалардын иш-аракеттери негизинен мамлекеттик субсидиялардан, мамлекеттик заказдардан жана жөнгө салуулардан көз-каранды болот. Өз кезегинде көптөгөн ишканалар мамлекеттин колдоосун алуу үчүн төгүмдөрдү жана саясий колдоонун башка түрлөрүн колдонушат. ↩

**«кокту-колотчул» мыйзам:** Өкмөттүн жергиликтүү аймактарга пайда алып келген, бирок жалпы салык төлөөчүлөр тарабынан төлөнгөн долбоорлору. Мындай долбоорлордун чыгымдары адатта пайдасынан ашып, коомдук байлыктын натыйжасыз коромжуланышына алып келет. Бирок аймактын жашоочулары бул долбоорлорду каалашат, анткени алар чыгымдардын көп бөлүгүн төлөөгө тийиш эмес. ↩

**«кокту-колотчулдук»:** Ири көлөмдөгү бир беткей (жергиликтүү) колдоолорго алып келген өкмөттүк долбоорлор же каржылоолор. Мындай ыкма көп учурларда бул каражаттарды колдонууга байланышы болбогон мыйзамдарга деле киргизилет. ↩

**конституция:** Мамлекеттин коомдук жана мамлекеттик түзүлүшүн белгилеп турган негизги мыйзамы, негизги пайдубалы. ↩

**коомдук тандоо:** Чечим кабыл алуу жүрүмүн жана анын өкмөт сыяктуу

жамааттык уюмдардын түзүлүшүнө жана иштешине таасирлерин изилдөө. Жалпысынан алганда, экономиканын бул принциптери жана усулдук ыкмалары саясат таануу тармагында колдонулат. ↩

**коомдук товарлар:** Төмөнкү эки өзгөчөлүккө ээ товарлар: (1) чогуу керектөө, башкача айтканда, бир тарап товарды колдонгон учурда башкалар да аны колдоно алышат; жана (2) колдонууну чектей албоо, башкача айтканда, товардын өндүрүшүнө акы төлөбөгөн колдонуучуларга бөгөт коюу татаал же дээрлик эч мүмкүн эмес. ↩

**коргоочу (протекциондук) тариф:** Импорттук товарлардын баасын жогорулатуу жана өлкөнүн өнөр жай тармактарын чет өлкөлүк атаандаштыктан коргоо максатында киргизилген салык. ↩

**корпоративдик акция:** Инвестордун компаниядагы же корпорациядагы менчик капиталынын бир түрү. Инвесторго таандык ар бир акция анын компаниядагы пропорционалдык үлүшүн билдирет, бирок активдерге жана кирешелерге болгон укугу жагынан компаниянын кредиторлору биринчи кезекте турат. ↩

**корпорация:** Мүлккө ээ болуу, насыя алуу жана келишим түзүү жаатында жеке адамдын укуктарына жана артыкчылыктарына ээ болгон юридикалык жак. Латын тилиндеги "корпус" деген сөздөн келип чыгып, "дене" (тулку бой) дегенди билдирет. Англис тилиндеги "incorporate" термини сөзмө-сөз которгондо "денени түзүү (калыптандыруу)" дегенди түшүндүрөт. ↩

**кошумча нарк салыгы (КНС):** Товарлардын жана кызматтардын сатып алуучулары тарабынан төлөнүүчү салыктын бир түрү. ↩

**көмүскө бүтүм:** Башкаларды алдоо үчүн жашыруун же мыйзамсыз кызматташуу, же кутум. Көп учурда мындай бүтүм түзгөн фирмалар тобу картель деп аталат.

↩

**көрөгөчсүздүк таасири:** Мамлекеттик тармакта көрөгөчсүздүктөн улам ресурстардын төмөнкү шарттарда туура эмес жайгаштырылышы. (1) келечектеги чыгашаларын аныктоо кыйын болгон сунуштарга караганда, учурдагы пайдалары анык көрүнгөн сунуштарды жактыруу; жана (2) учурдагы чыгымдары так белгилүү болгон сунуштарды четке кагуу, бирок келечектеги пайдалары бүдөмүктөнгөн вариантты колдоо. ↩

**көрүнбөс кол:** Бул принцип боюнча, базардык баалардын негизинде өз кызыкчылыктарын көздөгөн жеке адамдардын аракеттеринин натыйжасында коомдун экономикалык бакыбаттыгы өсөт. ↩

**кредиттик карт:** Банктык карт ээсине акча каражаттарын алууга мүмкүнчүлүк берген, каржы компаниясы тарабынан чыгарылган карта. Каражаттар товар жана кызматтардын акысын төлөөгө коротулушу мүмкүн. Кредиттик карттар картанын ээси баштапкы карызды жана кошумча макулдашылган пайыздык төлөмдөрдү кайтарып берүү шарты менен чыгарылат. ↩

**кудуретсиздик (төлөө жөндөмсүздүгү):** Жеке же юридикалык жактардын эсептерин төлөй албай калган финансылык кыйынчылык абалы. Бул ресурстардын (активдердин) жетишсиздигинен же ресурстарды накталай акчага (ликвиддүүлүккө) айландыра албагандыктан келип чыгышы мүмкүн. ↩

**лоббист: ЛОББИ** (этиш) "Лоббирлөө" же "сүрөмөлөө" түшүнүгү саясий контекстте мыйзам чыгаруучуларды белгилүү кызыкчылык топторуна финансылык же башка жагынан пайдалуу эрежелерди же мыйзамдарды кабыл алууга көндүрүү деген маанини билдирет. (зат атооч) "лобби" – белгилүү бир маселе боюнча саясатчыларга же мамлекеттик кызматкерлерге таасир этүүгө умтулган адамдардын тобу. Мындай топтун мүчөсү "лоббист" деп аталат. Бул

термин лоббисттер мыйзам чыгаруучу имараттардын вестибюлдарында же лоббисинде мыйзам чыгаруучуларга көп кайрылгандыктан келип чыккан. ↩

**логроллинг (өз ара колдоо):** «Керектүү» мыйзамдарды кабыл алуу үчүн жетиштүү добушка ээ болуу максатында саясатчылардын өз ара добуштарын алмашуу тажрыйбасы. ↩

**мамлекеттик жөнгө салуу:** Бизнестин кандайча жүргүзүлүшүн башкарган (мамлекет тарабынан белгиленген) эрежелер. ↩

**мамлекеттик ишкана:** Өкмөттүн атынан коммерциялык иш-аракеттерге катышуу максатында өкмөт тарабынан түзүлгөн юридикалык жак. ↩

**мамлекеттик карыз:** Мамлекеттин баалуу кагаздарды чыгаруу аркылуу алган жана төлөнө элек карыздарынын жана аларга эсептелген пайыздардын суммасы. Мамлекеттик карыз бюджет дефицитинин жана профицитинин жалпы натыйжасын чагылдырат. ↩

**мамлекеттик облигация:** Мамлекеттик чыгашаларды каржылоо үчүн өкмөт тарабынан чыгарылган баалуу кагаздар. Америка Кошмо Штаттарындагы Федералдык мамлекеттик облигацияларга аманат облигациялары, казына облигациялары жана инфляциядан корголгон казына облигациялары (TIPS) кирет. ↩

**мамлекеттин ийгиликсиздиги (майнапсыздыгы):** Мамлекеттин кийлигишүүсү (демократикалык саясий чечимдерди кабыл алуу сыяктуу) жеке адамдардын иш-аракеттерин экономикалык натыйжасыздыкка түрткөн абал. ↩

**мамлекеттин коргоо функциясы:** Адамдарды жана алардын мүлкүн күч колдонуу, алдамчылык же уурулук менен байланыштуу зыяндардан коргой турган

эрежелердин жана мыйзамдардын системасы. ↩

**мамлекеттин өндүрүү функциясы:** Мамлекеттин (1) рыноктор туруктуу иштеши үчүн укуктук жана акча-кредиттик шарттарды камсыз кылуусу; жана (2) рынок тарабынан өндүрүлүшү кыйын болгон кээ бир товарларды өндүрүүсү. ↩

**маркетинг:** Компаниянын товар же кызматты сатып алуу жана сатуу менен байланышкан иш-аракети. Ал жарнаманы, сатууну жана өнүмдү жеткирүүнү камтыйт. ↩

**масштабдан үнөмдөө:** Ири заводдор тарабынан чоң көлөмдө продукция өндүрүлгөндө, продукциянын өздүк наркынын төмөндөшү. ↩

**минималдуу эмгек акы:** Жумушчуга айлык (сааттык) эмгек нормасын аткарганы үчүн төлөнө турган эмгек акынын мыйзам түрүндө белгиленген минималдуу өлчөмү. ↩

**монополия:** Төмөнкүдөй мүнөздөгү рынок тиби (1) жакын ордун алмаштыруучусу жок, белгилүү бир товардын бүт өндүрүш тармагын жалгыз сатуучунун башкарышы; жана (2) бул товар рыногуна башка кандайдыр бир фирманын киришине күчтүү тоскоолдуктардын коюлушу. ↩

**моралдык коркунуч:** Тобокелдиктен корголгон учурда тобокелдүү жүрүм-турумдун күчөшү. Анткени тобокелдиктен коргоо иш-аракеттердин ыктымалдуу терс кесепеттерин азайтат. ↩

**мүмкүнчүлүк чыгымдары:** Белгилүү бир тандоонун натыйжасында баш тартыла турган, эң жогору бааланган альтернативдүү продукт (өнүм) же иш-аракет. ↩

**мыйзам үстөмдүгү:** Мыйзамдарга бардык кишилер бирдей баш ийет деген

таасын түшүнүк. Бул жобо кээ бир кишилердин өздөрү баш ийбесе деле боло тургандай мыйзамдарды кабыл алышына бөгөт койот. ↩

**нарксызданuу, баасызданuу:** Активдин же валютанын наркынын төмөндөшү. ↩

**начар өнүккөн өлкөлөр:** Жан (киши) башына кирешеси аз, билим деңгээли төмөн, калктын сабатсыздык деңгээли жогору жана кирешеси жогору өлкөлөргө салыштырмалуу көбүнчө эскирген өндүрүш ыкмаларын колдонгон өлкөлөр. Бул өлкөлөр кээде өнүгүп келе жаткан өлкөлөр деп да айтылат. ↩

**негизги насыялык көлөмдү:** Насыяга алынган каражаттардын суммасы. Насыянын пайыздары ошол суммага эсептелет. ↩

**номиналдуу кирешелүүлүк:** Активдин акчалай кирешелүүлүгү. Реалдуу кирешелүүлүктөн айырмаланып, ал баалардын жалпы деңгээлинин (инфляциянын) өзгөрүшүн эске албайт. ↩

**нөл жыйынтыктуу оюн:** Оюн теориясындагы бир кишинин утушу экинчи кишинин жоготуусуна барабар болгон учур, башкача айтканда, бакыбаттыктын же пайданын накта өзгөрүүсү нөлгө барабар болот. Каржы базарында, эгер транзакциялык чыгымдар эске алынбаса, анда опциондор менен фьючерстер нөл жыйынтыктуу оюндарга мисал боло алат. ↩

**облигация:** Негизги карызды (карызга алынган сумманы) жана пайыздарды келечекте белгиленген убакытта төлөп берүү убадасы. Фирма жана өкмөт сыяктуу уюмдар облигация кармоочулардан карыз алуу үчүн облигация чыгаруу ыкмасын колдонушат. ↩

**ортомчулар (далдалдар):** Товарларды же кызматтарды сатып алып, кайра саткан же соода бүтүмдөрүн уюштурган адамдар. Ортомчулар транзакциялык

чыгымдарды төмөндөтөт. ↩

**өзгөчө кызыкчылык маселеси:** Чоң эмес уюшкан азчылыкка олуттуу жекече пайдаларды алып келип, башка көптөгөн шайлоочуларды чоң эмес жекече чыгашаларга мажбурлоо маселеси. ↩

**өзгөчө кызыкчылык таасири:** Шайлоочулардын басымдуу бөлүгүнө жүктөлгөн анча чоң эмес жеке чыгымдардын эсебинен жакшы уюшулган кызыкчылык топторуна олуттуу жеке пайданы камсыз кылуучу программаларды кабыл алууга багытталган бир жактуу саясий жүрүмдүн кесепети. Мындай программалар майнапсыз болгон чакта да, аларды кабыл алууга ык коюлуп келет. ↩

**өзүн-өзү иш менен камсыздоо:** Эмгек акы төлөгөн жумуш берүүчүгө жалданбастан, жеке өзү үчүн иштегендердин кырдаалы. ↩

**өндүрүмдүүлүк:** Кандайдыр бир мөөнөттө бир жумушчуга туура келген орточо өндүрүш көлөмү. Адатта бир саат эмгектен өндүрүлгөн продукциянын көлөмү катары эсептелет. ↩

**өндүрүп алуу чени:** Насыя алуучу насыясын өз убагында төлөбөгөндүктөн, насыя берүүчүлөр тарабынан кыймылсыз мүлккө ээлик кылуу процесси башталган ипотекалык насыялардын үлүшү. ↩

**өндүрүш көлөмү (өндүрүш):** Адам, жабдык (техника), фабрика, өлкө ж.б. тарабынан өндүрүлгөн нерсенин көлөмү. ↩

**өндүрүш факторлору:** Экономикалык товарларды жана кызматтарды өндүрүүгө колдонулган ресурстар. Мисалы, табигый ресурстар, эмгек, жөндөмдөр, ишкердүүлүк жөндөмү жана капитал. Адамзаттын тарыхы жеткиликтүү, бирок ошол эле учурда чектелүү ресурстарды бизге керектүү буюмдарга

(экономикалык товар жана кызматтарга) айландыруу аракетибизди чагылдырат. ↩

**өндүрүштүк ресурстары:** Товар жана кызматтарды өндүрүү үчүн колдонулуучу булактар (мисалы, табигый ресурстар, адам ресурстары жана капиталдык ресурстар). ↩

**өнөр жай саясаты:** Өнөр жай тармагын же экономиканын белгилүү тармактарын өнүктүрүү боюнча иштелип чыккан мамлекеттик чаралар. ↩

**пайда:** Кирешенин өздүк нарктан ашкан бөлүгү. Өздүк нарктын ичине өндүрүш процессине катышкан, ошондой эле, фирманын колундагы бардык ресурстардын альтернативдүү нарктары кирет. Өндүрүлгөн товар же кызматтын наркы аны өндүрүүгө керектүү ресурстардын наркынан жогору болгондо гана пайда келип чыгат. ↩

**пайданын нормасы:** Инвестициядан түшкөн пайданын суммасы. Бул көрсөткүч пайданын инвестицияга коротулган баштапкы акча каражаттарына болгон катышынан табылат. ↩

**портфель:** Жеке адамдын же финансылык уюмдун колундагы сактоолордун, инвестициялардын жана материалдык (заттык) активдердин, мисалы, кыймылсыз мүлктөрдүн жыйындысы. ↩

**рационалдуу сабатсыздык таасири:** Кишилердин «менин добушум - чечүүчү эмес» деген ишениминен келип чыккан добуш берүүчүнүн сабатсыздыгы. Ошондуктан добуш берүү күнү аң-сезимдүү тандоо жасоо үчүн керектүү маалыматтарды издебей коюу алар үчүн рационалдуу болуп көрүнөт. ↩

**реалдуу (чыныгы) нарк:** Инфляцияны эске алуу менен шайкештелген нарк. ↩

**рента издөө:** Жеке адамдардын же кызыкчылык топторунун мамлекеттик саясатты өзгөртүүгө багытталган иш-аракеттери. Алар ошол аркылуу кирешенин түздөн-түз же кыйыр түрдө алардын пайдасына бөлүнүшүн көздөшөт. ↩

**рентабелдүү:** Иш-аракеттин наркы төлөнгөн акчага ылайыктуу болгон учурда рентабелдүү болуп эсептелет. ↩

**ресурстардын тартыштыгы (чектүүлүгү):** Буюмдардын же ресурстардын кааланган көлөмүнөн иш жүзүндөгү көлөмүнүн аз болушу. Биз үчүн баалуу болгон нерселердин дээрлик баарынын саны чектелүү. ↩

**реформа:** Мамлекеттин бир нерсени (өзгөчө мекемени же тажрыйбаны) жакшыртуу максатында өзгөртүү иш-аракеттери. ↩

**рецессия:** Реалдуу ички дүң өнүмдүн (ИДӨ) азайышы менен мүнөздөлгөн экономикалык жигердүүлүктүн төмөндөшү. Эмпирикалык эрежеге ылайык, экономисттер реалдуу ИДӨнүн катары менен эки квартал (токсон күндүк) бою төмөндөшүн "рецессия" деп аныкташат. ↩

**риэлтер (далдал) комиссиялык төлөмү:** Кыймылсыз мүлк агентине же ортомчуга төлөнүүчү кызмат акы. Бул акы сатылган баанын кандайдыр бир пайызы өлчөмүндө же башка ыкма менен эсептелген өлчөмдө болушу мүмкүн. ↩

**рынок (базар) ийгиликсиздиги (майнапсыздыгы):** Рыноктогу стимулдар түзүмү жеке адамдарды экономикалык натыйжалуулукка туура келбеген иш-аракеттерди жасаганга түрткөн абал. ↩

**рынок (базар) механизмдери:** Рыноктук баалар аркылуу берилген маалыматтар жана стимулдар; керектөөчүлөрдүн жана өндүрүүчүлөрдүн чечимдерине түрткү берген пайда жана зыяндар. ↩

**рынок (базар) экономикасы:** Экономикалык чечимдер менен товар жана кызматтардын баалары бир гана сатып алуучулар менен сатуучулардын жалпылай өз ара аракеттешүүсүнүн негизинде аныкталган экономикалык система. Мамлекеттик кийлигишүү жана борбордук пландоо дээрлик жокко эсе. ↩

**рынок (базар) :** Сатып алуучулар менен сатуучулардын ортосундагы соода бүтүмдөрүн камтыган абстрактуу экономикалык түшүнүк. Бул бүтүмдөр суроо-талап менен сунуштун өз ара байланышын түзөт. ↩

**сактоолор планы:** Жумуш берүүчү тарабынан кызматкерлерге сунушталган бирдиктүү инвестициялык эсеп. Бул эсепти колдонуу аркылуу кызматкерлер салыкка чейинки эмгек акысынын бир бөлүгүн сактап, келечектеги пенсиясына же башка узун мөөнөттүү максаттарына, мисалы, билим берүү төлөмдөрүнө же турак жай сатып алууга топтой алат. ↩

**сактоолор:** Салыктарды төлөгөндөн кийин калган кирешенин керектөөгө коротулбаган бөлүгү. ↩

**салыктык чыгарып салуулар:** Эгерде сиз короткон сумма салыктык чыгарып салууга кирсе, анда ал сумма сиздин салык төлөй турган кирешеңиздин көлөмүнөн кемитилет. ↩

**салыштырмалуу артыкчылык мыйзамы:** Жеке адамдардын, фирмалардын, аймактардын же мамлекеттердин кантип көбүрөөк продукция өндүрүп, соодадан эки тараптуу утушка жете алаарын түшүндүргөн принцип. Бул принцип боюнча, ар бир тарап ал үчүн мүмкүнчүлүк чыгымы төмөнүрөөк болгон товарлардын өндүрүшүндө адистешет жана ал товарларды мүмкүнчүлүк чыгымы жогорураак болгон башка товарларга алмашат. ↩

**саясий ишкердик цикл:** Бийликтеги саясатчылар же партиялар тарабынан фискалдык же монетардык саясаттын куралдарын манипуляциялоонун натыйжасында экономикалык активдүүлүктүн термелүүсү. Мында бийликтегилер шайлоонун алдында экономика тармагында ийгиликке жетүү аркылуу өздөрүнүн кайра шайлануу мүмкүнчүлүгүн жогорулатууну көздөшөт. ↩

**сертификаттоо:** Адамдын билимин, даярдыгын жана башка квалификациясын ырастайт. Лицензиядан айырмаланып, сертификаттоо сертификаты жок адамдарга атаандашууга тыюу салбайт. ↩

**Смут-Хоули тарифи:** 1930-жылы июнда АКШда кабыл алынган мыйзамга ылайык, бажы тарифтери болжол менен 50%га жогорулатылган. Башка өлкөлөр да өч алуу чараларын көрүшкөн жана анын айынан эл аралык сооданын көлөмү кескин кыскарган. Бул мыйзам Улуу депрессиянын келип чыгышындагы негизги факторлордун бири болгон. ↩

**соодагер:** Дүң соода менен алектенген, өзгөчө чет өлкөлөр менен иштешкен же белгилүү бир өндүрүш тармагын товарлар менен камсыз кылган адам же фирма. ↩

**социализм:** Бардык адамдар тең жана мамлекеттин акча запастарында бирдей үлүшкө ээ болушу керек деген көз-караштардын жыйындысы, же ушул көз-караштарга таянган мамлекеттик түзүлүш. ↩

**стагнация (бир орунда туруп калуу):** Экономика бир деңгээлде туруп калган, өсүү жана өнүгүү байкалбаган кырдаал. ↩

**стимулдар (шыктандырчу жагдайлар):** Иш-аракеттерден күтүлгөн пайдалар. Алар оң (иш-аракет сыйланган учур) же терс (иш-аракет жазаланган учур) болушу мүмкүн. ↩

**стимулдардын түзүмү:** Белгилүү бир иш-аракетти илгерилетүү (кызыктыруу) үчүн сунушталган сыйлыктардын түрлөрү жана альтернативдүү иш-аракеттерден баш тартууга багытталган факторлордун түрлөрү. ↩

**субсидиардуулук:** Коомдук маселелер мамлекеттик башкаруунун эң төмөнкү компетенттүү органы тарабынан чечилиши керек деген коомдук уюштуруу принциби. Саясий чечимдер мүмкүн болушунча борбордук эмес, жергиликтүү бийлик органдары тарабынан кабыл алынышы зарыл. ↩

**субсидия:** Белгилүү товарлардын өндүрүүчүлөрүнө же керектөөчүлөрүнө багытталган мамлекеттик төлөмдөр же салыктык жеңилдиктер. Мисалы, АКШда этанол өндүрүүчүлөрүнө жасалган төлөмдөр, анын өлчөмү бир галлонуна болжол менен 1,5 доллар. ↩

**субстандарт насыялар:** Насыянын таржымалы көйгөйлүү болгон же кирешеси, эмгек таржымалы жана башка төлөм жөндөмдүүлүгү боюнча документтери толук болбогон кардарларга берилген насыялар. Субстандарттык насыялардын пайыздык чендери адатта стандарттык насыялардыкынан жогору болот. Кардарларга пайыздык ченди белгилөөдө насыя алуучулардын насыялык таржымалдарын изилдөөчү көз карандысыз уюмдар тарабынан түзүлгөн «насыялык рейтинг» маанилүү көрсөткүч болуп эсептелет. ↩

**субституттар (ордун алмаштыруучу товарлар):** Окшош кызматты аткарган өнүмдөр. Бир товардын баасынын жогорулашы экинчи товардын суроо-талабын көбөйтөт, бир товардын баасынын төмөндөшү экинчи товардын суроо-талабын азайтат. Мисалы, гамбургер менен сэндвич, каймак май менен маргарин, Шевроле менен Форд автоунаалары бири-биринин ордун алмаштыруучу товарлар болуп саналат. ↩

**сунуш мыйзамы:** Бул мыйзам боюнча, белгилүү шарттарда товардын баасы

менен өндүрүүчүнүн ал товардан сатууга даяр болгон санынын ортосунда түз байланыш бар. Товардын баасы жогорулаганда өндүрүүчүлөр ал товардан көбүрөөк сунушташат. Баа төмөндөгөн сайын өндүрүүчүлөр азыраак товар сунуштайт. ↩

**талап мыйзамы:** Бул мыйзам боюнча, белгилүү шарттарда товардын баасы менен керектөөчүнүн ал товардан сатып алууга даяр болгон санынын ортосунда тескери байланыш бар. Товардын баасы жогорулаганда керектөөчүлөр ал товардан азыраак сатып алышат. Баа төмөндөгөн сайын керектөөчүлөр көбүрөөк товар алууну каалашат. ↩

**тариф:** Өлкөгө импорттолгон (сырттан ташылып келген) товарлардан алынуучу салык. ↩

**татаал пайыз:** Негизги суммага гана эмес, буга чейин чогулган пайыздарга да кошумча пайыздардын эсептелиши. ↩

**теңдештик (тең салмактуулук):** Рынокто (базарда) суроо-талап сунушка барабар болгон кырдаал. Рынок тең салмактуулукта болгондо, керектөөчүлөр менен өндүрүүчүлөрдүн чечимдери бир пикирге келгенде, суроо-талаптын саны тең салмактуу рыноктук баада сунушталган санга барабар болот. ↩

**тоноо:** Башкалардан тартып алуу менен буюмдарга ээ болуу. ↩

**транзакциялык чыгымдар:** Товар жана кызматтарды издөөгө, шарттарын макулдашууга жана алмашууну ишке ашырууга керектүү убакыт, күч-аракеттер жана башка ресурстар. ↩

**трансферттик төлөмдөр:** Жеке адамдарга жана ишкерлерге мамлекет тарабынан жүргүзүлгөн төлөмдөр, бирок ал үчүн түздөн-түз товар же кызмат алынбайт. Бул

төлөмдөр бирөөлөрдөн салык катары алынып, башкаларга которулган каражаттар (мамлекеттик жөлөкпулдар, салыктык жеңилдиктер жана башка) болуп эсептелет. ↩

**турак жай кризиси (2008-2009):** Көпчүлүк өлкөлөрдө болжол менен бир мезгилде турак жайлардын баасынын олуттуу төмөндөшү. 2007-2010-жылдар аралыгында Ирландияда үйлөрдүн баасы болжол менен 35%га төмөндөгөн, ал эми АКШда ушул эле мезгилде үйлөрдүн баасы болжол менен 16%га төмөндөгөн. Мындай абал насыя алуучулардын үйлөрүнүн наркынын терс болуусуна алып келген (рыноктук баасынан төлөнө элек ипотека насыясын кемиткенде). Көпчүлүк насыя алуучулар ипотека насыяларын төлөбөй коюуну чечишкен, натыйжада дүйнө жүзү боюнча банктарда көйгөйлөр жаралып, мамлекеттер ар кандай каржылык жардамдарды көрсөткөнгө мажбур болгон. ↩

**туш келди жүрүү теориясы:** Бул теория боюнча, учурдагы акциялардын баалары келечек тууралуу бардык белгилүү маалыматтарды камтыйт. Ошондуктан акциялардын бааларынын келечектеги өзгөрүүлөрү күтүүсүз окуялар тарабынан аныкталат жана баалар күтүлбөгөн же туш келди өзгөрүүлөргө дуушар болот. ↩

**тышкы натыйжа (тышкы таасир):** Рыноктук бүтүмдүн ага тиешеси болбогон үчүнчү жактарга тийгизген таасири. Мындай таасир оң (терс) болсо, тышкы пайда (тышкы чыгым) деп аташат. ↩

**узак мөөнөттүү таасирлер:** Экономикалык өзгөрүүлөрдүн дароо байкалбастан, белгилүү убакыт өткөн соң гана сезилчү натыйжалары. ↩

**улуттук киреше:** Белгилүү бир мезгилдин ичинде бир өлкөнүн жарандарынын тапкан жалпы кирешеси. ↩

**үй чарбасы:** Чогуу жашаган адамдардын тобу, көбүнчө үй-бүлө. ↩

**үлүштөш салым фонду:** Инвесторлордун каражаттарын топтоп, аларды акция пакеттерин сатып алууга колдонгон уюм. Үлүштөш фонддор чакан инвесторлорго да диверсификацияланган акция портфелине ээ болуу мүмкүнчүлүгүн берет. ↩

**үлүштөш салымчы: акционер**(?) терминин караңыздар. ↩

**фаворитизм:** Бир адамга же адамдардын тобуна өзгөчө бийлик өкүлү тарабынан көрсөтүлгөн акыйкатсыз колдоо. ↩

**физикалык капитал:** Башка товарларды жана кызматтарды өндүрүүгө колдонулган, адамдар тарабынан жасалган ресурстар (мисалы, шаймандар, техника-жабдыктар жана курулмалар). Бул ресурстар келечектеги өндүрүш мүмкүнчүлүгүн жогорулатат. ↩

**финансылык (каржылык) мекеме:** Биржалар, банктар, камсыздандыруу мекемелери, үлүштөш фонддор жана инвестициялык фирмалар сыяктуу финансылык кызмат көрсөтүү мекемелери. ↩

**чек аманаты:** Чек жазууга мүмкүн болгон аманат. ↩

**чек эсеби:** Бул финансы мекемесиндеги депозиттик эсеп, аманаттарды салууга жана кайра алууга мүмкүндүк берет. Талап эсептери же транзакциялык эсептер деп да аталат. Чек эсептеринин ликвиддүүлүгү абдан жогору. ↩

**чектүү (маржиналдык) пайда:** Кандайдыр бир иш-аракеттин, мисалы, товар же кызматтан кошумча бир бирдик керектөөнүн натыйжасында жалпы пайданын көлөмүнүн өзгөрүшү. Бул учурда чектүү пайда ал адамдын ошол кошумча бир бирдик керектөө үчүн төлөөгө даяр болгон максималдуу суммасын чагылдырат. ↩

**чектүү (маржиналдык) салык чени:** Салыктын көлөмүндөгү өсүштүн кирешедеги өсүшкө болгон пайыздык катышы. Жеке финансылык чечимдерди кабыл алууда чектүү салык ченинин мааниси чоң. ↩

**чектүү (маржиналдык) чыгым:** Кошумча бир бирдик продукция өндүрүүнүн натыйжасында жалпы чыгымдардын өзгөрүшү. ↩

**чектүү (маржиналдык, чегине жеткен):** Учурдагы абалдын өзгөрүшүнөн келип чыккан натыйжаларды сүрөттөөчү түшүнүк. Мисалы, чектүү чыгым түшүнүгү учурдагы өндүрүш кубаттуулугунда кошумча бир бирдик продукцияны өндүрүүгө кеткен чыгымдарды билдирет. ↩

**чет элдик инвестициялар:** Чет элдик компаниянын же жеке адамдын сиздин өлкөңүздөгү компаниянын мүлкүнө же менчик үлүшүнө акча салуусу. ↩

**экономика:** Кантип жеке адамдардын, өкмөттөрдүн, ишкер чөйрөлөрдүн жана башка уюмдардын тандоосу чектелүү ресурстарды жайгаштырууга жана бөлүштүрүүгө таасир эткенин изилдөө. ↩

**экономикалык бакыбаттык:** Жан башына кирешенин туруктуу өсүшү жана жашоо деңгээлинин жогорулашы. ↩

**экономикалык институттар:** Менчик укугунун кепилдигине, келишимдердин аткарылышына жана бүтүмдөрдүн санына таасир этүүчү укуктук, жөнгө салуу жана акча эрежелери жана, ошондой эле, мыйзамдар жана үрп-адаттар. Алар тараптардын (айрыкча соода өнөктөштөрү бири-бирин тааныбаган учурларда) ортосундагы транзакциялык чыгымдарга олуттуу таасир этет. ↩

**экономикалык майнаптуулук:** 1) Чыгымына караганда көбүрөөк киреше алып келген бардык иш-аракеттер аткарылган, жана 2) чыгымы кирешесинен жогору

болгон бардык иш-аракеттерден баш тартылган кырдаал. ↩

**экономикалык өсүш:** Белгилүү убакыт аралыгында реалдуу ички дүң продукттун/өнүмдүн (белгилүү бир экономикада белгилүү бир убакытта өндүрүлгөн товар жана кызматтардын чыныгы наркынын) көбөйүшү. ↩

**экспорт:** Өлкөдө өндүрүлүп, чет өлкөлүк кардарларга сатылган товарлар жана кызматтар. ↩

**эл аралык соода: эркин соода**(?) терминин караңыз. ↩

**эмгек рыногу (базары):** Жумуш берүүчүлөрдүн талабынын жана жумушчулардын сунушунун негизинде жумуштуулуктун жана эмгек акылардын деңгээли аныкталган экономикалык чөйрө. Жумушчулар менен жумуш берүүчүлөр бири-бирине таасир берет: жумуш берүүчүлөр эң мыкты кызматкерлерди жалдоо үчүн, жумушчулар болсо эң мыкты жумуш шарттарына жана эмгек акыларга ээ болуу үчүн өз ара атаандашышат. ↩

**эмгекти бөлүштүрүү (эмгектин бөлүнүшү):** Товар өндүрүүнү бир нече белгилүү тапшырмаларга бөлүп, алардын ар бирин ар башка жумушчуларга тапшыруу ыкмасы. ↩

**эркин соода:** Адамдардын башка өлкөлөрдөгү адамдар менен экономикалык бүтүмдөрдү өкмөттөр же башка көзөмөлдөөчү органдар тарабынан чектелбестен, эркин жүргүзүү мүмкүнчүлүгү. ↩

# Авторлор жөнүндө

**Жеймс Д.Гвартни** - Флорида университетинин экономика боюнча профессору: мында ал Гас А.Ставрос кафедрасынын ардактуу жетекчиси болуп эмгектенет. Ал 16 жолу басылып чыккан «Экономика: жеке жана коомдук тандоо» (Cengage South-Western Press, 2017) аттуу экономикага киришүү боюнча кеңири колдонулуп жаткан окуу китебинин жана *«Жөндүү экономика: Ар ким байлык жана өнүгүү боюнча эмнени билүү керек»* (St. Martin's Press, 2016) аттуу экономиканын негиздери боюнча окуу китебинин авторлорунун бири. Ал ошондой эле 160тан ашуун өлкөнүн экономикалык эркиндик институттарынын жана саясаттарынын ырааттуулугу жөнүндө маалымат берген *«Дүйнөнүн экономикалык эркиндиги»* жылдык баяндамасына калемдеш. Анын эмгектери илимий журналдарда, анын ичинде *American Economic Review*, *Journal of Political Economy*, *Southern Economic Journal* жана *Journal of Institutional and Theoretical Economics* журналдарында жарык көргөн. 1999-2000-жылдары ал АКШ Конгрессинин Биргелешкен экономикалык комитетинин башкы экономисти болуп иштеген. Ал мурда Түштүк экономикалык бирикменин жана Жеке ишкердик боюнча билим берүү бирикмесинин президенти болгон. Экономика боюнча PhD даражасын ал Вашингтон университетинен алган.

**Ричард Л. Строуп** - Монтана университетинин жана Түндүк Каролина университетинин экономика боюнча ардактуу профессору. Ал экономика боюнча PhD даражасын Вашингтон университетинен алган. 1982-жылдан 1984-жылга чейин АКШнын Ички иштер департаментинин Саясий талдоо бюросунун директору болуп иштеген. Строуп бүт дүйнөлүк жылуулук, жерди пайдаланууну жөнгө салуу, археология жана экологиялык саясатты жакшыртуу боюнча эмгектер жарыялаган жана баяндамалар жасаган. Анын изилдөөлөрү эркин базар айлана-чөйрөсүн изилдөө деп аталган ыкманы иштеп чыгууга салым кошкон. Ал 16 жолу басылып чыккан *«Экономика: жеке жана коомдук тандоо»* аттуу экономиканын жоболору боюнча кеңири колдонулган окуу китебинин

калемдештеринин бири. Анын *«Эко-номика: Ар ким экономика жана айлана-чөйрө жөнүндө эмнени билүү керек»* деген китеби (Вашингтон: Като институту, 2-басылыш, 2016-ж.) өзү кошо негиздеген "Мүлк жана айлана-чөйрө изилдөө борбору» тарабынан каржыланып чыгарылган.

**Дуайт Р.Ли** PhD докторлук даражасын 1972-жылы Калифорния университетинин Сан-Диего шаарындагы бөлүмүндө алган. Ал андан бери Колорадо университетинде, Виржиния технологиялык университетинде, Жорж Мейсон университетинде жана Жоржия университетинде дарс окуган. Соңкусунда ал 1985-2008-жж. Экономика жана жеке ишкердик кафедрасында Ф.П.Рамсей атындагы профессор кызматын аркалады. Ал 2008-2014-жж. Далластагы Түштүк методисттик университеттин Уилям Ж. О'Нил атындагы Дүйнөлүк базарлар жана эркиндик борборунун профессору болгон. Азыркы учурда ал Түштүк методисттик университеттин улук илимий кызматкери жана Болл мамлекеттик университетинин Саясий экономиканы изилдөө институтунун чакырылган изилдөөчүсү. Профессор Линин изилдөөлөрү айлана-чөйрөнүн жана жаратылыш ресурстарынын экономикасы, саясий чечимдерди кабыл алуу экономикасы, мамлекеттик каржы, укук экономикасы жана эмгек экономикасы сыяктуу ар түрдүү тармактарды камтыйт. Профессор Ли өзүнүн эмгек жолунда илимий журналдарда 160тан ашуун макала, журналдарда жана гезиттерде 300гө жакын макала жана комментарий жарыялаган, он төрт китептин калемдеши жана беш китептин редактору болгон. Ал АКШнын, ошондой эле Европа, Борбордук Америка, Түштүк Америка, Азия жана Африканын университеттеринде дарстар окуп, илимий жыйындарда баяндамалар жасаган. Ал 1994–1995-жж. Жеке ишкерлик боюнча билим берүү бирикмесинин президенти, 1997-1998-жж. Түштүктөгү экономикалык бирикменин президенти болгон.

**Тауни Хант Феррарини** - Роберт У. Пластер кафедрасынын экономикалык билим берүү боюнча профессору жана Миссури штатынын Сент-Чарлз шаарындагы Линденвуд университетинин Хаммонд институтунун улук экономисти. Ал айым

20 жыл бою Түндүк Мичиган университетиндеги Сэм М. Коходас жеке ишкердик кафедрасынын профессору болуп иштеген, 2015-жылы Экономика окутуучуларынын улуттук бирикмесинин президенти болгон жана ушул бирикменин Технология сыйлыгына алгачкы болуп арзыган. Тауни айым - *«Мугалимдер деле миллионер болгусу келет»* (басмага даярдалууда), *«Америка тарыхындагы экономикалык эпизоддор»* (2019) жана *Жүйөлүү экономика* (2016) китептеринин калемдеши. Ал айым рецензияланган журналдарга макалалар жарыялап жана Экономикалык билим берүү боюнча Кеңеш, Junior Achievement (АКШ) жана Фрейзер Институту (Канада) үчүн окуу программаларын жазып келет. Дүйнө жүзүндөгү университеттер, улуттук кеңештер, коммерциялык эмес уюмдар аны баяндама жасоого, программаларды иштеп чыгууга, семинарларды өткөрүүгө жана экономикалык сабаттуулукту жогорулатууга багытталган аракеттерди каржылоого колдоо көрсөтүүгө чакырышат. Ал докторлук даражасын Сент-Луистеги Вашингтон университетинен алган.

**Жозеф П. Кэлхун** - дарс окуучу профессор жана Флорида штатынын университетинин Ставрос эркин ишкердикти жана экономикалык билим берүүнү өнүктүрүү борборунун директору. Азыркы учурда ал жылына 2 000ден ашуун студентти кабыл алып, аларга экономика негиздерин окутат. Ал сабакта медиа жана технологияны натыйжалуу колдонуу жөнүндө талкуулоочу окутуучулардын улуттук жыйындарында ырааттуу баяндамалар жасап келет. Чет өлкөдө окутуу программаларынын кубаттуу колдоочусу катары ал Англияда, Италияда жана Испанияда дарс берген. Доктор Кэлхун көптөгөн окутуучулук сыйлыктарды, анын ичинде Флорида университетинин бакалавриат программасынын сыйлыгын алган. Ал докторлук даражасын Жоржия университетинен алган.

**Рэндалл К. Файлер** - Хантер коллежинин экономика профессору, Нью-Йорк Сити университетинин Магистратура борборунун профессору жана 1993-ж. бери Чехиянын Карл университети менен Чехия Илимдер Академиясынын биргелешкен долбоору болгон Экономикалык изилдөө жана жогорку таалим

экономикалык институтунда (CERGE-EI) экономика профессору болуп эмгектенет. Профессор Файлер 1994-ж. бери CERGE-EI'нин Аткаруу жана көзөмөл комитетинде иштеп келатат жана ал - Борбордук жана Чыгыш Европанын жана мурдагы Советтер Союзунун посткоммунисттик өткөөл экономикаларында экономикалык билим берүүнүн эң ири колдоочусу болгон CERGE-EI Фондунун президенти. Ал Дүйнөлүк өнүктүрүү тармагынын Борбордук жана Чыгыш Европа боюнча координатору болуп иштейт. Профессор Файлер - Грузиянын Тбилиси мамлекеттик университетинин Эл аралык экономика мектебинин (ISET) Окумуштуулар кеңешинин мүчөсү. Ал - IZA (Бонн) жана CESifo (Мюнхен) институттарынын илимий кызматкери. Профессор Файлер PhD даражасын Принстон университетинен алган; мында ал өнөр жай байланыштары бөлүмүндө жана демографиялык изилдөөлөр кеңсесинде иштеген. Анын изилдөөлөрү Улуттук илим фонду, Европа Биримдигинин ACE программасы, Алфред Слоун фонду, Фолксваген фонду жана Улуттук көркөм өнөр фонду жана башкалар тарабынан каржыланып, эмгектери алдыңкы кесипкөй журналдарда, анын ичинде *The American Economic Review, The Journal of Political Economy, The Review of Economics and Statistics*, *The European Economic Review, The Journal of Development Economics, Economic Development and Cultural Change,* жана *The Economics of Transition* журналдарында жарыяланган. Профессор Файлер Чехияда эки жолу Фулбрайт стипендия ээси, ошондой эле Загребдеги (Хорватия) Экономика институтунун чакырылган илимий кызматкери болгон. Анын серептери *Wall Street Journal*, *New York Times, BBC, ABC,* жана *Good Morning Saudi Arabia* сыяктуу басылмаларда жарыяланган.

# Илимий кеңеш тобу

**Борис Кота** – Загреб университетинин экономика факультетинин профессору жана Эл аралык экономика жана каржы боюнча аспирантура программасынын жетекчиси. Ал Загреб шаарындагы Экономика институтунун директорлор кеңешинин мүчөсү (1997–2000) жана Хорватия Республикасынын Илим жана жогорку билим берүү биримдигинин Байкоочу кеңешинин төрагасы (2003-2006) болгон. Ал Хорватиянын Улуттук банк кеңешинин мүчөсү (2006-2013), Хорватия Республикасынын Президентинин экономика боюнча атайын кеңешчиси (2010-2012), Хорватия Республикасынын Президентине караштуу Экономика боюнча кеңешинин төрагасы (2010-2015) болгон.

**Олег Гаврилишин** экономика илимдеринин кандидаты даражасын Массачусетс технологиялык институтунан алган, Варшавадагы CASE изилдөө институтунун чет элдик илимий кызматкери жана учурда Карлтон университетинин Европа, Орусия жана Евразия изилдөөлөр институтунун адъюнкт-профессору. Олег Украина өкмөтүнүн кеңешчиси болуп иштеген жана "Эгемендүүлүк алгандан кийинки реформаларга сереп салуу" (2014-жылдан 2016-жылдын октябрына чейин) аттуу баяндаманы даярдаган. Учурда ал өткөөл мезгил боюнча жаңы китеп жазып жатат; анда *"эмне үчүн кээ бир өлкөлөр ыкчам жана радикалдуу реформалардын стратегиясын тандап алышкан, ал эми башкалары көп баскычта жүзөгө ашыруу нугун ылайык тапкан?"* деген жаңы суроо камтылган. Китеп посткоммунисттик өлкөлөрдөгү саясий багытты калыптандыруу жүрүмүн ичинен карап таразалайт. 1991-2007-жж. аралыгында Олег Эл аралык валюта фондунун (ЭВФ) Европа департаментинин директорунун орун басары болуп, мурдагы Советтер Союзунун өлкөлөрү үчүн жооптуу болгон. Ал ЭВФтин директорлор кеңешинин аткаруучу директорунун орун басары, ошондой эле тийешелүү убакытта Украинанын каржы министринин орун басары болуп да иштеген.

**Жозеф Пелцман** PhD даражасын Бостон коллежинен алган; Жорж Вашингтон

университетинде экономика жана эл аралык мамилелер боюнча профессор, укук боюнча дарс окуйт жана экономика боюнча PhD программасын жетектейт. 1980-жылы факультетке келгенге чейин ал Брукингс институтунун экономикалык саясат боюнча изилдөөчүсү жана Түштүк Каролина университетинде окутуучу болгон. Ал Грузиядагы Тбилиси мамлекеттик университетинин Эл аралык экономика мектебинин (ISET) Эл аралык окумуштуулар кеңешинин негиздөөчүсү (2006-2008) болгон жана Киев Экономика мектебинде (Украина) Эл аралык консультациялык кеңештин мүчөсү (2002-2017) болуп иштеген. Ал - ошондой эле Соода, жардам жана коопсуздук коалициясынын (TASC) жана Global Works фондунун (Вашингтон) Директорлор кеңешинин мүчөсү. Учурда *Global Economy Journal* журналынын башкы редактору болуп иштейт жана мурда Эл аралык соода жана каржы бирикмесинин президенти болгон.

# Экономика жаатындагы адистер

Төмөндөгү инсандар бул китепти посткоммунисттик коомдордун көзгө басар шарттарына ылайыкташтырууга жана биздин котормолордун так болуусуна жетишүүгө өз салымдарын кошушту. Биз аларга баалуу салымы үчүн ыраазыбыз. Кантсе да, бардык ой-пикирлердин жана каталардын жоопкерчилиги авторлорго таандык.

**Зохид Аскаров** экономика боюнча PhD даражасын Австралиянын Мелбурн шаарындагы Дикин университетинен алган; ал - учурда Ташкенттеги эл аралык Вестминстер университетинин окутуучусу. Анын макалалары *World Development*, *European Journal of Political Economy*, *Public Choice*, *Journal of Housing Economics* сыяктуу журналдарга жарыяланган. Анын эмгектери, негизинен, өткөөл мезгилдеги мамлекеттердин экономикалык жана институттук өнүгүүсүнө жана алардын тышкы таасирлерине арналган. Ал ЮНЕСКО, БУУӨП, Жапон эл аралык кызматташтык уюму, Сасакава тынчтык фонду, Дикин университети, Антверпен университети, Маастрихт башкаруу мектеби, Төмөнкү Саксония башкаруу академиясы жана Индонезиянын улуттук мамлекеттик башкаруу институту сыяктуу уюмдардын бир катар билим берүү жана изилдөө долбоорлоруна катышкан. Зохид - CERGE-EI фондунун окутуучулук стипендия ээси.

**Гурген Асланян** экономика боюнча PhD даражасын Чехиядагы CERGE-EI'ден алган. Ал - Арменияда гы Америка университетинин доценти, CERGE-EI фондунун окутуучулук стипендия ээси жана Урал федералдык университетинин экономика лабораториясынын улук илимий кызматкери. Ал жеке жана мамлекеттик сектордогу уюмдарда, анын ичинде Армениянын Борбордук банкында кеңешчи болуп эмгектенген жана изилдөөчү катары Пенсилвания университети жана Чехиянын Илимдер Академиясы менен кызматташкан. Ал өз изилдөөлөрүн эл аралык деңгээлде көрсөткөн жана жарыялаган, бир катар сыйлыктардын ээси жана учурда ал – Армениянын экономикалык бирикмесинин

президенти.

**Ольга Флысь** экономика боюнча магистр даражасын CERGE-EI'ден (Чехия), теориялык жана колдонмо статистика боюнча магистр даражасын Львовдогу Иван Франко атындагы улуттук университеттен алган. Учурда ал айым Чехияда KPMG Management Consulting компаниясында иштейт жана колдонмо эсептөө илимдери боюнча онлайн билим берүү платформасын түзүүгө арналган стартапка катышууда.

**Арам Казарян** экономика боюнча PhD даражасын Турин университетинен алган. Ал Ереван мамлекеттик университетинде жана Арменияда гы Америка университетинде экономика боюнча дарс окуйт. Ал - изилдөө жана консалтинг иштерин жүргүзгөн Жүрүм-турум чечимдери борборунун негиздөөчүсү.

**Аида Гжика** экономика боюнча PhD даражасын Улуу Британиядагы Стаффордшир университетинен алган жана Тирана университетинин экономика факультетинде окутуучу болуп иштеп келет. Ал айымдын бакалавриат жана аспирантура (микроэкономика жана академиялык жазуу) курстарын окутуу жана ар түрдүү эл аралык долбооорлордо иштөө жана кеңеш берүү боюнча 10 жылдан ашык тажрыйбасы бар; негизинен ал маалыматтарды талдоо боюнча колдонмо усулдар экономисти катары алектенет. Анын изилдөөлөрү фискалдык борборсуздаштыруу жана экономикалык өсүү маселелерине багытталган, бирок ал ошондой эле фискалдык саясатты, тамекиге салык салуу жана аймактык өсүштү да изилдейт. Аида CERGE-EI фондунун окутуучу стипендиаты.

**Майя Григолиа** Грузиядагы Тбилиси мамлекеттик университетинин Эл аралык экономика мектебинде (ISET) экономика боюнча магистр даражасын алган. Ал Тбилиси мамлекеттик университетинин докторантурасында окуйт. Учурда ал айым - Жакынкы Чыгыштагы Америка университетинде (Кувейт) окутуучу. Окутуу, изилдөө, долбоор жазуу жана консалтинг боюнча 10 жылдан көбүрөөк

тажрыйбасы бар. Анын илимий кызыкчылыктары фискалдык саясат, финансылык билим берүү жана жеке секторду өнүктүрүүнү камтыйт. Окутуу портфолиосуна макроэкономика, экономикалык саясат, экономиканын принциптери, статистика жана маалыматтарды талдоо кирет. Анын мурдагы тажрыйбасы Дүйнөлүк банк (ДБ), Азия өнүктүрүү банкы (АӨБ), Европа Комиссиясы жана ЮСАИД сыяктуу ар түрдүү эл аралык уюмдарга долбоорлор жазуу жана кеңеш берүү иш-аракетин камтыйт.

Анаит Ованнисян Грузиянын Тбилиси мамлекеттик университетинин Эл аралык экономика мектебинен (ISET) экономика боюнча магистр даражасын алган. Ал Армениянын Борбордук банкынын акча-насыя саясаты департаментинин экономисти болуп иштейт.

Дрини Имами азык-түлүк экономикасы жана саясаты боюнча PhD даражасын Болонья университетинен алган. Ал бир нече алдыңкы европалык изилдөө институттары үчүн изилдөө жүргүзүп, макалалары 50дөн ашык илимий журналдарда жарыяланган. Анын изилдөө кызыкчылыктарына жүрүм-турум, саясий жана институттук экономика кирет. Ал БУУнун азык-түлүк жана айыл чарба уюму, Дүйнөлүк банк, Европа өнүктүрүү жана кайра куруу банкы, Германия эл аралык кызматташтык коому жана Жапон эл аралык кызматташтык агенттиги сыяктуу уюмдарда кеңешчи болгон. Ал - Албаниядагы Тирана айыл чарба университетинин экономика жана агробизнес факультетинин доценти.

Лэсли МакКолл, дипломдуу каржы серепчиси, Виржиния университетинин Дарден Бизнес башкаруу мектебинен MBA даражасын жана Уэллсли коллежинен бакалавр даражасын алган. Ал айым Уолл-Стритте 25 жылдан көбүрөөк иштеп, капиталды изилдөө, портфелди башкаруу жана инвестициялык банкинг боюнча жогорку кызматтарды аркалаган. Кардарлар кирешеси жана жүрүм-туруму, алардын үлүштөр соодасына тийгизген таасирин алдын ала айтуу боюнча жүргүзгөн экономикалык изилдөөлөрү анын керектөө базары боюнча

адис катары калыптанышына жардам берди. Учурда ал – баалуу кагаздар базары боюнча кеңешчи.

**Бахром Миркасимов** - Ташкенттеги эл аралык Вестминстер университетинин ректору. Ал экономика боюнча PhD даражасын Берлиндеги Гумболдт университетинен, ал эми экономика боюнча магистр даражасын Вандербилт университетинен алган. Ал ошондой эле Вестминстер университети тарабынан жарыялануучу жаңы эл аралык рецензиялуу ачык журнал – *Silk Road: Евразиялык өнүгүү* (www.silkroadjournal.online) журналынын башкы редактору болуп иштейт. Бахром Эл аралык коопсуздук жана өнүгүү борборунун (Берлин) изилдөө бөлүмүндө изилдөөчү жана Дүйнөлүк эмгек уюмунда илимий кызматкер болуп иштейт. Ал Германиянын Экономикалык изилдөөлөр институтунда (DIW Berlin), Стокголмдогу Эл аралык тынчтыкты изилдөө институту, Азия өнүктүрүү банкы, Дүйнөлүк банк, БУУӨП, БУУнун калк фонду, Эл аралык эмгек уюмунда жана Эл аралык азык-түлүк саясатын изилдөө институтунда кеңешчи болуп иштеген.

**Арбен Мустафа** экономика боюнча PhD даражасын Улуу Британиядагы Стаффордшир университетинен алган. Докторантурадагы изилдөө темасы банк секторундагы атаандаштык жана анын Борбордук жана Чыгыш Европа өлкөлөрүндөгү банктардын тобокелдигине жана пайыздык маржаларына тийгизген таасири тууралуу болду. Анын бул өңүт боюнча бир катар эмгектери бар. Арбен Косово Республикасынын Борбордук банкында, негизинен, изилдөө жана экономикалык талдоо менен байланышкан ар кандай кызматтарда иштеген. Ал Косовонун Гнилане шаарындагы Кадри Зека университетинде экономика жана банк иши боюнча бир катар сабактарды берет. CERGE-EI фондунун окутуучулук стипендия ээси.

**Ирина Сабат** учурда Лиссабондогу (Португалия) Жаңы бизнес жана экономика мектебинде Мари Склодовска-Кюри атындагы стипендия программасынын

илимий кызматкери катары экономика боюнча PhD даражасын алуу үчүн иштеп жатат. Ал айым Чехиядагы CERGE-EI'ден экономика боюнча магистр даражасын жана Украинадагы Иван Франко атындагы Львов улуттук университетинен эл аралык экономикалык мамилелер жана каржы боюнча магистр даражасын алган. Иринанын CERGE-EI фондунун окутуучулук стипендия ээси катары студенттерге жана аспиранттарга экономикалык предметтер боюнча сабак берген беш жылдан ашык тажрыйбасы бар. Ал айым CERGE-EI фонду тарабынан каржыланган экономика мугалимдеринин тобуна кирет жана университеттердин экономика боюнча дарсчыларына педагогикалык таалим берет.

**Эдвин Жллима** Болонья университетинен айыл чарба, азык-түлүк экономикасы жана саясаты боюнча PhD даражасын алган жана азыр Тирана айыл чарба университетинин (AUT) доценти болуп иштейт. Ал табигый ресурстар экономикасы, жүрүм-турум экономикасы жана гендердик экономика сыяктуу бир нече тармактарда изилдөө жүргүзүп, 40тан ашуун журналдарга макалаларын жарыялаган. Ал БУУнун Азык-түлүк жана айыл чарба уюму, БУУӨП, Германиянын эл аралык кызматташтык коому, USAID, Швейцариянын өнүктүрүү жана кызматташтык агенттиги сыяктуу эл аралык уюмдарда кеңешчи болуп иштеген жана аларда ар түрдүү техникалык баяндамаларды түзүүгө салым кошкон.

**Албан Зогай** экономика боюнча PhD даражасын Италиядагы Марке политехникалык университетинен алган. Ал 2005-жылдан бери Riinvest институту менен иштешип келет жана көптөгөн илимий изилдөөлөргө катышып, жетекчи катары да салым кошкон. 2016-2019-жж. Албан мырза Косово өкмөтүндө өсүштү диагноздоо жана экономикалык татаалдыкты изилдөө жаатында иштеген. Ал Riinvest коллежинде экономикадан сабак берет.

**Зураб Абрамишвили** PhD даражасын Чехиядагы CERGE-EI'ден алган. Ал ошондой эле ТбМУнун Эл аралык экономика мектебинен (ISET) экономика

боюнча магистр даражасын жана ТбМУдан математика боюнча бакалавр жана магистр даражаларын алган. Ал ТбМУда доцент, бакалавр программасынын директору жана CERGE-EI фондунун окутуучулук стипендия ээлери программасынын аймактык координатору болуп иштейт.

**Бакари Бараташвили** экономика боюнча магистр даражасын Тбилиси мамлекеттик университетинин Эл аралык экономика мектебинен (ISET), ал эми бизнести башкаруу боюнча PhD даражасын Грузиянын техникалык университетинен алган. Ал ISET ректорунун орун басары болуп иштеген жана ага чейин Жакынкы Чыгыштагы Америка университетинин (Кувейт) доценти болгон. Бакаринин университет деңгээлиндеги экономика, статистика жана каржы сабактарын окутууда 15 жылдык тажрыйбасы бар; ошондой эле ал Грузиянын мамлекеттик каржы секторунда, анын ичинде Эл аралык валюта фонду жана Дүйнөлүк банк сыяктуу эл аралык каржы уюмдарында иштеген.

**Леван Павленишвили** Тбилиси мамлекеттик университетинин (ТбМУ) Эл аралык экономика мектебинен (ISET) экономика боюнча магистр даражасын алган жана Тбилиси мамлекеттик университетинин экономика факультетинин бакалавр даражасына ээ. Ал ТбМУнун Саясат институтунун жетекчисинин орун басары болгон жана экономика жаатында, анын ичинде эл аралык соода жана каржы, эконометрика жана жаратылыш ресурстарынын экономикасы сабактарын окутууда 5 жылдан ашык тажрыйбасы бар. Леван Эдинбург университетинен соода амалдарын изилдөөлөр боюнча магистр даражасын алган.

**Руслан Алиев** экономика боюнча PhD даражасын Чехиядагы CERGE-EI'ден алган. Ал Бакудагы ADA университетинин Бизнес мектебинин экономика боюнча доценти. Русландын адистешкен багыттары – макроэкономика, монетардык экономика, эконометрика, экономикалык өсүш жана өнүгүү. Докторантурага чейин ал үч жыл Азербайжан Борбордук банкынын акча-насыя саясаты бөлүмүндө иштеген. Ал – улуттук жана эл аралык уюмдардын, анын ичинде

Азербайжандын Экономика министрлигинин, Азия өнүктүрүү банкынын, Чехиянын Улуттук банкынын, Дүйнөлүк банктын жана Бириккен Улуттар Уюмунун кеңешчиси.

**Гусейн Исмаилов** – Азербайжандагы ADA университетинин экономика кафедрасынын доценти. Ал PhD даражасын Нидерланддардагы Тилбург университетинен алган. Др. Исмаилов ошондой эле Борбордук Европа университетинин экономика боюнча магистр даражасына ээ. Анын илимий кызыкчылыктары эксперименталдык жана жүрүм-турумдук экономиканы камтыйт. Анын макалалары Experimental Economics, Journal of Economic Behavior and Organization жана Journal of Economic Psychology сыяктуу журналдарда жарыяланган. Ал - CERGE-EI фондунун окутуучулук стипендия ээси.

**Барчынай Кимсанова** 2019-жылдан бери Фольксваген Фонду тарабынан каржыланган SUSADICA долбоорунун алкагында өткөөл экономикалардагы Лейбниц атындагы айыл чарба өнүгүүлөр институтунун (IAMO) илимий кызматкери. Ал 2016-жылы Анкара университетинин Саясий илимдер факультетинен Экономикалык теория боюнча «Өкмөт саясатынын ликвиддүүлүгү чектелүү экономикаларга тийгизген таасири» аттуу эмгегин жактагандан кийин докторлук наамын алган. IAMOго келгенге чейин ал Бишкек шаарындагы ЕККУнун Академиясында жана Кыргыз-Түрк «Манас» университетинде чакырылган окутуучу болгон. Доктор Барчынай Кимсанованын илимий кызыкчылыктары экономикалык теориядан тартып прикладдык жана өнүгүү экономикасын, анын ичинде өсүү теорияларын да камтыйт.

**Дамир Эсеналиев** академиялык изилдөөлөр, эл аралык өнүктүрүү жана мамлекеттик кызматта кесипкөй тажрыйбасы бар өнүгүү боюнча экономист. Ал сандык микроэкономикалык изилдөө, таасирди баалоо жана панелдик сурамжылоо методологиясы боюнча тажрыйбага ээ. 2013-жылдан бери Кыргызстандагы Жашоо аттуу изилдөөгө академикалык координатору болуп

келет. Лейбниц атындагы Жашылча жана декоративдүү өсүмдүктөр институтунда жана Берлиндеги ISDC – Эл аралык коопсуздук жана өнүгүү борборунда илимий кызматкер болуп иштейт. Ал буга чейин Стокгольмдогу Эл аралык тынчтыкты изилдөө институтунда (SIPRI), Германиянын Экономикалык изилдөөлөр институтунда (DIW Berlin), Дүйнөлүк банктын Кыргыз Республикасындагы кеңсесинде жана Кыргыз Республикасынын Улуттук банкында иштеген. Берлиндеги Гумбольдт-Университетинде (Германия) экономика боюнча PhD даражасын, Уильямс Колледжинде (АКШ) Өнүгүү экономикасы боюнча магистр даражасын алган.

**Кадырбек Султакеев** прикладдык изилдөө жана окутуу жаатында көп жылдык тажрыйбасы бар өнүгүү боюнча экономист. Ал экономика багыты боюнча алгачкы докторлук даражасын Кыргыз-Түрк Манас университетинде алган, учурда айыл чарба экономикасы боюнча экинчи докторлук диссертациясын Фольксваген фондунун каржылоосу менен Гиссен шаарында Юстус-Либиг университетинин Айыл чарба саясаты жана маркетинг изилдөө институтунан алууда. Ганновердеги Лейбниц университетинде DAAD изилдөө гранты менен бир жыл изилдөөчү болуп иштеген. Вашингтондогу IFPRI штаб-квартирасында окумуштуулар менен кыска мөөнөттүү изилдөө жүргүзүү үчүн конкурстук негизде тандалып алынып тийиштүү изилдөөлөрдү жүргүзгөн. Фискалдык саясат, сандык методдор, маалыматтарды талдоо, кредиттик анализ жана финансылык анализ боюнча бир нече курстарды Кыргыз-Түрк Манас университетинде PhD жана ага окутуучу катары окуткан.

**Куандык Тлеужанулы** КИМЭП университетинде (Алматы, Казакстан) мамлекеттик башкаруу боюнча магистр даражасын алган. Алматыдагы Эл чарба институтунда доктор (PhD) кандидаты. Анын окутуу жана билим берүү программаларын башкаруу боюнча 15 жылдан ашуун тажрыйбасы бар. Анын кызыккан илимий тармактары тил саясаты, эмгек экономикасы жана өнүгүү экономикасы. Анын окуткан предметтеринин арасында статистика жана

экономиканы мамлекеттик жөнгө салуу сабактары бар. Анын эмгек тажрыйбасы КИМЭП, Казак-Британ техникалык университети, Сатбаев университети жана Борбордук Азия университети сыяктуу окуу жайларында окутуучулук жана башкаруучулук кызматтарды камтыйт.

**Зауре Баданбеккызы** Байтурсын атындагы Лингвистика институтунда (Алматы, Казакстан) филология илимдеринин кандидаты даражасын алган. Анын билим берүү тармагында 50 жылдык тажрыйбасы бар. Анын кызыккан илимий тармактары лингвистика, окутуу методологиясы, академиялык жазуу жана котормочулук. Ар кандай жергиликтүү жана эл аралык журналдарда, анын ичинде Scopus журналдарында 203 илимий макаласы жарыяланган. Болжол менен 25ке жакын окуу куралдары, казакча-англисче экономика сөздүгү, англисче-казакча-орусча жарандык авиация сөздүктөрү жарык көргөн. 1973-жылы Алматы педагогикалык чет тилдер институтун, 1987-жылы Алматы эл чарба институтун бүтүргөн. Эл чарба институтунда 22 жыл эмгектенген. Тажрыйбасы боюнча, ал улук библиограф, илим изилдөө бөлүмүнүн улук инженери жана англис тили мугалими. Казак мамлекеттик агрардык университетинин чет тилдер кафедрасынын башчысы болуп иштеген. Абай атындагы Казак улуттук педагогикалык университетинин доценти катары англис тилинин теориялык фонетикасы боюнча лекцияларды окуйт. Жарандык авиация академиясынын профессору. Ал докторанттарга “Академиялык жазуу” предметинен, ал эми магистранттарга практикалык англис тилинен сабак берет.

**Майра Жунусова** Россиянын Санкт-Петербург мамлекеттик экономика жана финансы университетинде экономиканын доктору (PhD) даражасын алган. Ал ошондой эле Улуу Британиядагы Лестер Де Монтфорт университетинде укук тармагында магистр даражасына ээ болгон. Бир нече жыл Нархоз экономика университетинде доцент катары эмгектенген. Көп жылдар бою ал Казакстандын өкмөтүндө иштеген жана БУУ ЕЭКнын Айлана-чөйрөнү коргоонун натыйжалуулугун көзөмөлдөө (EPR) боюнча жумушчу тобунун мүчөсү болгон.

Бир нече жыл бою Париж, Гаага, Милан жана Лондондо эл аралык компанияда эмгектенген. Учурда Казакстандын Алматы шаарындагы Жарандык авиация академиясынын эл аралык кызматташуу боюнча башкы жетекчиси.

# Котормочулук топтору

## Азербайжан тили

**Рашад Багиров** Түркиянын Стамбул университетинде ишкердик башкаруу боюнча магистр даражасын жана Азербайжандагы Баку мамлекеттик университетинде макроэкономикалык саясат боюнча экинчи магистр даражасын алган. Ал жүрүм-турум экономикасына басым жасайт жана учурда Батыш Каспий университетинин Бизнес мектебинде окутуучу жана саламаттык сактоо компаниясында каржы директору болуп иштейт. Ал англисчеден азербайжан тилине которот жана котормолорго сын пикир жазат.

**Миржалал Сейидов** - 18 жылдан ашык тажрыйбасы бар англисче-азербайжанча/түркчө котормочу жана редактор. Мындан тышкары, ал Стамбул университетинен компүтердик илимдер боюнча бакалавр даражасын алган.

## Албан тили

**Бледар Э. Курти** – англисче-албанча котормочу/тилмеч. Ал англис тили жана адабияты боюнча бакалавр даражасына, дипломатия жана эл аралык мамилелер боюнча магистр даражасына жана котормо жана тилмечтик боюнча магистр даражасына ээ.

**Албан Шпата** – каржы, укук, маалымат технологиялары жана маркетинг боюнча адистешкен 20 жылдан көбүрөөк тажрыйбасы бар англисче-албанча котормочу.

**Элвана Мур** – англисче-албанча котормочу. Ал – Лингвисттердин аккредитацияланган институтунун (CIOL), Котормочулар жана тилмечтер

институтунун толук укуктуу мүчөсү жана Котормочулардын улуттук реестрине киргизилген. Анын CIOL тарабынан берилген котормочулук диплому бар.

# Армян тили

**Кристине Аршакян** англис/немис тилдеринен армян тилине которот жана ал - немис тили жана адабияты боюнча күбөлүгү бар тилчи. Анын MBA даражасы бар жана учурда экономика боюнча докторлук диссертациясын жазууну улантууда.

**Наира Мкртчян** – 15 жылдык тажрыйбасы бар англисче-армянча котормочу. Ал англис жана испан тилдери боюнча магистр даражасына жана котормочулук боюнча күбөлүккө ээ.

# Грузин тили

**Ирина Гоцадзе Мур** – күбөлүгү бар англисче-грузинче котормочу, редактор, жыйындардын тилмечи жана тил өздөштүрүү деңгээлин текшерүүчү. Анын 20 жылдан ашык мөөнөттүк тажрыйбасы бар. Ал айым Чыгыш Каролина университетинен эл аралык изилдөөлөр боюнча магистр даражасын алган.

**Хатуна Гвелесиани** - 15 жылдан көбүрөөк тажрыйбасы бар англисче-грузинче котормочу айым. Анын которгон негизги эмгектери экономика, эл аралык укук жана маалымат технологиялары тармагында жарык көргөн. Мындан тышкары, ал экономикалык маалымат илимдери адистиги менен маалымат илимдери жана башкаруу системалары боюнча бакалавр даражасына ээ. Ал - Premium күбөлүгү бар котормочу жана Office Premium Translators' коомчулугунун толук укуктуу мүчөсү.

**Тамар Кейнашвили** 1999-жылы Илья Чавчавадзе атындагы Тбилиси

мамлекеттик батыш тилдери жана маданияты университетин бүтүргөн. Ал англис, орус жана грузин тилдеринин күбөлүгү бар котормочусу, экономикага адистешкен. Ал 2016-жылдан бери АКШнын "Ири төрт аудит компаниясынын" Грузиядагы айрым өкүлдөрүндө (KPMG жана EY) котормочу болуп иштейт. Тамар айым буга чейин экономика жана инвестиция боюнча бир нече окуу куралдарын которгон.

# Казакча

**Талшын Токыжанова** Түштүк Калифорния университетинин (Лос-Анджелес, АКШ) Экономикалык өнүгүүнү программалоо адистиги боюнча магистр даражасына ээ. Учурда Таллин технологиялык университетинин (Таллин, Эстония) алгачкы баскычтагы изилдөөчүсү жана PhD программасынын докторанты. Талшын буга чейин Сулейман Демирел университетинде (Алматы облусу, Казакстан) окутуучу болуп эмгектенген жана мамлекеттик программанын алкагында бакалавр деңгээлиндеги окуу китептерин англис тилинен казак тилине которууга катышкан.

# Кыргыз тили

**Алмаз Чороев** Лондондогу экономика жана саясий илимдер мектебинде» (LSE) магистр даражасын алган. Учурда Алмаз эл аралык медиа уюмдардын биринде иштейт. Ал саясий, социалдык жана экономикалык окуяларды чагылдыруу жана стратегиялык коммуникация боюнча тажрыйбасы терең адис.

**Таалайбек Абдиев** 20 жылдык тажрыйбасы бар котормочу, редактор. Көбүнчө англис тилинен кыргыз тилине которот. Филология илимдеринин кандидаты (1996, Санкт-Петербург, Россия). Кыргыз-Түрк «Манас» университетинин доценти.

**Тынчтыкбек Чороев (Чоротегин)** Кыргыз Республикасынын Улуттук илимдер академиясында диссертациясын жактап, тарых илимдеринин доктору даражасын алган (Бишкек, 1998-ж.). Андан мурда ал Өзбекстан Илимдер академиясынын Абу Райхан Беруни атындагы Чыгыш таануу институтунда ишин жактап, тарых илимдеринин кандидаты даражасына ээ болгон (Ташкент, 1988-ж.). Учурда ал Жусуп Баласагын атындагы Кыргыз улуттук университетинин Тарых жана чөлкөм таануу факультетинин Чөлкөм таануу жана кыргыз таануу кафедрасынын профессору. Ал Австрия, АКШ, БАЭ, Индия, Кытай, Орусиянын ж.б. өлкөлөрдүн авторлорунун китептерин англис жана орус тилдеринен кыргызчага которуу жана айрым котормолорду редакциялоо иштерин аркалады. Ал Би-Би-Си Кыргыз кызматында (Лондон) жана «Эркин Европа/Азаттык үналгысынын" Кыргыз кызматында (Прага) иштеген. Кыргыз тарыхы боюнча бир нече монографиялардын, окуу китептердин жана макалалардын автору.

# Орус тили

**Светлана Возиян** англисчеден орус жана украин тилдерине которот жана редакциялайт. ProZ.com Certified PRO Network аркылуу квалификациялуу котормочу катары тастыкталган. Ал ошондой эле автоматташтыруу инженериясы боюнча магистр даражасына ээ.

**Катерина Мельниченко** – 10 жылдан көбүрөөк тажрыйбасы бар котормочу, англисчеден орус/украин тилдерине которот. Анын котормо боюнча магистр даражасы бар.

**Александр Мартыненко** – англисче-орусча котормочу.

**Зоряна Дорак** – 15 жылдан көбүрөөк тажрыйбасы бар англисче-украинче/орусча котормочу жана редактор. Котормо жана саясат таануу боюнча магистр даражасына ээ..

# Өзбек тили

**Шухрат Мусинов** экономика PhD даражасын Ноксвиллдеги Теннесси университетинен алган.

**Окила Элбоева** экономика PhD даражасын Ноксвиллдеги Теннесси университетинен алган.

# Украин тили

**Наталия Горина** – күбөлүгү бар тилчи, англис тилинен украин жана орус тилдерине которот. Ал англис тили боюнча магистр даражасына ээ.

**Виктория Батарчук** англис тилинен украин тилине которот жана АТАнын добуш берүүчү мүчөсү. Ал колдонмо математика боюнча магистр даражасына ээ.

**Олександр Иванов** - АТА тарабынан тастыкталган англисче-украинче котормочу.

**Зоряна Дорак** – 15 жылдан көбүрөөк тажрыйбасы бар англисче-украинче/орусча котормочу жана редактор. Котормо жана саясат таануу боюнча магистр даражасына ээ.