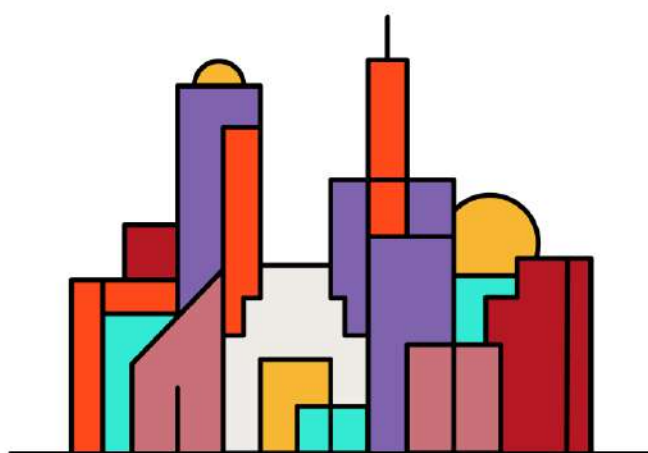


# Sağlam iqtisadi düşüncə

*Hər kəsin fərdi və milli rifah  
haqqında bilməli olduqları*



*Ceyms D. Qvartni, Riçard L. Strup,  
Duayt R. Li, Tauni H. Ferrarini,  
Josef P. Kalhun, Rəndal K. Fayler*

# Sağlam iqtisadi düşüncə

## Hər kəsin fərdi və milli rifah haqqında bilməli olduqları

Mərkəzi və Şərqi Avropa, habelə Keçmiş Sovet İttifaqı ölkələri üçün yenidən nəzərdən keçirilmişdir

**CEYMS D. QVARTNI**

Florida Ştatı Universiteti

**RİÇARD L. STRUP**

Şimali Karolina Ştatı Universiteti

**DUAYT R. Lİ**

Cənub Metodist Universiteti

**TAUNİ H. FERRARİNİ**

Şimali Miçiqan Universiteti

**JOSEF P. KALHUN**

Florida Ştatı Universiteti

**RƏNDAL K. FAYLER**

Hanter Kolleci və CUNY Məzun Mərkəzi

“Sağlam iqtisadi düşüncə: hər kəsin fərdi və milli rifah haqqında bilməli olduqları”, Ceyms D. Qvartni, Riçard L. Strup, Duayt R. Li, Tauni H. Ferrarini, Jozef P. Kalhun və Rəndal K. Fayler.

Birinci nəşr: 2020-ci il

İqtisadi Əsaslar Təşəbbüsü, 110 Jabez Street 1060, Newark, New Jersey NJ 07105, USA.

“Sağlam iqtisadi düşüncə: hər kəsin fərdi və milli rifah haqqında bilməli olduqları”, Ceyms D. Qvartni, Riçard L. Strup, Duayt R. Li, Tauni H. Ferrarini və Jozef P. Kalhun, üçüncü nəşrindən Mərkəzi və Şərqi Avropa, habelə Keçmiş Sovet İttifaqı ölkələri üçün yenidən nəzərdən keçirilmişdir.

---

*Müəllif hüquqları qorunur © İqtisadi Əsaslar Təşəbbüsü*

*Bu əsər “Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License” (CC BY-NC-ND 4.0) ilə lisenziyalaşdırılıb.*

*Lisenziyanın mətnini <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/> ünvanından əldə etmək olar.*



ISBN 978-1-952729-06-5

[www.econfun.org](http://www.econfun.org)

# Mündəricat

## Ön söz

### Hissə 1: İqtisadiyyatın on iki əsas elementi

Element 1.1: Təşviqlər insanların davranışına təsir edir

Element 1.2: Heç nə havayı deyil

Element 1.3: Qərarlar marjinal dəyişikliklər əsasında verilir

Element 1.4: Ticarətin faydaları

Element 1.5: Transaksiya xərcləri önəmlidir

Element 1.6: Qiymətlər tarazlıq yaradır

Element 1.7: Mənfəət məhsuldarlığa aparən yolu göstərir

Element 1.8: Başqalarına fayda vermək qazanc gətirir

Element 1.9: Dəyər gəlir və sərvət yaradır

Element 1.10: İqtisadi tərəqqinin bir çox mənbəyi var

Element 1.11: “Görünməz əlin” effektivliyi

Element 1.12: Gözlənilməz nəticələr problemlərə səbəb olur

### Hissə 2: İqtisadi inkişafın yeddi əsas mənbəyi

Element 2.1: Hüquq sistemi

Element 2.2: Rəqabətli bazarlar

Element 2.3: Məntiqli və məhdud tənzimləmə

Element 2.4: Səmərəli kapital bazarları

Element 2.5: Monetar sabitlik

Element 2.6: Prudensial fiskal siyasət

Element 2.7: Azad ticarət

Hissə 2: Yekun fikirlər

### Hissə 3: Dövlətin iqtisadiyyatdakı rolu barədə on əsas element

Element 3.1: Hüquqların qorunması və məhdud sayda mal və xidmətlərin istehsalı

Element 3.2: İnhisarların tənzimlənməsi

Element 3.3: Bazar səmərəsizliyinin təsirinin azaldılması

Element 3.4: Siyasi təzyiqlərin anlaşılması

Element 3.5: Xüsusi maraqların təsirlərini məhdudlaşdırmaq üçün qaydaların qəbul edilməsi

Element 3.6: Həddindən artıq xərcləmələrin və kəsirlərin qarşısının alınması

Element 3.7: İqtisadi məntiqə əsaslanmayan subsidiyalardan uzaq durun

Element 3.8: Hətta faydalı subsidiyalar belə səmərəsiz ola bilər

Element 3.9: Mərkəzi planlaşdırma heç vaxt uğurlu olmayıb

Element 3.10: Rəqabət və xarici dayaq nöqtələri əsasdır

Hissə 3: Yekun fikirlər

**Hissə 4: Praktikada fərdi maliyyənin idarə edilməsinin on iki əsas elementi**

Element 4.1: Müqayisəli üstünlüyünüzü kəşf edin.

Element 4.2: Başqa insanlar üçün dəyərini artırın

Element 4.3: Xərclərinizi və yığımlarınızı planlaşdırın

Element 4.4: Məntiqli maliyyə qərarları verin

Element 4.5: Pulunuzdan daha səmərəli istifadə etməyin iki yolu

Element 4.6: Gözlənilməz hadisələr üçün vəsait ayırın

Element 4.7: Kapitalizasiya ilə faiz gəlirinin gücü

Element 4.8: Aktivlərinizi şaxələndirin

Element 4.9: Heç kimin mütəmadi olaraq “bazarı məğlub edə bilməyəcəyini” dərk edin

Element 4.10: İnvestisiyalarınızın müddətini ehtiyaclarınıza uyğunlaşdırın

Element 4.11: Risklərinizi azaldın

Element 4.12: Özünüzü qorumaq üçün sığortadan istifadə edin

Hissə 4: Yekun fikirlər

**Yekun Fikirlər və Təşəkkürlər**

**Qeydlər**

## **Elementlərdə seçilmiş ədəbiyyat**

Təşviqlərin gücü

“Seçilməmiş yol”

Alternativlər və xərclər

Bazarlar və marjinalizm

İxtisaslaşma və sərvət

Mənfəət üçün insanların həyatlarını qurban vermək

Mən, karandaş və mənim ailə ağacım

İş yerlərinin yaradılması, yoxsa sərvətin yaradılması

Görünən və görünməyənlər

Ümumi Daxili Məhsul— O nədir və necə ölçülür?

Özəl mülkiyyət və alternativdən imtina xərci

Kənd təsərrüfatı torpaqlarının tükənməsi

Bizi tənzimləmələrdən xilas edin

Bazarlar və azadlıq

Günəşlə haqsız rəqabət

Sizin deyil ki, verəsiniz

Siyasət və xarici ticarət

Enerjinin istehsalı və mühafizəsi

Sosial əməkdaşlıq və bazar

Ukraynada konstitusiya islahatına dair nümunə

## **Təklif edilən əlavə ədəbiyyat**

### **Terminlər lüğəti**

### **Müəlliflər haqqında**

### **Akademik məşvərət komitəsi**

### **Mövzu üzrə mütəxəssislər**

## Tərcümə heyəti

# Ön söz

Bu kitabın müəllifləri uğurlu və gözəl həyat yaşamağınızı istəyir. Biz, həmçinin sizin və hər bir fərdin maksimum potensialına çatmasına imkan verəcək və həvəsləndirəcək bir mühitdə yaşamasını istəyirik. Hesab edirik ki, bu məqsədlərə nail olmaq üçün həm liderlər, həm də vətəndaşlar iqtisadiyyatın əsas prinsiplərini anlamalıdır. İqtisadi qərarlar və siyasətlər gündəlik həyatımızın demək olar ki, hər aspektinə, çox vaxt da tam anlamadığımız şəkildə təsir edir. Siyasətçilər və seçicilər arasındakı iqtisadi cəhalətin dərəcəsinə daima heyran qalırıq. Pis iqtisadiyyat hər yerdə təhlükəlidir, lakin bu, xüsusilə inkişaf etməkdə və post-kommunist keçid iqtisadiyyatlarında çox yayılıb və zərərli. Sağlam iqtisadi düşüncə layihəsinin əsas məqsədi peşəmizin əsas anlayışlarını hər kəs üçün əlçatan etməkdir.

Vaxt dəyərli olduğu üçün bu nəşri elə hazırlamışıq ki, yeni terminləri öyrənmək, düsturları yadda saxlamaq və ya yalnızca peşəkar iqtisadçılar üçün mühüm olan qarışıq təfərrüatlara yiyələnmək tələbi minimallaşsın. Bunun əvəzinə biz diqqəti daha yaxşı qərarlar verməyinizə, olduqca mürəkkəb dünya ilə bağlı anlayışınızı təkmilləşdirməyə və daha məmnun həyat yaşamağınıza kömək edəcək iqtisadiyyatın əsas anlayışlarına yönləndirəcəyik.

İqtisadiyyat ilə bağlı cari biliyinizdən asılı olmayaraq, bu kitab sizə mühüm qanunauyğunluqları anlamağa kömək edəcək. Kitabı dəqiq, düşünülmüş formada nizamlı və oxunaqlı etməyə çalışmışıq. Layihənin adının da göstərdiyi kimi iqtisadiyyatın əsas prinsiplərinin ilk öncə sağlam düşüncəni əks etdirdiyini hesab edirik. Layihə bu prinsiplərin real dünya hadisələrini izah etmək gücünü nümayiş etdirərək, onların işlədiyini göstərir.

Bəzi dövlətlərin nə üçün çiçəkləndiyini və bəzilərinin nə üçün geridə qaldığını başa düşməyinizə kömək etmək istəyirik. Bu məqsədlə siyasi proseslər nəzərdən keçirilir, dövlət və bazar bölgüsü arasındakı fərqlər araşdırılır. Hətta iqtisadiyyat üzrə daha dərin biliyi olan tələbələr və bizneslər təfərrüatları bir toplamağa çalışsan bu işimizdən yararlanacaq. Siz mürəkkəb düsturları, qarışıq modelləri və ixtisasın texniki-riyazi detallarını müvəqqəti olaraq bir kənara qoya və fikrinizi ilk növbədə sizi iqtisadiyyat fənninə cəlb edən iqtisadi prinsiplərə yönləndirə bilərsiniz.

Materiallar, xüsusilə başqa iqtisadiyyat kursu keçməyən tələbələr, o cümlədən,

ətrafındakı dünyanın işlərindən anlamaq istəyən ümumi ictimaiyyət üçün güclü baza təqdim etmək məqsədilə hazırlanıb. Kitab orta məktəb şagirdləri, iqtisadiyyatdan başqa sahələrdə (məsələn, hüquq və ya jurnalistika) oxuyan universitet tələbələri və xüsusilə bütün vətəndaşlara uyğun olacaq şəkildə yazılıb.

Sağlam iqtisadi düşüncə komandası bu materialları müəllimlər ilə paylaşmaqda maraqlı olduğu üçün biz, materiallarımızdan ən yaxşı şəkildə istifadəni təmin etmək məqsədilə müəllimlərin bacarığını təkmilləşdirmək üçün nəzərdə tutulmuş seminarlar təklif edə bilərik. Bu fəaliyyətlərimiz ilə əlaqədar ətraflı məlumat üçün lütfən, <http://www.econfun.org> veb-saytımıza müraciət edin.

"Berlin Divarı"-nın sökülməsindən otuz il sonra insanların əksəriyyəti keçidin gedişat sürətini və istiqamətini müzakirə edir. Regionun vətəndaşlarının "qeyri-liberal demokratiya" və ya "dövlət kapitalizmi"-nin yanlışı vədlərinə aldanmaması xüsusilə önəmlidir. Bir çox insan bu regionda siyasi və iqtisadi azadlığın nemətlərini təmin etmək üçün vaxtlarını, karyeralarını və hətta həyatlarını qurban verib. Bu kitabı azadlığın həmin qəhrəmanlarına həsr edirik.

## HİSSƏ 1

# İqtisadiyyatın on iki əsas elementi

## İQTİSADİYYAT

**FƏRDLƏRİN, HÖKUMƏTLƏRİN,  
BİZNESLƏRİN VƏ DİGƏR TƏŞKİLATLARIN  
MƏHDUD RESURSLARIN  
BÖLÜŞDÜRÜLMƏSİNƏ TƏSİR EDƏN  
SEÇİMLƏRİNİN ÖYRƏNİLMƏSİ**

### On iki əsas element

1. **Təşviqlər**<sup>(?)</sup> insanların davranışına təsir edir: Əldə olunan fayda və çəkilən xərclərdəki dəyişikliklər seçimlərə təxmin oluna bilən qaydada təsir edir.
2. Heç nə havayı olmur: Resurslar və mallar məhduddur və buna görə də biz seçimlər etmək məcburiyyətində qalıyıq.
3. Qərarlar marjinal dəyişikliklər əsasında verilir: Əgər biz resurslardan maksimum faydalanmaq istəyiriksə, o halda yalnız marjinal faydası marjinal xərcini üstələyən seçimləri etməliyik.
4. Ticarət iqtisadi tərəqqiyə təkan verir.
5. Transaksiya xərcləri ticarət üçün maneə yaradır.
6. Qiymətlər alıcı və satıcıların seçimlərini tarazlaşdırır.
7. Mənfəət şirkətləri resursların dəyərini artıran məhsuldar fəaliyyətə yönəlmişdir, zərər isə onları resursların dəyərini azaldan israfçı fəaliyyətdən uzaqlaşdırır.
8. İnsanlar başqalarını onların dəyər verdikləri şeylərlə təmin edərək gəlir qazanırlar.

9. Yüksək yaşayış standartlarına yalnız "iş yerlərinin açılması" ilə deyil, insanların dəyər verdiyi mal və xidmətlərin istehsal edilməsi ilə nail olmaq olar.
10. İqtisadi tərəqqi ilk növbədə ticarət, **investisiyalar**<sup>(?)</sup>, işlərin görülməsinin daha yaxşı üsulları və sağlam iqtisadi institutlar vasitəsilə təmin edilir.
11. Bazar qiymətlərinin “görünməz əli” alıcı və satıcıları ümumi rifahı yaxşılaşdıran fəaliyyətlərə yönəldir.
12. Çox zaman bir fəaliyyətin uzunmüddətli nəticələri və ya **ikinci dərəcəli təsirləri**<sup>(?)</sup>, nəzərə alınmır.

## Giriş

**Video:**

**Xoşbəxtliyin sirri**

Həyat seçimlərdən ibarətdir, **iqtisadiyyat**<sup>(?)</sup> elmi isə təşviqlərin bu seçimlərə və həyatımıza necə təsir etdiyini öyrənir. Təhsilimiz, pulumuzu necə xərcləməyimiz və investisiya etməyimiz, iş yerində gördüyümüz işlər və bir çox digər şəxsi məsələlər ilə bağlı etdiyimiz seçimlər bizim rifahımız və həyat səviyyəmizə təsir edir. Bundan əlavə, bizim seçkilərdə vətəndaş olaraq etdiyimiz seçimlər qanunlara və ya “oyunun qaydalarına” təsir edir, bu qaydalar isə öz növbəsində bizim azadlıq və firavanlığımıza ciddi töhfə verir. Həm özümüz, həm də ümumiyyətlə cəmiyyət üçün ağıllı seçimlər etmək məqsədilə insanların necə seçim etdikləri, onların fəaliyyətlərinin motivasiyasını və onların fəaliyyətlərinin şəxsi rifahları və başqalarının rifahlarına necə təsir etməsi haqqında bəzi əsas prinsipləri anlamalıyıq. Beləliklə, iqtisadiyyat insanın qərar vermə prosesini, bu qərarlara səbəb olan amilləri və bu qərarların cəmiyyətin necə işləməsinə təsirini öyrənir.

İqtisadi düşüncə tərzinə malik olmaq müəyyən vacib anlayışların sizin düşüncə prosesinizdə olmasını tələb edir. Növbəti bölmədə təqdim olunan on iki konsepsiya iqtisadiyyatı anlamaq və nəyə görə bəzi ölkələrin iqtisadiyyatının böyüdüyünü və yüksək gəlir

səviyyəsinə çatdığını, digərlərinin isə böyüməməsi və yoxsul qalmasının səbəblərini başa düşmək üçün zəruridir. Siz xərclərin həqiqi mənasının nə olduğunu, qiymətlərin nə üçün vacib olduğunu, ticarətin rifahı necə artırdığını və nə üçün insanların dəyər verdiyi malların istehsalının bizim yaşayış standartlarımızın əsasını təşkil etməsini öyrənəcəksiniz. Kitabın sonrakı hissələrində digər vacib mövzuları izah etmək üçün də bu konsepsiyalardan istifadə ediləcək.

## ELEMENT 1.1

# Təşviqlər insanların davranışına təsir edir

*Əldə olunan fayda və çəkilən xərclərdəki dəyişikliklər insanların seçimlərinə təxmin oluna bilən qaydada təsir edir.*

Bütün iqtisadiyyat bir sadə prinsip üzərində qurulub: Təşviqlərdəki dəyişikliklər insanların davranışlarına proqnozlaşdırılan qaydada təsir edir. Təşviqlərə həm pulla əlaqədar olan, həm də pulla əlaqəsi olmayan amillər təsir edir. Əgər bir şeyin xərci artarsa, insanların onu seçmək ehtimalı azalır. Müvafiq olaraq bir seçimdən əldə edilən fayda artarsa, insanların onu seçmə ehtimalı artır. Bəzən iqtisadiyyatın əsas postulatı da adlanan bu sadə fikir çox güclü bir alətdir, çünki bu demək olar ki, etdiyimiz hər bir işə aiddir.

Bir seçimin xərci artarsa, insanların bu seçimi etmək ehtimalı azalır. Bu fikirdən çıxan nəticələr barədə düşünək. Bir görüşə gecikdikdə, insanın dostunu ziyarət etməyə vaxt ayırmaq ehtimalı azalır. Soyuq və yağışlı bir gündə daha az insan açıq təbiətdə gəzintiyə çıxır. Daha yüksək qiymətlər, satılan məhsulun miqdarını azaldır. Məktəb tətildən bir gün əvvəl məktəbdə dərslərdə davamiyyət normadan daha az olur. Hər bir hal eyni cür izah edilir: Bir seçimin xərci artdıqca, o daha az seçilir.

Oxşar məntiqlə bir seçimdən əldə edilən fayda artarsa, insanların onu seçmək ehtimalı artır. Küçədə gəzən bir insan yerdə pul görsə, onun əyilib dollar və ya avronu götürmək ehtimalı bir senti götürmək ehtimalından daha çoxdur. Bir dərstdə keçilən materialın imtahanda soruşulacağını bilsələr, tələbələr o dərstdə iştirak edəcək və daha diqqətlə dinləyəcəklər. Müştərilər aşağı qiymət, yüksək keyfiyyətli xidmət təklif edən və rahat yerdə yerləşən mağazalardan daha çox alış-veriş edəcəklər. Mükafatlandırılacaqlarını bilsələr, işçilər daha səylə və daha səmərəli işləyəcəklər. Bütün bu nəticələri proqnozlaşdırmaq mümkündür və onlar sadəcə iqtisadiyyatın "təşviqlər insanların davranışına təsir edir" postulatını əks etdirir.

**Video:**

**Təşviqlərin əhəmiyyəti**

**Oxu:**

**Təşviqlərin gücü, müəllif Duayt Li**

Bu əsas postulat bazar qiymətlərindəki dəyişikliklərin təşviqləri necə dəyişdiyini və bununla alıcıların və satıcıların davranışlarını necə uzlaşdırdığını izah edir. Əgər alıcılar bir məhsuldan, istehsalçıların satmaq istədiyindən (və ya sata bildiyindən) daha çox almaq istəyirsə, qiymət qısa zaman ərzində artacaq. Qiymət artdıqca, satıcılar bu məhsuldan daha çox təmin edəcək, alıcılar isə daha az alacaq. Bu proses, artan qiymətin tələb olunan miqdar ilə təklif edilən miqdarı tarazlaşdırmasına qədər davam edəcək. Bu nöqtədə qiymət stabilləşir.

Bəs əks bir vəziyyətdə nə baş verəcək? Əgər satıcılar alıcıların almaq istədiyindən daha çox miqdarda məhsul satmaq istəsə, nə baş verəcək? Satıcılar cari qiymətlə məhsullarının hamısını sata bilməsə, bu məhsulun qiymətini endirməli olacaqlar. Öz növbəsində aşağı qiymət insanları bu məhsuldan daha çox almağa həvəsləndirəcək — lakin istehsalçıları da daha az istehsal etməyə sövq edəcək, çünki məhsulu daha aşağı yeni qiymətlə təmin etmək daha az cəlbedici olacaq. Yenə də qiymət dəyişikliyi istehlakçıların tələb etdiyi miqdarı tədarükçülərin istehsal etdiyi miqdarla tarazlaşdırır. Bu andan sonra qiymət dəyişikliyi üçün başqa səbəb qalmır.<sup>(1)</sup>

Məsələn, pis hava şəraiti 2014-cü ilin yayında ABŞ-ın Corciya ştatında şaftalı qiymətlərinə təsir etdi və qiymətlər əvvəlki ilə nisbətən 180% artdı. Qiymətlərdəki böyük artıma baxmayaraq, istehlakçılar şikayət etmədi. Niyə? Yüksək qiymətlərlə şaftalı satın almaq daha bahalıya başa gəldiyi üçün istehlakçıların əksəriyyəti şaftalıları asanlıqla başqa meyvələrlə əvəz etdilər və qışlıq mürəbbələrini hazırlamaq üçün armud və ya heyvadan istifadə etdilər.

Bundan əlavə, alıcılar kimi, satıcılar da yüksək şaftalı qiymətlərinə reaksiya verdilər. Şaftalı təmin edən fermerlər yeni ağaclar əkdilər. Bir sıra fermerlər alma və armud

bağlarındakı ağacları kəsib, əvəzinə şaftalı ağacları əkdilər. Nəhayət, iki il sonra (yeni əkilən ağaclar bar verəndə) təklif artdıqca, şaftalının qiyməti aşağı düşdü.

Təşviqlər siyasi seçimlərə də təsir edir. Səsvermə kabinetində qərar verən bir insanın ticarət mərkəzində qərar verməsindən daha fərqli davranacağını düşünmək üçün bir səbəb yoxdur. Bir çox hallarda vətəndaşlar onlara ən çox şəxsi fayda (xərcləri çıxandan sonra) verəcəyinə inandıqları siyasətçiləri və siyasəti dəstəkləyirlər. Onlar alacaqları faydalarla müqayisədə onlar üçün xərcləri daha yüksək olan siyasi seçimlərə qarşı çıxmağa meyilli olacaqlar. Məsələn, yaşlı vətəndaşlar dəfələrlə pensiya müavinətlərini azaldacaq olan namizədlərə və təkliflərə qarşı səs veriblər. Rusiyada 2018-ci ilin sentyabr ayında keçirilən qubernator seçkilərində Vahid Rusiya partiyasının zəif nəticə göstərməsinə səbəb olaraq pensiya müavinətlərinin azaldılmasına qarşı müqavimət göstərilir. Bənzər olaraq, sorğular göstərir ki, universitet tələbələri təhsil qrantlarını dəstəkləyirlər.

Təşviqlərin əhəmiyyətini nəzərə almamaq mümkün deyil. Onlar insan təbiətinin bir hissəsidir. Təşviqlər **kapitalizmdə**<sup>(?)</sup> olduğu qədər **sosializmdə**<sup>(?)</sup> də ən az eyni dərəcədə önəmlidir. Keçmiş Sovet İttifaqında, müəyyən bir dövrdə şüşə zavodlarının rəhbərləri və işçiləri istehsal etdikləri şüşə lövhələrinin çəkisinə görə mükafatlandırılırdılar. Onların gəlirləri şüşənin çəkisindən asılı olduğu üçün bir çox zavod şüşə lövhələrini elə qalın istehsal edirdi ki, bəzən şüşənin bir tərəfindən digər tərəfi görmək çətin olurdu. Nəticə olaraq qaydalar elə dəyişdirildi ki, rəhbərlərə mükafatlar istehsal edilən şüşə lövhələrin sahəsinə görə təyin edildi. Bu qaydalar isə Sovet şirkətlərinin istehsal etdiyi şüşələrinin çox incə olmağına və asanlıqla qırılmasına gətirib çıxardı. Eynilə, çox az dəri ilə təmin edilən Polşa ayaqqabı zavodları üçün ayaqqabı sayına görə kvotalar təyin edildikdə, bazarda uşaq ayaqqabılarının bolluğu qaçılmaz oldu.

Bəzi insanlar düşünür ki, təşviqlər ancaq insanlar acgöz və ya egoist olduqda önəmlidir. Bu səhv fikirdir. İnsanlar bir çox səbəblərə görə hərəkət edirlər - bu səbəblər xudbinlik də ola bilər, xeyriyyəçilik də. İstər xudbin, istərsə də fədakar insanların seçimlərinə şəxsi xərc və faydalardakı dəyişikliklər təsir edəcək. Məsələn, həm xudbin, həm də fədakar insanlar Dettifoss şaləsinə<sup>(2)</sup> yaxınlaşan sürətli axar çaydansa, dayaz üzgüçülük hovuzunda batan bir uşağı qurtarmağa daha meyillidir. Hər ikisi də ehtiyacı olan insanlara yeni paltarlarından daha çox köhnə paltarını vermək istəyər.

Heç kim mərhum Albaniyalı xeyriyyəçi Tereza Ananı acgözlüklə günahlandırmır, lakin onun şəxsi maraqları təşviqlərə reaksiya verməsinə səbəb olmuşdu. Tereza Ananın təşkilatı Xeyriyyəçi Missionerlər Cəmiyyəti Nyu York şəhərində evsizlər üçün sığınacaq açmaq istəyəndə şəhər rəhbərliyi binada əsaslı və bahalı dəyişikliklər tələb etdi. Təşkilat layihədən imtina etdi. Bu qərar Tereza Ananın yoxsullara kömək etmək iradəsini dəyişdirmədi. Bu sadəcə təşviqlərdə baş verən dəyişikliyi əks elətdirir. Nyu Yorkdakı kasıblara yardım xərcləri artanda Tereza Ana qərar verdi ki, onun resursları ilə başqa yerlərdə daha çox yaxşılıq etmək imkanı var.<sup>(3)</sup> Təşviqlərdəki dəyişikliklər hamının, istər acgöz, öz qərarlarında materialist məqsədləri güdən, istərsə də mərhəmətli, xeyriyyəçi insanların seçimlərinə təsir edir.

## ELEMENT 1.2

# Heç nə havayı deyil

*Resurslar və mallar məhduddur və buna görə də biz seçimlər etməyə məcburuq.*

Planetimizdəki həyatın reallığı budur ki, istehsal **resursları**<sup>(?)</sup> məhduddur, insanların mal və xidmətlərdən istifadə etmək istəyi isə demək olar ki, sonsuzdur. Yeni geyim, təmtəraqlı yaxta almaq və ya İsveçrənin Alp dağlarında bir tətill keçirmək istəməzsiniz? Bəs istirahət və ya səyahət üçün əlavə vaxt necə? Yeni Porsche-nizi okeanın sahilindəki evinizə sürməyi bəs necə, xəyal edirsiniz? Əksəriyyətimiz bütün bunları və daha çoxunu istəyər. Lakin **resurslarımız**<sup>(?)</sup>, o cümlədən vaxtımız məhduddur.

İstədiyimiz hər şeyi əldə edə bilmədiyimiz üçün, alternativlər arasında seçim etməyə məcburuq. "Pulsuz nahar olmur". Hər hansı bir fəaliyyətlə məşğul olduqda, dəyər verdiyimiz alternativ bir fəaliyyət imkanını qurban verməliyik. Buna görə iqtisadçılar bütün xərclərə **alternativdən imtina xərcləri**<sup>(?)</sup> kimi baxırlar.



Ümid edirəm, hər "gəzintinin" ödənişli vaxtının hesabıyla 175 dollara başa gəldiyini başa düşürsən.

Ümid edirəm, yeganə dostun olduğumu başa düşürsən.

Stunun Dünyası © 2004 Stu Bütün hüquqlar qorunur  
www.STUS.com

**Oxu:**

**"Seçilməmiş yol", müəllif Robert Frost**

Xərclərin çoxu **pulla**<sup>(?)</sup> ölçülür, lakin onlar da alternativdən imtina xərcidir. Hər hansı bir məhsulu satın aldıqda verdiyiniz pul, başqa alışlarınızda istifadə edə bilməyəcəyiniz puldur. Aldığınız şeyin alternativindən imtina xərci ona xərclədiyiniz pul ilə ala biləcəyiniz, lakin qurban verdiyiniz başqa şeylərin dəyəridir. Lakin fəaliyyətin icrasına pul xərcləməməyiniz onun məsrəfsiz olduğunu deməyə əsas vermir. Gəzinti və ya gözəl gün batımını izləmək üçün pul xərcləmirik, lakin bu gəzintiyə çıxmağın da alternativdən imtina xərci var. Gəzintiyə xərclədiyiniz vaxtı qiymət verdiyiniz başqa bir fəaliyyətə, məsələn, dostunuza baş çəkməyə və ya kitab oxumağa sərf edə bilərdiniz.

**Video:**

**Alternativdən imtina xərci**

Tez-tez təkrarlanan bir fikir var - bəzi şeylər o qədər qiymətlidir ki, nə bahasına olsa da onları həyata keçirmək lazımdır. İlk baxışda belə bir bəyanat məntiqli görünə bilər və insanları bizim dəyər verdiyimiz şeylər üçün ödəniş etməyə və beləliklə onların xərcini çəkməyə bizə yardım etməyə inandıra bilərik. Lakin xərclərin buraxılmış fərsətləri (qurban verilən alternativləri) əks etdirdiyini başa düşəndə, onların qurban verilməsinin məntiqsizliyi ortaya çıxır. Hər hansı bir fəaliyyəti, xərcləri nəzərə almadan həyata keçirməli olduğumuzu iddia etmək imtina etdiyimiz alternativlərin dəyərini nəzərə almadan qərar verməli olduğumuzu deməyə bərabərdir. Bir-birini qarşılıqlı istisna edən alternativlər arasında seçim edərkən, ən az xərci olan alternativ ən yaxşı seçimdir.

Xərclər həm istehlakçıların, həm də istehsalçıların seçimlərinə təsir edir. İstehlakçı kimi, malın qiymətində əks olunmuş xərci, malı əldə etmək istəyimiz ilə alternativ məhsulları əldə etmək istəyimiz arasında seçim zamanı müqayisə aparmağımıza imkan verir. Əgər xərcləri nəzərə almasaq, böyük ehtimalla gəlirimizi "səhv" məhsullar və xidmətləri almağa sərf edə bilərik. Başqa sözlə, dəyəri ala biləcəyimiz digər məhsul və xidmətlərin dəyərindən aşağı olan şeylər alacağıq.

İstehsalçılar da xərcləri — məhsulun istehsal edilməsi və ya xidmətin göstərilməsi üçün istifadə edilən resursların dəyərini nəzərə alırlar. Məsələn, yeni bir ev tikintisi üçün sərf edilən

taxta, polad və gipskarton kimi resursların istifadə edilməsi məktəb və ya xəstəxana tikintisi kimi digər alternativlərə sərf edilə biləcək resursları azaldır. Resurslara çəkilən böyük xərclər bu resursların başqa bazarların alıcı və satıcıları tərəfindən yüksək qiymətləndirildiyini göstərir. Şirkətlər üçün mənfəət əldə etmək əsas məqsəd olduğu üçün onlar bu cür amillərə diqqət yetirir və nəticə etibarilə daha ucuz variantlar tapmağa cəhd edirlər. Lakin hökumətin iqtisadi siyasəti şirkətlərə fərqli siqnallar da göndərə bilər. Hökumət potensial tərəfdarlarının rəğbətini qazanmaqdan ötrü azad və **açıq bazarlarda**<sup>(?)</sup> yaranan qiymətləri azaltmaq üçün yeni vergilər və ya subsidiyalardan istifadə edə bilər. Lakin belə tədbirlər bazar təşviqlərinin resursları istehlakçılar tərəfindən ən yüksək qiymətləndirildikləri sahələrə istiqamətləndirməsinə mane olur. Klassik bir nümunə 1991-1994-cü illər arasında Gürcüstanda baş vermişdi. Hökumət çörək qiymətlərini orta bazar qiymətinin altında saxlayırdı və bunun nəticəsində insanlar bir kilometrdən daha uzun növbələrdə gözləməli olurdular. **Qiymətlərin tənziplənməsinin**<sup>(?)</sup> ləğv edildiyi gün mağazalar məhsullarla dolu idi, insan növbələri isə qəflətən yoxa çıxdı! Oxşar bir vəziyyət 2006-cı ildə yenə Gürcüstanda baş verdi. Rusiyadan qaz təmin edən boru xəttində baş verən partlayış, istilik üçün istifadə edilən kerosinə olan tələbi ciddi sürətdə artırdı. "**Qiymət şişirdilməsinin**<sup>(?)</sup>" qarşısını almaq üçün nəzarət sxemləri tətbiq edildi və bu da öz növbəsində qıtlıq yaratdı. Bu vəziyyət, qiymətlər üzərindəki nəzarət ləğv edilənə və bazarın qiymətləri tənziplənməsinə qədər davam etdi.

Siyasətçilər, hökumət rəsmiləri və **lobbiçilər**<sup>(?)</sup> tez-tez "ödənişsiz təhsil", "ödənişsiz tibbi xidmət" və ya "ödənişsiz mənzillər" haqqında danışırlar. Lakin bu terminologiya aldadıcıdır. Sadalananların heç biri ödənişsiz deyil. Bu xidmətlərin hər birini təmin etmək üçün məhdud olan resurslardan istifadə etmək lazımdır və bu resursları alternativ üsullarla istifadə etmək mümkündür. Məsələn, təhsilin inkişafı üçün istifadə edilən tikililəri, işçi qüvvəsini və digər resursları əlavə qida məhsullarının istehsalı, istirahət və əyləncə infrastrukturunun yaradılması, ətraf mühitin mühafizəsi və ya tibbi xidmətin təkmilləşdirilməsi üçün istifadə etmək mümkündür. Təhsilə çəkilən xərc - qurban verilən digər malların qiymətinə bərabərdir. Hökumət xərcləri nizamlaya bilər, lakin onları ləğv edə bilməz. Hökumət insanları təqaüdləri üçün pul yığmağa həvəsləndirən reklam kampaniyası keçirəndə, adətən belə kampaniyalar qeyri-effektiv olur, vergidən azad edilən xüsusi təqaüd hesabları isə daha effektiv olur.

Alternativdən imtina xərci çox vacib konsepsiyadır. Həyatdakı hər şey alternativdən

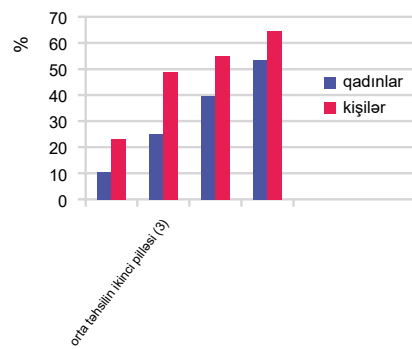
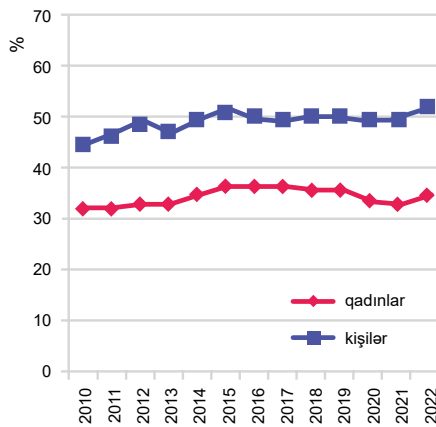
İmtina xərci ilə əlaqəlidir. Hamımız məhdudluq dünyasında yaşayırıq və buna görə də seçimlər etməliyik. Alternativdən imtina xərclərinə baxaraq, yaşadığımız dünyanı daha yaxşı anlaya bilərik. Alternativdən imtina xərcinin ictimaiyyətin bu xərclərin aid olmadığına inandığı sahələrə - məşğulluq, doğum səviyyəsi və əhali artımına olan təsirinə nəzər salaq.

Təhsilli qadınların daha az təhsilli qadınlara nəzərən evlərindən kənarında işləməyə üstünlük verməsinin səbəbi barədə heç düşünmüsünüzmü? Alternativdən imtina xərci bu suala cavab verir. Təhsilli qadınların əmək bazarında daha qazanclı iş tapmaq imkanları var və buna görə də onlar üçün evdə qalmağın xərci daha böyükdür. Statistik məlumatlar bu arqumenti dəstəkləyir. 2014-cü ildə Ukraynada **əmək bazarındakı**<sup>(?)</sup> 15-64 yaş arasındakı ali təhsilli qadınların 70%-i, natamam ali təhsilli qadınların 62%-i və tam orta təhsilli qadınların 40%-i işləyirdilər<sup>(4)</sup>. İqtisadi nəzəriyyənin proqnozlaşdırdığı kimi bir qadın üçün vaxtını evdə yox, işdə keçirmək daha sərfəlidirsə, o elə bu cür də davranacaq.

### Əlavə 1: Ukraynada cinsə görə məşğulluq-əhali nisbəti (15-64 yaş arası əhali), faiz olaraq

a) Cinsə görə məşğulluq-əhali nisbəti, 2000-2014

b) Cinsə və təhsil səviyyəsinə görə məşğulluq dərəcəsi, 2014



Mənbə: LFS 2014.

Bəs iqtisadiyyat böyüdükcə və gəlirlər artdıqca doğum səviyyəsi necə dəyişir? Ev işlərinə sərf edilən vaxt, əmək bazarında iş üçün qalan vaxtı azaldır. Gəlirlər artdıqca, uşaqları böyütmək və böyük ailəyə sahib olmağın alternativindən imtina xərcləri də artır. Beləliklə, nəticədə doğum səviyyəsində və əhali artımında azalmanı proqnozlaşdırmaq olar. Real həyatda baş verənlər də bu təhlilin nəticələrini təsdiqləyir. Son iki əsr ərzində adambaşına düşən gəlirin artması qısa bir müddət sonra doğum səviyyəsində və əhali artımında azalma ilə müşayiət olunmuşdur. Qeyd etmək lazımdır ki, bu əlaqə hər ölkədə təkrarlanıb. Ölkələr arasında ciddi mədəni, dini, etnik və siyasi-təşkilati fərqlər olsa da, uşaq böyütməyin daha yüksək alternativdən imtina xərcləri bütün hallarda doğum səviyyəsinə eyni cürə təsir etmişdir.

Alternativdən imtina xərci güclü iqtisadi təhlil alətidir və bu kitabda təkrar-təkrar tətbiq ediləcək. Əgər bu aləti mühakimə prosesinizə daxil etsəniz istehlakçıların, istehsalçıların, müəssisə sahiblərinin, siyasi xadimlərin və digər qərarverən şəxslərin real dünyada davranışlarını daha yaxşı anlayacaqsınız. Bundan daha vacibi, bu konsepsiya sizə daha düzgün seçimlər etməyə kömək edəcək.

**Oxu:**

**Alternativlər və xərclər, Duayt Li**

## ELEMENT 1.3

# Qərarlar marjinal dəyişikliklər əsasında verilir

*Əgər biz resurslardan maksimum faydalanmaq istəyiriksə, o halda yalnız marjinal faydası marjinal xərcini üstələyən seçimləri etməliyik.*

**Video:**

**Marjinal dəyişikliklərlə düşünmək**

Resurslarımızdan maksimum fayda əldə əldə etmək istəyiriksə, elə fəaliyyətləri seçməliyik ki, onların faydası xərcini üstələsin. Xərci faydasını üstələyən seçimlərdən isə imtina etməliyik. Bu sağlam qərarvermə prinsipi insanlar, müəssisələr, hökumət rəsmiləri və bütövlükdə cəmiyyət üçün keçərlidir.

Demək olar ki, bütün seçimlər marjinal dəyişikliklər əsasında edilir. Bu, o deməkdir ki, seçimlər "ya hamısı, ya da heç biri" məntiqi ilə yox, demək olar ki, hər zaman mövcud şərtlərə əlavələr (və ya mövcud şərtlərdən çıxarılmalar) əsasında edilir. “Əlavə” sözü “**marjinal**” sözünün əvəzedicisidir. Soruşa bilərik, "Bir vahid daha istehsal etməyin və ya almağın marjinal (və ya əlavə) xərci nə qədərdir?" Marjinal qərarlar böyük və ya kiçik dəyişikliklərlə bağlı ola bilər. "Bir vahid daha" yeni bir köynək, yeni bir ev, yeni bir zavod və ya universitet tələbəsinin müxtəlif fəaliyyətlər arasında seçim edərkən sərf edəcəyi vaxt ola bilər. Bütün bu qərarlar marjinaldır, çünki onlara əlavə xərc və faydaların nəzərdən keçirilməsi daxildir.

İnsanlar ümumiyyətlə “ya hamısı, ya da heç biri” seçimləri etmirlər. Məsələn, ərzaq, ya da geyim arasında seçim etmək məcburiyyətində qalmırlar. Bunun əvəzinə marjinal faydaları (bir az daha çox yemək) marjinal xərclərlə (bir qədər daha az geyim və ya başqa bir şey) müqayisə edirlər. İnsanlar qərar qəbul edərkən yeməyin ümumi dəyəri ilə geyimin ümumi dəyərini müqayisə etmir, daha çox onların marjinal dəyərlərini müqayisə edirlər. Bundan əlavə,

biz yalnız marjinal faydası marjinal xərcini üstələyən seçimləri edirik.

Əlbəttə ki, bəzi mallar “bölünmür.” Bir qədər çox qıda və bir qədər kiçik mənzil almaq asandır, lakin ailə planlaması zamanı yarım uşaq nəzərdə tutmaq mümkün deyil. Ancaq hətta bu cür seçimlərdə belə marjinal prinsip tətbiq edilir. Valideynlər uşağın böyüdülməsinə edilən investisiyanı artırma və ya azalda bilər (uşağın həyatda uğur və xoşbəxtliyini artıracağına inandıqları əlavə təhsil, musiqi sinifləri və s. kimi investisiyalar). Avtomobil qiymətləri yüksələndə istehlakçılar daha aşağı keyfiyyətli avtomobillərə üstünlük verə bilər (və ya yeni avtomobilin alınmasını gecikdirib, hazırki avtomobillərini sürməyə davam edə bilər). Əksər vaxt dövlət uşaqların məktəb seçimini yaşayış yerindən asılı etdikdə, bu ailələr üçün problemlər yaradır, çünki onlar məktəbin keyfiyyətinə və uşaqlarının ehtiyaclarına uyğun seçim edə bilmir. Yaşayış yerlərinin (və onlara bağlı məktəblərin) dövlət tərəfindən ciddi nəzarət edildiyi Çin kimi ölkələrdə azad seçimlər daha da çox məhdudlaşdırılıb.

Oxşar olaraq, yeni bir zavod tikməyi planlaşdıran müəssisə rəhbəri yeni fabrikin **marjinal faydasının**<sup>(?)</sup> (məsələn, əlavə satışdan gəlirləri) **marjinal xərcindən**<sup>(?)</sup> (yeni binanın tikinti xərcləri) daha çox olub-olmadığını nəzərə alacaq. Çox olmasa, yeni zavod tikintisindən imtina etmək daha yaxşıdır.

Marjinal dəyişikliklər əsasında düşünmək effektiv siyasi qərarların qəbul edilməsi üçün də vacibdir. Ekoloji çirklənmə ilə mübarizə sahəsindəki dövlət siyasətini nəzərdən keçirək. İnsanlardan ətraf mühitin çirklənməsi üzrə sorğuda "nə qədər çirklənməyə icazə verməliyik" sualına bir çox insan “ümumiyyətlə verməməliyik” cavabını verəcək — başqa sözlə, çirklənməni sifirə endirməliyik. Səsvermə kabinetində də bu istiqamətdə səs verə bilirlər. Lakin marjinal dəyişikliklər əsasında düşünmə bunun həddən artıq israfçılığa gətirib çıxaracağını göstərir.

Ətraf mühit çox çirkləndikdə - deyək ki, nəfəs aldığımız havada boğulanda — çirklənməni azaltmağın marjinal faydası, böyük ehtimalla onu azaltmağın marjinal xərclərini üstələyəcək. Lakin çirklənmə dərəcəsi azaldıqca havadakı əlavə yaxşılaşmanın dəyəri — marjinal fayda da azalır. Atmosferin daha da çox təmizlənməsinin yenə də faydası var (məsələn, uzaqdakı dağları görə bilirik və ya daha təmiz bir çayda üzə bilirik), lakin bu fayda ağciyərlərimizi qorumaq qədər dəyərli deyil. Müəyyən bir nöqtədə (bütün çirklənmə aradan qaldırılmadan əvvəl) çirklənməni aradan qaldırmağın marjinal faydası demək olar ki, sifirə

enəcək.

Çirklənməni azaltdıqca marjinal xərc artarkən marjinal fayda azalır və çirklənməni tam ortadan qaldırılmadan əvvəl bu xərc çox yüksək olur. Marjinal xərc çirklənməni biraz daha azaltmaq üçün qurban edilməli olan digər şeylərin dəyəridir. Atmosferin təmizlənməsinin marjinal xərci marjinal faydasını keçəndə əlavə olaraq çirklənmənin azaldılmasına səy göstərmək israfçılıq olacaq. Sadəcə olaraq bu xərcin çəkilməsinə dəyməyəcək.

Çirklənmə nümunəsinə davam edərək aşağıdakı hipotetik vəziyyəti nəzərdən keçirək. Fərz edək ki, çirklənmənin 100 milyon avro dəyərində ziyan vurduğunu bilirik və çirklənməni azaltmaq üçün yalnız 1 milyon avro xərclənir. Bu məlumatları nəzərə alaraq bir suala cavab verək — çirklənmə səviyyəsini azaltmaq üçün lazım olandan çox, yaxud az vəsait ayrılıb? Çox adam deyirdi ki, bu məqsəd üçün çox az xərcləyirik. Bu düzgün ola bilər, lakin verilmiş məlumatlardan bu nəticə çıxmır.

Vurulan 100 milyon avro ziyan ümumi zərərdir və 1 milyon avro isə təmizlənməyə sərf olunan ümumi xərcidir. Düzgün qərar vermək üçün təmizlənmənin marjinal faydasını və bunu etməyin marjinal xərcini bilməliyik. Çirklənmənin azaldılmasına xərclənən əlavə 10 avro çirklənmənin ziyanını 10 avrodan çox azaltsa, onda çirklənmə ilə mübarizəyə daha çox vəsait xərcləməliyik. Marjinal fayda marjinal xərci üstələyir. Lakin çirklənmə əleyhinə səylər üçün xərclənən əlavə 10 avro vurulan zərəri yalnız bir avro azaldırsa, çirklənməyə qarşı əlavə xərc çəkmək məntiqsiz qərardır.

İnsanlar ümumiyyətlə şərtlərində və səs verdikdə marjinalizmə diqqət yetirmir, lakin fərdi seçimlərində bu çox nadir hallarda baş verir. İstirahət ilə yemək arasındakı seçimi nəzərdən keçirək. Bütünlükdə baxıldıqda yemək insanların həyatı üçün istirahətdən qat-qat daha dəyərlidir. Yoxsul ölkələrdə yaşayan kasıb insanlar gəlirlərinin çox hissəsini normal qidalanma səviyyəsi əldə etmək üçün xərcləyirlər. Qolf oynamağa, su xizəyi sürməyə və ya digər istirahət fəaliyyətlərinə az vaxt ayırırlar və ya heç ayırmırlar.

Lakin insanlar zənginləşdikcə qida əldə etməyin alternativdən imtina xərci azalır. Yemək həyat üçün hələ də həyati əhəmiyyət daşısa da, pullarının çoxunu yeməyə xərcləməyə davam etmək məntiqsiz olardı. Zənginliyin daha yüksək səviyyəsində olan insanlar hər əlavə avronun necə xərclənməsi barədə qərarlar verdikdə yeməklərin istirahətdən marjinal olaraq daha az dəyəri olduğunu başa düşürlər. Beləliklə, İsveçlilər varlandıqca, gəlirlərinin daha az

hissəsini yeməyə, daha çox hissəsini isə istirahətə sərf edirlər<sup>(5)</sup>.

Marjinalizm konsepsiyası göstərir ki, düzgün qərarvermə üçün marjinal xərclər və marjinal faydaların nəzərə alınması vacibdir. Əgər resurslarımızdan maksimum səmərəliliklə istifadə etmək istəyiriksə, yalnız marjinal faydası marjinal xərcinə bərabər və ya daha yüksək olan addımları atmalıyıq. İnsanların və dövlətlərin seçimləri marjinalizmə əsaslandıqda onların rifahı daha yüksək olacaq.

**Oxu:**

**Bazarlar və marjinalizm, Duayt Li**

## ELEMENT 1.4

# Ticarətin faydaları

*Ticarət iqtisadi tərəqqiyə təkan verir.*

Ticarətin təməli qarşılıqlı qazandır. İnsanlar mübadiləyə ona görə razılaşırlar ki, bunun onların rifahlarını yaxşılaşdıracağını gözləyirlər. Ticarət üçün motivasiyanın məğzi bu ifadədə cəmləşib: "Mənim üçün yaxşı bir şey etsəniz, sizin üçün yaxşı bir şey edəcəm." Ticarət hər iki tərəf üçün qazanc gətirən əməliyyatdır. Cəmi qazancın müsbət olduğu bu fəaliyyət hər bir tərəfə dəyər verdikləri şeylərdən daha çoxunu əldə etməyə imkan verir. Ticarətdən qazancın üç əsas mənbəyi var.

Birincisi, ticarət nəticəsində mallar onlara daha az dəyər verən insanlardan daha çox dəyər verən insanlara keçir. Beləliklə, yeni bir şey istehsal olunmasa belə ticarət malların dəyərini artırmağa bilər. Məsələn, mallar ikinci əl məhsul bazarlarında və ya Craigslist (və ya lalafə kimi yerli variantlar) kimi xidmətlər vasitəsilə satılanda, mövcud malların miqdarı artmır (yeni məhsulların istehsal olunmasından fərqli olaraq). Lakin ticarət nəticəsində məhsullar onları daha çox qiymətləndirən insanlara çatır. Həm alıcı, həm də satıcı qazanır, əks təqdirdə mübadilə baş verməz.

İnsanların istəkləri, bildikləri və hədəfləri çox fərqlidir. Bir şəxs üçün demək olar ki, dəyərsiz olan məhsul digəri üçün qiymətli tapıntı ola bilər. Elektronika üzrə çox texniki bir kitabın incəsənət kolleksiyaçısı üçün heç bir dəyəri olmadığı halda, bir mühəndis üçün bu kitabın dəyəri yüzlərlə dollar ola bilər. Eynilə, bir mühəndisin dəyər vermədiyi bir rəsm əsəri incəsənət kolleksiyaçısı üçün çox qiymətli ola bilər. Elektronikaya dair kitabı mühəndisə və rəsm əsərini isə sənət kolleksiyaçısına çatdıracaq könüllü mübadilə hər iki maldan əldə olunan faydanı artıracaq. Ticarət həm insanların, həm də millətlərin sərvətini artıracaq. Millətin zənginliyini təkcə bir ölkədə istehsal olunan mal və xidmətlərin miqdarı deyil, həmçinin bu malların və xidmətlərin necə bölüşdürülməsi müəyyənləşdirir.

İkincisi, ticarət daha böyük istehsal və istehlak səviyyələrini mümkün edir, çünki xərc baxımından ən səmərəli fəaliyyət sahəsində tam ixtisaslaşmağımıza imkan verir. İnsanlar

ixtisaslaşanda bu məhsulları daha sonra başqalarına sata bilər. Əldə edilən gəlirlərlə isə özlərinin istehsal etməsi daha baha başa gələcək məhsulları ala bilərlər. Bu mübadilələr sayəsində bu yolla ixtisaslaşmış insanlar digər hallarda mümkün olandan daha çox mal və xidmət istehsal edəcəklər. İqtisadçılar bu prinsipi **müqayisəli üstünlük**<sup>(?)</sup> qanunu adlandırırlar. Bu qanun həm fərdlər, şirkətlər, regionlar və həm də ölkələr arasındakı ticarətə aiddir.

Müqayisəli üstünlük qanunu əslində sağlam düşüncədən irəli gəlir. Başqası sizə bir məhsulu özünüz üçün təmin edə biləcəyinizdən daha ucuz qiymətə təklif etsə (bütün xərclərin alternativdən imtina xərcləri olduğunu unutmayın), bunun üçün ticarət etmək məntiqlidir. Daha sonra isə öz vaxtınız və resurslarınızı başqalarına nisbətən daha ucuz qiymətə istehsal edə bildiyiniz məhsullardan daha çoxunu istehsal etmək üçün istifadə edə bilərsiniz. Başqa sözlə, ən yaxşı istehsal etdiyinizi istehsal edin və qalan məhsulları alın. Nəticə etibarilə, siz və ticarət tərəfdaşlarınız **ixtisaslaşmadan**<sup>(?)</sup> və ticarətdən qarşılıqlı olaraq qazanacaqsınız və bu da, yekun istehsalı və ümumi gəlirləri artıracaq. Bunun əksinə, hər şeyi özünüz istehsal etməyə çalışsanız, başqalarına nisbətən daha yuxarı xərclə istehsal edəcəyiniz şeylərə vaxt və resurslarınızı istifadə etmiş olacaqsınız. Bu, istehsal **həcmi**<sup>(?)</sup> və gəlirinizi azaldacaq.

**Video:**

**İxtisaslaşma və ticarət**

Məsələn, əksər həkimlər qeydiyyat aparmağı və qəbula növbə təyin etməyi özləri bacarsalar da, bu xidmətləri yerinə yetirmək üçün kimisə işə götürmək ümumilikdə onların marağındadır. Qeydiyyat aparmaq üçün həkimlərin istifadə etdikləri vaxt pasiyentləri görmək üçün sərf etdikləri vaxt ola bilərdi. Pasiyentləri ilə keçirdiyi vaxtın dəyəri həkimlər üçün yüksək olduğu üçün, qeydiyyat aparmağın alternativdən imtina xərci həkimlər üçün yüksək olacaq. Beləliklə, həkimlər qeydiyyat aparmaq və başqa işlərini görmək üçün başqasını işə götürməyi demək olar ki, hər zaman daha məqsəduyğun hesab edəcəklər, nəticədə xərclər azalacaq və ümumi **istehsal həcmi**<sup>(?)</sup> artacaq.

Üçüncüsü, könüllü mübadilə firmalara böyük həcmli istehsal üçün nəzərdə tutulan metodlardan istifadə etməklə məhsul başına düşən xərcləri azaltmaq imkanı verir. Ticarət bizneslə məşğul olan şirkətlərin öz məhsullarını daha geniş bazarda satmalarını mümkün edir ki, bununla şirkətlər daha böyük istehsal həcminə uyğun plan qura və istehsal proseslərini tətbiq edərək **miqyas qənaətindən**<sup>(?)</sup> yararlana bilərlər. Buna yaxşı bir nümunə kimi 1989-cu ildən sonra meyvə sularının Moldovadan beynəlxalq bazara daxil olmasını göstərmək olar. Bu cür proseslər adətən hər vahid istehsala düşən xərcləri əhəmiyyətli dərəcədə azaldır və hər işçi başına düşən məhsul istehsalında böyük artıma səbəb olur. Ticarət olmadan bu qazanclara nail olmaq mümkün deyil. **Bazar qüvvələri**<sup>(?)</sup> istehsalı davamlı olaraq aşağı xərcə istehsal edən istehsalçılara (və yuxarı xərcə istehsal edənlərdən uzağa) doğru yönləndirir. Nəticədə, açıq bazarlar məhsul və resursları istehsal olunacaq mal və xidmətlərin dəyərini, miqdarını və çeşidini maksimallaşdıracaq şəkildə bölüşdürür. İdarə olunan iqtisadiyyatlı Çinin 1995-ci ildə qlobal ticarət sistemə qoşulması mükəmməl bir nümunə ola bilər. Çin vətəndaşları ticarətin verdiyi siqnallardan və müqayisəli üstünlükdən istifadə edərək, milyardlarla insanı (həm Çində, həm də regiondakı digər ölkələrdə) sözün əsl mənasında yoxsulluqdan çıxarmağa nail olmuşdur.

**Oxu:**

**İxtisaslaşma və sərvət, Duayt Li**

Müasir dünyamızda ticarətin əhəmiyyətini nə qədər də vurğulasaq azdır. Ticarət çoxumuzun özümüz üçün istehsal edə biləcəyimizdən qat-qat daha çox mal və xidmətlər kombinasiyası istehlak etməmizi mümkün edir. Kompüter, televizor, qabyuyan maşın, avtomobil və telefonlardan bəhs etmək bir tərəfə, öz evinizi, geyiminizi və yeməyinizi istehsal etməyin çətinliyini təsəvvür edə bilərsiniz? Bunlara sahib olan insanlar bunu fərdlərin əməkdaşlıq etdiyi, ixtisasladığı və ticarət edə bildiyi iqtisadiyyatda olmaqlarına borcludurlar. Yerli və ya beynəlxalq mübadiləyə maneələr yaradan ölkələr vətəndaşlarının ticarətdən qazanc əldə etmək və daha firavan həyat yaşamaq imkanlarını azaldır. Doğrudur dinamik qlobal iqtisadiyyat hər hansı bir ölkədəki mövcud iş yerlərində zamanla dəyişikliklər olacağı deməkdir. İqtisadçılar əsasən hamılıqla razılaşırlar ki, bu halda düzgün cavab addımı idxalı dayandırmaqdan, işçilərin yeni iş yerlərinə keçməsinə asanlaşdırmaqdır.

**Video:**

**Könüllü mübadilənin iqtisadiyyatı**

## ELEMENT 1.5

# Transaksiya xərcləri önəmlidir

*Transaksiya xərcləri ticarət üçün maneə yaradır.*

Könüllü mübadilə qarşılıqlı əməkdaşlığı təşviq edir və istədiyimiz hər şeyi əldə etməyimizə kömək edir. Lakin ticarət etməyin özünün də xərcləri var. Potensial ticarət tərəfdaşlarını axtarmaq, sövdələşmək və alqı-satqını tamamlamaq üçün vaxt, səy və digər resurslar lazımdır. Bu məqsədlər üçün xərclənən resurslar **transaksiya xərcləri**<sup>(?)</sup> adlanır və onlar sərvətin yaranmasına mane olur. Onlar, həm məhsuldar gücümüzü məhdudlaşdırır, həm də qarşılıqlı ticarətdən qazancımızı azaldır.

Transaksiya xərcləri bəzən məhsulların müştərilərə çatdırılmasını çətinləşdirən okeanlar, çaylar və dağlar kimi fiziki maneələrə görə yüksək olur. Yollara investisiya qoyuluşu, nəqliyyat və kommunikasiyalardakı təkmilləşdirmələr bu transaksiya xərclərini azalda bilər. Digər hallarda məlumat çatışmazlığı səbəbindən transaksiya xərcləri yüksək ola bilər. Məsələn, bir sinif üçün təyin olunmuş iqtisadiyyat kitabının istifadə edilmiş bir nüsxəsini almaq istəyə bilərsiniz, lakin nüsxənin kimdə olduğunu və kimin daha aşağı qiymətə satmaq istədiyini bilmirsiniz. İstifadə olunmuş nüsxəni satmaq istəyən birini tapmalısınız: buna sərf etdiyiniz vaxt və enerji transaksiya xərclərinizin bir hissəsidir. Yenə də digər hallarda transaksiya xərclərinin yüksək olmasına vergilər, lisenziyalaşdırma tələbləri, **dövlət tənzimləmələri**<sup>(?)</sup>, qiymət tənzimləmələri, **tariflər**<sup>(?)</sup> və ya **idxal kvotaları**<sup>(?)</sup> səbəb ola bilər. Maneələrin fiziki, məlumat xarakterli və ya siyasi olmasından asılı olmayaraq yüksək transaksiya xərcləri ticarətdən əldə ediləcək qazancları azaldır.

Başqalarının ticarət etməsinə və daha yaxşı seçimlər etməsinə kömək edən insanlar transaksiya xərclərini azaldır və iqtisadi tərəqqini təşviq edirlər. **Vasitəçi**<sup>(?)</sup> olaraq da adlandırılan bu cür mütəxəssislərə kampus kitab mağazaları, daşınmaz əmlak agentləri, **səhm brokerləri**<sup>(?)</sup>, avtomobil satıcıları və çoxsaylı digər **ticarətçilər**<sup>(?)</sup> daxildir. Bir çoxları vasitəçilərin heç bir fayda vermədən sadəcə mal və xidmətlərin qiymətini artırdığına inanırlar. Bu doğru olsaydı, insanlar onların xidmətlərindən istifadə etməzdilər. Transaksiya xərcləri ticarət üçün bir maneədir və vasitəçilər bu xərcləri azaldır. Buna görə insanlar onların xidmətlərinə dəyər verir.

**Video:**

**[Şouşenkdən Qaçış filmində iqtisadiyyat](#)**

Məsələn, baqqal bir vasitəçidir. (Əlbəttə ki, bugünkü nəhəng supermarket bir çox insanın fəaliyyətlərinin nəticəsini əks etdirir, lakin ümumilikdə bu bir vasitəçi xidmətidir.) Alıcılar tərəvəz alarkən fermerlər, meyvə alarkən bağbanlar, süd və ya pendir istəsələr südçülər, mal əti və ya balıq istəsələr fermerlər və ya balıqçılar ilə birbaşa ünsiyyətdə olmaq məcburiyyətində qalsaydılar, sadəcə yemək hazırlamağa nə qədər vaxt və səy göstərəcəklərini düşünün. Ərzaq mağazaları bu əlaqələri istehlakçılar üçün qurur, malları uyğun bir satış yerinə yerləşdirir və kifayət qədər ehtiyat saxlayırlar. Düzgün işləyən bazarlarda ərzaq mağazaları və digər vasitəçilərin xidmətləri transaksiya xərclərini əhəmiyyətli dərəcədə azaldır, habelə potensial alıcı və satıcıların ticarətdən qazanc əldə etmələrini asanlaşdırır. Bu xidmətlər ticarət həcmi artırır və iqtisadi tərəqqiyə kömək edir.

Daha sonra hökumət və ya texnologiyanın bir şəxsə, ya da firmaya inhisar imtiyazı verməsi kimi mükəmməl olmayan bazarların necə yarana biləcəyini müzakirə edəcəyik. Tək və ya **inhisarçı**<sup>(?)</sup> bir tədarükçünün təhlükələri, xüsusilə bir ölkənin digərinin təbii qazı və ya nefti üçün yeganə mənbəy olması misalında aydın görünür.

Son illərdə texnologiya bir çox mübadilənin transaksiya xərclərini azaldıb. Sensor ekranda sadəcə bir neçə toxunuşla alıcılar demək olar ki, hər məhsulun potensial satıcıları haqqında məlumat əldə edə bilər. Film, geyim və ev əşyaları üçün alış-veriş etmək, otel otağı tapmaq, böyük bir konsert, yaxud böyük futbol oyunu üçün bilet almaq və hətta taksi çağırmaq üçün tətbiqlərdən müntəzəm olaraq istifadə edilir. Transaksiya xərclərindəki bu azalmalar ticarət həcmi artırır və yaşayış səviyyəmizi yaxşılaşdırır.

**Video:**

**Blokçeyn və etibar**

## ELEMENT 1.6

# Qiymətlər tarazlıq yaradır

*Qiymətlər alıcı və satıcıların seçimlərini tarazlaşdırır.*

Bazar qiymətləri həm alıcıların, həm də satıcıların seçimlərinə təsir edir. Bir malın qiymətinin artması nəticəsində alıcılara onu almaq daha baha başa gələcək və alıcılar o maldan daha az miqdarda alacaqlar. Beləliklə, bir malın və ya xidmətin qiyməti ilə ona olan tələb arasında tərs mütənasib əlaqə var. Bu tərs mütənasib əlaqə **tələb qanunu**<sup>(?)</sup> adlanır.

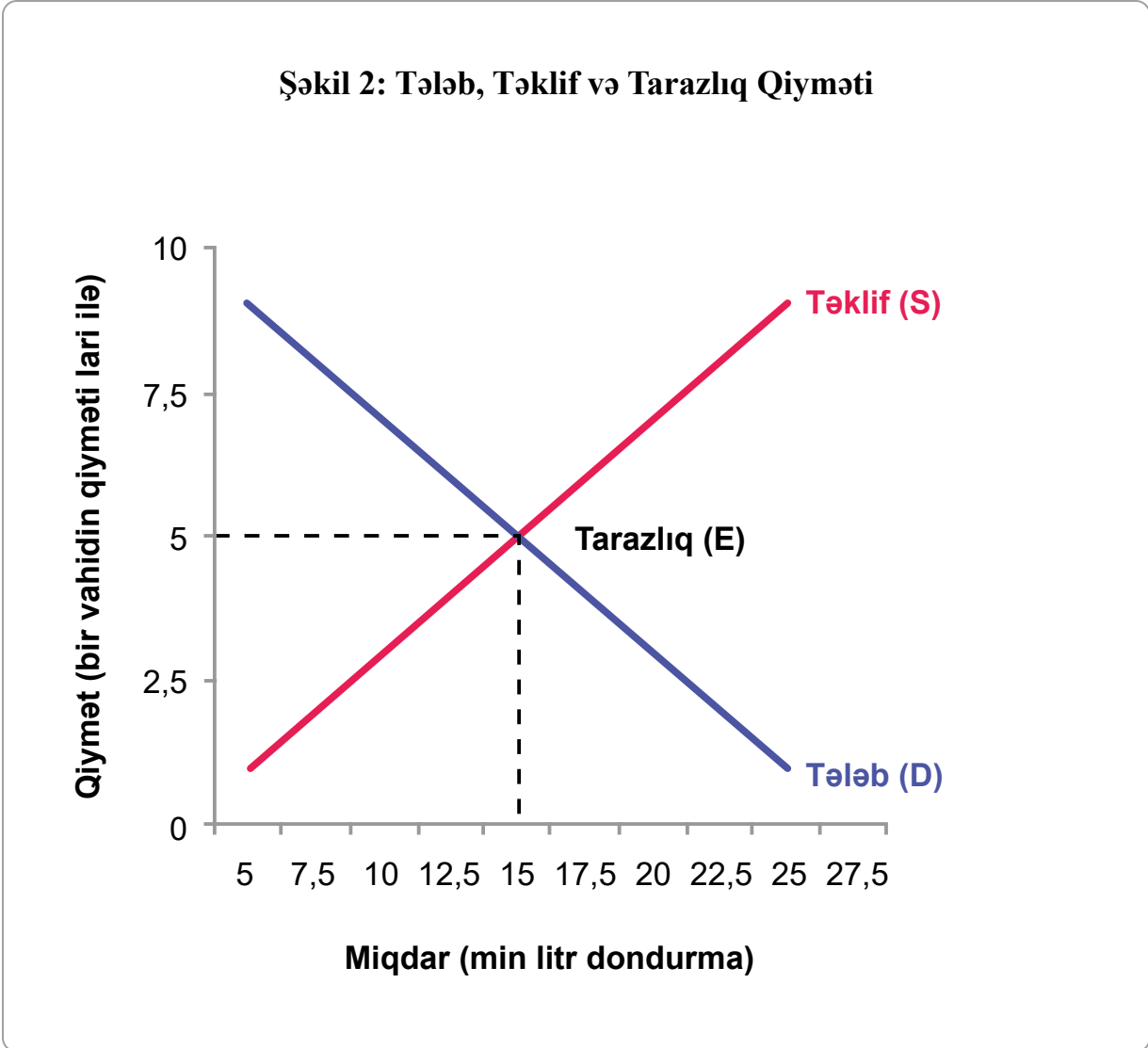
Satıcılar üçün isə məhsulun qiymətindəki artım əlavə gəlir gətirir ki, bu isə onlarda bu məhsuldan daha çox təklif etmək istəyi yaradır. Beləliklə, malın qiyməti ilə istehsalçıların təklif edəcəyi miqdar arasında düz mütənasib əlaqə var. Bu düz mütənasib əlaqə **təklif qanunu**<sup>(?)</sup> adlanır.

Tələb qanunu o qədər universaldır ki, iqtisadçıların bu qanunun istisna olunduğu halı tapmaq üçün on illərlə apardıqları axtarışlar nəticə vermir. Bununla yanaşı, təklif qanununun əksər vaxtlarda doğru olmasına baxmayaraq, istisnaların olduğunu da xatırlamaqda fayda var. Məsələn, bir kollec tələbəsi təhsil haqqını ödəmək üçün işləyir (əməyini təklif edir). İndi təsəvvür edin ki, onun əmək haqqı (əməyinin satış qiyməti) artır. Əgər bu fakt ona daha az işləməklə universitet xərclərini ödəmək imkanı verirsə, o oxumağa daha çox vaxt ayırmaq üçün təklif etdiyi əmək miqdarını azaltmağa qərar verə bilər.

İqtisadçılar tez-tez qiymət, tələb və təklif olunan miqdar arasındakı əlaqələri göstərmək üçün diaqramlardan istifadə edir. Bunu edərkən malın qiyməti şaquli y oxuna və malın zaman vahidinə (məsələn, həftə, ay və ya il) düşən miqdarı isə üfüqi x oxuna yerləşdirilir. Misal olaraq dondurmadan və valyuta olaraq Gürcü larisindən (GEL) istifadə edən Şəkil 2 klassik tələb və təklif qrafikini təsvir edir. Tələb əyrisi istehlakçıların müxtəlif qiymətlərdə alacaqları dondurmanın miqdarını göstərir. Tələb əyrisinin aşağıya sağa doğru necə meyl etdiyinə diqqət yetirin. Bu, qiymət azaldıqca istehlakçıların daha çox dondurma alacağını göstərir. Bu, sadəcə tələb qanununun qrafik təsviridir.

Təklif əyrisi müxtəlif qiymətlərdə istehsalçıların təklif edəcəyi dondurmanın miqdarını

göstərir. Şəkil 2-də göstərilədiyi kimi təklif əyrisi yuxarı sağa doğru meyillidir. Bu, istehsalçıların daha yüksək qiymətlərdə daha çox miqdarda dondurma təklif edəcəklərini göstərir. Təklif əyrisi təklif qanununun qrafik təsviridir.



İndi, həqiqətən vacib bir məqam: Nümunəmizdəki bir litr dondurma üçün qiymət 5 GEL səviyyəsinə doğru irəliləyəcək, bu da tələb olunan miqdarı təklif olunan miqdarla bərabərləşdirəcək. **Tarazlıq**<sup>(?)</sup> qiymətində (5 lari) Gürcü istehlakçıları gündə 15 min litr dondurma almaq istəyəcək, bu da həmin qiymətdə dondurma istehsalçılarının təmin etmək istədikləri miqdar ilə eynidir. Qiymət həm dondurma istehlakçıların, həm də istehsalçıların

seçimlərini koordinasiya edir və tarazlığa gətirir.

Qiymət 5 ləridən yüksək olarsa, məsələn, 7,5 ləri - istehsalçılar istehlakçıların almaq istədiklərindən daha çox dondurma təklif etmək istəyəcək. 7,5 ləri qiymətində istehsalçılar istədikləri qədər dondurma sata bilməyəcək. Dondurma ehtiyatları artmağa başlayacaq və bəzi istehsalçılar ehtiyatlarını azaltmaq üçün qiymətləri endirməyə başlayacaq. Tarazlıq qiyməti 5 ləriyə çatana qədər qiymət azalmaya meyl edəcək. Beləliklə, qiymət tarazlığın üzərində olarsa, bazar qüvvələrinin qiyməti tarazlığa doğru aşağı çəkəcəyi bariz görünür.

Müvafiq olaraq, dondurmanın qiyməti 5 ləridən aşağı, məsələn, 2,5 ləri olduqda - istehlakçılar istehsalçıların təklif etmək istədiklərindən daha çox miqdarda dondurma almaq istəyəcək. Bu, tələb artıqlığı yaradacaq və bu da öz növbəsində qiymətin qalxmasına təkan verəcək və satış qiyməti yenidən 5 ləri tarazlığına doğru irəliləyəcək. Alıcı və satıcı seçimləri yalnız tarazlıq qiymətində bir-biri ilə uzlaşacaq və bazar qiyməti bu səviyyəyə doğru gedəcək.

**Video:**

**Tələb və təklifin qısa xülasəsi**

eBay-dəki auksion sistemi tələb və təklifin necə işlədiyini çoxlarına tanış olan mühitdə göstərir. eBay-də satıcılar rezerv qiymətlərini - mallar üçün qəbul edəcəkləri minimum qiymətləri daxil edir; alıcılar isə ödəməyə hazır olduqları maksimum məbləği daxil edir. Hərrac idarəetmə sistemi alıcılar adından əvvəlcədən təyin edilmiş artımlara uyğun məbləğlər təklif edir. Bu proses ticarət müddəti bitənədək, yaxud bir şəxs göstərilən “İndi alın” qiymətini ödəməyi qəbul edənədək davam edir. Mübadilə yalnız alıcılar satıcının minimum tələb qiymətindən yüksək qiymət təklif etdikdə baş verir. Bu halda mübadilə baş tutacaq və həm alıcı, həm də satıcı qazanacaq.

eBay elektron **bazarındakı**<sup>(?)</sup> qədər bariz görünməsə də, digər bazarlardakı tələb və təklif qüvvələri də oxşar qaydada işləyir. Hər bir miqdarda tələb əyrisinin hündürlüyü istehlakçının əlavə bir mal vahidi üçün ödəməyə hazır olduğu maksimum məbləği, təklif əyrisinin hündürlüyü isə istehsalçıların əlavə bir vahid təklif etmək üçün istədikləri minimum qiyməti göstərir. Qiymət istehlakçının ödəməyə hazır olduğu maksimum məbləğ ilə satıcının

satmaq istədiyi minimum qiymət arasında olduğu müddətdə ticarətdən potensial gəlirlər əldə etmək mümkündür. Bundan əlavə, tarazlıq qiymətində mübadilədən əldə ediləcək bütün potensial qazanclar reallaşır.

Beləliklə, istehlakçılar yalnız bazar qiymətindən daha çox dəyər verdikləri malları alacaq. Oxşar olaraq istehsalçılar isə yalnız bu qiymətdən daha aşağı xərcə istehsal edilə bilən malları təklif edəcəklər. Tarazlıq qiymətində, malların istehlakçı üçün dəyəri onların istehsalına sərf edilən resursların xərcindən daha yüksək qaldığı müddətdə mallar istehsal ediləcək və alınacaq. Çıxarılan nəticə: Bazar qiymətləri nəinki tələb və təklif olunan miqdarları tarazlığa gətirir, həm də istehsalçıları o malların istehsalına yönəldir ki, onların istehlakçıları üçün dəyəri istehsal dəyərindən daha yuxarı olsun. Bu istənilən bazar üçün doğrudur.

Əlbəttə ki, davamlı dəyişən bir dünyada yaşayırıq. Zaman keçdikcə mal və xidmətlərə olan tələb və təklifi dəyişdirən dəyişikliklər baş verir. İstehlakçı gəliri, əlaqəli malların qiymətləri, gələcəkdə qiymət artımının gözlənilməsi və bazardakı istehlakçıların sayı kimi amillər bazarın mala olan tələbinə təsir edəcəklər. Bu amillərdən hər hansı birindəki dəyişiklik istehlakçıların müxtəlif qiymətlərdə almaq istədikləri malın miqdarını dəyişdirəcəklər. Başqa sözlə desək, bu amillərdəki dəyişikliklər tələbin dəyişməsinə, yəni bütün tələb əyrisində yerdəyişməyə səbəb olacaqlar. Tələbin dəyişməsinə — bütün tələb əyrisinin yerdəyişməsinə və tələb olunan miqdarın dəyişməsinə - tələb əyrisi boyunca hərəkəti, bir-birindən ayırmaq vacibdir. (Tələbələr üçün vacib qeyd: Tələbin dəyişməsi ilə tələb olunan miqdarın dəyişməsinin düzgün ayırd edilməməsi ən çox yayılan xətalardan biridir. Bundan əlavə, bir çox iqtisadiyyat müəllimi bu mövzuda olan sualları çox sevir. Ağıllı tələbələr bu qeydə ciddi yanaşacaq.)

**Oxu:**

**Mənfəət üçün insanların həyatlarını qurban vermək, Duayt Li**

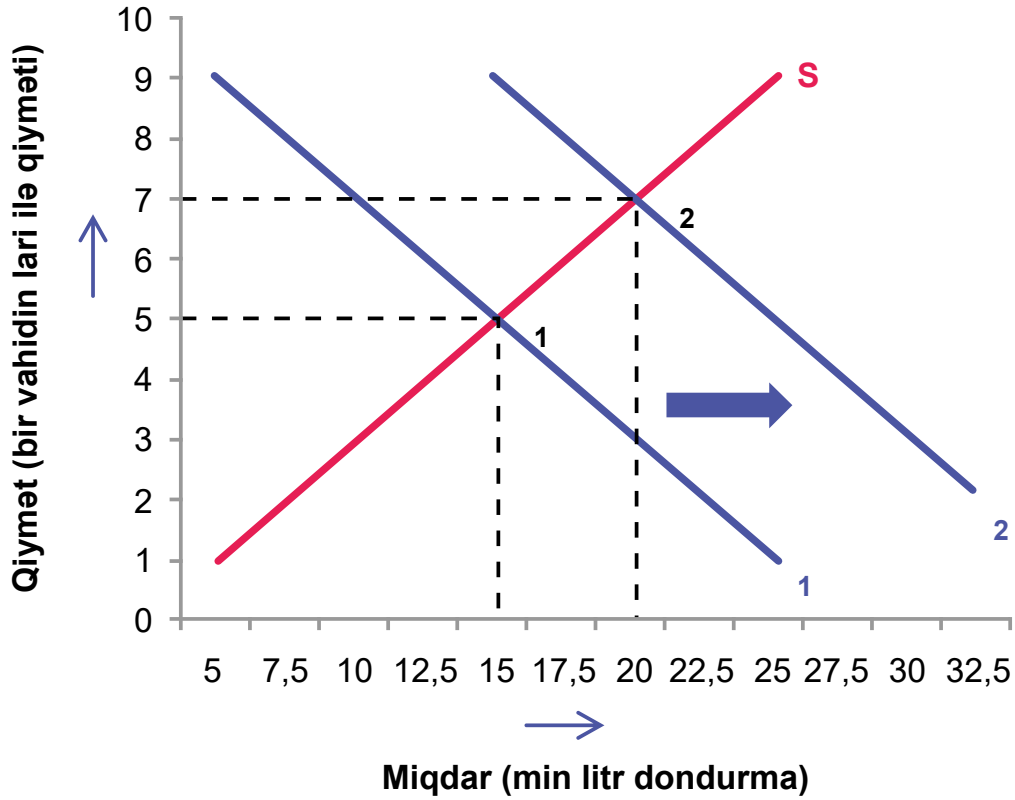
**Video:**

**Karandaş və qiymət sistemi**

Şəkil 3 tələbin artmasının malın bazar qiymətinə təsirini göstərir. İstehlakçıların gəlirlərində və ya dondurmanın adətən əvəzləyicisi sayılan dondurulmuş yoqurtun qiymətində artım olduğunu fərz edək. Bu dəyişikliklərin hər biri bütün qiymətlərdə dondurmaya olan tələbi artıracaq və tələb əyrisinin sağa, D1-dən D2-yə yerdəyişməsinə səbəb olacaq. Öz növbəsində daha böyük tələb dondurmanın tarazlıq qiymətini 5 ləridən 7 ləriyə qədər yüksəldəcək. Yeni, daha yüksək tarazlıq qiymətində istehlakçılar tərəfindən tələb olunan miqdar ilə istehsalçıların təklif etdiyi miqdar yenidən tarazlığa gətiriləcək. Qeyd etmək lazımdır ki, tələbin artımı (bütün tələb əyrisindəki dəyişiklik) təklif olunan miqdarın 15 mindən 20 minə qədər artması - cari təklif əyrisi boyunca hərəkət ilə nəticələnenə.

İstehlakçı gəlirlərindəki azalma və ya dondurulmuş yoqurt qiymətlərinin daha aşağı olması isə tam əks təsir göstərəcək. Bu dəyişikliklər dondurmaya olan tələbi azaldacaq (tələb əyrisini sola yerdəyişəcək), qiyməti aşağı salacaq və mübadilə olunan tarazlıq miqdarını azaldacaq.

**Şəkil 3: Tələbin artması qiymətin daha yüksək olmasına səbəb olur**



**Video:**

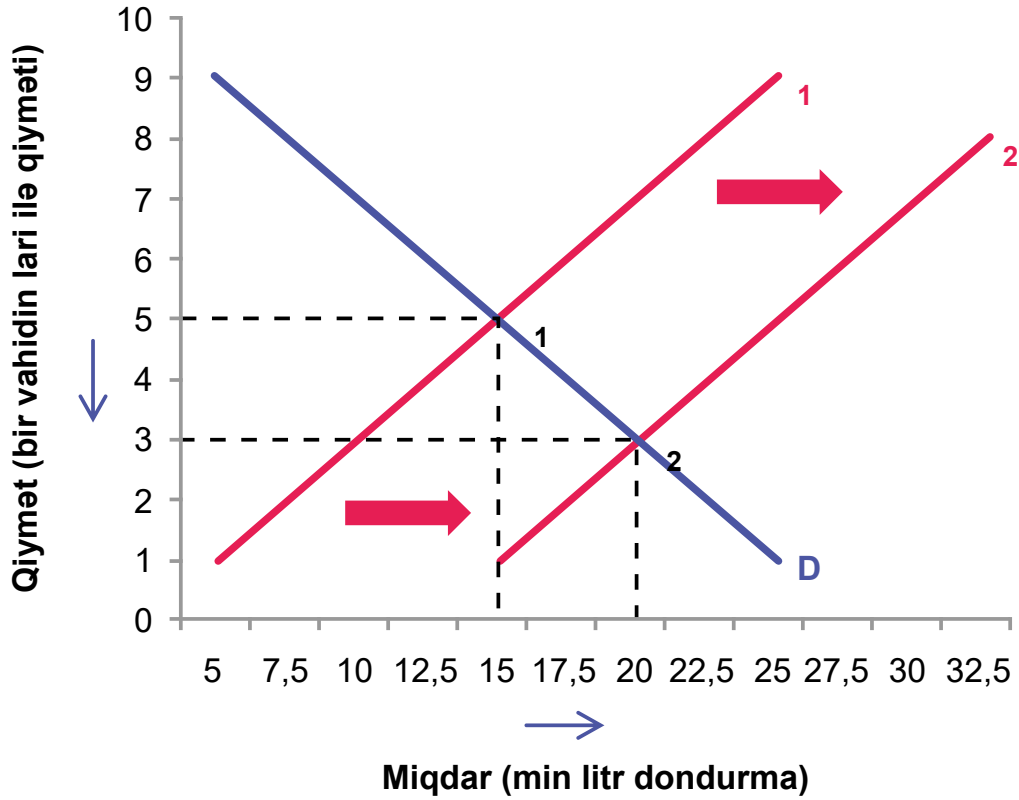
**“Qiymət şişirdilməsi” pisdirmi?**

İndi isə bazarın təklif tərəfinə nəzər salaq. Təklif edilən malın hər vahidinə düşən xərcə təsir edən amillərdəki dəyişikliklər bütün təklif əyrisinin yerdəyişməsinə səbəb olacaq. Bir vahidə düşən xərcləri azaldan dəyişikliklər (məsələn, texnologiyanın təkmilləşdirilməsi və ya malı istehsal etmək üçün istifadə olunan resursların daha ucuz qiymətləri) təklifi artıracaq, yəni bütün təklif əyrisinin sağa doğru yerdəyişməsinə səbəb olacaq. Bunun əksinə, istehsal üçün

tələb olunan resursların daha yüksək qiymətləri və ya istehsalçılara tətbiq olunan daha yüksək vergilər kimi mal istehsalını bahalaşdıran dəyişikliklər təklifi azaldacaq, yəni təklif əyrisinin sola yerdəyişməsinə səbəb olacaq.

Fərz edək ki, dondurma istehsalında istifadə olunan qaymaq və südün qiymətlərində azalma var. Bu resursların qiymətlərindəki azalmalar dondurmanın təklifi və bazar qiymətinə necə təsir edəcək? Cavabınız təklifin artacağı və bazar qiymətinin aşağı düşməsidersə, bu doğru cavabdır. Şəkil 4 bu məqamı tələb və təklif diaqramında izah edir. Qaymaq və südün daha ucuz qiymətləri dondurma istehsalının bir vahidinə düşən xərci azaldacaq və təklif əyrisinin sağa ( S1-dən S2-yə) yerdəyişməsinə səbəb olacaq. Nəticədə dondurmanın tarazlıq qiyməti 5 ləridən 3 ləriyə enəcək. Bu yeni və daha ucuz qiymətdə tələb edilən və təklif edilən miqdarlar yenidən 20 min litrdə bərabərləşəcək. Qeyd: Təklifdəki artım (bütün əyridəki yerdəyişmə) dondurmanın qiymətini endirdi və tələb olunan miqdarı artırdı - mövcud tələb əyrisi boyunca hərəkət baş verdi. Dondurma istehsalının xərcini artıran dəyişikliklər baş versə (məsələn, resursların daha baha qiymətləri), nəticələr tam əksinə: təklifdə azalma (sola yerdəyişmə), dondurmanın qiymətində artım və mübadilə edilən miqdarda azalma olardı.

**Şəkil 4: Təklifin artması qiymətin azalmasına səbəb olur**



Burada qeyd olunan bazar tənzimləmələri dərhal baş verməyəcək. Həm istehlakçıların, həm də istehsalçıların yeni şərtlərə uyğunlaşması üçün vaxt lazım olacaq. Əslində daima dəyişən dünyada uyğunlaşma prosesi də davamlı olur. Tələb və təklifdəki dəyişikliklərin təsiri, habelə bu əyriyədəki yerdəyişmələrə səbəb olan amillər bazar prosesinin başa düşülməsi üçün vacibdir. Bu kitab boyunca tələb və təklif təhlilindən təkrar-təkrar istifadə ediləcək.

**Video:**

**“Hadsakırım müavini” filmində iqtisadiyyat**

## ELEMENT 1.7

# Mənfəət məhsuldarlığa aparan yolu göstərir

*Mənfəət şirkətləri resursların dəyərini artıran məhsuldar fəaliyyətlərə yönəldir, zərər isə onları resursların dəyərini azaldan israfçı fəaliyyətlərdən uzaqlaşdırır.*

**Video:**

**İqtisadi mənfəət və xərclər**

Şirkətlər təbii resurslar, işçi qüvvəsi, kapital və sahibkarlıq bacarığı alırlar. Bu **məhsuldar resurslar**<sup>(?)</sup> daha sonra istehlakçılara satılan mal və xidmətlərə çevrilir. **Bazar iqtisadiyyatında**<sup>(?)</sup> istehsalçılar resursları almaq üçün ən az resursların sahiblərinin bu resursların alternativ istifadəsindən əldə edə biləcəkləri qədər ödəniş etməlidir. İstehsalçının mal və ya xidməti təmin etməsinin alternativdən imtina xərci, bu resursların digər potensial istifadələrinin qarşısını alaraq öz istehsalına cəlb etmək üçün ödəniləcək qiymətə bərabər olacaq.

İstehsalın alternativdən imtina xərci ilə standart mühasibatlıqda xərclərin ölçülməsi arasında əhəmiyyətli fərq var. Mühasiblər firmanın xalis gəlirini hesablayır. Bu isə iqtisadi **mənfəətdən**<sup>(?)</sup> biraz fərqlidir. Xalis gəlirin hesablanması firmaya aid olan aktivlərin alternativdən imtina xərci nəzərə alınmır.

İqtisadçılar mühasiblərin nəzərə almadığı bu alternativdən imtina xərcini, nəzərə alırlar<sup>(6)</sup>. Nəticə etibarilə, şirkətin xalis gəliri, iqtisadçıların hesabladığı mənfəətlə müqayisədə şişirdilmiş olacaq. İqtisadçılar firmaya məxsus aktivlərin başqa bir şəkildə istifadə edilə biləcəyini də nəzərə alır. Şirkət bu alternativdən imtina xərclərindən daha artıq xalis gəlir əldə edə bilmədiyi təqdirdə resurslar sonda başqa yollarla istifadə ediləcək.

Bir firmanın mənfəəti aşağıdakı qaydada müəyyən edilə bilər:

### **Mənfəət = Məcmu gəlir – Məcmu xərc**

Firmanın məcmu gəliri satılan bütün malların satış qiymətinin (P) satılan bütün malların miqdarına (Q) olan hasilidir. Mənfəət əldə etmək üçün firmanın öz məhsulunun satışından əldə etdiyi gəlir həmin məhsulu hazırlamaq üçün tələb olunan resursların alternativdən imtina xərclərindən daha çox olmalıdır. Beləliklə, firmalar yalnız istehlakçıların məhsula verdiyi dəyərin o məhsulun istehsalı üçün tələb olunan resursların xərcindən daha çox olduğu təqdirdə mənfəət əldə edəcəkdir.

İstehlakçılar bir malı yalnız o zaman alacaqlar ki, bu malın onlar üçün dəyəri ən az bu malın qiymətinə bərabər olsun. İstehlakçılar malı almaq üçün istehsal xərclərindən daha çox pul ödəməyə hazırdırlarsa, onda istehsalçının resursları onların alternativ istifadəsindən uzaqlaşdırmaq qərarı qazanlı qərar olacaqdır. Mənfəət resursları daha çox dəyəri olan bir şeyə çevirməyin mükafatıdır.

Biznes qərarları qəbul edənlər həmişə mənfəət gətirən mal və xidmətlərin istehsalını həyata keçirmək istəyirlər. Lakin işlər hər zaman gözlənilən nəticəni vermir. Bəzən şirkətlər öz məhsullarını onların xərclərini ödəyəcək qiymətlərə sata bilmir. Mal və ya xidmətlərin istehsalına sərf edilən resursların alternativdən imtina xərcləri satışdan əldə edilən gəlirdən çox olduqda **zərər**<sup>(?)</sup> meydana gəlir. Zərərlər, istehlakçıların mal və ya xidmətlərin istehsalı üçün sərf edilən resursların xərcləri ilə müqayisədə daha az dəyər verdiyi mal və xidmətləri istehsal edən müəssisələrə tətbiq olunan cərimədir. Zərərlər resursların başqa şey istehsal etməklə daha səmərəli istifadə edilə biləcəyini göstərir.

Fərz edək ki, Bolqarıstanda (harda ki, valyuta Bolqarıstan levidir, BGN) bir köynək istehsalçısı ayda min köynək istehsal etmək və satmaq üçün bir binanı və lazımı avadanlığı icarəyə götürmək, habelə istehsal lazımı olan işçi qüvvəsini, parça, düymələri və digər materialları almaq üçün ayda 20000 Bolqarıstan levi xərcləyir. İstehsalçı min köynəyin hər birini 22 BGN-ə satarsa, aylıq gəlir olaraq 22000 BGN və ya mənfəət olaraq 2000 BGN əldə edir. Köynək istehsalçısı özü və istehlakçı üçün sərvət yaratmış olur. Müştərilərin məhsulun istehsal xərclərindən daha çox pul ödəməyə hazır olması göstərir ki, onlar köynəklərə istehsal üçün lazım olan resurslardan daha çox dəyər verirlər. İstehsalçının mənfəəti resursları daha yüksək qiymətləndirilən məhsula çevirərək onların dəyərini artırmağın mükafatıdır.

Digər tərəfdən, köynəklərə tələb azalsa və onların hər birini yalnız 17 BGN-ə satmaq

mümkün olsa, istehsalçı 17000 BGN gəlir əldə edərək, ayda 3000 BGN zərər edəcək. Bu zərər, istehsalçının fəaliyyətinin resursların dəyərini azaltdığı üçün baş verir. Son məhsul olan bu köynəklərin istehlakçılar üçün dəyəri həmin köynəklərin istehsalına sərf olunan resurslarla istehsal oluna biləcək başqa şeylərin dəyərindən aşağıdır. İstehlakçıların bu resursların digər bir məhsula çevrildiyi təqdirdə daha dəyərli olacağını şüurlu şəkildə bildiyini iddia etmirik. Lakin onların hamısının seçimləri bu məlumatı istehsalçıya ötürür və zərəri azaltmaq üçün addımlar atmağa təşviq edir.

Bazar iqtisadiyyatında zərər və biznes uğursuzluqları səmərəsiz fəaliyyətlərin dayandırılmasına səbəb olur. Bu səmərəsiz fəaliyyətə misal olaraq istehsal xərci satış qiymətindən yuxarı olan köynəklərin istehsalını göstərmək olar. Zərər və biznes uğursuzluqları resursları daha yüksək qiymətləndirilən digər malların istehsalına yönəldəcək. Beləliklə, uğursuzluqlar əksər hallarda sahibkarlar, investorlar və işçilər üçün ağırlı olsa da, onların müsbət tərəfi də var: bu uğursuzluqlar resursların səmərəsiz istehsaldan azad olaraq daha səmərəli fəaliyyətə yönləndirilməsinə imkan yaradır.

sahibkarlıq bacarığı ilə

Bir ölkənin resursları - ölkənin torpağı, binaları, işçi qüvvəsi və sahibkarlıq bacarığı ilə dəyərli mal və xidmətlər istehsal edilərsə, həmin ölkənin insanları daha yaxşı yaşayacaq. İstənilən zaman praktiki olaraq saysız-hesabsız potensial investisiya layihələri mövcuddur. Bu investisiyaların bəziləri istehlakçıların xərclərlə müqayisədə daha yüksək dəyər verdiyi mal və xidmətlər istehsal etməklə resursların dəyərini artıracaq. Bütün bunlar iqtisadi tərəqqiyə kömək edəcək. Digər investisiyalar resursların dəyərini və iqtisadi tərəqqini azaldacaq. Mövcud resurslardan maksimum yararlanmaq istəyiriksə, dəyəri artıran layihələr dəstəklənməli, resurslardan səmərəsiz istifadə edən layihələr isə dəstəklənməli deyil. Mənfəət və zərərin etdiyi də məhz budur.

Biz dəyişən zövqlər və texnologiya, natamam məlumat və qeyri-müəyyənliklər dünyasında yaşayırıq. Sahibkarlar gələcəkdə bazar qiymətlərinin və istehsal xərclərinin nə olacağını dəqiq bilmirlər. Onların qərarları gözləntilərə əsaslanır. Lakin bazar iqtisadiyyatının mükafat-cərimə strukturu aydındır. Səmərəli istehsal fəaliyyəti olan və istehlakçıları cəlb edən mal və xidmətləri düzgün təxmin edərək, bu mal və xidmətləri onların istehsal xərclərindən daha yüksək qiymətlərlə istehlakçılara satmağı bacaran **sahibkarlar**<sup>(?)</sup> uğur qazanacaq.

Əksinə, resursları səmərəsiz olaraq tələbin zəif olduğu sahələrə yönəldən sahibkarlar zərər və maliyyə çətinlikləri ilə cərimələnəcək.

Bəziləri bazar prosesinin bir hissəsi olan bu biznes uğursuzluqlarını tənqid etsə də, bu mükafat-cərimə sistemi bazarların təmin etdiyi firavanlığın əsasını təşkil edir. Maraqlıdır ki, başlarda uğursuz olan bir çox sahibkar, sonda böyük uğurlar qazanır. Stiv Cobs buna bir nümunədir. 1985-ci ildə Apple şirkətindən ayrıldıqdan sonra Cobs gələcək nəsil fərdi kompüterlər istehsal edəcəyini düşündüyü neXT firmasını qurdu. Şirkət çox böyük çətinliklərlə üzləşdi. Lakin, Cobs bu təcrübəsindən çox şey öyrəndi. 1997-ci ildə o, Apple şirkətinə qayıtdı və qısa müddətdə iPhone, iPad və bazarda möhtəşəm müvəffəqiyyətlərə imza atan digər yenilikçi məhsulları təqdim etdi.

Buradan çıxarılan nəticə aydındır: Mənfəətlər biznes investisiyalarını iqtisadi tərəqqiyə təkan verən məhsuldar layihələrə yönləndirir zərərlər isə resursları məhsuldar olmayan layihələrdən uzaqlaşdırır. Bu, həyati vacib funksiyadır. Bu funksiyanı yerinə yetirə bilməyən iqtisadiyyatlar demək olar ki, bütün hallarda **durğunluq**<sup>(?)</sup> və ya daha da pis nəticələr yaşayacaq.

**Video:**

**Qiymət sistemi**

## ELEMENT 1.8

# Başqalarına fayda vermək qazanc gətirir

*İnsanlar başqalarını onların dəyər verdikləri şeylərlə təmin edərək gəlir qazanırlar.*

İnsanlar bir çox cəhətlərinə görə - məhsuldar qabiliyyətləri, seçimləri, xüsusi bacarıqları, münasibətləri və risk etmək istəkləri ilə fərqlənirlər. Bu fərqlər insanların gəlirlərinə təsir edir, çünki fərdlərin başqalarına təqdim etmək istədikləri və edə bildikləri mal və xidmətlərin dəyərinə təsir göstərir.

Bazar iqtisadiyyatında yüksək gəlir əldə edən insanların çoxu buna başqalarına xərclərindən daha çox dəyər verdiyi şeylərlə təmin etməklə nail olurlar. Əgər bu insanlar qiymətli mal və ya xidmət təqdim etməsəydilər, firmalar (və dolayısı ilə istehlakçılar) onlara bu qədər səxavətlə ödəniş etməzdilər. Buradan çıxan bir dərs var: Yüksək gəlir əldə etmək istəyirsinizsə, başqalarına çox faydalı olacaq şeyləri necə edə biləcəyiniz barədə düşünməlisiniz. Digər tərəfdən, başqalarının dəyər verdiyi şeyləri edə bilmirsinizsə və ya etmək istəmirsinizsə, gəliriniz az olacaq.

Başqalarına kömək etməklə gəlir əldə etmək arasındakı bu birbaşa əlaqə hər birimizə bacarıqlara yiyələnmək, istedadlarımızı inkişaf etdirmək və başqalarına dəyərli mallar və xidmətlər təqdim etməyimizə kömək edəcək vərdişlər qazanmaq üçün güclü bir stimula verir. Universitet tələbələri həkim, müəllim, mühasib və mühəndis olmaq üçün uzun saatlarla oxuyur, stressə məruz qalır və təhsilin maliyyə xərclərini ödəyirlər. Digər insanlar elektrik, texniki işçi və ya veb-sayt dizayneri olmağa kömək edəcək təlimlər, sertifikatlar və təcrübə əldə edir. Bəziləri isə yatırımlar edir və yeni bizneslər qurur. İnsanlar bütün bunları niyə edir?

Bəzi hallarda insanların dünyanı yaxşılaşdırmaq stimulu ola bilər. Əsas bir məqamı qeyd etmək lazımdır - hətta dünyanın dərdinə şərik olmayan və fikri yalnız qazanc əldə etmək olan insanlar belə bacarıqlarını inkişaf etdirmək və başqalarına faydalı olan fəaliyyətləri icra etmək üçün güclü stimula malikdirlər. Yüksək qazanca başqalarının dəyər verdiyi mal və

xidmətləri təmin etməklə nail olunur. Böyük sərvət qazanmaq arzusunda olan insanların başqalarının istədiklərinə diqqət yetirmək üçün güclü bir stimulu olacaq. Hətta dünyanı inkişaf etdirmək istəyən insanların da dünyanı başqaları üçün daha yaxşı bir yer halına gətirmək üçün keyfiyyətli təhsil və əldə edə biləcəkləri bacarıqlar haqqında məlumata ehtiyacı var. Bu məlumat adətən müxtəlif peşə sahələrindəki qazanc imkanlarında əks olunur.

Belə bir düşüncə var ki, yüksək gəlirli insanlar başqalarını istismar edirlər. Lakin düzgün işləyən bir bazar sistemində yüksək gəlir əldə edən insanlar bunu adətən başqalarının dəyər verdikləri və ödəniş etməyə hazır olduqları malları təmin etməklə həyata keçirir. Larri Peyc və Sergey Brin milyarder oldu, çünki istifadəçilər gördülər ki, Google onların ehtiyaclarını Yahoo! və ya Ask Jeeves-dan daha yaxşı təmin edir. Məşhur müğənnilər buna başqa bir nümunədir. Beyonse və Teylor Svift nəhəng qazanclar əldə edirlər, çünki milyonlarla insan onların musiqilərindən zövq alır. Bir cəmiyyətin rolu "oyun qaydalarının" ədalətli olmasını təmin etməkdir, bəzilərinin bu oyunu çox yaxşı bacardığı üçün onların yüksək gəlir qazanmasının qarşısını almaq deyil. İstifadə olunan texnologiyaların vaxtı keçdikdə daha yeni texnologiyaya keçmək zərurəti müəyyən problemlər yaradır. Bu da öz növbəsində məntiqli iqtisadi təhlildən daha çox siyasi düşüncənin hökm sürdüyü dövlət siyasətinin müzakirəsinə gətirib çıxarır.

Öz işlərində böyük uğur əldə edən sahibkarlar buna milyonlarla istehlakçıya cəlbədicə gələn məhsulları hazırlayaraq müvəffəq olurlar. Walmart-ın qurucusu mərhum Sem Uolton ABŞ-ın ən zəngin adamlarından biri oldu, çünki böyük ehtiyatları səmərəli bir şəkildə idarə etməyin və marka mallarını endirimli qiymətlərlə Amerikanın kiçik şəhərlərində satmağın üsullarını tapdı. Microsoft-un həmtəsisçiləri Bill Qeyts və Pol Allen şəxsi kompüterlərin səmərəliliyini və bir-birinə uyğunluğunu kəskin şəkildə artıran bir sıra məhsullar istehsal edərək milyarder oldular. Uolton, Qeyts və ya Allen haqqında heç vaxt eşitməmiş milyonlarla istehlakçı onların istedad və məhsullarından bəhrələndilər. Onlar çox insana kömək etdikləri üçün çox pul qazandılar.

**Oxu:**

**"Mən, karandaş və mənim ailə ağacım", Leonard Rid**

**Video:**

**Mübadilə yoluyla sərvətin yaradılması**

Belə “yaxşı kapitalistlər” nümunələrinə keçid iqtisadiyyatlarında da rast gəlmək olar. Bill Qeyts qədər tanınmasa da Çexiyalı Pavel Baudiş kibertəhlükəsizlik sahəsində böyük bir nüfuz qazanan Avast adlı antivirus proqramını yaratdı və nəticə etibarilə milyardlarla dollarlıq bir sərvət qazandı. Polşalı mexanik Zbignev Sosnovski uğursuz vəziyyətdə olan və dövlətə aid olan bir velosiped şirkətini ildə 1 milyondan çox velosiped istehsal edən və Avropanı velosipedlə təmin edən əsas şirkətə, Krossa çevirdi. Google-da “Talking Tom Cat” axtarışı edin və siz Sloveniyalı gənc bir cütlük İzo və Samo Loqin tərəfindən hazırlanan çox populyar uşaq videoları toplusu tapa bilərsiniz. Bu toplu bir milyard dollardan daha böyük bir məbləğə bir çinli alıcıya satıldı.

## ELEMENT 1.9

# Dəyər gəlir və sərvət yaradır

*Sadəcə iş yerləri yaratmaqla deyil, insanların dəyər verdiyi mal və xidmətlərin istehsal edilməsi ilə yüksək həyat səviyyəsinə nail olmaq olar.*



*İstehlak bütün istehsalın yeganə sonluğu və məqsədidir; və istehsalçının marağı yalnız o hallarda nəzərə alınmalıdır ki, bu istehlakçının maraqlarına xidmət etsin.*

— Adam Smit, *Xalqların sərvətinin təbiəti və səbəbləri haqqında araşdırma*, II cild  
Qlazqo nəşri, (Indianapolis: Liberty Fund, Inc., [1776] 1981): 660. Bu ünvanda da  
mövcuddur: <http://www.econlib.org/library/Smith/smWN.html>

Adam Smitin 240 ildən daha əvvəl qeyd etdiyi kimi istehsalın məqsədi istehlaktır. Lakin *istehsal* həmişə *istehlakdan* əvvəl baş verir. Gəlir və yaşayış səviyyəsi insanların dəyər verdiyi mal və xidmətlərin istehsalında artım olmadan artırıla bilməz.

**Video:**

**Sınımış pəncərə hekayəsi**

Aydındır ki, insanların dəyər verdiyi malların məhv edilməsi cəmiyyətin firavanlığını azaldacaq. Bu ifadə o qədər aşkardır ki, onu xüsusilə vurğulamaq hardasa ağılsızlıq kimi görünür. Buna baxmayaraq, tarixdə bəzi hallarda malların məhv edilməsinin cəmiyyətə fayda gətirəcəyi barədə yanlış fikirlərə əsaslanan siyasətlər tətbiq edilmişdir. 1933-cü ildə Amerika Birləşmiş Ştatları Konqresi, təklifi azaltmaq və beləliklə kənd təsərrüfatı məhsullarının

qiymətlərinin aşağı düşməsinin qarşısını almaq üçün Kənd Təsərrüfatının Tənzimləməsi Qanununu (KTTQ) qəbul etdi. Bu Yeni Tənzimləmə qanunvericiliyinə əsasən federal hökumət fermerlərə pambıq, qarğıdalı, buğda və digər məhsulların əkildiyi sahələri azaltmaq üçün kompensasiya verdi. Kartof fermerlərinə kartoflarına insan istehlakı üçün uyğun olmayacaq boya püskürtmələri üçün ödənişlər edildi. Sağlam mal-qara, qoyun və donuzları bazara çıxarmamaq üçün kəşib kütləvi məzarlara basdırdılar. Təkcə 1933-cü ildə KTTQ çərçivəsində altı milyon donuz balası öldürüldü. Ali Məhkəmə 1936-cı ildə bu qanunun konstitusiyaya zidd olduğunu elan etdi, lakin o vaxta qədər Amerika istehlakçıları milyonlarla kənd təsərrüfatı məhsullarından məhrum edildi. Bundan əlavə, Aktın dəyişdirilmiş formalarına əsasən, bu gün də Birləşmiş Ştatlar hökuməti müxtəlif fermerlərə istehsallarını məhdudlaşdırmaq üçün pul ödəməyə davam edir. Bu iqtisadi siyasətlərdən bəhrələnenlərin siyasi tələblərini başa düşmək mümkün olsa da, bu cür proqramlar dəyərli resursları məhv edir və milləti kasıblaşdırır.

Birləşmiş Ştatlar fermerlərə vergi ödəyicilərinin və istehlakçıların hesabına böyük xərcə başa gələn "dəstəyi" göstərmək istiqamətində siyasi təzyiqa reaksiya verən tək ölkə deyil. Avropa İttifaqının "Vahid Kənd Təsərrüfatı Siyasəti" Aİ büdcəsinin ən böyük və mübahisəli hissələrindən biridir.

**Video:**

**Qızıl sahələri: Avropanın fermerlərinə verilən subsidiyaların sirr pərdəsi aralanır**

Qeyd etmək lazımdır ki, kənd təsərrüfatı bu hədəfə tuş gələn yeganə sahə deyil. Birləşmiş Ştatlarda 2009-cu ildə həyata keçirilən "Yararsız avtomobillər üçün nağd pul" proqramı da məhsuldar aktivləri, köhnə maşınları, məhv edərək firavanlığı artırmağa çalışan siyasətçilərə başqa bir nümunədir. "Yararsız avtomobillər üçün nağd pul" proqramına əsasən əlavə ödənişlə yeni avtomobillərlə dəyişdirilən köhnə avtomobilləri məhv etmək üçün avtomobil satıcılarına 3500 - 4500 dollar pul ödənilirdi. Satıcılardan avtomobil mühərriklərini natrium silikat məhlulu ilə məhv etmək, sonra onları parçalamaq və tullantı presinə göndərmək

tələb olunurdu və bununla da hətta onlardan ehtiyat hissələri kimi istifadə olunmasının qarşısı alınır. Bu proqramın tərəfdarları iddia edirdilər ki, bununla insanlar yeni avtomobillər almağa təşviq ediləcək və iqtisadiyyat canlanacaq. Lakin yeni avtomobillər istifadə olunmuş avtomobillərdən daha baha idi və istifadə edilmiş maşınların qiyməti təklifdəki azalma səbəbindən artdı. Nəticədə, istehlakçılar avtomobillərə daha çox pul xərclədi (həm yeni, həm də istifadə olunmuş) və bu səbəbdən də digər məhsullara xərcləmək üçün daha az vəsait qaldı. Beləliklə, “Yararsız avtomobillər üçün nağd pul” proqramı ümumi tələbi stimullaşdırmaqda uğursuz oldu. Əslində vergi ödəyiciləri yeni avtomobil alışı üçün 3 milyard dollarlıq subsidiyanı maliyyələşdirməli oldular və təxminən 2 milyard dollar dəyərində olan 700000 istifadə edilmiş avtomobil məhv edildi. Özünə yeni maşın ala bilməyənlər subsidiyalaşdırıldı, işlənmiş avtomobillərdən asılı olan kasıb insanlar isə cəzalandırılırdı. Proqramın müddəti bitdikdən sonra yeni avtomobil satışları qəfil azaldı. Almaniya da vergi ödəyicilərinə Birləşmiş Ştatlardakının iki qatından daha çox, 7 milyard dolardan daha bahaya başa gələn yararsız avtomobillərin yenisi ilə əvəz edilməsi proqramına başlamışdı.

Bənzər proqramlar Rusiya və Slovakiya da daxil olmaqla bir çox Şərqi Avropa ölkəsində mövcud idi. Rumıniyada “Rabla” (qəzalı) adlı proqram çərçivəsində yaşı 8 və ya daha çox olan 525000-dən çox avtomobil əvəzində məbləği 1500 avroya qədər olan çeklər verilərək məhv edildi. Proqram 2005-2015-ci illər arasında qüvvədə qaldı və avtomobil təhvil verən şəxslər ən çoxu üç köhnə avtomobil müqabilində yeni avtomobillərə tətbiq olunacaq çeklər ala bilirdilər.

Avtomobillərin məhv edilməsi yaxşı bir fikirdirsə, nə üçün sahiblərindən hər il avtomobillərini məhv etmələrini tələb etməyəkdir? Bunun gətirəcəyi bütün yeni avtomobil satışlarını düşünün. Bütün bunlar yaxşı düşünülməmiş iqtisadiyyatdır. Bu yolla məhsullarının məhdudluğunu artıraraq bəzi istehsalçılara kömək edə bilərsiniz, lakin istehlak dəyəri olan və satıla biləcək malları məhv etməklə ümumi əhalinin firavanlığını artırma bilməzsiniz.

Daha incə bir məhv etmə formasına müxtəlif malların əldə edilməsinin alternativdən imtina xərclərini artıran hökumət tədbirləri aiddir. Bütün dünyada ölkələr hər il balıqçılıq subsidiyalarına 30 milyard dollar pul xərcləyirlər və bu məbləğin 60%-i birbaşa dayanıqsız, dağıdıcı və hətta qanunsuz tədbirlərin dəstəklənməsinə xərclənir. Bu cür üsulların səbəb olduğu bazar dəyişiklikləri balıqçılıq sahəsində xroniki qeyri-rasional idarəçiliyin əsas səbəblərindən

biridir. Dünya Bankının hesablamalarına görə bu, 2012-ci ildə qlobal iqtisadiyyata 83 milyard dollar zərər verib. Bundan əlavə, qlobal balıqçılıq subsidiyalarının 70%-i Çin və Cənubi Koreya ilə birlikdə zəngin iqtisadiyyatların (xüsusilə Yaponiya, Birləşmiş Ştatlar, Fransa və İspaniyanın) payına düşür. Bu subsidiyalar güzəranları balıqçılıqdan asılı olan icmaları subsidiya alanlarla rəqabət aparmağa məcbur edir və milyonlarla insanın ərzaq təhlükəsizliyinə təhlükə yaradır belə ki, uzaq ölkələrin sənaye tipli donanmaları onların okean resurslarını talan edir. Balıq ovunun yerli xalq üçün ölüm-qalım məsələsi olduğu Qərbi Afrikaya xüsusilə ağır zərbə vurulur. 1990-cı illərdən başlayaraq xarici gəmilər, xüsusilə Aİ və Çin gəmiləri, Qərbi Afrika sahillərində sənaye miqyasında balıq tutmağa başlamış və nəticədə bir çox yerli balıqçılar üçün güzəran çətinləşmiş, onların ailələrini qida ilə təmin etməsi qeyri-mümkün olmuşdur.

Siyasətçilər və hökumətin xərc layihələrinin tərəfdarları bu xərc proqramlarının çərçivəsində açılan iş yerləri ilə fəxr etməyi çox sevir və proqramların faydalarını şişirdirlər. Buna görə də iqtisadi savadlılıq xüsusilə əhəmiyyətlidir. Məşğulluqdan tez-tez sərvət yaratmaq üçün bir vasitə kimi istifadə edilsə də, iqtisadi rifahımızı yaxşılaşdıran şeyin sadəcə daha çox iş yeri deyil, insanların dəyər verdiyi məhsul və xidmətlər istehsal edən iş yerləri olduğunu unutmamalıyıq. Bu elementar həqiqət unudulduqda, insanlar tez-tez sərvət yaratmaq əvəzinə onu azaldan proqramları qəbul etməklə səhvlər buraxırlar.

**Video:**

**İş yerini necə yaratmalı?**

Süni şəkildə iş yerlərinin açılması son dərəcə yanıldıcı ola bilər. Məşhur Fransız iqtisadçısı Frederik Bastiat “*Ce qu'on voit et ce qu'on ne voit pas*” (“Görünən və görünməyən”, 1850) əsərindəki sınımış pəncərə məsəlində bu yanaşmanın səhv olduğunu açıq şəkildə göstərmişdir:

*Diqqətsiz oğlunun pəncərə şüşəsini qırdığı zaman yaxşı dükan sahibi Ceyms Qudfellovun qəzəbinin şahidi olmusunuzmu? Belə bir səhnədə olsaydınız, tam*

*əminliklə tamaşaçıların hər birinin, hətta orda otuz nəfər olsa, hamısının birlikdə bədbəxt dükançını bu dəyişməz ifadə ilə təsəlli etdiyinə şahid olacaqdınız - "Hər işdə bir xeyir var. Hər kəs yaşamalıdır və şüşələr heç vaxt qırılmasaydı, şüşəsalan necə dolanacaqdı?"*

*Bu sadə təsəlli cümləsində böyük bir nəzəriyyə var. Bu nəzəriyyəni məhz bu nümunə ilə anlatmaq daha asandır, çünki təəssüf ki, iqtisadi institutlarımızın əksəriyyətinin özünə rəhbər götürdüyü başqa bir nəzəriyyəni eynilə əks etdirir.*

*Fərz edək ki, zərəri düzəltmək altı franka başa gəldi və siz qəzanın şüşəsatana altı frank qazandırdığını, şüşəsalanın ticarətini altı frank məbləğində canlandıracağını deyirsiniz, bu barədə tam haqlısınız. Şüşəsalan gəlir, işi yerinə yetirir, altı frankını alır, əllərini ovuşdurur və ürəyində diqqətsiz uşağa dua edir. Bütün bunlar vəziyyətin görünən hissəsidir.*

*Lakin çox vaxt olduğu kimi pəncərələri qırmağın yaxşı bir şey olduğu, pulun dövriyyəsinə səbəb olduğu və ümumiyyətlə sənayeni stimullaşdırdığını desəniz, mən məcbur qalib qışqıracağam "Burada dayanın! Sizin nəzəriyyəyiniz yalnız görünənlə məhdudlaşır; görünməyənləri nəzərə almır!"*

*Çünki əslində şüşə üçün altı frank xərcləyən dükançı artıq bu məbləğə başqa mal və ya xidmətləri ala bilməyəcək. Görünməyən odur ki, dükançı şüşəni dəyişdirmək məcburiyyətində qalmasaydı, bəlkə də köhnə ayaqqabılarını dəyişdirər və ya kitabxanasına başqa bir kitab əlavə edərdi. Xülasə, bu altı frankı başqa cür xərcləyəcək idi, lakin qəza bunun qarşısını aldı.<sup>(7)</sup>*

Bastiat düzgün olaraq diqqətimizi yenidən istehsaldan daha çox zənginliyə yönəldir. Artıq mövcud olan dəyərli olanları məhv etməklə yeni istehsala tələb yaratmaq, cəmiyyətin firavanlığını artırmaq üçün düzgün və səmərəli bir yol deyil.

**Oxu:**

**İş yerlərinin açılması və sərvətin yaradılması", Duayt Li**

## ELEMENT 1.10

# İqtisadi tərəqqinin bir çox mənbəyi var

*İqtisadi inkişaf ilk növbədə ticarət, investisiyalar, işlərin daha yaxşı icra edilməsi yolları və sağlam iqtisadi institutlar vasitəsilə təmin edilir.*

İqtisadiyyat dərslərinin ilk günündə tələbələrə Birləşmiş Ştatlar kimi inkişaf etmiş ölkələrdə bu gün işçilərin 1750-ci illə müqayisədə adambaşına təxminən otuz qat daha çox istehsal etdiklərini və qazandıqlarını bildiririk. Sonra aşağıdakı sualla bağlı fikirlərini soruşuruq: “Niyə bu gün işçilər iki əsr yarım əvvələ nisbətən bu qədər daha məhsuldardır?” Bu suala necə cavab verəcəyinizi bir anlığa düşünün.

Həmişə tələbələrimiz üç məqamı qeyd edirlər: Birincisi, bugünkü elmi biliklər və texnoloji imkanlar 1750-ci ildə təsəvvür belə edilə bilinməzdi. İkincisi, kompleks avandanlıq və fabriklərimiz, daha yaxşı yollarımız, geniş kommunikasiya şəbəkəmiz və rabitə xətlərimiz var. Nəhayət, tələbələr adətən 1750-ci ildə fərdlər və ailələrin istehlak etdikləri məhsulların çoxunu birbaşa özlərinin istehsal etdiklərini, halbuki bu gün onları başqalarından aldıklarını qeyd edirlər.

Deməli, tələbələr iqtisadi biliklərinin olmaması və ya az olmasına baxmayaraq düzgün izahatı verirlər. Texnologiyanın, kapitalın (məhsuldar aktivlərin) və ticarətin əhəmiyyətini başa düşürlər. Onların cavabı iqtisadiyyatın “sağlam düşüncənin elmi” olması fikrimizi gücləndirir.

Ticarətin gətirdiyi qazancları və iqtisadi inkişafın mənbəyi olaraq transaksiya xərclərinin azaldılmasının vacibliyini artıq qeyd etmişik. İqtisadi təhlil **iqtisadi artımın**<sup>(?)</sup> digər üç mənbəyinə də işarə edir: insanlara və məhsuldar aktivlərə investisiyalar, texnologiyadakı və iqtisadi təşkilatlanmadakı təkmilləşmələr.

Birincisi, **fiziki kapitala**<sup>(?)</sup> (alətlər, maşınlar və binalar kimi) və **insan kapitalına**<sup>(?)</sup> (işçilərin təhsili, bacarığı, təlimi və təcrübəsi) edilən investisiyalar mal və xidmətlər istehsal etmək qabiliyyətimizi artırır. İnvestisiyanın bu iki növü əlaqəlidir. İşçilər daha çox və daha yaxşı avadanlıqla işləsələr daha çox məhsul istehsal edə bilirlər. Bir meşəqıran, motorlu mişar ilə işləyərək, əl mişarı ilə istehsal edə biləcəyindən daha çox məhsul istehsal edə bilər. Eynilə

bir nəqliyyat işçisi yük maşını ilə qatırlı araba ilə daşıya biləcəyindən daha çox yük daşıya bilər.

İkincisi, texnologiyadakı inkişaf (yeni məhsullar və daha az xərcli istehsal üsullarını tapmaq üçün beyin gücünün istifadəsi) iqtisadi inkişafa təkan verir. 1750-ci ildən bəri buxar mühərriki, ardından daxili yanma mühərriki, elektrik enerjisi və nüvə enerjisi növləri əsas enerji mənbəyi olaraq insan və heyvan gücünü əvəz etdi. Avtomobillər, avtobuslar, qatarlar və təyyarələr əsas nəqliyyat vasitəsi olaraq at və arabanı (və piyada getməyi) əvəz etdi. Texnologiyaların inkişafı həyat tərzimizi dəyişdirməyə davam edir. Fərdi kompüterlərin, mikrodalğalı sobaların, cib telefonlarının, televiziya yayımlanan proqramların, ürək bypass əməliyyatının, çanağın dəyişdirilməsi əməliyyatının, avtomobil kondisionerlərinin və hətta qaraj qapı açıcılarının təsirini düşünün. Son əlli il ərzində bu məhsulların təqdim edilməsi və inkişafı işləmək, oynamaq və özümüzü əyləndirmə tərzimizi tamamilə dəyişdirib və ümumi rifahımızı yaxşılaşdırıb.

Üçüncüsü, düzgün iqtisadi təşkilatlanma da iqtisadi tərəqqiyə kömək edə bilər. İqtisadi təşkilatlanma dedikdə çox zaman əhəmiyyət verilməyən insanların fəaliyyətlərinin təşkili və fəaliyyət göstərmə qaydaları nəzərdə tutulur. İnsanların ticarətlə məşğul olması və ya bir iş qurması nə qədər asandır? Bir ölkənin hüquq sistemi böyük ölçüdə bir xalqın sakinlərinin həyata keçirdiyi ticarət, investisiya və iqtisadi əməkdaşlıq səviyyəsini müəyyənləşdirir. İnsanları və onların mülklərini qoruyan, müqavilələrin şərtlərinin icra olunmasını təmin edən və mübahisələri həll edən bir hüquq sistemi iqtisadi inkişaf üçün vacib amildir. Belə sistem olmadan investisiya əskikliyi olacaq, ticarət boğulacaq və yenilikçi fikirlərin yayılmasının qarşısı alınacaq. Bu kitabın 2-ci hissəsi hüquqi strukturun və iqtisadi təşkilatlanmanın digər elementlərinin əhəmiyyətini daha ətraflı araşdıracaq.

**Video:**

**Didərgin filmində iqtisadiyyat**

İnvestisiya və texnologiyalarda inkişaf öz-özlüyündə baş vermir. Onlar mənfəət ümidi ilə risk edən insanların, sahibkarların fəaliyyətlərini əks etdirir. Heç kim növbəti yenilikçi

kəşfin nə olacağını, yaxud hansı istehsal texnologiyalarının xərcləri azaldacağını bilmir. Bundan əlavə, sahibkarlar tez-tez gözlənilməz şərtlərlə qarşılaşırlar. Beləliklə, iqtisadi inkişaf müxtəlif insan qruplarının öz fikirlərinin gəlirli olub-olmadığını görmək üçün ideyalarını sınamasına imkan verən və eyni zamanda resursları məhsuldar olmayan layihələrdə israf etməkdən çəkindirən bir sistemdən asılıdır.

**Video:**

**İqtisadi artım tapmacası**

Bu irəliləyişin baş verməsi üçün bazarlar açıq olmalıdır ki, fərdlər öz yenilikçi ideyalarını sərbəst sınaşınlar. Yeni bir məhsul və ya texnologiyaya sahib bir sahibkarın öz layihəsini maliyyələşdirmək üçün yalnız kifayət qədər investorların dəstəyini qazanmalıdır. Lakin sahibkarlar və onların investorlarının öz resurslarından səmərəli istifadəsi üçün **rəqabət** (?) olmalıdır: Onların ideyaları, məhsul və ya xidmətin istehsal dəyərindən yüksək bir qiymətə alınıb-alınmayacağına dair qərar verən istehlakçıların “reallıq yoxlamasından” keçməlidir. Bu mühitdə əsas hakim və münsiflər istehlakçılardır. Yenilikçi məhsul və ya xidmətə, onların xərclərini ödəyəcək qədər qiymət vermirlərsə, bu məhsul və ya xidmət bazarda çox qalmayacaq. Dövlətin düzgün rolu hansı məhsullara üstünlük verilməsinə qərar vermək deyil, yeni və daha yaxşı məhsulların rəqabət imkanını təmin etməkdir.

## ELEMENT 1.11

# “Görünməz əlin” effektivliyi”

*Bazar qiymətlərinin “görünməz əli” alıcı və satıcıları ümumi firavanlığı artıran fəaliyyətlərə yönəldir.*

*Hər bir insan əlində olan kapitalı ən faydalı şəkildə istifadə etmək yolunu tapmaq üçün davamlı olaraq çalışır. Bu halda, o insan cəmiyyətin maraqlarını yox, öz marağını düşünür. Lakin bu insanın şəxsi maraqlarını davamlı güdməsi onu təbii və hətta qaçılmaz olaraq cəmiyyət üçün ən faydalı məşğuliyyəti seçməyə istiqamətləndirəcək. O, yalnız öz maraqlarını güdür və bir çox halda olduğu kimi burda da o, gizli bir əl tərəfindən heç əvvəlcədən məqsədi olmayan bir nəticəyə doğru istiqamətləndirilir.<sup>(8)</sup>*

— Adam Smit (1776)

**Video:**

**Bazarın görünməz əli və steyk haqqında rəvayət**

Şəxsi maraq çox güclü stimuldur. Adam Smitin çox əvvəllər qeyd etdiyi kimi şəxsi maraqlarını güdən insanlar “görünməz əl”<sup>(?)</sup> ilə istiqamətləndiriləndə, cəmiyyətin və ya ölkənin ümumi firavanlığına töhfə verən fəaliyyətlərlə məşğul olmaq üçün güclü stimulları olacaq. Smitin qeyd etdiyi “görünməz əl” bazar qiymətləri sistemidir. Fərd "yalnız öz maraqlarını güdür" lakin başqalarının məqsədlərinə kömək etmək və digərlərini firavanlığa aparmaq üçün bazar qiymətlərinin gizli əli tərəfindən yönləndirilir.

Bir çox insan üçün “görünməz əl” prinsipini anlamaq çətinidir. Belə bir inanc yayılıb ki, nizam-intizama nail olmaq üçün kənardan bir səlahiyyətli rəhbər və ya mərkəzləşdirilmiş bir qurumun nəzarəti şərtidir. Lakin Adam Smit iddia edirdi ki, insanların öz maraqlarını güdməsi cəmiyyətdə nizam yaradır və belə cəmiyyətdə ehtiyacların ödənilməsi, mərkəzləşdirilmiş bir qurum olmadan baş verir. Bu nizamın yaranmasına səbəb odur ki, bazar qiymətləri şəxsi maraqları olan insanların fəaliyyətlərini şəxsi mülkiyyət və mübadilə azadlığı mövcud olan şərtlərdə əlaqələndirir. Sadəcə bir rəqəm - bir malın və ya xidmətin cari bazar qiyməti - alıcı və satıcılara, başqa insanların davranışları və seçimlərini nəzərə alaraq qərar vermək və bu qərarları koordinasiya etmək üçün kifayət edəcək qədər məlumat verir. Bazar qiymətlərində milyonlarla istehlakçı, istehsalçı və resurs tədarükçülərinin seçimləri əks etdirilir. Bu qiymətlər istehlakçı seçimləri, xərclər və vaxt, məkan və şəraitlərə aid məsələlər barədə məlumatları əks etdirir. Ümumiyyətlə, istənilən kifayət qədər böyük bazarda bu məlumatın həcmi hər hansı bir fərd və ya mərkəzi planlaşdırma qurumunun dərk edə biləcəyindən daha çoxdur.

Yaşadığımız yerdə supermarketlərdə niyə həmişə lazımı miqdarda süd, çörək, tərəvəz və digər məhsulların olması barədə heç düşünmüsünüzmü? Bu miqdar hamıya çatacaq qədər çox, lakin rəflərdə qalıb xarab olmayacaq qədər az cəmiyyətdə olur. Necə olur ki, dünyanın müxtəlif yerlərində istifadə edilən soyuducular, avtomobillər və sensor ekranlı planşetlər sizin yerli marketdə istehlakçıların demək olar ki, istədiyi cəmiyyətdə mövcud olur? Buna nail olmağın yolunu göstərən texniki təlimat kitabçasını bizneslər hardan əldə edir? Əlbəttə belə bir təlimat yoxdur. Bazar qiymətlərinin görünməz əli bu suala cavab verir. Bu görünməz əl Element 1.6-da qeyd edilən şəkildə qiymət siqnalları vasitəsilə öz maraqlarını güdən fərdləri birgə əməkdaşlığa sövq edir və onların seçimlərini bir-biri ilə əlaqələndirir.

1974-cü il Nobel laureatı Fridrix Hayek bazar sistemini "möcüzə" adlandırmışdı, çünki bircə göstərici - hər hansı bir malın qiyməti - kortəbii şəkildə özündə alıcı və satıcıların istədiklərini əldə etmək üçün onları istiqamətləndirən böyük miqdarda məlumatı əhatə edir<sup>(9)</sup>. Bir məhsulun bazar qiyməti, digərlərinin nə etdiyini bilməyən insanlar tərəfindən dünyanın müxtəlif yerlərində qəbul edilən minlərlə, hətta milyonlarla qərarları əks etdirir. Bazar hər bir məhsul və ya xidmət üçün bütün iştirakçılara ehtiyac duyduqları məlumatı və bu məlumat əsasında hərəkətə keçmək təşviqi verən bir göstərici yaradan nəhəng bir kompüter şəbəkəsi rolunu oynayır.

Bazarlar qədər heç bir fərd və ya mərkəzi planlaşdırma qurumu minlərlə müxtəlif mal və xidmətlərin milyonlarca istehsalçı və istehlakçılarının hərəkətlərini əlaqələndirmək üçün lazım olan bütün məlumatı nəzərə ala bilməz. Bundan əlavə, bazar qiymətlərində bu məlumat saf formadadır. Bazar qiymətləri istehsalçıları və resurs tədarükçülərini istehlakçıların ən çox dəyər verdikləri (xərclərinə nisbətən) malların istehsalına yönəldir. Heç kim fermeri alma yetişdirməyə, inşaat şirkətini evlər tikməyə və ya mebel istehsalçısını stul istehsal etməyə məcbur etməli olmayacaq. Bu və digər məhsulların qiymətləri istehlakçıların bu məhsullara onları istehsal etməyin xərçindən daha çox dəyər verdiklərini göstərdikdə, öz maraqlarını güdən istehsalçılar onları təmin edəcəkdir.

Həmçinin, kiminsə istehsalçılara ucuz istehsal üsullarını kəşf edib, onlardan istifadə etməyi xatırlatmasına gərək olmayacaq. Bazar qiymətlərinin görünməz əli ilə istiqamətləndirilən şəxsi maraqlar onları resursların ən yaxşı kombinasiyasını və **xərc baxımından səmərəli**<sup>(?)</sup> istehsalat üsullarını axtarıb tapmağa təşviq edəcəkdir. Çünki daha aşağı xərclər daha yüksək mənfəət deməkdir və hər istehsalçı xərcləri azaltmağa və keyfiyyəti artırmağa çalışacaq. Əslində onları belə davranmağa rəqabət məcbur edəcəkdir.

Müasir iqtisadiyyatda bazar qiymətlərinin istiqamət verdiyi şəxsi maraqlardan irəli gələn əməkdaşlıq həqiqətən heyvətəmizdir. Növbəti dəfə şam yeməyi üçün süfrəyə oturanda bunun mümkün olması üçün çalışan insanlar barədə düşünün. Çətin ki, onlardan hər hansı biri, məsələn, fermer, yük maşını sürücüsü və ya dükan sahibi sizin ən ucuz qiymətə ləzzətli bir

yemək yeməyiniz barədə narahatlıq keçirmiş olsunlar. Buna baxmayaraq bazar qiymətləri onların maraqlarını sizin maraqlarınızla bir ahəng halına salır. Keyfiyyətli dana və ya hinduşka əti istehsal edən fermerlər, yük maşını sürücüləri və dükən sahibləri və başqaları bilirlər ki, məhsullar təzə və yaxşı vəziyyətdə istehlakçıya çatanda daha çox pul qazanacaqlar. Bu zəncirin bütün iştirakçıları öz xərclərini azaltmağa çalışacaqlar. Əksəriyyətini heç vaxt görməyəcəyimiz on minlərlə insan hər birimizin ayrı-ayrılıqda istehsal edə biləcəyindən qat-qat daha çox məhsuldan istifadə etməyimizə imkan yaratmaq üçün töhfə verirlər. Üstəlik görünməz əl o qədər səssiz və avtomatik işləyir ki, nizam, əməkdaşlıq və geniş diapazondakı mal və xidmətlərin mövcudluğu əksər zaman çox təbii bir hal kimi qəbul edilir. Buna baxmayaraq, şəxsi maraqlar və görünməz əlin kombinasiyası iqtisadi tərəqqi üçün güclü bir qüvvədir.

**Video:**

**Görünməz əl**

## ELEMENT 1.12

# Gözlənilməz nəticələr problemlərə səbəb olur

*Çox vaxt bir fəaliyyətin uzunmüddətli nəticələri, yaxud ikinci dərəcəli təsirləri nəzərə alınmır.*

1946-cı ildə məşhur iqtisadi jurnalist Henry Hazlitt *Bir dərstdə iqtisadiyyat* adlı bir kitab yazdı. Fransız Frederik Bastiatın (onun əsəri Element 1.9-da müzakirə edilib) 1850-ci ildə yazdığı esse üzərində qurulan bu iqtisadiyyat dərslisi, bəlkə də iqtisadiyyatda ən çox satılan traktatdır.

Dükanın pəncərəsinə top ataraq sındıran gənc oğlan haqqında Bastiatın hekayəsini xatırlayın. Nəticədə dükançı pəncərəni düzəltmək üçün şüşə ustası çağırır. Bu hadisəni müşahidə edənlər şüşəsalan üçün iş yarandığını qeyd edərək pəncərənin sınmasının şüşəsalana məşğulluq yaratdığına görə yaxşı bir şey olduğunu arqument kimi gətirirlər. Lakin Hazlittin vurğuladığı kimi bu səhvdir, çünki ikinci dərəcəli təsirlər nəzərə alınmır.

Mağaza sahibi pəncərəni düzəltməyə pul xərcləməsəydi, bu pulu başqa şeylərə, bəlkə də bir cüt ayaqqabı, yeni paltar və ya oxşar şeylərə xərcləyərdi. Pəncərə sındırılmasaydı, digər istehsal sahələrində məşğulluq artacaqdı və cəmiyyət həm sındırılmamış pəncərəyə, həm də dükan sahibinin alacağı əşyalara sahib olardı. İkinci dərəcəli təsirlər nəzərdən keçirildikdən sonra məlum olur ki, daşqınlar, qasırğalar və pis dizayn edilmiş ictimai siyasət nəticəsində yaranan dağıntılar cəmiyyətə zərər verir və xalis məşğulluğun genişlənməsinə töhfə vermir. Dağıntıların aradan qaldırılmasının məşğulluq yaratması və iqtisadiyyat üçün faydalı olması düşüncəsi indi “sındırılmış pəncərə yanılması” kimi bilinir. Dağıntıların aradan qaldırılmasına sərf edilən resurslar cəmiyyətin digər qiymətli mal və ya xidmətlər istehsal etmə qabiliyyətini azaldır. Bu yanlış baxışın bir neçə nümunəsi üçün Element 1.9-a baxın.

Hazlittin dərslinin yeganə məğzi bu idi ki, iqtisadi təklifi təhlil edərkən bir şəxs:

*. . . yalnız dərhal baş verən nəticələri deyil, uzunmüddətli nəticələri, yalnız ilk*

*nəticələri yox, ikinci dərəcəli nəticələri, habelə yalnız bəzi xüsusi qruplara təsirləri deyil, hamıya olan təsirləri nəzərə alınmalıdır.<sup>(10)</sup>*

Hazlitt hesab edirdi ki, ən yaygın iqtisadi səhvlərin mənbəyi bu dərsi tətbiq etməməkdir. O, 1930-cu illərdəki Böyük Böhran dövründə iqtisadiyyat haqqında çox yazırdı və bildirdi ki, xüsusilə siyasətdə dövlət proqramlarının qısamüddətli faydalarının vurğulanması və uzunmüddətli, çox vaxt görünməyən, nəticələrin isə nəzərə alınmaması tendensiyası var.

**Video:**

**Birayaqlı iqtisadiyyat**

İkinci dərəcəli təsirlərin potensial əhəmiyyətini göstərən üç nümunəni nəzərdən keçirək. Gürcüstan hökuməti avtomobil tullantılarından hava çirklənməsini azaltmaq məqsədilə daha böyük mühərrikli köhnə avtomobilləri hədəfləyən yeni aksiz vergisi tətbiq etdi. Gürcüstan aşağı gəlirli ölkə olduğu üçün burada istifadə olunmuş köhnə avtomobillərə tələb həmişə yüksək olub, çünki onlar ucuzdur (satışda olan ikinci əl avtomobillərin 91%-i 2006-cı ildən əvvəl istehsal edilib). 2017-ci ilin yanvar ayında qüvvəyə minən yeni aksiz vergisində sürüşən şkalalı aksiz dərəcəsi nəzərdə tutulurdu. Məsələn, 1,5 litrlik mühərriki olan 2002-ci ilin avtomobili üçün gömrük rəsmiləşdirilməsi və aksiz vergisi 3731 ləri, lakin ili eyni olan 2,5 litr mühərrikli avtomobil üçün 6219 ləri, 3,5 litrlik mühərrik üçün 8706 ləri idi. Vergi siyasətindəki dəyişikliklər insanları kiçik mühərrikli avtomobillər almağa həvəsləndirsə də, bir sual yaranır - bu tənzimləmə düzgün bir siyasət idimi? İkinci dərəcəli təsirlər də daxil olmaqla onun tam təsiri nə idi?

Gürcüstanın yeni aksiz vergisi siyasəti hələlik qısa bir müddət ərzində qüvvədə olduğundan, yanacaq istehlakının azaldılmasına yönəlmiş oxşar siyasətə sahib digər ölkələrin təcrübəsinə baxmalıyıq. Statistika sürücü sayında bir artım olduğunu göstərir, çünki kiçik nəqliyyat vasitələrinin yanacaq səmərəliliyini artırması onları idarə etməyi ucuzlaşdırır. Bu isə tıxacları artırır və benzin istehlakına edilən tənzimləmədə nəzərdə tutulandan daha az azalma ilə nəticələnir. Bundan əlavə, qəza hallarında, yüngül avtomobillər, sərnişinlərə böyük

mühərrikli avtomobillər qədər qoruma təmin etmir, bu isə öz növbəsində avtomobil yollarında ölüm və xəsarətlərin sayında artım ilə nəticələnə bilər. İkinci dərəcəli təsirlər nəzərə alınanda, yanacaq səmərəliliyi üzrə edilmiş tənzimləmələr ilk baxışda göründüyündən daha az faydalı ola bilər.

Oxşar istənilməyən nəticələr təhlükəsizlik kəmərlərinin istifadəsini tələb edən qanunların da tətbiq edilməsindən sonra aşkar edilmişdir. Böyük Britaniyanın Nəqliyyat Nazirliyinin araşdırmasına görə sürücülərin və ön oturacaqdakı sənişinlərin təhlükəsizlik kəməri taxmalarını tələb edən bir qanunun qüvvəyə minməsindən 20 ay sonra ön oturacaqlarda səyahət edənlər arasında ölüm sayının 656 nəfər azaldığı aşkarlandı. Ancaq eyni dövrdə piyadaların (77), velosiped sürənlərin (63) və arxa oturacaqdakı sənişinlərin (69) ölümlərində artım görüldü, <sup>(11)</sup> görünür ki, buna səbəb təhlükəsizlik kəməri taxarkən özlərini daha təhlükəsiz hiss edən və buna görə daha təhlükəli sürən sürücülər olmuşdur.

Dövlətlər arasındakı ticarət məhdudlaşdırma tədbirləri də vacib ikinci dərəcəli təsirlərə malikdir. Xarici mallar üçün tariflər və idxal kvotalarının tərəfdarları bu siyasətlərin ikinci dərəcəli təsirlərini demək olar ki, heç vaxt nəzərə almırlar. Tariflər və kvotalar ilk vaxtlarda daha yüksək qiymətə bənzər məhsullar istehsal edən ölkənin işçilərini qoruya bilər, lakin istənilməyən ikinci dərəcəli nəticələr olacaq.

tarif və kvotalara görə

Xarici ölkələrdə istehsal olunan məhsulların satışını məhdudlaşdırmaq üçün kvota və tariflərdən istifadə edən, habelə üzv ölkələrin kənd təsərrüfatına birbaşa Avropa İttifaqının büdcəsindən subsidiya verən Avropa İttifaqının Vahid Kənd Təsərrüfatı Siyasətini (VKTS) nəzərdən keçirək. Bu siyasətin 50 illiyinə həsr olunmuş sənəddə “VKTS insanların əlverişli qiymətlərlə keyfiyyətli qidalanması və fermerlərin ədalətli bir güzəran qazanması üçün yaradıldı” ifadəsini oxuyuruq <sup>(12)</sup>. Ümumilikdə, VKTS hesabı vasitəsilə ödənilən subsidiyalar Avropa İttifaqının ümumi büdcəsinin üçdə birindən çoxunu təşkil edir. Bu siyasətin tərəfdarları iddia edirlər ki, VKTS olmadan Avropa İttifaqının kənd təsərrüfatı və qida sektorları təxminən 8% daha kiçik olardı <sup>(13)</sup> və bu səbəbdən də bu siyasət iş yerlərini “qoruyur” və məşğulluğu artırır. Şübhəsiz ki, həmin sektorlar əks təqdirdə olacağından daha böyükdür, bəs ikinci dərəcəli təsirlər necə olsun?

VKTS xərcləri Avropa İttifaqının büdcəsi çərçivəsindəki digər məqsədlərə mane olur

və Avropa İttifaqında digər ictimai proqramların həyata keçirilməsi üçün vəsaitlərin ayrılmasının qarşısını alır. Avropa Komissiyasına görə bu subsidiyalar Avropa İttifaqı vətəndaşlarının hər birinə ildə 100 avrodan bahaya başa gəlir. Bundan əlavə, tariflər və kvotalar yerli qiymətləri rəqabətli dünya qiymətlərindən daha yüksək səviyyədə saxlayır <sup>(14)</sup>, buna görə də, Avropa İttifaqının istehlakçıları kənd təsərrüfatı məhsulları üçün daha çox pul ödəyirlər. Mahiyyətə, hər bir ailə qida üçün iki dəfə pul ödəyir: birinci dəfə kənd təsərrüfatı sektorunun proteksionizmi səbəbindən mağazalardakı qiymətləri artıran daha yüksək qiymətlər ucbatından; ikinci dəfə isə kənd təsərrüfatı subsidiyalarını ödəmək üçün onlardan tutulan vergilər ilə. Bundan əlavə, tariflər və kvotalar, kənd təsərrüfatı məhsullarını emal edərək qida istehsal edən digər firmalara da dolaylı yolla təsir göstərir. Məsələn, Fransada 2007-ci ildə VKTS ucbatından sənaye istehsalının həcmi 1,5% azalmış və nəhəng xidmətlər sektorunun əmək və kapitalının sadəcə 0,1%-i VKTS-dan faydalanan digər sahələrə yönəldilmişdir. VKTS-in ləğv edilməsi kapitalın (torpaq və avadanlığın) qiymətini aşağı salacaq, bu isə VKTS tərəfindən dəstəklənməyən təsərrüfatlara fayda verəcək. Bundan əlavə, VKTS, əkinçilik torpaqları üçün digər kənd təsərrüfatı fəaliyyətləri ilə rəqabət aparan meşə təsərrüfatının həcmi azaldır. (Fransada VKTS ucbatından meşə təsərrüfatının sahəsi təxminən 3,6% azalıb.) Həmçinin, tarif və kvotalara görə Avropa İttifaqına üzv olmayan ölkələr Aİ bazarında daha az kənd təsərrüfatı məhsulu satır və nəticə etibarilə Avropa İttifaqının ixrac etdiyi məhsulları daha az alırlar. Beləliklə, mümkün satışlardan məhrum olan sektorlarda məşğulluq da azalır.

VKTS kimi ticari məhdudiyyətlərin ikinci dərəcəli təsirləri nəzərə alınanda, onların tətbiqindən sonra nəticə etibarilə Avropa İttifaqında məşğulluğun və ümumi istehsalın artacağını gözləmək üçün heç bir əsas qalmır. Subsidiyalaşdırılan sənayelərdə iş yerlərinin sayı arta bilər, lakin digər sektorlarda məşğulluq daha aşağı olacaq. Ticari məhdudiyyətlər məşğulluğu artırmır, sadəcə yerini dəyişdirir. Ancaq ikinci dərəcəli təsirləri hesaba qatmayanlar bu məqamı nəzərdən qaçıracaqlar.

İkinci dərəcəli təsirlər siyasi qərar qəbul etməklə aradan qaldırılacaq problemlər deyil. Bunlar, həmçinin insanlar üçün gözlənilməz nəticələrə də səbəb ola bilər. Yaxın tarixdə Qərbi Virciniyada birinci sinif müəlliminin başına gələn bu məqamı aydın göstərir. Onun şagirdləri daim karandaşlarını itirirdilər. Müəllimə düşündü ki, onlara hər karandaş kötüyü üçün 10 sent ödəsə, onlar təşviqə cavab verəcək və karandaşı tam istifadə edənədək saxlayacaqlar. Lakin

onun bütün niyyəti puça çıxdı. Belə ki, qısa müddət ərzində qələmyonanın önündə uzun növbə yarandı. Şagirdlər yeni qələmlərini o qədər sürətlə yonub kötökləri gətirirdilər ki, müəllimə onlara pul çatdıra bilmirdi. Gözlənilməz nəticələrə qarşı sayıq olmaq lazımdır!

**Oxu:**

**Görünən və görünməyənlər, Frederik Bastiat**

## HİSSƏ 2

# İqtisadi inkişafın yeddi əsas mənbəyi



### Elementlər:

1. Hüquq sistemi: Özəl mülkiyyəti qoruyan və müqavilələrin ədalətli şəkildə icra edilməsini təmin edən hüquq sistemi iqtisadi tərəqqinin təməlidir.
2. Rəqabətli bazarlar: Rəqabət resurslardan səmərəli istifadəni təşviq edir və innovativ inkişafa stimül verir.
3. Dövlət tənzimləməsinin məhdudlaşdırılması: Ticarəti azaldan və rəqabəti məhdudlaşdıran tənzimləyici siyasət iqtisadi tərəqqiyə mane olur.
4. Səmərəli kapital bazarı: Ölkənin öz potensialını reallaşdırmaq üçün kapitalı sərvət yaradan layihələrə yönəldən bir mexanizmi olmalıdır.
5. Prudensial pul siyasəti: Stabil pul siyasəti inflyasiyanın nəzarətdə saxlanması, investisiyaların səmərəli yerləşdirilməsi və iqtisadi sabitliyə nail olmaq üçün vacibdir.
6. Aşağı vergi dərəcələri: İnsanlar qazanlarının çox hissəsinin özlərində qalacağını

biləndə daha çox biləndə daha çox istehsal edirlər. Dövlət xərcləri və kəsirinə nəzarət (fiskal siyasət) iqtisadi sabitlik və artım üçün çox önəmlidir.

7. Azad ticarət: Başqa ölkələrlə azad ticarət insanların gəlirlərini artırır.

## Giriş

1995-ci ildə iqtisadiyyat üzrə Nobel mükafatı laureatı Robert Lukas belə demişdir: "İqtisadi artım haqqında düşünməyə başladıqdan sonra başqa bir şey haqqında düşünmək çətinidir".<sup>(15)</sup> Nəyə görə Lukas və digər çoxsaylı iqtisadçılar iqtisadi artıma bu qədər önəm verir? Real gəlirin artması üçün real istehsal həcmnin artması zəruridir. Bu artım olmadan daha yüksək gəlir və yaşayış səviyyəsinə nail olmaq mümkün deyil.

Son iki əsrdə, xüsusilə də Qərb ölkələrində iqtisadi artım nəticəsində insanların yaşayış səviyyəsi yüksəlmiş, onların həm ömrü uzanmış, həm də həyat keyfiyyəti yaxşılaşmışdır. Lakin bu dövr müstəsnaadır. Bəşər tarixində iqtisadi artım nadir hallarda müşahidə olunmuşdur. 1800-cü ilə qədər dünya əhalisinin əksəriyyəti dolanışiq üçün kifayət qədər qida və qalmağa yer tapmaq üçün həftədə 50, 60 və 70 saat çalışmalı olurdu. Bu, həyatda qalmaq uğrunda aparılan daimi mübarizə idi və bir çox insan bu döyüşdə məğlub olurdu. 1800-cü ildə mövcud olan yaşayış səviyyəsi 1000 il əvvəl, hətta 2000 il əvvəl - qədim Roma dövründəki yaşayış səviyyəsindən çox da fərqlənmirdi.

Bəşər tarixinin kədərli iqtisadi hekayəsi təxminən 200 il əvvəl dəyişməyə başladı. İqtisadi Əməkdaşlıq və İnkişaf Təşkilatının (İƏİT) iqtisadçısı mərhum Anqus Medison, iqtisadi artım və gözlənilən ömür uzunluğu məlumatları üzrə aparıcı mütəxəssis kimi tanınırdı. Şəkil 5-də onun hesablamalarına əsasən ötən min il ərzində adambaşına düşən illik gəlir səviyyələri göstərilmişdir. 1990-cı ilin qiymətləri ilə ölçüldükdə, 1820-ci ildə dünya üzrə adambaşına düşən **Ümumi Daxili Məhsul (ÜDM)**<sup>(?)</sup> 667 ABŞ dolları təşkil etmişdirsə, 1000-ci ildə bu göstərici 450 ABŞ dolları olmuşdur.<sup>(16)</sup> Beləliklə, 800 il ərzində adambaşına düşən gəlir səviyyəsi yalnız 50% artmışdır. Qərbi Avropada və ondan törəyən Amerika Birləşmiş Ştatları, Kanada, Avstraliya və Yeni Zelandiyada - ümumən Qərb adlandırılan bölgədə vəziyyət nisbətən daha yaxşı idi, çünki bu bölgədəki gəlir 1000-ci ildə 426 ABŞ dolları təşkil

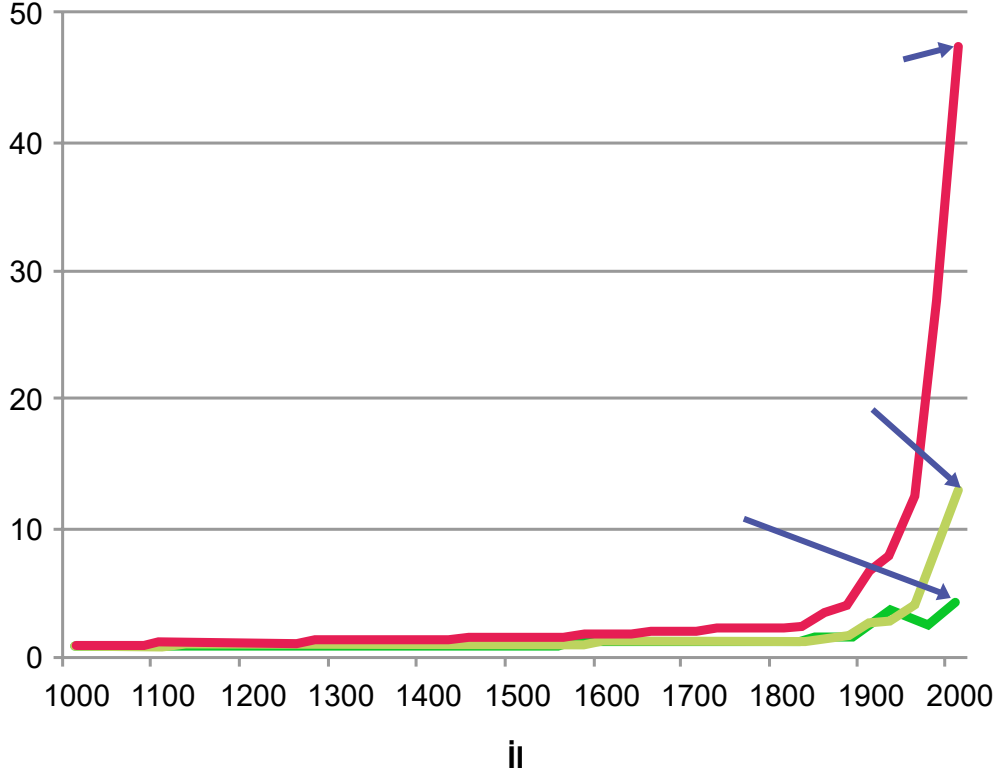
etmişdirsə, 1820-ci ildə bu göstərici üç dəfə artaraq 1202 ABŞ dollarına çatmışdır. Lakin, Qərbdə də gəlirin ikiqat artması təxminən 500 il çəkmişdir.

**Oxu:**

**Ümumi Daxili Məhsul — O nədir və necə ölçülür?**

İndi isə 1820-ci ildən sonra baş verənlərə nəzər salaq. Son 200 il ərzində sürətli iqtisadi artım müşahidə olunmuşdur. 2003-cü ildə dünya üzrə adambaşına düşən gəlirin səviyyəsi 1820-ci illə müqayisədə on dəfə artaraq 6516 ABŞ dollarına yüksəlmişdir. Qərbdə isə 2003-cü ildə adambaşına düşən gəlirin səviyyəsi 1820-ci illə müqayisədə iyirmi dəfə artaraq 23710 ABŞ dollarına yüksəlmişdir. Beləliklə, əsrlərlə yaşayış minimumunda və ya ona yaxın səviyyədə qalan adambaşına düşən gəlir səviyyəsi son iki əsr ərzində sürətlə artmışdır.

**Şəkil 5: Adambaşına düşən ÜDM (1990-cı ilin ABŞ dolları ilə)**



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

Gözlənilən ömür müddətində də bənzər dəyişikliklər baş vermişdir. 1000-1820-ci illər ərzində bütün dünya üzrə insanların gözlənilən ömür müddəti 24 ildən 26 ilə yüksəlmiş, lakin bu göstərici 1900-cü ildə 31 ilə, 2003-cü ildə isə böyük bir sıçrayış edərək 64 ilə çatmışdır. Qərbdə isə insanların gözlənilən ömür müddəti 1000-1820-ci illər ərzində 24 ildən 36 ilə yüksəlmiş, lakin sonradan daha yüksək sürətlə artaraq 2003-cü ildə 76 ilə çatmışdır.

Tarixi göstəricilərə nəzər salsaq, iqtisadi artımın avtomatik olaraq baş vermədiyini görə bilərik. Niyə bəzi ölkələrdə yüksək gəlir səviyyəsi ilə nəticələnən iqtisadi artım, digərlərində

isə durğunluq müşahidə olunmuşdur? Hansı institutlar və siyasət iqtisadi artıma və yaşayış səviyyəsinin yüksəldilməsinə səbəb olmuşdur? Bu bölmədə bunun kimi olduqca vacib suallara cavab tapacaqsınız.<sup>(17)</sup>

Lakin bu mövzunu dərindən araşdırmazdan əvvəl, xüsusilə post-kommunist ölkələri baxımından ÜDM-in hesablanması ilə bağlı vacib bir məsələni nəzərdən keçirək. “İstehsal edilmiş son istehlak mal və xidmətlərinin dəyəri” kimi sadə görünən tərif bir çox çətin sualları özündə cəmləşdirib. Azad bazarda satılan mal və xidmətlərin dəyərini müəyyənləşdirmək asandır. Bəs qiyməti tənzimlənən mal və xidmətlər haqqında nə demək olar? Onları necə qiymətləndirmək olar - insanların faktiki olaraq ödədikləri, yoxsa azad bazarda ödənilməli olan məbləğə görə? Növbələrdə sərf olunan vaxtın dəyəri nəzərə alınmalıdır? Satışa çıxarılmayan məhsullar haqqında nə demək olar? Bəs səfərbər olunan hərbiçilərin əməyini necə qiymətləndirmək olar? Rəsmi statistika qurumları qara (və ya boz) bazarda istehsal həcmi nə dərəcədə dəqiqliklə qeydiyyatı ala bilərlər? Evdə pizza bişirəmsə, istifadə etdiyim pendirin dəyəri pizzanın dəyərində əlavə edilir, lakin pizzanın hazırlanmasına sərf etdiyim vaxtın dəyəri nəzərə alınmır. Digər tərəfdən isə pizzanı restorandan alsam, onun hazırlanmasına sərf olunan əmək ÜDM-ə daxil *edilir*. Evdə hazırlanan pizzanın restoranda hazırlanan pizzadan heç də geri qalmadığını düşünsək, eyni olan bu pizzalar ÜDM-də fərqli formalarda hesablanır.

ÜDM və onunla əlaqəli qiymət dəyişikliklərinin ölçülməsindəki çətinlik kommunizm rejiminin süqutundan sonrakı ilk illərdə baş verən prosesləri anlamağı çətinləşdirir. Rəsmi statistika istehsalın həcmində böyük bir azalma olduğunu göstərir, lakin bu, baş verən real mənzərə ilə ziddiyyət təşkil edir.<sup>(18)</sup>

## ELEMENT 2.1

# Hüquq sistemi

*İqtisadi tərəqqinin təməlində özəl mülkiyyəti qoruyan və müqavilələrin ədalətli şəkildə icrasını təmin edən hüquq sistemi dayanır.*



*[A] Özəl mülkiyyət rejimi insanları maddi mallar sahəsində öz hərəkətlərindən məsul olmağa vadar edir. Bu səbəbdən, belə bir sistem insanların öz davranışlarının nəticələrindən yayınmasına imkan vermir. Mülkiyyət ətrafında hasarlar qurur, lakin eyni zamanda bizi öz davranışlarımızın nəticələrini əks etdirən güzgülərlə əhatələndirir.<sup>(19)</sup>*

— Tom Betel, jurnalist

Hüquq sistemi mülkiyyət hüquqlarının qorunması və müqavilələrin icrası üçün zəmin yaradır. Hissə 1 Element 1.4-də müzakirə etdiyimiz kimi, ticarət malları onlara daha çox dəyər verən insanlara doğru yönləndirir, ixtisaslaşma və irimiqyaslı istehsal üsullarından əldə edilən səmərəlilik nəticəsində istehsal həcminin artırılmasını təmin edir. Ticarətdə olan qeyri-müəyyənlikləri azaltmaq məqsədilə hüquq sistemi müqavilə və sazişlərin ədalətli qaydada icrasını təmin etməlidir. Bu, mübadilənin həcmi və ticarətdən əldə edilən qazancı artırır və beləliklə, iqtisadi tərəqqiyə töhfə verir.

Ticarətdən qazanc əldə etmək üçün aydın şəkildə müəyyən edilmiş və icra edilən mülkiyyət hüquqları son dərəcə əhəmiyyətlidir. Mülkiyyət çox geniş termindir və əmək xidmətlərinə, o cümlədən tikililər və torpaq kimi fiziki aktivlərə sahibliyi əhatə edir. Mülkiyyətin özəl sahibliyinə üç şey daxildir: (1) müstəsna istifadə hüququ; (2) qəsbkarlara, yəni sahibinin icazəsi olmadan mülkiyyətdən istifadə və ya sui-istifadə etməyə çalışanlara qarşı hüquqi müdafiə; və (3) sahibliyi başqalarına ötürmə (satmaq və ya vermək) hüququ.

**Video:**

**Yusebionun arzusunda olduğu mülkiyyət hüquqları**

Özəl mülkiyyət sahibləri mülklərindən necə istifadə edəcəklərinə dair qərar verir, lakin onlar öz hərəkətlərinə görə cavabdehlik daşıyır. Mülkiyyətini başqasının mülkiyyət hüquqlarını ələ keçirəcək və ya pozacaq şəkildə istifadə edən şəxslərə qarşı mülkiyyət hüquqlarını qoruyan eyni qanunlar qüvvədədir. Məsələn, **özəl mülkiyyət hüquqları**<sup>(?)</sup> çəkicimi sizin avtomobilinizin ön şüşəsinə atmağımı qadağan edir, çünki əgər belə etsəm, avtomobiliniz üzərində mülkiyyət hüququnuzu pozmuş olaram. Avtomobiliniz üzərindəki mülkiyyət hüququnuz mənim və ya digər şəxslərin sizin icazəniz olmadan ondan istifadəsini (yaxud sui-istifadəsini) məhdudlaşdırır. Eynilə, çəkic və digər əşyalarım üzərində sahibliyim mən icazə vermədən sizin və ya başqalarının onlardan istifadəsini məhdudlaşdırır.

Özəl mülkiyyət ilə əlaqədar mühüm məqam ondan qaynaqlanan təşviqlərdir. Aydın şəkildə müəyyən edilmiş və işlək özəl mülkiyyət hüquqlarını müşayiət edən təşviqlərin iqtisadi artım və tərəqqiyə təkan verməsinin dörd əsas səbəbi var.

Birincisi, özəl mülkiyyət insanları sahib olduqları əşyaları qorumağa və onların qayğısına qalmağa təşviq edir. Əgər özəl mülkiyyət sahibləri mülkiyyətlərini qoruyub saxlaya bilməsələr, yaxud onun sui-istifadəsi və ya zədələnməsinə imkan versələr, mülklərinin dəyərində azalma kimi nəticələrə qatılmalı olacaqlar. Məsələn, avtomobilin sahibsinizsə, ona müntəzəm texniki xidmət göstərmək, yağını dəyişdirmək və interyerini yaxşı vəziyyətdə saxlamaq üçün güclü marağınız olacaq. Nə üçün belədir? Bu məsələlərdə laqeyd olsanız, avtomobilin dəyəri həm sizin, həm də gələcək potensial sahiblər üçün azalacaq. Əgər avtomobil yaxşı işlək vəziyyətdə saxlanılsa, o sizin və onu almaq istəyən başqaları üçün daha dəyərli olacaq. Sahibi üçün bazar qiyməti bu qayğıkeş yanaşmanı əks etdirəcək. Yaxşı qulluq mükafatlandırılır, pis qulluq isə aktivin dəyərindəki azalma ilə cəzalandırılır.

Əksinə, mülkiyyət başqalarına aid olanda (məsələn, dövlətə və ya orta q mülk sahibi olan çoxsaylı insan qrupuna, sosialist iqtisadiyyatlarda bu, "xalq mülkiyyəti" adlandırılırdı), istifadəçilərin onlara yaxşı qulluq göstərmək marağı azalır. Məsələn, mənzilin sahibi dövlətdirsə, heç bir fərdin və ya kiçik bir qrupun mülkiyyəti qoruyub qeydinə qalma q üçün güclü maddi marağı olmur, çünki nə fərd, nə də kiçik qrup mülkiyyətin dəyərindəki azalma xərclərini ödəməyəcək, yaxud dəyərinin artmasından faydalanmayacaq. Buna görə də özəl mülkiyyətli mənzillər ilə müqayisədə, dövlətə məxsus mənzillər daha pis və baxımsız vəziyyətdə olur. Bu, "qanunauyğunluq" həm bazarların "qiymətlərlə" tənzimləndiyi kapitalist ölkələrində, həm də bu tənzimləmələrin olmadığı sosialist ölkələrdə müşahidə olunur. Özəl mülkiyyətlə əlaqədar bazar münasibətləri tam işlək olduqda belə, dövlət mülkiyyətinə laqeyd yanaşma, texniki xidmət və təmirdəki səhlənkərlilik təşviqlərin zəif olmasından xəbər verir. Sovet dövründə bu məsələni təsvir edən belə bir deyim var idi: "Bir şey hamıya məxsusdursa, onun yiyəsi yoxdur".

Bu qədər problemin səbəbi özəl mülkiyyətin olmaması ilə yanaşı, mülkiyyətin istifadəçiləri ilə sui-istifadə xərclərini çəkən qrup və ya fərdlərin maraqları arasındakı ziddiyətdir. Özəl mülkiyyət sahibinin istifadəçidən fərqli olduğu icarə bazarında da eyni problem yaşanır. Buna görə də icarə müqavilələrinə çox vaxt mülkiyyətin istifadəsinə dair icazə və qadağaları əks etdirən uzun siyahılar daxil edilir. Keçid dövründən əvvəl Şərqi Avropada səliqəli mənzillərə daxil olmaq üçün sınıq liftlər və sıradan çıxmış elektrik lampalarının yanından keçərək çirkli pilləkənlər ilə qalxmaq adi bir hal idi, çünki insanlar

ümumi yaşayış sahələrinə deyil, yaşadıkları fərdi məkanlara diqqət göstərirdilər. Keçid dövrünün ilk dövrlərində mənzil fondunun sahiblik hüquqlarını təyin etmək kimi böyük bir problem ortaya çıxdı. Aydın idi ki, obyektlər özəl mülkiyyət olacaq, lakin kimin mülkiyyəti olacaq? Yaxın keçmişdə tikilmiş evlər və mənzillər üçün cavab asan idi, onları sakinlərə pulsuz vermək yaxud aşağı qiymətə satmaq olardı. Bəs kommunistlər hakimiyyətə gələn zaman sahiblərindən müsadirə edilmiş daha qədim binalarla əlaqədar nə etmək olardı? Mülkiyyət orada hal-hazırda yaşayanlara, yoxsa əmlakı “oğurlanmış” şəxslərə (və ya onların xələflərinə) verilməli idi? Çexiyada qəbul edilən həll yoluna görə mülkiyyət əvvəlki sahiblərinə geri qaytarıldı (əvvəlki hüquqlar bərpa edilməklə), lakin cari sakinlər nəzarət edilən icarə ödənişi əsasında həmin evlərdə qalmağa davam etdilər. Bu yanaşma gözlənilən problemlərə səbəb oldu, çünki mülk sahibləri nə mülkiyyətlərinə baxmaq üçün kifayət qədər gəlir əldə edə bilirdilər, nə də bu mülkiyyəti bazar dəyərinə sata bilirdilər.

Sui-istifadəni təşviq edən daha bir amil **sığortadır**<sup>(?)</sup> ki, bunun mühümlüyünü az sonra müzakirə edəcəyik. Sığorta olunmuş aktivdən istifadə edən şəxs başqa birinin istənilən pis nəticənin bədəlini ödəyəcəyini bildiyi üçün səhlənkar davranır ki, buna da **səhlənkar davranış riski**<sup>(?)</sup> deyilir. Avtomobilləri oğurlandıqda sığorta şirkətinin onu yenisi ilə dəyişdirəcəyini bilən sürücülər avtomobillərini saxladıkları yerlə bağlı daha diqqətsiz ola və ya avtomobillərini kilidləməyi unuda bilərlər. Sağlamlıq sığortası olmayan xizəkçilərin sərt yamaqlara üz tutma ehtimalı daha azdır.

İkincisi, özəl mülkiyyət insanları öz mülklərini başqalarının yüksək qiymətləndirəcəyi şəkildə istifadə və inkişaf etdirməyə təşviq edir. Əgər onlar mülkiyyətlərini başqalarının cəlbədicisi hesab etdiyi şəkildə istifadə və inkişaf etdirsələr, mülkiyyətin bazar dəyəri artacaqdır. Əksinə, başqalarının (xüsusilə, onlar müştəri və ya potensial gələcək alıcılar olarsa) bəyənmədiyi dəyişikliklər mülkün dəyərini azaldacaqdır.

Özəl mülkiyyət həmçinin şəxsi inkişafa da təsir edir. İnsanlar əməklərinin qarşılığını ala bildikləri zaman onların bacarıqlarını təkmilləşdirmək, daha çox və ağılla işləmək üçün güclü maraqları olur. Belə davranış onların gəlirini artırır. Nə üçün ali təhsil müəssisələrinin tələbələri saatlarla davam edən yorucu dərslərdə oturmağa və bu təhsil üçün bütün xərcləri ödəməyə razı olurlar? Bu sualın cavabı əmək xidmətləri üzərindəki özəl mülkiyyətdir. Onların əmək xidmətləri üzərində mülkiyyət hüququ olduğu üçün başqaları tərəfindən yüksək

qiymətləndirilən bilik və bacarıqlar əldə etdikləri təqdirdə, gələcək qazancları daha yüksək olacaq.

Eynilə, özəl mülkiyyət torpaq, bina və digər fiziki aktivlərin sahiblərini bu aktivlərdən istifadə etməyə, onları qorumağa və başqalarına faydalı olacaq şəkildə inkişaf etdirməyə təşviq edir. Bunları etməyən mülkiyyətçilər isə aktivlərinin dəyərinin azalması ilə əlaqədar yaranan xərclərlə üzləşəcək. Elə bir çoxmənzilli yaşayış kompleksi sahibi fərz edin ki, kompleks ərazisində avtodayanacaq yerləri, rahat camaşırxana, idman zalı və ya füsunkar qazon və üzgüçülük hovuzu yaratmaq haqqında heç bir şey düşünməsin. Əgər istehlakçılar sadələnləri yüksək qiymətləndirsələr (onların yaradılmasına çəkiləcək xərclərə nisbətən), kompleks sahibinin onları təmin etmək üçün güclü marağı olacaq. Nə üçün? Çünki istehlakçılar yüksək dəyərləndirilən xidmətləri olan mənzillər üçün daha yüksək icarə haqqı ödəməyə hazır olacaqlar. Beləliklə, belə imkanları təmin edən sahibkarlar müştərilərinin rifahını yaxşılaşdırma və öz xalis gəlirlərini (və mənzil komplekslərinin bazar dəyərini) artırma biləcəklər. Əksinə, müştərilərin üstünlük verdiklərindən fərqli olaraq, yalnız öz istədiklərini təmin etməkdə israrlı olan kompleks sahibləri qazanclarının və kapitallarının (mənzillərinin) dəyərinin azaldığını görəcəklər.

Maraqlıdır ki, özəl mülkiyyət hətta sosialist ölkələrində də məhsuldarlığa təsir edir. Keçmiş Sovet İttifaqında əkinçilik bu məqamı aydın şəkildə göstərirdi. Kommunist rejimində ailələrə ölçüsü yarım hektardan az olan kiçik fərdi ərazilərdə istehsal etdikləri malları saxlamağa və ya satmağa icazə verilirdi. Bu fərdi torpaq əraziləri becərilən ümumi torpaq sahəsinin cəmi 2 faizini təşkil edirdi; qalan 98 faiz ərazi isə orada istehsal edilənlər də daxil olmaqla dövlət mülkiyyətində olan böyük kollektivə məxsus fermaların nəzarətində idi. Sovet mətbuatının bildirdiyinə görə, həmin dövrdə ümumi kənd təsərrüfatı məhsullarının təxminən dördüdə biri bu kiçik həcmli şəxsi əkin sahələrindən əldə edilirdi. Bu o anlama gəlir ki, fərdi ərazilərdə hər hektar üzrə istehsalın həcmi dövlətə məxsus fermalardakından təxminən on altı dəfə çox idi.

Dövlət mülkiyyətindən özəl mülkiyyətə tərəf atılan kiçik bir addım belə inanılmaz nəticələr verə bilər. Çində 1978-ci ildə kommunist hökuməti kollektiv fermalarda yetişdirilən düyünün dövlətə verilməli olan müəyyən kvotadan artıq qalan hissəsinin fermerlərdə saxlanılmasına icazə verən de-fakto siyasətə start verdi. Nəticədə **məhsuldarlıqda**<sup>(?)</sup> dərhal

artım baş verdi, çünki fermerlərin səmərəli şəkildə istehsal etmək marağı yaranmışdı. Fermerlərə kvotalar ödənildikdən sonra artıq qalan məhsulları saxlamağa icazə verilirdi. Bu siyasətdən hər kəs xəbərdar olduğdan və hökumət belə "özəlləşdirməyə" qarşı olan rəsmi siyasi xəttə əhəmiyyət verməməyə başladıqdan sonra bu yanaşma daha geniş vüsət aldı, kənd təsərrüfatı üzrə istehsalın həcmində sürətli artım baş verdi və fermerlərin kənd təsərrüfatından başqa iqtisadi sektorlara keçid etmək imkanı yarandı.<sup>(20)</sup>

Üçüncüsü, özəl mülkiyyətin istifadəsi nəticəsində başqalarına vurulan zərərə görə mülkiyyət sahibləri qanun qarşısında məsuliyyət daşıyır. Məhkəmələr mülkiyyətin verdiyi səlahiyyəti tanıyır və onun icrasını təmin edir, lakin həmin səlahiyyətlə yanaşı mülkiyyət sahibinə məsuliyyət tətbiq edir. Özəl mülkiyyət nəzarəti məsuliyyət ilə əlaqələndirir. Sahibkarlar nəzarəti icra edən mövqedə olduqlarına görə məsul şəxs hesab edilir. Bu isə, öz növbəsində, mülkiyyətçiləri təşviq edir ki, mülkiyyətlərindən məsuliyyətlə istifadə etsinlər və başqalarına zərər verməkdən çəkinsinlər.

**Video:**

### **Özəl mülkiyyət hüquqlarının iqtisadiyyatı**

Aşağıdakı nümunələrə nəzər salmaq. Qurumuş ağacın sahibinin onun aşıb qonşunun evini zədələməzdən əvvəl bu ağacı kəsməkdə marağı var. Başqalarını dişləmə ehtimalı olan it sahiblərinin onları bağlamaq üçün stimulu var. Avtomobil sahibinin avtomobilini idarə etmək hüququ var, lakin əyləclər baxımsız olduğuna görə avtomobil başqasının mülkiyyətinə zərər vurarsa, məsul şəxs hesab ediləcək. Oxşar olaraq, kimyəvi maddələr istehsal edən şirkət məhsulları üzərində sahiblik hüququna malikdir, lakin elə bu səbəbdən, kimyəvi maddələri yanlış istifadə edərsə, zərərlərə görə qanun qarşısında məsuliyyət daşıyır.

Dördüncüsü, özəl mülkiyyət resursların gələcək üçün qorunmasını, o cümlədən ağıllı inkişafını təşviq edir. Bir resursun istifadəsi gəlir gətirə bilər. Bu, həmin resursdan faydalanmaq istəyən cari istehlakçıların arzularını əks etdirir. Lakin mülkiyyət hüquqları sayəsində, gələcək istehlakçıların da söz haqqı var. Fərz edək ki, ağacları və ya kiçik meşəliyin sahibi ağacları indi, yaxud daha sonra istifadə etmək barədə qərar verməlidir. Taxtanın qiyməti

gələcəkdə arta bilərmə? Başqa sözlə desək, ağacların bir az da böyüdükdən sonra gözlənilən dəyəri bu gün kəsildiyi vəziyyətdəkindən daha çox ola bilərmə? Həmin dəyər ağaclar indi kəsilsə qazanılacaq dəyərdən nə qədər çoxdur? Bu fərq ağacların gələcək istifadə üçün saxlanması və qorunmasına sərf olunacaq xərci üstələyirmi? Əgər belədirsə, bu, sahibkarı ağacları daha dəyərli olduğu zaman istifadə etmək məqsədilə qoruyub saxlamağa təşviq edəcəkdir.

Özəl mülkiyyət sahibləri tükənə bilən resursun gələcək dəyəri cari dəyərindən çox olduğu halda resursu istifadə etməyib saxlamaqla qazanc əldə edəcəkdir. Bu, hətta indiki sahibkarın resursun fayda gətirəcəyi zaman həyatda olmayacağını bildiyi halda belə keçərlidir. Altmış beş yaşlı fermerin kəsmək üçün optimal ölçüyə çatması adətən əlli il vaxt aparan yalançı tsuqa növünə aid şam ağacları əkdini fərz edək. Yaşlı fermer ağacları indi kəsməyib, gələcəkdə istifadə etmək məqsədilə saxlamaqda maraqlıdır? Özəl mülkiyyət hüquqları mövcud olduğu təqdirdə, cavab açıq-aydın "bəli"-dir. Ağacların böyüməsinin alternativ investisiya qədər gələcək gəliri artırması gözləndiyi halda fermer ağacları gələcək üçün saxlamaqla qazanacaq. Özəl mülkiyyət ilə fermerin torpağının bazar dəyəri ağaclar böyüdükcə və istifadəyə yararlılıq günü yaxınlaşdıqca artacaq. Belə ki, hətta ağacların faktiki kəsilməsi sahibkarın vəfatından xeyli müddət sonra reallaşsa belə, sahibkar ağacları (və ya ağaclar daxil olmaqla torpağı) artan dəyəri ilə istənilən vaxt sata bilər.

Yüzdəliklərdə ərzində pessimistlər ağacların, mühüm mineralların və ya müxtəlif enerji mənbələrinin tükənmək üzrə olduğunu iddia edirdilər. Bir daha qeyd etmək lazımdır ki, onlar yanılırdılar, çünki özəl mülkiyyətin rolunu nəzərə almırdılar. Bu cür "qiyamət proqnozlarına" nəzər salmaq maarifləndirici olardı. On altıncı əsrdə İngiltərədə insanlar arasında qorxu yaranmışdı ki, əsasən isinmək üçün istifadə edilən odun təminatı tezliklə tükənəcəkdir. Lakin odunun qiymətinin yüksəlməsi ağacların qorunmasına, kömürün kəşfiyyat işlərinə və ondan daha səmərəli istifadəyə yönəlik investisiya qoyuluşlarına səbəb oldu. Odun böhranı tezliklə aradan qalxdı.

Hətta hər hansı resurs üzərində özəl mülkiyyət olmadıqda belə, problemləri özəl mülkiyyətdə olan digər resursların bazarı ilə həll etmək mümkündür. On doqquzuncu əsrin ortalarında, ABŞ-da həmin vaxt süni işıqlandırma üçün əsas yanacaq olan balina piyinin tükənmək üzrə olduğuna dair qorxunc proqnozlar ortaya çıxdı. Açıq dənizlərdə həddindən artıq

çox ovlanan balinalar heç kimə məxsus deyildi. Əgər balina ovçusu fürsət yarandıqda balinanı ovlaya bilməzdisə, çox güman ki, tezliklə başqa birisi bu balinanı ovlayacaqdı. Balina piyinin qiyməti artdıqca, fərdlərin balinaları gələcək istifadə üçün qorumaq istəyi olmurdu, çünki özəl mülkiyyət hüquqları mövcud deyildi. Balinaların sayının kəskin azalmasına baxmayaraq, heç kim onların ovlanmasına məhdudiyət tətbiq etmirdi.

Bununla belə, balina piyinin qiymətinin artması alternativ enerji mənbələri tapmaq və inkişaf etdirmək üçün təşviqləri gücləndirdi. Əgər sahibkarlar daha ucuz yeni enerji mənbəyi tapa bilsəydilər, böyük gəlirlər qazana bilərdilər. Zamanla bu, ticari baxımdan sərfəli neft mənbələrinin kəşfinə, nisbətən ucuz kerosinin geniş yayılmasına, nəticədə balina piyinin ucuzlaşmasına, daha az balinanın ovlanmasına və beləliklə balina piyi böhranının sona çatmasına səbəb oldu.

Daha sonra insanlar benzindən istifadəyə keçid etdikdə, bu resursun da tükənəcəyinə dair proqnozlar ortaya çıxdı. 1914-cü ildə Mədən Şurası ABŞ-ın ümumi neft ehtiyatının altı milyard barel olduğunu bildirirdi. Hazırda isə bu miqdarda nefti ABŞ cəmi qırx ay ərzində istehsal edir. 1926-cı ildə Neftin Mühafizəsi üzrə Federal Şura ABŞ-ın neft təchizatının sadəcə növbəti yeddi il üçün yetəcəyini hesablamışdı. Daha yaxın tarixdə nüfuzlu Roma Klubu tərəfindən maliyyələşdirilən araşdırma 1970-ci illərdə dünya miqyasında oxşar proqnozlar vermişdi.

Özəl mülkiyyətin yaratdığı təşviqləri anlamaq resursların tükənəcəyinə dair belə qiyamət günü proqnozlarının nə üçün baş vermədiyini izah etməyə kömək edir. Özəl mülkiyyətdə olan resursun miqdarı məhdudlaşdıqca həmin resursun qiyməti də artacaq. Qiymətdə artım istehlakçıları, istehsalçıları, innovatorları və mühəndisləri (1) resursun birbaşa istifadəsi zamanı qənaət etməyə (məsələn, otaq boş olanda işıqları söndürməyə, yaxud istiliyi artırmaq əvəzinə qalın jaket geyinməyə, həm istehlakçılar, həm də istehsalçılar üçün avtomobilləri və mexanizmləri sazlamağa); (2) **əvəzediciləri**<sup>(?)</sup> səylə axtarmağa (istehlakçılar üçün avtomobillər əvəzinə avtobuslar, yaxud nefti əvəz etmək üçün külək, su, nüvə enerjisinə keçməyə); və (3) daha çox miqdarda resurs kəşf etmək və bərpa etmək məqsədilə yeni üsullar axtarmağa (üfqi qazma və ya layların hidravlik partladılması) təşviq edir. Bu gün bu qüvvələr qiyamət günü üçün edilən proqnozları gələcəkdə başqa bir tarixə təxirə salıb və əminliklə iddia etmək olar ki, özəl mülkiyyətdə olan resurslar üçün bu ertələnmə prosesi davam edəcək. Əgər

bu fərqi aydın şəkildə görmək istəyirsinizsə, əhliləşdirilmiş inək ilə Amerika bizonu arasındakı fərqi diqqət yetirin. Bu heyvanlar ölçü və ət dəyəri baxımından çox oxşardır, lakin ümumi mülkiyyətdə olan bizon nəslinin tükənmə həddinə qədər ovlandığı halda, heç kim özəl mülkiyyətdə olan inəklərin **qıtlığını**<sup>(?)</sup> iddia edə bilməz.<sup>(21)</sup>

Mülkiyyət hüquqlarını qoruyan və müqavilələrin ədalətli qaydada icrasını təmin edən hüquq sistemi iqtisadi artımın təməli olan sərfləli ticarətə, **kapitalın yaradılmasına**<sup>(?)</sup> və resursların inkişaf etdirilməsinə zəmin yaradır. Əksinə, qorunmayan mülkiyyət hüquqları, müqavilələrin icrasındakı qeyri-müəyyənlik və hüquqi **favoritizm**<sup>(?)</sup> həm investisiya, həm də resursların məhsuldar istifadəsinə imkan vermir.

**Video:**

### **Mülkiyyət hüquqlarının gücü**

Tarix boyu insanlar mülkiyyətin irimiqyaslı kooperativlər, sosializm və kommunizm kimi digər formalarını sınaqdan keçirmişdir. Bu təcrübələr güclü mədəni harmoniyaya malik kiçik kənd miqyasından kənara çıxdıqda uğursuzluqlardan fəlakətlərə qədər müxtəlif nəticələrə gətirib çıxarmışdır. Bu gün **qanunun aliliyi**<sup>(?)</sup> çərçivəsində özəl mülkiyyətin etdiyi kimi, fərdlərə azadlıq verərək resursları məhsuldar və effektiv şəkildə istifadə etməklə başqalarına xidmət etməyi təşviq edən hər hansısa başqa bir institusional idarəetmə mexanizmi yoxdur.

**Video:**

### **İcmaların faciəsi**

"Qanunun aliliyinə" edilən istinad çox mühümdür. Mülkiyyət hüquqları heç vaxt məhdudiyətsiz ola bilməz. Cəmiyyətlər bir şəxsin hüquq iddialarının digərlərinə zərər verməməsinə təmin etmək üçün qaydalar (məsələn: "yolun sağ tərəfi ilə sürün" və ya "evinizdə yanğın üçün həyəcan signalı yerləşdirin") tətbiq edir. Nobel mükafatı laureatı, iqtisadçı Ronald Kouz bəzi hallarda bazarların eyni nəticəni əldə edə biləcəyini, lakin çoxlu insana aid olan

məsələlərdə dövlətin (cəmiyyətin) qoyacağı qaydaların yeganə həll yolu ola biləcəyini vurğulayıb.

**Oxu:**

**Özəl mülkiyyət və alternativdən imtina xərcləri, Duayt Li**

## ELEMENT 2.2

# Rəqabətli bazarlar

*Rəqabət resurslardan səmərəli istifadəni təşviq edir və innovativ inkişafa təkan verir.*



*Rəqabət istehsalın səmərəliliyinin davamlı inkişafına təkan verir. O, məhsullarını rəqiblərindən daha aşağı qiymətə sata bilmək üçün istehsalçıları israfçılığı aradan qaldırmağa və xərcləri azaltmağa təşviq edir. O, xərclərini azalda bilməyən istehsalçıların kənarlaşdırılmasına və bununla da istehsalın xərcləri az olan müəssisələrdə cəmlənməsinə səbəb olur.<sup>(22)</sup>*

— Kler Uilkoks, sabiq iqtisadiyyat professoru, Suortmor Kolleci

Rəqabət o zaman mövcuddur ki, bazara giriş açıq olur və istənilən satıcı ora sərbəst daxil ola bilir. Rəqabət bazar iqtisadiyyatının hərəkətverici qüvvəsidir. Rəqib firmalar yerli, regional, milli və ya hətta qlobal bazarlarda fəaliyyət göstərə bilər. Rəqabət prosesi hər bir firmaya səmərəli fəaliyyət göstərməsi və istehlakçıların seçimlərini nəzərə alması üçün təzyiq göstərir.

Rəqabət səmərəsiz istehsalçıları bazardan kənarlaşdırır. İstehlakçılara cəlbedici qiymətlərlə keyfiyyətli mallar təklif edə bilməyən firmalar zərərlə işləyir və nəticədə biznesdən kənarlaşmalı olur. Rəqabətdə uğurlu olmaq üçün rəqiblərdən daha yaxşı fəaliyyət göstərmək lazımdır. Buna məhsulun keyfiyyəti, dizayn, xidmət, məkanın rahat olması, reklam və qiymət də daxil olmaqla, müxtəlif üsullarla nail olmaq mümkündür, ancaq istənilən halda firmalar davamlı olaraq istehlakçılara ən azı rəqiblərin təqdim etdiyi qiymət və keyfiyyət səviyyəsini təklif etməlidir.

McDonald's, Carrefour, Amazon, General Motors və ya digər şirkətlərin qiymətləri qaldırmasına, keyfiyyətsiz mallar satmasına və bərhad xidmət göstərməsinə nə mane olur? Bunun cavabı rəqabətdir. McDonald's şirkətinin işçisi üzündə təbessümlə cəlbedici qiymətə dadlı sendviç təqdim edə bilmirsə, insanlar Burger King, Wendy's, Subway, Taco Bell və digər rəqiblərə üz tutacaqlar. Hətta ən böyük şirkətlər belə istehlakçılara daha ucuz qiymətlərlə daha yaxşı seçim təklif etməyi bacaran kiçik startaplara uduza bilər. Fiat, Toyota, General Motors və Ford kimi böyük firmalar rəqabətli qiymətlərlə insanların arzuladıqları nəqliyyat vasitələrini təqdim etməkdə bir addım belə geri qalsalar, müştərilərini Honda, Hyundai, Volkswagen və digər avtomobil istehsalçılarına uduzacaqlar.

**Video:**

**Walmart şirkətinin rəqiblərlə mübarizəsi və xərclərə nəzarəti**

Rəqabət firmaları daha yaxşı məhsullar yaratmağa və daha ucuz istehsal üsulları kəşf etməyə təşviq edir. Texnologiya və qiymətlər daim dəyişdiyindən, heç kim istehlakçıların bundan sonra hansı məhsulları arzulayacağını və ya hansı istehsal üsullarının minimum istehsal xərclərini təmin edəcəyini dəqiq bilmir. Bunun cavabını tapmaqda bizə "rəqabət" kömək edir. Sosial media vasitəsilə **marketing**<sup>(?)</sup> alış-veriş mərkəzlərindən sonra ən yaxşı pərakəndə satış ideyasıdır? Yoxsa bu, zamanla buxarlanıb yoxa çıxacaq növbəti bir illüziyadır? Bu suala cavabı rəqabət verəcəkdir. Lakin nəzərə almaq lazımdır ki, cavabın özü müxtəlif bazarlar üzrə fərqlənəcək və zamanla dəyişəcək.

Bazar iqtisadiyyatı şəraitində sahibkarlar yenilik etməkdə sərbəstdirlər. Onların yalnız

lazımı vəsaiti təmin etmək niyyətində olan investorların (çox vaxt özləri də daxil olmaqla) dəstəyinə ehtiyacı var. Bunun üçün dövlət qurumlarından, qanunvericilik orqanından və ya biznes rəqiblərindən razılıq alınması tələb olunmur. Buna baxmayaraq, rəqabət sahibkarlar və onları dəstəkləyən investorları məsuliyyətli olmağa məcbur edir, çünki onların fikirləri istehlakçıların "real dünya yoxlamasından" keçməlidir. Istehlakçılar innovasiyanı onun xərclərini ödəyəcək qədər qiymətləndirsələr, yenilikçi firma qazanc əldə edərək inkişaf edəcəkdir. Lakin istehlakçılar yeni məhsulun onun xərclərinə dəymədiyini düşünsələr, müəssisə zərər görərək iflasa uğrayacaq. Kommersiya innovasiyasının müvəffəqiyyəti və istehsal fəaliyyətinin səmərəliliyi barədə son qərarı istehlakçılar verir.

Yeni məhsullar təqdim edildikdə, onlar səciyyəvi olaraq proqnozlaşdırıla bilən qiymət-keyfiyyət asılılığı üzrə inkişaf edirlər. Başlanğıcda yeni məhsullar ümumiyyətlə çox bahalı və nisbətən daha azsaylı olur, əsasən yüksək gəlirli istehlakçılar tərəfindən alınır. Bu istehlakçılar məhsuldan ilk yararlananlar olmaq üçün daha yüksək məbləğ ödəyirlər, çünki ilkin mərhələdə istehsalçılar kifayət qədər təcrübə əldə edənə qədər məhsulun keyfiyyəti adətən sonrakı mərhələlərə nisbətən aşağı olur və bu mərhələdə məhdud istehsal həcminə görə qiymət də yüksək olur. Bu ilkin alıcılar olduqca vacib rol oynayırlar: onlar yeni məhsulun hazırlanmasına sərf olunan xərcləri ödəyərək sahibkarların təcrübə əldə etmələrinə imkan yaradırlar ki, bu da öz növbəsində gələcəkdə məhsulun keyfiyyətini yaxşılaşdırmağa və məhsulbaşına istehsal xərcini azaltmağa kömək edir. Bundan başqa, bazar təşviqləri onları buna həvəsləndirir. Zaman keçdikcə sahibkarlar məhsulu daha münasib qiymətə daha çox istehlakçıya təqdim etməyin yollarını axtarıb tapacaqlar.

Bu qiymət-keyfiyyət nisbətini daha aydın göstərmək üçün mobil telefonlara nəzər salaq. Mobil telefonlar 1980-ci illərin sonunda ilk dəfə bazara çıxarıldıqda, təxminən 4000 dollara satılırdılar, ölçüləri kərpic boyda idi və zəng etməkdən başqa demək olar ki, heç bir funksiyaları yox idi. Vaxt keçdikcə onların ölçüləri kiçildi, məlumatları emal gücü və funksiyaları artdı və qiymətləri endi. Bu gün onların qiyməti ilkin qiymətlə müqayisə belə edilə bilməz və onlar bütün gəlir qruplarından olan çoxsaylı istehlakçılar üçün zərurətə çevrilib.

## Mobil telefonların t kam l  1973-2015



Çoxsaylı məhsullar, o cümlədən avtomobillər, televizorlar, kondisionerlər, qabyuyan maşınlar, mikrodalğalı sobalar və fərdi kompüterlər eyni yolu keçib. İlk dəfə bazarda təqdim edildikdə onların hamısı çox baha idi, lakin sahibkarlar istehsalı daha səmərəli etməyin və məhsulların keyfiyyətini yaxşılaşdırmağın yollarını tapdılar və nəticədə bu mallar istehlakçıların böyük əksəriyyəti üçün daha əlçatan oldu. Həm sahibkarların rolu, həm də rəqabət prosesi haqqında düşünərkən qiymət-keyfiyyət asılılığını nəzərə almaq vacibdir.

Rəqabət mühitində həyatda qalmaq istəyən istehsalçılar işə laqeyd yanaşa bilməzlər. Bu gün uğurlu olan məhsul sabah rəqabət testindən keçməyə bilər. Rəqabətli bazarda uğur əldə etmək üçün sahibkarlar qabaqcıl fikirləri əvvəlcədən müəyyənləşdirməli və sürətlə həyata keçirməlidirlər.

**Video:**

**İnternetdən imtina edərdinizmi?**

Rəqabət eyni zamanda mal və ya xidmət vahidinə çəkilən istehsal xərclərini minimum səviyyədə saxlaya biləcək biznes strukturunu və şirkət ölçüsünü müəyyənləşdirir. Digər iqtisadi sistemlərdən fərqli olaraq, bazar iqtisadiyyatı hansı növ müəssisələrin bir-biri ilə rəqabətə girə biləcəyini məcburi şəkildə təyin etmir. Biznes təşkilatının bütün formalarına icazə verilir. Fərdi sahibkarın idarə etdiyi şirkət, ortaqlıq, **korporasiya**<sup>(?)</sup>, kollektiv müəssisə, istehlak kooperativi, icma və ya istənilən təşkilati-hüquqi forması olan subyekt sərbəst şəkildə bazara daxil ola bilər. Uğur qazanmaq üçün o yalnız bir sınaqdan çıxmalıdır: xərcin səmərəliliyi. İstər korporasiya, istərsə də kollektiv müəssisə cəlbedici qiymətlərlə keyfiyyətli məhsul istehsal edirsə, qazanc əldə edəcək və uğur qazanacaqdır. Ancaq onun strukturunu oxşar keyfiyyətli məhsul istehsal edən digər təşkilati-hüquqi formadakı müəssisələrə nisbətən daha yüksək xərclərə səbəb olsa, rəqabət onu bazardan kənarlaşdıracaq. Əlbəttə ki, rəqabət eyni zamanda bazarda fərqli keyfiyyətə malik məhsulların olmasını da təmin edir, çünki istehlakçılar qiymət və keyfiyyət baxımından müxtəlif seçimlərə malik olurlar. Mercedes qiyməti bir az aşağı olan Volkswagen ilə yanaşı (daha yüksək qiymətə) satıla bilər. Digər tərəfdən, Şərqi Almaniya avtomobil markası Wartburg və Rusiya avtomobil markası Jiquli bazar mexanizmlərinə dövlət müdaxiləsi olmadan bazarda qala bilmədilər. Bu cür müdaxilələr bazar iqtisadiyyatı olan ölkələrdən maşın idxalını qadağan edən və ya yüksək idxal tarifləri tətbiq edən kommunist ölkələrdə geniş yayılmışdı.

Rəqabət prosesi iqtisadiyyatın müxtəlif sahələrindəki firmaların həcmi də təyin edir. Təyyarə və avtomobil istehsalı kimi bəzi sektorlarda firmaların miqyas qənaətindən tam şəkildə yararlanmaları üçün ölçüləri kifayət qədər böyük olmalıdır. Tək bir avtomobil istehsal etmək olduqca baha başa gəldiyi halda, sabit xərclər minlərlə məhsul arasında bölündükdə, hər bir avtomobilin istehsal xərci kəskin azalır. İstehlakçılar təbii olaraq məhsulu istehsalı qənaətcil təşkil edən və daha ucuz qiymətə satan şirkətlərdən almağa meyil edirlər. Bu kimi sahələrdə kiçik firmalar səmərəli şəkildə rəqabət apara bilməyəcək və yalnız böyük firmalar istehsalını davam etdirəcək.

Lakin digər sektorlarda çox vaxt fərdi sahibkarlıq və ya ortaqlıq olaraq təşkil edilən kiçik firmalar xərclər baxımından daha səmərəli olacaq. İstehlakçılar fərdi xidmət və fərdiləşdirilmiş məhsullara yüksək dəyər verdikdə, kiçik müəssisələr bazarda daha üstün mövqe tutacaq, böyük firmalar isə rəqabət aparmaqda çətinlik çəkəcəklər. Bu vəziyyət,

ümumilikdə hüquqi və tibbi xidmətlər, yüksək səviyyəli restoranlar, bərbərlər, gözəllik salonları və xüsusi çap bazarları üçün səciyyəvidir. Buna görə də belə bazarlarda adətən kiçik müəssisələr hakim mövqedə durur.

Nə qədər paradoksal görünsə də, rəqabətin istiqamətləndirdiyi şəxsi maraqlar iqtisadi tərəqqiyə güclü təkan verir. Məhsullar, texnologiyalar, təşkilati metodlar və şirkətlər arasındakı dinamik rəqabət səmərəsiz fəaliyyət göstərənləri bazardan sıxışdırıb çıxarır və davamlı olaraq üstün texnologiyaların və yüksək keyfiyyətli malların kəşf edilməsinə səbəb olur. Yeni üsullar keyfiyyəti yaxşılaşdırdıqda və/və ya xərcləri azaltdıqda, sürətlə yayılır və bir çox halda köhnə istehsal metodlarını əvəz edir.

Tarix belə nümunələrlə zəngindir. Avtomobil atla arabanı əvəz etmişdir. Supermarket kiçik ərzaq mağazalarını əvəz etmişdir. McDonald's kimi fast-fud şəbəkələri geniş şəkildə kiçik yerli yeməxanaları əvəz etmişdir. Carrefour, Metro Cash və Carry kimi şəbəkələr sürətlə böyümüş, digər pərakəndə satış şirkətləri isə fəaliyyətini daraltmış və ya hətta biznesini dayandırmışdır. MP3 pleyer və iPod-lar CD pleyerləri əvəz etmiş, CD pleyerlər isə bir vaxtlar maqnitofon və qrammofonları əvəz etmişdir. Fərdi kompüterlər yazı makinalarını, smartfonlar isə səyyar olmayan kompüter cihazlarını əvəz etmişdir. Bənzər nümunələri davam etdirmək olar. Tanınmış iqtisadçı Cozef Şumpeter bu dinamik rəqabəti **“yaradıcı dağıtma”**<sup>(?)</sup> adlandırmış və bunun iqtisadi tərəqqinin əsasını təşkil etdiyini iddia etmişdir.

Rəqabət şəxsi maraqları cilovlayaraq işə salır və bununla da cəmiyyətimizin rifahını yaxşılaşdırır. Adam Smit *Xalqların Sərvəti* adlı kitabında qeyd edir:

*Yeməyimizi qəssabın, pivəçinin, ya da çörəkçinin xeyirxahlığı hesabına deyil, onların öz mənfəətlərini güdməsi hesabına əldə edirik. Biz onlara insansevərliklərinə görə deyil, eqoizmlərinə görə müraciət edirik. Heç bir zaman öz ehtiyaclarımız barədə yox, əksinə onların faydaları barədə danışırıq.*  
(23)

Özəl mülkiyyət rəqabətli bazarlarla birlikdə əməkdaşlıq və resurslardan səmərəli istifadənin bünövrəsini təşkil edir. Özəl mülkiyyət hüquqları aydın şəkildə müəyyən edilib, icrası təmin edildikdə, istehsalçılar resurslardan istifadəyə görə alternativdən imtina xərci ilə

üzləşirlər. Eyni zamanda, açıq və rəqabətli bazarlardakı qiymətlər istehsalçıları xərcləri cilovlamağa, istehlakçıların gözləntilərini qarşılamağa, daha keyfiyyətli məhsullar yaratmağa və daha səmərəli istehsal metodlarını inkişaf etdirməyə təşviq edir.

Qeyd etmək vacibdir ki, rəqabət "biznesin tərəfində" deyil. Əslində, müəssisələr rəqabətlə üzləşməyi sevmirlər və adətən özlərini bundan qorumaq üçün bəzi qanunların qəbul edilməsi üçün lobbicilik edirlər. Əksər hallarda onlar potensial rəqiblərinin bazara girişini məhdudlaşdıran maneələr yaratmağa çalışırlar. Tənzimləmə və siyasi prosesləri müzakirə etdiyimiz zaman şirkətlərin bazarlardakı rəqabəti azaltmaq üçün göstərdiyi fəaliyyətə dair nümunələrlə qarşılaşacağıq. Xüsusilə post-kommunist ölkələrində oliqarxların müəyyən mal və xidmətlər bazarlarında hakim mövqe tutması problemi geniş yayılıb.

**Oxu:**

**Kənd təsərrüfatı torpaqlarının tükənməsi, Duayt Li**

## ELEMENT 2.3

# Məntiqli və məhdud tənzimləmə

*Ticarəti azaldan və rəqabəti məhdudlaşdıran tənzimləyici siyasət iqtisadi tərəqqiyə mane olur.*

Daha əvvəl də qeyd etdiyimiz kimi, rəqabətli bazarlarda ticarətdən əldə olunan gəlirlər həm iqtisadi tərəqqiyə, həm də sosial əməkdaşlığa kömək edir. Çox vaxt oturuşmuş müəssisələr tərəfindən dəstəklənən dövlət tənzimləmələri ticarətə maneələrin və bazara giriş məhdudiyyətlərinin əsas mənbəyi kimi çıxış edir. Dövlət tənzimləmələri vasitəsilə mübadiləni məhdudlaşdırmağın və bazarların rəqabət qabiliyyətini azaltmağın üç əsas yolu vardır.

Birincisi, tənzimləmələr çox vaxt bazarlara girişi məhdudlaşdırır. Bir çox ölkələrdə bazara girişi və müxtəlif sənaye və fəaliyyət sahələrində rəqabəti çətinləşdirən xüsusi qaydalar tətbiq edilir. Bu ölkələrdə bizneslə məşğul olmaq və ya xidmət göstərmək istəyirsinizsə, lisenziya almalı, formalar doldurmalı, müxtəlif idarələrdən icazə almalı, uyğun ixtisaslara sahib olduğunuzu göstərməli, lazımınca maliyyə vəsaitinizin olduğunu sübut etməli və tənzimləyici qurumların bir sıra digər yoxlamalarından keçməlisiniz. Bəzi məmurlar onlara rüşvət vermədiyiniz və ya siyasi kampaniyalarına maliyyə dəstəyi göstərmədiyiniz təqdirdə müraciətinizi rədd edə bilərlər. Çox vaxt potensial rəqib olacağınız oturuşmuş və siyasi baxımdan nüfuzlu firmalar müraciətinizə uğurla qarşı çıxı bilərlər.

**Video:**

**Səyyar kafelərin fəaliyyətindəki maneələr**

Hernando de Soto "*Kapitalın sirri*" adlı ibrətamiz kitabında qeyd edir ki, 1990-cı illərin sonlarında Perunun Lima şəhərində qanuni olaraq kiçik bir geyim biznesi qurmaq üçün gündə altı saat işləyən bir qrup tərəfindən bütün tələblərin yerinə yetirilməsinə düz 289 gün lazım olub. (Daha əvvəl yazdığı "*Digər yol*" kitabında o açıqlayır ki, bu zaman on rüşvət istənilmiş

və qanuni fəaliyyət göstərmək məqsədilə icazə almaq üçün tələb olunan rüşvətdən ikisi ödənilməli olmuşdur.) Görünür, professor de Sotonun geniş rezonans doğuran araşdırmaları nəticəsində bu cür ləngimələrə ayrılan diqqət son illər müəssisə açmaq üçün lazım olan bürokratiyanın kütləvi şəkildə azalmasına səbəb olmuşdur. Bu, iqtisadi sağlam düşüncənin sadə şəkildə anlaşılmasının təsir gücünü göstərən bir nümunədir. Dünya Bankının hesabatına görə müəssisə açmaq üçün lazım olan qlobal ortalama müddət 2005-ci ildə 51 gün idisə, 2018-ci ildə bu müddət 20 günə endirilib. Müəssisə açmaq üçün lazım olan vaxt Şimali Amerika (burada müəssisə açmaq elə əvvəl də cəmi 3,5 günə başa gəlirdi) istisna olmaqla, gəlir səviyyəsindən asılı olmayaraq dünyanın bütün ölkələrində və bölgələrində kəskin şəkildə azalmışdır. Bu reytingdə ən son yeri təəccüblü deyil ki, Venesuela tutur. Burada qanuni olaraq müəssisənin açılması 230 günə başa gəlir. Reytingin ən yüksək pilləsində isə bu prosesin yarım gün çəkdiyi Yeni Zelandiya və Gürcüstan dayanır.<sup>(24)</sup> Post-kommunist ölkələri arasında biznes fəaliyyətinə başlamaq üçün lazım olan vaxta görə ən geridə Bosniya və Herseqovina qalır - bu proses burada 80 gün çəkir. Ümumilikdə isə post-kommunist ölkələrdə biznes fəaliyyətinə başlamaq çox asanlaşmışdır. Belə ki, bölgə üzrə bu proses orta hesabla 14 gün çəkir. Müqayisə üçün qeyd edək ki, bu göstərici Şərqi Asiyada 23 gün, Latin Amerikasında isə 28 gün təşkil edir.

İkincisi, qanunun aliliyini və sazişlərin azadlığını siyasi səlahiyyətlər ilə əvəz edən dövlət tənzimləmələri ticarətdən yaranan gəlirlərə mənfi təsir edə bilər. Bir sıra ölkələrdə dövlət məmurlarına əhəmiyyətli dərəcədə müstəsna səlahiyyətlər verən qanunlar qəbul etmək adi haldır. Məsələn, 1980-ci illərin ortalarında Qvatemaladakı gömrük işçilərinə "milli maraqlara" uyğun olduğunu düşündükləri hallarda gömrük tariflərini ləğv etmək icazəsi verilmişdi. Belə qanunvericilik dövlət məmurlarını açıq şəkildə rüşvət istəməyə təşviq edir. Bu, dövlət tənzimləməsində qeyri-müəyyənlik yaradır və xüsusən vicdanlı insanlar üçün biznes fəaliyyətini daha bahalı və daha az cəlbedici edir. Dövlət tənzimləməsinə ictimai dəstək çox vaxt daha təmiz mühitin təşviqi və ya istehlakçıları vicdansız sahibkarlardan qorumaq arzusundan qaynaqlanır. Dövlət tənzimləmələri bu sahələrdə müsbət rol oynaya bilər. Hətta bu hallarda belə, qanun dəqiq, birmənalı və ayrı-seçkisiz olmalıdır. Əks təqdirdə, belə qanun ticarətdən gəlir əldə etməyə maneə yaradacaq.

Dövlət tənzimləmələri çox vaxt bəzi rəqiblərinin fəaliyyətini məhdudlaşdıraraq

müəssisələrə kömək edir. Bu cür tənzimləmələr yalnız az sayda müəssisə üçün faydalı olduğundan, əlavə xərclərə səbəb olur: müəssisələr, həmkarlar ittifaqları və digər xüsusi maraq qrupları üstünlük əldə etmək üçün dövlət siyasətinə təsir etməyə çalışırlar. Bəziləri bu maneələri yaratmaq və ya sərtləşdirmək üçün siyasətçilər və tənzimləyici dövlət orqanlarına təsir etməyə cəhd göstərir, digərləri (ən ciddi zərər alanlar) isə bu təsirlərin azaldılmasını dəstəkləyir. İstənilən məsələ üzrə lobbicilik fəaliyyəti yüksək ixtisaslı mütəxəssislərin vaxtını alacaq, halbuki onlar söylərini rəqiblərinin məhsuldarlığını azaldan qanunlardan fayda əldə etmək əvəzinə sərvət yaratmağa sərf edə bilərlər. Ümumiyyətlə cəmiyyətin naminə deyil, bir şəxsin və ya bir firmanın maraqları üçün qiymətli resursların sərf edilməsi söyləri **renta güdmək**<sup>(?)</sup> adlanır və çox vaxt dövlət tənzimləmələrinin nəticəsi olur.

**Video:**

### **Yaxşı niyyətlərin riskləri**

Üçüncüsü, qiymət tənzimlənmələrinin tətbiqi ticarəti də boğacaq. Hökumətlər bəzən bazar səviyyəsindən yüksək qiymətlər təyin edir. Məsələn, bəzi ölkələrdə hökumət müxtəlif kənd təsərrüfatı məhsulları istehsalçılara ödənişin müəyyən edilmiş minimum qiymətdən aşağı olmamasını tələb edir. Bu zaman alıcılar azad bazar qiyməti ilə müqayisədə daha yüksək qiymətə daha az məhsul almalı olurlar. Bəzi dövlətlərdə də bazar səviyyəsindən daha aşağı qiymətlər təyin olunur. Buna misal olaraq mənzil icarəsi və elektrik enerjisi tariflərinin tənzimlənməsini göstərmək olar. İstehsal olunan və satılan məhsul həcmi baxımından qiymət tənzimləmələri əsasında qiymətlərin qaldırılması və ya endirilməsi demək olar ki, eyni nəticəyə gətirib çıxarır. Hər iki halda ticarətin həcmi, istehsal gəlirləri və mübadilə azalır.

Dünyada ən geniş yayılmış qiymət tənzimləməsi yəqin ki, **minimum əməkhaqqı**<sup>(?)</sup> tarifləridir. Minimum əməkhaqqı **minimal qiymət həddini**<sup>(?)</sup> təyin edir ki, bu da bəzi işçilərin (və iş yerlərinin) saatlıq əməkhaqqının bazar səviyyəsindən yuxarı olmasına səbəb olur. Bu, hazırda bir çox digər Avropa ölkələrində olduğu kimi, Şimali Makedoniyada da aktual məsələdir. Avropa İttifaqına üzv dövlətlər arasında 2017-ci ildə illik minimum əməkhaqqı məbləğləri (qiymət səviyyələrindəki fərqlərə görə düzəliş edilməklə) Latviyada 7900 ABŞ

dollarından Hollandiyada 22600 ABŞ dollarına qədər dəyişmişdir.

İqtisadiyyatın əsas postulatı göstərir ki, daha yüksək minimum əməkhaqqı aşağı ixtisaslı işçilərin məşğulluq səviyyəsini azaldır. Məşğulluğun nə qədər azalması ilə bağlı bəzi fikir ayrılıqları var, lakin empirik araşdırmalar göstərir ki, minimum əməkhaqqındakı hər 10%-lik artım məşğulluğu 1-2% azaldır. Əməkhaqqındakı artım sürəti məşğulluğun azalma sürətindən xeyli yüksək olduğu üçün minimum əməkhaqqındakı artım demək olar ki, həmişə aşağı ixtisaslı işçilərin ümumi qazancını artırır. Minimum əməkhaqqının artırılmasının tərəfdarları, ümumi əmək qazancındakı artımın məşğulluğun cüzi azalmasından daha vacib olduğunu iddia edirlər.

**Video:**

**Minimum əməkhaqqının iflası**

Minimum əməkhaqqının artımının bir çox tərəfdarı bunun **yoxsulluq**<sup>(?)</sup> səviyyəsini azaldacağına da inanır. İlk baxışdan bu doğru görünür, lakin statistik tədqiqatlar bu yanaşmanın olduqca mübahisəli olduğunu göstərir. Bunun bir neçə vacib səbəbi var. Məsələn, Amerika Birləşmiş Ştatları üzrə məlumatları nəzərdən keçirək. Minimum əməkhaqqı alan işçilərin əksəriyyəti - təxminən 80%-i gəlirləri yoxsulluq səviyyəsindən yuxarı olan **ev təsərrüfatlarının**<sup>(?)</sup> üzvləridir; üçdə bir hissəsi isə gəlirləri orta səviyyədən yüksək olan ailələrdə yaşayır. Minimum əməkhaqqı alan işçilərin yarısı 16 ilə 24 yaş arasındadır və əksəriyyəti yarım gün işləyir. Minimum əməkhaqqı alan hər 7 işçidən yalnız 1-i (təxminən 15%) bir və ya daha çox uşağı olan ailənin əsas təminatçısıdır. Beləliklə, minimum əməkhaqqı alan tipik işçi gəliri yoxsulluq səviyyəsindən yuxarı olan ailədə yaşayan, yarım gün işləyən, az ixtisaslı, subay gəncdir. İkincisi, minimum əməkhaqqının artırılması nəzərdə tutulmayan nəticələrə gətirib çıxardır. İşgötürənlər minimum əməkhaqqının artırılmasının yaratdığı xərclərə nəzarət etmək (əvəzləşdirmək) üçün addımlar atırlar. Bu tədbirlərə iş saatlarının azaldılması, işçilər üçün daha az təlim imkanları, çox da əlverişli olmayan iş qrafiki və əlavə müavinətlərin ixtisarı daxildir. Bundan əlavə, minimum əməkhaqqı alan işçilərin çoxu həm də minimum əməkhaqqının artırılması nəticəsində bahalaşan məhsulların istehlakçılarıdır. Bu

işçilər digər aşağı gəlirli istehlakçılar, məsələn təqaüdcülər kimi fast-fud üçün daha yüksək qiymətlər ödəmək məcburiyyətində qalacaqlar. Beləliklə, minimum əməkhaqqı işçilərinin faktiki maaş artımı minimum əməkhaqqındakı artımdan daha az olacaqdır.<sup>(25)</sup> Son olaraq da, ABŞ-da yoxsul ailələrin yarısından çoxunda heç bir ailə üzvü işləmədiyi üçün minimum əməkhaqqının artırılması onlara kömək etməyəcəkdir.

Az inkişaf etmiş ölkələrdə minimum əməkhaqqı ilə bağlı araşdırmaların nəticələri mübahisəlidir. Lakin əksər dəlillər göstərir ki, minimum əməkhaqqı təsirə malik olacaq qədər yüksəkdirsə, rəsmi iqtisadiyyatda maaşlar artsa da, çox sayda işçi iqtisadiyyatın rəsmi sektorundan aşağı və qeyri-sabit qazanc vəd edən qeyri-rəsmi sektoruna keçmək məcburiyyətində qalır.

Minimum əməkhaqqındakı artımın aşağı ixtisaslı gənc işçilərə təsirini nəzərdən keçirərkən həm qısamüddətli, həm də uzunmüddətli təsirləri nəzərə almaq vacibdir. İş təcrübəsi gənc işçilərə işəgötürənlərin yüksək qiymət verdiyi özünəinam, yaxşı iş vərdişləri və bacarıqları inkişaf etdirmək imkanı verir. Bu fürsət orta məktəbi bitirməyənlər və təhsil səviyyəsi aşağı olan digər insanlar üçün xüsusi əhəmiyyət kəsb edir. Bu gənclərin işəgötürənlərə öz qabiliyyətlərini sübut etmədən və iş bacarıqlarını artırmadan gələcəkdə karyerada yüksəlməsi və daha çox maaş alması ehtimalı azdır.

İş təcrübəsi və bacarıqları inkişaf etdirmək daha yüksək təhsil səviyyəsi olan insanlar üçün də dəyərlidir. Məsələn, universitet tələbələri gələcəkdə qazanc imkanlarını artıracaq təcrübə qazanmaq üçün çox vaxt dövlət orqanları və qeyri-kommersiya təşkilatlarında heç bir əməkhaqqı almadan təcrübə keçirlər. ABŞ Konqresinin üzvləri hətta başlanğıc səviyyədə olan işlər üçün iş təcrübəsinin faydalarını əsas gətirərək tələbələr üçün ödənişsiz təcrübə imkanlarını reklam edirlər. Lakin eyni zamanda bu siyasətçilərin çoxu aşağı gəlirli gənclərin gələcək iş perspektivlərini yaxşılaşdıracaq iş təcrübəsi və iş yerində təlim keçmə imkanlarını azaldan minimal əməkhaqqı qanununu dəstəkləyir. Aşağı ixtisaslı gənclərə mənfi təsir göstərən bu amil iqtisadçılardan başqa demək olar ki, heç kimi narahat etmir. Lakin minimum əməkhaqqının nəzərdə tutulmayan yan təsirləri gənclərin, xüsusilə də təhsili aşağı səviyyədə olanların uzunmüddətli məşğulluğuna güclü mənfi təsir göstərir.

**Video:**

**Minimum əməkhaqqı - yaxşı, yoxsa pis ideyadır?**

Dövlət tənzimləməsi xüsusilə **əmək bazarlarında**<sup>(?)</sup> vacibdir. Bir çox ölkələrdə müxtəlif fəaliyyətlərlə məşğul olmaq üçün müqavilələrin və ya könüllü razılaşmaların istifadəsinə mane olan və onları pozan qanunlar qüvvədədir. Buna işdən çıxarılan qaydalarını misal göstərmək olar. Bir sıra Avropa ölkələri işçilərini ixtisar etmək istəyən işəgötürənlərdən (1) dövlət orqanlarından icazə alınmasını; (2) işdən çıxarılması nəzərdə tutulan əməkdaşı bir neçə ay əvvəl bununla bağlı məlumatlandırmağı; və (3) işdən çıxarılan işçilərə bir neçə ay ərzində ödənişləri davam etməyi tələb edir.

Bu cür qaydalar işçilərin maraqlarına cavab verə bilər, lakin onların yan təsirləri nəzərə alınmalıdır. İşçilərin işdən çıxarılan xərcini artıran qaydalar onların işə götürülməsini də baha başa gətirir. İşəgötürənlər işdən çıxartma xərcləri yüksək olduğundan əlavə işçi götürməyə meyil göstərməyəcəklər. Nəticədə yeni işçi qüvvəsi iş tapmaqda çətinlik çəkəcək və məşğulluğun artımı yavaşlayacaq. Bu cür vəziyyət Avropa ölkələri üçün səciyyəvidir, çünki burada əmək bazarı üzərində dövlət tənzimləmələri ABŞ-la müqayisədə daha sərtir. Bu cür tənzimləmələr İtaliya, İspaniya və Fransa kimi Qərbi Avropa ölkələrində işsizlik dərəcəsinin son iki onillik ərzində ABŞ-a nəzərən ən azı 4-5% daha yüksək olmasının əsas səbəbidir.<sup>(26)</sup> Con Hopkins Universitetində Stiv Hanke tərəfindən aparılan bir araşdırma 2010-2015-ci illərdə minimum əməkhaqqı tətbiq edən Aİ ölkələrində işsizlik dərəcələrinin bu cür qanunları olmayan Aİ ölkələrinə nisbətən 50% daha yüksək olduğunu ortaya çıxarmışdır.

Post-kommunist Rusiya minimum əməkhaqqı təsirlərini öyrənmək üçün maraqlı bir laboratoriyadır. 2007-ci ildə ölkədə minimum əməkhaqqı *iki dəfədən çox* (hətta bəzi bölgələrdə daha çox) artırılmışdır. Bu artımın nəticəsi olaraq gənclər arasında məşğulluğun azalması və kölgə iqtisadiyyatının həcmnin böyüməsi müşahidə olunmuşdur.<sup>(27)</sup>

İşə qəbul və işdən çıxarılan qaydaları ümumilikdə ABŞ-da Avropaya nisbətən çox da məhdudlaşdırıcı olmasa da, **fəaliyyətin lisenziyalaşdırılması**<sup>(?)</sup> həm ABŞ, həm də Avropa İttifaqının əmək bazarında əsas məhdudiyyətdir. ABŞ-da fəaliyyətin lisenziyalaşdırılması əsasən ştat səviyyəsində həyata keçirilir. Lisenziya almaq üçün bəzən kiçik, bəzənsə ifrat

dərəcədə böyük olan rüsumları ödəmək, 6 aydan 12 aya qədər təlim kurslarında iştirak etmək və imtahanlardan keçmək lazımdır.

Hələ 1970-ci illərdə amerikalıların 15%-dən az hissəsi lisenziya tələb olunan işlərdə çalışırdı. Hal-hazırda bu rəqəm 30%-ə yaxındır və artmaqda davam edir. 1980-ci illərin ortalarında tək bir ştatda 800 fəaliyyət lisenziyalaşdırılmışdı. Lisenziyalaşdırma, İcra və Tənzimləmə Şurasından verilən məlumata görə, hazırda 1100-dən çox fəaliyyət növü lisenziyalaşdırılmışdır. Son tədqiqatlar göstərir ki, Avropa İttifaqında işçilərin təxminən 22%-i fəaliyyətin lisenziyalaşdırılmasının tələblərinə riayət etməlidir. Lakin üzv dövlətlər bu tələblərin sayı və təsirinə görə də çox fərqlənir ki, bunlardan Almaniya 33% göstərici ilə birinci yeri tutur. Hesablamalara görə lisenziyalaşdırma 2015-ci ildə Aİ ölkələrinin müvafiq sənayelərində məşğulluğu təxminən 700000 nəfər azaltmışdır. Bu tədqiqata əsasən, lisenziyaların məhdudiyətlərlə verilməsindən qaynaqlanan bazar səviyyəsindən yüksək əmək haqqı Aİ ölkələri daxilində gəlir bərabərsizliyini daha da artırır.<sup>(28)</sup>

Lisenziyalaşdırma tərəfdarları istehlakçıları keyfiyyətsiz və təhlükəli məhsullardan qorumaq lazım olduğunu iddia edirlər. Lakin ictimai təhlükəsizlik və ya istehlakçı hüquqlarının qorunması ilə əlaqəsi olmayan çoxsaylı peşələrdə də lisenziyalar tələb olunur.<sup>(29)</sup> Məsələn, ABŞ-ın bir neçə ştatında aşağıdakı peşələrdə çalışmaq üçün lisenziya tələb olunur: interyer dizayneri, vizajist, gülçü, saç ustası, şampun üzrə mütəxəssis, dietoloq, xüsusi xəfiyyə, idman məşqçisi, tur bələdçisi, eşitmə cihazı quraşdırıcısı, cənazə evi işçiləri, və hətta safsar yetişdirənlər və falçılar. Lisenziyalaşdırma tələbləri nadir hallarda istehlakçı qruplarından qaynaqlanır. Əksinə, bu demək olar ki, həmişə peşə ilə məşğul olan insanların tələbi ilə baş verir. Bu, iqtisadçılar üçün təəccüblü deyil, çünki lisenziyalaşdırmadan əsas faydalananlar artıq fəaliyyət göstərən peşəkar işçilərdir.

İnsanlar çox vaxt iş yerində təcrübə və ixtisaslı şəxslərlə əməkdaşlıq hesabına lisenziya tələb olunan sahələrdə yaxşı fəaliyyət göstərmək üçün lazım olan bacarıqları inkişaf etdirə bilirlər. Lisenziyalaşdırma tələbləri bu üsullarla bacarıqlarını inkişaf etdirən işçilərin arzuladıqları karyeraların arxasınca getməyinə mane olur. Lisenziyalaşdırma, xüsusən də mütləq uzunmüddətli rəsmi təlim və yüksək ödənişlər tələb etdikdə, lisenziyalı mütəxəssislər tərəfindən təqdim olunan malların və xidmətlərin tədarükünü azaldır və qiymətlərini artırır. Hal-hazırda peşə üzrə çalışanlar istehlakçılar və lisenziyasız potensial istehsalçıların itkiləri

hesabına qazanc əldə edirlər. Lisenziyasız istehsalçıların məşğulluq imkanları azalır və ticarətdən əldə ediləcək potensial qazanc itirilir.

**Sertifikatlaşma** (?) lisenziyalaşdırma üçün cəlbədicə bir alternativdir. Sertifikatlaşma yolu ilə hökumət heç kimin seçdiyi sahədə çalışmasını qadağan etmədən peşəkarlardan istehlakçılara təhsili, təlimi və digər keyfiyyətləri haqqında məlumat vermələrini tələb edə bilər. Mahiyyət etibarilə sertifikatlaşma istehlakçıların seçimlərini məhdudlaşdırmadan təchizatçıların keyfiyyətləri barədə məlumatları açıq şəkildə onlara təqdim edir. Bundan başqa, sertifikatlaşdırma istehlakçılara seçim etmələri üçün lazım olan məlumatları çatdırmaqla yanaşı, peşə sahiblərinə bacarıqlarını inkişaf və nümayiş etdirmək imkanı verir.

Dövlət tənzimləməsi çox vaxt problemləri həll etməyin asan yolu kimi görünür. Daha yüksək əməkhaqqı istəyirsiniz? Minimum əməkhaqqını artırın. İşsizlik səviyyəsini azaltmaq istəyirsiniz? İşçilərin işdən çıxarılmasını çətinləşdirən qanunlar qəbul edin. Fəaliyyətiniz üzrə daha yüksək qazanc əldə etmək istəyirsiniz? Qiyməti aşağı salanların bazara daxil olmasına imkan verməyin. Lakin burada bir problem var: bu bəsit siyasətlər istehsalatı artırmır və yan təsirləri nəzərə almır. Yaşayış səviyyəmiz birbaşa olaraq insanların dəyər verdiyi mal və xidmətlərin istehsalı ilə əlaqədardır. Qarşılıqlı faydalı ticarət və rəqabətli bazarlar resurslardan səmərəli şəkildə istifadəni və hər şeyi daha yaxşı etmə üsullarının kəşfini təşviq edir. Onlar resurslarımızdan daha yaxşı yararlanmağımıza kömək edir. Beləliklə, ticarət və bazarlara çıxışa maneələr yaradan tənzimləyici siyasətlər demək olar ki, heç vaxt istənilən nəticəni vermir. Bir ölkə iqtisadi inkişafı sürətləndirmək və vətəndaşlarının həyat səviyyəsini yaxşılaşdırmaq niyyətindədirsə, ticarətə və bazar rəqabətinə mənfi təsir göstərən məhdudiyyətləri minimuma endirməlidir.

**Oxu:**

**Bizi tənzimləmələrdən xilas edin, Duayt R. Li**

## ELEMENT 2.4

# Səmərəli kapital bazarları

*Ölkə öz potensialını reallaşdırmaq üçün kapitalı sərvət yaradan layihələrə yönəldən bir mexanizmə malik olmalıdır.*



Bütün istehsalın hədəfinin istehlak olmasına baxmayaraq, lazımi malları istehsal etmək üçün əvvəlcə mexanizmlərin, ağır maşınqayırma texnikasının istehsalı və binaların tikilməsi üçün resurslardan istifadə etmək lazım gələcəkdir. Başqa sözlə, investisiya gələcək istehlakı artırır, lakin cari istehlakın müəyyən hissəsindən imtina etməyi tələb edir. **Kapital investisiyası**<sup>(?)</sup> — gələcəkdə daha çox istehlak malları və xidmətlərin istehsalına kömək etmək üçün nəzərdə tutulmuş uzunmüddətli resursların yaradılması və inkişaf etdirilməsi iqtisadi artımın vacib potensial mənbəyidir. Məsələn, məhəllədəki pizza kafesi tərəfindən investisiya məhsulunun, məsələn sobanın alınması gələcəkdə istehsal həcmi artırmağa kömək edəcəkdir.

Bu **investisiya mallarını**<sup>(?)</sup> istehsal etmək üçün istifadə olunan resurslar (işçi qüvvəsi, torpaq və sahibkarlıq kimi) istehlak mallarının istehsalı üçün əlçatan olmayacaqdır. İstehsal etdiyimiz hər şeyi istehlak etsək, investisiya üçün heç bir resurs qalmaz. Bu səbəbdən, investisiya üçün **yığım**<sup>(?)</sup> etmək - cari istehlakın azaldılması hesabına digər məqsədlər üçün vəsait ayırmaq tələb olunur. İnteraksiyanı maliyyələşdirmək üçün ya investor, ya da maliyyə vəsaitini investora təqdim etməyə hazır olan şəxs əvvəlcə qənaət edərək yığım

formalaşdırmalıdır. Yığım investisiya prosesinin ayrılmaz hissəsidir.

Lakin heç də bütün investisiya layihələri uğurlu olmur. İntestisiya layihəsi ölkənin sərvətini yalnız o halda artırır ki, investisiya sayəsində istehsal olunan əlavə məhsulların dəyəri investisiyanın xərclərindən çox olsun. Əks təqdirdə, layihə uğursuz olur və sərvəti azaldır. İntestisiyaların gəlirli olub-olmayacağını dəqiqliklə proqnozlaşdırmaq mümkün deyil. Belə ki, bəzən ən perspektivli investisiya layihələri də sərvəti artırma bilmir. Bir ölkənin öz iqtisadi tərəqqi potensialından maksimum dərəcədə yararlanması üçün yığımları cəlb edən və onları sərvəti artıracaq investisiyalara yönəldən mexanizmi olmalıdır.

Bazar iqtisadiyyatında **kapital bazarı**<sup>(?)</sup> bu funksiyanı yerinə yetirir. Geniş mənada, o, səhm, istiqraz və daşınmaz əmlak bazarlarını əhatə edir. **Fond birjalari**<sup>(?)</sup>, banklar, sığorta şirkətləri, paylı investisiya fondları və investisiya şirkətləri kimi **maliyyə institutları**<sup>(?)</sup> kapital bazarının fəaliyyətində mühüm rol oynayırlar.

Kiçik müəssisə sahibləri, korporativ **payçılar**<sup>(?)</sup> və **vençur kapitalistləri**<sup>(?)</sup> kimi özəl investorlar kapital bazarında öz vəsaitlərini riskə atırlar. Onlar hərdən səhv edirlər. Onlar bəzən rentabelli olmayan layihələri həyata keçirirlər. İntestorlar belə risklərə getmək istəməsəydilər, bir çox yeni fikirlər sınaqdan çıxarılmazdı və bir çox dəyərli, lakin riskli layihələr həyata keçirilməzdi.

internet xidmətlərinin inkişafında sahibkarlığın, riskə getməyin və kapital bazarının roluna nəzər salaq. 1990-cı illərin ortalarında Sergey Brin (rusiyalı immiqrant) və Larri Peyc Kaliforniyada Stanford Universitetinin doktorantura pilləsində təhsil alırdılar və internetdə məlumatları asanlıqla tapmaq üçün bir tədqiqat layihəsi üzərində çalışırdılar. Onlar o zaman heç də potensial uğurlu sahibkarlar kimi görünmürdülər. Lakin Brin və Peyc 1998-ci ildə pulsuz internet xidmətləri təqdim edən və reklam yolu ilə gəlir əldə edən Google şirkətini qurdular. Onların işləyib hazırladıqları güclü internet axtarış sistemi hər gün milyonlarla şəxsin və müəssisənin məhsuldarlığını artırır. Onlar böyük sərvət qazanmış və Google 2018-ci ildə 85000-dən çox işçisi olan (o cümlədən, ana şirkət Alphabet daxil olmaqla) və hamı tərəfindən tanınan bir şirkətə çevrilmişdir. eBay və Amazon kimi digər internet şirkətləri də son on ildə mənfəətə və əhəmiyyətli artıma nail olmuşdurlar.

Ancaq bir çox digər internet startapların təcrübələri tamamilə fərqli olmuşdur. Broadband Sports və eVineyard kimi əksər “dot-komlar”-ın gəlirləri xərclərini ödəmək üçün

yetərli olmadığından iflas etdilər. Bu firmaların böyük ümidləri özünü doğrultmadı.

Qeyri-müəyyənliklərlə dolu bir dünyada yanlış investisiyalar yeni texnologiyaların və məhsulların səmərəli innovasiyası üçün ödənilən xərcdir. Lakin bu cür məhsuldar olmayan layihələri müəyyənləşdirmək və icrasını dayandırmaq lazımdır. Bazar iqtisadiyyatında kapital bazarı bu funksiyaları yerinə yetirir. Hər hansı bir firma zərərlə işləməyə davam edərsə, nəticədə investorlar layihəni ləğv edəcək və pul israfını dayandıracaqlar.

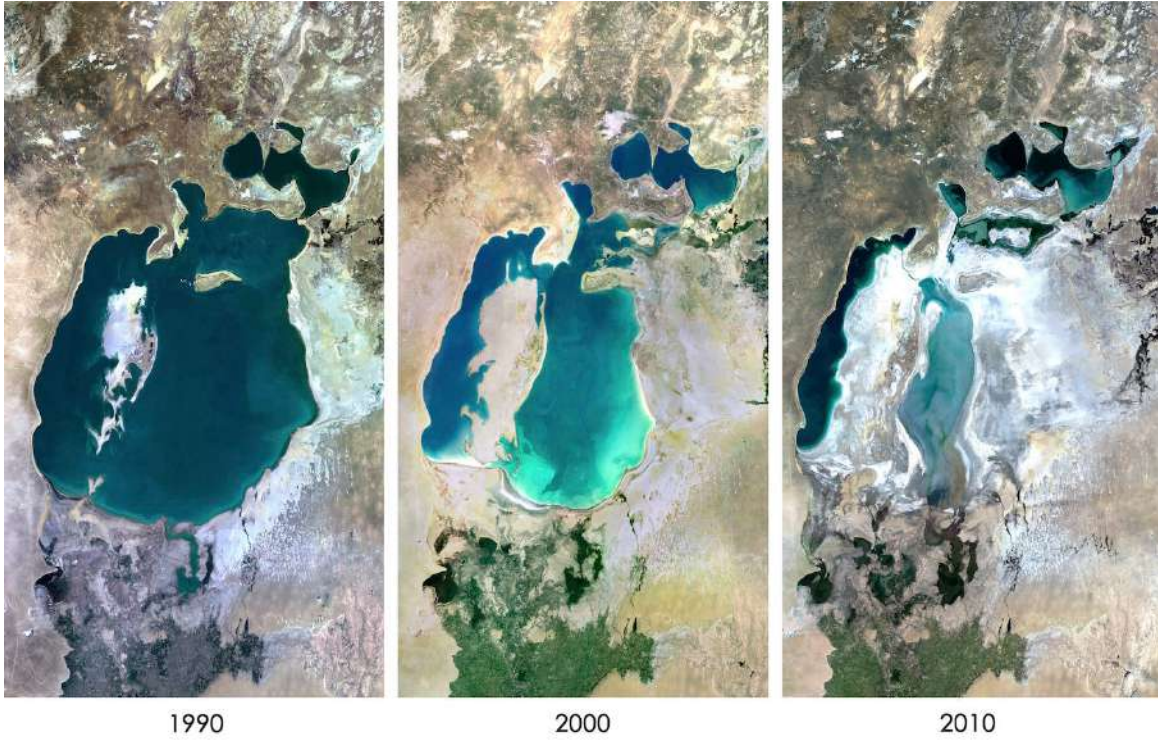
Dəyişikliklərin sürətli tempi və sahibkarlıq istedadındakı müxtəliflik fonunda kapitalın bölüşdürülməsi ilə bağlı düzgün qərarlar qəbul etmək üçün hər hansı bir liderin, sənaye komitəsinin və ya dövlət qurumunun bacaracağından qat-qat daha dərin biliklər tələb olunur. Özəl kapital bazarı olmadan investisiya vəsaitlərini etibarlı və davamlı şəkildə sərvət yaradan layihələrə yönəldəcək mexanizm yoxdur.

Nə üçün? İntestisiya vəsaitləri bazar tərəfindən deyil, dövlət tərəfindən ayrıldıqda tamamilə fərqli amillər meydana çıxır. Hansı layihələrin həyata keçirilib-keçirilməyəcəyi bazar gəlirləri ilə deyil, siyasi iradə ilə müəyyən edilir. Sərvət yaratmaq əvəzinə onu azaldacaq investisiya layihələri daha geniş vüsət alır. Həmçinin dövlət köhnə layihələrə dəstək verməkdənsə, yeni layihələrə investisiya qoymağı üstün tutur, çünki yeni magistral yolun açılışı zamanı lent kəsmək çuxurları təmir etməkdən daha çox nəzərə çarpır.

Sovet dövründəki mərkəzi planlaşdırmaya əsaslanan sosialist iqtisadiyyatlarına dair nümunələr bu nöqteyi-nəzəri aydın şəkildə təsvir edir. Dörd onillik ərzində (1950-1990) bu ölkələr investisiya artımı templərinə görə dünyanın ən qabaqcılları sırasında olmuşdurlar. Mərkəzi planlaşdırma orqanları milli məhsulun təqribən üçdə birini kapital investisiyasına ayırırdı. Hətta bu yüksək məbləğli investisiyalar belə həyat səviyyəsini yaxşılaşdırmağa çox təsir göstərmədi, çünki hansı layihələrin maliyyələşdiriləcəyini iqtisadi deyil, siyasi mülahizələr müəyyənləşdirirdi. Resurslar çox vaxt iqtisadi cəhətdən məqsədəuyğun olmayan layihələrə sərf olunurdu və siyasi liderlər yüksək siyasi rezonansa səbəb olan “prestijli” investisiyalara üstünlük verirdilər. Kapitalın səhv bölgüsünə dair iki nümunə göstərək. Stalin Belomor-Baltika kanalının inşasında israr edirdi, lakin tikinti üçün real olmayan qısa müddət ayrıldığından kanal faydalı ola bilməyəcək qədər dayaz alındı. Xruşşovun Qazaxıstanda Kanada və Amerikadakı əkin sahələri ilə bərabər miqdarda buğda istehsal edilməsi üçün apardığı kampaniya sonradan Aral dənizinin qurumasına səbəb olan böyük suvarma

sxemlərinin yaradılması ilə nəticələndi<sup>(30)</sup>.

### Zamanla Aral dənizində baş vermiş dəyişiklik



İnvestisiyaların düzgün istiqamətləndirilməməsi və dinamik dəyişikliklərlə ayaqlaşmamaq bu ölkələrin əksəriyyətində sosializmin çökməsinə səbəb oldu.

**Video:**

**Qlobal kənd**

ABŞ-da mənzil tikintisinin maliyyələşdirilməsinə dövlət krediti ayrılması ilə bağlı son təcrübə də kapitalın dövlət tərəfindən bölgüsünün necə işlədiyini göstərir. Xalq arasında Fannie Mae və Freddie Mac kimi tanınan Federal Milli İpoteka Assosiasiyası və Federal Ev Kredit

İpoteka Korporasiyası müvafiq olaraq 1968 və 1970-ci illərdə dövlət tərəfindən maliyyələşdirilən korporasiyalar kimi Konqres tərəfindən təsdiqlənmişdir. Onların kapital bazarının işini yaxşılaşdıracaqları və ev kreditlərini daha əlverişli edəcəkləri düşünüldü. Fannie Mae və Freddie Mac özəl müəssisələr olsalar da, onların vəsait cəlb etmək məqsədilə buraxdıqları istiqrazlar dövlət tərəfindən dəstəkləndiyi üçün investorlar tərəfindən daha az riskli sayılırdı. Nəticədə, Fannie Mae və Freddie Mac özəl firmalarla müqayisədə təxminən yarım faiz ucuz borc ala bilirdilər. Bu, onlara rəqibləri üzərində çox böyük üstünlük verirdi və onlar uzun illər yaxşı gəlir əldə etdilər.

Ancaq hökumətin himayədarlığı Fannie Mae və Freddie Mac-ı həm də son dərəcə siyasiləşdirdi. Belə ki, prezident bu şirkətlərin direktorlar şurasına bir neçə üzv təyin etdi. Fannie Mae və Freddie Mac-in rəhbərliyi Konqresin əsas liderlərinə böyük siyasi dəstək verirdi. Bundan əlavə, rəhbərlik tez-tez keçmiş hökumət rəhbərlərini dəstəkləmək üçün Konqres əməkdaşlarını yüksək maaşlı işlərə cəlb edirdi. Onların lobbi fəaliyyətləri əfsanəvi idi. 1998-2008-ci illərdə xüsusi üstünlüklər almaq və imtiyazlı statuslarının davam etdirilməsi məqsədilə Konqresə təsir etmək üçün Fannie Mae 79,5 milyon dollar, Freddie Mac isə 94,9 milyon dollar xərcləmişdi.<sup>(31)</sup>

Fannie Mae və Freddie Mac **ipoteka**<sup>(?)</sup>, yəni ev alanlara birbaşa borc pul vermirdilər. Onlar ipoteka kreditlərini təkrar bazardan - ipoteka kreditlərinin banklar və digər borc verənlərdən alındığı bazardan əldə edirdilər. Maliyyə vəsaitlərini daha ucuz qiymətə əldə etmək imkanına malik olduqlarından onlar çoxlu ipoteka kreditləri ala bilirdilər və 1990-cı illərin ortalarında dövlət tərəfindən maliyyələşdirilən bu iki müəssisə bütün ev ipotekalarının təxminən 40%-nə sahib idi. Təkrar bazarda onların üstünlüyü daha böyük idi. 2008-ci ildə **ödəmə qabiliyyətinin olmamasına**<sup>(?)</sup> görə iflas etməmişdən əvvəlki on il ərzində Fannie Mae və Freddie Mac banklar və digər ipoteka şirkətləri tərəfindən satılan ipotekaların 80%-dən çoxunu almışdılar.

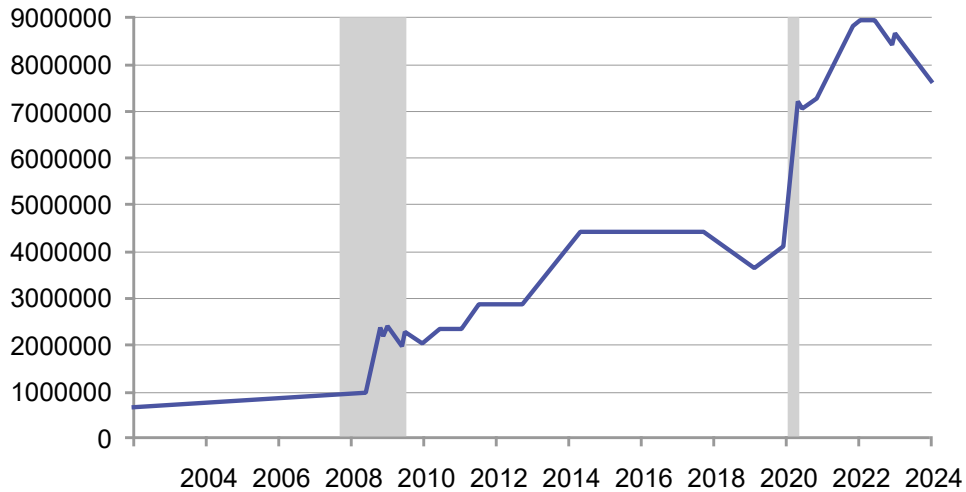
Fannie Mae və Freddie Mac lobbiçilik edərək Konqresdən imtiyazlar alarkən, Konqres üzvləri də onlardan siyasi məqsədlərə çatmaq, o cümlədən ipotekani aşağı və orta gəlirli borc alanların mənzil alması üçün daha əlçatan etmək məqsədilə istifadə edirdilər. Əvvəlki Konqres direktivləri ilə ayaqlaşmaq üçün Mənzil və Şəhərsalma Departamenti 1996-cı ilədək Fannie Mae və Freddie Mac tərəfindən maliyyələşdirilən ipoteka kreditlərinin 40%-nin aşağı

gəlirli ailələrə verilməli olduğuna qərar verdi. 2000-ci ilədək bu göstərici 50%-ə, 2008-ci ildə isə 56%-ə yüksəldildi. Bu göstərişləri yerinə yetirmək üçün Fannie Mae və Freddie Mac daha az **ilkin ödənişlə**<sup>(?)</sup> və ya ilkin ödənişsiz daha çox ipoteka verməyə başladılar. Bundan əlavə, onlar subpraym borcalanlar kimi tanınan pis kredit tarixçəsi olan şəxslərə verilən ipoteka kreditlərinin payını da nəzərəcarpacaq dərəcədə artırdılar. Təkrar bazarda geniş təsirə malik olduqları üçün onların kredit icraatları ipoteka şirkətləri və banklar tərəfindən qəbul edilmiş kredit standartlarına böyük təsir göstərirdi. Daha riskli kreditləri Fannie Mae və Freddie Mac-a ötürə biləcəklərini nəzərə alan ipoteka şirkətləri və banklar artıq borcalanların kredit ödəmə qabiliyyətlərini dərinədən yoxlamaqda bir o qədər də maraqlı deyildilər və onların vəsaitləri geri qaytarıb-qaytarmayacağı barədə elə də narahat olmurdular. Nəticədə, ipotekanın Fannie Mae və Freddie Mac-a satılması risklərin də onlara ötürülməsi demək idi.

Şəkil 6-da göstərildiyi kimi subpraym ipoteka kreditlərinin (təqdim edilən natamam sənədlər əsasında verilənlər də daxil olmaqla) yeni kreditlərdəki payı 1994-cü ildə 4,5% təşkil etmişdirsə, bu göstərici 2000-ci ildə 13,2%-ə və 2006-cı ildə isə 33,6%-ə qədər yüksəlmişdir. Eyni müddət ərzində borcalanların ilkin ödənişin ən azı 20%-ni ödəməli olduqları standart kreditlərin həcmi ümumi məbləğin üçdə ikisindən cəmi üçdə birinə düşmüşdür. **Subpraym kreditlər**<sup>(?)</sup> üzrə borcun qaytarılmama və **əmlakın müsadirə nisbəti**<sup>(?)</sup> yaxşı kredit tarixçəsi olan borcalanlara verilən standart kreditlərlə müqayisədə 7-10 dəfə çox olmuşdur. Proqnozlaşdırıldığı kimi kredit tarixçəsi zəif olan borcalanlara verilən kreditlərin payının artması borcların ödənməməsi və əmlakın müsadirə hallarının artmasına səbəb olmuşdur.

Həm Konqres, həm də Bill Klinton və Corc Buşun prezident administrasiyaları bu tənzimləmə strategiyalarını çox dəstəkləyirdilər və əhalinin ev təminatındakı ilkin artıma kömək etdikləri üçün bu uğurdan özlərinə pay götürürdülər. Bu siyasi qərarlar riskli kreditləri daha əlçatan etməklə ipoteka krediti standartlarını aşağı salsa da, ilkin təsirlər müsbət idi. 2001-2005-ci illər ərzində mənzillərə tələbat artdı, evlərin qiymətləri qalxdı və tikinti sənayesində sürətli yüksəliş yaşandı.

**Şəkil 6: Ümumi ipoteka kreditlərində subpraym ipotekaların payı,  
1994–2007**



Mənbə: 1994–2000-ci illərə dair məlumatlar Edward M. Gramlich, *Financial Services Roundtable Annual Housing Policy Meeting*, Chicago, Illinois, 21 May 2004-dən götürülüb. 2002–2007-ci illərə dair məlumatlar Joint Center for Housing Studies of Harvard University, *The State of the Nations Housing 2008*-dən götürülüb, <https://www.jchs.harvard.edu/research-areas/reports/state-nations-housing-2008>. **Alt-A kreditləri**(?) kimi tanınan natamam sənədləri və verifikasiyası olan kreditlər subpraym kateqoriyasına daxil edilir. Tədqiqatlar göstərir ki, Alt-A kreditlərinin əksəriyyəti subpraym borcalanlara verilib.

Ancaq süni şəkildə yaradılan mənzil ajiotajı uzun sürmədi. 2004-2005-ci illərdə bütün ipoteka kreditlərinin təxminən yarısı ya subpraym (sənədləri natamam olan kreditlər daxil olmaqla) ya da ev əmlakının girov qoyulmasıyla verilən kreditlər idi. 2006-cı ilin ikinci yarısında qiymətlərin artımı dayandıqdan və enməyə başladıqdan dərhal sonra bu oyun kartlarından qurulmuş ev uçdu. Əmlakın müsadirəsi və **ipotekalar üzrə defolt dərəcələri**(?) dərhal qalxmağa başladı. Bütün bunlar 2007-ci ilin dekabrında başlayan **iqtsadi**

**tənəzzüldən**<sup>(?)</sup> xeyli əvvəl baş verdi. Əlbəttə ki, mənzil sektorunun çöküşü daha sonra iqtisadiyyatın bütün digər sahələrinə də yayıldı və gecikmiş ipoteka kreditləri həm ABŞ, həm də xaricdə bank və maliyyə sektorunda böyük maliyyə problemləri yaratdı. 2008-ci ilin yayına qədər Fannie Mae və Freddie Mac iflas vəziyyətinə düşdülər. Şirkətlərin idarə olunması dövlətə tapşırıldı və təxminən 400 milyard dollarlıq problemlə bəzi amerikalı vergi ödəyicilərinin üzərinə düşdü.

Növbəti məqalədə izah edəcəyimiz kimi, Federal Ehtiyat Sisteminin faiz dərəcələri ilə bağlı siyasəti də 2008-2009-cu illərdəki böyük tənəzzülə səbəb olan amillər sırasındadır. Ancaq bir şey aydındır: Kreditin bölgüsünün siyasiləşməsi və eyni zamanda kredit standartlarını tənzimləyən qaydaların yumşaldılması böyük miqdarda maliyyə kapitalını heç vaxt həyata keçirilməməli olan layihələrə yönəltdi. Əksər alıcıların imkanları yol verdiyindən daha çox ev alması üçün güclü stimulyarandı və əsasən bu amil sayəsində mənzil tikintisində belə bir bum yaşandı, ardından da kəskin bir eniş və iqtisadi tənəzzül meydana çıxdı.

Təfərrüatlarda fərqliliklər olsa da, yanlış dövlət siyasətinin 2010-cu ildən əvvəlki dövrdə mənzil bazarında böhran yaratdığı yeganə ölkə ABŞ olmamışdır. 2007-2010-cu illərdə evlərin orta qiymətləri İrlandiyada təxminən 35%, Dublində isə ikiqat və ya daha çox aşağı düşmüşdür. "İrlandiya mənzil köpüyünün" partlamasından sonra Kanada və Finlandiya Maliyyə Nazirliyinin rəsmiləri də daxil olmaqla xarici mütəxəssislər tərəfindən aparılan qiymətləndirmədə həddindən artıq şişmiş bazarın səbəbləri olaraq Avropa Mərkəzi Bankı (ECB) tərəfindən müəyyən edilmiş olduqca aşağı faiz dərəcələri, əmlak vergisi gəlirinin gözlənilmədiyindən daha çox olması səbəbindən İrlandiya hökumətinin həddən artıq xərclərə yol verməsi, eynilə ABŞ-da olduğu kimi evin alış qiymətinin 100%-i miqdarında ipotekalar verməklə ev alışlarını stimullaşdırmağa çalışan dövlət siyasəti göstərilirdi. Korrupsiyanın da rolu olmuşdur.<sup>(32)</sup> İspaniyadakı analoji tədbirlər eyni zaman çərçivəsində tam olaraq eyni nəticəyə gətirib çıxarmışdır.

Hökumətlərin ciddi müdaxiləsi ilə investisiya qoyuluşu istər-istəməz favoritizm, maraqların toqquşması, əlverişsiz maliyyə münasibətləri və korrupsiyanın müxtəlif formaları ilə xarakterizə olunur. Bu cür tədbirlər başqa ölkələrdə baş verdikdə, bunlara adətən **klan kapitalizmi**<sup>(?)</sup> deyilir. Tarixən ABŞ-la müqayisədə digər ölkələrdə investisiya qoyuluşunda dövlətin rolu daha böyük olmuşdur, lakin dövlətin mənzil xərcləri üçün investisiya ayırması ilə

bağlı Amerika təcrübəsi klan kapitalizminin ABŞ-da da meydana gəldiyini göstərir. Adının nə olmasından asılı olmayaraq kapital bölgüsünün siyasiləşməsi vətəndaşların üzərinə böyük xərclər qoyur.

## ELEMENT 2.5

# Monetar sabitlik

*Stabil pul siyasəti inflyasiyanın nəzarətdə saxlanması, investisiyaların səmərəli yerləşdirilməsi və iqtisadi sabitliyə nail olmaq üçün vacibdir.*

İqtisadiyyatın fəaliyyəti üçün pul həyatı əhəmiyyət daşıyır. Ən vacibi isə pul mübadilə vasitəsidir. O, transaksiya xərclərini azaldır, çünki bütün mal və xidmətlərin dəyərinin çevrilə biləcəyi ümumi məxrəci təmin edir. İqtisadçılar pulun bu xüsusiyyətini "mübadilə vasitəsi" adlandırırlar. Biz başqa yerdə **əməyin bölgüsünün**<sup>(?)</sup> faydalarını müzakirə etmişik. İnsanların ixtisaslaşdığı, lakin malların digər mallar ilə **barter sistemi**<sup>(?)</sup> kimi tanınan üsulla birbaşa mübadilə edildiyi bir dünya təsəvvür edin. Bir inək neçə almaya bərabər olar? Əgər birisinin inəyin yalnız üçdə bir hissəsini almağa kifayət edəcək qədər alması varsa, mübadiləni necə edərdiniz?

Pul insanlara müəyyən müddət ərzində baş tutan mürəkkəb mübadilələrdən qazanc əldə etmək imkanı yaradır. Buna misal olaraq uzun müddət ödənişlərin edilməsini tələb edən ev və ya avtomobilin satışı və ya alışı göstərmək olar. Pul həmçinin alıcılıq qabiliyyətini gələcək istifadə üçün saxlamağa imkan verir. Bu isə məhsuldarlığa və iqtisadi artıma təkan verən investisiyalar üçün vəsaitlərin toplanmasına şərait yaradır. İqtisadçılar pulun bu funksiyasını "dəyərin yığılımı" adlandırırlar. Pul həmçinin müxtəlif zaman kəsirlərində baş verənlər də daxil olmaqla insanların xərc və faydaları izləmə imkanını genişləndirən "ölçü vahidi" rolunu oynayır. Pul olmadan zamanla baş verən fayda və xərcləri müqayisə etmək mümkünsüzdür. Bu müqayisə insanlara nə vaxt xərcləmək və nə vaxt yığım etmək, nəyi almaq və nəyi almamaq ilə əlaqədar daha düzgün qərarlar vermək imkanı yaradır.

Bununla yanaşı, pulun töhfəsinin səmərəliliyi onun dəyərinin sabitliyi ilə bilavasitə əlaqəlidir. Bu baxımdan, ünsiyyət üçün dil hansı əhəmiyyəti kəsb edirsə, iqtisadiyyat üçün də pul bu funksiyaları yerinə yetirir. Açıq-aydın mənə ifadə edən sözlər olmadan ünsiyyət həm danışan, həm də dinləyən üçün çətin olardı. Bu ifadə elə pul üçün də keçərlidir. Əgər pulun sabit və proqnozlaşdırıla bilən dəyəri olmasaydı, borc alan və verənlər arasında ortaq kredit

şərtlərinin razılaşdırılması çətinləşərdi, yığım və investisiya əlavə risklər yaradardı və müəyyən müddət ərzində həyata keçirilən transaksiyalar (ev və ya avtomobil üçün ödəniş kimi) əlavə qeyri-müəyyənliklərlə dolu olardı. Pulun dəyəri qeyri-sabit olanda, əksər potensial faydalı olan mübadilələr həyata keçirilmir və ixtisaslaşma, geniş miqyaslı istehsal və sosial əməkdaşlıqdan əldə edilən qazanclar azalır.

Monetar qeyri-sabitliyin səbəbi heç kimə sirr deyil. Digər mallar kimi pulun da dəyəri təklif və tələb ilə müəyyən edilir. Pulun təklifi daimi olanda və ya yavaş, stabil tempolə artanda, pulun alıcılıq qabiliyyəti nisbətən sabit qalacaq. Əksinə, pulun təklifi malların və xidmətlərin təklifi ilə müqayisədə daha sürətlə artarsa, onun dəyəri azalacaq və qiymətlər qalxacaq. Bu, **inflyasiya**<sup>(?)</sup> adlanır. Hökumətlər borclarını ödəmək üçün pul çap edəndə və ya mərkəzi bankdan borc götürdüyü zaman inflyasiya baş verir.

Davamlı inflyasiyanın tək mənbəyi var: pul təklifinin sürətli artımı. **Pul təklifi**<sup>(?)</sup> dövlətin milli valyutasının, **çek depozitlərinin**<sup>(?)</sup> və fərdi şəxslər və bizneslər tərəfindən oxşar ödəniş vasitələrinin<sup>(33)</sup> cəminə bərabərdir. Bu təklifin artımı iqtisadi artımı üstələdikdə, malların və xidmətlərin qiyməti qalxacaq.

## Şəkil 7: Monetar artım və inflyasiya, 1990-2014

	Pul təklifinin orta illik artım dərəcəsi (%)	İnflyasiyanın orta illik dərəcəsi (%)
<b>Pul təklifinin sürətli artımı</b>		
	58	41,1
Türkiyə	37,3	25,9
Rumıniya	25,8	19,1
	25,8	9,7
Ukrayna	25,6	15,3
	23	5,7
	22,7	6,9
	20,8	10,1
	19,6	4,6
<b>Pul təklifinin yavaş artımı</b>		
Birləşmiş Krallıq	8,2	2
İsveç	7,6	1,2
Amerika Birləşmiş Ştatları	7,1	2,2

Mənbə: Dünya Bankı (DB), *Dünya üzrə İnkişaf Göstəriciləri (DİG)*, 2015 və Beynəlxalq Valyuta Fondu, *Beynəlxalq Maliyyə Statistika*sı (illik).

Qeyd: Qana və Venesuela üçün məlumatlar 1990-2013-cü illərə aiddir. Rusiya üçün məlumatlar 1994-2014-cü illərə aiddir. Ukrayna üçün məlumatlar 1993-2014-cü illərə aiddir. Məlumatlar olmadığı hallarda ölkə mənbələrinə istinad edilib: Kanadaya aid rəqəmlər 1990-2008-ci illər üzrə Dünya Bankından, 2009-2014-cü illər üzrə isə Kanada Mərkəzi Bankından əldə edilib. Zimbabve üçün məlumatlar 1990-2007-ci illərə aiddir və Dünya Bankı, *Dünya üzrə İnkişaf Göstəricilərinin* 2009-cu il hesabatından əldə edilib.

Şəkil 7 pul təklifinin artımı və inflyasiya arasındakı əlaqəni təsvir edir. Nəzər yetirin ki, pul təklifini aşağı sürətlə (illik 7,5 faiz və ya daha az) artıran ölkələrdə 1990-2014-cü illər ərzində inflyasiya aşağı həddə olmuşdur. Bu, həm ABŞ və Kanada kimi böyük və yüksək gəlirli ölkələr, həm də İsveç, Sinqapur və Mərkəzi Afrika Respublikası kimi kiçik ölkələr üçün keçərli olmuşdur.

Ölkədə pul təklifinin artım dərəcəsi sürətlənəndə, inflyasiya dərəcəsi də yüksəlir. 1990-2014-cü illər ərzində Nigeriya, Uruqvay, Malavi, Qana, Venesuela, Rusiya Federasiyası, Rumıniya və Türkiyədə pul təklifi illik 20-50 faiz aralığında artmışdır. Diqqət yetirin ki, bu ölkələrdə illik inflyasiya dərəcələri monetar artım dərəcələrinə bənzər olmuşdur.

Monetar artımın olduqca yüksək dərəcələri (100 faiz və daha çox) Ukrayna və Zimbabvedə olduğu kimi **hiperinflyasiyaya**<sup>(?)</sup> səbəb olur. Bu ölkələrdə pul təklifinin artım dərəcəsi hədsiz yüksəldikcə, inflyasiya dərəcəsi də artmışdır.

Şəkil 7-nin təsvir etdiyi kimi uzun bir müddət nəzərdən keçirildiyi zaman sürətli monetar artım ilə yüksək inflyasiya arasında sıx əlaqə var. Tarixən bu əlaqə bütün iqtisadiyyatlarda ən qalıcı münasibətlərdən biri olmuşdur.<sup>(34)</sup>

**Video:**

**Milton Fridmanın inflyasiya barədə çıxışı**

Yüksək dərəcəli inflyasiyanın olduğu ölkələrdə adətən inflyasiya dərəcəsinə də geniş dalğalanmalar olur. İnflyasiyanın dəyişkən dərəcəsi daimi yüksək dərəcə ilə müqayisədə gələcəyi planlaşdırmağı daha da çətinləşdirərək iqtisadi yüksəlişə mane olur. Qiymətlər bir ildə 20 faiz, növbəti ildə 50 faiz, ondan sonrakı ildə 15 faiz və s. artanda, insanlar və biznes müəssisələri əsaslı və uzunmüddətli planlar qura bilmir. Bu qeyri-müəyyənlik kapitalla investisiya layihələrinin planlaşdırılması və icrasını riskli və daha az cəlbedici edir. İnflyasiya dərəcəsinə gözlənilməz dəyişikliklər gəlirli bir layihəni qısa bir zamanda iqtisadi fəlakətə çevirə bilər. Əksər qərar verən şəxslər bu qeyri-müəyyənliklər ilə məşğul olmaq əvəzinə, kapitalla investisiya yatırmaqdan və uzunmüddətli öhdəliklər ehtiva edən digər əməliyyatlardan sadəcə imtina edəcəklər. Hətta bəziləri bizneslərini və investisiya fəaliyyətlərini daha sabit mühitə malik ölkələrə köçürəcəklər. Nəticədə, ticarət, biznes fəaliyyəti və kapitalın formalaşmasından əldə ediləcək potensial gəlirlər itiriləcək.

Bundan əlavə, dövlətlər inflyasiya yaradan siyasət yürüdəndə, insanlar vaxtlarının daha az hissəsini istehsal etməyə və daha çox hissəsini sərvətlərini qorumağa sərf edəcəklər. Çünki inflyasiya dərəcəsi barədə gözləntinin özünü doğrultmaması bir şəxsin sərvətini məhv edə

bilər. Bu səbəbdən fərdlər məhdud resursları mal və xidmətlərin istehsalından uzaqlaşdıraraq inflyasiyaya qarşı qorunmaq üçün nəzərdə tutulmuş fəaliyyətlərə yönəldəcəklər. Biznes ilə əlaqəli qərar qəbul edən şəxslərin qiymətlərdəki dəyişiklikləri proqnozlaşdırmaq qabiliyyəti onların istehsalı idarə və təşkil etmək bacarığından daha dəyərli olur. İnflyasiya dərəcəsi qeyri-müəyyən olanda, bizneslər uzunmüddətli müqavilələr bağlamaqdan çəkinəcək, əksər investisiya layihələrini dayandıracaq və resurslarını və zamanlarını daha az məhsuldar fəaliyyətlərə yönləndirəcəklər. Vəsaitlər binalar, istehsal avadanlıqları və texnoloji araşdırmalar kimi daha məhsuldar investisiyalardan çox, qiymətlərinin inflyasiya ilə artacağı ümid edilən qızıl, gümüş və incəsənət əşyalarının alınmasına xərclənəcəkdir. Resurslar daha məhsuldar fəaliyyətlərdən az məhsuldar fəaliyyətlərə yönəldikcə, iqtisadi tərəqqi yavaşlayacaqdır.

Monetar siyasət yürüdənlər monetar genişlənmə və daralma arasında daimi keçid edəndə də iqtisadi tərəqqi yavaşlayacaq. Monetar hakimiyyət pul təklifini sürətlə artıranda, ilkin olaraq daha ekspansiv **pul siyasəti**<sup>(?)</sup> ümumilikdə faiz dərəcələrini aşağı salaraq cari investisiyaya stimül verəcək və süni iqtisadi bum *yaradacaq*. Buna baxmayaraq, bu iqtisadi bum davamlı olmayacaqdır. Əgər ekspansiv pul siyasəti davam edərsə, inflyasiya yaranacaq, bu isə öz növbəsində monetar siyasətçilərin daha daraldıcı siyasətə üz tutmasına səbəb olacaqdır. Onlar belə etdiyi üçün faiz dərəcələri qalxacaq, bu isə **özəl investisiyalara**<sup>(?)</sup> mane olacaq və iqtisadiyyatın tənəzzülünə gətirib çıxaracaqdır. Beləliklə, genişlənmə və daralma arasındakı monetar keçidlər iqtisadiyyatın bum və tənəzzüllər arasında qalmasına səbəb olaraq iqtisadi qeyri-sabitlik yaradacaqdır. Pul siyasətinin bu modeli həmçinin qeyri-müəyyənlik, özəl investisiyaların azalması və iqtisadi artım tempinin aşağı düşməsi ilə nəticələncəkdir.

Pul təklifinə nəzarət edənlər (monetar hakimiyyət) nə üçün genişləndirici və daraldıcı rejimlər arasında keçid edə bilər? Nəzərə alın ki, pul təklifinin qəfil genişlənməsinin ardından qeyri-davamlı bum ola bilər. Əgər monetar qurumlara siyasi liderlər tərəfindən təsir edilirsə, qaçılmaz tənəzzül baş verməzdən əvvəl yenidən seçilmək ümidi ilə seçkilərdən əvvəl belə bir bum yaratmaq bu siyasi liderlərin marağında ola bilər.

Bu **siyasi biznes sikllərə**<sup>(?)</sup> dünyanın bir çox yerlərində rast gəlinəndə halda, keçid iqtisadiyyatlarında fərqli vəziyyət mövcud *olub*. Həmişə olduğu kimi siyasi sabitlik biznes etimadı və bu səbəbdən də, investisiya və artım yaratmaq baxımından vacibdir. Post-

kommunist ölkələri bazar iqtisadiyyatı formalaşdırmaq üçün müxtəlif **islahat**<sup>(?)</sup> yollarından birini seçmək məcburiyyətində olmuşdular. Bəzi ölkələr davamlı və ilkin islahatçılar olmuşdular (məsələn, Estoniya), lakin digərlərində liderlik sabiq kommunistlərin əlində qalmışdır (Özbəkistan). Bu səbəbdən müxtəlif ölkələrdə həyata keçirilən islahatların sürətləri, növləri və səmərəliliyi bir-birindən fərqlənmişdir. Qeyd etmək lazımdır ki, bu ölkələrin hər birində iqtisadi oyunçular məntiqli siyasətlər seçə və bu siyasətlərə əsasən gələcək üçün plan qura bildilər. Əksinə, islahatda davamsız və dəyişkən yollar sınayan, islahat və gecikmələr arasında var-gəl edən ölkələrdə (Bolqarıstan və Ukrayna) seçkilərdən əvvəl qeyri-müəyyənlik artırdı, belə ki, yeni hökuməti kimin quracağı məlum deyildi. Bu ölkələrdə siyasi biznes sikli tərsinə işləməyə başlamış, siyasi qeyri-müəyyənlik investisiyaların azalmasına, bu da öz növbəsində yavaş artıma və yeni seçkilərin keçirilməsinə gətirib çıxarmışdır.<sup>(35)</sup>

**Video:**

**Həddindən artıq çox pul**

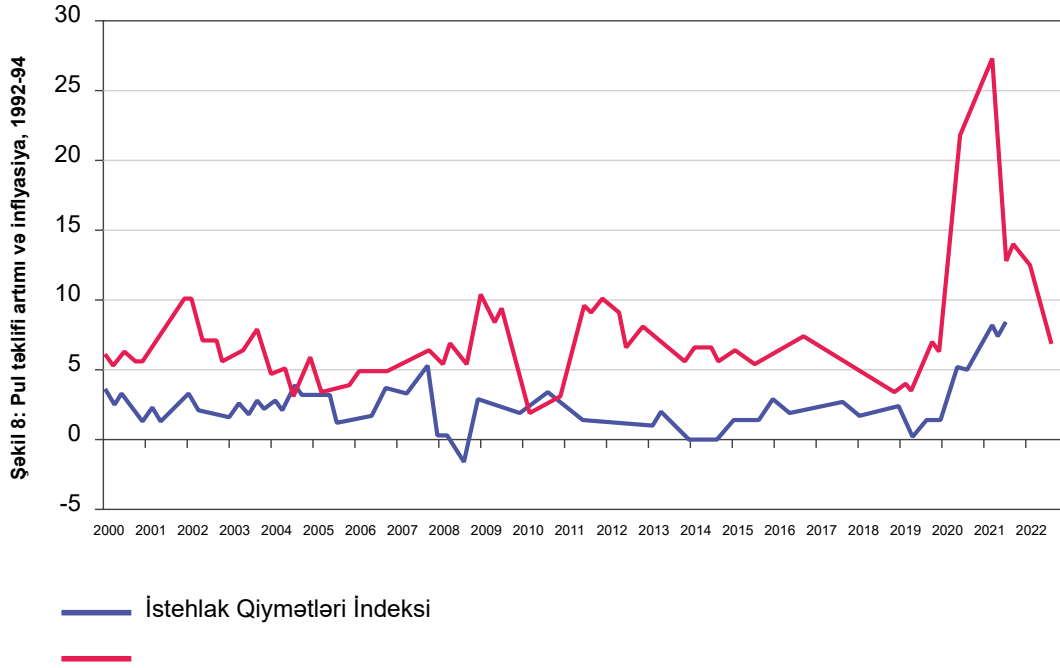
1990-cı illərdə ölkələr kommunizmdən keçid edən zaman iqtisadi uğur və ya uğursuzluğun səbəblərindən biri də qismən də olsa zəif pul siyasəti olmuşdur. Bütün ölkələr istehsal həcmində böyük bir azalma ilə üzləşmiş və bazar iqtisadiyyatını formalaşdırmaq üçün mübarizə aparmışdılar. 1990 və 1994-cü illər arası Ukraynada ÜDM 48 faiz aşağı düşmüşdür<sup>(36)</sup>. Ukrayna hökuməti bu problemə kütləvi rubl kreditləri verməklə və bununla da sənaye və kənd təsərrüfatında subsidiyaları maliyyələşdirməklə reaksiya vermişdir. Böyük **büdcə kəsirləri**<sup>(?)</sup> pula çevrildi, yəni Ukrayna Milli Bankı (NBU) hökumətin borclarını ödəmək üçün pul yaratmağa sövq edildi. 1992-ci ilin fevral və mart aylarında pul bazası ayda 50 faiz artdı. 1992-ci ildə hiperinflasiya 2730 faizə, 1993-cü ildə isə 10155 faizə çatdı. Ümumilikdə, keçmiş Sovet İttifaqının dağılmasından sonra yaranan on dörd ölkədən onunda, Polşa, Yuqoslaviya və Bolqarıstanda olduğu kimi, müəyyən vaxtlarda (hamısında həddindən artıq pul təklifi siyasətinin tətbiqinə görə) hiperinflasiya qeydə alınmışdır. AYİB-in məlumatına görə yalnız müharibənin təsirinə məruz qalmış Ermənistanda inflasiya Ukrayna ilə müqayisədə daha yüksək olmuşdur.<sup>(37)</sup> Qanunla parlamentə tabe olan Ukrayna Milli Bankı

səhvini başa düşdü və kreditlərin verilməsini dayandırdı və 1994-cü ilin iyulunda aylıq inflyasiya 2,1 faizə düşdü. Parlament Milli Bankın qərarından narazı idi və 1994-cü ilin avqustunda Milli Bank yenidən böyük məbləğli kreditlər verməyə məcbur edildi (yəni, genişləndirici pul siyasəti həyata keçirdi) və bu kreditlər 1994-cü ilin oktyabrında inflyasiyanı 23 faizə qaldırdı. Sovet iqtisadiyyatının dağılmasının səbəb olduğu iqtisadi tənəzzül həmin eranın pul siyasəti ilə daha da dərinləşdi.

**Video:**

**Kim trilyoner olmaq istəyir?**

**Şəkil 8: Pul təklifi artımı və inflyasiya, 1992-94**



Mənbə: Cədvəl *Ukraynada Valyuta İnkişafı Tarixçəsindən (2006)*, Ukrayna Milli Bankının üzvü Oleksandr Petrikdən əldə edilib, səhifə 7. Məlumat mənbəyi: Ukrayna Dövlət Statistika Komitəsi, öz hesablamaları.

Monetar sabitlik iqtisadi tərəqqi üçün lazım olan mühitin əsas tərkib hissəsidir. Monetar sabitlik olmadan kapital investisiyasından və müddətli öhdəlikləri tələb edən digər

mübadilələrdən əldə edilən potensial gəlirlər itirilir və ölkənin insanları öz potensiallarını tam olaraq reallaşdırma bilmir.

**Video:**

**Pul çap etməyin təsirləri**

## ELEMENT 2.6

# Prudensial fiskal siyasət

*İnsanlar qazandıqlarının çox hissəsinin özlərində qalacağını biləndə daha çox məhsul istehsal edirlər.*

*Vergilər hər bir işləyən insanın alın təri ilə ödənilir. Vergilər həddindən artıq çox olarsa, bu, fabriklərin fəaliyyətsiz qalmasına, fermaların borca görə bağlanmasına və ac insan ordusunun iş tapmaq üçün əbəs yerə küçələrdə gəzib-dolaşmasına gətirib çıxarar.*

— Franklin Delano Ruzvelt, Pitsburq, 19 oktyabr, 1932

Yüksək vergi dərəcələri gəlirin böyük hissəsini götürdükdə, işləmək və resurslardan səmərəli şəkildə istifadə etmək istəyi azalır. Belə olduqda **marjinal vergi dərəcəsi**<sup>(?)</sup> xüsusilə vacib rol oynayır. Bu, hər hansı bir gəlir səviyyəsində olan adamın əldə edəcəyi əlavə gəlirin vergiyə cəlb olunan hissəsidir. Marjinal vergi dərəcələri ölkələrə görə dəyişir. Məsələn, 2015-ci ildə ABŞ-da 60000 ABŞ dolları gəliri olan vergi ödəyicisi qazanacağı əlavə 100 ABŞ dollarından 25-ni federal gəlir vergisi kimi ödəməli idi. Başqa sözlə desək, bu vergi ödəyicisi üçün marjinal vergi dərəcəsi 25% olmuşdur. Rumuniyada marjinal

©Glasbergen  
glasbergen.com



“Can I write off last year's taxes  
as a bad investment?”

«Ötən ilki vergiləri uğursuz investisiya kimi silə bilərəmmi?»

vergi dərəcəsi 16%-dir, Polşada vergi ödəyicisi 20000 avrodan çox pul qazanırsa, bu göstərici 32%, Fransada isə 152260 avrodan yüksək gəliri olanlar üçün bu göstərici 45% təşkil edir.

Marjinal vergi dərəcələri artdıqca, insanlara əlavə qazanclarından qalan pay azalır. Məsələn, marjinal vergi dərəcəsi 25%-dirsə, fiziki şəxslərə əlavə 100 avro qazandıqları təqdirdə, 75 avro saxlamağa icazə verilir. Lakin marjinal vergi dərəcəsi 40%-ə qalxarsa, vergi ödəyicisi qazancındakı 100 avro luq artımdan yalnız 60 avronu saxlaya bilər.

Yüksək marjinal vergi dərəcələrinin istehsalın həcmi və gəliri azaltmasının üç səbəbi var. İlk olaraq, yüksək marjinal vergi dərəcələri işləmək həvəsini azaldır və əmək məhsuldarlığını aşağı salır. Marjinal vergi dərəcələri 55 və ya 60 faizə qədər qalxdıqda, fərdlər əlavə qazanclarının yarısından azını saxlaya bilərlər. İnsanlara qazandığı pulun çox hissəsini saxlamağa icazə verilmədikdə, onlar gəlirlərini artırmağa elə də həvəs göstərmirlər. Bəzi insanlar, məsələn həyat yoldaşı işləyənlər əmək bazarından kənarlaşacaq. Digərləri sadəcə iş saatlarını azaldacaq, daha erkən təqaüdə çıxacaq, yaxud daha uzun məzuniyyətli və ya özlərinə uyğun yerdə yerləşən müəssisələrdə iş tapacaqlar. Bir qisim işsiz insan isə iş təklifinə xüsusi seçici yanaşacaq, potensial iş üçün yeni yerə köçməkdən və ya maaş artımı istəməkdən imtina edəcək və ya perspektivli, lakin riskli bir işin ardınca getməyəcək. Yüksək vergi dərəcələri hətta dövlətin ən bacarıqlı vətəndaşlarını daha az vergi tətbiq edilən ölkələrə getməyə vadar edə bilər. Bu cür yerdəyişmələr mövcud işçi qüvvəsinin sayını və məhsuldarlığını azaldaraq istehsal həcmi aşağı düşməsinə səbəb olur.

**Video:**

**Portuqaliya sıfır vergi dərəcəsi ilə təqaüdüçülər üçün cənnətə çevrilmək istəyir**

Əlbəttə ki, insanların əksəriyyəti marjinal vergi dərəcəsinin artmasına cavab olaraq dərhal işdən çıxmayacaq və ya işlərində daha az səy göstərməyə başlamayacaqlar. İllərini hər hansı bir peşəni öyrənməyə sərf etmiş insan, xüsusilə də həyatının ən qazanc gətirən mərhələsində olarsa, böyük ehtimalla işləməyə (və çox işləməyə) davam edəcək. Lakin yüksək

marjinal vergi dərəcələri əksər gənclərin bacarıqlarını artırmaq istəklərini azaldacaq, belə ki, onlarda resurslarını yüksək maaşlı peşəyə yatırmaq üçün stimol olmayacaq. Beləliklə, yüksək vergi dərəcələrinin məşğulluğa göstərdiyi bəzi mənfi təsirləri özünü gələcəkdə məhsuldarlığın uzun illər ərzində azalması şəklində büruzə verəcək.

Yüksək vergi dərəcələri həm də bəzi işçiləri məhsuldarlığı daha az olan fəaliyyətlərə üz tutmağa məcbur edəcək, çünki bu cür işlərdə vergi ödəməli olmayacaqlar. Məsələn, yüksək vergilər bacarıqlı rəngsazların qiymətini artıracaq və ola bilsin ki, bu işi effektiv etmək bacarığınız olmasa da, öz evinizi özünü rəngləmək məcburiyyətində qalacaqsınız. Yüksək vergi dərəcələri olmadığı təqdirdə peşəkar rəngsaz bu işi sizin üçün münasib qiymətə edərdi, siz isə vaxtınızı daha yaxşı bacardığınız işə sərf edə bilərdiniz. Verginin təhrif etdiyi bu təşviqlər nəticəsində boşuna vaxt itkisi və iqtisadi səmərəsizlik meydana çıxır.

İkincisi, yüksək marjinal vergi dərəcələri həm kapitalın əmələ gəlmə səviyyəsini, həm də səmərəliliyini azaldacaq. Yüksək vergi dərəcələri **xarici investorları**<sup>(?)</sup> uzaqlaşdırır və yerli investorları həm vergilərin, həm də istehsal xərclərinin az olduğu xarici ölkələrdə investisiya layihələri axtarmağa məcbur edir. Bu, iqtisadi artımın qidası olan investisiya və istehsal avadanlıqlarının əlçatanlığını azaldır. Yerli investorlar cari gəliri vergidən qoruyan layihələrə üz tuturlar və **gəlirlilik dərəcəsi**<sup>(?)</sup> yüksək, lakin vergidən yayınma ehtimalı az olan layihələrdən yan keçirlər. Bu vergi daldalanacaqları insanların resursların dəyərini artırmayan layihələrdən qazanc götürməsinə imkan yaradır. Yenə də məhdud kapital boşuna sərf olunur və resurslar məhsuldarlığı daha az olan sahələrə istiqamətləndirilir.

Üçüncüsü, yüksək marjinal vergi dərəcələri insanları istehlakçı xüsusiyyətləri baxımından çox cəlbədicilənməyən, lakin **vergidən azad olunmuş**<sup>(?)</sup> malları almağa təşviq edir. Mallar vergidən azadırsa, onları alan insanlar tam xərci ödəmirlər, çünki bu xərclərə onların digər halda ödəyəcəkləri vergilər daxil deyil. Marjinal vergi dərəcələri yüksək olduqda, vergidən azad olunmuş xərclər də nisbətən az olur.

1970-ci illərdə ingilis istehsalı olan lüks Rolls-Royce avtomobillərinin satışı bu yanaşmanın ən yaxşı nümunəsidir. Bu dövrdə İngiltərədəki marjinal gəlir vergisi dərəcələri böyük gəlirlər üçün 98%-ə çatırdı. Bu vergi dərəcəsini ödəyən sahibkar biznes xərci kimi vergidən azad olunmuş avtomobil ala bilərdi. Bu şərtlər altında daha bahalı və qeyri-adi avtomobili niyə də almayısan? Bu alış sahibkarın mənfəətini avtomobilin qiyməti qədər -

deyək ki, 100000 funt sterlinq azaldardı, ancaq sahibkar istənilən halda mənfəətindən yalnız 2000 funt sterlinq əldə edəcəkdı, çünki 98% həcmində marjinal vergi dərəcəsi 100000-i 2000 funt sterlinqə endirəcəkdı. Faktiki olaraq, hökumət avtomobilin xərclərinin 98%-ni ödəmiş olurdu (vergi gəlirlərinin itirilməsi yolu ilə). İngiltərə ən yüksək marjinal vergi dərəcəsinə 70%-ə endirdikdə, Rolls-Royce avtomobillərinin satışları kəskin şəkildə azaldı. Vergi dərəcəsinin endirilməsindən sonra 100000 funt sterlinqlik avtomobil indi sahibinə 2000-ə deyil, 30000 funt sterlinqə başa gəlirdi. Marjinal vergi dərəcələrinin azaldılması varlı ingilislər üçün Rolls-Royce avtomobilinin alınması xərclərini artırdı və nəticədə bu maşınların satışı aşağı düşdü.

Yüksək marjinal dərəcələr vergidən azad olunmuş və ya biznes xərcləri kimi təsnif edilən şəxsi xərcləri (lakin cəmiyyətin xərclərini deyil) süni şəkildə azaldır. Təxmin etmək olar ki, yüksək marjinal vergi dərəcələri ilə qarşılaşan vergi ödəyiciləri lüks ofislər, Havayda iş konfransları, işgüzar əyləncə və şirkətin təqdim etdiyi avtomobil kimi vergidən azad olunmuş məhsullara daha çox pul xərcləyəcəklər. Yüksək marjinal vergi dərəcələri və onların yaratdıqları saxta təşviqlərin boşuna vaxt itkisi və səmərəsizlik kimi yan təsirləri vardır.

Vergi dərəcələrinin, xüsusilə də yüksək dərəcələrin azaldılması adətən daha çox qazanmaq həvəsini artırır və resurslardan istifadənin səmərəliliyini yüksəldir. 2005-2008-ci illər arasında Gürcüstan hökuməti vergi qanunvericiliyində əsaslı dəyişikliklər etdi. 2004-cü ildə tətbiq olunan 21 müxtəlif vergi dərəcəsinin sayı 2005-ci ildə 6-ya endirildi. 2009-cu ildən etibarən ümumi vergilər (gəlir vergisi ilə sosial vergi birlikdə) sosial verginin ləğvi və vahid **fərdi gəlir**<sup>(?)</sup> vergisi dərəcəsinin tətbiqi ilə azaldıldı. Marjinal gəlir vergisi 32 faizdən 20 faizə endirildi.

Yuxarıda müzakirə edilən arzuolunmaz təsirlər əksər iqtisadçıların "vahid vergi" adlı vergi dərəcəsinin tətbiqini müdafiə etmələrinə səbəb olmuşdur. Bu vergi marjinal vergi dərəcəsinin müəyyən minimumdan yuxarı bütün gəlir səviyyələri üçün eyni olmasını nəzərdə tutur. Vergiyə cəlb olunmayan minimum məbləğ kifayət qədər yüksəkdirsə, bu yenə də daha varlı ailələrin faktiki olaraq gəlirlərinin daha böyük faizini vergi kimi ödəyəcəyi anlamına gəlir. Bir çox post-kommunist ölkələri, o cümlədən Rusiya, Gürcüstan, Slovakiya və Serbiya vahid vergi dərəcələrinə keçməkdə öncül yer tutmuşdur. Təxmin edildiyi kimi, belə bir siyasətin uçotdan kənar kölgə və ya gizli iqtisadi fəaliyyət payının azalmasına səbəb olduğunu göstərən araşdırmalar var.

Əksinə, vergilərin nəzərəcarpacaq dərəcədə artması iqtisadiyyat üçün fəlakətli nəticələrə gətirib çıxara bilər. Bunun bariz nümunəsi ABŞ-ın Böyük Böhran dövründəki vergi siyasətidir. 1932-ci ildə federal büdcə kəsirini azaltmağa çalışan Huverin Respublikaçı hökuməti və Demokratik Konqres ABŞ tarixində vergi dərəcəsinin sülh dövründəki ən böyük artımı barədə qanun qəbul etdi. Fərdi gəlir üzrə minimal marjinal vergisi dərəcəsi 1,5%-dən 4%-ə qaldırıldı. Gəlir şkalasının ən üst hissəsində maksimal marjinal vergi dərəcəsi 25%-dən 63%-ə qaldırıldı. Mahiyyətə fərdi gəlir vergisi dərəcələri bir ildə iki dəfədən çox artdı! Bu böyük vergi artımı ailələrin vergi ödədikdən sonra əllərində qalan gəlirlərini və qazanc, istehlak, yığım və investisiya stimullarını aşağı saldı. Nəticələr fəlakətli oldu. 1932-ci ildə real istehsal həcmi 13% azaldı ki, bu da, Böyük Böhran dövründə bir il ərzində ən böyük azalma kimi tarixə düşdü. İşsizlik dərəcəsi 1931-ci ildə 15,9% təşkil edirdisə, 1932-ci ildə bu göstərici 23,6% -ə yüksəldi.

Bundan dörd il sonra Ruzvelt hökuməti vergiləri yenidən artırdı və 1936-cı ildə ən yüksək marjinal vergi dərəcəsi 79% oldu. Belə ki, 1930-cu illərin ikinci yarısında yüksək maaş alan işçilərə qazandıqları hər əlavə dollardan yalnız 21 sent saxlamağa icazə verilirdi (qeyd: namizəd Ruzveltin bu elementin əvvəlində təqdim edilən sözləri ilə prezident olduğu dövrdə həyata keçirilmiş vergi siyasəti arasındakı təzad maraqlıdır). Böyük Böhranın məşəqqətli və uzunmüddətli olmasına əlavə bir neçə amil, o cümlədən pul təklifində böyük daralmalar və tarif dərəcələrində kəskin artım da təsir etmişdir. Lakin həm Huver, həm də Ruzvelt administrasiyaları dövründəki vergi artımlarının Amerika tarixinin bu faciəli səhifəsində əhəmiyyətli rol oynadığı da aydındır.

Yüksək marjinal vergi dərəcələrinin həvəsdən salan təsirləri yalnız yüksək gəlirli insanlara aid deyil. Nisbətən az qazanan əksər insanlar da əlavə vergilərin və ehtiyac prinsipi əsasında təqdim olunan transfert proqramlarından itirilmiş mənfəətin cəmi şəklində yüksək dolaylı marjinal vergi dərəcələri ilə qarşılaşır. Məsələn, təsəvvür edin ki, fiziki şəxsin gəliri 20000 avrodan 30000 avroya qədər artır. Nəticədə, gəlir və əmək haqqı vergisi onun əlavə qazancının 30%-ni tutur. Bundan əlavə, bu qədər gəlir artımı səbəbindən mövcud sosial proqramlar çərçivəsində aldığı 5000 avronu da itirir. Bu şəxs dolaylı yolla 80% həcmində marjinal vergi dərəcəsi ilə üzləşir! Bunun 30%-i daha yüksək gəlir üçün ödənilən vergi öhdəlikləri, qalan 50%-i isə transfert ödəmələrindən itirilmiş mənfəətdir.

Bu vəziyyətdə əlavə 10000 avro qazanan insanlar bu məbləğin yalnız 20%-ni özlərində saxlaya bilər. Aydındır ki, bu, onların əlavə qazanc əldə etmək maraqlarını əhəmiyyətli dərəcədə azaldır və gəlir pilləkənində yüksəlməyini çətinləşdirir. Bu məsələyə Hissə 3 Element 3.8-də transfert proqramlarının yoxsulluq dərəcəsinə təsirini araşdırarkən qayıdacağıq.

Beləliklə, iqtisadi təhlillər göstərir ki, yüksək vergi dərəcələri, o cümlədən transfer ödənişlərindən itirilən mənfəəti əks etdirən dolayı vergi dərəcələri məhsuldar fəaliyyəti azaldır, həm məşğulluğu, həm də investisiyaları əngəlləyir və resursların israf olunmasına şərait yaradır. Bütün bunlar tərəqqiyə və gəlirin artımına mane olur. Bundan başqa, iqtisadi tənəzzül dövründə vergi dərəcələrinin nəzərəcarpacaq şəkildə artması iqtisadiyyat üçün fəlakətli nəticələrə gətirib çıxara bilər.

**Video:**

**[Vergi islahatının iqtisadiyyatı: ponçik sexindən öyrənilənlər](#)**

Əlbəttə ki, aşağı vergi dərəcələri verginin *olmaması* anlamına gəlmir. Aşağıda Hissə 3-də bəhs edildiyi kimi, bazar mexanizmləri ilə təmin edilməsi çətin olan bəzi mal və xidmətlərin hökumət tərəfindən təmin edilməsinin məntiqi əsasları var. Həmçinin, cəmiyyət vergi və dövlət xərclərinin təşviqlərə təsirini və digər yan təsirlərini nəzərə almaqla, bu üsullarla gəlirlərin bölüşdürülməsinin dəyişdirilməsinə dair qərar verməkdə azaddır. Nəhayət, Hissə 3-də bir daha müzakirə edəcəyimiz kimi, bir çox iqtisadçı inanır ki, (fiskal siyasət adlandırılan) vergilərin və dövlət xərclərinin bir rolu da iqtisadi fəaliyyətdəki daxili dalğalanmaları azaltmaqdır.

Əlbəttə ki, vergi yükünün təsiri toplanacaq vəsaitlərin məbləğinə təsirlə məhdudlaşmır (xüsusən də bu vəsaitlər məhsuldarlığı artırmaq məqsədilə dövlət investisiyaları üçün istifadə edilirsə). Yüksək vergi yükü müəssisələri kölgə iqtisadiyyatında istehsal etməyə məcbur edir və bu cür müəssisələr vergi orqanlarından gizlənmək üçün kiçik miqyasda səmərəsiz fəaliyyət göstərməli olurlar. Bundan əlavə, vergi sistemi nə qədər geniş və mürəkkəb olarsa, vergi qanunvericiliyinə uyğun fəaliyyət göstərmək üçün müəssisələr daha çox vaxt və pul xərcləməli olacaqlar.

Mürəkkəb məsələlərin indekslərini yaratmağın hər zaman çətin və nəticələrin

ziddiyyəli olmasına baxmayaraq, Dünya Bankının “Doing Business” indeksi (verginin həm dərəcələrini, həm də mürəkkəbliyini əhatə edir) əsasında tərtib edilən vergi yükünün reytingləri intuitiv baxımdan düzgün görünür.<sup>(38)</sup> 2019-cu ildə ən əlverişli vergi mühitinə malik ölkələr sırasına gözləndiyi kimi Honkonq,<sup>(39)</sup> Sinqapur, Yeni Zelandiya, İrlandiya və Finlandiya (və neftdən əldə olunan gəlirlər hesabına müəssisələrin demək olar ki, vergiyə cəlb olunmadığı bəzi Fars körfəzindəki kiçik dövlətlər) daxildir. Ən əlverişsiz vergi rejiminə sahib ölkələr sırasında isə məntiqli olaraq Venesuela, Somali, Boliviya, Çad və Mərkəzi Afrika Respublikası dayanır. Post-kommunist ölkələr arasında daha yüngül yükə malik vergi sistemlərinə Estoniya (12-ci yer), Gürcüstan (14-cü yer), Latviya (16-cı yer) və Litvada (18-ci yer) rast gəlinir. Orta statistik keçid iqtisadiyyatı reytingdə 67-ci yerdədir ki, Yunanıstanla təxminən eyni olan bu səviyyə arzuolunan deyil. Post-kommunist ölkələri vergi yükünü qabaqcıl Baltıqyanı ölkələr və Gürcüstan səviyyəsinə endirə bilsəydilər, artım tempi mütləq yüksələrdi.

## ELEMENT 2.7

# Azad ticarət

*Başqa ölkələrlə azad ticarət apardıqda insanların gəlirləri daha yüksək olur.*

*Azad ticarət<sup>(?)</sup> mahiyyəti insanların istədikləri şeyləri alıb-satmaq imkanından ibarətdir. Proteksionist tariflər<sup>(?)</sup> hərbi blokadada olduğu kimi güc tətbiqidir; çünki bu cür tədbirlərin məqsədi eynidir - ticarətin qarşısını almaq. Bu ikisi arasındakı fərq ondan ibarətdir ki, hərbi blokada vasitəsilə düşmənlərin ticarət etməsinə imkan verilmir; proteksionist tariflər vasitəsilə isə öz vətəndaşlarının ticarət etməsinə mane olmağa çalışılır.<sup>(40)</sup>*

— Henri Corc, XIX əsrin siyasi iqtisadçısı

**Beynəlxalq ticarət<sup>(?)</sup>** prinsipləri mahiyyət etibarilə könüllü mübadilənin təməlinə dayanan prinsiplərlə eynidir. Daxili ticarət kimi, beynəlxalq ticarət də ticarət tərəfdaşlarına digər halda mümkün olandan daha çox mal və xidmət istehsal və istehlak etməyə imkan verir. Bunun üç səbəbi var.

**Video:**

**Azad ticarət yoxsulları istismar edirmi?**

Birincisi, istənilən ölkədəki insanlar başqa ölkə ilə ticarət nəticəsində mal və ya xidməti yerli istehsal dəyərindən daha ucuz əldə edə bildikdə fayda götürmüş olurlar. Dünya ölkələri hər birinə düşən təbii ehtiyatların miqdarına görə çox fərqlənirlər. Bir ölkədə istehsalı baha başa gələn məhsulların başqa bir ölkədə istehsalı daha səmərəli ola bilər. Məsələn, Braziliya və

ya Kolumbiya kimi isti və rütubətli iqlimi olan ölkələr qəhvə istehsalı üzrə ixtisaslaşmaqla böyük üstünlük əldə edirlər. Moldova və Gürcüstan kimi mülayim kontinental iqlimlərdə şərabçılıq və meyvə ağaclarının becərilməsində ixtisaslaşma müşahidə edirik, Sibir isə bataqlıqlarda bitən quşüzümü ixrac edir. Torpaqları bol və əhalisi az olan Kanada və Avstraliyada insanlar buğda, yem bitkiləri və heyvandarlıq kimi geniş ərazilər tələb edən sahələr üzrə ixtisaslaşmağa meyillidirlər. Məhdud torpaq ehtiyatlarına və yüksək ixtisaslı işçi qüvvəsinə malik olan Yaponiyada insanlar fotokameralar, avtomobillər və elektron cihazlar kimi yüksək texnologiya məhsullarının istehsalı üzrə ixtisaslaşırlar. Ticarət tərəfdaşların hər birinə daha yaxşı istehsal etdikləri malların istehsalı və satılması üçün malik olduqları resurslardan daha çox istifadə etməyə və onlara baha başa gələn malların istehsalına baş qoşmamağa imkan verir. Bu ixtisaslaşma və ticarət nəticəsində ümumi istehsal həcmi artır və hər bir ölkədəki insanlar başqa halda mümkün olacaq həyat səviyyəsindən daha yüksəyinə nail ola bilirlər.

İkincisi, beynəlxalq ticarət yerli istehsalçılara və istehlakçılara bir çox iri əməliyyatlara xas olan miqyas qənaətindən bəhrələnmək imkanı verir. Bu məqam kiçik ölkələr üçün xüsusilə vacibdir. Beynəlxalq ticarət hesabına yerli istehsalçılar daha geniş miqyasda fəaliyyət göstərərək məhsulbaşına daha aşağı xərcə nail ola bilirlər ki, bu da yalnız daxili bazarlar hesabına mümkün olmazdı. Məsələn, ticarət Kosta Rika, Qvatemala, Tayland və Vyetnam kimi ölkələrdə tekstil istehsalçılarına geniş miqyaslı istehsalın faydalarından yararlanmaq imkanı verir. Xarici ölkələrə sata bilməsəydilər, məhsul vahidinə çəkilən xərclər daha yüksək olardı. Bunun səbəbi daxili tekstil bazarlarının bu sənayedəki böyük həcmli və aşağı xərcəli şirkətləri dəstəkləyə bilməyəcək dərəcədə kiçik olmasıdır. Lakin beynəlxalq ticarət hesabına bu ölkələrdəki tekstil firmaları böyük miqdarda məhsul istehsal edib satmaqla dünya bazarında effektiv rəqabət apara bilirlər.

Beynəlxalq ticarət həm də yerli istehlakçılara xaricdəki böyük həcmli istehsalçılardan mal almaqdan faydalanmaq imkanı qazandırır. Məsələn, bu gün təyyarələrin böyük dizayn və mühəndislik xərclərini nəzərə alsaq, görərik ki, heç bir ölkənin hətta bircə təyyarə istehsalçısının geniş miqyaslı istehsalın qənaətindən tam yararlanmasına imkan verəcək qədər böyük daxili bazarı yoxdur. Lakin beynəlxalq ticarət hesabına Boeing və Airbus daha ucuz qiymətə daha çox təyyarə sata bilir. Nəticədə, istənilən ölkədə istehlakçılar bu cür geniş

miqyaslı istehsalçılardan alınan təyyarələrdə əlverişli qiymətə uça bilir.

Üçüncüsü, beynəlxalq ticarət daxili bazarlarda rəqabəti gücləndirir və istehlakçılara daha geniş çeşidli malları daha ucuz qiymətə almaq imkanı yaradır. Xaricdən gələn rəqabət yerli istehsalçıları ayıq vəziyyətdə saxlayır. Bu, onları məhsullarının keyfiyyətini yaxşılaşdırmağa və xərcləri aşağı salmağa məcbur edir. Eyni zamanda, xaricdən əldə edilən malların müxtəlifliyi istehlakçılara daha çox seçim imkanı verir ki, bu da beynəlxalq ticarət olmadan mümkün olmazdı.

Dövlətlər çox vaxt beynəlxalq ticarəti məhdudlaşdıran qaydalar tətbiq edir. Bunlar tariflər (idxal olunan mallara qoyulan vergilər), kvotalar (idxal olunan məhsulun miqdarına qoyulan limitlər), **valyuta məzənnəsinə**<sup>(?)</sup> nəzarət (idxalı azaltmaq və ixracı təşviq etmək üçün yerli valyutanın dəyərinin süni şəkildə aşağı salınması) və ya idxalçı, yaxud ixracatçılara tətbiq olunan bürokratik qaydalar şəklində ola bilər. Bütün bu qəbildən olan ticarət məhdudiyyətləri tranzaksiya xərclərini artırır və mübadilədən əldə olunan qazancları azaldır. Henri Corcun bu elementin əvvəlindəki sitatda qeyd etdiyi kimi, ticarət məhdudiyyətləri bir dövlətin öz xalqına tətbiq etdiyi hərbi blokadaya bənzəyir. Düşmənin hərbi blokadası ölkəyə ziyan vurduğu kimi, dövlətin ticarət məhdudiyyətləri şəklində olan blokadası da ölkə əhalisinə zərər yetirir.

Hansı halda ölkə azad ticarət tərəfdarı kimi qəbul edilə bilər? Yerli ticarət mərkəzlərində və supermarketlərdə böyük mal çeşidi varsa, ölkənin azad ticarəti dəstəklədiyi qənaətinə gəlinə bilər, lakin bu, həmişə belə deyil. Məsələn, Ukraynada bütün sənaye məhsulları üçün orta idxal tarifi 10%-i keçir, kənd təsərrüfatı məhsulları üçün isə bu göstərici 20%-ə yaxındır. Digər məhsulların idxalına gəldikdə isə tariflər daha yüksəkdir, şəkər idxalı üçün 50%, günəbaxan yağı üçün isə 30%-dir. Bolqarıstanda Avropa İttifaqından kənar ölkələrdən idxal üçün tarif dərəcələri 5% ilə 45% arasında dəyişir. ABŞ süd məhsulları, şəkər, etil spirti, pambıq, mal əti, konservləşdirilmiş ton balığı və tütünə kvota tətbiq edir. Kvota keçən idxala həddən artıq yüksək tariflər tətbiq edilir.

Tariflərlə yanaşı, ölkələr kvotalar (idxal olunan malların maksimum miqdarı) tətbiq edə bilər və hətta başqa ölkələrdən (bəzən spesifik ölkələrdən) məhsul idxalını tamamilə qadağan edə bilərlər. Tariflər, kvotalar və qadağalar ticarət siyasətlərindən başqa digər məqsədlər üçün də istifadə edilə bilər. Məsələn, Rusiya Ukrayna ilə yaşanan münaqişədən sonra siyasi mübahisələrə cavab olaraq Avropa İttifaqı, ABŞ, Kanada, Avstraliya və Norveçdən demək olar

ki, bütün kənd təsərrüfatı məhsullarının idxalını qadağan etdi. 2018 və 2019-cu illərdə ABŞ Prezidenti Tramp Çinlə mübahisələrdə tarif siyasətini tətbiq etdi. İqtisadçı olmayan insanlar tez-tez idxal məhdudiyyətlərinin iş yerləri yarada biləcəyini iddia edirlər.

Hissə 1 Element 1.9-da müzakirə etdiyimiz kimi, ən əhəmiyyətli məsələ iş yerlərinin açılması deyil, dəyərin yaradılmasıdır. İş yerləri gəlirlərimizin artmasına şərait yaratsaydı, asanlıqla istədiyimiz qədər iş yeri yarada bilərdik. Hamımız bir gün çuxurlar qazıb ertəsi gün onları doldurmaqla məşğul ola bilərik. Hamımız işləyərdik, amma eyni zamanda həddən artıq kasıb olardıq, çünki bu cür iş yerləri insanların dəyər verdiyi mal və xidmətlər yaratmır.

İdxal məhdudiyyətləri məşğulluğu artırarmış kimi görünə bilər, çünki məhdudiyyətlərlə qorunan sənaye sahələri böyüyə bilər və ya ən azından sabit qala bilər. Lakin bu, məhdudiyyətlərin ölkədəki ümumi məşğulluğu artırması anlamına gəlmir. Hissə 1 Element 1.12-də müzakirə olunan ikinci dərəcəli təsirləri xatırlayın. Kvota, tarif və digər maneələr vasitəsilə xarici şirkətlərin mallarını ölkədə satmaq qabiliyyətini məhdudlaşdırmaqla, dövlət əcnəbilərin ölkədən mal və xidmətlər almaq imkanlarını da azaldır. Xaricdən mal və ya xidmətləri **idxal**<sup>(?)</sup> edən ölkə ixracatçı ölkələrin alıcılıq qabiliyyətini artırır və bu da idxalatçı ölkədəki **ixracat**<sup>(?)</sup> və xarici investisiyaların artmasına kömək edir. Beləliklə, idxalın məhdudlaşdırılması dolayı yolla ixracatı azaldır. İxracatçı sektorlardakı istehsal həcmi və məşğulluq azalır və bu da öz növbəsində qorunan sənayelərdə “xilas edilmiş” iş yerlərinin təsirini puç edir.<sup>(41)</sup>

Ticarət məhdudiyyətləri iş yerləri yaratmır və ləğv etmir; yalnız onları qarışdırıb yenidən bölüşdürür.<sup>(42)</sup> Məhdudiyyətlər əmək və digər resursları süni şəkildə istehsalı digər ölkələrdə daha ucuz başa gələcək malların istehsalına yönləndirir. Nəticədə istehsalın həcmi və məşğulluğun səviyyəsi məhdudiyyətlər olmadan dünya bazarında şirkətlərin müvəffəqiyyətlə rəqabət apara bildiyi yerlərdə, yəni resurslardan daha səmərəli istifadə olunan sahələrdə azalır. Beləliklə, əmək və digər resurslar məhsuldarlığın daha yüksək olduğu sahələrdən məhsuldarlığın aşağı olduğu sahələrə doğru yönləndirilir. Bu siyasəti həyata keçirən ölkələrin həm istehsal həcmi, həm də gəlirləri azalır.

**Oxu:**

**Bazarlar və azadlıq, Duayt Li**

Bir çoxları yüksək gəlirli ölkələrdən olan işçilərin bəzən gündə 2-3 ABŞ dolları qazanan əcnəbilərlə rəqabət edə bilməyəcəyinə inanırlar. Bu fikir yanlıştır və həm yüksək əmək haqqının mənbəyi, həm də müqayisəli üstünlük qanunu haqqında yanlış təsəvvürlərdən qaynaqlanır. Yüksək gəlirli ölkələrdə işləyənlər yaxşı təhsil, yüksək bacarıq səviyyəsinə malikdirlər və çox sayda istehsal vasitəsi ilə işləyirlər. Bu amillər yüksək əmək haqqının mənbəyi olan yüksək məhsuldarlığa kömək edir. Burundi və Efiopiya kimi aşağı əməkhaqqı olan ölkələrdə məhsuldarlıq az olduğu üçün maaşlar da azdır. Ukraynalıların orta gəlirlərinin burundilələrin orta gəlirinin 25 qatından çox olması, ukraynalıların bir fincan Burundi qəhvəsindən həzz almasına mane olmamalıdır.

Hər bir ölkənin hər zaman digərlərinə nisbətən daha yaxşı etdiyi bəzi şeylər olacaqdır. Həm yüksək, həm də aşağı maaşların mövcud olduğu ölkələr daha yaxşı bacardıqları məhsuldar fəaliyyət növlərini seçərək öz resurslarından daha düzgün istifadə etməklə daha yaxşı nəticələr əldə edə bilirlər. Yalnız yüksək qiymətlərlə təklif olunan məhsulların daxili bazarda istehsalına getdikcə daha az resurs xərclənəcək və yerli istehsalçıların aşağı qiymətlərlə təklif edə biləcəyi mal və xidmətlərin istehsalına getdikcə daha çox resurs yönəldiləcəkdir.<sup>(43)</sup> Ticarət həm yüksək, həm də aşağı gəlirli ölkələrdə işçilərə əks halda mümkün olandan daha çox məhsul istehsal etməyə imkan verir. Öz növbəsində, məhsuldarlığın daha yüksək olması hər iki ölkə qrupu üçün daha yüksək maaşlara yol açacaqdır.

Xarici istehsalçılar istehlakçıları yerli istehsalçıların rəqabət apara bilməyəcəyi dərəcədə ucuz<sup>(44)</sup> məhsulla təmin edə bilsəydilər nə olardı? Bu vəziyyətdə sərfəli olan malları idxal etmək və daxili resurslardan başqa şeylərin istehsalı üçün istifadə etmək məntiqli olardı. Unutmayaq ki, yaşayış səviyyəimiz iş sayına görə deyil, mal və xidmətlərin mövcudluğuna görə müəyyən edilir. Fransız iqtisadçısı Frederik Bastiat 1845-ci ildə yazdığı “Şam istehsalçılarının ərizəsi” adlı satirik məqaləsində bu məqamı dramatik şəkildə təsvir etmişdir. Bu guya fransız şam, fənər və digər daxili işıqlandırma məhsulları istehsalçıları tərəfindən Fransız Deputatlar Palatasına yazılmış bir ərizədir. Şikayət ərizəsində yerli işıq məhsulları

istehsalçılarının "açıq-aşkar daha əlverişli şəraitdə işıqlandırma məhsulları istehsal edən və bu səbəbdən yerli bazarı məhsulları ilə inanılmaz dərəcədə aşağı qiymətlərlə zəbt edən xarici istehsalçının dözülməz rəqabətindən əziyyət çəkdiqləri; o peyda olan kimi satışlarının dayandığı, bütün istehlakçıların ona müraciət etdiyi və şaxələri saysız-hesabsız olan fransız sənayesinin bir anda tamamilə iqtisadi durğunluğa məruz qaldığı" qeyd olunur.

Əlbəttə ki, bu rəqib günəşdir və şikayətçilərin hamısı deputatlardan günəş işığının binalara nüfuz etməsinin qarşısını almaq üçün pəncərələrin, jalüzlərin və digər açıq yerlərin bağlanmasını tələb edən qanun qəbul etmələrini istəyirdilər. Şikayət məktubunda günəşin daxili işıqlandırma üçün istifadəsi qanunsuz olduğu təqdirdə işıqlandırma sənayesindəki məşğulluğu əhəmiyyətli dərəcədə artıracaq peşələrin siyahısı verilib. Bastiatın bu satiradakı baxışı aydındır: şikayət məktubunda təklif olunan qanun nə qədər gülünc görünsə də, yerli istehsalçıları "xilas etmək" və məşğulluq səviyyəsini artırmaq adı ilə ucuz mal və xidmətlərin mövcudluğunu azaldan qanunlar qədər mənasız deyildi.

Son bir neçə on il ərzində nəqliyyat xərcləri aşağı düşmüş və ticarət maneələri azalmışdır. Ticarət məhdudiyyətlərindəki bu azalma az gəlirli ölkələrdə daha çox nəzərə çarpır. 1980-ci ildə kasıb və **zəif inkişaf etmiş ölkələr**<sup>(?)</sup> tarifləri 20% və ya daha yüksək təyin etmişdirlər. Bir çox ölkələrdə həmçinin valyuta məzənnələrinə nəzarət həyata keçirilərək, vətəndaşların idxal malları almaq üçün xarici valyuta əldə etmələrinə maneələr törədilmişdir. Bu gün vəziyyət olduqca fərqlidir. 1980-ci illərdən başlayaraq, Çin və Hindistan da daxil olmaqla bir sıra zəif inkişaf etmiş ölkələr tarifləri endirmiş, valyuta məzənnəsinə nəzarəti azaltmış və digər ticarət məhdudiyyətlərini ləğv etmişdir. Bu tədbirlər nəticəsində beynəlxalq ticarət yüksək sürətlə inkişaf etməyə başlamışdır.

Beynəlxalq ticarətin böyüməsi qlobal istehsalın həcmi artırmağa və daha yüksək istehlak səviyyəsinə çatmağa imkan vermişdir. Əksər zəif inkişaf etmiş ölkələrdə, xüsusən də Asiyanın əhalisi çox olan ölkələrində adambaşına düşən gəlir sürətlə artmışdır. Daha azad ticarət mühitindən daha çox kasıblar faydalanmışdır. Dünyada yoxsulluq halında yaşayan insanların sayı 1980-ci ildən 2015-ci ilə qədər 1,1 milyard azalmışdır, yəni yoxsulluq 40%-dən 10%-ə düşmüşdür. Bu gün inkişaf etməkdə olan ölkələrdən dünya ölkələrinə ixrac olunan məhsulların təxminən üçdə ikisinə heç bir rüsum tətbiq olunmur.

Bundan əlavə, beynəlxalq ticarətdəki artım zəngin və yoxsul ölkələr arasındakı gəlir

fərfini azaltmışdır. Son onilliklərdə zəif inkişaf etmiş ölkələr yüksək gəlirli ölkələrə nisbətən daha böyük sürətlə inkişaf etmişdirlər. Üstəlik, gəlir səviyyəsindəki artım dünya əhalisinin üçdə birinin məskunlaşdığı ölkələr olan Çin və Hindistanda xüsusilə sürətli olmuşdur. Nəticə etibarilə, xüsusilə 2000-ci ildən bəri dünya üzrə gəlir bölgüsü getdikcə bərabərləşmişdir.<sup>(45)</sup>

Lakin ticarətin inkişafının gəlir bölgüsünə təsiri ABŞ, Kanada, Yaponiya və Qərbi Avropa ölkələri kimi yüksək gəlirli ölkələrdə çox vaxt daha fərqlidir. Gözləniləndir ki, yüksək gəlirli ölkələr istehsalı yüksək ixtisaslı və yaxşı təhsilli işçilər tələb edən malları ixrac edəcək, istehsalı aşağı ixtisaslı işçilər tələb edən malları isə idxal edəcəkdirlər. Beləliklə, ticarət yüksək ixtisaslı işçilərə olan tələbatı artırır. Bununla da, yüksək ixtisaslı işçilərin gəlirləri aşağı ixtisaslı işçilərin gəlirləri ilə müqayisədə yüksəlir və ölkə daxilində gəlir bərabərsizliyi artır. Gəlir bərabərsizliyi son onilliklərdə demək olar ki, bütün yüksək gəlirli ölkələrdə artmışdır və beynəlxalq ticarətdəki artım buna səbəb olmuş amillərdən biri ola bilər.

Hazırda bəzi yüksək gəlirli ölkələrdə beynəlxalq ticarətə qarşı şiddətli tənqid dalğası müşahidə olunur. Aparıcı siyasi xadimlər müxtəlif növ ticarət maneələrinin, xüsusən də yoxsul ölkələrdən idxalın məhdudlaşdırılmasına yönəlik tədbirlərin tətbiqini tələb edirlər. Artan gəlir bərabərsizliyi, aşağı ixtisaslı və aşağı təhsilli işçilərin əmək haqqında artımın yavaş olması bu qərəzçiliyi daha da artırır. Ancaq burada son dərəcə vacib bir amil də var: yaxşı təşkil olunmuş maraqlar qruplarının siyasi gücü. Ticarət məhdudlaşdırma tədbirləri bəzi işçilər də daxil olmaqla, fərdi istehsalçılar və onların resurs tədarükçüləri üçün faydalıdır, lakin istehlakçılar və digər sahələrin təchizatçıları bundan əziyyət çəkir. Səciyyəvi olaraq, xarici rəqiblərdən qorunmaq üçün öz maraqlarını hökumətə təbliğ edən sahələr daha yaxşı təşkil edilmiş olurlar, qazancları təmərkişmiş formada və aydın görünür, lakin istehlakçılar, digər işçilər və digər resurs təchizatçıları təşkilatlanma ümumiyyətlə zəifdir və beynəlxalq ticarətdən əldə etdikləri qazanclar səpələnmiş haldadır. Gözləniləndiyi kimi, xüsusi maraqlar qrupları daha çox siyasi nüfuza (töhfə və digər siyasi dəstək formaları şəklində) sahib olacaq və siyasətçiləri maraqlarının nəzərə alınmasına təşviq edəcəklər.

**Video:**

**[Azadlığın səsi - beynəlxalq ticarət](#)**

Bundan başqa, məsələn, polad xaricdə daha ucuz istehsal edildikdə və rüsumsuz idxal edildikdə bunun işlərini itirə biləcək işçilərə nə qədər zərər vurduğunu görmək asandır. Əksinə, azad ticarətdən yararlananların qazancları daha az gözə görünür. Ticarət məhdudiyətlərinə gəldikdə, sağlam iqtisadi düşüncə çox vaxt qalib siyasi strategiyalarla ziddiyyət təşkil edir.

Tarix göstərir ki, ticarətə qarşı qərəzliliyin artması təhlükəli ola bilər. Bənzər vəziyyət 1920-ci illərin sonunda iqtisadi inkişafın zəiflədiyi dövrdə meydana *gəldi*. Bu, 1930-cu ildə ABŞ-da “**Smoot-Hawley**” **tarifi**<sup>(?)</sup> qanununun qəbul edilməsinə səbəb *oldu*. Bu qanunvericiliyə əsasən təxminən 3200 idxal məhsuluna 50%-dən yüksək tarif tətbiq edildi. Prezident Herbert Huver, senator Rid Smut, kongresmen Uillis Houli və bu qanun layihəsinin digər tərəfdarları daha yüksək tariflərin iqtisadiyyatı stimullaşdıracağına və iş yerlərini xilas edəcəyinə inanırdılar. Houlinin dediyi kimi, "Amerikalı işçilərin amerikalı istehlakçılar üçün amerikalı mallarının istehsalında iştirak etdiyini görmək istəyirəm".<sup>(46)</sup>

Bu sözlər nə qədər cəlbədicə səslənsə də, nəticə tam əksinə oldu. Yüksək tariflərin tətbiq edilməsi xarici tədarükçüləri hiddətləndirdi və 60 ölkə Amerika məhsullarına daha da yüksək tariflərlə cavab verdi. Beynəlxalq ticarət zərər gördü və Amerika Birləşmiş Ştatlarında istehsal həcmi azaldı. 1932-ci ilə qədər ABŞ-da ticarətin həcmi qanun layihəsinin qəbul edilməsindən əvvəlki səviyyənin yarısından da aşağı düşdü. Ticarət mənfəətləri əldən verildi, dövlətin faktiki tarif gəlirləri azaldı, istehsal həcmi və məşğulluq səviyyəsi aşağı düşdü və işsizlik dərəcəsi kəskin artdı. Smoot-Hawley qanunu qəbul edilən ərzədə işsizlik dərəcəsi 7,8% idi və cəmi iki il sonra bu göstərici 23,6%-ə yüksəldi. Smoot-Hawley qanunu qüvvəyə minməzdən əvvəl 1929-cu ilin oktyabr ayındakı zərərlərin demək olar ki, hamısını bərpa etmiş **qiymətli kağızlar bazarı**<sup>(?)</sup> qanun imzalandıqdan bir neçə ay sonra çökdü.

1000-dən çox iqtisadçı Prezident Huverə Smoot-Hawley qanununun tətbiqinin mənfi nəticələri barədə xəbərdar edən və qanunun qəbul edilməməsini xahiş edən açıq məktub imzaladı. O, bu xahişi rədd etdi, lakin tarix onların sözlərinin doğruluğunu təsdiqlədi. Düzdür, pul təklifinin kəskin azalması və 1932 və 1936-cı illərin kəskin vergi artımları kimi digər amillər də Böyük Böhranın səbəbləri sırasındadır. Amma Smoot-Hawley ticarət qanunu da o dövrün faciəli hadisələrinin əsas səbəblərindən biri olmuşdur.

Tarix təkrarlanacaq mı? Ümid edək ki, təkrarlanmayacaq, lakin 1930-cu illərin təcrübəsi göstərdi ki, cahil dövlət adamlarının siyasi ritorikası və beynəlxalq ticarətə qarşı düşmənçilik

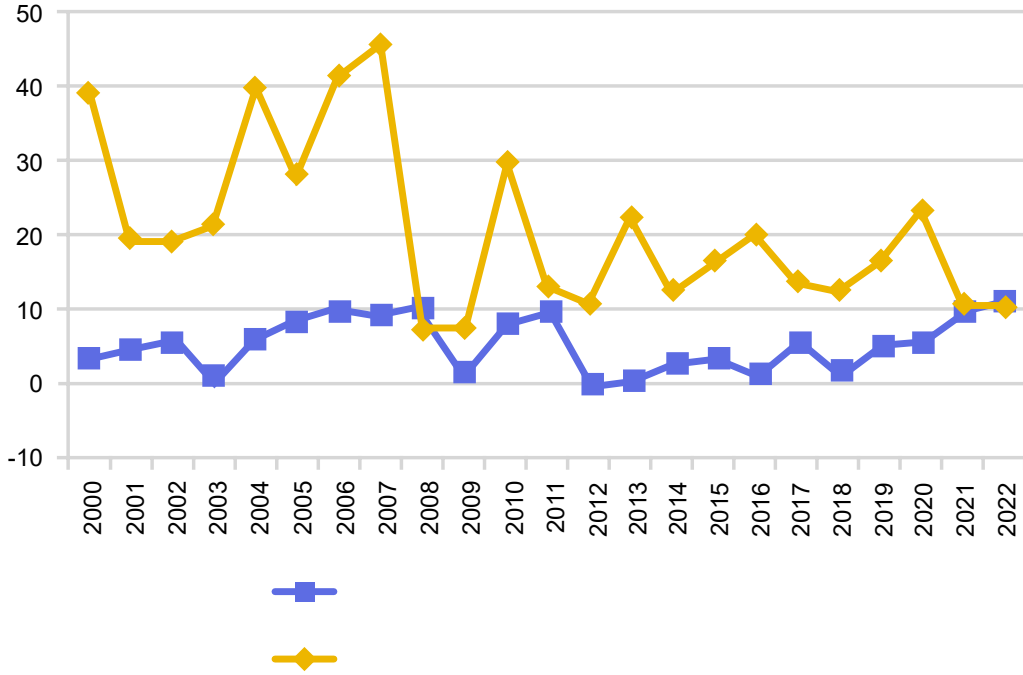
fəlakətli nəticələrə gətirib çıxara bilər.

**Oxu:**

**Günəşlə haqsız rəqabət, Frederik Bastiat**

Müharibədən sonrakı dövrlərdə beynəlxalq ticarətin təsirini müşahidə etdikdə aydın olur ki, Qərbi Avropadakı açıqlıq səviyyəsi hər iki dünya müharibəsindən sonra həm bərpa sürətini, həm də milli iqtisadiyyatın həcmi artırmışdır. Birinci Dünya Müharibəsindən sonrakı ilk onillikdə Qərbi Avropadakı iqtisadi qeyri-sabitlik və İkinci Dünya Müharibəsindən sonrakı ilk onillikdəki iqtisadi bərpa arasındakı ciddi fərq göz qabağındadır. Bu, ticarət siyasətindəki fərqliliklərlə sıx əlaqədardır.<sup>(47)</sup> Birinci Dünya Müharibəsindən sonra iqtisadiyyatın yenidən qurulması müharibə zamanı yaranan və müharibədən sonrakı dövrdə möhkəmlənən ticarət maneələrini azaltmağa kömək edəcək hər hansı institusional mexanizmdən məhrum idi. Ancaq Almaniyanın 1945-ci ildə təslim olmasından cəmi iki il sonra 23 ölkə tariflərin azaldılması öhdəliyini nəzərdə tutan Tariflər və Ticarət haqqında Baş Sazişi (GATT) imzaladı. Müharibə bitdikdən cəmi beş il sonra bütün əsas Qərbi Avropa ölkələri üç ayrı mərhələdə danışıqlar apardılar və bu danışıqlar nəticəsində GATT üzvlüyü genişləndi və idxal tarifləri daha da azaldıldı. GATT-nin əsas nailiyyəti 1947-ci ildə Cenevrədə aparılan danışıqların ilk mərhələsində tariflərin əhəmiyyətli dərəcədə endirilməsi oldu. Tariflərdə sürətli azalma Şəkil 9-da göstərilmişdir.<sup>(48)</sup>

**Şəkil 9: Seçilmiş ölkələrdə orta tarif səviyyələri (%)**



Qeyd: Bütün illər müqayisə olunmur.

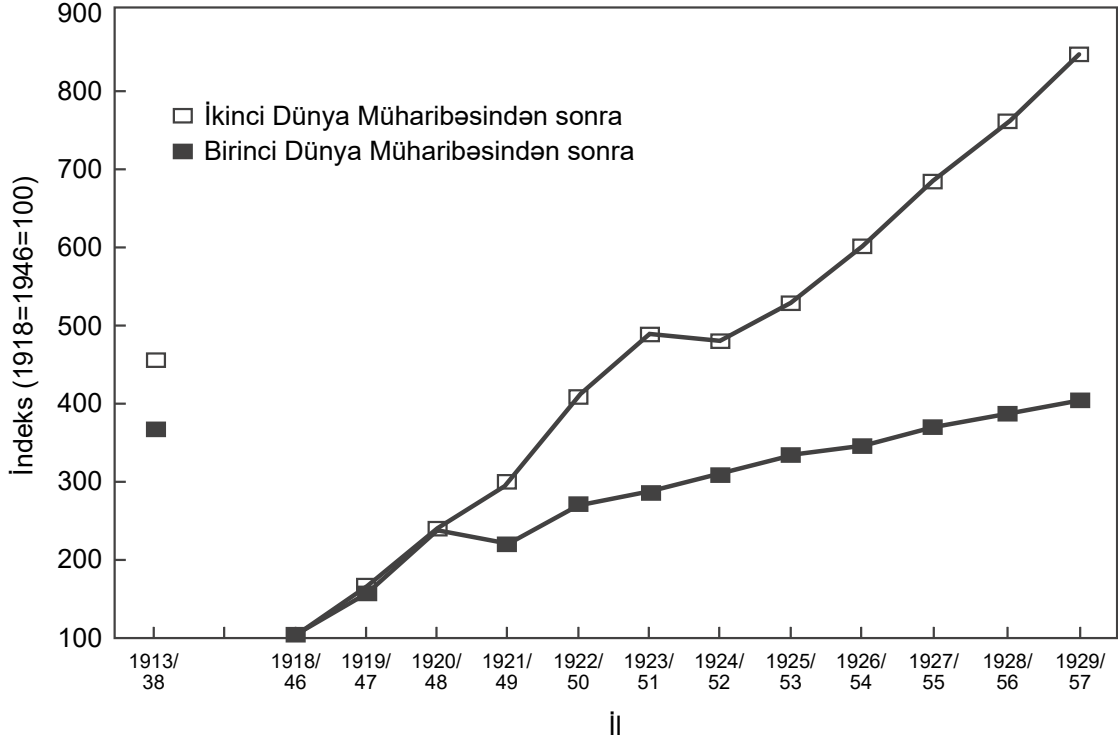
Mənbələr: 1913 və 1925-ci illər üçün hesablamalar Tariflər və Ticarət üzrə Baş Sazişdə (GATT) (1953-cü il, səh. 62) təqdim olunan Millətlər Birliyinin məlumatlarından və 1952-ci il üçün GATT hesablamalarının mənbəyindən götürülüb. 1927 və 1931-ci illər üçün tariflər haqqında məlumatlar üçün Liepmann (1938), səh. 415-ə; 1932-ci ildə Böyük Britaniya məlumatları üçün Kitson and Solomou (1990), səh. 65-66-ya baxın.

Şəkil 10 və 11-də<sup>(49)</sup> iki müharibədən sonra beş böyük Qərbi Avropa ölkəsi - Fransa, Almaniya, İtaliya, Hollandiya və İngiltərə üçün ixracın həcmi və real gəlirin qrafikləri təsvir olunub.

**Şəkil 10: Birinci və İkinci Dünya Müharibələrindən sonra ixracın  
həcmi (beş Qərbi Avropa iqtisadiyyatında)**

	1913	1925	1927	1931	1952
	9	7	11	17	
	14	9	23	38	19
	12	15	24	40	16
	17	16	27	48	24
	2	4			
		4		17	17
	32	26			16

**Şəkil 11: Birinci və İkinci Dünya Müharibələrindən sonra real istehsalın həcmi (beş Qərbi Avropa iqtisadiyyatında)**



Avropanın regional və beynəlxalq ticarətinin dövlət məhdudiyyətlərindən azad olunması ölkə iqtisadiyyatlarının müqayisəli üstünlüklərə uyğun olaraq ixtisaslaşma imkanlarından istifadəsinə və bununla da onların daha sürətli artımına imkan vermişdir.

# Hissə 2 Yekun fikirlər

## *İnstitutların və siyasətlərin əhəmiyyəti*

**Video:**

**İnkişaf iqtisadiyyatı**

Son illər **iqtisadi institutların**<sup>(?)</sup> və siyasətin iqtisadi artım və inkişafı təyin edən əsas amillər olması fikrini təsdiq edən elmi tədqiqatların sayı kəskin artmışdır. İqtisadi institutlar dedikdə, iqtisadiyyatın fəaliyyət göstərdiyi çərçivəni yaradan qanuni tələblər, qaydalar, ənənələr və adətlər nəzərdə tutulur. Bunlara konstitusiya mandatları, hüquqi proseslər, mübadilələri tənzimləyən qaydalar və pul tənzimləmələrinin strukturu daxildir. İqtisadi *siyasətlər* iqtisadi institutlara nisbətən daha çevik dəyişdirilə bilən, daha konkret siyasi fəaliyyətlər kimi müəyyən edilir.

İqtisadi institutların və siyasətlərin iqtisadi artım, inkişaf və fəaliyyətə təsirini öyrənən elm sahəsi "Yeni institusional iqtisadiyyat" kimi tanınır. Səmərəli qərarlar qəbul etməyi təşviq edən və soyğunçu davranışlardan çəkindirən iqtisadi institutlar və siyasətlər iqtisadi artım və tərəqqinin açarı kimi qəbul edilir. Çoxsaylı ekonometrik tədqiqatlar kommunizmdən bazar iqtisadiyyatına keçidin institutların keyfiyyətinə təsirini araşdırmış və aşkar etmişdirlər ki, effektiv institutları daha sürətlə inkişaf etdirən ölkələr iqtisadi cəhətdən daha yaxşı göstəricilərə nail olmuşdurlar.<sup>(50)</sup>

Sürətli inkişaf templərinə nail olmaq üçün məhz hansı institutların ən təsirli olduğu barədə fərqli nöqtəyi-nəzərlər mövcud olsa da, ümumi razılıq bundan ibarətdir ki, sağlam institusional mühitin yaradılmasında mülkiyyət hüquqlarının qorunması, açıq bazarlar, monetar sabitlik və ticarət məhdudiyyətlərinin minimuma endirilməsi həlledicidir. Bu bölmədə göstərilən məqamlar yeni institusional iqtisadiyyata aiddir.

**Video:**

**İqtisadi azadlıq indeksi**

İnstitutlar və siyasətlər nə dərəcədə vacibdir? Bu suala cavab vermək üçün müxtəlif ölkələrdəki iqtisadi institutları və siyasətləri müqayisə etmək üçün bir yol tapmaq lazımdır. 1980-ci illərin ortalarından etibarən Kanadanın Vankuver şəhərindəki Freyzer İnstitutu bir neçə tərəfdaşla birlikdə "Economic Freedom of the World (EFW)" (Dünyanın İqtisadi Azadlığı - red.) kimi tanınan ölkələrarası iqtisadi azadlıq indeksi tərtib etmişdir. Bu gün dünya üzrə bir çox qurumlar tərəfindən nəşr olunan bu indeks hər bir ölkənin iqtisadi institutları və iqtisadi siyasətlərinin iqtisadi azadlıq dərəcəsini ölçür. İndeksdə dövlət idarəetmə orqanlarının miqyası, hüquq sistemi, mülkiyyət hüquqlarının qorunması, valyuta sabitliyi, ticarət azadlığı və tənzimləmə mühiti nəzərə alınır. İndeks 42 ayrı komponenti özündə birləşdirir və təxminən 160 ölkə üçün reyting təqdim edir. Bəzi ölkələr üzrə məlumatlar 1980-ci ildən bəri mövcuddur, bəziləri üzrə isə məlumat daha sonrakı dövrlərdən etibarən əlavə olunub.

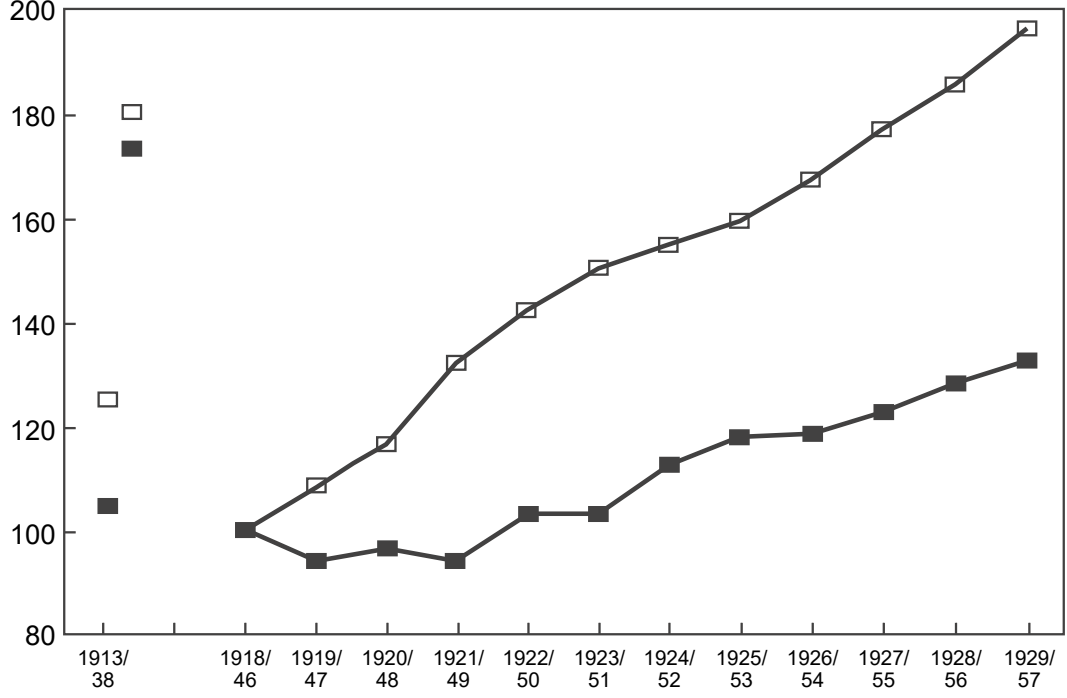
EFW indeksi bir çox cəhətdən bu kitabın əvvəlki hissələrində qeyd olunan elementləri əks etdirir. Yüksək EFW reytinginə nail olmaq üçün ölkə özəl mülkiyyətin etibarlı şəkildə qorunmasını, müqavilələrin ədalətli icrasını və sabit monetar mühiti təmin etməlidir. Həmçinin vergiləri aşağı səviyyədə saxlamalı, həm daxili, həm də beynəlxalq ticarətdə maneələr yaratmamalı, mal və resursların bölgüsündə dövlət xərcləri və qaydalarından daha çox bazarlara etibar etməlidir. Bu institusional və siyasət amilləri həqiqətən iqtisadi məhsuldarlığa təsir edirsə, davamlı olaraq yüksək EFW reytingi olan ölkələr, davamlı olaraq aşağı reytingi olan ölkələrə nisbətən daha yaxşı nəticə göstərməlidir.

Şəkil 12-də 2017-ci ildə adambaşına düşən gəlir və 2016-cı ildə ən yüksək və ən aşağı EFW reytinginə sahib on ölkə üçün ən son iqtisadi artım göstəriciləri təqdim olunmuşdur. Ən yüksək reytingə malik on ölkə barədə məlumatlar təəccüb doğurmur, yalnız son iqtisadi islahatların təsirinin açıq şəkildə görüldüyü Gürcüstan və Mavrikinin nəticələri diqqətəlayiqdir. Reytingin sonunda Venesuela *qərarlaşıb*. Bir vaxtlar çiçəklənən bu Cənubi Amerika ölkəsi Çavez və Maduronun hakimiyyəti altında kommunist/sosialist iqtisadi planlaşdırmasının fəlakətli uğursuzluğuna bariz nümunədir. 2017-ci ildə iqtisadi azadlığı ən

yüksək olan ölkələr üçün adambaşına düşən gəlir ildə orta hesabla 56749 dollar olub ki, bu da iqtisadi azadlığı ən az olan ölkələr üçün eyni göstəricidən təxminən 7 dəfə çoxdur.

Şəkil 12-də də görüldüyü kimi, iqtisadi cəhətdən azad ölkələr davamlı olaraq müsbət artım səviyyələrinə malik olmuşdurlar. İqtisadi azadlığı ən az olan ölkələrdə fərqli artım dinamikaları müşahidə edilir. Sabitlik dövründə onların bəziləri aşağı artım sürətindən başlayaraq tempi artırmış, digərləri isə çox uğursuz siyasətlər səbəbindən iqtisadiyyatda zamanla hətta geriləmələrlə üzləşmişdir. Ən yüksək göstəricilərə malik qrupun illik iqtisadi artım sürəti orta hesabla 3,7%, reytingin sonunda yer alan ölkələr üçün isə bu göstərici -0,4% olmuşdur.

**Şəkil 12: İqtisadi azadlıq, gəlir və iqtisadi artım**



Mənbə: Dünya Bankından əldə olunan məlumatlar

Qeyd: adambaşına düşən ÜDM (Alıcılıq Qabiliyyəti Pariteti əsasında amerikan dolları ilə).

**Video:**

**İqtisadi azadlığın təsirləri**

Aşağı gəlirli ölkələr yaxşı iqtisadi institutlar və iqtisadi siyasətlər formalaşdırdıqda, olduqca yüksək artım sürətinə nail ola və yüksək gəlirli sənaye ölkələri ilə adambaşına düşən gəlir fərqlərini azalda bilirlər. 1980-ci ildə ən çox əhalisi olan iki ölkə - Çin və Hindistan da dünyanın iqtisadi azadlığı ən az olan ölkələr sırasında idi. 1980-ci və 1990-cı illər ərzində

onlar iqtisadi azadlığın artırılması istiqamətində siyasət yürütməyə başlamışdırlar və indi ildə 6%-dən aşağı düşməyən iqtisadi artım templərinə nail olublar.

Yuxarıdakı nümunələrdən iqtisadi azadlığı çox olan ölkələrin böyük iqtisadi uğurlar əldə etdikləri qənaətinə gəlmək mümkün olsa da, bu nümunəyə uyğun olmayan ölkələr var və həmişə olacaq. Ölkələr qruplaşdırıldıqda əlaqə daha aydın görünür. Şəkil 13-də ölkələr dörd qrupa (kvartillərə) ayrılmış, bunlardan hər biri EFW reytingi əsasında aşağıdan yuxarıya sıralanan ölkələrin 25%-ini əhatə edir və nisbətən uzun dövr üçün orta gəlir səviyyəsi göstərilmişdir. Cari gəlir bir neçə onilliklər və ya daha uzun müddət ərzində artımın nəticəsini əks etdirdiyindən, fərq çox nəzərə çarpır. Hal-hazırda iqtisadi azadlığı olan ölkələrin son bir neçə il ərzində də bu cür iqtisadiyyata malik olduğunu fərz etsək (bu fərziyyə daha dərin təhlillərlə dəstəklənir), iqtisadi azadlığı daha çox olan ölkələrin (1995-ci ildən 2016-cı ilə qədər iyirmi il ərzində orta göstərici əsasında) daha yüksək gəlir səviyyələrinə nail olmaları aydın görünür. 2016-cı ildə iqtisadi azadlığı ən yüksək olan ölkələr üçün adambaşına düşən gəlir ildə orta hesabla 40376 dollar təşkil etmişdir ki, bu göstərici də iqtisadi azadlığı ən az olan ölkələr üçün eyni göstəricidən təxminən 7 dəfə çoxdur.

### Şəkil 13: İqtisadi azadlıq və adambaşına düşən gəlir

2016-cı ildə adambaşına düşən ÜDM		
8,94	\$59586	2,64%
8,73	\$98412	3%
8,54	\$70920	0,94%
8,45	\$42878	1,41%
8,36	\$62631	1,18%
8,29	\$46406	1,02%
8,21	\$49007	1,46%
8,15	\$87786	3,16%
8,15	\$49456	1,35%
8,08	\$57678	0,87%
	<b>\$62476</b>	<b>1,7%</b>
5,52	\$14950	-0,54%
5,47	\$1225	1,44%
5,26	\$945	-0,5%
5,24	\$1580	3,02%
5,22	\$1939	0,63%
5,07	\$1098	2,02%
5,03	\$11511	1,48%
4,79	\$5083	8,42%
4,72	\$3843	-0,71%
4,47	\$3028	-1,13%
	<b>\$4520</b>	<b>1,41%</b>

İqtisadi azadlığın yüksək olduğu ölkələrdə adambaşına düşən gəlir də əhəmiyyətli dərəcədə yüksək olur.

Qeyd: Gəlir = adambaşına düşən ÜDM, (Alicılıq Qabiliyyəti Pariteti əsasında sabit amerikan dolları ilə), 2016.

Mənbələr: İqtisadi azadlığın balla orta qiyməti, 1995-2016; Dünya Bankı, 2017, *Qlobal inkişaf göstəriciləri*.

Bu bölmədəki qrafiklər Ceyms Kvartni və başqalarının illik hesabatından götürülmüşdür. *Qlobal İqtisadi Azadlıq: 2018-ci ilin illik hesabatına* bu səhifədə baxa bilərsiniz: <https://www.fraserinstitute.org/studies/economic-freedom>.

Daha çox azadlığa malik olan ölkələr daha sürətli tərəqqiyə nail olmaqla yanaşı, belə iqtisadiyyatın faydalarını yoxsul ailələrə də çatdırı bilirlər. Şəkil 14-də iqtisadi azadlıq səviyyəsinə görə qruplaşdırılan ölkələrdə əhalinin ən yoxsul onda birinin adambaşına düşən orta gəliri göstərilmişdir. Azadlığın özünəməxsus faydalarını nəzərə almasaq belə, kasıb insanların seçim imkanı olsaydı, təbii ki, azad cəmiyyətdə yaşamağı seçərdilər. Bu əhəmiyyətli fərq son zamanlar əksər ölkələrdə dövlət siyasətinə dair müzakirələrdə əsas mövzulardan birinə çevrilən miqrasiya axınları haqqında çox suala aydınlıq gətirir.

**Şəkil 14: İqtisadi azadlıq və ölkələrin ən kasıb 10% təbəqəsinin gəlirləri**

7,69	\$17089	5,23%
7,52	\$15676	5,1%
7,12	\$23318	2,74%
7,07	\$18934	2,68%
6,99	\$35156	2,17%
6,86	\$28812	3,29%
6,82	\$5418	1,98%
6,66	\$21477	3,26%
5,89	\$15927	6,21%
5,76	\$14289	1,2%
	<b>\$19609,57</b>	<b>3,39%</b>

İqtisadi azadlığı daha yüksək olan ölkələrdə əhalinin 10% ən kasıb təbəqəsinin gəlirləri iqtisadi azadlığı aşağı olan ölkələrlə müqayisədə xeyli yüksəkdir.

Qeyd: Əhalinin 10% ən kasıb təbəqəsinin adambaşına düşən illik gəliri (Alıcılıq Qabiliyyəti Pariteti əsasında sabit amerikan dolları ilə), 2016.

Mənbələr: İqtisadi azadlığın balla orta qiyməti, 1995-2016; Dünya Bankı, 2017, *Qlobal inkişaf göstəriciləri*.

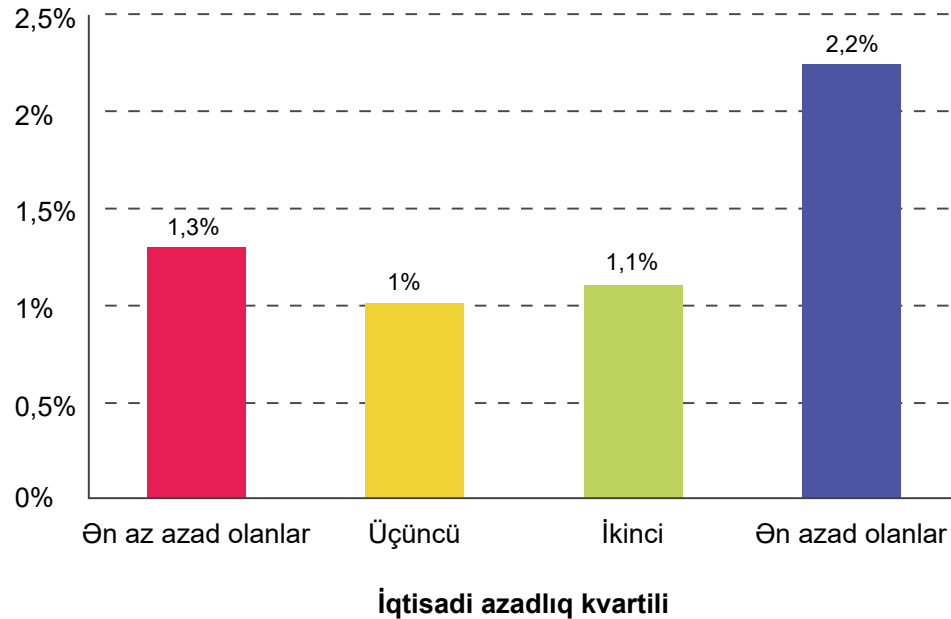
Əlbəttə ki, yoxsulluğu ölçmək üçün əhalinin ən kasıb 10% təbəqəsinin gəlirlərindən istifadə etmək yanlışdır. Əhalinin ən kasıb 10%-i zəngin ölkədə kifayət qədər yaxşı

yaşaya bilər, yoxsul ölkədə isə həmin təbəqə yoxsulluqdan əziyyət çəkə bilər. İndi isə, Dünya Bankının müəyyən etdiyi “ifrat” və ya “orta” yoxsulluq səviyyəsində yaşayan əhəlinin bir hissəsini göstərən Şəkil 15-i nəzərdən keçirək. İfrat yoxsulluq dedikdə gündə adambaşına 1,90 ABŞ dolları ilə, orta yoxsulluq dedikdə isə adambaşına gündə 3,20 dollardan az məbləğlə yaşamaq nəzərdə tutulur (qiymət fərqlərinə uyğunlaşdırılmış ABŞ dolları ilə).<sup>(51)</sup> İqtisadi azadlığı yüksək səviyyədə olan ölkədə yaşamağın üstünlüyünü görmək asandır - bu cür ölkələrin vətəndaşlarının kasıb olma ehtimalı çox azdır. Qlobal miqyasda dünyada yoxsulluğun aradan qaldırılması istiqamətində böyük irəliləyişlər əldə olunmuşdur. Dünya Bankının verdiyi məlumata görə 1981-ci ildə dünya əhəlisinin 42%-i ifrat yoxsulluq içərisində yaşayırdı. 2016-cı ilə qədər isə bu göstərici 10%-dən də aşağı düşmüşdür. O vaxt qarşıda hələ gediləcək uzun bir yol olsa da, ABŞ Prezidenti Ronald Reyqan (1981-1989) və İngiltərənin baş naziri Marqaret Tetçer (1979-1990) tərəfindən əsas diqqətin bazar iqtisadiyyatına yönləndirilməsi şübhəsiz ki, bu irəliləyişə nail olmaqda əsas amil olmuşdur.

**Video:**

**İqtisadi azadlıq və iqtisadi artım**

**Şəkil 15: İqtisadi azadlıq, ifrat və orta yoxsulluq dərəcələri**



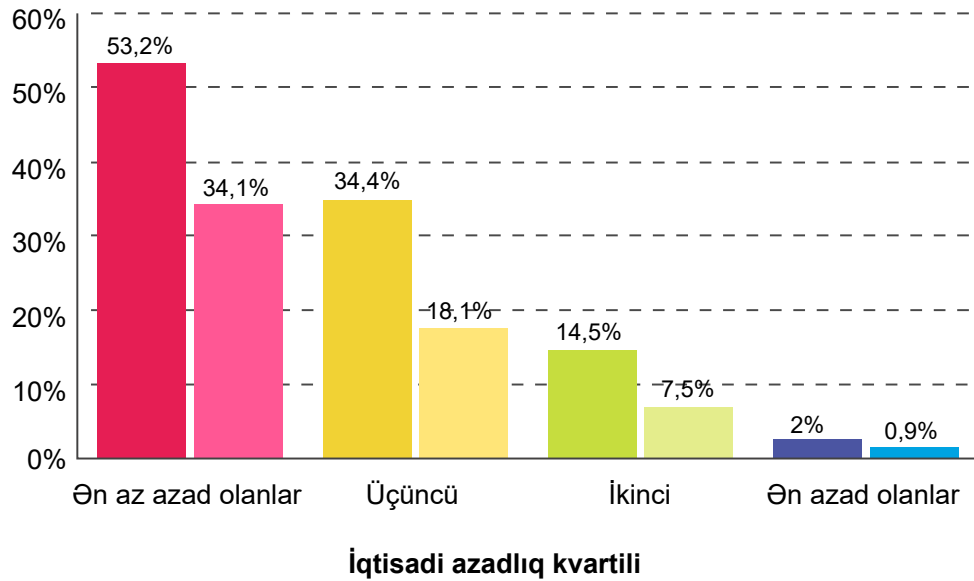
İqtisadi azadlığı daha çox olan ölkələrdə ifrat və orta yoxsulluq dərəcələri daha aşağıdır.

Qeyd: **İfrat** yoxsulluq səviyyəsi ölkənin gündə **1.90 ABŞ dolları** ilə yaşayan əhalisinin faizidir; **orta** yoxsulluq səviyyəsi gündəlik **3,20 dollar** ilə, (Alıcılıq Qabiliyyəti Pariteti əsasında 2011-ci ilin sabit dolları ilə) dolanan əhalinin faizidir.

Mənbələr: İqtisadi azadlığın balla orta qiyməti, 1995-2016; Dünya Bankı, 2017, *Qlobal inkişaf göstəriciləri*; ətraflı məlumat üçün Connors, 2011 nəşrinə baxın.

Əlbəttə, dünyada rifah səviyyəsini ölçməyin yeganə yolu pul deyil. Ancaq digər göstəricilərə nəzər salsanız belə, ən yaşamalılı yerlər yenə də iqtisadi azadlığı olan ölkələrdir. Körpə ölümü (Şəkil 16-da göstərilib) tibbi yardımın keyfiyyətinin yaxşı bir göstəricisidir.

### Şəkil 16: İqtisadi azadlıq və körpə ölümü dərəcəsi

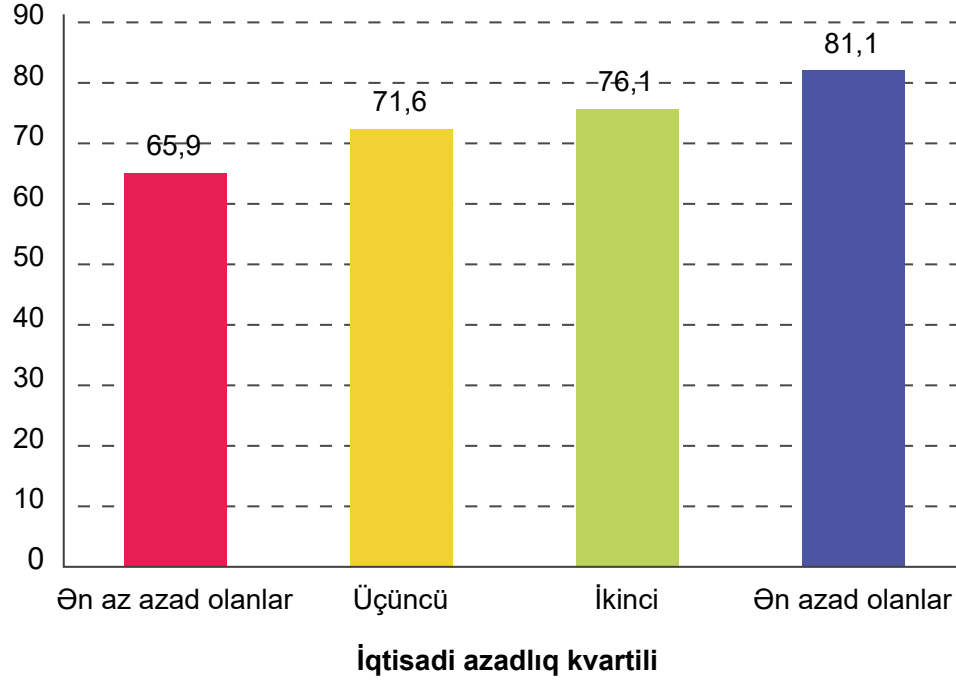


Körpə ölümü dərəcəsi iqtisadi azadlığın ən aşağı kvartili olan ölkələrdə iqtisadi azadlığı ən yüksək olan ölkələrin kvartili ilə müqayisədə təxminən yeddi dəfə çoxdur.

Mənbələr: İqtisadi azadlığın balla orta qiyməti, 1995-2016; Dünya Bankı, 2017, *Qlobal inkişaf göstəriciləri*.

Son olaraq, xoşbəxtliyin özü əhəmiyyətlidir. İqtisadçılar insanlara sadəcə “Nə qədər xoşbəxtsən?” sualını verməkdən çəkinirlər, lakin Şəkil 17-də göstərildiyi kimi, bu suala verilən cavablarla ölkənin iqtisadi azadlıq səviyyəsi arasında aydın əlaqə var.

**Şəkil 17: İqtisadi azadlıq və BMT-nin dünya xoşbəxtlik indeksi**



İqtisadi azadlığı daha yüksək olan ölkələrdə insanlar həyatlarından daha çox məmnundular.

Qeyd: "Reytinglər əsasən həyatın qiymətləndirməsi sualının cavablarına əsaslanır...Bu, Kantril nərdivanı adlanır: respondentlərdən nərdivanı xəyal etmələri xahiş olunur, ən yaxşı həyat səviyyəsi 10, ən pis həyat səviyyəsi isə 0-dır. Sonra onlardan öz mövcud həyatlarını 0 ilə 10 arasında qiymətləndirmələri istənilir." Təqdim edilən məlumatlar 2015-ci ilə aiddir.

Mənbələr: İqtisadi azadlığın balla orta qiyməti, 1995-2016; BMT, 2016, *Dünya Xoşbəxtlik Hesabatı 2016-cı ildə yenilənmiş nəşr*.

Təzəlikcə Freyzer İnstitutu tərəfdaşları ilə birlikdə iqtisadi azadlıq indeksinə “şəxsi azadlığı” səciyyələndirən başqa bir göstərici əlavə edib. Bu göstərici qanunun aliliyini, təhlükəsizliyi, habelə hərəkət, din, toplaşma, ifadə və öz müqəddəratını təyinetmə azadlıqlarını əks etdirir. Şəkil 18-dən də görüldüyü kimi, şəxsi azadlıq ilə iqtisadi azadlıq arasında birbaşa əlaqə mövcuddur. Azad cəmiyyətlər zəngin olmaqla yanaşı, adətən insan hüquqlarına daha çox

hörmət göstərilər.

**Şəkil 18: Fərdi və iqtisadi azadlıq arasında qarşılıqlı əlaqə, 2016**



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

Həm iqtisadi nəzəriyyə, həm də empirik dəlillər göstərir ki, ölkələr bu bölmədə qeyd olunan prinsiplərə uyğun siyasi qərarlar qəbul edib onları tətbiq etdikdə daha sürətli inkişafa, yüksək gəlir səviyyəsinə və yoxsulluğun aradan qaldırılmasında daha böyük uğura nail olurlar. İqtisadi tərəqqiyə nail olmağın əsas şərti həm iqtisadi, həm də fərdi azadlıqları gücləndirmək üçün güclü institutların yaradılması və məntiqli siyasətlərin qəbuludur. Dünya ölkələrinin vətəndaşları və siyasi liderləri bunu nə qədər tez dərk etsələr və ölkələrinin iqtisadi azadlığını artırmağa başlasalar, bütün dünya bir o qədər yüksək tərəqqiyə nail olacaqdır.

**Video:**

**İqtisadi azadlıq, Slovakiya**

### HİSSƏ 3

## Dövlətin iqtisadiyyatdakı rolu barədə on əsas element



Tələblər, standartlar, tənzimləmələr, qaydalar, şəffaflıq, qanun

### Elementlər:

1. Dövlət vətəndaşların hüquqlarını qorumaqla və bazarların təmin edə bilməyəcəyi bəzi mal və xidmətləri təmin etməklə iqtisadi tərəqqiyə təkan verir.
2. İnhisarlar mövcuddursa və bazarlara giriş üçün maneələr böyükdürsə, bazarlar ideal

- səmərəliliyə nail ola bilməyəcək.
3. İctimai mallar və kənar təsirlər elə maraqlar yaradır ki, bu, öz mənfəətini güdən şəxsləri ideal iqtisadi səmərəliliyə uyğun olmayan fəaliyyətlərlə məşğul olmağa təşviq edir.
  4. Siyasi səsvermə nəticəsində yaranan bölgü bazar bölgüsündən tamamilə fərqlənir.
  5. Konstitusiyaya və ya digər sərt qaydalarla məhdudlaşdırılmadığı halda, xüsusi maraq qrupları başqalarının hesabına dövlət imtiyazları əldə etmək üçün demokratik siyasi prosesdən istifadə edəcəklər.
  6. Konstitusiyaya və ya digər sərt qaydalarla məhdudlaşdırılmadığı halda, qanunverici qurumlar büdcə kəsirləri yaradacaq və həddindən artıq vəsait xərcləyəcəklər.
  7. Dövlət başqalarının hesabına müəyyən fərdlərə və ya firmalara əlverişli şərait yaratmağa başladığında, bu, səmərəsizliyə gətirib çıxarır və dövlət məmurları ilə biznes arasında düzgün olmayan qeyri-etik münasibətlər yaranır.
  8. Transfərləri alanların xalis qazancı transfert məbləğindən az və əksər hallarda olduqca azdır.
  9. İqtisadiyyat mərkəzləşdirilmiş şəkildə planlaşdırılmaq üçün çox mürəkkəbdir və buna edilən cəhdlər səmərəsizliyə və kronizmə gətirib çıxarır.
  10. Rəqabət bazarlarda olduğu kimi dövlət səviyyəsində də vacibdir.

## Giriş

İqtisadçılar iqtisadiyyatın fəaliyyətini qiymətləndirmək üçün iqtisadi səmərəlilik standartından istifadə edirlər. Resurslardan səmərəli istifadə edildikdə, yalnız faydası xərcini üstələyən fəaliyyətlər həyata keçirilir. Xərcləri faydasından çox olan fəaliyyətlər icra edilmir. Sadəcə dillə desək, **iqtisadi səmərəlilik**<sup>(?)</sup> mövcud resurslardan maksimum dərəcədə fayda götürmək anlamına gəlir. İqtisadiyyat kurslarında bazarlarda niyə müəyyən iqtisadi fəaliyyət növləri üzrə ideal səmərəliliyin təmin edilmədiyi ümumi izah edilir və hökumətin bu problemi həll etmək üçün nə edə biləcəyi vurğulanır. Biz bu fikrə sadıq olaraq ideallaşdırılan siyasi fəaliyyətin potensialını təhlil edirik, lakin eyni zamanda siyasi proseslərin gedişatına iqtisadi təhlil alətlərini də tətbiq edirik.

Hal-hazırda ABŞ və bir sıra digər ölkələrdə dövlət xərcləri milli gəlirin ən azı 40%-ni təşkil edir. Bunun həcmi və əhatə dairəsini nəzərə alsaq, siyasi bölgünün necə həyata keçirildiyini başa düşmək son dərəcə vacibdir. Son yarım əsr ərzində bu mövzu iqtisadiyyatın ayrılmaz bir hissəsinə çevrilib. İqtisadçılar bu araşdırma sahəsindən bəhs edərkən **ictimai qərarvermə**<sup>(?)</sup> terminindən istifadə edirlər.<sup>(52)</sup> Hissə 3-də bu təhlildən bəhs olunur.

Hökumətlər bəzi şəxsləri və müəssisələri pul köçürmələri, subsidiyalar və digər favoritizm formaları ilə təmin etmək üçün tez-tez vergi və kreditlərdən istifadə edirlər. Bu prosesi təhlil edəcəyik və bu proqramların real təsirinin niyə nəzərdə tutulandan fərqli, bəzən də əhəmiyyətli dərəcədə fərqli olduğunu izah edəcəyik. Hissə 3-də həmçinin dövlətin fəaliyyətini təkmilləşdirəcək və onun həyatımızın keyfiyyətini artırmaq potensialını yüksəldəcək bir sıra konstitusiya qaydalarının qısa təsviri verilir. Ümid edirik ki, yanaşmamız sizi həm siyasi prosesin imkanları, həm də məhdudiyyətləri barədə daha ciddi düşünməyə vadar edəcəkdir.

## ELEMENT 3.1

# Hüquqların qorunması və məhdud sayda mal və xidmətlərin istehsalı

*Dövlət vətəndaşların hüquqlarını qorumaqla və bazarlar tərəfindən təmin edilməsi çətin olan bəzi mal və xidmətləri təklif etməklə iqtisadi tərəqqiyə təkan verir.*



*Müdrək və qənaətcil bir dövlət insanların bir-birinə zərər verməsinə imkan verməməli, iş növü və təkmilləşmə üsulları seçimini insanın özünə buraxmalı və işləyən insanın çörəyini əlindən almamalıdır. Yaxşı dövlətin yekun mənası budur və uğurlu inkişafa nail olmaq üçün bu labüddür.*

— Tomas Ceferson, ilk inaqurasiya çıxışı, 4 mart 1801-ci il.

Dövlət iqtisadiyyatda olduqca vacib rol oynayır. O, iki əsas funksiyanı yerinə yetirməklə sosial əməkdaşlığı inkişaf etdirir və vətəndaşların rifahını yüksəldə bilər: (1) insanların həyatlarının, azadlıqlarının və mülkiyyətlərinin qorunmasını təmin edən qoruyucu funksiya; və (2) qeyri-adi xüsusiyyətləri səbəbindən bazarlar vasitəsilə təmin edilməsi çətin olan az miqdarda seçmə malları təchiz edən istehsal funksiyası.

**Video:**

**Məhdud dövlət**

**Qoruyucu funksiya**<sup>(?)</sup> dövlət tərəfindən təhlükəsizlik və asayiş orqanlarının fəaliyyətlərinin təmin edilməsini, o cümlədən oğurluq, saxtakarlıq və zorakılığa qarşı mübarizə

qaydalarının tətbiqini əhatə edir. Vətəndaşları bir-birlərindən və xarici təhdidlərdən qorumaq üçün hökumətlərə qanuni güc tətbiq etməkdə inhisar verilir. Beləliklə, “qoruyucu dövlət” insanların bir-birlərinə zərər verməsinin qarşısını almağa çalışır və vətəndaşların kollektiv və harmonik şəkildə qarşılıqlı fəaliyyətinə imkan verən bir sıra qaydaları tətbiq edir. Dövlətin qoruyucu funksiyasının əsasını insanları və onların əmlakını təcavüzdən qoruyan, müqavilələrin qərəzsiz icrasını təmin edən və eyni zamanda qanun qarşısında bərabərlik prinsipini həyata keçirən hüquq sistemi təşkil edir (bax Hissə 2 Element 2.1).

Qoruyucu funksiya bazarların maneəsiz işləməsi üçün olduqca vacibdir. Dövlət mülkiyyət hüquqlarını aydın şəkildə müəyyənləşdirdikdə və onların icrasını təmin etdikdə bazar qiymətləri resursların alternativdən imtina xərclərini əks etdirir, müəssisələr isə xərclər ilə müqayisədə istehlakçılar üçün daha dəyərli olan mal və xidmətlərin istehsalında maraqlı olurlar. Bundan əlavə, müqavilələr səmərəli və favoritizm olmadan icra edilərsə, tranzaksiya xərcləri aşağı olacaq və ticarətin həcmi artacaq. Öz növbəsində, **təşviq strukturu**<sup>(?)</sup> insanları resursları inkişaf etdirməyə, qarşılıqlı səmərəli ticarətlə məşğul olmağa və gəlirli layihələr həyata keçirməyə təşviq edir.

Hökumətin qoruyucu funksiyasının əhəmiyyətini dəfələrlə vurğulamağa ehtiyac yoxdur. Bu funksiya uğurla yerinə yetirilərsə, vətəndaşlar aldadılmayacaqlarına və sərvətlərinin nə acgöz dələduzlar, nə də dövlətin özü tərəfindən əllərindən alınmayacağına əmin ola bilirlər. Bu qoruma vətəndaşlarda əkdiklərini biçəcəklərinə inam yaradır. Əgər belə şərait yaradılsa, insanlar çox əkib, çox biçəcəklər, bu da iqtisadi artıma gətirib çıxaracaqdır.

Əksinə, qoruyucu funksiya zəif yerinə yetirildikdə problemlər çoxalacaqdır. İrəli getmək imkanları ticarət və istehsal yolu ilə deyil, aldatma, fırıldaqçılıq, oğurluq və siyasi favoritizm hesabına olacaqdır. Gəlir və sərvət qorunmayacaq, bazar qiymətləri mal və xidmətlərin həqiqi dəyərini əks etdirə bilməyəcəkdir. Resursların inkişaf etdirilməsi üçün təşviqlər zəif olacaq və iqtisadi artım durğunlaşacaqdır. Təəssüf ki, bir çox kasıb və zəif inkişaf etmiş ölkələrdə vəziyyət tam olaraq belədir.

**Video:**

**Dövlət əmlakının yenidən hesablanması**

Hökumətin ikinci əsas funksiyası, **istehsal funksiyası**<sup>(?)</sup>, bazarlar vasitəsilə təmin edilməsi çətin olan fəaliyyətlərin təmin edilməsini əhatə edir. İstehsal funksiyasının həm dolayı, həm də birbaşa komponentləri var. Dolayı komponent bazarların səmərəli şəkildə işləməsi üçün şərait yaratmaq deməkdir. Daha əvvəl də qeyd edildiyi kimi, mülkiyyət hüquqlarını qoruyan və müqavilələrin icrasını təmin edən hüquqi baza ticarətin faydalarını və bazarın səmərəliliyini artırır. Eynilə, rezidentlərin davamlı alıcılıq qabiliyyəti ilə pula çıxışını təmin edən monetar tənzimləmələr qeyri-müəyyənliyi azaldır və mübadilələrdən qazanc əldə edilməsini asanlaşdırır. Sabit pul və qiymət mühitinin yaradılması dövlətin ən vacib istehsal funksiyalarından biridir. Hissə 2 Element 2.5-də müzakirə edildiyi kimi, dövlət bu funksiyayı uğurla yerinə yetirərsə, insanlar daha çox sərmayə qoyacaq, ticarət yolu ilə daha çox əməkdaşlıq edəcək və daha yüksək gəlir səviyyələrinə nail olacaqlar.

Bəzən dövlətin istehsal funksiyası daha birbaşa olur. Bəzi mallar var ki, onlar üçün malın ödənişi ilə qəbulu arasında birə-bir əlaqə yaratmaq çətinidir. Məsələn, milli müdafiə ölkənin bütün vətəndaşları tərəfindən müştərək istehlak olunur. Hamını qorudan yalnız bəzi vətəndaşları xarici təcavüzkarlardan qorumaq mümkün deyil. Bazarlarda bu cür xüsusiyyətlərə malik mallar çox nadir hallarda istehsal olunur. Nəticədə, bu mal və xidmətlərin dövlət tərəfindən təmin edilməsi iqtisadi vəziyyəti yaxşılaşdırma bilər. Bu məsələ aşağıda Element 3.3-də daha ətraflı nəzərdən keçirilib.

Başqa hallarda, malların istifadəsinə nəzarət etmək və istehlakçılardan birbaşa pul almaq çox baha başa gələ bilər. Belə olduqda, bu cür malların bazarlar vasitəsilə təmin edilməsi səmərəsiz ola bilər. Buna yolları, xüsusilə şəhər yollarını misal gətirmək olar. Rüsurların toplanması və bununla da istifadəçilərdən birbaşa ödənişlərin qəbul edilməsi olduqca yüksək xərcli bir proses olardı. Beləliklə, əksər yolların hamının istifadəsinə verilməsi və vergi yolu ilə maliyyələşdirilməsi ümumilikdə daha səmərəlidir.

Həmişə vurğuladığımız kimi, resurslarımızdan maksimum dərəcədə yararlanmaq üçün yalnız faydası xərclərini üstələyən fəaliyyətlərlə məşğul olmalıyıq. Bu prinsip həm bazar fəaliyyətinə, həm də dövlətin fəaliyyətinə aiddir. Təəssüf ki, dövlət vergilər və ya borc hesabına maliyyələşdirilən layihələr həyata keçirdikdə, faydaları və xərcləri qiymətləndirmək çətin olur. Bazarda alıcılar və satıcılar tərəfindən edilən seçimlər fayda və xərclər haqqında məlumat verir. İstehlakçılar məhsulu yalnız o zaman alacaqlar ki, bu məhsulun onlar üçün

dəyəri ən azı bu məhsulun qiyməti qədər olsun. Eynilə, istehsalçılar yalnız istehsal xərcləri ödəniləndiyi təqdirdə məhsul təklif edəcəklər. Lakin dövlət hansısa bir fəaliyyətlə məşğul olduqda və onu vergi gəlirlərilə maliyyələşdirdikdə, alıcılar və satıcıların seçimləri ilə əldə oluna biləcək məlumatlar itirilir. Belə halda öz pullarını xərcləyən və beləliklə nə əldə etdiyini açıqlayan alıcılar olmur. Üstəlik tədarükçülərin əldə edəcəyi gəlirin mənbəyi məcburi olan vergi ödənişləridir. Bu səbəbdən layihənin dəyərinin xərclərini aşacağına zəmanət verilmir.

**Video:**

**Siyasi seçimlər bazar seçimlərinə qarşı**

Dövlətin planlaşdırıcı orqanları faydaları və xərcləri hesablamağa çalışa bilərlər, lakin alıcı və satıcı seçimi haqqında etibarlı məlumat olmadığından, onların hesablamaları əsasən təxmin olaraq qalacaqdır. Bundan başqa, gerçək dünyada fayda və xərclərin bu cür hesablanmasına çox vaxt siyasi mülahizələr də təsir göstərir.

Tomas Ceffersonun yuxarıdakı açıqlamasından da göründüyü kimi, dövlətin insanların başqalarına zərər verməsinin (dövlətin qoruyucu funksiyası) qarşısını alması son dərəcə vacibdir. İqtisadiyyatda bazar vasitəsilə təchizatı çətin olan malların dövlət təminatında olması fikri də (dövlətin istehsal funksiyası) müdafiə edilir. Ancaq dövlət bu fəaliyyətlərin çərçivəsindən kənara çıxdıqda, dövlət təminatı o qədər də məqsədəuyğun hesab edilmir. Dövlətin iqtisadi rolunu daha yaxşı qiymətləndirmək üçün bazarların çatışmazlıqlarını daha dərindən anlamaq və iqtisadi alətləri siyasi proseslərin işinə tətbiq etmək vacibdir.

**Oxu:**

**“Sizin deyil ki, verəsiniz”, Eduard Ellis**

## ELEMENT 3.2

# İnhisarların tənziplənməsi

*İnhisar mövcud olduqda və bazarlara giriş üçün maneələr böyük olduqda, bazarlar ideal səmərəliliyə nail ola bilməyəcəkdir.*

*Eyni sənaye sahəsi ilə məşğul olan insanlar nadir hallarda əylənmək üçün bir araya gəlir, lakin onların söhbəti adətən ictimaiyyətə qarşı əbirlilik və ya qiymətləri qaldırmaq üçün razılaşmalarla sonlanır.*

— Adam Smit, *Xalqların sərvətinin təbiəti və səbəbləri haqqında tədqiqat*

Əgər cəmiyyət resurslarından maksimal fayda əldə etmək istəyirsə, bu resursları səmərəli şəkildə istifadə etməlidir. Resurslardan səmərəli istifadənin mərkəzində rəqabət dayanır. Daha əvvəl də müzakirə etdiyimiz kimi, rəqabətli mühitdə fəaliyyət göstərən şirkətlərdə istehlakçıların fikirlərini nəzərə almaq və mal və xidmətləri qənaətcil formada istehsal etmək üçün stimül olur. Əgər şirkətlər istehlakçıları ödədikləri pul qarşılığında müvafiq dəyər ilə təmin etməsə, onlar pullarını başqa şeyə xərcləyəcəkdir.

İnhisar yaxşı əvəzediciləri olmayan mal və ya xidmətin yeganə istehsalçı tərəfindən təmin edilməsi zamanı yaranır. Belə hal şirkəti istehsal həcmi azaltmağa və qiyməti qaldırmağa təşviq edəcəkdir. Daha az miqdarda istehsal edib daha yüksək qiymət tələb etməklə şirkət resurslar daha məhsuldar şəkildə istifadə edilən haldan, yəni böyük miqdarda məhsul daha aşağı qiymətə istehsal edilən haldan daha çox qazanc əldə edə bilər. Şirkət istehlakçıların istehsal xərcindən daha çox dəyər verdiyi malın və ya xidmətin bir qismini istehsal edə bilmədiyinə görə səmərəsizlik baş verəcək.

İnhisarın iki əsas mənbəyi var: miqyas qənaəti və imtiyazların verilməsi. Miqyas qənaəti böyük şirkətlər kiçik rəqibləri ilə müqayisədə hər mal vahidi üzrə daha az xərc çəkən

zaman baş verir. Bir şirkət bazardakı payını artırdıqca miqyas qənaəti baş verirsə, tək bir şirkət bazarda dominant olacaq və inhisarçıya çevriləcək. Elektrik istehsalını nümunə kimi göstərmək olar. Elektrik istehsal edən stansiyalar böyüdükcə, istehsalın hər vahidə düşən maya dəyəri adətən azalır. Nəticə etibarilə, bu vəziyyətdə bazara böyük bir şirkətin hakim olması ehtimalı artır. Buna görə də dövlət adətən elektrik enerjisi şirkətləri tərəfindən qoyulan qiymətləri tənzimləyir və bəzi hallarda elektrik stansiyalarını alır və özü idarə edir.

Hətta inhisarların inkişaf etmədiyi bəzi sənaye sahələrində yalnız bir neçə dominant şirkət ola bilər, çünki bazara daxil olmaq adətən çox xərc tələb edir. Buna "bir neçə şəxs tərəfindən satış" mənasını verən "oligopoliya" deyilir. Bununla "oligarxiya" və ya "azlıq tərəfindən idarə" arasındakı oxşarlığa diqqət yetirin. Şirkət hər məhsul vahidinə görə aşağı maya dəyərində nail olmaq və səmərəli şəkildə rəqabət aparmaq üçün ümumi sənayenin istehsal həcmində böyük hissəsini, məsələn 20-25%-ni istehsal etməli ola bilər. Belə hal baş verəndə, bazarda yalnız aşağı maya dəyəri ilə mal istehsal edən dörd və ya beş şirkət üçün yer olur. Adətən belə bazarlarda az sayda şirkət fəaliyyət göstərir ki, onların da bir-biri ilə gizli birlik yaradaraq məhsullarının qiymətini qaldırmaq və inhisarçı kimi davranmaq marağı olur. Avtomobil, televizor və kompüter əməliyyat sistemləri kimi istehsal sənayələrini nisbətən az sayda şirkətlərin dominantlıq etdiyi bazarlara nümunə kimi göstərmək olar. Post-kommunist ölkələrində böyük dövlət müəssisələrinin özəlləşdirilməsi adətən bazarın oligarxlar tərəfindən təmərküzləşdirilməsinə gətirib çıxarırdı və onlar da hakimiyyətdə olan dövlət məmurlarının dəstəyi sayəsində daxili razılaşmalar hesabına varlanırdılar.

Lakin bəzən dövlətin özü inhisarın mənbəyi olur. Lisenziyalaşdırma, bir qrupu digərindən üstün tutan vergilər, tariflər, kvotalar və digər imtiyazlar bazarların rəqabətliyini azaldır. Bu iqtisadi siyasətlərin bəzilərinin məqsədi yaxşı olsa da, onlar mövcud şirkətləri qoruyur və bazara potensial rəqiblərin daxil olmasını çətinləşdirərək inhisarları və dominant şirkətləri dəstəkləyir.

Bazarların rəqabətli olmasını təmin etmək üçün dövlət nə edə bilər? Birinci qaydanı tibb peşəsindən götürə bilərik: ziyan vermə. Hökumət lisenziyalaşdırma tələbləri və ayrışdırıcılıq yaradan vergilər vasitəsilə vəziyyəti pisləşdirməməlidir. Bazarların böyük əksəriyyətində satıcılar rəqib şirkətlərin (o cümlədən digər ölkələrdən olan rəqib istehsalçıların) bazara daxil olmasının qarşısını almaqda çətinlik çəkir və ya buna heç nail ola

bilmir. Bu o deməkdir ki, dövlət giriş məhdudiyyətləri tətbiq etməsə və ya rəqiblər ilə müqayisədə bəzi şirkətləri üstün tutan qaydalar və tənzimləmələr yaratmasa satıcılar rəqabəti məhdudlaşdırma bilməz.

Rəqabəti təşviq etmək üçün dövlət **gizli sövdələşmə**<sup>(?)</sup>, sənayedəki dominant şirkətlərin birləşməsi və şirkətlərin sahibliyinin bir-birinə bağlanması kimi rəqabətə zidd fəaliyyətləri qadağan edə bilər. Məsələn, Avropa İttifaqının rəqabət haqqında qanunu şirkətlərin gizli sövdələşmələrdə iştirak etməsini və ya bazarı inhisarlaşdırmağa cəhd etməsini qeyri-qanuni edərək vahid Avropa bazarında rəqabəti təşviq edir.

Lakin dövlətin bu sahədə nail olduğu nəticələr birmənalı deyil. Bir tərəfdən, dövlət siyasətləri gizli sövdələşmələrin və rəqabəti məhdudlaşdıran müxtəlif halların sayını azaldıb. Digər tərəfdən isə, bəzi qanunların demək olar ki, tam əks effekti var; onlar bazarlara girişi qadağan edir, mövcud istehsalçıları rəqiblərdən qoruyur və qiymət rəqabətini məhdudlaşdırır. Beləliklə yüksək giriş maneələri və rəqabətin olmaması dövlətə bazarların işini yaxşılaşdırma potensialı yaratsa da, bir sıra iqtisadi siyasətlər əslində inhisar səlahiyyətlərinə yol açıb. Bu kitabın növbəti səhifələrində bunun kökündəki səbəbləri daha aydın görəcəyik.

## ELEMENT 3.3

# Bazar səmərəsizliyinin təsirinin azaldılması

*İctimai malların və kənar təsirlərin mövcudluğu öz maraqlarını güdən insanları ideal iqtisadi səmərəliliyə uyğun olmayan fəaliyyətlərlə məşğul olmağa təşviq edə bilər.*

Qeyd etdiyimiz kimi, əgər bazar mexanizmlərinin resursları səmərəli şəkildə bölüşdürməsinə istəyiriksə, mülkiyyət hüquqları tam təmin edilməlidir və istehsalçılar məhsuldar fəaliyyətlərindən faydalana bilməlidirlər. Lakin bəzi malların xüsusiyyətləri bunu çətinləşdirir. Bu elementdə bazarlar vasitəsilə resursların səmərəli bölüşdürülməsinə ciddi maneələr törədən iqtisadi fəaliyyətlərin iki kateqoriyası nəzərdən keçiriləcək. Bunlar ictimai mallar və kənar təsirlərdir.

## İctimai mallar

Bəzi malların xüsusiyyətləri istehsalçıların onların istehsalından faydalanmasını çətinləşdirir. Bu, iqtisadçıların ictimai mallar adlandırdığı mallara aiddir. **İctimai malların**<sup>(?)</sup> aşağıdakı iki xüsusiyyəti var: (1) birgə istehlak - malın bir tərəf üçün təmin edilməsi avtomatik olaraq bu malı digərləri üçün də əlçatan edir; və (2) istisnasızlıq - malın qiymətini ödəməyən müştəriləri onun istifadəsindən kənarlaşdırmaq çətin və ya demək olar ki, mümkünsüzdür. Məsələn, daşqına nəzarət birinci amilə uyğun gəlir, çünki o təmin edilən zaman regiondakı hər kəs faydalanır və ikinci amilə də uyğun gəlir, çünki təchizatçının bu xidmət üçün insanlardan pul alması çətin bir məsələdir. Beləliklə, potensial təchizatçılar mala görə ödəniş və malın qəbul edilməsi arasında birə-bir münasibət qura bilmədikləri üçün ictimai malları bazarlar vasitəsilə təmin etmək çətin olacaqdır.

İstehlakçıların "müftəxor" olmaq, yəni ödəniş etmədən də mal və ya xidmətdən faydalanmaq istəyi olacaq. İnsanların böyük əksəriyyəti bu mal və ya xidmətdən pulsuz

faydalanmağa başlayanda, onun istehlakından əldə edilən dəyər xərcindən çox olsa belə, bu mal və ya xidmətin istehsalı dayanır (və ya ondan çox az istehsal edilir). Belə hallarda, bazarlar ictimai mallardan iqtisadi səmərəliliyə uyğun miqdarda istehsal edə bilməyəcək. Daşqına nəzarətdən başqa milli müdafiə, ölkədə polis mühafizəsi və ağcaqanadların azaldılması da ictimai mal və xidmətlərə aid nümunələrdir. Bu malları bazar vasitəsilə təchiz etmək çətin olduğu üçün onlar adətən dövlət tərəfindən təmin edilir.

Bunu da qeyd etmək lazımdır ki, bir malın ictimai mal kimi təsnif edilməsini müəyyən edən amil istehsal olunduğu sektor deyil, həmin malın xüsusiyyətləridir. Əksər insanlar elə düşünür ki, əgər bir mal dövlət tərəfindən təmin edilirsə o, ictimai maldır. Lakin belə deyil. Dövlət tərəfindən təmin edilən malların əksəriyyətində ictimai mal xüsusiyyətləri yoxdur. İlk ağla gələn nümunələr tibbi xidmətlər, təhsil xidməti, poçt xidməti, tullantıların toplanması və elektrik enerjisidir. Bu mallar bir qayda olaraq dövlət tərəfindən təchiz edilməsinə baxmayaraq, bu mal və ya xidmətlərə görə ödəniş etməyən müştəriləri asanlıqla istisna etmək olar və bu mal və ya xidmətləri bir tərəf üçün təmin etmək onu digərləri üçün əlçatan etmir. Hətta parklar belə ictimai mal sayılmır, çünki ödəniş etməyənləri asanlıqla istisna etmək mümkündür. Məsələn, Parisdəki Disneylend parkı pulludur və ödənişsiz ora daxil olmaq mümkün deyil. Beləliklə, dövlət tərəfindən təchiz edilsə belə, onlar ictimai mallar hesab edilmir.

Çox az sayda əsl ictimai mallar və xidmətlər mövcuddur. Əksər hallarda, malın və ya xidmətin ödənişi ilə istehlakı arasında əlaqə qurmaq asandır. Əgər dondurma, avtomobil, televizor, telefon, cins şalvar və digər məhsullar üçün ödəniş etməsəniz, təchizatçılar bu məhsullarla sizə təmin etməyəcək və siz digərləri tərəfindən satın alınan həmin məhsullardan pulsuz faydalana bilməyəcəksiniz. Belə malları dövlətin təmin etməsinin çox güman ki, istehlakçılara faydası olmayacaq.

**Video:**

**[Robokop filmində iqtisadiyyat](#)**

## Kənar təsirlər

Bəzən insanların və ya bir qrupun hərəkətləri daşan suya bənzər olaraq, "daşma" effekti yaradır və digər insanların razılığı olmadan onların rifahına təsir edir. Belə "daşma" effektləri **kənar təsirlər**<sup>(?)</sup> adlanır. Məsələn, əgər siz dərs oxumağa çalışırsınızsa və mənzil kompleksiniz, yaxud yataqxananızdakı digər insanlar yüksək səslə musiqi ilə fikrinizi yayındırırsa, onlar sizə kənardan təsir edirlər. Siz kənar bir tərəfsiniz — tranzaksiya, fəaliyyət və ya mübadilədə birbaşa iştirak etmirsiniz — lakin qeyri-iradi olaraq yenə də sizə təsir edilir. Verdiyimiz nümunədə bu, mənfi təsirdir.

Bu "daşma təsirləri" kənar şəxslər üçün xərclərə səbəb ola və yaxud fayda gətirə bilər. Bu təsirlər ziyan verəndə, onlar kənar xərclər adlandırılır. Bu kənar təsirlərə razılığı olmayan insanlar məruz qaldığı üçün, resurslar ümumi istehsal xərcləri faydasından daha yüksək olan mal və xidmətlərin istehsalına sərf edilə və nəticədə iqtisadi səmərəsizlik yarana bilər.

Kağız istehsalını nəzərdən keçirək. Bazardakı şirkətlər əvvəlcə sellüloz, sonra kağız istehsal etmək üçün ağacları, əməyi və digər resursları satın alır. İstehsal zamanı atmosfərə zərərli maddələr buraxıla bilər ki, bu da fabriklərin yaxınlığında yaşayan sakinlər üçün xərclər yarada bilər. Buna misal olaraq, sulfurun səbəb olduğu qoxunu, tüstüyə səbəb olan üzvi birləşmələri və hətta binalardakı boyanın korlanmasına səbəb olan çirkləndiriciləri göstərmək olar. Belə zərərli maddələr bəzi insanlar üçün normal nəfəs almağı çətinləşdirə və ola bilsin ki, digər sağlamlıq təhlükələrinə səbəb ola bilər.

Əgər sellüloz fabrikinin yaxınlığında yaşayan sakinlər ziyana məruz qaldıqlarını sübut edə bilsələr, onlar fabriki məhkəməyə verə və kağız istehsalçısını dəyən ziyana görə xərcləri ödəməyə məcbur edə bilərlər. Lakin adətən zərəri və sellüloz fabrikinin məsuliyyət daşdığını sübut etmək çətin olur. Belə olan halda, onların məruz qaldığı xərclər bazarda əks etdirilmir və buna görə də, kağızın istehsal xərci olduğundan daha az göstərilir. Kənar xərclər də daxil olmaqla, istehsal xərclərindən daha az dəyərə malik kağız istehsal edildiyi üçün səmərəsizlik

baş verir.

Kənar xərclər geniş anlamda mülkiyyət hüquqlarının müəyyən edilməsində və icra edilməsindəki çatışmazlıqları əks etdirir. Çünki resursa, məsələn təmiz havaya mülkiyyət hüququ düzgün şəkildə tətbiq edilməyib və şirkət bu resursdan istifadə üçün tam dəyəri ödəmir. Beləliklə, belə resurslardan istifadə etməklə mal və xidmətlərin istehsalı zamanı xərclər olduğundan az göstərilir.

Bəzən "daşma" təsirləri digərləri üçün faydalar da yaradır. Daşma effektləri başqalarının rifahını yaxşılaşdıranda, onlar kənar faydalar adlandırılır. Lakin kənar faydalar eyni zamanda bazarlar üçün problemlər də yarada bilər. İnsanlar və ya şirkətlər kənar faydalar yaradanda, lakin bunun üçün müvafiq ödənişlər edilmədikdə, ictimai fayda sərf edilən resursların dəyərindən daha yüksək olduğu hallarda belə bir sıra mallar istehsal edilməyəcək.

Məsələn, fərz edək ki, bir dərman şirkəti ölümcül bir virusdan qoruyan peyvənd hazırlayır. Peyvəndi ondan birbaşa faydalanacaq istehlakçılara asanlıqla satmaq olar. Lakin peyvənd olunanların sayı artdıqca virusların yayılma təbiətinə görə peyvəndi satın almayan insanlar arasında da xəstəliyə yoluxma hallarının azaldığını müşahidə edəcəyik. Dərman şirkətləri peyvəndi satın almayan insanların əldə etdikləri faydaları dəqiq qiymətləndirə bilməz. Nəticə olaraq bu şirkətlər az sayda peyvənd istehsal edə bilər. Beləliklə, kənar faydalar olanda, bazar mexanizmləri iqtisadi səmərəliliyə uyğun olandan daha az məhsul təklif edə bilər.

Bəlkə də, dövlət tədbir görməlidir. Kənar xərclər olduğu təqdirdə, kənar xərcləri yaradan fəaliyyətlərə tətbiq edilən vergilər fərdin və ya şirkətin fəallığı azaltmasına və istehsalı iqtisadi səmərəlilik ilə uyğun səviyyədə saxlamasına səbəb ola bilər. Oxşar şəkildə, kənar faydalar olduğu təqdirdə, dövlət subsidiyaları istehsalı təşviq edərək daha səmərəli istehsal səviyyəsini təmin edə bilər.

Potensial mənfi kənar təsirləri bəzən dövlət müdaxiləsi olmadan belə idarə etmək olar. Kənar faydalar olduğu halda, sahibkarlarda başqa insanlara verdikləri faydalardan mümkün qədər çox qazanc götürmək istəyi yaranır. Bu fikri qolf sahələrinə dair nümunə vasitəsilə daha yaxşı izah etmək olar. Qolf sahələrinin gözəlliyi və açıq sahəsinə görə insanların əksəriyyəti bu sahələrin yaxınlığında yaşamaq istəyir. Beləliklə, qolf sahələrinin tikintisi adətən əlavə fayda - yaxınlıqdakı əmlakların dəyərində artım yaradır. Son illərdə qolf sahəsi inşaatçıları bu

faydadan yararlanmağın yolunu tapıblar. Artıq onlar qolf sahəsi tikilməmişdən əvvəl planlaşdırılmış ərazinin ətrafında torpağın böyük hissəsini satın alırlar. Beləcə, qolf sahəsinin tikintisi tamamlandıqdan və ətrafındakı ərazinin dəyəri artdıqdan sonra aldıkları ərazini daha yüksək qiymətə satmaqlarına imkan yaranır. Fəaliyyət sahələrinin əhatəsini genişləndirərək qolf sahəsi tikintisindən əlavə daşınmaz əmlakla da məşğul olaraq, onlar kənar faydalardan qazanc əldə edə bilirlər.

Kənar xərclərə gəldikdə isə sadə qaydalar vasitəsilə onları idarə etmək mümkündür. Məsələn, qonşuluqdakı sakinlərdən gələn səs-küy ilə əlaqədar olaraq mənzil sahiblərinin gecə gec saatlarda yüksək səsli musiqiyə qulaq asmaq barədə qaydaları var və bu qaydaları pozanları qovaraq bu qaydaları tətbiq edirlər. Əgər otaq yoldaşlarımız bilirlərsə ki, televizora baxmaqları oxumağımıza mane olur, televizoru söndürməklə yaxşı davranış sərgiləyə bilirlər. Bu nümunəni genişləndirsək, şirkətlərin insanlara və onların ətraf mühitinə ziyan vuran çirkəndirmə fəaliyyətləri zaman keçdikcə "sosial olaraq qəbulənməz" hala gəlib. Şirkətlərin yaxşı vətəndaşlar olması istiqamətində təzyiqlər artır və onlar məsuliyyətsiz şəkildə davrandıqları halda, ətraf mühit aktivistləri kimi fərdi nəzarətçilər bu hərəkətləri ictimailəşdirir.

**Video:**

**Kartof çipslərinin kənar təsirləri**

Təhlilimiz ictimai mallar və kənar təsirlərin bazarların səmərəli fəaliyyətinə pis təsir edə biləcəyini göstərir. İqtisadçılar mövcud təşviq strukturunun yaratdığı şəxsi maraqlar ilə mövcud resurslardan maksimum faydalanmaq arasındakı ziddiyyətli vəziyyəti təsvir etmək üçün **bazar səmərəsizliyi**<sup>(?)</sup> terminindən istifadə edirlər. Bazar səmərəsizliyi öz maraqlarını güdən qərarverici şəxsləri məhsuldar deyil, səmərəsiz fəaliyyətlər ilə məşğul olmağa sövq edir.

Bazar səmərəsizliyi iqtisadi səmərəliliyi yaxşılaşdırmaq istiqamətində dövlət müdaxiləsi üçün zəmin yaradır. Lakin siyasi müdaxilənin özü iqtisadi fəaliyyətin təşkil edilməsinin alternativ bir formasıdır. İqtisadi fəaliyyətin təşkil edilməsinin bu formasını bazar ilə müqayisə etmək üçün onunla bağlı daha çox məlumata malik olmalıyıq.<sup>(53)</sup> İndi bu mövzuya keçirik.

## ELEMENT 3.4

# Siyasi təzyiqlərin anlaşılması

*Siyasi səsvermə yolu ilə bölgü bazar bölgüsündən tamamilə fərqlənir.*

*İqtisadiyyatın ilk dərsi resursların məhdudluğudur: heç bir resursdan ona ehtiyacı olanların hamısını tam qane edəcək qədər mövcud deyil. Siyasətin ilk dərsi iqtisadiyyatın ilk dərşini nəzərə almamaqdır.<sup>(54)</sup>*

— Tomas Sovel, İqtisadiyyat üzrə professor, Stenford Universiteti

**Video:**

**İctimai qərarvermə**

Siyasi proses iqtisadi fəaliyyətin təşkil olunmasının sadəcə alternativ bir formasıdır. Bu, problemlər yaranan zaman sağlam bir həll yolu üçün arxalanacaq bir düzəliş vasitəsi deyil. Hətta seçilmiş siyasi rəsmilər (məsələn, avtokratik rejimin əksinə) tərəfindən idarə edildiyində belə, dövlət tədbirlərinin məhsuldar olub-olmayacağına dair təminat yoxdur. Bu, xüsusilə hökumətlər məhdud resursları iltifat göstərilən sektorlara, bizneslərə və maraq qruplarına paylaşdıranda aktual olur. Hissə 3-ün girişində qeyd edildiyi kimi, ötən əsrin ikinci yarısında inkişaf etdirilmiş ictimai qərarvermənin təhlili demokratik siyasi qərarvermənin necə işləməsinə böyük aydınlıq gətirir.

Aydındır ki, əksəriyyət tərəfindən üstünlük verilən siyasi qərarlar həmişə cəmiyyəti yaxşılığa doğru aparmır. Bir düşüncə təcrübəsi keçirək: beş seçicisi olan sadə bir iqtisadiyyat fərz edək. Fərz edək ki, seçicilərdən üçü, onların hər birinə 2 avro xalis gəlir gətirən, lakin digər iki seçicinin hər biri üçün 5 avro xalis xərc yaradan bir layihəyə səs verir. Layihənin

məcmu xalis xərci 10 avro, məcmu xalis gəliri isə 6 avro təşkil edir. Bu layihə səmərəli deyil və beş nəfərlik cəmiyyətimizin firavanlığını azaldacaq. Buna baxmayaraq, majoritar sistemdə - üç səs lehinə və iki səs əleyhinə səsvermə nəticələri ilə bu layihə qəbul ediləcək. Seçicilərin sayının 5 milyon, yaxud 200 milyona qədər artırılması ümumi nəticəni dəyişdirməyəcək. Bu sadə nümunənin təsvir etdiyi kimi majoritar səsvermə səmərəsiz layihələrinin qəbul edilməsinə səbəb ola bilər.

Bazarları iqtisadi təşkilatın əsas alternativ forması olan demokratik siyasi təsisat ilə müqayisə etmək faydalıdır. Aşağıdakı dörd məqamı yadda saxlamaq xüsusilə vacibdir.

Birincisi, demokratiyada dövlətin tədbir görməsi üçün əsas çoxluğun səsidir. Əksinə, bazar fəaliyyəti qarşılıqlı razılaşma və könüllü mübadiləyə əsaslanır. Demokratik quruluşda cəmiyyətin əksəriyyəti - birbaşa yaxud seçilmiş nümayəndələr vasitəsilə - bir siyasi qərar qəbul edəndə yerdə qalan azlıq bu qərara qəti qarşı olsa belə, onu maliyyələşdirməlidir. Məsələn, əgər çoxluq yeni futbol stadionu, mənzil **subsidiya**<sup>(?)</sup> proqramı və ya avtomobil şirkətinə dotasiya üçün səs verərsə, azlıqda qalan seçicilər də belə layihələrin maliyyələşdirilməsi üçün vergi ödəmək məcburiyyətində qalırlar. Onların bu qərardan faydalanıb-faydalanmayacağından asılı olmayaraq, onlar yüksək vergilər ödəyir, gəlir itkisinə düçar olur və ya digər yollarla ziyana məruz qalır.

Vergi qoymaq və tənzimləmək səlahiyyəti çoxluğun azlığa diqtə etməsi imkanı yaradır. Resurslar rəqabətli bazarlar tərəfindən bölüşdürülən zaman belə diqtəedici güc olmur. Bazar mübadilələri bütün tərəflər razılaşmayana qədər baş vermir. Özəl şirkətlər yüksək qiymət qoya bilər, lakin onlar heç kəsi məhsulunu almağa məcbur edə bilməz. Əslində, özəl şirkətlər müştəriləri cəlb etmək üçün elə faydalar təklif etməlidir ki, bu faydalar qiyməti üstələsin.

**Video:**

**Məcbur etmək gücü**

İkincisi, seçicilərin namizədlər və ya onların platformaları barədə məlumat əldə etmək üçün çox az stimulu var. Bir şəxsin səsi praktiki olaraq seçkinin nəticəsini müəyyənləşdirmir. Seçicinin seçki məntəqəsinə gedərkən yolda ildırım vurması ehtimalı onun səsinin şəhər,

regional və ya ümummilli seçkilərdə həlledici rol oynayacağı ehtimalından daha yüksəkdir!

Bu məqamı anlayan əksər seçicilər tam məlumatlı şəkildə səs vermək üçün problemlər və namizədlər haqqında araşdırma aparmağa çox az vaxt və enerji sərf edir. Əksər insanlar digər fəaliyyətlərinin (televizor izləmə, sosial mediada dostlar ilə əlaqə və ya iş yerində müzakirələr) nəticəsi olaraq əldə edilən məlumatlar əsasında qərar verir. Nəticədə əksər seçicilərin namizədlərin kim olması və ya hökumətin tədbirlərinin (məsələn, kənd təsərrüfatı subsidiyaları və ticarət məhdudiyətləri) iqtisadiyyata necə təsir edəcəyi barədə məlumatları çox az və ya heç olmur. İqtisadçılar bunu **rasional laqeydlik effekti**<sup>(?)</sup> adlandırırlar. Yəni seçicilər çox az məlumatlıdır, lakin onların məlumatsızlığı rasionaldır, çünki fərdi şəxsin səsi çox nadir hallarda həlledici rol oynayır.

**Video:**

**Ticarət məhdudiyətləri və klan kapitalizmi**

Seçicilərin məlumata əsaslanan seçimlər etməkdə marağının az olması bazarda olan istehlakçıların marağı ilə kəskin ziddiyyət təşkil edir. Bazar istehlakçıları pullarını necə xərcləyəcəkləri barədə individual qərar verirlər və pis seçim etdikləri təqdirdə qərarlarının nəticələrinə şəxsən qatlanmalı olurlar. Bu fakt onlara pullarını düzgün xərcləmək üçün motivasiya verir. İstehlakçılar avtomobil, şəxsi kompüter, idman zalına abunə olmaq, yaxud minlərlə oxşar məhsul almaq qərarı verəndə onların məlumat almaq və bu məlumatlar əsasında seçimlər etmək üçün güclü stimulu olur.

Üçüncüsü, bir qayda olaraq siyasi proses adətən hər kəs üçün eyni nəticəni vəd edir, bazarlar isə insanların fərqli nəticələr əldə etməsinə imkan verir. Başqa sözlə ifadə etsək, dövlət bölgüsü "hamı üçün eyni ölçü" prinsipi ilə işləyir, bazarlar isə müxtəlif insanların və qrupların arzuolunan seçimlərə "səs verməsinə" və onları əldə etməsinə imkan yaradır. Bunu məktəb təhsili nümunəsi ilə daha yaxşı təsvir etmək olar. Təhsil dövlət tərəfindən deyil, bazar vasitəsilə (özəl məktəblər və evdə tədris) təmin ediləndə, bəzi valideynlər dini dəyərləri vurğulayan məktəbləri seçir, digərləri isə əsas bacarıqlar, mədəni müxtəliflik və ya peşə hazırlığını önə çəkən təhsilə üstünlük verirlər. Xərçi ödəməyə hazır olan fərdi alıcılar (və ya

qrup üzvləri) istədikləri təhsil formasını seçə və ala bilərlər. Bazarlar proporsional nəticələr sistemini təmin edir ki, bu da öz növbəsində daha çox insanın öz seçimlərinə uyğun mallar və xidmətlər əldə etməsinə imkan yaradır. Bundan əlavə, bazarlar həmçinin çoxluğun öz iradəsini müxtəlif azlıqlara qəbul etdirməsi zamanı yaranan qaçılmaz münaqişələrdən yayınır.

**Video:**

### **Dövlət həddən artıq böyükdürmü?**

Dördüncüsü, bazar və siyasi qərar verənlərin maraqları fərqlidir. Əvvəllər müzakirə etdiyimiz kimi, bazar iqtisadiyyatının mənfəət və zərər mexanizmi resursları qeyri-məhsuldar layihələrdən uzqlaşdırmağa və məhsuldar layihələrə yönləndirməyə çalışır. Lakin siyasi prosesin resursları məhsuldar fəaliyyətlərə yönləndirməsinə arxalanacağı oxşar mexanizmi yoxdur. Konstitusional məhdudiyyətlər olmadıqda isə, seçilmiş məmurlar başqalarının xərci hesabına bəzilərinə üstünlüklər təmin edərək səs qazanmağa meyl edəcəklər. Deyildiyi kimi, əgər siz Piterdən alıb, Pola versəniz, adətən Polun dəstəyinə güvənə bilərsiniz.

Təmər küzləşmiş maraq qrupları subsidiyalar, xərcləmə proqramları və adətən vergi ödəyiciləri tərəfindən maliyyələşdirilən tənzimləmə güzəştləri müqabilində seçkidə səslər, maliyyə vəsaitləri, gələcəkdə yüksək ödənişli işlər və digər dəstək üsulları təklif edirlər. Rasional laqeydlik effekti—seçicilərin tam məlumatlı olmaq üçün lazım olan vaxtı sərf etməməsi faktı bu prosesi asanlaşdırır, çünki qanunverici qurumların zallarında seçicilərin xəbərdar olmadığı bir çox şey baş verə bilər. Nəticədə resurslar istehsal və daha yaxşı məhsulların hazırlanmasına yox, lobbicilik və favoritizm fəaliyyətlərinə doğru yönləndirilir.

**Video:**

### **Təşviqlər və klan kapitalizmi**

Əvvəlki iki elementdə də izah edildiyi kimi, iqtisadi təhlil göstərir ki, bəzi hallarda bazarlar resursları səmərəli şəkildə bölüşdürə bilmir. Lakin bu hal siyasi proses üçün də

keçərlidir. Başqa sözlə desək, bazarın səmərəsizliyi olduğu kimi dövlətin səmərəsizliyi də mümkündür. Təşviqlər siyasi qüvvələrin müqaviməti ilə qarşılaşdığından resursların məhsuldar deyil, qeyri-məhsuldar istifadəsinə səbəb olanda **dövlət səmərəsizliyi**<sup>(?)</sup> meydana çıxır. Bazar səmərəsizliyi kimi dövlətin səmərəsizliyi də fərdi qərar vericilər üçün ən yaxşı olan variant ilə resurslardan ən yaxşı şəkildə faydalanmaq variantı arasında münaqişəli vəziyyəti əks etdirir.

Gürcüstanda iqtisadi siyasətin əhəmiyyətli dərəcədə liberallaşdırılmasından sonra Qızılqül İnqilabının liderləri başa düşürdülər ki, hətta demokratik və liberal-yönümlü hökumət də qeyri-məhsuldar işlər görə bilər. Bunun üçün də 2010-cu ildə **Konstitusiyaya**<sup>(?)</sup> hökumətin iqtisadi rolu üçün məhdudiyətlər əlavə edilmişdi. Maddə 94 hansı vergilərə icazə veriləcəyini (vergilərin sayı və onların dərəcələrini) müəyyən edirdi və vergi dərəcələrini dəyişdirmək, yaxud yeni vergilər tətbiq etmək səlahiyyətini referendum yolu ilə xalqa verirdi. Bundan əlavə, "Azadlıq qanunu" adlanan əsas qanuna əsasən dövlətin büdcə kəsiri ÜDM-in 3%-dən, borcu isə ÜDM-in 60%-dən çox ola bilməzdi. Buna baxmayaraq, vaxt keçib hökumətlər dəyişdikcə, parlamentdəki majoritar partiya bu məhdudiyətləri aradan qaldırmaq və yeni vergilər təyin etmək və yaxud mövcud dərəcələri dəyişdirmək üçün səlahiyyəti bərpa etmək məqsədi güdən dəyişikliklərə start verdi. Davam etdikcə, biz demokratik siyasətin necə işlədiyini daha ətraflı təhlil edəcəyik və hökumətin iqtisadi artım və tərəqqiyə nail olması üçün gərəkli modifikasiyaları nəzərdən keçirəcəyik.

**Oxu:**

**Siyasət və beynəlxalq ticarət, Duayt Li**

## ELEMENT 3.5

# Xüsusi marağ qruplarının təsirlərini məhdudlaşdırmaq üçün qaydaların qəbul edilməsi

*Xüsusi marağ qrupları Konstitusiya və ya digər sərt qaydalarla məhdudlaşdırılmadıqda vergi ödəyiciləri və istehlakçıların hesabına dövlət imtiyazları əldə etmək üçün demokratik siyasi prosesdən istifadə edəcəkdir.*

Demokratik seçilmiş məmurlar ümumi əhalinin hesabına xüsusi marağ qruplarına üstünlük verən siyasətləri dəstəkləməklə özlərinə fayda götürə bilirlər. Vergi ödəyiciləri və ya istehlakçıların maraqları bahasına yaxşı təşkil edilmiş qrup üzvləri (məsələn, biznes maraqlarını təmsil edən birlik, həmkarlar ittifaqının üzvləri və ya fermer qrupu) üçün əhəmiyyətli miqdarda şəxsi gəlir yaradan bir siyasət düşünün. Bu mütəşəkkil marağ qrupunun vergi ödəyicilərinin və ya istehlakçıların ümumi sayından az üzvü olmasına baxmayaraq, hər bir üzvün belə qanunvericilikdən şəxsi qazancı adətən böyük olur. Əksinə, əksər vergi ödəyiciləri və istehlakçılara zərər dəydiyi halda, onlardan hər birinin üzərinə düşən xərc azdır və xərcin mənbəyini müəyyən etmək adətən çətindir.

Marağ qrupu üzvlərinin əldə etdikləri qazanc böyük olduğundan, onların ittifaqlar



«Əzizim, nə baş verdiyini təxmin edə bilməzsən! İşdən evə qayıdarkən, tanımadığım, lakin güclü xüsusi marağ qrupları tərəfindən rüşvət təklif edildi!»

formalaşdırmaq və namizədlərə və qanunvericilərə məsələ haqqında nə düşündüklərini çatdırmaq üçün güclü stimulları var. Əksər maraq qrupu üzvləri onlar üçün xüsusi əhəmiyyət kəsb edən məsələlərdə siyasətçilərin mövqeyinə əsasən kimə səs verəcəklərinə və maddi cəhətdən kimi dəstəkləyəcəklərinə qərar verəcəklər. Əksinə, rəasional laqeydlik effektinin də təsvir etdiyi kimi, seçicilərin əksəriyyəti adətən ümumiyyətlə məlumatsız olacaq və **xüsusi maraq qrupları məsələsi**<sup>(?)</sup> onları elə də narahat etməyəcək, çünki bu məsələlər onların şəxsi rifahına cüzi təsir göstərir.

Əgər siz seçicilərin səsini qazanmaq istəyən siyasətçisinizsə, nə edərdiniz? Aydın ki, böyük sayda məlumatsız və qeyri-mütəşəkkil çoxluğun maraqlarını üstün tutaraq kampaniya dəstəyi ala bilməzsiniz. Lakin xüsusi maraq qruplarının mövqeyini üstün tutaraq səs-küylü dəstəkçilər, kampaniya işçiləri və ən mühümü kampaniyanıza maliyyə dəstəyi əldə edə bilərsiniz. Media siyasəti dövründə siyasətçilər güclü təzyiqlə altındadırlar: onlar üçün televiziya və internetdə müsbət namizəd obrazı yaratmaq vacibdir, bunun üçün isə böyük maliyyə resursları lazımdır. Buna görə də onlar xüsusi maraqları dəstəkləməli, kampaniyalarının maliyyələşməsi üçün onlardan ianələr toplamaladırlar. Bu oyunu oynamaq istəməyən siyasətçilər, yəni siyasi dəstək müqabilində mütəşəkkil maraq qruplarına xeyir vermək məqsədilə dövlətin xəzinəsindən istifadə etmək istəməyənlər çox əlverişsiz vəziyyətdə qalırlar. Nəticə etibarilə resursların əbəs yerə xərclənməsinə və ümumi cəmiyyətin həyat səviyyəsinin aşağı düşməsinə səbəb olan siyasətlər ortaya çıxarsa da, bu amillərə görə siyasətçilər bəzən xüsusi maraq qruplarının baxışlarını əks etdirmək üçün sanki "görünməz əl" ilə idarə edirlər. İqtisadçılar siyasi prosesin bu qərəzli tərəfini **xüsusi maraq effekti**<sup>(?)</sup> adlandırırlar.

**Video:**

**Xüsusi maraq qruplarının gücü**

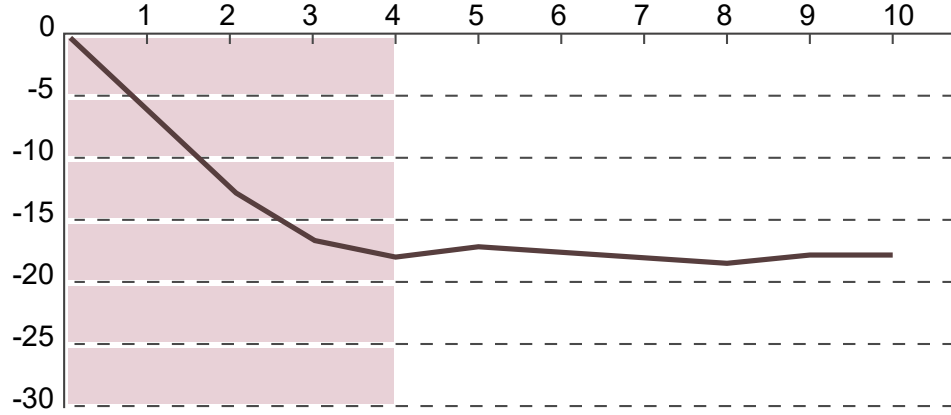
Xüsusi maraqların gücü loqrollinq və "pork-barrel" qanunvericiliyi ilə daha da qüvvətlənir. **Loqrollinq**<sup>(?)</sup> arzuolunan qanunvericiliyi qəbul etdirmək məqsədilə zəruri dəstəyi əldə etmək üçün siyasətçilər arasında səs-lərin mübadilə edilməsi təcrübəsidir. **"Pork-barrel" qanunvericiliyi**<sup>(?)</sup> bir çox marağa fayda verən, bir-biri ilə əlaqəsiz layihələrin vahid bir

qanunda toplanmasıdır. Həm loqrollinq, həm "pork-barrel" qanunvericiliyi adətən mərkəzləşmiş maraqlara fayda verən qeyri-məhsuldar layihələrin qanunvericiliklə təsdiq edilməsini mümkün edir.

Şəkil 19 "pork-barrel" siyasəti və səslerin mübadiləsinin necə xüsusi maraq qruplarının təsirini gücləndirdiyini və qeyri-məhsuldar layihələrin qəbuluna gətirib çıxardığını təsvir edir. Bu sadə nümunədə beş üzvdən ibarət qanunvericilik orqanı üç layihəni nəzərdən keçirir: (1) A rayonunda idman stadionu; (2) B rayonunda qapalı ekvatorial meşənin salınması; və (3) C rayonunda qarğıdalı fermerləri üçün faydalı olan etanolun istehsalı üçün subsidiyalar. Hər rayonun sakinləri üçün xalis fayda və ya xərc göstərilib, yəni rayon sakinlərinə gələn qazandıdan onlara tətbiq edilən vergi xərci çıxılıbdır. Qeyd: Layihələrin hər biri tərəfindən yaradılan xalis faydaların cəmi mənfidir. Bütün seçicilər üzrə ümumi xərclər ümumi faydanı 20 avro məbləğində üstələdiyi üçün layihələrin hər biri səmərəsizdir.

Əgər bu səmərəsiz layihələrə ayrı-ayrılıqda səs verilsəydi, onlardan hər biri 4-1 hesabı ilə rədd edilərdi, çünki yalnız bir rayon xeyir əldə edəcək, digər 4-ü isə zərər ilə üzləşəcəkdi. Buna baxmayaraq, layihələr loqrollinq (A, B və C nümayəndələri səsleri mübadilə etməyə razılaşıır) və ya "pork-barrel" qanunvericiliyi (üç proqramın hər biri vahid bir qanuna birləşdirilir) vasitəsilə birləşdiriləndə səmərəsiz olmasına baxmayaraq, bütün layihələr qəbul edilə bilər. Bu, A, B və C nümayəndələri üçün toplam xalis faydanın müsbət olmasından görünür. Səsverənlərin məlumat əldə etmək üçün marağı az olduğundan, "**pork-barrelçilik**"(?) və digər xüsusi maraq siyasətlərinin təsir etdiyi insanların bu qanunlardan xəbərdar olma ehtimalı azdır. Beləliklə, xüsusi maraq layihələrini, o cümlədən səmərəsiz layihələri dəstəkləmək təşviqi Şəkil 19-dakı sadə nümunədə təsvir olunandan da daha güclüdür.

**Şəkil 19: Səslərin mübadiləsi və məhsuldar olmayan qanunvericiliyin qəbulu**



Bazar mübadiləsi hər bir tərəfin qazandığı, cəmin müsbət olduğu fəaliyyətdir: ticarətdə hər iki tərəf qazanacağını gözləyir, yoxsa mübadilə baş tutmaz. Əksinə, "siyasi mübadilə" bir tərəfin qazandığı, digər tərəfin zərərə məruz qaldığı, cəmin mənfi olduğu fəaliyyət ola bilər: səs verən majoritar qaydada qazanır, lakin azlıq daha çox itirir. Burada qazananların xeyirlərinin digərlərinin məruz qaldığı zərərlərdən çox olacağına dair zəmanət yoxdur.

Məcmu iqtisadi payı azaldan çoxlu sayda proqramın mövcudluğunu məhdudlaşdırılmayan siyasi prosesin mütəşəkkil qruplara üstünlük verməsi ilə izah etmək olar. Məsələn, şəkər çuğunduru yetişdirən təxminən 20000 amerikalı ilə bağlı nümunəni nəzərdən keçirək. Uzun illər ərzində amerikalı istehlakçılar üçün şəkərin qiyməti dövlətin qiymət dəstəyi proqramı və şəkər idxalını məhdudlaşdıran yüksək kvotalar səbəbindən dünya qiymətlərindən 50-100% yüksək olmuşdur. Bu proqramlar sayəsində şəkər çuğunduru istehsalçıları təxminən 1,7 milyard dollar, yaxud adambaşına təxminən 85000 dollar gəlir qazandılar. Bu faydaların çoxu gəlirləri milli orta gəlirdən yüksək olan böyük fermerlər tərəfindən əldə edilir. Digər

tərəfdən, şəkər istehlakçıları yüksək şəkər qiymətləri hesabına 2,9-3,5 milyard dollar arası, yaxud hər ev üçün təxminən 25 dollar ödəniş edirlər.<sup>(55)</sup> Nəticədə, amerikalılar itirir, çünki onlar resurslarını amerikalıların səmərəsiz olduğu məhsulların istehsalına sərf edir, halbuki bu məhsulları ticarət yolu ilə əhəmiyyətli dərəcədə aşağı qiymətə əldə edə bilərdilər.

Buna baxmayaraq, Konqres şəkər proqramını dəstəkləməyə davam edir və bunu nə üçün belə etdiyini anlamaq asandır. Şəxsi sərvətlərinə əhəmiyyətli təsirini nəzərə alan şəkər çuğunduru becərənlərin, xüsusilə böyük istehsalçıların öz maraqlarını dəstəkləyən siyasətçilərə kömək üçün sərvət və siyasi nüfuzlarını istifadə etmələri kifayət qədər məntiqlidir. Elə onlar da bunu edirlər. Ən son dörd illik seçki dövrü ərzində, şəkər çuğunduru lobbisi namizədlər və siyasi fəaliyyət komitələrinə 16 milyon dollardan çox ianə ediblər. Tək bir şirkət, Amerika Kristal Şəkər Şirkəti bu seçki dövründə Konqresin 221 üzvünə 1,3 milyon dollar verib və Konqresdə lobbiçiliyə 1,4 milyon dollar xərcləyib. Əksinə, kimə səs verəcəyinə qərar verən zaman bu problemi araşdırmaq və ya ona əhəmiyyət vermək adi bir seçici üçün məntiqsiz olardı. Əslində, əksər seçicilər bu proqramın onların pulu hesabına maliyyələşməsindən xəbərsizdir. Beləliklə, siyasətçilər hətta bu siyasətin resursları israf etməsinə və millətin sərvətini azaltmasına baxmayaraq şəkər sənayesini subsidiyalaşdırmağa davam etməklə qazanc götürürlər.

Belə demək olar ki, müasir siyasətin əsas işi mütəşəkkil səsvermə qruplarını səsvermədə çoxluğu yaratmaq vasitəsi ilə faydalar ilə təmin etmək məqsədilə ictimai sərvəti ələ keçirməkdir. Nümunələr çoxdur. Bütün dünya üzrə vergi ödəyiciləri və istehlakçılar ölkələrindəki spesifik sektorları və onların qismində spesifik maraq qruplarını dəstəkləmək üçün öz gəlirlərini xərcləyirlər. Gülməli olsa da, adətən bərabərlik adı ilə təbliğ edilən subsidiya proqramları heç vaxt məqsədinə nail olmur və çox zaman əks təsirlərə malik olur. 2014-cü ildə Misirdə ərzaq subsidiyalarının 20 faizdən daha az hissəsi kasıb əhaliyə fayda gətirdi. Əksər ölkələrdə benzin subsidiyaları orta sinfə fayda verir, yoxsullar isə piyada gəzir, yaxud ictimai nəqliyyatdan istifadə edir. Hindistanda mayeləşdirilmiş benzin qazı üçün kəndlərdə yaşayanlara verilən subsidiyaların 0,1 faizdən azı əhalinin ən yoxsul beşdə birinə, 52,6 faizi isə ən varlı beşdə birinə gedir. Dünya üzrə hidrokarbon yanacaq subsidiyalarının 20 faizdən azı əhalinin ən yoxsul 20 faizinə fayda gətirir.<sup>(56)</sup> Bu proqramların hər biri iqtisadiyyatımıza sadəcə cüzi mənfi təsir etsə də, onlar birlikdə dövlətin büdcə kəsirini artırır,

resursları boşa sərf edir və yaşayış standartlarımızı əhəmiyyətli dərəcədə aşağı salır. Xüsusi maraq qruplarının siyasi gücü birbaşa subsidiyalar, tariflər və ya müəyyən məhsullar üzərində kvotaların mövcudluğunu izah edir və bütün bu siyasət növlərinin siyasi marağı ümumi əhalinin xalis xeyrinə deyil, xüsusi maraq effektinə yönəlir.

Xüsusi maraq effekti həmçinin innovasiyanı və rəqabət prosesini boğmağa meyillidir. Daha təcrübəli və oturmuş şirkətlər daha qədim siyasi ianə ənənəsinə, lobbicilik üsulları barədə daha dolğun məlumata və güclü siyasi fiqurlar ilə daha yaxın münasibətlərə malik olurlar. Çox güman ki, əksər yetkin şirkətlər yeni startaplar ilə müqayisədə daha böyük siyasi nüfuzla malik olacaq və onlar innovativ rəqiblərə mane olmaq üçün bu nüfuzdan istifadə edəcəkdir.

Uber-in təcrübəsinə nəzər salaq. Bu şirkət istəyi olan sürücüləri potensial piyada sənişinlər ilə bir araya gətirən texnologiyadan istifadə edir. Avtonəqliyyat xidməti axtaran müştərilər smartfonları vasitəsilə avtomobilləri sifariş edir və Uber tətbiqi dərhal onlara gözləmə vaxtı verir. Uber həmçinin sürücülər haqqında rəy məlumatını potensial sənişinlərə (və əksinə) təqdim edir. Texnologiya transaksiya xərclərini azaldır və proses ənənəvi taksi xidmətindən adətən daha sürətli və daha ucuz olur. Uber dünya üzrə böyük şəhərlərdə bazarlara daxil olmağa çalışanda ənənəvi taksi sənayesi buna qarşı mübarizə aparmış və çox vaxt Uber və bu bazara daxil olmağa çalışan oxşar şirkətlər tərəfindən istifadə edilən texnologiyayı qadağan edən qanunvericiliyin tətbiqinə nail olmuşdur.<sup>(57)</sup> Nəticədə, innovativ texnologiyadan əldə edilənlər və mübadilə həcmində genişlənmə yavaşlamışdır.

Elektrik avtomobil istehsalçısı olan Tesla şirkətinin təcrübəsi mövcud istehsalçıların yeni bir istehsalçının bazara girişinə mane olmaq üçün siyasi prosesdən istifadə etməsinə dair başqa bir nümunə ola bilər. Tesla-nın biznes modeli avtomobillərin istehlakçılara birbaşa satışına əsaslanır. Lakin təşkilatlanmış maraq qrupu, təcrübəli avto dilerlər, dövlət qanunvericilik qurumlarında lobbicilik edərək istehsalçıların avtomobilləri istehlakçılara birbaşa satmasını qadağan edən qanunların qəbul edilməsini tələb etdi. Ştatların təxminən yarısı belə birbaşa satışlar üzrə qadağalar tətbiq edib. Bu qanunlar Tesla-nın avtomobil istehsalı bazarına daxil olmasını daha da çətinləşdirib.

Maraqlıdır ki, Tesla-nın öz inkişafı da dövlətin favoritizminə əsaslanırdı. Tesla 100000 dollardan baha satılan Model S lüks elektrik avtomobilinin ərsəyə gətirilməsi və istehsalı üçün

federal hökumətdən yüz milyonlarla dollar subsidiyalar (qrantlar, dövlət tərəfindən sığortalanmış kreditlər və vergi kreditləri) almışdır. 2014-cü ildə Nevada ştatı Tesla şirkətini Reno yaxınlığında akkumulyator istehsal edən zavod qurmaq məqsədilə 1,3 milyard dollar dəyərində subsidiya paketi ilə təmin etmişdir. Tesla on il boyunca əməkhaqqı və ya mülkiyyət vergiləri, iyirmi il ərzində isə satış vergiləri ödəməyəcək və Nevadadakı vergi borclarını bağlamaq üçün başqa şirkətlərə sata biləcəyi 195 milyon dollar məbləğində "ötürülə bilən vergi kreditləri" alacaq.<sup>(58)</sup> Çox güman ki, burada bir dərs var: Dövlət favoritizmi ilə dəstəklənən klan bizneslərinin maraqları bəzən daha da böyük nüfuzə sahib olan digər klan şirkətlərinin maraqları ilə toqquşur.

Amerika Birləşmiş Ştatları Konstitusiyasının yaradıcıları xüsusi maraq qruplarının gücündən irəli gələn problemlərə yaxşı bələd idilər. Onlar maraq qruplarını "fraksiyalar" adlandırırdılar. Konstitusiyanın Maddə 1, Bölmə 8-də fraksiyaların təzyiqini məhdudlaşdırmaq məqsədi güdüdü və Konqresin ümumi müdafiə və rifahı təşviq edən proqramlar üçün hər kəsdən bərabər miqdarda vergi alacağını müəyyən edirdi. Bu bənd əhalinin müəyyən qruplarına fayda vermək məqsədilə ümumi vergi gəlirindən istifadəni məhdudlaşdırmaq üçün hazırlanmışdı. Buna baxmayaraq, illər keçdikcə məhkəmə qərarları və qanunverici aktlar bu bəndin mənasını dəyişdirirdi. Beləliklə, hazırkı şərh olunduğu şəkildə Konstitusiya artıq mütəşəkkil xüsusi maraq qruplarının siyasi gücünü məhdudlaşdırmır.

## ELEMENT 3.6

# Həddindən artıq xərcləmələrin və kəsirlərin qarşısının alınması

*Konstitusiyaya və ya digər sərt qaydalarla məhdudlaşdırılmadığı halda, qanunverici qurumlar büdcə kəsirləri yaradacaq və həddindən artıq vəsait xərcləyəcəklər.*

*Borclanma hesabına xərclərin maliyyələşdirilməsinin seçki yolu ilə seçilmiş siyasətçilər üçün cəlbədiciyi aydın məsələdir. Borc götürmək dərhal heç bir siyasi xərc yaratmır, əvəzində anında siyasi dividend gətirəcək xərcləmələrin edilməsinə imkan verir.<sup>(59)</sup>*

— Ceyms Byukenen, 1986-cı il Nobel Laureatı

Dövlətin xərcləri gəlirlərini üstələyəndə, büdcə kəsiri yaranır. Dövlətlər büdcə kəsirlərini maliyyələşdirmək üçün adətən faiz qazandıran istiqrazlar buraxırlar. Bu istiqrazlar **dövlət borcunun**<sup>(?)</sup> bir hissəsini təşkil edir. İllik büdcə kəsiri dövlət borcunu kəsirin məbləği miqdarında artırır. Əksinə, dövlətin gəlirləri xərclərini üstələyəndə, **büdcə profisiti**<sup>(?)</sup> yaranır. Bu, dövlətə istiqraz sahiblərinə ödəniş etməyə və bununla da borcun miqdarını azaltmağa imkan verir. Mahiyyətə, dövlət borcu əvvəlki büdcə kəsirləri və profisitlərinin məcmu təsirini əks etdirir.

**Video:**

**Dövlət xərcləri iş yerləri yaradır mı?**

1960-cı ildən əvvəl iqtisadçılar arasında bir fikir birliyi var idi ki, müharibələr zamanı

borclar ümumiyyətlə artsa da, büdcə profisitlərinin hesabına bu borcları mümkün qədər tez ödəmək dövlətlətin vəzifəsidir. Napoleon müharibələrindən sonrakı əsrdə Birləşmiş Krallıqda, Fransa-Prussiya müharibəsindən sonra Fransada və Amerika Vətəndaş Müharibəsinin ardından ABŞ-da ciddi borc azalmaları baş verdi.

Keynesçi inqilab bunun hamısını dəyişirdi. İngilis iqtisadçısı Con Meynard Keynes, həm Böyük Böhranın müddəti və şiddətini izah edən, həm də gələcəkdə bu cür hadisələrin qarşısının alınması üçün vasitə təmin edən bir nəzəriyyə irəli sürmüşdü. 1940 və 1950-ci illərdə Keynesçi baxışlar bütün iqtisadiyyat ixtisasını bürüdü və qısa bir zamanda intellektual və siyasi liderlərin düşüncələrinə hakim oldu. Keynesçi təhlilə əsasən dövlət xərcləri və büdcə kəsirləri daha sabit iqtisadiyyata nail olmaq üçün istifadə edilə bilər. Keynesçilər iddia edirdi ki, büdcəni balanslaşdırmaqdan sonra, dövlət iqtisadi tənəzzül dövrlərində büdcə kəsirləri yaratmalı və inflyasiya ilə problem yaranan zaman isə büdcə profisitinə keçməlidir.

Keynesçi fiskal siyasətin effektivliyi mübahisəli olsa da, onun əksər ölkələrin büdcəsinə təsiri açıq-aydın görünür. **Balanslaşdırılmış büdcə**<sup>(?)</sup> məhdudiyətindən qurtulan siyasətçilər davamlı olaraq vergidən toplanan məbləğlərdən daha çox vəsait xərclədilər. 1995-ci ildən bəri 22 il ərzində Yunanıstan hökuməti iyirmi kəsir və iki profisit dövrü yaşayıb. Şəkil 20-də bu dövrdə Yunanıstan hökumətinin ÜDM-də çəkisi kimi hesablanmış dövlət kəsiri göstərilir. Kəsirlər iqtisadi tənəzzüllər zamanı, xüsusilə də 2008-2009-cu illərdə maliyyə böhranı zamanı daha böyük idi. Maliyyə böhranından əvvəl dövlətin büdcə kəsiri ÜDM-in 6,5 faizi qədərində idi və kəsirə nəzarət dövrü olduqca qısa idi. Yunanıstan yalnız 2016-2017-ci illərdə profisitə keçməyi bacardı.

Kəsirlər dövlət borcunu çoxaldır. Yunanıstanın ödənilməli olan ümumi dövlət borcunun ÜDM-də xüsusi çəkisi 1995-ci ildə 97%-dən 2009-cu ildə 134%-ə, 2015-də isə 183%-ə yüksəlib. Yunanıstanın dövlət borcu Avropa İttifaqı üzrə ÜDM-də ən çox çəkiyə malikdir. Yunanıstandan başqa borcları illik istehsal həcmnin 100%-dən çox olan dörd digər Avropa dövləti var (Belçika, Kipr, Portuqaliya və İtaliya).<sup>(60)</sup>

**Video:**

**Borclar və kəsirlər**

Xərclərin vergidənsə borc almaqla maliyyələşdirilməsinin siyasi cəhətdən cəlbədicə olması təəccüblü deyil. Bu, iqtisadçıların **yaxıngörmə effekti**<sup>(?)</sup> adlandırdığı vəziyyəti əks etdirir: seçkiylə təyin olunan siyasi rəsmilərin gələcəyə ötürülə bilən və müəyyənləşdirilməsi çətin olan xərclər hesabına dərhal və bariz görünən faydalar yaradan layihələrə üstünlük vermə meylə. Qanunvericilər öz dairələrindəki seçicilərə və seçkini yenidən qazanmağa kömək edəcək xüsusi maraq qruplarına fayda verən proqramlara pul xərcləməkdə maraqlı olurlar. Onlar vergiləri sevmirlər, çünki vergilər seçicilər üçün gözlə görünən xərclər yaradır. Borc cari vergilərə bir alternativdir; o, dövlətin hazırkı xərcini gələcək dövrə ötürür. Bütçə kəsirləri və borclanma siyasətçilərə yüksək vergilər tətbiq etmədən seçiciləri dərhal faydalar ilə təmin etmək imkanı verir. Beləliklə, kəsirlər balanslaşdırılmış bütçə öhdəliyi ilə məhdudlaşdırılmamış demokratik siyasətin təbii nəticəsidir.

**Şəkil 20: Yunanıstan dövlətinin kəsiri və ya artıqlığı, ÜDM-də payı kimi, 1995-2017**

\$100	-\$30	-\$30	\$40
-\$30	\$100	-\$30	\$40
-\$30	-\$30	\$100	\$40
-\$30	-\$30	-\$30	-\$90
-\$30	-\$30	-\$30	-\$90
<b>-\$20</b>	<b>-\$20</b>	<b>-\$20</b>	<b>-\$60</b>

Məhdudlaşdırılmamış siyasi proses mütəşəkkil maraq qruplarının xeyrinə işləyir və siyasətçiləri bir neçə nəfərə fayda qazandırmaq məqsədilə çoxluğun hesabına xərcləri artırmağa təşviq edir. Məsələn, qanunverici orqanın hər bir üzvünün seçiciləri üçün faydalı olan xərcləmələr ilə əlaqədar mübarizə aparmaq üçün böyük marağı olur. Əksinə, qanunverici orqanın xərclərin "gözetçisi" olmaq üçün iki səbəbə görə çox az marağı olur. Əvvəla, belə bir gözetçi həmkarların qəzəbinə tuş gələ bilər, çünki xərcləmə məhdudluğu onların xüsusi

proqramları öz dairələrinə yönləndirməsini çətinləşdirə bilər. Onlar gözetçinin dairəsində xərcləmə üçün az dəstək verməklə bunun əvəzini çıxacaqlar. İkincisi və daha mühümü, gözetçinin əldə etməyə çalışdığı xərclərin və kəsirin azaldılmasının (məsələn, aşağı dərəcəli vergilər) faydaları bərabər şəkildə digər dairələrdəki seçicilərin də payına düşəcək. Beləliklə, hətta əgər gözetçi uğurlu olarsa, onun dairəsindəki seçicilər faydaların çox az bir hissəsindən yararlanma biləcək.

Çox güman ki, aşağıdakı təsvir bütün ölkələrin parlamentləri üçün dövlət xərcləmələri və büdcə kəsirini nəzarət altına almağın nəyə görə bu qədər çətin olduğunu izah etməyə kömək edəcək. Ukrayna Ali Radasının (Ukrayna parlamenti) 450 deputatı var. Təsəvvür edin ki, 450 insan yeməkdən sonra hər biri xərcin 1/450-i üçün ödəniş edəcəyini bilərək nahara gedirlər. Heç kim az sifariş vermək məcburiyyəti hiss etmir, çünki belə bir məhdudlaşdırma ümumi hesaba az təsir göstərəcəkdir. Nə üçün başlanğıc üçün krevet, əsas yemək kimi steyk və xərçəng və desert üçün böyük çizkeyk dilimi sifariş etməyəsiz? Çünki nəticə etibarilə əlavə xərc ümumi fakturadan adambaşına düşən paya sadəcə bir neçə penni əlavə edəcək. Məsələn, nahara gələn topludan bir üzv ümumi xərci 45 avroya qaldıran bahalı məhsullar sifariş edərsə, onun əlavə xərcdəki payı 10 sentdən az olacaq (45 avronun 1/450-i). Əla imkandır! Əlbəttə, o, həmçinin 449 nəfərin başqa sifarişləri üçün də əlavə ödəniş etməli olacaq. *Lakin onun nə sifariş etməyindən asılı olmayaraq bu belə olacaq.* Nəticə isə budur ki, hər kəs geninə-boluna sifariş edəcək və xərcə nisbətən azacıq dəyər təmin edən ekstralar üçün əlavə ödənişlər etməli olacaq.<sup>(61)</sup>

Burada təsvir edilmiş təşviq strukturu kəsir hesabına maliyyələşmənin siyasətçilər üçün nəyə görə cəlbedici olmasını izah edir. 2008-2015-ci illər arasındakı yeddi illik müddət ərzində Avropa İttifaqı üzvlərinin kəsirləri İttifaqın ÜDM-də payı kimi hesablanan borcunu 30 faizdən daha çox artırdı. Bundan əlavə, sosial müdafiə proqramlarına əsasən yaşlı vətəndaşlara vəd edilən faydalar onların maliyyələşməsini təmin edən əməkhaqqının vergi gəlirlərindən qat-qat böyükdür. Bu maliyyələşməmiş öhdəliklər borcun başqa bir formasıdır. Sosial müdafiə bütün Avropa İttifaqına üzv dövlətlərdə 2016-cı ildə ümumi dövlət xərclərinin ən böyük hissəsini təşkil etmişdir (ən böyük göstərici Finlandiyada olmuşdur, ÜDM-nin 25,6 faizi).<sup>(62)</sup> İşləyən əhəlinin çəkisi azaldıqca və təqaüdə çıxanların sayı artdıqca<sup>(63)</sup>, sosial müdafiə üzrə xərcləmələr maliyyələşdirmə üçün ayrılmış xərcləri üstələyəcək və federal hökumətin borc

öhdəliyini daha da qəliz vəziyyətə gətirəcək.

Əgər Avropa İttifaqına üzv dövlətlər maliyyələrini nəzarət altına ala bilməsələr nə baş verəcək? Dövlətin borcu onun iqtisadiyyatının ölçüsü ilə nisbətdə daha da artarsa, bunun kredit bazarlarında əks nəticələri meydana çıxacaq. ÜDM-yə nisbətən böyük borcu olan ölkələrə kreditlərin verilməsi çox risklidir. Nəticədə, yüksək borcu olan dövlətlər yüksək faiz dərəcələri ödəməli olacaq. Öz növbəsində, yüksək faiz dərəcələri dövlətin büdcəni nəzarətdə saxlamasını və vergiləri məntiqli səviyyələrdə təyin etməsini daha da çətinləşdirəcək.

Əgər borc gəlirə nisbətən artmağa davam edərsə, sərmayəçilər ölkənin xəzinəsi tərəfindən buraxılan istiqrazları almaqda daha istəksiz olacaqlar. Əvvəl-axır bu, maliyyə böhranı ilə nəticələənəcək, ya hökumət tərəfindən birbaşa defolt elan olunacaq, yaxud da pul yaratmaq və inflyasiya ilə borcun maliyyələşdirilməsi baş verəcəkdir. Hər iki halda iqtisadiyyata üzərində dağıdıcı təsir olacaqdır. Bu vəziyyət maliyyə xərclərini idarə edə bilməyən Yunanıstan kimi digər ölkələrdə baş vermişdir. Heç bir ölkə iqtisadiyyatın qanunlarına qarşı dayanıqlı deyil.

Bütün dövlətlərin qarşından gələn illərdə xərclərinə və borclarına nəzarət etməsi həyati əhəmiyyət daşıyır. Siyasi qaydalarda siyasətçilərin toplamağa razı olduqları vergilərdən daha çoxunu xərcləmələrini çətinləşdirəcək dəyişikliklər olmadan bunun baş vermə ehtimalı azdır. Bunu etməyin bir neçə yolu var. Gürcüstanda olduğu kimi, konstitusiyaya hökumətdən büdcəni tarazlaşdırmağı tələb edən düzəliş əlavə edilə bilər. Yaxud cari ilin xərcləri ötən ilin gəlir səviyyəsi ilə məhdudlaşdırıla bilər. Təklif edilən belə növ konstitusional qanun dəyişiklikləri qanunvericilərin dövlət xidmətləri müqabilində istifadəçilərə vergi tətbiq etmək və ya pul tutmaq istəyi olmadığı təqdirdə xərcləmələri çətinləşdirəcək.

## ELEMENT 3.7

# İqtisadi məntiqə əsaslanmayan subsidiyalardan uzaq durun

*Dövlət başqalarının hesabına bəzilərinə əlverişli şərait yaratmağa başladığında, bu, səmərəsizliyə gətirib çıxarır və dövlət məmurları ilə işgüzar çevrələr arasında düzgün olmayan, qeyri-etik münasibətlər yaranır.*

*Siyasətin aləti (adətən onun əsas hədəfinə çevrilir) ümumi vergi ödəyicisindən minimum inciklik yaratmaqla resursları cəlb etmək və bunları seçkilərdə dəstəyi maksimallaşdıracaq şəkildə çoxsaylı iddiaçılar arasında paylaşdırmaqdır. Dəstək qazanmaq baxımından, siyasət mahiyyətə hesablı aldatmaq və ya daha dəqiq desək yaxalanmadan aldatmaq sənətidir.<sup>(64)</sup>*

— Ceyms R. Şlezinqer, ABŞ-nin sabiq Müdafiə naziri

Fərdi şəxslərin sərvət qazanmasının iki yolu var: istehsal və **qarət**<sup>(?)</sup>. İnsanlar dəyərli mallar və ya xidmətlər istehsal etmək və onları gəlir üçün mübadilə etməklə qabağa düşə bilər. Gəlir əldə etməyin belə müsbət-cəm üsulu həm ticarət edən tərəfdaşlara kömək edir, həm də cəmiyyətin sərvətini artırır. Lakin bəzən insanlar qarət vasitəsilə, yəni başqalarının razılığı olmadan onlardan nəyisə almaqla qabağa düşməyə cəhd edir. Əlbəttə, qarətin qurbanları qarətçinin qazandıqlarını itirir. Lakin bundan əlavə, qarətdən qorxu olduğu zaman potensial qurbanlar ona qarşı özlərini qorumaq üçün resurslardan istifadə edəcək. Oğurluğun geniş yayıldığı cəmiyyətdə, məsələn, insanlar daha çox kilid alacaq, daha çox təhlükəsizlik sistemlərindən istifadə edəcək, polis sayının artırılmasını tələb edəcək və hətta evlərini oğurluğun qarşısını alacaq şəkildə tikəcəklər. Nəticədə, vətəndaşların üzləşdiyi xərclər qarət ilə məşğul olanlar tərəfindən əldə edilən qazanclardan çox olacaq. Müsbət-cəm nəticəli mübadilə fəaliyyətlərinin

əksinə, qarət mənfi-cəm nəticəli fəaliyyətdir. O, nəinki əlavə gəlir yarada bilmir, həmçinin cəmiyyətin sərvətini azaldaraq resursları israf edir.

**Video:**

**Bəş işlərin subsidiyalaşdırılması**

(Siz tam videonu burada izləyə bilərsiniz:

<https://www.dailymotion.com/video/x2hwqki>)

Dövlətlər istehsal və mübadiləni təşviq edib, qarəti azaldan zaman **iqtsadi çiçəklənməni**<sup>(?)</sup> dəstəkləmiş olur. Qüvvədə olan qanun və onu icra edən güc strukturları cinayət və ya siyasi addım vasitəsilə başqalarından nəyisə zorla almağı çətinləşdirərsə çox az resursu qarət etmək mümkün olacaq. Bundan əlavə, qarətə qarşı müdafiə üçün istifadə edilən resursların miqdarı da azalacaq.

Lakin müasir dünyada dövlətin özü qarətin əsas mənbəyinə çevrilib. Dövlətlər çox vaxt kimlərəse subsidiyalar və üstünlüklər təmin etmək üçün başqalarının resursunu əlindən alır. Bu, qanunlar çərçivəsində edildiyinə görə texniki olaraq oğurluq sayılmasa da, yenə də vətəndaşlara zərər verən və iqtisadi artımı yavaşladan mənfi-cəm nəticəli fəaliyyətdir.

Fransada transfertlər və subsidiyalar artıq ümumi büdcə xərclərinin təxminən yarısını təşkil edir.<sup>(65)</sup> Sosial təminat subsidiyaları transfertlər toplusundan (ümumi büdcənin 43 faizindən) ibarətdir,<sup>(66)</sup> lakin dövlət hazırda mədəniyyət, hava limanları, spesifik istehsal şirkətləri, günəş enerjisi, faydalı qazıntı yanacaqları və toyuqlardan tutmuş şəraba qədər kənd təsərrüfatı malları ilə yanaşı, çoxsaylı digər fəaliyyətləri dəstəkləyir. Fransanın ucqar ərazilərində kiçik biznes startaplar üçün 250 fərqli dövlət yardımı və subsidiya növü var.

Subsiyalar və dövlətin favoritizmi həm siyasi demokratiya, həm iqtisadi səmərəlilik üçün təhlükədir. Bunun bir neçə səbəbi var.

Birincisi, subsidiyalar qiymətləri təhrif edir və biznesləri dövlətin idarə strukturunda favoritizm axtarmaq üçün daha çox zaman sərf etməyə və daha yaxşı, qənaətcil məhsullar hazırlamağa isə daha az zaman ayırmağa təşviq edir. Gözləniləndir ki, dövlət favoritizmi imkanlarının çoxalması xüsusi maraq qruplarının gücünü artıracaq və onları yalana təşviq

edəcək. Daha çox dövlət vəsaiti və rəqiblər ilə müqayisədə üstünlüklər əldə etmək məqsədilə, bizneslər və digər üstünlük axtaranlar öz maraqlarını məşğulluğun artırılması, yoxsulluğun azaldılması, ekoloji keyfiyyətin yaxşılaşdırılması və xaricilərdən asılılığın azaldılması kimi önəmli hədəflər ilə əlaqələndirəcəklər. Onların hərəkətlərinin arxasında maddi qazanc və siyasi güc qazanmaq marağı dayansa da, maraq qruplarının realda olandan daha ümumi, daha bəşəri hədəflərə nail olmağa çalışdıqlarını iddia etmək üçün böyük maraqları olacaqdır.

İkincisi, bəzi şirkətlər və sektorlara verilən subsidiyalar digərlərini əlverişsiz mövqedə qoyur. Subsidiyalaşdırılmamış şirkətlərdən bəziləri biznesdən sıxışdırılıb çıxardılacaq, yaxud subsidiyalaşdırılmış rəqibləri ilə rəqabət apara bilmədikləri üçün bazara daxil ola bilməyəcəklər. Bunun nəticəsi o olacaq ki, resurslar bazar istehlakçılarından asılı olan bizneslərdən siyasətçilər tərəfindən üstünlük verilən bizneslərə yönləndiriləcək.

Üçüncüsü və bəlkə də ən mühümü, subsidiyalar biznes və siyasi rəsmilər arasında yanlış, qeyri-etik münasibət yaradacaq. Beləliklə, "korporativ rifah" və "klan kapitalizmi" təşviq ediləcək və vergi ödəyicisinin maraqları qorunmayacaq. Korporativ rifahın (məsələn, bizneslərə yönləndirilmiş çoxsaylı dövlət subsidiya proqramları) dərəcəsi nə qədər çox olarsa, resursların üstünlük axtaran fəaliyyətlərə yönləndirilməsi o qədər çox olacaq. (Qeyd: İqtisadçılar çox vaxt üstünlük axtaran biznesləri və digər qrupları təsvir etmək üçün renta güdənlər terminindən istifadə edir.) Siyasət bazarları əvəz etdikcə, iqtisadiyyat artan şəkildə kronizm və qeyri-məhsuldar fəaliyyətlər ilə xarakterizə olunacaq və iqtisadi artım potensialdan aşağı düşəcək.

**Video:**

**[Siyasət, iqtisadiyyat və ferma subsidiyaları](#)**

**Oxu:**

**[Enerjinin istehsalı və mühafizəsi, Duayt Li](#)**

Yüksək gəlirli demokratik ölkələrin hökumətləri artan tempdə siyasi töhfə və dəstək

müqabilində müəyyən edilmiş səsvermə dairələri üçün subsidiyalar və digər üstünlüklər təmin etmək məqsədilə vergilər və borcalmadan istifadə edir. Şotlandiyalı Aleksandr Taytlərə aid edilən bir çıxışda aşağıdakı arqument ortaya qoyulub:

*Demokratiya dövlətin daimi forması kimi mövcud ola bilməz. O, yalnız seçicilərin dövlət xəzinəsindən özlərinə səxavətli şəkildə səs verə biləcəklərini kəşf edənə qədər mövcud ola bilər. Həmin andan etibarən əksəriyyət çox vaxt dövlət xəzinəsindən ən çox fayda vəd edən namizədlərə səs verəcək və nəticədə, demokratiya hər zaman boşluğu olan fiskal siyasət qarşısında məhv olacaq...<sup>(67)</sup>*

Bizneslər və digər maraq qrupları siyasətçiləri subsidiyalar və favoritizm müqabilində dəstək ilə təmin etməyə geniş şəkildə cəlb olunduğu zaman bu gücləri məhdudlaşdırmaq çox çətin olacaqdır. Dövlətin favoritizmi artdıqca və həm xeyir götürənlər, həm də siyasətçilər ondan daha çox asılı olduqca, transfert xərcləməsi artacaq və resurslar məhsuldar fəaliyyətlərdən kənara yönləndiriləcək. Bundan sonra, aldadıcı davranışlar, qeyri-etik münasibətlər və hətta korrupsiya geniş yayılacaqdır. Vergilərin artırılması üçün təzyiqlər olacaq, büdcə kəsiri daha da genişlənəcək və siyasi manipulyasiya edilən iqtisadiyyat durğunlaşacaqdır. Mülkiyyət hüquqları konstitusional şəkildə qorunmadıqca və dövlətin xərcləmə, subsidiyalaşdırma və borcalma fəaliyyətləri üzərində məhdudiyətlər bərpa edilmədikcə, demokratik seçilmiş siyasətçilər resursların israfına səbəb olan və ümumi yaşayış səviyyəsini aşağı salan proqramları qəbul etməkdə davam edəcəkdir. 2015-ci ildə həddindən artıq xərcləmə ilə özünü borc böhranına salan Yunanıstan nümunəsində gördüyümüz kimi, bu yol həddindən artıq borc və iqtisadi iflas ilə nəticələnir.

**Video:**

**Renta güdmə**

## ELEMENT 3.8

# Hətta faydalı subsidiyalar belə səmərəsiz ola bilər

*Subsidiya alanların xalis qazancı onlara köçürülən məbləğdən az, əksər hallarda olduqca az olur.*

İqtisadçı olmayan şəxslərə **gəlir transfertləri**<sup>(2)</sup> bənefisiarlara kömək etmək üçün effektiv üsul kimi görünə bilər. Lakin iqtisadi təhlil göstərir ki, gəlirləri köçürülən qrupun rifahını uzunmüddətli dövrdə yaxşılaşdıracaq şəkildə transfert etmək əslində çox çətindir. İqtisadiyyatda adətən olduğu kimi nəzərə alınmayan ikinci dərəcəli təsirlər bunun səbəbini izah edir.  
(68)

Üç əsas amil gəlir transfertlərinin effektivliyini azaldır. Sosial yardımlar kimi birbaşa gəlir transfertləri tətbiq edildikdə

bunları daha asan görmək olar, ancaq bu köçürmələr kənd təsərrüfatı subsidiyaları, yaxud fərdi şəxslər və ya korporasiyalar üçün qrantlar şəklində olanda da eyni proseslər baş verir.

Birincisi, dövlət transfertlərinin artırılması həm vergi ödəyicisi-donorun, həm də transfert alıcısının gəlir qazanma və dəyər yaratma marağını azaldacaq. Əksər transfert proqramlarında transfertin məbləği ilə alıcının gəlir səviyyəsi arasında əks əlaqə var. Alıcının gəliri qalxdıqca, köçürmənin məbləği azalır. Bu baş verən zaman nə vergi ödəyiciləri, nə də transfert alıcıları transfert proqramının olmadığı zamanda istehsal edəcəkləri qədər istehsal edib, qazanmayacaqlar. Daha böyük transfertləri maliyyələşdirmək üçün vergilər qalxanda,



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

CartoonStock.com

«Əlilliyə görə pul ala bilərsiniz. Bacarıqsızlığa görə deyə bilmərəm».

vergi ödəyicilərinin istehsal edib qazanmaq üçün lazım olan qurbanları vermək marağı az, qazandıqları pulu saxlamağa çalışmaq üçün vergidən qorunan sığınacaqlara sərmayə qoymaq üçün isə daha çox marağı olur. Oxşar şəkildə, alıcıların qazanmaq üçün daha az stimulu olacaq, çünki əlavə qazanclar onların xalis gəlirini yalnız bir az, əksər hallarda əlavə qazanclarının yalnız çox az bir qismi miqdarında artıracaqdır. Nəticədə, iqtisadi artım zəifləyəcəkdir.

İstənilən transfertin məhsuldarlığa mənfi təsirini görmək üçün bir professorun semestrin əvvəlində imtahan qiymətlərinin heç kəsin C-dən aşağı qiymət almayacağı şəkildə yenidən paylaşıdırılacağını elan etməsinə tələbələr reaksiyasını düşünün. Bu plana əsasən imtahanlarda 90% və ya daha yüksək nəticə ilə A qiymətləri almış tələbələr D və F alanların qiymətlərini qaldırmaq üçün öz ballarından müəyyən qədərini verməli olacaqlar. Əlbəttə ki, B alan tələbələr də daha bərabər qiymət bölgüsünə nail olmaq üçün öz ballarının çoxunu deyil, müəyyən qədərini verməli olacaq.

A və B alacaq tələbələrdən heç olmasa bəzilərinin əlavə əziyyətlərinin başqalarına fayda vermək məqsədilə "vergiyə cəlb edildiyi" zaman daha az çalışacağına şübhəsi olan varmı? C və D qiymətləri alan tələbələr də belə edəcək, çünki daha az səy göstərmənin cəzası bal transfertləri ilə yumşaldılacaq. Daha çox bal toplusaydılar, bu ballar onlara köçürülməyəcəkdir. Eyni məntiq hətta F qiymətləri alan tələbələrə də şamil edilir, baxmayaraq ki, onlar onsuzda oxumaq üçün çox əmək sərf etmədilər. Təxmin etmək olar ki, nəticə sinifdəki hər kəsin daha az oxuması və ümumi nailiyyətin azalması olacaqdır.

Vergi və transfert sxemlərinin təsiri oxşardır: daha az işləmək səyi və daha aşağı ümumi gəlir səviyyəsi. Gəlir "cənnətdən hazır gələn halva" kimi deyil. Əksinə, bu, insanların istehsal etdiyi və qazandığı bir şeydir. İnsanlar gəlir qazanmağa başqalarının almağa hazır olduqları mal və xidmətləri təmin etməklə nail olurlar. Ölkənin **Milli Gəlirini**<sup>(?)</sup> ölçüsü milyonlarla insanın öz dilimini qazanmaq üçün istehsal və ticarət edərək fəaliyyət göstərməsi ilə müəyyən edilən bir iqtisadi tort kimi düşünə bilərik. Bu tortun dilimlərinin ölçülərini təyin edən zəhməti və yenilikçi fəaliyyəti azaltmadan, dilimləri yenidən bölüşdürmək mümkünsüzdür.

İkincisi, transfertlər uğrunda rəqabət benefisiarların uzunmüddətli qazancının çox hissəsini məhv edə bilər. Hökumətlər gəlir transferti və digər siyasi dəstək almaq üçün kriteriyalar müəyyən etməlidir. Əgər onlar belə etməsələr, transfertlər büdcəni dərhal boşaldacaq. Ümumilikdə, hökumət transfert alıcısından bir şeyə sahib olmağı, bir şey etməyi,

yaxud bir şey olmağını tələb edəcək. Məsələn, işsizlik ödənişinin alıcısı işsiz olmalıdır və şirkət kiçik biznes yardımını və ya kreditini əldə etmək üçün işçilərin müəyyən sayından artığına sahib olmamalıdır. Kriteriya müəyyən edildikdən sonra insanlar "müftə" pul və ya digər dövlət dəstəyi üçün davranışlarını dəyişdirəcəklər. Onlar belə etdiyi üçün transfertlərdən xalis gəlirləri azalır.

Bir misala nəzər salaq: fərz edin ki, Polşa hökuməti Maliyyə Nazirliyinin kassa pəncərələri qarşısında həftəiçi hər gün saat 9-dan 5-ə qədər gözləyəcək bütün şəxslərə 300 zloti nağd pul verməyə qərar verib. Uzun növbələr yaranacaq. Nə qədər uzun? İnsanlar əyləncə və məhsuldar fəaliyyətlərindən imtina etməyə nə qədər vaxt ayırır? Saatı 30 zloti dəyərində olan şəxs 300 zloti nağd pul üçün növbədə gözləməyə 10 saatdan çox vaxt sərf etməyə razı olar. Lakin burada kifayət qədər bir saatının dəyəri 20 və ya 10 zlotidən az olan başqaları olarsa, bu, on saatdan uzun çəkə bilər. Hər kəs gözləməyə sərf edilən zamanın 300 zloti transfert dəyərinin çox hissəsinə əridəcəyini başa düşəcək. Əgər bu proqramın tərəfdarları insanların vəziyyətinin 300 zloti miqdarında yaxşılaşacağını düşünürsə, yanılırlar.

Bu nümunə transfert proqramlarının benefisiarlara ümumilikdə niyə düşünülməli qədər kömək göstərmədiyini təsvir edir. Benefisiarlar transfert üçün seçilmək məqsədilə bir şey etməli olanda (məsələn, növbədə gözləmək, formalar doldurmaq, lobbicilik etmək, imtahan vermək, gecikmələrə dözmək, yaxud seçki kampaniyalarına töhfə vermək), potensial qazanclarının çox hissəsi seçim kriteriyasına cavab verməyə çalışdıqları üçün adətən itir. Oxşar olaraq, subsidiya almaq üçün benefisiarların bir şeyə malik olması şərti olduğu zaman (məsələn, keçmişdə spesifik məhsul istehsalı tarixçəsi olmuş torpaq, yaxud taksi idarə etmək və ya xaricilərə məhsul satmaq üçün lisenziya), insanlar subsidiyanı əldə etmək üçün lazım olan bu aktivni əldə etmək üçün çalışacaq və nəticədə onun qiyməti qalxacaq. Aktivin, məsələn, taksi lisenziyasının yüksək qiyməti subsidiyanın dəyərini də əks etdirir.

Hər bir halda potensial benefisiarlar transfertin dəyərinin böyük bir mislində resursu şərtlərə cavab vermək üçün rəqabətə sərf edəcək. Nəticədə, subsidiya alanın xalis gəliri transfert ödənişinin miqdarından əhəmiyyətli dərəcədə az olacaq. Əslində transfert üçün uyğunluq hüququnu əldə edən marjinal alıcının xalis gəliri sifirə çox yaxın olacaq.

Amerika Birləşmiş Ştatlarında kollec tələbələri üçün subsidiyaların (dövlət yardımları və aşağı faizli kreditlərin) təsirinə nəzər salaq. Bu proqramlar kolleci daha əlçatan etmək üçün

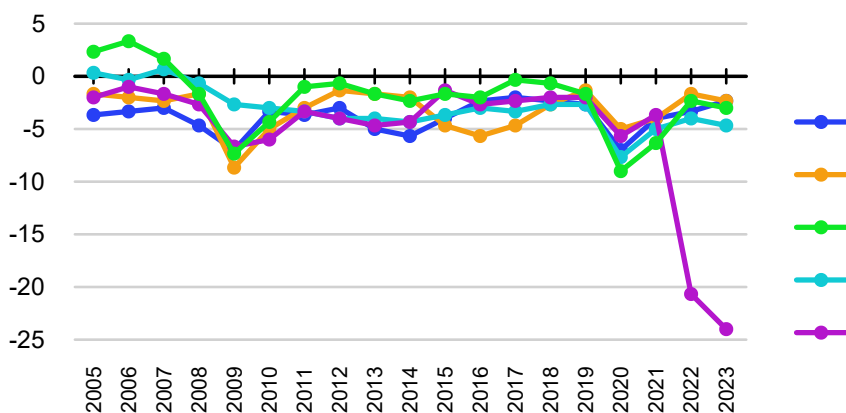
hazırlanıb. Lakin subsidiyalar həmçinin kollec üçün tələbatı artırır, bu isə təhsil haqqının artmasına səbəb olur. Nyu-York Federal Rezerv Bankı tərəfindən aparılan araşdırmaya əsasən tələbələr üçün ayrılan transfertlərdəki artımın 65%-i yüksək təhsil haqları ilə nəticələnib. Bundan əlavə, subsidiya proqramları çox sayda kollec tələbəsinin iş bazarına daxil olmasına töhfə verib, bu isə onların iş tapmaq imkanlarını və diplomlarının dəyərini azaldıb. Post-kommunist keçid dövrü ölkələrində universitet təhsilinin aşağı keyfiyyət və qeyri-müvafiqlik (əksər sahələrdə) ilə birlikdə sürətli yayılması "həddindən yüksək təhsil" problemi ilə nəticələndi. Bu zaman məzunlar sonda universitet təhsili tələb etməyən işlərə gedirlər. Bu məzunların əksəriyyəti təhsillərini bitirdikdən sonra daha az bacarıq tələb edən işlərdə illərlə işləmək məcburiyyətində qalırlar.<sup>(69)</sup>

Transfertlərin səmərəsizliyinin üçüncü səbəbi də var. Transfert proqramları səhv qərarlar verənlərin məruz qaldığı mənfi nəticələri azaldaraq, onların mümkün zərərlərin qarşısını almaq üçün addım atmaq motivasiyasını azaldır. Məsələn, qasırğalara tez-tez məruz qalan ərazilərdə sığorta ödənişlərinin subsidiyalaşdırılması insanların özlərini qasırğaların səbəb olduğu iqtisadi zərərlərdən qorumalarını təşviq etmir. Ancaq cəmiyyət üçün bu zərərlər qalmaqda davam edir. Subsidiya qasırğa sığortasının alışı ucuzlaşdırdığı üçün insanların çoxu qasırğanın çox olduğu ərazilərdə məskunlaşmağa davam edir, bu isə qasırğaların vurduğu ziyanı daha da artırır. İşsizlik təzminatı başqa bir nümunə ola bilər. Təzminat işsizlərin mövcud təklifləri rədd etməsi və daha yaxşı işlər axtarmağa davam etməsinə şərait yaradır. Buna görə də işçilər iş axtarmağa əvvəlkindən daha çox vaxt sərf edir və bu da öz növbəsində işsizlik səviyyəsini daha da artırır.<sup>(70)</sup>

Yoxsulluğun və dövlət proqramlarının təsirini başa düşmək üçün rəsmi dövlət statistikasına olan "yoxsul olmaq" ilə həyat keyfiyyətini təsvir edən intuitiv anlayış olan "məhrum olmaq" arasındakı fərqi anlamaq vacibdir. Amerika Birləşmiş Ştatları 1960-cı illərin ortasında Prezident Lindon Consonun rəhbərliyi altında "Yoxsulluqla Müharibə" elan etdi. Prezident Conson və proqramın digər tərəfdarları hesab edirdi ki, amerikalılar cəmiyyətin nisbətən imkansız üzvlərinə bir qədər gəlir transfer etməyə razılıq versələr, yoxsulluğu aradan qaldırmaq olar. Onlar iddialı idilər və gəlir transferti proqramları əhəmiyyətli dərəcədə genişləndi. Aşağıdakı cədvəldən də (Şəkil 21) görüldüyü kimi yoxsul və ya nisbətən yoxsullar üçün nəzərdə tutulmuş transfertlər ABŞ-da 1960-cı illərdən bəri real dollarlar ilə (2017-ci il

göstəriciləri) əhəmiyyətli dərəcədə (doqquz dəfə) artıb. Lakin yoxsulluq səviyyəsi demək olar ki, sabit qalıb.<sup>(71)</sup> Prezident Ronald Reyqan bir dəfə demişdi: "60-cı illərdə yoxsulluğa müharibə elan etmişdik və yoxsulluq *qalib* gəldi."

**Şəkil 21: Yoxsulluq səviyyəsi və yoxsullar üçün adambaşına düşən sosial rifah xərcləri**



**Video:**

**Bərabərlik və sahibkarlıq**

Nə üçün yoxsulluqla mübarizə proqramları daha səmərəli olmadı? Transfərlər yoxsulluğa qarşı mübarizəni yavaşladan üç arzuolunmaz ikinci dərəcəli təsir yaradır.

Birincisi, gəlirə bağlı olan yardımlar aşağı gəlirli insanların qazanmaq, gəliri artırmaq və yoxsulluqdan qurtulmaq təşviqini azaldır. Bu proqramların əksəriyyətinin təmin etdiyi yardımlar insanların qazancları artanda ya azaldılır, ya da tamamilə dayandırılır. Nəticədə, əksər aşağı gəlirli insanlar yoxsulluq tələsinə düşürlər. Əgər onlar daha çox qazansalar, əlavə vergilərə və itirəcəkləri yardımlara görə bu əlavə gəlirin sadəcə bir hissəsini əllərində saxlaya

biləcəklər. 2018-ci ildə ATƏT hesabat verdi ki, artan qazanclar nəticəsində işçilərin itirdikləri dövlət yardımları Çexiya Respublikasında işçilərin minimum əməkhaqqının 93%-nə, Xorvatiyada isə 92%-nə bərabər olub.<sup>(72)</sup> Bəzi hallarda, əlavə qazanclar hətta alıcının xalis gəlirini azalda da bilər. Beləliklə, yoxsulluq tələsi əksər aşağı gəlirli insanların işləmək, daha çox qazanmaq, təcrübə yığmaq və karyerada addımlamaq marağını əhəmiyyətli dərəcədə azaldır. Daha böyük miqyasda transfertlər işləməklə qazanıla biləcək gəliri əvəz edir və nəticədə yoxsulların xalis gəlirləri transfert xərclərinin kiçik bir hissəsi qədər artır.

Bu, yeni bir müşahidə deyil. 1835-ci ildə İngiltərənin Yoxsulluq Qanunlarını müşahidə edən Aleksis Tokvil *Yoxsulluq üzrə Memuarlar* kitabında yazırdı:

*Bütün sosial mütəşəkkil məxluqlar kimi insanın da tənbelliyə meyli var. İşləmək üçün iki səbəb var: yaşamaq ehtiyacı və həyat şərtlərini yaxşılaşdırmaq istəyi... Qanuni xeyirxahlığı daimi şəkildə təsis edən və ona inzibati forma verən istənilən tədbir sənaye və işçi sinfinin hesabına yaşayan boş və tənbellər sinfi yaradır.<sup>(73)</sup>*

İkincisi, yoxsulluğun çətinliyini əhəmiyyətli dərəcədə azaldan yardım proqramları, həmçinin riskli seçimlərin (məsələn, narkotik istifadəsi, məktəbdən və ya iş yerindən atılma, gənc yaşlarda və evlilikdən əvvəl övlad sahibi olmaq, boşanma, yaxud uşaqların ataları tərəfindən tərk edilməsi) alternativdən imtina xərçini azaldır, bu seçimlər isə çox vaxt yoxsulluğa gətirib çıxarır. Daha çox insan bu yüksək riskli seçimləri etdikcə, yoxsulluq dərəcəsini azaltmaq daha da çətinləşir. Tək valideynli ailələrin yoxsulluq dərəcəsi iki valideynli ailələrin yoxsulluq dərəcəsindən olduqca çoxdur. Məsələn, 2017-ci ildə Çexiya Respublikasında ümumi əhalinin 9,7 faizi yoxsulluq səviyyəsindən aşağı səviyyədə yaşayırdı, tək ana və ya atalı ailələrin isə 37 faizi bu səviyyədən aşağıda idi. 2013-cü ildə Belarussiyada tək valideynli ailələr arasında yoxsulluq dərəcəsi 17 faiz, ümumi əhali arasında isə 11 faiz idi. Brukinqs İnstitutundan İzabel Souhil və Ron Haskins tərəfindən 2009-cu ildə aparılan tədqiqat nəticəsində məlum oldu ki, ABŞ-da bir insan yoxsulluq içərisində yaşama şansını üç sadə şeyi etməklə 12 faizdən 2 faizə qədər azalda bilər: (ən azı) orta məktəbi bitirmək, tam ştat işləmək və övlad sahibi olmasdan əvvəl evlənmək.<sup>(74)</sup> Şəxsi seçimlərin yoxsulluğa təsiri müəllimlər,

valideynlər, himayəçilər və digərlərinin həyatı dəyişdirən qərarları verən gənclər ilə müzakirə etməli olduğu çox mühüm məsələdir. Bu həmçinin seçicilər və ümumilikdə cəmiyyətin bütün üzvləri tərəfindən ziyanlı seçimlərin edilməsi ehtimalının azaldılması üçün proqramların qəbul edilməsi zamanı nəzərə alınmalıdır.

Üçüncüsü, dövlətin yoxsulluğa qarşı transfertləri fərdi xeyriyyəçiliyi azaldır. İnsanlar dövlətin yoxsullar üçün yardım təmin etdiyini bilən zaman, ailələrin, kilsələrin və vətəndaş cəmiyyəti təşkilatlarının bu yöndə fəaliyyətləri zəifləyir. Yəhudi-xristiyan prinsipi olaraq onda bir ianə və islam dininin zəkat

öhdəliyinin hər ikisi insanların daha aşağı imkanlı şəxslərə yardım etmək məsuliyyətini vurğulayır. Vergilər tətbiq ediləndə və hökumət daha fəal iş aparanda çox güman ki, fərdlər və qruplar bu istiqamətdə daha az səy göstərəcəklər. Bundan əlavə, fərdi yardım edənlər problemin real xarakterini daha yaxşı anlayırlar, yardım alan şəxslərin həyat tərzlərinə qarşı daha həssasdırlar və yardımları ilk növbədə özlərinə kömək etmək üçün səy göstərənlərə yönəldəcəklər. Nəticədə, özəl xeyriyyə səyləri dövlətinkindən daha effektiv olacaq və bu effektiv üsul sıxışdırılıb çıxarıldıqda problem daha da pisləşəcəkdir. Bu effektlərin üstünə onu da gələ bilərik ki, araşdırmalara görə özəl xeyriyyə təşkilatlarının əlavə və inzibati xərcləri dövlət proqramları ilə müqayisədə daha az olduğu üçün, onlar yekun benefisiarlara yardımların daha böyük hissəsini çatdırırlar.<sup>(75)</sup>

İqtisadi nöqteyi nəzərdən fermerlərə dəstəkdən yoxsulluğa qarşı mübarizəyə qədər subsidiya proqramlarının zəif nəticələri elə də təəccüblü deyil. İdeal olaraq, belə proqramlar yoxsulların işləyərək düşdükləri vəziyyətdən çıxmasını təmin etməlidir. Reallıqda isə belə proqramlar bu məqsədə çata bilmirlər. Nəticədə, həm inkişaf etməkdə olan, həm də inkişaf



"SOMEHOW, MR. WEBER, I DON'T THINK YOU'RE PUTTING A CONCERTED EFFORT INTO FINDING A JOB."

#### İŞSİZLİK

«Cənab Veber, nəyəsə görə düşünürəm ki, iş tapmaq üçün ciddi səy göstərmirsiniz».

etmiş ölkələrdə belə yardımlar getdikcə yalnız müəyyən şərtlər daxilində verilir ki, bu şərtlər də yardım alanlardan müəyyən davranışları tələb edir.

**Oxu:**

**Sosial əməkdaşlıq və bazar, Duayt Li**

Yoxsulluq ilə əlaqədar verilən çətin siyasi qərarlar ilə bağlı bəzi yekun müşahidələri qeyd etməyə dəyər. Mediada müzakirələri oxuyanda, yaxud seçkilərdə namizədlərə qulaq asanda onların nədən danışdığını dəqiq başa düşmək vacibdir.

1. Hətta "yoxsulluğun" tərfi belə bəzən çaşdırıcıdır. Bəzi insanlar yoxsulluq haqqında danışanda, onlar "mütləq yoxsulluq" haqqında düşünür, bu isə o deməkdir ki, fərdin və ya ailənin əvvəlcədən müəyyən edilmiş "minimum mal və xidmətləri" almaq üçün kifayət qədər resursu yoxdur.
2. Digərləri "nisbi yoxsulluğa" istinad edir, burada fərdin və ya ailənin gəliri gəlirlərin paylanmasında əvvəlcədən qərarlaşdırılmış səviyyədən aşağı düşürsə (tutaq ki, ölkə üzrə median gəlirin yarısından aşağı), onlar yoxsul hesab edilir.
3. Nisbi yoxsulluq bərabərsizlik ilə əlaqəlidir, lakin onunla eyni mənəni kəsb etmir. Fərz edin ki, hər birində dörd ailə olan iki cəmiyyət var. Birinci cəmiyyətdəki gəlirlər 1000000, 50000, 50000 və 4000 ABŞ dollarıdır, ikincidə isə gəlirlər 51000, 50000, 50000 və 24999 ABŞ dollarıdır. Hər iki cəmiyyətin eyni nisbi yoxsulluq dərəcəsi (25%), lakin çox fərqli bərabərsizlik səviyyəsi var.
4. Yoxsulluq tədbirləri bəzən vergiləri (hansı ki, gəliri azaldır) və transfertləri (hansı ki, gəliri artırır) nəzərə almadan təqdim edilir. Hansından istifadə edilir? Bu iki metodla hesablamalar çox zaman yoxsul insanların sayında ikiqat fərqə səbəb olur.
5. Minimum istehlak səviyyəsinin nələrdən ibarət olması standartları ölkəyə və zamana görə dəyişir. Hazırda orta və yüksək gəlirli ölkələrdə cəmiyyətin normal yaşayış səviyyəsi üçün tələb olunan mal və xidmətlərlə bağlı gözləntiləri əvvəlki nəsillər üçün təsəvvür edilməz idi (mobil telefonlar və ya televizor dəstlərini düşünün.)

6. Nəhayət, müəyyən dövrdə olan yoxsulluq ilə ömür boyu davam edən yoxsulluğu fərqləndirmək lazımdır. Tələbə olarkən aşağı gəlirli olmaq, ildən ilə yoxsul qalmaqdan çox fərqlidir.

## ELEMENT 3.9

# Mərkəzi planlaşdırma heç vaxt uğurlu olmayıb

*İqtisadiyyat mərkəzləşdirilmiş şəkildə planlaşdırılmaq üçün çox mürəkkəbdir və buna edilən cəhdlər səmərəsizliyə gətirib çıxarır.*

*Sistem adamı öz təkəbbürünə görə hamıdan ağıllı olduğunu zənn etməyə meyillidir. O, böyük bir cəmiyyətin fərqli üzvlərini əlin şahmat lövhəsində müxtəlif fiqurları düzdüyü kimi asanlıqla düzə biləcəyini təsəvvür edir; o, nəzərə almır ki, şahmat lövhəsindəki fiqurların əlin təsiri xaric başqa heç bir hərəkət prinsipi yoxdur; lakin insan cəmiyyətinin nəhəng şahmat lövhəsində isə hər bir fiqurun qanunvericiliyin onlara tətbiq etmək istədiyindən fərqli hərəkət prinsipləri var. Əgər bu iki prinsip üst-üstə düşərsə və eyni istiqamətdə hərəkət edərsə, insan cəmiyyətinin oyunu asan və ahəngli olacaq, xoşbəxt və uğurlu olma ehtimalı isə yüksələcək. Əgər onlar bir-birinə zidd və ya fərqli olarsa, bu oyun pis formada gedəcək və cəmiyyət hər zaman ən qarışıq vəziyyətdə olacaq.*

(76)

— Adam Smit (1759), Mənəvi hisslər nəzəriyyəsi

Əvvəl müzakirə etdiyimiz kimi dövlət çox vaxt ictimai malların (istehlakının yalnız haqqını ödəyən müştərilərlə məhdudlaşdırılması çətin olan malların kiçik bir sinfinin) təminatını bazarlardan daha yaxşı koordinasiya edə bilər. İnsanların bir çoxu həmçinin düşünürdü ki, dövlət rəsmiləri iqtisadiyyatı bütövlükdə və ya onun əksər hissəsini bazarlardan daha yaxşı idarə edə bilər. 1917-ci ildə Bolşevik inqilabından sonra mərkəzi planlaşdırmanın çoxsaylı tərəfdarları iddia edirdi ki, əgər dövlət rəsmiləri vergilər, subsidiyalar, mandatlar, direktivlər və

qaydalardan iqtisadiyyatın əsas sektorlarını mərkəzi şəkildə planlaşdırmaq və idarə etmək üçün istifadə etsə, ümumi əhalinin vəziyyəti daha yaxşı olardı. Mərkəzi planlaşdırma zamanı əvvəl müzakirə etdiyimiz bazar mexanizmləri keçmiş Sovet sistemində olduğu kimi birbaşa əmr və idarəetmədən ibarət dövlət diktaturası ilə əvəz edilir. Belə dövlət idarəetməsinin yüngül forması seçki ilə təyin olunmuş siyasi rəsmilərin istehlakçılar, sərmayəçilər və sahibkarların bazar mexanizmləri tərəfindən yönləndirilən qərarlarını öz qərarları ilə əvəz etdikləri istənilən cəmiyyətdə baş verə bilər.

Mərkəzi planlaşdırmanın iqtisadiyyat elminə yeni başlayanlar üçün nəyə görə müəyyən qədər cəlbədicisi olduğunun görmək asandır. Seçki yolu ilə təyin edilmiş rəsmilər və dövlət ekspertləri biznes sahibkarları ilə müqayisədə əhalinin "ümumi rifahını" təmsil etməli deyilmi? Dövlət rəsmiləri özəl bizneslər ilə müqayisədə "daha az acgöz" olmalı deyilmi? İctimai qərar vermə iqtisadiyyatı və siyasi prosesin fəaliyyətini başa düşməyən insanlar adətən mərkəzi planlaşdırmanın lehinə bu arqumenti inandırıcı hesab edir. Lakin iqtisadiyyat mərkəzi planlaşdırmanın səmərəsiz olduğunu göstərir. Bunun beş əsas səbəbi var.

Birincisi, mərkəzi planlaşdırma bazar qərarları üçün sadəcə siyasəti əvəz edir. Real dünyadakı mərkəzi planlaşdırıcılar (və onları yönləndirən qanunvericilər) məsum düşüncəli müqəddəslər qrupu deyil. qaçılmaz haldır ki, planlaşdırıcılar tərəfindən ayrılmış subsidiyalar və sərmayə fondları siyasi mülahizələrin təsirinə məruz qalacaq. Hətta qərarlar demokratik şəkildə verildə belə bu prosesin necə işlədiyini düşünün.

Xərclər qanunvericilik tərəfindən təsdiqlənməli olacaqdır. Müxtəlif biznes və əmək ittifaqlarının maraqları sərmayə vəsaitləri və subsidiyalar üçün lobbiçilik edəcəklər. Qanunvericilər seçki kampaniyalarına yardım etmək və ya əsas səs paylarını təmin etmək imkanına malik olanlara qarşı xüsusi həssaslıqla yanaşacaqlar. Çox güman ki, siyasi proses yeni inkişaf yönümlü şirkətlərə nisbətən iqtisadi baxımdan zəif olmalarına baxmayaraq, daha böyük lobbiçilik təcrübəsi və siyasi nüfuza sahib köhnə şirkətlərə üstünlük verəcəkdir. Bundan əlavə, əsas qanunverici komitələrin sədrləri öz seçiciləri və üstünlük verdikləri maraq qrupları üçün faydalı olan layihələr ("pork-barrel" layihələri) digər qanunvericilər tərəfindən dəstəklənmədikcə, müxtəlif proqramları bloklayacaq. Bu təşviq strukturu şəraitində, yalnız sadələşdirmə idealist bu siyasiləşdirilmiş prosesin bazarlar ilə müqayisədə daha az israf, daha çox sərvətin meydana gəlməsi və sərmayə vəsaitlərinin daha yaxşı paylanması ilə nəticələncəyini

gözləyə bilər. Ən yüksək səmərəliliyə nail olmaq üçün təşviq olunmayan tək-cə menecerlər deyil. İşlə artıq təmin edilmiş və çox işləməyindən asılı olmayaraq eyni maaşı alan işçilərin də səylərini azaltmaq marağı olur. Sovet reallığı köhnə bir ifadədə öz əksini tapmışdı: "Onlar bizə ödəniş edirmiş kimi, biz isə işləyirmiş kimi davranırıq." (Digər bir yayılmış Sovet ifadəsi isə belə idi: "Dövlətdən oğurlamayan istənilən şəxs öz ailəsindən oğurlayır.")

İkincisi, **dövlət müəssisələri**<sup>(?)</sup> və qurumlarının xərcləri aşağı səviyyədə saxlamaq, innovativ olmaq və malları səmərəli şəkildə təchiz etmək marağı olur. Fərdi sahibkarlardan fərqli olaraq, dövlət müəssisələrinin direktor və menecerlərinin təkmilləşdirilmiş səmərəlilik və aşağı xərclərdən qazanacağı çox azdır. Öz qurumlarını inkişaf etdirmək üçün müştərilərə xidmət göstərmək əvəzinə, onlar dövlət büdcəsinə arxalanırlar. Təbii ki, onlar daha böyük büdcə vəsaiti əldə etməkdə maraqlı olacaqlar. Daha böyük büdcə genişlənmə, əməkhaqqı artımları, müştərilərə əlavə xərcləmələr və menecerlərin həyatını daha rahat edəcək digər amillər üçün maliyyələşmə təmin edəcək. Demək olar ki, heç bir istisna olmadan, dövlət müəssisələrinin və qurumlarının menecerləri planlaşdırıcıları inandırmağa çalışacaqlar ki, onlar ümumi əhali üçün olduqca dəyərli mallar və ya xidmətlər istehsal edirlər və onlara daha çox vəsait verilsə, cəmiyyət üçün daha inanılmaz şeylər edəcəklər. Bundan əlavə, onlar iddia edəcəklər ki, maliyyə vəsaitləri ayrılmazsa, insanlar əziyyət çəkəcək və nəticələr böyük ehtimalla dəhşətli olacaq.

Belə iddiaları qiymətləndirmək qanunvericilər və digər dövlət planlaşdırıcıları üçün çox vaxt çətin olur ki, bunun da səbəbi tək-cə iddiaların minlərlə olması deyil, həmçinin planlaşdırıcıların əlində müəssisə menecerlərinin performansını ölçmək üçün özəl sektorun mənfəətinə bənzər heç nəyin olmamasıdır. Özəl sektorda **müflisləşmə**<sup>(?)</sup> səmərəsiz istehsalçıların sıradan çıxarılmasına səbəb olur, lakin dövlət sektorunda uğursuz proqramların dayandırılması üçün paralel mexanizm mövcud deyil. Əslində, zəif performans və hədəflərə nail olmaqda uğursuzluq dövlət maliyyələşməsini artırmaq üçün arqument kimi istifadə edilir. Məsələn, polis idarəsi əlavə hüquq-mühafizə maliyyələşməsi ilə bağlı iddia qaldırmaq üçün artan cinayət faizindən istifadə edəcək. Oxşar olaraq, əgər tələbələrin nailiyyət dərəcələri azalarsa, dövlət məktəbinin inzibatçıları daha çox vəsait almaq üçün bu müvəffəqiyyətsizlik göstəricisindən istifadə edəcək. Dövlət müəssisəsi menecerlərinin büdcələrini artırmaq maraqlarının güclü və səmərəli işləmək maraqlarının isə zəif olduğunu nəzərə alsaq, dövlət

müəssisələrində özəl şirkətlərə nəzərən hər vahid üzrə daha yüksək xərclərin olacağı gözləniləndir.

Üçüncüsü, vergi ödəyicilərinin pullarını xərcləyən mərkəzi planlaşdırıcılar ilə müqayisədə, öz pulları ilə risk edən investorların daha yaxşı sərmayə seçimləri etməsi üçün çoxlu sayda səbəblər mövcuddur. Unutmayın ki, mənfəət qazanmaq istəyən investor resursların dəyərini artıracaq layihəni axtarıb tapmalı və ona sərmayə qoymalıdır. Layihəsi zərərli nəticələnən, yəni səhv edən sərmayəçi pis nəticələrə birbaşa qatılacaq. Əksinə, dövlət layihələrinin uğuru və ya uğursuzluğu nadir hallarda dövlət planlaşdırıcılarının şəxsi sərvətinə təsir edir. Hətta layihə məhsuldar olarsa belə, planlaşdırıcının şəxsi qazancı böyük ehtimalla məhdud olacaq. Oxşar olaraq, əgər layihə səmərəsizdirsə, yəni resursların dəyərini azaldırsa, bu uğursuzluğun planlaşdırıcıların gəlirinə mənfi təsiri çox az olacaq. Onlar hətta subsidiyaları və digər faydaları, agentlikləri və müəssisələrinə əlavə siyasi dəstək verəcək siyasi cəhətdən güclü qruplara yönləndirən israfçı layihələrdən şəxsi qazanc da əldə edə bilərlər. Bu təşviq strukturu fonunda, dövlət planlaşdırıcılarının cəmiyyətin rifahını artıran layihələri fərdi investorlara nisbətən daha asanlıqla aşkar edəcəyinə və həmin layihələr üzrə daha yaxşı tədbirlər görəcəyinə inanmaq üçün heç bir əsas yoxdur.

Dördüncüsü, məhdudiyyətsiz hökumətin büdcəsinin ümumi su mənbəyi kimi bir şey olması da dövlət xərcləmələrinin səmərəliliyini azaldır. Hissə 2 Element 2.1-də gördüyümüz kimi, özəl mülkiyyət cari qərarların gələcək təsirlərini nəzərə almaq üçün güclü motivasiya yaradır. Lakin pul və resurslar ortaq olduqda, gələcəyi nəzərə almaq üçün çox az motivasiya olur. Məsələn, birisi okeandakı balığı tutana qədər bu balıq ortaq mülkiyyət sayılır, nəticədə, həddindən artıq ovlanmaya görə əksər balıq növlərinin nəsli tükənmə mərhələsindədir. Əgər balıqlar daha aşağı sürətlə ovlansaydı, bütün balıqçıların vəziyyəti daha yaxşı olardı, çünki balıqların nəslinin yenidən artması üçün daha çox vaxt olardı. Lakin ümumi mülkiyyətə görə hər balıqçı bilir ki, bu gün tutmadığı balığı sabah başqa birisi tutacaq. Beləliklə, gələcəkdə daha çox balıq olması üçün istənilən şəxsin bu gün tutacağı balıq sayını azaltmaq marağı çox azdır.

Analoji olaraq, maraq qrupları dövlət xərcləmələrini "ovlayanda" (yəni, siyasi planlaşdırıcılar arasında lobbiçilik edəndə), onların yüksək vergilər və əlavə borclanmanın gələcək istehsala mənfi nəticələrini nəzərə almaq üçün çox az marağı olur. Hər bir xərcləmə

layihəsinin müdafiəçiləri, vergilərin daha aşağı, özəl investisiyaların isə daha yüksək olacağı halda, gələcəkdəki istehsal həcminin daha böyük olacağını anlayır. Lakin onlar həmçinin anlayırlar ki, dövlət büdcəsinin daha çox hissəsini ələ keçirməsələr, buna digər maraq qrupu əl qoyacaq. Bu təşviqləri nəzərə alanda, səmərəsiz xərcləmə layihələri və davamlı büdcə kəsirləri gözlənilən nəticədir. Dövlətin uzunmüddətli büdcə kəsirləri ilə bağlı problem üzrə Hissə 3 Element 3.6-da müzakirəyə baxın.

Beşincisi, mərkəzi planlaşdırıcılar məntiqli bir plan qurmaq, onu icra etmək və davamlı yeniləmək üçün kifayət qədər məlumat əldə etmək iqtidarında deyillər. Biz dinamik dəyişikliklər dünyasında yaşayırıq. Texnoloji irəliləyişlər, yeni məhsullar, siyasi iğtişələr, dəyişən tələb və dəyişkən hava şəraitləri həm malların, həm də resursların nisbi məhdudluğunu davamlı olaraq dəyişir. Heç bir mərkəzi qurum bu dəyişikliklər ilə ayaqlaşsın, onları siyasi cəhətdən qiymətləndirə və müəssisə menecerlərini məqbul təlimatlar ilə təmin edə bilməz.

**Video:**

**Rinkonomiks (kortəbii ardıcılıq)**

Bazarlar isə fərqlidir. Bazar qiymətləri səpələnmiş məlumatları qeyd edir və sistemləşdirir. Qiymət iqtisadiyyatda baş verən davamlı dəyişiklikləri əks etdirmək üçün daimi olaraq təzələnilir. Qiymətlər bu səpələnmiş məlumatları əks etdirir və biznes müəssisələri və resurs təchizatçılarına siqnallar göndərir. Bu qiymət siqnalları bizneslər və resurs sahiblərinin hərəkətlərini koordinasiya etmək üçün onları lazım olan məlumat və təşviqlərlə təmin edir və onları yeni şərtlərlə ahəngləşdirir. Biznes və ya fərdlər bu bazar siqnallarını düzgün şəkildə şərh edə bilmədikdə və onlara adekvat reaksiya sərgiləmədikdə zərərli üzləşəcəklər.

Bu, sərmayəçiləri, şirkətləri və işçiləri onların pul və səylərinin başqaları üçün ən çox dəyəri harada yaratdığına dair məlumatlandırıcı bazar qiymətləri vasitəsilə ötürülən məlumatdır. Bazar qiymətləri olmadan dövlət qurumları müsbət xalis dəyərlər yaratdıqlarına, yaxud resursları boşa istifadə etdiklərinə dair heç bir paralel ölçü olmadan istehsalatları ilə bağlı qərarlar verirlər.

Nobel laureatı Fridrik Hayek mərkəzi planlaşdırıcıların üzləşdiyi məlumat probleminin

mahiyyətini aşağıdakı şəkildə ümumiləşdirib:

*Əgər bir insan sosial nizamı yaxşılaşdırmaq səyləri ilə xeyirdən çox zərər yetirmək istəmirsə, o anlamalıdır ki, bu və ya digər mürəkkəb təşkilati struktura malik sahələrdə vəziyyətə nəzarət etmək üçün bütün məlumatları əldə edə bilməyəcək. O məcburdur ki, sahib olduğu məlumatlardan istifadə etsin. Buna görə də əl işinə forma verən sənətkar kimi yox, bitkilərinin cücərməsi üçün şərait yaradan bağban kimi davranmalıdır.<sup>(77)</sup>*

Başqa sözlə desək, iqtisadiyyat mikro səviyyədə idarə edilə bilinməyəcək dərəcədə çox mürəkkəbdir. Əvəzində, Hissə 2-də vurğulandığı kimi artım və çiçəklənməyə nail olmaq üçün ən yaxşı strategiya, öz maraqlarının arxasınca gedən fərdlərin məhsuldar, sərvət yaradan fəaliyyətlərlə məşğul olacağı mühiti təmin edən qurumların və uzaqgörən siyasətlərin formalaşdırılmasıdır.

**Video:**

**"Lego" filmində iqtisadiyyat**

Bir neçə il öncə dövlət planlaşdırması və **sənaye siyasətinin**<sup>(?)</sup> iqtisadi artımın əsas amilləri olması fikri geniş yayılmışdı. İqtisadçılar Pol Samuelson və Lester Turou 1970 və 1980-ci illərdə məşhur media və intellektual dairələrdə hakim olan bu fikrin ən qabaqcıl tərəfdarları olub. Onlar bazar iqtisadiyyatlarının dilemma ilə üzləşdiyini hesab edirdi: bu iqtisadiyyatlar ya daha çox dövlət planlaşdırmasına keçməli, yaxud da zəif artım və iqtisadi geriləmənin nəticələrindən əziyyət çəkməli olacaqdılar. Sovet sisteminin dağılması və Yaponiya iqtisadiyyatının zəif göstəriciləri bu düşüncənin populyarlığını əhəmiyyətli dərəcədə aşağı saldı. Buna baxmayaraq, əksəriyyət hələ də dövlətin iqtisadiyyatın səhiyyə və təhsil kimi müxtəlif sektorlarını yönləndirə biləcəyini hesab edir. Lakin mərkəzi planlaşdırmadakı təşviq və məlumat problemlərini nəzərə alsaq, bunun baş vermə ehtimalı azdır.

İki əsr yarımından çox əvvəl Adam Smit spesifik sektorları (bu elementin əvvəlindəki

sitata baxın) planlaşdırmaq söylərindən qaynaqlananlar da daxil olmaqla, mərkəzi planlaşdırmanın uğursuzluqlarının mənbəyini aydın şəkildə ifadə etmişdi. Dövlət planlaşdırıcılarında təəssüf doğursa da, hər insanın öz fikri var, Smit bunu "hərəkət prinsipi" adlandırır. İnsanların şəxsi maraqları mərkəzi plan ilə ziddiyyət təşkil etdikdə, problemlər yaranır. Hökumətlər qoruyucu funksiyadan kənara çıxıb, müxtəlif fəaliyyətləri subsidiyalaşdırmağa, müəssisələri idarə etməyə, müxtəlif sektorları yönləndirməyə və müstəsna halda, bütün iqtisadiyyatı mərkəzi planlaşdırmağa başlayan zaman daxili münaqişələr ortaya çıxacaq və yaşam standartları potensialdan aşağı düşəcəkdir.

Müxtəlif ölkələrin dövlət planlaşdırması təcrübəsi bu məqamı təsvir edir. Bu təcrübələr, münaqişə və daxili uyğunsuzluqlar ilə doludur:

- Amerika Birləşmiş Ştatlarının federal hökuməti bəzi fermerlərə taxıl məhsulları becərməmələri üçün pul ödəyir və eyni zamanda digərlərini subsidiyalaşdırılmış irriqasiya layihələri ilə təmin edir ki, onlar həmin taxıl məhsullarından daha çox becərsin. Oxşar Aİ subsidiyaları əksər kənd təsərrüfatı məhsullarının həddindən **artıq**<sup>(?)</sup> istehsalı ilə nəticələnib, bu isə "yağ dağı" adlı məşhur ifadənin meydana gəlməsinə səbəb olub.
- Süd məhsulları istehsal edən fermərlər üçün ABŞ dövlət proqramları südün qiymətini yüksək saxlayır, dövlət isə bahalı südü daha əlçatan etmək üçün məktəb nahar proqramını subsidiyalaşdırır.
- Hindistanın ərzaq subsidiyası proqramı həm istehlakçılara, həm də istehsalçılara fayda verməyə çalışır. Nəticədə, Hindistan süni aşağı qiymətlərlə istehlakçılara taxıl paylamaq kimi qeyri-adi uğur qazandığı halda, eyni zamanda fermerlərə yüksək qiymətlər ödənilməsi üçün ölkə həddindən artıq təklifdən əziyyət çəkir (fermerlər həmçinin ətraf mühitə zərər verən elektrik, su və gübrə kimi kənd təsərrüfatı yardımları ilə subsidiyalaşdırılır). Dövlət böyük miqdarda çürüyən düyü və buğda ehtiyatı yaratdığı zamanda, istehlakçılara qalan məhdud bir miqdar isə rüşvətxorcasına və yoxsullara kömək üçün müəyyən edilmiş məqsədə uyğunsuz şəkildə bölüşdürülmüşdür.<sup>(78)</sup>
- Dünya üzrə ölkələr balıqçılıq subsidiyalarına ildə 30 milyard ABŞ dolları xərcləyir ki,

bunun da 60 faizi birbaşa olaraq davamsız və dağıdıcı fəaliyyəti təşviq edir. 2012-ci ildə ortaya çıxan bazar dəyişiklikləri qlobal iqtisadiyyata 83 milyard dollara başa gəlib. (79)

- 2015 və 2016-cı illərdə G7 ölkələri neft, qaz və kömürün istehsalı və istehlakı üçün hər il ən azı 81 milyard ABŞ dolları fiskal yardım və 20 milyard ABŞ dolları dövlət maliyyə yardımını verməklə yanaşı, külək və günəş enerjisi istehsalını ekstensiv olaraq subsidiyalaşdırmışdır. 2019-cu ildə Birləşmiş Krallığın yanacaq faydalı qazıntılarına dəstək məqsədilə 12 milyard avro və bərpa olunan enerji mənbələrinə dəstək məqsədilə isə 8,3 milyard avro xərcləməsi nəzərdə tutulmuşdur.
- Yenidən Hindistana nəzər salsaq, Ətraf Mühitin Çirklənməsinə Nəzarət Qurumu (EPCA) tərəfindən hazırlanmış çirklənmə ilə mübarizə üçün Hərtərəfli Tədbir Planında bildirilir ki, sıxılmış təbii qazın (CNG) istifadəsi dəstəklənməməlidir, çünki "o, oksidləşmiş azotun əsas yaradıcılarından biridir və həmçinin onun havadakı hissəcikli maddəni (PM1) artırması güman edilir". Bu mövqə Mərkəzi Çirklənməyə Nəzarət Şurasının Dehli üçün nəzərdə tutulmuş 42 maddəlik Tədbir Planına (2015) birbaşa ziddir. Bu plan şəhərdən ictimai nəqliyyatın mümkün qədər sürətlə CNG rejiminə keçidə necə başlayacağını göstərməyi tələb edir.

Ümumilikdə, ziddiyyətli siyasətlər, bir tərəfdən vətəndaşları və məhsuldarlığı iqtisadiyyatın məsuliyyətinə buraxmaq məqsədi güdən bazar tənzimləməsi sistemi ilə digər tərəfdən siyasi cəhətdən üstünlük verilən sektorlar və şirkətlərə fayda vermək üçün iqtisadiyyatın dövlət tərəfindən qarət edilməsi sistemi arasında ciddi gərginlik sayəsində yaranır.

İqtisadi təhlil göstərir ki, dövlət planlaşdırmasının geniş istifadəsi həm iqtisadi səmərəsizliyə, həm də klan kapitalizminə səbəb olur. Dövlət rəsmiləri nələrin alınmasına və satılmasına, yaxud həmin məhsulların qiymətlərinə dair qərarlar verəndə, alınacaq və satılacaq ilk şey seçilmiş rəsmilərin səsləri olur. Müəssisələr dövlətlərdən daha çox, istehlakçılardan daha az vəsait alanda, onlar siyasətçilərə təsir etməyə daha çox vaxt, xərcləri azaltmaq və istehlakçıları məmnun etməyə isə daha az vaxt sərf edəcək. Gözləmək olar ki, siyasətin bazarları əvəz etməsi iqtisadi geriləməyə səbəb olacaq və Ukraynada anadan olmuş iqtisadçı

Lüdviq Von Mizesin sözləri ilə desək, "Bəşəriyyətin dözməli olduğu ən pis şeytanlar pis dövlətlər tərəfindən yaradılıb".<sup>(80)</sup>

## ELEMENT 3.10

# Rəqabət və xarici dayaq nöqtələri əsasdır

*Rəqabət bazarlarda olduğu qədər dövlət səviyyəsində də vacibdir.*

Rəqabət islahedici bir qüvvədir. Bazar şərtlərində şirkətlər müştərilərin loyallığı üçün rəqabət aparmalıdır. Şirkətlər müştərilərinə pis xidmət göstərdikdə, müştərilər adətən daha yaxşı təkliflər verən rəqiblərə üz tutur. Rəqabət istehlakçıları yüksək qiymətlərdən, aşağı keyfiyyətli mallardan, zəif xidmət və/və yaxud kobud davranışlardan qoruyur. Demək olar ki, hər kəs özəl sektor ilə əlaqədar bu məqamı bilir və qəbul edir. Təəssüflər olsun ki, dövlət sektorunda rəqabətin əhəmiyyəti adətən gözdən qaçırılır.

Əvvəlki elementdə müzakirə etdiyimiz kimi, dövlət agentliklərinin və müəssisələrinin qarşılaşdığı siyasi təşviqlərin strukturu səmərəli fəaliyyət üçün elə də əlverişli deyil. Bundan başqa dövlət qurumları və müəssisələrinin performansını dəyərləndirmək üçün vətəndaşların meyar olaraq istifadə edəcəyi mənfəətlər və zərərlər kimi qiymətləndirmə meyarı yoxdur. Nəticədə, hökumət qurumlarının rəhbərləri adətən iqtisadi səmərəsizliklərini gizlədir. Xərclərə nəzarət üçün çox az maraq var. Əgər bir



KİM YONQ UN 100% SƏS TOPLAMAQLA ŞİMALİ KOREYADA SEÇKİLƏRİN QALİBİ OLDU

«SEÇKİLƏR»

dövlət qurumu bu ilin büdcəsində nəzərdə tutulmuş vəsaiti xərcləyə bilməzsə, növbəti il üçün quruma ayrılacaq büdcə vəsaitinin artırılması üçün arqumentlər gətirə bilməz. Buna görə büdcə dövrünün sonunda ayrılan vəsaitlər xərclənmədiyi təqdirdə, qurumlar sürətli xərcləmələr edirlər.

Dövlət sektorunda təşviqlərin strukturu bu cür qurulduğundan, mümkün olan hər məqamda dövlətin rəqabətlə üzvləşməsi həyati əhəmiyyət daşıyır. Əldə olan resurslardan maksimum səmərəli formada istifadə etmək istəyiriksə, özəl şirkətlərə hökumət qurumları ilə bərabər şərtlərdə rəqabət aparmağa icazə verilməlidir. Xüsusilə siyasi favoritizm və ya hətta rüşvətxorluğa qarşı tədbirlər görülürsə, özəl firmaların dövlət qurumları ilə məsələn, avtotexniki xidmət, çap xidmətləri, qida xidmətləri, zibil toplama xidmətləri, küçə təmiri ilə bağlı xidmətlər, təhsil və tədris və oxşar xidmətlər üzrə rəqabət aparması üçün bərabər şərtlər təqdim oluna bilər. Rəqabət dövlət sektorunda, həmçinin özəl sektorda performansını təkmilləşdirə, xərcləri azalda və innovativ səyləri təşviq edə bilər.

ABŞ-da və ya Almaniyada ştatlar, digər ölkələrdə regionlar və ya oblastlar və lokal (bələdiyyə) hökumətləri kimi mərkəzsizləşdirilmiş dövlət qurumları arasında rəqabət həmçinin vətəndaşları dövlətin istismarından qorumağa kömək edə bilər. Vətəndaşlar istəklərinə uyğun dövlət xidmətləri və vergilər təmin edən başqa yerə köçərək asanlıqla "çıxış variantı" seçə bildikləri zaman hökumət qəddar ola bilməz. Əlbəttə ki, yaşayış yerinizi dəyişərək dövlətdən uzaqlaşmaq baqqaldan uzaqlaşmaq qədər asan deyil! Lakin hökumətin funksiyaları nə qədər mərkəzləşdirilməmiş olsa, vətəndaşların da öz istəyi ilə səs verməsi daha asan olar. Bundan başqa insanlar başqa yerə köçmədən dövlət qurumları daxilindəki rəqabətdən faydalana bilər. Bəzi insanların daha səmərəli idarə edilən yerlərə köçməsi və başqalarının da bunu etmək imkanının olması dövlət qurumlarını vətəndaşların problemlərinə daha həssas yanaşmağa sövq edir.

**Mərkəzsizləşdirmə<sup>(?)</sup>** həmçinin insanların öz istəklərinə uyğun dövlət xidmətləri əldə etmə imkanını təkmilləşdirə bilər. İnsanlar ev və ya avtomobil almağa nə qədər pul xərcləmək istəklərinə görə fərqlənirlərsə, eyni qaydada dövlət xidmətləri üzrə xərclərə görə də fərqli fikirlərə sahib ola bilərlər. Əhalinin bir hissəsi yüksək səviyyəli xidmətlərə üstünlük verəcək və bunun üçün yüksək vergilər ödəməyə hazır olacaq. Digərləri isə daha az vergi və daha az dövlət xidmətlərinə üstünlük verəcək. Hətta xidmətlərin maliyyələşdirilməsi üsulu da fərqli ola

bilər: bəziləri dövlət xidmətlərini vergilərlə maliyyələşdirmək istəyəcək, digərləri isə istehlakçılardan vəsait toplanmasını üstün tutacaq. Mərkəzsizləşdirilmiş siyasi sistemlər çərçivəsində fərdlər dövlət xidmətləri və vergilərin eyni formasını istəyən digər şəxslər ilə qruplaşa biləcək və bu qruplaşma daha çox insanın öz seçimlərinə uyğun xidmətlər əldə etməsinə imkan yaradacaqdır.

Bundan əlavə, insanların mərkəzsizləşdirilmiş hökumət bölgələri arasında hərəkəti həmçinin səmərəliliyin artırılmasına kömək edəcək. Əgər hökumət yüksək vergilər (eyni keyfiyyətli xidmət göstərmədən) qoyarsa və həddindən artıq tənzimləmə həyata keçirərsə, onların vergi bazasının əsasını təşkil edən bəzi insanlar və şirkətlər başqa şəhərə və ya bölgəyə köçəcəklər.

**Video:**

**Rəqabət və dövlətin səmərəliliyi**

2003-2013-cü illərdə ABŞ-ın fərdi gəlir vergisi tətbiq etməyən doqquz ştatının əhalisi digər ştatlardan immiqrasiya nəticəsində ildə ortalama 3,7 faiz artmışdır. Eyni dövr ərzində, ən yüksək gəlir vergisi tətbiq edən doqquz ştat əhalisinin 2 faizini itirmişdir. Gəlir vergisi tətbiq etməyən doqquz ştatda məşğulluğun artımı ən yüksək gəlir vergisi tətbiq edən ştatlar ilə müqayisədə iki dəfədən də çox olmuşdur. Bənzər vəziyyəti Avropa İttifaqı daxilində də müşahidə etmək mümkündür: daha az gəlir vergisi tətbiq edən ölkələr xaricdən böyük miqdarda yüksək ixtisaslı işçiləri özünə cəlb edir.<sup>(81)</sup> Bu miqrasiya yüksək vergi tətbiq edən, səmərəsiz idarə edilən dövlətlər üçün bir siqnaldir. Pis xidmət göstərərək müştəri itirən və zərərə düşən şirkətlər kimi hökumətlər də vətəndaşlarına pis xidmət göstərdikdə onları itirirlər. Buna istisna hal olaraq, azad səyahəti məhdudlaşdıran qanunlar qəbul etmiş ölkələri nümunə göstərmək olar. Məsələn, Çində tibbi yardım almaq və ya uşaqları məktəbə göndərmək üçün vətəndaşlardan hər şəhər üzrə yaşayış icazəsi (hukou) tələb olunur.

Dediklərimizi ümumiləşdirsək, mərkəzsizləşdirmə insanlara arzuolunan dövlət xidmətlərini aşağı xərclərlə təmin edən ərazi vahidlərinə köçməyə imkan verir. Digər tərəfdən isə seçicilərin miqrasiyası hökumətləri intizamlı olmağa və fəaliyyətlərini vətəndaşların

seçimləri ilə uyğunlaşdırmağa sövq edir.

Lakin qeyd etmək lazımdır ki, mərkəzsizləşdirilmiş hökumətlər arasındakı rəqabət vətəndaşların maraqlarına xidmət edəcəksə, bu rəqabəti dövlətin yüksək səviyyəli qurumlarının siyasətləri ilə məhdudlaşdırmaq olmaz. Mərkəzi hökumət (yaxud Avropa İttifaqı) yerli dövlət qurumları tərəfindən təmin edilən xidmətləri maliyyələşdirəndə, onlara mandat verəndə və tənzimləyəndə onlar arasındakı rəqabət prosesinə mane olur. Mərkəzi hökumətin edə biləcəyi ən yaxşı şey öz məhdud funksiyalarını yaxşı icra etmək və hökumətin aşağı səviyyələrinin fəaliyyəti və xidmət səviyyəsi ilə əlaqədar neytral qalmaqdır.

Özəl müəssisələr kimi dövlət qurumları da rəqiblərdən qorunmağa üstünlük verir. Hökumətlərin inhisar mövqeyi tutması üçün bir tendensiya yaranacaqdır. Buna görə də hökumət qurumları arasında rəqabət avtomatik təkamül etməyəcəkdir. Rəqabəti siyasi sistemə daxil etmək lazımdır.

## Firavanlığın artırılması üçün konstitusional normalar

*Özəl və xüsusilə dövlət təşkilatlarında böyük ətalət, status-kvonun tiranlığı var. Həqiqi dəyişikliyə yalnız faktiki və ya gözlənilən bir böhran səbəb olur. Bu böhran baş verəndə, görülən tədbirlər ətrafda mövcud ideyalardan asılı olur. Düşünürəm ki, bizim əsas rolumuz bundan ibarətdir: mövcud siyasətlərə alternativlər hazırlamaq, siyasi cəhətdən mümkünsüz olanlar siyasi cəhətdən qaçılmaz olana qədər bu siyasətləri aktiv və əlaltında saxlamaq.<sup>(82)</sup>*

— Milton Fridman, 1976 Nobel Laureatı

Hissə 3-dəki əsas ismarıqlar hansılardır? Birincisi, iqtisadi analiz müəyyən edir ki, inhisar, ictimai məhsullar və kənar təsirlər bazarın problemləridir və onlar öz maraqlarını güdən insanları səmərəsiz fəaliyyətlərlə məşğul olmağa sövq edir. Bazarın belə səmərəsizlikləri dövlət müdaxiləsi vasitəsilə səmərəliliyi artırmaq imkanı yaradır. Lakin bunun

məhz belə olacağına dair heç bir zəmanət yoxdur.

Hətta demokratik şəkildə idarə ediləndə belə resursların siyasi əsaslarla bölüşdürülməsi iqtisadiyyatın təşkilinin alternativ bir formasıdır və bazarlar kimi onun da həm faydaları, həm də çatışmayan cəhətləri var. Bazarın səmərəsizliyi kimi, dövlətin səmərəsizliyi də mövcuddur. Dövlətin səmərəsizliyinə yuxarıda müzakirə etdiyimiz kimi aşağıdakılar daxildir:

- Seçicilərin məlumatlı şəkildə səs vermək üçün çox az marağı olur.
- Dövlət fərdi şəxslərin hüquqlarının qorunmasından kənara çıxıb, məhdud resursların bölüşdürülməsi ilə daha çox məşğul olanda, seçki ilə təyin olunan siyasi məmurların yaxşı təşkil olunmuş maraq qruplarına xidmət etmək üçün güclü marağı olur.
- Siyasi favoritizm israfçıl renta güdməyə şərait yaradır.
- Siyasi proses uzaqgörən (adətən növbəti seçkiyə qədər) olmağa meyilli deyil, bu işə həddindən artıq bəclənmə ilə və icrası imkansız olmasa da, çətin olan maliyyə mənbəyi olmayan vədlər ilə nəticələnir.

Əgər hökumət iqtisadi çiçəklənmə üçün şərait yaratmaq istəyirsə, siyasi oyunun qaydaları seçicilərin, siyasətçilərin və bürokratların fərdi maraqlarını iqtisadi tərəqqi ilə bir harmoniyaya gətirməlidir. Bu necə ola bilər və necə əldə edilə bilər?

Aydındır ki, iqtisadi tərəqqini dəstəkləyən siyasi strukturun təməlinə hamının qanun qarşısında bərabər olması və dövlətin səlahiyyətlərinin məhdudlaşdırılması dayanır. Dünyada müxtəlif institusional mexanizmlərin olmasına baxmayaraq, müxtəlif ölkələrin uğurlu (və uğursuz) təcrübələrindən öyrəniləcək dərslər mövcuddur. Ümumilikdə, Amerika Birləşmiş Ştatları Konstitusiyasının təsisçiləri ümumi strukturu düzgün seçib. Onlar çəkirdmə və tarazlaşdırma sistemi qurub. Siyasi hakimiyyət qanunvericilik, icraedici və məhkəmə qollarına bölünüb. Qanunvericilik o vaxtlar müxtəlif və adətən ziddiyyətli maraqları təmsil edən iki qanunverici qurumdan keçməli idi və qanunun qüvvəyə minməsi üçün prezidentin təsdiqi tələb olunurdu.

Mərkəzi hökumətin səlahiyyətləri üzərində məhdudiyətlər mərkəzləşdirilməmiş federal sistem və hökumət səlahiyyətlərinin bölüşdürülməsini təmin edirdi. Maddə 1, Bölmə 8-də mərkəzi hökumətin icazə verilən maliyyə səlahiyyətləri sadalanıb və bütün digər

səlahiyyətlər Onuncu Düzəlişlə şatlara və insanlara verilib. Konqres "ümumi müdafiə və rifahı təmin etmək" məqsədilə vahid vergilər qoymalı idi. Burda aydın məqsəd federal xəzinədən bəzi qruplara və bölgələrə digərlərinin hesabına üstünlüklər təmin edən bir alət kimi istifadənin qarşısını almaq idi.

Amerika Konstitusiyası həmçinin insanların mülkiyyət hüquqlarını və könüllü mübadilə ilə məşğul olmaq azadlığını qoruyurdu. Beşinci Düzəliş özəl mülkiyyətin "təzminat olmadan ictimai istifadə üçün əldən alınmamalı" olduğunu qeyd edirdi. Şatların "müqavilələrin öhdəliklərinin pozulmasına" dair qanunvericilik qəbul etməsi (Maddə 1, Bölmə 10) qadağan edilmişdi. Bəlkə də, ən mühümü şatlara ticarət baryerlərinin tətbiq edilməsinin qadağan edilməsi idi və nəticədə, Amerika Birləşmiş Şatları dünyanın ən böyük azad ticarət zonasına çevrildi.

Amerika Birləşmiş Şatlarının Konstitusiyası dövlətin, xüsusilə federal hökumətin iqtisadiyyatı siyasiləşdirmək və vətəndaşların hüquqlarını məhdudlaşdırmaq imkanlarının qarşısını almağa yönəlmişdi. Başqa sözlə desək, Konstitusiya məcburiyyətə deyil, razılaşmaya əsaslanan hökumət fəaliyyətini təşviq etmək üçün hazırlanıb. Bu, nə üçün mühümdür? İnsanlar yalnız hər bir tərəf qazananda fəaliyyətə razı olacaq. Beləliklə, bazarlar və ya hökumət vasitəsilə icra olunmasından asılı olmayaraq, razılaşmaya əsaslanan fəaliyyətlər qarşılıqlı faydalı olacaq və bununla da digərlərinin hesabına bəzi tərəflərin maraqlarını üstün tutmaq əvəzinə ümumi rifahı yüksəldəcək.

Vaxt keçdikcə dövlətlər vətəndaşların iqtisadi və şəxsi həyatlarının daha böyük hissəsinə müdaxilə etməyə çalışır və beləliklə cari vəziyyətdə əksər ölkələrdə hökumət demək olar ki, hər şeydə iştirak edir və nəticələr göz önündədir: siyasi favoritizm, xüsusi maraqlar üçün xərcləmələr, böyük büdcə kəsirləri, həddindən artıq tənzipləmə, siyasi rüşvətxorluq və həyatımızın əksər aspektləri üzərində güclü təsir.

İstər əvvəldən qurulmuş dövlət strukturları olan, istərsə də icra edəcəkləri qaydaları yeni təsis edən bütün ölkələrin qarşısında duran məsələ ümumi razılığa əsaslanan dövlət fəaliyyətini təşviq edəcək və siyasi prosesi iqtisadi tərəqqi ilə uzlaşdıracaq Konstitusiya qaydaları toplusu hazırlamaqdır.

Buna necə nail olmaq olar? İqtisadi çiçəklənmə və stabilliyi təşviq etmək üçün hazırlanmış Konstitusiya özündə hansı müddəaları ehtiva etməlidir? Yuxarıda müzakirə edilən

təhlillərdən bir neçə təklif ortaya çıxır. Digərlərinin müzakirə etməyə dəyəcək müxtəlif ideyaları ola bilər, lakin hesab edirik ki, həm iqtisadi məntiq, həm də empirik tədqiqatlar düzgün şəkildə fəaliyyət göstərən hökumətə şərait yaradacaq və iqtisadi tərəqqini təşviq edəcək aşağıdakı ümumi prinsipləri dəstəkləyir.

## Tərəqqi üçün konstitusional prinsiplər

### a. *Elə bir mərkəzsizləşdirmə ki, iqtisadi siyasət qərarları təsirə məruz qalan sahə və insanlara mümkün qədər ən yaxın hökumət səviyyəsində qəbul edilsin*

Bəzən **subsidiarlıq**<sup>(?)</sup> adlandırılan bu prinsip ABŞ Konstitusiyasına Onuncu Düzəlişdə qeyd olunub. Bu düzəlişin mənası belədir: "Konstitusiya tərəfindən Birləşmiş Ştatlara verilməyən, yaxud ayrı-ayrı ştatlara verilməsi qadağan edilməyən səlahiyyətlər müvafiq olaraq ştatlara və ya xalqa məxsusdur". Subsidiarlıq həmçinin 1992-ci ildə imzalanmış Maastrixt Sazişinə əsasən "Avropa İttifaqı qanunvericiliyinin əsas prinsipidir". 2009-cu il Lissabon Sazişi ilə dəyişdirildiyi kimi "subsidiarlıq prinsipinə əsasən onun eksklüziv səlahiyyətlərinə daxil olmayan sahələrdə İttifaq yalnız o halda tədbir görə bilər ki, üzv dövlətlər təklif edilən fəaliyyət hədəflərinə mərkəzi, regional, yaxud lokal səviyyədə nail ola bilməsinlər..."

Subsidiarlıq məntiqi müxtəlif mənbələrdən qaynaqlanır. Hökumət və vətəndaşlar arasında milli (yaxud fəvqəlmilli) səviyyə ilə müqayisədə lokal səviyyədə birbaşa əlaqə ehtiyac və istəklərin daha yaxşı araşdırılmasına imkan verir. Əvvəllər müzakirə edildiyi kimi hökumətlər arasında rəqabət vətəndaşlara daha yaxşı xidmət ilə nəticələnir. Vətəndaşların ümumi problemlərin həlli üçün müxtəlif inzibati-ərazi qurumlarının tətbiq etdikləri fərqli yanaşmaların olması effektiv siyasətlərin ortaya çıxarılması və bu siyasətlərin digər hökumət qurumları tərəfindən qəbul edilməsi ehtimalını artırır.

"Subsidiarlıq" termini ilk dəfə iyirminci əsrin əvvəlində 9-cu Papa Pyunun Qırxıncı il (*Quadragesimo anno*) ensiklopedik kitabında səslənsə də, insanlar bu

ideyanı terminin ortaya çıxmasından çox əvvəl başa düşürdülər. On doqquzuncu əsr Amerikasını müşahidə edən Aleksis de Tokvil belə nəticəyə gəlmişdi:

*Mərkəzsizləşdirmənin sadəcə inzibati dəyəri deyil, həmçinin sivil aspekti də var; çünki o, vətəndaşların ictimai işlərə maraq göstərməsi üçün fürsətləri artırır; onları azadlıqdan istifadə etməyə öyrəşdirir. Bu yerli, aktiv, əzmlı azadlıqların toplanmasından qeyri-şəxsi, kollektiv bir iradə ilə dəstəklənmiş olsa belə, mərkəzi hökumətin iddialarına qarşı ən effektiv müqavimət yarana bilər.<sup>(83)</sup>*

**b. Dövlətin gücünü müstəqil qurumlar arasında aydın şəkildə bölüşdürən çəkirdirmə və tarazlaşdırma sistemi**

Dövlətin adətən üç fəaliyyət sahəsi var:

- i. Qanunları hazırlayan qanunverici qol.
- ii. Qanunları icra edən icraedici qol.
- iii. Qanunları şərh edən məhkəmə qolu.

Bundan əlavə, bu üç əsas funksiyanın çoxlu sayda institusional quruluşları vardır. Monarxiyalar, diktaturalar və hərbi xuntaları (daha demokratik rejim görüntüsü yaratsalar da, əslində bir şəxs və ya kiçik qrup tərəfindən idarə olunurlar) nəzərə almasaq, sistemlərin əsas növlərini aşağıdakı kimi təsnif etmək mümkündür:

- i. İcraedici səlahiyyətin **parlament** tərəfindən seçilən liderə (adətən "Baş Nazir" adlandırılır) məxsus olduğu və parlamentin nazirlər kabinetini Baş Nazir vasitəsilə seçdiyi parlamentar dövlət. Belə sistemlərdə Baş Nazir parlamentin iradəsinə əsasən xidmət edir və istənilən vaxt vəzifəsindən azad edilə bilər. Belə ölkələrdə dövlətin simvolik başçısı (İngiltərə Kraliçası kimi monarx) və ya məhdud səlahiyyətlərə malik Prezidenti (Almaniyada olduğu kimi) ola bilər.
- ii. İcraedici hakimiyyətin birbaşa seçicilər tərəfindən seçildiyi və öz kabinetini yalnız qanunverici qurumun razılığı ilə təyin etdiyi **prezidentli respublika**.

Amerika Birləşmiş Ştatları belə sistemin yaxşı nümunəsidir.

- iii. Seçicilərin məhdud, lakin əsaslı səlahiyyətləri olan Prezidenti seçdiyi **Yarı-Prezidentli və ya Qarışıq** dövlət, lakin burada Kabinet (nazirlər) parlament qarşısında hesabat verir. Belə sistemi Fransada görmək olar.

Parlamentar sistemləri öyrənərkən, spesifik institusional amilləri nəzərdən qaçıрмаq olmaz. Seçkilər tək bir üzv seçən kiçik rayonlarda, yoxsa çoxsaylı üzvlər seçən böyük bölgələrdə keçirilir? Sonuncu halda yerlər səsərin çəkisi əsasında bölünürmü və qanunverici məclisə daxil olmaq üçün minimum nisbət nə qədərdir?

Post-kommunist keçid ölkələrinin əksəriyyəti (təxminən 60%-i) qarışıq sistemi qəbul edib. Bu ölkələrin otuz faizində parlamentli sistem var, qalan ölkələr isə prezidentli sistemə malikdir. Vaxt keçdikcə 2004-cü ildə Gürcüstan, 2012-ci ildə Çexiya Respublikası və 2015-ci ildə Ermənistan daxil olmaqla bəzi ölkələr sistemlərinin istiqamətini dəyişdirib. Bu qarışıq sistemlərdə Prezidentin səlahiyyətləri ölkələr arasında da xeyli fərqlənir. Ukrayna 1994, 1996, 2004, 2010 və 2014-cü illərdə Prezident və Parlamentin nisbi səlahiyyətlərinə dəyişikliklər edərək xüsusilə qeyri-sabit olmuşdur. Əsas qurumların belə qeyri-sabitliyi investorlar tərəfindən planlaşdırma işini xüsusilə çətinləşdirir.

Yuxarıdakı sistemlərin hamısına aid müsbət və mənfi cəhətlər mövcud olsa da, tədqiqatlar Prezidentli sistemlərin daha kiçik hökumətlərə malik olduğunu göstərir. Bu, parlamentli sistemlərin koalisiya hökumətləri olmasından irəli gələ bilər, çünki burada çoxsaylı partiyalar hökuməti dəstəkləmək məqsədilə seçiciləri və prioritetləri üçün tələblər irəli sürürlər. Digər tərəfdən, dünyadakı parlamentli sistemlər prezidentli sistemlər ilə müqayisədə daha sürətlə inkişaf edir. Bununla yanaşı, post-kommunist sistemlərdə Prezidentli sistemlərin əlavə mənfi cəhəti var: burada gücü mərkəzləşdirmək tendensiyası var ki, bu bəzən demokratiya pərdəsi altında avtokratik dövlətlərə çevrilmək dərəcəsinə qədər gəlib çatır. Post-kommunist ölkə kontekstində hökumət strukturlarının müxtəlif formalarının üstünlükləri və mənfi cəhətlərinin mükəmməl xülasəsi iqtisadçılar Rocer Mayerson, Cerard Roland və Timofey Milovanov tərəfindən təqdim edilmişdir.<sup>(84)</sup>

**Oxu:**

**Ukraynada Konstitusiyaya islahatına dair nümunə**

2007-ci ildə İqtisadiyyat üzrə Nobel Mükafatı almış Rocer Mayerson çəkirdirmə və tarazlaşdırma konseptinə uyğun bir praktiki struktur təklif edib. Keçid iqtisadiyyatlarında korrupsiya ilə əlaqədar üzləşilən ciddi problemlər fonunda bir məntiqli həll yolu hökumətin idarə edilməsi məsuliyyətinin cinayət fəaliyyətinin araşdırılması və təqib edilməsi məsuliyyətindən ayırmaqdır. Birincisi Baş Nazirə, ikincisi isə Prezident aparatına verilə bilər. Ayırma haqqındaki fikir bu prinsipə əsaslanır: korrupsiya hallarının istintaqı ilə məsul olan müstəqil qurumun mövcudluğu qanun pozuntusu hallarını nəinki yalnız demokratikləşmə prosesinə yeni başlayan ölkələrdə, hətta ən köklü hüquqi sistemlərdə belə ciddi surətdə azaldır.

**c. Müstəqil məhkəmə**

Məhkəmə təyinatlarına nəzarət mühüm olsa da, hüquq sisteminin çəkirdirmə və tarazlaşdırma sisteminə əsasən fəaliyyət göstərməsinə imkan yaradan yeganə amil deyil. İqtisadi tədqiqat dəfələrlə sübut edib ki, məhkəmə sisteminin müstəqilliyi iqtisadi çiçəklənmənin mühüm amilidir. Aydındır ki, biz "müstəqillik" deyərkən, sadəcə qanunda rəsmi olaraq yazılanı deyil (*de-yure*—qanunda *müstəqillik*) əsl müstəqilliyi (*de-fakto* - faktiki müstəqillik) nəzərdə tuturuq.<sup>(85)</sup> Belə məhkəmə sistemi aşağıdakı prinsiplərə malik olmalıdır:

- i. **Hakimiyyət bölgüsü.** Məhkəmənin siyasi partiyalar, xüsusilə də hakimiyyətdə olan partiya ilə heç bir əlaqəsi olmamalıdır və icra hakimiyyəti orqanları ilə əlaqələr təhlükəsizlik, maliyyə və inzibati məsələlərdən kənara çıxmamalıdır.
- ii. **Əmək haqlarının təminatlılığı.** Hakimlərin əməkhaqqı sabit və təminatlı olmalıdır.
- iii. **Təqaüdə çıxana və ya səlahiyyət müddətinin bitməsinə qədər zəmanətli vəzifə müddəti.** Hakimlər yalnız "səriştəsizlik" və ya "vəzifələrindən azad

edilməklə nəticələnən davranış" səbəblərinə görə vəzifədən azad edilə, yaxud səlahiyyətlərindən məhrum edilə bilər. Belə davranışa rüşvət alınması kimi hallar daxildir.

- iv. **Açıq məhkəmə.** İctimaiyyət üzvlərinin gedişatı davam edən məhkəmə işlərinə istənilən vaxt daxil olmaq və qərarlardan xəbərdar olmaq hüququ olmalıdır. Ədalətli məhkəmə təmin etmək üçün açıqlıq prinsipinə uyğun olaraq mətbuata istənilən işi işıqlandırmaq üçün maksimum azadlıq verilməlidir.
- v. **Qanunun ictimaiyyətə çatdırılması tələbi.** Hətta sosial olaraq ən fəal vətəndaşlar belə yerli və beynəlxalq qanunvericilik çərçivəsində liderlərindən əslində hansı davranışların tələb olunduğunu bilməsələr siyasi liderlərin və hökumət orqanlarının fəaliyyətlərinə (yaxud fəaliyyətsizliklərinə) görə məsuliyyətə cəlb edilməsini tələb edə bilməz.
- vi. **Hakimlərin ədalətli seçim prosesi.** Hakimlərin seçimi "müvafiq təlim və ixtisasları", dürüstlüyü və "bacarığı" olan şəxslər arasında ayrışdırıcılıq olmadan aparılmalıdır.

Bu sonuncu prinsip seçim prosesinin təyinat, yaxud seçki əsasında aparılmasından asılı olmayaraq, tətbiq edilməlidir. Əslində, keyfiyyət mühakiməsinə tətbiq edilən mürəkkəb tələbləri və hakimlərin kürsüdən siyasətlə məşğul olmağa cəhd etməməli olduğunu nəzərə alaraq, hakimlərin əsasən məlumatsız seçicilər tərəfindən seçimi xüsusilə problemli ola bilər.

#### d. *Müstəqil mərkəzi bank*

Demokratik sistemin bir mənfəət cəhəti (əlbəttə ki, müsbət cəhətlər bunu dəfələrlə üstələyir) odur ki, seçkidə rəqabətlə üzləşən siyasətçilər qısa müddətdə faydalar yaradan, lakin uzun müddətdə artıq vəzifədə olmayacaqları zaman daha böyük xərclərə səbəb olacaq qərarlar verə bilirlər. Bu qısa müddətli planlaşdırma tərzli hökumət xərclərinin artmasına, lakin bu xərcləri ödəmək üçün vergilərin artırılmamasına səbəb ola bilər. Bu dilemma ilə üzləşmiş siyasətçilər adətən mərkəzi banka pul çap etmək göstərişi verərək xərcləmələrini "ödəməyə" meyilli olur. Hissə

2 Element 2.5-də gördüyümüz kimi, tədaviylə həddən artıq pul buraxmaq yüksək inflyasiyaya, bəzən hətta hiperinflyasiyaya səbəb olur. Həm iqtisadi nəzəriyyə, həm də keçmişdə baş verənlər göstərir ki, belə inflyasiya stimulları dəyişdirir və gələcəyi planlaşdırmağı çətinləşdirən qeyri-müəyyənliyin meydana çıxmasına səbəb olur ki, bu da öz növbəsində iqtisadi artımı yavaşladır və gələcək illərdə vətəndaşların rifahını aşağı salır. Mərkəzi bankların siyasətçilərdən gələn təzyiqa müqavimət göstərmək müstəqilliyinə malik olması, daha aşağı və stabil qiymətlərlə və daha yüksək artım dərəcələri ilə nəticələnir.

**e. Mülkiyyət hüquqlarının qorunması**

On yeddinci əsrin sonlarında yaşayıb-yaratmış filosof Con Lok özəl mülkiyyətə sahib olma və istifadə hüququnun "təbii hüquq" olduğunu və bəşəriyyət tərəfindən dövlətlərin yaradılmasının "ən böyük və əsas nəticəsinin" "mülkiyyətin qorunması" olduğunu qeyd edirdi. Demək olar ki, hər bir konstitusiyada mülkiyyətin qorunması qeyd edilir. Nümunələrə daxildir:

- i. Avropa İttifaqının Fundamental Hüquqlar Xartiyasında qeyd edilir: "Hər kəsin qanuni əldə etdiyi əmlaka sahib olmaq, istifadə etmək, satmaq və miras qoymaq haqqı vardır. İtirilməsi zamanı düzgün təzminat ödənilməsi şərti ilə ictimai maraq və qanunla tələb edilən hallar istisna olmaqla, heç kim əmlakından məhrum edilə bilməz."
- ii. ABŞ Konstitusiyasında tez-tez sitat gətirilən frazada qeyd edilir: "Heç kim... qanuna uyğun proses olmadan həyat, azadlıq və ya mülkiyyətindən məhrum edilə bilməz; özəl mülkiyyət kompensasiya ödənmədən ictimai istifadə üçün götürülə bilməz."
- iii. Daha spesifik olan Rusiya Federasiyasının Konstitusiyası: "Özəl mülkiyyət hüququ qanun ilə qorunmalıdır. Hər kəs mülkiyyətə sahib olma və ona fərdi qaydada, yaxud digər şəxslər ilə ortaq sahiblənmək, ondan istifadə etmək və onu satmaq hüququna malikdir. Məhkəmə qərarı olmadan heç kəs mülkiyyətindən məhrum edilə bilməz. Dövlətin tələbləri üçün mülkiyyətin güc tətbiqi ilə əldən alınması yalnız əvvəlcədən ədalətli təzminat ödənilərək

baş verə bilər."

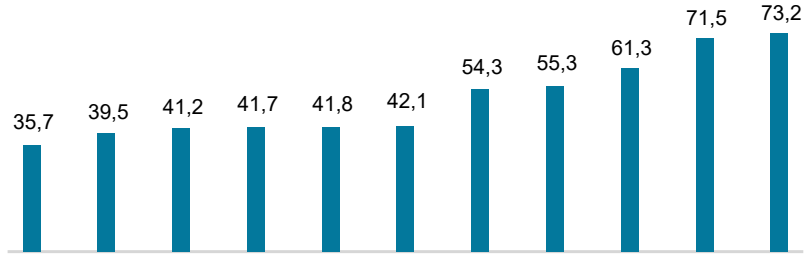
Təəssüflər olsun ki, bu sözlərin əksəriyyəti "çap olunduğu kağız dəyərində belə deyil". Dövlətlər çox vaxt mülkiyyətin qorunmasına önəm vermir. "İctimai maraqlar", "ədalətli təzminat" və ya "düzgün təzminat" kimi ifadələr şərhədən asılıdır. Dövlət tez-tez hətta mülkiyyət sahibi heç kəsin hüquqlarını pozmadığına baxmayaraq, təzminat olmadan özəl mülkiyyəti ələ keçirmək və ya idarə etmək məqsədilə qayda-qanunlardan istifadə edir. Məhkəmələr adətən özəl mülkiyyətin bu formada mənimsənilməsinə bunu "ictimai maraqlara uyğun" hesab etdiyi və ya mülkiyyətçinin öz mülkiyyətindən istifadəsinin tam inkar edilmədiyi müddətcə icazə verir. Effektiv mənimsəmə məsələsi (sahibliyi texniki olaraq dəyişdirmədən mülkiyyətdən müxtəlif məqsədlərlə istifadənin qadağan olunması) xüsusilə problemlidir. Məsələn, normativ-hüquqi qaydalar tikinti aparmağa icazə vermirsə, sahilə bir əraziyə "sahib olmağın" nə anlamı var?

Ümumiləşdirsək, mülkiyyət hüquqlarını sadəcə qanunvericiliyə və ya hətta konstitusiyalara yazmaq iqtisadi artımı təşviq etmək üçün kifayət etmir. Belə hüquqlar etibarlı olmalı və potensial investorlar tərəfindən güvənilməlidir. İqtisadi tədqiqatlar göstərir ki, mülkiyyət hüquqlarının iqtisadi artıma təsiri məhkəmələrin müstəqilliyi və hökumət strukturunda çəkindirmə və tarazlaşdırmanın daha yüksək səviyyəsi ilə birləşdirildikdə daha güclü olur.

#### f. *Söz və mətbuat azadlığına zəmanət*

Yuxarıda qeyd edildiyi kimi hökumət strukturlarında çəkindirmə və tarazlaşdırma mühüm olsa da, onlara kənar nəzarət də əlavə edilməlidir. Bu, xüsusən həm rüşvət verənin, həm də alanın qanuni olaraq cəzalandırıldığı "razılaşdırılmış korrupsiya" kimi tanınan hal üçün keçərlidir, yəni iştirakçılardan heç birinin digərini ələ vermək marağı olmadığı üçün dəlil toplamaq çətindir. Daha mürəkkəb statistik testlər mövcud olsa da, azad mətbuatla hökumətin ümumi effektivliyi (və bundan qaynaqlanan daha böyük iqtisadi uğur) arasındakı əlaqə aşağıdakı sadə bir qrafikdə aydın görünür. Təəccüblü deyil ki, avtoritar hökumətdə jurnalistlər senzura, həbs və hətta ölüm ilə hədələnilir.

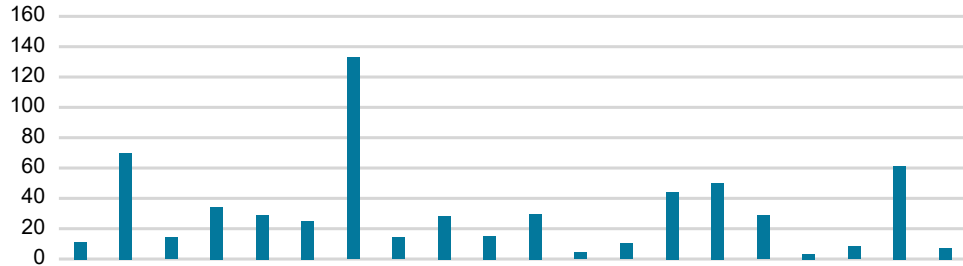
## Şəkil 22: Mətbuat azadlığı korrupsiyanı azaldır



Mənbə: 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.

Son 20 ildə baş verən texnoloji irəliləyişlər vətəndaşların dövlətə nəzarət etmək və onları məsuliyyətə cəlb etmək imkanını əhəmiyyətli dərəcədə artırıb. Növbəti sadə qrafik internetdən istifadənin artması ilə korrupsiyanın azalması arasındakı əlaqəni aydın izah edir (burada Facebook bütün sosial media üçün nümunə olaraq istifadə edilib):

**Şəkil 23: Sosial media daha az korrupsiya deməkdir**



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

Çin cəmiyyətini idarə etməkdə "Çinin Böyük Qoruyucu Divarı"-nın (“Great Firewall of China”) əhəmiyyəti göz önündədir. Eyni zamanda əksər keçid iqtisadiyyatlarında hökumətləri məsuliyyətə cəlb etmək üçün vətəndaş etirazlarına imkan yaradan sosial medianın rolu danılmazdır. Buna son dövrlərdə baş vermiş misal kimi 2018-ci ilin yazında Ermənistanda #RejectSerzh və 2013-2014-cü illərdə Ukraynada Avromaydan kampaniyalarını göstərmək olar.<sup>(86)</sup>

Mətbuat azadlığı yalnız kanalları susdurمامaq və ya jurnalistləri hədələməmək demək deyil. Hökumətlərin propaqanda üçün televiziyanı idarə və istifadə etməsi əksər ölkələrdə problemdir. Zəngin siyasətçilərin özləri üçün qəzetləri, televiziya və radio stansiyalarını satın alması isə başqa bir narahatverici tendensiyadır. Dövlətin fərdi sahibkarlara müdaxilə etməsi həmişə narahatlıq doğursa da, bu problemi düzgün dövlət siyasəti həll edə bilər.

**g. Hərəkət, investisiya və ticarət azadlığı**

Fərdlərin biznes rəqabəti aparmaq və könüllü mübadilə fəaliyyəti ilə məşğul olmaq azadlığı həm iqtisadi azadlığın, həm də tərəqqinin təməli daşdır. Qiymətin tənzimlənməsi, bizneslə və peşə ilə məşğul olmağa məhdudiyətlər, dövlət sərhədləri daxilində malların və xidmətlərin mübadiləsini məhdudlaşdıran qanunlar və ticarəti məhdudlaşdıran digər dövlət tənzimləmələri sağlam iqtisadiyyata xas olmayan amillərdir. Fəaliyyətin lisenziyalaşdırılması (olduqca ekstremal, lakin real bir nümunə olaraq saç hörmək kimi bir sənət ilə məşğul olmaq üçün belə dövlətdən icazə almaq lazımdır) cəmiyyətin həssas qruplarından olan vətəndaşlar da daxil olmaqla, iş imkanlarını məhdudlaşdıran əsas anti-rəqabət mexanizmlərindən biridir. İctimaiyyəti qorumaqla bağlı narahatçılıq varsa, sertifikatlaşdırma (şəxsin təlimi haqqında məlumat təmin edir, lakin həmin təlimin müvafiqliyini dəyərləndirməyi istehlakçılara buraxır) daha yaxşı bir seçimdir. Sertifikatlaşdırma alıcılara düzgün seçim etməyə imkan verir, lakin eyni zamanda digər xidmət göstərənlərin də öz peşəkar bacarıqlarını isbat etməsinə şərait yaradır. Lisenziyalaşdırma isə əksinə, ticarəti məhdudlaşdırır və mövcud təchizatçıların inhisar güclərini daha da möhkəmləndirir.

Ticarət etmək azadlığı, söz və din azadlığı kimi təməl insan hüquqlarındandır. Ticarət ortağı başqa bir ölkədə yaşasa belə, vətəndaşların ən yaxşı təklif verən şəxsdən alması və satmasına icazə verilməməsi üçün səbəb yoxdur.

Bir qədər təəccüblüdür ki, qarşılıqlı azad ticarət (hər iki tərəfdəşin bir-birindən alqı-satqıya açıq olduğu ticarət) açıq-aşkar faydalı olsa da, iqtisadçıların qənaətinə əsasən ticarət qarşılıqsız da faydalıdır. *Ticarət tərəfdəşlərinin siyasətindən asılı olmayaraq*, demək olar ki, bütün hallarda hər hansısa bir ölkə malların sərbəst idxalı üçün maneələri aradan qaldırırsa, vətəndaşlarının həyat səviyyəsi yaxşılaşacaq. Belə "təktərəfli azad ticarət" məntiqini iyirminci əsrin ən orijinal və məhsuldar iqtisadçılarından biri olan Coan Robinsonun (1903-83) sitatında görmək olar:

*Ticarət ortağınız yük gəmilərinin gəlməsinə mane olmaq üçün limanını daşlarla doldursa belə, öz limanınıza daş dolduraraq vəziyyətinizi yaxşılaşdırma bilməzsiniz.*

İctimai müzakirələr zamanı çox vaxt ticarət azadlığı, hərəkət azadlığı və sərmayə azadlığını ayrıca mövzular kimi təhlil etməyə çalışırlar. Ancaq bu səhvdir. Əgər bir ölkədə işçilərə digər ölkədəkindən daha az əməkhaqqı ödənilirsə, vəziyyətə hər üç azadlıq növü də təsir edəcək. İşçilər daha yüksək əməkhaqqı olan əraziyə köçməyə çalışacaq, investorlar ucuz əməkdən faydalanmaq üçün daha az əməkhaqqı verilən ölkəyə gələcək və bu əməkdən istifadə edilərək istehsal edilmiş mallar qlobal bazarlarda daha ucuz olacaqdır. Bu azadlıqların hər hansı birinin məhdudlaşdırılması sadəcə olaraq digərlərinin üzərindəki təzyiqi artıracaqdır.

#### ***h. Xarici dəstəklərdən istifadə***

İqtisadi baxımdan rəşional olan bütün insanlar kimi seçicilər də xərcləri və faydaları müqayisə edərək qərarlar verir. Artıq müzakirə etdiyimiz kimi siyasətçilərin vaxtları adətən növbəti seçkiyə qədər olur. Buna görə uzunmüddətli fayda gətirəcək, lakin yaxın dövrdə yüksək xərclər tələb edən siyasəti qərarların qəbul edilməsində çətinliklər yaranır. Bu vaxt uyğunsuzluğu siyasətçilərin inandırıcı siyasəti verməsini çətinləşdirir. Bundan başqa xüsusi maraq qrupları siyasəti liderlərə öz maraqlarının lehinə lakin ictimaiyyətin xərcləri hesabına qabağa düşmək üçün təzyiq edə bilər.

Uzaqgörən liderlər üçün belə təzyiqlərə qarşı mümkün həll yollarından biri üzvlərindən səmərəli siyasəti yürütməyi tələb edən bir beynəlxalq təşkilata qoşulmaq və ya üzvlüyü davam etdirməkdir. Çoxlu sayda belə təşkilat mövcuddur. Avropa İttifaqı (AI) aşağı büdcə kəsiri tələbləri və hökumət borcunun ümumi səviyyəsinə limit tətbiq edir. O, həmçinin üzvlərdən ümumi qayda-qanunlar ("acquis communautaire") toplusunu qəbul etməyi tələb edir. Baxmayaraq ki, Avropa İttifaqının bəzi siyasətləri (Vahid Kənd Təsərrüfatı Siyasətinə əsasən ferma subsidiyaları buna aydın nümunədir) faydalı olmaya, hətta sağlam iqtisadiyyat prinsiplərinə zidd ola bilər, onlar adətən İttifaq üzvlüyü perspektivi olmayan əksər post-kommunist ölkələrində tətbiq edilən siyasətlərdən qat-qat daha yaxşıdır. Avropa İttifaqına real qoşulmaq perspektivi olan ölkələr nəticədə vətəndaşlarına fayda verən bir çox çətin islahatlar qəbul ediblər.<sup>(87)</sup>

Bənzər müsbət təsir göstərə biləcək digər təşkilatlar sırasında NATO, ÜTT,

Avropa İnsan Haqları Məhkəməsi, ATƏT və Beynəlxalq İnvestisiya Mübahisələrinin Həlli Mərkəzi (ICSID) yer alır. Hökumətləri inkişafı artıran dövlət siyasətlərinin tətbiqinə məcbur etməkdə Beynəlxalq Valyuta Fondunun (BVF) rolu xüsusilə önəmlidir. Həddindən artıq dövlət xərcləri beynəlxalq borc bazarlarının yeni dövlət borclarını maliyyələşdirmək imkanlarını qapadan valyuta böhranları yaratdıqda, ölkələr kömək üçün BVF-yə müraciət edirlər. Nümunə olaraq 2010-2018-ci illərdə baş vermiş Yunanıstan böhranını göstərmək olar. Yalnız BVF və Avropa Mərkəzi Bankının təzyiqləri yunan hökumətini zəruri islahatlar paketini qəbul etməyə razı saldı.

Hətta üzvlük tələb etməyən xarici reytinglərin də hökumətin performansına müsbət təsiri ola bilər. Məsələn, Gürcüstan Dünya Bankının “Biznes fəaliyyətinin asanlığı” (“Ease of Doing Business”) indeksində ilk 10 ölkə arasında yer almasından böyük qürur duyur və hökumət nazirləri bu mövqeni yaxşılaşdıran islahatlara görə məsuliyyət daşıyırlar.

## Hissə 3 Yekun fikirlər

Yuxarıda qeyd edilən müddəalar özəl mülkiyyət hüquqlarının qorunmasını təkmilləşdirə, rəqabəti təşviq edə, federalizmi gücləndirə və hökumətin xərclərini və borclarını nəzarət altına almağa kömək edə, eyni zamanda siyasətçilərin xüsusi maraq qruplarına xidmət etmə tendensiyasını məhdudlaşdırı bilərdi. Bu, qarət etməkdənsə, qarşılıqlı razılığa əsaslanan hökumət qurulmasına doğru müsbət addım olardı. Lakin, burada əlavə bir məsələ də mövcuddur. Yuxarıdakı təkliflərin hamısı yalnız vətəndaşlar qanunların kağızda qalmasını deyil, tətbiq olunmasını təkid etdikləri halda, səmərəli olacaq.

Nəyin səhv ola biləcəyinə bir nümunə, Qvatemala konstitusiyasında məhkəmə sistemindəki korrupsiyanı minimallaşdırmaq, həmçinin siyasətçilərin və dostlarının hakimlər üzərindəki təsirlərini azaltmaq cəhdində aydın görünür. Hüquq fakültələrinin dekanlarına hakimlərin seçilməsində əhəmiyyətli rol verildi. Tənqidçilərin proqnozlaşdırdığı kimi, bu "islahat" dekanların seçilməsində rüşvətخورluq ilə nəticələndi. Məhkəmə sistemi üzərində nüfuz qazanmaq istəyənlər dekan olmaq istəyən professorların seçki kampaniyalarını maliyyələşdirirdilər, ki, onlar da öz növbəsində tələbələrin səslərini qazanmaq üçün böyük şənliklər təşkil edirdilər. Bundan əlavə, hüquq fakültələrinin sayı partlayışla artırdı ki, onların da əksəriyyəti sadəcə kağız üzərində mövcud idi.<sup>(88)</sup>

Bu hissəni bir çox müəllifə aid edilən bir fikirlə sonlandırırıq. Bu fikri ən yaxşı şəkildə Oldos Haksli *Yeni Cəsarətli Dünya* kitabının 1956-cı ildəki radio versiyasını təqdim edərkən ifadə etmişdi:

*Azadlığın qiyməti və hətta insan olaraq qalmağımız üçün ödədiyimiz qiymət daimi sayıqlıqdır.*

Hissə 2 və 3-də milli səviyyədə firavanlıq diqqət mərkəzində idi. Bu kitabın yekun bölməsi şəxsi firavanlığa fokuslanır ki, burada da daha firavan həyata nail olmağımıza kömək edəcək bəzi praktiki seçimlər nəzərdən keçirilir.

## Hissə 4 Praktikada fərdi maliyyənin idarə edilməsinin on iki əsas elementi



### Elementlər:

1. Müqayisəli üstünlüyünüzü kəşf edin.
2. Məhsuldarlığınızı artıran və xidmətlərinizi başqaları üçün daha dəyərli edən bacarıqlarınızı, işə münasibətinizi və təşəbbüskarlığınızı inkişaf etdirin.
3. Pulunuzu səmərəli xərcləməyinizə və müntəzəm qənaət etməyinizə kömək etmək üçün büdcə planı hazırlayın.
4. Faydalı ömrü kredit müddətindən qısa olan heç bir malı kreditə götürməyin.
5. Pulunuzdan daha çox faydalanmağın iki üsulu: Kredit kartı borcundan çəkinin və istifadə olunmuş əşyalar alın.

6. Hər ay ehtiyat və ya “dar gün” **əmanət hesabına**<sup>(?)</sup> pul ayırın.
7. Kapitalizasiya ilə faiz gəlirinin gücündən istifadə edin.
8. İnvestisiyalarınızı şaxələndirin — bütün yumurtaları eyni səbətə qoymayın.
9. **İndeksləşdirilmiş paylı investisiya fondlarına**<sup>(?)</sup> və ya birja mübadiləli fondlara (ETF) investisiya edərək çox böyük risk almadan mütəxəssislərdən daha çox qazana bilərsiniz.
10. Uzunmüddətli məqsədlər üçün səhmlərə investisiya edin, lakin sizə qısa müddətdə pul lazım olacaqsız istiqrazların və ya nağd pulun portfelinizdəki çəkisini artırın.
11. Mənzil, təhsil və digər investisiyalarla bağlı qərarlar verərkən riskləri azaldacaq addımlar atın.
12. Risklərin idarə olunması üçün sığorta xidmətlərindən istifadə edin.

## Giriş

Post-kommunist ölkələrlə müqayisədə Avropa İttifaqı ölkələri daha yüksək gəlir səviyyəsinə malikdir. Buna baxmayaraq Qərbi Avropa ölkələrində (və hətta daha çox kasıb ölkələrdə) bir çox insan maliyyə çətinliyi yaşayır. Bu necə ola bilər? Cavab budur ki, maliyyə çətinlikləri əsasən qazandığımız gəlirlərin deyil, seçimlərimizin nəticəsidir.

Maliyyəni nəzarət altına almasanız, o sizi öz nəzarətinə alacaq. Böyük Amerika filosofu (və beysbol ulduzu) Yoqi Berranın dediyi kimi, “hara getdiyinizi bilmirsinizsə, çox diqqətli olmalısınız, çünki ola bilsin ki, ora çata bilməyəsiz.”<sup>(89)</sup> Başqa sözlə, hər birimizin bir plana ehtiyacı var. Bir planımız yoxdursa, istəmədiyimiz yerə gedib çıxma bilirik. 4-cü hissədəki on iki element praktik bir planın bünövrəsini təşkil edir. Onlar, indiki yaşınız, gəlir səviyyəni və ya təcrübənizdən asılı olmayaraq daha yaxşı maliyyə qərarları verməyə kömək edəcək praktik təkliflərə - dərhal edə biləcəyiniz şeylərə diqqət yetirir.

Çox vaxt fərdi maliyyə və investisiya qərarları iqtisadiyyat dünyasından tamamilə qopmuş kimi görünür. Ancaq elə deyil. Element 1-də göstərildiyi kimi, ölkələrin ən yaxşı bacarıqları sənaye sahələri üzrə ixtisaslaşmaqdan qazandıqlarını izah edən müqayisəli üstünlük prinsipi sizin yaxşı bacardığınız və başqalarının da yüksək qiymətləndirdikləri

fəaliyyətdə ixtisaslaşmaqla qazanacağınızı göstərir. Analoji olaraq məqsədiniz müəyyən vaxt müddəti ərzində sərvət qazanmaqdırsa, sahibkarlıq, maliyyə hesabatlığı, karyera planlaşdırması və kapital (xüsusən insan kapitalı) investisiyası dövlətlər üçün olduğu qədər fərdlər üçün də önəmlidir.

Burada təqdim olunan prinsiplər, təlimatlar və alətlər dörd kateqoriyaya bölünə bilər: Element 1 və 2 necə daha çox qazana biləcəyiniz; Element 3-6 gəlirinizdən necə daha səmərəli istifadə edə biləcəyiniz; Element 7-10 investisiyalarınızdan daha çox qazanc əldə etmək; Element 11 və 12 isə risklərin idarə edilməsi haqqındadır.

Burada göstərilən tövsiyələr sadə, praktiki və başa düşüləndir. Bu, sizi maliyyə sehrbazı və ya dərhal milyonçu etməyəcək, ancaq böyük maliyyə səhvlərindən yayınmağınıza kömək edəcək. Daha mürəkkəb planlar da hazırlamaq mümkündür. Lakin hamı tərəfindən bilindiyi kimi mükəmməllik axtarışı yaxşı fəaliyyətin düşmənidir. Sağlam bir maliyyə planı hazırlamaq üçün vaxtı və ya təcrübəsi olmadığını düşünən insanlar böyük maliyyə problemlərindən qaçmağa kömək edəcək sadə təlimatları tətbiq etməməklə ciddi maliyyə çətinliyinə düşər ola bilərlər. Bu bölmə bu cür təlimatları təqdim edəcək.

Həyat seçimlərlə bağlıdır. Məqsədimiz daha uğurlu bir həyata yol açacaq variantları seçmək qabiliyyətinizi inkişaf etdirməkdir. Amerika Birləşmiş Ştatlarının aparıcı iqtisadçı müəllimlərindən biri olan Con Morton deyir:

*Həmişə tələbələrime həyatın lotereya olmadığını və həyatın **sıfır-cəm oyun**<sup>(?)</sup> olmadığını demişəm. Uğurunuz başqalarının uğurlarını əllərindən almayacaq. Uğurunuz seçimlərinizdən asılıdır və bu seçimlərin nəticələri var.*

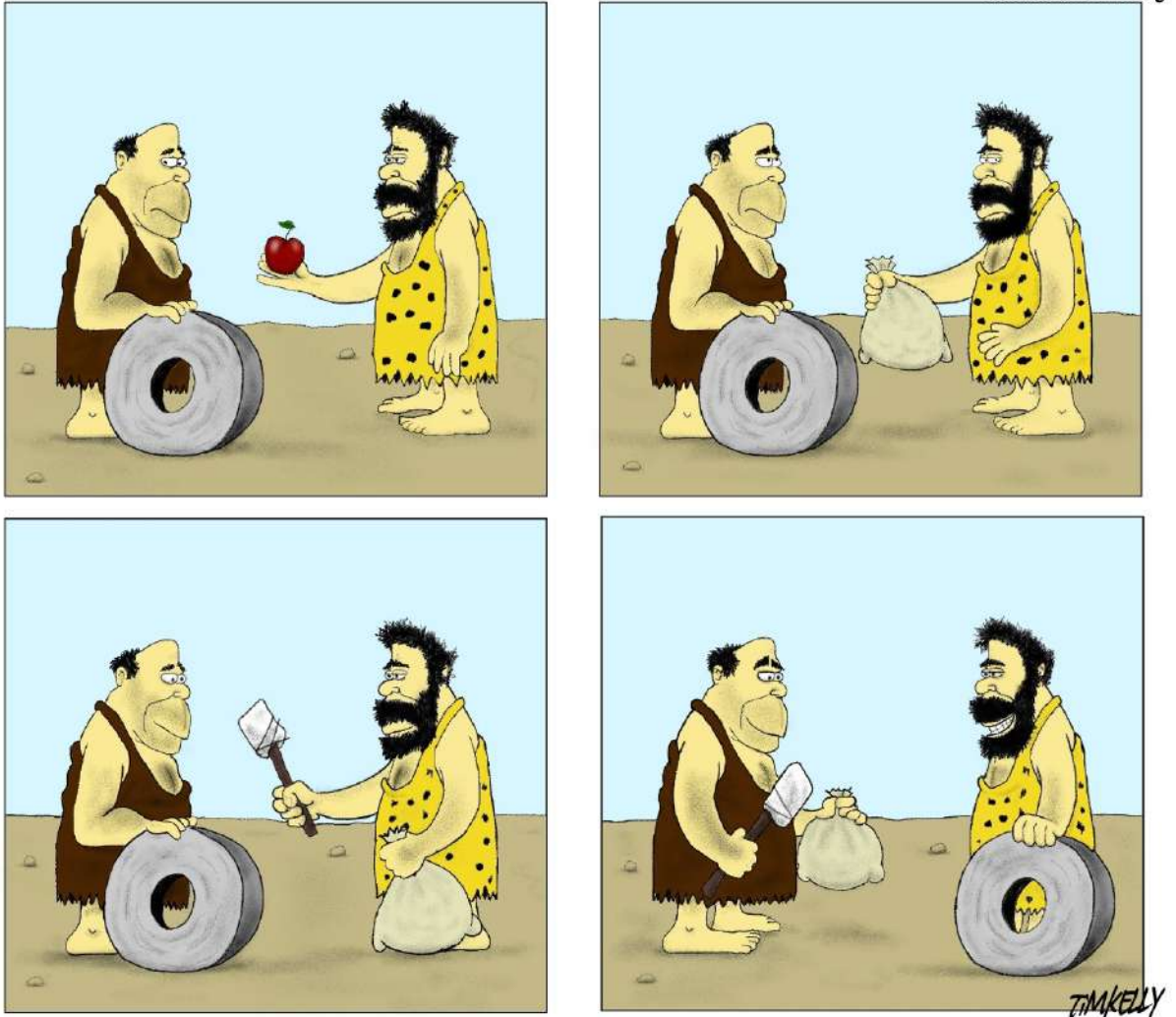
Necə daha yaxşı maliyyə seçimləri edə biləcəyinizi və əlinizdə olan resurslardan daha çox şey əldə edə biləcəyinizi araşdırmazdan əvvəl, pul və sərvətin vacibliyi barədə bir neçə fikri sizinlə bölüşmək istəyirik. Həyatdan zövq almaq üçün yaxşı pul qazanmaq kifayət deyil. Maliyyəyə aid olmayan evlilik, ailə, dostlar, maraqlı bir iş, dini etiqad və gözəl hobbilər kimi qeyri-**maliyyə aktivləri**<sup>(?)</sup> xoşbəxtlik üçün puldan daha vacibdir.<sup>(90)</sup> Beləliklə, həyat boyu yalnız pul və sərvət arxasınca düşməyin mənası yoxdur.

Bununla yanaşı, daha çox sərvət arzulamaqda ayıb heç nə yoxdur. Bu arzu dar mənada,

yəni onun yalnız fərdi rifahı ilə maraqlanan insanları təsvir etdiyi kimi başa düşülməməlidir. Məsələn, Tereza Ana kasıblara kömək etməkdən ötrü daha çox iş görə bilməsi üçün daha çox sərvət istəyərdi. Bir çox insan dini, mədəni və xeyriyyə təşkilatlarına daha çox ianə edə bilmək və ya yaşlı valideynlərinə kömək etmək üçün daha çox sərvət istəyə bilər. Həyatdakı hədəflərimizdən asılı olmayaraq, daha az borcumuz və daha çox sərvətimiz varsa, istəklərimizi həyata keçirmək daha asandır. Beləliklə, hamımızın daha yaxşı maliyyə qərarları verməyimiz üçün səbəblərimiz var.

## ELEMENT 4.1

# Müqayisəli üstünlüyünüzü kəşf edin



Müqayisəli üstünlük prinsipi əksər vaxt beynəlxalq ticarətin müxtəlif ölkələrdə yaşayan insanların həyat səviyyələrini artırmağını necə mümkün etdiyini izah etmək üçün istifadə olunur. Hissə 1, Element 4-də göstərilədiyi kimi, müqayisəli üstünlük qanununa əsasən ixtisaslaşma ticarət tərəfdaşlarının daha çox məhsul istehsal etməsinə və daha yüksək gəlir səviyyəsinə çatmasına imkan yaradır. Müqayisəli üstünlük prinsipi, insanlar öz peşə və biznes imkanlarını nəzərdən keçirəndə də eyni dərəcədə vacibdir.

Ölkələr kimi, fərdlər də ixtisaslaşdıqları zaman - yəni səylərini müqayisəli üstünlüklərə sahib olduqları sahələrə yönəldikdə - daha yüksək gəlir səviyyələrinə nail ola bilər. Bacarıqlarımızla alternativdən imtina xərcləri arasındakı əlaqəni düşünün. Bir ekstremal nümunə göstərək. Fərz edin ki, bütün istehsal sahələrində hamıdan yaxşısiniz. Belə olan halda, hər bir işə eyni miqdarda zaman ayırmalısınız mı? Başqa bir ekstremal nümunə olaraq, bir insanın bütün fəaliyyətlərdə hamıdan pis olduğunu fərz edək. Bu şəxs heç bir sahədə uğurla rəqabət edə bilməyəcəyi üçün ixtisaslaşmadan qazana bilməyəcəkmiz? Hər iki sualın cavabı xeyrdir.

Nə qədər istedadlı olsanız da, alternativdən imtina xərcləri nəzərə alındıqda bəzi sahələrdə digərlərindən nisbətən daha məhsuldar olacaqsınız. Eynilə, istehsal etmə qabiliyyətiniz nə qədər zəif olsa da, bəzi şeyləri digərlərindən daha aşağı xərclə istehsal edə biləcəksiniz. Bəzi sahələrdə uğurla rəqabət edə biləcəksiniz və müqayisəli üstünlüyünüz olduğu yerdə ixtisaslaşaraq qazanacaqsınız.

Müqayisəli üstünlüyünüz mütləq qabiliyyətlərinizlə deyil, nisbi qabiliyyətlərinizlə müəyyən edilir. Məsələn, Facebook-un həmtəsisçisi olan Mark Zukerberq yalnız yüksək səviyyəli bir yenilikçi və biznes sahibkar olmaq üçün lazım olan bacarıqlara sahib deyil, həm də çox yaxşı kompüter proqramçısı bacarıqlarına malikdir. Harvarddakı yataqxana otağında bir sosial media şəbəkəsini məşhurlaşdırmaq üçün xeyli proqramlaşdırma bacarığı və yaradıcılıq lazım idi. Zukerberq yüksək bacarıqlı bir proqramçı olsa da, müqayisəli üstünlüyü yenə də Facebook-un yenilikçi, sosial media xüsusiyyətlərinin inkişaf etdirilməsində idi. Eynilə, Facebook-da çalışan kompüter proqramçılarının çox guman ki, Zukerberqdən daha az bacarıqlı olmasına baxmayaraq, onların müqayisəli üstünlükləri yenə də idarəetmədə (və ya investorlarla ünsiyyətdə) deyil, proqramlaşdırmadadır.

Fərdlər başqaları tərəfindən yüksək qiymətləndirilən bir sahədə həqiqətən bacarıqlı olduqları təqdirdə həmişə daha yaxşı qazanacaqlar. Bu, Zukerberq kimi insanların niyə inanılmaz miqdarda pul qazana bildiyini izah edir. O 2007-ci ildə, sadəcə 23 yaşında, sərvətini özü qazanmış dünyanın ən gənc milyarderi olmuşdur.<sup>(91)</sup>

Bəzi insanlara elə gəlir ki, onların ticarət etdikləri kommersiya tərəfdaşları daha çox pul qazananda özləri pul itirirlər. Lakin unutmamalıyıq ki, ticarətdə hər iki tərəf də qazanır. Ümumiyyətlə, ticarət etdiyiniz insanlar nə qədər uğurlu və zəngindirərsə (kimsə üçün işləmək

də ticarət hesab olunur), sizin üçün bir o qədər yaxşıdır, çünki xidmətiniz adətən onlar üçün daha az uğurlu və varlı olanlardan daha çox dəyərlidir. Məsələn, bu kitabın müəllifləri əyləncə sənayesinin işçiləri olsaydılar, digər musiqiçilərdən daha çox Björk, Rolling Stones və ya U2 üçün işləmək istəyərdilər, çünki bu yolla əminliklə demək olar ki, daha çox pul qazanacaqdılar.

Edə biləcəyiniz ən pis şey, özünüz və ya başqaları tərəfindən bir qurban olduğunuza və buna görə öz səyiniz və təşəbbüsünüzlə müvəffəqiyyətli ola bilməyəcəyinizə inandırılmaqdır. Bəzi insanlar başqalarına nisbətən daha az üstünlüklərlə başlayırlar, lakin daha az üstünlüyü olanlar da səy göstərsələr və işə ağıllı şəkildə yanaşsalar son dərəcə yaxşı nəticə əldə edə bilirlər. Karyeranızı necə quracağınızı və hədəflərinizə çatmaq üçün istedadlarınızı ən yaxşı şəkildə necə inkişaf etdirə biləcəyinizi və bazar əməkdaşlığından necə istifadə edəcəyinizi planlaşdırmalısınız. Şəxsi müvəffəqiyyətinizi sizdən çox düşünən yoxdur. Heç kim maraqlarınız, bacarıqlarınız və hədəfləriniz haqqında sizdən daha çox şey bilmir.

Biz adətən xərcləri mümkün qədər aşağı tutmalı olan bir şey kimi qəbul edirik. Ancaq unutmayın, xərclər bir seçim etdiyimiz zaman buraxılan ən yüksək dəyərli alternativini əks etdirir. Beləliklə, cəlbədicə alternativlər olduğunda seçimləriniz baha başa gələcək. Tələbə olarkən daha çox pul qazanmaq üçün Starbucks-da işləməyi qəbul etməlisiniz? Yoxsa diplomunuzu daha tez almaq üçün əlavə bir dərəcə götürməlisiniz? Hər iki seçim də cəlbədicidir. Bundan əlavə, bacarıqlarınızı artırdıqca və imkanlarınız daha da genişləndikcə, alternativlər arasında seçim etmək daha baha başa gələcək.

Əksinə, yaxşı alternativləriniz çox az olduğu halda xərcləriniz az olacaq. Məsələn, bu kitabı oxumağın xərcini azaltmağın ən yaxşı yolu həbsxanaya atılmaqdır ki, bu zaman kitabı oxumağın yeganə alternativini divarlara baxmaq olacaq. Əlbəttə bu pis bir fikirdir. Bu, digər cəlbədicə variantları ləğv edərək bir variantın (bizim fikrimizcə çox faydalı bir variantın) xərclərini azaldacaq. Sözsüz, alternativləri azaltmaq yox, artırmaq həmişə daha yaxşıdır.

Həmişə gənclərə yaxşı bir təhsil almaq tövsiyə olunur ki, onlar həyatlarının sonrakı dövründə daha cəlbədicə imkanlara sahib ola bilsinlər. Yaxşı bir təhsil ümumiyyətlə məhsuldarlığınızı və işəgötürənlərin sizə ödəməyə hazır olduqları məbləği artıracaq. Bu, qazancınızı yaxşılaşdıracaq, lakin eyni zamanda daha yaxşı iş variantlarına layiq olmaq üçün sizə edilən bəzi cəlbədicə təkliflərdən imtina etməli olacaqsınız.

Düzgün karyera qərarverməsi ən yaxşısını bacarmaqdan daha çox şeyi əhatə edir. Eyni

dərəcədə nələri sevdiyiniz, sizi ən çox hansı sahə ilə məşğul olmağın qane etdiyini də kəşf etmək çox vacibdir. Əgər məşğul olduğunuz işdən zövq alırsınızsa və bunun vacib olduğuna inanırsınızsa, bu işlə daha səylə məşğul olacaq və işinizi davamlı yaxşılaşdıracaqsınız. Beləliklə, bir peşədə səriştə və bu peşəyə məhəbbət birlikdə addımlayan dostlar kimidir. Üstəlik, həqiqi sərvət şəxsi təminat duyğusu ilə də ölçülür. Məsələn, bu kitabın müəllifləri olaraq (hamısı iqtisadçılar) iqtisadi suallara cavab tapmağı və digər insanlara, bizim peşəkarcasına araşdırdığımız dünya iqtisadiyyatının sirlərini daha yaxşı anlamağa kömək etməyi sevirik. Bəzən həddən artıq uzun saatlarla işləsək də ümumiyyətlə işimiz bizə həzz verir. Hamı bizim kimi düşünməyə bilər. Lakin malik olduğumuz bu maraq və həvəslə, işdən aldığımız həzz üzləşdiyimiz çətinlikləri kölgədə qoyur.

## ELEMENT 4.2

# Başqa insanlar üçün dəyərinizi artırın

*Məhsuldarlığı artıran və xidmətlərinizi başqaları üçün daha dəyərli edən bacarıqları və davranışları (o cümlədən sahibkarlığı) inkişaf etdirin*

Bazar iqtisadiyyatında bir insanın maliyyə uğuru onun başqalarını onların dəyər verdikləri şeylərlə təmin etmək bacarığını əks etdirir. Bu həm işçilər, həm də müəssisələr üçün keçərlidir. Yüksək qazanc əldə etmək istəyirsinizsə, başqalarının yüksək qiymətləndirdikləri xidmətləri necə təqdim edə biləcəyinizi tapmalısınız.

Daha əvvəl vurğuladığımız kimi, biliklərin təkmilləşdirilməsi, bacarıq səviyyəsinin və təcrübənin artırılması ümumilikdə məhsuldarlığı artırır və başqalarına dəyərli xidmətlər göstərmək imkanlarını genişləndirir. Nəticədə insan kapitalına qoyulan investisiyalar - təhsil, təlim və digər bacarıq qazanma üsulları həm məhsuldarlığı, həm də qazancı yaxşılaşdırır. Ancaq digər şəxsi xüsusiyyətlər də məhsuldarlığa təsir göstərir. Ən vaciblərindən ikisi şəxsi yanaşma tərzii və təşəbbüskar düşünməkdir. Bu iki xüsusiyyətin məhsuldarlıq mənbəyi kimi əhəmiyyəti psixoloqların emosional zəka (EQ) adlandırdıqları amillə sıx bağlıdır. İndi bir çox psixoloqlar fərdi müvəffəqiyyətin müəyyənləşdirici amili kimi EQ-nin IQ-dən daha vacib olduğuna inanır.<sup>(92)</sup> İqtisadçılar çox vaxt fərdi məhsuldarlığın bu hədsiz əhəmiyyətli mənbələrinə kifayət qədər diqqət yetirmir.<sup>(93)</sup>

Şəxsi yanaşma tərzii məhsuldarlığa və uğura necə təsir edir? Aşağıdakı sadə düşüncə təcrübəsini nəzərdən keçirək. Tutaq ki, işəgötürən iki potensial işçini qiymətləndirir. Birinci namizəddə bu xüsusiyyətlər var: dürüstlük, etibarlılıq, mətanət, güvənilirlilik, sədaqət, başqalarına qarşı hörmət, öyrənmək və təkmilləşmək arzusu, habelə başqaları ilə işləmək bacarığı. İkinci namizədin isə xüsusiyyətləri fərqlidir: başqalarına qarşı hörmətsizlik, etibarsızlıq, mübahisə sevən, təhsilə etinasızlıq, danışıqda kobudluq, öz problemlərində başqalarını günahlandırmaq adəti, vicdansızlıq, alkoqol və narkotikə aludə olmaq. İşəgötürən olsaydı, hansını işə götürərdiniz? Təxmin edildiyi kimi, əksəriyyət ilk namizədi işə götürəcək, çünki bu keyfiyyətlər uğurlu olmağa yönəlib. Bu müsbət xüsusiyyətlərə malik

işçilər, digər keyfiyyətlər bərabər olsa da, daha məhsuldardırlar. Əksinə, ikinci sadalanan xüsusiyyətlər uğursuzluq yönümlüdür. Məhsuldarlığı və işçinin başqaları ilə işləmək qabiliyyətini pozacaq.

Uğurlu olmaq istəyirsinizsə, birinci sadalanan xüsusiyyətləri inkişaf etdirməli, təkmilləşdirməli və gücləndirməlisiniz. Bunlar vərdişlərə - həyatınızın əsas dəyərlərinə çevrilməlidir. Eynilə, ikinci sadalanan xüsusiyyətləri həyatınızdan çıxarmağınız vacibdir. Dostlarınız da daxil olmaqla kimsənin sizi hər hansı bir uğursuzluq yönümlü xüsusiyyətlərin “yaxşı” olduğuna inandırmasına icazə verməyin. Onlar problemlərə aparan yoldur və bu yolla getmək istəməzsiz.

Burada yaxşı xəbər də var: Uğursuzluq gətirən yox, müvəffəqiyyət gətirən xüsusiyyətləri seçə bilərsiniz. Bundan əlavə, bunu ailənizdən, cari gəlirinizdən, təhsil səviyyənizdən və peşə seçiminizdən asılı olmayaraq edə bilərsiniz. Yanaşma tərziniz gələcək maliyyə uğurlarınıza böyük təsir göstərəcək. Pozitiv yanaşmalar zəif təhsil və ya maddi cəhətdən məhdud bir uşaqlıq kimi digər zəif cəhətləri aradan qaldırmaqda sizə kömək edəcək.

**Video:**

**Kabus ovçuları filminin iqtisadiyyatı**

Əlbəttə, uğursuzluq gətirən xüsusiyyətləri seçsəniz, başqalarını günahlandıra bilərsiniz: ailənizi, qonşuluğunuzu, oxuduğunuz məktəbləri və ya ümumiyyətlə cəmiyyəti. Bu amillər seçimlərinizə təsir edə bilər, amma bunlar həlledici rol oynamır. Şəxsi xüsusiyyətlərinizi inkişaf etdirmək sizin öz əlinizdədir. Problemlə bir mühitdə böyümüsünüzsə, bu xüsusiyyətləri əldə etmək və qorumaq daha çətin ola bilər. Lakin mənfi bir mühiti aşan bir insana demək olar ki, hər kəs heyran olur və hörmət edir.

**Video:**

**Yoxsulluq və sahibkarlıq**

Bəziləriniz “Mənim xasiyyətimin heç kimə dəxli yoxdur. Heç kim mənə nə edəcəyimi, yaxud davranışımı dəyişdirməli olduğumu deyə bilməz.” Fikirləşə bilərsiniz, fərz edək ki, Mişa adında bir sahibkar da belə düşünür. Mişa istehlakçıların istəklərinə məhəl qoymur və bunun əvəzinə istehlakçıların dəyər verməli olduğunu düşündüyü şeyi təqdim edir. Mişa bu seçimi etməkdə sərbəstdir. Bununla belə, Mişa, bunun müqabilində satışlarının azalması formasında bir xərc ödəyəcək, bəlkə də zərərlərə və işində uğursuzluğa düçar olacaq. Eynilə, potensial işçilər də "xoşlarına gələn kimi davranmaqda" sərbəstdirlər. Onlar yanaşma və davranışlarının məhsuldarlığa və işə yararlılığa necə təsir etdiyini nəzərə almaya bilərlər. Lakin istehlakçıların istəklərini nəzərə almayan şirkət kimi keyfiyyət və davranışlarının məhsuldarlığa necə təsir etdiyini nəzərə almayan insanlar da pis fürsətlər və az qazancla qarşılaşacaqlar. Heç birimiz həyatını qapalı yaşayan və heç kimlə ünsiyyət qurmayan insanlar deyilik. Başqalarının bizə gəlir gətirməsini istəyiriksə, əməkdaşlıq etməli və xidmətlərimizi onlar üçün dəyərli etməliyik.

**Video:**

**Haitinin günəşli sahibkarları**

Çıxarılacaq dərs çox sadədir: Uğura yönəlmiş yanaşma tərzləri maliyyə uğurunun son dərəcə vacib bir amildir. Bu keyfiyyətləri satın ala bilməzsiniz. Onları başqası sizə verə bilməz. Onları seçməli və həyatınıza daxil etməlisiniz. Bundan əlavə, bunu etsəniz, əhəmiyyətli dərəcədə iqtisadi bir müvəffəqiyyətə sahib olacağınız mütləqdir. Lakin bunun əksi də doğrudur: Həyatınız böyük dərəcədə uğursuz keyfiyyətlər toplusunu əks etdirirsə, gələcəyinizdə maddi çətinliklər və şəxsi əziyyətlərin olması da mütləqdir.

Təşəbbüskar düşüncə də məhsuldarlığınızı artırma biləcək şəxsi bir keyfiyyətdir. Sahibkarlıq çox vaxt biznesdə qərar qəbul etmə ilə əlaqələndirilir, lakin həqiqi mənada hamımız sahibkarıq. Nəzarətimizdə olan bilik, bacarıq və digər resursların inkişafı və istifadəsi ilə bağlı daim qərarlar qəbul edirik. Maddi uğurlarımız bu seçimlərin nəticəsini əks etdirəcək.

Maddi cəhətdən uğurlu olmaq istəyirsinizsə, sahibkar kimi düşünün. Başqa sözlə, insanları faydalı mal və xidmətlər ilə təmin etmək üçün istedadlarınızı necə inkişaf

etdirəcəyinizə və onlardan necə istifadə edəcəyinizə diqqət yetirin və mövcud resurslarınızı səfərbər edin.

**Video:**

**CreAction**

Başqalarına xərcləri ilə müqayisədə daha yüksək qiymətləndirilən mal və xidmətlər təqdim etmək maliyyə uğurunun açarıdır. Misal üçün daşınmaz əmlak mütəxəssisi Robert Consun nəzəri nümunəsinə baxaq. Cons böyük torpaq sahələrini satın alır, onları bölür və yollar, tullantı kanalizasiyası, qolf sahələri və parklar kimi müxtəlif infrastruktur layihələri inşa edir. Cons əraziləri onların xərcindən, inşa etdiyi müxtəlif obyektlərdən, işçi qüvvəsindən və ən yaxşı alternativ variantdan imtina etdiyi üçün itirilən qazancından daha baha sata bilsə, qazanc əldə edəcək. Onun fəaliyyəti qazançı olsa, bu resursların dəyərini artırıcaq və digər yerlərdə olduğundan daha yaxşı ev kompleksləri təmin edərək başqalarına kömək edəcək. Consun maliyyə uğuru və ya uğursuzluğu, resursların dəyərini artırma qabiliyyətindən asılıdır.

Sahibkar kimi düşünməyə başladığından və xidmətlərinizin dəyərini başqaları üçün necə artırma biləcəyinizi gördükdən sonra müvəffəqiyyət yolunda addımlayacaqsınız. Sahibkarlıq qabiliyyətini çox vaxt gözlənilməz yerlərdə müşahidə etmək olur. Kim düşünərdi ki, keçmiş Sovet dövləti dünyanın ən qabaqcıl rəqəmsal dövlətlərindən birinə çevriləcək? Skype və TransferWise-in doğulduğu, tamamilə onlayn rejimdə işləyən, internetə çıxışın fundamental insan hüquqlarından olduğu qəbul edilən bir ölkəyə - Estoniyaya xoş gəlmişsiniz.<sup>(94)</sup>

Kim düşünərdi ki, orta yaşlı, süd kokteyli maşını satıcısı Rey Krok fransızınq biznesində inqilab edəcək və Kaliforniyanın San Bernardino şəhərindəki bir McDonald's restoranını dünyanın ən böyük fast-food şəbəkəsinə çevirəcək? Yaxud kim təxmin edə bilərdi ki, 1924-cü ildə anasının mətbəxində Adi Dassler-in yaratdığı idman ayaqqabı markasının ümumi satışları 20 milyard dolları keçəcək?<sup>(95)</sup> 1950-ci illərdə heç kim IKEA-nın qurucusu Ingvar Kampradın İsveçdəki Almhult qəsəbəsindəki kiçik salonunu dünyanın ən böyük pərakəndə mebel satışı şəbəkəsinə çevirəcəyini gözləməirdi.<sup>(96)</sup>

Bu nümunələr əksər insanlar tərəfindən bilinir, lakin eynisinə başqa yerlərdə də rast

gəlmək mümkündür. Uğurlu şirkətlər və peşəkar liderlərin çox vaxt böyük nailiyyətlər əldə etdikləri sahələrlə əlaqəsiz kimi görünən fərqli keçmişləri olur. Ancaq onların ortaq bir xüsusiyyəti var. Onlar işlərin daha yaxşı yerinə yetirilməsinin üsullarını kəşf etməkdə və başqaları tərəfindən nəzərdən qaçırılan resursların dəyərini artırmaq imkanlarını strateji olaraq istifadə etməkdə çox bacarıqlıdırlar.

Varlılar arasında **öz biznesində çalışan**<sup>(92)</sup> sahibkarlar çox qeyri-mütənasib qaydada təmsil olunurlar. Əmək bazarında belə sahibkarları böyük hissəni təşkil edir, lakin milyonerlərin arasında onların sayı daha da çoxdur. Məsələn, 2015-ci ildə Niderlandda işləyənlərin təxminən 17%-i<sup>(97)</sup> və işləyən milyonerlərin isə təqribən 80%-i öz biznesində çalışanlar idi.<sup>(98)</sup> Fərdi sahibkarların maddi uğuruna dörd əsas amil kömək edir. Birincisi, onlar başqaları tərəfindən nəzərdən qaçırılan cəlbedici fərsətləri müəyyənləşdirməkdə və onlardan istifadə etməkdə mahirdirlər. İkincisi, onlar riskə getməyə hazırdırlar. Daha böyük risk və daha yüksək gəlir imkanı həmişə yanaşı olur olur. Müəyyən dərəcədə öz biznesində çalışan sahibkarların yüksək gəlirləri, onların iş fəaliyyətlərini müşayiət edən qeyri-müəyyənliklərin bir növ kompensasiyasıdır. Üçüncüsü, onların investisiya dərəcələri çox yüksəkdir. Öz biznesində çalışan sahibkarlar çox vaxt gəlirlərinin böyük bir hissəsini işlərinin böyüməsinə və genişlənməsinə yönəldirlər. Dördüncüsü, onlar ümumiyyətlə işlərini sevirlər və buna görə də çox işləyirlər.

Qeyd etmək lazımdır ki, Mərkəzi və Şərqi Avropa (MŞA) ölkələrində və keçmiş Sovet ölkələrində kiçik sahibkarların faizi ölkə və ölkənin regionlarına görə əhəmiyyətli dərəcədə dəyişir. Bu da ola bilsin ki, müstəqil bir iş qurmaq qabiliyyətinə təsir edən dövlət siyasətinin və adət-ənənələrin təsirini əks etdirir.<sup>(99)</sup> Lakin bütün hallarda sahibkarlıq keyfiyyətlərinə sahib olmaq faydalıdır.

Muzdlu işləyənlər də öz biznesində çalışan sahibkarların yüksək gəlir statusuna və zənginliyinə kömək edən keyfiyyətləri mənimsəyə bilirlər. Onlar yığımlarını səhmlərə investisiya edə və bununla da orta səviyyədən yuxarı gəlir əldə edərək müəssisələrin yüksək risklə əldə etdikləri qazancdan pay ala bilirlər. İstəsələr, daha çox investisiya edərək və daha çox işləyərək daha çox gəlir əldə edə və daha çox sərvət toplaya bilirlər.

Bəlkə də ən əsas işçilər “sahibkar kimi düşünməklə” daha çox fayda əldə edə bilirlər. İşgüzar sahibkarların gəlirləri müştəriləri məmnun etmək qabiliyyətindən asılı olduğu kimi,

işçilərin qazancı da həm cari, həm də gələcək dövr üçün öz dəyərlərini işəgötürənlər üçün artırmaq qabiliyyətindən asılıdır. İşçilər yüksək qazanc əldə etmək istəyirsə, başqaları tərəfindən yüksək qiymətləndirilən bacarıq, bilik, yanaşma və iş verdişlərini inkişaf etdirməlidirlər.

Təhsil haqqında qərarlar qəbul edərkən də sahibkar kimi düşünmək olduqca vacibdir. Xidmətlərinizi başqaları üçün daha dəyərli edən biliklər əldə etmədikcə və bacarıqlarınızı inkişaf etdirmədikcə aldığınız təhsil qazancınızı çox artırmayacaq. Bu bacarıqlara yaxşı yazmaq, aydın ünsiyyət qurmaq, əsas riyazi biliklərə yiyələnmək, məlumatları toplamaq və onları şərh etmək bacarığı və digər sizi kütlədən ayıracaq və məhsuldarlığınızı yüksəldə biləcək xüsusi bacarıqlar daxildir. Sizi başqaları üçün daha dəyərli edəcək bacarıqların inkişaf etdirilməsi həm orta, həm orta-peşə, həm də ali təhsil müəssisələrində həyati əhəmiyyət daşıyır.

Bu gün bir universitet diplomuna sahib olmaq işəgötürənin diqqətini cəlb etmək və yüksək maaşlı bir işə keçid əldə etməyi təmin etmir. 2019-cu ildə bir çox post-Sovet ölkələrində universitet məzunları arasında işsizlik səviyyəsi 25%-ə yaxın idi. Məşğulluq və təhsil bazarları sürətlə dəyişir. İş tapmağın ən yaxşı yolu sahibkar kimi düşünmək və formal təhsil və işə hazır olduğunuzu göstərməklə başqalarına xidmət etməyin yollarını tapmaqdır. Kütləvi açıq onlayn kurslar, sertifikat proqramları və təcrübə proqramları bu sahədə faydalı ola bilər.

İstedadlarınızı başqalarına böyük fayda təmin edəcək şəkildə inkişaf etdirmək və istifadə etmək maliyyə uğurunun açarıdır. Bu, Artur Bruksun “qazanılmış uğur” adlandırdığı məqsəd üçün də vacibdir. Üstəlik, qazanılmış uğur xoşbəxtliyin və həyat məmnuniyyətinin əsas elementidir. Heç kim sizə qazanılmış uğuru verə bilməz; buna nail olmalısınız. Qazanılmış uğur, təhsiliniz, işiniz və həyat tərziniz həyatınızın məqsədini əks etdirdikdə baş verir. Karyeramız boyunca tələbələrımızdən öz həyatları ilə nə etmək istədiklərini soruşduq. Bu və ya digər şəkildə cavab demək olar ki, həmişə eyni idi: *Mən dünyanı daha yaxşı bir yerə çevirmək istəyirəm*. Əlbəttə ki, bu məqsədə nail olmaq üçün insanların qurduğu planlar çox müxtəlif idi. Ancaq onların planlarından asılı olmayaraq, müsbət fərdi keyfiyyətlər və sahibkar kimi düşünmək onların mənalı, hər şeydən razı və xoşbəxt bir həyat sürmə qabiliyyətlərini artıracaq.

**Video:**

**Yaşayarkən yardım edin**

**Video:**

**Yoxsulların bankiri**

## ELEMENT 4.3

# Xərclərinizi və yığımlarınızı planlaşdırın

*Büdcə planlaşdırması pulunuzu səmərəli xərcləməyinizə və müntəzəm olaraq qənaət etməyinizə kömək edir.*

*Pul yalnız bir vasitədir. O, sizi istədiyiniz yerə aparacaq, lakin sürücü kimi sizi əvəz etməyəcək.*

— Ayn Rand, *Atlas Shrugged* (Nyu-York: Random House, 1957): 411.

Bu gün maliyyə çətinliyi hallarının əksəriyyəti pis seçimlərin nəticəsidir. Qazandığınızdan çox xərcləmək, necə qaytaracağınızı düşünmədən borc götürmək, büdcənizi planlaşdırmamaq və digər pis maliyyə vərdişləri insanların firavanlığını pisləşdirir və stressə səbəb olur. Büdcənizi planlaşdırmaq isə sağlam bir maliyyə vəziyyətinə nail olmaq, sərvət əldə etmək və şəxsi hədəflərinizə çatmaq üçün əsas amildir. İnsanlar, dövlətlər kimi, qənaət və investisiya edərək sərvət yığırlar. Lakin uğurla sərvət yığmaq strateji planlaşdırma da tələb edir. Xərclərinizin, yığımınızın və investisiyalarınızın sərvətinizi necə artıracığına dair bir planınız olmalıdır. Fərdlər və ya ayrıca ev təsərrüfatları üçün bu plan **büdcədir**<sup>(?)</sup>. Büdcə, vəsaitlərinizi məntiqli şəkildə xərcləməyinizə, müntəzəm yığım və şaxələndirilmiş investisiyalar etməyinizə kömək edir.

Səmərəli büdcə planlaşdırması birdəfəlik deyil, davamlı bir prosesdir. İki konkret hərəkətdən ibarətdir. Birinci olaraq bir müddət üçün bütün planlaşdırdığınız və ya gözlənilən gəlir və xərclərinizi müəyyənləşdirən ilkin büdcəni yaratmalısınız. Bir qayda olaraq insanlar büdcələrini aylıq və ya illik olaraq planlaşdırır. Büdcə planlaşdıranda yalnız ərzaq məhsulları, avtomobilin kredit ödənişləri, kirayə, yaxud ipoteka kimi məlum və böyük xərcləri deyil, bütün xərclərinizi diqqətlə nəzərdən keçirmək vacibdir. Ad günü hədiyyələrini, ev heyvanlarının illik

lisenziya haqlarını (Haaqada bu 112,80 avro edir, müharibə cinayətkarı olmamaq üçün daha bir səbəbdır), jurnal abunəlikləri və avtomobilinizin yağını dəyişdirmə xərclərini də unutmayın. Aylıq və ya illik gəlirinizi proqnozlaşdırın; sonra hər qəpiyi hara xərcləyəcəyinizi müəyyənləşdirin. Tövsiyə edirik ki, yığım və investisiyalar büdcənizdə planlaşdırılmış maddələr olsun, qalıq vəsait yox (əgər nə isə qalırsa).

İkinci addım faktiki xərclərin qeydiyyatının aparılması və lazımi büdcə düzəlişlərinin edilməsidir. Bütün xərcləri izləmək və büdcənizdəki kateqoriyalara görə təsnifat aparmaq sizin vərdişləriniz və maliyyə hədəflərinizə çatmaq üçün əldə olunan irəliləyişlər haqqında dəyərli məlumat verir. Xərclərinizin qeydiyyatını aparmaq gələcəkdə daha yaxşı, daha dəqiq bir büdcə hazırlamağınıza kömək edəcək. Məsələn, bir və ya iki xərcləmə maddəsini ilkin büdcənizə daxil etməmişinizsə və sonra bu faktiki xərcləri müşahidə etdikdə, növbəti dəfə onları yeni büdcənizə daxil etdiyinizdən əmin olun. Fərz edək ki, bir ay ərzində restoran yeməkləri üçün 50 avro büdcə ayırdınız, ancaq sonra 80 avro xərclədiyinizi görürsüz. Bu fərqi nəzərə almaq üçün planladığınız xərclərinizdə başqa bir yerdə dəyişiklik etməli olduğunuzu biləcəksiniz. Faktiki xərclərinizin qeydiyyatını aparmaq sizə gələcəkdə büdcənizə və xərclərinizə düzəlişlər etməyə kömək edəcək bir mexanizm rolunu oynayır.

Gəlirinizi planlaşdırmaq və davranışlarınızı izləmək xərclərinizi qiymətləndirməyə və onları sizə ən çox fayda verəcək sahələrə yönəltməyə kömək edəcək. Maliyyə sabitliyinə nail olmaq üçün sizə dörd sadə addım lazımdır: Dərhal başlayın, hədəflər qoyun, alətlərdən istifadə edin və hədəflərinizə uyğun büdcə hazırlayın.

***1-ci addım. İndi başlayın və uğur ehtimalını artırın!*** Büdcənin yalnız işi olan və ya yüksək maaşlı insanlar üçün olduğunu, yaxud "sonra" başlayacağınızı düşünərək özünüzü aldatmayın. Müavinət alan uşaqlar, valideynlərindən dəstək alan tələbələr və birbaşa gəliri olmayan insanlar da büdcələrini planlaşdırmalı və hədəflər qoymalıdır. Qocalanda və ya daha çox pul qazandığınızda büdcə planlaşdırmaq daha asan olmayacaq. Əslində, ehtimal ki, daha mürəkkəb olacaq. Təxirə salmaq asandır. Büdcələrini planlaşdıran, pullarını məntiqli xərcləyən və gələcək üçün qənaət edən insanlar adətən erkən, gəlirləri nisbətən az olanda başlayanlardır. <sup>(100)</sup> Pulsuz büdcə proqramları (onlayn olaraq bir çox yaxşısı var) faydalı ola bilər.

***2-ci addım. Hədəflər təyin edin.*** Təşviqlər önəmlidir. Şəxsi həyatınızda da bunu tətbiq edin və hədəflərinizin davranışlarınızı idarə etməsinə imkan yaradın. Qısa, orta və

uzunmüddətli maliyyə hədəfləri qoyun və onları büdcənizə daxil edin. Qısa müddətli hədəflərə bir il ərzində çatmaq olar və onlar dərhal fayda verir. Buna nümunə olaraq ən yüksək faizli kredit kartı borcunun bağlanması, gözlənilməz xərclərin ödənilməsi üçün yığdığınız pulda əhəmiyyətli bir artım, yaxud yeni telefon və ya digər texnoloji cihaz almaq üçün yığdığınız pul ola bilər. Orta müddətli hədəflərə daha uzun müddət ərzində - bir ildən üç ilə qədər çatmaq olur. Nağd olaraq ikinci əl avtomobil satın almaq, bir mənzil və ya ev üçün 20%-lik ilkin ödəniş etmək, yaxşı şaxələndirilmiş investisiya portfelini yaratmaq üçün əmanət hesabına kifayət qədər vəsait yığmaq üçün daha çox vaxt tələb edəcək hədəflərə nümunələrdir. Nəhayət, uşaqlarınızın təhsili və təqaüdünüz üçün pul yığıb investisiya etmək, təhsil kreditlərinin və ya ev ipotekasının ödənilib bağlanması bir çox insanın arzusunda olduğu daha uzunmüddətli hədəflərə nümunələrdir.

Daha əvvəl göstəriləni kimi, pul yığmaq və investisiya etmək büdcənizdə ayrıca bir kateqoriya olmalıdır. Aydın ki, strateji olaraq pul yığmağa və xərcləməyə nə qədər tez başlasanız, bir o qədər çox sərvət yığacaqsınız. Cavabsız qalan sual, daha erkən başlayaraq nə qədər çox sərvət yığacağınızdır. Bu gün qənaət edilən və ya investisiya qoyulan ən kiçik məbləğ belə çox böyük bir fərq yarada bilər. Aşağıdakı uzunmüddətli planı nəzərdən keçirin.

İyirmi iki yaşınız tamam olduqda iki il ərzində gündə 2 avro qənaət etməyə başlayın. Yəqin ki, bu, qəhvə, bir butulka su və ya qəlyanaltılara xərcləyəcəyiniz, yaxud günün sonunda cibinizdəki kiçik pullardan daha az bir məbləğdir. Sonra iyirmi dörd ilə iyirmi altıncı ad günləriniz arasında gündə 3 avro yığmağa başlayın. Bu, yalnız bir avro çoxdur və böyük ehtimalla bu vaxta qədər gəliriniz artmış olacaq. İyirmi altı ilə otuz yaş arasında, yığımlarınızı gündə 4 avroya qədər artırın. Gündə bu məbləği xərcləmədən və müsbət gəlirlilik faizi verən bir hesaba qoyaraq, həyat tərzinizi çox pozmalı olmayacaqsınız. Otuz yaşına çatanda artıq 9,490 avro üstəgəl alınan faiz məbləğində pul yığmış olacaqsınız - bu çox gözəl bir məbləğdir. Hər gün az miqdarda yığım etmək həqiqətən sizin sərvətinizi artırır.

Lakin əsl sürpriz bundan sonra başlayır. Altmış yeddi yaşında təqaüdə çıxdığınız zaman, yalnız bu doqquz illik erkən dövrdən kənara ayırdığınız yığımı ağıllı bir şəkildə investisiya etsəniz, sərvətinizə 150000 avrodan çox məbləğ əlavə edə bilərsiniz. Bir yaxşı xəbər daha, bu məbləğ inflyasiya nəzərə alınaraq hesablanıb. Bu məbləğə qiymətli kağızlar bazarlarında son səksən ildə mövcud olan gəlirlilik dərəcəsinə bərabər gəlirlilik əldə etsəniz

nail olacaqsınız (bu gəlirlilik dərəcəsi və kapitalizasiya ilə faiz gəliri haqqında növbəti elementlərdə ətraflı danışacağıq). Bundan əlavə, erkən başlasanız, bütün həyatınız boyunca müntəzəm bir **yığım planına**<sup>(?)</sup> uyğun davam etmək ehtimalınız çoxdur. Həmçinin, bəzi ağıllı investorlar, o cümlədən Uorren Baffet və MBA-dakı Dallas Mavericks-in sahibi və Shark tank-dakı investorlardan biri Mark Kuban əmindirlər ki, borc almaqdan çəkinmək vacibdir və qənaətlə pul yığmağa erkən başlamağınız bunun qarşısını almağa kömək edəcəkdir.

**3-cü addım. Büdcənizi planlaşdırmaqda sizə kömək edəcək alətlərdən istifadə edin.**

Büdcə hazırlamaq üçün boş bir kağız parçasından başlayaraq təkəri yenidən kəşf etməyə çalışmayın. Bugünkü veb saytlar, elektron cədvəllər və proqramlar ilə büdcə planlaşdırması artıq çox asandır. Bir çox belə aləti pulsuz və ya çox cüzi bir məbləğə əldə etmək mümkündür. Yüksək keyfiyyətli və təhlükəsiz büdcə planlaşdırma alətlərini tapmaq üçün internetdə "Büdcə alətləri" axtarışı etməyiniz kifayətdir. Elə büdcə planlaşdırma aləti seçin ki, xərclərinizi və gəlirlərinizi dəqiqliklə qeyd etməkdə sizə kömək etsin, maliyyə hədəflərinizi gözünüzün qabağında saxlasın, ödənişlərinizi sizə xatırlatsın, büdcəniz xaricində impulsiv xərcləmələrə qarşı sizi qorusun və maliyyə hədəflərinizə çatmaqda sizə seçimlər təqdim etsin. Seçdiyiniz büdcə alətini istifadə etməyə vərdis edin. Düzgün bir alətlə xərc və gəlirlərinizə nəzarət etmək çox asan olacaq.

**4-cü addım. Bir fəaliyyət planı hazırlayın: Hədəflərinizə çatmaq üçün faktiki və təklif olunan maddələrlə şəxsi büdcə hazırlayın.** Baxmayaraq ki, daima "ehtiyac duyduğumuz" şeyləri almaq barədə düşünürük, bir çoxumuza yalnız kifayət qədər qida, təmiz su, yaşayış yeri və sadə paltar lazımdır. Hədəflərinizə çatmağa haradan başlayacağınızı görməyin ən yaxşı yolu "ehtiyaclarınızı" qeyd etmək və onları "istəklərinizdən" ayırmaqdır. Qısa, orta və uzunmüddətli hədəflərinizə çatmaq məqsədilə yığım və investisiya etməyiniz və büdcəniz daxilində düzəlişlər etməyiniz üçün istəklərinizi azaldın. Bunun sayəsində maliyyə həyatınızın sükamı sizin əlinizdə olacaq.

Heç bir memar bir plan olmadan ev tikmir. Heç bir cərrah, əməliyyat planlarını tibbi konsiliumdakı digər həkimlərlə məsləhətləşmədən xəstənin apendisitini əməliyyat etmir. Heç bir idmançı Olimpiya oyunları səviyyəsində yarışmadan çox əvvəl özündə uğur fəlsəfəsi mənimsəmədən ölkəsinin olimpiya komandasına daxil edilmir. Həyatınızın bütün sahələrində, o cümlədən maliyyə həyatınızda uğur qazanmaq üçün ətraflı bir fəaliyyət planı hazırlamaq,

ona sadıq qalmaq və lazım olduqda ona düzəlişlər etmək vacibdir.

Hər bir büdcə maddəsi digərlərinin kontekstində qiymətləndirilməlidir. Gəliriniz məhdud olduğundan yeni gəlir mənbəyi olmadan, bir sahədəki artan xərclər başqa sahədə xərclərin azalması deməkdir. 1-ci hissədə vurğulandığı kimi hər seçimin bir alternativdən imtina xərci var. Bir xərcləmə qərarı verərkən alternativdən imtina xərclərinizi düşünün. Büdcə obyektivinizlə böyük mənzərəyə baxın. Əsas aylıq xərclərinizi ortaya çıxarın: nə qədər qazandığınızı, nə qədər vergi ödədiyinizi, nə qədər məbləğdə pul yığdığınızı və ya investisiya qoyduğunuzu, hansı məbləği xərclədiyinizi və nə qədər borc aldığınızı qeyd edin.

Peşəniz, gəliriniz və ya həyatdakı mövqeyinizdən asılı olmayaraq, büdcə qurma prosesindəki iki fəaliyyət sizə hədəflərinizə çatmaq üçün xərclərinizi müntəzəm olaraq izləməyə və onları istiqamətləndirməyə kömək edəcək: bunlar rifahınızı yaxşılaşdırmaq üçün büdcənizi yaratmaq və xərclərinizə nəzarət edib düzəlişlər etməkdir. Dəqiq bir plan hazırlayın və özünüz özünüzün müdiri olun. Xərclərinizi nizamlayan, borclarınıza nəzarət edən, fəvqəladə vəziyyətlər üçün vəsait təmin edən, müxtəlif maliyyə hədəflərinizə çatmağa kömək edən və investisiya üçün maliyyə vəsaiti təmin edən bir büdcə planlaşdırmaqla ciddi məşğul olun.

Növbəti dəfə “ehtiyac duyduğunuz” şeylər haqqında düşünəndə bunların çoxuna əslində ehtiyacınız olmadığını nəzərə alın. Unutmayın ki, bu gün xərclədiyiniz məbləğ gələcək sərvətinizi azaldır. Gələcəkdə zəngin olmaq üçün daima məhrumiyyət həyatı yaşamağınızı təklif etmirik. Bu məntiqsizdir. Lakin xərcləri azaltmaq və qənaəti artırmaq üçün bir çox yaradıcı yol var. Büdcə qurmaq və bir qənaət planı hazırlamaq dərhal məmnunluq yaradacaq, maliyyə nəzarəti və təhlükəsizlik hissi əldə etməyinizə kömək edəcək və gələcək üçün sərvət yaradacaq.

**Video:**

**Gündəlik xərclərinizə necə qənaət etmək olar?**

ABŞ-ın aparıcı maliyyə məsləhətçilərindən biri olan Deyv Remzi sağlam pul vərdişlərinin formalaşması üçün şəxsi öhdəlik götürməyin vacibliyini vurğulayır. O iddia edir

ki: “Şəxsi maliyyə ilə işləyərək başa düşdüm ki, bu sahə elə də çətin bir elm deyil və bu yaxşı xəbərdir. Şəxsi maliyyənin təxminən 80%-i davranışdan ibarətdir. Onun yalnız 20%-lik bir hissəsi biliklərdən ibarətdir.”<sup>(101)</sup> 4-cü hissəni bütöv oxuduqdan sonra bu biliklərə yiyələnmiş olacaqsınız. Diqqətinizi cəmləyib istehlakınızı, qənaətinizi, borcunuzu və gəlir qazanma qərarlarınızı maliyyə sabitliyi və mükafatlandırıcı bir ömür vəd edən bir istiqamətə yönləndirmək üçün öhdəlik götürməyə hazırsınızmı?

Element 4-dən 12-dək xərclərinizi daha səmərəli təşkil etmək, borclardan uzaq durmaq, gözlənilməz xərclər üçün plan qurmaq, investisiyalarınızla cəlbedici bir gəlir əldə etmək və həyatınızdakı risklərə qarşı həssaslığınızı minimuma endirmək barədə əlavə məlumat veriləcək.

## ELEMENT 4.4

# Məntiqli maliyyə qərarları verin

*Heç bir şeyi onun faydalı ömründən daha uzun müddətdə maliyyələşdirməyin.*

Tətilər, paltar, yaxud tez istehlak edilən və ya tez dəyər itirən digər məhsul və xidmətləri almaq üçün borc aldığınız zaman nə baş verir? İki ildən sonra köhnələcək istifadə olunmuş avtomobil almaq üçün qırx səkkiz aylıq kredit götürəndə nə baş verir? Hər iki sualın cavabı eynidir: Tezliklə sizin üçün dəyəri az olan və ya heç bir dəyəri olmayan mallara görə ödənişlər etməyə davam edəcəksiniz. Bu ödənişlər sizə məyusluq, kədər və maliyyə çətinlikləri gətirəcək.

Bir malın faydalı ömründən daha uzun müddət ərzində maliyyələşdirilməsi, sizi gələcəkdə artıq sizin üçün dəyəri olmayan mala görə ödəniş etməyə məcbur edir. Nəticədə gələcək istehlakınızı azaltmaq məcburiyyətində qalacaqsınız. Bundan əlavə, bu strategiya sizin borcunuzu artırır və sizi gələcəkdə daha da kasıblaşdırır. Bu, maliyyə fəlakətinə aparan yoldur.

Bəs bir insanın və ya ailənin kreditlə bir şey almasının heç bir faydası yoxdur? Əlbəttə “var”, lakin nadir istisnalar olmaqla, yalnız satın aldığınız şey uzunmüddətli bir aktivdirsə və borc götürülən vəsait aktivin köhnəlməsindən əvvəl qaytarılanda bu düzgün seçim olur. Bu yolla, aktivdən istifadə edərək kreditin pulunu da ödəyəcəksiniz.

Çox az satınalma bu meyarlara cavab verir. Əsas üç kateqoriya xərcləri buna aid etmək olar: mənzil, avtomobil və təhsil. Düzgün baxıldığı təqdirdə, yeni bir yaşayış evi gələcəkdə qırx və ya əlli il ərzində sizə faydalı ola bilər. Bu şərtlər altında xərcləri maliyyələşdirmək üçün otuz illik ipotekanın istifadəsi (əgər belə ipoteka götürə bilərsinizə) tamamilə məqsədəuyğundur. Eynilə, bir avtomobilin beş və ya altı il sürülməsini ağılabatan bir şəkildə gözləmək olarsa, qırx səkkiz ay və ya daha az bir müddət ərzində onu maliyyələşdirməkdə səhv bir şey yoxdur. Uzunmüddətli aktivlər, alışlarını maliyyələşdirmək üçün istifadə olunan kreditlər ödənildikdən sonra hələ də əlavə gəlir gətirirsə və ya bizə dəyərli bir xidmət göstərirsə, kredit ödənişlərinin bir hissəsi əslində evin xalis dəyərini artıracaq yığım və investisiya formasıdır. Ev kimi, təhsilə qoyulan investisiyalar da ümumiyyətlə uzun müddət

ərzində xalis fayda təmin edir. Borc maliyyələşdirməsi yolu ilə təhsillərinə sərmayə qoyan gənclər, daha yüksək qazanc formasında dividend əldə edə bilərlər. Növbəti iyirmi və ya otuz il ərzində əldə edilən daha yüksək qazanc borc götürülmüş vəsaiti ödəmək üçün kifayət edərsə, təhsilə edilən investisiya yaxşı bir investisiya olacaq. Lakin burada risklər var: Əlavə təhsil gələcək qazanclarınızı artırmasa yaxud kifayət qədər artırmasa, borc vəsaitlərini qaytarmaq olduqca çətin ola bilər. (Qeyd: Bu məsələ daha ətraflı 4-cü Hissə, Element 11-də nəzərdən keçiriləcək.)

Əksər təsərrüfatlar üçün bu təlimatın nəticələri çox aydındır: mənzil, avtomobil və təhsildən başqa bir şeyi maliyyələşdirmək üçün borc götürməyin. Əlbətdə ki, ölkənizdəki tibbi sığorta sistemindən asılı olaraq, fəvqəladə hallar üçün kifayət qədər vəsait yığmamısınızsa, mühüm tibbi yardım üçün borc almaq yaxşı bir fikir ola bilər. Apendisit əməliyyatı üçün kredit götürmək məqsədəuyğundur. Kosmetik üz dərisinin dartılması əməliyyatı üçün isə kredit götürmək mənasızdır (TV ulduzu deyilsinizsə!). Bundan əlavə, satın alınmış aktivin yararlılıq müddəti bitənə qədər borc götürülmüş vəsaitin qaytarılacağına əmin olun. Bu sadə qaydanın tətbiqi sizi maliyyə problemlərindən qoruya bilər.

Digər bir təhlükəli vəziyyət, kredit götürülən valyutanın sizin gəlirinizin valyutasından fərqli olmasıdır. Valyutaların bir-birinə görə məzənnələri heç bir xəbərdarlıq edilmədən dəyişə bilər.

Məsələn, 2000-ci illərin əvvəllərində Polşa, Macarıstan, Xorvatiya və Rumıniya kimi ölkələrdə ev alanlar İsveçrə frankı ilə kredit götürərək çox aşağı faizlərlə ipoteka rəsmiləşdirə bildilər. Lakin onların gəlirlərinin çoxu öz yerli valyutalarında idi.

2008-ci il maliyyə böhranı baş verəndə Mərkəzi və Şərqi Avropa valyutalarının dəyəri İsveçrə frankına nəzərən ciddi surətdə azaldı, frankın dəyəri isə avro və digər valyutalara nisbətən bahalaşdı. 2011-ci ildə İsveçrə öz valyutasını avroya bağlayaraq sabitləşdirməyə cəhd etdi. Daha sonra 2015-ci ildə İsveçrə öz valyutasını avrodan ayırdı və valyutasının dəyəri daha da yüksəldi.

Hər iki halda da borcalanlar öz valyutalarında gözlədiklərindən daha çox pul borclu olduqlarını görəndə şok keçirdilər. Müəssisələr kredit götürəndə forvard müqaviləsi bağlayaraq bu problemi həll edə bilər, lakin fərdlər üçün belə müqavilələr bağlamaq mümkün deyil. Xoşagəlməz sürprizlərlə rastlaşmamaq üçün xərcləmə öhdəliklərinizin valyutasını gəlirinizin valyutası ilə uyğunlaşdırmaq ən yaxşısıdır.

## ELEMENT 4.5

# Pulunuzdan daha səmərəli istifadə etməyin iki yolu

*Kredit kartı borcuna girməyin və istifadə olunmuş əşyalar alın.*

Çoxumuz bu gün bir çox şeydən imtina etmədən gələcəkdə daha çox şey əldə etmək istəyirik. Gəlirləri orta səviyyədən xeyli yuxarı olanlar da daxil olmaqla bir çoxları bu hədəfə çatmağa mane olan iki şey edirlər. Birincisi, imkanlarının çatmadıqları məhsulları almaq üçün borca girirlər. İkincisi, ikinci əl əşyalar eyni dərəcədə yararlı və daha qənaətli olsa belə, yeni əşyalar almaqda təkid edirlər.

**Kredit kartlarının**<sup>(?)</sup> düşünmədən istifadəsi maliyyə uğurlarının qarşısında böyük maneə ola bilər. Bir çox insan kartlardan istifadə edən zaman diqqətli olsa da, bəzi insanlar kredit kartındaki istifadə edilməmiş qalıq məbləği bankdakı öz pulları imiş kimi görür. Bu açıq şəkildə yanlış və təhlükəli düşüncə tərzidir. Kredit kartınızda istifadə olunmamış qalıq yalnız bir az əlavə borc alma imkanınızın olduğunu göstərir. Əgər **cari hesabınızda**<sup>(?)</sup> vəsaitiniz varsa, bu vəsaitdən kredit kartınız vasitəsilə istifadə edə bilərsiniz. Bir şərtlə ki, kredit kartınızdakı borcunuzu hər ay bağlayacaqsınız. Hesabınızda kifayət qədər vəsait yoxdursa, alış-veriş etməyin.

Kredit kartları və onların elektron analoqlarından (məsələn, PayPal və ya Yandex Money) istifadə etmək rahat olsa da, onlar eyni zamanda həm cazibədar, həm də bahalı bir borc alma üsuludur. Kredit kartları borc götürməyi asanlaşdırdığı üçün potensial təhlükədir. Belə görünür ki, bəzi insanlar kartlarında istifadə olunmamış qalıq olduğu zaman impulsiv xərcləmə vərdişlərini idarə edə bilmirlər.<sup>(102)</sup> Belə bir probleminiz varsa, dərhal onu aradan qaldırmalısınız! Əlinizə qayçı götürüb bütün kredit kartlarınızı kəsib doğramalısınız. Bunu etməsəniz, onlar sizi maddi uğursuzluğa düşərəcəkdir.

Kredit kartınızla alış-veriş edərkən sizə elə gəlir ki, pulunuzla daha çox şey alırsınız. Lakin ay sonunda gələn hesab hər şeyi aydınlaşdırır. Bu zaman başqa bir cazibəli fikir yaranır:

faizləri və balansın kiçik bir hissəsini ödəmək üçün kiçik bir məbləğ ayırmaq və pulunuzun böyük hissəsini daha çox məhsul almağa xərcləmək kimi bir seçiminiz var. Bu seçimi edib borcunuzu artırmağa davam etsəniz, tezliklə böyük bir problemlə üzləşəcəksiniz — bağlanmamış məbləğin üstünə gələn yüksək faiz dərəcələri.

İnsanların kredit kartı borclarına görə 15-18 faiz ödəmələri çox geniş yayılmış bir haldır. Bu faiz dərəcəsi əksər insanların əmanət hesabı ilə qazandıqlarından, hətta uğurlu investorların investisiyalarından qazana biləcəyindən qat-qat yüksəkdir. Növbəti elementlərdə görəcəyimiz kimi, investisiyalarınızdan ildə 7% qazanaraq zənginləşə bilərsiniz. Təəssüflər olsun ki, bağlanmamış borc üzrə yüksək faiz dərəcələri tam əks təsir göstərəcək. Kredit kartı borcuna görə 15-18%-dək ödənişlər etmək yaxşı qazancı olan bir insanı belə yoxsulluğa apara bilər.

Nümunə üçün Fransanın cənubunda bir neçə gün dincəlməyə qərar verən gənc mütəxəssis Şonu götürək. Bu səyahətin 1500 avro xərçini Şon kredit kartı ilə ödəyir. Lakin ayın sonunda bütün məbləği ödəmək əvəzinə Şon yalnız tələb olunan minimum məbləği ödəyir və növbəti on il ərzində bu məbləğ tam bağlanana qədər bunu etməyə davam edir. Şonun kredit kartı borcu üzrə illik 18 faiz ödədiyini fərz etsək, o ümumi olaraq bu səyahətinə nə qədər pul xərcləmiş oldu? 120 ay ərzində ayda 26,63 avro, yaxud ümumilikdə 3195,40 avro ödəmiş olacaq. Beləliklə Şon kredit kartı şirkətinə hava səyahəti, otel, yemək və əyləncə üçün ödədiyi puldan daha çox pul ödəyir.

Səyahətdən sonra kredit kartı şirkətinə ödəniş etməkdənsə, əvvəlcədən plan quraraq və səyahətdən əvvəl özünə ödənişlər edərək Şon bu istirahətə çox daha az məbləğlə gedə bilərdi. Əgər Şon iyirmi ay ərzində aylıq 75 avrodan illik 5 faizlə kapitalizasiya ilə yığıb etsəydi (Element 7-də kapitalizasiya ilə faiz gəlirini müzakirə edəcəyik) bu səyahət Şona kredit kartı üzrə ödədiyi 3195,40 avro (faizlərlə birlikdə) əvəzinə 1560,89 avroya başa gələrdi. Başqa sözlə, səyahətini planlaşdıraraq və qənaət edərək Şon kredit kartı borcunu artırmaq əvəzinə bir kredit kartı borcu üzrə ödədiyi pul ilə iki dəfə səyahətə çıxıb bilərdi.

Bəlkə də sizin artıq böyük kredit kartı borcunuz var. Bu borca girməsəydiniz daha yaxşı olardı, lakin bu borc sizə çox yüksək gəlir əldə etmək imkanı yaradır. Kredit kartı borcunu ödəmək üçün yığdığımız pul sizə 18% və ya borcunuz üzrə ödədiyiniz başqa bir dərəcədə qazanc gətirir.

Məsələyə belə baxaq. Bir avronu xərcləmək əvəzinə 18 faiz qazanla investisiya etsəniz, bir il sonra xalis sərvətinizə 1,18 avro əlavə etmiş olacaqsınız. Əgər kredit kartı borcunuzu ödəmək üçün bir avroya qənaət edirsinizsə, bir il sonra bu pul da xalis sərvətinizə 1,18 avro əlavə edəcək. Borcunuz bu məbləğ qədər azalacaq - birincisi, qənaət etdiyiniz məbləğlə borcunuzu ilkin olaraq azaltdığınız üçün və ikincisi, faiz olaraq borclanacağınız 18 sent üçün.

Kredit kartı faiziniz 18 faizdən az olsa da, fəvqəladə şanslı və ya möhtəşəm bir investor olmadığınızı təqdirdə, bu sahib olduğunuz digər bir yığım proqramı ilə davamlı qazanacağınızdan daha yüksəkdir. Əlbəttə ki, yığımlarınız həqiqətən 18 faiz artırmış kimi hissəniniz olmayacaq, çünki pul həqiqətən də investisiya hesabınıza ödənilir. Ancaq nəticədə bu, eyni şeyə bərabərdir. Kredit kartı borcu olan və maliyyə cəhətdən uğura nail olmaqda ciddi niyyəti olan hər kəsin etməli olduğu ilk şey, lazım gələrsə yığımdan istifadə *edərək bu borcu bağlamaqdır*.

**Video:**

**[Borcları bağlamaq üzrə strategiyalar](#)**

Bəs kredit kartı borcunuzu ödəmək üçün vəsaitiniz yoxdursa? Belə olan halda bir bank krediti götürün - faiz dərəcəsi kredit kartı faizinizdən çox daha aşağı olacaq və element 3-də təqdim olunan büdcə prinsiplərinə əsasən, krediti mümkün qədər tez ödəmək üçün bir plan hazırlayın. Əlbəttə, başqa bir kredit kartı borcuna da girməməlisiniz.

Kredit kartı borcuna girməmək və ya belə borcları dərhal ödəməkdən əlavə, pulunuza sizə yeni kimi xidmət edəcək ikinci əl əşyalar alaraq qənaət edə bilərsiniz. Yeni əşyaları almaqda problem odur ki, onlar dərhal dəyərini itirməyə başlayır. Beləliklə, yeni əşyalar ala bilərsiniz, lakin aldıqdan sonra onlar artıq yeni olmur.

Bir əşya alınan kimi bazar dəyəri baxımından demək olar ki, dərhal “istifadə olunmuş” hesab edilir. İstifadə olunan və ya müasir dildə desək, ikinci əl əşyaları satın almaqla əsaslı qənaət etmək mümkündür. Yeni bir avtomobil almaqla ikinci əl avtomobil almağın xərclərini müqayisə edə bilərsiniz. Məsələn, təxminən 30000 avroya yeni bir Toyota alsanız (bu qiymət 2019-cu

İldə Kiyevdə ən populyar avtomobil olan Toyotalar üçün ortalama qiymət idi), bir ildən sonra onu 18000 avroya sata bilərsiniz ki, bu da ödədiyinizdən 12000 avro daha azdır. Avtomobili iyirmi min kilometr sürmüşünüzsə, onda **amortizasiya**<sup>(?)</sup> xərciniz - avtomobilin dəyərindəki azalmanın sizə xərci hər kilometrə görə 60 sentdir.

Lakin yeni bir avtomobil almaq əvəzinə bir illik avtomobil ala bilərsiniz. Təxminən 20000 avro və ya yeni avtomobilin qiymətindən 10000 avro az ödəyəcəksiniz. Bu məbləğ avtomobilin əvvəlki sahibinin satış qiyməti olan 18000 avro və 2000 avroluq reklam, satış, komissiya haqqı və ya digər “əməliyyat xərclərindən” ibarətdir.

Düzgün texniki xidmət göstərməklə ikinci əl Toyotanızdan problemsiz olaraq səkkiz il ərzində istifadə edə və bu müddətin sonunda ehtimal ki, onu təxminən 10000 avroya sata bilərsiniz. İldə 20000 kilometr sürdüyünüzü düşünsəniz, bir kilometrə görə amortizasiya xərciniz 10000/160000 kilometr və ya 6 sentdən bir az artıq olacaq. Bu, hər il yeni bir avtomobil sürməyin bir kilometrə görə amortizasiya xərcindən 54 sent daha azdır. İldə 20000 kilometr sürdüyünüzü fərz etsək, istifadə edilən avtomobilin amortizasiya olunmasından qənaət etdiyiniz *məbləğ illik təxminən on bir min avrodur*. Əlbətdə ki, avtomobilin yaşı artdıqca təmir xərcləriniz də daha çox olacaq, lakin əldə etdiyiniz qazanc yenə də daha böyük olacaq. Bəs nə itirirsiniz? Belə olan halda yalnız yeni avtomobilin ətrini qurban vermiş olacaqsınız.

Bir çox ikinci əl əşyalar yeniləri qədər funksionaldır və əksər zaman daha ucuzdur. Paltar, mebel, məişət texnikası, yenilənmiş telefonlar və oyuncaqlar dərhal yada düşən nümunələrdir. Etməli olduğunuz şey açıq bazarlarda və ikinci əl mağazalarda bir az vaxt keçirməkdir. "Ov həvəsi" özü-özlüyündə bir istirahət növüdür və daha vacibi - tamamilə pulsuzdur! Vaxtınızın dəyərini nəzərə alsaq, istifadə edilmiş əşyaları tapmaq üçün başqa yollar da var. Onlayn proqramlar ikinci əl əşya axtarıb almaq üçün xərclənən vaxtı və əməliyyat xərclərini azaldan alternativlər təqdim edir. Bir neçə “toxunuşla” həm mükəmməl vəziyyətdə, həm də pərakəndə satış qiymətlərindən xeyli ucuz qiymətə satılan əşyaları tapa bilərsiniz. Əlbəttə ki, bəzi hallarda bir əşyanın yenisini satın almaq daha sərfəlidir. Biz sadəcə istehlakçı məmnuniyyəti baxımından çox şey itirməyəcəyiniz hallarda ikinci əl əşyaları almaqdan əldə edə biləcəyiniz potensial qənaətləri nəzərdən keçirməyinizi tövsiyə edirik. Pulunuzu daha səmərəli xərcləmək üçün imkanlar axtarın.

Bütün dünyada gənclər yaşıl, minimalist və ya tullantisız yaşamaqla istehlak sonrası mədəniyyət imkanlarını araşdırırlar. iFixit, RREUSE.org, makeresourcescount.eu və bir çox digər YouTube kanalları faydalı əşyaları tullamaq əvəzinə təmir etməyi və imkanlarınız daxilində əyləncəli və xoşbəxt bir həyat yaşamağı təşviq edir. "Qənaətcil yaşıl həyat" üçün veb axtarışı etsəniz bir çox praktik resurslar və dəstək alacağınız oxşar fikirli insanlar tapacaqsınız. Dünyadakı şəhərlər paylaşma iqtisadiyyatını təşviq etməyə başlayıblar.<sup>(103)</sup>

**Video:**

**Paylaşılan gələcək**

Pul xərcləmək istədiyiniz başqa şeyləri ala bilmək üçün qənaətcil strategiyalar arasından seçim edə, yaxud bir çoxuna abunə ola bilərsiniz. Başa düşmək lazımdır ki, düşünmədən yeni şeylər almaqdan başqa daha çox seçiminiz var.

## ELEMENT 4.6

# Gözlənilməzlər hadisələr üçün vəsait ayırın

*Hər ay fəvqəladə hallar üçün bir əmanət hesabına (“dar gün” və ya “qara gün” fonduna) ödənişlər etməyə başlayın.*



Gələcəyiniz üçün yığım etməyin önəmi barədə danışdıq. Lakin fəvqəladə hallar üçün də yığma ehtiyacınız var. Həyatda qarşımıza sonsuz sayda gözlənilməz hadisələr çıxa bilər: avtomobiliniz xarab olur, evinizin damı axıdır, quraqlıq əkinlərinizi qurudur, övladınız bir qolunu sındırır - bunlar bu hallardan yalnız bir neçəsidir.<sup>(104)</sup> Hansı hadisənin nə vaxt baş verəcəyini təxmin edə bilmərik. Lakin əminliklə iddia edə bilərik ki, istənilən bir uzun müddət ərzində hər ailənin başına böyük xərcə səbəb olan hadisələr gələ bilər. Beləliklə, bu kimi hallar üçün əvvəlcədən pul vəsaiti ayırmaq məntiqlidir. Fəvqəladə hal yığım hesabınız belə hallar üçündür. Onlar sayəsində siz qəfildən ortaya çıxan xərcləri ödəyə bilərsiniz. Belə yığımınızın olmaması sizi gələcəkdə ciddi maliyyə çətinliyinə və stresə sala bilər.

Belə bir yığma alternativ olaraq gözlənilməz hadisələrin baş verməsini gözləyib, daha sonra onları həll etməyə çalışa bilərsiniz. Belə hallarda insanlar bu xərcləri kredit kartı borcunu artıraraq və ya başqa əlverişsiz şərtlərlə borc almaq üsullarına müraciət etməklə ödəyirlər. Daha sonra siz yığılan faizləri necə ödəyəcəyinizi və nəticədə alınan borcları necə geri qaytaracağınızı düşünməlisiniz. Başqa bir alternativ yol da öz fəvqəladə vəziyyətləri üçün pul yığmış ailənizə və qonşularınıza müraciət etməkdir. Bu halların hər birində pul çatışmazlığının yaratdığı narahatlıq məntiqsiz maliyyə seçimlərinə gətirib çıxara bilər.

Bu cür hadisələrə hazır olmaq üçün mütəmadi olaraq nə qədər pul ayırmalısınız? Yanaşmalardan biri belədir: keçən il ərzində sizin və yaxınlarınızın, habelə qonşularınızın qarşılaşdığı müxtəlif gözlənilməz hadisələrin siyahısını hazırlamaq və hər birinin onlara nə qədər xərclədiyini qiymətləndirmək olar. Avtomobil təmiri, gözlənilməz səyahət, həkimə müraciətlər, ev avadanlıqlarının dəyişdirilməsi - keçən il baş verməsi gözlənilməyən hər şey barədə düşünün. Xərcləri cəmləyin, bu ədədi on ikiyə bölün və alınan məbləği aylıq olaraq dər gün hesabınıza köçürməyə başlayın.

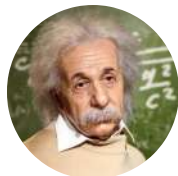
Hətta hesaba gələcəkdə baş verə biləcək uğursuzluqlara qarşı orta ehtiyacdən bir qədər çox məbləğ ayırmaq istəyə bilərsiniz. Nəticədə hesaba nə qədər çox pul ödəsəniz, maliyyə təhlükəsizliyiniz bir o qədər artar. Hesabdakı vəsaitlər artmağa davam edərsə, nəticədə bu vəsaitlərin bir hissəsini başqa məqsədlər üçün istifadə edə və ya pensiya yığım proqramınıza ayıra bilərsiniz. Əsas məqam yığım hesabınıza aylıq köçürmələri könüllü büdcə maddəsi deyil, məcburi köçürmələr olduğunu qəbul etməkdir. Beləliklə, onlara ipoteka ödənişi, elektrik fakturası və digər məcburi xərclərimiz kimi baxmalıyıq.

Fəvqəladə hallar üçün ayrılmış bir əmanət hesabı, həyatın maliyyə zərbələrindən narahat olmaqdan, biraz rahat olmağınıza imkan verir. Belə bir hesabla, vaxtını təxmin etmək mümkünsüz olan, lakin ümumi məbləğini az-çox təxmin edə biləcəyimiz xərclərə qarşı hazır olacaqsınız. Sürpriz xərclərinizin orta səviyyədən aşağı olduğu dövrlərdə hesabınızdakı qalıq artacaq. Əgər xərclər gözləniləndən daha çox olarsa, hesabınızdakı vəsaitlər azalacaq, lakin hazır olduğunuz üçün lazımsız stressdən azad olacaqsınız. "Qara gün" üçün pul ayıraraq yığaraq insan öz maliyyə imkanlarına nəzarət edə bilər. Digər bir sözlə, "pulun sizi idarə etməyindənsə, siz pulu idarə edin".

## ELEMENT 4.7

# Kapitalizasiya ilə faiz gəlirinin gücü

*Kapitalizasiya ilə faiz gəlirinin (investisiyadan gəlirlərin) sizin üçün işləməsini təmin edin.*



*Kapitalizasiya ilə faiz gəliri kainatdakı ən güclü qüvvədir.*

— Minyon Maklaffin. N.d. BrainyQuote.com. 24 oktyabr 2015-ci ildə BrainyQuote.com

vəb-saytımdan əldə edilib:

<http://www.brainyquote.com/quotes/quotes/m/mignonmcla158995.html>. Bu ifadənin

Albert Eynşteyn tərəfindən deyilib-deyilmədiyi ilə bağlı bəzi mübahisələr var, lakin açıq

şəkildə kapitalizasiya ilə faiz gəlirinin gücünü vurğulayan oxşar açıqlamalar verib.

Element 4.3-də büdcəni mütəmadi olaraq qurmağın, qənaət etmə vərdişinin və pulunuzu səmərəli xərcləməyin vacibliyini vurğuladıq. Bütün bunlara mümkün qədər erkən başlamağın iki əsas səbəbi var. Birincisi, müzakirə etdiyimiz kimi, büdcə planlaşdırmasına, qənaət etməyə və xərcləməyə başlamamaq üçün bir çox bəhanə gətirənlər daha sonra bunu etməkdə çətinlik çəkəcəklər. Lakin bu elementdə dərhal qənaətə başlamağın faydasının ikinci səbəbi haqqında daha çox danışmaq istəyirik: erkən başlamaqdan gələn böyük gəlir.

Yığılma proqramınızdakı kiçik bir erkən başlanğıc qazananda əhəmiyyətli dərəcədə artıma səbəb olur. Element 4.3-dəki bir gəncin iyirmi iki yaşından otuz yaşına qədər kiçik məbləğ yığılma etməklə əldə edə biləcəyi əlavə pensiya sərvəti nümunəsini xatırlayın. Bu doqquz il ərzində 9000 avrodan çox alıcılıq qabiliyyətindən imtina etmək altmış yeddi yaşında təqaüdüünüzə asanlıqla 150 000 avrodan çox sərvət əlavə edə bilər. İndiki az miqdarda pulu gələcəkdə böyük bir məbləğə çevirməyin açarı “kapitalizasiya ilə faiz gəliri möcüzəsindən” tam istifadə ilə dərhal qənaət etməyə başlamaqdır.

**Kapitalizasiya ilə faiz gəliri**<sup>(?)</sup> əslində möcüzə deyil, lakin bəzən elə görünür. Bu, həm

də sadəcə faiz gəliri deyil - qiymətli kağızlar bazarına investisiya etdiyiniz pulu saxlayıb və əldə etdiyiniz bütün qazanları yenidən investisiya etsəniz, bu da kapitalizasiya ilə gəlirdir. Biz izahda sadəlik naminə bunu da kapitalizasiya ilə faiz gəliri adlandırırıq.<sup>(105)</sup> Kapitalizasiya ilə faiz gəlirinin necə işlədiyinin izah olunmasının asan olmasına baxmayaraq, nəticələr həqiqətən heyvətamizdir. Kapitalizasiya ilə faiz gəliri sadəcə faizdən faiz qazanmaqdır. Bu il yığımlarınızdan qazandığınız faizləri xərcləməsəniz, bu faiz gəliri həm gələn ilki yığımlarınızı, həm də qazanacağınız faiz gəlirinizi artıracaq. Gələcəkdə hər il eyni şeyi etməklə bundan sonra əvvəlki ilin faizindən, növbəti il yenə bütün yığılmış faizlərdən və s. faiz qazanacaqsınız. Bu elə də çox görünməyə və ilk bir neçə ildə sərvətinizə o qədər də çox əlavə etməyə bilər. Lakin çox keçmədən sərvətiniz nəzərəcarpacaq dərəcədə artmağa başlayır və böyüdükcə, bir o qədər də sürətli artır. Bu, qarla örtülmüş bir dağdan aşağı yuvarlanan kiçik bir qartopuna oxşayır. Əvvəlcə ölçüsü çox yavaş artır. Lakin qartopuya əlavə edilmiş hər kiçik miqdardakı qar daha çox yuvarlanmadan daha çox qar toplanmasına imkan verir, daha sonra tezliklə böyüyür, sürətlə artır və düz sizə tərəf gəlir.

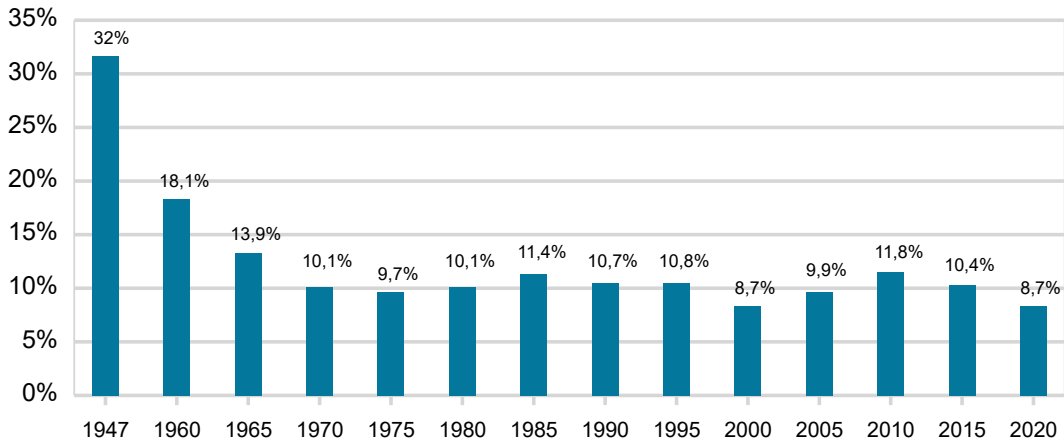
Yığım proqramınıza erkən başlamağın vacibliyi kapitalizasiya ilə faiz gəlirinin təsirinin gələcəkdə sürətlənməsi ilə izah olunur. Təqaüdə çıxmamışdan qısa müddət əvvəl etdiyiniz yığım təqaüd sərvətinizə sizin qənaət etdiyiniz məbləğdən elə də çox məbləğ əlavə etməyəcək - müəyyən məbləğ əlavə edəcək, lakin bu, miqdarca elə də böyük olmayacaq. Dağın aşağılarından hərəkətə başlayan qartopunun yuvarlanmağı dayananda o çox böyük olmayacaq. Beləliklə, qənaətə nə qədər erkən başlasanız, erkən yığımların artması üçün o qədər çox vaxt olacaq və artım bir o qədər kəskin olacaq.

Sadə bir nümunəyə nəzər salaq. On altı yaşlı bir uşağın siqaret çəkməyə başlayıb-başlamamağa qərar verdiyini düşünək. Bu, bir neçə səbəbdən vacib bir seçimdir, ən vacibi isə sağlamlıq məsələsidir. Lakin sağlamlıq amilindən başqa siqaret çəkməmək üçün maliyyə səbəbi də var. Avropada 2017-ci ildə bir qutu siqaretin orta qiyməti təqribən 3 və 13 dollar arasında dəyişib<sup>(106)</sup>, beləliklə izahda sadəlik olsun deyərək hər paket siqaretin qiymətini 8 dollar olaraq qəbul edək. Beləliklə, yeniyetməmiz - gəlin onu Honza adlandıraq - siqaret çəkməməyə qərar versə (gündə bir qutu siqaret çəkməyəcəyini düşünərək), ildə 2920 dollar qənaət edəcək. Fərz edək ki, Honza bu məbləği başqa bir şeyə xərcləmək əvəzinə onu ildə 7% qazandıran və gəlir vergisindən azad bir pensiya hesabına və ya fonduna yatırır. Şəkil 24-də göstərildiyi kimi

Honza bunu on il davam etdirsə, iyirmi altı yaşında 29200 dollar qənaətdən ümumilikdə 40344 dollar əldə etmiş olacaq. Kiçik bir qurban üçün pis deyil - həm də bu Honzanın sağlamlığı üçün yaxşıdır.

Lakin bu sadəcə başlanğıcdır; kapitalizasiyadan əldə edilən gəlirlərin sadəcə başlanğıcdır. Honza bu yığım planını otuz altı yaşına qədər davam etdirərsə, 58400 dollar qənaətdən ümumilikdə 119 707 dollar qazanacaq. O, qırx altı yaşına qədər davam etsə, 87600 dollar qənaət etdiyi vəsait 275825 dollar olacaq. Bundan sonra qazanc həqiqətən sürətlənməyə başlayır. Honza əlli altı yaşına gəldikdə 116800 dollar qənaət etdiyi vəsait 582935 dollara çatacaq. Şəkil 24-də göstəriləyi kimi, altmış beş yaşında təqaüdə çıxdıqda sadəcə 143080 dollar qənaət etdiyi vəsait 1 106677 dollar olacaq. Beləliklə, siqaret çəkməməyi seçərək qənaət etdiyi vəsaiti əmanət hesabına qoyaraq Honza təqaüd müavinətində təqribən 1,1 milyon dollar yığır və bu dollarla göstərilmiş məbləğ bugünkü alıcılıq qabiliyyətindədir.<sup>(107)</sup>

**Şəkil 24: Siqaret çəkməyin - zəngin olun!**



Mənbə: Müəlliflərin hesablamaları. Hər gün qiyməti 8 dollar olan bir qutu siqareti çəkməməklə və ildə 7 faizlik faiz gəliri əldə edildiyi fərz olunur.

Alternativ olaraq Honza on altı yaşından iyirmi altı yaşına qədər siqaret çəksə, daha sonra siqareti dayandırsa və hər gün bir qutu siqaretin puluna qənaət etməyə başlasa nələrin baş verəcəyini nəzərdən keçirin. Siqareti dayandırması yaxşıdır və yığımdan yenə də faydalanacaq. Lakin altmış beş yaşında 1106667 dollar əvəzinə qənaət proqramını on il təxirə salmaqla Honza sadəcə 542070 dollar yığmış olacaq. Qırx doqquz illik qənaət proqramının on il təxirə salınması Honzaya təqaüddə 564597 dollara başa gəlir!

Böyük məbləğdə yığım etmək üçün bir şeydən tamamilə imtina etmək lazım deyil. İstehlakda kiçik fədakarlıqlar etmək eyni dərəcədə güclü nəticələr verə bilər. Hər səhər bir fincan premium qəhvə almaq əvəzinə normal kofe alın və ya kofenizi evdə hazırlayın. Hər gün restoranda nahar etmək əvəzinə həftənin bir-iki günü naharınızı evdən gətirin. Bir restoranda təklif olunan yüksək qiymətli mineral su əvəzinə pulsuz kran suyu için (ən azından bunun edilməsi təhlükəsiz olduğu ölkələrdə). İşə tramvay ilə getmək əvəzinə piyada və ya velosiped ilə gedin (bu hətta tibbi xidmət xərclərinizi də azaldacaq). Həftə sonu üçün bir bağ eviniz varsa, oraya avtobus, yaxud qatarla gedə bilərsinizmi? Honza həftədə 56 dollar yığım etmək üçün siqareti tərgitdi və bu məbləği investisiya etdi. Siz də pul yığmaq üçün istehlak vərdislərinizdə dəyişikliklər edə bilərsiniz.

**Video:**

**Pulun artırılması**

Yenə də nəzərinizə çatdırmaq istədiyimiz fikir təqaüdə çıxdıqda zəngin ola bilmək üçün qənaət və fədakarlıqla dolu acınacaqlı bir həyat yaşamağınız deyil. Gələcək gəlib çatana qədər yoxsulluq içində yaşayaraq gələcəkdə zəngin olmağın nə mənası var? Əksinə, adi insanların yüksək yaşayış səviyyəsinə sahib olmaqla bərabər böyük bir sərvət toplaya biləcəyini vurğulayırıq, çünki böyük qazanc əldə etmək zənn edildiyi kimi çox qənaət tələb emir. Siqaret çəkməyərək yığılan 1106677 dolları Honza istehlakını sadəcə 143080 dollar azaltmaqla əldə etdi. Həqiqətən, qənaət edən və bu vəsaiti investisiya edən insanlar qənaət etməyənlərdən daha çox istehlak edə biləcəklər. Honza sərvətini təqaüddə, yaxud daha da erkən xərcləməyə başlaya bilər və bununla heç vaxt pul yığmadığı ssenariyə nəzərən daha çox şeyə sahib olacaq.

Bunun üçün lazım olan yalnız vergi güzəşti tətbiq olunan bir təqaüd hesabında erkən bir yığım proqramı, bir az səbir, yığımlarınızdan necə yaxşı gəlir əldə edəcəyinizi bilmək (növbəti iki elementə baxın) və kapitalizasiya ilə faiz gəlirindən istifadə etməkdir.

### **Qeyd: Şəriət və ya İslam bankçılığı**

Şəriət və ya İslam qanunu borca görə faizlərin ödənilməsini qadağan edir. Kredit verənlərə pullarından istifadə etdikləri üçün kompensasiya vermək üçün Şəriət bankçılığı bu qanuna uyğun maliyyə alətləri (məsələn mənfəət bölgüsü) inkişaf etdirmişdir. Müsəlmanların istehlak etmələrinin qadağan olduğu alkoqol və donuz əti kimi məhsullara investisiyalar da qadağandır. Əlavə olaraq, ədalət konsepsiyasına əsaslanaraq bir ticarət əməliyyatında iştirak edən bütün tərəflər mənfəətləri və zərərləri bölüşməlidirlər - bu, investisiyadan gəlir əldə etmək üçün biznes risklərinə məruz qalmağınızın lazım olduğunu göstərir. Beləliklə, bir avtomobil almaq istəyirsinizsə, məsələn, bir İslam bankı avtomobili alacaq və bir az daha yüksək məbləğdə sabit ödənişlərlə sizə satmağı qəbul edəcək. Bu halda sizin yenə də avtomobilə görə ödənişləriniz olur, bank da əməliyyatdan pul qazanır və əməliyyat İslam bankçılığı qanunlarına uyğun olaraq həyata keçirilir. Faiz qazanmaq əvəzinə bir Şəriət bankına qoyduğunuz əmanətlər pul qoyulduğu müddət ərzində bankın mənfəətindən müəyyən pay əldə edəcək.

İslam bankçılığı ilə məşğul olan banklar ayrı hüquqi şəxs olmalıdır, lakin bəzi böyük beynəlxalq bankların İslami filialları var.

## ELEMENT 4.8

# Aktivlərinizi şaxələndirin

*Bütün yumurtaları bir səbətə qoymayın.*

Banklardakı əmanət hesablarından sonra ən çox yayılmış iki maliyyə aktivini səhmlər və istiqrazlardır. Gəlin bu iki maliyyə alətinin xüsusiyyətlərinə ətraflı nəzər salaq. Korporativ müəssisələrdə **paylar**<sup>(?)</sup> mülkiyyəti təmsil edir. **Səhm**<sup>(?)</sup> sahiblərinin şirkətdəki paylarına uyğun nisbətdə firmanın gələcək gəlirlərinin bir hissəsini əldə etmək hüququ var. Müəssisə gələcəkdə cəlbədicə gəlirlər əldə edərsə, səhmdarlar qazanacaqlar. Payçıların qazancı adətən **dividendlər**<sup>(?)</sup> (sahiblərə müntəzəm ödənişlər) və ya səhmlərin dəyərində artım şəklində olur. Lakin, şirkətin uğurlu olacağına və gələcəkdə gəlir qazanacağına dair heç bir zəmanət yoxdur. Uğursuz olarsa, firmanın səhmlərinin dəyəri azalacaq. Payçılar şirkətin borclarına görə məsuliyyət daşımasalar da, səhm almaq üçün istifadə etdikləri bütün vəsaitləri itirə bilərlər. (Qeyd: “Kapital” səhmin başqa bir adıdır.)

**Video:**

**Qiymətli kağızlar bazarı necə işləyir**

**İstiqrazlar**<sup>(?)</sup> müəssisələrə, hökumətlərə və digər təşkilatlara borc almaq üçün əlverişli bir yol təqdim edir. Bu təşkilatlar faiz ödəmək və gələcəkdə müəyyən edilmiş vaxtda **əsas məbləğin**<sup>(?)</sup> (borc məbləğinin) hamısını ödəmək vədi (və qanuni öhdəliyi) müqabilində istiqraz alıcılarından vəsait əldə edirlər. İstiqraz buraxan təşkilat ödəmə qabiliyyətinə sahib olduğu müddətcə istiqraz sahibi əmin ola bilər ki, vəsaitləri faizlərlə birlikdə qaytarılacaq.

Bütün investisiyaların riski var. **Korporativ səhm**<sup>(?)</sup> investisiyasının bazar dəyəri nisbətən qısa bir müddətdə kəskin şəkildə dəyişə bilər. Yüksək keyfiyyətli istiqrazlarda olduğu kimi **nominal gəlirliliyə**<sup>(?)</sup> zəmanət verilsə də, faiz dərəcələri və/və ya inflyasiyadakı dəyişikliklər aktivin dəyərini əhəmiyyətli dərəcədə dəyişə bilər. Sərvətinizin çoxu az sayda

şirkətin səhmlərinin (və ya daha da pisi, tək bir şirkətin) alınmasına investisiya edilibsə, xüsusilə zəif mövqedəsiniz.

**Diversifikasiya (şaxələndirmə)**<sup>(?)</sup> yolu ilə - çox sayda, əlaqəsi olmayan aktivlərə müəyyən edilmiş vaxtda sahib olmaqla riskinizi azalda bilərsiniz. Şaxələndirmə böyük ədədlər qanununun sizin üçün işləməsini təmin edir. Şaxələndirilmiş **investisiya portfelindəki**<sup>(?)</sup> bəzi investisiyalar zəif nəticə göstərsə də, digərləri son dərəcə yaxşı olacaq. Yaxşı nəticə göstərən aktivlər pis nəticə göstərən aktivlərin zərərlərini üstələyəcək və gəlirlilik faizi orta ölçüyə yaxınlaşacaq.

Gündəlik biznes qərarları verməklə məşğul olmaq məcburiyyətində qalmadan sərvətlərini artırmaq istəyənlər üçün qiymətli kağızlar bazarı cəlbəedici gəlirlilik təmin edə bilər. Tarixən bu belə olub. Son iki əsrdə korporativ səhmlər təxminən illik 7%, istiqrazlar isə 2-3% real ("real" sözü inflyasiyanın təsiri nəzərə alınaraq hesablanmış deməkdir) gəlirlilik faizi verib.<sup>(108)</sup>

Səhmlərlə bağlı risk isə heç kimin gələcəkdə müəyyən bir zamanda səhmlərin dəyərinin nə olacağından əmin ola bilməməsidir; qaçılmaz olaraq investisiyalarınızın bazar dəyərinin azaldığı dövrlər olacaq, ancaq aylar və ya illər sonra onların dəyəri artacaq. Volatillik olaraq da bilinən bu risk, səhmlərin əmanət hesablarından, **pul bazarı sertifikatlarından**<sup>(?)</sup> və qısamüddətli dövlət istiqrazlarından daha çox gəlir gətirməsinin əsas səbəbidir. Bu son sadalananların hamısı gələcəkdə sizə müəyyən bir məbləğ gəlirə zəmanət verir. İstiqraz və əmanət hesablarının gəlirləri əvvəlcədən dəqiq bilindiği üçün insanların əksəriyyəti dəyərlərindəki dəyişikliyi təxmin etmək mümkün olmayan səhmləri yox, onları tərcih edir. Buna görə də səhmlərin orta gəlirliliyi daha yüksək olmalıdır ki, investorlar onlara maraq göstərsin.

**Paylı investisiya fondları**<sup>(?)</sup> və birja mübadiləli fondlar (ETF) investorlara aktivlərini şaxələndirməyə və riski azaltmağa kömək edə bilər. Paylı investisiya fondları və ETF-lər sadəcə olaraq investorların vəsaitlərini birləşdirir və bunları şirkətlərin (**kapitalında pay**<sup>(?)</sup>), istiqraz, daşınmaz əmlak və ya **xəzinə istiqrazı**<sup>(?)</sup> kimi müxtəlif investisiya kateqoriyalarına yönəldir. Paylı investisiya fondlarının müxtəlif kateqoriyaları var.

**Paylı investisiya fondu**<sup>(?)</sup> öz investorlarının vəsaitlərini bir çox firmanın səhmlərinə yönəldir. Bu fondlar kiçik investorlara belə şaxələndirmə etmək və riski azaltmaq üçün

əlverişli bir üsul təqdim edir. Müxtəlif şirkətlərin səhmlərini uzun müddət, yəni ki, otuz ya da otuz beş il ərzində davamlı olaraq alıb saxlamaqla və ya genişləndirməklə, qiymətli kağızlar bazarının risklərini əhəmiyyətli dərəcədə azaltmaq mümkündür. Şaxələndirilmiş səhmlər dəstini uzun müddət ərzində saxlamaq tarixən gəlirliliyi artırıb və bu gəlirlilikdəki tərəddüdlər nisbətən az olub. Şaxələndirilmiş səhmlər dəstinə sahib olan paylı investisiya fonduna edilən müntəzəm ödənişlər investorlara qiymətli kağızlar bazarına az xərclə investisiya etmək imkanı təmin edir.

Şaxələndirmə qiymətli kağızlar bazarındakı investisiyaların volatilliyini iki yolla azaldacaq. Birincisi, bəzi firmalar ziyanə getdikdə, digərləri qazanc gətirəcəkdir. Neft sənayesində mənfəətlərin azalmasına səbəb olan neft qiymətinin enməsi, hava yolu sənayesindəki mənfəəti artıracaq, çünki aviasiya yanacağına qiyməti də azalacaq. Polad qiymətlərində azalmaya görə polad sənayesindəki mənfəət azaldıqda, aşağı polad qiymətləri avtomobil sənayesindəki mənfəətin artmasına töhfə verəcəkdir.

İkincisi, şaxələndirmə sizi ümumi iqtisadi şərtlərdəki dəyişikliklərdən qorumağa kömək edə bilər. Bir iqtisadi tənəzzül və ya genişlənmə demək olar ki, hardasa bütün firmaların səhmlərinin dəyərində dəyişikliklərə səbəb olacaq. Lakin şaxələndirmə investisiyalarınızın dəyərindəki volatilliyi azaldır, çünki tənəzzül bəzi firmalar və sənayelərə digərlərinə nəzərən daha çox təsir göstərir və iqtisadi genişlənmə də bəzi şirkətlərə digərləri ilə müqayisədə daha yaxşı təsir edir. Məsələn, Max Mara (dünya səviyyəsində satılan yüksək moda markası) şirkətinə zərər verən tənəzzül, Zara (daha aşağı qiymətli bir rəqib) şirkətinin satışını və qazancını artırır bilər. Eynilə, tənəzzül Şkodaların BMW-lərə nisbətən vəziyyətini yaxşılaşdırır bilər.

Bəzi işəgötürənlər təqaüd proqramı çərçivəsində öz səhmlərini güzəştli şərtlərlə işçilərinə təklif edirlər (bu, başqa şirkətlərin səhmlərinə şamil edilmir). Belə bir plan şirkətinizin səhmlərinin alınmasını cəlbədicidir. İşlədiyiniz şirkətə ciddi inamınız varsa, bu təklifdən yararlanmaq istəyə bilərsiniz. Bir gözləmə müddəti, ümumi bir qayda olaraq üç il keçdikdən sonra bu planlar satın alınan səhmləri satmağınıza və əldə etdiyiniz gəlirləri digər investisiyalar etməyiniz üçün istifadə etməyə imkan verəcəkdir. Bunu etməyinizə icazə verilən kimi bu seçimi etməlisiniz. Bunu etməmək, tezliklə investisiya resurslarınızın çoxunu çalışdığınız şirkətə qoymağınız mənasına gələcək. Bu sizi iqiqat təhlükə vəziyyətinə salır: həm

işiniz, həm də investisiyalarınızın dəyəri böyük ölçüdə işəgötürəninizin uğurundan asılı olacaq. Özünüzü bu vəziyyətə salmayın.

İşiniz sizə dövlət tərəfindən tələb olunan ümumi bir pensiya fondu təklif edə bilər. Bu fondlar işlədiyiniz yerə görə fərqli investisiyalara sahib ola bilər. Şirkətinizin pensiya fondunun vəsaitlərinin nələrə investisiya edildiyini bilmək və öz şəxsi investisiyalarınızı bundan fərqli aktivlərə investisiya etmək vacibdir.<sup>(109)</sup>

Səhm investisiyalarının və şəxələndirmənin əhəmiyyətini qısaca bu şəkildə ifadə edə bilərik: maliyyə potensialını reallaşdırmaq üçün insanlar öz yığımlarını cəlbedici gəlir gətirən müxtəlif investisiyalara yönəltməlidir. Keçmişdə qiymətli kağızlar bazarına uzunmüddətli investisiyalar yüksək gəlir gətirmişdir. Paylı investisiya fondları hətta kiçik investorların da şəxələndirilmiş portfelə sahib olmasına, aylıq artımlar etməsinə və əməliyyat xərclərini azaltmasına imkan yaradır. Uzun müddət ərzində şəxələndirilmiş portfelə investisiya qoymaq riskləri azaldır. Bütün investisiyalarda qeyri-müəyyənlik var. Lakin keçən bir əsr yarımındaki təcrübəyə nəzər salsaq, əminliklə deyə bilərik ki, əmanət hesabları, istiqrazlar, **depozit sertifikatları**<sup>(?)</sup>, pul bazarı fondları və oxşar maliyyə alətləri ilə müqayisədə şəxələndirilmiş korporativ səhmlərdən ibarət investisiya portfelinin daha yüksək bir real gəlir gətirəcəyini gözləmək olar. Səhm fondlarına investisiya etmək xüsusilə təqaüdləri üçün pul yığan gənclər üçün çox cəlbedicidir.

Riskləri səhmlərdən və hətta istiqrazlardan qat-qat aşağı olan bank depozitlərində də bankın iflas riskinin fərqi olmalıdır. Əgər bank iflas vəziyyətinə gəlsə və pulunuzu sizə qaytara bilməsə, əksər ölkələrdə sizə müəyyən həddə qədər pulunuzu qaytaracaq milli depozit sığortası mövcuddur. Limitdən çox pulunuz varsa, hər bankdakı məbləğin sığortalanan limitdən az olması üçün pulunuzu iki və ya daha çox bank arasında bölmək yaxşı fikirdir. Hər hansı bir investisiyada olduğu kimi, bank da sizə normaldan daha yüksək gəlirlilik təklif edərsə, həmişə özünü "niyə?" sualını verin. Bunun səbəbi ağıllı investorların risklərə görə bu bankdan qaçması ola bilər. Buna görə də çıxılmaz vəziyyətdə qalan bank, bu üsulla pul cəlb etməyə çalışır. Çalışın ki, batan banka gedən pullar sizin pullar olmasın. Yüksək faiz dərəcəsinin sizi şirnikdirməsinə icazə verməyin! Post-kommunist bir ölkədə ard-arda "ən yaxşı (ən yüksək) faiz ödəyən" üç bankda pul itirməyi bacaran bir yaxşı iqtisadçı tanıyırdıq. Xoşbəxtlikdən bir nəzəriyyəçidir, maliyyə professoru deyil.

Dələduzluq ehtimalından da xəbərdar olmaq vacibdir, xüsusən bazarın qalan hissəsindən daha yüksək gəlirlilik vəd edən bir investisiyanın sizə satıldığı hallarda (buna “doğru olmaq üçün çox yaxşıdır” deyə bilərik).

Bunun bir nümunəsi 1996-cı il Albaniyadakı Ponzi (və ya Piramida) Sxemləridir: Albaniya planlama iqtisadiyyatından bazar iqtisadiyyatına keçəndə insanlar investisiyalarla o qədər də tanış deyildilər. Bəzi cinayətkarlar ayda 5% və ya daha çox, yaxud ildə 60% qaytaracaqlarını vəd edərək nağd investisiyalar cəlb edirdilər. Təklif edilən 60% biznes mənfəətindən deyil, daha çox investisiya cəlb etməkdən və bu vəsaitdən əvvəlki investorlara nağd pul ödəməkdən əldə edilirdi. Bu səbəbdən cinayətkar operatorlar hər ay sxem üzrə ödəniş etmək üçün daha çox pul toplayaraq bu sxemin adında qeyd edilmiş “piramidanı” yaratmalı idilər. Nəhayət, bu sxemlərin saxtakarlıq olduğu aşkar edildi və insanlar bu sxemin çökməsi nəticəsində pullarını itirdilər.<sup>(110)</sup>

**Video:**

**[Bir dövləti çökdürən maliyyə piramidası](#)**

Bənzər sxemlər bir çox ölkədə ortaya çıxdı. Buna başqa bir misal 1990-cı illərdə Rusiyadakı MMM idi. Dünyanın əksər hissəsinə yayılan başqa bir məşhur dələduzluğa bəzən “Nigeriya şahzadəsi” fırıldaqçılığı deyilir, lakin bunu özünü zəngin və ya sərvətə sahib olan biri kimi təqdim edən hər hansı birisi də edə bilər. 1980-ci illərdə məktubla, sonra faksla və indi isə sosial media və ya elektron poçtla yayılan fırıldaqda, müharibə şəraitində olan, yaxud rejim dəyişikliyi olan ölkədə pulları ilişib qalmış bir şəxsdən məktub alırsınız. Bu şəxs onun pullarını öz ölkəsindən təhlükəsiz şəkildə çıxartmasına kömək etməyiniz qarşılığında sizə böyük bir məbləğ ödəməkdən məmnun olacağını söyləyir və pulu ala bilmək üçün bank hesabınızın nömrəsini istəyir. Bəs ona hesab nömrənizi versəniz, təxmin edin nə baş verir? Bu məlumatlardan bütün pullarınızı özünə köçürmək üçün istifadə edir və onları geri qaytarmaq üçün heç nə edə bilmirsiniz! Bu sxemin bir çox fərqli növü var; bəzən fırıldaqçı bir növ haqq ödəmək üçün pul istəyir və getdikcə bu haqların məbləğləri artır və göndərdiyiniz pullar heç vaxt sizə geri ödənilmir.

## ELEMENT 4.9

# Heç kimin mütəmadi olaraq “bazarı məğlub edə bilməyəcəyini” dərk edin

*İndeksləşdirilmiş paylı investisiya fondları həddindən artıq risk almadan maliyyə mütəxəssislərini məğlub etməyinizə kömək edə bilər.*

Səhmlərin yuxarıda müzakirə olunan üstünlüklərinə baxmayaraq, bir çox insan gələcəkdə müvəffəqiyyətli olacaq müəssisələri müəyyənləşdirmək üçün vaxtları və ya təcrübələri olmadığını düşündükləri üçün səhmlərə investisiya qoymaqdan çəkinirlər. Bu, xüsusilə kapital bazarlarının yeni yarandığı və həm investorların, həm də tənzimləyicilərin təcrübəsinin az olduğu ölkələr üçün doğrudur. Hətta uzun müddətdə formalaşmış bazarlarda da fərdi səhmlərin qiymətlərinin dəyişməsinin gələcək istiqamətini və ya təqribi orta qiymətini proqnozlaşdırmaq çətinidir. Heç kim gələcəkdə hər hansı bir səhmin və yaxud səhmlərin ümumi qiymət səviyyəsinin nə olacağını dəqiq deyə bilməz.

Əksər iqtisadçılar **təsadüfi dolaşma nəzəriyyəsi**<sup>(?)</sup> qəbul edirlər. Bu nəzəriyyəyə görə, cari səhm qiymətləri şirkətin gələcək vəziyyəti, iqtisadiyyatın sağlamlığı və səhm qiymətlərinə təsir göstərən digər amillər haqqında bilinən bütün məlumatları özündə əks etdirir. Bu isə o deməkdir ki, səhmlərin gələcək qiymətlərindəki dəyişikliklər sürpriz hadisələr, insanların hal-hazırda gözləmədikləri faktorların təsiri nəticəsində baş verəcək. Gözlənilən olmadığı üçün bu faktorlar təxmin edilə bilən deyil. Əgər bu dəyişikliklər təxmin edilən olsaydı, onlar artıq səhmlərin mövcud qiymətlərində öz əksini tapmış olacaqdı.

**Video:**

**Uoll-Stritdə təsadüfi dolaşma**

Nə üçün yalnız Apple, Google və Microsoft kimi yaxşı səhmləri seçib qalan bütün

səhmlərdən uzaq durmayaq? Əslində əla fikirdir, bircə problemdən başqa: Təsadüfi dolaşma nəzəriyyəsi, həmçinin bu səhmlərin qiymətlərinə də şamil olunur. Gələcəkdə cəlbədicə mənfəət potensialı olan səhmlər artıq bunu öz qiymətində əks etdirir. Spesifik səhmin gələcək qiymətinə gözlənilməz dəyişikliklər və firmanın yalnız zaman keçdikcə məlum olacaq perspektivləri haqqında əlavə məlumatlar yön verəcək. Müəyyən bir səhmin gələcək qiymətinə saysız-hesabsız amillər təsir edir və bunlar daima gözlənilməz şəkildə dəyişir. Məsələn, indi orta məktəbli bir uşağın zirzəmidə çalışdığı bir fikrin nəticəsində Apple səhmlərinin qiyməti gələcəkdə aşağı düşə bilər. Beləliklə, hansı səhmlərin maliyyə stratosferinə qədər yüksələcəyini, hansıların isə start meydançasından hərəkət etməyəcəyini və ya havaya qalxdıqdan sonra dərhal dağılacağını təxmin etmək mümkün deyil.

Birjaları, müəyyən şirkətlərin vəziyyəti barədə məlumatları, iqtisadi trendləri və proqnozları öyrənərək şansınızı bir az artırma bilərsiniz. Lakin çoxumuz üçün ən yaxşı seçim uzunmüddətli yığımlarımızı (yəni, təqaüd yığımımızı) paylı investisiya fondlarına yönəltmək olacaq.

**Video:**

**Paylı investisiya fondu nədir**

Paylı investisiya fondlarının iki geniş kateqoriyası var: idarə olunan fondlar və indeksləşdirilmiş fondlar. **İdarə olunan paylı investisiya fondunda**<sup>(?)</sup> portfel meneceri olan bir "mütəxəssis" hansı səhmlərin alınacağına və nə vaxt alınıb satılacağına qərar verir. Fond menecerinə, demək olar ki, hər zaman həm konkret şirkətləri, həm də bazar trendlərini analiz edən bir tədqiqat heyəti tərəfindən kömək edilir ki, gələcəkdə çox yaxşı nəticə verə biləcək səhmləri müəyyənləşdirə bilsin. Menecer fondun gəlirlilik nisbətini maksimum dərəcədə artıracaq səhmləri seçməyə çalışır.

İkinci növ fond, indeksləşdirilmiş paylı investisiya fondu, isə S&P 500 (ABŞ-ın 500 ən böyük şirkətinin səhmlərindən ibarət **Standard & Poor's 500 İndeksi**<sup>(?)</sup>), STOXX Europe 600 və ya FTSEurofirst 300 kimi qiymətli kağızlar bazarının geniş indekslərində təmsil olunan səhmlərdən həmin indeklərdəki nisbətlərə uyğun olaraq təşkil olunur. Geniş bir indeks əks

etdirən səhmlər portfelini idarə etmək üçün çox az mübadilə aparmaq lazımdır. **İndeks fondlarının**<sup>(?)</sup> şirkətlərin gələcək perspektivlərini qiymətləndirən araşdırmalar aparmasına da ehtiyac yoxdur. Bu iki faktora görə indeks fondlarının əməliyyat xərcləri idarə olunan fondlara nisbətən xeyli, ümumi olaraq 1 və ya 2 faiz aşağı olur. Nəticədə, indeks fondları daha az ödəniş tələb edir və bu səbəbdən investisiyalarınızın daha böyük bir hissəsi birbaşa səhm alışınıza istiqamətləndirilir.

ABŞ üçün S&P 500 kimi geniş bir fond bazarı indeksinə indeksləşdirilmiş bir paylı investisiya fondu **səhmdarlarına**<sup>(?)</sup> qiymətli kağızlar bazarının orta gəlirliyinə yaxın gəlir gətirəcək. İndeks fondlarına sahib olan ölkə təkcə ABŞ deyil. Bir çox böyük iqtisadiyyatlarda bir və ya bir neçə belə fond var və müntəzəm olaraq da yeni belə fondlar açılır. Şərqi Avropadakı ölkələr də daxil olmaqla inkişaf etməkdə olan ayrı-ayrı ölkələr üçün indeksləşdirilmiş fondlar (iShares MSCI China ETF, Franklin India Index Fund, Expat Czech PX UCITS ETF və ya VanEck Vectors Russia ETF) almaq mümkündür. Müəyyən ölkələrdəki səhmlərdən ibarət regional fondları da satın ala bilərsiniz.<sup>(111)</sup> Bəs bu orta gəlirlilik niyə belə vacibdir? Daha əvvəl də qeyd edildiyi kimi, tarixən qiymətli kağızlar bazarı uzun dövrlərdə orta hesabla 7 faiz nisbətində real gəlir gətirir. Bu o deməkdir ki, səhmlərinizin **real dəyəri**<sup>(?)</sup>, yəni inflyasiya nəzərə alınmaqla dəyəri təxminən hər on ildən bir iki dəfə artır. Bu, pis deyil. Daha da əhəmiyyətli, geniş indeks fondlarının qazandırdığı orta gəlirlilik, on il kimi bir müddət üçün müqayisə edildikdə, demək olar ki, bütün idarə olunan paylı investisiya fondlarının gəlirliyini üstələyir. Bu təəccüblü deyil, çünki təsadüfi dolaşma nəzəriyyəsinin qeyd etdiyi kimi, hətta mütəxəssislər də ayrı-ayrı səhm qiymətlərinin gələcək istiqamətini hər hansı bir dəqiqlik dərəcəsində proqnoz edə bilməzlər.

Tipik on illik dövr ərzində S&P 500, aktiv olaraq idarə olunan fondların 85%-dən daha yüksək gəlirlilik gətirmişdir. Avropadakı aktiv və passiv idarə olunan fondların müqayisəli təhlili də bu nəticəni göstərir.<sup>(112)</sup> İyirmi illik dövrlər üçün isə S&P 500-ə indeksləşdirilmiş paylı investisiya fondları ümumilikdə aktiv idarə olunan fondların 98%-ni üstələyib.<sup>(113)</sup> Beləliklə, sizin və ya başqa birinin uzunmüddətli dövrdə bazar ortalamasından daha yaxşı nəticə göstərən idarə olunan fond seçə bilmə ehtimalınız çox aşağıdır - əliddə birdir.

İdarə edilən paylı investisiya fondunun bir neçə il, hətta on il boyunca yaxşı vəziyyətdə olması, gələcəkdə də yaxşı nəticə göstərəcəyinə zəmanət vermir. Məsələn, ABŞ-da 1980-ci

illərdə ən yaxşı iyirmi idarə edilən investisiya fondu on il boyunca S&P 500 İndeksindən illik 3,9 faiz punktu daha yaxşı nəticə göstərmişdir. Lakin 1990-cı ildə bazara daxil olan investorlar 1980-ci illərin "ən yaxşı" fondlarını seçərək bazarı məğlub edəcəklərini düşünsəydilər, məyus olardılar. 1980-ci illərin ən yaxşı iyirmi fondu 1990-cı illər ərzində S&P 500 İndeksindən illik 1,2 faiz punktu daha aşağı nəticə göstərdi. Oxşar şəkildə 1990-1999-cu illərdə idarə olunan ən yaxşı iyirmi investisiya fondunun orta gəlirliliyi S&P 500 İndeksini illik 3,1 faiz punktu üstələmişdir, lakin 2000-2009-cu illərdə həmin fondlar S&P 500 İndeksindən ildə 1,3 faiz punktu daha aşağı nəticə göstərmişdir.<sup>(114)</sup>

1990-cı illərin sonlarında qiymətli kağızlar bazarındakı şişmə dövründəki "ən yaxşı" fondlar daha da yanıldıcı bir investisiya göstəricisi idi. 1998-1999 illər arasındakı iki illik dövrdə ən yüksək göstəricilərlə idarə olunan fond illik ortalama gəlirliliyi 105,52% olan "Van Wagoner Emerging Growth" idi. Lakin 2000-2001 illər arasındakı iki illik dövrdə bu fond həmin dövrdəki ən aşağı göstəricilərdən biri olan illik 43,54%-lik azalma ilə çox pis nəticə göstərdi.<sup>(115)</sup>

Bu nümunələr əslində sağ qalma qərəzinə görə S&P 500-ə indeksləşdirilmiş paylı investisiya fondlarının idarə olunan fondlar ilə müqayisədəki üstünlüyünü olduğundan daha az göstərir. S&P 500 indeksinin yoxa çıxma ehtimalı çox azdır, lakin pensiya yığımı ilə əlaqədar tələb olunan müddət ərzində idarə olunan fondun bağlanması ehtimalı olduqca yüksəkdir. Paylı investisiya fondu iki səbəbdən yox ola bilər və hər iki səbəb də zəif nəticələrlə əlaqəlidir. Fondun qalıq dəyəri sahibkarlara paylanaraq bağlana, yaxud daha yaxşı göstəriciyə malik başqa bir idarə olunan fond ilə birləşdirilə bilər. Bu gün minlərlə idarə olunan paylı investisiya fondu olsa da, 1970-ci ildə Birləşmiş Ştatlarda sadəcə 358 belə fond var idi. Burton Malkiel bu fondların göstəricilərini 2013-cü ilə qədər izləmişdir. Bu 43 il ərzində 274 fond - ümumi fondların 75%-dən çoxu fəaliyyətini dayandırır. Qalan 84-dən yalnız 4-ü S&P 500 indeksini illik 2 faiz punktu və ya daha yuxarı göstərici ilə üstələyə bilib.<sup>(116)</sup>

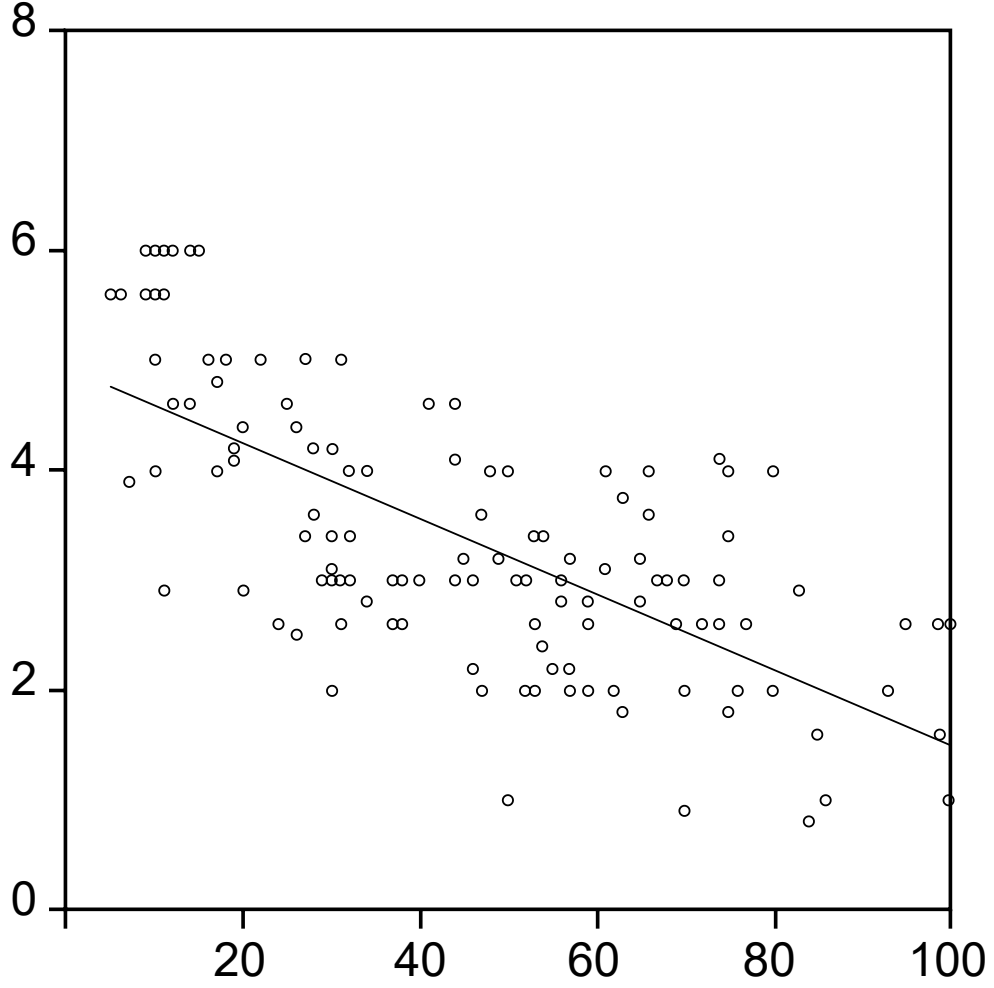
Qiymətli kağızlar bazarı tarixən digər böyük investisiya kateqoriyalarına nisbətən daha yüksək gəlirlilik gətirmişdir və indeks fondları adi investorun fərdi səhmləri və ya müəyyən paylı investisiya fondunu düzgün seçmək barədə narahat olmadan bu gəlirləri qazanmasını mümkün edir. 21 ölkənin səhm və istiqrazlarının 118 illik gəlirliliyini müqayisə edən bir araşdırma qiymətli kağızlar bazarının hər bir ölkə üzrə bu dövr ərzində istiqrazlardan daha

yaxşı nəticə verdiyini göstərib.<sup>(117)</sup> Hətta iki Dünya Müharibəsi dövrünü nəzərə almaqla belə onlar illik ortalama 3-6% gəlir qazandırır.

Əlbəttə ki, qalxmalar və enmələr, hətta səhm qiymətlərinin ucuzlaşmasının uzun dövrləri də olacaq. Buna görə də, bir çox investor pensiya yaşı yaxınlaşdıqda aktivlərində səhmlərin payını azaltmaq istəyəcəkdir (növbəti elementə baxın). Lakin uzun müddətli qiymətli kağızlar bazarı göstəricilərinin tarixçəsinə əsaslanaraq demək olar ki, qiymətli kağızlar bazarının geniş bir indeksindən əldə edilən uzunmüddətli gəlir idarə olunan kapital fondları da daxil olmaqla hər hansı digər alternativdən əldə olunacaq gəliri üstələyəcək.<sup>(118)</sup>

Şəkil 25-də göstərildiyi kimi, uzun müddət saxlanıldıqda müxtəlif növ səhmlərdən təşkil olunmuş investisiya qoyuluşu tarixən həm yüksək, həm də nisbətən sabit gəlirlilik təmin etmişdir. 1871 və 2014-cü illər arasındakı müxtəlif uzunluqdakı dövrlər üçün şaxələndirilmiş qiymətli kağızlar bazarı investisiyalarından əldə edilən ən yüksək və ən aşağı orta illik gəlirlilik faizləri (inflyasiya nəzərə alınmaqla) üzrə məlumatlar burada göstərilib. Şəkildə investorun S&P 500 İndeksini əks etdirən paylı investisiya fonduna hər il sabit bir məbləğ yatırdığı hesab olunur.<sup>(119)</sup> Aydındır ki, səhmlər yalnız qısa müddət ərzində saxlanıldıqda, böyük dalğalanmalar ola bilər. 1871–2014-cü illərdəki dövrdə S&P 500-un bir illik gəlirliliyi 47,2% ilə mənfi 40,8% arasında dəyişib. Hətta beş illik bir dövrdə belə, kapitallaşdırılmış illik gəlirlər 29,8% ilə mənfi 16,7% arasında dəyişib.

**Şəkil 25: Səhmlər uzun müddət saxlanıldıqda daha az risk daşıyır**



Mənbə: Source: Liqun Liu, Andrew J. Rettenmaier, and Zijun Wang, "Social Security and Market Risk," National Center for Policy Analysis Working Paper Number 244 (July 2001).

Gəlirlərin bir fərdin investisiya dövründə hər il üçün sabit bir məbləğ investisiya etdiyi fərziyyəsinə əsaslanır. Məlumat 2015-ci ilə qədər yenilənib.

Lakin investisiya müddəti artdıqca “ən yüksək gəlirlilik” və “ən aşağı gəlirliliyin” necə yaxınlaşdığına diqqət edin. Otuz beş illik dövrə nəzər salanda 1871-2014-cü illər arasındakı ən yaxşı otuz beş illik dövr üzrə kapitallaşdırılmış illik gəlirlilik 9,5% ikən, ən pis otuz beş illik dövr üzrə 2,7% olduğunu görürük. Beləliklə, ən pis haldakı dövrdə belə səhmlərin illik real gəlirliliyi istiqrazların real gəlirliliyi ilə demək olar eyni idi. Bu yüksək və nisbətən sabit uzunmüddətli gəlirlilik səhmləri təqaüd üçün xüsusilə cəlbedici bir yığım üsulu halına gətirir.

Hər bir azad ölkənin bazarlarında demək olar ki, eyni qanunuyğunluq müşahidə edilir: uzun dövrlər üçün qazanclardakı dalğalanmalar azalır. Bu, iqtisadi siyasəti vətəndaşlarının rifahına çox əhəmiyyət verməyən, demokratik olmayan hökumət tərəfindən idarə edilən ölkələrə şamil edilməyə bilər.

Bu elementdən çıxara biləcəyimiz ən vacib nəticə budur: zaman və səriştə çatışmazlığının sizi qiymətli kağızlar bazarına investisiya etməkdən çəkəndirməsinə icazə verməyin. Uğurlu investor olmaq üçün daha çoxlu araşdırma etməyinizə, yaxud “super səhm seçən adam” olmağınıza ehtiyac yoxdur. İndeksləşdirilmiş paylı investisiya fonduna müntəzəm ödənişlər minimum risklə uzunmüddətli investisiyalarda sizə cəlbedici gəlirlilik gətirəcəkdir. Bu investisiyalar əksər insanlar üçün yaxşı təqaüd planının vacib bir komponenti olacaqdır. Hər bir böyük nüfuzlu investisiya şirkəti sizə seçmək üçün bir neçə indeksləşdirilmiş paylı investisiya fondu təklif edəcək. Bu şirkətlərin fondları fərqli adlara malik olacaq bu səbəbdən ehtiyaclarınıza ən uyğun olanı təyin etmək üçün fondlar barədə açıqlamanı mütləq oxuyun.

## ELEMENT 4.10

# İnvestisiyalarınızın müddətini ehtiyaclarınıza uyğunlaşdırın

*Uzunmüddətli məqsədlər üçün səhmlərə investisiya edin, lakin pula ehtiyac yaxınlaşdıqca istiqrazların və ya nağd pulun nisbətini artırın.*

Təqaüd planınıza ayrılan vəsaitlər kimi uzunmüddətli investisiyalar edərkən, ümumiyyətlə indeks fondları ən yaxşı seçimdir. Səhmlərin uzunmüddətli gəliri istiqrazlardan əhəmiyyətli dərəcədə çox olsa da, qısa müddət ərzində istiqrazların gəliri daha stabildir. İnvestisiya planındakı vəsaitlərə ehtiyacınız ola biləcəyi vaxt yaxınlaşdıqda, fondları daha sabit dəyərli investisiyalara yönəltmək məntiqli addım olacaq. Beş illik investisiya üfuku nəzərə alındıqda, nisbətən etibarlı investisiya variantı beş illik ödəniş müddəti olan istiqraz satın almaqdır. Beləliklə, beş ilin sonunda ilkin investisiyanızı və faizləri əldə edəcəksiniz. Ümumi bir tövsiyə olaraq, istiqraz alarkən, ipoteka üçün ilkin ödəniş yaxud pensiyaya çıxış vaxtınıza qədər müddəti bitən istiqrazlar alın. Dəqiq vaxtları bilmirsinizsə, investisiyaları müxtəlif bitmə tarixləri olan istiqrazlar arasında bölüşdürün.

İstiqrazlara sahib olmağın riskləri arasında kredit riski (yəni əsas məbləği geri ala bilməmə riski), gözlənilməz inflyasiya və hökumətin maliyyə siyasətini həyata keçirməsindən irəli gələn biləcək faiz dərəcələrindəki dəyişikliklər var. Dövlət istiqrazlarına və ən keyfiyyətli korporativ istiqraz fondlarına sərmayə yatırırsınızsa, istiqraz sahibi olmağın ən böyük riski inflyasiyadır, bu da əsas məbləğ və sabit faiz ödənişlərinin dəyərini azaldır. Bu riski inflyasiyadan qorunan istiqrazlara, o cümlədən ABŞ-dakı **İnflyasiyanın Təsirindən Qorunan Xəzinə İstiqrazlarına (TIPS)**<sup>(?)</sup> və ya Fransadakı inflyasiya üzrə indeksləşdirilən sabit faizli dövlət borcları olan Mənimdən Xəzinə İstiqrazlarına (OATs) investisiya edərək azalda və ya aradan qaldıra bilərsiniz. Bu zaman sizə istiqrazlara investisiya edilən ilkin məbləğ, sabit faiz dərəcəsi və inflyasiya səbəbindən itirilən alıcılıq qabiliyyətinə görə təzminat ödənişi edilir. Gözlənilməyən inflyasiya istiqrazlardan gəlirin gözləniləndən daha az olmasına səbəb olan

amillərdən biri olduğundan, İnflyasiyadan Qorunan İstiqrazların alınması və saxlanması sahibini bu riskdən qoruyacaq. Bu növ istiqrazlar, aktivlərindən real alıcılıq qabiliyyəti axını yaratmaq istəyən təqaüdüçülər üçün xüsusilə cəlbedicidir.<sup>(120)</sup>

İstiqrazlarla əlaqəli bir digər risk də faiz dərəcələrindəki dəyişikliklərin təsiridir. Fərz edək ki, 5 faiz dərəcəsi ilə 1000 avro otuz illik bir istiqraz aldınız. Bu istiqraz sizə otuz il ərzində hər il 50 avro vəd edir və müddət sonunda 1000 avronuzu da geri alırsınız. Lakin bu istiqrazı aldıqdan dərhal sonra ümumi faiz dərəcəsi 10%-ə yüksəlsə, onda istiqrazınızın dəyəri ilkin qiymətinin yarısı qədər düşəcək. Niyə? 10 faizlə bir sərmayəçi 500 avro otuz illik bir istiqraz alaraq hər il 50 avro faiz gəliri əldə edə bilər. Yəni, 1000 avro otuz illik bir istiqrazı almaq üçün insanlar artıq ən çox 500 avro ödəməyə razı olacaq. Əlbəttə, otuz illik 5%-lik istiqrazınızı aldıqdan dərhal sonra faiz dərəcəsi 2,5%-ə düşərsə, qiymət də təxminən iki dəfə artacaq. Yığınızı beş il sonra bir mal almaq üçün edirsinizsə, belə bir dalğalanma (və ya risk) sizin üçün qəbul ediləməzdir. Lakin istiqrazı otuz il müddətində satmadan əlinizdə saxlasanız, 1000 avronuzu tam olaraq geri alacaqsınız və istiqrazın müddəti ərzində baş verən qiymət dəyişiklikləri artıq əhəmiyyət daşımayacaq. Buna görə də istiqrazın başa çatma müddətini pula ehtiyacınız olduğu zamana uyğunlaşdırmaq yaxşı fikirdir.

Səhmlərdən ibarət portfeli hansı müddətə saxlamaq lazımdır? Səhmləri istiqrazlara nə vaxt dəyişməliyə? Bu, investisiya portfelinizdəki vəsaitlərə nə vaxt ehtiyacınız olacağından asılıdır. Yuxarıda da qeyd etdiyimiz kimi, nisbətən qısamüddətli investisiyaları müstəsna olaraq istiqrazlarda saxlamaq ən yaxşı seçimdir. Məsələn fərz edək ki, gənc ailə bir ev və ya mənzil almaq üçün 20 faizlik ilkin ödəniş üçün pul yığmağa çalışır. Bu məqsəddən ötrü əmanətlərini qiymətli kağızlar bazarından uzaq tutmaqları məsləhətdir, çünki bir ev və ya mənzil almaq üçün lazım olan ilkin ödənişi toplamaq üçün adətən bir neçə il qənaət etmək kifayət edir. Bunun əksi olaraq, gənc ailə yeni doğulmuş uşaqlarının universitet təhsilini maliyyələşdirmək məqsədilə on səkkiz il, yaxud təqaüdə çıxmaq məqsədi ilə 35-45 il vəsait yığa bilər. Bu iki vəziyyətdə də bütün investisiya müddəti ərzində investisiya portfelinin əksəriyyəti səhmlərdən ibarət olmalıdır.

Uşağın universitet təhsili üçün dərhal qənaət etməyə başlayan yeni doğulmuş körpənin valideynlərinin sərvət yığmaq və səhmlərin daha sürətli artması üçün kapitallaşma riskini şaxələndirmək üçün daha çox vaxtı var. Bu halda, investisiya portfelinin bir hissəsinin

səhmlərdən ibarət olması məntiqli addımdır. 2008-2009-cu illərin Böyük İqtisadi Tənəzzül dövründə səhm qiymətlərindəki enmədən göründüyü kimi on səkkiz illik investisiya üfzündə də, səhmlərə investisiyalar riskli ola bilər. Yenə də, universitet təhsili üçün investisiyaların riskini azaltmaq istəyən investorlar, pula ehtiyac duyulacağı vaxt yaxınlaşdıqda, portfellərində daha az səhm və daha çox istiqraz saxlayaraq investisiya edə bilərlər. Hər ay müəyyən bir miqdarda sərmayə qoymağın investisiya portfelinizin gəlirliliyini artırmaqda əhəmiyyətli bir rolu var: Bazarda tənəzzül baş versə, yeni səhmləri daha ucuz satın alacaqsınız, bu da böhranın təsirini azaldacaqdır.

İnsanlar daha çox qazandıqca və orta ömür müddəti artdıqca, təqaüd üçün yığım etmək daha da aktuallaşır. Təqaüdə çıxdıqdan sonra həyat tərzimizi kəskin və mənfəət şəkildə dəyişmək istəmirik, habelə təqaüd üçün yığdığımız vəsaitlərin ömrümüzün sonuna qədər çatmamasına imkan verə bilmərik. Bir insanın təqaüdə çıxmasına on ildən çox vaxtı qalıbsa, şaxələndirilmiş səhmlər portfeli yəqin ki, ən yaxşı investisiya portfelidir. Daha konservativ bir investisiya portfelində 10, 20 və ya hətta 40% istiqraz və ya nağd pul ola bilər. Bu daha sabit gəlir təmin edəcək, lakin portfelin ümumi gəlirliliyi yəqin ki, nisbətən az olacaq.

Təqaüdə çıxmaq vaxtı yaxınlaşdıqda, əgər çox zəngin insanlardan deyilsinizsə, sırf səhmlərdən ibarət investisiya portfelini tədricən istiqrazlara çevirməyə başlamaq məntiqlidir. Bu keçidə nə vaxt başlamalı olduğunuz qismən təqaüd zamanı aylıq gəlirinizi nə vaxtdan və hansı məbləğdə istədiyinizdən asılıdır. Böyük investisiya portfelinə və ya bütün ehtiyacları ödəyən böyük təqaüd gəlirinə malik olan insanlar investisiyalarını səhmlərdə daha uzun müddət saxlaya bilərlər. İstiqrazlara keçidin əsas məqsədi ilk növbədə səhmlərin müvəqqəti aşağı qiymətlərlə satılması ehtiyacının qarşısını almaqdır. Aylıq yaşayış xərclərini ödəmək üçün investisiya portfelinizdəki vəsaitlərə ehtiyacınız nə qədər tez ortaya çıxarsa, strateji olaraq və tədricən istiqrazlara keçərək riski azaltmaq bir o qədər vacibdir.

Bir çox ölkədə təqaüd üçün yığımlar bəzi gəlir vergilərindən azaddır və yığımlarınızın daha sürətli böyüməsinə imkan verir. Məsələn, Ukraynada qeyri-dövlət təqaüd fondlarına edilən ödənişlərin şəxsin maaşının 15%-ə qədər olan hissəsi vergilərdən azaddır və investisiya gəlirləri də vergiyə cəlb edilmir, bu səbəbdən yığım daha sürətli artır. <sup>(121)</sup> Daha aşağı vergilərlə hökumətlər vətəndaşları təqaüd üçün yığım etməyə təşviq edir; Bolqarıstan kimi bəzi ölkələr, hətta özəl təqaüd fondlarındakı yığımı, faiz və komissiya gəlirlərini bütün növ

vergilərdən azad edir.<sup>(122)</sup> Bəzi Mərkəzi və Şərqi Avropa ölkələrində hələ də özəl pensiya investisiyası praktikası olmadığına baxmayaraq, bütün dünyada vergi güzəştləri yolu ilə könüllü pensiya yığımlarını artırmaq üçün qlobal bir tendensiya mövcuddur. Vergi güzəştləri xüsusi pensiya hesablarına çıxışınız yoxdursa, qənaət edərək pul yığmağa davam edin; bu yolla, belə hesablar mövcud olduqda, hər il yığımı icazə verilən maksimum məbləği təqaüd hesabınıza yatıra biləcəksiniz.

İndiyə qədər yalnız maliyyə bazarından irəli gələn risklərdən bəhs etdik, lakin pensiya yığımları ilə bağlı başqa, bəlkə də daha vacib risk var. Heç kim nə qədər uzun yaşayacağını dəqiq bilmir. Bildiyimiz yalnız orta ömür müddətidir (bu göstərici siqaret çəkmək və ya içki içmək kimi pis vərdişləri nəzərə almaqla da hesablana bilər). Polşa və ya Çex Respublikasında 60 yaşlı adam daha 21 il yaşayacağını gözləyə bilər, lakin bəziləri gələn il öləcək, bəziləri isə 100 yaşına qədər yaşayacaq. Bu cür qeyri-müəyyənlik şəraitində necə plan qura bilərik? Üsullardan biri çox uzun bir ömür yaşayacaq kimi ehtiyacınızı nəzərə alaraq qənaət etməkdir. Əgər daha tez ölsəniz, yığımlarınızın ailənizə və ya layiqli bir xeyriyyə təşkilatına (bəlkə də iqtisadi təhsili dəstəkləyən) ötürülməsini təşkil edin. Lakin riskdən çəkinən əksər insanlar başqa bir seçim edir. Hər hansı bir fərdin dəqiq nə qədər ömür yaşayacağını bilmək qeyri-mümkün olsa da, demoqraflar hər hansı qrup insanlar üçün orta ömrü çox dəqiq proqnozlaşdırmağa bilər. Element 4.12-də müzakirə olunan digər sığorta növləri kimi özünü "çox uzun" yaşamaqdan sığortalaya bilərsiniz. Aktuarilər (sığorta üzrə mütəxəssislər) bir qrupun orta statistik üzvünün nə qədər ömür yaşayacağını dəqiq proqnozlaşdırmağa bildiyindən nə üçün hər kəsin yığımlarını bir yerə yığıb tez ölənlərin daha uzun ömürlüləri subsidiyalaşdırmasına imkan yaratmasınlar ki? Belə bir müqaviləyə "annuitet" deyilir.

Gələcək təqaüdə hazırlaşmaq istəyənlərə verəcəyimiz tövsiyələr bu şəkildə ümumiləşdirilə bilər: pensiya üçün qənaət etməyə erkən başlayın, şaxələndirilmiş səhm portfəlləri ilə başlayın, təqaüdə yaxın istiqrazlar kimi daha aşağı riskli və daha az gəlirli aktivlərə tədrici keçid edin və təqaüd planları üçün mövcud olan bütün əlverişli vergi güzəştlərindən faydalanın.

Necə və haraya yatırım edəcəyinizə qərar vermək üçün diqqət yetiriləcək bir çox şey var. Bu xəbərdarlıqları yadda saxlamalısınız.

**Video:**

**Əlçatanlıq qərəzi**

**Video:**

**Zərərin arzuolumazlığı**

**Video:**

**Portfel patriotizmi**

**Video:**

**Sürü davranışı**

## ELEMENT 4.11

# Risqlərinizi azaldın

*Ev alarkən, təhsil və digər investisiya qərarları verərkən riskləri azaldacaq addımlar atın.*

Mənzil alınması həyatımız boyu əksəriyyətimizin qarşılaşacağı ən vacib qərarlardandır. İnsanların çoxu üçün ev almaq ən azından ilkin mərhələdə həyatlarının ən böyük investisiyası olur. Yaxşı bir yerdə ev almaq və onu yaxşı vəziyyətdə saxlamaq özü bir investisiyadır. Lakin ABŞ-da **2008-2009-cu illərdəki ev böhranında**<sup>(?)</sup> gördüyümüz kimi bu işdə də potensial təhlələr var. Gələcəkdə problemlərin qarşısını almaq üçün aşağıdakı amillərə diqqət yetirin.

Əvvəlcə “almaq yoxsa kirayə götürmək” seçimini diqqətlə nəzərdən keçirin. Bir çox insan dərhal belə bir nəticəyə gəlir ki, satın almaq, kirayə götürməkdən daha yaxşı seçimdir, çünki satınalma sizin üçün kapital yarada bilər. Onlar düşünür ki, əsas səbəb pulun çölə atılmasıdır: kirayə üçün edilən ödənişlər ev sahibinə gedir, ipoteka kreditinin bağlanmasına ediləcək ödənişlərlə və mülkün əmlak bazarında dəyər qazanması ilə isə şəxsi kapitalı artırmaq mümkündür. İpotekanın ilk bir neçə ilində əslində aylıq ödənişlərin demək olar ki, hamısı faizləri ödəmək üçündür və çox az hissəsi kapitalın yaranmasına gedir. Başqa sözlə, məsələn, evi üç il ərzində satsanız, çox cüzi miqdarda kapital yığmış olacaqsınız və ya heç yığa bilməyəcəksiniz. Ev sahibinə kirayə ödəmək əvəzinə sadəcə bank faizini ödəmiş olacaqsınız.

İkincisi, daşınmaz əmlakın alqı-satqısı baha olur və buna görə də alacağınız evdə ən azı üç il yaşamağı düşünmürsünüzsə, ev almaq yaxşı fikir deyil. Siz ölkəyə görə dəyişən (Avstriyada 3%: Xorvatiyada 3%; İtaliyada 7%-ə qədər) **rieltor komissiyaları**<sup>(?)</sup> və **ƏDV**<sup>(?)</sup> ödəməli olacaqsınız.<sup>(123)</sup> Bir ipotekanın alınması üçün çəkilən müxtəlif xərclər ümumiyyətlə bir neçə min dollardır. Evi aldıqdan sonra bir neçə il ərzində satsanız, böyük ehtimalla bu xərclər kapitalınızdan çox olacaq.

Üçüncüsü, ilkin ödəniş üçün pul yığmamış ev (və ya mənzil) almayın. ABŞ-da bu ən az 20% olmalıdır. İlk ödənişiniz 20%-dən azdırsa, aylıq ödənişinizi artıran ipoteka sığortası və ya təminat sığortası adlanan sığorta ödəməlisiniz. İpoteka sığortası borc verən şəxsi ödəmələr yerinə yetirilməyən zaman meydana gələn zərərlərdən qoruyur. Bu, İngiltərə, Danimarka və

Avstraliya kimi ölkələrdə geniş yayılıb. Bu barədə fərqli ölkələrin fərqli qaydaları var, buna görə nə ödəməli olduğunuzu bildiyinizə əmin olun.<sup>(124)</sup> Bundan əlavə, evinizi almaq üçün aşağı ilkin “faiz dərəcəsi” ilə ipotekadan istifadə etməyin. Bir qayda olaraq bu dərəcələrin ilkin müddəti bitdikdən sonra aylıq ipoteka ödənişinizi əhəmiyyətli dərəcədə artıracaq şəkildə kəskin artan faiz dərəcələri başlayır. Həmçinin Element 4.4-də qeyd etdiyimiz kimi gəlirinizdən fərqli bir valyuta ilə borc almayın, çünki gəlir valyutanız dəyərini itirsə, gözlədiyinizdən daha çox borclu olacaqsınız.

Dördüncüsü, ipoteka ödənişinə imkanınızın çatması, ağılızdakı mənzili ala bilərsiniz demək deyil. İpoteka hər ay edilən ilk və ən aydın görünən ödənişdir. Lakin mənzil üzrə nəzərə alınmalı olduğunuz digər müntəzəm ödənişlər və öhdəliklər də var. İpotekaya daxil deyilsə, əmlak və/və ya torpaq vergiləri ayrıca ödənilməlidir. Ev sahibinin sığortası da tələb olunur. Dam örtüyü bir gün sıza bilər, isti su qızdırıcısı, kondisioner qurğusu, yaxud santexnika sistemində təmirə ehtiyac yarana bilər, ya da başqa bir sıra əşyaların istismar xərcləri ortaya çıxa bilər. Bunların hamısı bir ev sahibi olaraq gözlənilən müntəzəm xərclərdir. İpoteka götürməyin məqsədəuyğun olub-olmaması barədə qərar verərkən bu xərcləri aylıq büdcənizə daxil etməlisiniz.

Nəhayət, ipoteka krediti götürərək kapital yığmağa çalışarkən, başqa bir ipoteka krediti götürmək və ya cari istehlakınızı artırmaq üçün öz kapitalınızı zəmin qoyaraq borca girmək həvəsinə qapılmayın. Ev qiymətləri arta biləcəyi kimi, düşə də bilər. ABŞ-da 2008-2009-cu illərin ipoteka böhranından sonra bir çox insan mənzilləri ilə əlaqədar pis vəziyyətə düşmüşdülər. Onların mənzillərinin bazar qiyməti ödənilməmiş ipoteka krediti borcundan daha aşağı idi. Bəzi insanlar evlərini sataraq böyük ziyanə düşdülər. Digərləri sadəcə evlərini böyük zərərlə sata bilməzdilər və bazarda canlanmaya ümid edərək gözlədilər. Bəziləri hətta ağırlı iflas və ya müsadirə prosesindən keçdilər. Beləliklə, təhlükəsizlik baxımından evinizdə əhəmiyyətli bir miqdarda kapitalın saxlanması vacibdir.

Yuxarıda sadalanan təlimatlara riayət etməklə imkanlarınız daxilində yaşamağı, ev almaqla bağlı qərarlarda qənaət etməyi və bu qərarlar ilə əlaqədar riskləri minimuma endirməyi öyrənəcəksiniz. İndi isə gələn təhsil edilən investisiyalar barəsində danışaq.

Bir çox insan üçün orta məktəbdən sonrakı təhsil, yəni orta məktəbdən kənar təhsil daha yüksək əmək haqqına səbəb ola biləcəyi üçün cəlbedici bir investisiya rolunu oynayır.

Lakin, həmişə belə olmur. Universitetə və ya kollecə getmək baha başa gəlir. Bir tələbə bir neçə il universitetə getmək üçün vaxt və pul xərcləyib, daha sonra isə diplom almadan universitetdən atılsa, çətin ki, təhsilə etdiyi investisiyalar qazanclı olsun. Ali təhsil almaq istəyən tələbə üçün ən böyük risk qoyulan investisiyanın geri qaytarılmamasıdır. Başqa sözlə təhsil aldıqdan sonra əldə ediləcək əlavə qazanc təhsilə edilən investisiyadan aşağı olsa bu hal baş verər. Ali təhsilin haqqı hökumət tərəfindən subsidiyalaşdırılsa belə (ya da tam ödənilsə), yaşayış xərcləri çox vaxt tələbələrə verilən təqaüdlərdən qat-qat artıq olur və təhsil vaxtı az işlədiyiniz üçün itirilmiş gəliri də heç kim kompensasiya etmir.

Avropa İttifaqının Statistika İdarəsinin (Eurostat) məlumatına görə 2016-cı ildə ali təhsili olan işçilərin median illik qazancı yalnız orta təhsili olanlara nisbətən 10000 avrodan çox idi (Xorvatiyada fərq 4000 avro; Rumıniyada 3000 avro; Polşada 4000 avro).<sup>(125)</sup> Lakin universitet məzunlarının qazanclarında ciddi fərqlər də var. Məzun olduqdan sonra əldə edilən həqiqi qazanc bir çox amildən, o cümlədən əldə olunan bacarıqlardan, ixtisasdan və müəyyən bir əmək bazarının ümumi tələb və təklif şərtlərindən asılıdır. Dünyanın ən böyük əmək haqqı profilləri məlumat bazasını tərtib edən PayScale.com web-saytına görə ən yüksək qazanc potensialına sahib olan universitet ixtisaslarına mühəndislik, aktuari və tətbiqi riyaziyyat, kompüter elmləri, fizika, statistika, iqtisadiyyat və idarəetmə informasiya sistemləri daxildir. Aşağı qazanc perspektivi olan ixtisaslara uşaq və ailə ixtisasları, təhsil, sosial iş, bədən tərbiyəsi, atletika təlimi, musiqi və kulinariya daxildir.<sup>(126)</sup> Özünü ixtisas sahəsi seçərkən yalnız bu günkü vəziyyətlə məhdudlaşmayın və uzun müddətə planlar qurun. Unutmayın ki, 40 il və ya daha uzun müddətdə peşəkar fəaliyyət göstərəcəksiniz. 20 ildən sonra hansı peşələrə tələbat olacaq? Həmçinin başqa bir yerə köçmək qərarına gələ biləcəyinizi də düşünməlisiniz. Ölkənizdə qazandığınız təhsil sənədləri yeni yaşayacağınız yerdə tanınacaq mı? Rusiyada təhsil alan bir iqtisadçı Kanada universitetində iş düzələ bilər (əgər kifayət qədər bacarıqlı və biliklidirsə), lakin həkim işləmək üçün əlavə bir neçə il təlim keçməli olacaq.

Gələcəkdə aşağı qazancla nəticələnəcəyi gözlənilən təhsili maliyyələşdirmək üçün böyük məbləğdə borca girmək risklidir. Hissə 4, Element 1 və 2-də qeyd etdiyimiz kimi zövq aldığımız bir iş fəaliyyəti seçmək vacibdir. Lakin seçiminiz yenə də yaxşı əsaslandırılmalıdır. Sizə maraqlı olan ixtisasların gözlənilən qazancları barədə məlumatları axtarıb tapın. Əsaslandırılmış seçim edərək təhsilə qoyulan investisiyalardan işinizdən alacağınız şəxsi

məmnuniyyət də daxil olmaqla maksimum qazanc əldə etməyinizi istəyirik.

Gəlin tələbələrin nə üçün bəzən mənfi qazanclarla nəticələnən təhsil seçimlərini etdiklərinə nəzər salaq. Birincisi, bir çox tələbənin gələcək gəlirləri ilə bağlı qeyri-real gözləntiləri var. Şişirdilmiş gözləntilərlə onlar təhsilləri üçün gələcək gəlirlərinin təmin edə biləcəyindən daha çox pul ödəməyə hazır ola bilərlər. Qərar verməzdən əvvəl cari və proqnozlaşdırılan gələcək əmək bazarı şərtləri və qazanc potensialı barədə məlumatlı olmaq üçün bütün resursları araşdırmalısınız. Ölkəniz və köç edə biləcəyiniz ölkələr üzrə əsas ixtisaslara aid tələbləri, iş perspektivləri, karyera yüksəlişi və median əmək haqqı kimi məlumatları təmin edən kitabları və ya statistikanı axtarıb tapmalısınız. Gələcək gəlirlə bağlı real gözləntilərə sahib olmaq orta məktəbdən sonrakı təhsil haqqında daha yaxşı qərarlar qəbul etməyin vacib bir tərkib hissəsidir. Mümkün miqrasiya kontekstində erkən yaşlarda faydalı dillər öyrənməyə başlamaq da vacibdir. Seçimlərinizin ingilis dilli ölkələri və ya fransız dilli ölkələri əhatə etməsini istəyirsiniz? Bəlkə sahib olduğunuz təhsil sənədlərinizlə Rusiyada daha asanlıqla iş tapa bilərsiniz?

İkincisi, bir çox tələbə təhsil xərclərinin hamısını tam nəzərə almır. Təhsilin ümumi dəyəri birbaşa təhsil haqları, kitablar, ödənişlər, otaq və yemək xərclərini əhatə edir, lakin alternativdən imtina xərclərini unutmayın. Yarı növbəli olsa da, universitetə getmək bir işdən əldə edəcəyiniz cari gəlirdən imtina etmək deməkdir. Təhsilin bütün xərclərini nəzərə aldığınızdan əmin olun.

Üçüncüsü, tələbələr borcun həddən artıq istifadə edirlər. Bəziləri tələbə krediti ilə verilən pulu “sərbəst pul” kimi qəbul edir və həddindən artıq borc götürürlər. Bir çox gənc məzun olduqdan sonra tələbə kreditlərinin qaytarılması üçün aylıq büdcələrindən pul ayırmağın nə qədər çətin olacağını təsəvvür etmirlər. Fərz etsək ki, 3 faiz dərəcəsi ilə kredit götürmüşünüz, on beş il ərzində 20000 avroluq kredit üzrə ayda 138 avro ödəməlisiniz. 40000 avroluq kredit üçün isə ayda 276 avro ödəməli olacaqsınız. Gələcək qazancınız ümumi büdcəniz daxilində təhsili maliyyələşdirmək üçün götürdüyünüz kreditlər üzrə aylıq ödənişi etməyə kifayət edəcəkmi? Kredit götürməzdən əvvəl bu məsələ barədə ciddi düşünün.

Təhsili maliyyələşdirmək üçün heç vaxt borc almamalı olduğunuzu demirik. Bu seçimin əsaslandırılmış olduğu hallar olur. Müxtəlif ölkələrdə təhsilin müxtəlif yollarla maliyyələşdirildiyini bilirik, məsələn, ABŞ-da digər ölkələrə nisbətən təhsil ilə bağlı xərclərin

içində təhsil haqlarının çəkisinin daha yüksək olduğu məlumdur. Qeyd etmək lazımdır ki, keçid iqtisadiyyatı olan ölkələrdə vəziyyət sürətlə dəyişir: bir çox ölkədə ali təhsil haqqının birbaşa dövlət vəsaiti hesabına maliyyələşdirilməsi modelindən tələbələr tərəfindən maliyyələşdirilmə modelinə keçid müşahidə edilir və özəl universitetlərin sayı artır. Ali təhsil adətən yaxşı investisiyadır, lakin bütün investisiya növlərində olduğu kimi bu məsələyə də diqqətli yanaşmaq vacibdir.

Təhsil risklərini daha da minimuma endirmək üçün tələbələr və onların valideynləri təhsili maliyyələşdirmək üçün digər variantları da nəzərdən keçirə bilərlər. Ümumi bir qayda olaraq, təhsil kreditinin son seçim olduğu bir maliyyə planı hazırlayın. Valideynlər, qohumlar və dostlar öz qənaət planlarını qura və ya maliyyə qurumlarında müxtəlif formalarda uzunmüddətli yığımların nisbi faydalarını nəzərdən keçirə bilərlər.

Təqaüd və qrantlar da mövcuddur. Onlar xüsusilə cəlbedicidirlər, çünki onları geri qaytarmaq lazım deyil. Birləşmiş Ştatların Mədəniyyət Mərkəzləri, British Council ofisləri, yaxud Fransız İnstitutu xaricdəki imkanları araşdırmağa başlamaq üçün yaxşı yerlərdir. Mövcud imkanları araşdırmağa vaxt ayırın. Hər bir təqaüd və ya qrantın təlimatları, uyğunluq tələbləri və müraciət üçün son tarixləri olacaq. Təhsilə investisiya etməzdən əvvəl bütün bu variantları gözdən keçirin və bazar şərtlərini də nəzərə alaraq sizin üçün məntiqli bir yol seçin.

Böyük ehtimalla ev və təhsil sizin üçün ən böyük investisiyalar olacaq, lakin başqa investisiya imkanları da ortaya çıxacaq. İnteraktivinizdə yanılmamaq üçün aşağıdakı ehtiyat tədbirlərinə riayət etməyiniz məsləhətdir. İnteraktivinizə edərəkən unutmayın ki, həssas vəziyyətdəsiniz; maraqlarınızın investisiya imkanını təklif edən tərəfin maraqlarına uyğun olub olmadığını düşünməlisiniz. Nə zaman sizə son dərəcə cəlbedici görünən bir şey təklif edilərsə, bir addım geri çəkilmək və bu təklifin məhz niyə sizə edildiyinin səbəblərini diqqətlə araşdırmaq faydalıdır. Bir layihəni maliyyələşdirmək üçün pul axtaran borcalanlar əvvəlcə ucuz xərclə mənbələrə müraciət edirlər, məsələn bank krediti götürürlər. Bank kreditorlarından və digər investisiya mütəxəssislərindən maliyyələşmə təmin edilsə, sizin kimi fərdi investorlar tapmaq və yüksək gəlir dərəcəsi vəd etmək mənasızdır. Hər hansı bir investisiyanın yüksək potensial gəlirləri qaçılmaz olaraq yüksək risklərlə birgə gəlir; yəni onların uğursuz olmasının ehtimalı böyükdür. Banklar və peşəkar investorlar bu investisiyaya pul qoymurlarsa, özünüzdən “Mən niyə bununla maraqlanmalıyam?” deyə soruşmalısınız.

İnvestisiya məhsulları satışı ilə məşğul olan insanların maraqları əksər hallarda sizin maraqlarınızdan xeyli fərqli olur. Siz cəlbedici bir gəlir əldə etmək istəsəniz də, ehtimal ki, onlar ilk növbədə satış komissiyası, yaxud idarəetmədən əldə edilən gəlir və ya biznes təşəbbüsü ilə əlaqəli yüksək əmək haqqında maraqlıdırlar. Daha sadə dildə desək, onların əsas niyyəti sizin pulunuzu ələ keçirməkdir. Əlbəttə hər zaman niyyətləri sizi aldatmaq deyil: onlar təklif etdikləri investisiyanın sizə əhəmiyyətli dərəcədə qazanc gətirə biləcəyinə inana bilirlər. Ancaq onlar nə qədər yaxşı, gülürüz olsalar da, onları nə qədər yaxşı tanısanız da, yaxud sizə kömək etmək istərmiş kimi görünənlər də, onların maraqları sizin maraqlardan fərqlidir. Üstəlik, pulunuzu onlara verdikdən sonra həssas hala düşəcək və vəziyyəti dəyişmək üçün çox şey edə bilməyəcəksiniz.

Bir investisiyanın məntiqli olub olmadığını əvvəlcədən necə bilə bilirik? Bütün investisiya qərarlarının müsbət nəticələrini təmin edə biləcək "gümüş güllə" yoxdur. Ancaq edə biləcəyiniz şeylər var ki, sizə on minlərlə dollara (və ya bu pulun yerli valyutanızdakı ekvivalentinə) başa gələn investisiya fəlakətlərindən qurtulmağa kömək edəcəkdir. Aşağıdakı altı qayda bunun üçün xüsusilə vacibdir.

1. Doğru olması üçün həddən artıq yaxşı görünürsə, deməli elə belədir. Şablon söz olsa da bu düzgün ifadədir. Bəzi investisiya marketoloqları pulunuzu əldə etmək üçün hər şeyi etməyə hazır ola bilər, çünki pulunuzu ələ keçirən kimi siz həssas vəziyyətə düşürsünüz, onlar isə vəziyyəti istədikləri kimi idarə edir.
2. Yalnız öz etibarlarınızı qoruyub saxlamağa çalışan köklü tərəfdaşlarla iş görün. Sağlam bir nüfuzu olan köklü şirkətlər müştərilərini əsassız investisiyalara yönəltmək istəməz. Məsələn, şirkətin səhmlərinin səhm bazarına ilkin çıxarılmasını işə yeni başlayan broker şirkətinə həvalə etsəniz, böyük ehtimalla bu təşəbbüs zərərlə nəticələncək. Bu işi oturmuş və nüfuzlu bir şirkətə həvalə etdikdə isə müvəffəqiyyət ehtimalınız daha çox olacaq.
3. Heç vaxt telefon və ya elektron poçtla təklif edilmiş investisiya məhsulu satın almayın. Adətən bu cür marketing üsullarına asan hədəflər axtaran dələduzlar müraciət edir. Heç vaxt tam etibar etmədiyiniz şəxslər ilə şəxsi məlumatları bölüşməyin. Sosial sığorta nömrəniz, doğum tarixiniz, mobil telefon nömrəniz və poçt ünvanınızı diqqətlə

qorumalısınız.

4. Sizi tez qərar verməyə məcbur edənlərə qulaq asmayın. Bir investisiya strategiyası hazırlamaq üçün özünüzə vaxt ayırın. İmkan verməyin ki, kimsə sizi tələsik qərar verməyə məcbur etsin.
5. Dostluqların investisiya qərarlarına təsir etməyinə icazə verməyin. Çox sayda insan dostlarının tövsiyə etdikləri investisiyalarda zərər çəkib. Bir insanla dost qalmaq istəyirsinizsə, obyektiv üçüncü tərəflə iş görün.
6. Çox təkidlə sizi inandırmağa çalışan marketinqə məruz qalsanız, pul qabınızı götürüb qaçın. Cəlbedici investisiya məhsulları yüksək təzyiqli marketinq üsullarından istifadə edilmədən satılır. Onsuz da əhəmiyyətli bir portfeliniz varsa, burada '**zibil**' **istiqraxlar**<sup>(?)</sup> və qiymətli metallar daxil olmaqla yüksək riskli investisiyalar da ola bilər. Lakin bu investisiyalar itirməyi gözə ala biləcəyiniz vəsaitlərlə edilməlidir. Sərvət qurmağın etibarlı bir yolunu axtarırsınızsə, vəsaitlərinizin əksəriyyəti daha ənənəvi, az riskli investisiya məhsullarında olmalı və şaxələndirilmiş bir portfel yaratmalısınız.

**Video:**

**İnvestisiya saxtakarlığını necə tanımalı**

Pul ixtira edilən vaxtdan bəri insanlar fırldaqçılıq yolu ilə onu bir-birlərindən almağa çalışmışdır. Yeni məhsullar və sürətli dəyişən bazarlar investisiya fırldaqçıları cəzb edir - məsələn, kriptovalyuta saxtakarlıqları çoxdur. Ən çox yayılmış fırldaqçılıq sxemləri bunlardır: cüzi bir qeydiyyat rüsumu əvəzində pulsuz bir bitkoin hədiyyəsi təklif edilir; investorların sayıqlığını azaltmaq üçün çox rəqabətçi qiymətlərlə saxta kripto valyuta birjalari yaradılır.<sup>(127)</sup> Fırldaqçılıq necə aşkar edə biləcəyiniz barədə maariflənmək olduqca vacibdir; Yuxarıdakı 3-cü qayda sizin üçün yaxşı bir başlanğıc nöqtəsidir.

Fırldaqçılıq mövzusunu geniş şəkildə müzakirə etdik, lakin hüquqi baxımdan qanuni əməliyyatlar belə çox zərərlə nəticələnəcək investisiyalar ola bilər. Tarix, qiyməti çox artan bir məhsulun qiymətinin artmağa davam edəcəyi irrasional düşüncəsindən yaranan və fəlakətlərlə nəticələnən "maliyyə qabarcıqları" ilə zəngindir. 1600-cü illərin əvvəllərində Hollandiyadakı

spekulyantlar tək zanbaq soğanının qiymətini orta illik gəlirin altı qatından yuxarı qiymətə qaldırdılar. Hətta bu barədə bir şəhər əfsanəsi var: bu rəvayətə görə bir kişi evə qayıdanda aşıpazının zanbaq soğanını adi soğanın yeni bir növü olduğunu düşünüb onunla axşam supu bişirdiyini öyrənir və hədsiz ümitsizliyə düşər olur. Tarixdə çox az "qabarcıq" öz miqyasına görə 1990-cı illərdə birjadakı texnologiya qabarcığı ilə müqayisə oluna bilər. İnternetin geniş istifadəyə verilməsi "Yeni İqtisadiyyat" şirkətləri ilə bağlı kütləvi bir spekulyasiya dalğasına səbəb oldu və nəticədə yüzlərlə internet ("dot-com") şirkəti səhmlərini satışa çıxaran kimi milyardlarla dollarlıq qiymətləndirmələrə nail oldu. Bu internet şirkətlərinin əksəriyyətinin mübadilə platforması olan Amerika Birləşmiş Ştatları NASDAQ Composite indeksi 1990-cı ilin əvvəlindəki 500 punktdan, 2000-ci ilin mart ayında 5000 punkta qədər yüksəldi. Qısa müddət sonra indeks çökərək 2002-ci ilin oktyabr ayına qədər təxminən 80% endi və Birləşmiş Ştatlarda tənəzzülə səbəb oldu. İntestisiyalar gələcəyə dair əsassız fərziyələrə deyil, aktivin real faydalı dəyərində əsaslanmalıdır.

## ELEMENT 4.12

# Özünüzü qorumaq üçün sığortadan istifadə edin

Həyat risklərlə doludur. Həyatın riskləri kiçik və maliyyə cəhətdən əhəmiyyətsiz olanlardan, məsələn, restoranda pis xidmət olunmaqdan, tutmuş böyük və maliyyə cəhətdən dağıdıcı, şiddətli bir xəstəlik və ya evinizin qasırğa ilə məhv olması kimi, risklərdən ibarətdir. Riskləri aradan qaldıra bilməyəniz də, onları azaltmaq və idarə etmək üçün addımlar ata bilərsiniz.

Riskləri azaldacaq seçimlər edə bilərsiniz. Avtomobil idarə edərkən mesaj yazmamaq qəzaya düşmə ehtimalını azaldır. Təhlükəsizlik kəmərinə taxmaq, toqquşma halında yaralanma ehtimalını azaldır. Tüstü detektorlarının və təhlükəsizlik sisteminin quraşdırılması yaşayış yerinizdə yanğın və ya oğurluq hadisəsinin baş vermə ehtimalını azaldır. Şəkər istehlakının azaldılması və aşağı xolesterolu qidaların qəbulu xəstəlik ehtimalını azaldır. Seçimləriniz riski azalda bilsə də, heç vaxt onu tamamilə aradan qaldırıla bilməz.

Riski necə idarə edə və ən pis nəticələrdən özünüzü necə qoruya bilərsiniz? Sığorta əmlaka (ev və ya avtomobilinizə) dəyən zərər, xəstəlik, gəlir itkisi və ya digər zərərli hadisələr nəticəsində yaranan maddi itkini azalda bilər. Sığorta bir qrup insana mənfi bir hadisə nəticəsində həqiqətən zərər gören üzvlərin zərərlərini ödəmək üçün ödənişləri birləşdirmək və



### RİSKLƏRİN İDARƏ OLUNMASININ ƏSASLARI

1. BU GÜN SƏHV HEÇ NƏ ETMƏYİN.
2. SABAH SƏHV HEÇ NƏ ETMƏYİN.
3. TƏKRARLAYIN.

riskləri bölüşmək üçün bir üsul təqdim edir. Riskin bölüşdürülməsi prinsipi tez-tez unudulur, çünki fərdlər sığorta şirkətinə aylıq ödənişlər edir və qrupun digər üzvləri ilə heç bir əlaqədə olmur. Sığorta şirkəti risk bölüşdürmə prosesində bir vasitəçidir. Şirkət, qrupun hər bir üzvündən (sığortalılarından) ödənişləri toplayır, sonra təminat altına alınmış zərər baş verdikdə sığorta pulunu ödəyir.

Risk bölüşdürülməsinin necə işlədiyini anlamaq üçün aşağıdakı vəziyyəti təsəvvür edin. Siz və dörd iş yoldaşınız nahar üçün bir restorana gedirsiniz və ümumi hesabın 100 avro olacağını gözləyirsiniz. Beşiniz də razılığa gəlib ofisiyanta deyirsiniz ki, çeki yeməyin sonunda təsadüfən seçdiyi birinizə versin və həmin şəxs bütün məbləği ödəsin. Bundan sonra siz və digər qrup üzvləri iki seçim edə bilərsiniz: (1) bəxtinizin gətirməsi və 100 avroluq fakturanı ödəmək üçün seçilməməyinizə ümid edirsiniz; yaxud (2) seçildiyiniz təqdirdə 100 avro fakturasını ödəyəcək bir sığortaedənə 20 avro ödəniş edirsiniz. Bir çox insan daha az riskli olduğu üçün ikinci seçimə üstünlük verəcək. 20 avro ödəniş etməli olsanız da, 100 avroluq fakturanın hamısını ödəməli olacağınız 20 faizlik ehtimala qarşı özünüzü qoruyursunuz.

Əlbəttə ki, risk bölüşdürmə xidməti göstərən sığortaedənlərin xərcləri var. Riskləri qiymətləndirməli, müqavilələri rəsmiləşdirməli, ödənişləri toplamalı, iddiaları araşdırmalı, doğrulamalı və ödəmələri yerinə yetirməlidirlər. Risklə bağlı xərclərdən əlavə onlar bu xərclərini də qarşılmalıdırlar. Beləliklə, sığorta haqları zərərin gözlənilən xərclərindən bir qədər çox olmalıdır. Məsələn, bir sığorta şirkəti nahar qrupumuzun üzvlərini 100 avroluq faktura ilə nəticələnmə biləcək 20 faizlik riskə qarşı qoruma ilə təmin edəcəksə, sığorta xidməti təklif etmək təşviqi olması üçün hər bir üzvdən 20 avrodan bir az çox, məsələn 22 avro sığorta haqqı almalıdır.

Sığorta riski azaldır, çünki bir neçə insanın başına gələn uğursuz hadisələrin yükünü geniş insan kütləsinə yayır. Nahar misalımızda 100 avroluq faktura dəqiq olaraq ödənməlidir. Qeyri-müəyyənlik qrupun hansı üzvünün xərci ödəyəcəyini bilməməyinizdən yaranır. Qrupdakı insanların sayı artarsa, potensial zərərin məbləği də artacaq, lakin eyni zamanda hər bir üzvün hesabı ödəmək ehtimalı azalacaq.

Əksəriyyətimiz böyük məbləğlərlə bağlı riskləri sevmirik. Başqa bir sözlə, müxtəlif hadisələrin mənfi nəticələrini azaltmaq üçün bir haqq ödəməyə hazırıq. Sığorta almaq risklərin təsirini azaltmaq üsullarından biridir. Sadə bir misal üzərində bunu izah edək. Aşağıdakı

şərtlərlə püşk atmağa (simmetrik, "düzgün" qəpiklə)<sup>(128)</sup> razılaşdınızımı: qəpiyin yazı tərəfi gələrsə 1000 avro alacaqsınız, lakin digər tərəfi gələrsə, siz 1000 avro ödəməlisiniz. Çoxumuz bu püşkatmanın ədalətli olmasını nəzərə alsaq belə razılaşmazdıq. Niyə? Çünki, mərci uduzduğunuz təqdirdə imtina etməli olduğunuz şeyləri mərci udduğunuz təqdirdə əldə edəcəyiniz şeylərdən daha çox qiymətləndirirsiniz. Bu aydındır, çünki mərci qəbul etməməklə birincini ikincidən üstün tutmuş olursunuz.

Lakin sığorta həmişə xərclər baxımından səmərəli deyil. Hər hansı riskdən sığortalanmazdan əvvəl bunun məntiqli olub-olmadığını düşünməlisiniz. Bəli, ciddi maddi çətinliklərə səbəb olacaq hadisələrdən sığortalanmalısınız. Uzun müddət işləməyinizi əngəlləyəcək ağır bir xəstəlikdən, avtomobil qəzasından, yaxud evinizə zərər verəcək bir seldən sığortalanmalısınız. Adətən bir cihazın və ya televizorun sıradan çıxması kimi nisbətən kiçik hadisələrdən sığortalanmaq ümumiyyətlə sərfəli deyil. Risk bölüşdürmə xidməti potensial ziyanla müqayisədə bahalı olacaqdır. Beləliklə, bu riskləri qəbul etmək, planlaşdırmaq və xərclərini ödəmək üçün dar gün hesabından istifadə etmək (bax Hissə 4, Element 6) daha qənaətcil olacaqdır. Digər tərəfdən avtomobil, mənzil və səhiyyə sığortası ümumiyyətlə xərclər baxımından səmərəlidir. Bu hallarda, riskin insanlar arasında bölüşdürülməsinin xərci hadisə baş verdiyi təqdirdə dəyəcək potensial ziyana nisbətən azdır. İndi bu sığorta növlərini ətraflı müzakirə edək.

Bir çox ölkədə avtomobil sığortasının müəyyən səviyyəsi məcburidir. Sığortanızın qanunvericiliyin minimum tələblərinə cavab verib-vermədiyini sığorta şirkətinizdən soruşub öyrənin. Müştərinin ödəyəcəyi sığorta haqqının məbləği bir sıra amillərdən asılıdır. Bu amillərə sürücünün tarixçəsi, yaşı, sürücülük stajı, avtomobilin növü və sığorta polisinin (sığorta qaydaları yazılan sənəd - tərç.) əhatə limitləri və azadolma məbləği daxildir. Azadolma məbləği deyəndə, hər hansı bir sığorta ödənişi edilməmişdən əvvəl müştərinin özünün ödəməli olduğu məbləğ nəzərdə tutulur. Məsələn, 500 avroluq azadolma məbləği, sığorta hadisəsi baş verdikdə sığorta şirkətinin zərəri ödəməsindən əvvəl müştərinin 500 avro ödəməli olduğunu bildirir. Ümumiyyətlə, azadolma məbləği nə qədər yüksəkdirsə, sığorta haqqı da bir o qədər az olur. Sığorta məbləği sığorta hadisəsi baş verdikdə ödəniləcək maksimum məbləğdir.

Bir qayda olaraq avtomobil sığortası polisi bir neçə əsas zərər növlərini qarşılıyır. Qəza sığortası yalnız yol-hərəkət qəzası zamanı avtomobilinizə dəyən ziyanı ödəyir. Tam sığorta isə

avtomobilin oğurlanması, vandalizm və avtomobilin şüşəsinin üstünə düşən bir ağac budağı kimi təbiət hadisələrinin vurduğu ziyanı hərtərəfli ödəyir. Üçüncü şəxslər qarşısında mülki məsuliyyətin sığortası kimi də adlandırılan mülki məsuliyyətin sığortası iki formada olur. Birincisi, bu sığorta sizin avtomobilin idarə olunması zamanı başqalarının özlərinə və ya nəqliyyat vasitələrinə dəyən ziyanı ödəyir. İkincisi, bu sığorta sizin və sənişinlərinizin tibbi xərcləri və ölüm müavinətlərini ödəyir. Məsələn, 500000 avro məbləğində təminat öhdəliyi, ziyan baş verən halda həqiqi zərər daha böyük olsa da sığortanın ən çox 500000 avro ödəyəcəyini bildirir. Sığortanı satın alarkən, təminat və azadolma məbləğlərini diqqətlə nəzərdən keçirməlisiniz. Azadolma məbləğini ödəmək üçün fəvqəladə hal hesabınız və ya digər vəsaitiniz varmı?

Element 4.11-də müzakirə etdiyimiz kimi insanların çoxunun edəcəyi ən böyük investisiya evdir. Ən böyük aktivinizin itirilməsindən sığortalanmaq məntiqlidir. Bəzən ölkənin qanunları və ya ipoteka kreditini verən maliyyə təşkilatının qaydaları müəyyən şərtlərlə evin sığorta edilməsini tələb edir. İpoteka polisinizin tələb olunan minimum standartlara cavab verib-vermədiyini sığorta şirkətinizdən öyrənin. Avtomobil sığortası kimi ev sığortasında da azadolma və sığorta təminatı məbləği olacaq. Avtomobil sığortasında olduğu kimi, daha yüksək bir azadolma məbləği seçsəniz, aylıq sığorta haqqı ödənişləriniz daha az olacaq. Özünüzün nə qədər risk götürməli olduğunuzu diqqətlə təhlil etməlisiniz.

Tibbi sığorta müxtəlif ölkələrə görə çox dəyişir. Cari sığorta planlarının müxtəlifliyi, maliyyələşdirmə üsulları, habelə ödəmə üsulları sizə çox mürəkkəb görünə bilər. Dövlət sığortasının əhatəsini genişləndirmək üçün insanlar bəzən əlavə sığorta planı seçə bilərlər. Bəziləri sığortasını işəgötürən vasitəsi ilə əldə edərkən, bəziləri bunu birbaşa olaraq sığorta şirkətindən alır. Sığorta haqlarını bəzi insanlar özləri ödəyir, digərlərinin əvəzinə dövlət və ya işəgötürən ödəyir. Sığorta planları ödənişləri kimin edəcəyi və nələri əhatə etməsindən asılı olaraq fərqlənir. 2010-cu ildə ABŞ-da Konqres tərəfindən qəbul edilmiş, **Pasiyentlərin Müdafiəsi və Əlverişli Tibbi Xidmət Qanunu**<sup>(?)</sup> vergi, cərimələr və subsidiyalar sistemini tətbiq edərək və daha çox insanı əhatə edərək bu mürəkkəbliyi daha da artırdı. Digər ölkələrdə səhiyyə sistemində tam dövlət nəzarəti mövcuddur. Tibbi sığortalarla əlaqədar mürəkkəbliklər və beynəlxalq tibbi sığorta sistemlərinin müqayisəsi bu kitabda geniş əhatə edilməyəcək, lakin bir neçə prinsipi qeyd etmək istəyirik.

Tibbi sığorta üçün edilən ödənişlər dörd formada olur. Birincisi, planın təklif etdiyi əhatə dairəsini əldə etmək üçün sığorta haqları (və ya vergilər) ödənilir. İkincisi, azadolma məbləği tətbiq oluna bilər. Üçüncüsü, həkimin yanına getmək və ya resept yazdırmaq kimi müəyyən xidmətlər üçün əlavə ödənişlər olan birləşmiş ödəniş planları var. Dördüncüsü, müştərək sığorta planı, müştərinin bir hissəsini ödəməli olduğu tibbi sığorta planıdır. Məsələn, bir plan müştərinin xəstəxanada yatması və ya tibbi prosedur üçün hesabın 20%-ni ödəməsini tələb edə bilər. Bəzi ölkələrdə müştərək sığorta və birləşmiş sığorta ilə əlaqədar xərcləri ödəmək üçün əlavə özəl sığorta planları mövcuddur.

Sığorta olunmanın riski artırdığı hallar da mövcuddur. Buna səhlənkar davranış riski deyilir. Aşağıdakı halları nəzərdən keçirək. Reyçel on iki yaşlı avtomobilini dəyişir. Bütün son texnoloji yeniliklər və təhlükəsizlik cihazlarına sahib olan ən son model avtomobil alır. Reyçel yeni avtomobildə özünü daha təhlükəsiz hiss etdiyi üçün təhlükəsizlik cihazlarına görə bir toqquşmada yaralanma şansının daha az olduğunu bilərək maşını bir qədər diqqətsiz sürə bilər. Ceykobun anası onun skeytborda minərkən dəbilqə, diz və dirsək yastıqları, habelə uzun şalvar geyinməsində təkid edir. Təhlükəsizlik və qoruma hissi ilə qorxusu azalan Ceykob zədələnmə ehtimalının daha az olduğunu bilərək skeytbordunda daha təhlükəli sıçrayış və manevrlər edə bilər. İvanka artıq bir neçə ildir xizək sürmür və indi nə qədər yaxşı xizək sürə biləcəyindən əmin deyil. Sümük sınıqlarını tam əhatə edən tibbi sığortası varsa, ən çətin enişlərdə belə sürüşməyə cəsarət edə bilər. Sığortasız isə o, mavi traslarda sürüşməyə qərar verə bilər. Bu halların hər birində insanların özünü daha təhlükəsiz hiss etməsindən irəli gələn davranış dəyişikliyi səbəbindən risk artır.

Burada sadalanmayan, lakin nəzərə alacağımız sığorta növlərinə həyat sığortası, əlillik və uzun müddətli qayğı sığortaları daxildir. Bunlara (və ya hər hansı bir sığortaya) ehtiyac hər ölkənin sosial müdafiə siyasətinə görə dəyişir. Ümumi məlumat verən bir kitabda hər bir insanın vəziyyətinə uyğun tövsiyələr vermək qeyri-mümkündür. Deyə biləcəyimiz budur ki, öz vəziyyətinizi diqqətlə analiz etmək və sadəcə “hər şeyin yaxşı olacağını” düşünməmək ağıllı bir davranışdır. Həyatınızdakı hansı riskləri tamamilə aradan qaldıra bilməyəcəyinizi müəyyənləşdirin, sığorta ilə hansı riskləri azalda biləcəyinizi qiymətləndirin. Böyük potensial mənfəət təsirləri olan risklərdən sığortalamaq məntiqlidir, lakin potensial maddi ziyanlar az olduqda, ümumiyyətlə onların xərclərini aylıq büdcənizə daxil etmək, yaxud fəvqəladə hal

yığımlarınızda olan vəsaitlərlə ödəmək ən yaxşıdır. Sığorta strategiyasının ən əsas hədəfi sarsıdıcı maliyyə itkilərinin qarşısını almaqdır.

Sığorta ümumiyyətlə orta və ya yüksək gəlirli ölkələr və ailələr arasında geniş yayılırsa da, uyğun sığorta məhsullarını tapa bildikləri təqdirdə sığortadan ən çox qazanan yoxsullar olardı. Hal hazırda bir çox belə sığorta məhsulu inkişaf etdirilir.

## Hissə 4: Yekun Fikirlər

Ağıllı maliyyə idarəetməsi mürəkkəb görünə bilər, amma yuxarıda göstərilən qaydalar sizi doğru istiqamətdə düşündürməyə başlamalıdır. Əslində, o qədər də mürəkkəb deyil. Qənaət edin və pulunuzu ağılla xərcləyin. Fəaliyyətə keçməmişdən əvvəl düşünün. Mütləq hərəkətə keçin - başımız daha aktual məsələlərə və ya iş, ailə və əyləncəyə qarışanda maliyyə vəziyyətimizi düşünməyi asanlıqla unuda bilərik. Vəziyyətinizi partnyorunuz varsa, onunla birlikdə nəzərdən keçirmək üçün müntəzəm bir vaxt ayırın. Hər şeydən çox, Çarlz Dikensin *Deyvid Kopperfeld* romanındakı cənab Mikouberin tövsiyələrini xatırlayın: “İllik gəlir iyirmi funt, illik xərclər on doqquz funt altı penni olanda xoşbəxtlikdir. İllik gəlir iyirmi funt, illik xərclər iyirmi funt və altı penni isə səfalətdir.”

# Yekun Fikirlər

Müəlliflərin hamısı iqtisadçı və pedaqoq olmaqla yanaşı həm də valideyndirlər. Tələbələrimize və bu kitabın digər oxucularına bir bilik mirası buraxmaqla yanaşı, gələcək nəsillərin həyatına müsbət təsir göstərmək istəyirik. Əminik ki, siz də eynisini istəyirsiniz.

Bu məqsədə müxtəlif yollarla nail oluruq. Dövlət siyasətinin fərdlərin potensiallarını istifadə edərək biləcəkləri bir mühit yaratmasını təmin etmək üçün lokal, milli və qlobal səviyyədə çalışa bilərik. Fərdi səviyyədə, nümunə obrazı yaradaraq və uşaqlarımızı düzgün seçimlərə istiqamətləndirərək onların uğura aparacaq vərdisləri mənimsəmələrinə çalışa bilərik.

*Sağlam iqtisadi düşüncənin* bu hissəsində gördüyümüz kimi maliyyə təhlükəsizliyi vacib şeyləri əlçatan etməklə və əsas ehtiyacları ödəmə narahatlığını aradan qaldırmaqla ümumi rifahı yüksəltməyə kömək edir. Çalışqanlıq, hədəflər təyin etmək və onlara çatmaq vərdislərini inkişaf etdirənlər, habelə mövcud seçimlərin gələcək nəticələrini nəzərə alaraq ani məmnunluq vəsvəsələrindən uzaq duranlar həyatın bütün səviyyələrində bunu etməyənlərə nisbətən daha uğurlu olurlar.

Gənclərə məsuliyyəti aşılamağın ən vacib yollarından biri pulun göydən tökülmədiyini, onun qazanılmalı olduğunu anlamalarına kömək etməkdir. Uşaqlara erkən yaşlarında belə, istədiklərini əldə etmək üçün pul qazanmalarına imkan verən işlər tapşırmaqla, onları gücləndirmək olar. Bu tapşırıqlar müəyyən dərəcə hədəflərinə çatmaq, it gəzdirmək və ya şam yeməyi üçün kartof soymaq kimi evdə kömək işlərini əhatə edə bilər. Pul istədiyinizi əldə etmək üçün bir vasitə olmaqla yanaşı, həm də başqalarının istədiklərini əldə etməyinə nə qədər kömək etdiyinizi ölçən bir alətdir. Daha çox pul qazanmağın ən yaxşı yolu başqalarına xidmət etmək və onları daha yaxşı vəziyyətə gətirmək yollarını tapmaqdır. Bu sahibkarlıq dərsi uşağın hansı peşənin arxasınca getməsindən asılı olmayaraq, bütün karyerası boyu ona əhəmiyyətli dividendlər verəcək.

Uşaq üçün alış-veriş edərkən belə, bütün məsrəflərə xas olan xərcləri və seçimləri onlara anlatmaq mümkündür. Uşaqlarımızın hamısı ömrü boyu məhdud bir gəliri necə xərcləyəcəklərinə dair qərarlar verməli olacaqlar. Bir əşyaya daha çox xərcləsələr, digərlərinə daha az xərcləməli olacaqlar. Hamımız seçimlər etməliyik. Erkən yaşlardan başlayaraq

uşaqlarımıza bu reallığı öyrətməliyik və onlara ağıllı seçim etməyi öyrənmələrinə kömək edəcək imkanlar təqdim etməliyik. Bir çox valideyn (hətta əvəzində heç bir şey tələb etmədən uşaqlarına müavinət verənlər də) uşaqlarını aldıkları pulun bir hissəsini xeyriyyəçiliyə bağışlamağa təşviq edir. Bu valideynlər çox vaxt övladlarının öz vəsaitlərini hara yönəldəcəklərini və niyə başqalarının rifahı haqqında düşünməyin özlərinə və yaşadıkları cəmiyyətin rifahına töhfə verdiyini müzakirə etməklə də məşğul olurlar.

Həyatda müvəffəqiyyət əsasən, qarşıya məqsədlər qoymaq, onlara nail olmaq üçün çox çalışmaq, xidmətlərinizi başqalarına necə faydalı edəcəyinizin yollarını tapmaq, müəyyən bir məqsəd üçün qənaət etmək və pulu ağıllı şəkildə xərcləməkdən ibarətdir. Bunlar müvəffəqiyyətin əsas komponentləridir. İqtisadiyyat daha dolğun bir həyat yaşamağın reseptini təqdim edir.

İndi bir səyahətin sonundayıq. Bu kitab boyunca məqsədimiz sizə daha uğurlu həyat sürməyinizə kömək edəcək məlumat və vasitələr təqdim etmək olmuşdur. Beyninizin yeni düşüncə tərzlərinə açıldığına və əldə etdiyiniz fikirləri həyatınızı və ətrafınızdakı insanların həyatını yaxşılaşdırmaq üçün istifadə edəcəyinizə ümid edirik.

## Təşəkkürlər

Müəlliflər bu layihəyə, həm İngilis dilindəki versiyaya, həm də Orta və Şərqi Avropada və keçmiş Sovet İttifaqında istifadə üçün uyğunlaşdırmalara və tərcümələrə töhfə verən bir neçə əsas insana minnətdarlıqlarını bildirir.

Əsas kitaba gəldikdə isə əlyazmanın hamısını redaktə edən və həm məzmunu, həm də oxunaqlılığını yaxşılaşdıran çoxsaylı dəyişikliklər edən Ceyn Şou Strupa böyük borcumuz var. Sine Tomas eksponatların hazırlanmasında, habelə araşdırma boyunca kömək etmişdir. Müəllim yoldaşlardan, kollec müəllimlərindən və iqtisadçı pedaqoqlardan çoxsaylı şərhlər mətnə daxil edilib. Con Morton, Skot Niderkon, Mark Şuq, Uilyam Vud, Co Konners və Pem Kuperə, yeni əlavə materialların hazırlanmasına verdiyi töhfələrə görə xüsusi təşəkkür edirik. Bundan əlavə, Brendon Brays, Joab Kori, Rozmari Fike, Neytan Fouler, Fred Fransen, Mayk Hemmok, Con Kessler və Kelli Markson məzmunun uyğunluğunu yaxşılaşdıraraq, yeni

nümunələr təqdim edərək və bu kitabı müşayiət edən elektron paketi gücləndirərək töhfələr vermişdir. St Martin's Press-dən Tim Bartlett və Kler Lampenə faydalı şərhləri və redaksiya vəzifələrini yerinə yetirmələri üçün təşəkkürümüzü bildirmək istərdik.

Başqa yerdə sadalanan tərcüməçilərə və mövzu mütəxəssislərinə əlavə olaraq, bu layihəyə bir çox cəhətdən töhfə verən, xüsusən də proses çox çətin görünəndə bizi motivasiya edən Barbara Forbesə də təşəkkür etmək istəyirik. Nəhayət, layihəni başladığı gündən həm maddi, həm də intellektual olaraq dəstəkləyən anonim donora bizim və oxucularımızın xüsusi minnətdarlıq borcu vardır. Sözünlə əsl mənasında milyonlarla insanın iqtisadi və siyasi sərbəstliyə bağlılığı sayəsində həyatları yaxşılaşacaqdır.

Bu illər ərzində müəlliflərin dərslərində təxminən əlli min tələbə olub. Tələbələrle həm dərslər zamanı, həm də dərslərdən kənar çoxsaylı müzakirələr bizə mənalı fikirlər verib və çətin suallar meydana çıxıb. Bu qarşılıqlı əlaqələri yüksək qiymətləndiririk. Xoş təsadüflər nəticəsində bu kitabı oxuyan bir çoxunuzla yollarımız kəsişəcək. Şəxsən görüşməyimizə qədər, həyatınızda "iqtisadçı kimi düşünməyə" davam etməyinizi və əldə etdiyiniz fikirləri ətrafınızdakı insanlara çatdırmağı təşviq edirik. Gələcəyimiz bundan asılıdır.

# Qeydlər

1. Bazarları inkişaf etdirməyin az qala insan təbiətinin universal bir parçası olduğunu demək mümkün olsa da, cəmiyyət kifayət qədər say göstərsə, bazarları insanların həyatından çıxarmaq mümkündür. Kommunizm sonrası keçid dövrünün (və ya Roma Katolik Kilsəsinin) ilk günlərini yada salsaq görəcəyik ki, vətəndaşlara məhsulların “əsl bir qiymətinin” olduğu öyrədilmişdi və aclıq halı baş versə də, vətəndaşlar onları bu "əsl qiymətdən" daha ucuz satmaqdan imtina edirdilər. ↵
2. İslanidiyada yerləşən, Avropanın ən güclü şalaləsi. ↵
3. Philip K. Howard, *The Death of Common Sense* (New York: Random House, 1994): 3–5. ↵
4. *Country Gender Assessment for Ukraine 2016*, The World Bank, 48:  
<http://documents.worldbank.org/curated/en/128891470822320083/pdf/107673-PUB-P156988-ADD-ISBN-PUBLIC-SoltisBookENweb.pdf>. ↵
5. Bax: 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. Məsələn, bir şirkət məhsul, deyək ki, köynək istehsal etmək üçün bina və avadanlıqlara 100 milyon dollar investisiya qoyursa, o, bu vəsaitin motosikl istehsal etmək kimi başqa üsullarla investisiyasından qazana biləcəklərindən imtina edir. Şirkət 100 milyon ABŞ dollarını banka qoyub, məsələn, 5 faizlə sadəcə olaraq faiz gəliri də ala bilərdi. Bir il sonra faiz qazancı 5 milyon ABŞ dollarına çatacaqdı. İmtina edilmiş bu 5 milyon ABŞ dolları məbləğindəki faiz, şirkətin fəaliyyətinin alternativdən imtina xərcinə daxildir, lakin firmanın mühasibatlıq hesabatlarında əks etdirilməyəcək. Bu, nəzərə alınmadığına görə mühasibat xərcləri istifadə edilən resursların alternativdən imtina xərclərini olduğundan aşağı göstərir. Buna görə xalis gəlir mənfəəti olduğundan çox göstərir. ↵
7. Baxın: *Parable of the broken window*, Wikipedia (sonuncu redaktə: İyun 2019):  
[https://en.wikipedia.org/wiki/Parable\\_of\\_the\\_broken\\_window](https://en.wikipedia.org/wiki/Parable_of_the_broken_window). ↵
8. Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (Adam Smit, *Xalqların sərvətinin təbiəti və səbəbləri haqqında araşdırma*), II cild Qlazqo nəşri, (Indianapolis: Liberty Fund, Inc., [1776] 1981): 454. Bu ünvanda da mövcuddur: <http://www.econlib.org/library/Smith/smWN.html>. ↵
9. F. A. Hayek, “The Use of Knowledge in Society” (Cəmiyyətdə biliyin istifadəsi), *American Economic Review* 35 (Sentyabr 1945): 519–530. ↵
10. Henry Hazlitt, *Economics in One Lesson* (Henri Hazlit, *Bir dərsdə iqtisadiyyat*) (New Rochelle: Arlington House, 1979): 103. ↵
11. Bax “SCIENCE WATCH: Təhlükəsizlik kəmərləri və piyadalar.” *New York Times* (18 iyun 1985). Bölmə C, 9:  
<https://www.nytimes.com/1985/06/18/science/science-watch-seat-belts-and-pedestrians.html>. ↵

12. Lüksemburq: Avropa İttifaqının Nəşrlər Bürosu, 2012. “Vahid Kənd Təsərrüfatı Siyasəti—Hekayə davam edəcək” <http://doi.org/10.2762/35894>. ↵
13. Bax: Patrick Jomini, Pierre Boulanger, Xiao-guang Zhang, Catherine Costa, and Michelle Osborne, “The common agricultural policy and the French, EU and global economies”, Groupe d’Économie Mondiale (GEM), (2009, oktyabr, 2 fevral 2010-cu ildə yenidən hazırlanıb): [https://ecipe.org/wp-content/uploads/2014/12/Jomini\\_boulanger-The\\_Common\\_Agricultural\\_policy\\_and\\_the\\_French.pdf](https://ecipe.org/wp-content/uploads/2014/12/Jomini_boulanger-The_Common_Agricultural_policy_and_the_French.pdf). ↵
14. Bax: Pierre Boulanger and Patrick Jomini, “Of the benefits to the EU of removing the Common Agricultural Policy” Groupe d’Économie Mondiale (GEM), (19 noyabr 2009, 2 fevral 2010-cu ildə yenidən hazırlanıb): [https://ecipe.org/wp-content/uploads/2014/12/BoulangerJomini\\_removingCAP112009.pdf](https://ecipe.org/wp-content/uploads/2014/12/BoulangerJomini_removingCAP112009.pdf). ↵
15. Bax: Robert E. Lucas Jr., “On the Mechanics of Economic Development,” *Journal of Monetary Economics* 22, No. 1 (1988): 3–42. ↵
16. Ümumi istehsal həcmnin və gəlirin ən geniş istifadə olunan ölçüsü ümumi daxili məhsuldur (ÜDM). ÜDM-in dəyişmə dinamikasından həm də iqtisadi artımı qiymətləndirmək üçün geniş istifadə olunur. ↵
17. İqtisadi artım və inkişafa bir sıra müxtəlif amillər təsir göstərsə də, müasir baxış açısından bu məsələdə əsas rolu institutlar və siyasət oynayır. Müasir mülahizələrə əsas töhfə verənlər arasında Nobel mükafatı laureatı Douglass North, ingilis iqtisadçısı Peter Bauer, Massaçusets Texnologiya İnstitutundan Daron Acemoglu və Harvard Universitetinin nümayəndəsi James Robinson-un adlarını çəkmək olar. Bax: 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); və Daron Acemoglu və James A. Robinson, *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty* (New York: Crown, 2012). ↵
18. Bax: məsələn, Randall K. Filer and Jan Hanousek, “Output Changes and Inflationary Bias in Transition,” *Economic Systems*, Vol. 24, Issue 3. <https://ideas.repec.org/p/wpa/wuwpma/0012010.html> səhifəsindən əldə edə bilərsiniz. ↵
19. Tom Bethell, *The Noblest Triumph* (New York: St. Martin’s Press, 1998): 10. ↵
20. Əlavə məlumat üçün baxın: John McMillan, *Reinventing the Bazaar: A Natural History of Markets* (New York: W. W. Norton, 2002): 94–101. McMillan-ın qeyd etdiyi kimi, real özəlləşdirmə daha yaxşı seçim olardı. Buna baxmayaraq, özəl mülkiyyətə doğru atılan addımlar hələ də "dünyanın bu vaxta qədər qarşılaşdığı ən böyük yoxsulluqla mübarizə proqramı" idi. ↵
21. Bufalolar ilə bağlı müzakirə üçün baxın: 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. İnsanların heyvan növlərini nəslə tükənənə qədər ovladığı digər nümunələr də mövcuddur. Köçəri göyərçinlər buna bir nümunədir. Onlar ət üçün, balinalar isə əsasən piyə görə ovlanırdı. Lakin göyərçinlər ət bazarının o qədər kiçik bir hissəsi idi ki, hətta onlar yox olmağa başlayanda belə ətin qiyməti artmadı və beləliklə qoruma söyləri və ət istehsalında geniş miqyaslı artım müşahidə olunmadı. Heç bir böhran olmadı.

Beləliklə, onların yox olma prosesi tamamlandı. Əgər balinalar piy üçün deyil, sadəcə ət üçün intensiv olaraq ovlansaydı, güman ki, onlar da yox olma təhlükəsi ilə üzləşərdi. Lakin balina piyi işıqlandırma bazarında o qədər önəmli idi ki, onun qiyməti qəfil qalxanda, balina piyinə tələbatı və qiyməti azaldaraq balinaları xilas edən əvəzedici tapıldı. ↵

22. 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). ↵

23. Adam Smith. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (Adam Smit. *Xalqların sərvətinin təbiəti və səbəbləri haqqında tədqiqat*), Cild 1, Qlazqo nəşri (Indianapolis: Liberty Fund, Inc., [1776] 1981): 18. Bu keçiddə də mövcuddur: [www.econlib.org/library/Smith/smWN.html](http://www.econlib.org/library/Smith/smWN.html). ↵

24. Dünya Bankı, "Doing Business" layihəsi ([doingbusiness.org](http://doingbusiness.org)). "“Biznes fəaliyyətinə başlamaq üçün tələb olunan vaxt (günlərlə).”" <https://data.worldbank.org/indicator/ic.reg.durs>. ↵

25. Minimal əmək haqqı barədə qanunvericiliyinin yoxsullara təsirinin hərtərəfli təhlili üçün baxın: 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](http://www.jstor.org/stable/full/10.1086/679626). ↵

26. Bu məsələ ilə bağlı məlumat üçün baxın: Edward Bierhanzl and James Gwartney, "Regulation, Unions, and Labor Markets," *Regulation* (Summer 1998): 40–53. ↵

27. Muravyev, A., Oshchepkov, A. (2016) "The effect of doubling the minimum wage on employment: evidence from Russia." *IZA J Labor Develop* 5, 6. ↵

28. Maria Koumenta and Mario Pagliero, 2018. "Occupational Licensing in the European Union: Coverage and Wage Effects," CEPR Discussion Paper 12577, *CEPR Discussion Papers Series*. ↵

29. Bax: 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. ↵

30. Diqqət yetirsək, bu ardıcılıqdakı ən erkən şəklin 1990-cı ildə SSRİ-nin dağılmasından sonra çəkildiyini görürük. Bunun səbəbi Sovet hava məkanında fotoşəkillərin əldə edilməsinin asan olmaması idi. Ən əhəmiyyətli isə budur ki, dənizdə 1990-cı ildən sonra davam edən quruma da Sovet İttifaqı siyasətinin nəticələrindən qaynaqlanır. Bölgə iqtisadiyyatı məntiqsiz və məcburi istehsal fəaliyyəti prinsipi əsasında qurulduğundan infrastruktur və işçilərin bacarıqlarını dəyişdirmək çox çətindir. Təsəvvür edin, birdən-birə Xəzər dənizinin balıqçılarına "Artıq balıq tuta bilməzsiniz, başqa bir iş tapın" deyilsəydi, onlar nə edərdilər? ↵

31. Bu rəqəmlər Məsul Siyasət Mərkəzindən götürülüb, "Lobbying: Top Spenders," (2008): <http://www.opensecrets.org/lobby/top.php?indexType=s> səhifəsində baxa bilərsiniz. (Ətraflı məlumat üçün mənbə: Peter J.

Wallison and Charles W. Calomiris, "The Destruction of Fannie Mae and Freddie Mac," *American Enterprise Institute* [2008] <https://www.aei.org/research-products/report/the-last-trillion-dollar-commitment/>. ↵

32. Bax: 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>. ↵

33. Nəzərə alın ki, kredit kartları (və debet kartları) pul *deyil*. Kredit kartı qısa müddətdə geri ödəndikdə, faizi olmayan avtomatik kredit almaq üsuludur, debet kartı isə əsl pul olan bank hesabı depozitlərini köçürməyin asan bir yoludur. ↵

34. Əlbəttə, iqtisadçıların sevimli deyimi kimi "korrelasiya səbəb-nəticə əlaqəsi demək deyil". Bəlkə də yüksək inflyasiya ilə üzlaşmış ölkələr sadəcə ayaqlaşmağa cəhd etmək üçün daha çox pul çap edir. Buna baxmayaraq, mürəkkəb məlumat təhlilləri pulun həddindən artıq çap edilməsinin (vergiləri qaldırmadan hökumətin xərclərini ödəmək üçün) inflyasiyaya səbəb olduğunu ciddi şəkildə təsdiq edir. Milton Fridmanın məşhur deyimində olduğu kimi: "inflyasiya həmişə və hər yerdə monetar fenomendir". ↵

35. 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>. ↵

36. Post-kommunist ölkələrində ÜDM-in faktiki azalma miqdarını hesablamaq olduqca çətinidir. Mərkəzi planlaşdırma sistemində istehsalçılar kvotaları qarşılamaq məqsədilə istehsal həcminin faktikidən artıq olduğuna dair hesabat verməkdə maraqlı idilər. Bazar iqtisadiyyatında isə vergilərdən yayınmaq üçün istehsal həcminin az olduğu barədə hesabat vermək stimulu yarandı. Bundan əlavə, rəqabətçil mühitdə istehlakçının tələblərini qarşılamaq məqsədilə keyfiyyətdə edilən təkmilləşdirmələri hesaba almaq demək olar ki, qeyri-mümkün idi. Məsələn, baxın: 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>. ↵

37. Anders Aslund, *Ukraine: What Went Wrong and How to Fix It* (Peterson Institute, 2015): 48–49. ↵

38. <https://www.doingbusiness.org/en/methodology/paying-taxes> səhifəsində baxın. ↵

39. Dünya Bankı "bir ölkə, iki sistem" konsepsiyasına ciddi yanaşır və Honkonq vergi sistemini Materik Çinindən ayrı qiymətləndirir. ↵

40. Henry George, *Protection or Free Trade* (New York: Robert Schalkenbach Foundation, 1980). ↵

41. İş yerlərinin əksər "xilasediciləri" özlərini elə aparırlar ki, sanki əcnəbilər mal almaq üçün əldə etdikləri dollar və ya avronu istifadə etmədən mal təchiz etmək istəyirlər. Lakin bu, belə deyil. Əcnəbilər mallarını amerikalılara dollar və ya avropalılara avroya satmaq istəsəydilər, lakin məhsulları almaq üçün dollar və ya avrodan heç vaxt istifadə etməsəydilər, vəziyyət elə görünərdi ki, sanki amerikalılar və ya avropalılar idxal müqabilində heç vaxt nağdlaşdırılmayacaq çeşklər yazır və ya üzərində milli qəhrəmanların şəkilləri (dollar əskinaslari) və ya xəyali körpülər (avro əskinaslari) olan gözəl kağız parçaları

ixrac edir. Yaxşı olardı, elə deyilmi? Əslində idxal olunan mal və xidmətlərin istehsalçıları aldıkları çekləri nağdlaşdırırlar. Onlar üçün vacib olan kağız parçaları deyil; istədikləri malları almaq və ya istehsal aktivlərinə investisiya qoymaq üçün bu kağız parçalarının təmsil etdikləri alıcılıq qabiliyyətini əldə etməkdir. Çox vaxt isə onlar Amerika və Avropanın ixrac etdiyi malları almaq istəyirlər. Beləliklə, idxal ixrac tələbinin formalaşmasına kömək edir. ↵

42. Valyuta məzənnəsi bazar mexanizmləri ilə təyin olunarsa, bazar tarazlığı mal, xidmət və aktivlərin (real və istiqrazlar kimi maliyyə aktivləri də daxil olmaqla) xaricədən alışı bu məhsulların xaricələrə satışı ilə bərabərləşdirəcək. Son onilliklər ərzində ABŞ-a mal və xidmətlərin idxalı ABŞ-dan ixracı davamlı olaraq üstələyib. Bazarın müəyyən etdiyi valyuta məzənnəsi ilə bu ticarət kəsiri əsasən ölkəyə müvafiq miqdarda kapital axını ilə kompensasiya olunur. **Kapitalın ölkəyə axını** (?) faiz dərəcələrinin aşağı düşməsinə, daha çox investisiya qoyuluşlarına və məşğulluğun artmasına səbəb olur. Beləliklə, hətta bu halda belə bütün bunların məşğulluğa mənfi təsir göstərəcəyini gözləməyə heç bir səbəb yoxdur. 1980-2005-ci illərin əksər dövrlərində ticarət kəsiri müşahidə olunsada, ABŞ-da məşğulluq 35 milyondan çox artmışdır. ↵

43. Eyni məntiq xərcləri azaltmaq üçün müəyyən fəaliyyətlərin xaricdə həyata keçirilməsi - "outsorsinq" üçün tətbiq olunur. Hər hansı fəaliyyəti xaricdə daha az xərclə etmək mümkündürsə, yerli resurslar daha məhsuldar fəaliyyət sahələrində istifadə edilmək üçün sərbəst buraxılır. Nəticədə istehsalın həcmi və gəlir səviyyəsi yüksəlir. ↵

44. "Ucuz" "keyfiyyətsiz" demək deyil. Biz keyfiyyəti dəyişməz qəbul edirik. İqtisadçılar müxtəlif keyfiyyətli eyni məhsullara fərqli məhsullar kimi baxırlar. Mercedes və Kia ümumi "avtomobil" deyil, tamamilə fərqli məhsullar olduğu kimi, West Texas Intermediate xam nefti Louisiana Light-dan tamamilə fərqli məhsuldur. ↵

45. 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>. ↵

46. Frank Whitson Fetter-də sitat gətirildiyi kimi, "Congressional Tariff Theory," *American Economic Review*, 23 (September 1933): 413–27. ↵

47. Douglas A. Irwin, "GATT's contribution to economic recovery in post-war Western Europe" in: *Europe's Postwar Recovery*, ed. B. Eichengreen (Cambridge: Cambridge University Press, 1995): 127–150. Qrafiklər haqqında ətraflı məlumat üçün bu kitaba baxın. ↵

48. Elə orada, səh.7 ↵

49. Elə orada, səh.2 ↵

50. Bax, məsələn, 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. ↵

51. Düzgün müqayisə aparmaq üçün bu göstəricilər 2011-ci ilin "beynəlxalq dollar"ı ilə ifadə edilmişdir. Beynəlxalq dollar müxtəlif dünya ölkələrində qiymət fərqlərini nəzərə almaq üçün istifadə olunur. ↵

52. James Buchanan ictimai qərarvermə iqtisadiyyatının inkişafındakı roluna görə 1986-cı ildə İqtisadiyyat üzrə Nobel Mükafatına layiq görülmüşdür. İctimai qərarvermə təhlilinin aydın və hərtərəfli təsviri üçün baxın: Randy Simmons, *Beyond Politics: The Roots of Government Failure* (Oakland, California: The Independent Institute, 2011). ↵

53. Rifah iqtisadiyyatının atası hesab edilən A. C. Piqu da eyni məqamı vurğulayır. 1932-ci ildə yazdığı klassik *Rifah İqtisadiyyatı* (Hissə II, Fəsil 20, Bölmə 4) kitabında Piqu qeyd edir: "Azad müəssisələrin ideal olmayan tənzimləmə mexanizmini iqtisadçıların ortaya çıxara biləcəyi ən yaxşı tənzimləmə mexanizmi ilə müqayisə etmək kifayət deyil. Çünki hər hansısa bir ictimai qurumdan nəinki bu ideala nail olmağı, heç bu istiqamətdə ürəkdən səy göstərməyi belə gözləyə bilmərik. Belə qurumlardakı məmurlar laqeydliyə, ictimaiyyətin müxtəlif qrupları tərəfindən təzyiqa və şəxsi maraqlarına görə korrupsiyaya məruz qalmağa meyillidirlər. Müvafiq səsvermə strukturunda onların kiçik, lakin səsi gur çıxan bir hissəsi asanlıqla çoxluğun əleyhinə qərarlar qəbul edə bilər." ↵
54. Thomas Sowell, *Is Reality Optimal and Other Essays* (Stanford: Hoover Institution Press, 1993). ↵
55. Bax: 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](http://economics21.org/commentary/sugar-subsidies-are-bitter-deal-american-consumers). Son zamanlarda konfet istehsalçıları və şəkərin digər əsas istifadəçiləri şəkərin dünya bazar qiymətinə satın alına bilindiği Kanada, Meksika və digər ölkələrə köçür. Ticarət ilə əlaqədar əvvəlki müzakirəmizə dəstək kimi qeyd edə bilərik ki, şəkər istehsalının inkişaf etdiyi sənayedə iş yerlərini "xilas edən" idxal məhdudiyətləri digər sənayelərdə, xüsusilə şəkərdən intensiv istifadə edən sahələrdə iş itkilərinə səbəb olub. ↵
56. 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>. ↵
57. Bax: 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>. ↵
58. Bax: John Voelcker, "Where Can Tesla Legally Sell Cars Directly To You? Ştatlar üzrə xəritə: ən son yeniləmə." *Ekoloji Avtomobillər üzrə Hesabatlar* 22 aprel, 2015, n.p., [www.greencarreports.com/news/1095337\\_where-can-tesla-legally-sell-cars-directly-to-you-state-by-state-map](http://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*, 26 yanvar, 2015, n.p. <http://www.nationalreview.com/article/397162/tesla-and-its-subsidies-phil-kerpen>. ↵
59. James Buchanan, *The Deficit and American Democracy* (Memphis: P. K. Steidman Foundation, 1984). ↵
60. 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>. ↵
61. Biz Şimali Karolina Dövlət Universitetində iqtisadiyyat üzrə professoru E. S. Pasura (oğul) minnətdarıq. ↵
62. Eurostat, Statistics Explained, "Government expenditure on social protection." [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Government\\_expenditure\\_on\\_social\\_protection](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Government_expenditure_on_social_protection). ↵
63. Eurostat, Statistics Explained, "Population structure and ageing." [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Population\\_structure\\_and\\_ageing](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Population_structure_and_ageing). ↵
64. James R. Schlesinger, "Systems Analysis and the Political Process," *Journal of Law & Economics* (October 1968): 281. ↵

65. 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>. ↵
66. 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](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). ↵
67. Digərləri bu çıxışı Lord Thomas Macaulay ilə əlaqələndirir. Müəllifi dəqiq müəyyən etmək mümkün deyil. Bu mövzu üzrə əlavə məlumat üçün aşağıdakı Loren Collins-in “The Truth About Tytler” məqaləsinə baxın: <http://www.lorencollins.net/tytler.html>. ↵
68. Bu məsələnin detallı təhlili üçün Ceyms Qvartni və Riçard Strupun “Transfers, Equality, and the Limits of Public Policy,” *Cato Journal-a*, (Spring/Summer 1986) (Yaz/Yay 1986) baxın. ↵
69. Məsələn, bax Anna Kiersztyn, “Stuck in a mismatch? The persistence of overeducation during twenty years of the post-communist transition in Poland,” *Economics of Education Review*, (2013), s. 78–91. ↵
70. Bu müddəanın isbatı üçün Lawrence Katz və Bruce Meyer, “The Impact of the Potential Duration of Unemployment Benefits on the Duration of Unemployment,” *Journal of Public Economics* No.1 (Fevral 1990): 45–72. Həmçinin baxın: Daniel Aaronson, Bhashkar Mazumder, and Shani Schechter, “What Is Behind the Rise in Long-Term Unemployment?” Federal Reserve Bank of Chicago, *Economic Perspectives* (İkinci Rüb 2010): 28–51. ↵
71. Federal Təhlükəsizlik Şəbəkəsi, “Yoxsulluq və İllər Üzrə Xərclər”. Rəqəmlərə yoxsullar üçün tibbi sığorta (Medicaid) xərcləri daxil deyil. <http://federalsafetynet.com/poverty-and-spending-over-the-years.html>. ↵
72. ATƏT-in məlumatları (2019), “İnsanları işə qayıtmağa həvəsdən salan maliyyə səbəbləri” (göstərici). <http://doi.org/10.1787/3ef6e9d7-en>. ↵
73. Seymur Dresxer, tərcüməçi (London: Civitas, 1997): 27–28. ↵
74. Ron Haskins və Isabel V. Sawhill, Opportunity Society (Washington, D.C.: Brookings Institution Press, 2009). ↵
75. Kato İnstitutundan Maykl Tanner göstərir ki, Amerika Birləşmiş Ştatlarında özəl xeyriyyə təşkilatları tərəfindən həyata keçirilən oxşar proqramların vəsaitlərinin 82%-i ilə müqayisədə dövlət yardımlarının sadəcə 30%-i nəzərdə tutulan benefisiarlara çatır. ↵
76. Adam Smith, *The Theory of Moral Sentiments*, Glasgow Edition of Oxford University Press (Indianapolis: Liberty Fund, Inc., [1790] 1976): 233–34. Həmçinin burda mövcuddur: [https://www.econlib.org/library/Smith/smMS.html?chapter\\_num=7-book-reader](https://www.econlib.org/library/Smith/smMS.html?chapter_num=7-book-reader). ↵
77. Friedrich Hayek, “Pretence of Knowledge.” Nobel Prize Lecture in Economics. Stockholm, Sweden. December 11, 1974. ↵

78. 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>. ↩
79. 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>. ↩
80. From *Omnipotent Government: The Rise of the Total State and Total War* (New Haven: Yale University Press, 1944). ↩
81. M. Czaika and C.R. Parsons, "The Gravity of High-Skilled Migration Policies," *Demography*, 54 (2017): 603. ↩
82. Freidman, Milton, *Capitalism and Freedom* (Chicago: University of Chicago Press, 2002). ↩
83. Alexis de Tocqueville, *Democracy in America* (New York: George Dearborn & Co., Adlard and Saunders, 1835): Cild 1, Fəsil 5. Biz hazırda Amerika Birləşmiş Ştatlarının yerli hökumətlərdə eyni hakimiyyət dərəcəsinə saxlayıb-saxlamadığını müzakirə etməyəcəyik. Bu, açıq sualdır. ↩
84. 2019-cu ilin sonlarında Professor Milovanov Pittsburq Universitetində professorluqdan istefa verərək, Ukrayna hökumətində İqtisadiyyat, Ticarət və Kənd Təsərrüfatının İnkişafı Naziri olmuş və 2020-ci ilin martına qədər bu vəzifədə qalmışdır. ↩
85. Bax: 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. ↩
86. Əlbəttə, müxalifləri və ya azlıqları izləmək üçün üz tanıma imkanlarından istifadədən gördüyü kimi texnologiya həmçinin repressiya üçün bir güc aləti də ola bilər. ↩
87. Post-kommunist ölkələrində Avropa İttifaqı üzvlüyünün daha uğurlu islahata necə töhfə verdiyinə dair müzakirə üçün Oleh Havrylyshyn-in *Present at the Transition* (Oleh Havriş, Keçid Dövründə Cari Vəziyyət) kitabının 6-cı Fəslinə baxın (Kemberic: Cambridge University Press, 2020). ↩
88. "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>. ↩
89. Yoqinin başqa bir məşhur sözü: "Yolda bir yolayrıcına rast gəlsəniz, o yolla gedin." ↩
90. Amerikan Müəssisələri İnstitutunun prezidenti Artur Bruks, xoşbəxtliyin səbəblərinin araşdırılması üzrə aparıcı alimlərdən biridir. Onun fikirləri ilə tanış olmaq üçün "Xoşbəxtlik Düsturu"na baxın, *New York Times*, 14 dekabr 2013: <http://www.nytimes.com/2013/12/15/opinion/sunday/a-formula-for-happiness.html>. ↩
91. Çox vaxt istehlakçıların yüksək qiymətləndirdikləri ilə "planlaşdıranların" bu barədə nə düşündükləri arasında bir fərq olduğu fərz edilir. 2019-cu ildə dünyanın ən gənc milyarderı Kayli Cenner idi. Onun istehsal etdiyi dodaq parıldadıcısı məhsullarına qiymət vermədən sadəcə olaraq qeyd etmək istəyirik ki, insanlar minlərlə alternativ seçim arasında bu məhsulu seçirlər. ↩

92. Bax: "What is Emotional Intelligence (EQ)?", Michael Akers və Grover Porter: <http://psychcentral.com/lib/what-is-emotional-intelligence-eq/>. ↵
93. İnsanların şəxsi keyfiyyətləri ilə iqtisadi uğur arasındakı əlaqəni quran ilk tədqiqatlardan biri bu kitabın müəlliflərindən biri idi. Bax: Randall K. Filer, "The Influence of Affective Human Capital on the Wage Equation", Ronald Ehrenberg, red., *Research in Labor Economics, Cild 4* (Greenwich: JAI Press, 1981). ↵
94. 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>. ↵
95. Adidas AG, Maliyyə Nəşrləri: <https://www.adidas-group.com/en/investors/financial-reports>. ↵
96. Michael Jarrett və Quy Nguyen Huy, "IKEA's Success Can't Be Attributed to One Charismatic Leader," *Harvard Business Review* ([hbr.org](http://hbr.org)), February 2, 2018. <https://hbr.org/2018/02/ikeas-success-cant-be-attributed-to-one-charismatic-leader>. ↵
97. Dünya Bankı, "Self-employed, total (% of total employment) (modeled ILO estimate)," International Labour Organization, ILOSTAT verilənlər bazası məlumatları 2019-cu ilin aprel ayında əldə edildi. <https://data.worldbank.org/indicator/SL.EMP.SELF.ZS>. ↵
98. Janene Pieters, "A Fifth Of Dutch Millionaires Are Farmers," *NLTimes.NL*, sentyabr 12, 2017. <https://nltimes.nl/2017/09/12/fifth-dutch-millionaires-farmers>. ↵
99. Bruno Dallago, Kier Discussion Paper No. 968, "Diverging Paths of Entrepreneurship in Post-Transformation Countries, a Comparative View"; Kyoto Institute of Economic Research, mart 2017 <http://www.kier.kyoto-u.ac.jp/DP/DP968.pdf>. ↵
100. Ən çox satılan kitabları olan *The Millionaire Next Door* kitabında (Atlanta: Longstreet Nəşriyyatı, 1996) ] Thomas Stanley və William D. Danko milyонерlərin ən səciyyəvi xasiyyətinə diqqət yetirirlər. Belə çıxır ki, onların çoxu uzun müddət ərzində çox qənaətcil yaşayıblar. Onların yarısından çoxu heç vaxt miras almamış, 20%-dən azı sərvətlərinin 10% və ya daha çoxunu miras almışlar. ↵
101. Bax: "Your Top Debt Management Questions Answered." Dave Ramsey. N.p., October 25, 2014. Web. <https://www.daveramsey.com/blog/the-truth-about-debt-management>. ↵
102. Bəzilərinin kredit kartı ilə impulsiv satınalmalarını idarə etməsi üçün yaradıcı metodlara ehtiyacı ola bilər. Belə hallarda iqtisadçı və maliyyə məsləhətçisi Uilyam C. Vud kredit kartınızı soyuducunuzdakı buz bloku içərisində dondurmanızı təklif edir. Buzlar əriyənə qədər satın almaq üçün həvəsiniz soyumuş ola bilər. ↵
103. Justin Higginbottom "Governments Finally Embrace The Sharing Economy" ("Hökumətlər nəhayət paylaşılan iqtisadiyyatı dəstəkləyir"), *Ozy.com*, 30 sentyabr 2018.. <https://www.ozy.com/fast-forward/governments-finally-embrace-the-sharing-economy/89688>. ↵
104. Professor Uilyam C. Vud bu cür maddələri "SIT xərcləri" adlandırır. Vud "SIT iki mənə ifadə edir: (1) gözlənilməz xərc çıxanda oturun; (2) sürprizlər, sığorta və vergilər." ↵

105. Bundan əlavə, bəzi müsəlmanlar üçün faiz ödənişinə Şəriət qanunlarına görə icazə verilmir və gəlir qazanmaq, bu elementin sonunda izah ediləcəyi kimi oxşar məqsədə çatın bir növ mənfəət paylaşımı ilə əldə edilir. ↩
106. Nils-Gerrit Wunsch, “Retail price of a premium pack of 20 cigarettes in selected European countries in 2017 (in GBP),” April 3, 2019. <https://www.statista.com/statistics/415034/cigarette-prices-across-europe>. ↩
107. Hesablamalarımızda təxmin edirik ki, investisiyalarınız hər il 7 faiz nisbətində gəlir gətirir. Aydın ki, bunun baş vermə ehtimalı azdır. Orta illik gəliri təxminən 7 faiz əldə etmək mümkün olsa da, bu gəlir ildən-ilə dəyişəcək. Bu, təqaüdə çıxdıqda nə qədər pul yığacağımızda bir fərq yarada bilər, ancaq fərq az olacaq. ↩
108. Bu orta gəlirlilik Amerika Birləşmiş Ştatları bazarı üçündür, lakin digər inkişaf etmiş iqtisadiyyatlardakı gəlirlilik də təxminən eyni olacaq. Məsələn, Birləşmiş Krallıqda vəziyyət ABŞ-dan daha yaxşı olsaydı, qlobal investorlar bu vəziyyət dəyişənə qədər vəsaitlərini İngiltərəyə köçürərdilər. Bir ölkədə istiqrazlar üzrə davamlı yüksək gəlir imkanı varsa, investorların bu ölkə ilə əlaqəli daha çox risk olduğunu düşünürlər: xüsusən də gecikmə (öhdəliklər üzrə ödəniş edilməməsi) və ya devalvasiya (valyutanın dəyər itirməsi) olacağını proqnozlaşdırırlar. Başqa sözlə, dövlət istiqrazlarının gəlirlilik dərəcələrinin açıq-aydın çox yüksək olması, adətən pis hökumət idarəçiliyinin güclü siqnalıdır. 7% real (inflyasiyadan sonra) gəlirlilik faizi, Dell və Microsoft kimi bəzi səhmlərin verdikləri gəlir ilə müqayisədə az görünə bilər. Lakin 7% **illik kapitalizasiya**<sup>(?)</sup> ilə faiz gəlir dərəcəsi əmanətlərinizin dəyərinin hər on ildə iki qat artması deməkdir. Əksinə, vəsaitləri vergi sonrası 2% gəlirlilik ilə əmanət hesabına və ya pul bazarı fondlarına (bu təqribən tarixən olan gəlirlilik dərəcəsidir) yatırırsanız otuz beş ilə ikiqat artıma nail olacaqsınız. Qeyd: Yetmiş rəqəmini gəlirliliyə (pulunuzun orta illik gəlirliliyinə) bölməklə alternativ faiz dərəcələrində vəsaitlərinizi iki dəfə artırmaq üçün lazım olan illərin sayını təqribən tapa bilərsiniz. Buna bəzən 70 qaydası, yaxud bir az daha dəqiqlik istəyənlər üçün 72 qaydası deyilir. ↩
109. 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>. ↩
110. 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>. ↩
111. Müəyyən fondların adını çəkmək, onların hər hansı bir alternativdən üstün olduğunu düşündüyümüz demək deyil. Bir investisiya etməzdən əvvəl özünüz diqqətlə araşdırmalısınız. Unutmayın, investisiya qoyduğunuz gələcək sizindir. ↩
112. 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>. ↩
113. Bax: Jeremy J. Siegal, *Stocks for the Long Run*, 3rd edition (New York: McGraw Hill, 2002): 342–43. ↩
114. Bax: 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. ↩
115. Bax: 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. Bir dövr ərzində yüksək gəlir gətirən paylı investisiya fondunun gələcəkdə

də bunu davam etdirəcəyinə inanmamaq üçün əlavə sübutlara burda nəzər yetirin: Mark M. Carhart, "Paylı İnvestisiya Fondu Performansında Qalıcılıq", *Journal of Finance* 52, № 1 (Mart 1997): 57-82. ↵

116. Bax: 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. ↵

117. 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/>. ↵

118. İndeks fondlarına sərmayə qoyanlar da mütəxəssislərdən bəzi məsləhətlər almalıdırlar. Mütəxəssislərin məsləhəti vergi məsələləri və güzəştləri, hüquqi məsələlər, vəsiyətlər və etibarnamələr tərtib etmək üçün, məntiqli sığorta seçimləri etmək üçün və s. bu kimi hallarda lazımdır. ↵

119. Bax: Liqun Liu, Andrew J. Rettenmaier, and Zijun Wang, "Social Security and Market Risk," National Center for Policy Analysis Working Paper, No. 244, July 2001. ↵

120. İnflyasiya indeksli istiqrazlar digər ölkələr arasında İngiltərə, Almaniya, Rusiya Federasiyası və İsveç tərəfindən də buraxılır. ↵

121. OECD, Məşğulluq, Əmək və Sosial Məsələlər Müdirliyi: Pensiya sistemləri: "Ukrayna: Pensiya sistemi profili."  
<https://www.oecd.org/countries/ukraine/45336467.pdf>. ↵

122. OECD-nin Maliyyə Təşviqləri və Təqaüd Yığımları Layihəsi, Qısa Siyasət №1, "Şəxsi pensiya planlarında təqaüd yığımlarının vergi qaydaları", 2018. <https://www.oecd.org/daf/fin/private-pensions/Tax-treatment-of-retirement-savings-Policy-Brief-1.pdf>. ↵

123. Tranio, "Real estate agency commission rates in different countries," September 18, 2017.  
[https://tranio.com/articles/real\\_estate\\_agents\\_commissions\\_in\\_various\\_countries](https://tranio.com/articles/real_estate_agents_commissions_in_various_countries). ↵

124. Beynəlxalq Hesablaşmalar Bankı, Birgə Forum, "İpoteka sığortası: bazar strukturu, anderraytinq dövrü və siyasət nəticələri", avqust, 2013. <https://www.bis.org/publ/joint33.pdf>. ↵

125. Eurostat, "Mean and median income by educational attainment level—EU-SILC survey." Son yeniləmə: 27 avqust 2019.  
[https://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-datasets/-/ILC\\_DI08](https://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-datasets/-/ILC_DI08). ↵

126. Pay Scale, Inc. *College Salary Report Updated for 2019*. Retrieved from [www.payscale.com/college-salary-report/majors-that-pay-you-back/bachelors](http://www.payscale.com/college-salary-report/majors-that-pay-you-back/bachelors). ↵

127. *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>. ↵

128. "Düzgün (simmetrik) qəpik" atılan zaman hər iki tərəfə düşmə ehtimalı 50% olan bir sikkədir. "Yazı" və "şəkil" tərəflər sikkələrdə bir tərəfdə kralların, kraliçaların və ya prezidentlərin şəkillərinin, digər tərəfdə isə qəpiyin dəyərinin göstəriləyi bir strukturdur. Milli simvolun göstəriləyi tərəf avroalarda "şəkil" kimi qəbul edilir. Maraqlıdır ki, bəzi araşdırmalar standart

Avropa İttifaqı sikkəsinin “düzgün” olmadığını və şəkil tərəfinin düşmə ehtimalının daha çox olduğunu göstərir. (Bunu sınağınız və nəticədə pul itirdiyiniz təqdirdə müəlliflər məsuliyyət daşıyırlar ☺). ↩

# Elementlərdə seçilmiş ədəbiyyat

1. [Təşviqlərin gücü](#)
2. [Seçilməmiş yol](#)
3. [Alternativlər və xərclər](#)
4. [Bazarlar və marjinalizm](#)
5. [İxtisaslaşma və sərvət](#)
6. [Mənfəət üçün insanların həyatlarını qurban vermək](#)
7. [Mən, karandaş və mənim ailə ağacım](#)
8. [İş yerlərinin yaradılması, yoxsa sərvətin yaradılması](#)
9. [Görünən və görünməyənlər](#)
10. [Ümumi Daxili Məhsul— O nədir və necə ölçülür?](#)
11. [Özəl mülkiyyət və alternativdən imtina xərci](#)
12. [Kənd təsərrüfatı torpaqlarının tükənməsi](#)
13. [“Bizi tənzimləmələrdən xilas edin”](#)
14. [Bazarlar və azadlıq](#)
15. [Günəşlə haqsız rəqabət](#)
16. [Sizin deyil ki, verəsiniz](#)
17. [Siyasət və xarici ticarət](#)
18. [Enerjinin istehsalı və mühafizəsi](#)
19. [Sosial əməkdaşlıq və bazar](#)
20. [Ukraynada konstitusiya islahatına dair nümunə](#)

# Təşviqlərin gücü

## *Duayt Li*

**Düşünmək üçün sual:** Bu mətni oxuyarkən təşviqlərin nə olduğunu və onların əhəmiyyəti barədə düşünün.

İnsanları arzuolunan tərzdə davranmağa sövq etməyin ən yaxşı yolu onları mükafatlandırmaq - başqa sözlə desək, onları təşviq etməkdir. Bu, o qədər sadə bir həqiqətdir ki, bəlkə də bunu qeyd etməyin yersiz olduğunu düşünə bilərsiniz. Lakin yenə də bu məsələyə diqqət yetirmək vacibdir.

Deyə bilərsiniz ki, insanların arzuolunan şeyləri etməsi üçün onlara mükafat (yaxud rüşvət) verilməməlidir. Təşviqlərin zəruri olduğunu qəbul etsək belə, arzuolunan davranışa gətirəcək təşviqlərin hansılar olduğunu təyin etmək bəzən elə də asan olmur.

Bu yaxınlarda bəzi insanlarda yaxşı nəticələr əldə etmək üçün təşviqlərdən istifadə edilməsinə qarşı emosional müqavimət halları ilə qarşılaşdım. Zimbabve və Cənubi Afrikada insanların fil sürülərini qoruyub saxlamaqdan gəlir əldə etməsini təmin edən qanunlar olduğu üçün bu ərazilərdə fil populyasiyasının artdığını qeyd edirdim. Ətraf mühit məsələlərinə həssas olan bir tələbəm insanların acgözlüyü nəticəsində bir filin xilas olacağını bilsə, o filin xilas edilməməsini istədiyi yönündə fikir bildirdi. Başqa sözlə, pis nəticələrin əziyyətini yalnız fillər çəkəcəksə, o, prinsiplərində möhkəm durmağa qərarlı idi. Bu tələbəmin prinsipi, "yaxşı davranışları şəxsi maraqlarla yox, mərhəmət və qayğı ilə əldə etmək lazımdır" fikrinə əsaslanır. Məncə digərləri də bu fikrə şərik idilər. Özümü saxlaya bilməyib, həyatının qurtulması üçün qəliz bir əməliyyata ehtiyacı olduğu anda, əməliyyatın keçirilməsi üçün cərraha yox, anasına müraciət etsə, onun mənəvi prinsipiallığına heyran olacağımı dedim.

Düzgün təşviqləri təyin etmək insanları təşviqlərin lazımlı olduğuna inandırmaqdan daha çətindir. Əlbəttə insanları arzuolunan yöndə davranmağa sövq edən təşviqlər istəyirik, lakin bu arzuolunan nədir? Bəzi hallarda cavab aydındır. Ancaq həmişə deyil.

Hər dəfə yaxşılıq edəndə, mütləq başqa bir yaxşılıq etmək imkanınızı azaldırırsınız. Bu, məhdudluq prinsipinin qaçınılmaz bir nəticəsidir və alternativdən imtina xərci konsepsiyasında öz əksini tapır. Həmişə seçim etmək lazım olur və ən düzgün qərarı vermək üçün bir çox mənbədən məlumat ehtiyacımız olur. Beləliklə, təşviqlərin iki vacib funksiyası var: (1) ən yaxşı davranışlar barədə məlumatı ötürmək və (2) insanları bu davranışlara təşviq etmək.

## Təşviqlər və məhkumlarla davranış

Bir sıra hallarda arzuolunan davranış bəllidir və bu hallarda diqqəti insanları həvəsləndirmək üçün təşviqlərin gücünə yönəldə bilərik. 1860-cı illərdə məhbusların Avstraliyaya köçürülməsi üçün İngiltərə hökumətinin gəmi kapitanları ilə bağladığı müqavilələr buna yaxşı bir nümunədir. Avstraliyaya gəmi ilə göndərilən məhbusların cəmi 40 faizi sağ qalırdı və bu göstəricinin çox aşağı olduğu hamı tərəfindən qəbul edilirdi. Humanitar qurumlar, kilsə və hökumət gəmi kapitanlarına mənəvi prinsipləri əsas gətirərək daha insani davranış qaydaları tətbiq etməklə sağ qalma nisbətini artırmaq istiqamətində çağırışlar edirdilər. Lakin bütün bu müraciətlərə baxmayaraq məhbusların həyatda qalma nisbəti eləcə 40 faizdə qalırdı.

Nəhayət, Eduin Çedvik adlı bir iqtisadçı təşviqlərdə dəyişiklik etməyi təklif etdi. Təklif İngiltərədə gəmiyə minən hər məhbus üçün ödəniş etməyin əvəzinə, Avstraliyada gəmidən enən hər məhbus üçün ödəniş edilməsindən ibarət idi. Nəticə demək olar ki, ani və böyük idi. Sağ qalma nisbəti 98 faizdən yuxarıya qalxdı, belə ki, kapitanların məhbusların sağlamlığını qorumaq üçün ciddi stimulu yarandı və səyahət zamanı məhbusları gəmidə kütlə halında saxlamamağa başladılar, onlara daha yaxşı qida və gigiyena imkanları verildi.<sup>(1)</sup>

## Birbaşa və dolaylı təşviqlər

Lazımi təşviqləri, məhbusların daşınması nümunəsində olduğu kimi bəzən birbaşa yaratmaq mümkündür. Hansı nəticəni istədiyinizi bilirsiniz və bunun əldə edilməsi üçün müvafiq mükafat yaradırsınız (məsələn, nağd ödəniş). Təəssüflə qeyd etmək lazımdır ki, bir

çox hallarda istədiyimiz nəticə üçün incə tarazlaşdırma tələb olunur. Belə hallarda bir işin icra edilməsini birbaşa təşviq etmək həddən *artıq* səmərəli ola bilər, lakin insanlar digər işlərə fikir verməməyə başlayırlar.

Keçmiş Sovet İttifaqında təşviqlərin birbaşa tətbiqinin səbəb olduğu bir çox məntiqsiz nəticələr var idi. Rəhbər şəxslər təşviqlər nəticəsində ayaqqabı istehsalını artırmaq üçün müxtəlif üsullara əl atırdılar. Məsələn, yalnız bir neçə ölçüdə məhsul istehsal edir və istehlakçıların hansı ölçüləri istəyinə əhəmiyyət vermirdilər. Bu cür təşviqlər insanların davranışına təsir edirdi, lakin məhsuldar iqtisadiyyat üçün labüd olan sosial əməkdaşlığa töhfə vermirdi.

Məqsəd insanları əməkdaşlığa həvəsləndirmək olduqda, nadir hallarda birbaşa təşviqləri tətbiq etməklə arzuolunan nəticələri əldə etmək olur. Bunun əvəzinə, təşviqlərin sosial qarşılıqlı münasibətlərdən irəli gəlməsini təmin etmək üçün onları dolayı yolla, bir sıra ümumi qaydalar vasitəsilə tətbiq etmək lazımdır.

Yol hərəkəti qaydaları insanların əməkdaşlığa həvəsləndirilməsində ümumi qaydaların vacibliyini aydın şəkildə göstərir. Pik saatlarda yollarda hərəkətin vəziyyəti nə qədər ağır olsa da, nəqliyyatın hərəkəti ciddi dərəcədə insanlar arasında təsadüfi sosial əməkdaşlığı əks etdirir. Bu əməkdaşlıq olmadan, hər böyük şəhərdəki on minlərlə insan ümitsiz tıxac dolaşığında ilişib qalardı.

Sürücülərin bir-biri ilə bu cür səmərəli əməkdaşlıq etməsinə səbəb olan əsas qaydalar çox sadədir: (1) yolun sağ tərəfində hərəkət etmək; (2) yaşıl işıqda hərəkət etmək, sarı işıqda sürətlənmək və ya dayanmağa hazırlaşmaq və qırmızı işıqda dayanmaq; (3) göstərilən sürət həddini saatda 10 km-dən daha çox keçməmək; və (4) digər avtonəqliyyat vasitələrinə toxunmamaq. Bu qaydalar gedəcəyimiz yerə təhlükəsiz və rahat şəkildə çatmaq istəyini hamının marağına xidmət edən uyğun bir davranış şablonuna çevirir.<sup>(2)</sup>

Bazar iqtisadiyyatı bir sıra qaydalar vasitəsilə fərdi maraqların sosial əməkdaşlığa necə şərait yaratmasına mükəmməl bir nümunədir. Bazar iqtisadiyyatı birbaşa təşviqlər yaratmır. Hətta hərfi mənada bazarlar heç vaxt təşviqlər yaratmır. Ən vacib təşviqlər insanların subyektiv arzularından irəli gəlir: sevgi tapmaq, hörmət qazanmaq, dünyanı daha yaxşı yerə çevirmək, ailəni təmin etmək istəyi. Bazarlar insanların öz istəklərini bir-birinə çatdırmasını təmin edərək bu müxtəlif maraqları bir ahəngə salan davranış qaydalarıdır. Ümumiyyətlə,

bazar təşviqləri deyə də adlandırılan qiymətlər, mənfəətlər və zərərlər insanların bir-biri ilə qarşılıqlı əlaqəsi nəticəsində yaranır. Yalnız bazarlar vasitəsilə insanlar arasında ötürülən bu təşviqlərdə sosial əməkdaşlığa həvəsləndirən məlumatlar mövcuddur.

**Yekun suallar:** Fərdi maraqların niyə bazarlar vasitəsilə sosial əməkdaşlığı inkişaf etdirdiyini izah edin. Fərdi maraqların dünyanı daha yaxşı bir yerə çevirdiyinə inanırsınız mı? Niyə?

### **Element 1.1-ə qayıt**

---

1. Bu nümunə haqqında əlavə məlumat üçün bax: Robert B. Ekelund, Jr., and Richard Ault, *Intermediate Microeconomics: Theory and Applications* (Lexington, Mass.: D.C. Heath and Company, 1995), səh. 21–22. [↩](#)

2. Nəqliyyatın hərəkəti nümunəsi üçün bax: Paul Heyne, *The Economic Way of Thinking*, 8th ed. (Upper Saddle River, N.J.: Prentice-Hall, Inc.), chapter 1. [↩](#)

"Təşviqlərin gücü", Duayt Li. Bu material Creative Commons Attribution 4.0 Beynəlxalq Lisenziyası əsasında [İqtisadi Təhsil üzrə Fondun](#) icazəsi ilə istifadə edilib.

## Seçilməmiş yol

*Robert Frost*

**Düşünmək üçün sual:** Yolayrıcında olanda hər iki yol ilə eyni anda getmək mümkün deyil. Bu vəziyyət səyyahı seçim etməyə məcbur edir. Bu şeiri oxuyarkən, seçilən yol ilə getməyin xərcini düşünün.

İki yol kəsişdi qızıl meşədə.  
Əfsus, tək biriylə gedə bilərəm  
Bir yol yolçusuyam. Durub düşündüm,  
Könlümə deyəsən biri düşürdü,  
Baxdım ki, kolluqda hara əyilir.

Saldım ikinciyyə sonra meylimi,  
Onun üstünlüyü göz önündədir –  
Ot basıb-bürüyüb, çox da gedilmir;  
Əgər olubsa da onu gedənlər,  
Yaxşı öyrənilər yolçuluq nədir.

Ayaq izləriylə qaralanmayan,  
Yarpaqlar örtmüşdü hər ikisini.  
Gün gələr, gedərəm o biri yolla!  
Bilərək hər yolun təhlükəsini,  
Yoxdu ümüdim də dönməyə amma.

Haçansa, hardasa, başqa həyatda,  
Bunu danışaram bəlkə kədərlə.  
İki yol kəsişdi, xeyli dayandım  
Daha az gedilən qəlbimə yatdı,  
Yoxdu iki yolun özgə fərqləri.

**Yekun sual:** Həyatda oxşar yolayrıcları ilə qarşılaşanda niyə insanlar fərqli seçimlər edirlər? Subyektiv xərc və faydalar baxımından izah edin.

**Element 1.2-yə qayıt**

## Alternativlər və xərclər

### *Duayt Li*

**Düşünmək üçün sual:** Bu mətni oxuyarkən niyə resursların məhdudluğunun bizi seçimlər etməyə məcbur etdiyi barədə düşünün.

Bazarlar sosial əməkdaşlığa şərait yaratmaq hesabına fəaliyyət göstərir. Onlar insanları məlumatla təmin edir və təşviq edir ki, insanlar öz maraqlarını güdməklə başqaları üçün də ən yaxşı imkanları yaratsınlar. Mənim məqsədim iqtisadiyyatın ayrı-ayrı elementlərinə yox, ümumi mənzərəyə diqqət yetirməkdir. İndi iqtisadi düşüncəni bütün insan fəaliyyətinə tətbiq etmək üçün vacib olan əsas konsepsiyaları nəzərdən keçirəcəyik. Əvvəlcə alternativdən imtina xərci ilə başlayaq.

## Məhdudiyyətlər və fürsətlər

İqtisadiyyat ən fundamental problem olan məhdudluğu öyrəndiyi üçün eyni zamanda bədbin elm də adlandırılır. Resursların məhdudluğu səbəbindən hamımız bədbin bir həqiqətlə qarşı-qarşıyıyıq - imkanlarımızın bir limiti var. Nə qədər məhsuldar olsaq da, arzuladıqlarımızın hamısını əldə edə və nailiyyətlərimizin nəticələrindən istədiyimiz qədər həzz ala bilməyəcəyik. Məhdudiyyətsiz edə biləcəyimiz tək bir şey var - daha çox arzu etmək. Resursların məhdudluğu səbəbindən hər dəfə nə isə etdikdə, başqa bir imkan əldən buraxırıq. Digər bir sözlə, həyata keçirdiyimiz hər bir fəaliyyətin alternativindən imtina xərci var və bu xərc qurban verilən ən qazanlı alternativlə ifadə olunur.

Lakin xərclərin həyatımızın hər sahəsinə nüfuz etməsi, bizə məhdudluğun bədbin həqiqətinin yalnız reallıq aysberqinin görünən tərəfi olduğu nəticəsini çıxarmaq imkanını verir. Məhdudluğun limitləri yalnız alternativlər olan zaman xərclər yaradır. Alternativləri yığırdırsaq, xərc də olmayacaq. Məsələn, əgər mən müəyyən bir evdə yaşamağa, müəyyən bir

işdə işləməyə, müəyyən bir qadınla evlənməyə və müəyyən məhsullardan faydalanmağa məcburamsa, bu hərəkətlərimə görə əlavə xərcim yoxdur. Deməli, xərclərin müsbət tərəfi odur ki, onları yaradan alternativlərdir. Alternativləri çoxaltsaq, xərclərimiz də artacaq.

Adətən xərcləri azaltmalı olduğumuzu düşünməyimizə baxmayaraq, əslində bütün hərəkətlərimizin xərclərini nəzərə almaq məcburiyyətində olduğumuz bir iqtisadiyyatda yaşamaq daha yaxşıdır. Şəxsən mən məhsulların xərclərini nəzərə almadan, məsələn, xərcləri başqalarına ödətdirməklə, istehlak edə bilsəm daha yaxşı olardı. Lakin başqaları da hərəkətlərinin xərclərini düşünməsə və bu xərcləri mənə yönəltsə, əldə edə biləcəyim hər hansı bir faydanı itirərdim. Nəticə etibarilə, heç birimizdə düzgün seçim etmək üçün kifayət qədər məlumat və motivasiya olmazdı. Yalnız seçimlərinin xərcindən insanlar özləri məsul olduqda, mövcud olan imkanlardan ən optimal qaydada istifadə etmək olur.

Bu, bazar qiymətlərinin faydasını izah etməyin üsullarından biridir. Bazarda insanların ödədiyi qiymətlər onların seçimlərinin alternativindən imtina xərcini əks etdirir. Bir qayda olaraq, azad bazarda hər hansı bir məhsulu alanda onu digərlərinin ödəməyə hazır olduğundan və ya maya qiymətindən daha aşağı qiymətə ala bilməzsiniz. Bu bazar əməliyyatlarından irəli gələn sosial əməkdaşlığın vacib bir hissəsidir.

## **Xüsusi maraqları olan qruplar xərcləri nəzərə almaq istəmir**

Təəssüflər olsun ki, iqtisadi qərarların çoxu hökumət tərəfindən bazarda yaranmış qiymətlər nəzərə alınmadan siyasi məqsədlərlə verilir. Bu da öz növbəsində siyasi təsirə malik insanların xərcləri ictimaiyyət *tərəfindən ödənilən* xeyir əldə etməsinə gətirib çıxarır. Həmişə siyasi fayda əldə etmək istəyənlər davamlı olaraq xərclərin əhəmiyyətini azaldır və bununla daha böyük xərclərə haqq qazandırmağa cəhd edirlər. Belə ki, onlar ümumiyyətlə bir sıra məhsul və xərclərin əhəmiyyətinin xərclər nəzərə alınmayacaq qədər böyük olduğunu iddia edirlər.

Maarifçilər təhsil həddən artıq vacib olduğu üçün ona xərc kimi yanaşmanın düzgün olmadığını iddia edirlər; ətraf mühiti mühafizə edənlər planetin xilasının ən əhəmiyyətli

tapşırıq olduğunu deyərək, ekoloji proqramların xərclərindən asılı olmayaraq icra edilməsini tələb edirlər; tibbi araşdırmalar üçün qrant alanlar insan sağlamlığının istənilən xərcləri kölgədə qoyduğunu; İncəsənətə Milli Dəstək Fondundan qrant alan insanlar isə "incəsənətin dəyərinin insanlığın əsl ruhuna işlədiyini" bildirir və "dollar və sentlərlə müqayisənin incəsənəti çirkləndirdiyini" deyirlər. (Milli İctimai Radioda incəsənətə maliyyə dəstəyi barədə təxminən bu sözləri demişdilər.)

Bütün bu sözləri təşkilatlanmış müxtəlif qrupların daha çox büdcə vəsaiti əldə etmək cəhdi kimi başa düşmək lazımdır. Xərclərin nəzərə alınmasının pulun əhəmiyyətinin şişirdilməsi ilə heç bir əlaqəsi yoxdur. Pul xərclərin daha rahat ifadə edilməsi üçün bir vasitədir, lakin pul heç bir şeyin xərci deyil. Bir yemək üçün on dollarlıq banknotla ödəniş etdikdə, bu pul yeməyin xərci kimi görünə bilər, lakin həqiqi xərc alternativdən imtina xərcidir - bu pulu ən dəyərli alternativə xərcləmək əvəzinə yemək üçün xərcləyərək əldən buraxılan subyektiv dəyərdir.

## Cəfəng iddialar

Bir sıra hərəkatlərin xərcini nəzərə almağın lazım olmadığını iddia etmək, alternativlərini nəzərə almadan bu hərəkatləri icra etməyi iddia etməyə bərabərdir. Xüsusi maraqları olan qrupların belə bir cəfəng iddianı səsləndirməyə davam etməsi siyasi debatlarda yalanın məntiqə üstün gəldiyini göstərir. Hər hansı bir hərəkatın alternativini nəzərə almamaq yalnız o halda məntiqli olar ki, bu hərəkatləri etmək həmişə alternativlərdən daha dəyərli olsun. Lakin bu o deməkdir ki, bütün resurslarımızı buna sərf etməliyik. Gözəl klassik musiqi, xərcləri nəzərə alınmayacaq qədər qiymətli olsaydı, hamı evsiz və ac olardı, bütün vaxtlarını da çılpaq olaraq konsert zalında keçirərdilər. Əlbəttə, bu çox cəfəng fikirdir, lakin hansısa hərəkatın onun xərclərini nəzərə almağa ehtiyac olmadığı qədər vacib olduğunu iddia etmək ən az bunun qədər məntiqsizdir.

İki və ya daha artıq qrup xərclər nəzərə alınmadan proqramların maliyyələşdirilməsinin lazım olduğu iddia edildikdə xərclərin əhəmiyyəti aydın olmalıdır. Gənclərin təhsilini və xəstələrin müalicəsini xərclər nəzərə alınmayacaq qədər vacib hesab etmək olmaz - resursların

məhdud olduğu dünyada bu imkansızdır. Gənclərin təhsil keyfiyyətinin artırılması xəstələrin müalicəsinin keyfiyyətinin azalması hesabına və ya əksinə olur. Bir tərəfin xərclərini hesaba qatmamaq, digərinə daha az əhəmiyyət vermək deməkdir.

Şübhəsiz ki, xüsusi maraqları olan qrupların xərc məsələlərinə laqeyd yanaşmasına baxmayaraq, resursların məhdudluğu və bunun nəticəsində ortaya çıxan alternativdən imtina xərcləri siyasi proseslərə təsir edir. Müqayisələr rəqib alternativlər arasında aparılmalıdır və buna görə də alternativdən imtina xərcləri siyasi proseslərdə nəzərə alınır. Təəssüf ki, siyasi proseslərdəki qüsurar və qərəzli fikirlər hökumətin fəaliyyətində alternativdən imtina xərclərinin adekvat qaydada nəzərə alınmasına mane olur. Nəticə etibarilə alternativ variantlar düzgün nəzərə alınmadıqda gözlənilən nə idisə, o da baş verir. Resursları daha dəyərli fəaliyyətlərdən daha az dəyəri olan və qoyulan hədəflərə çatmaq üçün səmərəli olmayan fəaliyyətlərə istiqamətləndirən qərarlar nəticəsində itkilər baş verir.

Bazar qiymətləri alternativdən imtina xərclərini tam dəqiq əks etdirmir, lakin siyasi qərarlarda adətən xərclərin nəzərə alınmadığına diqqət yetirsək, bu qiymətlərin kifayət qədər düzgün olduğunu görürük.

**Yekun sual:** Hökumətimizin gənclərə təhsil vermək, xəstələrə tibbi xidmət göstərmək və yaşlı insanlara pensiya ödənişləri etmək səyləri zamanı alternativdən imtina xərclərini nəzərə almaması ilə bağlı hansı çatışmazlıqlar var?

### **Element 1.2-yə qayıt**

“Alternativlər və xərclər”, Duayt Li. Bu material Creative Commons Attribution 4.0 Beynəlxalq Lisenziyası əsasında [İqtisadi Təhsil üzrə Fondun](#) icazəsi ilə istifadə edilib.

# Bazarlar və marjinalizm

## *Duayt Li*

**Düşünmək üçün sual:** Bu mətni oxuyarkən firmaların marjinal gəlirləri və marjinal xərcləri müqayisə etməklə istehsal həcmi və dəyəri necə artırdığını müəyyənləşdirin.

Şəxsi fəaliyyətlərinizdə uğur qazanmaq üçün “marjinal faydalar ilə marjinal xərcləri bərabərləşdirməlisiniz”. Digər bir sözlə, vaxtınızı müxtəlif fəaliyyətlər arasında elə bölməlisiniz ki, hər fəaliyyət növünə ayırdığınız vaxtın marjinal dəyəri eyni olsun. Marjinal fayda və xərclərin bərabərləşdirilməsi yalnız fərdlər səviyyəsində rəşional qərarların verilməsi üçün deyil, bütövlükdə iqtisadiyyatın uğuru üçün də çox vacibdir. İnsanlar və müəssisələr şəxsi maraqlarını güdərək bazar qiymətləri vasitəsilə ötürülən məlumat və təşviqlərlə qarşılıqlı əməkdaşlığa sövq edilir ki, bunun nəticəsində iqtisadiyyatın bütöün sahələrində marjinal fayda və xərclər arasında bərabərlik əldə edilir. Bu prosesin müzakirəsi bazar qiymətləri vasitəsilə yaranan ünsiyyət və əməkdaşlığın üstünlükləri barədə bizə əlavə məlumat verir.

İqtisadiyyatda çox sayda firma var və hər biri ilk növbədə mənfəətinin artırılmasında maraqlıdır. Lakin *bu* firmaların verdikləri qərarlar *hər kəsə* təsir edir. Məsələn, bir firma nə qədər çox məhsul istehsal edərsə, digər müəssisələrə bir o qədər az resurs qalar və onlar daha az istehsal edə bilər. İdeal halda hər bir firma iqtisadiyyatın başqa sahələrində qurban verilən dəyəri minimuma endirəcək şəkildə istehsal etmək qərarı verməlidir. Bu ideal nəticəyə nail olmaq hava şəraitini, resursların kəşfi, ölkələr arasındakı ədavət, məhsuldar texnologiyalar, habelə milyonlarla işçinin, resurs sahibinin mövcud vəziyyəti və subyektiv seçimləri kimi mövzularda böyük miqdarda məlumat tələb edilir.

Heç bir dövlət qurumu bu qədər məlumatı əldə edə, daima yeniləyə və lazımı şəkildə istifadə edə bilməz. Xoşbəxtlikdən bu məlumatlar bazar qiymətləri vasitəsilə çatdırılır: firmaların resursları əldə etmək üçün ödədikləri qiymətlər bu resursların ən səmərəli alternativ istifadəsi zamanı marjinal dəyərini əks etdirir. Buna görə də hər bir firma nəzərdə tutulan

istehsal həcmi üçün minimal xərclərin olduğu resurslar kombinasiyasını tapmaq üçün say göstərdikdə (bu zaman bütün resurslar üzrə marjinal məhsullarlıq bərabərliyi şərtinə riayət edərək <sup>(1)</sup>), resursların bu kombinasiyası bütün iqtisadiyyat üzrə minimum itkilərlə nəticələnən istehsal səviyyəsinə uyğun olacaqdır. Marjinal xərc və gəlirlərin bu şəkildə bərabərləşdirilməsi, hər bir müəssisənin digər firmaların istehsal resurslarının dəyərini nəzərə aldığı möhtəşəm bir əlaqələndirmə səviyyəsini əks etdirir.

## **İstehsal həcmi və marjinal qərarlar**

Lakin məhdud resurslarımızın ən yaxşı qaydada istifadə edilməsi üçün hər firmanın öz məhsul istehsalına sərf etdiyi dəyəri (xərçi) minimuma endirməsi kifayət etmir. Hər firma öz məhsulunu ən aşağı xərcə istehsal etsə belə, bütün firmaların istehsal etdiyi məhsulların ümumi xərci çox ola bilər. Məsələn, resurslara maksimal qənaət etməklə hər gün hər bir amerikalı üçün onlarla birdəfəlik uşaq bezi istehsal edə bilərdik. Lakin aydındır ki, bu zaman birdəfəlik uşaq bezlərinin sayı həddən artıq çox olacaqdı, çünki bezlərin marjinal xərcləri (mümkün ən aşağı səviyyədə olmasına baxmayaraq) onların marjinal dəyərindən qat-qat çox olacaqdı - əlavə bir uşaq bezi istehsal etmək üçün çəkilən xərc, həmin uşaq bezinin dəyərindən daha çox olacaqdı. Məhsulların səmərəli istehsalı üçün tək-cə hər məhsulun ən az xərcə istehsal edilməsi kifayət etmir, əlavə olaraq hər məhsulun marjinal dəyərinin marjinal xərclərinə bərabər olan sayda istehsal edilməsi lazımdır.

Marjinal xərclərlə marjinal dəyərlərin bərabər olduğu səviyyədə istehsal etmək, bütün müəssisələr üzrə məhsulların ən yüksək dəyərli kombinasiyasını ortaya çıxarır. Sadəcə bazar qiymətlərinə reaksiya verməklə hər bir firma bütün lazımi məlumatlara sahib olur. Bir firmanın məhsulunun qiyməti onun marjinal dəyərini əks etdirir və istehsal resurslarının qiymətləri firmanın marjinal istehsal xərclərini əks etdirir. Bu məlumatlar maksimal mənfəət əldə etməyə çalışan firmalar tərəfindən istifadə edildikdə ən çox dəyər yaradan məhsullar kombinasiyası ilə nəticələnir. Hər bir firma, məhsulun qiyməti onun marjinal xərcindən (digər firmaların istehsal etdiyi miqdarın azaldılması ilə qurban verilən dəyərdən) çox olduğu hallarda istehsal həcmi artırır ki, mənfəəti artsın.<sup>(2)</sup> Bu o deməkdir ki, hər bir firma marjinal xərcə qiymətin

bərabərləşdiyi həcmdə məhsul istehsal edəcək, bununla öz mənfəətini maksimallaşdıracaq və istehsal olunan bütün məhsulların kombinasiyasının dəyəri də maksimuma çatacaq. İstehsal qərarları bazar qiymətləri ilə əlaqələndirildiyi üçün bu qərarlar bütün firmalar üçün marjinal xərclər ilə qiymətləri bərabərləşdirir və buna görə də bəzi müəssisələrin istehsal həcmi azaldılması hesabına digərlərinin istehsalının artırılması ilə məhsulların daha yüksək dəyərli kombinasiyasına nail olmaq mümkün deyil.

## **Azadlıq böyük üstünlükdür**

Əvvəlki bölmədə real dünyada heç vaxt əldə edilməyən bir "mükəmməllik" səviyyəsini müzakirə etdik. İstehsal resurslarının və istehsal edilən məhsulların dəyərində təsir edən saysız-hesabsız seçimlər, şərtlər və texnologiyalar daimi dəyişdiyi üçün marjinal xərclər və gəlirlər heç vaxt tam bərabərliyə çatmır. Lakin bazar qiymətləri yeni şərtlər haqqında məlumat vermək və bərabərliyə doğru aparıcı davranışları mükafatlandırmaq üçün dayanmadan dəyişir. Bu, istehsal olunan məhsulun xərcini azaldır və dəyərini artırır. Bazardakı bu dəyişikliklər iqtisadi qərarların dəyərinin maksimallaşdırılması işini bütün qərarverənləri bir-birilə əlaqələndirərək hər hansı bir dövlətin görə biləcəyindən qat-qat daha yaxşı görür.

Lakin bazarın ən böyük üstünlüyü, onun təmin etdiyi azadlıqdır. Azad bazarda insanlar öz şəxsi maraqlarını güdə və müxtəlif dəyərlərə sahib ola bilər, dövlət isə yalnız uzaqdan onları geniş kateqoriyalar üzrə təsnif edə və ümumi xeyir naminə davranmalarını tələb edə bilər. Məsələn, sahibkar imkansız ailələrdən gəncləri işə cəlb etmək, yaxud vaxtını könüllü ictimai işə sərf etmək istədiyi üçün biznes mənfəətini maksimallaşdırmaya bilər. Ya da bir işçi xəstə valideynindən uzaqlaşmaq istəmədiyi üçün ən yüksək maaşlı işdən imtina edə bilər. İnsanlar hər gün bu cür qərarlar qəbul edir - belə qərarların əks etdirdikləri dəyərləri heç vaxt siyasi proseslər vasitəsilə əldə etmək olmaz və siyasi qurumlar belə qərarları nəzərə ala bilməz. Lakin insanlar verdikləri qərarlarının bazar qiymətləri üzərindəki təsiri vasitəsi ilə dəyərlərini və narahatlıqlarını ötürə bilərlər. İnsanlar bunu etdikdə başqalarının bu narahatlıqları öz qərarlarında nəzərə alacaqlarına əmin ola bilərlər. Bunun nəticəsində isə mərkəzi idarəetmə ilə əldə edilə biləndən daha çox sərvət və fürsət yaradan qarşılıqlı tənzimləmə və koordinasiya

vəziyyəti yaranır.

**Yekun sual:** Hökumətlər yoxsa firmalar istehsalın həcmi və dəyərini artırmaq üçün daha yaxşı iş görürlər? İzah edin.

### Element 1.3-ə qayıt

1. Məsələn, sərf edilən 1 dollarlıq X resursunun marjinal məhsuldarlığı 2 ikən, 1 dollarlıq Y resursunun marjinal məhsuldarlığı sadəcə 1 olsa, firma X resursunun istifadəsini 1 dollarlıq artır (istehsal həcmi 2 vahid artacaq), Y resursunun istifadəsini 2 dollar azalda bilər (istehsal həcmi 2 vahid azalacaq) və beləliklə eyni istehsal həcmi 1 dollar daha az xərclə qoruyub saxlaya bilər. ↩

2. Burada bir məqama diqqət yetirilməlidir. Əgər müəssisə inhisarçıdırsa, mikroiqtisadi nəzəriyyə dərslərində izah olunduğu kimi qiymət və marjinal gəlir bir-birinə bərabər olmur. Lakin belə inhisar vəziyyəti hökumət tərəfindən "əbədləşdirilmirsə", bu inhisarçı "təhrifin" uzun müddətdə müsbət nəticəsi ola bilər. Əslində firmalar "inhisarçı" olmaq üçün səy göstərərək müvəqqəti olaraq bu hədəfə nail ola bildikdə, bu, dinamik iqtisadi səmərəliliyi artırır. ↩

"Bazarlar və Marjinalizm", Duayt Li. Bu material Creative Commons Attribution 4.0 Beynəlxalq Lisenziyası əsasında [İqtisadi Təhsil üzrə Fondun](#) icazəsi ilə istifadə edilib.

# İxtisaslaşma və sərvət

*Duayt R. Li*

**Düşünmək üçün sual:** Bu mətni oxuyarkən ixtisaslaşma, könüllü mübadilə və əməkdaşlığın sərvətin toplanmasına necə gətirib çıxara biləcəyi haqqında düşünün.

Bazarlar vasitəsilə qurulan ünsiyyətdə nəzərə çarpacaq dərəcədə böyük sosial əməkdaşlıq ortaya çıxır. İndi bu əməkdaşlıqdan əldə etdiyimiz bəzi faydaları nəzərdən keçirək. Ümumi səviyyədə bu faydalar aşkardır. Əslində fəaliyyətlərimizin bir-birimizin əksinə olması yerinə harmoniyada olmasının daha çox məhsul istehsal etməyimizə şərait yaratması təbii haldır. Lakin iqtisadiyyatı həqiqətən də başa düşmək üçün qarşılıqlı əməkdaşlıq ilə məhsuldarlıq arasındakı əlaqəni daha diqqətlə nəzərdən keçirməliyik.

Sərvət çox nadir hallarda göydən üç alma kimi düşür. Sərvəti yaratmaq üçün öz nemətlərini bizə könülsüz verən təbii resurslarla böyük səy, zəka və səbrlə işləmək lazımdır. Bu, aşkar bir həqiqət olmalıdır. Lakin bazarın istehsal gücümüzü yaxşılaşdırmasının bir göstəricisi odur ki, insanlar sərvəti təbii nizamın bir hissəsi kimi qəbul etməyə başlayıblar. Alimlər və siyasi ekspertlər sərvətin necə *paylanmasını* əsas problem hesab edir, ancaq öz "siyasi reseptlərinin" bu sərvətin yaradılmasına mane ola biləcəyinə fikir vermirlər. Yorulmadan yoxsulluğun səbəbləri (və ya sərvətin "yanlış" bölüşdürülməsi) haqqında danışırlar, lakin sərvətin yaranmasının səbəblərini müəyyən etməyin ciddi bir çağırış olduğundan xəbərsizdirlər. İnsanlar bir çox məsələdə ağıllı ola bilər, lakin kapitalizmin uğuru əksəriyyətinin gözlərini bağlayır və onlar istehsalın bölgüdən *əvvəl* gəldiyini görmürlər.

## İxtisaslaşmanın xüsusi rolu

On səkkizinci əsrin sonlarında iqtisadiyyat ayrı bir elm sahəsi kimi ortaya çıxanda iqtisadi problemin nə olduğu aşkar idi. Adam Smit öz iqtisadiyyat kitabını "*Xalqların*

*sərvətinin təbiəti və səbəbləri haqqında araşdırma*” adlandırmışdır və ilk səhifədən onun sərvətin necə yarandığını izah etmək niyyəti aydın görünür.

Smit bu müşahidə ilə başlayır: “Əməyin istehsal gücündəki ən böyük irəliləyişi. . . əmək bölgüsü nəticəsində ortaya çıxıb.” O, iynə fabrikindəki hər bir işçinin başdan sona bir iynə istehsal etmək əvəzinə diqqəti istehsal prosesinin müəyyən bir hissəsinə cəmləməsinin daha faydalı olacağını qeyd edərək ixtisaslaşmanın, yaxud əmək bölgüsünün vacibliyini vurğulayır. İxtisaslaşma sayəsində işçilər bacarıqlarını artıraraq, məhsuldar güclərini çoxaldan maşınlardan istifadə edə və görəcəkləri işi daima dəyişməkdən yaranan vaxt itkisinin qarşısını ala bilərlər. Bu üstünlüklər olduqca aşıqdır, lakin məhsuldarlıqdakı artım gözləniləndən daha çoxdur. Smitə görə fərqli işlərin yerinə yetirilməsində ixtisaslaşan on nəfər iynə hazırlayan gündə təxminən qırx səkkiz min iynə istehsal edə bilər. Əksinə, hər biri bütün işləri yerinə yetirməyə çalışsaydı, Smitə görə hər işçi gündə ən çox iyirmi, yaxud hamısı birlikdə gündə ən çox iki yüz iynə istehsal edə bilərdi.

Ancaq məhsuldarlığın ciddi artımını əldə etmək üçün əlavə məhsul istehsalından daha çox şey lazımdır. Bir mütəxəssis özünün istehlak etmək istədiyindən daha çox məhsul və ya məhsulun bir hissəsini istehsal edir. Çox məhsul istehsal etmək bu məhsulun onu qiymətləndirənlərin əlinə keçmədiyi təqdirdə məhsuldar deyil. Beləliklə, insanların ixtisaslaşmanın üstünlüklərindən faydalanmasının dərəcəsi qarşılıqlı əməkdaşlığın dərəcəsindən asılıdır. Hər kəs başqalarının istədiyi hansısa bir şeyin istehsalında ixtisaslaşsın ki, özünün istədiyi şeyləri də başqalarının ixtisaslaşmış istehsalından əldə etsin. Bu qarşılıqlı əməkdaşlığın baş verməsi və, beləliklə, ixtisaslaşmadan yaranan məhsuldarlıq artımına nail olmağın yeganə yolu mübadilədən keçir.

Adam Smit mübadilə ilə məhsuldarlığın arasındakı bu vacib əlaqəni görürdü və qeyd edirdi: “bu [əməyin] bölgünün genişləndirilməsinin səviyyəsi həmişə . . . bazarın ölçüsü ilə məhdudlaşmalıdır.” Yalnız kiçik bir kənddə olanlarla mübadilə edə bilərsinizsə, məhsuldar ixtisaslaşma qabiliyyətiniz olduqca məhdud olar. Məsələn, nailiyyətlərini təqdir edən və mükafatlandıran çox az adam olsaydı, bacarıqları nə qədər böyük olursa-olsun neçə nəfər roman yazmaq, mənzərə rəsmi çəkmək, yaxud musiqi alətlərinin ifasında peşəkar karyerasını davam etdirə bilərdi? Bu şərtlərdə, insanların çoxu “bir çox işi bacarmağa, lakin heç birində peşəkar olmamağa” meyilli olardı. Bazar nə qədər kiçikdirsə, ixtisaslaşmanın məhsuldar

potensialı da bir o qədər məhduddur.

## Bazarın genişləndirilməsi

İxtisaslaşma ilə bazarın ölçüsü arasındakı əlaqə özəl mülkiyyət və könüllü mübadiləyə əsaslanan bazar əməkdaşlığının əhəmiyyətini bir daha vurğulayır. Qarşılıqlı əməkdaşlıq bazarlar olmadan, daha dəqiq desək bizim düşündüyümüz formada "bazarlar" olmadan da mümkündür. Ailə üzvləri bir-birini yaxından tanıdıqları və ortaq maraqları olduğu üçün əməkdaşlıq edirlər. Kiçik firmaların işçiləri ortaq bir hədəf və həmkarların təzyiqlərinə reaksiya olaraq qarşılıqlı əməkdaşlıq şəraitində işləyə bilər. Eyni şey kilsələr, klublar və digər nisbətən kiçik ictimai təşkilatlar haqqında da deyilə bilər. Ailələr, firmalar və ictimai təşkilatların daxilindəki əməkdaşlığı mübadilə əlaqələrinin bir nəticəsi kimi izah etmək olar. (Qeri Bekerin ailəyə dair yazıları və firmanın "müqavilələrin neksusu" kimi təsvir edilməsi bu cür izahatlara yaxşı nümunələrdir.) Lakin bu cür münasibətlər şəxsi əlaqələr və ümumi hədəflərdən asılı olduqları üçün nisbətən kiçik qruplarla məhdudlaşır.

Bazarın məhsuldarlığının açarı onun əməkdaşlığımızın əhatə dairəsini genişləndirməsi və bu səbəbdən də məhsuldar şəkildə ixtisaslaşma qabiliyyətimizi artırmasıdır.

Aydındır ki, bazarların genişlənməsi nəqliyyat və kommunikasiya şəbəkələrindəki inkişafdan asılı olub. Lakin bazar qiymətləri ilə ötürülən məlumat və bu qiymətlərin yaratdığı əməkdaşlıq imkanları olmadan nəqliyyatda, şifahi və yazılı kommunikasiyadakı inkişaf ixtisaslaşmanın üstünlüklərinin böyük hissəsini reallaşdırmaq üçün kifayət etməzdi. Braziliyalılar bütün dünyadakı geyim istehsalçılarna davamlı faks, e-poçt göndərərək və telefon zəngləri edərək daha çox denim (cins) geyim almaq barəsində istəklərini bildirə bilər və əslində bir gecə ərzində bu geyim məhsullarını onlara çatdırmaq olar. Lakin bu məlumat nisbi bazar qiymətlərindəki dəyişikliklərsiz ötürülsə, paltarların tələb olunan miqdarda və çeşidlərdə Braziliyaya çatdırılmasını təmin etmək üçün braziliyalılar pambıq istehsalçılarını, kənd təsərrüfatındakı kimyəvi maddə istehsalçılarını, boya istehsalçılarını, tekstil işçilərini, yük maşını sürücülərini, təyyarə pilotlarını, satıcıları və saysız-hesabsız digər insanları ixtisaslaşmış söylərini əlaqələndirməyə həvəsləndirə bilməzlər.

## Heç kimə mənsub olmayan bazar

Bazar heç kimə mənsub olmadığı üçün çox vaxt tənqid edilir. Bu düzgün ola bilər, lakin elə bu səbəbdən bazarlar qarşılıqlı səmərə gətirən ixtisaslaşmanın miqyasını artırır. İnsanlar bazar qiymətlərinə reaksiya verəndə kimlə əməkdaşlıq etdiklərini və ya əməkdaşlıqlarının kimin maraqlarına xidmət etdiyini bilməli deyillər və bu onları maraqlandırmır da.

Nə qədər səy göstərsələr də, heç bir dövlət diplomatı bazar qədər multikultural əməkdaşlığı və qlobal harmoniyanı inkişaf etdirə bilməz. Məhz bazarlardakı qarşılıqlı əməkdaşlıq və harmoniyanın yaratdığı ixtisaslaşma sərvətin necə yaradıldığını izah edir.

**Yekun sual:** İndi qarşılıqlı əməkdaşlıq və könüllü mübadilənin nə üçün ixtisaslaşma nəticəsində məhsuldarlığın həqiqi artımına səbəb olduğunu izah edə bilərsinizmi?

### Element 1.4-ə qayıt

"İxtisaslaşma və Sərvət", Duayt Li. Bu material Creative Commons Attribution 4.0 Beynəlxalq Lisenziyası əsasında [İqtisadi Təhsil üzrə Fondun](#) icazəsi ilə istifadə edilib.

# Mənfəət üçün insanların həyatlarını qurban vermək

*Duayt R. Li*

**Düşünmək üçün suallar:** Avtomobil istehsalçıları mənfəət əldə etmək üçün insanların həyatlarını qurban verirlər? Nə üçün həyatın dəyəri ilə mənfəət arasında ziddiyyət ola bilər?

İnsan həyatının nə qədər dəyərlı olduğu haqqında insanların dediklərinə baxmayaraq, hərəkətləri ilə həyatlarına hər gün bir qiymət təyin edirlər. İnsanlar əyləncə xatirinə ömürlərini qısaltdan riskli hərəkətlər edə bilər və ya rahatlıqları və qənaət etmək üçün təhlükəsizlik tədbirlərinə məhəl qoymaya bilərlər. İnsanlar istehlak edilməsi riskli olan malları bilərəkl əldə etdikdə, öz hərəkətləri ilə bildirir ki, onların həyatlarının marjinal dəyəri acgözlükdən, passiv həyat tərzindən, avtomobili sürətli sürməkdən və digər təhlükəli, lakin əyləncəli məşğuliyyətlərdən əldə etdikləri, çox vaxt elə də yüksək olmayan, faydadən daha aşağıdır.

Təəssüf ki, insanlar risk etdikdə bəzən kədərli qəzalara uğrayırlar. Özlərini riskə atdıqları üçün ciddi yaralanan və ya ölənlər üçün kədərlənməkdən daha təbii bir şey ola bilməz. Lakin onlara qarşı hiss etdiyimiz kədərlə yanaşı başa düşməliyik ki, yetkin bir insanın öz istəklərini və olduğu şəraiti nəzərə alaraq özü üçün məntiqli görünən riskli seçimləri etməsinə müdaxilə etməyimiz düzgün olmaz. Bu fakta baxmayaraq, yaxşı niyyətli insanlar (1) insan həyatının marjinal dəyərinin hədsiz olmadığını və (2) qiymətlərin və mənfəətlərin insanlara istəklərini şirkətlərə səmərəli şəkildə çatdırmaq imkanı verdiyini anlamayaraq bu kimi qərarları dəstəkləyirlər. Bu insanlar şirkətlərin qazanclarını artırmaq üçün təhlükəli məhsullar istehsal edərək insan həyatlarını qurban verdiyini eşidəndə buna qəzəblə yanaşırlar.

İnsanlar hər gün qəzalar nəticəsində yaralanır və həyatlarını itirir, çünki istifadə etdikləri məhsullar kifayət qədər təhlükəsiz deyil. Qüvvədə olan qanunvericilik belə qəzalarda zərər çəkən insanları ağır və əzablarının kompensasiyası üçün "təhlükəsiz olmayan" məhsulların istehsalçıları məhkəməyə verməyə təşviq edir. Bu cür məhkəmə işlərinin

olmasının bariz bir səbəbi də iddiaçılar və onların müvəkkillərinə ediləcək potensial ödənişlərin böyüklüyüdür - bu ödənişlər bəzən çox yüksək məbləğdə ola bilər. Məsələn, 1999-cu ildə altı nəfər General Motors-a qarşı 4,9 milyard dollarlıq bir məhkəmə işini uddular. Məhkəmə işinin açılmasına səbəb, sərxoş sürücünün saatda 50 ilə 70 mil arasında idarə etdiyi avtomobillə toqquşan 1979-cu il istehsalı Malibu avtomobilinin alışıb yanması və onların ağır yanıqlar alması idi.<sup>(1)</sup>

Acğöz şirkətləri öz mənfəətlərini artırmaq üçün insan həyatlarını qurban verməkdə ittiham edərək iddiaçılar münsifləri onların lehinə qərar verməyə asanlıqla inandırmış və ictimai rəyi dəyişdirə bilmişdilər.

Bu ittiham doğrudurmu? Əlbəttə ki, doğrudur. Ancaq bu, şirkətlərin tənqidi deyil, düzgün işləyən bazar iqtisadiyyatının nəticəsidir. Şirkətlər müntəzəm olaraq mənfəətlərini artırmaq üçün bəzi müştərilərinin həyatlarını qurban verirlər və onlar bunu etdikləri üçün hamımız daha firavan yaşayırıq. Bəli, doğrudur, şirkətlərin daha az təhlükəsiz məhsulları istehsal edib sataraq qazanclarını artırmasına imkan verən bir iqtisadiyyatda yaşadığımız üçün şanslıyıq. Gəlir əldə etmək naminə insan həyatlarını qurban vermək həyatımızı daha rahat və sakit etmir, lakin bu, dəyişdirə bilməyəcəyimiz bir həqiqətdir.

Reallıqda isə məhdudiyyətlər var. Arzu olunan malların istehsalının bir həddi var. Bir şeyin daha çoxunu istəyiriksə, digər şeylərin daha azına razı olmalıyıq. Mənfəət üçün təhlükəsizlikləri qurban edildiyinə narazılıqlarını bildirənlər bu aşkar məqamı nəzərdən qaçırlar. Məsələn, avtomobillər Sherman tankları kimi düzəldilsəydi, yol qəzalarında ölümlər az olardı. Lakin belə əlavə təhlükəsizliyi əldə etsəydik, yanacaq xərcləri, komfort, sürət və parklanma rahatlığından itkilər etməli olacaq idik. Bundan başqa, tankmobilə son dərəcə yüksək qiymət ödədikdən sonra ala bilmədiyiniz bütün məhsul və xidmətləri də nəzərə almaq lazımdır. Avtomobil təhlükəsizliyini bir tankmobil səviyyəsinə qədər artırıqda, orta ömür müddətinin artmasının marjinal dəyəri imtina olunan şeylərin marjinal dəyərindən qat-qat az olardı. Avtomobilləri mümkün qədər təhlükəsiz hala gətirərək yol qəzalarında ölümlərin sayını minimallaşdırmaq sadəcə olaraq məntiqli deyil.

## Mənfəət vasitəsilə kommunikasiya

Bəs lazımi təhlükəsizliyin dərəcəsi nə qədərdir? Bunun cavabı hər insana görə dəyişir. Məsələn, motosikletdə qəza ehtimalı avtomobildə qəza etməkdən 17 qat çox olsa da, bəzi insanlar motosiklet sürməkdən daha çox zövq alır. Adətən insanlar gəlirləri artdıqca və daha çox insan onlardan asılı olduqca təhlükəsizliyə daha çox pul ödəyir. Universitetdə oxuduğum zaman qapısı tam örtülməyən əzilmiş Volkswagen Bug sürürdüm. Daha az təhlükəsizlik hesabına təhsilə daha çox pul ödəyirdim. İndi isə ailəm və daha çox qazancım olduğuna görə təhlükəsizlik üçün daha çox pul ödəməyə hazırım, buna görə də bir Suburban avtomobil sürürəm - bir Sherman tankı deyil, amma ona yaxındır.

İnsanlar təhlükəsizlik tələblərini avtomobil istehsalçılarına necə çatdırır? Müxtəlif növ avtomobillər üçün ödəməyə hazır olduqları qiymətlər və bu qiymətlər sayəsində ortaya çıxan mənfəətlər vasitəsilə. Bir avtomobili Sherman tankı qədər təhlükəsiz etməyin heç bir mənfəəti olmazdı, çünki heç kim onu almayacaqdı. Avtomobil şirkətləri istehlakçıların istədikləri dəyişiklikləri avtomobillərdə tətbiq edərək daha çox mənfəət əldə edirlər. Beləliklə, avtomobil istehsalçıları mənfəəti artırmaq üçün təhlükəsizlikdən güzəştə getdikdə, bizim istəyimizi yerinə yetirirlər - istəklərimizi nəzərə alırlar.

Şübhəsiz ki, səhvlər də olur. Qiymətlər və mənfəətlər istehlakçıların avtomobillər üzrə seçimlərinin bütün aspektlərini tam dəqiqliklə çatdırmasına imkan vermir. Lakin avtomobil təhlükəsizliyini stimullaşdırmaqda mənfəətin üstünlüyü ondadır ki, bir avtomobil şirkəti istehlakçılara istədiklərini vermədikdə, bunları verən avtomobil şirkətləri üçün mənfəət fərsətləri artır. Bu bazar prosesi mükəmməl işləməsə də, digər proseslərdən daha yaxşı işləyir.

Təəssüf ki, istənilən əsaslandırılmış məhsul təhlükəsizliyi ilə insanlar qəzalarda öləcək və yaralanacaq. Belə qəzaların doğurduğu maliyyə xərcləri və insan həyatı itkiləri aydın görünür, habelə istifadə edilən məhsulun təhlükəsizliyi artırılıbsaydı, bu qəzaların ziyanlarının daha az olacağı barizdir. Əlavə təhlükəsizlik üçün ödəniş etməyən milyonlarla insan aşkar olmayan, çoxsaylı üstünlüklər əldə edirlər - təhsil, dərmana, geyimə və mənzilə xərcləmək üçün daha çox pul ayırmaq imkanları artır. Daha keyfiyyətli təhsil, daha yaxşı dərmanlar, habelə mövcud geyim və mənzil şəraitinin yaxşılaşdırılması daha uzun orta ömür müddətinə töhfə verir. Həyatını qəzalarda itirənləri rahatlıqla müəyyən edə bilərik, lakin bazar qiymətləri

və mənfəətə əsaslanan iqtisadi sistemin yaratdığı rifah səbəbindən erkən ölümdən kimin xilas olduğunu heç vaxt bilməyəcəyik. İkinci rəqəmin birincidən daha çox olduğuna heç bir şübhə yoxdur.

**Yekun sual:** İzah edin, qiymət və mənfəətlər seçimləriniz barədə şirkətlərə necə məlumat vermək imkanı verir?

### Element 1.6-ya qayıt

1. Son razılaşma məbləği daha az, lakin yenə də insanların o hadisədəki marjinal təhlükəsizliyə verdiyi dəyərdən qat-qat çox olacaq. 2000-ci ilin mart ayında iddiaçılar 400 milyon dollara razılaşma təklif etdilər, lakin General Motors bundan imtina etdi və apelyasiya etirazı verməyə davam etdi. ↩

"Mənfəət üçün insanların həyatlarını qurban vermək", Duayt Li. Bu material Creative Commons Attribution 4.0 Beynəlxalq Lisenziyası əsasında [İqtisadi Təhsil üzrə Fondun](#) icazəsi ilə istifadə edilib.

## Mən, karandaş və mənim ailə ağacım

*Leonard E. Rid*

**Düşümək üçün sual:** Bu mətni oxuyarkən bazarların milyonlarla insanı necə bir-biri ilə əməkdaşlıq etməyə təşviq edərək və istiqamətləndirərək bir şəbəkə yaratmasını izah edin.

Mən qurğuşun karandaşam - oxuyub yaza bilən bütün oğlanların, qızların və böyüklərin tanıdığı adi taxta karandaş.

Yazmaq həm peşəm, həm də məşğuliyyətimdir; bacardığım tək şey budur.

Niyə bir şəcərə yazmağa başladığımı soruşa bilərsiniz. Deməli, ən birincisi, mənim hekayəm maraqlıdır. İkincisi, mənim hekayəm sirlidir - bir ağacdən və ya bir gün batımından, hətta bir şimşək çaxmasından daha çox sirlidir. Lakin təəssüflər olsun ki, məni istifadə edənlər məni adi bir əşya kimi qəbul edirlər, sanki mənim bir tarixçəm yoxdur. Belə təkəbbürlü yanaşma məni çox sıradan bir səviyyəyə salır. Bu çox böyük xətdir və uzun müddət bu xətanı anlamamaq bəşəriyyətə təhlükəli ola bilər. Müdrik G.K. Çestertonun dediyi kimi "Möcüzələr olmadığı üçün deyil, möcüzələri görmədiyimizə görə tələf olur." "

Mən, karandaş, sadə görünsəm də sizin maraq və həyəcanınıza layiqəm və bu iddiamı da sizə sübut etməyə çalışacağam. Əslində əgər məni anlaya bilsəniz - yox, kimsədən bunu istəmək düzgün olmaz - əgər məndə gizli olan möcüzədən xəbərdar olsanız, bəşəriyyətin çarəsizcəsinə itirdiyi azadlığı geri qazanmasına kömək edə bilərsiniz. Sizə dərin bir dərs öyrədə bilərəm. Mən bu dərsi avtomobildən, təyyarədən və ya mexaniki qabyuyan maşından daha yaxşı öyrədə bilərəm, çünki, necə deyim, görünüşcə çox sadəyəm.

Sadə? Yenə də yer üzündə bir nəfər belə məni necə istehsal etməyi bilmir. Çox qeyri-adi səslənir, elə deyilmi? Xüsusilə, ABŞ-da hər il təxminən bir milyard yarım karandaşın istehsal edildiyini nəzərə alanda.

Məni götürün və mənə diqqətlə baxın. Nə görürsünüz? Elə də çox şey yoxdur - oduncaq, lak, ad çap edilib, qrafit qurğuşun, bir az metal və bir silgi var.

## Saysız-hesabsız sələflər

Necə ki, şəcərə ağacınızı çox uzaq keçmişə qədər izləyə bilmirsiniz, mənim də bütün sələflərimin adını çəkib izah etməyim mümkün deyil. Ancaq mən keçmişimin zənginliyini və mürəkkəbliyini başa düşməyiniz üçün bir qismi haqqında sizə danışmaq istəyirəm.

Mənim ailə ağacım əslində Şimali Kaliforniya və Oreqonda böyüyən bir ağacdən, düz oduncaqlı sidr ağacından başlayır. İndi isə sidr ağaclarını kəsib dəmir yoluna qədər aparmaq üçün istifadə olunan bütün mişarları, yük maşınlarını və kəndirləri, saysız-hesabsız digər avadanlığı düşünün. Bu proseslərdə iştirak edən bütün insanları və sərf edilən bacarıqları düşünün: metal filizi çıxarmaq, polad əldə etmək və onu mişar, balta, mühərrik halına gətirmək; çətinənin əkilib-becərilməsi daha sonra bütün mərhələlərdən keçirilərək ağır və möhkəm ip halına gətirilməsi; odunçu şəhərcikləri, onların içindəki yataqxanalar və yeməxanalar, sahə mətbəxi və bütün qidaların yetişdirilməsi. Odunçuların əlindəki kofe fincanının hazırlanmasında adı çəkilməyən minlərlə insanın əməyi var!

Kötüklər Kaliforniyanın San Leandro şəhərindəki bir taxta kəsim zavoduna göndərilir. Vaqonları, relsləri və dəmir yolu mühərriklərini istehsal edən və dəmir yolu ilə əlaqədar bütün kommunikasiya sistemlərini istehsal edən və quraşdıran bütün insanları təsəvvür edirsinizmi? Onların hamısı sələflərim hesab olunur.

San Leandrodakı taxta kəsim zavodundakı işlərə diqqət yetirək. Sidr kötükləri qalınlığı qarışın dördə birindən az olan kiçik, qələm uzunluğundakı lövhələrə kəsilir. Bu taxtalar sobada qurudulur və daha sonra eynilə qadınların allıq istifadə etməsi kimi rənglənilir. İnsanlar məni boza çalan ağ rəngdə yox, daha gözəl görmək istəyir. Daha sonra taxtalar mumlanır və sobada yenidən qurudulur. Rəngin və sobaların hazırlanmasına, istiliyi, işığı və enerjini, kəmərləri, mühərrikləri və bir zavodda tələb edilən bütün digər şeyləri təmin etmək üçün nə qədər səy sərf edilib? Zavoddakı süpürgəçilər də sələflərim sayıla bilər? Bəli, zavoda elektrik enerjisini təmin edən Pasifik Qaz və Elektrik Şirkəti hidro stansiyasının tikintisində bəndə beton tökənlər də daxildir!

Altmış vaqon yüklü lövhələrin ölkə boyu daşınmasında əli olan yaxın və uzaq qohumlarımı da unutmayın.

Qələm zavoduna gəldikdən sonra (qənaətcil sələflərim sağ olsun, zavodda 4 milyard

dollarlıq avadanlıq və binalar var) hər bir çubuqda kompleks bir maşın tərəfindən səkkiz yiv açılır, bundan sonra başqa bir maşın hər bir çubuğa qurğuşun yerləşdirir, yapışqan vurur və başqa bir çubuğu üstünə yerləşdirir - bir növ qurğuşun sendviçi hazırlanır. Daha sonra bir dəzgah belə bir "sendviçdən" məni və yeddi qardaşımı mexaniki olaraq oyur.

Ortadakı "qurğuşunun" özü - heç bir qurğuşun ehtiva etmir - çox mürəkkəbdir. Qrafit Seylonda çıxarılır. İcazə verin sizə burda işləyən maddəni işçilərini, bir çox alətləri hazırlayanları, habelə qrafitin yığıldığı kağız kisələrin istehsalçıları və kisələrin bağlandığı ipi düzəldənləri, onları gəmilərə yükləyənləri və gəmini düzəldənləri təqdim edim. Hələ gəminin yolu üstündəki mayakların gözətçiləri və liman losmanları da mənim ərsəyə gəlməyimə kömək edəblər.

Daha sonra qrafiti Mississipi gili ilə qarışdırırlar - onun tərkibində saflaşdırma prosesində istifadə edilən ammonium hidroksid var. Sonra sulfonatlı yosun kimi nəmləndirici maddələr əlavə olunur - kimyəvi yağlar sulfat turşusu ilə kimyəvi reaksiyaya girir. Çoxsaylı maşınlardan keçdikdən sonra həmin qarışıq nəhayət sosiska ölçüsündə saysız kiçik parçalara bölünür, qurudulur və bir neçə saat ərzində 1850 Farenheyttə istilikdə sobada bişirilir. Qrafitin möhkəmliyini və hamarlığını artırmaq üçün onların üzərinə daha sonra Meksikadan gətirilmiş kandelilla mumu, parafin mumu və hidrogenləşdirilmiş təbii yağlardan ibarət isti bir qarışıq tətbiq olunur.

Sidr korpusuma altı qat lak vurulur. Lakın bütün tərkib hissələrini bilirsinizmi? Gənəgərçək yetişdirənlərin və gənəgərçək yağı istehsalçılarının bu prosesin bir hissəsi olduğunu kim düşünə bilərdi? Amma bu belədir. Gözəl sarı lakımın rəngində saysız-hesabsız insan əlinin əməyinin olduğundan hələ heç danışmıram!

Kənardakı yazıya baxın. Bu, kauçukla qarışdırılmış texniki karbona istilik tətbiq edərək əmələ gətirilən bir plyonkadır. Kauçuku necə əldə edirlər və siz Allah, texniki karbon nədir?

Metal hissəm - halqa - latundur. Sink və mis filizi çıxaran, habelə təbiətin bu məhsullarından parlaq latun təbəqələr emal etmək bacarığı olan insanları düşünün. Halqamdakı qara zolaqlar qara nikelidir. Qara nikel nədir və necə tətbiq olunur? Halqamın mərkəzində niyə qara nikel olmadığına tam hekayəsini izah etmək üçün səhifələr lazımdır.

Bundan başqa mənim ən dəyərli parçam, bəzilərinin laqeydcəsinə "rezin" deyərək adlandırdıqları, insanın (mənim də iştirakımla) etdiyi səhvləri silmək üçün istifadə etdiyi

parçam var. Silmə işini əslində icra edən "faktis" adlanan bir maddədir. Bu rezinə bənzər bir maddədir və Niderland Ost-Hind Şirkətinin gətirdiyi raps yağı ilə kükürd xloridin reaksiyasından istifadə edilərək əldə edilir. Çoxunun düşündüyünün əksinə olaraq, kauçukun özü yalnız birləşdirici rol oynayır. Bundan əlavə, burda çox sayda vulkanizasiya və katalizator maddə var. Pemza İtaliyadan gətirilir və silgiyə rəngini verən piqment isə kadmium sulfiddir.

## Heç kim bilmir

Hə, indi bu dünyadakı heç bir insanın təkbaşına mənim necə hazırlandığımı bilmədiyinə dair iddiama meydan oxumaq istəyən var?

Bəlkə də uzaq Braziliyadakı bir qəhvə plantasiyalarında işləyənlərin və başqa yerlərdəki qida yetişdirənlərin mənim istehsalım ilə əlaqələndirməkdə ağ etdiyimi deyə bilərsiniz; deyə bilərsiniz ki, bu lap uc nöqtədir. Amma mən iddiamın arxasında duracağam. Bütün bu milyonlarla insanlar arasında, karandaş şirkətinin rəhbəri də daxil olmaqla mənim ərsəyə gətirilməyimdə çox cüzi istehsalat biliyindən artığını sərf edən bir nəfər də yoxdur. Texnoloji nöqtəyi-nəzərindən Seylondakı qrafit mədənçisi ilə Oreqondakı ağac kəsən arasındakı fərq yalnız onların nou-hau növündədir. Nə mədənçi, nə də odunçu olmadan mənim istehsalım mümkün deyil. Eyni zamanda zavoddakı kimyaçı və ya neft sahəsindəki işçi olmasa da işimiz dayanar - axı parafin neftin yan məhsuludur.

Sizə heyretəmiz bir həqiqət deyim: Nə neft sahəsindəki işçi, nə kimyaçı, nə qrafit və ya gil qazan, nə də gəmiləri, qatarları, ya da yük maşınlarını istifadə və ya istehsal edənlər, nə də mənim metal hissəmin üstündə yivi açan operator, nə də şirkətin rəhbəri məni istədiyi üçün işini yerinə yetirmir. Hər biri məni, bəlkə də birinci sinifdəki bir uşaqdan daha az istəyir. Həqiqətən də, bu çoxsaylı insanlar arasında həyatları boyu bir qələm görməyən və ya ondan necə istifadə edəcəyini bilməyənlər də var. Onları işləməyə həvəsləndirən şey başqadır, mən deyiləm. Yəqin ki, bunun sirri bundadır: bu milyonlarca insanların hər biri bu şəkildə öz cüzi biliklərini ehtiyac duyduğu və ya istədiyi mal və xidmətlər ilə dəyişdirə biləcəyini başa düşür. Bu əşyalar arasında ola da bilərəm, olmaya da.

## Bütün bunların arxasında kim durur?

Sizə daha da təəccüblü bir həqiqət deyim: məni meydana gətirən bu saysız hərəkətləri diktə edən və ya məcburi yönləndirən heç bir üstün zəka yoxdur. Belə bir diktatorun izi-tozu da yoxdur. Bunun əvəzinə "Görünməz Əlin" əməyini görürük. Bax, bu sirri nəzərdə tuturdum.

Bir söz var: "Yalnız Allah ağac yarada bilər". Niyə bu sözlərlə razılaşıyıq? Bu, özümüz edə bilməyəcəyimizin fərqləndirilməsi üçün deyilmi? Həqiqətən, bir ağacı sadəcə təsvir edə bilərikmi? Sadəcə ümumi sözlərlə bunu edə bilərik. Məsələn, deyə bilərik ki, müəyyən bir molekulyar konfigurasiya özünü bir ağac kimi göstərir. Lakin insanlar arasında heç bir nəfər varmı ki, bir ağacın ömrü boyu baş verən molekulyar dəyişiklikləri təsvir etsin? Belə bir bacarıq tamamilə ağılsızdır!

Mən, karandaş, möcüzələrin mürəkkəb bir birləşməsiyəm: bir ağac, sink, mis, qrafit və digər möcüzələr. Lakin təbiətdə özünü büruzə verən bu möcüzələrə daha da fəvqəladə bir möcüzə əlavə edildi: insanların yaradıcı gücünün toplusu - milyonlarla kiçik biliklər insanların ehtiyaclarına və arzularına bir reaksiya olaraq və heç bir planlaşdırma olmadan təbii yolla birləşdilər. Ağacı yalnız Allah yarada bildiyi üçün mən də iddia edirəm ki, məni yalnız Allah yarada bilər. Heç bir insan sayı milyonlarla olan bu bilikləri istiqamətləndirərək məni meydana gətirə bilməz, necə ki, bir ağac yaratmaq üçün molekulları bir araya gətirə bilmir.

Yuxarıda "əgər məndə gizli olan möcüzədən xəbərdar olsanız, bəşəriyyətin çarəsizcəsinə itirdiyi azadlığı geri qazanmasına kömək edə bilərsiniz" deyə iddia edəndə məhz bunu nəzərdə tuturdum. Çünki əgər siz bütün bu impulsların, bütün bu biliklərin təbii, hətta deyərdim avtomatik yolla insanların istək və tələblərinə cavab olaraq yaradıcı bir istehsalata çevrildiyini və bütün bunların heç bir hökumət və ya icbari ssenari olmadan baş verdiyini bilirsinizsə, deməli sizdə artıq azadlığın ən vacib tərkib hissəsi var - azad insanlara inam. Bu inam olmadan azadlıq mümkün deyil.

Lakin hökumət hər hansı bir fəaliyyət, məsələn, poçt xidməti üzrə monopoliyaya malik olsa, insanların çoxuna elə gələcək ki, müstəqil hərəkət edən insanlar normal poçt xidmətini özləri təşkil edə bilməz. Səbəb də budur: Hər bir insan özü-özünə poçt çatdırılması ilə bağlı bütün işləri necə edəcəyini bilmədiyini etiraf edir. O, həm də başa düşür ki, heç bir insan bunu bacarmaz. Bu mülahizələr tamamilə doğrudur. Heç bir insan ölkə miqyasında poçt xidmətinin

necə təşkil ediləcəyini biləcək qədər peşəkar bacarıqlara sahib deyil. Eynilə, heç bir insanın bir qələm düzəltmək üçün yetərli bir biliyə sahib olmadığı kimi. Beləliklə, azad insanlara inam olmayanda - milyonlarla kiçik biliklərin bu ehtiyacı təmin etmək üçün təbii və möcüzəvi şəkildə bir araya gələcəyini və əməkdaşlıq edəcəyini bilməyəndə - insan səhv bir nəticəyə gəlir ki, poçtun çatdırılması xidmətini yalnız dövlətin "yüksək zəkası" təşkil edə bilər.

## Çoxsaylı sübutlar

Əgər mən, karandaş insanların azad olanda əldə edə biləcəkləri nailiyyətlərin yeganə sübutu olsaydım, bəlkə də bu iddiada cüzi bir həqiqət payı olardı. Lakin mənim kimi sübutların sayı-hesabı yoxdur və onları görməmək mümkün deyil. Bir nümunə olaraq poçt çatdırılması, avtomobil və ya hesablama maşını və ya taxıl kombaynı və ya frezer maşını və yaxud on minlərlə başqa mihşulların istehsalı ilə müqayisədə olduqca sadədir. Çatdırılma? Bu sahədə özlərini sınamaq azadlığı verilən insanlar inanılmaz nailiyyətlər əldə edir: bir saniyədən az müddətdə insan səsini dünyanın istənilən nöqtəsinə çatdırırlar; bir hadisə baş verən anda dünyadakı istənilən bir insanın evinə hərəkətli təsvir halında bu hadisəni çatdırırlar; dörd saatdan daha az müddətdə Sietldan Baltimora 150 sərnəşin çatdırırlar; inanılmaz dərəcədə aşağı qiymətlərlə və heç bir subsidiya olmadan təbii qazı Texasdan Nyu-Yorkdakı insanların evinə və ya sobalara çatdırırlar; onlar Fars körfəzindən 4 funtluq nefti ABŞ-ın şərq sahilinə, hökumətin küçənin aşağısındakı bir evə otuz qramlıq məktub çatdırmağından daha ucuz çatdırırlar!

Sizə öyrətməyə çalışdığım dərs budur: bütün yaradıcılıq impulslarına azadlıq verin. Cəmiyyət sadəcə bu dərsə ahəng içərisində yaşamağı öyrənməlidir. Cəmiyyətin hüquq aparatının bunun qarşısındakı bütün maneələri aradan qaldırmasını təmin edin. Yaradıcılığa istiqamətlənən bu biliklərin sərbəst şəkildə ötürülməsinə icazə verin. Azad kişi və qadınların "Görünməz Ələ" reaksiya verəcəyinə inanın. Bu inam özünü doğruldacaq. Mən, karandaş, sadə görünsəm də təmsil etdiyim möcüzəni dəlil kimi gətirərək iddia edirəm ki, bu inanc həqiqətdir, eynilə günəş, yağış, sidr ağacı və bizim gözəl planetimiz qədər həqiqətdir.

**Yekun sual:** Əməkdaşlıq şəbəkəsi bir ölkənin istehsal potensialını necə genişləndirir və

nəticədə müasir həyat standartlarımızın təməlini necə qoyur?

**Element 1.8-ə qayıt**

"Mən, karandaş", Leonard Rid. Bu material Creative Commons Attribution 4.0 Beynəlxalq Lisenziyası əsasında [İqtisadi Təhsil üzrə Fondun](#) icazəsi ilə istifadə edilib.

# İş yerlərinin yaradılması, yoxsa sərvətin yaradılması

*Duayt Li*

**Düşünmək üçün sual:** Hökumət iş yerləri açmaq üçün hərbi bazalar qurmalı və magistral yollar tikməlidirmi?

Dövlətin iqtisadi siyasəti adətən neçə iş yeri yaratması baxımından qiymətləndirilir. İdxalın məhdudlaşdırılması yerli iş yerlərini qorumaq və artırmaq üçün bir vasitə kimi görülür. Vergi güzəştləri və qanunvericilikdəki boşluqlar dövlətin dəstəklədiyi fəaliyyətlərdə məşğulluğun artırılmasının üsulları kimi əsaslandırılır. Prezidentlər öz idarəetməsi dövründə iqtisadiyyatda yaradılan iş yerlərinin sayını qürrula qeyd edirlər. Belə ki, daha çox iş yeri açılıbsa, həmin hökumət daha uğurlu hesab edilir. Yəqin ki, hökumətin xərc proqramlarının elə bir nümunəsi yoxdur ki, bu proqramların tərəfdarları onların yeni iş yerləri yaratdığını qeyd etməsin. Hətta müharibələr belə müsbət tərəfdən, iş yerlərinin yaradılması yönündən qeyd edilir.

Ümumiyyətlə, iş yerlərinin yaradılmasında heç bir problem yoxdur. Məşğulluq - sərvətin yaradılmasının önəmli üsullarından biridir. Buna görə də iş yerlərinin yaradılmasına verilən əhəmiyyət başa düşüləndir. Lakin insanlar unudurlar ki, əslində əldə etmək istədiyimiz sərvət yaratmaqdır və məşğulluq da bu məqsədə çatmaq üçün yalnız bir vasitədir. Bu sadə həqiqəti unudanda, insanlar iş yerlərinin yaradılmasını əsas məqsəd kimi qəbul edən arqumentlərə tez inanırlar. Bu arqumentlər inandırıcı görünsə də, onlardan sərvət yaradan yox, məhv edən iqtisadi siyasətləri dəstəkləmək üçün istifadə olunur. Məyusedici bir çox nümunədən bir neçəsini nəzərdən keçirək.

# **İş yerlərinin yaradılması problem deyil**

Bütün iqtisadi fəaliyyətlərin məqsədi mövcud olan məhdud resurslarla (insan səyi daxil olmaqla) mümkün qədər çox dəyər istehsal etməkdir. Lakin nə qədər çalışsaq da, məhdudluğu birdəfəlik ortadan qaldıra bilmərik. Məhdudluq həmişə arzuladığımız hər şeyi təmin etməyimizin qarşısını alacaq. Həmişə edə biləcəyimizdən daha çox iş olacaq. Beləliklə, iş yerləri açmaq problem deyil. Əsas problem insanların ən çox dəyər istehsal etdiyi iş yerlərinin yaradılmasıdır. Təsdiqlənməmiş bir hekayəyə görə, bir mühəndis-alim Çinə səfər edərkən qazma və kürəklərlə su bəndi tikən böyük bir insan dəstəsi ilə rastlaşır. Mühəndis insanlara mühərrikli yerqazan avadanlıqlar verilsə, işin bir neçə ayda deyil, bir neçə gündə başa çatdırılacağını nəzarətçiyə deyəndə, nəzarətçi bu cür texnikanın bir çox iş yerini məhv edəcəyini bildirir. "Ah" mühəndis cavab verir, "Mən də elə bildim ki, siz su bəndi tikmək istəyirsiniz. Əgər daha çox iş yeri istəyirdinizsə, nə üçün insanlara kürək yerinə qaşığı verməmisiniz?"

Corciya Universitetindəki tələbələrime dediyim kimi, əgər Afinanın tələbə şəhərciyindəki insanlar mənim üçün kifayət qədər ucuz, deyək ki, ayda beş sentə işləsəydi, onların hamısını işlə təmin edərdim. Maaşı bir az daha aşağı endirsələr, bütün Corciya ştatındakı hər kəsi işə götürərdim. Bu maaşlarla işçi götürsəydim, onlara qaşıqlarla bəndlər tikdirib pul qazana bilərdim. Əlbəttə ki, tələbələr təklifimin axmaq olduğunu başa düşürlər, çünki digər işəgötürənlər üçün işləyib qat-qat daha çox pul qazana biləcəklərini bilirlər. Bu nümunə göstərir ki, iş yerlərinin sayını əsas götürərək, bu işlərlə yaradılacaq dəyəri nəzərə almamaq olmaz. Tələbələrım mənim yanımda işləməkdənsə, daha yüksək gəlirli işləri görərək daha çox dəyər yarada bilirlər. Açıq əmək bazarlarında ortaya çıxan əmək haqlarının böyük bir üstünlüyü də insanları hər hansı bir işə deyil, insanların ən yüksək dəyər verdiyi işə cəlb etməsidir.

Bazarda formalaşan əmək haqlarının bir başqa üstünlüyü də odur ki, işəgötürənlər işçilərin işə götürülməsinin alternativdən imtina xərclərini daima nəzərə alırlar və davamlı olaraq daha az işçi ilə eyni dəyəri yaratmaq üçün iş yerlərini azaltmağa çalışırlar. Bütün iqtisadi tərəqqinin təməlində eyni və ya daha keyfiyyətli mal və ya xidmətləri, daha az işçi ilə təmin etmək bacarığı dayanır. Beləcə, bir sıra iş yerlərinin sayı azalır, sərbəst qalan işçi

qüvvəsi isə yeni və daha məhsuldar işlərə istiqamətləndirilir. Vətəndaşların rifahının artırılmasının bu vasitəsinin başa düşülməməsi dövlətin dağıdıcı iqtisadi siyasətinə niyə böyük rəğbət bəsləndiyini izah edir.

## Daha çox iş yeri üçün dağıntı

1840-cı illərdə bir Fransız siyasətçi Bordoda daha çox iş yeri açmaq üçün Parisdən İspaniyaya gedən dəmiryollarının partladılmasını ciddi şəkildə təklif edirdi. Yüklərin bir qatardan digərinə köçürülməsi və sərnəşinlərə də otellər lazım olacaqdı, bütün bunlar isə daha çox iş yeri demək idi. (Bu təklif XIX əsrin iqtisadçısı və esseist Frederik Bastiat tərəfindən *İqtisadi Sofizmlər* kitabında müzakirə olunub və darmadağın edilib, səh. 94-95, İqtisadi Təhsil Fondunda mövcuddur.)

Bu təklif bir aya beş sent ödəyərək insanları işə götürmək təklifimdən də daha məntiqsizdir. Mən ən azından əbəs yerə ziyan verib sonra onun bir hissəsini bərpa etməkdənsə, dəyərli bir şey istehsal etmək üçün işçiləri işə cəlb edirdim. Təəssüf ki, absurdluq iqtisadi cəhətdən dağıdıcı siyasətlərin irəli sürülməsinin və həyata keçirilməsinin qarşısını almır. İş yerlərinin açılmasını bir bəhanə kimi istifadə edərək siyasətçilər adətən müəyyən bir dəyər yaratmaq üçün tələb olunan səylərin kəmiyyətini şişirdən qanunlar qəbul edir.

İdxalı məhdudlaşdırmaq üçün arqumentlərdən biri də bununla daxili iş yerlərinin açılmasıdır (və ya qorunmasıdır). Doğrudur, bununla bir sıra yerli iş yerləri yaradılacaq, eynilə dəmiryolu xəttinin bir hissəsini məhv etməklə bəzi iş yerlərinin açılacağı kimi. Lakin dəmiryolu xəttindəki partlayış kimi, idxal məhdudiyyətləri də qiymətli məhsulların əldə edilməsini bahalaşdırır. Bir ölkənin bir məhsulu idxal etməsinin yeganə səbəbi bunun daha ucuz qiymətə başa gəlməsidir; xarici ticarət yolu ilə idxal olunan məhsulları əldə etmək onları birbaşa istehsal etməkdən daha az işçi tələb edir. Bu cəhətdən ticarət elmi-texnoloji tərəqqiyə bənzəyir, çünki işçi qüvvəsini sərbəst buraxır və istehlak üçün mal və xidmətlərin istehsalını artırmaq imkanı verir. İdxal məhdudiyyətləri dəmiryollarımızı dinamitləmək, fabriklərimizi bombalamaq və müasir yerqazan avadanlıqlar əvəzinə işçilərdən kürək istifadə etmələrini tələb etməklə eyni şəkildə iş yerləri açır.

İş yerlərinin açılmasının yalnız iqtisadi fəaliyyətin məqsədinə - sərvət yaratmağa gedən yolda bir vasitə olduğunu heç vaxt unutmayın.

## Məşğulluq üzrə dövlət siyasəti

İnsanlar iş yerlərinin bir vasitədən çox məqsəd olaraq görmək meylinə olduqları üçün asanlıqla aldanır və iş yerlərinin açılmasını əhatə edən dövlət proqramlarını dəstəkləyirlər. Müxtəlif insanların hərbi bazaların, magistral yolların tikintisi və ətraf mühitə uyğun olan bizneslə bağlı çıxışlarını eşitmişik. Xərcləri əsaslandırmaq üçün dövlət qurumları tez-tez iş yerlərinin açılmasını müsbət cəhət kimi qeyd edən fayda/xərc hesablamaları aparır. Bu, maşın almaq üçün işlədiyiniz saatları da avtomobilin faydalarından biri olaraq saymanıza bənzəyir. Bir dövlət layihəsi tərəfindən yaradılan iş yerləri layihənin xərcini təmsil edir: alternativdən imtina xərcini. Dövlətin yaratdığı iş yerlərində çalışan işçilər başqa işlərlə məşğul olaraq daha çox dəyər yarada bilərdilər. Əsas sual dövlət layihəsinin iş yerləri açıb-açmaması deyil, bu iş yerlərindəki işçilərin digər işlərdə olduğundan daha çox sərvət yaradıb-yaratmayacağıdır. Dövlət proqramlarını müdafiə edənlər bu barədə düşünməyi sevmirlər. Fərqli yanaşmada aşağı məhsuldarlıqlı dövlət iş yerlərinin sayı azalar, özəl sektordakı yüksək məhsuldarlıqlı iş yerlərinin sayı isə artardı.

**Yekun sual:** Yüksək həyat səviyyəsinə çatmaq istəyiriksə, iş yerlərinin açılması, yoxsa sərvətin yaradılması daha vacibdir? Fərq nədir?

### Element 1.9-a qayıt

"İş yerlərinin yaradılması, yoxsa sərvətin yaradılması", Duayt Li. Bu material Creative Commons Attribution 4.0 Beynəlxalq Lisenziyası əsasında [İqtisadi Təhsil üzrə Fondun](#) icazəsi ilə istifadə edilib.

# Görünən və görünməyənlər

**Frederik Bastiat**

**Sağlam düşüncə iqtisadiyyatı üçün qısaldılmış versiya**

*Aşağıdakı məqalə Frederic Bastiat-ın “Görünən və görünməyənlər” əsərinin yığcam bir versiyasıdır.<sup>(1)</sup> Bastiat on doqquzuncu əsrin ortalarında Fransa parlamentinin üzvü olan bir iqtisadçı idi. Maraqlıdır ki, onun qaldırdığı məsələlər 150 il əvvəl olduğu kimi, bu gün də aktual olaraq qalmaqdadır.*

İqtisadi sahədə bir hərəkət, vərdiş, institut, qanun təkcə bir təsir deyil, bir sıra təsirlər yaradır. Bu təsirlərdən yalnız birincisi dərhal olur; səbəbi ilə eyni vaxtda ortaya çıxır; o, görünəndir. Digər təsirlər yalnız sonradan ortaya çıxır; onlar görünmür; onları əvvəlcədən proqnozlaşdırmaq çətindir.

Pis iqtisadçı ilə yaxşı iqtisadçı arasında yalnız bir fərq var: pis iqtisadçı özünü görünən effektlə məhdudlaşdırır; yaxşı iqtisadçı isə həm görünən təsiri, həm də əvvəlcədən proqnozlaşdırılması lazım olan təsirləri nəzərə alır.

Bu fərq isə çox önəmlidir; çünki demək olar ki, hər zaman qısa müddətdəki nəticə əlverişli olsa belə sonrakı nəticələr fəlakətli ola bilər və əksinə. Buradan belə nəticə çıxarmaq olar ki, pis iqtisadçı qısa müddətli kiçik faydaya nail olmağa çalışır və bu zaman daha sonra baş verəcək fəlakəti nəzərə almır, yaxşı iqtisadçı isə qısa müddətdəki çətinliklərə baxmayaraq uzun müddətdəki böyük faydanın ardınca gedir.

## Sındırılmış pəncərə

Sadə vətəndaş Ceyms Qudfelloun islah olunmaz oğlu pəncərə şüşəsini sındırdığı zaman onun necə qəzəbləndiyinin şahidi olmusunuzmu? Bu səhnəni görsəydiniz, şübhəsiz ki, hadisəni

izləyənlər otuz nəfər olsa da hamısının bədbəxt sahibkara təsəlli vermək üçün eyni söz dediyinə şahid olardınız: "Şər olmadan xeyir olmaz. Bu cür qəzalar iş yaradır. Hər kəs öz güzəranını qazanmalıdır. Heç kim heç vaxt pəncərə sındırmasaydı, şüşəsalanlar necə qazanardı?"

Bu təsəlli sözlərinin arxasında geniş bir nəzəriyyə var. Bu nəzəriyyənin səhv olduğunu bizim nümunəmizdə sübut etmək çox asandır, çünki əslində bu nəzəriyyə təəssüf ki, bir çox iqtisadi institutlarımızın təməlinə dayanan başqa bir nəzəriyyəyə əsaslanır.

Fərz edək ki, pəncərəni təmir etmək üçün altı frank lazımdır. Sizin fikrinizlə razıyam - qəzaya görə yuxarıda qeyd edilən sənayeyə altı frank dəyərində əlavə vəsait daxil olacaq. Buna heç bir şəkildə etiraz etmirəm; məntiqi mülahizəniz düzgündür. Şüşəsalan gələcək, öz işini görəcək, altı frankını alacaq, özünü təbrik edəcək və ehtiyatsız uşağa ürəyində xeyir-dua verəcək. Bu məsələnin görünən tərəfidir.

Lakin çox vaxt baş verdiyi kimi pəncərələri sındırmağın yaxşı olduğunu, beləliklə pulun dövryyəsinin artdığını, ümumilikdə sənayenin həvəsləndirilməsi ilə nəticələndiyini iddia etsəniz, qışqıraram: Dayanın! Sizin nəzəriyyəniz görünən nəticədə bitir. Bu nəzəriyyədə görünməyənlər nəzərə alınmır.

Görünməyən odur ki, vətəndaşımız şüşəyə altı frank xərclədiyi üçün bu pulu başqa bir şey üçün xərcləyə bilməyəcək. Görünməyən odur ki, pəncərə şüşəsi dəyişdirilməsəydi, məsələn, o köhnəlmiş ayaqqabılarını yenisi ilə əvəz edərdi və ya kitabxanası üçün bir kitab alardı. Qısacası, altı frankını indi istifadə etməyəcəyi bir şəkildə istifadə edər, yaxud başqa bir işə qoyardı.

Gəlin ümumilikdə sənayeni nəzərdən keçirək. Pəncərə sındırıldı, şüşə sənayesi altı frank dəyərində təşviq aldı; görünən budur.

Pəncərə sındırılmasaydı, ayaqqabı sənayesi (və ya başqa bir sənaye) altı frank dəyərində təşviq alacaq idi; görünməyən budur.

Görünməyənləri mənfi amil kimi, görünənləri isə müsbət amil kimi nəzərə alsaq, belə bir nəticə ortaya çıxır - şüşələrin sındırılmasından asılı olmayaraq bunun bütövlükdə sənaye, ya da milli məşgüllüğe heç bir faydası yoxdur.

İndi isə Ceyms Qudfellouya qayıdaq.

Birinci fərziyyədə, şüşə sındırılıb və o, pəncərə üçün altı frank xərcləyir və pəncərənin

əvvəlki vəziyyətinə qayıtmasına görə, əvvəlkindən nə az, nə də çox sevinir.

İkincisində isə belə bir qəza baş verməyib, o, altı franka özünə yeni ayaqqabılar alacaqdı və pəncərə ilə yanaşı bir cüt ayaqqabıya görə də sevinəcəkdə.

Ceyms Qudfellou cəmiyyətin üzvü olduğuna görə, biz belə nəticəyə gəlirik ki, cəmiyyət, sındırılmış pəncərənin dəyərini, zəhməti və faydasını nəzərə alaraq, itirib.

Deyilənləri ümumiləşdirərək bu gözlənilməyən nəticəyə gəlirik: “Cəmiyyət lazımsız yerə dağıdılmış şeylərin dəyərini itirir”... “Sındırmaq, məhv etmək, dağıtmaq milli məşğulluğu təşviq etmir,” yaxud daha qısaca: “Dağıtmaq xeyir gətirmir.”

Oxucu nəzərə almalıdır ki, təqdim etdiyim kiçik dramda yalnız iki nəfər yox, üç nəfər var. Onlardan biri Ceyms Qudfellou istehlakçını təmsil edir, bu qəzaya görə iki fayda əvəzində bir fayda ilə kifayətlənməli olur. Digər iştirakçı şüşə ustası qəzanın xeyir verdiyi sənayedəki istehsalçını təmsil edir. Üçüncüsü isə eyni səbəbdən sənayesi xeyirdən məhrum olan ayaqqabı istehsalçısıdır (yaxud başqa bir istehsalçı). Bu üçüncü şəxs isə həmişə kölgədə qalır, görünməyənləri təmsil edir və bu da problemin vacib bir elementidir. Məhz o bizə dağıntının fayda gətirmədiyini göstərir.

## Teatr və təsviri incəsənət

Dövlət incəsənətə subsidiya verməlidirmi? Əlbəttə, bu mövzunun müsbət və mənfi tərəfləri haqqında çox şey demək olar.

Subsidiya sisteminin lehinə demək olar ki, incəsənət bir millətin ruhunu qidalandırır, göylərə qaldırır və poetikləşdirir. İncəsənət gündəlik maddi məşğuliyyətlərdən uzaqlaşdırır, gözəlliyi hiss etməyə kömək edir və beləliklə millətin davranışlarına, adətlərinə, əxlaqına, hətta sənayesinə müsbət təsir edir. İtaliya komediyası teatri və Konservatoriya olmasaydı, Fransada musiqinin; "Teatr-Fransez" olmasaydı, dramatik sənətin; kolleksiyalarımız və muzeylərimiz olmasaydı, rəsm və heykəltəraşlığın nə halda olacağını təsəvvür edin. Bu vəziyyəti daha da ətraflı incələsək: mərkəzləşdirmə və buna görə də incəsənətin subsidiyalaşdırılması olmasaydı bütün dünyada Fransa və fransız məhsulları ilə əlaqələndirilən o incə və zəngin zövq yaranardımı? Ortada belə nəticələr var ikən, vətəndaşlardan üstünlüyünün bu cəhətini almaq

ağılsızlığın ən üst səviyyəsi olmazmı? Axı bütün Avropanın gözündə fransızlar məhz zövqü, üstünlüyü və şöhrəti ilə tanınırlar.

Əsaslı olmağın qətiyyəti şübhə etmədiyim bu və digər səbəblərə qarşı başqa və əsaslı arqumentlər irəli sürmək olar. Birinci olaraq ədalətli bölgü məsələsini qaldırmaq olar. Qanunverici orqanın səlahiyyətləri rəssamın qazancını artırmaq üçün digər peşə sahiblərinin cibinə girməyə icazə veririmi? M. de Lamartine<sup>(2)</sup> deyirdi: "Teatrların subsidiyalarını ləğv etsəniz, bu bizi hara aparıb çıxaracaq? Eyni məntiqlə universitet fakültələrini, muzeylərini, institutlarını, kitabxanalarını da ləğv etmək tələb olunmayacaqmı?" Ona belə cavab vermək olar: "Yaxşı və faydalı olan hər şeyə dotasiya vermək niyyətiniz varsa, məntiqli olaraq harda dayanmalıyıq? Eyni məntiqlə kənd təsərrüfatı, sənaye, ticarət, sosial müdafiə və təhsil ehtiyacları üçün də subsidiya siyahıları tərtib etmək lazım olunmayacaqmı? Bundan əlavə, subsidiyaların sənətin inkişafını dəstəklədiyi dəqiqdirmi?" Bu suallar hələ də tam cavablandırılmayıb. Müşahidələr göstərir ki, inkişaf edən teatrlar öz qazancı ilə fəaliyyətini davam etdirənlərdir. Nəhayət, dərin mülahizələrə davam etsək, görürük ki, ehtiyaclar və arzular bir-birini ortaya çıxarır və milli sərvət bu ehtiyac və arzuları təmin etdikcə, get-gedə artır və mürəkkəbləşir<sup>(3)</sup>; hökumət bu prosesə qarışmamalıdır, çünki milli sərvətin miqdarı nə olursa olsun, zəruri sənayelərə zərər vermədən lüks sənayeləri yığılmış vergilər hesabına stimullaşdırmaq olmaz, yoxsa nəticə etibarilə sivilizasiyanın təbii irəliləyişinə zidd davranmış olarıq. Digər tərəfdən istəklərin, zövqlərin, əməyin və əhalinin süni şəkildə bu cür dəyişdirilməsi dövləti riskli və təhlükəli bir vəziyyətə salır, onu möhkəm bir bünövrədən məhrum edir.

Vətəndaşların öz ehtiyaclarını və arzularını təmin etməsinə və bununla əlaqədar fəaliyyətlərinə hökumətin müdaxiləsinin əleyhdarlarının irəli sürdüyü arqumentlərdən bir neçəsi bu şəkildədir. Etiraf edirəm, mən də inanıram ki, seçim və motivasiya yuxarıdan yəni dövlətdən yox, aşağılardan yəni vətəndaşların özlərindən gəlməlidir; bunun əksini iddia edən sistem insan hüquqlarının və insan ləyaqətinin məhvinə gətirib çıxarır.

Lakin bu müdaxilə səhv və ədalətsiz olduğu halda indi iqtisadçıların nədə ittiham olunduğunu bilirsinizmi? Subsidiyalara qarşı çıxdığımız zaman, subsidiyalaşdırılması təklif edilən şeyə qarşı olduğumuzda və hər cür fəaliyyətin düşməni olmaqda ittiham edilirik, belə ki, bu fəaliyyətlərin könüllü olmasını və özü-özlərini təmin etməsini istəyirik. Beləliklə, əgər biz

dövlət dini məsələlərə vergi yolu ilə, müdaxilə etməsin desək, bizə ateist deyəcəklər. Dövlətin yığılan vergilərdən təhsilə subsidiya verməklə müdaxilə etməməsini istəsək, onda maariflənmə düşmənləri elan edilərik. Dövlətin vergilərdən istifadə edərək torpağın dəyərini və ya hər hansı bir sənayenin məhsullarının dəyərini süni şəkildə artırmamalı olduğunu desək, bizi şəxsi mülkiyyət və zəhmətkeşlərin düşməni elan edəcəklər. Dövlətin rəssamlara subsidiya verməməli olduğunu düşünsək o zaman biz incəsənəti faydasız hesab edən barbarlar hesab olunuruq.

Bu nəticələrə qarşı bütün gücüm ilə etiraz edirəm. Dövlətdən bütün bu cür fəaliyyətləri başqalarının hesabına dəstəklənməməsini istəyəndə dinin, təhsilin, şəxsi mülkiyyətin, əməyin və incəsənətin ləğv edilməsi kimi absurd fikirləri nəzərdə tutmuruq. Əksinə, cəmiyyətin bütün bu həyati güclərinin azad bazar şəraitində ahəngdar bir şəkildə inkişaf etməsinin tərəfdarıyıq. Bundan başqa, bunların heç birinin bu gün müşahidə etdiyimiz kimi problemlər, istismar, zülm və nizamsızlıq mənbəyinə çevrilməməli olduğuna inanırıq.

Rəqiblərimiz subsidiya verilməyən və tənzimlənməyən fəaliyyətlərin ləğv olunduğuna inanırlar. Biz əksinə inanırıq. Onların inancı bəşəriyyətə deyil, qanunverəndir. Bizim inamımız isə qanunverənə deyil, bəşəriyyətdir. Beləliklə, M. de Lamartine deyib: "Bu prinsip əsasında bu ölkəyə sərvət və şərəf gətirən ictimai müdaxiləni ləğv etməliyik."

Mən isə M. de Lamartine-yə cavab verirəm: Sizin nöqtəyi-nəzərinizdən subsidiyalaşdırmamaq ləğv etmək deməkdir, çünki dövlətin iradəsi xaricində heç bir şeyin mövcud olmadığı müddəasından irəli gələrək iddia edirsiniz ki, bir fəaliyyət yalnız vergilər hesabına yaşaya bilər. Ancaq elə sizin nümunəniz əsasında haqsız olduğunuzu isbat edəcəyəm. İndiyəyə təşkil olunan sərgilərin ən böyük, ən nəcib olanı, hətta heç bir şişirtmə etmədən "ən humanitar", ən liberal və universal konsepsiyaya əsaslanan sərgi hazırda Londonda hazırlıqları davam edən sərgidir.<sup>(4)</sup> Bu sərgiyə heç bir hökumət müdaxilə etmir və vergi dəstəyi vermir.

Təsviri incəsənətə qayıdaraq, təkrar edirəm, subsidiya sisteminin lehinə və əleyhinə arqumentlər gətirmək mümkündür. Oxucu başa düşür ki, bu essenin xüsusi məqsədinə uyğun olaraq nə bu səbəbləri izah etməyə, nə də aralarında qərar verməyə ehtiyacım yoxdur.

Lakin M. de Lamartine bu iqtisadi araşdırmanın dəqiq təyin edilmiş çərçivəsi daxilində olan və mənim laqeyd yanaşa bilməyəcəyim bir arqument irəli sürdü.

O, deyib:

Teatrlar məsələsindəki iqtisadi məsələ qısaca olaraq bir sözlə ifadə oluna bilər: məşğulluq. Bu məşğulluğun təbiəti az əhəmiyyət kəsb edir; o eynilə digər növlərdəki qədər məhsuldar və bəhrəlidir. Bildiyiniz kimi teatrlar səksən min işçidən az olmamaqla hər növ - bu paytaxtın bir çox kvartalının həyatı və fəaliyyəti olan rəssam, bəna, dekorator, müştəri, memarlar və digərlərini əmək haqqı ilə təmin edir. Bütün bu insanlar rəğbətinizə layiqdirlər!

Rəğbətinizə? Tərcümə edək: subsidiyalarınıza. Daha sonra:

Parisin əyləncə sənayesi əyalətlərdəki sektorları işlə və istehlak məhsulları ilə təmin edir. Zənginlər üçün dəbdəbəli bir əyləncə olan teatr, bütün respublika ərazisindəki çoxönlü teatr sənayesində müxtəlif peşələrdə işləyən iki yüz mindən çox işçinin güzəranını təmin edir. Fransanı bütün dünyada məşhurlaşdıran teatrlarda işləyərək bu insanlar özlərini və ailələrini saxlayırlar. Bu altmış min frankı onlara siz verirsiniz. [Çox yaxşı! Çox yaxşı! Alqışlar.]

Mən isə öz növbəmdə deməliyəm: Çox pis! Çox pis! Əlbəttə ki, cavabım burada müzakirə etdiyimiz iqtisadi arqumentə əsaslanır.

Bəli, sözügedən altmış min frankın heç olmasa bir hissəsi teatrlarda işləyənlərə çatacaq. Bir hissə yolda itə bilər. Mövzunu yaxından araşdırsanız, pulun böyük hissəsinin başqa yerə gedəcəyini də görə bilərsiniz. Onlara bir neçə qırıntı qalsa, işçilər özünü xoşbəxt hesab edə bilər! Lakin bütün subsidiya məbləğinin rəssamlara, dekoratorlara, kostyum hazırlayanlara, qrim işçilərinə və sair işçilərə çatacağını düşünmək istərdim. Görünən budur.

Bəs bu pullar haradan gəlir? Bu, sikkənin digər tərəfidir və üz tərəfi qədər vacibdir. Bu 60000 frankın mənbəyi nədir? Qanunvericilikdəki səsvermə bu pulları əvvəlcə Rivoli küçəsinə, daha sonra isə Qrenel küçəsinə yönəltməsəydi, bu pullar hara xərclənəcəkdik? (5) Görünməyən budur.

Əlbəttə ki, heç kim bu məbləğin qanunverici səsvermə zamanı seçki qutusunda yarandığını iddia etməyə cəsarət etməz; bu məbləğin milli sərvətə xalis bir əlavə olduğunu iddia etməz; bu möcüzəli səsvermə olmadan bu altmış min frankın yaranmayacağını deməyə cəhd etməz. Etiraf etmək lazımdır ki, parlamentdəki çoxluq sadəcə bu məbləğin bir yerdən götürülüb başqa bir yerə göndəriləcəyinə qərar verə bilər. Bir işə pul ayırmaq üçün başqa icra ediləcək işlərdən imtina etmək lazımdır.

Aydındır ki, vergi olaraq bir frank verən vergi ödəyicisi artıq bu frankın hara xərclənəcəyinə dolaylı yolla da olsa qərar verə bilməz. Aydındır ki, bu insan ona lazım olan

məhsullar və xidmətləri almaq üçün artıq bir frank daha az xərcləyə biləcək və bu məhsul və ya xidmətləri ona təmin edəcək işçi də bu bir frankı əldə edə bilməyəcək.

Beləliklə, gəlin hərdəmxəyal olmağa və 16 may səsverməsinin milli rifah və məşğulluğa nəşə əlavə etdiyi illüziyasına qapılmayaq. Bu səsvermə sadəcə mülkiyyətləri, əmək haqlarını yenidən bölüşdürür, vəssalam.

Subsidiyaların lehinə çıxış edənlər pul vəsaitlərinin bir sahədən götürülüb daha təcili, daha əxlaqlı, daha rasiona bir sahənin ehtiyaclarına istiqamətləndirildiyini iddia edə bilər? Bu iddianın düzgünlüyü barədə mübahisə etməyə hazırım. Belə bir arqument gətirərim: vergi ödəyicilərindən almış min frank alaraq əkinçilərin, xəndək qazanların, dülgərlərin və dəmirçilərin əmək haqlarını azaldırırsınız və eyni məbləğdə müğənnilərin, bərbərlərin, dekoratorların və kostyum tikənlərin əmək haqlarını artırırırsınız. İkinci sadalananların birincilərdən daha vacib olduğunu sübut edən heç nə yoxdur. M. de Lamartine bu iddianı irəli sürmür. Onun sözlərinə görə, teatrların işi ən azı digər fəaliyyət növləri qədər məhsuldar və bəhrəlidir. Lakin bunun barəsində də sual qaldırmaq olar - teatr bu qədər məhsuldardırsa, başqa sektorların hesabına teatrı subsidiyalaşdırmağa niyə ehtiyac var?

Lakin müxtəlif növ işlərin özü özlüyündə dəyəri və ləyaqətinin müqayisəsi indiki essenin mövzusu deyil. Bu esemdə əsas məqsədim cənab de Lamartiniyə və onun tərəfdarlarına baş verən hadisənin bütün cəhətlərini göstərməkdir: bir tərəfdən teatr sektorunun işçilərinin maaşlarının subsidiyalaşdırılması, digər tərəfdən isə vergi ödəyicilərindən alınmış məbləğdə məhsul və xidmətlər təmin edənlərin qazancındakı itki. Məsələnin ikinci tərəfini nəzərə almayaraq Lamartine və onun kimilər resursların yerdəyişməsini qazanc kimi başa düşərək özlərini gülünc vəziyyətə salırlar. Öz nəzəriyyələrinə tam sadıq qalsaydılar, sonsuz miqdarda subsidiya istəməli idilər, çünki bir frank və almış min frank üçün doğru olan bənzər bərabər şərtlərdə bir milyard frank üçün də doğru olmalıydı.

Cənablar, vergilərdən bəhs edərkən onların faydalı olduğunu "ayırılan büdcə vəsaitləri işçi sinfin dolanışığını təmin edir" kimi gülünc fikirlər ilə əsaslandırmayın. Bu ifadədə böyük səhv var, çünki, o, çox əhəmiyyətli bir faktı gizlədir: ayırılan büdcə vəsaitləri həmişə vergi ödəyicilərinin şəxsi xərclərindən ibarətdir. Buna görə də burada bir işçinin güzəranı başqa işçinin vəsaiti hesabına yaxşılaşdırılır, ümumilikdə götürüldükdə isə işçi sinfi heç nə qazanmır...

## Düşünmək üçün suallar

1. Dövlətin idman stadionlarına sərf etdiyi xərcləri dəstəkləyənlər tez-tez bu xərclərin məşğulluğu artırdığını iddia edirlər. Bu baxışı dəyərləndirin.
2. ABŞ federal hökuməti kənd təsərrüfatına subsidiya vermək üçün milyardlarla dollar xərcləyir. Bu subsidiyalar məşğulluğu və məhsul istehsalını artırır mı? İzah edin.

### Element 1.12-yə qayıt

1. [1850-ci ilin iyul ayında nəşr olunan bu kitabça Bastiatın yazdığı sonuncu əsərdir. Bir ildən daha uzun müddətdə o, ictimaiyyətə bu əsəri nəşr edəcəyini vəd etmişdi. Lakin onun nəşri gecikdi, çünki o, Şuazel küçəsindən Aljen küçəsinə köçən zaman əlyazmanı itirmişdi. Uzun və nəticəsiz axtarışdan sonra əsərini tamamilə yenidən yazmağa qərar verdi və yaxınlarda Milli Məclisdə edilən bəzi çıxışları əsərdə nümunə kimi istifadə etməyə qərar verdi. Bu iş bitdikdən sonra mətni çox ciddi yazmaqda özünü qınadı, ikinci əlyazmanı atəşə atdı və yenidən çap etdiyimiz olanı yazdı.—Redaktor.] ↩
2. [Alfons Mari Luiz de Lamartine (1790-1869), Fransız romantizminin böyük şairlərindən biri və daha sonra görkəmli bir dövlət xadimi. 1834-cü ildə ilk dəfə millət vəkili seçilmiş, əsas şöhrətini 1848-ci ildə Respublikanın qurulmasının əsas fəallarından biri olaraq çıxış etməklə qazanmışdır. Milli Məclisi məhv etməklə hədələyən Paris dəstələrini öz natiqliyi ilə sakitləşdirmişdir və keçid hökumətinin başçısı olmuşdur. Lakin o, praktik siyasətçidən daha çox idealist və natiq idi, buna görə də tezliklə nüfuzunu itirdi və 1851-ci ildə təqaüdə çıxdı.—Tərcüməçi.] ↩
3. [*İqtisadi Harmoniyaların* 3-cü fəslinə baxın.—Redaktor.] ↩
4. [Burada söhbət 1851-ci ildə Londonda Hayd-Parkda sənət və sənayenin inkişafına həsr olunmuş bir dərnək olan London İncəsənət Cəmiyyətinin sponsorluğunda Böyük Sərgidən gedir. Bir sıra möhtəşəm beynəlxalq sərgilərin, yaxud "dünya yarmarkalarının" birincisi olan sərgi, eksponatların nümayiş olunduğu əlamətdar bir memarlıq strukturu olan Kristal Saray ilə məşhur idi. Sərgi Kraliça Viktoriyanın Kral-konsortu Albertin hamiliyi altında keçirilirdi.—Tərcüməçi.] ↩
5. Yəni meriya binasından Sol Sahildəki teatrlara qədər.—Tərcüməçi.] ↩

# Ümumi Daxili Məhsul (ÜDM)

## *O nədir və necə ölçülür?*

Ümumi Daxili Məhsul (ÜDM) verilmiş dövr (il və ya rüb) ərzində ölkə daxilində istehsal olunan bütün son mal və xidmətlərin məcmu bazar dəyəridir. ÜDM istehsal həcminin ölçüsüdür - iqtisadiyyatda istehsal olunan mal və xidmətlərin istehsal həcmi ölçmək üçün nəzərdə tutulub. ÜDM-in nəyi ölçməsi onun tərifində əks olunub. O, istehsal olunan mal və xidmətlərin “bazar dəyərini” ölçür. Müxtəlif məhsullar üçün ödənilən bazar qiymətləri bu məhsulların ÜDM-ə nə qədər əlavə edəcəyini müəyyənləşdirir. Məsələn, 1000 ABŞ dollarına satılan yeni televizorla 20000 ABŞ dollarına satılan yeni avtomobili müqayisə etsək, avtomobil televizora nisbətən ÜDM-ə 20 dəfə çox dəyər əlavə edəcək.

Mallar və xidmətlər yalnız son istifadəçilər tərəfindən satın alındıqda hesablanır. Bir çox mallar bir neçə aralıq istehsal mərhələsindən keçir. Bu aralıq istehsal mərhələlərindən keçərkən xammal və materialların alışı nəzərə alınmır, çünki onların qiyməti mal və ya xidmətin son istifadəçisi tərəfindən ödənilən alış qiymətində əks olunacaq. Buna görə də xammal və aralıq məhsullar, habelə son istifadəçilər tərəfindən ödənilən alış qiymətləri nəzərə alınsaydı, bu, ikiqat hesablama ilə nəticələnərdi.

ÜDM “yerli istehsalın” - ölkənin coğrafi sərhədləri daxilində istər yerli vətəndaşlar, istərsə də əcnəbilər tərəfindən istehsal olunan məhsulun həcmi göstəricisidir. Bir ölkənin coğrafi sərhədləri xaricində öz vətəndaşları tərəfindən həyata keçirilən istehsal fəaliyyətləri bura daxil deyil. Məsələn, Meksikada işləyən amerikalı biznes-konsultantın qazandığı gəlir ABŞ-ın ÜDM-inə deyil, Meksikanın ÜDM-inə hesablanır. Müvafiq olaraq, ABŞ-da işləyən yaponiyalı kimya mühəndisinin gəliri Yaponiyanın deyil, ABŞ-ın ÜDM-inə daxil ediləcək.

Yalnız cari dövr ərzində istehsal olunmuş mal və xidmətlər bu ilin ÜDM-inə daxil edilir. İstifadə olunmuş əşyaların alqı-satqısı cari istehsalı əks etdirmədiyi üçün nəzərə alınmır. Onların dəyəri artıq istehsal olunduqları əvvəlki dövr ərzində hesablanıb. Məsələn, 2007-ci

İldə istehsal olunan avtomobil 2010-cu ildə satılısaydı, 2010-cu ildə istehsal olunmadığı üçün həmin ilin ÜDM-inə daxil edilməzdi. İstehsal edildiyi 2007-ci ildə o, artıq ÜDM-ə daxil edilmişdir və istifadə olunmuş məhsul yenidən satıldıqda onun yenidən ÜDM-ə daxil edilməsi ikiqat hesablama ilə nəticələnərdi. Lakin istifadə edilmiş əşyaların, daşınmaz əmlak və maliyyə aktivlərinin və digər malların alqı-satqısını təşkil etməyə kömək edən şəxsin göstərdiyi xidmətlər cari istehsalı əks etdirir. Beləliklə, il ərzində göstərilən satış xidmətləri üçün satış komissiyaları və digər ödənişlər xidmət göstərilən dövrə hesablanır. Maliyyə əməliyyatları və gəlir transfertləri istisnadır, çünki onlar istehsalı əhatə etmir.

Səhmlər və istiqrazlar, paylı investisiya fondları və depozit sertifikatları kimi digər maliyyə alətlərinin alqı-satqısı mülkiyyətin bir şəxsdən və ya bir təşkilatdan digərinə keçməsinə göstərir. Eynilə, sosial sığorta müavinətləri, əlilliyə görə edilən ödənişlər, hədiyyələr və digər gəlir transfertləri sadəcə olaraq gəlir və mülkiyyət hüquqlarının bir tərəfdən digər tərəfə ötürülməsi deməkdir. Onlar cari istehsalı əhatə etmir və bu səbəbdən transfertlər ÜDM-ə daxil edilmir.

ÜDM məcmu istehsalın bazarlar vasitəsilə ölçüsüdür. Bazarlardan kənar istehsal fəaliyyətləri bura daxil deyil. Məsələn, evdə yeməyin hazırlanması və ya uşağa qulluq xidmətləri kimi ev təsərrüfatı fəaliyyətləri bazar əməliyyatları ilə əlaqəli deyil və bu səbəbdən də ÜDM-ə daxil edilmir. Bundan başqa, ÜDM kölgə iqtisadiyyatının fəaliyyətlərini - narkotik vasitələrin ticarəti, fahişəlik və vergidən yayınmaq üçün bəyan edilməyən gəlir kimi qeyri-qanuni fəaliyyətlərlə əlaqəli qeydə alınmamış əməliyyatları əhatə etmir.

ÜDM həm özəl, həm də dövlət sektorunda istehsal olunan mal və xidmətlərin dəyərini əks etdirir. Vətəndaşlara və ya əcnəbilərə məxsus olmasından asılı olmayaraq, biznes sektorunun yerli istehsalı ÜDM-ə daxil edilir. Yuxarıda qeyd olunduğu kimi dövlətin gəlir transfertləri ÜDM-də nəzərə alınmır. Ancaq yerli, əyalət və federal hökumətlər tərəfindən mal və xidmətlərin alınması və/və ya təminatı ÜDM-ə daxil edilir, çünki onlar cari istehsalı əks etdirir.

# ÜDM-in dəyişmə dinamikası

Müxtəlif dövrlər üzrə ÜDM müqayisələri apararkən, qiymətlərin ümumi səviyyəsindəki dəyişiklikləri nəzərə almaq vacibdir. Nominal ÜDM-in bir dövrdə digərindən daha yüksək olmasının iki səbəbi var: (1) qiymətlərin ümumi səviyyəsində artım və (2) istehsal olunan mal və xidmətlərin miqdarında artım. Yaşayış səviyyəsinin yaxşılaşdırılması yalnız ikinci halda mümkündür. Buna görə də, nominal ÜDM müxtəlif dövrlər üzrə dəyişdikcə, istehsal edilmiş mal və xidmətlərin miqdarının artması nəticəsində yaranan ÜDM artımını sadəcə olaraq qiymətlərin yüksəlişi ilə əlaqədar müşahidə olunan ÜDM artımından fərqləndirmək vacibdir.

Nominal ÜDM məlumatlarında ümumi qiymət səviyyəsindəki artımları nəzərə almaq üçün iqtisadçılar ÜDM deflyatoru adlanan qiymət indeksindən istifadə edirlər. ÜDM deflyatoru baza ili ilə müqayisədə qiymətlərin ümumi səviyyəsinin göstəricisidir və baza ili üçün bu göstərici 100 olaraq təyin edilir. Qiymətlər baza ili ilə müqayisədə artdıqca ÜDM deflyatoru proporsional şəkildə artır. ÜDM deflyatoru nominal ÜDM ilə birgə real ÜDM-i əldə etmək üçün istifadə oluna bilər ki, bu da sabit alıcılıq qabiliyyəti ilə ölçülən ÜDM deməkdir. Real ÜDM, bir növ nominal ÜDM-dəki qiymət səviyyəsindəki dəyişikliklərdən qaynaqlanan artımı təmizləyir. İndiki (t) dövründəki real ÜDM baza ilinin qiymətləri ilə aşağıdakı kimi hesablanır:

$$\text{Real ÜDM}_t = \frac{(\text{Nominal ÜDM}_t) * 100}{(\text{ÜDM Deflyatoru}_t)}$$

Əgər qiymətlər əvvəlki baza ili ilə müqayisədə artıbsa, deflyator 100-dən böyük olacaq. Bu, cari nominal ÜDM göstəricisini qiymətlərin artımına uyğun tənzimləyəcək. ABŞ-ın 2005 və 2009-cu illərdəki ÜDM göstəricilərini nəzərdən keçirək. 2009-cu ildə ABŞ-ın nominal ÜDM-i 14256 milyard ABŞ dolları təşkil edibsə, 2005-ci ildə bu göstərici 12638 milyard ABŞ dolları idi. Beləliklə, nominal ÜDM 2005-ci illə müqayisədə 2009-cu ildə 12,8 faiz daha yüksək olmuşdur. Bununla belə, nominal ÜDM-dəki bu artımın böyük hissəsi real istehsal həcmindəki artımı deyil, inflyasiyanı əks etdirirdi. ÜDM-ə daxil edilən bütün istehlak

məhsullarının qiymətindəki dəyişiklikləri əks etdirən qiymət indeksi olan ÜDM deflyatoru 2005-ci ildə 100% təşkil edirdisə, 2009-cu ildə bu göstərici artaraq 109,7702%-ə bərabər olmuşdur. Bu, 2005 və 2009-cu illər arasında qiymətlərin təxminən 9,8 faiz artdığını göstərir (109,8 -100, faizlə göstərilib). 2009-cu ilin real ÜDM-ini əldə etmək üçün 2009-cu ilin nominal ÜDM-i 2005-ci illə müqayisədə ümumi qiymət səviyyəsindəki artım nəzərə alınaraq kiçildilməlidir. Yuxarıdakı tənlikdən istifadə edərək, 2009-cu ildə 14256,3 milyard ABŞ dolları dəyərində olan nominal ÜDM əvvəlcə 100-ə vurulur və sonra 109,8-ə bərabər olan ÜDM deflyatoruna bölünür. Bu yolla 12987,4 milyard ABŞ dolları  $[(14256,3 \text{ ABŞ dolları} * 100) / 109,8]$  məbləğində olan real ÜDM əldə edilir ki, bu da 2005-ci illə müqayisədə yalnız 2,8 faiz çoxdur. Beləliklə, nominal ÜDM 12,8% artdığı halda, real ÜDM yalnız 2,8% artmışdır.

Müxtəlif dövrlər üzrə ÜDM-i müqayisə edərkən nominal ÜDM-dən çox, real ÜDM-dən istifadə etmək vacibdir. Real ÜDM göstəricilərində ümumi qiymət səviyyəsindəki dəyişikliklər nəzərə alınır, buna görə də yalnız istehlak malları və xidmətlərin faktiki istehsal həcmindəki dəyişikliklər əks olunur. Bu səbəbdən, real ÜDM göstəricilərini müqayisə etmək daha məqsədəuyğundur.

Bundan əlavə, müxtəlif dövrlər üzrə yaşayış səviyyəsini müqayisə edərkən, adambaşına düşən ÜDM-dən istifadə etmək mümkündür. Adambaşına düşən ÜDM-in artımı zaman keçdikcə adambaşına istehsal edilən məhsul və xidmətlərin həcmində artdığını göstərir. Adambaşına düşən istehsalın həcmində artım olmadan əhalinin həyat səviyyəsində yüksəlməsi mümkün deyil.

ABŞ-ın Ticarət Departamentinin İqtisadi Təhlil Bürosu (BEA) ÜDM-i rüblük hesablayır və ABŞ iqtisadiyyatının ümumi icmalını hazırlamaq üçün bu hesablamalardan istifadə edir. BEA dövlət məmurları, işgüzar adamlar və fiziki şəxslərin verdiyi qərarlara təsir edən iqtisadi statistika hazırlayır. <http://www.bea.gov/index.html> səhifəsində verilən statistik məlumatlar ABŞ iqtisadiyyatının hərtərəfli və ən son yenilənmiş mənzərəsini təqdim edir.

## **Hissə 2 Giriş-ə qayıt**

Sağlam [İqtisadi Düşüncə kitabından](#) götürülib.

# Özəl mülkiyyət və alternativdən imtina xərci

*Duayt Li*

**Düşünmək üçün sual:** Özəl mülkiyyət hüquqları ilə alternativdən imtina xərcləri arasındakı iqtisadi əlaqə nədən ibarətdir?

Dövlətlər adətən xərcləri gizlədərək xüsusi maraqlara üstünlük verdiyi halda, bazarlar bu xərcləri üzə çıxarmaqla ümumi maraqlara xidmət edirlər. Bu məqalədə mən özəl mülkiyyətin mühüm rolunu izah edərək, alternativdən imtina xərclərini müzakirə edəcəyəm. Özəl mülkiyyət bazar iqtisadiyyatlarının təməlinə dayanır, çünki özəl mülkiyyət və ondan qaynaqlanan mübadilə olmadan insanlar verdikləri qərarların maliyyətini tam olaraq nəzərə ala bilməzlər.

## Sürülməyəcək qədər baha

Fərz edək ki, siz lotoreyada sığorta, texniki qulluq, yanacaq xərcləri və vergiləri ödənilmiş Rolls Royce Silver Shadow avtomobili udmusunuz. Bu, milli lotoreyanı udmaq qədər qazanlı olmasa da, Silver Shadow-nun satış qiyməti təxminən 250000 ABŞ dollarıdır. Bu, yaxşı xəbərdir. Pis xəbər isə odur ki, siz çox güman ki, bu avtomobili sürəcək qədər zəngin deyilsiniz. Yəqin ki, ilk reaksiyanız belə olacaq: Necə yəni bu avtomobili sürəcək qədər zəngin deyiləm? Bütün xərclər başqa birisi tərəfindən ödənilib.

Düzdür, lakin yenə də təxmin edirəm ki, sizə bu avtomobili sürmək həddindən artıq baha başa gələcək. Rolls Royce avtomobilini necə əldə etdiyinizdən asılı olmayaraq, onu sürmək xərci əslində başqa birinin bunun üçün ödəməyə razı olduğu qiymətdir. Avtomobil özəl mülkiyyətiniz olduğu üçün siz həmin xərci görməzdən gələ bilməzsiniz. Siz avtomobilin sahibi olduğunuz üçün onu başqasının verdiyi ən yüksək dəyəri əks etdirən bir qiymətə sata

bilərsiniz. Yəni bu avtomobili yalnız o halda sürəcəksiniz ki, ona ən azı 250000 dollara ala biləcəyiniz mallar qədər dəyər verəsiniz. Belə ki, bu məbləği Rolls Royce modelinin həqiqi həvəskarı sizə avtomobil müqabilində ödəməyə hazırdır. Çox güman ki, siz bu avtomobili satın 20000 dollara servisi asan olan əla bir avtomobil alacaqsınız və əlinizdə arxaya qoymaq, yaxud digər şeylərə xərcləmək üçün əlavə 230000 dollar qalacaq.

Əlbəttə ki, bu hekayə bir xəyal məhsuludur, çünki Rolls Royce qazanmaq ehtimalınız yoxdur. Lakin bu hekayə gerçək və mühüm bir məqamı izah edir - özəl mülkiyyət insanları qərarlarının alternativdən imtina xərcini (imtina edilən dəyəri) nəzərə almağa vadar edir. Məhz özəl mülkiyyət sayəsində, bu məqam bazar fəaliyyətinin ən əlamətdar xüsusiyyətidir və bazarlardakı qarşılıqlı əməkdaşlığın resursların və məhsulların onlara ən çox dəyər verənlərə yönləndirilməsini izah edir.

## **Quş həvəskarları ilə avtoyürüşçülər arasında əməkdaşlıq**

Odyubon Cəmiyyətinin üzvləri quşlar və digər heyvanlar üçün asanlıqla məhv edilə bilən yaşayış mühitini qorumaqda maraqlıdır. Vəhşi təbiətin qorunması ilə yüksək gücə malik avtomobillər və ya ümumiyyətlə bütün avtomobillər üçün yanacaq sərfiyyatının artırılması arasında seçim edəsi olsa, bu cəmiyyətin qərarının necə olacağını təxmin etmək çətin deyil. Məsələn, Odyubon Cəmiyyəti dənizdə neft qazıntılarının aparılmasına qətiyyətlə qarşı çıxır. Neft şirkətləri neft dağılmalarının qarşısını almaq üçün müstəsna ehtiyat tədbirləri görəcəklərinə dair vəd verir və həqiqətən də bu tədbirləri icra edirlər, lakin bu Odyubon Cəmiyyəti üçün kifayət etmir. Ehtiyat tədbirlərinə baxmayaraq, cəmiyyətin mövqeyi dəyişməzdir: dənizdə qətiyyətlə *heç bir* qazıntı aparmaq olmaz!

Avtoyürüşçülər ucuz yanacaq almaq istəklərini Odyubon Cəmiyyətinə necə izah edə bilərlər ki, onu vəhşi təbiət üçün yaşayış sahəsini təhlükəyə atmağa inandıra bilsinlər? Əslində onlar elə bunu bacarıblar. Bütün digər benzin istehlakçıları ilə birgə avtoyürüşçülər Odyubon Cəmiyyətini inandırırıblar ki, onların yanacağa verdikləri *dəyər* təbiəti mühafizənin alternativdən imtina xərcidir və Cəmiyyət bu xərcə laqeyd qalmamalıdır. Onlar özəl

mülkiyyətə əsaslanan bazar kommunikasiyası vasitəsilə bunu həyata keçirməyə nail olub.

Odyubon Cəmiyyətinin Luizianada Reyni Qoruğu kimi tanınan vəhşi təbiət sahəsi var. Bu ərazi quşlar və digər vəhşi heyvanlar üçün ideal yaşayış sahəsidir, lakin ərazidə, həmçinin neft şirkətlərinin əldə etməyə çalışdığı ticari miqdarda neft və qaz yataqları var. Odyubon Cəmiyyəti torpağın sahibi kimi neft şirkətlərinin orada qazıntı aparmasının qarşısını asanlıqla ala biləcəyi üçün onların elə bu cür davranacağını düşünmək olar. Lakin bu belə deyil. Odyubon Cəmiyyəti neft şirkətlərinin burada qazıntılar aparmasına icazə verir.

Əlbəttə, Cəmiyyət şirkətlərdən neft sızmalarına qarşı ciddi ehtiyat tədbirləri görülməsini tələb edir, lakin bunlar şelf buruqlarındakı qədər ciddi tədbirlər deyil. Bəs nə üçün belə fərqli davranış var? Odyubon Cəmiyyəti Reyni Qoruğunun sahibi olduğuna görə digərlərinin neft üçün ödəməyə hazır olduğu pul qazmaya icazə verilmədiyi təqdirdə, fəda ediləcək fürsəti əks etdirir. Lakin Cəmiyyət şelf ərazilərinə sahib olmadığı üçün bu sahələrdəki qazmalarda alternativdən imtina xərci ilə üzləşmir. Buna görə də onun başqalarının şelf neftinə marağını nəzərə almaq motivasiyası yoxdur.

Özəl mülkiyyət sadəcə Odyubon Cəmiyyətini avtoyürüşçülər ilə əməkdaşlıq etməyə motivasiya etmir, həmçinin avtoyürüşçüləri də Odyubon Cəmiyyəti ilə əməkdaşlıq etməyə təşviq edir. Onların yanacağı satın alması Odyubon Cəmiyyətinin qazma işlərinə görə Reyni qoruğunda fəda etdiyindən daha dəyərli hesab etdiyi vəhşi təbiət üçün yaşayış sahəsi əldə etməsinə və onu qorumasına imkan yaradır. Odyubon Cəmiyyətinin üzvləri avtoyürüşçüləri sevməyə, avtoyürüşçülər isə quş həvəskarlarına gülə bilər, lakin özəl mülkiyyətə görə hər bir tərəf digərinin istəklərini (və alternativdən imtina xərclərini) nəzərə alır və digər tərəfin maraqlarını dəstəkləmək üçün fəaliyyət göstərir.

## **Hərbi əsirlərin alternativdən imtina xərci**

Orta əsrlərdə baş verən Avropa müharibələrində münasibətlər adətən daha çox sülhə meyilli idi, əsirlərlə isə yaxşı davranılırdı. Bir çox hallarda düşmən ordular üz-üzə gələndə, hər iki tərəfdəki əsgərlər sayılır, sonra daha azsaylı ordu təslim olurdu. Belə qeyri-zorakı "döyüş" həmin vaxtlarda əsgərlərin ələ keçirdikləri əsirlər üzərində mülkiyyət hüququna sahib olmasına

görə meydana gəlmişdi. Bu qanuna əsasən qalib əsgərlərin əsirləri ailələrinə geri satmaq hüququ var idi və tutulan əsirləri öldürdükdə, qalıbların alternativdən imtina xərci yaranırdı. Bəzi özəl qurumlar, o cümlədən bir sıra dini cəmiyyətlər əsirləri satmaq istəyənlər ilə almaq istəyənlər arasında vasitəçi kimi ixtisaslaşmağa başlamışdı.

Hərbi əsirlərin bədbəxtliyindən uzun məsafəli silahlar ixtira edildikdən sonra əlbəyaxa döyüşdən daha az istifadə edilməyə başlandı və nəticə olaraq fərdi əsgərlərin düşməni əsir götürmək ehtimalı azaldı. Bundan sonra müharibələr daha amansız oldu ki, bunun da səbəbi qətlə silahlarının təkmilləşdirilməsi ilə yanaşı əsirlərin tabeçiliyinin dövlətə keçməsi oldu. Mülkiyyət dövlətə məxsus olanda fərdlər üçün alternativdən imtina xərcləri azaldığına görə əsirləri öldürmək və ya şikəst etmək halları daha geniş yayıldı. Şübhəsiz ki, insanlar özəl mülkiyyət hesab edilməməlidir. Lakin alternativdən imtina xərci baxımından əsir götürülmüş əsgərlər üçün "dövlət mülkiyyəti" ilə müqayisədə "özəl mülkiyyət" olmaq qat-qat daha yaxşı idi.

Özəl mülkiyyət bazardakı qarşılıqlı əlaqə nəticəsində meydana gələn əməkdaşlıq üçün mühümdür, çünki onun sayəsində insanlar öz əməllərinin alternativdən imtina xərcini nəzərə alırlar. Bu qədər insanın özəl mülkiyyətin olmamasından qaynaqlanan mövcud problemlərə görə özəl mülkiyyəti günahlandırması həm ağlamlıdır, həm də gülməlidir.

**Yekun Suallar:** Nə üçün bazarlar xərcləri dövlətdən fərqli şəkildə dəyərləndirir? Bu fərq bazar mübadiləsi və səmərəli davranışa necə təsir edir?

### **Element 2.1-ə qayıt**

“Özəl mülkiyyət və alternativdən imtina xərci”, Duayt Li. Bu material Creative Commons Attribution 4.0 Beynəlxalq Lisenziyası əsasında [İqtisadi Təhsil üzrə Fondun](#) icazəsi ilə istifadə edilib.

# Kənd təsərrüfatı torpaqlarının tükənməsi

*Duayt Li*

**Düşünmək üçün sual:** Özəl mülkiyyət mülk sahiblərini resursları qoruyub saxlamağa təşviq edirmi? İzah edin.

İnsanlar tarix boyu vacib resursların tükənəcəyi qorxusu ilə yaşayıb. Ən çox narahatlıq yaradan məsələlərdən biri neft ehtiyatlarının tükənməsidir. Başqa bir məsələ tullantılar üçün yerin qalmaması və digər biri isə meşələrin qırılmasıdır. İnsanların yaxın zamanlarda tükənəcəyindən narahat olduqları ehtiyatları (kömür, mis, dəmir filizi, hətta qalay) sadalamağa davam etmək olar. Əksər hallarda bu qorxular əsassızdır - bu cür qorxuları cəmiyyətdə çaxnaşma yaradaraq mənfəət əldə etmək istəyən mütəşəkkil maraq qrupları, peşəkar olmayan jurnalistlər və ümumilikdə iqtisadiyyatla bağlı əsas biliklərin olmaması yaradır. Narahatlıq əsaslı olduqda, onun kökündə mütləq tükənmək üzrə olan resursla bağlı özəl mülkiyyət hüquqlarının olmaması dayanır.

Özəl mülkiyyətin resursların tükənməsinin qarşısını necə ala biləcəyini görmək üçün aşağıdakı suala cavab vermək lazımdır: indiyə qədər bərpa olunmayan hər hansı bir resurs tükənibmi? Mən bu sualı onlarla dinləyici qrupuna vermişəm və heç kim bir misal göstərə bilməyib. Bəs bərpa olunmayan resurslar tükənmə ehtimalı ən yüksək olan resurslar deyilmi? Onlar elə bu səbəbdən "bərpa olunmayan" adlandırılır. Ən təəccüblü məqam isə budur ki, "bərpa olunan" sayılan bəzi heyvan növləri tükənib - yoxa çıxıb. Bəs bu resursların tükənmə ehtimalı az deyildimi? Bu müəmmarı həll etmək üçün bərpa olunmayan resursların hərəkət etmədiyini, sadəcə bir yerdə saxlanıldığını qəbul etmək olar. Bu zaman onlar üzərində özəl mülkiyyət hüquqları təyin etmək asandır. İnsanlar malik olduqları resursları gələcək dəyərini nəzərə alaraq mühafizə edirlər. Əksər heyvanlar tez-tez yerlərini dəyişdiyi üçün onları özəl mülkiyyətə salmaq çətindir, buna görə də insanlar onların gələcək dəyərlərini düşünməkdə çox

da maraqlı deyillər. Nəticədə, bərpa olunan ehtiyatlardan olsalar da, bəzi heyvan növlərinin nəsli kəsilmişdir.

İnsanlar özəl mülkiyyətin resurslarımızın gələcəkdəki dəyərinə necə güclü bir maraq yaratdığını anlasaydılar, onları bərpa olunmayan resursların tükənməsi ilə qorxutmaq daha çətin olardı. Səhv düşüncə də olsa, insanlar resursların tükənməsindən və ya onları bitirəcəyimizdən bir səbəbə görə də qorxurlar - onlar marjinal dəyər ilə ümumi dəyəri ayırd edə bilmirlər.

## **Kənd təsərrüfatı torpaqlarının yoxa çıxması**

Kolorado Universitetində ilk müəllimlik işimə təzə başladığım zaman məndən yoxa çıxan kənd təsərrüfatı sahələri “problemi” ilə bağlı debatlarda iştirak etməyimi istədilər.

Kənd təsərrüfatı sahələrinin azalmasının bazar mexanizmlərinin düzgün işləməsi nəticəsində baş verdiyinə dair inandırıcı arqumentlərimə baxmayaraq (debatdan əvvəl mənimlə həmfikir olanlar sonradan da fikirlərini dəyişdirmədilər), tükənən torpaqlarla bağlı narahatlıqlar səngimirdi. Məsələn, Worldwatch İnstitutunun təsisçisi Lester Braun hər il ərzaq tədarükünün əhali artımından geri qalacağına dair illik hesabat dərc edir və bu problemi qismən əkin sahələrinin azalması ilə əlaqələndirir.

Bu gün dünya miqyasında kənd təsərrüfatı ərazilərinin sahəsi əvvəlki illərə nisbətən azalsa da, bu “itki” böhran vəziyyəti deyil və heç bir narahatçılığa da səbəb yoxdur. Əksinə, bu yaxşı xəbərdir. Məsələn, Polşada kənd təsərrüfatına ayrılan ərazilərin payı 1960-cı illərin sonlarından bəri 28% azalmış, ancaq kənd təsərrüfatı istehsalının həcmi təxminən 70% artmışdır. Əkinçilik məqsədləri üçün daha az torpaq istifadə edildikdə, qalan torpaqlar boş sahələrə və meşələrə çevrilə bilər.

Böhran carçılarında bunu eşitməzsiniz, amma indi ABŞ-da 80 il bundan əvvəlki dövrlə müqayisədə daha çox meşə var.<sup>(1)</sup> İkincisi, əkin sahələri ticarət mərkəzləri və magistral yollar salmaq üçün asfaltlanmış, şəhəratrafı yaşayış sahələrinə çevrilmiş, əyləncə parkları ilə əhatə olunmuş, qolf sahələrinə çevrilmişdir ki, bunun da səbəbi istehlakçıların bu cür infrastrukturun onlar üçün torpaqda yetişdirilən məhsullardan daha dəyərli olduğunu bazar

qiymətləri vasitəsilə bildirmələridir.

## Qida, yoxsa qolf

Bəs istehlakçılar nəyə görə məmnuniyyətlə kənd təsərrüfatı məhsullarının əvəzinə qolf sahələrini, ticarət mərkəzlərini və parkinqləri üstün tuturlar? Qida qolf və parkinqdən daha dəyərli deyilmi? Mütləq mənada, bəli. Qolfsuz yemək və ya yeməksiz qolf oynamaq arasında seçim edərkən, hətta ən qatı qolf həvəskarı belə yeməyi seçəcəkdir. Lakin iqtisadi seçimlər biryolluq seçimlər deyil. Əksinə, biz marjinal dəyişikliklər əsasında, bir seçimi azca artırmağın başqa bir seçimdən azca qurban verməyə dəydiyini nəzərə alaraq qərar veririk. Marjinal mühakimə edərkən isə qidanın qolfdan və ya bizim üçün dəyərli olan digər şeylərdən daha qiymətli olub-olmaması aydın deyil. Qolf oynamaq üçün ödəniş edən qolfçular bununla bildirir ki, onlar üçün daha bir qolf sahəsinin tikilməsi ən az onların qurban verdiyi əlavə qida məhsulları qədər dəyərlidir.

Marjinal yanaşmada milyonlarla hektar əkinçilik sahəsi tikinti üçün “itirilməsəydi”, qolf sözsüz ki, qidadan daha qiymətli olardı. 1900-cü ildə fermada istifadə olunan at gücü həqiqətən at gücü və ya qatır gücü idi və bu heyvanları yemləmək üçün milyonlarla hektar əraziyə ehtiyac duyulurdu. Yük maşınları, traktorlar, kombaynlar və benzinlə işləyən digər kənd təsərrüfatı maşınları bu heyvanları və onları yemləmək üçün lazım olan əraziləri səmərəli şəkildə əvəz etdi. Bundan başqa, hazırda eyni sayda insanı qida ilə təmin etmək üçün daha az əkin sahəsinə ehtiyac var, çünki gübrələr, pestisidlər, suvarma, toxum və hava proqnozları ilə bağlı təkmilləşmələr hər hektarda daha çox məhsulun yetişdirilməsinə və məhsul yığımı, qablaşdırılması, saxlanması və daşınması ilə bağlı təkmilləşmələr isə yetişdirilən məhsulların daha çox hissəsinin yemək masasına gətirilməsinə şərait yaradır. Bugünkü texnologiyalardan istifadə edərək əkin üçün 1900-cü ildə olduğu qədər çox yer ayırsaydıq, indi qovun içində batıb qalmışdıq. Bütün bunları nəzərə alsaq, bir neçə hektar ərazidə əkiləcək əlavə qovun sahəsi həmin ərazidə salınacaq əlavə qolf sahəsi ilə müqayisədə nə dərəcədə qiymətlidir?

Bu marjinal dəyərdəki azalma, istehlakçıların seçimləri ilə əlaqədar, ərzaq qiymətlərinin əkinçilik sahələrindən digər məqsədlər üçün istifadə qiymətləri ilə müqayisədə

aşağı düşməsinin nəticəsidir. Bu isə, əkinçilik ərazilərinin azalmasına gətirib çıxarır və bu tendensiya torpağın marjinal dəyərinin əkin təyinatlı istifadəyə nisbətən qeyri-əkin təyinatlı istifadəsindən yüksək olduğu müddətcə davam edəcəkdir.

Ancaq əkinçilik sahələrindəki "böhranın" yoxa çıxacağını gözləməyin. Daha böyük büdcə ayırmalarına ümid bəsləyən dövlət qurumları və daha çox araşdırma maliyyələşdirilməsinə və ya daha böyük subsidiyalara ümid bəsləyən özəl təşkilatlar ictimaiyyəti qorxutmaq üçün hər zaman böhranlar yaratmağa hazırdırlar. Ümumi dəyərlə marjinal dəyər arasındakı fərqi daha çox insan başa düşsəydi, böhran yaratmaq o qədər də asan olmazdı.

**Yekun suallar:** Niyə güvənİLƏN mülkiyyət hüquqları iqtisadi tərəqqini təşviq edir? Niyə ümumi mülkiyyət və lazımi səviyyədə qorunmayan mülkiyyət hüquqları iqtisadi tərəqqiyə mane olur?

### **Element 2.2-yə qayıt**

---

1. Gregg Easterbrook, *A Moment on the Earth* (New York: Viking, 1995), səh. 10-13. [↩](#)

“Kənd təsərrüfatı torpaqlarının tükənməsi”, Duayt Li. Bu material Creative Commons Attribution 4.0 Beynəlxalq Lisenziyası əsasında [İqtisadi Təhsil üzrə Fondun](#) icazəsi ilə istifadə edilib.

## Bizi tənzimləmələrdən xilas edin

### *Duayt Li*

**Düşünmək üçün sual:** Nə üçün insanlar dövlətin iqtisadiyyatda rolu ilə bağlı bu qədər fərqli mövqelərə malikdirlər?

İnsanlardan dövlət senzurasını dəstəkləyib-dəstəkləmədiklərini soruşun və demək olar ki, yekdilliklə "Xeyr" cavabı alacaqsınız. Yenə də eyni insanlardan dövlətin qiymətlərə nəzarət siyasətini dəstəkləyib-dəstəkləmədiklərini soruşsanız, cavab birmənalı olmayacaq. Onlardan dövlətin təbii fəlakətlərdən sonra qiymət şişirdilməsinin qarşısını almaq üçün qiymətləri tənzimləməli olub-olmadığını soruşsanız, yekdilliklə "Bəli!" cavabı alacaqsınız.

Təəssüf ki, bu cavablar bazarların bir-birimizlə əlaqə qurmağımıza necə şərait yaratdığına dair cəhaləti əks etdirir. Bazar qiymətlərinin məlumat ötürülməsi vasitəsi olduğunu anlasaq, dövlətin qiymət tənzimlənməsi siyasətinin senzuranın xüsusi zərərli forması olduğunu asanlıqla dərk edərik. Tənzimlənmədən ən böyük zərər isə təbii fəlakətlər zamanı yaranır, çünki təbii fəlakətin qurbanı olmuş insanların ehtiyacları barədə məlumatların çatdırılması xüsusi əhəmiyyət daşıyır.

Bazar mübadiləsi ilə təmin olunan əlaqə və nəticədə yaranan qiymətlər sosial əməkdaşlığı əhəmiyyətli dərəcədə artırır. Təbii fəlakətlər bu əlaqə və əməkdaşlığın faydalarına dair ən yaxşı nümunədir. Təbii fəlakətin təsirinə məruz qalan insanlar mümkün qədər tez bir zamanda vəziyyətdən çıxmaq üçün həm fəlakət zonası xaricində olan insanların yardımına, həm də bir-birləri ilə əməkdaşlığa ehtiyac duyurlar. Təəssüf ki, təbii fəlakətlər baş verdikdə, əksər hallarda hökumət bu əməkdaşlığa imkan yaradan qiymət siqnallarını qeyri-qanuni elan edir və bu, elə cəmiyyətin dəstəyi ilə həyata keçirilir.

Təbii fəlakətdən sonra onun nəticələrini aradan qaldırmaq üçün lazım olan işçi qüvvəsinin, tikinti materiallarının, elektrik generatorlarının və bir çox digər bərpaedici məhsulların qiyməti adətən kəskin şəkildə artır. Bu qiymət artımlarının izahı adətən belə olur

ki, vicdansız təchizatçılar z r r k n insanların hesabına qazanc əldə edirlər. T chizat ılar qazanc əldə edə bilər, ancaq bu, z r r kmiŐl rin hesabına baŐ vermir. Evl ri daĐılımiŐ v  həyatı “alt-üst olmuŐ” insanlar təbii fəlakətin qurbanlarıdır, fəlakətdən sonra insanlara lazım olan mal və xidmətləri təmin edən insanların qurbanı deyil. Yüksək qiymətləri, z r r k nl rin köməyə olan ehtiyacını onu  n yaxŐı Őkild  təmin edə bil nl r   atdırmaĐın  n yaxŐı yolu kimi izah etmək olar. Yüksək qiymətlər həm də kömək müraciətlərinə tez və effektiv Őkild  reaksiya verilməsini təmin edir.

## Mayamiy  taxta-Őalbanın göndərilməsi

Floridanın cənub hissəsində baŐ verən Endryu qasırĐasından bir müddət sonra, 1992-ci ildə Ohayo Őtatında mühazirə oxuduĐum zaman bu reaksiya ilə baĐlı maraqlı bir əhvalat eŐitdim. Qiymət kommunikasiyasının vacibliyini göstərmək  c n qasırĐa və onun nəticələrindən bəhs edirdim. Bu zaman auditoriyadan bir nəfər həyat yoldaŐı ilə illərdir xəyal etdikləri evi tikməyə baŐlayan, Klivlendd n kənarda inŐaat podratçısı kimi  alıŐan oĐlu barədə bir əhvalat danıŐdı. Evin təməli atılmıŐdı, taxta-Őalban yolda idi və bu zaman Mayamid  Endryu qasırĐası baŐ verdi. O, fəlakət xəbərini eŐid nd  taxta-Őalbanı  z   c n istifadə etməmək qərarına gəldi və bunun əvəzinə (həyat yoldaŐı ilə fikir ayrılıĐı olmasına baxmayaraq) materialları Mayamiy  göndərdi. Niyə?  nk  onun  c n  n cəlbedici xəbər taxta-Őalban qiymətlərinin belə məqamda artması idi və bu artım ona Mayamid ki taxta-Őalban tələbinin Klivlendd kind n çox olmasını bildirirdi.

Klivlendd n olan podratçı insafsız bir m ht kir idimi? Ötən ki. O, Endryu qasırĐasından z r r kmiŐl r , oturub qiymət "ŐiŐird nl r " riŐx nd edən Ő xsl rl  müqayisədə daha çox xeyir verirdi. D z d r, bəzi insanlar Mayamid  qasırĐadan z r r kmiŐl r  pulsuz materiallar göndərərək kömək edirdilər. Ő bh siz ki, bu insanların hərəkəti təqdirəlayiqdir. Lakin onların köməyi ölkənin hər yerindən ( slində dünyanın hər yerindən) daha yüksək qiymətlərə reaksiya verərək Endryu qasırĐasından z r r k nl r   n çox ehtiyac duyduqları Őeyl ri (yüksək qiymətlərlə ifadə edilən tələb əsasında) təmin edən təchizatçıların yardımı ilə müqayisədə cüzi idi.

Təbii fəlakət qurbanlarına yüksək qiymətlərə məhsullar satan insanlara nifrətini bildirənlər əslində onları tənqid etməməlidir. Onların (iqtisadi cəhalətdən qaynaqlanan) tənqidi və alovlandırdıqları ictimai rəy köməyə ehtiyacı olanları boğan davamlı qiymət tənzimlənmələrinə səbəb olur. Keçən ilin aprel ayında "The Atlanta Journal-Constitution" qəzeti Corciya ştatında tədarükçülərin qiymətləri "fəlakət baş verməzdən bir gün əvvəl olan qiymətdən bir sentdən çox" artırmasını qadağan edən "qiymət şişirdilməsi" qanununun olduğu haqqında yazmışdı. Qəzetdəki məqalə əslində Atlantada baş vermiş qasırğadan sonra tikinti materialları tədarükçülərinin ştata axışması barədə idi və müəllif bu qanun haqqında istehzasız çox müsbət rəy vermişdi. "Qiymət şişirdilməsini" məhdudlaşdıran qanun tam şəkildə qüvvədə olsaydı, bu köməyin uzaqlardan gələcəyinə və ya bu miqyasda olacağına ümid bəsləmək olardımı? (Corciyada qiymət şişirdilməsi ilə bağlı cəza tədbirlərinə bir ildən on ilədək həbs və 5000 ABŞ dolları məbləğində cərimə daxildir.)

## Elektrik ülgüc

Təbii fəlakət qurbanları bir-biri ilə də ünsiyyət qurmalıdır. Bazar qiymətləri yeganə praktik üsuldur. Fəlakət bölgəsindəki bütün insanların onlara verilən məhsullara çox ehtiyacı olsa da, insanlar bu malların ən çox ehtiyacı olduğuna inandıqları şəxslərə verilməsini istəyirlər. Qiymət tənzimlənmələri zərərçəkənlər arasında qarşılıqlı əlaqəni məhdudlaşdıraraq bunun qarşısını alır.

Bir dostum Cənubi Karolina ştatının Çarleston şəhərində yaşayırdı. 1989-cu ildə Hüqo qasırğası baş verəndə, o, tətbiq olunan bu cür məhdudiyyətlərin gətirdiyi ziyanı öz gözləri ilə görüb. Dostumun olduğu ərazidə günlərlə elektrik olmurdu və insanların əksəriyyəti qaz generatorlarına ciddi ehtiyac duyurdu. Təəssüf ki, yerli avadanlıq mağazasında yalnız iki generator var idi və qiymət tənzimlənmələri səbəbindən mağaza daha çoxunu əldə edə bilmirdi. Lakin qiymət tənzimlənmələri ilə bağlı başqa problem vardı - elə bir problem ki, əslində başqalarının zərəri hesabına dostumun ailəsinə fayda gətirdi. Dostumun atası yerli avadanlıq mağazası sahibinin yaxın dostu olduğundan, elektrogeneratorlardan birini tənzimlənen qiymətə aldı. Mağaza sahibi generatoru qanuni olaraq daha yüksək qiymətə sata

bilmədiyi üçün onu dostuna təklif etmək qərarına gəldi. Dostumun atası elektrik ülgüclə üzünü qırmağa davam edə biləcəyi üçün məmnun idi. Təəssüf ki, şəhərdəki qastronomlar minlərlə dollarlıq qida məhsullarının xarab olmaması üçün elektrik enerjisinə həddən artıq çox ehtiyac duyurdu. Qiymət tənzimləmələri olmasaydı, bu mağazalardan biri generator üçün daha yüksək qiymət təklif edərdi və bununla da (müşətilər adından), onun bu elektrogenatora dostumun atasından daha çox ehtiyacı olduğunu bildirərdi. Bir nəfər üzünü köpüklə qırmağın narahatlığını yaşaya bilərdi, lakin onun yüzlərlə qonşusu generatora daha yüksək qiymət təklif edərdi ki, qiymət tənzimlənmələri olmadan, bütün mağazalar, eləcə də dostumun atası (yenə də generator istəsəydi) fəlakətin baş verdiyi ərazidən kənardakı təchizatçılarla əlaqə qura bildikləri üçün tez bir zamanda elektrogenatorlar əldə edərdilər.

Təbii fəlakətlər qiymət tənzimlənmələrinin vurduğu zərər barədə parlaq nümunə ortaya qoyur. Təəssüf ki, hökumətlərin qiymətləri dikte etməklə sosial əməkdaşlığın sarsıtılması və sərvətin dağıdılmasını əsaslandırmaq üçün təbii fəlakətlərə ehtiyacı yoxdur. Bir çox məhsul və xidmətlər üzrə dövlətin qiymət tənzimlənmələrinin uzun bir tarixi var. Bu cür nəzarətin dövlət qadağalarının xüsusilə ziyanlı bir forması olması əksəriyyət tərəfindən qəbul edilənə qədər bu tarix davam edəcək.

**Yekun sual:** Dövlət təbii fəlakətlər zamanı fəlakətin baş verdiyi ərazilərə malların, xidmətlərin və resursların axınına mane olacaq maksimal qiymət tavanı təyin etməlidirmi?

### **Element 2.3-ə qayıt**

“Bizi tənzimləmələrdən xilas edin”, Duayt Li. Bu material Creative Commons Attribution 4.0 Beynəlxalq Lisenziyası əsasında [İqtisadi Təhsil üzrə Fondun](#) icazəsi ilə istifadə edilib.

# Bazarlar və azadlıq

## *Duayt Li*

**Düşünmək üçün sual:** Bazar iqtisadiyyatında mübadilə azadlığı və sərvət bir-birinin inkişafına necə kömək edir?

Sərbəst bazarlarda ortaya çıxan sosial əməkdaşlıq tərəqqinin təməllərindən biri olan ixtisaslaşmaya imkan yaradır. İstehsal və istehlakın çoxsaylı insanlar tərəfindən bazar mübadiləsi vasitəsilə koordinasiyası sayəsində ərsəyə gələn ixtisaslaşma olmasa, çox kasıb olardıq. Lakin bazarda əldə etdiyimiz maddi sərvətdən daha da əhəmiyyətli fayda azadlıqdır. Yalnız bazar iqtisadiyyatı şəraitində mümkün olan məsuliyyət və nizam-intizam olmasaydı, tezliklə azadlığımızın böyük bir hissəsindən məhrum olardıq.

Azadlığı göydəndüşmə havayı bir nemət kimi qəbul etmək asandır, xüsusən də ABŞ-da - bir çox digər ölkələrdə insanların yalnız xəyal edə bildikləri şeylərə sahib olduğumuz məkanda. Bir çox xüsusiyyətinə görə azadlıq sağlamlığa çox oxşayır: insanlar onu yalnız itirdikləri zaman qiymətləndirməyə başlayırlar. Sağlam insanlar qısamüddətli zövqlərə aldanaraq sağlamlıqlarını məhv edə bildikləri kimi, azad insanlar da azadlığın asılı olduğu şərtləri pozan qısamüddətli siyasi mənfəətləri güdərek öz azadlıqlarını məhv edə bilirlər.

Sərvət nə qədər vacib olsa da, sağlamlıq və azadlıq qədər vacib ola bilməz. Bir insanın sağlamlığı yerində deyilsə və ya sərvətindən istifadə etmək üçün kifayət qədər azadlığı yoxdursa, bu sərvətin dəyəri o qədər də böyük olmayacaqdır. Bundan başqa, sağlamlıq və azadlıq sərvətin yaranması üçün vacib elementlərdir; azadlıq isə ən vacib komponentdir. Xəstə insanlar səmərəli ola bilər, lakin azadlıq olmadan, bazarda səmərəli əməkdaşlıq qurmaq mümkün deyil.

Buna görə burada iki ayrı, lakin əlaqəli məqamları müzakirə edəcəyəm. Birincisi, bazarda səmərəli əməkdaşlıq azadlıqdan, ikincisi, azadlıq bazarda səmərəli əməkdaşlıqdan asılıdır. İqtisadçılar çox vaxt qıtlığın qaçılmaz nəticəsi olan kompromisə gətirib çıxaran

xoşagəlməz halla qarşılaşırlar. Lakin həm sərvət, həm də azadlıq olduqda, kompomisə ehtiyac qalmır; bazar iqtisadiyyatı şəraitində onlar bir-birlərini gücləndirir, ümumiyyətlə, biri olmadan digərini əldə etmək mümkün deyil.<sup>(1)</sup> Azadlığı azaldan siyasi qərarlarla sərvəti artırmaq cəhdləri istər-istəməz ikisini də azaldır.

## **Bazarların azadlığa ehtiyacı var**

Bazar mexanizminin sehri məhz ondadır ki, o, insanlara digər insanların səyi ilə başa gələn mənfəətləri əldə etməyə və öz söylərindən qaynaqlanan xərclər ilə digərlərinə fayda verməyə imkan verir. Ən əsası isə, bütün faydalar və xərclər subyektiv xarakter daşıyır. Onlar insanların fərdi seçimlərindən və şəraitdən asılıdır və yalnız insanların özləri onları dəqiq qiymətləndirə bilər. Bu, faydalar baxımından özünü daha aydın büruzə verir. Mal və ya xidmətdən istifadə edən şəxsdən başqa, bu mal və ya xidmətdən aldığı faydaların dəyərini kim daha dəqiq qiymətləndirə bilər? Lakin gəlirlər subyektiv xarakter daşıyarsa, xərclər də subyektiv xarakter daşıyır, bu da itirilmiş faydanın dəyərindən başqa bir şey deyildir. Fayda və xərclər subyektiv olduğundan, insanlar onları başqaları ilə səmərəli şəkildə mübadilə etmək üçün bazarlara məhdudiyətsiz daxil olmaq, yaxud maneəsiz çıxmaq imkanına və qarşılıqlı şəkildə razılaşıdırılan qiymətlərlə mal almaq və satmaq azadlığına malik olmalıdırlar. Dövlətin qiymət tənzimləmələri həm alıcı, həm də satıcı kimi azadlıqlarımızı məhdudlaşdırır və bir-birimizlə ünsiyyətimizə senzura qoyaraq sərvəti məhv edir.

Mərkəzi planlaşdırma uğursuz bir sistemdir, çünki insanların yalnız özlərinin sərəncamında olan məlumatlar əsasında addım atmaq azadlığı olmur. Bazar seçimlərini mərkəzləşdirilmiş siyasi qurumlar əvəz edirsə, istehsalçıların və istehlakçıların iqtisadi qərarları qaçılmaz olaraq informasiya boşluğunda qəbul edilir. Səmərəli iqtisadiyyat yalnız əhalinin sərəncamında olan məlumatların istifadəsini tələb edir və bu məlumatlar şəxsi azadlıq olmadan istifadə edilə bilməz. Azadlığı məhv etməklə, bazar iqtisadiyyatının mahiyyəti olan informasiya axınını məhv etmiş olacaqsınız.

## Azadlıq üçün bazarlara ehtiyac var

Azadlıq və bazarlar arasındakı əlaqə qarşılıqlıdır. Bazar azadlıqdan asılı olduğu kimi, azadlıq da bazardan asılıdır. Əlbəttə ki, bütün bazar iqtisadiyyatlarının təməl prinsipi olan xüsusi mülkiyyət fərdi azadlığı da qoruyur. Dövlət bütün auditoriya və KİV-ləri idarə edirsə, dövlət siyasətinə qarşı nə dərəcədə sərbəst danışa bilərsiniz? Dövlət bütün istehsal vasitələrinə sahibdirsə, öz biznesinizi qurmaqda nə dərəcədə azadsınız? Xüsusi mülkiyyəti ləğv etməyə və ondan asılı olan bazarı sarsıtmağa başlayın, azadlıq yox olacaq.

Lakin bazar azadlığa imkan verən şərtləri müəyyənləşdirərək azadlığı həm də qoruyur. Nəticədə, məsuliyyət olmadan azadlıq, sadəcə olaraq sərbəstlik, yola vermə və imtiyazdır ki, bu da uzun müddətdə dözülməz olacaq. Həqiqi azadlıq - davamlı olan yeganə azadlıq hamının mənafeyi nəzərə alındıqda mövcud olur. Bu tələbi ödəyən yeganə azadlıq bazar nizam-intizamına tabe olan azadlıqdır. Bazarları ləğv etsəniz, azadlığın mövcudluğu üçün zəruri olan məsuliyyəti məhv etmiş olacaqsınız.

Məsələn, ətraf mühitin çirklənməsi problemləri birbaşa olaraq ətraf mühitin zibillik kimi istifadəsini tənzimləyən bazarların olmaması ilə əlaqədardır. Əgər belə bazarlar mövcud olsaydı, ətraf mühiti çirkləndirənlər tullantılar nəticəsində başqalarının üzleşdikləri xərcləri əks etdirən qiyməti ödəməli olardı. Bu zaman ətraf mühiti çirkləndirənlər məsuliyyət daşıyardılar və ətrafa tullantı atma azadlığına yol verə bilərdik. Ancaq bu cür bazarlarımız olmadığından, həyatımızın əksər sahələrində qəbul edilməz olan dövlət müdaxilələrinin ətraf mühiti çirkləndirən fəaliyyətlərə tətbiqi ilə razılaşmalı oluruq.

## Azadlıqlarımız həssasdır

Nadir hallarda bütün azadlıqlarımızı bir anda itiririk. Ümumiyyətlə, onlar zaman keçdikcə yavaş-yavaş itirilir və itkilər, bir qayda olaraq, hiss olunmur. İstehlakçıları qorumaq adı altında azadlıq birbaşa məhdudlaşdırılsa belə, məsələn, fəaliyyətin lisenziyalaşdırılması tətbiq edilsə belə, bunu çox az adam hiss edər və hiss etsə belə, bu məhdudyyətləri şəxsən özlərinə təsir edən amil kimi qəbul etməzlər. Lakin tanınmış Avstriyalı iqtisadçı F. A. Hayekin qeyd etdiyi kimi “Azadlığın mənə verdiyi faydalar. . . geniş mənada azadlığın başqaları

tərəfindən istifadəsinin nəticəsidir.”<sup>(2)</sup> Məsələn, saç ustası olmaq azadlığına saçın kimyəvi tərkibi ilə bağlı dövlət imtahanlarını vermək ehtiyacı mane olursa, bundan potensial saç ustaları deyil, saçını düzəltməyə ehtiyacı olan insanlar əziyyət çəkirlər.

Bundan əlavə, azadlığın pozulması gizli dinamika ilə xarakterizə olunur. Birbaşa məhdudiyyətlər hər zaman azadlığı göründüyündən çox azaldır, çünki hər bir məhdudiyyət azadlığa imkan yaradan bazar məsuliyyəti səviyyəsini nəzərəcərməyəcək dərəcədə zəiflədir.

Tomas Ceferson "Azadlığın qiyməti əbədi sayıqlıqdır" deməkdə haqlı idi. İnsanlar azadlıq ilə bazar arasındakı qırılmaz əlaqəni başa düşdükdə, öz azadlıqlarını qorumaq üçün daha sayıq olurlar.

**Yekun suallar:** Ticarət məhdudiyyətləri və vergilər mübadilə azadlığına necə təsir edir? Bəs bunlar sərvətin artırılmasına necə təsir edir?

### **Element 2.7-yə qayıt**

1. Zəngin təbii ehtiyatları sayəsində böyük sərvətə və vətəndaşlarının azadlıqlarını boğan avtoritar siyasi rejimə sahib olan bir ölkədəki vəziyyəti nəzərdən qaçırmaq üçün bu məsələni qeyd etdim. Hətta belə bir halda da, azadlığın olmaması ölkənin öz resurlarından maksimum dərəcədə yararlanmasına mane olur və sərvətini artırmaq və ya hətta qorumaq üçün lazım olan məhsuldarlığı aşağı salır. ↩

2. Bax: F.A. Hayek, *The Constitution of Liberty* (Chicago: University of Chicago Press, 1960), səh. 32. ↩

“Bazarlar və azadlıq”, Duayt Li. Bu material Creative Commons Attribution 4.0 Beynəlxalq Lisenziyası əsasında [İqtisadi Təhsil üzrə Fondun](#) icazəsi ilə istifadə edilib.

## Günəşlə haqsız rəqabət

*Frederik Bastiat ("Şam istehsalçılarının ərizəsi" məqaləsinin qısaldılmış versiyası)*

**Düşünmək üçün sual:** Siyasətçilər çox vaxt ucuz idxalın iqtisadiyyat üçün zərərli olduğunu iddia edirlər. Bu sənədi oxuduqca bu nöqteyi-nəzər haqqında düşünün.

"Cənablar, doğru yoldasınız. Siz mücərrəd nəzəriyyələri rədd edirsiniz, ucuzluq və bolluq sizi elə də narahat etmir. Yalnız istehsalçının maraqları barədə düşünürsünüz. Onu xarici rəqabətdən qorumaq və milli bazarı yalnız milli məhsullar üçün saxlamaq istəyirsiniz.

Əcnəbi bir rəqibin dözülməz rəqabətindən əziyyət çəkirik, bu işıq istehsalçısının üzləşdiyi şərtlər bizimki ilə müqayisədə o qədər asandır ki, o, milli bazarımızı inanılmaz dərəcədə aşağı qiymətlərlə tamamilə zəbt edib. O, meydana çıxan anda bizim ticarətimiz donur - bütün istehlakçılar ona müraciət edirlər və çoxsaylı qolları olan yerli sənaye bir anda tamamilə durğunluq vəziyyətinə düşür. Hamımızın tanıdığı Günəş olan bu rəqib bizimlə amansız müharibə aparır və onun xain Albion tərəfindən ucaldılmasından şübhələnirik (bu gün üçün yaxşı siyasətdir); bu təkəbbürlü adanın qarşısında ehtiyatla davransa da, o bizimlə o qədər də ehtiyatlı deyil.

Minnətdarlıq əlaməti olaraq, bizi bərabər olmayan mübarizədə tərk etməli olmayan, ölkənin xeyrinə işlədiyini zənn etdiyimiz tərifəlayiq istehsalçıların xatirinə bütün şüşələri, şüşə damları, pəncərələri, xarici və daxili qapıları, jalüzləri, pərdələri, gizli pəncərələri, bir sözlə gün işığının içəri girə biləcəyi bütün dəlikləri, yarıqları, çatları bağlamağınza dair qanun qəbul etməyinizi xahiş edirik.

Cənablar, tələbimizi bir satıra hesab etmədən nəzərə alacağınıza və ya onu dəstəkləyən dəlilləri ən azından dinləmədən bizi rədd etməyəcəyinizə inanırıq.

İlk olaraq, təbii işığın bütün yollarını mümkün qədər bağlasanız və süni işığa tələbat yaratsanız, hansı fransız istehsalçı bundan ruhlanmaz?

Cənablar, etirazlarınızı başa düşürük, amma bilirik ki, azad ticarət tərəfdarlarının dəyərsiz işlərinə istinadlardan başqa bir şeylə bizə qarşı çıxma bilməzsınız. Sizi inandırmaq istəyirik ki, bizə qarşı deyilən hər bir söz anında sizə və bütün siyasətinizə qarşı çevriləcəkdir.

Bizə deyəcəksiniz ki, axtardığımız mühafizəni əldə etsək, ölkə bundan əziyyət çəkəcək, çünki itkini istehlakçı öz üzərinə götürməli olacaq.

Cavab veririk:

Artıq istehlakçıda maraqlı oymaq hüququnuz yoxdur, çünki onun maraqları bizim istehsalçının maraqlarına uyğun gəlmədikdə, bizim məhsulumuzu qurban verirsiniz. Bunu işçilərə və iş axtaranlara kömək etmək məqsədilə etmişiniz. Elə bu səbəbdən də bunu təkrar etməlisiniz.

Bunu etməmə səbəbini siz özünüz aradan qaldırdınız. İstehlakçının dəmir, kömür, qarğıdalı, tekstil parçaların sərbəst idxalında maraqlı olduğu deyildikdə, "Əlbəttə" deyər cavab verirsiniz, amma yerli istehsalçı bu malların idxalını qadağan etməkdə maraqlıdır. Əgər belədirsə, istehlakçı təbii işığın sərbəst axınını istədikdə, süni işıq istehsalçıları eynilə onu qadağan etməkdə maraqlı olacaqlar.

Günəş işığının təbiətin bizə bəxş etdiyi müftə hədiyyə olduğunu və bu hədiyyəni əldə etməyin üsullarını təşviq etmək məqsədilə onu rədd etməklə sərvəti rədd etdiyimizi israr edirsinizsə, öz siyasətinizə ölümcül zərbə vurma riski yaradırsınız. Unutmayın ki, indiyə qədər həmişə xarici məhsulları rədd etdiniz, çünki onlar öz xüsusiyyətlərinə görə yerli məhsullarla müqayisədə pulsuz hədiyyələrə bənzəyir.

Malların istehsalı zamanı təbiət və insan əməyi müxtəlif baxımlardan bir-birinə qarşılıqlı təsir göstərir (ölkə və iqlimdən asılı olaraq). Təbiətin bizə bəxş etdiyi hissə havayıdır; insan əməyi sayəsində ərsəyə gələn hissə isə dəyəərə malikdir və ödənilməlidir.

Lissabondan olan portağallar Paris portağallarının qiymətinin yarısına başa gəlsə, bunun səbəbi təbii gün işığıdır, bir ölkədə süni istiliklə yetişdirilən portağal digər ölkədə təbii üsulla becərilən portağaldan baha başa gəlir.

Bizə Portuqaliyadan portağallar gəldikdə, bir hissəsinin pulsuz, digər hissəsinin isə əziyyətlə başa gəldiyi qənaətinə gələ bilərik; başqa sözlə, portuqal portağalı bizə Paris portağalının yarısı qiymətinə başa gəlir.

İndi biz tam olaraq bu pulsuz hissəni (bu sözə görə üzr istəyirik) kənarlaşdırmaq üçün

mübarizə aparırıq. Özünüz deyirsiniz ki, milli zəhmətkeşlər əcnəbi işçilərlə necə rəqabət apara bilər, axı birincilər bütün işləri görməli olduğu halda, əcnəbilər işlərin yalnız yarısını icra edir. Bu havayı hissəyə görə xarici rəqabəti daxilə buraxmırsınızsa, bəs bütövlüklə havayı başa gələn bir rəqabətə necə tab gətirək?

Bu məntiqlə, yerli sənayedən təkə yarısı havayı başa gələnləri deyil, tamamilə havayı olanları ikiqat söylə rədd etməlisiniz.

Bir məqam da var - kömür, dəmir, qarğıdalı, parça kimi məhsullar xaricdən bizə göndərildikdə və onları özümüz istehsal edəcəyimiz halda sərflə etdiyimizdən daha az əməklə əldə edə bildiyimiz zaman yaranan fərq bizə verilən pulsuz hədiyyədir. Fərq nə qədər böyükdürsə, hədiyyə o qədər dəyərlidir. Məsələn, bir əcnəbi özümüz istehsal etdiyimiz təqdirdə, ödəməli olduğumuz qiymətin yalnız dördü üçün, yarısını və ya dördü birini istəsə, bu hədiyyənin dəyəri məhsulun qiymətinin dördü biri, yarısı və ya dördü üçünə bərabərdir. Hədiyyə verən (yəni bizə işiq verən günəş) bizdən hədiyyə müqabilində heç nə istəmədiyi təqdirdə, hədiyyə mükəmməl və qüsursuz olur. Sual belədir və biz onu rəsmi olaraq soruşuruq: ölkəmizə havayı istehlakın faydalarını yoxsa çətin istehsalın yalançı faydalarını istəyirsiniz?

Seçiminizi edin, amma məntiqli olun; axı qiymətlərinin sıfıra bərabər olduğu proporsiyada ölkəyə kömür, dəmir, qarğıdalı, parça təchizatı qadağan olunduğu halda, qiymətləri onsuz da sıfıra bərabər olan günəş işığına bütün gün icazə verilməsi nə dərəcədə məntiqə uyğundur?"

**Yekun suallar:** Tariflər və kvotalar kimi ticarət məhdudiyyətləri ölkədə məşğulluğu artırır mı? Məhdudiyyətlər gəlirlərin səviyyəsini artırmağa kömək edirmi? Cavabınızı əsaslandırın.

### **Element 2.7-yə qayıt**

“Günəşlə haqsız rəqabət”, Frederik Bastiatın müəllifi olduğu “Şam istehsalçılarının ərizəsi” adlı məqalənin yığcam versiyası.

Müəllif hüquqları qorunur. Yenidən çap və ya yayım haqqında ətraflı məlumat üçün [webmaster@econlib.org](mailto:webmaster@econlib.org) ilə əlaqə saxlayın.

## “Polkovnik Deyvid Kroketin həyatı” əsərindən “Sizin deyil ki, verəsiniz”

*Eduard Ellis (qısaldılmış)*

**Düşünmək üçün sual:** Bir şəxs və ya ailə çətin vəziyyətə düşərsə, dövlətin köməyi yoxsa özəl şəxslərin öz vəsaitləri hesabına köməyi daha yaxşı variantdır?

Bir gün Nümayəndələr Palatasında tanınmış bir dəniz zabitanın dul həyat yoldaşına maddi yardımın təyin edilməsi haqqında qanun layihəsi müzakirə edilirdi. Bu qanun layihəsini dəstəkləyən bir neçə gözəl çıxışlar edildi. Spiker səsverməyə keçmək istəyərkən Kroket ayağa qalxaraq dedi:

“Cənab spiker, bu Palatadakı digər insanlar kimi, mən də mərhumun xatirəsinə hörmət edirəm və onların yaxınlarının dərdinə şərikəm, lakin mərhum və ya onun yaxınlarına göstərdiyimiz hörmətin əldə edilən həyat tarazlığını haqsız şəkildə pozmasına icazə verməməliyik. Konqresin bu pulu xeyriyyəçilik işlərinə ayırmaq səlahiyyətinin olmadığını sübut etmək üçün mübahisə etməyəcəm. Bunu burada iştirak edən hər kəs bilir. Adi vətəndaş kimi xeyriyyə işlərinə istədiyimiz qədər pul vermək hüququmuz var, lakin Konqres üzvləri kimi dövlət vəsaitlərindən bir dollar belə bağışlamağımıza icazə verilmir. Burada səsləndirilən gözəl çağırışlar da mərhum qarşısında borcumuzun olması ilə bağlıdır. Cənab spiker, mərhum müharibə bitdikdən sonra xeyli yaşadı; öldüyü günə qədər vəzifədə idi və hökumətin ona borclu olduğunu heç eşitmədim.

Burdakı hər kəs bilir ki, bu borc deyil. Bu pulu borcun ödənişi olaraq ayırmaq çox kobud qanun pozuntusu olar. Onu xeyriyyə məqsədi ilə bağışlamaq səlahiyyətimiz yoxdur. Hörmətli spiker, bayaq vurğuladım ki, öz pulumuzdan istədiyimiz qədər bağışlamaq hüququmuz var. Mən burdakı ən kasıb konqresmenəm. Bu qanun layihəsinin lehinə səs verə bilmərəm, amma həftəlik maaşımı bu məqsədlə verəcəyəm və hər Konqres üzvü bunu edərsə, yardım miqdarı qanun layihəsində nəzərdə tutulandan çox olacaq.”

O bunu dedi və yerində əyləşdi. Heç kəs cavab vermədi. Qanun layihəsi səsə qoyuldu və bu nitqdən sonra əvvəlcədən nəzərdə tutulduğu kimi yekdilliklə qəbul edilmək əvəzinə və şübhəsiz ki, gözlənilməyindən fərqli olaraq yalnız bir neçə səs aldı və təbii ki, rədd edildi.

Daha sonra bir dostu Kroketa yaxınlaşıb niyə xeyriyyə işinə vəsait ayrılmasına qarşı olduğunu soruşduqunda o belə izah etdi:

"Bir neçə il əvvəl bir axşam Konqresin bir neçə üzvü ilə Konqresin binasının pilləkənlərində durmuşdum. Birdən Corctaun üzərində nəhəng bir işıq diqqətimizi çəkdi. Aydın idi ki, bu, böyük bir yangındır. Dərhal faytona minib həmin yerə yollandıq. Görülən bütün tədbirlərə baxmayaraq, bir çox evlər yandı, bir çox ailələr evsiz qaldı, bəziləri əyinlərindəki paltarlarından başqa hər şeyi itirdilər. Hava çox soyuq idi və bu qədər qadın və uşağın əziyyət çəkdiyini görəndə düşündüm ki, onlara nəşə etmək lazımdır. Ertəsi gün səhər bu insanların ehtiyaclarını qarşılamaq üçün 20000 dollar vəsaitin ayrılması barədə qanun qəbul edildi. Bütün digər işləri təxirə saldıq və qanunu ən qısa müddətdə qəbul etdik.

Növbəti yay seçkilər barədə düşünmək vaxtı gələndə mənə baxan ərazidəki vəziyyəti araşdırmaq qərarına gəldim. Burada mənə müxalif heç kim yox idi, amma seçkiyə az vaxt qaldığından hər şey ola bilərdi. Ərazinin az tanıdığım bir hissəsində olduğum zaman tarlada torpaq şumlayan bir nəfərin yola yaxınlaşdığını gördüm. Addımlarımı sürətləndirdim ki, hasara yaxınlaşanda onunla qarşılaşa bilim. O gəlib çatanda onunla danışdım. Nəzakətlə cavab verdi, amma səsində bir soyuqluq hiss etdim.

Sözə başladım: "Hə dostum, mən namizəd adlandırılan uğursuzlardan biriyəm və..."

"Bəli, sizi tanıyıram; siz polkovnik Kroketsiniz, mən sizi daha əvvəl bir dəfə görmüşəm və son dəfə seçiləndə sizə səs vermişəm. Yəqin yenə seçkiöncəsi təbliğat kampaniyası aparırsınız, amma yaxşı olardı ki, nə mənim vaxtımı alasınız, nə də öz vaxtınızı boşuna sərf edəsiniz. Artıq sizə səs verməyəcəm."

"Donub qalmışdım... Ondan bunun nə məsələ olduğunu söyləməsini xahiş etdim."

"Bəli, polkovnik, boşuna vaxt və ya sözləri sərf etməyin mənası yoxdur. Bunu artıq düzəltmək mümkün deyil, ancaq keçən qışda səsverməyə qoyulmuş bir məsələ var idi və qərarın lehinə səs verməyiniz Konstitusiyanı başa düşmək iqtidarında olmadığınızı və ya ona vicdanla və daim əməl etmək istəmədiyinizi göstərdi. İstənilən halda, məni təmsil etməyinizi istəmirəm. Sizinlə bu şəkildə danışdığım üçün üzr istəyirəm. Seçicinin namizədə açıq şəkildə

müraciət etmək imtiyazından istifadə edərək sizi incitmək və ya təhqir etmək istəməzdim. Mən yalnız öz Konstitusiya anlayışımın sizin anlayışdan fərqli olduğunu demək istədim; və daha nəzakətli birinin sizə deyə bilməyəcəyi fikri də bildirmək istəyirəm, çünki dürüstlüyünüze inanıram... Lakin Konstitusiya ilə bağlı anlayışınız mənimkindən fərqlənsə, buna laqeyd qala bilmərəm, çünki Konstitusiyanın faydalı olması üçün onu müqəddəs qəbul etməli və bütün müddəalarına ciddi əməl etməliyik. Güc sahibi olan insan nə qədər dürüst olarsa, bu gücün mənasını anlamırsa, bir o qədər təhlükəlidir.”

"Dediklərinizin dürüstlüyünə inanıram, amma burada bir səhvlik var. Keçən qış hər hansı bir Konstitusiya məsələsində səs verdiyimi xatırlamıram.”

"Xeyr, polkovnik, heç bir səhvlik yoxdur. Burada tənha yaşamağıma və nadir hallarda evdən ayrılmağıma baxmayaraq, Vaşinqtondan qəzetləri alıram və Konqresdəki işlər barədə hər şeyi çox diqqətlə oxuyuram. Qəzetlərdə yazılıb ki, keçən qış Corctaundakı yanğın nəticəsində bəzi yanğın qurbanlarına 20000 dollar verilməsi barədə qanun layihəsinə səs vermişiniz. Bu həqiqət deyilmi?"

"Dostum, etiraf etməliyəm ki, belədir. Düzgün vurğuladınız. Ancaq şübhəsiz ki, bizim kimi böyük və zəngin bir ölkənin - xüsusən də kifayət qədər vəsaiti olan ölkənin, qadın və uşaqların əzablarını azaltmaq üçün 20000 dollar məbləğində kiçik bir vəsait ayırması ilə bağlı heç kəs şikayət etməz və əminəm ki, orada olsaydınız, eynisini edərdiniz."

"Söhbət məbləğdən getmir, polkovnik, prinsipdən gedir. Birincisi, dövlətin qanuni öhdəliklərini yerinə yetirmək üçün lazım olduğundan artıq vəsaiti olmamalıdır. Ancaq məsələ heç bunda da deyil. Pulu öz səlahiyyəti çərçivəsində toplamaq və xərcləmək gücü bir insana verilə biləcək ən təhlükəli gücdür. Xüsusən də ölkəmizdə tətbiq olunan vergi vasitəsilə gəlir toplama sistemində - ölkədə bir insan nə qədər kasıbdırsa, qazancı nisbətində bir o qədər çox pul ödəyir. Ən dəhşətlisi isə budur ki, bu sistem insana təzyiq göstərir, bu insan isə sistemin ağırlıq mərkəzinin harada olduğunu bilmir, çünki ABŞ-də dövlətə nə qədər pul ödədiyini doğru-düzgün bilən nəfər belə yoxdur.

Beləliklə, görürsünüz ki, birinə yardım edərkən ondan da pis yaşayan minlərlə insandan pul almış olursunuz. Bu cür pul vermək haqqınız olsaydı, məbləğ seçimi sizin ixtiyarınızda olacaqdı və sizin 20 min dollar əvəzində 20 milyon vermək hüququnuz olacaqdı. Birinə nəşə vermək hüququnuz varsa, bunu hamıya vermək hüququnuz var; və Konstitusiyada

xeyriyyəçilik təyin edilmədiyi və miqdar göstərilmədiyi üçün xeyriyyə yardımını hesab etdiyiniz və doğru hesab etdiyiniz məbləği hər kəsə verə bilərsiniz. Asanlıqla anlaya bilərsiniz ki, bu vəziyyət bir tərəfdən saxtakarlığa, korrupsiyaya və favoritizmə, digər tərəfdən isə insanların soyulmasına geniş bir qapı açır.

Xeyr, Polkovnik, Konqresin xeyriyyəçilik etmək hüququ yoxdur. Ayrı-ayrı üzvlər öz pullarından istədikləri qədər verə bilirlər, ancaq onların bu məqsədlə dövlət xəzinəsinin bir dollarına belə toxunmaq hüququ yoxdur. Bu ölkədə Corctaundakından iki qat daha çox ev yansaydı, nə siz, nə də Konqres üzvləri ehtiyaclarımıza görə bizə bir dollar belə verməyi düşünməzdiniz. Konqresin təxminən iki yüz qırx üzvü var. Zərərçəkmişlərə simpatiya göstərərək hərəsi bir həftəlik qazanlarından onlara yardım etsəydilər, bu, 13000 dollardan çox edərdi. Vaşinqtonda və ətraf bölgələrdə dəbdəbəli həyatından məhrum olmadan 20 min dollar bağışlaya biləcək çox sayda zəngin adam var. Konqresmenlər pullarını saxlamağı üstün tutdular və hesabatlara nəzər salsaq görürük ki, bəziləri bu vəsaiti kifayət qədər ağıllı şəkildə xərcləmirlər; Vaşinqton əhli isə, şübhəsiz ki, başqalarının pulunu verməklə onları öz vəsaitlərini vermək zərurətindən xilas etdiyinizə görə sizə minnətdardır. Xalq Konstitusiyaya əsasən müəyyən fəaliyyətləri həyata keçirmək səlahiyyətini Konqresə həvalə edib. Bunları etmək üçün ona pul toplamağa və xərcləməyə icazə verilir. Bu səlahiyyətlərdən kənar hər hansı bir addım qəsb və Konstitusiyanın pozulması anlamına gəlir.

Görürsünüz, polkovnik, Konstitusiyada mənim vacib hesab etdiyim prinsipi pozmuşunuz. Bu, ölkə üçün təhlükəli presedentdir, çünki Konstitusiya hüduqlarından çıxdıqdan sonra Konqresi artıq heç nə məhdudlaşdıra bilməz və insanların təhlükəsizliyi təmin edilməz. Şübhəsiz ki, dürüst bir insan kimi davrandınız, amma bu, vəziyyəti heç də yaxşılaşdırmadı, lakin bir şeyə səbəb oldu: namizəd siz olsanız, sizə səs verə bilməyəcəm."

Bu söhbətin mənə necə təsir etdiyini izah edə bilmərəm. Başa düşdüm ki, mənim müxalifətim olsaydı və bu adam belə bir çıxış etsəydi, başqalarını da özünə qoşardı və bu dairədə mənə səs yox, bir qırıq qəpik də verməzdilər. Ona cavab verə bilmədim və əslində onun haqlı olduğuna o qədər əmin idim ki, mübahisəyə belə girmədim. Lakin mən ona cavab verməli idim, ona görə dedim:

"Yaxşı, dostum, Konstitusiyayı başa düşmək üçün yetərincə ağılim olmadığını söyləyəndə bunu tam düzgün vurğuladınız. Düşünürdüm ki, Konstitusiya mənim bələdçimdir

və onu tamamilə öyrənmişəm. Konqresdə səlahiyyətlərlə bağlı nə qədər çıxış eşitmişəm, amma burada - əkin sahəsinin yanında söylədiklərinizdə indiyə qədər eşitdiyim bütün gözəl çıxışlardan daha çox həqiqət, daha çox məna var. Əvvəllər buna sizin nöqteyi-nəzərinizdən baxsaydım, bu qanun layihəsinə səs verməkdənsə, özümü yandırardım; məni bağışlayıb mənə bir dəfə də səs verməyinizi xahiş edirəm və əgər Konstitusiyaya zidd bir qanuna səs versəm, qoy məni güllələsinlər.”

O gülərək cavab verdi: “Yaxşı, polkovnik, buna əvvəl də bir dəfə and içmişiniz, amma bir şərtlə sizə yenidən etibar edəcəyəm. Səsinizin səhv olduğuna əmin olduğunuzu söyləyirsiniz. Etirafınız cəzadan daha faydalı olacaq. Bölgəni gəzərkən insanlara bu səsvermədə səhv etdiyinizi desəniz, səsimi sizə verməklə yanaşı, müxalifəti də geri çəkmək üçün əlimdən gələni edəcəyəm və düşünürəm ki, bu istiqamətdə nəşə edə bilərəm.”

"Bunu etməsəm" dedim, "qoy məni güllələsinlər; və sizi səmimiyyətimə inandırmaq üçün bir həftədən, yaxud on gündən sonra buraya yenidən qayıdacağam və insanları toplasanız, onların qarşısında çıxış edəcəyəm. Mənim hesabıma açıq havada qonaqlıq hazırlayın."

“Xeyr, Polkovnik, bu ərazidəki insanlar olaraq zəngin insanlar deyilik, amma qonaqlığa gətirməyə bir şey tapırıq, heç nə gətirə bilməyənlərə də yemək verə bilərik. Bir neçə gündən sonra məhsul yığımı bitəcək və istirahətə bir gün vaxt ayıra biləcəyik. Bu gün cümə axşamıdır; gələn həftənin şənbə günününün münasib olduğunu düşünürəm. Cümə günü evimə gəlin, birgə gedək və sizi görüb dinləyə biləcək çox hörmətli insanları toplayacağıma söz verirəm.”

“Danışdıq, gələcəyəm. Ancaq sağollaşmazdan öncə bir şey soruşum. Adınız nədir?”  
““Adım Bansdır”““Horasio Bans?”““Bəli.”

““Yaxşı, cənab Bans, məni gördüyünüzü desəniz də, mən əvvəllər heç sizi görməmişəm, amma sizi çox yaxşı tanıyıram. Sizinlə görüşdüyüm üçün şadam və dostluğunuza ümid edə biləcəyim üçün çox qürurluyam.”

“Onunla görüşmək həyatımın ən uğurlu anlarından biri oldu. O, ictimai dairələrdə çox da gəzib dolaşmırdı, lakin çoxları onu seçilən zəkası və prinsiplərə sədaqəti, xeyirxahlıqla dolu bir qəlbi və insanpərvərliyinə görə tanıyırdı, bu, təkcə onun sözlərində deyil, əməllərində də özünü göstərirdi. O, bölgənin əsl korifeyi idi və şöhrəti tanışlarının əhatəsindən çox-çox kənara çıxırdı. Əvvəllər heç onunla rastlaşmamığıma baxmayaraq, onun haqqında eşitmişdim və bu görüş olmasaydı, böyük ehtimalla mənə qarşı müxalif qüvvələr baş qaldırar və məğlub

olardım. Bir şeyə əmin idim: bu şərtlərlə həmin dairədə heç kim qalib gələ bilməzdi.

“Təyin olunmuş vaxtda onun evinə getdim və getməzdən əvvəl axşam görüşdüyüm hər kəsə əvvəlki söhbətimiz barədə danışdım və insanlar mənə qarşı əvvəllər heç görmədiyim maraq və etimadı göstərdilər.

“Evinə çatanda çox yorğun olsam da, normal şəraitdə tez yatmalıydımsa da, gecə yarısına qədər onunla dövlət işləri və prinsipləri barədə danışdıq və əvvəllər heç vaxt düşünmədiyim şeylər barədə həqiqi bilgiler əldə etdim.

“Ertəsi səhər qonaqlıq təşkil etdik və qonaqlığa min kişinin gəlməyi məni təəccübləndirdi. Daha əvvəl tanımadığım bir çox insanla tanış oldum və dostum məni hamıya təqdim etdi - heç olmasa hamısı məni tanıdı.

“Çıxışımın vaxtı gəlib çatdı. Hamısı əvvəlcədən qurulmuş tribunanın ətrafına toplandı. Çıxışımı bu sözlərlə başladım:

““Əziz həmvətənlər –Bu gün qarşınızda özümü yeni bir insan kimi hiss edirəm. Əvvəllər doğru olduğuna inandığım, cəhalət və ya qərəz, ya da hər ikisi ilə təhrif olunan baxışlarım son zamanlar həqiqətlərə açılıb. Hiss edirəm ki, bu gün sizə əvvəlkindən də yaxşı xidmət edə bilərəm. Seçkilərdə dəstək axtarmaqdan çox səhvimi etiraf etmək üçün buradayam. Bunu yalnız sizə görə deyil, özüm üçün də edirəm. Mənə səs verib-verməyəcəyiniz sizin qərarınızdır.”

“Onlara yangından və vəsait ayrılması üçün səsimdən danışdım, sonra səhv etdiyimi anladığımı onlara dedim. Çıxışımı belə yekunlaşdırdım:

““İndi həmvətənlərim, yalnız onu deyə bilərəm ki, bu qədər maraqla dinlədiyiniz nitqin böyük hissəsi qonşunuz cənab Bansın məni səhv etdiyimə inandırdığı mülahizələrin təkrarından başqa bir şey deyil.

““Bu, həyatımdakı ən yaxşı çıxışım idi, amma bu nitqi məhz onun sayəsində etdim. Ümid edirəm ki, o, baxışlarımı dəyişdiyindən razıdır və buraya gəlib bu barədə özü deyəcək.”

“O, tribunaya çıxdı və dedi

““Hörmətli həmvətənlərim, polkovnik Kroketin xahişini böyük məmnuniyyətlə yerinə yetirirəm. Onu həmişə şərəfli bir insan olaraq görmüşəm və bu gün mənə verdiyi bütün sözləri yerinə yetirməsindən məmnunam.”

“O, kürsüdən enərkən kütlə Deyvi Kroketi əvvəllər olmadığı qədər şiddətlə alqışladılar.

“Sentimentallıqdan uzaq olsam da, mənı qəhər boğdu və yanaqlarımdan bir neçə iri göz yaşlarının yuvarlandığını hiss etdim. Baxın nə deyirəm. Belə bir insanın söylədiyi bu bir neçə kəlmə, kütlənin həqiqi və səmimi qəlbdən alqışı mənım üçün indiki və gələcəkdə edilən bütün hörmətlərdən və Konqres üzvü kimi qazandığım bütün nüfuzdan daha qiymətlidir.

“İndi isə cənab” - deyə Krokət yekunlaşdırdı, "dünən bu nitqi niyə söylədiyimi bilirsiniz.”

“İndi nəzərinizə çatdırmalı olduğum bir şey var. Yadınızdadır, həftəlik maaşımı verməyi təklif etmişdim. Bu Palatada çox varlı onlarla insan var ki, bir həftəlik maaşını özləri üçün faydalı olacağı təqdirdə şam yeməyinə və ya qonaqlığa xərcləməkdən çəkinməz. Həmin insanların bəziləri minnətdarlıq bildirməklə yanaşı, ölkənin bu mərhum şəxsə borclu olması və bu borcun heç bir pulla ödənilə bilinməyəcəyi və millətin şərəfi ilə müqayisə edildikdə 10 min dollarlıq məbləğinin nə qədər əhəmiyyətsiz olması barədə gözəl çıxışlar etdilər.

Ancaq onlardan heç biri təklifimə cavab vermədi. Əhalidən toplanan pullar onlar üçün sadəcə zibildir. Lakin pul, əksəriyyətinin uğrunda mübarizə apardığı və bir çoxunun şərəfini, prinsiplərini və ədaləti qurban verməyə hazır olduğu böyük bir hədəfdir."

Siyasi vəzifə sahibləri seçicilər arasında üstünlük təşkil edən həm yaxşı, həm də pis liderlik keyfiyyətlərini əks etdirirlər.

Horatio Bans məsuliyyətli vətəndaşın bariz nümunəsidir. Onun kimi insanlar daha çox olsaydı, dövlət vəzifələrində bir çox yeni simalar görərdik; ya da Deyvi Krokət nümunəsində olduğu kimi yeni Krokət görərdik.

Yeni simaların və ya yeni Krokətlərin peyda olması üçün özümüzdə Horatio axtarmalıyıq!

**Yekun fikirlər.** Leonard E. Ridin bu hekayə ilə bağlı şərhləri barədə nə düşünürsünüz?

Siyasi vəzifə sahibləri seçicilər arasında üstünlük təşkil edən həm yaxşı, həm də pis liderlik keyfiyyətlərini əks etdirirlər.

Horatio Bans məsuliyyətli vətəndaşın bariz nümunəsidir. Onun kimi insanlar daha çox olsaydı, dövlət vəzifələrində bir çox yeni simalar görərdik; ya da Deyvi Krokət nümunəsində olduğu kimi yeni Krokət görərdik.

Yeni simaların və ya yeni Krokətlərin peyda olması üçün özümüzdə Horatio axtarmalıyıq!

### **Element 3.1-ə qayıt**

“Polkovnik Deyvid Kroketin həyatı” əsərindən “Sizin deyil ki, verəsiniz”, Eduard Ellis. Bu material Creative Commons Attribution 4.0 Beynəlxalq Lisenziyası əsasında [İqtisadi Təhsil üzrə Fondun](#) icazəsi ilə istifadə edilib.

## Siyasət və xarici ticarət

### *Duayt Li*

**Düşünmək üçün sual:** Nə üçün hökumətlər ticarətə vergi qoyur və onu məhdudlaşdırır?

Alternativdən imtina xərcləri və müqayisəli üstünlük konsepsiyaları nöqtəyi-nəzərindən azad ticarətin lehinə gətirilən arqumentlər həm nəzəri, həm də praktiki baxımdan çox güclüdür. Hətta əgər bir ölkə əhalisinin hər şeyi istehsal etməkdə mütləq üstünlüyü varsa, o belə beynəlxalq ticarətdən fayda əldə edə bilər, çünki onun hər şeyi istehsal etməkdə müqayisəli üstünlüyü ola bilməz.

Sərbəst ticarətin lehinə nəzəri arqumentləri dəstəkləyən kifayət qədər çox empirik sübutlar var. Ölkələr beynəlxalq ticarətin onların istehsal səylərini müqayisəli üstünlükləri olan sahələrə yönəltməsinə nə qədər çox imkan yaradarlarsa, ticarəti məhdudlaşdıran ölkələrlə müqayisədə bir o qədər çox inkişaf edirlər. Buna baxmayaraq, demək olar ki, heç bir ölkə azad ticarət siyasətinə əməl etməyib. Nadir və adətən qısa müddətli istisnalar nəzərə alınmazsa, adətən dövlətlər idxal üzərinə vergilər və ya kvotalar tətbiq edərək iqtisadi məhsuldarlığı və vətəndaşlarının firavanlığını azaldır. Niyə? Bu məqalədə bu suala cavab verməyə çalışacağıq.

## Əməkdaşlıq və müsadirə

Əgər siyasi proses də bazar prosesi qədər sosial əməkdaşlığa imkan versəydi, azad ticarətin üstünlüklərini nəzərə alaraq, heç bir hökumət idxala maneə qoymazdı. Ticarət məhdudyyətləri aradan qaldırılanda, istehlakçılar qazanır, lakin bəzi işçilər və investorlar itirir. İtkilərin əksəriyyəti müvəqqəti, bəziləri isə daimi olur. Öz sənayələrindəki ticarət qorumaları aradan qaldırıldığından daimi itkilərə məruz qalanlar belə bütün milli sənayələrin qorunduğu ölkələr ilə müqayisədə tamamilə azad ticarətin bərqərar olduğu iqtisadiyyatda yaşamaqdan daha çox faydalanacaqlar. İnsanlar öz sənayələrinin qorunmasından faydalansalar belə,

istehlakçı kimi digər sənayelərdəki ticari qoruma tədbirlərinə görə daha böyük itkilərə məruz qalacaqlar.

Güclü xarici rəqabətlə üzləşən bir sektorun nümayəndələri, başqalarının məruz qalacağı xərclərə məhəl qoymaq məcburiyyətində deyillərsə, hökumətin onları qorumasını istəyəcəklər. Lakin həmin sektor bu xərcləri ödəmək məcburiyyətində qalsaydı, bu qoruma tədbirləri baş tutmazdı, çünki istehlakçılara yüklənən xərclər qorunan sənayeyə verilən faydadan həmişə daha böyükdür.

Təəssüflər olsun ki, insanlar dövlətdən fayda əldə edərkən bunun xərclərini əks etdirən qiyməti ödəmirlər, halbuki bazar şərtlərində bu faydalara görə ödəniş etməli olardılar. Bazar əməkdaşlığı bazarın çoxlu sayda insan arasında xərcləri toplamaq, cəmləşdirmək və geniş kütlələrə çatdırmaq bacarığından irəli gəlir, ona görə də bu xərclər onlara görə məsuliyyət daşıyanlar tərəfindən nəzərə alınır. Tam əksinə, siyasi qərarlarla təmin edilmiş faydaların xərcləri böyük kütlələr arasında bölüşdürüləndə, bu xərclər bir qayda olaraq nəzərə alınmır. Beləliklə, dövlət adətən insanların əməkdaşlıq əvəzinə müsadirə üsulu ilə şəxsi üstünlük əldə edə biləcəyi vasitəyə çevrilir.

## **Əksəriyyətinin zəifliyi**

Ticarət məhdudiyəti faydaları qorunan sənayedəki azsaylı şəxslərə yönəldir, xərcləri isə cəmiyyətin bütün istehlakçıları arasında bölüşdürür. Ticari məhdudiyətlərin xərcləri milyonlarla istehlakçı arasında bölüşdürüləndə çox az insan qorunan məhsul üçün ödədiyi bir qədər əlavə ödənişin fərqinə varacaq. Çünki nəticədə istehlakçılar yüzlərlə müxtəlif məhsul alırlar və bir məhsulun qiymətindəki cüzi artım onlardan hər hansısa birinin firavanlığına adətən çox az təsir edir. Hətta əgər istehlakçı əlavə xərcdən xəbərdardırsa, o, bunun səbəbinin ticarət məhdudiyəti olduğunu nadir hallarda biləcək. Əgər istehlakçı təsadüfən əlavə xərcin əsl səbəbini bilsə, buna münasibətini bildirmək üçün çox az siyasi motivasiyası olacaq. Hətta əgər o, ticarət məhdudiyətini aradan qaldıra bilsə belə, buna sərf edəcəyi səylərin xərci həmin məhdudiyətin ona təsiri dəyərində, yaxud ondan çox ola bilər. Məhdudiyətin aradan qaldırılmasından əldə edilən ümumi fayda böyük olsa da, bu faydanın böyük bir hissəsi siyasi

addım atıb-atmamaqlarından asılı olmayaraq digər istehlakçılara çatacaq. Bir istehlakçının siyasi addımları tək hərəkət etdiyi halda, heç bir nəticə verməyə bilər.

Əlbəttə ki, əgər istehlakçıların böyük bir hissəsi birgə hərəkət edərsə, onların təbii ki, həlledici siyasi nüfuzu olar. Lakin istehlakçıların sayının çox və hər birinin nəticədən əldə edəcəyi faydanın cüzi olması səbəbindən siyasi fəaliyyət təşkil etmək demək olar ki, mümkün deyil. Hər zaman olduğu kimi, siyasətdən zərər görən insan sayı nə qədər çoxdursa, onların siyasi nüfuzları da bir o qədər azdır.

## Azlığın gücü

Digər tərəfdən, ticarət məhdudiyətindən nisbətən az sayda insan faydalandığına görə onların bu məhdudiyətlər üçün lobbicilik etməsi təsirli olacaq. Hər bir şəxs üçün fayda əhəmiyyətli olacaq və hər kəs öz qazancından və həmin qazancın mənbəyindən xəbərdar olacaq. Həmçinin, benefisiarların sayının azlığına görə onların siyasi tədbir üçün təşkilatlanması nisbətən daha asandır. Əslində, onlar artıq sənaye və peşə asossasiyaları vasitəsilə artıq təşkilatlanmış olacaq. Beləliklə, ticarət məhdudiyəti qərarları müzakirə edilən zaman siyasətçilər məhdudiyət tərəfdarlarından daha çox, onun mənfəətinə məruz qalmış şəxslərdən isə daha az arqument eşidəcək. Nəticə etibarilə faydalar azlıqların əlində cəmləşir, xərclər isə daha geniş kütlənin arasında bölüşdürülür və adətən nəzərə alınmır. Buna görə də belə bir qanunauyğunluq ortaya çıxır: müəyyən bir siyasi qərardan faydalanan insanların sayı nə qədər az olarsa, bu qərar lehinə onların siyasi nüfuzu bir o qədər çox olur.

Kiçik mütəşəkkil qruplar geniş ictimaiyyətin hesabına ticarət məhdudiyətlərindən (xüsusi maraqları olan qrupların lehinə qəbul edilən digər iqtisadi siyasət qərarlarından) faydalananda siyasi proses əsaslı sosial əməkdaşlığın əldə edilməsinə xidmət etmir. Bu səbəbdən, dövlət azad bazar fəaliyyətindən irəli gələn sosial əməkdaşlıq üçün daimi təhlükə yaradır.

## Bəzi xərclərin nəzərə alınması

Ticarət məhdudiyyətlərinin xərclərini müəyyən etmək yuxarıda göstərilənlərdən daha çətindir. Polad idxalı üzrə məhdudiyyətləri misal götürək. Çox az insan poladı birbaşa alır. Onlar poladdan hazırlanmış məhsulları alanda onun üçün dolayı yolla ödəniş etmiş olurlar. Həmçinin, idxal məhdudiyyəti polad qiymətlərini artıranda, resurs olaraq polada əsaslanan sənayelərdə iş imkanları azalır. Ticarət məhdudiyyətinə görə işini itirən şəxslər nadir hallarda bunun əsl səbəbini biləcək. Hesablamalara görə ABŞ bazarında polad idxalını 15 faiz məhdudlaşdırmaq Amerika istehlakçılarında polad sektorunda xilas edilən hər iş yeri üçün 189000 ABŞ dollarına başa gələcək və artan polad qiymətlərinə görə polad sənayesində qorunan hər iş yeri üçün ABŞ-da 3,5 iş yeri bağlanacaq. <sup>(1)</sup>

**Yekun suallar:** Sosial əməkdaşlığı hansı daha çox gücləndirir? Bazarlar yoxsa dövlət tədbirləri? Sosial əməkdaşlığın səviyyəsi iqtisadi tərəqqi və insanların yaşayış standartlarına təsir edirmi? Cavabınızı izah edin.

### Element 3.4-ə qayıt

---

1. Baxın: Arthur Denzau, "American Steel: Responding to Foreign Competition," Center for the Study of American Business, Washington University, St. Louis, Mo., February 1985. [↔](#)

"Siyasət və beynəlxalq ticarət", Duayt Li. Bu material Creative Commons Attribution 4.0 Beynəlxalq Lisenziyası əsasında [İqtisadi Təhsil üzrə Fondun](#) icazəsi ilə istifadə edilib.

# Enerjinin istehsalı və mühafizəsi

## *Duayt Li*

**Düşünmək üçün sual:** Dövlət nə qədər enerji istehsal və mühafizə etməyin düzgün və səmərəli olduğunu müəyyən edə bilərmi? İzah edin.

İqtisadiyyatda ən mühüm anlayışlardan biri "Cəmiyyətdə biliyin istifadəsi" (*American Economic Review, Sentyabr, 1945*) adlı məşhur məqalədə F. A. Hayek tərəfindən qeyd edilib. Hayekin mülahizəsi sadə, lakin güclü idi: məqbul iqtisadi seçimlər etmək üçün lazım olan məlumat bir şəxs, yaxud mütəxəssislər qrupu tərəfindən sahib ola bilinməyəcək qədər səpələnmiş və mürəkkəbdir. Hayek məqaləsində vurğulayıb ki, insanlar yalnız bazar qiymətləri vasitəsilə resurslardan ən dəyərli şəkildə istifadəyə imkan verəcək qədər məlumata sahib ola bilər. Bazar qiymətlərini aradan qaldırırsanız, yaxud onları siyasi yollarla təhrif etsəniz, siz resursların korlanmasından yayınmaq üçün lazım olan məlumatı sisteməlik olaraq məhv etmiş olarsınız.

Təəssüf ki, insanların əksəriyyəti Hayekin qeyd etdiyi fikri anlamırlar. Bu məqam, xüsusilə siyasətçilər və jurnalistlər arasında geniş yayılıb. Geniş yayılmış fikir budur ki, iqtisadi problem yaranan zaman həll yolu ona əhəmiyyət verməməkdən ibarətdir.

Bu baxışa ən son nümunə enerji siyasətində istehsalla mühafizəni qarşılaşdıran debat olmuşdur. Geniş şəkildə qəbul olunub ki, istehsal və mühafizənin düzgün nisbəti barədə ən yaxşı qərarı mühüm enerji qiymətlərinin üzərinə "bazar əsaslı" qiymət məhdudiyətləri tətbiq etdikdən sonra Konqres verir. 28 may 2001-ci ildə *Business Week* jurnalında redaktor şərhinə nəzər salın: "Bir qrup eko-ekstremistlərdən başqa heç kəs enerji böhranının yeganə həll yolunun mühafizə olduğuna inanmır. Eyni zamanda çox az sayda insan bu cür mühafizənin heç bir rol oynamadığına inanır. İrəlidəki həftələrdə tarazlığı razılaşdırmaq Konqresdən asılıdır." (Vurğulamaq lazımdır. Mən onu da qeyd etməliyəm ki, bu yazıda qiymət tənzimləmələri tövsiyə olunmur.)

Əgər siyasətçilər enerji qiymətlərinə nəzarət etmək istəklərinə qarşı gələ bilsəydilər, enerjinin istehsalı ilə mühafizəsi arasında "tarazlığı razılaşıdırmaq" barədə narahat olmalarına ehtiyac qalmazdı. Lakin bu qiymətlərə nəzarət etmək istəyinə təslim olan nə siyasətçilər, nə başqa birisi nə qədər istehsal və nə qədər mühafizənin uyğun olduğuna dair ən kiçik bir təsəvvürə belə sahib ola bilməzlər.

Hər dəfə enerji ehtiyatı barədə düşünəndə, enerjinin mühafizəsi və istehsalı ilə əlaqədar müzakirə meydana çıxır. Bu, 1970-ci və 80-ci illərin başlanğıcında OPEC-in ixrac məhdudiyyətlərinə və daha sonra bu ilin əvvəllərində daha mülayim OPEC azaltmaları ilə paralel olaraq müşahidə olunan Kaliforniyada siyasi səbəblərdən qaynaqlanan elektrik qıtlıqlarına cavab olaraq baş vermişdi. Bir tərəf hesab edir ki, biz daha kiçik avtomobillərdən istifadə etməli, ictimai nəqliyyatdan daha çox yararlanmalı, enerjiyə daha qənaətli ev alətləri almalı, evlərimizi və ofislərimizi izolyasiya etməli və onları yayda mülayim və qışda isə sərin saxlamalıyıq və s. Mümkün tədbirlər siyahısını uzatmaq olar. Digər tərəf isə iddia edir ki, biz özümüzü gələcək rifah üçün konservasiya edə bilmərik, daha çox neft üçün qazıntı aparmaqla daha çox enerji istehsal etməliyik, mədənlərdən daha çox kömür çıxarmalı, elektrik hasil edən zavodlar tikməli və nüvə zavodlarını işə salmalıyıq.

Əlbəttə, müzakirənin hər iki tərəfində dayanan məntiqli insanlar qəbul edir ki, mühafizə və istehsalın müəyyən səviyyədə kombinasiyası zəruridir. Lakin hamı təkid edir ki, onların siyasət tövsiyələri düzgün kombinasiya ilə nəticələnəcək, yaxud digər tərəfin tövsiyəsi yanlış kombinasiyaya səbəb olacaqdır.

Hansı tərəf haqlıdır? İstehsal və mühafizənin ən yaxşı kombinasiyası hansıdır? Cavab budur ki, bunu heç kəs bilmir. Heç kəs! Vaşinqtonda və ya başqa bir yerdə heç bir şəxs və ya mütəxəssislər qrupunun nə qədər enerji istifadə etməli, nə qədərini qorumalı olduğumuza dair heç bir məlumatı yoxdur.

## **Lakin tapa bilərik**

Lakin mühafizə ilə istehsal arasındakı ən yaxşı balans müəyyən etmək üçün lazım olan məlumatın bir qismi enerji resurslarını bərpa etmənin (həmin resursları istifadə edilə bilən

enerjiyə çevirmək və istifadəçilərə ötürmək) texniki detalları mütəxəssis biliyi formasında mövcuddur. Bu məlumatlar dünya üzrə səpələnmiş on minlərlə insandadır və onların çox az bir hissəsinin bir-biri ilə birbaşa əlaqəsi var. Lakin enerji ilə bağlı qərarların məntiqli olması üçün bu məlumatlar toplanmalı, qiymətləndirilməli və ondan ən yaxşı şəkildə istifadə edə bilən şəxslərə ötürülməlidir.

Eyni dərəcədə mühüm olan başqa bir məlumatın isə mütəxəssis biliyi ilə əlaqəsi yoxdur. Daha dəqiq desək milyonlarla insanın vəziyyəti, seçimi və etmək istədikləri mübadilələr haqqında məlumatlar hətta daha geniş şəkildə səpələnib. Bəziləri işə getmək üçün asanlıqla avtobusdan istifadə edir, digərləri isə avtobusdan istifadə etməyi olduqca çətinləşdirən işlərə və ya yaşayış yerlərinə sahibdirlər. Bəzi insanlar kiçik avtomobillərdən istifadəyə etiraz etmir, lakin digərləri böyüyən ailələri və digər xüsusi ehtiyacları baxımından etiraz edə bilər. Bəziləri daxili temperaturların geniş diapazonuna görə böyük narahatlıq keçirməz, lakin müəyyən sağlamlıq problemləri olan şəxslər ciddi şəkildə əziyyət çəkə bilərlər. Bəzi insanlar sadəcə qaranlıqdan qorxur və gecələr işıqları yanılı qoymaq üçün digər şeyləri qurban verməyə hazırdır. Bu məlumatlar mütəxəssis məlumatlarına nisbətən daha səpələnmiş və dağınıq olmaqla yanaşı, eyni zamanda olduqca subyektivdir və dəqiqliklə ifadə edilməsi mümkün deyil. Bu məlumatlar çox adi görünə bilər, lakin düzgün enerji seçimləri etmək baxımından ən azı mütəxəssislərin sahib olduğu elmi biliklər qədər önəmlidir.

Xoşbəxtlikdən, mühafizə və istehsalın düzgün miqdarını kompüterin köməyi ilə müəyyən etmək üçün bu məlumatların hamısını bir yerdə toplamağa ehtiyac yoxdur, çünki hətta əgər bütün məlumatlar toplansa belə, heç bir kompüter onun hamısını emal edə bilməz və hətta bunu bacarsa da, emal prosesi bitənə kimi məlumatlar dəyişə bilər. Enerji ilə əlaqədar məntiqli qərarlar vermək üçün lazım olan məlumatların əldə edilməsinin yeganə yolu bazar qiymətlərindən istifadə etməkdir ki, bu zaman da qiymətlər siyasi cəhətdən tətbiq edilmiş məhdudiyətlərlə təhrif olunmamalıdır. Bu mexanizm məlumatların ona sahib olanlar tərəfindən adekvat şəkildə cavab vermək üçün ən yaxşı mövqedə olanlara ötürülməsini və cavabların münasib olanlarını təşviq edəcək şəkildə əlaqələndirilməsini təmin edir.

Bazar qiymətləri istehlakçılara müxtəlif enerji növlərinə nə qədər dəyər verdikləri barədə istehsalçıları və bir-birini məlumatlandırmağa imkan verir və istehsalçılara enerjinin müxtəlif növlərini təmin etməyin necəyə başa gələcəyi barədə məlumat əldə etməyə şərait

yaradır. Buna cavab olaraq, istehlakçılar enerji istehlakını o həddə qədər azaldacaqlar ki, bu azalmadan doğan narahatlıq qənaət edilən enerjinin dəyərindən az olsun. İstehsalçılar isə tələbə uyğun xərc müqabilində istehlakçılara ən yaxşı dəyəri təmin edən enerji mənbələrinin istehsalını genişləndirəcək və istehlakçılar əlavə enerjiyə, onu istehsal etmək üçün sərf edilən dəyərdən daha artıq dəyər verdiyi müddətcə bu mənbələri genişləndirməyi davam edəcəklər. Nəticədə hər birimizin maraqlarını ən yaxşı şəkildə uzlaşdıran mühafizə və istehsalın kombinasiyası ortaya çıxacaq.

Qiymətlərin əlaqələndirilməsi mükəmməl şəkildə işləmir və hətta qiymət məhdudiyətləri olmadan belə iddia etmək olar ki, bazarlar enerjinin mühafizəsi və istehsalının düzgün kombinasiyasına zəmanət vermir. Lakin bazar qiymətlərinin təmin etdiyi məlumat qarşılığında verilmiş enerji qərarları siyasətçilər və bürokratların qiymət məhdudiyətləri tətbiq edərək yaratdıqları məlumat vakuumunda verdikləri qərarlardan çox daha yaxşıdır.

**Yekun sual:** Qiymət siqnallarına reaksiya olaraq fərdi şəxslər tərəfindən verilən enerji qərarlarının səmərəliliyi ilə siyasi mülahizələri nəzərə alan hökumət rəsmiləri tərəfindən verilən qərarların səmərəliliyini müqayisə edin.

### **Element 3.7-yə qayıt**

"Enerjinin istehsalı və mühafizəsi", Duayt Li. Bu material Creative Commons Attribution 4.0 Beynəlxalq Lisenziyası əsasında [İqtisadi Təhsil üzrə Fondun](#) icazəsi ilə istifadə edilib.

# Sosial əməkdaşlıq və bazar

*Duayt Li*

**Düşünmək üçün sual:** Məqaləni oxuyarkən aşağıdakı sual haqqında düşünün: azad və açıq bazarlar sosial əməkdaşlığı təşviq edirmi?

İqtisadiyyatın əsas dərsləri öz maraqlarını güdən fərdlərin etdikləri seçimlərin başqalarının da öz maraqlarının arxasınca getməsinə imkan yaratmasının izahı üzərində qurulur. Bu sosial əməkdaşlıq mütləq şəkildə baş verəcək deyil. Bu, insanları başqalarının maraqlarını nəzərə almağa təşviq edən qaydalar tələb edir. Bu heyranedici uğuru təmin edən qaydalar azad bazar iqtisadiyyatının əsasıdır.<sup>(1)</sup>

Ölkələrin azad bazar iqtisadiyyatlarının müəyyən xüsusiyyətləri mədəniyyət fərqliliklərinə görə eyni olmaya bilər. Lakin fundamental qaydalar özəl mülkiyyət baxımından sadalana bilər. Mülkiyyət özəldir və mülkiyyət sahiblərinin geniş məhdudiyyətlər çərçivəsində öz mülkiyyətlərindən uyğun gördükləri kimi istifadə etmək hüququ var; mülkiyyət hüquqlarını qarşılıqlı razılaşdırılmış şərtlər çərçivəsində ötürmək olar. Bu qaydaların sosial əməkdaşlığı necə təşviq etdiyinə nəzər salmazdan əvvəl bu nailiyyətin necə əhəmiyyətli olduğuna baxaq.<sup>(2)</sup>

## Mümkünsüz görünür

Tam sosial əməkdaşlıq üçün hər bir şəxs qərarlarının təsir etdiyi digər şəxslərin istəkləri və resursların nisbi məhdudluğunun davamlı dəyişən şərtləri haqqında məlumatlı olmalı olardı. Məsələn, pambıq məhsullarından istifadə etməyi nəzərdə tutan hər kəs modanın braziliyalı yeniyetmələrin denim paltarlara istəklərini artırıb-artırmaması və ya Missisipidə pis hava şəraitinə görə denim istehsalı üçün lazım olan pambıq təchizatının azalması və ya yeni faktlara görə pambıq tarlalarında işləyən insanlarda respirator problemlərin yaranması riski barədə məlumatlı olmalı olardı. İnsanların qərarlarını qarşılıqlı olaraq tənzimləmək üçün kifayət

edəcək qədər məlumatlı olmaları üçün minlərlə məhsulun istehlakı və istehsalına təsir edən milyonlarla şeyi bilmələri lazım olardı. Belə halda əlimizi çarəsizlik içərisində qaldırıb, bu tələbin təmin edilməsinin mümkünsüz olduğunu deyə bilərik.

Məlumatların ötürülməsi sadəcə problemin bir hissəsidir. Hətta ötürülsə belə, insanlar uyğun şəkildə qərar vermək, hər kəsin rifahı öz rifahları imiş kimi reaksiya vermək üçün təşviq edilməli olacaqdı.

Lakin sosial əməkdaşlığı əldə etmək üçün indiyədək qurulmuş informasiya şəbəkələrindən qat-qat daha mürəkkəb və geniş şəbəkə lazım olduğu və adi insanlarda nadirən görülən səviyyədə mərhəmət duyğusu tələb edildiyi qənaətinə gəlməzdən əvvəl bir an dayanıb, bizim hər gün elə bu cür sosial əməkdaşlıqdan faydalandığımızı xatırlayın. Əslində, bu əməkdaşlıq o qədər geniş yayılıb ki, insanların əksəriyyəti bunu adi qəbul edir.

## **Bu necə baş verir**

Bir-birlərinin vəziyyəti haqqında çox az birbaşa məlumata və ya məlumatlı olmaq marağına sahib olan milyardlarla insanın davranışlarını ahəngləşdirən nədir? Cavab insanlar bazarın özəl mülkiyyət və könüllü mübadilə qaydalarına müvafiq olaraq hədəflərini izləyən zaman ortaya çıxan məlumat və təşviqlərdədir.

Mülkiyyət özəl və mübadilə könüllü olanda, alıcılar və satıcıların qarşılıqlı əlaqəsindən yaranan qiymətlər çox böyük həcmli məlumat ötürür. Məhsulun qiyməti digər istehlakçıların onun hər əlavə vahidinə nə qədər dəyər verdiyini əks etdirir. Əgər braziliyalı yeniyyətələrin denim paltarlara olan marağı artarsa, onların əlavə alışları pambıq məhsulları üçün bir qədər yüksək qiymətlər formasında bütün dünyaya bu məlumatı ötürəcək. Bu məhsulları almağı nəzərdə tutan hər kəs onların başqaları üçün artan dəyərindən dərhal xəbərdar olacaq. Qiymətlər həmçinin müxtəlif məhsulların nisbi əlçatanlığını və onların daha çoxunun istehsalı üçün çəkilən xərcləri göstərir.

Bazar qiymətləri insanları öz maraqları kimi, digərlərinin də maraqlarını düşünürmüş kimi hərəkət etməyə təşviq edir. İstehlakçılar braziliyalı yeniyyətələrin səbəb olduğu yüksək qiymətlərə sanki bu düşüncə ilə cavab verəcək: "Braziliyadakı yeniyyətələr denim paltarlarda

istifadə edilən pambığa bizim istifadə etdiyimiz məhsullardakı pambığa verdiyimizdən bir qədər çox dəyər verdiklərini söyləyir; buna görə də braziliyalıların öz sərfiyyatını artırması üçün biz öz sərfiyyatımızı azaldacağıq." Yaxud pambıq işçilərinin sağlamlığına ziyan sübutu olduğu təqdirdə, istehlakçılar yüksək qiymətlərə sanki belə düşünürmüş kimi reaksiya verəcək: "Pambıq tarlalarında riskə məruz qalmış insanların sayını azaltmaq üçün pambıq məhsullarından istifadəmizi azaldacağıq və həmin riski almağa istəklilərə təminat ödəmək üçün bir qədər əlavə ödəniş edəcəyik."

Əlbəttə, istehlakçıları bu şəkildə reaksiya verməyə heç vaxt qarşılaşmayacağı insanlar üçün narahatlıqları deyil, öz maraqları təşviq edir. Əslində, yüksək qiymətlər pambıq məhsullarının birdən-birə nəyə görə daha dəyərli olduğuna dair heç *bir* məlumat vermir. (Sözsüz ki, mühüm məlumat həmçinin daha aşağı qiymətlər vasitəsilə də ötürülür.) Bazar qiymətləri səmərəlidir, çünki istehlakçıları artıq məlumat ilə yükləmir.

Qiymətlər həmçinin təchizatçıları da digərlərinin maraqlarına reaksiya verməyə təşviq edir. Aydındır ki, yüksək qiymətlər təchizatçılara istehlakçıların məhsuldan daha çox istədiyini bildirir. Təchizatçıların müvafiq şəkildə cavab vermək üçün güclü motivasiyası var. Lakin istehlakçılar məhsuldan daha az istədiklərinə qərar verdikləri zaman təchizatçılara xoş olmayan məlumat da ötürülür.

İstehlakçılar təchizatçılar ilə işçi qüvvəsi, torpaq, mexanizmlər, yarımfabrikat məhsullar və xammallar üçün qiymətlər vasitəsilə dolayısıyla əlaqə qurur. Məsələn, tekstil istehsalçılarının xammallar üçün ödədiyi məbləğlər istehlakçıların həmin xammallar ilə istehsal edilə biləcək digər məhsullara verdiyi dəyəri əks etdirir. Əgər həmin digər məhsullar istehlakçılar üçün daha dəyərli olarsa, tekstil istehsalçıları bu məlumatı xammalların qiymətinin digər sənayelər tərəfindən tələbin artması səbəbindən yüksəlməsi vasitəsilə alacaqlar. Tekstil istehsalı azaldılacaq və bəzi tekstil istehsalçıları müflisləşəcək. Təchizatçı istehsalın həcmi azaldanda, yaxud müflis olanda, sanki belə demiş olacaq: "İstehlakçılar istifadə etdiyim resursların digər işlərdə daha dəyərli şəkildə istifadə edildiyini deyir, ona görə də mən onlardan daha az istifadə edəcəm ki, başqaları ondan daha yaxşı istifadə edə bilsin."

# Bazarın uğuruna görə təqsirləndirilməsi

Bazar vasitəsilə ötürülən məlumat və təşviqlərdən irəli gələn sosial əməkdaşlıq mükəmməl deyil. Lakin digər heç bir iqtisadi sistem insanların bir-biriylə məhsuldar əməkdaşlıq çərçivəsində hədəflərinə nail olmağa icazə verməkdə bazara uzaqdan belə yaxınlaşa bilməz. Bazar əsasən uğursuzluğundan çox uğuruna görə tənqid edilir. Daha çox məhdudluq (qıtlıq) ilə bağlı xəbər verdiyinə görə təqsirləndirilir. Heç kəs qıtlığı sevmir, lakin bunun səbəbi bazarlar deyil. Əslində, bazarların möcüzəsi budur ki, onlar yaxşı mövqedə olanları reaksiya verməyə çağırır. Bazarların qıtlığa görə təqsirləndirilməsi yanğınlara görə yanğın həyəcanı siqnallarını təqsirləndirmək kimi mənasızdır.

Qıtlıq problemi həmişə bizimlə olacaq. Lakin yalnız bazar vasitəsilə həyata keçirilən sosial əməkdaşlıq digər başqa bir sistem ilə müqayisədə qıtlıq limitlərini geri çəkməyimizə imkan verir.

**Yekun suallar:** Bazar qiymətləri insanları bir-biri ilə əməkdaşlıq etməyə təşviq edirmi? Fərdi maraqlar bazar fəaliyyətinin səmərəliliyini azaldırmı? Resurslarımızdan ən yaxşı şəkildə istifadə edə biləcəyiksə, bazarlar vasitəsilə sosial əməkdaşlıq vacibdirmi? İzah edin.

## Element 3.8-ə qayıt

1. Adam Smit sosial əməkdaşlığı "görünməz əl" nəzəriyyəsi vasitəsilə müzakirə edib. Baxın: *Xalqların Sərvəti* (Nyu-York, Müasir Kitabxana, 1937 [1776]), s. 423. ↩

2. Oxuculara F. A. Hayekin *İndividualizm və iqtisadi nizam* kitabında "Cəmiyyətdə biliyin istifadəsi" adlı məqaləsini oxumaqla bu müzakirəni dərinləşdirmək tövsiyə olunur (Çıxaq: Çıxaq Kitabxanası Mətbəəsi, 1980 [1948]). Fikrimcə, bu, yazılmış ən mühüm iqtisadi məqalələrdən biridir. ↩

"Sosial Əməkdaşlıq və Bazar", Duayt Li. Bu material Creative Commons Attribution 4.0 Beynəlxalq Lisenziyası əsasında [İqtisadi Təhsil üzrə Fondun](#) icazəsi ilə istifadə edilib.

# Ukraynada konstitusiya islahatına dair nümunə

13 aprel, 2016

**Müəlliflər:** Rocer Mayerson, İqtisadi Elmlər üzrə Nobel mükafatı qalibi (2007); Cerard Roland, Kaliforniya Universiteti, Berkli və E. Morris Koks professoru; Timofey Milovanov, VoxUkraine həmtəsisçisi, KSE-nin fəxri prezidenti

## Ukraynanın təkrarlanan siyasi böhranları

10 aprel 2016-cı ildə Ukraynanın baş naziri Arseni Yatsenyuk istefasını elan etdi və gələcəkdə prezidentliyə namizədliyini irəli sürmək iddiasının ola biləcəyini bildirdi. Cənab Yatsenyuk Ukrayna prezidenti Petro Poroşenkoya sadıq hesab edilən parlament spikeri Vladimir Qroysmanı öz xələfi olaraq təsdiqlədi.

Təkrarlanan siyasi böhranlar, qısa müddətli hökumətlər və geniş yayılmış korrupsiya Ukraynada normal hala çevrilib. Prezidentin həqiqi səlahiyyətlərin çox hissəsini əlində cəmləşdirdiyi hallar istisna olmaqla, prezident və baş nazir arasında siyasi qarşıdurma da eyni dərəcədə normal haldır. Bununla belə, güclü prezidentlər öz səlahiyyətlərindən sui-istifadə etməyə meyillidirlər və bu vəziyyətə küçə etirazları ilə nəzarət etmək mümkündür ki, bu da bəzən prezidenti devirəcək Meydanlarda kuliminasiya nöqtəsinə çatır. Ən son Meydanda baş verən etirazlardan bəri daxili siyasi mübarizələrdən, islahatlar və korrupsiyanın aradan qaldırılmasının yavaş irəliləməsindən məyus olan Ukrayna ictimaiyyəti hansı demokratik sistemin Ukrayna üçün ən yaxşı variant olacağını aktiv şəkildə müzakirə edir. Sistemik davamlı siyasi böhranlardan və endemik korrupsiyadan qurtulmaq üçün Ukraynada əsaslı konstitusional dəyişikliklərin lazım olduğuna inanmaq üçün əsaslı səbəblər var.

# Konstitusiyada qüsurlar?

Ukraynada hökumətin icra strukturunun müxtəlif hissələri üzərində həm baş nazirin, həm də prezidentin nəzarətinin olduğu qarışıq parlamentli-prezidentli bir sistem mövcuddur. Prezident birbaşa xalq tərəfindən seçilir, baş nazir isə parlament tərəfindən təyin edilir. Prezidentin yerli icra orqanlarının başçıları və milli hökumətin bəzi hissələri üzərində səlahiyyəti var, baş nazir isə milli hökumətin əksər hissəsini idarə edir. Parlamenta hesabat verən dövlət nazirləri ilə birgə yerli hökumətlər üzərində prezidentin səlahiyyətinin olması Ukraynaya xas unikal bir nümunədir.

Səlahiyyətlərin belə dolaşığı daxili siyasi qarşıdurmalara və məsuliyyətin başqalarının üzərinə atılmasına zəmin yaradır. Prezidentin yerli administrasiya rəhbərlərini təyin etmək səlahiyyəti xüsusilə qeyri-funksionaldır. Prezident tərəfindən təyin edilmiş bu məmurlar seçicilərin istəyini yerinə yetirməkdə çox da maraqlı olmurlar, əksinə prezidentin istədiklərini icra edirlər. Eyni zamanda, baş nazir milli hökumət nazirlərinin əksəriyyətinə nəzarət edir. Prezident və baş nazir daha çox güc qazanmaq uğrunda rəqabət apardığına görə milli və yerli idarəedici orqanların müxtəlif vəzifəli məmurları bir-birilərinin hərəkətləri ilə bağlı təxribatlar etməklə çarpışmalı olurlar.

Digər fundamental problem isə Ukraynanın özünü hökumətdəki korrupsiya ilə mübarizəyə həsr edəcək milli liderə böyük ehtiyacının olmasıdır. Ukrayna Konstitusiyası prezidentə baş prokuroru və təhlükəsizlik xidmətlərinin rəhbərini təyin etmək səlahiyyəti verir, lakin bu təyinatlar parlament tərəfindən təsdiqlənməlidir. Lakin prezidentin korrupsiyaya qarşı mübarizə aparmaq öhdəliyi olan lider vəzifəsini icra etməsi üçün onun inzibati heyəti təyin etmək səlahiyyətinin ləğv edilməsi zəruridir. Belə ki, istənilən liderin özü tərəfindən təyin edilən məmurların korrupsiya cinayətlərini araşdırması siyasi baxımdan çətin olar.

İcraedici strukturun məmurlarını təyin etmə səlahiyyəti tamamilə Verxovna Radanın təyin etdiyi baş nazirə və yerli şuralar tərəfindən seçilən yerli icraedicilərə keçsə, Ukrayna xalqı öz prezidentinə anti-korrupsiya araşdırmalarını tam vicdanla icra etməyə istəklili olan biri kimi etibar edə bilər. Bu, eyni zamanda, icra strukturunun uğursuzluqlarında prezident və baş nazirin bir-birini təqsirləndirməsini mümkün etməklə, daxili siyasi mübarizə imkanlarını azaldar və hökumətin hesabatlılığını artırardı.

# Prezidentli və parlamentli sistemlərin müqayisəsi

Dünyadakı demokratiyalar prezidentli və parlamentli sistemlər olmaqla iki yerə bölünür. Əlbəttə ki, mükəmməl demokratik sistem yoxdur. Hər bir demokratik sistemin müsbət və mənfi cəhətləri vardır. Növbəti iki bölmədə biz prezidentli və parlamentli sistemlərin və onların qanunvericiliyi müəyyən edən seçkilərin müxtəlif keçirilmə qaydalarından asılılığı haqqında müqayisəli müzakirə təqdim edirik (bu müzakirə məqalənin sonundakı Cədvəldə xülasə halında verilib).

Prezidentli demokratiyalarda hökumətin icraedici qolunun başçısı (prezident) hökumətin qanunverici qolundan (parlament) müstəqil şəkildə seçki ilə təyin edilir. Müstəsna hallarda impiçment istisna olmaqla, parlamentin prezidentin əksinə səs vermək səlahiyyəti yoxdur.

Parlamentli sistemdə parlament icraedicini (baş naziri) səsvermə ilə seçir və parlamentin etimad səsi verməməklə hökuməti buraxmaq səlahiyyəti olur. Yəni parlamentli sistemlərdə icraedici və qanunverici qurumlar konstitusional olaraq bir-birindən ayrılır.

Parlamentli sistemdə koalisiya çoxluğu hökuməti idarə edən zaman qərarları sürətli və effektiv verə bilər. Baş nazirin qanunverici çoxluqdan asılılığı, hakimiyyət resurslarını onu dəstəkləyən qanunverici orqanlara etibarlı şəkildə paylamaqla öz nüfuzunu qoruma marağını artırır. İqtidardakı parlamentar koalisiyanın üzvləri həmçinin hökumətə etimad səviyyəsini və bununla da onun səlahiyyət müddətini artıracaq qanun layihələrini dəstəkləyə bilər. Nəticə etibarilə, parlamentar partiyalar prezidentli sistemdəki partiyalara nisbətən daha intizamlı və bir-birinə bağlı olmağa meyilli olurlar.

Prezident sistemində isə özünün yenidən seçilməsinə dəstək ola biləcək insanlara prezidentin himayədarlıq etmək ehtimalı daha yüksəkdir. Parlamentli sistemdəkinə nisbətən daha az partiya intizamı olan qanunvericilərin dəstəyini qazanmaq üçün qanun layihələrinə "pork barrel" imkanlarını təmin edən müddəalar əlavə edilməlidir.

Parlamentli sistemdə əgər heç bir partiyanın parlamentdə çoxluğu yoxdursa, bəzi partiyalar birləşib hökuməti formalaşdırmaq barədə razılığa gələndə qədər hökumət iflic vəziyyətində qala bilər. Bu, adətən seçkidən sonrakı bir neçə həftə ərzində baş verir, lakin yeni

iqtidar koalisiyası adətən tez bir zamanda qurula bilinir. Prezidentli sistemdə isə əgər prezidentin partiyası hakim səs çoxluğuna malik deyilsə, qərar qəbul etmənin belə iflic vəziyyəti prezidentin bütün hakimiyyət müddəti ərzində davam edə bilər.

Parlamentar koalisiyadakı partiyalar koalisiyada iştirak etməkdə kifayət qədər fayda görməsələr hökuməti devirməklə hədələyə bilərlər. Parlamentar sistemdəki belə hədələr təkrarlanan hökumət böhranları və uzun dövrlər ərzində qeyri-işlək hökumətin varlığı kimi risklər yarada bilər. Lakin sonuncu risk "etimadsızlığın konstruktiv səsi" adlı konstitusional qayda ilə minimallaşdırıla bilər. Bu qayda onu ifadə edir ki, parlamentar hökumət yalnız onu əvəz etmək üçün alternativ majoritar olduğu halda buraxıla bilər. Bu qayda ilk dəfə Almaniyada tətbiq edilib və hazırda əksər ölkələrdə istifadə edilir.

İcraedici hakimiyyətin səlahiyyətlərinin məhdud olduğu, müvəffəqiyyətli şəkildə fəaliyyət göstərən prezidentli rejimlərə aid bəzi nümunələr mövcuddur, çünki qanunvericilik prezidentlərin güclərini artırmaq imkanlarını effektiv şəkildə nəzarətə götürüb. İlk ağla gələn nümunələr ABŞ və Çilidir. Lakin dünyadakı əksər prezidentli rejimlərin avtokratiyaya meyilliliyi var, çünki prezidentlər hökumətin bütün şaxələrini effektiv şəkildə nəzarət altına alana qədər səlahiyyətlərini müntəzəm olaraq genişləndirməyə çalışırlar. Prezidentin səlahiyyətlərinə nəzarət edilmədikdə, bu vəziyyət vəzifədən sui-istifadəyə səbəb ola bilər. Rusiya və Türkiyə bunun yaxın tarixdəki nümunələridir. Moldovadan başqa bütün keçmiş Sovet İttifaqı ölkələri prezidentli rejimə keçib və bu ölkələrin əldə etdiyi nəticələr Mərkəzi Avropa və Qərbi Avropanın parlamentar rejimləri ilə müqayisədə ürəkaçan deyil. Ukraynanın son 25 ildəki tarixi həmin pis təcrübənin bir hissəsidir.

Ukrayna da daxil olmaqla, bəzi ölkələr yarı-prezidentli qarışıq sistemdən istifadə edib. Bu sistemdə hakimiyyət seçilmiş prezidentlə parlament qarşısında öhdəlik daşıyan baş nazir arasında bölüşdürülür. Belə yarı-prezidentli sistemlərin tərəfdarları prezidentli və parlamentli sistemlərin ən yaxşı aspektlərini bir yerdə cəmləşdirməyə ümid edir, lakin tənqidçilər onların yaxşı aspektlər əvəzinə hər iki sistemin ən pis cəhətlərini cəmləşdirəcəyindən narahatdır. Əlbəttə ki, istənilən yarı-prezidentli sistemdə prezident ilə baş nazir arasında ən sadə icraedici işdə belə münaqişə yarana bilər.

İlk yarı-prezidentli sistemlərdən biri Alman Veymar respublikası (1919-1933) idi, hansı ki, İkinci Dünya Müharibəsindən əvvəl nasistlər hakimiyyətə gələndə dağıldı. Bugün Fransa da

əsasən yarı-prezidentli sistem hesab edilir, lakin Fransa daha çox parlamentli sistem kimi təsnif edilir, çünki (Fransada "birgə yaşamanın" qəbul edilmiş normalarına əsasən) parlamentə prezidentə aid olmayan partiya nəzarət etdikdə baş nazir bütün hakimiyyətə rəhbərlik edir.

## Seçki sistemindən asılılıq

Bəzi ölkələrdə parlamentarilər müxtəlif partiyaların yer paylarının səs paylarına müəyyən qədər mütənəsb olduğu "proporsional nümayəndəlik" sistemi ilə seçilir. Digər ölkələrdə qanunvericilər majoritar seçki sistemi ilə seçilir ki, burada hər bölgə üçün yalnız bir yer var və səslerin əksəriyyətini qazanan namizəd həmin yeri əldə edir.

Proporsional təmsilçilik sistemi qanunvericilikdə daha kiçik partiyalar yaratmağa meyillidir, bu isə parlamentli sistemdə seçkidən sonra idarəedici koalisiyanın formalaşması ilə bağlı problemlər yarada bilər. Belə olan halda qərarlar da adətən gec verilir və çox vaxt səmərəsiz olan güzəştlər meydana çıxır. Hökumətin stabilliyi adətən yüksək olmur, çünki partiyalardan biri və ya bir neçəsi hökuməti dəstəkləməyi dayandırmaq ilə hədələyə bilər.

Lakin majoritar seçki sistemi, əgər müəyyən bir rayonda əksəriyyət formalaşdırmaq üçün coğrafi baxımdan kifayət qədər cəmləşməyiblərsə, təsirə malik azlıq qruplarının qanunvericilikdə təmsil edilməsini azalda bilər və hətta onlar heç təmsil edilməyə bilərlər. Bundan əlavə, majoritar seçki sistemləri nümayəndələri idarəedici koalisiyanın bir hissəsi olmayan rayonlara qarşı coğrafi favoritizm problemini artırır. Bu sonuncu problemi mühüm səlahiyyətlərin yerli idarəetmələrə verilməsi (mərkəzsizləşdirmə ilə) ilə qismən azaltmaq olar, beləliklə, insanlar idarəedici milli koalisiyanın coğrafi mərkəzindən kənarında olmalarına baxmayaraq, yerli idarəetmə xidmətlərindən faydalana bilərlər.

Təmsil edilməyən azlıqların kənarında qalmaması üçün parlamentli sistemlərdə adətən proporsional təmsilçiliyə üstünlük verilir. Proporsional seçki qaydası ilə parlamentli sistem majoritar qaydalı sistem ilə müqayisədə daha inklüzivdir. Proporsional nümayəndəliyin başqa bir üstünlüyü ondan ibarətdir ki, o, ictimai malların xüsusi bölgələrə görə yox, universalist paylanmasında maraqlı olur, çünki seçki rəqabəti sadəcə xüsusi mühüm rayonlarda səslerin qazanılması üzərində deyil, ümumilikdə səslerin qazanılması üzərində qurulur. Bu, həmçinin

azlıqların qorunması üçün yaxşıdır.

Lakin prezidentli sistemlərdə proporsional təmsilçilik partiyaların parçalanmasına səbəb olur ki, bu da qanunvericiliyin prezidentin səlahiyyətinə nəzarət etmə imkanlarını azaldır.

Nəzarət olunmayan prezidentin özünü avtokrat etməsi kimi ümumi təhlükəni nəzərə alaraq, əksəriyyət hesab edir ki, qanunverici hakimiyyət ABŞ və Çilidəki kimi majoritar seçki sistemi ilə seçilən zaman prezidentli demokratiya daha yaxşı işləyir.

## **Ukrayna üçün hansı sistem daha yaxşı olar?**

Ukrayna üçün hansı sistem daha yaxşı olar? Hakimiyyətin hazırki bölgüsü ən az üç şəkildə Ukrayna üçün ciddi problemlər yaradıb. Bu, ilk olaraq, dövlət nazirləri ilə yerli idarəetmə rəhbərləri arasında qalıcı daxili münaqişə üçün bir potensial yaradıb. İkincisi, prezidentə daha az səs verilən regionlarda prezident təyin etdiyi yerli məmurların rüşvətxorluğundan daha az narahat ola bilər və buna görə də prezidentin diqqət əhatəsindən kənar qalan bölgələrdə insanların ona qarşı çıxması üçün bütün səbəblər mövcuddur. Beləliklə, bu müddəə Ukraynada prezidentin yürütdüyü siyasətə qarşı regionlarda qütbləşməni azacıq, lakin sistemə olaraq artırır.

Üçüncüsü, yerli administrasiyanın prezident tərəfindən təyin edilməsi seçicilərin yerli idarəetmə orqanlarında perspektivli yeni dövlət liderləri tapmaq imkanını azaldıb. Əksər uğurlu demokratiyalarda yerli idarəetmə orqanlarının seçilmiş rəhbərləri yerli idarəetmə orqanında daha yaxşı ictimai xidmət göstərməklə milli səviyyədə liderliyə layiq güclü namizəd olmalarını sübut edə bilirlər. Lakin Ukrayna Prezidentinin yerli idarəetmə orqanlarının rəhbərlərini təyin etmək və işdən azad etmək səlahiyyətləri olduqda, bundan istifadə edərək özünə qarşı güclü rəqib ola biləcək istənilən yerli lideri sıradan çıxarda bilər. Beləliklə, Ukraynanın yarı prezidentli sistemi demokratik rəqabəti zəiflədəcək xüsusiyyətlərə malikdir.

Bu gün Ukraynaya ən çox lazım olan şey özünü hər yerdə rüşvətxorluğu həqiqətən də aradan qaldırmağa həsr edəcək milli lideridir. Həm prezident, həm də baş nazir hökumətin əksər məmurlarını özləri təyin etdiklərindən onların hər ikisi istənilən böyük korrupsiya

skandalına görə utanılacaq vəziyyətə düşə bilər. Əgər Ukrayna xalqı hər yerdə korrupsiyanın qarşısını almaq motivasiyası olan Prezident istəyirsə, o zaman Prezident hökumət məmurlarının təyinatından tamamilə uzaq durmalıdır. Bu, əsl parlamentli sistemə doğru irəliləmək, dövlətin idarəedici məmurlarını Verxovna Rada qarşısında məsul etmək və bölgələr və rayonlarda yerli idarəetmə orqanı işçilərini əlaqədar bölgə və ya rayon şuraları qarşısında tamamilə hesabatlı etmək üçün güclü arqumentdir.

Avstriya Ukrayna üçün yaxşı bir nümunə ola bilər. Avstriyanın Prezidenti birbaşa xalq tərəfindən seçilir, lakin hökumət üzərində çox məhdud səlahiyyəti var. Hökumət məsələlərində birbaşa məsuliyyətdən kənarlaşdırılma Avstriya prezidentlərinin ölkədə geniş ictimai maraqların səmimi müdafiəçisi olmasına imkan yaradıb. Nəticədə, Avstriya prezidentləri çox sevilir və müntəzəm olaraq səsvermədə böyük əksəriyyətin dəstəyi ilə yenidən seçilirlər (hətta prezidentlərin partiyaları digər seçkilərdə qalib ola bilməsələr belə).

Prezidentə aid səlahiyyətlərin azaldılması və yerli idarəetmə orqanlarında yenidən mərkəzləşdirilməsi üçün gətirilən yuxarıdakı arqumentlər Ukrayna seçki sistemində keçiriləcək islahatlardan asılı deyil. Lakin bəziləri proporsional təmsilçilik vasitəsilə Verxovna Radada ayrılan mandat sayının 50%-dən 100%-ə artıracaq seçki islahatının keçirilməsinin lehinə iddialar səsləndiriblər. Əgər tək mandatlı rayonlar aradan çıxarılsaydı, onda açıq partiya siyahılarının tətbiq edilməsi məqsədəuyğun olardı, çünki bu siyahılar seçicilərin regionları üçün partiya tərəfindən namizəd göstərilənlər arasında hansı şəxslərin birinci seçiləcəyini təyin etməyə imkan verir. Əgər proporsional təmsilçilik 20 və ya daha çox nümayəndəsi olan böyük seçki dairələrinə tətbiq edilsə, Verxovna Radada idarəedici çoxluq formalaşdırma biləcək partiyalar koalisiyasında hər seçki dairəsindən ən azı bir neçə nümayəndənin daxil olması ehtimalı olacaq. Beləliklə, seçki islahatı Ukraynada regional qütbləşməni azaltmağa kömək edə bilər.

Ukraynada konstitusional islahat haqqında istənilən məsələ haqqında qərar vermək üçün mütləq səlahiyyət demokratik olaraq Ukrayna vətəndaşlarına məxsus olmalıdır. Bir qayda olaraq, seçilmiş cari liderlərin aparatlarının səlahiyyətlərini azaldacaq istənilən dəyişikliklərə müqavimət göstərəcəyi gözləniləndir və ona görə də konstitusional islahatlar xalqın güclü tələbi olmadan nadir hallarda uğurlu olur. Konstitusional islahata belə müqavimət heç də pis bir şey deyil, çünki hökumətdə sabitlik mühümdür və konstitusiyalar yalnız böyük ehtiyac

yanaranda dəyişdirilməlidir. Bu məqalə Ukrayna xalqına bəlkə də konstitusional islahat ilə bağlı məsələlər barədə ciddi şəkildə düşünməyin vaxtının çatdığını göstərmək məqsədi daşıyır.

## **Müxtəlif demokratik siyasi quruluşlar arasında üstünlük və çatışmazlıqlar**

### **Prezidentli majoritar seçkilər**

#### **Müsbət cəhətləri**

- səlahiyyətlərin ciddi şəkildə ayrılması mümkündür

#### **Mənfi cəhətləri**

- hakimiyyətin həddən artıq prezidentin əlində cəmləşməsi
- daha az partiya intizamı, daha çox "pork-barrel" yönümlü siyasət
- hökumətin mümkün iflic vəziyyəti

### **Parlamentli majoritar seçkilər**

#### **Müsbət cəhətləri**

- sürətli və səmərəli qərar vermə
- güclü partiya intizamı

#### **Mənfi cəhətləri**

- icraedici və qanunverici qurumlar arasında səlahiyyətlərin bölüşdürülməməsi
- azlıqlar hökumətdən xaric edilə bilər
- bəzi azlıqlara və yerlilərə həddindən artıq üstünlüklər verilə bilər

## **Prezidentli proporsional seçkilər**

### **Müsbət tərəfləri**

- səlahiyyətlərin ciddi şəkildə ayrılması mümkündür

### **Mənfi cəhətləri**

- hakimiyyətin həddən artıq prezidentin əlində cəmləşməsi
- daha az partiya intizamı, daha çox "pork-barrel" yönümlü siyasət
- hökumətin mümkün iflic vəziyyəti
- daha çox parçalanma prezidentə daha çox güc verir və klientalizmi daha da pisləşdirir

## **Parlamentli proporsional seçkilər**

### **Müsbət cəhətləri**

- çoxluqların inklüzivliyi
- güclü partiya intizamı
- universalist ictimai mallar

### **Mənfi cəhətləri**

- icraedici və qanunverici qurumlar arasında səlahiyyətlərin bölüşdürülməməsi
- daha yavaş və az səmərəli qərarvermə
- azlıqların hökumətdə tərəfdaşlarına həddindən artıq səlahiyyət verilməsi
- hökumətdə daha az sabitlik

### **Element 3.10-a qayıt**

Bu məqalə [VoxUkraine](#) platformasının icazəsi ilə istifadə edilib.

# Təklif edilən əlavə ədəbiyyat

Ümid edirik ki, bu kitabı oxumaq sizi iqtisadiyyatın sadəcə önəmli deyil, həmçinin maraqlı və əyləncəli olduğuna inandırır. Əgər daha çox öyrənmək istəyirsinizsə, (bu kitabın iki müəllifi tərəfindən yazılan bir kitab da daxil olmaqla) çoxlu sayda öyrədici dərsliklər mövcuddur ki, müzakirə etdiyimiz ideyaları daha təfərrüatlı və çoxlu sayda qrafiklərlə izah edir. Aşağıda iqtisadi anlayışınızı artıracaq və hətta riyazi biliyi zəif olanlar tərəfindən anlaşılacaq çoxlu sayda klassik və yeni nəşr olunmuş kitab siyahısı qeyd etmişik. Lütfən, bəyəndiyiniz və növbəti nəşrimizdə daxil edilməsini istədiyiniz digər kitabların adlarını [suggestions@econfun.org](mailto:suggestions@econfun.org) ünvanı ilə bizə bildirməkdən çəkinməyin. Yeni kitablar işıq üzü gördükcə, bu siyahını yeniləyəcəyik, buna görə də <https://econfun.org> veb-saytına müraciət edin. Kəşf etməkdən zövq alın!

Acemoglu, Daron, and James A. Robinson. *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. New York: Crown, 2012.

Acton, H. B. *The Morals of Markets and Related Essays*. Indianapolis: Liberty Fund, 1993.

Alchin, Armen A. and William R. Allen (ed. Jerry L. Jordan). *Universal Economics*. Indianapolis: Liberty Fund, 2018.

Barro, Robert. *Nothing is Sacred: Economic Ideas for the New Millennium*. Cambridge, MA: MIT Press, 2003.

Becker, Gary. *The Economics of Life (Revised)*. New York: McGraw Hill, 1997.

Becker, Gary and Posner, Richard. *Uncommon Sense: Economic Insights, from Marriage to Terrorism*. Chicago: University of Chicago Press, 2009.

Boettke, Peter. *Living Economics: Yesterday, Today and Tomorrow*. Oakland, CA: Independent Institute, 2012.

Caplan, Bryan. *The Myth of the Rational Voter: Why Democracies Choose Bad Policies*. Princeton: Princeton, 2007.

Clark, Anthony. *Economics Through Everyday Life: From China & Chili Dogs to Marx & Marijuana*. Berkeley, CA: Zephyros, 2016.

Conard, Edward. *Unintended Consequences: Why Everything You've Been Told About the Economy is Wrong*. New York: Portfolio, Penguin, 2012.

Cowen, Tyler. *Discover Your Inner Economist: Use Incentives to Fall in Love, Survive Your Next Meeting, and Motivate Your Dentist*. New York: Plume, 2007.

Cowen, Tyler. *Big Business: A Love Letter to an American Anti-Hero*. New York: St. Martin's Press, 2019.

Coyle, Diane. *Sex, Drugs and Economics*. New York: Texere Publishing, 2002.

Desai, Mihir. *The Wisdom of Finance*. Boston: Houghton Mifflin Harcourt, 2017.

de Soto, Hernando. *The Mystery of Capital*. New York: Basic Books, 2000.

Frank, Robert. *The Economic Naturalist: In Search of Explanations for Everyday Enigmas*. New York: Basic Books, 2008.

Friedman, David. *Hidden Order: The Economics of Everyday Life*. New York: Harper Business, 1997.

Friedman, Milton. *Capitalism and Freedom*. Chicago: University of Chicago Press, 2002.

Friedman, Milton and Rose Friedman. *Free to Choose*. New York: Harcourt Brace Jovanovic, 1980.

Gwartney, James D., Richard L. Stroup, Russell S. Sobel, and David A. MacPherson. *Economics: Private and Public Choice*, 16th edition. Mason, OH: South-Western Cengage, 2017.

Gwartney, James D., Robert Lawson, Joshua Hall, and Ryan Murphy. *Economic Freedom of the World, 2019 Annual Report*. Vancouver: Fraser Institute, 2019.

Hamermesh, Daniel. *Economics is Everywhere*. New York: Irwin, 2004.

Harford, Tim. *The Logic of Life: The Rational Economist in an Irrational World*. New York: Random House, 2008.

Harford, Tim. *The Undercover Economist: Exposing Why the Rich Are Rich, the Poor Are Poor – and Why You Can Never Buy a Decent Used Car! Revised, Updated Edition*. Oxford: Oxford University Press, 2012.

Harford, Tim. *Dear Undercover Economist: Priceless Advice on Money, Work, Sex, Kids, and Life's Other Challenges*. New York: Random House, 2009.

Harford, Tim. *The Undercover Economist Strikes Back: How to Run or Ruin an Economy*. New York: Riverhead, 2014.

Hayek, Friedrich. *Nobel Prize Lecture: The Pretence of Knowledge*. 1974. Onlayn mövcuddur: <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. Onlayn mövcuddur: <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.

Qeyd: Makloskinin digər bütün kitablarını oxumağa dəyər.

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.  
Onlayn mövcuddur: <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. Onlayn mövcuddur: <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.

### **Videolar üçün mənbələr**

Bu layihəyə çoxlu sayda video üçün keçidlər daxil etmişik. Bunlar əlbəttə ki, mövcud olanın çox kiçik bir hissəsidir və hər gün yeni videolar yaradılır. Nəzərdən keçirə biləcəyiniz bəzi mənbələrə daxildir:

<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/>

Lütfən, xüsusilə bəyəndiyimiz yeni videoları vaxtaşırı paylaşacağımız veb-saytımızı ziyarət edin. Həmçinin paylaşmaq istədiyiniz video ilə rastlaşsanız, bizə bildirin.

# Lüğət

**açıq bazarlar:** Satıcıların dövlət orqanlarından icazə əldə etmədən daxil ola bildikləri bazarlar.



**Alt-A kreditləri:** Borcalanın gəliri, işi və onun borcu geri qaytara bilmə qabiliyyəti ilə bağlı digər göstəricilərinə dair sənədlərin tələb olunmaması və ya səthi yoxlanılması ilə verilən kreditlər. Sənədlərin yoxlanılması səthi olduğu üçün, bu kreditlər risklidir. ↩

**alternativdən imtina xərcləri:** Bir seçimin edilməsi müqabilində imtina edilməli olan ən yüksək dəyərə malik alternativ mal və ya fəaliyyət. ↩

**amortizasiya:** Aktivin və ya valyutanın dəyərinin azalması. ↩

**(bazarda) artıqlıq:** İstehsalçılar tərəfindən satış üçün təklif edilən məhsulun miqdarının alıcılar tərəfindən alınacaq malın miqdarından artıq olması. Buna səbəb dövlətin həmin malın qiymətini tarazlıq qiymətindən yuxarı səviyyədə təyin etməsidir. ↩

**azad ticarət:** İnsanların, dövlət və ya digər tənzimləyicilərin tətbiq etdiyi məhdudiyətlər olmadan digər ölkələrdəki insanlarla iqtisadi əməliyyatlar həyata keçirmə imkanı. ↩

**balanslaşdırılmış büdcə:** Vergilər, rüsumlar və digər mənbələrdən daxil olan cari dövlət gəlirlərinin cari dövlət xərclərinə bərabər olduğu dövlət maliyyəsinin vəziyyəti. ↩

**barter sistemi:** Mal və xidmətlərin puldan istifadə etmədən digər mal və xidmətlərlə mübadilə edilməsi. ↩

**bazar:** Tələb və təklif qüvvələrini formalaşdıran alıcılar və satıcılar arasındakı ticarət sövdələşmələrini əhatə edən mücərrəd məfhum. ↩

**bazar iqtisadiyyatı:** Mal və xidmətlərin qiymətlərinin və iqtisadi qərarların fərdi vətəndaşların və bizneslərin məcmu qarşılıqlı əlaqələri əsasında formalaşdığı iqtisadi sistem. Dövlətin müdaxiləsi və mərkəzləşdirilmiş planlama çox aşağı səviyyədədir ↩

**bazar qüvvələri:** Bazar qiymətləri vasitəsilə ötürülən informasiya və təşviqlər; alıcı və satıcıları öz qərarlarını koordinasiya etməyə yönəldən mənfəətlər və zərərlər. ↩

**bazar səmərəsizliyi:** Bazarlardakı təşviq strukturunun fərdləri iqtisadi cəhətdən səmərəli olmayan addımlar atmağa sövq etməsi. ↩

**beynəlxalq ticarət:** bax **azad ticarət**<sup>(?)</sup>. ↩

**büdcə:** Müəyyən bir dövr üçün planlaşdırılan gəlirlər və planlaşdırılan xərclər maddələri. ↩

**büdcə kəsiri:** Müəyyən dövr, adətən bir il, ərzində məcmu dövlət xərclərinin məcmu dövlət gəlirlərini üstələdiyi məbləğ. ↩

**büdcə profisiti:** Müəyyən dövr, adətən bir il, ərzində məcmu dövlət xərclərinin məcmu dövlət gəlirlərindən az olduğu məbləğ. ↩

**cari hesab:** Vəsaitlərin mədaxil və məxaric edilməsinə icazə verən, maliyyə institutlarında açılan hesab. Tələbli və ya transaksiya hesabı da adlandırılan bu hesablar çox likviddir. ↩

**çek depoziti:** Çeklərin yazılmasının mümkün olduğu hesab ↩

**depozit sertifikatları (DS):** Təsbit edilmiş ödəmə tarixi və faiz gəlirinə malik, minimal investisiya tələbləri xaric istənilən nominalda buraxıla bilən yığım sertifikatı. Belə alətlər vəsaitləri götürmək imkanını investisiyanın son ödəmə tarixinə qədər məhdudlaşdırır. Depozit Sertifikatları termini Birləşmiş Ştatlarda istifadə olunur. Oxşar alətlər əksər ölkələrdə mövcuddur, lakin fərqli adlardan istifadə edilə bilər. Aİ-də bunlar "Təsbitlənmiş Dərəcə" və ya

"Təsbitlənmiş Depozit" hesabları adı altında tanınır. ↩

**diversifikasiya (şaxələndirmə):** İnvestisiyaların riskini minimallaşdırmaq üçün çoxlu sayda fərqli şirkətlərə, sənayelərə və səhm, istiqraz və daşınmaz əmlak kimi alətlərə investisiya strategiyası. ↩

**dividend:** Şirkətin mənfəətinin həmin şirkətdə pay sahibi olan insanlara ödənilən hissəsi. ↩

**dövlət borcu:** Dövlətin faiz gəliri ödəyən istiqrazlar formasında olan qalıq borclarının cəmi. Bu, dövlət büdcəsinin kəsir və profisitlərinin kumulyativ təsirini göstərir. ↩

**dövlət istiqrazı:** Dövlət xərclərini maliyyələşdirmək üçün dövlət tərəfindən buraxılan borc qiymətli kağızı. Birləşmiş Ştatlarda Federal hökumətin buraxdığı istiqrazlara yığım istiqrazları, Xəzinə istiqrazları və inflyasiyadan-qorunan Xəzinə istiqrazları (İQXİ) daxildir. ↩

**dövlət müəssisəsi (şirkəti):** Dövlət tərəfindən yaradılan və dövlətin adından kommersiya fəaliyyəti göstərən hüquqi şəxs. ↩

**dövlətin müvəffəqiyyətsizliyi:** Təşviq strukturunun elə bir vəziyyətidir ki, demokratik siyasi qərarlar da daxil olmaqla, siyasi proseslər fərdlərin iqtisadi səmərəliliyə zidd addımlar atmasına gətirib çıxarır ↩

**dövlət tənzimləməsi:** Biznesin necə fəaliyyət göstərə biləcəyini müəyyən edən qaydalar (dövlət tərəfindən tətbiq edilən). ↩

**ev təsərrüfatı:** Birgə yaşayan bir qrup insan, adətən ailə. ↩

**ƏDV:** əlavə dəyər vergisi, mal və xidmətləri alan şəxs tərəfindən ödənilən vergi növü. ↩

**əmanət hesabı:** Bankda və ya oxşar maliyyə qurumunda faiz gəliri gətirən hesab. ↩

**əmək bazarı:** İşəgötürənlərin tələbi, işçilərin isə təklifi təmin etdiyi, işçilərə olan tələb və təklif. Həmçinin, iş bazarı da adlandırılır. İşçilər və işəgötürənlər bir-birilə qarşılıqlı əlaqədə olurlar - işəgötürənlər ən yaxşısını işə götürmək üçün, işçilər isə ən yaxşı iş tapmaq üçün rəqabət aparırlar. ↩

**əməyin bölgüsü:** İstehsal prosesinin hər biri fərqli işçi tərəfindən icra ediləcək ardıcıl spesifik tapşırıqlara bölünməsinə nəzərdə tutulan metod. ↩

**əsas məbləğ:** Borca götürülən vəsait məbləği. Borcalan bu məbləğə faiz ödəyir. ↩

**əvəzedicilər:** Oxşar məqsədlər üçün istifadə olunan məhsullar. Bu məhsullardan birinin qiymətinin artması digərinə olan tələbi artıracaq və birinin qiymətinin düşməsi digərinə olan tələbi azaldacaq (məsələn, hamburgerlər və tako, kərə yağı və marqarin, Chevrolet və Ford markalı maşınlar). ↩

**favoritizm:** Xüsusən səlahiyyətli şəxs tərəfindən bir fərdə və ya qrupa göstərilən ədalətsiz dəstək. ↩

**fəaliyyətin lisenziyalaşdırılması:** Bir şəxsin müəyyən biznes fəaliyyəti icra etmək və ya müəyyən peşələrdə işləmək üçün dövlətdən icazə alması üçün qoyulan tələb. ↩

**fərdi gəlir:** Yerli ev təsərrüfatları və hüquqi şəxs olmayan sahibkarların əldə etdiyi məcmu gəlir. ↩

**fiziki kapital:** Digər mal və xidmətlərin istehsalı üçün istifadə edilən, insanlar tərəfindən yaradılmış resurslar (alətlər, avadanlıqlar və mexanizmlər kimi). Bunlar bizim gələcəkdə istehsal etmək imkanlarımızı artırır. ↩

**fond birjası:** bax; qiymətli kağızlar bazarı<sup>(?)</sup>. ↩

**gəlirlilik faizi:** Investisiyanın gətirdiyi gəlirin ilkin yatırılmış məbləğin faizi ilə ifadə olunmuş forması. ↩

**gəlir transferləri:** Müqabilində heç bir mal və ya xidmət alınmadan dövlətin fərdlərə və şirkətlərə etdiyi ödənişlər. Bu ödənişlər bəzilərindən vergi kimi toplanaraq digərlərinə köçürülən vəsaitlərdir. ↩

**gizli sövdələşmə:** Başqalarını aldatmaq və ya fırıldaq gəlmək məqsədi güdən gizli və ya qeyri-qanuni əməkdaşlıq və ya sövdələşmə. Gizli sövdələşmə ilə məşğul olan şirkətlər qrupu adətən kartel adlandırılır. ↩

**“görünməz əl”:** Bazar qiymətlərinin öz şəxsi maraqlarını güdən fərdləri cəmiyyətin iqtisadi rifahını yaxşılaşdıran fəaliyyətlərə yönləndirməsi. ↩

**hiperinflyasiya:** Milli iqtisadiyyatda hər bir şeyin qiymətinin nəzarətdən çıxdığı və sürətlə artdığı vəziyyət. İnsanlar arasında hələ də sürətli inflyasiyanın dəqiq nə zaman hiperinflyasiyaya keçməsi (qiymətlərin il ərzində 50% və ya 100% və ya daha çox artması) ilə bağlı ümumi razılıq yoxdur. ↩

**xarici investisiya:** Başqa ölkədən olan şirkət və ya fərdin sizin ölkənizdəki aktivlərə və ya şirkətlərə sərmayə qoyması. ↩

**xərclər baxımından səmərəli:** Çəkilən xərc müqabilində fəaliyyətin dəyərinin yüksək olması həmin fəaliyyəti xərc baxımından səmərəli edir. ↩

**xəzinə istiqrazı:** Müddətin sonunda faiz ödənişi edilən qısamüddətli dövlət borcunun forması. Bu alətdən dövlətin qısamüddətli nağd pul ehtiyacını qarşılamaq üçün istifadə olunur. ↩

**xüsusi maraq qrupları effekti:** Siyasi prosesdə yaxşı təşkilatlanmış maraq qruplarına əhəmiyyətli fayda verən proqramların qəbul edilməsi qərəzi. Bu proqramların xərci seçicilərin

əksəriyyəti arasında kiçik xərclər formasında bölünür. Belə proqramların, adətən səmərəli olmadıqda belə, qəbul edilməsi meylliliyi var. ↩

**xüsusi maraqlar qrupları məsələsi:** Çoxluq təşkil edən seçicilərin hər birinə dəyəcək kiçik zərər hesabına, mütəşəkkil kiçik azlığa böyük faydanın verilməsi məsələsi. ↩

**ictimai qərarvermə:** Dövlət və bu qəbildən olan kollektiv qurumların yaranması və fəaliyyəti ilə əlaqədar qərarvermənin öyrənilməsi. Burada adətən iqtisadiyyatın prinsip və metodologiyası politologiya mövzularına tətbiq olunur. ↩

**ictimai mallar:** Bu iki xarakteristikası olan mallar: (1) istehlakın müştərəkiliyi - malın bir tərəfə təqdim olunması onu hamı üçün əlçatan edir və (2) istisna edilə bilinməmə - ödəniş etməyənlərin istifadəsinin qarşısını almaq ya çox çətin, ya da praktiki olaraq mümkünsüzdür. ↩

**idarə olunan paylı investisiya fondu:** Hansı səhmlərin əldə olunacağına və bu səhmlərin nə zaman alınıb satılacağına qərar verən portfel meneceri olan paylı investisiya fondu. Adətən fondun menecerinə tədqiqat heyəti kömək edir. ↩

**idxal:** Yerli alıcılar tərəfindən alınan, xaricdə istehsal edilən mal və xidmətlər. ↩

**idxal kvotası:** Ölkəyə idxalına icazə verilmiş malın miqdarına və ya dəyərinə qoyulan məhdudiyyət. ↩

**ixrac:** Ölkədə istehsal edilən, lakin xaricdəki alıcılara satılan mal və xidmətlər. ↩

**ixtisaslaşma:** İxtisaslaşma istehsal prosesinin metodu olmaqla, bir qurumun məhdud malların istehsalına diqqət ayıraraq daha yüksək səmərəlilik əldə etməsidir. ↩

**ikinci dərəcəli təsirlər:** İqtisadi dəyişikliklərin ilk başda görünməyən, lakin bir müddət sonra

hiss edilən təsirləri. ↩

**iqtisadi artım:** Dövr ərzində real Ümumi Daxili Məhsulun (müəyyən ölkənin iqtisadiyyatında müəyyən dövr ərzində istehsal olunan mal və xidmətlərin real dəyərinin) artması. ↩

**iqtisadi çiçəklənmə:** Adambaşına düşən gəlirin və yaşayış standartlarının davamlı artması. ↩

**iqtisadi durğunluq:** İqtisadiyyatın böyüyüb inkişaf etməməsi, eyni səviyyədə qalması ↩

**iqtisadi institutlar:** Mülkiyyət hüquqlarının qorunmasına, müqavilələrin icra edilməsinə və mübadilələrin həcminə təsir edən hüquqi, tənzimləyici və maliyyə qaydaları, qanunlar və adət-ənənələr. Xüsusilə, ticarət edən tərəfdaşlar bir-birini tanımayanda, bunlar tərəflər arasındakı transaksiya xərclərinə əhəmiyyətli dərəcədə təsir edir. ↩

**iqtisadi səmərəlilik:** Elə bir vəziyyətdir ki, (1) faydası xərçindən çox olan bütün fəaliyyətlər icra edilir və (2) xərci faydasından çox olan heç bir fəaliyyət icra edilmir. ↩

**iqtisadi tənəzzül:** Real Ümumi Daxili Məhsulun (ÜDM) azalması ilə xarakterizə olunan iqtisadi fəaliyyətin zəifləməsi. Bir qayda olaraq, iqtisadçılar ardıcıl iki rüb real ÜDM-nin azalmasını iqtisadi tənəzzül kimi qəbul edirlər. ↩

**iqtisadiyyat (ekonomiks):** Fərdlərin, dövlətin, bizneslərin və digər təşkilatların məhdud resursların bölüşdürülməsi və paylanmasına təsir edən seçimləri necə etdiklərini öyrənən elm. ↩

**ilkin ödəniş:** Bir şeyi aldığınız anda ödədiyiniz, lakin ümumi məbləğin sadəcə bir hissəsini təşkil edən pul məbləği. ↩

**indeks fondu:** Standard & Poor's 500 qəbildən hər hansı bir bazar indeksi ilə eyni olan və ya onun komponentlərinə uyğunlaşdırılan portfeldən təşkil olunan paylı investisiya fondunun bir

növü. ↩

**indeksləşdirilmiş paylı investisiya fondu:** Geniş əhatəli bir səhm bazarı indeksindəki (məsələn Standard & Poor's 500) səhmlərdən bu səhmlərin həmin indeksdəki çəkilərinə uyğun səhm portfeli formalaşdıran paylı investisiya fondu. Belə fondların səhm alqı-satqısı və tədqiqat məsrəfləri az olur. Bu fondların səhmlərinin dəyəri həmin fondun əlaqəli olduğu indekslə bərabər qalxıb enir. ↩

**inflyasiya:** Mal və xidmətlərin ümumi qiymət səviyyəsinin davamlı artımı. İnflyasiya zamanı pul vahidinin, misal üçün qıvnanın alıcılıq qabiliyyəti azalır. ↩

**İnflyasiyanın Təsirindən Qorunan Xəzinə İstiqrazları:** Birləşmiş Ştatların Xəzinə Departamenti tərəfindən buraxılan inflyasiyaya indeksləşdirilmiş istiqrazlar. Bu istiqrazların həm əsas məbləği, həm də faiz ödənişləri inflyasiya səviyyəsinə uyğun olaraq artırılır ki, onların real gəlirliliyi dəyişməz qalsın. Bu istiqrazlar Birləşmiş Ştatlarda 1997-ci ilin yanvar ayından buraxılır. ↩

**inhisar:** (1) Əvəzedicisi olmayan məhsulun bir satıcısının və (2) başqa şirkətlərin bu məhsulun bazarına daxil olmasına maneələrin olması ilə xarakterizə olunan bazar. ↩

**insan kapitalı:** İnsanların cari və gələcək istehsalə töhfə verən qabiliyyətləri, bacarıqları və sağlamlığı. Təlim və təhsilə edilən yatırım insan kapitalını artırmağa bilər. ↩

**investisiya:** İnsan və qeyri-insan kapitalı da daxil olmaqla, kapital resurslarının alınması, quraşdırılması və inkişaf etdirilməsi. İntestisiyalar kapitalın təklifini artırır. ↩

**investisiya malları:** Gələcəkdə iqtisadi fayda əldə etmək məqsədilə alınmış və ya quraşdırılmış mallar və/və ya obyektlər. Buna misal olaraq kirayə evləri, fabrikləri, gəmiləri və ya yolları göstərmək olar. Bunlara çox vaxt kapital malları da deyilir. ↩

**investisiya portfeli:** Fərdlər və ya maliyyə institutlarının sahib olduqları yığım, investisiya və daşınmaz əmlak kimi real aktivlər. ↩

**ipoteka:** Ev kimi aktiv qarşılığında vəsaitlərin borc götürülməsi üçün istifadə edilən alət. Aktivlər təminat kimi istifadə olunur. Əgər borc götürülən məbləğ söz verildiyi kimi geri qaytarılmasa, borcverən aktivi sata və əldə etdiyi gəlirləri ödənilməmiş qalıq balansına yönəldə bilər. ↩

**ipotekalar üzrə defolt dərəcəsi:** Borcalanın 90 və ya daha artıq gün gecikməsinin olduğu və ya tutmanın yönəldildiyi ev ipotekalarının faizi. Bu nisbətə bəzən ciddi gecikmə dərəcəsi deyilir. ↩

**ipoteka predmeti olan evlərə tutmanın yönəldilməsi dərəcəsi:** Borcalanın aylıq ödənişləri yerinə yetirə bilməməsi səbəbindən, borcverənin əmlakı öz mülkiyyətinə keçirmə prosesinə başladığı ipoteka kreditlərinin ümumi ipoteka kreditlərinə nisbəti. ↩

**islahat:** Müəyyən sahələri (xüsusən institut və ya praktikanı) təkmilləşdirmək məqsədilə dövlət tərəfindən edilən dəyişiklik tədbirləri. ↩

**(dövlətin) istehsal funksiyası:** Dövlətin 1) bazarların normal fəaliyyətini təmin etmək məqsədilə hüquqi və monetar mühiti yaratması və 2) bazar tərəfindən istehsalı çətin olan bəzi malları istehsal etməsi. ↩

**istehsalın həcmi:** Şəxs, avadanlıq, zavod, ölkə və s. tərəfindən istehsal olunan hər hansı bir şeyin miqdarı. ↩

**istehsal resursları:** Mal və xidmətlərin istehsalı üçün istifadə olunan resurslar (məsələn, təbii ehtiyatlar, insan resursları və kapital). ↩

**istiqrax:** Əsas vəsait (borca götürülmüş məbləğ) və ona hesablanacaq faiz gəlirinin gələcəkdə

müəyyən edilmiş vaxtda geri ödənilməsi barədə vəd. Şirkətlər və dövlətlər kimi təşkilatlar istiqrazları istiqraz sahiblərindən borc götürmək üçün buraxırlar. ↩

**işçi qüvvəsi:** İşçi qüvvəsi işləyən və işsiz şəxslərin cəmidir. Əhalinin bu iki qrupu birlikdə cari əmək təklifini təşkil edir. ↩

**kapitala investisiya:** Gələcək məhsuldarlığı artıracaq tikililər, maşınlar, alətlər və digər avadanlıqların alınmasına xərclənən vəsaitlər. ↩

**kapital bazarı:** Səhm və istiqraz kimi investisiya alətlərinin alqı-satqısının baş verdiyi müxtəlif bazar məkanları üçün istifadə edilən termin. ↩

**kapitalda pay:** Şirkətin kapitalında pay. Onlar şirkətin bir hissəsinə sahibliyi əks etdirir. ↩

**kapitalın ölkəyə axını:** Səhmlərin, istiqrazların və digər aktivlərin alışı üçün xarici investorlar tərəfindən ölkəyə vəsait axını. ↩

**kapitalın yaradılması:** Tikililərin, maşınların, alətlərin və gələcəkdə məhsuldarlığı artıracaq digər avadanlıqların istehsalı. Bu termin həmçinin işçilərin bilik və bacarıqlarının (insan kapitalı) və bununla da onların gələcəkdə istehsal qabiliyyətlərinin artırılmasına da şamil edilə bilər. ↩

**kapitalizasiya ilə faiz gəliri:** Yalnız əsas məbləği deyil, həmçinin əvvəllər qazanılmış faiz gəlirini də nəzərə almaqla hesablanan faiz gəliri. ↩

**kapitalizasiya olunmuş illik gəlirlilik dərəcəsi:** On iki aylıq müddət ərzində pul vəsaitinə ödənilən kapitalizasiya ilə faiz gəlirinin məbləği. ↩

**kapitalizm:** Əmlak, biznes və sənayelərin fərdi sahibkarlara məxsus olduğu və məqsədi təşkilatların və insanların rifahı üçün mümkün ən yüksək mənfəətin əldə edilməsi olan iqtisadi,

siyasi və sosial sistem. ↩

**kənar təsirlər (eksternalitilər):** Müəyyən bir fəaliyyətin razılığı olmayan kənar şəxslərin rifahına təsiri. Bu təsir müsbət olduqda, buna kənar fayda, mənfi olduqda isə kənar zərər deyilir. ↩

**klan/dost-tanış kapitalizmi:** Bazar institutlarının mövcud olduğu, lakin resursların bölgüsünün və bizneslərin mənfəət və zərərlərinin istehlakçıların hərəkətləri və bazar qüvvələrindən deyil, əsasən siyasi qərarlardan asılı olduğu vəziyyət. Özəl şirkətlərin fəaliyyəti əsasən dövlət subsidiyaları, müqavilələri və tənzimləmələri ilə idarə olunur. Bu şirkətlərin çoxu, öz növbəsində, dövlət imtiyazları uğrunda rəqabət aparmaq üçün ianələr və siyasi dəstəyin digər formalarından istifadə etməli olurlar. ↩

**konstitusiya:** Dövlətin və ya digər qurumun əsasında idarə edildiyi qəbul edilmiş fundamental prinsiplər və ya prezidentlər toplusu. ↩

**korporasiya:** Əmlaka sahib olmağa, borc götürməyə və müqavilələr bağlamağa hüquq və imtiyazları olan hüquqi şəxs. Latın sözü olan "corpus"-dan törəmişdir ki, bu da bədən anlamına gəlir. "to incorporate" hərfi olaraq "bədənə qatmaq" deməkdir. ↩

**korporativ səhm:** Sərmayəçi üçün şirkət və ya müəssisəyə sahiblik hüququ verən sahiblik payının növü. Sərmayəçinin sahibi olduğu hər bir hissə ona şirkətdə proporsional pay təmin edir, lakin şirkətin kreditörlərinin aktiv və gəlirlərə daha birinci iddia etmək hüququ vardır. ↩

**kredit kartı:** Maliyyə şirkəti tərəfindən buraxılan və kart sahibinə borc götürmək imkanı verən kart. Bu vəsaitlər mal və xidmətlərin alınması üçün istifadə edilə bilər. Kredit kartının buraxılması şərti ondan ibarətdir ki, kartın sahibi borca götürülmüş əsas məbləği və üstəlik digər razılaşıdırılmış məsrəfləri ödəyəcək. ↩

**qanunun aliliyi:** Hamının eyni qanunlar qarşısında cavabdeh olması anlayışıdır. Bu,

bəzilərinin özlərinin əməl etməyəcəyi qanunları qəbul etməsinin qarşısını alır. ↩

**qarət etmək:** Nəyisə başqasından zorla götürməklə əldə etmək. ↩

**qıtlıq:** Dövlətin tarazlıq qiymətindən aşağı qiymət təyin etməsi səbəbindən, istehsalçıların satış üçün təklif etdikləri malın miqdarının alıcıların almaq istədikləri miqdardan daha az olması. ↩

**qiymətli kağızlar bazarı:** Açıq səhmdar cəmiyyətlərin səhmlərinin daimi alqısı, satqısı və buraxılışı baş verən bazar və birjaların məcmusu. ↩

**qiymət şişirdilməsi:** Satıcılar tərəfindən mal, xidmət və ya əmtəə qiymətlərinin ağlabatan və ya ədalətli sayılan səviyyədən çox yuxarı və qeyri-etik dərəcədə istismarçı sayıla biləcək səviyyəyədək kəskin şəkildə artırılması. ↩

**qiymət tənzimlənməsi:** Dövlət tərəfindən təyin edilən qiymətlər. Qiymətlər bazar tərəfindən müəyyən ediləcək səviyyədən yuxarı və ya aşağı təyin edilə bilər. ↩

**(dövlətin) qoruma funksiyası:** İnsanları və onların əmlakını zor, dələduzluq və ya oğurluq nəticəsində dəyəcək zərərdən qoruyan qayda və qanunlar sistemi. ↩

**Lobbici:** "Lobbicilik etmək" (fel) siyasi kontekstdə qanunverici qurumları və ya şəxsləri müəyyən maraq qruplarının xeyrinə olan qanunları qəbul etməyə inandırmaq fəaliyyətidir. "Lobbi" (isim) müəyyən bir məsələdə siyasətçilərə və ya dövlət rəsmilərinə təsir etmək istəyən qrup. Belə qrupun fərdi üzvü lobbici adlanır. Terminin mənşəyi lobbicilərin qanunverici şəxslərə binaların vestibüllərində və lobbilərində (dəhlizlərində) yaxınlaşması faktı ilə əlaqədardır. ↩

**loqrollinq:** Siyasətçilər arasında hər hansı bir məsələdə siyasi dəstəyin digər bir məsələdə siyasi dəstək müqabilində mübadiləsi. ↩

**maliyyə aktivi:** Əmlak və ya avadanlıqlar kimi fiziki aktivlərdən fərqli olan, pul, səhm, istiqraz və s. kimi aktivlər. ↩

**maliyyə institutu:** Fond birjalrı, banklar, sığorta şirkətləri, paylı investisiya fondları və investisiya şirkətləri kimi maliyyə xidmətləri göstərən şirkət. ↩

**marjinal:** Mövcud vəziyyətə ediləcək kiçik dəyişikliyin təsirini təsvir edən termin. Məsələn, marjinal xərc cari istehsal vasitələri və səviyyəsi ilə əlavə bir vahid məhsulun istehsalına çəkiləcək xərcdir. ↩

**marjinal fayda:** Əlavə bir vahid mal və ya xidmətin istehlakı nəticəsində məcmu faydanın və ya dəyərin dəyişdiyi miqdar. Bu, fəaliyyətin icrasını həyata keçirəcək fərdin onun üçün ödəyəcəyi maksimal məbləği əks etdirir. ↩

**marjinal xərc:** Əlavə bir vahid məhsulun istehsalı nəticəsində məcmu xərcin dəyişdiyi miqdar. ↩

**marjinal vergi dərəcəsi:** Əlavə bir manat gəlirdən vergi kimi ödənilməli olan faiz. Fərdi qərarvermədə marjinal vergi dərəcəsi əsas götürülür. ↩

**marketing:** Mal və ya xidmətlərin alqı-satqısı ilə əlaqədar şirkətin fəaliyyəti. Bura məhsulların reklamı, satışı və insanlara çatdırılması aiddir. ↩

**məhdudluq:** İnsanların mal və ya resursları təbiətdə ödənişsiz şəkildə mövcud olandan artıq miqdarda istəməsi. Bizim üçün dəyəri olan demək olar ki, hər şey məhduddur. ↩

**məhsuldarlıq:** Müəyyən dövr ərzində işçi başına istehsal olunmuş ortalama miqdar. Adətən bu, bir iş saatına düşən istehsal miqdarı ilə ölçülür. ↩

**mənfəət:** Gəlirlərin istehsal xərclərini üstələyən hissəsi. Xərclərə istehsal prosesində istifadə

olunan bütün resursların, şirkətin mülkiyyətində olanlar daxil olmaqla, alternativdən imtina dəyəri daxildir. Mənfəət ancaq o zaman əldə olunur ki istehsal olunmuş mal və xidmətlərin dəyəri onların istehsalı üçün zəruri olan resurslara çəkilən xərcləri üstələsin. ↩

**mərkəzsizləşdirmə:** Səlahiyyətlərin mərkəzi hökumətdən yerli hökumətə ötürülməsi. ↩

**miqyas qənaəti:** İri müəssisələrdə böyük həcmdə məhsul istehsal edilməsi nəticəsində bir vahidə düşən xərcin azalması. ↩

**milli gəlir:** Ölkənin vətəndaşları tərəfindən müəyyən dövr ərzində qazanılmış gəlirlərin cəmi. ↩

**minimal qiymət həddi:** Alıcıların mal və ya resurs üçün ödəməli olduğu qiymətin dövlət tərəfindən təyin olunmuş minimal həddi. ↩

**minimum əməkhaqqı:** İşçilərə hər saat iş görə ən azı müəyyən məbləğin ödənilməsini tələb edən qanun. ↩

**müflisləşmə:** Borcalanın kreditora ödəməli olduğu ödənişləri etmək iqtidarında olmaması barədə məhkəmənin qərar verməsi. ↩

**müqayisəli üstünlük qanunu:** Fərdlərin, şirkətlərin, regionların və ya millətlərin ticarətlə necə daha çox istehsala və qarşılıqlı qazanca nail ola biləcəklərini göstərən prinsip. Bu prinsip əsasən, hərə daha az məsrəflə (daha aşağı alternativdən imtina xərci ilə) istehsal edəcəyi məhsulların istehsalı üzrə ixtisaslaşır və bu məhsulları digər alternativdən imtina xərci yüksək olan məhsullarla mübadilə edir. ↩

**nominal gəlirlilik:** Aktivə görə əldə olunmuş gəlirliliyin pulla ifadəsi. Real gəlirlilikdən fərqli olaraq, burada qiymətlərin ümumi səviyyəsinin dəyişilməsi (inflyasiya) nəzərə alınmır. ↩

**ödəmə qabiliyyətinin olmaması:** Fərd və ya qurumun ödənişləri edə bilməməsi vəziyyəti. Buna səbəb resursların (aktivlərin) olmaması və ya resursların nağd vəsaitə çevrilməsinin (likvidliyin) mümkünsüzlüyü ola bilər. ↩

**özəl investisiyalar:** Müəyyən dövr ərzində özəl sektorun uzunmüddətli aktivlər (əsas vəsaitlərə investisiyalar) və inventarlara əlavələr (inventara investisiyalar) üçün çəkdiyi xərclər. Bu xərclər bizim gələcəkdə istehlakçılara verə biləcəyimiz faydanı artırır. ↩

**özəl mülkiyyət hüquqları:** Müstəsna olaraq sahibinə və ya sahiblər qrupuna məxsus mülkiyyət hüquqları. Bu hüquqlar sahibinin istəyinə uyğun olaraq başqalarına ötürülə bilər. ↩

**öz biznesində çalışan:** Fərdlərin onlara əmək haqqı ödəyən işəgötürən üçün yox, özü üçün işləməsi vəziyyəti. ↩

**Pasiyentin Qorunması və Əlçatan Qulluq Aktı (PQƏQA):** Daha çox Əlçatan Qulluq Aktı və ya Obamacare kimi bilinən və 2010-cu ildə Prezident Barak Obama tərəfindən imzalanaraq qüvvəyə minmiş tarixi əhəmiyyətli səhiyyə islahatı qanunudur. ↩

**pay:** Şirkətdə sahiblik payları. Şirkətlər sahiblik haqqı verən səhmləri buraxmaqla vəsait cəlb edir ki, bu səhmlər də öz sahiblərinə şirkətin mənfəətində proporsional pay verir. Səhm sahibləri şirkətin borclarına görə, etdikləri investisiya xaricində heç bir öhdəlik daşıyırlar. Bununla belə, gələcəkdə səhm sahiblərinin investisiya etdikləri vəsaitləri geri alacaqlarına və ya əlavə gəlir əldə edəcəklərinə heç bir zəmanət verilmir. ↩

**payçı:** bax; **səhmdar**<sup>(?)</sup>. ↩

**paylı investisiya fondu:** İnvestorların vəsaitlərini bir yerə toplayaraq onları müxtəlif kateqoriyadan olan investisiyalara yönəldən qurum. Paylı investisiya fondlarının səhmdar kapitalı fondları, istiqraz fondları, daşınmaz əmlak fondları və pul bazarları fondları kimi

müxtəlif növləri vardır. ↩

**paylı investisiya səhm fondları:** İnvestorların vəsaitlərini bir araya toplayan və bu vəsaitləri səhm paketləri almağa sərf edən qurum. Bu fondlar hətta kiçik investorlara belə, diversifikasiya edilmiş səhm paketlərinə sahib olmaq imkanı verir. ↩

**“pork-barrel”-çilik:** Böyük patronaj faydaları və ya müavinətlər verən dövlət layihələri. Bu, əksər hallarda vəsaitlərin işlənməsi ilə əlaqədar olmayan qanunlarda öz əksini tapır. ↩

**“pork-barrel” qanunvericiliyi:** Dövlət tərəfindən yerli icmaların xeyrinə həyata keçirilən, lakin maliyyələşdirilməsi ölkənin bütün vergi ödəyiciləri hesabına aparılan layihələr. Adətən, bu layihələrin xərcləri faydalarını üstələyir; fayda alan ərazilərin əhalisi xərclərin böyük hissəsini ödəmədiyi üçün, bu layihələri dəstəkləyir. ↩

**proteksionist tariflər:** İdxal edilən məhsulların qiymətlərini artırmaqla ölkənin sənaye sahələrini xarici rəqabətdən qorumaq məqsədilə tətbiq edilən vergi. ↩

**pul:** Alıcı və satıcılar tərəfindən mal və ya xidmətlər üçün son ödəmə kimi qəbul olunan hər hansı bir şey; mübadilə vasitəsi, yığım vasitəsi və dəyərin standartı kimi istifadə olunur. Pulun xüsusiyyətləri onun daşınar, dəyərinin sabit, eynicinsli, dayanıqlı və qəbulolunan olmasıdır. ↩

**pul bazarı sertifikatı:** Bank və ya borcverən qurumun sizin pulunuzu müxtəlif investisiyalara yatırdığı yığım məhsulunun növü. ↩

**pul siyasəti (monetar siyasət):** Dövlət tərəfindən ölkədəki pul təklifinin və bəzi hallarda kredit şərtlərinin məqsədyönlü idarə edilməsi. Bu siyasət bazar mübadilələri üçün iqtisadi mühit yaradır. ↩

**pul təklifi:** Alış etmək üçün istifadə olunan yüksək likvidli (rahatlıqla istifadə edilə bilən)

aktivlərin təklifi. Pul təklifinə adətən valyuta və cari hesablardakı balans daxildir. Başqa təriflərdə bura əmanət hesablarının balansı kimi, rahatlıqla ödəmə mexanizmlərinə çevrilə bilən aktivlər də daxil edilir. Nəzərə almaq lazımdır ki, kredit kartları pul təklifinə aid edilmir. Əgər onlar ayın sonu ödənilirsə, onları saymaq cari hesablardakı balansın iki dəfə sayılması demək olardı. Maraqlı müzakirələrdən biri mərkəzi bankların bitkoini (və başqa kiber valyutaları) pul təklifinə daxil edib etməyəcəyi və əgər bu baş verərsə, bunun nə zaman baş verəcəyidir. ↩

**rasional laqeydlik effekti:** Seçicilərin öz səslərinin həlledici olmayacağını düşündükləri üçün seçkilərə qarşı laqeydliyi. Buna görə də onların düzgün səs vermək üçün məlumatlı olmağa səy göstərməməkləri rasionaldır. ↩

**real dəyər:** İnflyasiyanın təsiri nəzərə alınaraq hesablanan dəyər. ↩

**renta güdmə:** Fərdlər və ya maraqlı qruplar tərəfindən özlərinin daha çox gəlir əldə etməsi məqsədilə birbaşa və ya dolay yollarla dövlət siyasətinin dəyişdirilməsi üçün atılan addımlar. ↩

**resurs:** İqtisadi mal və xidmətləri istehsal etmək üçün istifadə olunan istənilən bir şey. Buna misal olaraq, təbii ehtiyatlar, əmək, bacarıqlar, sahibkarlıq bacarığı və kapitalı göstərmək olar. Bəşər tarixi bizim əlimizdə olan məhdud resursları əldə etmək istədiyimiz şeylərə (iqtisadi mallara) çevirmək üçün mübarizəmizin sübutudur. ↩

**rəqabət:** Keyfiyyət, qiymət və məhsul haqqında məlumatların hamısı nəzərə alınmaqla alıcılara daha yaxşı təklif vermək istəyən istehsalçı və ya xammal təchizatçıları kimi tərəflər arasında dinamik rəqabət prosesi. Rəqabət bazara girişin hamıya açıq olmasını nəzərdə tutur. Potensial təchizatçılar bazara daxil olmaq üçün hökumətdən icazə almalı deyil. ↩

**rieltor komissiyası:** Daşınmaz əmlak agentinə və ya brokerinə göstərdiyi xidmətə görə ödənilən məbləğ - bəzən satış qiymətinin müəyyən faizi, bəzən isə fərqli model ilə hesablanan

məbləğ. ↩

**sahibkar:** Mənfəət əldə etmək məqsədi ilə innovativ yanaşma və məhsul yaratmaq risklərini öz üzərinə götürən şəxs. Uğurlu sahibkarın fəaliyyəti resursların dəyərini artırır. ↩

**sertifikatlaşdırma:** Fərdin təhsilini, hazırlığını və digər bacarıqlarını təsdiq edir. Lisenziyalaşmadan fərqli olaraq, sertifikatlaşma sertifikatlı fərdlərin bazarda rəqabət aparmasını qadağan etmir. ↩

**səhm:** Sahibinə (səhmdara) şirkətin atacağı addımlarla bağlı məsələlərdə səsvermə hüququ verən hüquqi alət. Hər bir səhmdar sahib olduğu səhmlərin sayının ümumi emissiya edilmiş səhmlərin sayına nisbəti həcmində səs hüququna malikdir. Səhm əslində ehtiyatın bir hissəsidir. "Ehtiyat" termini ("stock" İngilis dilində səhmlə yanaşı həm də qalıq, ehtiyat mənasını verir - tərc.) ilk şirkətlərdən qalmadır. Həmin şirkətlər ticarətlə məşğul idilər və ehtiyatın hərfi mənası satışı üçün anbarda olan mallar demək idi. ↩

**səhm brokeri:** Başqaları üçün səhm və qiymətli kağızlar alan və satan fərd və ya şirkət. ↩

**səhmdar:** (həmçinin **payçı**<sup>(?)</sup> adlandırılır) Dövlət və ya özəl şirkətdə bir və ya daha çox səhmə sahib olan fərd və ya təşkilat (şirkət daxil). Hər bir səhm müəssisədə bərabər nisbətdə mülkiyyət payını təmsil edir. ↩

**səhlənkər davranış riski:** Risklərə qarşı qorunmanın potensial mənfi nəticələri azaltması səbəbindən riskli davranış hallarının artması. ↩

**sənaye siyasəti:** Sənayenin və ya xüsusi bir sənaye sahəsinin inkişafının təşviq edilməsi üçün tərtib edilmiş dövlət planı. ↩

**sıfır-cəm oyun:** Oyunlar nəzəriyyəsində bir nəfərin qazancının digərinin itkisinə bərabər olduğu və buna görə də xalis dəyişikliyin sıfıra bərabər olduğu situasiya. Maliyyə bazarlarında,

opsionlar və fyuçerslər sıfır-cəm oyunun nümunələridir (transaksiya xərclərini çıxmaqla). ↩

**sığorta:** Müəyyən ödəniş müqabilində şirkət və ya dövlətin müəyyən itki, ziyan, xəstəlik və ya ölüm halında təzminat ödəyəcəyi ilə bağlı zəmanət verməsi barədə razılaşma. ↩

**siyasi biznes tsikli:** Seçkilər öncəsi iqtisadiyyatı stimullaşdırmaqla özlərinin və öz partiyalarının yenidən seçilmək şanslarını artırmaq məqsədilə hakimiyyətdə olan siyasətçilər tərəfindən iqtisadi siyasət alətlərinin (fiskal siyasət, monetar siyasət) manipulyasiyası nəticəsində yaranan biznes tsikli. ↩

**“Smoot-Hawley” tarifi:** 1930-cu ilin iyununda qəbul olunmuş və tariflərin təqribən 50 faiz artırılmasını nəzərdə tutan qanun. Digər ölkələrin buna verdiyi cavabla beynəlxalq ticarət kəskin azalmışdır. Bu qanun Böyük Böhrana səbəb olan əsas amillərdən biri idi. ↩

**sosializm:** Bütün insanların bərabər olduğunu və ölkənin pulunun bərabər bölünməli olduğunu bəyan edən inanclar toplusu və ya bu inanclara əsaslanan siyasi sistemlər. ↩

**Standard & Poor's (S&P) 500 İndeksi:** Beş yüz şirkətin səhmlərindən ibarət olan və kollektiv şəkildə bütün fond bazarını təmsil etdiyi hesab edilən sərbət. Birləşmiş Ştatların qiymətli kağızlar bazarının dəyərinin 70%-dən çoxu bu indeksdə əks olunub. ↩

**subpraym kredit:** Problemlə kredit tarixçəsi olan və ya öz gəlirləri, iş tarixçəsi və kredit ödəmə qabiliyyətini göstərən başqa məlumatlar barədə yalnız məhdud informasiya təqdim edən borcalana verilən kredit. Subpraym kreditlərin faiz dərəcələri adətən daha yüksək olur. Borclanlara hansı faiz dərəcəsinin tətbiq olunacağını müəyyənləşdirməkdə yardımçı olan əsas institut "kredit reytingi"dir. Bu reyting fərdlərin keçmiş borc ödəmə davranışlarının əsasında müstəqil qurum tərəfindən hesablanır. ↩

**subsidiarlıq:** İşlərin ən kiçik, ən aşağı səviyyəli və ya ən az mərkəzləşdirilmiş səriştəli səlahiyyətli qurum tərəfindən görülməli olduğuna əsaslanan təşkilətmə prinsipi. Siyasi qərarlar

mərkəzi səlahiyyətli qurumdansa, mümkün olduğu qədər yerli səviyyədə qəbul olunmalıdır.

↩

**subsidiya:** Dövlət tərəfindən müəyyən məhsulların istehsalçı və ya istehlakçılara edilən ödəmələr və vergi güzəştləri. Misal kimi etanol istehsalçılara bir qalona görə edilən 1,50 dollarlıq ödəməni göstərmək olar. ↩

**tarazlıq:** Bir-birinə əks olan tələb və təklif qüvvələrinin tarazlıqda olduğu vəziyyət. Bazar tarazlıqda olduqda, istehlakçı və istehsalçıların qərarları ahəngləşir və tarazlıq qiymətində tələb olunan miqdar təklif edilən miqdara bərabər olur. ↩

**tarif:** Ölkəyə idxal olunan mallara tətbiq olunan vergi. ↩

**təklif qanunu:** Digər amillər sabit saxlanıldıqda, məhsulun qiyməti ilə istehsalçıların təklif etmək istədikləri miqdar arasında düz mütənasib əlaqənin olduğunu ifadə edən prinsip. Məhsulun qiyməti yüksəldikcə, istehsalçılar bu məhsuldan daha çox təklif edəcəklər. Qiymət azaldıqca isə, daha az məhsul təklif olunacaq. ↩

**tələb qanunu:** Digər amillər sabit saxlanıldıqda, məhsulun qiyməti ilə alıcıların almaq istədikləri miqdar arasında tərs mütənasib əlaqənin olduğunu ifadə edən prinsip. Məhsulun qiyməti yüksəldikcə istehlakçılar bu məhsuldan daha az alırlar. Qiymət azaldıqca isə, daha çox məhsul alınır. ↩

**təsadüfi dolaşma nəzəriyyəsi:** Cari səhm qiymətlərinin gələcək barədə bütün məlum informasiyanı özündə əks etdirməsi nəzəriyyəsi. Bu nəzəriyyəyə görə səhm qiymətlərindəki dəyişikliklər yalnız gözlənilməyən hadisələrlə müəyyən olunur və buna görə də qiymətlərdəki dəyişikliklər təsadüfi formada baş verir və təxmin edilməsi qeyri-mümkündür. ↩

**təşviqlər:** Fəaliyyətin həyata keçirilməsi qarşılığında gözlənilən fayda/zərər. Fəaliyyət mükafatlandırıldıqda bunlar müsbət, fəaliyyət cərimələndikdə isə mənfi ola bilər. ↩

**təşviq strukturu:** Müəyyən fəaliyyətləri təşviq etmək üçün və digər fəaliyyətlərdən çəkəndirmək üçün tətbiq edilən mükafatlar və digər amillər. ←

**ticarətçi:** Topdansatış ticarətlə məşğul olan, xüsusilə xarici ölkələrlə işləyən və ya müəyyən ticarət sahəsində malları təchiz edən fərd və ya şirkət. ←

**transaksiya xərcləri:** Mal və ya xidmətlərin alqı-satqısını və ya mübadiləsini aparmaq üçün axtarışa, sövdələşməyə və tamamlamaya tələb olunan zaman, səy və başqa resurslar. ←

**ümumi daxili məhsul (ÜDM):** Ölkə daxilində müəyyən dövr ərzində son istehlak üçün (aralıq deyil) istehsal edilmiş bütün mal və xidmətlərin bazar dəyəri. Bu eyni zamanda həm gəlirin, həm də istehsalın həcmnin ölçüsüdür. ←

**valyuta məzənnəsi:** Xarici valyutanın bir vahidinin yerli pulla qiyməti. Məsələn, bir ABŞ dollarını almağa 1,7 manat lazımdırsa, dollar-manat məzənnəsi 1,7-ə bərabərdir. ←

**vasitəçilər:** Mal və ya xidmətləri alan və satan və ya alqı-satqıları təşkil edən şəxslər. Vasitəçilər transaksiya xərclərini azaldırlar. ←

**vençur kapitalisti:** Perspektivli biznes ideyaları olan sahibkarlara kredit verməkdə ixtisaslaşan maliyyə investoraı. Belə ideyalar adətən sürətlə böyümə potensialına malik olsalar da, əksər hallarda yüksək riskli olurlar və buna görə də normal kommersiya banklarının kreditlərini ala bilmirlər. ←

**vergidən azadolunmuş:** Əgər müəyyən miqdar pul vergidən azadırsa, həmin məbləğ vergi ödənilməli olan cəmi gəlirdən çıxıla bilər. ←

**yaxıngörmə (miyopiya) effekti:** Dövlət sektorunun qərəzli olaraq (1) cari faydası aydın, lakin gələcək xərclərinin hesablanması çətin olan təkliflərə üstünlük verməsi və (2) cari xərcləri aydın, lakin gələcək faydası qeyri-müəyyən və qeyri-aşkar olan təkliflərə qarşı çıxması

nəticəsində resursların yanlış bölüşdürülməsi. ↩

**yaradıcı dağıtma:** Köhnə məhsul və istehsal üsullarının istehlakçıların daha çox dəyər verdiyi innovativ yeniləri ilə əvəzlənməsi. Bu proses iqtisadi artım və daha yüksək yaşayış standartları ilə nəticələnir. ↩

**yığılm:** Vergi çıxıldıqdan sonra qalan gəlirin istehlaka xərclənməyən hissəsi. ↩

**yığılm planı:** İşəgötürən tərəfindən təmin edilən və işçilərin vergi tutulmadan öncəki maaşlarının bir qismini pensiya və ya digər uzunmüddətli məqsədlər, məsələn təhsil haqqı ödəmək və ya ev almaq üçün ayırmasına imkan verən ümumi investisiya hesabı. ↩

**yoxsulluq:** Fərdlərin və ya icmanın yaşayış minimumunu təmin etmək üçün lazım olan maliyyə resurslarının və zəruri vəsaitlərinin olmadığı vəziyyət. ↩

**zəif inkişaf etmiş ölkələr:** Adambaşına düşən gəlirin və təhsil səviyyəsinin aşağı olduğu, savadsızlığın geniş yayıldığı və yüksək inkişaf etmiş ölkələrdə köhnəlmiş hesab edilən istehsal metodlarından geniş istifadə olunan ölkələr. Bu ölkələr bəzən inkişaf etməkdə olan ölkələr də adlandırılır. ↩

**zərər:** Mal və ya xidmətin satışından daxil olan gəlirin onun istehsal və ya təklif olunmasına çəkilən xərci qarşılıya bilmədiyi məbləğ. Zərər, resurslardan əldə edə biləcəklərindən daha az dəyər yaradanların üzləşdiyi cərimədir. ↩

**“zibil” istiqrazları:** Böyük risk daşdığına görə yüksək faiz gəlirli, adətən oturuşmamış şirkətlər tərəfindən buraxılan istiqrazlar. ↩

**2008-2009-cu illərin ipoteka böhranı:** Bir çox ölkələrdə təxminən eyni vaxtda evlərin qiymətlərinin kəskin düşməsi. 2007-2010-cu illər aralığında evlərin qiyməti İrlandiyada təxminən 35%, ABŞ-da isə 16% azalmışdır. Bu azalmalar bir çox borcalanların evlərinin mənfi

dəyərə sahib olması (bazar dəyəri  ıxılsın  d nilm miŐ borc) ilə n tic l nmıŐdir. Çoxsaylı borcalanlar ipotekanı ödəmə qabiliyyətini itirmıŐ, bu da bir çox ölkələrdəki banklar   n problemlər yaratmıŐ v  dövlətin müxtəlif formalarda "xilas paketləri" tətbiq etməsi ilə n tic l nmıŐdir.  

# Müəlliflər Haqqında

**Ceyms D. Qvartni** Florida Ştati Universitetinin İqtisadiyyat professorudur, Qas A. Stavros Görkəmli Alim Rəhbər fəxri adına sahibdir. O, hazırda 16-cı nəşri buraxılan və geniş istifadə edilən İqtisadiyyat: Özəl və İctimai Seçim adlı iqtisadiyyatın prinsiplərinə dair dərsliyin (Cengage South-Western Nəşriyyatı, 2017-ci il), həmçinin Sağlam iqtisadi düşüncə: hər kəsin fərdi və milli rifah haqqında bilməli olduqları adlı kitabın (St. Martin's Nəşriyyatı, 2016-cı il) həmmüəllifidir. O, həmçinin 160-dan çox ölkə üçün institutların və siyasətlərin iqtisadi azadlıqla uyğunluğu haqqında məlumat verən Dünyanın İqtisadi Azadlığı adlı illik hesabatın həmmüəllifidir. Onun məqalələri "American Economic Review", "Journal of Political Economy", "Southern Economic Journal" və "Journal of Institutional and Theoretical Economics" kimi elmi jurnallarda dərc olunub. O, 1999-2000-ci illərdə ABŞ Konqresinin Birgə İqtisadi Komitəsinin Baş İqtisadçısı vəzifəsində çalışıb. Cənub İqtisadi Assosiasiyası və Özəl Müəssisə Təhsili Assosiasiyasının keçmiş prezidentidir. İqtisadiyyat üzrə fəlsəfə doktorluğu dərəcəsinə Vaşinqton Universitetində alıb.

**Riçard L. Strup** həm Montana Ştati Universitetində, həm də Şimali Karolina Ştati Universitetində İqtisadiyyat üzrə fəxri professordur. O, fəlsəfə doktorluğunu Vaşinqton Universitetində alıb. 1982-ci ildən 1984-cü ilədək ABŞ Daxili İşlər Nazirliyində Siyasət Analizi Ofisinin direktoru vəzifəsində çalışıb. Strup qlobal istiləşmə, torpaq istifadəsinin tənzimlənməsi, arxeologiya və ətraf mühit siyasətinin lazım olan təkmilləşdirmələri haqqında məqalələr yazıb və çıxışlar edib. Onun tədqiqatları ətraf mühitə azad bazar yanaşması kimi tanınan yanaşmanın inkişafına kömək edib. O, hazırda 16-cı nəşri çap olunan İqtisadiyyat: Özəl və İctimai Seçim adlı iqtisadiyyatın prinsipləri dərsliyinin həmmüəllifidir. Onun *Ekonomiks: Hər kəsin iqtisadiyyat və ətraf mühit haqqında bilməli olduqları* adlı kitabı (Vaşinqton: Kato İnstitutu, 2<sup>ci</sup> nəşr, 2016-cı il) həmtəsisçisi olduğu Əmlak və Ətraf Mühit Araşdırma Mərkəzi tərəfindən maliyyələşdirilib.

**Duayt R. Li** 1972-ci ildə San-Dieqo, Kaliforniya Universitetində fəlsəfə doktoru dərəcəsinə

alıb. O vaxtdan Kolorado Universitetində, Virciniya Texnologiya Universitetində, Corc Meyson Universitetində və 1985-2008-ci illərdə isə Ramsey İqtisadiyyat və Özəl Müəssisə Professoru olduğu Corciya Universitetində çalışıb. O, 2008-2014 -cü illərdə Dallasdakı Cənub Metodist Universitetində (CMU) Uilyam C. O'Neil adına Qlobal Bazarlar və Azadlıq mərkəzinin professoru olub. Hal-hazırda CMU-da baş elmi işçi və Boll Dövlət Universitetinin Siyasi İqtisad Araşdırma İnstitutunda kafedranın əlaqədar üzvüdür. Professor Linin tədqiqatları ətraf mühitin və təbii sərvətlərin iqtisadiyyatı, siyasi qərar vermə iqtisadiyyatı, dövlət maliyyəsi, hüquq və iqtisadiyyat, habelə əməyin iqtisadiyyatı da daxil olmaqla müxtəlif sahələri əhatə edir. Professor Li karyerası ərzində akademik jurnallarda 160-dan çox elmi məqalə, jurnal və qəzetlərdə 300-ə yaxın məqalə və şərh yazmış, on dörd kitabın həmmüəllifi və digər beş kitabın redaktoru olmuşdur. Amerika Birləşmiş Ştatları, eləcə də Avropa, Mərkəzi Amerika, Cənubi Amerika, Asiya və Afrikadakı universitet və konfranslarda mühazirələr oxuyub. 1994-1995-ci illərdə Özəl Müəssisə Təhsili Assosiasiyasının prezidenti, 1997-1998-ci illərdə Cənub İqtisadi Assosiasiyasının prezidenti olub.

**Tauni Hant Ferrarini** İqtisadi Təhsil üzrə Robert U. Plaster professoru və Sent-Çarlz, Missuridəki Lindenvud Universitetinin Hammond İnstitutunda Baş İqtisadçıdır. İyirmi il Şimali Miçiqan Universitetində Özəl Müəssisə Sem M. Kohodas Professoru olaraq çalışıb, 2015-ci ildə Milli İqtisadiyyat Pedaqoqları Assosiasiyasının prezidenti olub və Milli İqtisadi Pedaqoqlar Assosiasiyasının Texnologiya Mükafatının ilk sahibidir. Tauni “Müəllimlər də Milyoner Olmaq İstəyir” (çapı gözlənilir), “Amerika Tarixində İqtisadi Epizodlar (2019)” və “Sağlam iqtisadi düşüncə (2016)” kitablarının həmmüəllifidir. Elmi jurnallarda məqalələr dərc edir və “Council on Economic Education”, “Junior Achievement—USA” və “Fraser Institute—Canada” üçün tədris proqramı yazır. Dünyanın hər yerindən universitetlər, milli şuralar və qeyri-kommersiya təşkilatları çıxış etmək, proqramlar hazırlamaq, təlimlərə rəhbərlik etmək və iqtisadi savadlılığın inkişaf etdirilməsinin maliyyələşdirməsinə vəsait cəlb etməyə kömək etmək üçün ona müraciət edir. Fəlsəfə doktoru dərəcəsinə Sent-Luizdəki Vaşinqton Universitetində alıb.

**Josef P. Kahun** Florida Ştatı Universitetində tədris professorudur və Azad Sahibkarlıq və

İqtisadi Təhsilin İnkişaf etdirilməsi üçün Stavros Mərkəzinin Direktorudur. Hal-hazırda illik 2000-dən çox qeydiyyatdan keçmiş tələbəyə iqtisadiyyatın prinsiplərini tədris edir. O, mütəmadi olaraq media və texnologiyadan siniflərdə necə səmərəli istifadə olunacağına dair milli tədris konfranslarında çıxış edir. Xaricdə təhsil proqramlarının güclü dəstəkçisi olaraq o, İngiltərə, İtaliya və İspaniyada dərs demək imkanı qazanıb. Dr. Kalhun, FSU-da Bakalavr pilləsi üzrə Müəllim Mükafatı da daxil olmaqla çoxsaylı müəllimlik mükafatları alıb. Fəlsəfə doktoru dərəcəsinə Corciya Universitetində alıb.

**Rəndal K. Fayler**, Hanter Kollecində və Nyu-york Şəhər Universitetinin Magistratura və Doktorantura Mərkəzində İqtisadiyyat professoru və 1993-cü ildən Çarlz Universiteti ilə Çexiya Respublikası Elmlər Akademiyasının birgə layihəsi olan CERGE-EI-də İqtisadiyyat professoru olaraq çalışır. Professor Fayler 1994-cü ildən CERGE-EI İcra və Nəzarət Komitəsində çalışıb. O, Mərkəzi və Şərqi Avropanın və keçmiş Sovet İttifaqının post-kommunist keçid iqtisadiyyatlarında iqtisadiyyat təhsilinin əsas dəstəkçisi olan CERGE-EI Fondunun prezidentidir. Qlobal İnkişaf Şəbəkəsinin Mərkəzi və Şərqi Avropa Koordinatoru vəzifəsində çalışır. Professor Fayler, Gürcüstanın Tbilisi şəhərindəki Beynəlxalq İqtisadiyyat Məktəbinin (BİM) Akademik Şurasının üzvüdür. IZA (Bonn) və CESifonun (Münhen) tədqiqatçı üzvüdür. Professor Fayler fəlsəfə doktoru dissertasiyasını Prinston Universitetində müdafiə etmişdir ki, burada da Sənaye Əlaqələri Bölməsi və Əhali Araşdırmaları Ofisi ilə birgə çalışmışdır. Onun tədqiqatları Milli Elm Fondu, Avropa Birliyinin ACE proqramı, Alfred P. Sloan Fondu, Volkswagen Fondu və Milli İncəsənət Fondu kimi qurumlar tərəfindən dəstəklənib və 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 və The Economics of Transition kimi qabaqcıl elmi jurnallarda çap olunub. Professor Fayler iki dəfə Çexiya Respublikasında Fulbrayt Təqaüdüçüsü olub və Xorvatiya Zaqreb İqtisadiyyat İnstitutunda qonaq elmi işçi olaraq çalışıb. Onun şərhləri “Wall Street Journal”, “New York Times”, “BBC”, “ABC” və “Good Morning Saudi Arabia” kimi nəşrlərdə yer alıb.

# Akademik məşvərət komitəsi

**Boris Kota** Zaqreb Universitetinin İqtisadiyyat Fakültəsinin professoru və Beynəlxalq İqtisadiyyat və Maliyyə proqramının rəhbəridir. O, Zaqrebdəki İqtisadiyyat İnstitutunun Direktorlar Şurasının üzvü (1997–2000), Xorvatiya Respublikası Elm və Ali Təhsil Birliyinin Müşahidə Şurasının sədri (2003–2006) vəzifələrində çalışıb. Xorvatiya Milli Bankının Şurasının üzvü (2006–2013), Xorvatiya Respublikası Prezidentinin İqtisadiyyat üzrə Xüsusi Müşaviri (2010–2012), Xorvatiya Respublikası Prezidentinin İqtisadiyyat Şurasının prezidenti (2010-2015) olub.

**Oleh Havrilişin** Massaçusets Texnologiya İnstitutunda İqtisadiyyat üzrə fəlsəfə doktoru diplomu alıb, Varşavadakı CASE Araşdırma İnstitutunun qeyri-rezident baş elmi işçisi və hazırda Karleton Universitetinin Avropa, Rus və Avrasiya Araşdırmaları İnstitutunda Köməkçi Tədqiqat Professorudur. Oleh "Müstəqillikdən bəri islahatların arxa plan icmalını" hazırlayaraq Ukrayna Hökumətinin Müşaviri vəzifəsində çalışıb (2014-cü ildən 2016-cı ilin oktyabr ayınadək). Hazırda keçid dövrü iqtisadiyyatı mövzusunda yeni bir kitab yazır. Kitabda bu suala cavab verməyə çalışılır: *Nə üçün bəzi ölkələr erkən və sürətli islahatlar strategiyasını, digərləri isə daha yavaş və tədrici yol seçdilər?* Kitab post-kommunist ölkələrində dövlət siyasətinə daxildən baxmaq imkanı verəcək. Oleh 1991-2007-ci illərdə Beynəlxalq Valyuta Fondunun (BVF) Avropa Departamentində Post-Sovet ölkələri üzrə məsul şəxs kimi Direktor Müavini vəzifəsində çalışıb. BVF Direktorlar Şurasının İcraçı Direktorunu vəzifəsini icra edib, eyni zamanda bir müddət Ukrayna Maliyyə Nazirinin Müavini vəzifəsində çalışıb.

**Josef Peltzman** Boston Kolləcindən fəlsəfə doktoru dərəcəsi alıb, Corc Vaşinqton Universitetində İqtisadiyyat və Beynəlxalq Əlaqələr üzrə professor, Hüquq üzrə Peşəkar Müəllim və İqtisadiyyat üzrə Ph.D proqramının direktorudur. 1980-ci ildə kafedraya qatılmamışdan əvvəl Brukinqs İnstitutunun İqtisadi Siyasət Üzvü və Cənubi Karolina Universitetinin müəllimi idi. Gürcüstanda Tbilisi Dövlət Universitetində Beynəlxalq İqtisadiyyat Məktəbinin Beynəlxalq Akademik Şurasının qurucu Sədri (2006–2008) və

Ukraynanın Kiyev İqtisadiyyat Məktəbinin Beynəlxalq Məşvərət Şurasının üzvü (2002-2017) kimi fəaliyyət göstərib. O, həmçinin Ticarət, Yardım və Təhlükəsizlik Koalisiyasının və Vaşinqtonda Global Works Fondunun Direktorlar Şurasının üzvü olaraq çalışır, hazırda Qlobal İqtisadiyyat Jurnalının İdarəedici Redaktoru, Beynəlxalq Ticarət və Maliyyə Birliyinin keçmiş prezidentidir.

# İxtisas üzrə ekspertlər

Aşağıdakı şəxslər tərcümələrimizin dəqiqliyini və kitabın post-kommunist cəmiyyətlərin unikal şərtlərinə uyğunluğunu təmin etməyə töhfə veriblər. Biz onlara dəyərli töhfələrinə görə minnətdarıq. Bununla belə sonda bütün fikirlər və səhvlər müəlliflərə aiddir.

**Ruslan Əliyev** İqtisadiyyat üzrə fəlsəfə doktoru dərəcəsinə Çexiya Respublikasında CERGE-EI-də əldə edib. O, Bakıda ADA Universitetinin Biznes fakültəsində İqtisadiyyat üzrə dosentdir. Ruslanın ixtisaslaşma sahələri makroiqtisadiyyat, pul nəzəriyyəsi, ekonometrika, iqtisadi artım və inkişafdır. Doktorantura tədqiqatından əvvəl üç il Azərbaycan Respublikası Mərkəzi Bankının Pul siyasəti departamentində işləyib. O, milli və beynəlxalq təşkilatlar, o cümlədən Azərbaycanın İqtisadiyyat Nazirliyi, Asiya İnkişaf Bankı, Çexiya Milli Bankı, Dünya Bankı və Birləşmiş Millətlər Təşkilatı üçün məsləhətçi kimi işləyib.

**Hüseyn İsmayılov** Azərbaycanda ADA Universitetində İqtisadiyyat üzrə dosentdir. O, İqtisadiyyat üzrə fəlsəfə doktoru dərəcəsinə Hollandiyanın Tilburq Universitetində əldə edib. O, İqtisadiyyat üzrə magistr təhsilini Mərkəzi Avropa Universitetində alıb. Onun tədqiqat sahəsi təcrübi və davranış iqtisadiyyatıdır. Onun elmi məqalələri *Experimental Economics*, *Journal of Economic Behavior & Organization* və *Journal of Economic Psychology* jurnallarında dərc olunub. O, CERGE-EI Fondu Müəllim Üzvüdür.

## Tərcümə heyəti

**Rəşad Bağirov** Türkiyənin İstanbul Universitetindən Biznesin idarə edilməsi ixtisası üzrə magistr dərəcəsinə malikdir. İkinci magistr dərəcəsinə isə Azərbaycanda Bakı Dövlət Universitetində Makroiqtisadi Siyasət ixtisası üzrə alıb. İqtisadiyyat üzrə maraq dairəsini Davranış İqtisadiyyatına yönəldib və hazırda Qərbi Kəspı Universitetinin Biznes fakultəsində müəllim, həmçinin bir səhiyyə şirkətində Maliyyə direktorudur. O, İngilis dilindən Azərbaycan dilinə tərcüməçi və rəyçidir.

**Mircəlal Seyidov** İngilis-Azərbaycan və İngilis-Türk dili üzrə 18 ildən artıq təcrübəyə malik tərcüməçi və redaktordur. O, həmçinin İstanbul Universitetindən Kompüter Elmləri üzrə bakalavr dərəcəsinə malikdir.