

N. QREQORİ MENKYU

EKONOMİKSİN PRİNSİPLƏRİ

DƏRSLİK / TƏLƏBƏLƏR ÜÇÜN

2-ci nəşr

A K I – 2 0 0 9

KBT 65.01; UOT 32; M 37

**Kitab rus dilindən Azərbaycan Dövlət İqtisad Universitetinin
“İqtisadi nəzəriyyə-2” kafedrasının aşağıdakı
əməkdaşları tərəfindən tərcümə edilmişdir:**

prof. Meybullayev M.X. (ön söz, fəsil 1, 24), prof. Nəsrullayev F.A. (fəsil 30), prof. Manafov Q.N. (fəsil 8), dos. Əsgərov Ə.X. (fəsil 18), dos. Babayev T.Q. (fəsil 13), **dos. Məmmədov K.A.** (fəsil 14), dos. Hüseynov F.İ. (fəsil 21), dos. Vəliyev H.M. (fəsil 26), dos. Fərəcova S.Ə. (fəsil 15), dos. Əlləzov Q.S. (fəsil 28), dos. Həsənova N.Ə. (fəsil 19), dos. Əliyeva A.M. (fəsil 4,5), dos. Sərdarov Ə.Ə. (fəsil 16), dos. Şükürov Ə.T. (fəsil 17), dos. Məmmədov A.B. (fəsil 3), dos. Sadıqov N.Ə. (fəsil 20), dos. Əmirova F.Ş. (fəsil 10), dos. Əhmədov S.Ə. (fəsil 2), dos. Süleymanov H.İ. (fəsil 33, lüğət, son söz), dos. Eminov N.O. (fəsil 9), dos. Mustafayev F.F. (fəsil 12,27), b/m. Əliyeva L.Z. (fəsil 6), b/m. Rzayeva Ş.M. (fəsil 22), b/m. Sadıqova Ş.A. (fəsil 25), müəl. X.F.Nəsrullayeva (fəsil 32), müəl. Abbasova T.c. (fəsil 11), müəl. Nəzərova K.c. (fəsil 7), Əlləzov A.Q. (fəsil 29), Hacıyeva S.Ə. (fəsil 31), Xanlarzadə S.M. (fəsil 23).

Tərcümənin elmi redaktoru: **i.e.d., prof. M.X.Meybullayev**

M 37 Menkyu N.Q. Ekonomiksin prinsipləri. 2-ci nəşr – «Ali məktəblər
üçün dərslik» – seriyası / rus dilindən tərcümə. Bakı: «İqtisad
Universiteti» nəşriyyatı, 2009.

ISBN 5-94723-406-8 (rus)

Qarşınızda – olduqca sadə və bədii ifadələrlə yazılmış və oxucuya dostcasına açılan kitab var. Sözsüz ki, onun əsas üstünlüyü – onun yığcamlığında, yersiz detallardan uzaq olması şərh olunan məsələnin məntiqi ardıcılığıdır. Ona görə də «Ekonomiksin prinsipi» təkcə iqtisadi nəzəriyyəni yeni öyrənən tələbələr üçün deyil, həmçinin bu mürəkkəb və olduqca cəlb edici elmin sirrini müstəqil öyrənmək istəyənlərində əvəzsiz dərsliyi olacaqdır. Bu kitabı oxumaqla, siz dünyagörüşünüz barədə biliyinizi genişləndirməklə, o iqtisadi və siyasi proseslərin səbəblərini və nəticələrini dərk edə bilərsiniz. Həm də əvvəllər Sizə mütəmadi və izah olunmaz kimi görünən məsələlərin həllində düzgün vaxtında və savadlı qərarların qəbul olunmasının öyrənilməsinə imkan yaradacaq.

© 2001 by N.Gregory Mankiw
© ЗАО Издательский дом «Питер», 2003
© «İqtisad Universiteti» nəşriyyatı, 2009

QISA MÜNDƏRİCAT

Tələbələr üçün ön söz.....	18
I HİSSƏ. GİRİŞ.....	20
Fəsil 1. İqtisadi nəzəriyyənin on prinsipi.....	21
Fəsil 2. İqtisadçı kimi fikirləşin.....	37
Fəsil 3. Qarşılıqlı iqtisadi asılılıq və ticarətin gətirdiyi gəlirlər.....	67
II HİSSƏ. TƏLƏB VƏ TƏKLİF 1: BAZAR NECƏ İŞLƏYİR	78
Fəsil 4. Tələb və təklifin bazar qüvvələri.....	79
Fəsil 5. Elastiklik və onun tətbiqi.....	103
Fəsil 6. Təklif, tələb və hökumətin siyasəti.....	127
III HİSSƏ. TƏLƏB VƏ TƏKLİF 2: BAZARLAR VƏ RİFAH.....	149
Fəsil 7. İstehlakçılar, istehsalçılar və bazarların effektivliyi.....	150
Fəsil 8. Nəzəriyyənin praktiki tətbiqi: vergiqoyma xərcləri.....	168
Fəsil 9. Nəzəriyyənin praktiki tətbiqi: beynəlxalq ticarət.....	185
IV HİSSƏ. İCTİMAİ BÖLMƏNİN İQTİSADI NƏZƏRİYYƏSİ.....	206
Fəsil 10. Xarici təsirlər.....	207
Fəsil 11. İctimai nemətlər və ümumi ehtiyatlar.....	226
Fəsil 12. Vergi sisteminin yaradılması.....	240
V HİSSƏ. FİRMANIN DAVRANIŞI VƏ BAZARIN TƏŞKİLİ NƏZƏRİYYƏSİ..	260
Fəsil 13. İstehsal xərcləri.....	261
Fəsil 14. Firmalar rəqabətli bazarlarda.....	282
Fəsil 15. İnhisar	303
Fəsil 16. Oliqopoliya	331
Fəsil 17. İnhisarçı rəqabət.....	349
VI HİSSƏ. ƏMƏK BAZARI NƏZƏRİYYƏSİ.....	364
Fəsil 18. İstehsal amilləri bazarları	365
Fəsil 19. Gəlirlərdə ayrı seçkilik (diskriminasiya).....	383
Fəsil 20. Gəlirlərin bölgüsü	399
VII HİSSƏ. MAKROİQTİSADI GÖSTƏRİCİLƏR	419
Fəsil 21. Milli gəlir necə ölçülür?.....	420
Fəsil 22. Həyat dəyərinin müəyyən edilməsi.....	435
VIII HİSSƏ. UZUNMÜDDƏTLİ DÖVRDƏ REAL İQTİSADIYYAT.....	446

Fəsil 23. İstehsal və iqtisadi artım.....	447
Fəsil 24. Əmanət, investisiyalar və maliyyə sistemi.....	466
Fəsil 25. İşsizliyin təbii səviyyəsi.....	487
IX HİSSƏ. UZUNMÜDDƏTLİ DÖVRDƏ PULLAR VƏ QIYMƏTLƏR.....	507
Fəsil 26. Pul sistemi.....	508
Fəsil 27. İnflyasiya: səbəbləri və məsrəflər.....	526
X HİSSƏ. AÇIQ İQTİSADİYYATIN MAKROİQTİSADI TƏHLİLİ.....	549
Fəsil 28. Açıq iqtisadiyyat: əsas anlayış.....	550
Fəsil 29. Açıq iqtisadiyyatın makroiqtisadi nəzəriyyəsi.....	566
XI HİSSƏ. QISAMÜDDƏTLİ DÖVRDƏ İQTİSADI	
MÜVAZİNƏTSİZLİKLƏR.....	585
Fəsil 30. Məcmu tələb və məcmu təklif	586
Fəsil 31. Pul-kredit və maliyyə-büdcə siyasətinin məcmu tələbə təsiri.....	612
Fəsil 32. Qısamüddətli dövrdə inflyasiya və işsizlik arasında seçim.....	634
XII HİSSƏ. SON MÜLAHİZƏLƏR	656
Fəsil 33. Makroiqtisadi siyasətin beş problemi.....	657
LÜĞƏT	673
SON SÖZ	689

M Ü N D Ə R İ C A T

Tələbələr üçün ön söz.....	18
I HİSSƏ. GİRİŞ.....	20
Fəsil 1. İqtisadi nəzəriyyənin on prinsipi.....	21
Qərarlar necə qəbul olunur?.....	22
Prinsip 1. İnsan seçir	22
Prinsip 2. Xərclər arzu olunanların əldə edilməsi üçün imtina etdirləndir- dən ibarətdir.....	24
Prinsip 3. Ağıllı insan son həddə dəyişikliklər terminlərini də fikirləşir... ..	25
Prinsip 4. İnsan stimullara reaksiya verir. İnsanların qarşılıqlı təsiri.....	26
Prinsip 5. Hər kəsin xeyrinə ticarət.....	28
Prinsip 6. Adətən bazar-iqtisadi fəaliyyətin təşkilinin əlverişli üsuludur.	29
Prinsip 7. İqtisadiyyatın bütövlükdə fəaliyyəti.....	31
Prinsip 8. Əhəlinin həyat səviyyəsi ölkənin əmtəə və xidmətləri istehsal etmək qabiliyyəti ilə müəyyən olunur.....	33
Prinsip 9. Qiymətlər hökumət həddən artıq çox pul çap etdikdə artır....	34
Prinsip 10. Qısamüddətli perspektivdə cəmiyyət inflyasiya və işsizlik arasında seçim etməlidir	35
Nəticə	36
Fəsil 2. İqtisadçı kimi fikirləşin.....	37
İqtisadçı alim kimi.....	37
Elmi metod: müşahidə, nəzəriyyə və yenə də müşahidə.....	38
Fərziyyənin rolu.....	39
İqtisadi modellər.....	41
Bizim birinci model: dövriyyə axınının qrafik təsviri.....	41
Bizim ikinci model: istehsal imkanları həddi.....	43
Mikroiqtisadiyyat və makroiqtisadiyyat.....	46
İqtisadçı siyasətçi rolunda.....	47
Pozitiv və normativ təhlil.....	48
Vaşinqtonda iqtisadçılar.....	49
İqtisadçıların fikir ayrılığının səbəbləri nədir?.....	50
Elmi mülahizələrdə fərq	51
Dəyərlərdə fərq.....	51
Gözləmə və həqiqət.....	52
Gəlin davam edək.....	54
Əlavə	54
Qrafiklərin qurulması: qısa xülasə.....	54
Birdəyişənli qrafiklər.....	55
İkidəyişənli qrafikləri: koordinat sistemi.....	57
Koordinat sistemində ayrılar.....	57
Maillik və elastiklik.....	61
Səbəb və nəticə	63

Fəsil 3. Qarşılıqlı iqtisadi asılılıq və ticarətin gətirdiyi gəlirlər.....	67
Müasir iqtisadi rəməz.....	68
Təsərrüfat imkanları.....	68
İxtisaslaşma və ticarət.....	70
Müqayisəli üstünlük prinsipi.....	72
Mütləq üstünlük.....	72
Alternativ xərclər və nisbi üstünlük.....	73
Nisbi üstünlük və ticarət.....	74
Nisbi üstünlüklərin istifadəsi.....	75
Tayqer Vuds öz evinin qarşısındakı qazonu biçməlidirmi?.....	75
ABŞ digər dövlətlərlə alver etməlidirmi?.....	76
Nəticə.....	77
II HİSSƏ. TƏLƏB VƏ TƏKLİF 1: BAZAR NECƏ İŞLƏYİR?.....	78
Fəsil 4. Tələb və təklifin bazar qüvvələri.....	79
Bazar və rəqabət.....	79
Rəqabətli bazar.....	79
Rəqabət: mükəmməl və qeyri-mükəmməl.....	80
Tələb.....	81
Tələbin amilləri.....	81
Tələb cədvəli və tələb əyrisi.....	83
Ceteris paribus (digər bərabər şəraitlər daxilində).....	84
Bazar tələbi və fərdi tələb.....	84
Tələb əyrisinin dəyişməsi.....	87
Təklif.....	88
Fərdi təklifin amilləri.....	88
Təklif cədvəli və təklif əyrisi.....	89
Bazar təklifi və fərdi təklif.....	90
Təklif əyrisinin dəyişməsi.....	93
Tələb və təklif.....	94
Tarazlıq.....	94
Tarazlığın dəyişməsinin təhlilinin üç mərhələsi.....	97
Nəticə: ehtiyatların qiyməti və yerləşdirilməsi.....	101
Fəsil 5. Elastiklik və onun tətbiqi.....	103
Tələbin elastikliyi.....	103
Tələbin qiymət elastikliyi və onun determinantları.....	104
Qiymətə görə tələbin elastikliyinin hesablanması.....	105
Tələb əyrilərinin növləri.....	106
Satışdan ümumi gəlir və tələbin qiymət elastikliyi.....	109
Gəlirə görə tələbin elastikliyi.....	111
Təklifin elastikliyi.....	114
Qiymətə görə təklifin elastikliyi və onu müəyyən edən amillər.....	114
Qiymətə görə təklifin elastikliyinin hesablanması.....	115
Təklif əyrisinin növləri.....	115
Tələb anlayışı və elastikliyin praktiki tətbiqinə dair üç misal.....	119
Məhsuldarlığın yüksəlməsi haqqında xəbər fermerlərdə həyəcan yarada bilirmi?.....	119
Nə üçün OPEK neftin qiymətini yüksək səviyyədə saxlamağa nail olmadı?.....	121

Narkotiklərin qadağan olunması onunla əlaqədar olan cinayətləri azaldırmı?.....	124
Nəticə.....	126
Fəsil 6. Təklif, tələb və hökumətin siyasəti.....	127
Qiymətlər üzərində nəzarət.....	128
Qiymətin yuxarı həddinin bazar fəaliyyətinə təsiri.....	128
Qiymətin aşağı həddinin bazar fəaliyyətinə təsiri.....	135
Qiymətlər üzərində nəzarətin təyin olunması siyasətinin qiymətlən dirilməsi	139
Vergilər	140
Alıcılara vergi qoyulması və bazarın fəaliyyətinin nəticələri.....	141
Satıcılardan alınan vergilər və bazarın fəaliyyətinin nəticələri.....	143
Elastiklik və vergiqoyma.....	145
Nəticə	148
III HİSSƏ. TƏLƏB VƏ TƏKLİF 2: BAZARLAR VƏ RİFAH.....	149
Fəsil 7. İstehlakçılar, istehsalçılar və bazarların effektivliyi.....	150
İstehlak gəliri.....	151
Pulvermə hazırlığı.....	151
İstehlak gəlirinin təyini üçün tələbat əyrisinin istifadə edilməsi.....	152
Çox aşağı qiymət istehlak gəlirinin artması deməkdir.....	154
İstehlak gəliri nə ilə ölçülür?.....	155
İstehsalçıların gəliri.....	156
Xərclər və pulvermə istəyi.....	156
İstehsalçı gəlirinin təyini üçün təkliflər əyrisinin istifadə edilməsi.....	158
Daha yüksək qiymət və istehsalçıların gəliri.....	160
Bazar effektivliyi.....	161
Alicənab planlaşdırıcı.....	161
Bazar tarazlığının qiymətləndirilməsi.....	163
Nəticə: bazar effektivliyi və bazarın natamamlığı.....	165
Fəsil 8. Nəzəriyyənin praktiki istifadəsi: vergiqoyma xərcləri.....	168
Əvəzsiz itkilər vergiqoymanın nəticəsi kimi.....	169
Bazar subyektlərinə verginin təsiri.....	170
Geriqayıtmaz itkilər və ticarətin yaratdığı rifah.....	173
Geriqayıtmayan itkilərin determinantları (amilləri).....	174
Geriqayıtmayan itkilər və vergilərin dəyişməsi zamanı vergi daxilolmaları.....	179
Nəticə.....	184
Fəsil 9. Nəzəriyyənin praktiki tətbiqi: beynəlxalq ticarət.....	185
Beynəlxalq ticarətin nəticələrini müəyyən edən amillər.....	185
Ticarətin olmadığı şəraitdə tarazlıq məsələsi.....	186
Dünya qiyməti və müqayisəli üstünlük.....	187
Qaliblər və uduzanlar.....	188
Məhsul ixrac edən ölkənin üstünlükləri və itkiləri.....	188
İdxalçı ölkənin qazancları və itkiləri.....	191
Gömrük tarifləri	193
Xarici kvotanın təsiri.....	196
Ticarət siyasətini formalaşdırmaq üzrə təkliflər.....	199
Ticarət məhdudiyyətlərinin müdafiəsinə yönəldilmiş dəlillər.....	200
İş yerləri.....	202
Milli təhlükəsizlik.....	202

Yeni sahələr.....	203
Haqsız rəqabət haqqında arqument (dəlil)	203
Himayədarlıq hədə-qorxusu danışıqlarda istifadə olunan dəlil kimi.....	204
Nəticə	204
IV HİSSƏ. İCTİMAİ BÖLMƏNİN İQTİSADI NƏZƏRİYYƏSİ.....	206
Fəsil 10. Xarici təsirlər.....	207
Xarici təsirlər və bazar səmərəliliyi.....	209
Rifah halının iqtisadiyyatı: qısa təkrarlama.....	209
İstehsalın mənfi xarici təsirləri.....	210
İstehsalın müsbət xarici təsirləri.....	211
İstehlak prosesində xarici təsirlər.....	213
Xarici təsirlər probleminin fərdi həlli.....	215
Fərdi qərarların formaları.....	215
Kouz nəzəriyyəsi.....	216
Xüsusi qərarların tətbiqi sahəsi.....	217
Xarici təsirlər probleminin siyasi həlli.....	218
Tənzimlənmə.....	219
Piqu vergiləri və maliyyə yardımları.....	219
Çırkənləməyə icazə verilməsi.....	222
Çırkənləmənin iqtisadi təhlilinə qarşı irəli sürülən etiraz.....	224
Nəticə	225
Fəsil 11. İctimai nemətlər və ümumi ehtiyatlar.....	226
Müxtəlif növlü nemətlər.....	226
İctimai nemətlər.....	228
Biletsizlər problemi	229
Bəzi mühüm ictimai nemətlər.....	230
«Məsərəflər-xeyirlər» təhlilinin mürəkkəblikləri.....	232
Ümumi ehtiyatlar.....	234
«İcma torpaqlarının faciəsi».....	234
Bəzi daha çox əhəmiyyət kəsb edən ehtiyatlar.....	235
Nəticə: mülkiyyət hüququnun əhəmiyyəti.....	238
Fəsil 12. Vergi sisteminin yaradılması.....	240
ABŞ dövlət maliyyələrinin xülasəsi.....	241
ABŞ-ın federal hökuməti.....	242
Ştatların hökumətləri və yerli inzibati orqanlar.....	246
Vergilər və səmərəlilik.....	248
Qaytarılmayan itkilər.....	248
Administrativ yük.....	250
Vergilərin orta və son dərəcələri.....	251
Akkord vergi.....	252
Vergilər və ədalət.....	253
Fayda götürmək prinsipi.....	253
Vergi ödəmək qabiliyyəti prinsipi.....	254
Vergi yükünün bölgüsü və ədalət.....	257
Nəticə: ədalətlik və səmərəlilik dilemması	258

V HİSSƏ. FİRMANIN DAVRANIŞI VƏ BAZARIN TƏŞKİLİ	
NƏZƏRİYYƏSİ.....	260
Fəsil 13. İstehsal xərcləri.....	261
Xərclər nədir?.....	262
Ümumi gəlir, məcmu xərclər və mənfəət.....	262
Firmanın xərcləri alternativ xərclər kimi.....	263
Kapitalın dəyəri alternativ xərclər kimi.....	264
İqtisadi mənfəət və mühasibat mənfəəti.....	264
İstehsal və xərclər.....	265
İstehsalat funksiyası.....	266
İstehsal funksiyasından məcmu xərclər ayrısına doğru.....	267
Xərclərin müxtəlif tipləri.....	269
Sabit və dəyişən xərclər.....	270
Orta və son hədd xərcləri.....	271
Əyri xərclər və onların formaları.....	272
Xərclərin tipik ayrılıqları.....	275
Qısamüddətli və uzunmüddətli dövrlərdə xərclər.....	276
Qısamüddətli və uzunmüddətli orta məcmu xərclər arasında qarşılıqlı əlaqə.....	277
İstehsal həcmnin (miqyasının) genişləndirilməsi ilə əlaqədar qənaət və xərclər (məsrəflər).....	279
Nəticə.....	281
Fəsil 14. Firmalar rəqabətli bazarlarda.....	282
Rəqabətli bazar nədir?.....	283
Rəqabət anlayışı.....	283
Rəqabətli firmanın gəliri.....	283
Mənfəətin maksimallaşdırılması və rəqabətli firmanın təklif ayrısı.....	285
Mənfəətin maksimallaşdırılmasının sadə nümunəsi.....	285
Son hədd xərcləri ayrısı və təklifin həcmi haqqında firmanın qərarı.....	287
Qısamüddətli dövrdə istehsalı saxlama haqqında firmanın qərarı.....	289
Bazara daxilolma və uzunmüddətli dövrdə onu tərk etmək haqqında firmaların qərarı.....	292
Rəqabətli firmanın qrafikində mənfəətin ölçülməsi.....	293
Bütövlükdə rəqabətli bazarın təklif ayrısı.....	294
Firmaların sayının dəyişməz olduğu bazarda təklif.....	295
Giriş və çıxış imkanlarının olduğu bazarda təklif.....	296
Qısamüddətli və uzunmüddətli dövrlərdə tələbin dəyişməsi.....	298
Nə üçün uzunmüddətli dövrdə təklif ayrısı müsbət meylə malikdir?.....	300
Nəticə: təklif ayrısının arxasında nə dayanır?.....	301
Fəsil 15. İnhisar.....	303
İnhisarlar niyə yaranır?.....	304
İnhisar resursları.....	305
Hökumətin yaratdığı inhisar.....	306
Təbii inhisar.....	306
İnhisar tərəfindən əmtəənin buraxılış həcmi və qiyməti haqda qərarların qəbulu.....	308
İnhisar və rəqabət.....	308
İnhisarın gəliri.....	309
Gəlirin maksimallaşdırılması.....	312
İnhisar mənfəəti.....	314

İnhisarın sosial məsarifləri.....	315
Qayıdışsız itkilər.....	316
İnhisar mənfəət: cəmiyyət üçün məsariflər.....	318
İnhisarlara münasibətdə dövlət siyasəti.....	319
Antitrust qanunlarının köməyi ilə rəqabətin intensivliyinin artırılması.....	319
Tənzimləmə.....	321
Dövlət əmlakı.....	322
Hərəkətsizlik.....	323
Qiymət ayrı-seçkiliyi (diskriminasiyası).....	323
Kitabın qiyməti haqda əhvalat.....	324
Əhvalatdakı məntiq.....	325
Qiymət diskriminasiyasının analitik tədqiqi.....	326
Qiymət diskriminasiyasına dair nümunələr.....	328
Nəticə: inhisarın yayımı.....	330
Fəsil 16. Oligopoliya.....	331
İnhisar və mükəmməl rəqabət arasında.....	332
Az satıcısı olan bazarlar.....	333
Duopolya misalı.....	333
Rəqabət, monopolialar və kartellər.....	334
Oligopolitik tarazlıq.....	335
Oligopolianın ölçüləri və bazarın fəaliyyətinin nəticələri.....	337
Oyunlar nəzəriyyəsi və əməkdaşlığın iqtisadiyyatı.....	338
Məhbuslar dilemması.....	338
Oligopoliya «məhbuslar dilemması» kimi.....	340
«Məhbuslar dilemması»na dair digər misallar.....	341
«Məhbuslar dilemması» və cəmiyyətin ümumi rifahı.....	343
Nə üçün insanlar bəzən əməkdaşlıq edir?.....	343
Hökumət və oligopoliya.....	344
Satışın məhdudlaşdırılması və antitrust qanunlar.....	345
Antitrust siyasəti barədə təhlil.....	346
Nəticə.....	348
Fəsil 17. İnhisarçı rəqabət.....	349
Rəqabət və diferensiallaşmış mallar.....	350
Firma qısamüddətli dövrdə inhisarçı rəqabət bazarında.....	350
İnhisarçı rəqabət və cəmiyyətin güzəranı.....	356
Reklam.....	358
Reklam haqqında mübahisələr (diskussiya).....	358
Reklam keyfiyyət haqqında xəbərdarlıq kimi.....	360
Ticarət markaları.....	362
Nəticə.....	363
VI HİSSƏ. ƏMƏK BAZARI NƏZƏRİYYƏSİ.....	364
Fəsil 18. İstehsal amilləri bazarları.....	365
Firmanın əməyə tələbi.....	366
Rəqabət qabiliyyətli firmanın maksimum mənfəəti.....	367
İstehsal funksiyası və əməyin son məhsulu.....	368
Son məhsulun dəyəri və əməyə tələb.....	369
Əməyə tələb ayrısının ayrılığını doğuran səbəb nədir?.....	371
Əmək təklifi.....	372
İş və istirahət imkanları arasında seçim.....	372

Əmək təklifi əyrisinin hərəkətinə səbəb nədir?.....	372
Əmək bazarı müvazinəti.....	373
Bazar müvazinətində son məhsuldarlıq.....	373
Əmək təklifi əyrisinin hərəkəti.....	374
Əməyə tələb əyrisinin hərəkəti.....	375
İstehsalın başqa amilləri: torpaq və kapital.....	378
Torpaq və kapital bazarında müvazinət.....	379
İstehsal amilləri arasında əlaqə.....	381
Nəticə.....	381
Fəsil 19. Gəlirlərdə ayrı seçkilik (diskriminasiya).....	383
Bərabər əmək haqqının bəzi determinantları.....	383
Əməyin ödənilməsində bərabərləşdirici fərqlər.....	383
İnsan kapitalı.....	385
Qabiliyyətlər, səylər və təsadüflər.....	387
Təhsilə alternativ baxış: signal nəzəriyyəsi.....	388
«Superulduz» fenomeni.....	390
Bərabər səviyyəni ötürüb keçən məvaciblər: minimal əmək haqqı həmkarlar ittifaqı haqqında qanunlar və əməyin səmərəli ödənilməsi....	392
Diskriminasiyanın iqtisadi nəzəriyyəsi.....	393
Əmək bazarında diskriminasiyanın kəmiyyətə təyini.....	393
İşverənlər tərəfindən diskriminasiya.....	395
İstehlakçılar və hökumət tərəfindən diskriminasiya.....	396
Müqayisə olunan dəyərlər haqda diskussiya.....	397
Nəticə.....	398
Fəsil 20. Gəlirlərin bölgüsü.....	399
Bərabərsizliyin kəmiyyətə təyin edilməsi.....	400
ABŞ-da gəlirlərdəki bərabərsizlik.....	400
Yoxsulluq səviyyəsi.....	403
Bərabərsizlik dərəcəsinin kəmiyyətə təyinedilmə problemləri.....	405
İqtisadi mobillik.....	407
Gəlirin yenidən bölüşdürülməsinin siyasi fəlsəfəsi.....	408
Utilitarizm.....	408
Liberalizm.....	410
Libertarianizm.....	411
Yoxsulluqla mübarizə proqramları.....	413
Əmək haqqının minimum həcmi haqqında qanunvericilik.....	413
Sosial sığorta.....	414
Mənfi gəlir vergisi.....	415
Natural formada transfert ödənişləri.....	416
Yoxsulluqla mübarizə proqramları və əməyə olan stimullar.....	416
Nəticə.....	417
VII HİSSƏ. MAKROİQTİSADI GÖSTƏRİCİLƏR.....	419
Fəsil 21. Milli gəlir necə ölçülür?.....	420
İqtisadiyyatda gəlirlər və xərclər.....	421
Ümumi daxili məhsulun hesablanması.....	423
ÜDM-un tərkibi.....	426
Real və nominal ÜDM.....	428
Hesab misalı.....	429
ÜDM-un deflyatoru.....	430
ÜDM-un səviyyəsi və iqtisadi rifah.....	431

Nəticə	433
Fəsil 22. Həyat dəyərinin müəyyən edilməsi.....	435
İstehlak qiymətləri indeksi.....	436
İstehlak qiymətləri indeksi necə müəyyən edilir?.....	436
Həyat dəyərinin ölçülməsi problemləri.....	439
ÜDM-un deflyatoru, yaxud İQİ?.....	440
İnflyasiya effektini nəzərə almaqla iqtisadi göstəricilərin təshih edilməsi.....	442
Müxtəlif vaxtlarda dolların alıcılıq qabiliyyətinin qiymətləndirilməsi....	442
İndeksləşdirilmə.....	443
Real və nominal faiz dərəcələri.....	444
Nəticə	445
VIII HİSSƏ. UZUNMÜDDƏTLİ DÖVRDƏ REAL İQTİSADİYYAT.....	446
Fəsil 23. İstehsal və iqtisadi artım.....	447
Müxtəlif ölkələrdə iqtisadi artım.....	448
Əmək məhsuldarlığı və onu müəyyən edən amillər.....	450
Əmək məhsuldarlığı göstəricisinin qiyməti nə ilə müəyyən olunur?.....	451
Əmək məhsuldarlığı necə müəyyən olunur?.....	452
İqtisadi artım və dövlətin siyasəti.....	454
Əmanətlərin və investisiyaların əhəmiyyəti.....	455
Azalan gəlirlilik və «cəld start» effekti.....	457
Xarici investisiyalar.....	458
Təhsil.....	459
Mülkiyyət hüquqları və siyasi sabitlik.....	460
Azad ticarət.....	461
Əhalinin artımına nəzarət	462
Elmi tədqiqat və iqtisadi inkişaf	464
Nəticə: uzunmüddətli iqtisadi artımın əhəmiyyəti.....	464
Fəsil 24. Əmanət, investisiyalar və maliyyə sistemi.....	466
Amerika iqtisadiyyatının maliyyə institutları.....	467
Maliyyə bazarları.....	467
Maliyyə vasitəçiləri.....	470
Və sonda:.....	472
Yığım və investisiyalar milli hesablar sistemində.....	472
Bəzi mühüm bərabərliklər.....	473
«Əmanətlər» və «investisiyalar» anlayışlarının mahiyyəti.....	474
Borc vəsaitləri bazarı.....	475
Borc fondları bazarında tələb və təklif.....	475
I siyasət: vergilər və yığımlar.....	478
II siyasət: vergilər və investisiyalar.....	481
III siyasət: dövlət büdcəsinin kəsri və gəlirliliyi	482
Nəticə	485
Fəsil 25. İşsizliyin təbii səviyyəsi.....	487
İşsizlik anlayışının təyin edilməsi.....	488
İşsizliyin səviyyəsi necə ölçülür?.....	488
İşsizliyin səviyyəsi düzgün ölçülürmü?.....	491
İşsizlik vəziyyəti nə qədər uzana bilər?.....	492
İşsizlik nə üçün baş verir?.....	493
İş axtarışı.....	493

Friksion işsizliyin müəyyən səviyyəsi nə üçün qaçılmaz olur?.....	494
Dövlət siyasəti və iş axtarışı.....	495
İşsizliyə görə sığorta.....	495
Minimal əmək haqqı barəsində qanunlar.....	497
Həmkarlar ittifaqları və kollektiv müqavilələr.....	499
Həmkarlar ittifaqlarının fəaliyyətinin nəticələrinin iqtisadi təhlili.....	499
Həmkarlar ittifaqlarının iqtisadiyyat üçün əhəmiyyəti.....	501
Effektiv əmək haqqı nəzəriyyəsi.....	502
İşçilərin sağlamlığı.....	502
İşçi qüvvəsinin axını.....	503
İşçilərin çalışqanlığı.....	503
Personalın keyfiyyəti.....	504
Nəticə.....	506
IX HİSSƏ. UZUNMÜDDƏTLİ DÖVRDƏ PULLAR	
VƏ QİYMƏT LƏR.....	507
Fəsil 26. Pul sistemi.....	508
Pulların rolu və əhəmiyyəti.....	509
Pulun funksiyaları.....	510
Pul növləri.....	511
Amerika iqtisadiyyatında pullar.....	512
Federal ehtiyat sistemi.....	514
FES təşkili.....	514
Açıq bazarda əməliyyatlar üzrə federal komitə.....	515
Banklar və pul təklifləri.....	516
100% bank ehtiyatına aid sadə misal.....	517
Qismi bank ehtiyatı sistemi və pulların yaradılması.....	518
Pul multiplikatoru.....	519
FES pul nəzarətinin maliyyə alətləri.....	520
Pul təklifinə nəzarət problemləri.....	523
Nəticə	525
Fəsil 27. İnflyasiya: səbəbləri və məsrəflər.....	526
İnflyasiyanın klassik nəzəriyyəsi.....	527
Qiymətlərin səviyyəsi və pulun dəyəri.....	527
Pulun təklifi, pula tələb və pul tarazlığı.....	529
Pul indeksiyasının səmərəsi	530
Tarazlığın müəyyən edilməsinə ötəri nəzər.....	531
Klassik dixotomiya və pulların neytrallığı.....	532
Pulun tədavi sürəti və pulun kəmiyyət nəzəriyyəsinin tənliyi.....	534
İnflyasiya vergisi.....	537
Fişer səmərəsi.....	538
İnflyasiya məsrəfləri.....	540
Alıcılıq qabiliyyətinin aşağı düşməsi – İnflyasiyanı düz başa düşməmək nəticəsində yaranan yanlış fikir.....	540
«Öyilmiş başmaqlar» effekti.....	541
«Menyu» məsrəfləri.....	543

Nisbi qiymətlərin dəyişkənliyi və resursların səmərəsiz yerləşdirilməsi....	543
İnflasiya vergisinin doğurduğu təhriflər.....	544
Səhvlər və anlaşılmazlıqlar.....	546
Gözlənilməz inflyasiya xərcələrinin xüsusi növü: sərvətlərin sərbəst. yenidən bölgüsü.....	547
Nəticə	548
X HİSSƏ. AÇIQ İQTİSADIYYATIN MAKROİQTİSADI TƏHLİLİ.....	549
Fəsil 28. Açıq iqtisadiyyat: əsas anlayış.....	550
Əmtəələrin və kapitalların beynəlxalq axını.....	551
Əmtəələrin axını: ixrac, idxal və xalis ixrac.....	551
Kapitallar axını: xalis xarici investisiyalar.....	552
Xalis ixracın və xalis xarici investisiyaların bərabərliyi.....	553
Yığım, investisiya və onların əmtəələrin və kapitalların beynəlxalq axını ilə əlaqəsi.....	554
Beynəlxalq sazişlərdə qiymətlər: real və nominal mübadilə kursları.....	556
Nominal mübadilə kursu.....	556
Real mübadilə kursu.....	557
Mübadilə kursunu müəyyən etməyin birinci nəzəriyyəsi: alıcılıq qabiliy- yətinin pariteti	559
Alıcılıq qabiliyyətinin pariteti nəzəriyyəsinin məntiqi.....	559
Alıcılıq qabiliyyəti pariteti nəzəriyyəsinin əsas nəticələri.....	561
Alıcılıq qabiliyyətinin pariteti nəzəriyyəsinin tədqiqinin məhdudiyyəti...	564
Nəticə	565
Fəsil 29. Açıq iqtisadiyyatın makroiqtisadi nəzəriyyəsi.....	566
Borc vəsaitləri bazarında və xarici valyuta mübadiləsi bazarında tələb və təklif.....	567
Borc vəsaitləri bazarı.....	567
Xarici valyutaların mübadilə bazarı.....	569
Açıq iqtisadiyyatda tarazlıq.....	571
İki bazarda eyni vaxtda tarazlığa nailolma.....	572
Dövlət siyasəti və açıq iqtisadiyyat.....	574
Dövlət büdcəsinin kəsiri.....	574
Xarici ticarət siyasəti.....	577
Siyasi qeyri-sabitlik və kapital «axını».....	581
Nəticə.....	584
XI HİSSƏ. QISAMÜDDƏTLİ DÖVRDƏ İQTİSADI MÜVAZİNƏTSİZLİKLƏR.....	585
Fəsil 30. Məcmu tələb və məcmu təklif.....	586
İqtisadi flyuktuasiyanın əsas xarakteristikası.....	587
Qeyri-requlyar və dərk edilə bilməyən iqtisadi flyuktuasiya.....	587
Bir çox makroiqtisadi göstəricilərin qalxıb-enməsi sinxronlaşdırılmışdır. İstehsalın həcmnin aşağı düşməsi işsizlik səviyyəsinin artması ilə müşahidə olunur.....	589
Qısamüddətli iqtisadi flyuktuasiyanın izahı.....	591
İqtisadiyyatın qısa və uzunmüddətli dövrləri üzrə inkişafının fərqləri....	591
İqtisadi flyuktuasiyanın əsas modeli.....	592
Məcmu tələb əyrisi.....	593
Məcmu tələb əyrisinin arzuolunmaz meyli.....	593

Məcmu tələb əyrisinin dəyişməsinin mümkün səbəbləri.....	596
Məcmu təklif əyrisi.....	597
Nəyə görə məcmu təklif əyrisi uzunmüddətli dövrlər üçün şaquli vəziyyətdə olur?.....	598
Məcmu təklif əyrisinin uzun müddətə hərəkətinin mümkün səbəbləri....	599
Uzunmüddətli iqtisadi artımın və inflyasiyanın əks olunmasının yeni üsulu.....	601
Nəyə görə qısamüddət üçün məcmu təklif müsbət meyilliliklə xarakterizə olunur?.....	602
Qısamüddətli məcmu təklif əyrisinin hərəkətinin mümkün səbəbləri.....	605
İqtisadiyyatın durğunluğunun səbəbləri.....	606
Məcmu tələbin hərəkətinin nəticələri.....	607
Məcmu təklifin hərəkətinin nəticələri.....	609
Nəticə: məcmu tələb və məcmu təklif modelinin məcmusu.....	611
Fəsil 31. Pul-kredit və maliyyə-büdcə siyasətinin məcmu tələbə təsiri.....	612
Monetar siyasətin məcmu tələbə təsiri.....	613
Likvidliyə üstünlükvermə nəzəriyyəsi.....	614
Məcmu tələb əyrisinin qrafikinə aşağı enməsi	616
Pul təklifinin dəyişiklikləri	619
Faiz dərəcəsinin təqribi göstəricisi və FES-in siyasəti.....	621
Məcmu tələb və maliyyə-büdcə siyasəti.....	622
Dövlət xərclərində dəyişikliklər.....	623
Multiplikator effekti.....	623
Dövlət sifarişlərinin multiplikatorunun düsturu.....	624
Multiplikator effektinin istifadəsinin digər yolları.....	626
Sıxışdırma effekti	626
Vergilərin dəyişməsi	628
İqtisadiyyatı sabitləşdirmənin iqtisadi siyasəti	629
Aktiv sabitləşdirmə siyasətinin dəlilləri.....	629
Aktiv sabitləşdirmə siyasətinə qarşı dəlilləri.....	631
Avtomatik sabitləşdiricilər.....	632
Nəticə	632
Fəsil 32. Qısamüddətli dövrdə inflyasiya və işsizlik arasında seçim.....	634
Fillips əyrisi.....	635
Fillips əyrisinin tarixi.....	635
Məcmu tələb, məcmu təklif və Fillips əyrisi.....	636
Fillips əyrisinin yerdəyişmələri: gözləmələrin rolu.....	638
Uzunmüddətli Fillips əyrisi.....	638
Gözləmələr və qısamüddətli Fillips əyrisi.....	641
Təbii səviyyə nəzəriyyəsini yoxlamaq məqsədi ilə təbii eksperiment.....	643
Fillips əyrisinin yerdəyişmələri: təklifdə şok dəyişikliklərin rolu.....	646
Antiinflyasiya siyasətinin məsrəfləri.....	649
İtkilərin əmsalı.....	649
Səmərəli gözləmələr və antiinflyasiya siyasətinin imkanları.....	651
Pol Volkerə görə antiinflyasiya siyasəti.....	652
A.Qrinspenin erası.....	653
Nəticə	655

XII HİSSƏ. SON MÜLAHİZƏLƏR	656
Fəsil 33. Makroiqtisadi siyasətin beş problemi.....	657
Dövlətin iqtisadi rolu.....	657
İqtisadiyyatın stabilləşdirilməsinin «lehinə» olan mülahizələr.....	658
İqtisadiyyata dövlət təsirinin «əleyhinə» olan arqumentlər.....	658
Normativ və diskresiyalı pul-kredit siyasəti.....	659
Normativ pul-kredit siyasəti «lehinə» olan mülahizələr.....	660
Normativ monitor siyasətin «əleyhinə» olan arqumentlər.....	661
Mərkəzi bankın antiinflasiya siyasəti.....	662
Mərkəzi bankın deflyasiya siyasətinin «lehinə» olan faktlar.....	662
Sıfır inflyasiyasına can atmağın «əleyhinə» olan fikirlər.....	664
Dövlət büdcəsinin gəlir və xərclərinin tarazlığı.....	665
Bərabərçəkili büdcənin «lehinə» olan mülahizələr.....	666
Balanslaşdırılmış büdcə «əleyhinə» olan arqumentlər.....	667
Vergi qanunvericiliyi və əmanətlər.....	669
«Lehinə»: vergi qanunvericiliyi əmanətləri stimullaşdırmalıdır.....	669
«Əleyhinə»: vergi qanunvericiliyinin dəyişikliklərə ehtiyacı yoxdur.....	671
Nəticə.....	672
Lügət	673
Son söz.....	689

Müəllif haqqında

N.Qreqori Menkyu – Harvard Universitetinin professorudur. O, tələbəlik illərində iqtisadiyyatı Princeton universiteti və Massaçuset Texnologiya İnstitutunda öyrənmişdir. Q.Menkyu müəllimlik fəaliyyəti ərzində müxtəlif kursları, o cümlədən mikroiqtisadiyyat, makroiqtisadiyyat, statistika və iqtisadiyyatın əsaslarını oxumuşdur. O, yay ərzində Lonq Bıç yelkən idmanı üzrə instruktör işləyirdi.

Professor Q.Menkyu - məhsuldar müəllifdir. Onun məqalələri «American Economic Rewiew», «Journal of Political Economy» «Quarterly Journal of Economics» akademik jurnallarda və «The New York Times», «Boston Globe», «The Wall Street journal» kimi

populyar nəşrlərdə çap olunmuşdur. Professor Q.Menkyu - «Makroiqtisadiyyat»ın (Worth Publischers [rus nəşri-MDİ nəşriyyatı, 1994-cü il]) müəllifidir. Q.Menkyunun fəaliyyəti təkcə müəllifliklə məhdudlaşmır, o həm də Kembric qeyri-kommersiya elm mərkəzi iqtisadi tədqiqatların Milli Bürosunda monetar iqtisadiyyat üzrə proqram direktoru, həmçinin Bostondakı Federal Ehtiyat Bankının və ABŞ Büdcə Xidməti konqresinin müşaviridir. Professor Q.Menkyu Massaçuset ştatının Uelsli şəhərində həyat yoldaşı Debora, uşaqları Ketrin, Nikolas və Piterlə birlikdə yaşayır.

*Ketrin, Nikolas və Piterə.
Onlar da mənim yeni nəsilərə bir
təhfəmdir*

Tələbələr üçün ön söz

XIX əsrin görkəmli iqtisadçısı Alfred Marşall hesab edirdi ki, «iqtisad elmi insan cəmiyyətinin normal həyat fəaliyyətini öyrənir». 100 ildən çox vaxt keçib, insanların iqtisadi fəaliyyəti haqda biliklərimiz əhəmiyyətli dərəcədə artıb, lakin dahi iqtisadçının fikirləri yenə də özünü doğruldur.

Nə üçün XXI əsrdə yaşayan tələbə iqtisad elmini öyrənməyə başlamalıdır? Bunun üçün ən azı 3 səbəb var.

Birincisi, «İqtisadi nəzəriyyə»nin öyrənilməsi sizə ətraf mühitin reallıqlarını başa düşməyə kömək edəcək. Ekonomiks çoxlu maraqlı sualları qarşıya qoyur. Nə üçün Nyu-Yorkda yaşayış yeri tapmaq çox çətindir? Nə üçün aviakompaniyalar, sərnəşin şənbədən bazara keçən gecə getdiyi yerdə qalırsa, ona ikitərəfli biletləri aşağı qiymətə satırlar? Nə üçün kinoaktyor Robin Uilyams belə yüksək qonorarlar alır? Nə üçün bir çox Afrika ölkələrində həyat səviyyəsi bu qədər aşağıdır? Nə üçün bir çox ölkələr hiperinflasiyaya məruz qalıb, bu zaman isə digər ölkələrdə əmtəələrin qiyməti praktiki olaraq dəyişməz qalır? Bunlar ekonomiksin giriş kursunu öyrəndikdən sonra sizin cavab tapacağınız sualların kiçik bir hissəsidir.

İkincisi, iqtisadi nəzəriyyə hətta biliklərinizi artırıdıqdan sonra, siz özünüzü bazar münasibətlərinin çox gözəl bilicisi kimi hiss edəcəksiniz. Siz daim çoxlu təsərrüfat qərarlarını qəbul etməli olursunuz. Məktəbi bitirib, sonrakı təhsil yerini və onun müddətini müəyyən edirsiniz. İşə daxil olub, hər gün belə bir suala cavab axtarırsınız ki, gəlirin hansı hissəsini cari xərclərə yönəltmək, hansı məbləği əmanət hesabına qoymaq lazımdır. Ola bilsin ki, siz öz şəxsi kompaniyanıza, yaxud iri korporasiyaya rəhbərlik edəcəksiniz və məhsula qiymət qoymaq barədə qərarlar qəbul etməli olacaqsınız. İqtisadi nəzəriyyənin öyrənilməsi əlaçı tələbəyə dərhal iri sahib-kara çevrilməyə imkan vermir, lakin siz qoyduğunuz məqsədlərə çatmağı sürətləndirən vasitələrə malik olacaqsınız.

Üçüncüsü, ekonomiksin əsaslarının başa düşülməsi iqtisadi siyasətin mümkün hədlərini başa düşməyə sizə imkan verəcək. Ölkənin bir

vətəndaşı kimi ictimai resursların bölüşdürülməsi siyasətinin həyata keçirilməsində iştirak edirsiniz. Seçici bülletenini doldurarkən qərar qəbul etdikdə, siz həm namizədin iqtisadi baxışlarını, həm də ölkədəki vəziyyəti nəzərə alırsınız. Vergi qanunvericiliyinin bu və ya digər variantı sizin vəziyyətinizdə öz əksini necə tapacaq? Sizin ölkənizin xarici ticarətinin nəticələri necədir? Ətraf mühiti necə mühafizə etmək olar? Dövlət büdcəsinin kəsiri iqtisadiyyata necə təsir edir?

İqtisadi nəzəriyyənin prinsipləri müxtəlif həyat situasiyalarında sizə lazım olacaq. Siz gələcəkdə hansı kresloda, televizor qarşısındakı kresloda, kompaniyanın direktorunun stulunda, yaxud ölkənin prezidenti kreslosunda –oturmağınızdan asılı olmayaraq, öz taleyinizə eyni dərəcədə minnətdar olacaqsınız ki, o sizi iqtisad elmini öyrənmək zərurəti qarşısında qoymuşdur.

N.Qreqori Menkyu
İyul 2000-ci il

I HİSSƏ GİRİŞ

Fəsil 1

İQTİSADI NƏZƏRİYYƏNİN ON PRİNSİPİ

Ekonomika sözü yunan sözü olub, mənası «ev təsərrüfatının idarə olunması» deməkdir. İlk baxışdan ev təsərrüfatı və iqtisadiyyat tamamilə müxtəlif anlayışlardır, lakin diqqət yetirsək, onların arasında ümumi cəhətlərin çox olduğunu görürük.

Ev təsərrüfatında bir çox qərarların qəbul olunması zəruriyyəti ilə qarşılaşırıq. Ailə üzvlərindən kim müəyyən vəzifələri yerinə yetirəcək və əvəzində nə alacaq: naharı kim hazırlayacaq, kim paltar yuyacaq, kim mükafat kimi əlavə dondurma payı alacaq, kim axşam televiziya proqramını seçir? Qısaca desək, ailə üzvlərinin qabiliyyət, imkan və arzularını nəzərə alaraq, onların arasında məhdud resursları bölüşdürmək məcburiyyətində qalıq.

Ev təsərrüfatı kimi, cəmiyyət də çoxlu sayda qərarların qəbul olunması zəruriyyəti ilə qarşılaşır. Öncə hansı məsələlərin həll olunması və bu işlərin kimə tapşırılması barədə cəmiyyət qərarlar qəbul etməlidir. Cəmiyyətin taxıl becərən, ev heyvanları saxlayan, paltar tikən, kompüterlər üçün proqram təminatı işləyib hazırlayan insanlara ehtiyacı vardır. Əgər cəmiyyət müxtəlif işlərin icrası üçün insanları (torpaq, binalar və maşınlar kimi) bölüşdürsə, deməli o, istehsal olunan əmtəə və xidmətlərin müəyyən proporsiyalarda bölüşdürülməsini də həyata keçirməlidir, kimin səhər yeməyinə qırmızı kürü yeyəcəyini, kimə isə soyuq kartofun qismət olacağını, kimin «Porshe» avtomobili sürəcəyini, kimin isə avtobus dayanacağına yağışın altında islanacağını qərar etməlidir.

Cəmiyyətin resursları idarə etməsi məsələsinin vacibliyi onların məhdudluğu ilə müəyyən olunur. Məhdudluq o deməkdir ki, cəmiyyət müəyyən həcmdə resurslara malikdir və buna görə də insanların malik olmaq istədikləri bütün əmtəə və xidmətləri istehsal edə bilmir. Ev təsərrüfatının ailənin hər üzvünə arzu etdiyini vermək imkanı olmadığı kimi cəmiyyət də hər bir üzvünə onun can atdığı yüksək həyat səviyyəsini təmin etmək iqtidarında deyil.

Ekonomiks cəmiyyətin onun sərəncamında olan məhdud resurslardan necə istifadə etməsi haqda elmdir.

Cəmiyyətin resursları adətən bir planlaşdırıcı mərkəzdən deyil, milyonlarla ev təsərrüfatı və firmaların birgə səyləri ilə bölüşdürülür. Beləliklə,

iqtisadçıların vəzifəsi insanların qərarlar qəbul etməsi prosesinin öyrənilməsindən ibarətdir: onlar nə qədər işləyir, nə qədər alır, nə alır, əmanətləri necə toplayır və əldə olunan vəsaitləri hara qoyurlar? İqtisadçılar eləcə də, insanların qarşılıqlı əlaqələrini tədqiq edirlər? çoxlu sayda alıcılar və satıcılar məhsulun qiymətini və satılan əmtəənin kəmiyyətini necə müəyyən edirlər. Nəhayət, iqtisadçılar bütövlükdə iqtisadiyyata təsir edən amilləri və meylləri təhlil edirlər: orta gəlirin artımını, iş tapa bilməyən əhəlinin hissəsini və qiymətlərin artım tempini.

İqtisadi nəzəriyyə çoxşaxəlidir, lakin onu bir neçə əsas ideyalar birləşdirir. Bu fəsilə biz sizə təqdim olunan kitabın əsasında duran *İqtisadi nəzəriyyənin on prinsipini* nəzərdən keçirəcəyik və sizdə ekonomiksizin nədən ibarət olması haqda təsəvvür yaratmağa çalışacağıq.

Qərarlar necə qəbul olunur?

İqtisadiyyatın nədən ibarət olması heç kəsə sirr deyil. Los-Anjelesin, ABŞ-ın və ya bütövlükdə dünyanın iqtisadiyyatı haqda danışmağımızdan asılı olmayaraq, iqtisadiyyat yalnız həyat prosesi zamanı bir-birləri ilə qarşılıqlı əlaqədə olan insanlar qrupudur. İqtisadiyyatın hərəkəti onu təşkil edən ayrı-ayrı şəxslərin fəaliyyətini əks etdirdiyi üçün biz iqtisadi nəzəriyyənin öyrənilməsinə ayrı-ayrı insanların qərarları qəbul etməsinin dörd prinsipindən başlayacağıq.

Prinsip 1. İnsan seçir

Qərarların qəbul edilməsi barədə ilkin nəticə aşağıdakı kimi dürüst ifadə olunur: «Pulsuz nahar olmur». Ona zəruri olan hər hansı bir əşyanı əldə etmək üçün insan adətən, bu əşyadan az dəyərli olmayan digər əşyadan imtina etməyə məcbur olur. Qərarların qəbul edilməsi bir məqsədin digərinə qarşı qoyulmasını tələb edir.

Ən dəyərli resursunun – vaxtının bölüşdürülməsi problemini həll edən tələbəni təsəvvür edək. O, bütün vaxtını evdə iqtisadiyyat dərslərinin oxumasına, ya psixologiyanın öyrənilməsinə, ya da bu iki elmin öyrənilməsinə sərf edə bilər. Bir saatı tədris proqramının hər hansı bir fənninin öyrənilməsinə sərf etdikdə, o, digər sahədə biliklərinin artırılmasına istifadə edə biləcəyi 60 dəqiqəni itirmiş olur. Təhsilə sərf etdiyi hər saatı o, velosipeddə gəzintiyə çıxmağa, teleproqramları seyr etməyə, istirahətə və ya qonşuluqdakı kafedə işləməyə sərf edə bilər.

Digər bir misal kimi, onun valideynlərinin həll etməli olduqları ailə gəlirlərinin bölüşdürülməsi problemini göstərə bilərik. Onlar bu gəliri yeməyin, təzə geyimin, ya da turist putyovkasının alınmasına sərf edə bilərlər. Bəlkə də, valideynlər gəlirin müəyyən hissəsini «qara gün» üçün saxlamaq, ya təqaüdə əlavə etmək, ya da uşaqların təhsilinə yönəltmək barədə

qərar qəbul edəcəklər. Əgər onlar əlavə hər dolları bu məqsədlərin hər hansı birinə yönəltmək barədə qərar qəbul edirlərsə, digər dəyərlərin əldə olunmasına istifadə oluna biləcək pulların dəyəri həmin bir dollar qədər azalır.

Cəmiyyətdə birləşən fərdlər bir çox belə analoji problemlərin həlli zəruriyyəti ilə qarşılaşırlar. «Toplar, yaxud yağ» klassik seçim. Xarici aqressorlara qarşı sərhədlərimizi daha etibarlı müdafiə etmək üçün milli müdafiəyə nə qədər çox xərcləyiriksə (toplar), həyat səviyyəsinin yüksəldilməsinə (yağ) və əmtəələrin istehsalına bir o qədər az resurs yönəldirik. Müasir cəmiyyətdə ətraf mühitin mühafizəsi və gəlirlərin yüksək səviyyəsi arasındakı seçim mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Kompaniyalara resursların bir hissəsini təbiətin mühafizəsinə yönəldilməsi barədə qanunvericilik aktı istehsal olunan əmtəə və xidmətlərin dəyərinin artmasına gətirib çıxarır. İstehsal xərcləri artan kompaniyalar daha az gəlir əldə edirlər, öz işçilərinə daha az əmək haqqı ödəyirlər, əmtəələri daha yüksək qiymətlərlə satırlar, yaxud bu üç mümkün variantı kombinə edirlər. Ətraf mühitin mühafizəsi üzrə qanunvericilik aktları cəmiyyət üzvlərinə təbiətin töhvələrindən bəhrələnmək imkanı verdiyi zaman kompaniya sahiblərinin, müzdlu işçilərin və istehlakçıların gəlirləri azalır.

Cəmiyyətin həlli yollarını tapmaq məcburiyyətində qaldığı digər məsələ səmərəlilik və bərabərlik arasında seçim məsələsidir. **Səmərəlilik** dedikdə, məhdud resurslardan istifadədən cəmiyyətin maksimum mümkün nemətlərin əldə etməsini başa düşürük. **Bərabərlik** o deməkdir ki, əldə olunan nemətlər cəmiyyətin bütün üzvləri arasında bərabər bölüşdürülür. Başqa sözlə desək, səmərəlilik – iqtisadi piroq, bərabərlik isə onun hissələrə bölünməsi üsuludur. Dövlətin siyasəti dəyişdikdə, çox vaxt səmərəlilik və bərabərlik bir- biri ilə ziddiyyətdə olur.

Misal üçün, iqtisadi nemətlərin ədalətli bölgüsünə nail olunmasına yönəldilmiş siyasəti nəzərdən keçirək. İşsizliyin sığortası, yaxud sosial yardım sistemi kimi dövlət proqramlarının məqsədi ehtiyacı olan cəmiyyət üzvlərinə yardım etməkdən ibarətdir. Digər tərəfdən, gəlir vergisi sistemi maliyyə baxımından daha imkanlı fərdlərin əhəmiyyətli məbləğdə vəsaitlərinin dövlət ehtiyacları üçün verilməsini nəzərdə tutur. Lakin cəmiyyət üzvləri arasında bərabərliyin təmin olunmasına yönəldilmiş tədbirlər səmərəliliyin aşağı düşməsinə gətirib çıxarır. Dövlət tərəfindən varlılardan kasıblara gəlirlərin bölüşdürülməsi gərgin iş görə mükafatlandırmanı dəyərdən salır, bunun da nəticəsində insan əməyinin intensivliyi, əmtəə və xidmətlər buraxılışı aşağı düşməyə başlayır. Başqa sözlə desək, dövlət iqtisadi piroqu daha bərabər hissələrə bölməyə cəhd etdikcə, piroqun özünün həmini azaldır.

İnsanın qərarları öz-özlüyünə qəbul etməməsinin etiraf edilməsi onun hansı qərarı qəbul edəcəyini, yaxud qəbul etməli olduğunu bizə gö-

stərir. Tələbə psixologiyanın öyrənilməsinə yalnız ona görə barmaqarası baxa bilməz ki, bu, ona ekonomiksın problemlərinin daha dərin öyrənilməsinə imkan verəcək. cəmiyyət ətraf mühitin mühafizəsi tədbirlərindən yalnız bu tədbirlərin həyata keçirilməsinə yönəldilmiş xərclərin cəmiyyət üzvlərinin maddi gəlirlərinin səviyyəsinin azalmasına gətirib çıxaracağına görə imtina edə bilməz. Eləcə də, yoxsulluğa yalnız ona görə diqqət yetirməmək olmaz ki, cəmiyyətin köməyi əməyə stimula mənfi təsir göstərir. Seçim zəruriliyinin etiraf edilməsi ona görə xüsusi ilə vacibdir ki, əgər biz onun nəticələrini başa düşürüksə, düzgün qərar qəbul etmək imkanını əldə edirik.

Prinsip 2. Xərclər arzu olunanların əldə edilməsi üçün imtina edilənlərdən ibarətdir

İnsan tərəfindən dərk edilmiş qərarların qəbul edilməsinin seçim zəruriliyi fəaliyyətin alternativ variantlarının - xərclərinin və nemətlərinin müqayisəsini tələb edir. Lakin bir çox hallarda xərclər ilk baxışdan göründüyü kimi aşkar deyillər.

Misal üçün, ali məktəbə daxil olmaq barədə abituriyentin qərar qəbul etmək prosesini nəzərdən keçirək. Onun əldə edəcəyi xeyir, yəqin ki, intellektual zənginləşmədən və yaxşı iş əldə etmək perspektivindən ibarətdir. Lakin xərclər nədən ibarətdir? Təhsilə, dərsləklərə, yataqxanadakı otağa və qidalanmaya görə o, müəyyən məbləğdə pul ödəməli olacaq. Və bunlar kollecdə bir neçə il təhsilə görə tələbənin imtina edəcəklərinin hamısı deyil.

Lakin təhsil haqqına kollecə daxilolma xərcləri olmayan hər hansı digər xərcləri daxil etmirikmi? Hətta abituriyent «artıq biliklərin» ona lazım olmadığı qərarına gəlsə belə, ona yenə də qidalanmaq və hər hansı bir yerdə yaşamaq lazımdır. Qidalanma və mənzil haqqı yalnız onların kollecdəki qiyməti hər hansı digər yerdəki qiymətindən artıq olduğu məbləğin səviyyəsində ali məktəbə qəbulolma xərcləri ola bilərlər. Əslində, qidalanma və kollecə yataqxanasında qalmaq haqqı tələbənin müstəqil olaraq işlədiyi zaman ödədiyi qidalanma və mənzil haqqından az ola bilər və deməli, bu xərclərə qənaət edilməsi ali məktəbə daxil olmağın üstün cəhətlərindən biridir.

Xərclərin qiymətləndirilməsinin bir problemi də ondan ibarətdir ki, kollecə daxil olmaqla bağlı xərclərin böyük hissəsi – tələbənin vaxtı nəzərə alınmır. Əgər tələbə il ərzində mühazirələrə gedir, saatlarla kitabxanada oturur və gecələr kurs işləri üzərində çalışırsa, onun işləmək imkanı olmur. Tələbələrə əksəriyyəti üçün kollecə daxil olarkən itirdikləri əmək haqqı formasındakı pullar təhsil haqqı xərclərinin əsas hissəsidir.

Alternativ xərclər (itirilmiş imkanların xərcləri) – arzu olunanların əldə edilməsi üçün imtina edilənlərdən ibarətdir. İstənilən qərarın qəbul edilməsi (məsələn, kollecə daxil olmaq haqda qərarın qəbul edilməsi) fəaliyyətin hər bir variantının itirilmiş imkanların alternativ xərclərinin dərk edilməsini tələb edir. Kollecə təhsil alan idmançılar çox yaxşı dərk edirlər ki, onların alternativ xərcləri (professional idmanda onlar milyonlarla dollar qazana bilərdilər) çox yüksəkdir. Təsadüfi deyildir ki, onlardan ən istedadlıları belə qərara gəlirlər ki, ali təhsilə malik olmanın üstünlükləri onun əldə olunması ilə bağlı xərclərə dəymir. Məsələn, təhsildə qiymətlərinin yüksək olmasına baxmayaraq Amerika universitet basketbolunun ulduzu Kobi Brayant kolleci atıb, professional milli basketbol assosiasiyasının komandalarının birinə keçmək qərarına gəlmişdir. Bu, təəccüblü deyil, çünki ona dörd il ərzində 10 mln. \$-a yaxın məbləğdə müqavilə bağlamağı təklif etmişdilər.

Prinsip 3. Ağıllı insan son həddə dəyişikliklər terminlərini də fikirləşir

Hər gün rastlaşdığımız problemlərin həlli həmişə bir-birini tam inkar edən xarakterə malik deyil. Məsələn, nahar vaxtı siz tamamilə yeməkdən imtina etmək və ya qazandakı bütün yeməyi yemək arasında seçim etmirsiniz, sadəcə olaraq qərara alırsınız ki, bir-iki qaşq artıq yemək olar, ya yox. Eyni qayda ilə siz məqbul -imtihan sessiyası zamanı tamamilə imtahanlara hazırlaşmaqdan imtina etmək və ya 24 saat dərslərin üzərində çalışmaq arasında deyil, sadəcə olaraq 1 saat teleproqram seyr etmək və ya 60 dəqiqə öz konspektlərinizi oxumaq arasında seçim edirsiniz. Bir çox vacib məsələlərin həlli mövcud fəaliyyət planına cüzi dəyişikliklərin edilməsini tələb edir. İqtisadçılar bu dəyişiklikləri son hədd dəyişiklikləri adlandırırlar. Həmişə onu yadda saxlamaq lazımdır ki, son hədd dəyişiklikləri həyata keçirilən fəaliyyətin yalnız cüzi düzəlişlərindən ibarətdir.

Məsələn, fərz edək ki, dostunuz sizdən təhsilini bundan sonra daha neçə il davam etdirməsinin məqsədyönlülüyü barədə məsləhət istəyir. Əgər siz fəlsəfə doktorunun həyat səviyyəsi ilə məktəb məzununun həyat səviyyəsi arasındakı fərqi misal gətirsəniz, bu zaman o, belə müqayisənin bu hal üçün uyğun olduğuna etiraz edə bilər. O, artıq ali təhsilə malikdir, indi isə elmi dərəcə almaq üçün əlavə bir-iki il sərf etməyin məqsədyönlülüyünü həll edir. Qərar qəbul etmək üçün ona təhsil müddəti başa çatdıqdan sonra təhsilin verəcəyi əlavə fayda və təhsilə çəkiləcək əlavə xərcləri qiymətləndirmək zəruridir.

Son hədd dəyişikliklərinin təhlilinə yönəldilmiş digər misalı nəzərdən keçirək: biletlərə qiymətlərin təyin edilməsinə dair aviakompaniyanın qərar qəbul etməsi. Fərz edək ki, 200 yerlik təyyarənin bütün ölkə ərazisi boyunca uçuşu kompaniyaya 100.000\$-a başa gəlir. Bu zaman bir yerə

görə xərclər $100.000/200 = 500$ \$-a bərabər olacaq. Kimsə fikirləşə bilər ki, aviakompaniya heç vaxt biletləri bu məbləğdən aşağı qiymətə satmayacaq.

Lakin əgər kompaniyanın rəhbərliyi bu məsələyə son hədd dəyişiklikləri nöqtəyi-nəzərindən baxarsa, kompaniya üçün əldə olunan gəlirin həcmi artırmağa imkan yaranacaq. Fərz edək ki, təyyarədə 10 boş yer qalıb, qeydiyyat şöbəsinin yanında isə biletə görə 300 \$ verə biləcək sərnisin dayanıb. Aviakompaniya ona bilet sata bilərmi? Mütləq satmalıdır. Əgər təyyarədə boş yerlər qalmışdırsa, daha bir sərnisinin uçuş xərcləri ilə bağlı məsrəflər çox cüzi olacaqdır. Bir sərnisinin uçuşuna görə *orta məsrəflər* 500\$ olsa da, əlavə müştərinin uçuşuna görə *son həddəki məsrəflər* onun yediyi bir qutu yemək və içdiyi bir qab suyun dəyərindən çox olmayacaq. Nə qədər ki, sərnisin biletə görə son hədd məsrəflərini aşmayan məbləğ ödəyir, bilet satışı aviakompaniyaya gəlir gətirir.

Bu misallardan göründüyü kimi, ayrı-ayrı şəxslər və firmalar son hədd dəyişikliklərini nəzərə alaraq, daha əsaslandırılmış qərar qəbul etmək imkanını əldə edirlər. Səmərəli surətdə fikirləşən insan yalnız və yalnız əldə olunacaq son həddəki gəlirlərin onun son həddəki xərclərini üstələdikdə fəaliyyət göstərməyə başlayır.

Prinsip 4. İnsan stimullara reaksiya verir

İnsanın qəbul etdiyi qərarlar adətən mümkün olan xeyir və məsrəflərin müqayisəsinə əsaslandığı üçün onlar arasındakı nisbətə dəyişməsi də şübhəsiz, şəxsin qərarlarına təsir göstərəcəkdir. Beləliklə, insan stimullara reaksiya verir. Məsələn, almanın qiyməti qalxdıqda, o, alma yox, armud almaq qərarını qəbul edə bilər, ona görə ki, alma daha baha başa gəlir. Meyvə bağlarının sahibləri isə satışlardan əldə etdikləri gəlirlər artdığına görə, alma məhsulunu yığmaq üçün daha çox maddə işi tutmaq qərarına gəlirlər.

Dövlət adamları stimulları heç vaxt yaddan çıxarmamalıdırlar, ona görə ki, bir çox siyasi qərarlar əhəlinin gəlir və xərclərinin həcminə təsir göstərir, beləliklə də vətəndaşların davranışlarını dəyişdirmiş olurlar. Məsələn, benzinə vergilərin qaldırılması insanları daha qənaətcil avtomobilləri almağa vadar edir. Bundan başqa, bu tədbir ictimai nəqliyyatdan istifadəni və hər gün şəxsi avtomobildə şəhərin digər başına getmək əvəzinə, iş yerinə yaxın yaşayış yerinin axtarışını stimullaşdırır. Əgər bu vergi ən yüksək həddə çatmış olsa idi, yəqin ki, əhali elektromobillərdən istifadəyə keçərdi.

Dövlət xadimləri qəbul etdikləri qərarların insanların davranışlarına təsir göstərən stimullara təsirini düzgün qiymətləndirmək iqtidarında olmadıqda, ilkin gözlənilənlərdən tamamilə fərqli nəticələr əldə edə bilərlər. Heç olmasa, ABŞ-da avtomobil təhlükəsizlik kəmərlərinin tətbiqi proqramını yada salaq.

1950-ci illərdə onlar populyar deyildilər, lakin indii təhlükəsizlik kamərləri hər bir avtomobildə mövcuddur. Nə üçün? 1960-cı illərin sonunda avtomobillərin təhlükəsiz idarə edilməsinə dair problemləri nəzərdən keçirən Ralf Neyderin «İstənilən sürət təhlükəlidir» adlı kitabı cəmiyyətin diqqətini özünə cəlb etmişdi. ABŞ konqresi bu problemlərə avtomobil istehsalçılarından sərnişinlərin təhlükəsizliyini artıran müxtəlif elementlərin istifadəsinə tələb edən xüsusi qanunların qəbul olunması ilə cavab verdi, buraya bütün yeni avtomobillərin standart təchizatı dəstinə daxil edilən həmin kamərlər də aid edildi.

Təhlükəsizlik kamərləri haqda qanun sərnişinlərin və sürücülərin təhlükəsizliyinə necə təsir göstərdi? Birbaşa əlaqə aşkardır. İnsanların əksəriyyəti bütün avtomobillərdə olan təhlükəsizlik kamərlərindən istifadə edirlər. Deməli, qəza zamanı onlardan çoxu yalnız cüzi xəsarətlər alırlar. Bu baxımdan, təhlükəsizlik kamərləri çoxlu insan həyatını xilas etmiş olur.

Lakin belə nəticə, mövcud vəziyyəti tam aydınlıqla əks etdirmir. Bu qanunun təsirini tam qiymətləndirmək üçün onu etiraf etmək zəruridir ki, insanlar qarşılaşdıqları stimullara cavab olaraq, öz davranışlarını dəyişdirirlər. Bu halda, uyğun davranış sürücülərin avtomobilləri nə dərəcədə ehtiyatla və hansı sürətlə idarə etməsindən ibarətdir. Yavaş və ehtiyatla sürmək çox baha başa gəlir, ona görə ki, çoxlu zaman sərfi və sürücüdən böyük enerji tələb edir. Avtomobili nə dərəcədə ehtiyatla idarə etmək barədə qərar qəbul etdikdə, təmkinli insan təhlükəsiz idarəetmənin gətirdiyi son həddəki faydanı son həddəki məsrəflərlə müqayisə edir. O, sürəti yolda ehtiyatla idarəetmənin səmərəsi artdığı zaman azaldır, məsələn, yağışlı ya xud şaxtalı havada.

İndi isə təhlükəsizlik kamərlərindən istifadə olunması barədə qanunun düşünüən sürücü tərəfindən fayda və məsrəflərin qiymətləndirilməsinə necə təsir etdiyini nəzərdən keçirək. Xəsarətalma və ölüm hallarının ehtimalı azaldığı üçün təhlükəsizlik kamərləri avtomobil qəzalarının məsrəflərini azaldır, eləcə də yavaş və ehtiyatla idarə etmənin faydası da azalır. İnsan təhlükəsizlik kamərlərindən istifadəyə avtomobili idarəetmə şərtlərini təkmilləşdirən vasitə kimi baxaraq, təhlükəsizlik kamərlərinə sürəti artırmaq və dəlisov sürməklə reaksiya verir. Beləliklə, təhlükəsizlik kamərlərindən istifadə olunması barədə qanunun son nəticəsi avtomobil qəza hallarının çoxalmasından ibarət olur.

Avtomobil qəzaları nəticəsində ölüm hallarının sayına qanun necə təsir göstərir? Təhlükəsizlik kamərlərindən istifadə edən sürücülərin qəza zamanı sağ qalma şansı daha çoxdur, lakin məhz onlar daha çox yol-qəza hadisələrinin iştirakçılarına çevrilirlər. Nəticədə, son səmərə birmənalı deyil. Bundan əlavə, riskli idarəetmə piyadalara tam əks təsir göstərir (eləcə də təhlükəsizlik kamərlərini bağlamayan sürücülərə). Onlar böyük təhlükəyə məruz qalırlar, ona görə ki, təhlükəsizlik kamərlərilə müdafiə

olunmadıqları üçün daha tez-tez yol- qəza hadisələrinə rast gəlirlər. Beləliklə, təhlükəsizlik kəmərlərindən istifadə olunması barədə qanun yol-qəza hadisələrinə düşən piyadaların sayının artmasına gətirib çıxarır.

Ola bilər ki, stimulların və təhlükəsizlik kəmərlərinin müzakirə olunması sizə qəribə görünə bilər. Lakin iqtisadçı Sem Pelçman 1975-ci ildə dərc etdirdiyi məqaləsində təhlükəsizliyin artırılması barədə qanunun doğrudan da, gözlənilməz nəticələrə gətirib çıxardığını göstərdi: onun qəbul olunması nəticəsində qəza zamanı ölüm hallarının sayının azalması ilə yanaşı, eyni zamanda yol-qəza hallarının sayı artmışdır. Son nəticə sürücülər arasında ölüm hallarının azacıq azalması və ölən piyadaların sayının artmasından ibarətdir.

Sem Pelçmanın təhlili insanların stimullara reaksiyasının ümumi prinsipinə yalnız bir misal ola bilər. İqtisadçıların öyrəndikləri bir çox stimullar nəzərdən keçirdiyimiz təhlükəsizlik kəmərlərindən istifadə olunması barədə qanunla bağlı olduğundan, daha da aşkardır. Məsələn, avropalıların mühərrikinin gücü daha az olan avtomobillərə üstünlük verməsi heç kəs üçün təəccüblü deyil, ona görə ki, benzinə vergi Avropada ABŞ-dakından daha yüksəkdir. Lakin təhlükəsizlik kəmərlərinə aid misaldan göründüyü kimi, sosial proqramların qəbul olunmasının nəticələri heç də birmənalı deyil. İstənilən proqramın təhlili zamanı onun təkcə birbaşa deyil, həm də stimullaşdırılma vasitəsilə təzahür edən dolayı təsirini də nəzərdən keçirmək lazımdır. Əgər proqram stimulların mövcud sistemini dəyişirsə, bu zaman insanların davranışında da mütləq dəyişikliklər baş verir.

İnsanların qarşılıqlı təsiri

İqtisadi nəzəriyyənin nəzərdən keçirdiyimiz 4 prinsipi fərdin qərarları qəbul etməsinin əsasında durur. Lakin qəbul etdiyimiz bir çox qərarlar təkcə bizim deyil, başqa insanların da həyatına təsir göstərir. Növbəti 3 prinsip insanların bir-birinə qarşılıqlı təsirinə aiddir.

Prinsip 5. Hər kəsin xeyrinə ticarət

Yəqin ki, yapon kompaniyalarının dünya bazarında Amerika istehsalçılarının əsas rəqibi olması barədə «xəbəri» eşitmişiniz. Bəzi hallarda bu, həqiqətən də belədir, axı Amerika və yapon firmaları çoxlu eyni tipli əmtəələr istehsal edirlər. *Ford* və *Toyota* avtomobil bazarında alıcılara görə mübarizə edilir, *Compaq* və *Toshiba* fərdi kompüterlər bazarında rəqabət aparılır.

Lakin ölkələr arasındakı rəqabət çox mürəkkəb bir hadisədir. ABŞ və Yaponiya arasında ticarət bir tərəfin mütləq qalib gələcəyi, digərinin isə labüd olaraq məğlub olacağı idman yarışı deyil. Tamamilə əksinə olaraq, bu, hər iki tərəfin xeyrinədir.

Bunun niyə belə olduğunu başa düşmək üçün ticarətin ailənizə necə təsir etdiyini nəzərdən keçirək. Bacınız və yaxud qardaşınız iş axtarıqda, onlar digər ailələrin üzvləri ilə rəqabət aparırlar. Ailələr müxtəlif əmtəələr satın alıqda, öz aralarında rəqabət aparırlar, ona görə ki, hər ailə məhsulu ən aşağı qiymətə almağa cəhd göstərir.

Əgər ailəniz özünü «cəmiyyətin digər üzvlərindən» təcrid etməyə cəhd göstərsə, bu zaman o, nə qazanacaq? Siz atanızın taxıl əkib, əkinçiliklə məşğul olmasına, ananızın yemək hazırlamasına, bacınızın bütün ailə üçün geyim tikməsinə, özünü alətlərin hazırlanmasının həvalə olunmasına, bütün ailənizin isə birlikdə evin tikintisində iştirak etməsinə necə baxarsınız? Aydındır ki, məhsul və xidmətlərin digərləri ilə mübadilə olunması biximindən sizin ailəniz qazanmış olur. Əmtəələrin mübadiləsi hər bir insana onun daha yaxşı bacardığı işdə -istər fermer təsərrüfatının idarə olunması, istərsə də dərziçilik, yaxud ev inşaatında ixtisaslaşmağa imkan yaradır. Ticarət prosesində iştirak etməklə fərd daha ucuz qiymətlərlə daha çox sayda əmtəə və xidmətləri almaq imkanını əldə edir.

Ailələr kimi ölkələr də bir-biri ilə ticarət etmək imkanından udurlar. Ticarət onlara daha bacarıqlı olduqları sahələrdə ixtisaslaşmağa və mübadilə nəticəsində daha çox əmtəə və xidmətlər əldə etməyə imkan verir. Yaponlar, fransızlar, misirlilər və braziliyalılar dünya iqtisadiyyatında ABŞ-in həm rəqibləri, həm də əməkdaşlarıdır.

Prinsip 6. Adətən bazar-iqtisadi fəaliyyətin təşkilinin əlverişli üsuludur

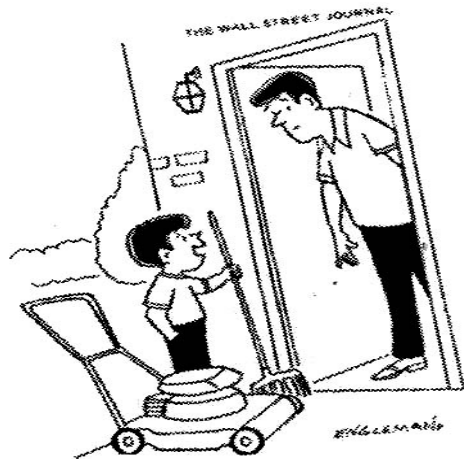
SSRİ və Şərqi Avropada kommunizmin süqutu bəlkə də son yarım əsr ərzində dünyada baş verən ən əhəmiyyətli dəyişiklikdir. Kommunist ölkələrində dövlət iqtisadi fəaliyyəti idarə edən, hansı əmtəə və xidmətləri istehsal etmək, hansı miqdarda və bu işlə kimin məşğul olacağı barədə qərarlar qəbul edən planlaşdırma mərkəzi kimi çıxış edirdi. Mərkəzləşdirilmiş planlaşdırma yalnız dövlətin iqtisadi fəaliyyətinin bütövlükdə ölkənin çiçəklənməsini təmin edəcək səviyyədə təşkil etməsi imkanına malik olması haqda nəzəriyyəyə əsaslanırdı.

Bu gün iqtisadiyyatları mərkəzləşmənin yüksək həddi ilə fərqlənən bir çox ölkələr bu sistemdən imtina etmişlər və bazar təsərrüfatının əsaslarını yaratmağa çalışırlar. **Bazar iqtisadiyyatında** planlaşdırma mərkəzinin qərarları milyonlarla firma və ev təsərrüfatlarının qərarları ilə əvəz olunur. Kompaniyalar kimi işə götürmək və nəyi istehsal etmək barədə qərarları yalnız özləri qəbul edirlər. Ev təsərrüfatları öz üzvlərinin hansı firmalarda işləməsi və onların gəlirlərindən necə istifadə etmək barədə qərarlar qəbul edirlər. Firma və ev təsərrüfatları bazarında qarşılıqlı əlaqəli qərarların qəbul olunmasının əsasında qiymətlər haqda informasiya və şəxsi maraq du-
rur.

İlk baxışdan bazar iqtisadiyyatının müvəffəqiyyətləri təəccüb doğurur. Bəzən elə görünə bilər ki, şəxsi maraqları olan milyonlarla ev təsərrüfatları və firmalar tərəfindən qərarların qeyri-mərkəzləşdirilmiş surətdə qəbul olunması mütləq hərc-mərcliyə gətirib çıxaracaqdır. Lakin əslində, bazar iqtisadiyyatının iqtisadi fəaliyyəti səmərəli təşkil etməsi və bunun da iqtisadi çiçəklənməyə gətirib çıxarması üzə çıxdı.

1776-cı ildə məşhur şotlandiyalı Adam Smit «Xalqların sərvəti» kitabında iqtisadi nəzəriyyənin məşhur müddəasını ifadə etmişdir: ev təsərrüfatları və firmalar bazarda qarşılıqlı əlaqədə olaraq sanki «görünməz əl» vasitəsilə idarə olunurlar və bu əl onları arzuolunan bazar nəticələrinə gətirir. Kitabın məqsədlərindən biri də bazarın «görünməz əl» sehrli mexanizmini hissələrə ayırmaqdan ibarət idi. İqtisadi nəzəriyyəni öyrənərkən siz «görünməz əl» vasitəsilə iqtisadi fəaliyyətin idarə olunmasının əsas alətinin bazar qiymətləri olduğunu biləcəksiniz. Qiymət həm əmtəələrin cəmiyyət üçün dəyərini, həm də onların istehsalına çəkilən ictimai xərcləri əks etdirir. Beləliklə, ev təsərrüfatları və firmalar alış və satış barədə qərarlar qəbul etdikdə, ilk növbədə, qiymətlərə istiqamətlənirlər, onlar özləri də bilmədən öz fəaliyyətlərinin sosial fayda və məsrəflərini qiymətləndirirlər. Sonda alınan nəticə bir çox hallarda bütövlükdə cəmiyyətə maksimal fayda gətirmiş olur.

Digər çox mühüm nəticə aşağıdakından ibarətdir: qiymətlərin tələb və təklifin səviyyəsinə təbii uyğunlaşmasına təsir etməyə cəhd göstərdiyi hallarda dövlət iqtisadiyyatın əsasını təşkil edən milyonlarla ev təsərrüfatları və firmaların qarşılıqlı əlaqəsinin koordinasiyasına maneə törətmiş olur. Buna görə də, dövlət tərəfindən qoyulan vergilər resursların bölgüsünün optimallığı səviyyəsinə mənfi təsir göstərir: vergilər qiymətləri təhrif edirlər və deməli, ev təsərrüfatları və firmalar səhv qərarlar qəbul edirlər. Dövlətin qiymətlərə nəzarət etməsi daha çox zərər gətirir. Yuxarıda göstərilənlərin hamısı kommunizmin süqutunun iqtisadi səbəblərini izah edir. Kommunist ölkələrində qiymətlər bazarla müəyyən edilmir, mərkəzi plan orqanı tərəfindən diqtə edilirdilər. Sonuncu isə azad bazar qiymətlərinin özündə əks etdirdikləri analogi informasiyanı almaq və təhlil etmək imkanına malik deyildi. Mərkəzləşdirilmiş planlaşdırılma ona görə süquta uğradı ki, hökumət iqtisadiyyatı «görünməz əl»siz idarə etməyə çalışırdı.



*«Həftədə 5 dollara sən beysbola baxmaq imkanı
aldə edə bilərsən, nəinki qazla işləyən arabanın dalınca qaçırsan»*

Prinsip 7. Bəzən dövlət bazara müsbət təsir etmək imkanına malik olur

Adətən, bazar iqtisadi fəaliyyətin təşkilini çox səmərəli koordinasiya edir, lakin bu qaydadan bəzi mühüm kənaraçıxmalar mövcuddur. Dövlətin iqtisadiyyata müdaxiləsi iki səbəbdən məqsədyönlüdür: bu səmərəliliyin və bərabərliyin təmin olunmasına yönəldilirsə, yəni dövlət proqramlarının əsas məqsədi ya «iqtisadi piroqun» həcmnin ölçülərinin artırılmasından, ya da onun bölüşdürülməsi üsulunun dəyişdirilməsindən ibarət olursa.

«Görünməz əl» adətən, bazarı resursların daha səmərəli bölgüsünə gətirib çıxarır. Lakin bəzən müxtəlif səbəblərə görə «görünməz əl» işləmir. Bazarın öz-özünə resursları səmərəli bölüşdürmək iqtidarında olmaması vəziyyətini təsvir edərkən iqtisadçılar «**bazarın müvəffəqiyyətsizliyi (iflas)**» terminindən istifadə edirlər.

Bazarın müvəffəqiyyətsizliyi hallarından biri də xarici effektlərdir. **Xarici effektlər (ekstremal hallar)** adı altında bir insanın fəaliyyətinin digərlərinin rifahına təsiri başa düşülür. Xarici məsrəflərə klassik misal ətraf mühitin çirklənməsidir. Əgər kimya zavodu atmosfərə buraxılan zəhərli maddələrin təmizlənməsi üzrə xərcləri öz üzərinə götürməkdən imtina etsə o, ətraf mühitə böyük ziyan vurmuş olacaqdır. Bu halda, dövlət ekoloji sahədə münasibətləri tənzimləyən qanunvericiliyin köməyi ilə cəmiyyətin iqtisadi rifahını yaxşılaşdırmaq imkanına malikdir. Xarici faydaya klassik misal biliklərin yaradılmasıdır. Alim mühüm bir kəşf etdiyi zaman bütün digər insanların istifadə edə biləcəyi mühüm resurs yaradır. Bu halda,

dövlət elmin maliyyələşdirilməsi vasitəsilə cəmiyyətin iqtisadi rifahının yaxşılaşdırılması imkanını əldə edir.

Bazarın iflasının mümkün olan digər halı hər hansı bir firmanın və yaxud kompaniyalar qrupunun bazar üzərində nəzarətinin bərqərar olmasıdır. **Bazar üzərində hökmranlıq** – bazar qiymətləri səviyyəsinə iqtisadi subyektin (yaxud bazar subyektlərinin kiçik qrupunun) həlledici təsir etmək qabiliyyətidir. Fərz edək ki, kiçik şəhərdə yalnız bir quyu var, lakin suya bütün sakinlərin ehtiyacı var. Quyu sahibi bazar hökmranlığına - bu halda su satışında inhisarçı mövqeyə malikdir, o, rəqabət sferasından kənarda qalır, rəqabət vasitəsilə «görünməz əl» tərəflərin maraqlarının qorunmasına nəzarət edir. Bu halda, inhisarçının müəyyən etdiyi suyun qiymətinin meriya tərəfindən tənzimlənməsi bazarın iqtisadi səmərəliliyini xeyli artırma bilər.

«Görünməz əl» daha da az həddə iqtisadi nemətlərin ədalətli bölgüsünü təmin edə bilər. Bazar iqtisadiyyatı insanları digər insanların öz pullarını ödəməyə hazır olduqları nemətləri istehsal etmək qabiliyyətinə uyğun olaraq mükafatlandırır. Dünyanın ən professional basketbolçusu şahmat üzrə dünya çempionunun qazandığından daha çox pul qazanır, ona görə ki, basketbol oyunlarına baxmağa daha çox azarkeş gəlir. «Görünməz əl» cəmiyyətin bütün üzvlərinə kifayət edəcək kəmiyyətdə geyim və yeməyi təmin etmək iqtidarında deyil, o, ehtiyacı olan hər kəsə yaşayış yeri və tibbi yardımını təmin etmək imkanına malik deyil. Gəlir vergisinin alınması və sosial qüvvə kimi bir çox dövlət proqramlarının məqsədi iqtisadi nemətlərin daha ədalətli bölgüsünə nail olmaqdır.

Dövlətin bazar situasiyasını yaxşılaşdırmaq *imkanına malik olması* haqda müddəa o demək deyil ki, dövlət zəruri olmayan hallarda *bundan istifadə edəcək*. İctimai siyasəti mələklər həyata keçirmirlər və bu proses mükəmməllikdən çox uzaqdır. Çox vaxt dövlət proqramları yeganə məqsədi - mötəbər siyasətçilərin xeyrini güdür. Bəzən bu proqramlar xoşməramlı, lakin kifayət qədər informasiyaya malik olmayan siyasətçilər tərəfindən işlənib hazırlanır. İqtisadi nəzəriyyənin öyrənilməsinin məqsədlərindən biri də nə zaman dövlət siyasətinin səmərəlilik və bərabərliyin əldə olunmasına, nə vaxt isə digər məsələlərin həllinə yönəldiyinin qiymətləndirilməsində sizə kömək etməkdən ibarətdir.

İqtisadiyyatın bütövlükdə fəaliyyəti

Biz fərdlərin qərarlar qəbul etməsi qaydasını və onların bir-biri ilə qarşılıqlı əlaqəsinin nəzərdən keçirilməsindən başladıq. «İqtisadiyyat» bu qərarlar və qarşılıqlı əlaqələrdən ibarətdir. Sonrakı üç prinsip bütövlükdə iqtisadiyyatın fəaliyyətinə aiddir.

Prinsip 8. Əhalinin həyat səviyyəsi ölkənin əmtəə və xidmətləri istehsal etmək qabiliyyəti ilə müəyyən olunur

Dünya ölkələri əhalilərinin həyat səviyyəsi fərqlidir. 1997-ci ildə orta amerikalı ildə 29.000\$ qazanırdı. Həmin ildə orta meksikalı 8.000 \$, orta nigeriyalı isə 900\$ qazanırdı. Təəccüblü deyil ki, orta gəlirlərdəki böyük fərqlər əhalinin həyat səviyyəsinin müxtəlif göstəricilərində əks olunur. Gəlirləri yüksək olan ölkələrin vətəndaşları aşağı gəliri olan ölkələrin əhalisindən fərqli olaraq, daha çox televizor, avtomobil, keyfiyyətli yemək və tibbi xidmətə malikdirlər.

Hətta, bir ölkədə zaman keçdikcə əhalinin həyat səviyyəsi əhəmiyyətli dərəcədə dəyişir. ABŞ-da il ərzində əhalinin gəlirləri 2% artır (həyat dəyərinin dəyişikliklərində uyğun düzəlişlər edildikdən sonra) və deməli, hər 35 ildən bir vətəndaşların orta gəlirləri 2 dəfə artmış olur (son 100 ildə orta amerikalının gəliri 8 dəfə artmışdır).

Müxtəlif ölkələrin əhalisinin həyat səviyyəsindəki böyük fərqlər nə ilə izah olunur? cavab olduqca sadədir. Bu **məhsuldarlıq (səmərəlilik)** - 1 saat iş vaxtı ərzində istehsal olunmuş əmtəə və xidmətlərin kəmiyyətləri – səviyyələrindəki fərqlərə çevrilir. İşçilərin vaxt vahidi ərzində daha çox əmtəə və xidmətlər istehsal etdiyi ölkələrdə əhalinin əksəriyyəti yüksək həyat səviyyəsinə malikdir, əhalisi daha az məhsuldarlıqla işləyən ölkələrdə isə insanların əksəriyyəti daha sadə şəraitdə yaşamaq məcburiyyətində qalırlar. Beləliklə, məhsuldarlığın artım sürəti ölkədə orta gəlirlərin artım sürəti ilə müəyyən olunur.

Məhsuldarlıq və həyat səviyyəsi arasındakı əsaslı qarşılıqlı əlaqə aşkardır, lakin burada dərin məna gizlənir. Əgər məhsuldarlıq həyat səviyyəsini müəyyən edən əsas amildirsə, bunun bütün digər izahları ikinci dərəcəlidir. Məsələn, son yüz il ərzində amerikalıların həyat səviyyəsinin yüksəlməsi səbəblərini həmkarlar ittifaqlarının səyləri və əməyin minimum ödənişi barədə qanunun təsiri ilə əlaqələndirmək çox cəlbədicidir. Lakin Amerika fəhlələrinin maddi rifahının əsas səbəbi onların əməyinin yüksək məhsuldarlığı olub və qalmaqdadır. Bəzi Amerika şərhçiləri son illərdə əhalinin gəlirlərinin artım sürətinin zəifləməsini Yaponiya və digər ölkələr tərəfindən rəqabətin artması ilə izah edirlər. Lakin əslində bunun səbəbi ABŞ-ın özündə əmək məhsuldarlığının artım tempinin zəifləməsidir.

Məhsuldarlıq və gəlirlərin səviyyəsi arasındakı qarşılıqlı əlaqə dövlət proqramlarında nəzərə alınmalıdır. Siyasətçilərin bu və ya digər tədbirlərin həyat səviyyəsinə təsiri barədə boşboğazlıqlarını eşitdikdə, özünü bu sualı verin: təklif edilən proqram əmtəə və xidmətləri istehsal etmək qabiliyyətinə necə təsir edəcək? Yüksək həyat səviyyəsinin bünövrəsi məhsuldarlığın artırılmasıdır və deməli, işçilərin təhsil, qabaqcıl texnologiyalar, əmək vasitələri və alətləri əldə etmək imkanını təmin etməkdir.

Son onillikdə ABŞ ictimaiyyəti və iqtisadçıların müzakirələri əsasən dövlət büdcəsinin kəsiri hökumətin xərclərinin gəlirləri üstələməsi mövzusunə aid idi. Sonradan öyrənəcəyik ki, büdcə kəsirinin ölçüləri barədə narahatçılıq əsasən onun məhsuldarlığa mənfi təsir etməsinin qavranması ilə əlaqədardır. Əgər dövlətə büdcə kəsirini maliyyələşdirmək zəruridirsə, o, bunu istiqrazlar vasitəsilə edir, tələbənin kollecdə təhsil haqqını ödəmək üçün, yaxud yeni zavodun tikintisinin maliyyələşdirilməsi üçün firmanın bankdan kredit götürməsi halında olduğu kimi. Bunun nəticəsində digər istifadəçilər üçün əldə etmək imkanı olan pul vəsaitlərinin miqdarı azalır. Beləliklə, büdcə kəsiri həm insan kapitalına (tələbənin təhsili), həm də fiziki kapitala (firmanın istehsalı) investisiyaların məhdudlaşdırılmasına gətirib çıxarır. Bir halda ki, bu gün investisiyaların azaldılması, sabah məhsuldarlığın aşağı düşməsi deməkdir, deməli, büdcə kəsiri əhali gəlirlərinin artım sürətinə mənfi təsir göstərir.



«Hə, siz, piştaxtadan malı götürəndə, onun qiyməti 68 sent idi, ancaq indi onun qiyməti 74 sentə qalxıb»

Prinsip 9. Qiymətlər hökumət həddən artıq çox pul çap etdikdə artır

1921-ci ilin yanvarında Almaniyada gündəlik qəzet 30 pfenqin idi, 2 ildən də az müddət keçdikdən sonra - 1922-ci ilin noyabrında onun qiyməti 70 mln. marka idi. Digər qiymətlər də uyğun nisbətlərdə artmışdı. Bu, dünya tarixində **inflyasiyaya** – iqtisadiyyatda qiymətlərin ümumi səviyyəsinin artmasına ən tipik misaldır.

ABŞ heç vaxt belə ağır dövrlər yaşamasa da, inflyasiya vaxtaşırı olaraq amerikalılar üçün ciddi iqtisadi problemə çevrilir. Məsələn, 1970-ci illər ərzində ABŞ iqtisadiyyatında qiymətlərin ümumi səviyyəsi 2 dəfədən çox artdı. Prezident Cerald Ford inflyasiyanı «cəmiyyətin bir nömrəli

düşməni» adlandırmışdı. 1990-cı illərdə inflyasiyanın sürəti ildə 3%-ə qədər təşkil edirdi və bunun saxlanılması şəraitində qiymətlərin ikiqat artması üçün 20 il tələb olunur. Inflyasiyanın yüksək səviyyəsi müxtəlif ictimai xərclərin artması ilə bağlı olduğu üçün qiymətlərin artım tempinin aşağı səviyyədə saxlanılması əksər dünya ölkələrinin siyasətçilərinin əsas məqsədlərindən biridir.

Inflyasiyanı nə əmələ gətirir? Əksər hallarda həm yüksək, həm də aşağı səviyyəli inflyasiyanın səbəbi eynidir-tədavüldə olan pulun miqdarının artması. Hökumət çoxlu sayda milli pul vahidi buraxırsa, pulların dəyəri azalır. 1920-ci illərin əvvəllərində Almaniyada qiymətlərin artım sürəti ayda 300% təşkil edirdi, bu zaman hər ay tədavüldə olan pulların miqdarı 3 qat artırdı. ABŞ-ın iqtisadi tarixi daha az faciəlidir, lakin təhlil göstərir ki, 1970-ci illərdə yüksək inflyasiya milli iqtisadiyyatda pulların miqdarının artım sürətinin yüksəlməsi ilə, 1990-cı illərdə aşağı inflyasiya isə onun azalması ilə əlaqədardır.

Prinsip 10. Qısamüddətli perspektivdə cəmiyyət inflyasiya və işsizlik arasında seçim etməlidir

Əgər inflyasiyanın səbəbi bu qədər aşkardırsa, onda nə üçün o, cəmiyyət və siyasətçilər üçün «baş ağrısına» çevrilir? Bunun səbəblərindən biri ondan ibarətdir ki, çox vaxt inflyasiyanın azaldılması işsizliyin müvəqqəti artmasının səbəbi kimi nəzərdən keçirilir. Inflyasiya və işsizlik arasındakı asılılıq bu qarşılıqlı əlaqəni kəşf edən iqtisadçının şərəfinə adlandırılan **Fillips əyrisi** təsvir edir.

Bu günlər Fillips əyrisinin düzgünlüyünə şübhə ilə yanaşılır, lakin iqtisadçıların əksəriyyəti qısamüddətli perspektivdə inflyasiya və işsizlik arasındakı asılılıq barədə müddəə ilə razılaşırlar. Başqa sözlə, 1-2 illik dövr ərzində dövlətin iqtisadi siyasəti inflyasiyanın və işsizliyin səviyyələrinin dəyişməsində tam əks meyillər üzə çıxara bilər. Adətən, siyasət bu problemlə əvvəlcədən inflyasiya və işsizlik yüksək (1980-ci illərin əvvəllərində olduğu kimi), yaxud aşağı (1990-cı illərin sonunda olduğu kimi), ya da hər hansı digər göstəricilərə malik olduğundan asılı olmayaraq qarşılaşır.

Belə qısamüddətli asılılığın səbəbi nədən ibarətdir? Adətən, onun meydana çıxmasını qiymətlərin bəzi əmtəələrə və xarici təsirlərə asta reaksiyası ilə izah edirlər. Məsələn, Misal üçün fərz edək ki, hökumət iqtisadiyyatda pulların miqdarını azaldır. Uzunmüddətli perspektivdə belə siyasətin yeganə nəticəsi qiymətlərin səviyyəsinin ümumi enməsidir. Lakin konkret əmtəələrin qiymətlərinin tədavüldə olan pulların miqdarının azalmasına reaksiyasının sürətini əvvəlcədən bilmək çətin ki, mümkün olsun. Bütün kompaniyaların məhsullara qiymətləri azaltmasına, bütün həmkarlar ittifaqlarının əmək haqlarının azaldılması ilə razılaşmasına və bütün restoranların

yeni menyular çap etdirməsinə bir neçə il tələb olunur. Buna görə də belə deyirlər ki, qısamüddətli dövrdə qiymətlər *qeyri-elastikdir*.

Bu hal hökumətin siyasətinin müxtəlif qısamüddətli və uzunmüddətli effektlərinə səbəb olur. Dövlət iqtisadiyyatda pulların miqdarını azaltdıqda əhalinin əmtəə və xidmətləri əldə etməsinə yönəldilmiş xərclər də azalır. Satışların aşağı həcmələri işçilərin işdən azad edilməsi zəruriyyətini yaradır. Beləliklə, pulların miqdarının azaldılması müvəqqəti olaraq qiymətlərin yeni şəraitə tam uyğunlaşmasına qədər işsizliyin artmasına gətirib çıxarır.

Lakin müvəqqəti artım nə deməkdir? İşsizlik bir neçə il müddətində arta bilər. Beləliklə, Fillips əyrisinin təhlili iqtisadiyyatın inkişafının başa düşülməsi üçün həlledici əhəmiyyətə malikdir. Siyasətçilər dövlət xərclərinin həcmi, vergi dərəcələrini və tədaviyə olan pulların miqdarını dəyişdirməklə, qısamüddətli perspektivdə inflyasiya və işsizliyin səviyyəsinə təsir etmək imkanını əldə edirlər. İqtisadiyyatın tənzimlənməsinin həyata keçirilməsi üçün pul və maliyyə-büdcə siyasətinin bu alətlərinin müstəsna əhəmiyyətə malik olması səbəbindən onların istifadəsi əvvəllər olduğu kimi, indi də ictimaiyyətdə arasıkəsilməyən mübahisələr yaradır.

Nəticə

Siz ekonomikin predmeti haqda təsəvvür əldə etdiniz. Sonrakı fəsillərdə insanların qarşılıqlı əlaqəsi, bazarlar və bütövlükdə iqtisadiyyatla bağlı çoxlu spesifik məsələləri nəzərdən keçirəcəyik. Bütün bunları aydınlaşdırmaq üçün sizin tərəfinizdən müəyyən cəhdlər tələb olunur. Bu fəsildə nəzərdən keçirdiyimiz *İqtisadi nəzəriyyənin 10 prinsipinə* daim qayıdacağıq. Yadda saxlayın ki, istənilən ən mürəkkəb iqtisadi analiz məhz onlara əsaslanır.

Fəsil 2

İQTİSADÇI KİMİ FİKİRLƏŞİN

Hər bir elm yalnız özünəməxsus dildən istifadə edir və bu zaman müəyyən düşüncə tərzini tələb olunur. Riyaziyyatçılar aksiomalar, inteqrallar və vektorlar; psixoloqlar ekoistlik, xudpəsəndlik, uyğunsuzluq və s. haqqında; hüquqşünastlar – məhkəmə orqanlara, qanun pozuntuları, məhkəmə işlərinin aparılması haqqında danışırlar.

İqtisadçılar da istisnaqlıq təşkil etmirlər. Tələb, təklif, elastiklik, rəqabət üstünlüyü kimi anlayışlar iqtisadiyyatla məşğul olan mütəxəssislərin dilindən düşür. Sonrakı fəsillərdə siz çox sayda yeni anlayışlarla tanış olacaq və iqtisadçıların başqa mənələrdə işlətdikləri bir sıra tanış ifadələrlə rastlaşacaqsınız. Ola bilsin ki, ilk anlarda siz yeni dili tam anlamayasınız. Lakin siz onun dəyərliliyinə, iqtisadi düşüncə tərzinin mənimsəmə qabiliyyətinə və sizi əhatə edən dünyaya baxmağa kömək etməsinə döndə inancaqsınız.

Bu kitabın əsas məqsədi – iqtisadi düşüncə tərzinə yiyələnməkdə kömək etməkdir. Əlbəttə, bir gecədə riyaziyyatçıya, psixoloqa, hüquqşünasa çevrilmək imkanına malik olmadığımız kimi, iqtisadi düşüncə tərzini öyrənmək üçün də müəyyən vaxt tələb olunur. Bizim kitab nəzəriyyələr və təcrübələr kombinasiyasını özündə əks etdirməklə, sizə öz dünya görüşlərinizi dəyişməyə gözəl imkanlar verəcəkdir.

İqtisadi nəzəriyyənin mahiyyətinə varmaqdan öncə, iqtisadçının sizi əhatə edən dünyanı necə qəbul etdiyini bilmək əhəmiyyətlidir. Bu fəsil metodologiyaya həsr olunmuşdur. İqtisadi dünyaya baxış başqalarından nə ilə fərqlənir? İqtisadçı kimi fikirləşmək nə deməkdir?

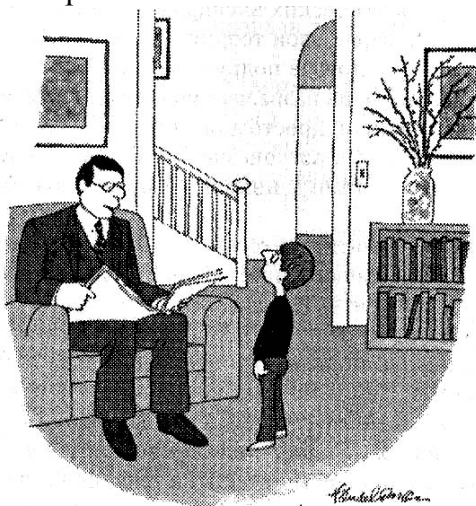
İqtisadçı alim kimi

İqtisadçılar predmetin tədqiqinə elmi obyektivlik baxımından yanaşmağa cəhd edirlər. Onlar iqtisadiyyatı öyrənməyə bir çox cəhətdən fiziklərin materiyaya, bioloqların isə həyatın sirlərinə yanaşdıqları kimi yanaşırlar. Onlar nəzəriyyələri işləyib hazırlayırlar, faktiki məlumatları toplayırlar, bundan sonra onları nəzəri konsepsiyaların təsdiq və ya təkzib olunma baxımından təhlil edirlər.

İqtisadiyyatı öyrənməyə başlayanlara iqtisadiyyatın nəzəri təlimin predmeti ola bilməsi qərribə gələ bilər. Xüsusilə də, iqtisadçılar tədqiqatda

cihazlarsız, yaxud da teleskopsuz keçinirlər. Amma elmin mahiyyəti özünü elmi metodla yorulmadan işləməkdə və bizim dünyanın quruluşunun nəzəri izahının yoxlamasında tapır. Tədqiqatın elmi metodu həm iqtisadçıların, həm fiziklərin, eləcə də bioloqların ümumi silahıdır. Albert Eynşteyn demişdir: «Elm gündəlik düşüncənin cövhərindən başqa bir şey deyildir». Dahi fizikin fikri ekonomiks kimi sosial elmlərə aid olduğu halda, biologiya kimi təbii elmlərə də aiddir və bizlərdən çoxumuz təəssüf ki, cəmiyyətə alim gözü ilə baxa bilmirik.

Ona görə də, gəlin, elmi məntiqin bəzi üsullarının iqtisadiyyata tətbiqi üzərində dayanaq.



. «Maykl, mən ictimaiyyəti öyrənirəm. Mən sənə elektrik, yaxud başqa planetlər barədə danışa bilmərəm, ancaq əgər sən insanlar barədə bilmək istəvirsənsə, mənə müraciət et»

Elmi metod: müşahidə, nəzəriyyə, yenə də müşahidə

XVII əsrin məşhur alim və riyaziyyatçısı İsaak Nyuton bir dəfə özünə belə bir sual verir, nə üçün alma həqiqətən alma budaqdan düşür? Belə çıxır ki, «uşaq» sualına cavab axtarışı təkcə almanın budaqdan düşməsinə deyil, kainatın digər istənilən iki obyektinə tətbiq edilə bilən qravitasiya (faydalı qazıntıları saflaşdırmaq üsulu) nəzəriyyəsinin işlənməsinə gətirib çıxarmışdır. İ.Nyutonun nəzəriyyəsinin sonrakı sınaqları göstərdi ki, o, çox hallarda əla təsir edir. Lakin bir qədər sonra A.Eynşteyn qeyd etdi ki, bu, heç də bütün hallarda olmur. Amma qravitasiya nəzəriyyəsinin müşahidəsi müvəffəqiyyətlə sübut etdi ki, bu real faktdır və bu gün onu əvvəllər olduğu kimi dünyada bütün tələbələr – fiziklər öyrənirlər.

Real həyat uğrunda nəzəriyyə və müşahidənin sıx əlaqəsi iqtisad elminə də xasdır. Belə təsəvvür et ki, iqtisadçı qiymətin sürətlə artdığı bir öl-

kədə yaşayır. Belə şəraitdə tamamilə mümkündür ki, o, inflyasiyanı izlədiyi müşahidələr nəticəsində onun (inflyasiyanın) baş verməsi nəzəriyyəsini işləyib hazırlasın. Yəni, əmtəə və xidmətlərin qiymətlərinin artım sürətinə müvafiq olaraq, dövlət daha çox pul buraxdıqda, inflyasiya baş verir (oxucu bilir ki, bu, ekonomiksin on prinsipindən biridir). Öz konsepsiyasını yoxlamaq üçün iqtisadçı dünyanın müxtəlif ölkələrində qiymət və pulun miqdarı haqqında olan məlumatları toplayır və təhlil edir. Bu zaman tədaviyə pulun miqdarının artması bütün hallarda qiymətin yüksəlməsinə gətirib çıxarmırsa, onda alim özünün inflyasiya haqqında nəzəriyyəsindən şübhələnməyə başlayır. Əgər pulun miqdarının artma sürəti bütün dünya ölkələrində inflyasiya ilə möhkəm surətdə bir-birinə uyğun gəlsə, iqtisadçı öz ağlının nəticələrini təsdiqləmiş olur.

Baxmayaraq ki, iqtisadçılar da başqa alimlər kimi nəzəriyyə və müşahidələrdən istifadə edirlər, amma öz tədqiqatçılıq fəaliyyətlərində maneələrlə rastlaşır və bu da onların qarşısında duran vəzifələri əhəmiyyətli şəkildə çətinləşdirmiş olur. Biz iqtisadiyyatda aparılan praktik eksperimentləri nəzərdə tuturuq. Qravitasiyanı öyrənən fiziklər öz nəzəriyyələrini yoxlayarkən heç bir cəzaya məruz qalmadan bütün laboratoriya qab-qacağını və əlaltı materiallarını sındıra bilər. Inflyasiyanı öyrənən iqtisadçıya isə sadəcə olaraq məlumat toplamaq xatirinə milli monetar siyasətlə «sınaq aparmağa» icazə verilmir. İqtisadçılar həyatın təkamülünü öyrənən astronomlar, yaxud biologlar kimi adətən elə məlumatlarla işləyirlər ki, həyat özü onlara bunu «təklif» edir.

İqtisadçılar laboratoriya təcrübələri imkanlarının olmamasından həyatın irəli sürdüyü təbii eksperimentlərə daha ciddi diqqət yetirirlər. Yaxın Şərqdə aparılan müharibə neft «axınının» qarşısını kəsən zaman, bütün dünyada karbohidrogen xammalının qiyməti kəskin surətdə yüksəlməyə başladı və bu da neft və neft məhsulları istehlak edən ölkələrdə həyat səviyyəsinin aşağı düşməsinə gətirib çıxardı. Yaranmış vəziyyətdən çıxış yolu axtarmaq siyasətçiləri çətinləşmiş problemlə üz-üzə qoydu.

Yaxın Şərq böhranı isə iqtisadçı alimlərə imkan verdi ki, müharibə qurtardıqdan bir çox illər sonra əsas təbii resursların dünya iqtisadiyyatına mümkün olan təsirini öyrənsinlər. Bu kitabda biz çoxlu faktiki təcrübələri araşdırırıq. Bunun əhəmiyyəti onunla müəyyən edilir ki, onlar bizə iqtisadiyyatın «dünənki gününə» nəzər salmağa imkan verir. Daha əhəmiyyətli odur ki, bu, müasir iqtisadi nəzəriyyələrə suallarla aydınlaşdırmağa və qiymətləndirməyə imkan verir.

Fərziyyənin rolu

Əgər siz fizikdən soruşsanız ki, binanın onuncu mərtəbəsi səviyyəsindən qopan mərmər üzlük parçasının yerə çatmasına nə qədər vaxt tələb olunur, o, bu suala mində bir saniyə dəqiqliyi ilə cavab verə bilər. Lakin əvvəlcədən

xəbərdar edir ki, onun hesablaması o şərtlə düzgün ola bilər ki, qopan daş vakuumda olsun. Məsələn, bina hava ilə əhatədədir, düşən mərmər parçasının hərəkətinə ləngidici təsir göstərir. Fizik qeyd etməyi unutmamalıdır ki, havanın düşən mərmər parçasına təsiri o qədər cüzdür ki, onun son sürətinə təsiri əhəmiyyətsizdir. Fərziyyə ondan ibarətdir ki, üzlük parçası havasızlıq mühitində düşür, ona görə də suala verilən cavaba ciddi təsir etmədən məsələnin həllini əhəmiyyətli dərəcədə sadələşdirir.

İqtisadçılar da fərziyyəni həmin səbəblər üzrə edirlər. Belə ki, fərziyyə dünyanı dərk etməyi asanlaşdırır. Məsələn, beynəlxalq ticarəti öyrənərkən belə bir fərziyyə məqsədəuyğundur ki, dünya yalnız iki ölkədən ibarətdir və onlardan hər biri iki növ əmtəə istehsal edir. Aydındır ki, dünya miqyasında iki yüz ölkə var və onlardan hər biri minlərlə növ əmtəələr istehsal edirlər. Lakin nəzərdə tutsaq ki, təkcə iki ölkə və iki növ əmtəə mövcuddur, onda biz imkan tapırıq ki, diqqətimizi əsas amillər üzərində cəmləşdirək və az əhəmiyyətli məsələlərdən uzaq olaq. İki ölkə, iki əmtəə istehsal olan uydurulmuş dünyada beynəlxalq ticarəti təhlil edərkən, biz yaşadığımız və daha mürəkkəb olan dünyada ölkələr arasında mübadiləni yüksək səviyyədə başa düşürük.

Fizika, biologiya və istərsə də iqtisadi nəzəriyyələrdə elmi düşünmə tərzinin incəliyi fərziyyənin düzgün seçilməsindən ibarətdir. Hesab edək ki, biz onuncu mərtəbədən düşən mərmər parçasının enməsinə yox, futbol topuna baxırıq. Fərziyyə yalnız sərbəst düşən daşın hərəkətinə təsir edən qravitasiyanın tamamilə özünü doğrultan qüvvəsindən getdiyi halda, topun enmə trayektoriyasının öyrənilməsinə tətbiq edilə bilməz.

İqtisadçılar da fərqli suallara cavab axtararkən, qeyd etdiyimiz müxtəlif fərziyyələr edirlər. Belə hesab edək ki, biz dövlətin tədavüldə pulun miqdarını dəyişəcəyi halda iqtisadiyyatda nə baş verəcəyini bilmək istəyirik. Təhlilin mühüm tərkib hissəsi qiymət reaksiyasına baxılmasından ibarətdir. İqtisadiyyatda bir çox qiymətlər sabitdir (ABŞ-da jurnalların qiyməti, məsələn, bir neçə ildən bir dəyişir). Qiymətin bu xüsusiyyətini bilərək, biz müxtəlif vaxt kəsiklərində siyasi qərarların təsirinin öyrənilməsi zamanı müxtəlif fərziyyələr edəcəyik. Qısamüddətli vaxtlarda onların təsirini öyrənərək hesab edirik ki, qiymətlər çətin ki, əhəmiyyətli şəkildə dəyişsin və biz onların ciddi müəyyənləşdirilməsi haqqında süni təxminlərə baxa bilərik.

Lakin qiymətin uzunmüddətə dinamikasını təhlil edərkən, biz bütün qiymətlərin elastikliyi fərz edirik. Eləcə də, fizik mərmər parçasının və topun hündürlükdən düşməsinə öyrənərkən müxtəlif fərziyyələr edirik. İqtisadçılar qısamüddətli və uzunmüddətli vaxtlarda pulun miqdarının dəyişməsinin qiymətlərə təsirini təhlil edərkən müxtəlif fərziyyələrə söykənir.

İqtisadi modellər

Anatomiya müəllimləri dərslərdə insan bədəninin bütün əsas orqanlarının plastik modellərindən istifadə edirlər: ürəkdən, ciyərlərdən, böyrəklərdən, çünki bunlar tələbələrə onların yerləşməsi və qarşılıqlı əlaqələrini göstərməyə imkan verir. Əlbəttə, heç kim plastik modelləri canlı insan kimi qəbul etmir: onlar stilizə olunub, onlarda bir çox hissələr çatışmır. Lakin reallığın bəzi çatışmazlığı tələbələrə insan bədəninin quruluşunu dərk etməkdə çətinlik törətmir.

İqtisadçılar öz təcrübəsində ən müxtəlif modellərdən istifadə edirlər. Amma bu modellər plastikadan deyil, diaqramlardan, cədvəllərdən, bərabərliklərdən ibarət olur. İnsanın plastik modellərində olduğu kimi, iqtisadi modellərdə də bir çox hissələr, məlumatlar çatışmır. Buna baxmayaraq, əslində onların çatışmazlığı bizə həqiqətən mühüm olan şeyi dərk etməyə imkan verir. Eləcə də, anatomiya müəlliminin modelində siz insan bədəninin bütün əzələlərini, yaxud da kapilyarlarını tapa bilməzsiniz. İqtisadçının modeli də bütün iqtisadi amilləri nəzərə ala bilmir. Mümkün olan imkan daxilində biz müxtəlif iqtisadi modellərə baxacağıq və siz görəcəksiniz ki, bütün modellər müəyyən fərziyyələr və ehtimallarla qurulmuşdur. Həmçinin, fizik də qopub düşən mərmər parçasının təhlilinə havanın təsirinin olmamasını nəzərə almaqla başlayır. İqtisadçılar öz təhlillərində öyrənilən məsələyə daxil olmayan amillərin iştirak etməsinə yol vermirlər. Bütün modellər – fizika, biologiya, yaxud iqtisadi nəzəriyyələr həqiqəti sadələşdirir və bununla da bizim dünyanı dərk etməyimiz asanlaşır.

Bizim birinci model: dövriyyə axınının qrafik təsviri

İqtisadiyyat müxtəlif fəaliyyət növləri ilə - alıcılıqla, satıcılıqla, işlə, maddə əməklə, istehsalla və i.ə. məşğul olan milyonlarla insanlardan ibarətdir. Onun necə qurulduğunu dərk etmək üçün bizim düşünmə tərzimizi sadələşdirən üsulun tapılması zəruridir. Başqa sözlə, bizə, ümumiyyətlə, iqtisadiyyatın təşkilini aydınlaşdırma bilən model lazımdır.

Şəkil 2.1.-də iqtisadi dövriyyə axınının qrafik təsviri adını alan model verilmişdir. Burada əsas fərziyyə onu nəzərdə tutur ki, iqtisadiyyatda qərar qəbul edən subyektlərin iki tipi – ev təsərrüfatı və firmalar mövcuddur. Firmalar əmək, torpaq və kapitaldan (binalar və dəzgahlar), başqa sözlə, istehsal amillərindən istifadə etməklə əmtəə və xidmətlər istehsal edirlər. Ev təsərrüfatları istehsal amillərinə sahibdirlər və firmaların istehsal etdikləri bütün əmtəə və xidmətləri istehlak edirlər.

Ev təsərrüfatı və firmalar iki əsas bazara qarşılıqlı təsir edir. Əmtəə və xidmətlər bazarında ev təsərrüfatı alıcı, firmalar isə satıcı rolunda çıxış edir: ev təsərrüfatı firmaların istehsal etdikləri əmtəə və xidmətləri əldə edir. İstehsal amilləri bazarında ev təsərrüfatları firmaların əldə etdiyi və istehsal üçün istifadə edəcəyi istehsal amilini təklif edir. Dövriyyə axınının

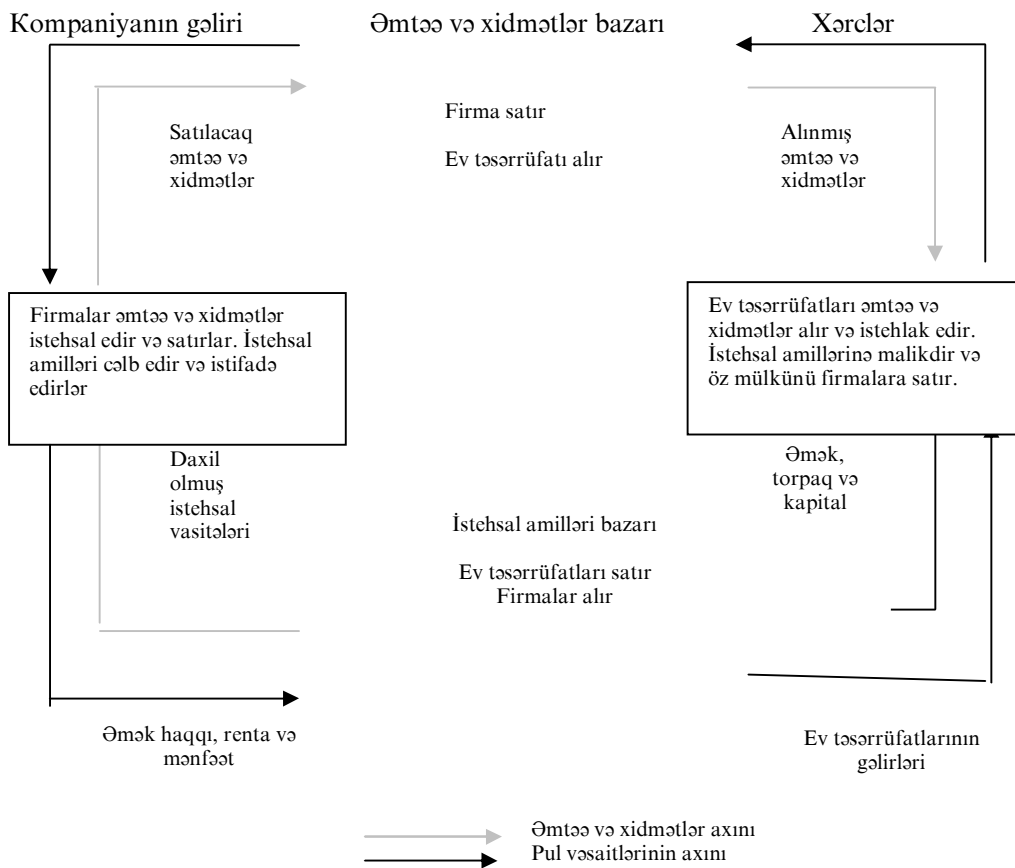
qrafikində ev təsərrüfatları və firmalar arasında olan bütün sövdələşmələrin (razılaşmaların) təşkilinin sadə üsulu verilmişdir.

Dövriyyə axını qrafikinin daxili oxları ev təsərrüfatı və firmaların arasında əmtəə və xidmətlərin hərəkətini əks etdirir. Ev təsərrüfatları istehsal amilləri bazarında firmalara əmək, torpaq və kapital satır. Firmalar bunları əmtəə və xidmətlər istehsalında istifadə etmək üçün əldə edirlər. Ev təsərrüfatları isə bunları öz növbəsində müvafiq bazarlardan əldə etmişlər. Beləliklə, istehsal amilləri ev təsərrüfatlarından firmalara, əmtəə və xidmətlər isə firmalardan ev təsərrüfatlarına «axır».

Qrafikin xarici oxları pul vəsaitlərinin axın hərəkətini əks etdirir. Ev təsərrüfatları pulu firmalardan əmtəə və xidmətlər almaq üçün istifadə edir. Firmalar gəlirlərinin bir hissəsini istehsal amillərinin (məsələn, işçilərin əmək haqqını) xərcini ödəmək üçün yönəldir. Qalan hissə firma mülkiyyətçilərinin, eyni zamanda ev təsərrüfatlarının üzvləri hesab olunanların mənfəətini özündə əks etdirir. Beləliklə, əmtəə və xidmətlərə xərcələnən pul vəsaitləri ev təsərrüfatlarından firmalara, pul gəlirləri isə əmək haqqı, renta və mənfəət formasında firmalardan ev təsərrüfatlarına daxil olur.

İndi isə gəlin, bizim modeldə dollarla ifadə olunan banknotların bir adamdan başqasına hərəkət edən yolu izləyək. Fərz edək ki, ilk olaraq dollar bizim ev təsərrüfatına məxsusdur və bizim pul qabındadır. Əgər siz, bir fincan kofe içmək istəyirsinizsə, onda öz dollarınızı əmtəə və xidmətlər bazarlarından birinə göndərsiniz, daha doğrusu, onu yaxınlıqdakı bazarlardan birinə aparırsınız. Orada siz bir fincan sevimli içkinin dəyərini dollarla ödəyirsiniz. Dollar xəzinəyə daxil olduqda, firma sahibinin gəlirinə çevrilir. Lakin dollar xəzinədə qalmır, belə ki, firma onu istehsalın ilkin amillərinin ödənilməsinə istifadə edir (məsələn, binanın icarə dəyərinə və işçilərin əmək haqqına). İstənilən halda dollar ev təsərrüfatlarından birinin gəlirinə çevrilir və kiminsə pul qabında görünür. Daha sonra isə dollarla ifadə olunan banknota çevrilərək yeni aləmə səyahətə çıxır.

Dövriyyə axını qrafiki (şəkil 2.1.) – iqtisadiyyatın ən sadə modellərindən biridir və onda müxtəlif, mövcud halda isə bizim üçün əhəmiyyəti olmayan hissə iştirak etmir. Nisbətən mürəkkəb, real dövriyyə axınına yaxın olan model dövlətin gəlirləri, xərcləri və beynəlxalq ticarət axınını özündə birləşdirə bilərdi. Özünün sadəliyi və aydınlığına görə dövriyyə qrafiki iqtisadiyyatın müxtəlif tərkib hissələrinin birgə fəaliyyətinin öyrənilməsində geniş istifadə olunur.



Şəkil 2.1. Dövriyyə axınının qrafik təsviri

Qrafik təsvirdə iqtisadiyyatın təşkilati strukturu sxematik olaraq verilmişdir. Qərar əmtəə və xidmət bazarlarında (ev təsərrüfatları – alıcılar, firmalar – satıcılar) və istehsal amilləri bazarlarında (firmalar-alıcılar, ev təsərrüfatları – satıcılar) qarşılıqlı fəaliyyətdə olan ev təsərrüfatları və firmalar tərəfindən qəbul edilir.

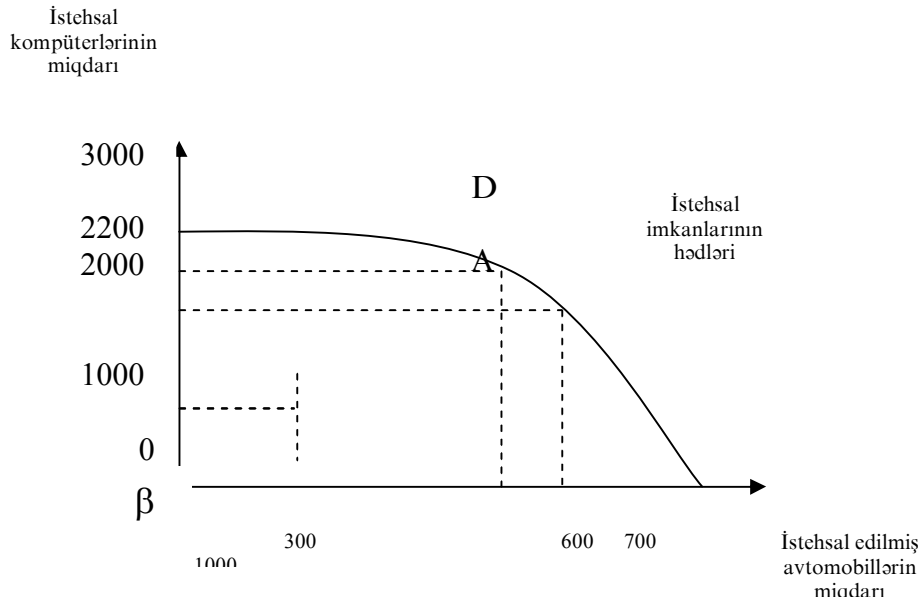
Bizim ikinci model: istehsal imkanları həddi

Dövriyyə qrafiki axınının əksinə olaraq, əksər iqtisadi modellər riyazi metodlar üzrə qurulur. Biz burada istehsal imkanları həddi adlanan ən sadə modellərdən birinə baxaq və onun bir sıra əsas iqtisadi prinsipləri necə əks etdirdiyini təhlil edək.

Real iqtisadiyyatda hər gün on minlərlə əmtəə və xidmətlərin meydana gəlməsinə baxmayaraq, belə şəraitdə avtomobillər və kompüterlərdən ibarət iki əmtəə növünün istehsal edildiyi sadələşmiş iqtisadiyyata nəzər

salaq. Avtomobil və kompüter sənayesi iqtisadiyyatın bütün amillərindən istifadə edir.

İstehsal imkanları həddini əks etdirən qrafik firmalar tərəfindən konkret istehsal amillərinin və istehsal texnologiyalarının istifadəsi zamanı istehsal nəticələrinin müxtəlif səviyyələrini nümayiş etdirir (bizim misalda avtomobillər və kompüterlər).



Şəkil 2.2. İstehsal imkanlarının həddi yaradılmalıdır.

İstehsal imkanlarının həddi iqtisadiyyatda istehsal imkanlarının mümkün olan nisbətini-mövcud halda avtomobil və kompüterlərin müvafiq səviyyəsini göstərir. İqtisadiyyatın fəaliyyətinin nəticələri ayrinin istənilən nöqtəsində, yaxud da hədlərin daxilində ola bilər. Müəyyən kəmiyyətdə verilmiş resursla istehsal imkanları hədlərindən kənarda hər hansı hərəkət nöqtəsinə nail olmaq iqtisadiyyatda mümkün deyildir.

Əgər iqtisadiyyatın bütün resursları avtomobil istehsalına yönəldilmiş olarsa, biz heç bir kompüter əldə etmədən 1000 avtomobil istehsal edə bilərik. Əgər bütün resurslar kompüterin hazırlanmasına yönəldilmiş olarsa, onda iqtisadiyyat 3000 hesablayıcı maşın ala bilər, avtomobili isə o, xaricdən almalı olacaqdır. Bu ekstremal vəziyyət istehsal imkanları həddi qrafikinin iki son nöqtəsində göstərilmişdir. Əgər biz resursları iki istehsal sahəsi arasında bərabər səviyyədə böləriksə, 700 avtomobil və 2000 kompüter əldə etmiş olarıq (qrafikdə A nöqtəsi). D nöqtəsi bizim malik olduğumuz məhdud resurslar şəraitində istehsalına heç zaman nail ola

bilməyəcəyimiz istehsal həcmi göstərir. Başqa sözlə, iqtisadi fəaliyyətin nəticələri istehsal imkanlarının həddində, yaxud əyrinin daxilində ola bilər. Lakin ondan kənarda ola bilməz.

Əgər əlverişli olan məhdud resurslardan istifadə olunmaqla maksimum mümkün nəticə əldə edilirsə, hesab edirik ki, iqtisadiyyat səmərəli işləmişdir. İstehsal imkanları həddindəki nöqtə buraxılışın səmərəli səviyyəsini əks etdirir. Əgər əmtəə istehsalının həcmi A nöqtəsinə uyğun gəlirsə, onda iqtisadiyyatın bir əmtəənin istehsalını artırmaq üçün digərini azaltmaqdan başqa imkanı yoxdur. β nöqtəsi iqtisadiyyatın səmərəsiz fəaliyyətinə uyğun gəlir və bu zaman yalnız 300 avtomobil və 1000 kompüter istehsal olunur. Bu, o deməkdir ki, firmanın sərəncamında olan resursların verdiyi imkanlardan xeyli az əmtəə istehsal olunmuş və ola bilsin ki, bu hal işsizliyin həddən artıq yüksək olması ilə əlaqədardır. Əgər səmərəsiz fəaliyyətin səbəbləri aradan qaldırılsa, avtomobil istehsalı 700-ə, kompüter istehsalı isə 2000-ə qədər yüksəlsə, iqtisadiyyat β nöqtəsindən A nöqtəsinə keçə bilər.

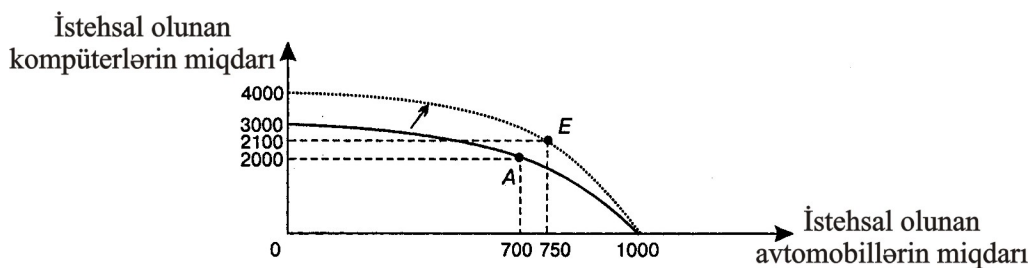
İqtisad elminin on prinsipindən birində deyilir ki, insan seçir. İstehsal imkanlarının həddi cəmiyyətin rastlaşdığı seçimi göstərir. Əgər biz, imkanlarımız həddində istehsalın səmərəli səviyyəsinə çatmışıqsa, bir əmtəənin istehsalının artırılmasının yeganə üsulu digərinin azaldılması hesabına ola bilər. Cəmiyyət bəzi istehsal amillərinin avtomobil sənayesindən kompüter sahəsinə yenidən bölgüsünü apararkən, 100 avtomobil itirib əvəzində əlavə 200 kompüter əldə edir iqtisadiyyat A nöqtəsindən S nöqtəsinə hərəkət edir. Başqa sözlə, iqtisadiyyat A nöqtəsində olarkən 200 kompüterin alternativ istehsal xərcləri 100 avtomobil təşkil edir.

Fikir verin ki, istehsal imkanlarının hədd əyrisi (qr.2.2.) kənara əyilmişdir. Onun forması göstərir ki, avtomobilin alternativ istehsal xərcləri hər bir əmtəənin buraxılma kəmiyyətindən asılıdır. İqtisadiyyat avtomobil istehsalı üçün resursların daha çox hissəsini istifadə edirsə, istehsal imkanlarının həddi daha gərgin keçir. Əgər, hətta avtomobil kompüter istehsalı sehlərində ciddi disk (dairə istehsal), meqabayt (yüksək səviyyəni göstərir) və monitor mütəxəssisləri tərəfindən yığılırsa belə, istehsal edilən avtomobilin hər vahidinin azalması o deməkdir ki, iqtisadiyyat əhəmiyyətli dərəcədə çox kompüter əldə etmiş olur. Və əksinə, iqtisadiyyat resursların daha çox hissəsini kompüterlərin istehsalına istifadə edirsə, istehsal imkanları həddi kifayət qədər mailli olur. Bu halda, resurslar daha çox kompüter istehsalı üçün əlverişli olur və həmin sahədə qalır, onda hər bir «doğulmamış» avtomobil kompüterlərin çox da əhəmiyyətli olmayan səviyyədə artırılmasına səbəb olur.

İstehsal imkanları həddi əyrisi müəyyən müddətdə müxtəlif əmtəələrin istehsal həcmi qarşılıqlı asılılığını əks etdirir. Məsələn, əgər tətbiq olunan qabaqcıl texnika həftə ərzində fəhlələrin istehsal etdikləri

kompüterlərin kəmiyyətini artırmağa imkan verirsə, iqtisadiyyat daha çox təşkilati texnika əldə edər və eyni zamanda avtomobil istehsalının həcmi dəyişməmiş qalar. Nəticədə, istehsal imkanları həddi sağdan yuxarı, kənara (qrafik 2.3.) dəyişmiş olar. Nəticə etibarilə istehsalın iqtisadi artımı A nöqtəsindən E nöqtəsinə dəyişər, cəmiyyət isə çox avtomobil və kompüter əldə edər.

İstehsal imkanları həddinin təhlili mürəkkəb iqtisadi realıq xatirinə onun fundamental prinsiplərinin sadələşdirilməsini nəzərdə tutur. Biz ondan istifadə etdik ki, bir sıra anlayışları əyani şəkildə göstərək. Bu haqda səmərəlilik, seçim, alternativ xərclər və iqtisadi artım adlanan 1-ci fəsildə qısa olaraq danışılmışdır. İqtisad elmini öyrənərkən biz onların müxtəlif təzahür formaları ilə tez-tez rastlaşmalı olacağıq. İstehsal imkanlarının həddi onların üzərində düşünməyin sadə üsullarını nəzərdə tutur.



Şəkil 2.3. İstehsal imkanları hədlərinin dəyişməsi

Kompüter istehsalında qabaqcıl texnologiyadan istifadə olunması istehsal imkanlarının həddini kənara dəyişdirir, istehsal olunan avtomobil və kompüterlərin miqdarını artırır.

Mikroiqtisadiyyat və makroiqtisadiyyat

Elmdə bir çox fənlər müxtəlif səviyyələrdə öyrənilir. Məsələn, biologiyayı götürək. Mütəxəssislər molekulyar biologiya sahəsində canlı cismin təşkil olunduğu kimyəvi tərkibləri öyrənir. Hüceyrə quruluşlu orqanizmlər sahəsində mütəxəssislər çoxlu miqdarda kimyəvi elementlərdən ibarət olan hüceyrələri öyrənir və eyni zamanda onlar canlı orqanizmin tərkib hissələri hesab olunur. Təkamül nəzəriyyəsi üzrə ixtisaslaşan mütəxəssislər əsrlər və minilliklər ərzində canlıların növlərini, bitki siniflərini və onların dəyişilmələrini öyrənirlər.

İqtisadiyyat da başqa sahələrdə olduğu kimi, müxtəlif səviyyələrdə öyrənilir. Biz ayrı-ayrı ev təsərrüfatları və firmalarda qərar qəbul edilmək prosesini təhlil edər və əmtəə xidmətlər bazarında qarşılıqlı əlaqələri tədqiq edərək, yaxud da bütövlükdə iqtisadiyyatın fəaliyyətini, daha doğrusu

subyektlərin bütün bazarlarda qəbul etdikləri qərarların məcmusunu araşdırma biləri.

İqtisadi nəzəriyyə ənənəvi olaraq mikroiqtisadiyyata – ev təsərrüfatları və firmaların qərar qəbuletmə proseslərini və onların bazarda qarşılıqlı əlaqələrinin öyrənilməsinə və makroiqtisadiyyata – iqtisadiyyatın bütövlükdə öyrənilməsinə bölünür. Mikroiqtisadiyyat üzrə mütəxəssislər Nyu-Yorkda rentanın səviyyəsinin mənzillərin dəyərinə təsirini, xarici ölkə istehsalçıları tərəfindən ABŞ-ın avtomobil sənayesinə rəqabətin təsirini, yaxud fəhlələrin təhsil səviyyələri ilə əmək haqqı arasındakı asılılığın tədqiqi ilə məşğul ola bilirlər. Makroiqtisadiyyat problemlərini tədqiq edən alimlər federal istiqrazların milli iqtisadiyyat üçün nəticələrini, işsizliyin səviyyəsini və məşğulluğun uzunmüddətli perspektivlərini tədqiq edir, yaxud əhalinin həyat səviyyəsinin yüksəldilməsi istiqamətlərinin alternativ proqramlarını təklif edirlər.

Mikroiqtisadiyyat və makroiqtisadiyyat arasında sıx əlaqə var. İqtisadiyyatda baş verən dəyişiklik milyonlarla fərdin bütövlükdə qəbul etdiyi qərarlar nəticəsində baş verir, deməli, ümumiqtisadi meyllərin dərk olunması onların makroiqtisadi səviyyədə qəbul edilməsi prosesinə baxılmasını tələb edir. Məsələn, federal verginin azaldılmasının əmtəələr və xidmət istehsalçıları üçün gəlirlərinin səviyyəsinə təsiri makroiqtisadi səviyyədə öyrənilir. Bu vəziyyəti təhlil etmək üçün iqtisadçı-təhlilçi vergi həcmi azaldılmasının ev təsərrüfatlarının əmtəələr və xidmət əldə etmək məqsədilə yönəldəcəkləri pul vəsaitlərinin həcmi haqqında qərarlarına təsirini araşdırır.

Amma mikroiqtisadiyyat ilə makroiqtisadiyyat arasında mövcud olan qarşılıqlı əlaqə elmin bu sahələrinin əhəmiyyətli fərqlərini aradan götürmür. Bəzi iqtisadçılar hesab edirlər ki, biologiyada olduğu kimi, onun sadə elementlərindən başlanmalı və bundan sonra onların qarşılıqlı təsirinin araşdırılmasına keçilməlidir. Lakin bu metodun tədqiqata tətbiqi özünü həmişə doğrultmur. Bu mənada, həyatın təkamülünü öyrənən biologiya molekulyar biologiyanın nailiyyətlərinə əsaslanır. Belə ki, bütün heyvanat və bitkilər molekullardan ibarətdir. Amma tədrici inkişaf və molekulyar biologiya elmin müxtəlif sahələrini, onlardan hər biri dərk etmənin xüsusi metodlarından istifadə etməklə spesifik sualları araşdırır.

Mikroiqtisadiyyat və makroiqtisadiyyat analoji olaraq spesifik tədqiqat metodlarına malikdir və onlar müxtəlif yanaşmalara, metodlara, nəzəriyyələrə əsaslanır və bir çox hallarda ayrıca kurs kimi tədris edilir.

İqtisadçı siyasətçi rolunda

Çox vaxt baş verən iqtisadi hadisələrin izahını iqtisadçılardan xahiş edirlər. Məsələn, nəyə görə, xüsusilə gənclər arasında işsizliyin səviyyəsi yüksəkdir? Bəzən xahiş edirlər ki, iqtisadi vəziyyəti yaxşılaşdırmaq üçün

tədbirlər təklif etsinlər. Gənc insanların həyat səviyyəsinin yüksəldilməsi üçün dövlət nə etməlidir? İqtisadçılar dünyanın qaydaya salınmasını izah etməyə çalışdıqları zaman alim kimi çıxış edirlər.

Pozitiv və normativ təhlil

Əgər siz iqtisadçıların çıxış etdikləri rolun spesifikliyini aydınlaşdırmaq istəyirsinizsə, onda onların istifadə etdikləri dilin araşdırılmasından başlamalısınız. Alimlərin və siyasətçilərin məqsədləri müxtəlifdir və buna müvafiq olaraq, onlar müxtəlif ifadələr işlədirlər.

Hesab edək ki, iki qız əmək haqqının minimum həcmi haqqında qanunu müzakirə edir. Biz bu replika mübadilələrini eşidə bilərik.

Poli: «Əmək haqqının minimum həcmi haqqında qanun işsizliyin əsas səbəbidir».

Norma: «Dövlət əmək haqqının minimum səviyyəsini mütəmadi olaraq yüksəltməyə borcludur».

Sizin bu təsdiqləmələrlə razılaşıb razılaşmamağınızdan asılı olmayaraq, qeyd edək ki, qızların fikirləri müəyyən edilmiş qaydalara münasibətdə fərqlidir.

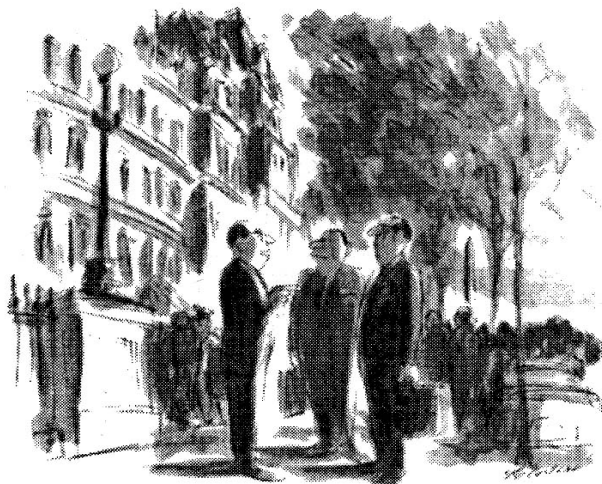
Poli alim kimi danışır: o, həyatın qaydaya salınması haqqında fərziyyə irəli sürür. Norma siyasətçi kimi danışır: o, həyatı dəyişmək istəyir.

Ən ümumi mənada bizi əhatə edən aləm haqqında iki tip təsdiqləmə mövcuddur. Pozitiv təsdiqləmə (Polinin fikri) təsviri xarakterə malikdir və həyatı bizə olduğu kimi təsvir edir. İkinci tip təsdiqləmə (Normanın sözləri) normativdir. Normativ təsdiqləmə təklif xarakterinə malikdir, burada həyatın necə olacağı haqqında danışılır.

Pozitiv və normativ təsdiqləmələr arasında əsas fərq bizim həqiqəti qiymətləndirməyimizdən ibarətdir. Prinsip etibarilə biz faktları öyrəndikdən sonra pozitiv təsdiqləməni ya qəbul edirik, ya da rədd edirik. İqtisadçı müəyyən vaxt kəsiyində minimum əmək haqqının həcmi və işsizliyin səviyyəsinin dəyişməsi haqqında məlumatları təhlil etdikdən sonra Polinin sözləri haqqında fikir söyləmək imkanına malikdir. Bunun əksinə olaraq, normativ təsdiqləmə təkcə faktları deyil, müəyyən istiqamətlərin qiymətliliyinin nəzərə alınmasını tələb edir. Əgər biz təkcə faktlardan istifadə ediriksə, onda Normanın təsdiqləməsi qiymətləndirilə bilməz. Hansı siyasət yaxşıdır, hansı isə qeyri-məqbuldur haqqında qərarı yalnız elmi nəticələrə əsasən qəbul etmək mümkün deyildir. Bunun üçün etik dəyərləri, dini inancları və siyasətin fəlsəfəsini cəlb etmək tələb olunur.

Əlbəttə, pozitiv və normativ təsdiqləmələr nisbidir. Bizim həyatın necə qurulmasına pozitiv baxışımıza nisbətən əlverişli, üstünlük verilən siyasət haqqında normativ düşüncəmiz təsir edir. Əgər Polinin «minimum əmək haqqı həcmi işsizlik törədir» haqqındakı təsdiqləməsi həqiqətə uyğun

gəliрсə, biz Normanın «dövlət minimum əmək haqqı həcmi artırmağa borcludur» təklifini inkar etməliyik. Bundan başqa, bizim normativ nəticələrimiz tamamilə pozitiv təhlillərə əsaslanı bilməz. Burada həm pozitiv təhlili, həm də müəyyən dəyişiklik sistemi tələb olunur.



«Gəlin rollarımızı dəyişək. Mən siyasəti işləyəcəyəm, siz onu həyata keçirəcəksiniz, o isə izah edəcək»

İqtisadiyyatı öyrənərkən pozitiv və normativ təsdiqləmələrin fərqi unutmayın. İqtisadi nəzəriyyə iqtisadiyyatın «quruluşunu» öyrənmək cəhdidir. Eyni zamanda, çox vaxt bizim elmin məqsədi, iqtisadiyyatın fəaliyyət göstərməsinin yüksəldilməsindən ibarət olur. Siz normativ təsdiqləməyə gedən iqtisadçıni eşitdikdə bilməlisiniz ki, o, elm adamları kimi yox, siyasətçi kimi çıxış edir.

Vaşinqtonda iqtisadçılar

ABŞ-ın Prezidenti Harri Trumen hər dəfə öz məsləhətçilərinə istənilən müraciətlərinə cavablarda «bir tərəfdən...digər tərəfdən» sözlərini eşitdiyinə görə bir dəfə deyir ki, mən istəyirdim «bir qollu» iqtisadçı tapım. H.Trumen iqtisadçıların məsləhətlərinin birmənalı olmadığını düzgün qeyd etmişdir. Onların «ikitarəfliliyi» ekonomiksin on prinsipindən birinin təzahür etməsidir. Bu haqda 1-ci fəsildə deyilmişdir ki, insan seçim edir. İqtisadçılar başa düşürlər ki, siyasi qərarların əksəriyyəti seçimə əsaslanır. Siyasətin səmərəsizliyi yalnız bərabərliyin zərərinə yüksələ bilər. Gələcək nəsillər şübhəsiz, uğur qazanacaqlar. Lakin nəyə görə onların piroqlarının haqqını bizim müasirlər ödəməlidirlər? «Siyasi qərar qəbul etməkdən asan şey yoxdur» fikrini qəbul edən iqtisadçı etibara layiq deyil.

H.Trumen iqtisadçıların məsləhətlərindən istifadə edən yeganə prezident olmamışdır. Belə ki, ABŞ-ın prezidentləri 1946-cı ildən İqtisadi Məsləhətçilər Şurasının xidmətlərindən istifadə edirlər. Şura üç daimi üzvdən və zəruri olan vaxtlarda cəlb edilən onlarla iqtisadçıdan ibarətdir. Şuranın qərargahı Ağ Evin bir neçə addımlığında yerləşir. Şuranın üzvlərinin yeganə vəzifəsi iqtisadi məsələlər üzrə prezidentə məsləhətlər vermək və onun hər il ölkəyə iqtisadi müraciəti üzərində işləməkdən ibarətdir.

Bundan başqa, ABŞ prezidenti ilə iqtisadiyyat üzrə onlarla mütəxəssis və müxtəlif nazirliklərin ekspertləri işləyir. Maliyyə nazirliyindən olan iqtisadçılar vergi siyasətində dəyişiklik aparmağı məsləhət görürlər, əmək nazirliyinin əməkdaşları işsizlik haqqında məlumatlar verir və məşğulluğun formalaşması siyasətində iştirak edirlər. Ədliyyə nazirliyinin iqtisadçıları Milli antiinhisar qanunvericiliyinə riayət olunmasına nəzarət edirlər.

İqtisadi biliyi qiymətləndirən təkə hakimiyyətin icraçı qanadı deyil. Qanunvericilik aktlarının müxtəlif layihələrinə müstəqil rəylər almaq üçün ABŞ Konqresi özünün iqtisadçılardan ibarət olan Büdcə komissiyalarına məsləhət almaq məqsədilə müraciət edir. ABŞ-ın Federal ehtiyat sistemi idarəedici Şurasında milli pul siyasətini müəyyən etməklə məşğul olan Avropa ölkələrinin Mərkəzi Banklarına analoji olaraq, dünya iqtisadiyyatında ABŞ-ın iqtisadi meyllərini təhlil edən yüzlərlə mütəxəssislər işləyir.

Hökumətin siyasətinə iqtisadçıların təsiri onların məsləhətçi kimi rollarından kənara çıxır. İqtisadi tədqiqatlar və elmi işlər siyasətə nadir hallarda dolayısı ilə təsir edir. Dahi iqtisadçı Con Meynard Keyns qeyd etmişdir ki, iqtisadçıların və siyasət filosoflarının düz və səhv ideyaları cəmiyyətin qəbul etdiyindən daha çox təsirə malikdir. Məhz onlar cəmiyyəti idarə edirlər. İşgüzar adamlar, özlərini intellektlərin təsirindən azad hesab edənlər, hər şeydən əvvəl, ölmüş iqtisadçıların əsiridirlər. Qeyri-normal idarəçilər adətən hansısa unudulmuş akademik cızmaqaraçıların mənasız ideyalarından istifadə edirlər.

Bu sözlər 1935-ci ildə deyilsə də, öz əhəmiyyətini bu günlərdə də saxlayır, Con M.Keyns isə tez-tez siyasətə təsir edən «alim cızmaqaraçı» rolunda çıxış edir.

İqtisadçıların fikir ayrılığının səbəbləri nədir?

Bernard Şou demişkən, «hətta iqtisadçılara bir işi axıra qədər aparmağı tapşırsan belə, onlar heç vaxt razılığa gəlməyəcəklər». Bir qədər də daha ciddi ifşaedici fikir söyləməyə çalışın. Mütəxəssis birliyi iqtisadçıları siyasətçilərə bir-birini inkaredici məsləhətlər verməkdə daim tənqid edir. ABŞ prezidenti Ronald Reyqan bir dəfə zarafat edib ki, əgər «xoşbəxt hadisə»

oyununda iqtisadçılar oynamış olsaydılar, onun aparıcısı 100 suala 3000 cavab alardı.

Nəyə görə iqtisadçılar siyasətçilərə addımbaşı belə ziddiyyətli məsləhətlər verirlər?

- İqtisadçılar dünyanın quruluşunun alternativ, pozitiv nəzəriyyələrinin əsaslandırılması haqqında fikir ayrılığına gələ bilirlər.
- İqtisadçılar müxtəlif dünya əhəmiyyətli dəyərlərə istinad edə bilirlər ki, bu da ziddiyyətli normativ konsepsiyaların formalaşmasına gətirib çıxarır.

Gəlin bu səbəblərin hər birini aydınlaşdıraraq.

Elmi mülahizələrdə fərq

Bir neçə əsr bundan əvvəl astronomlar kainatın mərkəzinin Torpaq və Günəş olduğunu müzakirə edirdilər. Ekoloqların «qlobal istiləşmə» haqqında mübahisələri ildən-ilə daha da ciddiləşir. Elm bu - bizi əhatə edən dünyanın fasiləsiz izahıdır. Təəccüblü deyil ki, alimlər eyni məişət fenomenini aydınlaşdırmaq üçün müxtəlif mülahizələrə malik ola bilirlər.

İqtisadçıların müxtəlif fikir ayrılıqlarının əsasında məhz bu səbəb durur. İqtisadi nəzəriyyə nisbətən yeni elmdir, onda kifayət qədər öyrənilməmiş «torpaqlar» vardır. İqtisadçılar dünyanın quruluşunun alternativ, pozitiv nəzəriyyələri, yaxud mühüm əhəmiyyətli parametrlərin qiymətləndirilməsinin xüsusiyyətləri haqqında fikir ayrılığına gələ bilirlər.

Qeyd olunan fikir ayrılığına aid bir misal. Məsələ ondadır ki, dövlət ev təsərrüfatının gəlirlərinin həcminə uyğun olan vergi almalıdır və yaxud vergi qoyulan bazanı onun xərcləri əsasında formalaşdırmalıdır. Cari gəlirə görə vergidən xərclərə görə vergiyə keçməyin tərəfdarları hesab edirlər ki, belə dəyişiklik ev təsərrüfatını vergidən azad oluna biləcək yığımın artırılmasına sövq edə bilər. Yüksək yığım, öz növbəsində məhsuldarlığın artım tempinin və həyat səviyyəsinin yüksəlməsinə gətirə bilər. Cari gəlirə görə vergi tərəfdarları nəzərdə tuturlar ki, vergi qanunvericiliyinə dəyişiklik çətin ki, ev təsərrüfatlarının gəlirlərinin səviyyəsinə əhəmiyyətli təsir göstərsin.

Bu iki qrup iqtisadçılar vergiqoyuluşu sistemində müxtəlif normativ baxışa tərəfdar çıxırlar. Ona görə ki, onlar ev təsərrüfatlarının vergilərin düzəlişlərinə mümkün olan münasibətlərini müxtəlif şəkildə qiymətləndirirlər.

Dəyərlərdə fərqlər

Fərz edək ki, Piter və Pol şəhər quyusundan eyni miqdar sudan istifadə edirlər. Quyunun istismarına görə şəhər öz sakinlərindən vergi alır. Piter 50

min dollar, yaxud gəlirin 10%-i həcmində vergi ödəyir. Polun gəliri 10 min dollar təşkil edir. Vergi ödənişi 2 min dollar, yaxud gəlirin 10%-i qədərdir.

Bu növ vergi siyasəti ədalətliymi? Əgər ədalətli deyilsə, onda kim daha çox ödəyir, kim həddən artıq qənaətcilik edir?. Polun gəlirinin az olmasının əmək qabiliyyətinin olmamasının, yaxud teatr aktyoru olmaq qərarına gəlməklə özünü incəsənətə həsr etməsinin əhəmiyyəti varmı? Piterin çox miras alması, yaxud daim əlavə işlə məşğul olması nə qədər əhəmiyyət kəsb edir?

Sadə olmayan bu suallara cavab verərkən şəhər sakinləri yəqin ki, fikir ayrılığına gələcəklər. Əgər onlar iki ekspert dəvət edib, onlara vergi qanunvericiliyi sisteminin islahatını tapşırsalar, şəhər rəisinin aldığı təkliflərin ciddi fərqliliyinə biz təəccüblənməyəcəyik.

Bu çətin olmayan misal göstərir ki, iqtisadi siyasət üzrə fikirlərdə iqtisadçılar hansı səbəblərdən müxtəlif fikirlər yürüdürlər. Biz artıq bilirik ki, iqtisadi siyasət haqqında xalis elmi mülahizələrdən irəli gələn mühakimələr aparmaq olmaz. İqtisadçılar müxtəlif həyatı dəyərləri rəhbər tutduqlarına görə bir-birinə əks olan məsləhətlər verirlər. İqtisad elminin nəzəriyyəçilərindən heç biri deyə bilməz ki, Piter, yaxud Pol daha çox vergi ödəmək məcburiyyətindədir.

Gözləmə və həqiqət

Elmi mülahizələrdə və iqtisadçıların dəyərlilik sistemində fərqlər onlar arasında bir sıra fikir ayrılıqlarını qaçılmaz edir. Lakin onları şişirtmək lazım deyil. Bir çox hallarda iqtisadçılar vahid nöqteyi-nəzərdən çıxış edirlər.

Cədvəl 2.1.-də iqtisadi siyasət üzrə 10 mövqe verilmişdir və iqtisadçılar içərisindən biznes, siyasət və elm sahəsində çalışan respondentlərin böyük əksəriyyəti bunu müdafiə edirlər. Bu tezislərin çoxu çətin ki, geniş ictimaiyyət arasında tam eyni fikirlərlə tərəfdar tapsın.

Birinci mövqe rentanın məhdudlaşdırılmasına aiddir. Biz müəyyən səbəbləri 6-cı fəsildə müzakirə edəcəyik və iqtisadçıların əksəriyyəti fərz edirlər ki, rentanın həcminə nəzarət təklifi və yaşayış mənzillərinin keyfiyyətinə neqativ təsir göstərir. Burada söhbət nisbətən imkansız cəmiyyət üzvlərinə çox baha olan kömək üsulundan gedir. Bir çox şəhərlərin inzibatçıları buna məhəl qoymadan, iqtisadçıların təkliflərini inkar edir və ev sahiblərinin ala biləcəkləri icarə haqqına yüksək hədd müəyyən-ləşdirirlər.

İkinci mövqe tariflərə və idxal kvotalarına aiddir. Müəyyən səbəbdən biz buna 3-cü və nisbətən daha geniş 9-cu fəsildə baxacağıq və əksər iqtisadçılar ticarət azadlığının məhdudlaşdırılmasına etiraz edirlər. Buna

baxmayaraq, ABŞ prezidenti və konqres bir çox illər ərzində müəyyən əmtəələrin idxalını məhdudlaşdırır.

1933-cü ildə konqres çox az səs çoxluğu ilə iqtisadçıların əksəriyyətinin onu müdafiə etmələrinə baxmayaraq, Amerika, Kanada və Meksika arasında ticarət əlaqələrinin sayını və manevələrin dərəcələrini azaltmaqla, Şimali Amerika Azad Ticarət Zonasının (NAFTA) yaradılması haqqında sazişi təsdiq etmişdir.

Cədvəl 2.1.

İqtisadçıların əksərinin razılaşdığı on mövqe

İqtisadi siyasətin mövqeləri və razılığını bildirən onlarla iqtisadçının sayı (faizlə)	
1.	Rentanın məhdudlaşdırılması təklif olunan mənzillərin miqdarının azalmasına və keyfiyyətinin aşağı düşməsinə gətirəcəkdir. (93%)
2.	Tariflər və kvotalar ümumi iqtisadi rifahı aşağı salır (93%)
3.	Sabit və sürüşkən mübadilə kursları beynəlxalq valyuta sisteminin səmərəliliyini təmin edir. (90%).
4.	Fiskal siyasət (məsələn, vergilərin azaldılması və yaxud, dövlət xərclərinin yüksəldilməsi) tam məşğulluqlu iqtisadiyyata stimullaşdırıcı təsir göstərmir, o, yalnız işsizliyin nisbətən yüksək olduğu şəraitdə səmərəlidir (90%)
5.	Federal büdcənin balanslaşması haqda nəticəyə gəlinməsi; ayrıca götürülmüş ilə görə deyil, işgüzar tsiklin yekununa görə mümkündür (85%)
6.	Pul ödəmələri natural formada transferlərə nisbətən qan köçürülən insanların rifahını daha çox yüksəldir (84%)
7.	Federal büdcədə əhəmiyyətli dərəcədə olan kəsir iqtisadiyyata mənfi təsir göstərir (83%)
8.	Minimum əmək haqqı həcmənin müəyyənəşdirilməsi gənclər arasında işsizlərin və ixtisasız işçilərin səviyyəsinin artmasına gətirib çıxarır (79%).
9.	Hökumət «gəlirə mənfi təsir göstərən vergi» ilə bağlı sosial müdafiə sistemində yenidən baxmalıdır (79%).
10.	Vergilər və sənaye tullantılarının atılmasının həlli sənaye tullantıları konsentratının son hədd normasının müəyyən edilməsinə nisbətən ətraf mühitin vəziyyətinə nəzarətin səmərəli üsuludur (78%)
Mənbə: Ricard M. Alston, J.R/Kearl, and Michael B.Vanghn. Is There Consensus among. Economists in the 1990 American Economic. revic № May 1992. P. 203-209	

Bu halda iqtisadçılar vahid fikir söyləmiş, lakin konqresmenlər onu inkar etməyə üstünlük vermişlər. Ekspertlərin bir səsle müdafiə etmələrinə baxmayaraq, nə üçün renta üzərində nəzarət və idxal kvotası siyasətini həyata keçirirlər? Bunun səbəbi ondan ibarət ola bilər ki, iqtisadçılar cəmiyyəti ona, yumşaq desək, uzağı görməməzliyə inandıra bilməmişlər. Bu kitabın məqsədlərindən biri ondan ibarətdir ki, bu və ya başqa suallar üzrə iqtisadçıların baxışlarını dərk etməkdə sizə kömək etsin və ola bilsin ki, sizi onun əsaslı olmasına inandırсын.

Gəlin davam edək

İlk iki fəsildə siz iqtisad elminin əsas prinsipləri və metodları ilə tanış oldunuz. İndi biz işə başlamağa hazırıq. Sonrakı fəsildə biz iqtisadi prinsiplərin davranışına və iqtisadi siyasətə ətraflı baxacağıq.

Kitabı oxuduqda sizin materialı mənimsəmək qabiliyyətiniz yoxlanılacaqdır. Ola bilsin ki, dahi Con M.Keynsin məsləhəti karınıza gəlsin:

İqtisadi nəzəriyyəni öyrənmək üçün hansısa xüsusi qabiliyyət tələb olunmur. Ekonomiks fəlsəfə, yaxud sırf elm kimi o qədər də mürəkkəb deyil. Lakin bu asan predmetdən əla qiymət almaq çox az adamlara qismət olmuşdur. Bu qəribəlik onunla izah olunur ki, professional iqtisadçı nadir kombinasiya qabiliyyətinə malik olmalıdır. O, müəyyən səviyyədə riyaziyyatçı, tarixçi, filosof, dövlət xadimi olmalıdır. O, simvolların mahiyyətini başa düşməli və fikri sözlərlə ifadə etməyi bacarmalıdır. O, xüsusini ümumi terminlərdə (istilahlarda) ifadə etməli və eyni zamanda mücərrəd və konkretə toxunmalıdır. İnsan təbiətinin heç bir sahəsi, yaxud insan institutları onun nəzərindən qaçmamalıdır. O, müəyyən məqsədə doğru yönəlməli və əhvala uymamalı, rəssam kimi laqeyd və dəyanətli, bəzən isə siyasətçi kimi yerə yaxın olmalıdır.

Siz öz qabiliyyənizə şübhə etmirsiniz? Onda, irəli.

Əlavə

Qrafiklərin qurulması: qısa xülasə

İqtisadçıların öyrəndiyi bir çox dəyişənlər rəqəmlərlə ifadə oluna bilər: bananın qiyməti, satılmış bananların tonla miqdarı, bananın yetişdirilməsi xərcləri və s. Bu iqtisadi dəyişənlər çox vaxt qarşılıqlı asılılıqda olurlar. Bananların qiyməti yüksəldikdə, istehlakçılar onların alınmasını məhdudlaşdırırlar. Bu növ qarşılıqlı əlaqənin əks etdirilməsi üsullarından biri qrafiklərin qurulmasıdır.

Qrafiklərin qurulması iki məqsəd daşıyır. Birincisi, iqtisadi nəzəriyyənin işlənməsi prosesində əksər ideyalar az başa düşülür və onları yalnız sözlər vasitəsilə təsvir edirlər, o zaman qrafiklər ideyaların vizual əksətmə üsulunu nəzərdə tutur. İkincisi, iqtisadi məlumatların təhlili prosesində qrafiklər bu dəyişənlərin həqiqi asılılığının müəyyən edilməsi üsulunu təmin edir. Qrafiklər bizim nəzəriyyəni işləməyimizi, yaxud faktiki məlumatların təhlilini aparmağımızı aydınlaşdırmaq işində «ağacın arxasından meşəyə» baxmaq kimi kömək edir.

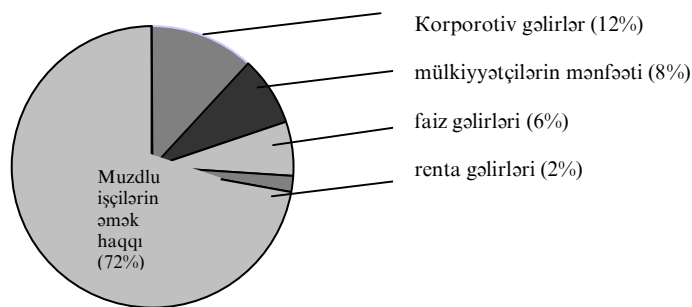
Fikir ən müxtəlif sözlərlə deyilə bildiyi kimi, riyazi asılılıqlar müxtəlif üsullarla qrafik şəklində əks etdirilə bilər. Yaxşı yazıcı fikrini başa düşülən şəkllə salmaq məqsədilə çözlər seçir. Bu sözlər təsviri xoşa gələn edir, səhnəni isə dramatikləşdirir. Yaxşı iqtisadçı onun məqsədinə uyğun olan qrafik seçir.

Bu əlavədə biz iqtisadçıların qrafikdən istifadə etməklə öyrəndiyi dəyişilənlər arasındakı riyazi asılılıqların prinsiplərini və eyni zamanda, qrafik metodlarından istifadə zamanı baş verən bəzi fəndləri araşdırırıq.

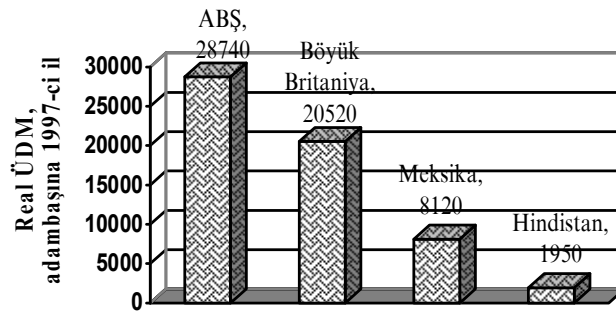
Bir dəyişənli qrafiklər

Şəkil 2p.1-də üç ümumi qrafik verilmişdir. Dairəvi diaqramda (a) maddəli işçilərin əmək haqqı, korporativ mənfəət və s. kimi ABŞ-ın milli gəlirinin mənbələri təsvir edilir. Dairəvi diaqramın hər bir hissəsi milli gəlirdə bütövlükdə hər bir mənbənin payını ifadə edir. Sütunlu diaqram (b) dörd ölkədə (MMM adambaşına düşən) orta gəliri müqayisə edir. Hər bir sütunun hündürlüyü hər bir ölkədə adambaşına düşən orta gəlirin min dollarla həcmi ifadə edir. Müvəqqəti sıra qrafiki (v) müəyyən müddət ərzində, Amerika iqtisadiyyatının biznes sektorunda əmək məhsuldarlığının yüksəlməsini əks etdirir. Xəttin hündürlüyü illər üzrə saatda buraxılan məhsulu əks etdirir. Siz, şübhəsiz, qəzet və jurnallarda daim müvafiq qrafiklərlə rastlaşırsınız.

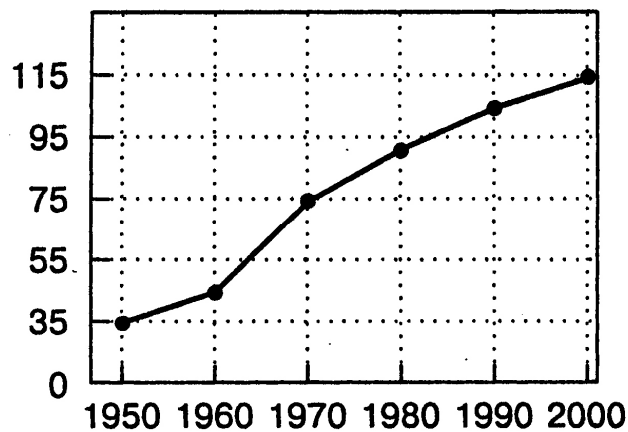
(a) Dairəvi diaqram



(b) Sütunlu qrafik
Müxtəlif ölkələrdə adambaşına düşən ümumi məhsul
ABŞ-ın Milli gəlirinin mənbələri



(c) Müvəqqəti zaman sırası ABŞ-ın biznes sektorunda məhsuldarlıq indeksi 1950-2000-ci illərdə



Şəkil 2p.1. Qrafiklərin görünüşləri

Dairəvi qrafik (a) tibbi xidmətlərə xərclərin bölgüsünü göstərir. Sütunlu qrafik (b) ABŞ-ın bəzi iri korporasiyalarının bazar dəyərini göstərir. Müvəqqəti zaman sırası qrafiki (v) Amerika fermerlərinin 1950-1990-cı illərdə əmək məhsuldarlığının artımını göstərir.

Mənbələr: (a) Economic Report of the Prezident, 1993 (Health care Financing Administration). Dannie, 1990; (b). Business Week, 25 marta, 1966; (v) Ekonomik Report of the Prezident, 1993.

İki dəyişənlilərin qrafikləri: koordinat sistemi

2.p.1. Şəklində göstərilmiş qrafik və diaqramlar zamanında, yaxud müəyyən vaxt ərzində dəyişənlərin dəyişməsinə göstərir. Lakin bu, bir dəyişənin vəziyyətini əks etdirdiyinə görə tərəfimizdən əldə olunan informasiyanı məhdudlaşdırır.

İqtisadçıları adətən dəyişənlər arasındakı asılılıq, onun bir qrafikdə əks etdirilməsi maraqlandırır. Bunu yerinə yetirmək koordinat sistemindən istifadə etməyə imkan verir.

Fərz edək ki, siz tələbənin təhsil vaxtı və onun orta qiyməti arasındakı asılılığı öyrənmək istəyirsiniz. Öz qrupunuzda siz hər tələbə üçün iki rəqəm yazırsınız: tələbənin təhsilə həftədə sərf etdiyi saatin miqdarını və onun orta qiymətini. Əldə olunmuş məlumatı səthdə (koordinatda) nöqtənin yerini müəyyən edən rəqəm kimi istifadə etmək olar. Məsələn, Albert E., həftədə 25 saat koordinatla 3,5 xalla göstərildiyi halda, onun dostu Alfred E həftədə 5 saat koordinatla 2,0 xalla göstərildiyinə görə «narahat» olmadığını söyləyir.

Əldə olunmuş koordinatı ikiölçülü sistemdə qeyd edək. Hər bir cütün birinci rəqəmi (X koordinatı) bizə nöqtənin üfüqi yerləşməsini, ikinci, (Y koordinatı) nöqtənin şaquli yerləşməsini göstərir. X və Y-in O-a bərabər olan nöqtəsi koordinatın başlanğıcı adlanır. İki koordinat bizə nöqtələrin nisbi başlanğıc koordinatını göstərir. X koordinatı koordinatın başlanğıcının sağına tərəf, koordinat Y isə yuxarı yerləşir.

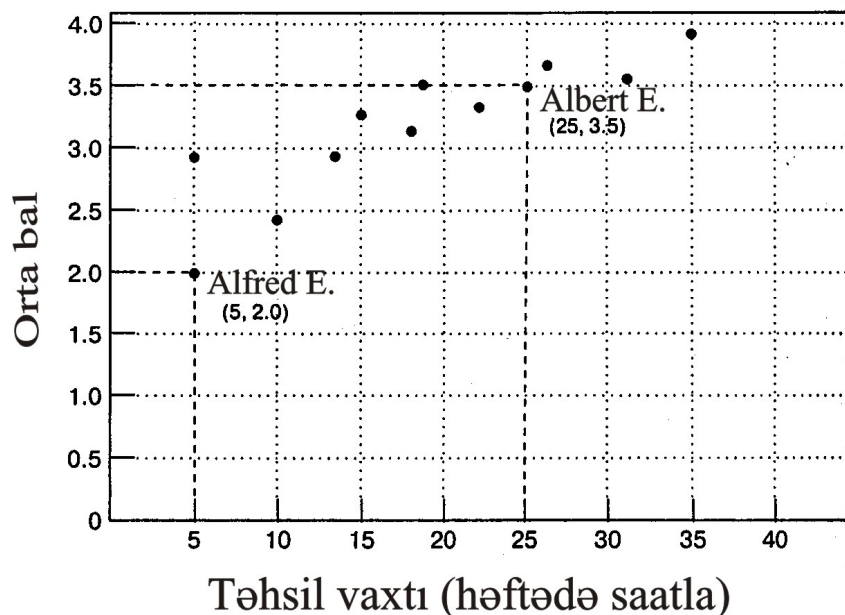
Qrafik 2.p.2. Albert E və Alfred E-nin orta ballarının və onların yoldaşları - tələbələrin təhsil saatlarının kəmiyyətindən asılılığını əks etdirir. Qrafiki təhlil edərkən biz görürük ki, səthdən sağa olan nöqtə bir qayda olaraq, yuxarı yerləşir. Belə nəticəyə gəlmək olar ki, təhsil saatinin miqdarını tələbələrin qiymətlərinin səviyyəsi müəyyən edir. Belə olan halda, biz deyirik ki, baxılan dəyişənlər arasında bilavasitə asılılıq (normal asılılıq) mövcuddur. Əksinə, əgər biz qrafikdə əyləncələrdə keçirilən vaxtı və tələbələrin qiymətlərini əks etdirsək görürük ki, rəqsə, yoldaşlarla təmasda olmağa çox vaxt ayrılması biliyin daha aşağı qiymətini şərtləndirir. Bu növ asılılıq biz əks asılılıq (mənfi asılılıq) adlandırırıq. Koordinat sistemindən istifadə iki dəyişən arasındakı asılılıq daha əyani edir.

Koordinat sistemində ayrılər

Təhsilə çox vaxt ayıran tələbələr yüksək qiymətlər alırlar, amma mənimsəməyə başqa amillər də təsir edir. Məktəbdə alınan bilik, qabiliyyət, müəllimlər tərəfindən diqqət və normal səhər yeməyi mühüm əhəmiyyətə malikdir. Lakin 2p.2 şəklində bütün bu amillərin təsiri nəzərə alınmır. Digər tərəfdən, iqtisadçıları çox vaxt iki dəyişən arasında olan asılılıq bilavasitə maraqlandırır.

Araşdırılan iqtisadi nəzəriyyədə istehlakçıların əldə etmək istədikləri əmtəələrin kəmiyyətinə qiymətlərin təsirini əks etdirən tələb əyrisi mühüm qrafiklərdən biridir.

2p.2 cədvəli Emma B-in aldığı romanların miqdarının onun gəlirindən və kitabların qiymətindən necə asılı olduğunu göstərir.



Şəkil 2p.2. Koordinat sistemlərindən istifadə

Orta xal şaquli xəttin üstündə, təhsil vaxtı isə üfüqi xəttin üstündə əks etdirilir. Albert, Elfred E və onların tələbə yoldaşlarının xalları müxtəlif nöqtələrlə göstərilir. Qrafikdən aydın olur ki, təhsilə çox vaxt ayıran tələbələr daha yüksək qiymət alırlar.

Ucuz nəşrlərdən Emma çox miqdarda roman alır. Kitablار baha-laşdıqca o, vaxtının daha çox hissəsini kitabxanada keçirir, yaxud kino-teatra gedərkən yolda oxumağı üstün tutur. Mövcud qiymətlərdə Emma gəliri yüksək olduğu zaman çox roman alır. Başqa sözlə, onun gəliri yüksələn zaman əlavə gəlirin bir hissəsini roman almağa, digər hissəsini isə başqa əmtəələr almağa sərf edir.

İndi bizim üç dəyişənimiz vardır: romanların qiyməti, gəlir və alınmış kitablار. Deməli, biz mövcud olan məlumatların hamısını koordinat sistemində göstərə bilmərik. 2p.1-dəki məlumatları qrafik formasında izah

etmək üçün dəyişənlərdən birini sabit (dəyişməz) qəbul etməklə, qalan iki dəyişən arasında asılılığı göstərmək zərurətindəyik.

Cədvəl 2p.1.

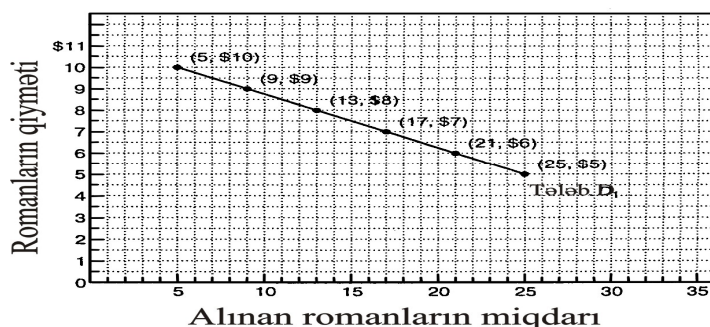
Emma B-in əldə etdiyi romanlar

Qiymət, \$	Gəlir		
	\$ 20 000	\$ 30 000	\$ 40 000
10	2	5	8
9	6	9	12
8	10	13	16
7	14	17	20
6	18	21	24
5	22	25	28
	Tələb əyrisi D ₃	Tələb əyrisi D ₁	Tələb əyrisi D ₂

Cədvəl Emmanın gəlirinin səviyyəsindən və romanların qiymətindən asılı olaraq aldığı kitabların miqdarını göstərir. Gəlirin istənilən mövcud səviyyəsində qiymət və tələb göstəriciləri romanlara olan tələb əyrisinin köməyiylə qrafikdə göstərilə bilər.

Tələb əyrisi qiymətlə tələb arasındakı asılılığı əks etdirdiyi üçün biz Emmanın gəlirini sabit götürərək, onun aldığı romanların miqdarının qiymətdən necə asılı olduğunu göstərə bilərik.

Fərz edək ki, Emmanın gəliri ildə 30 min dollar təşkil edir. Əgər X oxu üzərində Emmanın aldığı romanların miqdarını, Y oxu üzərində isə alınan kitabların qiymətini qeyd etsək, cədvəl 2p.1-dən alınan orta sütunu qrafik şəklində göstərmək imkanına malik olarıq. Cədvəldən alınan nöqtələri birləşdirməklə (5 roman 10\$, 9 roman 9 \$ və i.a.), 2p.3 şəklində göstərilmiş xətti – Emmanın romanlara olan tələb əyrisini almış olarıq ki, bu da müəyyən qiymətlərlə Emmanın nə qədər kitab almaq istədiyini göstərmiş olur.



Şəkil 2p.3. Tələb əyrisi

D xətti Emmanın gəlirinin dəyişməz (daimi) olduğu şəraitdə aldığı kitabların miqdarının romanların qiymətlərindən asılılığını göstərir. Qiymətlə

kitabların miqdarı arasında əks asılılıq mövcud olduğu üçün tələb əyrisi azalan xətt üzrə gedir.

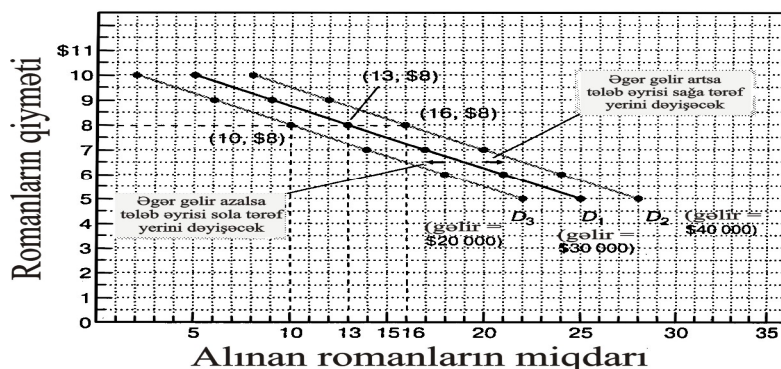
Əyri aşağı istiqamətlənmişdir və mövcud olan miqdarda tələblə qiymət arasında olan əks asılılığı göstərir.

İndi fərz edək ki, Emmanın gəliri ildə 40 min dollara yüksəlmişdir. Məlum qiymətdə Emma az gəliri olduğu zaman əldə etdiyindən çox roman ala bilər. Cədvəl 2p.1-in orta sütununun mənasını nəzərə alaraq, Emmanın romanlara olan tələb əyrisini çıxarmışıq. İndi isə cədvəlin sağ sütununun mənasını nəzərə alaraq, biz yeni xətti çəkək.

Şəkil 2p.4-də yeni tələb əyrisi (D_2 əyrisi) köhnə (D_1) əyri ilə yanaşı yerləşir. Beləliklə, biz deyə bilərik ki, Emmanın gəlirinin yüksəlməsi onun tələb əyrisinin hərəkətinə, yaxud yerdəyişməsinə səbəb olmuşdur. Əgər Emmanın gəliri ildə 20 min dollara enərsə, o, istənilən məlum qiymətlərdə az roman alar və onun tələb əyrisi (D_3 əyrisi) sola yerləşə bilər.

İqtisadi nəzəriyyədə əyri üzrə hərəkəti və əyrinin yerdəyişməsinə fərqləndirmək lazımdır. Şəkil 2p.3-dən görünür ki, əgər Emma ildə 30 min dollar qazanarsa və bir roman 8 dollardırsa o, 13 roman ala bilər. Əgər romanın qiyməti 7 dollara enərsə, alınmış romanların miqdarı 17-yə qədər arta bilər. Lakin tələb əyrisi öz yerində qalar. Beləliklə, Emma hər bir mümkün qiymət üzrə müəyyən miqdar kitab alır: əgər romanın qiyməti aşağı düşərsə, onun tələbi tələb əyrisi üzrə soldan sağa dəyişmiş olur. Əksinə, əgər romanın qiyməti dəyişməz qalarsa və 8 dollar təşkil edərsə, onun gəliri isə ildə 40 min dollara yüksələrsə, Emma aldığı romanların miqdarını 13-dən 16-yə qədər artırma bilər. Necə ki, Emma hər bir mümkün qiymət üzrə çox roman alır və onun tələb əyrisi sağa dəyişmiş olur (şəkil 2p.4).

Bizim sabit olaraq qəbul etdiyimiz dəyişmələr dəyişdikdə, əyrinin hərəkətinə səbəb olur. Biz qızların illik gəlirlərini nə X, nə də Y oxunda əks etdirməmişik, o dəyişilərkən Emmanın tələb əyrisi yerini dəyişməlidir. Emmanın alıcılıq vərdişini əks etdirən istənilən dəyişiklik (romanların qiymətində dəyişiklikdən başqa) onun tələb əyrisinin hərəkətinə səbəb olur. Məsələn, əgər ümumi kitabxana bağlanarsa, qızlar oxumaq istədikləri hər bir nəşr olunan romanı almaq məcburiyyətində qalacaqlar; Emma hər bir mümkün qiymətdə çox roman almalı olacaq və tələb əyrisi sağa dəyişəcək. Yaxud da kinoteatr biletləri aşağı düşərsə, Emma kinoya daha çox vaxt sərf edəcək və az oxuyacaq, onun tələbi hər bir mümkün qiymətdə azalacaq və tələb əyrisi sola dəyişəcəkdir. Əksinə, qrafikin koordinat oxunda əks olunan dəyişən dəyişdikdə əyri hərəkət etmir, dəyişiklik əyri ilə yanaşı hərəkətdə əks olunur.

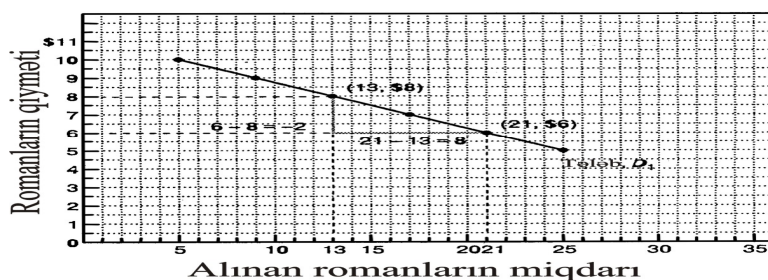


Şəkil 2p.4. Tələb əyrisinin dəyişməsi

Emmanın romanlara olan tələb əyrisinin vəziyyəti onun gəlirinin həcmindən asılıdır. O, istənilən mövcud qiymətdə çox gəlir əldə etdikcə, bir o qədər çox kitab alar və onda tələb əyrisi də sağa hərəkət edəcəkdir. D_1 əyrisi Emmanın gəlirinin ildə 30 min dollar təşkil etdiyi zaman ilkin tələbi ifadə edir. Əgər onun gəliri ildə 40 min dollara yüksələrsə, tələb əyrisi D_2 -yə qədər dəyişə bilər. Əgər onun gəliri ildə 20 min dollara düşərsə, tələb əyrisi D_3 -ə qədər dəyişə bilər.

Maillik və elastiklik

Emmaya aid vermək istədiyiniz suallardan biri «kitabın qiymətinin onun alıcılıq vərdişinə necə təsir edir» sualı ola bilər. Şəkil 2p.5-dəki tələb əyrisinə nəzər salın. Əgər əyri dik yuxarı qalxmış olarsa, qiymətlərin qalxması, yaxud aşağı düşməsi Emmanın aldığı əmtəələrin kəmiyyətini əhəmiyyətli şəkildə dəyişməyəcək. Əgər qarşımızdakı əyri maillidirsə, qiymətlərdəki çox da böyük olmayan dəyişiklik qızların aldıkları kitabın əhəmiyyətli dərəcədə artmasına, yaxud azalmasına gətirib çıxarır. «Dəyişən başqasının dəyişməsinə necə təsir göstərir?» sualına cavab vermək bizə maillik anlayışından istifadə etməyə imkan verir.



Şəkil 2p.5. Xəttin maillik ehtimalı

Tələb əyrisinin mailliyini tapmaq üçün koordinat X və Y-in bir nöqtədən (6 dollardan 21 roman) digərinə (8 dollardan 13 roman) dəyişilərkən bu dəyişilmənin əhəmiyyətini hesablamaq zəruridir. Xəttin mayilliliyi – koordinat Y(-2)-in dəyişmə əhəmiyyətinin koordinat X(+8), - $\frac{1}{4}$ -ə bərabər dəyişmə əhəmiyyətinə nisbətidir.

Xəttin mailliyi koordinat nöqtəsinin şaquli dəyişməsinin, xəttə yanaşı hərəkətə müvafiq koordinatın üfüqi dəyişməsinə nisbətidir. Riyazi simvolla bu tərif aşağıdakı kimi ifadə olunur:

$$\text{Maillik} = \frac{\Delta Y}{\Delta X},$$

Burada yunan hərfi Δ (delta) dəyişənin dəyişmə həddini göstərir. Mailli yuxarı xətt çox böyük olmayan müsbət rəqəmlərlə ifadə olunan meylliliklə xarakterizə olunur. Yuxarı olan xətt böyük müsbət rəqəmlə, aşağı istiqamətlənmiş xətt isə mənfi rəqəmlə ifadə olunur. Üfüqi xətdə maillik sıfıra bərabərdir, ona görə ki, bu halda dəyişənin Y oxu üzrə koordinatı dəyişmir; şaquli xəttin mailliyi sonsuzluğa bərabərdir, çünki, Y xətti üzrə dəyişənin rolu X oxu üzrə dəyişənin rolundan asılı olmayaraq istənilən ola bilər.

Emmanın romana olan tələb əyrisi hansı mailliyə malikdir? Əyri aşağı istiqamətləndiyi üçün onun mailliyi mənfidir. Mailliyin kəmiyyət rolunu hesablamaq üçün xəttin üzərində iki nöqtə seçməliyik. Əgər qızların gəliri ildə 30 min dollar təşkil edərsə, Emma qiyməti 6 dollardan 21 roman, yaxud qiyməti 8 dollardan 13 roman ala bilər. Bizi bu iki nöqtə arasındakı fərq maraqlandırır, ona görə də bizim hesablamamız aşağıdakı kimi olacaqdır:

$$\text{Maillik} = \frac{\Delta Y}{\Delta X} = \frac{(Y_1 - Y_2)}{(X_1 - X_2)} = \frac{(6 - 8)}{(21 - 13)} = \frac{-2}{8} = \frac{-1}{4}$$

Bizim hesablamamız üçün məlumatlar şəkil 2p.5-də əyani olaraq göstərilmişdir. Başqa nöqtələrdən istifadə etməklə, müstəqil olaraq tələb əyrisinin mailliyini hesablamağa cəhd edin. Siz dəqiq olaraq – $\frac{1}{4}$ nəticəsini almış olacaqsınız. Bizim əyrinin xarakterik cəhəti onun daim mailli olmasıdır. Bu, mailliyi dəyişilə bilən digər əyrilərə aid deyildir.

Emmanın kitaba olan tələb əyrisinin mailliyi bizə qiymətlərin dəyişməsilə onun aldığı kitabların kəmiyyətinin necə dəyişməsinə göstərir. Əyrinin az meylli olması (sayı sıfıra bərabərdir) o deməkdir ki, tələb nisbətən maillidir; bu halda, əmtəələrin qiymətlərinin dəyişməsinə cavab olaraq, əlavə alınmış miqdar kifayət qədər əhəmiyyətlidir. Əyrinin daha çox əhəmiyyəti (say, sıfırdan əhəmiyyətli dərəcədə az yaxud çoxdur) – yuxarı meylli əyrinin əlamətidir; bu halda, qiymətlərin dəyişməsinə cavab olaraq, alınmış əlavə əmtəələrin miqdarı çox deyildir.

Lakin Emmanın əmtəələrin qiymətlərinin dəyişməsinə cavabını ölçmə üsulu kimi, hesablanma metodu özünün təkmilliyi ilə fərqlənir. Problem ondan ibarətdir ki, əyrinin mailliyi X və Y oxu üzrə dəyişənlərin dəyişmə vahidindən asılıdır. Əgər biz romanların qiymətlərini dollarla deyil, sentlə ölçmüş olsaydıq, bizim ilkin hesablamalarımıza müvafiq olaraq, tələb əyrisinin mailliyi $\frac{1}{4}$ yox, - 200/8, yaxud – 25 təşkil edərdi.

Lakin hesablamaların düzgün olmasını heç kim şübhə altına almır. Nəticələrdəki məlum fərq, sadəcə, bir mühüm şeydən xəbər verir ki, qiymət bir neçə sent dəyişərkən, Emmanın romana tələbi həmin miqdarda dollarla dəyişmədən daha az hiss olunur. Əgər biz Emmanın dollarla ifadə olunan kitab qiymətləri ilə romana olan tələb əyrisi mailliyini Don K-ın ispan pesosunda ifadə olunmuş tələb əyrisi mailliyi yaxud Devid K-nin funt sterlinqlə ifadə olunmuş tələb əyrisi mailliyi ilə müqayisə etsək, xəcalət çəkərik. Bu səbəbdən, iqtisadçılar çox vaxt bir dəyişənin başqa dəyişənə nisbətən həssaslığını əyrinin mailliyilə deyil, elastikliklə ölçür. Bu zaman kəmiyyət dəyişikliyindən deyil, dəyişənin dəyişməsindən faizlə istifadə olunur. Qiymətlərin 8 dollardan 6 dollara düşməsi, onun 25% azalması, yəni qiymətlərin eynilə 800 sentdən 600-ə düşməsi deməkdir. Elastiklik anlayışının istifadə olunması dəyişənlərin ölçü vahidi haqqında narahatçılığa əsas vermir. Çünki faizlə ifadə olunan dəyişilmə bütün hallarda eyni olur. Elastiklik haqqında suala biz daha ətraflı 5-ci fəsildə baxacağıq.

Səbəb və nəticə

İqtisadçılar çox vaxt müxtəlif iqtisadi hadisələri aydınlaşdırmaq üçün qrafikə müraciət edirlər. Başqa sözlə, onlar bundan bir hadisənin başqasına təsirini nümayiş etdirmək üçün istifadə edirlər. Tələb əyrisi tipli qrafiki nəzərdən keçirərkən, bizdə səbəb və nəticəyə aid şübhə yaranmır. Necə ki, biz qiyməti dəyişirik, qalan bütün dəyişənləri isə sabit hesab edirik və bilirik ki, romanların qiymətində dəyişiklik Emmanın aldığı kitabların dəyişməsinə səbəb olur. Lakin yadda saxlamaq lazımdır ki, bizim tələb əyrisi fərziyyə misalları məlumatları əsasında qurulmuşdur. Real həqiqətlə rastlaşdığımız zaman bir dəyişənin başqasına təsirini müəyyən etmək o qədər də asan olmur.

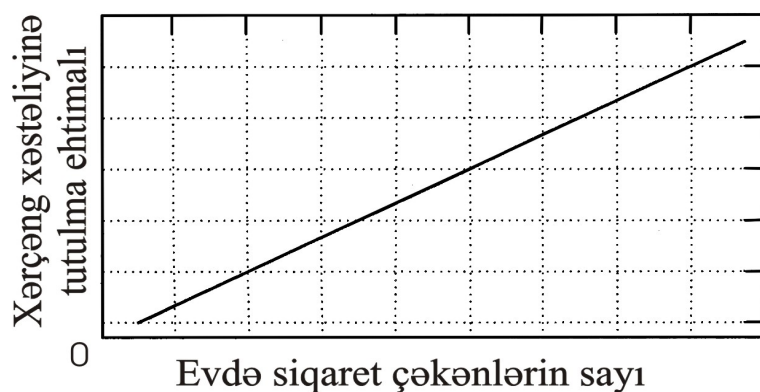
Birinci problem ondan ibarətdir ki, bir dəyişənin digərinə təsir dairəsinə nüfuz edən müxtəlif amillər sabit deyillər. Biz fərz edə bilərik ki, hər hansı dəyişənin dəyişməsi digərinin dəyişməsinə müəyyən edir. Əslində, burada üçüncünün nəzərdən qaçırılması dəyişəni qrafikdə əks etdirilməmişdir. Biz qarşılıqlı təsirini təhlil edəcəyimiz iki dəyişəni, hətta düzgün müəyyən etmiş olsaq da, ikinci problemlə – əks səbəb – nəticə (səbəb əlaqəsi) asılılığı ilə qarşılaşa bilərik. Başqa sözlə, biz qərara gələ bilərik ki, V-nin dəyişmə səbəbi A-dır, həqiqətdə isə V A-nın dəyişməsinə müəyyən edir. Enmə üzrə

dəyişənlərin və əks səbəb-əlaqə asılılığının mövcudolma imkanı bizdən tələb edir ki, səbəblər və nəticələr haqqında fikir söyləyərkən, qrafiklərdən ehtiyatla istifadə edilmiş olsun.

Nəzərdən qaçırılmış dəyişənlər. Gəlin, sonrakı misala baxaq. Ölkə əhalisinin xərçəng xəstəliyi ilə əlaqədar ölüm səviyyəsinin yüksəkliyindən təşvişə düşən dövlət ictimaiyyətin ciddi tələbinə cavab olaraq, «Böyük Qardaşın Statistika Xidməti» kompaniyasına hərtərəfli tədqiqat aparmağı tapşırır. «Böyük Qardaş»-ın əməkdaşları iki dəyişən arasındakı bilavasitə asılılığı aşkar edir: ailədə siqaret çəkənlərin sayı və onun üzvlərindən kiminsə xərçənglə xəstələnmə ehtimalı (şəkil 2p.6).

Dövlətin alınmış nəticəyə cavabı necə olmalıdır? «Böyük Qardaş» siqaret satışına əlavə vergi qoyulmasını və «Böyük Qardaş» xəbərdarlıq edir – siqaret çəkmək sizin sağlamlığınıza zərərdir» yazısının yayılmasının tələb olunmasını təklif edir.

Lakin düşüncəli tədqiqatçıda sual yaranır: «Birindən başqa, bütün dəyişənlər sabit olaraq qəbul edilmişdirmi?». Axı mənfi cavab alındıqda, əldə olunan nəticəni gerçəklik kimi qəbul etmək olmaz.



Şəkil 2p.6. Nəzərdən qaçırılmış dəyişənin qrafiki

Əyrinin yuxarı istiqamətlənməsi göstərir ki, ailədə siqaret çəkənlərin sayı nə qədər çox olarsa, xərçənglə xəstələnlərin ehtimalı bir o qədər çox olar. Lakin biz bundan elə nəticə çıxarmamalıyıq ki, xərçəngin səbəbi siqaret çəkməkdir. Ona görə ki, tədqiqatçılar çəkilmiş siqaretlərin miqdarını hesaba almırlar.

2p.6 şəklindəki qrafikdə aydınlaşdırmadan biri ondan ibarətdir ki, siqaret çəkənlərin sayı çox olan evlərdə insanlar özü tütünsevənlər tərkibinə daxildir. Xərçəngin səbəbi ailədə çəkənlərin sayı yox, siqaret

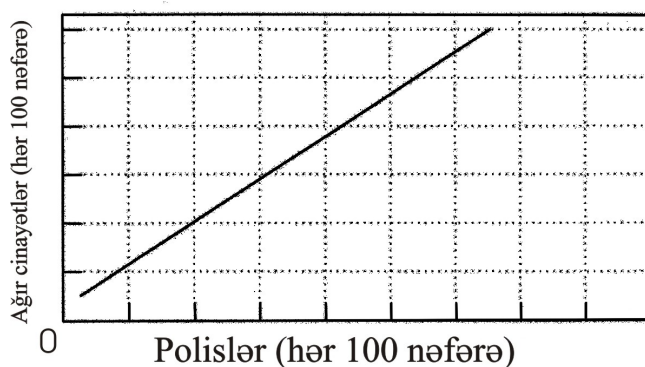
çəkməkdir. Əgər siz çəkilmiş siqaretlərin sayını sabit olaraq qəbul etməmisinizsə, şəkil 2p.6 evdə siqaret çəkənlərin sayının xərcənglə xəstələnmə səviyyəsinə həqiqi təsirini əks etdirmir.

Bu hadisə mühüm prinsipi misallarla aydınlaşdırmaqdır: siz səbəb və nəticələr haqqında nəticələri təsdiqləmək üçün istifadə olunan qrafik görürsünüzsə, o zaman özünü belə bir sual verməlisiniz ki, nəzərdən qaçırılmış dəyişən əldə edilmiş nəticəyə təsir etmirmi?

Səbəb-nəticə asılılığının əks təsiri. İqtisadçılar səbəb asılılığını müəyyən edərkən çox vaxt səhvə yol verirlər. Fərz edək ki, Amerika Anarxistlər Assosiasiyasına ABŞ-da nəticəsi 2p.7-də göstərilən cinayətkarlığın səviyyəsini tədqiq etmək tapşırılmışdır. Qrafik iri şəhərlərdə ağır cinayətlərin miqdarının hər min nəfərə düşən polisin sayından asılılığını göstərir. Anarxistlər belə nəticəyə gəlirlər ki, şəhərlərdə polislərin sayının çox olması cinayətlərin artmasına gətirib çıxarır və deməli, cəmiyyət cinayətkarların cavabdehlik tədbirlərini azaltmalıdır.

Əgər biz nəzarətədiçi eksperimentlər keçirə bilsəydik, onda səbəb-nəticə asılılığının əks təsirinə düşməkdən kənar olardıq. Eksperiment aparmaq üçün biz müxtəlif şəhərlərdə polislərin sayını sərbəst olaraq azaltmalı, yaxud artırmalı, sonra isə hüquq orqanları qüvvələrinin sayı ilə cinayətlərin miqdarı arasındakı asılılığı izah etməli idik.

2p.7 şəklindəki qrafik isə yalnız həyat üçün daha təhlükəli olan şəhərlərdə polisin çoxluğunu göstərir.



Şəkil 2p.7. Səbəb-nəticə asılılığının əks təsirini göstərən qrafik

Əyrinin yuxarı istiqamətlənməsi göstərir ki, şəhərdə polisin sayı artdıqca, orada yaşamaq təhlükəsi artmış olur. Lakin cinayətlərin səbəbinin polis yaxud cinayətin nisbətən yüksək olduğu şəhərlərdən daha çox qayda-qanun keşikçilərinin götürülməsinin səbəb olduğu qrafikdən aydın olmur.

Bunu onunla izah etmək olar ki, cinayətlərin səviyyəsinin yüksək olduğu şəhərlərdə bələdiyyə polislərin sayını artırır. Başqa sözlə, cinayətin miqdarının sürətlə artması əlavə polisin işə götürülməsinə səbəb olur. Qrafik isə səbəb asılılığının istiqamətini müəyyən etməyə imkan vermir.

Belə görünə bilər ki, səbəb – nəticə əlaqəsinin istiqamətinin müəyyənləşdirilməsini birinci dəyişənin dəyişilməsi ilə aşkar etmək zəruridir. Əgər biz cinayətin artmasını, sonra isə polisin sayının çoxalmasını izləyiriksə, bir nəticəyə gəlirik. Əgər biz əvvəlcə polisin sayının, onun ardınca isə cinayətin artmasını görürüksə, onda başqa bir nəticəyə gəlirik. Bu yanaşmanın çatışmazlığı aşağıdakılardır: İnsanlar çox vaxt öz davranışını mövcud şəraitin dəyişməsinə cavab verməklə deyil, onların gələcəkdə dəyişmə şəraitini nəzərə almaqla dəyişirlər. Cinayətlərin gələcəkdə artmasını gözləyən şəhər elə bu gündən polis üçün boş yerlərin miqdarını artırma bilər. Yaxud da, başqa bir əyani misal – yeni doğulanlar və uşaq çarpayıları. Çox vaxt uşaq çarpayısını uşağın doğulmasını gözləyərkən alırlar. Çarpayının uşaq doğulmamışdan əvvəl evə gətirilməsi o demək deyildir ki, çarpayı satışının çoxalması əhali artımına səbəb olur.

Qrafik üzrə səbəb asılılığı haqqında nəticənin doğruluğunu müəyyən edən tam və dolğun qayda mövcud deyildir. Sadəcə olaraq, unutmayın ki, xərcənglə xəstələnmənin artmasının səbəbi heç də siqaret çəkənlərin sayının çoxluğu ilə ölçülmür, (nəzərdən qaçırılmış dəyişən), evdə uşaq çarpayısının olması isə uşağın doğulmasına (səbəb – nəticə əlaqəsinin əks təsiri) səbəb ola bilməz. Yalnız onda siz mənasız iqtisadi mübahisələrdən qaçmağa nail olarsınız.

Fəsil 3

**QARIŞILIQLI İQTİSADI ASILILIQ
VƏ TİCARƏTİN GƏTİRDİYİ GƏLİRLƏR**

Ən adi bir səhər. Siz oyanır, ağır-ağır mətbəxə keçirsiniz, Floridada yetişmiş portağallardan hazırlanmış bir stəkan şirə və bir fincan braziliya qəhvəsi süzürsünüz. Səhər yeməyi zamanı siz Yaponiyada istehsal olunmuş televizorun ekranından Nyu-Yorkdan yayımlanan xəbərlər proqramı seyr edirsiniz. Siz parçası Corciya ştatında yetişmiş pambıqdan hazırlanmış, Tailandda tikilmiş cinsləri geyinirsiniz. Siz dərslərə tərkib hissələri dünyanın bir neçə ölkəsində hazırlanmış maşında gedirsiniz. Universitetin oxucu zalında siz Kanadada istehsal olunmuş kağızda Texas şirkəti tərəfindən çap edilmiş və Massaçusetsdə yaşayan müəllif tərəfindən yazılmış iqtisadiyyat haqqında dərsləri vərəqləyirsiniz.

Hər bir gün siz hər şeyə rəğmən, dünyanın müxtəlif ölkələrində yaşayan çoxlu sayda insanların əməyinin və xidmətlərin nəticələrindən istifadə edirsiniz. Həmin insanlardan çoxunu siz heç görməmişsiniz və heç vaxt da tanımayacaqsınız. Bu cür qarşılıqlı asılılıq Yer sakinlərinin minilliklər boyu bir-biri ilə ticarət əlaqəsində olduğuna görə mümkün olub. Əməyinin bir hissəsi sizə lazım olan mallara və xidmətlərə qoyulmuş insan, heç də mərdliyə və ya sizin rifahınızı təmin etmək istəyinə, onun hərəkətləri nəyi isə sizin istəyinizlə hazırlayıb sizə «mavi kənarlı qabda» təqdim etməyi əmr edən hansısa bir hakimiyyət orqanının sərəncamına əsaslanmır. Minlərlə insan sizi və digər istehlakçıları özləri istehsal etdiyi mal və xidmətlərlə təmin edir, bu onun müqabilində onlar özlərinə lazım olanı bir əldə edirlər.

Gələcək fəsillərdə biz görəcəyik ki, iqtisadiyyat ən müxtəlif insanların – kasıbların və varlıların, istedadlı və istedadsızların, xoşxasiyyətli və zalımların, alicənabların və alçaqların fəaliyyətini uyğunlaşdırır. Bizim tədqiqatımızın başlanğıc nöqtəsi – iqtisadi qarşılıqlı asılılıqdır. *Ekonomiksin on prinsipindən* birində deyilir ki, ticarət onda iştirak edən bütün tərəflər üçün qazandırıcıdır. Bu fəsildə biz bunu daha ətraflı müzakirə edəcəyik. İnsanlar qarşılıqlı əlaqədən konkret olaraq nə əldə edirlər? Onlar niyə bir-birindən asılı olmağa razılıq verirlər?

Müasir iqtisadi rəmz

Gəlin ən sadə iqtisadiyyatın modelini nəzərdən keçirək. Təsəvvür edin ki, iki insan – ranço sahibi və fermer mal-qara bəsləyir və kartof becərir. Hər birinin nahar masasına yalnız öz əməyinin məhsulları gəlir, birində bu ət, digərində kartofdur.

Təsəvvür edək ki, ranço sahibi və fermer bir-biri haqqında eşitmək belə istəmirlər. Lakin bir neçə aylıq ət menyusundan – qızardılmış, suda bişmiş, şişdə qızardılmış, hisə verilmiş, duzlanmış ətlə qidalandıqdan sonra heyvandar qərara gəlir ki, özünə kifayət yeknəsəqliyə dəymir. Yalnız kartof püresi, suda bişmiş, qızardılmış kartofla qidalanan fermer yəqin ki, onunla razılaşar. Aydınır ki, ticarət onların masalarını zənginləşdirə bilər və onlar özlərini qızardılmış kartoflu qamburqələrlə «nazlandırma» bilərlər.

Bizim tərəfimizdən nəzərdən keçirilən ssenari ən sadə üsulla göstərir ki, ticarət bizim hər iki personajımıza sərfəlidir. Fermerin və heyvandarın ikinci məhsulun, lakin daha yüksək xərcəli olan, istehsalına imkanı olduğu halda onlar analoji gəlirləri əldə edirlər. Təxmin edək ki, fermerin bir neçə öküzü peyda oldu, lakin onun söyləri ət kiloqramında ifadə edilmiş istənilən nəticəni vermir. Təsəvvür edək ki, ranço sahibi kartof yetişdirmək istəyir, lakin onun torpağı ona qarşı olan qayğının cavabını verə bilmir. Aydınır ki, həm əkinçi, həm də heyvandar üçün onların daha yaxşı edə bildiyi sahədə ixtisaslaşma və istehsal olunan məhsulla mübadilə, yəni ticarət əlaqəsi daha əlverişli olardı.

Lakin aqrarlardan hansınınsa hər iki fəaliyyət sahəsində daha da ixtisaslaşdığı hallarda, ticarətin gəlirləri daha az olacaq. Təsəvvür edək ki, ranço sahibi heyvanları fermerdən daha yaxşı bəsləyə və kartofları becərə bilir. O, ayrılmalıdırmı? Yoxsa ticarət üçün əsaslar hələ də mövcud olur? Bu suallara cavab vermək üçün fermer tərəfindən qərarların qəbuluna təsir edən faktorlara baxmaq lazımdır.

Təsərrüfat imkanları

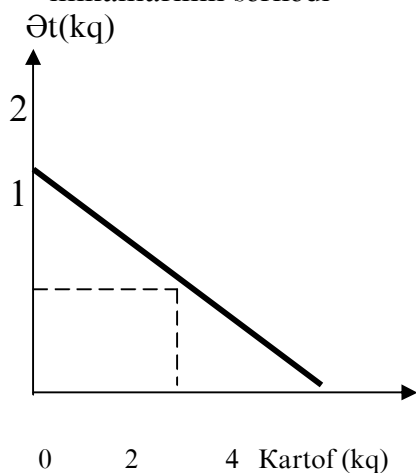
Təsəvvür edək ki, fermer və ranço sahibi həftədə 40 saat işləyir və vaxtını kartofun becərdilməsinə, heyvanların bəslənməsinə və ya bu işləri birləşdirərək keçirir. Bizim qəhrəmanlarımız üçün hər bir məhsulun istehsalı üçün lazım olan vaxt 3.1. cədvəlində göstərilir. Fermer 1 kq kartofu 10 saata 1 kq əti isə 20 saata istehsal edə bilər. İstehsalat gücü hər iki halda yüksək olan ranço sahibində 1 kq kartofun istehsalına 8 saat sərf olunur, 1 kq ətin istehsalına isə 1 saat vaxt sərf olunur.

Cədvəl 3.1

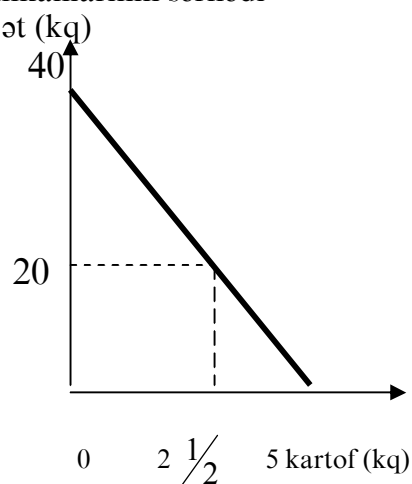
	1 kq istehsal üçün lazım olan saat miqdarı		40 saat ərzində istehsal olunmuş məhsulun miqdarı	
	Ət	kartof	ət	Kartof
Fermer	20	40	2	4
Heyvandar	1	8	40	5

Şəkil 3.1-dəki qrafik (a) bizə fermerin istehsal edə bildiyi ətin və kartofun miqdarını göstərir. Özünün bütün 40 saatını kartof becərməyə sərf edən fermer nəticədə həftədə 4 kq məhsul alır. Yalnız heyvandarlıq üzrə ixtisaslaşanda o, həftədə 2 kq ət istehsal edir. Əgər fermer iş vaxtını yarıbayarı kartofun və ətin istehsalına bölürsə (hərəsi 20 saat), onun həftəlik rasionu 2 kq kartofdan və 1 kq ətdən ibarət olacaq. İstehsal imkanlarının sərhədlərinin sərhədi bizə bütün mümkün istehsal imkanlarını göstərir.

(a) fermerin istehsal imkanlarının sərhədi



(b) ranço sahibinin istehsalat imkanlarının sərhədi



Şəkil.3.1.İstehsal imkanlarının əyrisi

Fermerin istehsal imkanlarının sərhədi tədqiq edilən iqtisadiyyatda nəticələrin müxtəlif uyğunluğunu göstərir və *ekonomiksin on prinsipindən* birini – «insan seçir» prinsipini misal gətirir. Fermer ət istehsalı və kartof yetişdirilməsi arasında seçim etmək vacibliyi ilə qarşılaşır. Yada salın ki, bizim 2-ci fəsildə tədqiq etdiyimiz istehsalat imkanlarının sərhədi xaricə əyilmişdir: bu halda iki məhsul arasında seçim buraxılan malların miqdarı ilə müəyyənləşir. Baxılan halda, ətin və kartofun mövcud istehsal texnologiyaları fermerə eyni səviyyədə bir məhsulun istehsalından digərinin

istehsalına keçməyə imkan yaradır. Bu halda istehsal imkanlarının sərhədi düz xətti təsvir edir.

Şəkil 3.1-dəki (b) qrafik ranço sahibinin istehsal imkanlarının sərhədini göstərir. Əgər heyvandar bütün 40 saatını kartofun istehsalına həsr edərsə, o, 5 kq məhsul əldə edir. Əgər o, bütün vaxtını iribuynuzlu heyvanların istehsalına həsr edərsə, 40 kq ət istehsal edir. Ranço sahibi hər bir məhsulun istehsalına 20 saat vaxt ayırsa, onun istehsalı həftədə 2,5 kq kartof və 20 kq ət olur. İstehsalat imkanlarının sərhədi qrafiki buraxılışın bütün mümkün variantlarını göstərir.

Əgər fermer və ranço sahibi öz varlıqlığını qoruyursa və bir-biri ilə ticarət etmək istəmərsə, onlardan hər biri öz istehsal etdiyi məhsulları sərfləyir. Bu halda, istehsal imkanlarının ayrısı istehlakçı imkanlarının ayrısı ilə üst-üstə düşür, yəni ticarətin yoxluğunda 3.1. şəklindəki qrafiklər ətin və kartofun fermer və ranço sahibi tərəfindən istehlakı variantlarını göstərir.

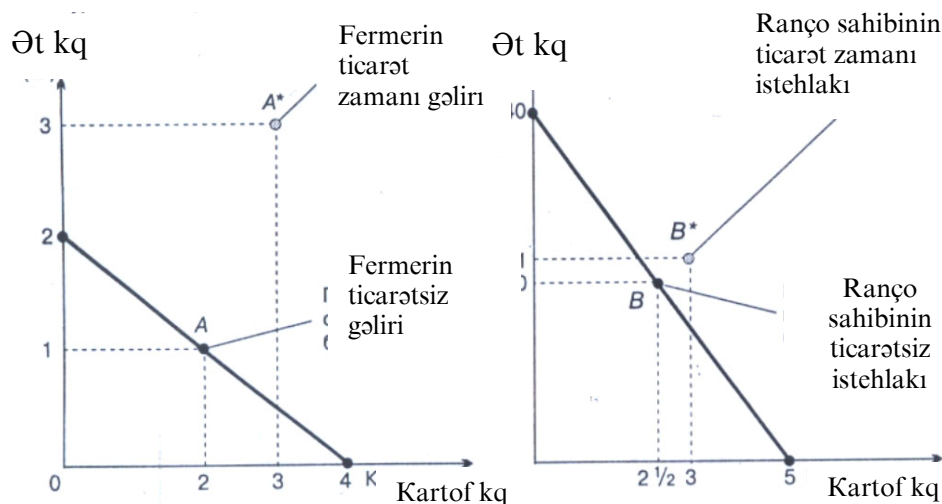
İstehsal imkanları sərhədlərinin qrafiklərinin bizə fermerin və ranço sahibinin mümkün variantlarını göstərməyə imkan verməsinə baxmayaraq, biz im personajlarımızın hansı qərarı qəbul edəcəyini bilmirik. Gəlin təsəvvür edək ki, onlar şəkil 3.1-də A və B nöqtəsi ilə işarələnmiş nöqtələrdə durublar: fermer 2 kq kartof və 1 kq ət istehsal və istehlak edir; ranço sahibi isə 2,5 kq kartof və 20 kq ət istehsal və istehlak edir.

İxtisaslaşma və ticarət

Bir neçə il keçir. Ranço sahibində ideya yaranır və o bunu qonşu fermerlə bölüşmək istəyir.

Ranço sahibi:

- Mənim dostum, fermer, sizə işim düşüb. Mən hər birimizin həyatını necə yaxşılaşdırmağın yolunu bilirəm. Mənə elə gəlir ki, siz ət istehsalını dayandırmağınız və bütün vaxtınızı kartofun yetişdirilməsinə sərf etməlisiniz. Mənim hesablamalarım görə, siz həftədə 40 saat işləsəniz, 4 kq kartof istehsal edə bilərsiniz. Əgər siz mənə bu 4kq-dan birini güzəşt etsəniz, mən sizə 3 kq ət verərəm. Nəticədə, sizin həftəlik menyunuz hazırda sizin əldə etdiyiniz 2 kq kartof və 1 kq ətin əvəzinə, 3 kq kartof və 3 kq ətdən ibarət olacaq. Əgər biz razılığa gəlsək, siz daha çox ət, həm də daha çox kartof əldə edəcəksiniz.



Şəkil 3.2. Ticarət istehlakının imkanlarını genişləndirir

Fermer:

- (şübhəli olaraq). Hə, deyəsən siz mənə mənim üçün əlverişli sövdələşməni təklif edirsiniz. Amma mən başa düşürəm ki, sizin maarağınız nədədir? Axı mübadilənin mənə sərf etməsi nəticəsində siz gəlirinizi itirirsiniz.

Ranço sahibi:

- Lakin mən hər şeyi hesablamışam! Əgər həftədə 24 saat ərzində mən vaxtımı heyvanlarla işə, 16 saatını isə kartof əkinlərinə qulluq etmə ilə keçirsəm, mən 24 kq ət və 2 kq kartof istehsal etmiş olaram. Mən sizə 1 kq kartof müqabilində 3 kq ət versəm, məndə 21 kq ət və 3 kq kartof olacaq. Nəticədə, mən hər bir məhsulun daha çox miqdarına sahib olacağam. (Şəkil 3.2. (b)).

Fermer:

- Heç bilmirəm...Sizin təklifiniz həqiqətən çox yaxşı səslənir.

Ranço sahibi:

- Əslində, əvvəldən göründüyü kimi, hər şey o qədər də mürəkkəb deyil. Mən öz təkliflərimi bir sadə cədvəldə göstərmişəm (Ranço sahibi fermerə 3.2. cədvəlinin nüsxəsini təqdim edir).

Cədvəl 3.2

Ticarətdən gəlirlər: nəticələr

	Natural təsərrüfat		Ticarət		
	İstehsal və istehlak	istehsal	ticarət	istehlak	Ticarətin verdiyi gəlirlər
Fermer	1 kq ət	Ətin olmaması	3 kq ət əldə edir	3 kq ət	2 kq ət
	2kq kartof	4 kq kartof	1 kq kartof əvəzinə	3 kq kartof	1 kq kartof
Ranço sahibi	20 kq ət	24 kq ət	3 kq ət verir	21 kq ət	1 kq ət
	2,5 kq kartof	2 kq kartof	1 kq kartof əvəzinə	3 kq kartof	0,5 kq kartof

Fermer:

- (cədvəli öyrəndikdən sonra). Hesablamalar doğru görünür, lakin mən başa düşürəm ki, bu sövdələşmə bizim hər ikimiz üçün nə dərəcədə xeyirli olacaq?

Ranço sahibi:

- Biz ona görə gəlir əldə edə bilərik ki, ticarət bizim hər birimizə daha yaxşı bacardığımız işdə ixtisaslaşmağa imkan verir. Siz vaxtınızın əsas hissəsini kartofun becərilməsinə, mən isə öz inəklərimə qulluğa sərf edəcəyəm. İxtisaslaşma və ticarət bizə ət və kartofun istehsalını yüksəltməyə imkan verəcək, iş saatları isə dəyişməyəcək.

Müqayisəli üstünlük prinsipi

Ranço sahibi tərəfindən ticarətdən əldə ediləcək gəlirlərin izah edilməsi düz olsa da, müəyyən qədər anlaşılmazdır: əgər heyvandar cöngə və danalarına qulluğu və kartofun becərilməsini eyni müvəffəqiyyətlə həyata keçirirsə, o, fermerin (hətta özünü yeməklə təmin edə bilməyən) yalnız kartof istehsalında ixtisaslaşmasından nə xeyir əldə edəcək? Bu tapmacanı açmağa bizə nisbi üstünlük prinsipinin nəzərdən keçirilməsi kömək edəcək.

İlk addımı ataq və növbəti suala cavab tapmağa çalışaq: bizim nümunədə kim kartofu daha çox xərclərlə istehsal edir – fermer və ya ranço sahibi? Ticarətin gəlirlərinin başa düşülməsi üçün açar rolunu oynayan iki cavab mümkündür.

Mütləq üstünlük

Kartofun istehsalına xərclərlə bağlı sualların birinə cavabı hər iki aqrarın xərclərini müqayisə edərkən ala bilərik. Ranço sahibi 1 kq kartofun istehsalı üçün 8 saat vaxt sərf edir, fermer isə 10 saat, deməli, birincinin xərcləri daha az olur.

İqtisadçılar işçinin, firmanın və ya millətin istehsalatını məhsuldarlığını bazarın digər subyektlərinin məhsuldarlığı ilə müqayisə edərkən, **mütləq üstünlük** terminindən istifadə edir. Hesab edilir ki, hansısa bir malın istehsalı üçün daha az həcmdə resurs istifadə edən istehsalçı o məhsulun istehsalında mütləq üstünlüyə malikdir. Bizim nümunəmizdə ranço sahibi həm kartof becərməyə, həm də ət istehsalında mütləq üstünlüyə malikdir, çünki hər bir malın istehsalı üçün daha az vaxt sərf edir.

Alternativ xərclər və nisbi üstünlük

Lakin kartof istehsalının xərclərinə həm də digər nəzər-nöqtəsi altında baxılır, onlar istehsalın mütləq həcmi deyil, buraxılmış imkanların xərclərini müqayisə edir. Yada salın ki, alternativ xərclər (buraxılmış imkanların xərcləri) öz-özlüyündə istəniləni əldə etmək üçün imtina edilməli olan bir şeyi ifadə edir (fəsil 1). Bizim nümunədə biz güman edirik ki, fermer və ranço sahibi həftədə 40 saat işləyir. Kartofun becərilməsi üçün lazım olan vaxt heyvanlara qulluğa sərf edilə bilməz. Çünki, fermer və ranço sahibi ticarət haqqında müqavilə bağladıqdan sonra kartof becərilməsi və heyvana qulluğa dair vaxtı fərqli sürətdə bölüşdürürlər, onlar istehsalat imkanlarının sərhədləri boyunca hərəkət edirlər. Bu mənada onlar bir malı digərinin istehsalı üçün istifadə edirlər. Buraxılmış imkanların xərcləri onların hər birinin qarşılaşdığı seçimlə ölçülür.

Ranço sahibinin alternativ xərclərini nəzərdən keçirək. 1kq kartofun istehsalı 8 saat vaxt aparır. Əgər o, 8 saatı kartofun istehsalına sərf edərsə, deməli, mala qulluğunun vaxtı 8 saat azalır. Ranço sahibinə 1kq ətin istehsalı üçün 1 saat vaxt lazım olduğuna görə, müvafiq olaraq, 8 saata 8 kq ət istehsal edir. Beləliklə, 1 kq kartofun istehsalının buraxılmış imkanlarının xərcləri 8 kq ətə bərabər olur (şəkil 3.1 (b)-dəki ranço sahibinin istehsalat imkanları sərhədinin qrafiki; aşağı düşən xəttin mailliyi 8-ə bərabərdir).

Fermerin alternativ xərclərini tədqiq edək. 1 kq kartofun istehsalı üçün 10 saat vaxt tələb olunur. 1 kq ətin istehsalı üçün 20 saat lazım olduğu üçün 1 kq kartof ona 0,5 kq ətə başa gələcək. Beləliklə, 1 kq kartofun istehsalının buraxılmış imkanının xərci fermer üçün 0,5 kq ətə bərabərdir (şəkil 3.1. (a) fermerin istehsalat imkanlarının sərhədi qrafiki, mailliyi 0,5 təşkil edir).

Cədvəl 3.3.

Ət və kartofun istehsalının buraxılmış imkanının xərcləri

	Buraxılmış istehsalat imkanının xərcləri	
	Ət (əldən verilmiş kq kartofda)	Kartof (əldən verilmiş kq kartofda)
Fermer	2	1/2
Ranço sahibi	1/8	8

3.3. cədvəlində hər iki istehsalçının ət və kartof istehsalındakı alternativ xərcləri göstərilmişdir. Qeyd edək ki, ət istehsalı xərcləri kartof istehsalı xərclərinin əksini təşkil edir. Çünki 1 kq kartof ranço sahibinə 8 kq ətə başa gəlir, 1 kq ət isə ona 1/8 kq kartofa başa gələcək. Məhz bu cür 1 kq kartof 1/2 kq ətə, 1 kq ət isə 2 kq kartofa başa gələcək.

İki istehsalçının alternativ xərclərini təsvir edərkən iqtisadçılar **nisbi üstünlük** terminindən istifadə edirlər. Malın istehsalının əldən verilmiş imkanlarının ən aşağı xərcləri olan istehsalçı digər istehsalçılara nisbətən nisbi üstünlük əldə edir. Bizim nümunəmizdə fermerin kartofun istehsalına dair alternativ xərcləri ranço sahibinkindən aşağıdır (1/8 kq kartof 2 kq-a qarşı). Beləliklə, fermer kartofun yetişdirilməsində nisbi üstünlüyə malikdir, ranço sahibi isə ətin istehsalında nisbi üstünlüyə malikdir.

Diqqət yetirin ki, bizim qəhrəmanlarımızdan birinə hər iki məhsulun istehsalında nisbi üstünlük qazanmaq qeyri-mümkün olardı. Bir məhsulun istehsalının əldən verilmiş imkanlarının xərcləri digərinin istehsalının alternativ xərclərinə əks mütənasibdir. Deməli, əgər fermer tərəfindən bir malın istehsalı üçün əldən verilmiş xərclər nisbətən yüksəkdirsə, onda digər malın istehsalının alternativ xərcləri nisbətən aşağı olmalıdır. Nisbi üstünlük nisbi alternativ xərcləri əks etdirir. Hər iki insan buraxılmış imkanların bərabər xərclərinə malik olmasa, bir insan bir məhsulun istehsalında nisbi üstünlüyə malik olacaq, digəri isə digər malın buraxılmasında nisbi üstünlüyə malik olacaq.

Nisbi üstünlük və ticarət

Alternativ xərclərdə və nisbi üstünlüklərdə fərqlər ticarətin gətirdiyi gəlirləri müəyyən edir. Hər bir fərd nisbi üstünlüyü olan istehsalda ixtisaslaşanda buraxılışın ümumi həcmi yüksəlir, iqtisadi «piroqun» həcminin yüksəlməsi cəmiyyətin bütün üzvlərinin həyat səviyyəsini yüksəltməyə imkan verir. Başqa sözlə, iki insanın əldən verilmiş imkanlarının xərcləri fərqli olduqda, malların mübadiləsi hər ikisinə sərfəlidir, çünki hər biri malı onun bu məhsula dair alternativ xərclərindən aşağı qiymətə əldə edir.

Təklif olunan sövdələşməni fermerin nəzər-nöqtəsindən seyr edək. Fermer 1 kq kartof əvəzinə 3 kq ət əldə edir. Digər sözlərlə, o, ətin hər bir

kiloqramını 1/3 kq ətin qiymətinə əldə edir. Beləliklə, sövdələşmə, fermerə sərfəlidir, çünki o, əti yaxşı qiymətə alır.

İndi isə sövdələşməni ranço sahibinin nəzər-nöqtəsindən baxaq. O, 1 kq kartofu 3 kq ət əvəzinə əldə edir. Kartofun qiyməti heyvandar tərəfindən istehsalın alternativ xərcləri 8 kq ət təşkil edən qiymətdən aşağıdır. Beləliklə, ranço sahibi də udmuş olur, çünki kartofu daha sərfəli qiymətə alır.

Bu cür ticarət növü iki tərəf üçün də sərfəlidir, çünki hər bir insanın alternativ xərcləri daha az olur: fermer vaxtının çoxunu kartof becərir, ranço sahibi isə öz inəklərinə qulluq edir. Nəticədə, həm kartofun, həm ətin istehsalı artır, fermer və ranço sahibi isə yüksəlmiş buraxılış həcmində ifadə olunan gəlirləri bölüşdürürlər. Hekayənin ibrət dərsi ondan ibarətdir ki, fermer və ranço sahibi başa düşməlidirlər ki: *ticarət cəmiyyətin hər bir üzvünə gəlir gətirə bilər, çünki o, fərdlərlə nisbi üstünlüyü olan fəaliyyət növündə ixtisaslaşmağa imkan verir.*

Nisbi üstünlüklərin istifadəsi

Nisbi üstünlük prinsipi ticarətin gətirdiyi qarşılıqlı asılılığı və gəlirləri izah edir. Qarşılıqlı asılılıq müasir dünyanın fundamental xüsusiyyətlərindən biridir, nisbi üstünlük prinsipinin isə çoxlu tətbiq sahəsi var.

Tayqer Vuds öz evinin qarşısındakı qazonu biçməlidirmi?

Tayqer Vuds vaxtının çox hissəsini ot üzərində addımlayaraq keçirir. Dünyada ən yaxşı qolf oyunçularından biri kimi o, topu oyuğa, təzə başlayan oyunçular üçün sadəcə fantastik görünə bilən nöqtədən atır. Lakin T.Vuds yəqin ki, digər sahələrdə də istedadlıdır. Məsələn, təxmin edək ki, o, öz qazonunu başqa birinə nisbətən daha tez biçə bilər. Lakin əgər T.Vuds bu işi hamıdan tez edə *bilirsə*, o, vaxtının çoxunu qazonbiçənlə əməliyyatlara həsr *etməlidirmi?*

Bu suala cavab axtarmaq üçün biz alternativ xərclər və müqayisə üstünlüyü anlayışlarından istifadə edə bilərik. Təxmin edək ki, T.Vuds öz qazonunu 2 saata biçə bilər. Lakin elə həmin iki saat ərzində o, *Nike* korporasiyasının reklam çarxında çəkilməklə 10 000\$ qazana bilər. T.Vudsun Forrest Qamp adlı qonşusu həmin qazonu 4 saata biçə bilər. Bundan əlavə, o, yaxınlıqdakı *McDonalds* restoranında 20\$ qazana bilər.

Bu nümunədə qazon biçməsinin alternativ xərci T.Vuds üçün – 10000\$, onun qonşusu üçün 20\$ təşkil edəcək. Qolf üzrə çempion qazonbiçənlə işdə mütləq üstünlüyə malikdir. Beləki o, öz qazonunu daha az vaxta qaydaya sala bilər. Lakin həmin işin yerinə yetirilməsində nisbi üstünlüyü kiçik alternativ xərcləri olan Forrest Qamp əldə edir.

Bu halda, tərəflər müsbət təsir bağışlayan ticarət gəlirləri əldə edə bilərlər. Qazonla məşğul olmaq yerinə T.Vuds reklam çarxında çəkil-

məlidir, evin qarşısındakı çəmənlüyün qaydaya salınması üçün isə öz qonşusunun əməyindən istifadə etməlidir. T.Vuds ona 20\$ çox və 10000\$ aşağı məbləğ verənə qədər bu mübadilədən hər iki tərəf udur.

Yaddaş guşəsi

Adam Smit və David Rikardonun mirası



«Hər bir ağıllı ailə başçısının prinsipi, ona almaqdan baha başqa gələ biləcək bir şeyi müstəqil hazırlamağa çalışmaq deyil. Dərzi özünə ayaqqabı düzəltməyə çalışır, onları ayaqqabı düzəldəndən alır. Ayaqqabı düzəldən öz paltarını düzəltməyə çalışır, bunun üçün dərzidən istifadə edir. Qonşular üzərində bəzi üstünlüyə malik olaraq, onlar hamısı başqalarının müddəlamasına və ya onların məhsulunu, onlara başqa yerdə təklif olunan qiymətdə almaqda maraqlıdır».

Biz A.Smitin 1776-cı ildə yazılmış «Təbiət və xalqların zənginliyinin səbəbləri haqda tədqiqatlar» adlı kitabının bir hissəsindən iqtibas göstərdik. Onun əsəri

ticarətin və iqtisadi qarşılıqlı asılılığın tədqiqində dönüş nöqtəsidir. Bir çox iqtisadçılar A.Smiti müasir iqtisadi nəzəriyyənin banisi sayır.

A.Smitin əsəri milyonlar David Rikardonu iqtisadiyyatı öyrənməyə həvəsləndirdi. 1817-ci ildə «İqtisadi siyasətin və vergi qoyulmanın əsasları» kitabında D.Rikardo nisbi üstünlük prinsiplərini inkişaf etdirmişdir. O, azad ticarəti yalnız elmi tədqiqatların yoxlanılması üçün müdafiə etmirdi. D.Rikardo iqtisadi düşüncələrini üzvü olduğu Britaniya parlamentində çıxış edərək söyləmiş buğda idxalının məhdudiyyətinə qarşı çıxmışdır.

İqtisadçıların siyasət məsələləri haqda fikirlərində fərqli mövqelər olsa da, onlar şübhəsiz, azad ticarəti dəstəkləyirlər. Bundan əlavə, sonuncu iki yüz il ərzində azad ticarətin xeyrinə olan əsas mülahizə dəyişməmişdir. Baxmayaraq ki, A.Smit və D.Rikardodan sonrakı dövr ərzində iqtisadi elm iqtisadçıların nəzəriyyəsini nəzərdən keçirmişdir ki, iqtisadçıların azad ticarətin məhdudlaşmasına dair etirazları hələ də əsasən nisbi üstünlük prinsipinə əsaslanır.

ABŞ digər dövlətlərlə alver etməlidirmi?

Müxtəlif insanlar ixtisaslaşmadan və bir-biri ilə ticarətdən qarşılıqlı gəlir götürdüyü kimi, mal mübadiləsinin nemətlərindən dünyanın müxtəlif ölkələrinin sakinləri istifadə edirlər. Amerikalıların aldıkları bir çox mallar xaricdə hazırlanmışdır, ABŞ-da istehsal olunmuş məhsullar isə xaricə satılır. Malların və xidmətlərin daxili bazarda satılmaq üçün xaricdən

gətirilməsini *import (idxal)* adlandırırlar. Ölkə ərazisində istehsal olunmuş malların ölkədən xaricə çıxarılmasını *eksport (ixrac)* adlandırırlar.

Təxmin edək ki, iki ölkə ABŞ və Yaponiya və iki mal qida məhsulları və avtomobillər mövcuddur. Təsəvvür edək ki, hər iki ölkə avtomobilləri eyni dərəcədə yaxşı istehsal edir: amerikalı və yapon fəhləsi ay ərzində 1 avtomobil istehsal edir. Əksinə, kənd təsərrüfatı mallarının becərilməsi üçün yararlı torpaqların ərazisi ABŞ-da daha çox olduğu üçün amerikalı fermer ay ərzində 2 t qida məhsulu istehsal edir, lakin həmin vaxt ərzində yapon fermer 1 t qida məhsulu istehsal edir.

Nisbi üstünlük prinsipinə müvafiq olaraq, məhsul onun buraxılmasına daha az alternativ xərcləri olan ölkə tərəfindən istehsal edilməlidir. Avtomobil istehsalının əldən verilmiş imkanlarının xərcləri ABŞ-ın 2 t qida məhsulu və Yaponiyanın yalnız 1 t qida məhsulu təşkil etdiyindən, sonuncu avtomobillərin buraxılmasında nisbi üstünlüyə malik olmalıdır. Yaponiya ölkə daxilində istehlak üçün lazım olandan çox avtomobil buraxmalıdır və onların bir hissəsini ABŞ-a ixrac etməlidir. Anoloji olaraq, qida məhsullarının tonunun istehsalının alternativ xərclərini Yaponiyanın 1 avtomobili və ABŞ-ın 1/2 avtomobili təşkil edir, sonuncular qida məhsullarının istehsalında nisbi üstünlüyə malikdirlər. İxtisaslaşmaya və ticarətə görə hər iki ölkə daha çox qida məhsulu və avtomobil əldə edə bilər.

Əlbəttə, millətlər arasında real əlaqələr daha mükəmməldir (fəsil 9), axı hər bir ölkənin vətəndaşlarının maraqları fərqlidir. Beynəlxalq ticarət ölkənin hər bir sakininə sərfəli ola bilməz. Hətta əgər dövlət beynəlxalq ticarətdən qazanırsa da, onlarla və yüzlərlə insanlara o, yalnız bədbəxtlik gətirir: amerikalı qida məhsullarının ixracı və avtomobillərin ABŞ-a idxalı fermerlərə və avtomobil sənayesinin işçilərinə müxtəlif təsir göstərir. Lakin siyasətçilər və siyasi icmalçılar tərəfindən söylənilən fikirlərə zidd olaraq, beynəlxalq ticarət heç də hansısa ölkələrin udduğu, hansılarınsa udulduğu müharibə deyil, bu, ticarətdə iştirak edən ölkələrin hamısına sərfəlidir.

Nəticə

Nisbi üstünlük prinsipinin tədqiqi göstərir ki, ticarət onda iştirak edən hər bir tərəfə gəlir gətirir və həyatın qarışıqlıq asılı iqtisadiyyata da üstünlükləri məhz bundan irəli gəlir. Azad cəmiyyət fərdlərin iqtisadi fəaliyyətini necə uyğunlaşdırır? Malların və xidmətlərin istehsalçılardan istehlakçılara çatmasının təminatı nədir?

Əgər dünyada təkcə iki insan – fermer və ranço sahibi yaşasaydı, cavab aydın olardı: onlar bir-biri arasında olan resursları bölüşdürərək birbaşa ticarət edərdilər. Amma real həyatda milyardlarla insan qarşılıqlı əlaqə qurur. Biz bu problemə sonrakı fəsildə baxacağıq, istək və təklif kimi bu bazar qüvvələrinin bölünməsinə tədqiq edəcəyik.

II HİSSƏ
TƏLƏB VƏ TƏKLİF 1:
BAZAR NECƏ İŞLƏYİR

Fəsil 4**TƏLƏB VƏ TƏKLİFİN BAZAR QÜVVƏLƏRİ**

Florida ştatında kəskin soyuqlar zamanı ABŞ-ın bütün iri marketlərində portağal şirələrinin qiyməti artır. Əgər İngiltərədə yay bir qədər isti keçərsə, Karib dənizi sahillərində mehmanxana otaqlarını çox ucuz qiymətə verirlər. Yaxın Şərq dövlətlərində qoşunlar döyüş vəziyyətinə gətirildikdə, ABŞ-da benzinin qiyməti artır, işlənmiş maşınların dəyəri aşağı düşür. Bütün bu hadisələr arasında ümumi cəhət nədən ibarətdir? Bu, tələb və təklifin qarşılıqlı təsirindən irəli gəlir.

Tələb və təklif iqtisadi nəzəriyyədə tez-tez istifadə olunan (tamamilə təbii səbəblərdən) anlayışlardır. Məhz onlar bazar iqtisadiyyatının «hərəkətvericisi kimi onu hərəkətə gətirir», istehsal olunan əmtəələrin miqdarını və qiymətini müəyyən edirlər. Buradan da bu və ya digər hadisənin və ya hökumətin qəbul etdiyi qərarların iqtisadiyyatın vəziyyətinə təsirini bilmək üçün hər şeydən əvvəl onların tələb və təklifə təsirini öyrənmək lazım gəlir.

Bu fəsildə tələb və təklif nəzəriyyəsi təsvir edilmiş, alıcıların və satıcıların davranışları və onların bir-birləri ilə qarşılıqlı təsirlərinə baxılmışdır. Eyni zamanda, bazar iqtisadiyyatında tələb və təklifin təsiri nəticəsində qiymətin formalaşması mexanizmi və məhdud iqtisadi ehtiyatların bölüşündə onların rolu aydınlaşdırılır.

Bazar və rəqabət

«Tələb» və «təklif» anlayışlarından bazarda bir-birinə qarşılıqlı təsir edən insanların davranışlarını təsvir etmək üçün istifadə edilir. Bazar – bu, müəyyən bir əmtəə və ya xidmətlərin alqı və satqısını həyata keçirən insanlar qrupudur. Burada alıcılar əmtəələrə olan tələbi, satıcılar isə təklifi müəyyən edirlər. Alıcı və satıcıların davranışlarını təhlil etməzdən əvvəl «bazar» anlayışının əhəmiyyətinə və onun növlərinə baxaq.

Rəqabətli bazar

Bazarın formaları çoxcəhətlidir. Bəzən bazarlar çox yaxşı təşkil olunurlar. Əksər kənd təsərrüfatı məhsulları bazarlarında əvvəlcədən müəyyən olunmuş yerdə və vaxtda alan və satan çoxlu insanlar qarşılaşırlar, xüsusi işçilər

isə qiymətlərin qoyulmasına və satışın həyata keçirilməsinə köməklik edirlər.

Çox vaxt isə bazarlarda hərc-mərclik hökm sürür. Misal üçün, müəyyən bir şəhərdə dondurma bazarının vəziyyətinə baxaq. Heç kim əvvəlcədən müəyyən edə bilməz ki, alıcı dondurmanı nə vaxt yemək istəyir. Dondurma satıcısına gözlənilməyən yerdə rast gəlmək olar və onlar bir-birindən fərqli məhsullar təklif edirlər. Dondurmanın qiymətini elan edən auksionçu yoxdur. Hər bir satıcı məhsullara qiymət siyahısını özü asır, hər bir alıcı isə mağazada neçə stəkan və ya dənə dondurma almaq istədiyini müstəqil həll edir.

Şəhər dondurma bazarını (təşkilatlardan fərqlənməyən) alıcı və satıcı qrupları formalaşdırır. Hər bir alıcı bilir ki, bir neçə dondurma satan var və onlardan müəyyən növ dondurma almaq imkanına malikdir. Hər bir satıcı isə bilir ki, onun məhsulu rəqibinin bazara çıxardığı məhsuldan o qədər fərqlənmir. Dondurmanın qiyməti və satılan məhsulun miqdarı bir alıcı və ya satıcı tərəfindən müəyyən edilmir. Əksinə, əmtəənin qiyməti və miqdarını bazarda mövcud olan bütün alıcı və satıcılar qarşılıqlı fəaliyyətdə müəyyən edirlər.

İqtisadiyyatda əksər bazarlarda olduğu kimi, dondurma bazarı da rəqabətin yüksək səviyyəsi ilə fərqlənir. **Rəqabətli bazar** elə bazardır ki, burada çoxlu satıcılar və alıcılar mövcud olur və bunlar bazar qiymətlərinə əhəmiyyətli təsir göstərə bilmirlər. Dondurma satıcısının əmtəənin qiyməti üzərində nəzarət etmək imkanı məhduddur. Çünki eyni məhsulu başqa rəqiblər də təklif edirlər. Heç bir satıcı öz məhsulunu cari qiymətdən aşağı satmaq istəməz; eyni zamanda, qiyməti yüksəldə də bilməz, alıcılar dondurmanı başqa yerdən əldə edə bilirlər. Analoji olaraq, heç bir alıcının da əmtəənin qiymətinə təsir etmək imkanı yoxdur, çünki o, ancaq bir və ya iki dondurma alır.

Bu fəsildə biz rəqabətli bazarda alıcıların və satıcıların qarşılıqlı fəaliyyətini izləyir, satılan məhsulların miqdarına və qiymətinə tələb və təklifin təsirini təhlil edirik.

Rəqabət: mükəmməl və qeyri-mükəmməl

Fərz edək ki, qarşımızda mükəmməl rəqabətin hökm sürdüyü bazar vardır. Mükəmməl rəqabətli bazar iki əsas xarakterik cəhətlə müəyyən olunur: 1) satıcılar tərəfindən təklif olunan bütün əmtəələr eynidir; 2) alıcılar və satıcılar o qədər çoxdur ki, onların heç biri bazar qiymətinə təsir etmək gücündə deyillər. Madam ki, mükəmməl rəqabətdə alıcılar və satıcılar bazar qiymətlərini məlum bir şey kimi qəbul etməlidirlər, onlar bu qiymətləri qəbul edilən qiymətlər adlandırırlar.

Real həyatda mükəmməl rəqabət anlayışına minlərlə fermerin taxıl satdığı və milyonlarla alıcının buğda və buğda məhsullarını aldığı taxıl bazarı daha çox uyğun gəlir. Heç bir alıcı və satıcı buğdanın qiymətinə təsir etmir, onu məlum bir şey kimi qəbul edirlər.

Bununla belə, çoxlu əmtəə və xidmətlər bazarlarında rəqabət qeyri-mükəmməldir. Bəzi bazarlarda ancaq bir satıcı olur və qiyməti də o müəyyən edir. Belə məhsul satan inhisarçı adlanır. Buna kiçik bir şəhərdə və ya qəsəbədə kabel kompaniyası misal ola bilər. Çünki televiziya tamaşaçıları başqa provayder xidmətlərinə müraciət etmək imkanına malik deyillər.

Bir sıra bazarlarda isə bir neçə satıcı olur ki, onlar da heç də həmişə mürtəcə rəqabətə meylli olmurlar. Bazarın belə tipi oliqopoliya adlanır. Məs: əgər iki iri şəhər arasında aviasiya daşımalarını 2-3 kompaniya həyata keçirirsə, onlar aviabiletlərin qiymətini yüksək səviyyədə saxlamaq üçün rəqabətdən qaçmağa cəhd edirlər.

Bir çox bazarlarda bəzi satıcılar öz xarakterlərinə görə fərqli əmtəələr təklif etdiklərindən, həmin məhsulların qiymətlərini müəyyən etmək imkanına malik olurlar. Belə bazar inhisarçı rəqabətli bazar adlanır. Məs: proqram təminatı istehsalı. Bazarın bir-biri ilə rəqabət edən çoxlu mətn redaktorları təklif etməsinə baxmayaraq, hər bir proqram öz xüsusiyyətinə görə başqalarından fərqlənir və müəyyən qiymətə malik olur.

Bazarın bu müxtəlif tiplərinə baxmayaraq, biz mükəmməl rəqabətli bazarların təhlilindən başlayırıq, çünki o, xüsusi çətinlik törətmir. Bundan başqa, bazarların əksəriyyəti rəqabətin dərəcəsinə görə də xarakterizə olunduğundan, mükəmməl rəqabət şəraitində tələb və təklifin öyrənilməsindən əldə etdiyimiz biliklərdən daha mürəkkəb bazarların təhlilində istifadə edirik.

Tələb

Biz bazarın öyrənilməsinə alıcıların davranışından başlayırıq və hər bir əmtəəyə, başqa sözlə, istehlakçıların arzu etdiyi və əldə edə biləcəyi məhsulların miqdarına tələbin həcmnin nə ilə müəyyən edildiyinə baxaq. Bunun üçün bir daha dondurma bazarını yada salaq.

Tələbin amilləri

Sizin dondurmaya olan tələbinizə baxaq. Nə üçün siz hər ay müəyyən miqdar dondurma alırsınız? Sizin qərarınıza hansı amillər təsir edir?

Qiymət. Əgər dondurmanın qablaşdırılmasının qiyməti 20 doll. artarsa, yəqin siz dondurma alışı məhdudlaşdıracaqsınız; hətta ola bilər ki, öz istəyinizi hər hansı soyuq dondurulmuş yoqurtla əvəz edəcəksiniz. Əgər qablaşdırılma qiyməti 20 sent aşağı düşərsə, gündə bir yox, 2-3 ədəd dondurma alacaqsınız. Qiymət qalxdıqda tələbin səviyyəsi aşağı düşür,

qiymət düşdükdə isə əksinə, artır. Deməli, tələbin həcmi əmtəənin qiyməti ilə tərs mütənasibdir. Qiymətlə tələb arasında bu asılılıq əksər əmtəələr üçün doğrudur, faktiki olaraq o hər şeyi əhatə etdiyindən, iqtisadçılar onu tələb qanunu adlandırırlar. Bu qanunun mahiyyəti ondan ibarətdir ki, başqa şərtlər dəyişməz olduqda, əmtəənin qiyməti yüksəldikdə, həmin əmtəəyə olan tələbin həcmi aşağı düşür.

Gəlir. Sizin işinizi itirməyiniz dondurmaya olan tələbinizə necə təsir edəcək? Aydın ki, o, aşağı düşəcəkdir. Gəlirin azalması sizin xərclərinizin də ixtisar olunmasına səbəb olduğundan, siz əksər əmtəələrin istehlakını da məhdudlaşdırmalı olacaqsınız. Gəlirlərin aşağı düşməsi nəticəsində istehlakçıların əmtəələrə olan tələbi azaldıqda, belə əmtəələr **normal əmtəələr** adlanır.

Bazarda normal əmtəələrlə yanaşı, elə əmtəələr də vardır ki, gəlirlərinin aşağı düşməsinə baxmayaraq, ona olan tələb artır. Belə əmtəələri ucuz əmtəələr adlandırırlar. Ucuz əmtəələrə misal olaraq, avtobuslarda gedişləri göstərə bilərik. Gəlirləriniz aşağı düşdükdə, siz avtomobil almağı təxirə salırsınız, taksi xidmətindən istifadə etməyi ləğv edib, avtobusların marşrutlarını öyrənməli olursunuz.

Qarşılıqlı əlaqəli əmtəələrin qiyməti. Fərz edək ki, dondurulmuş yoqurtun qiyməti aşağı düşmüşdür. Tələb qanununa görə, yəqin ki, siz daha çox yoqurt alacaqsınız. Dondurma və dondurulmuş yoqurt soyuq, şirin, kremli desertlər sinfinə aid olduqlarından, onlar oxşar tələbatları ödəyirlər. Əgər bir əmtəənin qiymətinin aşağı düşməsi o biri əmtəəyə olan tələbin azalmasına səbəb olursa, hər iki əmtəə qarşılıqlı əvəzolunan əmtəələr adlanır. Başqa əmtəələr, məsələn, sviter və yun köynək, xot-doq və qamburqer, kinoteatr bileti və videokasetlər də qarşılıqlı əvəzolunan əmtəələrdir.

Fərz edək ki, meyvə şirələrinin qiyməti aşağı düşmüşdür. Tələb qanununa uyğun olaraq, siz daha çox meyvə şirələri əldə etməyə çalışacaqsınız. Madam ki, siz onları dondurma ilə birgə istehlak etməyə üstünlük verirsiniz, daha çox dondurma alacaqsınız. Əgər bir əmtəənin qiymətinin aşağı düşməsi başqa əmtəələrə olan tələbi artırarsa, belə əmtəələr qarşılıqlı bir-birini tamamlayan əmtəələr adlanır. Bir-birini qarşılıqlı tamamlayan əmtəələrə misal olaraq, benzin və avtomobili, kompüter və proqram təminatını, dağ xizəyi və qaldırıcı qurğunu da göstərə bilərik.

Zövqlər. Sizin tələbinizi müəyyən edən ən mühüm amil sizin zövqünüzdür. Əgər dondurma sizin xoşunuza gəlsə, siz ondan daha çox miqdarda alacaqsınız. İnsanların zövqləri tarixi və psixoloji amillərin təsiri altında formalaşdığından, onların tədqiqi ekonomiksən predmetindən kənardadır və iqtisadçılar bir qayda olaraq, onları izah etməyə cəhd

etmirlər. Bununla belə, iqtisadçılar zövqlərin dəyişməsinin nəticələrini öyrənirlər.

Gözləmələr. Gələcək gözləmələr də sizin əmtəə və xidmətlərə olan tələbinizə təsir göstərə bilər. Məsələn, əgər siz gələn ay təqaüdünüzdə əlavə olaraq valideynlərinizdən pul göndərişi gözləyirsinizsə, cari əmanətlərinizin bir hissəsini dondurma üçün istifadə etməkdən imtina etməyəcəksiniz. Dondurmanın qiymətinin sabahdan başlayaraq aşağı düşdüyünü bildikdə isə yəqin ki, bu gün ondan daha az miqdarda alacaqsınız.

Tələb cədvəli və tələb əyrisi

Artıq biz yəqin etdik ki, istehlak etdiyimiz dondurmanın miqdarı bir çox dəyişikliklərlə müəyyən olunur. Tutaq ki, əmtəənin qiymətindən başqa digər dəyişən amillər sabitdir. Bu şərtlər daxilində tələbin həcminə qiymətin səviyyəsinin necə təsir etdiyini təhlil edək.

Cədvəl 4.1.-də Ketrinin müxtəlif qiymətlərdə hər ay neçə stəkan dondurma alması haqqında məlumatlar verilmişdir. Əgər dondurma pulsuz paylansa idi, Ketrin ayda 12 stəkan dondurma yeyərdi. 1 stəkan dondurmanın qiyməti 0,5 dollar olduqda o, 10 stəkan dondurma alır. Qiymətin qalxması ilə o, daha az dondurma almağa başlayacaqdır. Qiymət 3 dollara çatdıqda isə Ketrin onu rasionundan çıxaracaqdır.

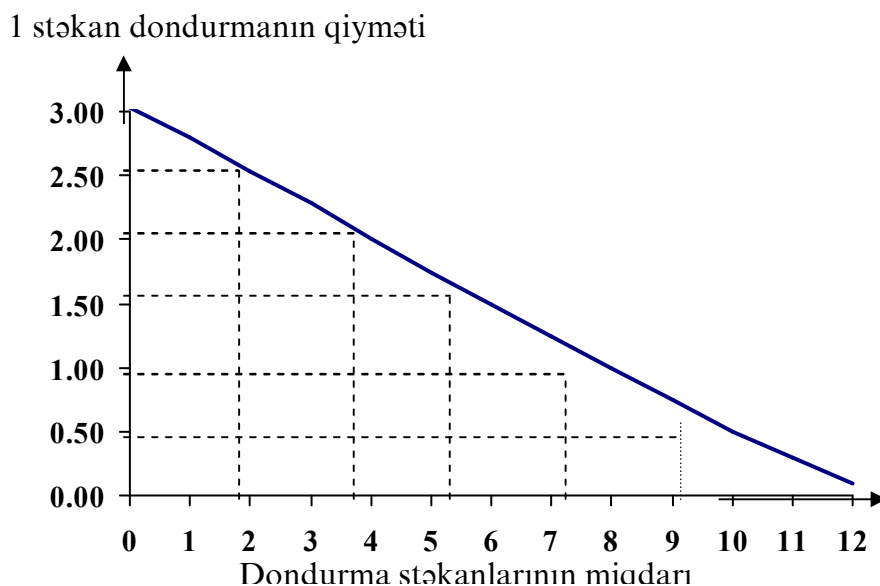
Cədvəl 4.1.-də əmtəənin qiyməti ilə onun tələb olunan miqdarı arasında asılılığı əks etdirən tələb cədvəli təsvir edilmişdir. İqtisadçılar ona görə «cədvəl» anlayışından istifadə edirlər ki, rəqəmlərin paralel sütunu qatarların cədvəlini xatırladır.

Cədvəl 4.1.

Ketrinin tələb cədvəli

1 stəkan dondurmanın qiyməti, \$	Dondurmaya olan tələbin həcmi
0	12
0,50	10
1,00	8
1,50	6
2,00	4
2,50	2
3,0	0

Qrafik 4.1. cədvəl 4.1.-in məlumatları əsasında tərtib olunmuşdur. Adətən dondurmanın qiyməti şaquli oxda, tələb olunan dondurmanın miqdarı isə üfüqi oxda qeyd olunmuşdur. Qiymət və tələbin həcmi arasında asılılığı əks etdirən xətt isə tələb əyrisi adlanır.



Şəkil 4.1. Ketrinin tələb əyrisi

Ceteris paribus (digər bərabər şəraitlər daxilində)

Yadda saxlayın ki, bütün tələb əyriləri tərtib ediləndə çoxlu dəyişən amillər sabit götürülür. Ketrinin tələb əyrisi (qrafik 4.1.) dondurma ilə qarşılıqlı əlaqəli əmtəələrin qiyməti, gözləmələr, gəlirlər, zövqlər sabit qaldığı və dondurmanın qiyməti dəyişildiyi şəraitdə onun miqdarında nə dəyişiklik baş verdiyini göstərir.

Mövcud anda öyrənilən amil istisna olmaqla, qarşılıqlı əlaqəli bütün dəyişən amillər sabit qaldıqda, iqtisadçılar latın sözü olan «ceteris paribus» - digər bərabər şəraitdə anlayışından istifadə edirlər. Tələb əyrisi aşağıya doğru əyilmişdir, çünki qiymətin aşağı düşməsinin «ceteris paribus» əmtəəyə olan tələbin artması deməkdir.

«Ceteris paribus» anlayışı ehtimal olunan hadisələrə münasibətdə də istifadə olunur. Real həyatda isə çoxlu dəyişən amillər eyni vaxtda dəyişirlər. Bu səbəbdən də real hadisələrə tələb və təklifin təhlili metodikasını tətbiq etdikdə, biz hansı dəyişən amilləri sabit qəbul etdiyimizi yadda saxlamalıyıq.

Bazar tələbi və fərdi tələb

Bu vaxta qədər biz əmtəələrə olan fərdi tələbləri nəzərdən keçirirdik. Bazarın fəaliyyətini təhlil etmək üçün isə biz bazar tələbini müəyyən etməliyik.

Bu, müəyyən əmtəə və xidmətlərə olan bütün fərdi tələblərin cəmindən ibarətdir. Cədvəl 4.2.-də iki şəxsin = Ketrin və Nikolasın dondurmaya olan tələbi haqqında məlumat verilmişdir. Ketrin və Nikolasın tələb cədvəli göstərir ki, gənclər hər bir mümkün qiymətdə neçə stəkan dondurma alırlar. Bazar tələbi bu iki fərdi tələbin cəmindən ibarət olacaqdır.

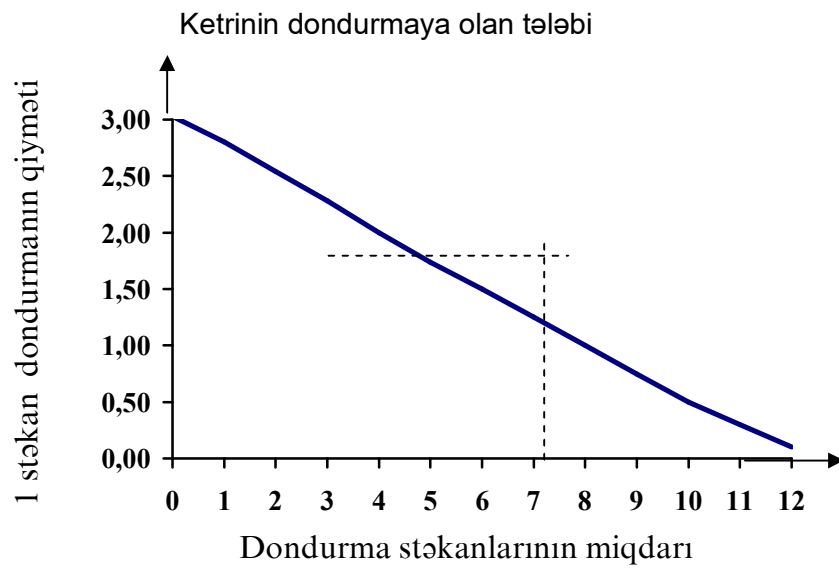
Cədvəl 4.2.

Fərdi və bazar tələbinin cədvəli

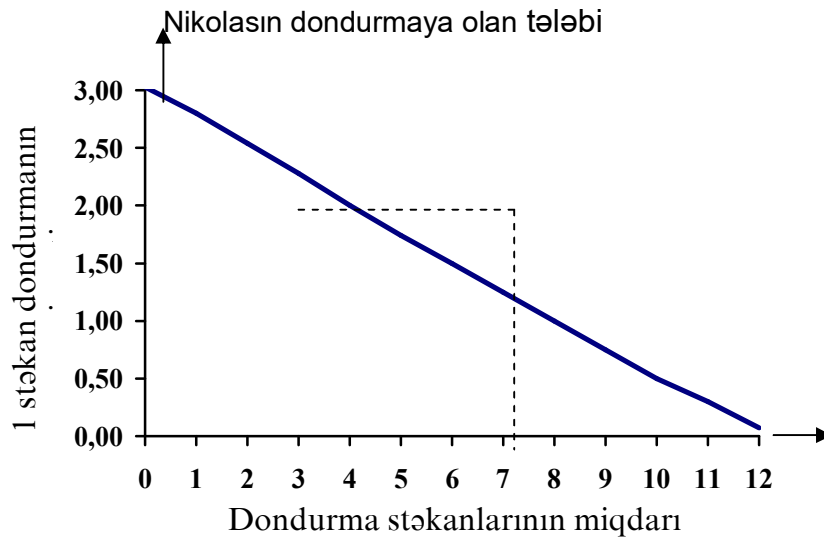
1 stəkan dondurmanın qiyməti	Ketrin		Nikolas		Bazar
0	12	+	7	=	19
0,50	10		6		16
1,00	8		5		13
1,50	6		4		10
2,00	4		3		7
2,50	2		2		4
3,00	0		1		1

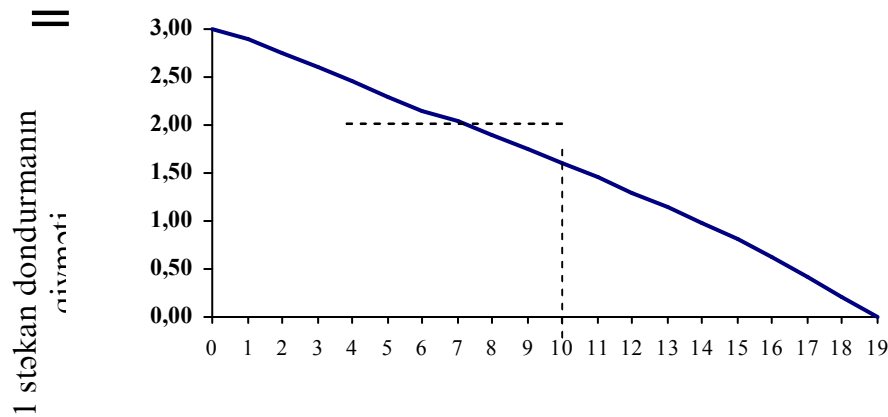
Bazar tələbinin əsasında fərdi tələb dayanır, deməli, o, ayrı-ayrı alıcıların tələbinə təsir edən amillərlə müəyyən olunur. Bazarda tələbin həcmi yalnız əmtəənin qiymətindən asılı deyildir, həmçinin alıcıların gəlirindən, onların zövqündən, gözləmələrdən, bir-birilə qarşılıqlı əlaqəli əmtəələrin qiymətindən və istehlakçıların sayından asılıdır (əgər Ketrin və Nikolasa bir neçə tələbə də qoşularsa, hər bir mümkün qiymətdə bazar tələbinin həcmi artar). 4.2. tələb cədvəli digər dəyişən amillər sabit qaldıqda, qiymət dəyişkənliyinin tələbin həcminə necə təsir etdiyini göstərir.

4.2. şəklinə tələb cədvəlinin məlumatlarına uyğun olaraq, tələb əyrisi təsvir olunmuşdur. Bazar tələbi əyrisini almaq üçün biz üfüqi xətt üzrə fərdi tələbləri cəmləyirik. Başqa sözlə, hər mümkün qiymətdə tələb olunan məhsulun ümumi miqdarını tapmaq üçün fərdi tələb əyrisinin üfüqi oxu üzrə fərdi kəmiyyətləri cəmləyirik. Madam ki, bizi bazar fəaliyyətinin mexanizmi maraqlandırır, biz bazar tələb əyrisinə müraciət edəcəyik. Bazar tələbi əyrisi əmtəənin qiymətinin dəyişməsi ilə tələbin ümumi həcmnin necə dəyişdiyini göstərir.



+



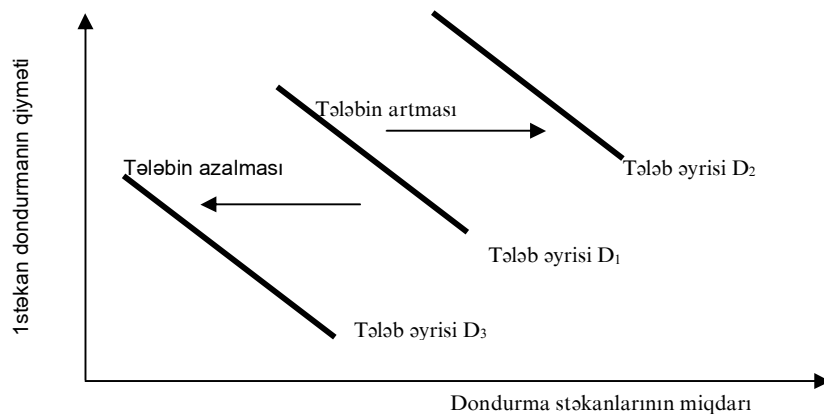


= 4+3
Dondurma stəkanlarının miqdarı

Şəkil 4.2. Fərdi tələblərin cəmi kimi bazar tələbi

Tələb əyrisinin dəyişməsi

Fərz edək ki, Həkimlərin Amerika İttifaqı gözlənilmədən yeni kəşf haqqında məlumat verir ki, daim dondurma yeyən insanlar çox yaşayır və sağlam olurlar. Ekspertlərin bu bəyanatı dondurma bazarına necə təsir göstərir? Aydındır ki, onun təsiri altında insanların zövqü dəyişir, dondurmaya olan tələb artır. Alıcılar indi münasib qiymətdə daha çox dondurma tələb edirlər və məhsula tələb əyrisi sağa doğru dəyişir.



Şəkil 4.3. Tələb əyrisinin dəyişməsi

Tələbə təsir göstərən istənilən hər bir qeyri-qiymət amilinin dəyişməsilə də tələb əyrisinin yeri dəyişir. İstənilən mümkün qiymətdə əmtəələrə olan tələbin həcmi artırən hər bir dəyişkənlik tələb əyrisini sağa doğru dəyişdirir (şəkil 4.3.). Analoji olaraq, əmtəyə olan tələbin həcmi azaldan istənilən dəyişiklik tələb əyrisini sola doğru dəyişdirir.

4.3. cədvəlində bazarda tələbin həcmi müəyyən edən və tələb əyrisində dəyişikliyə təsir edən dəyişən amillər göstərilmişdir. Ümumiyyətlə, tələb əyrisi tələbə təsir göstərən digər dəyişənlər sabit qaldıqda, qiymətlərin dəyişməsi ilə əmtəələrə olan tələbin həcmində nə baş verdiyini göstərir. Dəyişənlərin hər hansı birinin dəyişməsi tələb əyrisinin yerinin dəyişməsilə nəticələnir.

Cədvəl 4.3.

Tələbin amilləri

Tələbin həcminə təsir göstərən dəyişənlər	Tələb əyrisinin dəyişməsi
Qiymət	Tələb əyrisinin hər tərəfə dəyişməsi
Gəlir	Tələb əyrisi yerini dəyişir
Bir-birini tamamlayan əmtələrin qiyməti	Tələb əyrisi yerini dəyişir
Zövqlər	Tələb əyrisi yerini dəyişir
Gözləmələr	Tələb əyrisi yerini dəyişir
Satıcıların sayı	Tələb əyrisi yerini dəyişir

Təklif

İndi bazarın başqa tərəfinə diqqət yetirək və satıcıların davranışını təhlil edək. Təklifin həcmi satıcıların alıcılara satmaq istədiyi və sata bildikləri istənilən əmtəə və xidmətlərin miqdarını əks etdirir. Bir daha dondurma bazarına qayıdaq və təklifin həcmi müəyyən edən amillərə baxaq.

Fərdi təklifin amilləri

Təsəvvür edin ki, siz dondurma istehsal edən və satan «Tələbə sevinci» kompaniyasını idarə edirsiniz. Sizin istehsal edib satmaq istədiyiniz dondurmanın miqdarını nə müəyyən edir? Bəzi mümkün olan cavablar aşağıdakılardır.

Qiymət. Dondurma təklifinin həcminə təsir edən amillərdən biri qiymətdir. Dondurmaya yüksək qiymət müəyyən edildikdə, istehsalın gəlirliliyi yüksəlir və əmtəənin təklifi artır. Sizin şirkətiniz iki növbəli işə keçir, siz yeni avadanlıqlar alır və əlavə iş qüvvəsi cəlb edirsiniz. Əksinə, dondurmaya aşağı qiymət müəyyən edildikdə, biznesin gəlirliliyi aşağı düşür və siz dondurma istehsalını azaldırsınız. Ola bilər ki, hətta siz işi tamamilə dayandırmaq istəyirsiniz və sizin təklif etdiyiniz əmtəənin həcmi sıfıra düşür.

Beləliklə, qiymətin artması təklifin həcmnin çoxalmasına və əksinə, aşağı düşməsi onun həcmnin azalmasına səbəb olur. Deməli, təklifin həcmi əmtəənin qiymətilə düz mütənasibdir. Təklifin həcmi ilə qiymət arasındakı bu asılılıq təklif qanunu adlanır. Bu qanuna görə, digər bərabər şəraitdə əmtəənin qiymətinin artması onun təklifinin çoxalması ilə nəticələnir.

Ehtiyatların qiyməti. «Tələbə sevinci» şirkətində dondurma istehsalı üçün müxtəlif ehtiyatlardan istifadə olunur: süd, şəkər, əlavələr, istehsal avadanlıqları, bina və iş qüvvəsi. Bu ehtiyatlardan bir və ya bir neçəsinin qiyməti artdıqda, istehsal daha az gəlirli olur və firma nisbətən az dondurma təklif edir. Əgər ehtiyatların qiyməti əhəmiyyətli dərəcədə artmışsa, siz firmanı bağlaya da bilərsiniz və sizin təklifiniz sıfıra bərabər olar. Beləliklə, təklif olunan əmtəənin miqdarı onun istehsalı üçün lazım olan ehtiyatların qiyməti ilə tərs mütənasibdir.

Texnologiya. Ehtiyatları dondurmaya çevirən texnologiya təklifin həcmnin determinantlarından biridir. Məsələn, avtomat istehsal xətlərinin tətbiqi əmək sərfinin, firmanın xərclərinin azalmasına və dondurma təklifinin həcmnin artmasına səbəb olur.

Gözləmələr. Hazırkı dövrdə dondurma təklifi sizin gələcəklə bağlı gözləmələrinizdən də asılıdır. Məsələn, əgər siz hesab edirsinizsə ki, tezliklə dondurmanın qiymətinin artacağına ümid edirsinizsə satışı azaldır və hazır məhsul ehtiyatını artırırırsınız.

Təklif cədvəli və təklif əyrisi

Ehtiyatların qiymətinin sabit qaldığı, texnologiyanın dəyişmədiyi və gözləmələrin stabil olduğu şəraitdə məhsulun qiymətinin dəyişməsinin təklifin həcminə necə təsir etdiyinə baxaq.

Cədvəl 4.4.-də əmtəənin müxtəlif qiymətlərində dondurma satıcısı Benin təklifi əks olunmuşdur. Əgər dondurmanın qiyməti 1 dollardan aşağı olarsa, Ben təklifi sıfıra endirir. Qiymət artdığı zaman o, daha çox dondurma təklif edir. Bu cür cədvəl təklif cədvəli adlanır.

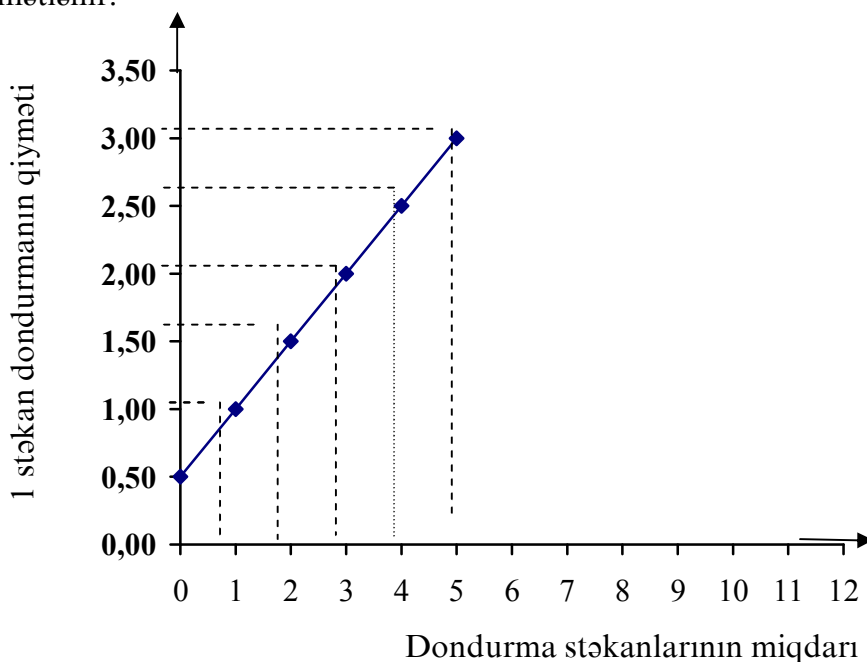
Cədvəl 4.4.

Benin təklif cədvəli

1 stəkan dondurmanın qiyməti, doll.	Təklif olunan dondurma stəkanlarının miqdarı
0	0
0,50	0
1,00	1
1,50	2
2,00	3
2,50	4
3,00	5

Şəkil 4.4.-də dondurma təklifinin həcmi və onun qiyməti arasında asılılıq əks olunmuşdur. Əmtəənin qiyməti və onun təklifinin həcmi

arasında asılılığı əks etdirən əyri **təklif əyrisi** adlanır. Ceteris paribus daha yüksək qiymətin təklifin həcmının artdığını göstərir və əyri yuxarıya doğru istiqamətlənir.



Şəkil 4.5. Benin təklif əyrisi

Bazar təklifi və fərdi təklif

Bazar tələbi bütün alıcıların tələbinin cəmi olduğu kimi, bazar təklifi də bütün satıcıların təkliflərinin məcmusunu əks etdirir. 4.5. cədvəlində hər bir mümkün qiymətdə iki dondurma istehsalçısı – Ben və Cerrinin təklifi haqda məlumatlar verilmişdir. Bazar təklifi bu fərdi təkliflərin cəmindən ibarətdir.

Bazar təklifinin həcmi ayrı-ayrı satıcıların təklifini müəyyən edən amillərdən asılıdır. Bunlara əmtəənin qiyməti, əmtəənin istehsalı üçün istifadə olunan ehtiyatların qiyməti, texnologiyanın səviyyəsi və gözləmələr, habelə satıcıların sayı (əgər Ben və Cerri istehsaldan imtina etsələr, bazarda dondurma təklifinin həcmi aşağı düşər) aiddir. Təklif cədvəli (cədvəl 4.5.) digər onu dəyişənlərin sabit qaldığı şəraitdə qiymətin dəyişməsi ilə təklifin həcmində dəyişməsi göstərir.

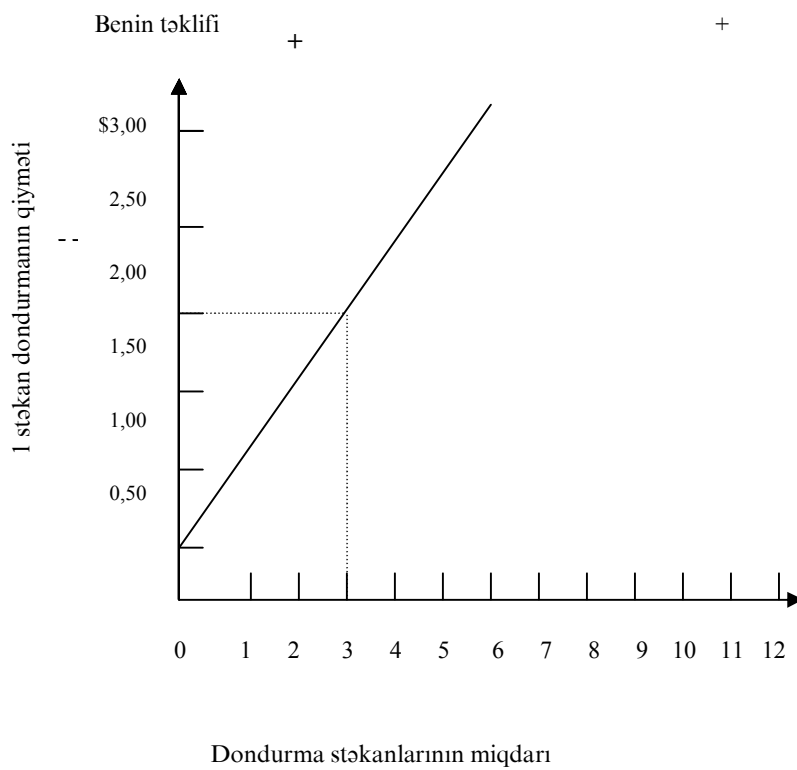
Cədvəl 4.5.-in məlumatları əsasında şəkil 4.5.-də təklif əyrisi verilmişdir. Tələb əyrisində olduğu kimi, təklif əyrisini almaq üçün üfüqi ox üzrə təklif əyriələrini cəmləyirik. Başqa sözlə, hər bir mümkün qiymətdə təklifin ümumi həcmi tapmaq üçün üfüqi ox üzrə fərdi təklif əyriələrini

toplayırıq. Bazar təklifi əyrisi əmtəənin qiymətinin dəyişməsinə uyğun olaraq təklifin ümumi həcmnin dəyişməsinə əks etdirir.

Cədvəl 4.5.

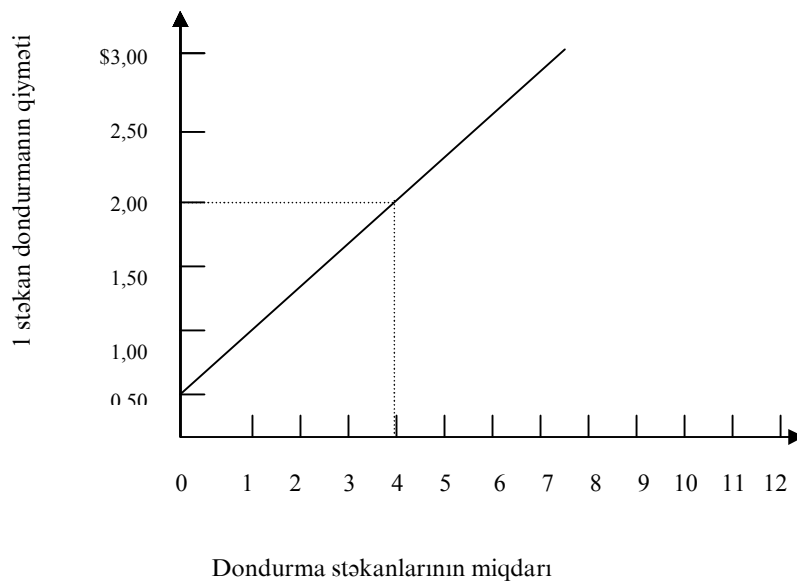
Fərdi və bazar təklifi cədvəli

1 stəkan dondurmanın qiyməti	Ben		Cerri		Bazar
0	0	+	0	=	0
0,50	0		0		0
1,00	1		0		1
1,50	2		2		4
2,00	3		4		7
2,50	4		6		10
3,00	5		8		13



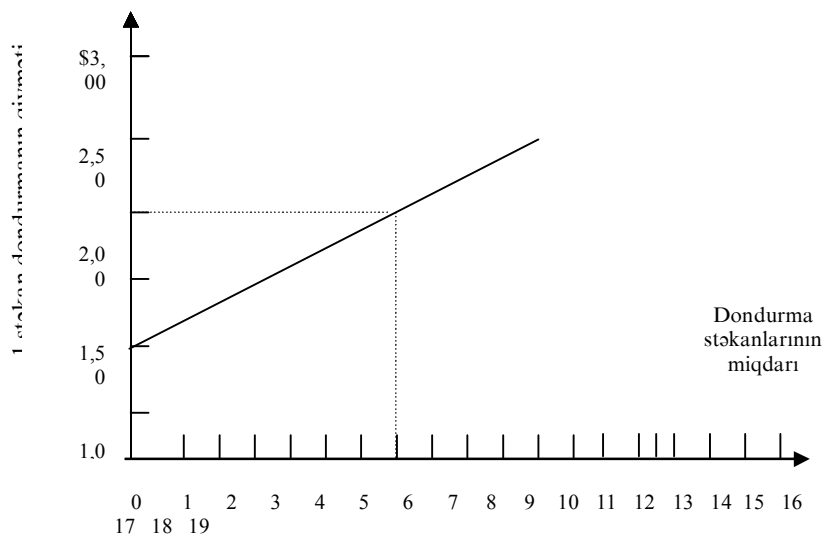
Cerrinin təklifi

=



=

Bazarın



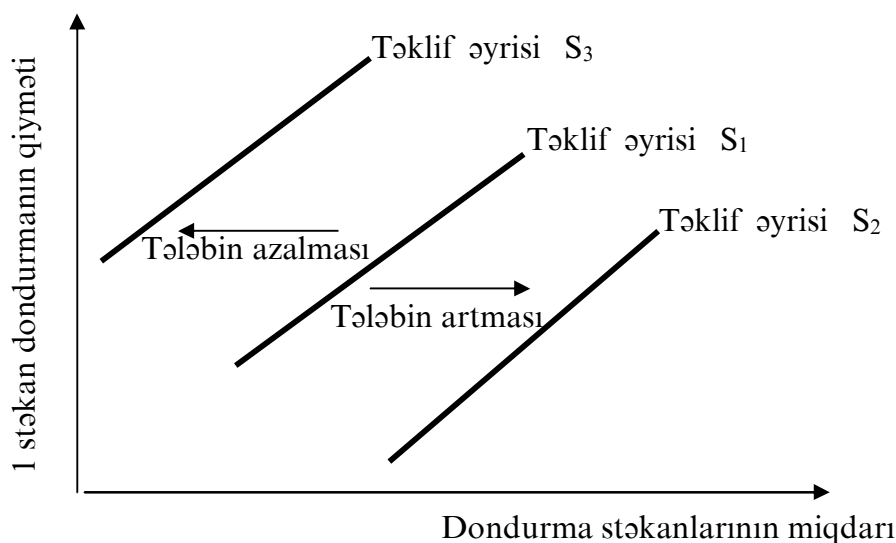
(=4+3)

Şəkil 4.5. Fərdi məbləğ kimi bazarın təklifi

Təklif əyrisinin dəyişməsi

Fərz edək ki, bazarda şəkərin qiyməti aşağı düşmüşdür. Bu dəyişiklik dondurma təklifinə necə təsir göstərir? Dondurma istehsalında şəkər istifadə olunduğu üçün onun qiymətinin aşağı düşməsi istehsalçının gəlirinin və dondurma təklifinin artmasına səbəb olur. Çünki hər bir mümkün qiymətdə satıcı məhsul buraxılışını artırmağa cəhd edir. Beləliklə, dondurmanın təklif əyrisi sağa doğru hərəkət edir.

Qiymətdən başqa təklifi müəyyən edən hər bir amilin dəyişməsi təklif əyrisinin yerdəyişməsinə səbəb olur. Hər bir mümkün qiymətdə təklifin həcmnin artması ilə nəticələnən istənilən dəyişiklik təklif əyrisini sağa, təklifin həcmnin azalması ilə nəticələnən dəyişiklik isə onu sola hərəkət etdirir (şəkil 4.6.).



Şəkil 4.6. Təklif əyrisinin dəyişməsi

Cədvəl 4.6.-da bazarda təklifin həcmi müəyyən edən dəyişənlərin və onların təklif əyrisinə təsiri verilmişdir. Madam ki, təklif əyrisinin qrafikində qiymət şaquli ox üzərində verilmişdir, qiymətin dəyişməsi əyrinin dəyişməsinə deyil, onun sadəcə yerdəyişməsinə uyğun gəlir. Texnologiyada gözləmələrdə, satıcıların sayında və ya ehtiyatların qiymətində dəyişikliklər baş verdikdə, əmtəənin hər bir qiyməti üçün təklifin həcmi dəyişir; nəticədə təklif əyrisinin yerdəyişməsi baş verir.

Cədvəl 4.6.

Təklifi müəyyən edən amillər

Təklifin həcminə təsir göstərən dəyişənlər	Təklif əyrisinin hərtərəfli dəyişməsi
Qiymət	Təklif əyrisinin hərtərəfli dəyişməsi
Ehtiyatların qiyməti	Təklif əyrisi yerini dəyişir
Texnologiya	Təklif əyrisi yerini dəyişir
Gözləmələr	Təklif əyrisi yerini dəyişir
Satıcıların sayı	Təklif əyrisi yerini dəyişir

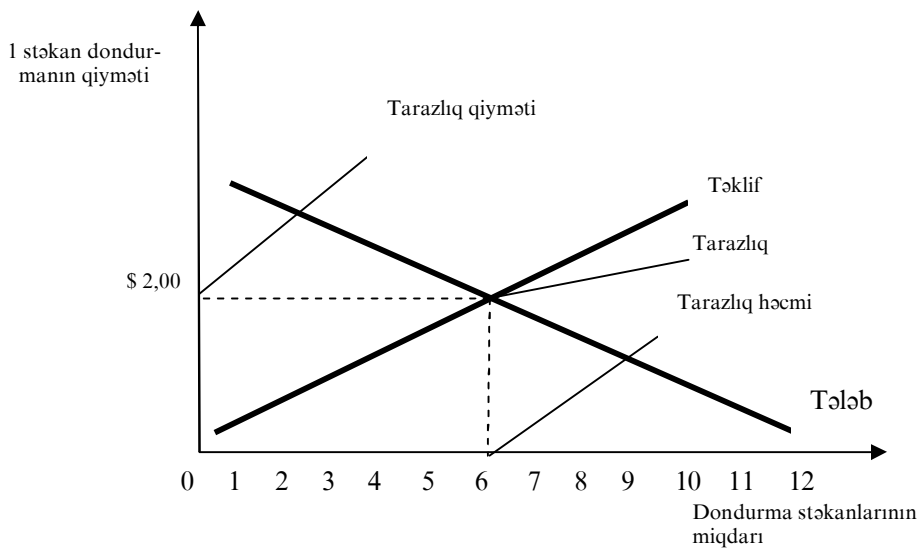
Beləliklə, təklif əyrisi digər amillər dəyişməz qaldığı şəraitdə qiymətin dəyişməsi ilə təklifin həcmində hansı dəyişiklik baş verdiyini göstərir. Bu amillərdən hər birinin dəyişməsi isə təklif əyrisinin yerdəyişməsilə nəticələnir.

Tələb və təklif

Biz tələb və təklifi ayrılıqda təhlil etdik. İndi isə onları birləşdirək və onların qarşılıqlı fəaliyyətinin satılmış əmtəələrin miqdarını və qiymətlərini necə müəyyən etdiyinə baxaq.

Tarazlıq

Şəkil 4.7.-də bazar tələb və bazar təklif əyriləri birləşdirilmişdir. Göründüyü kimi, onlar ancaq bir nöqtədə kəsişirlər ki, bu da bazar tarazlığı adlandırılır. İki əyrinin kəsişdiyi nöqtədəki qiymət tarazlıq qiyməti, tələb olunan əmtəənin miqdarı isə tarazlıq həcmi adlanır. Bizim misalda tarazlıq qiyməti 8 dollar, tarazlıq həcmi isə 7 stəkan dondurma təşkil edir.

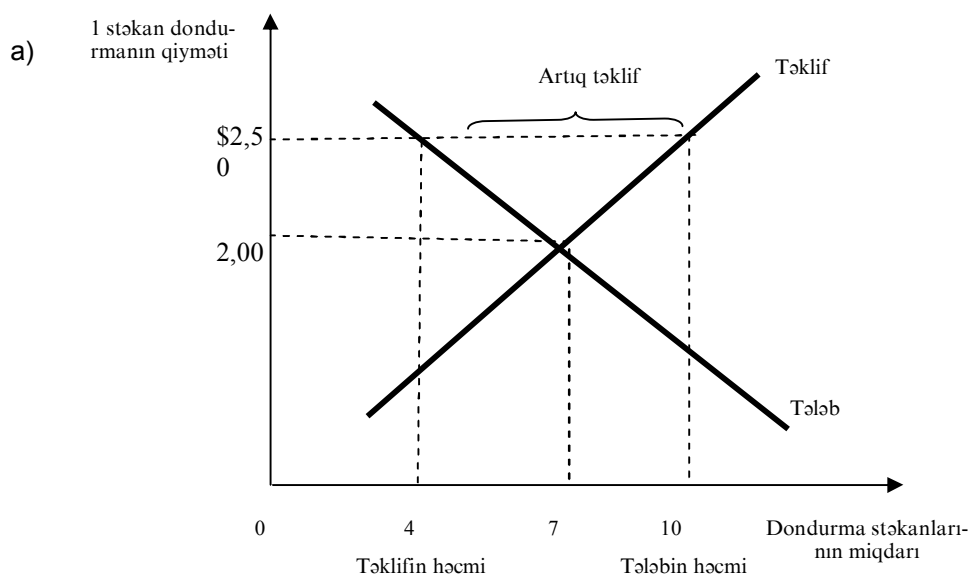


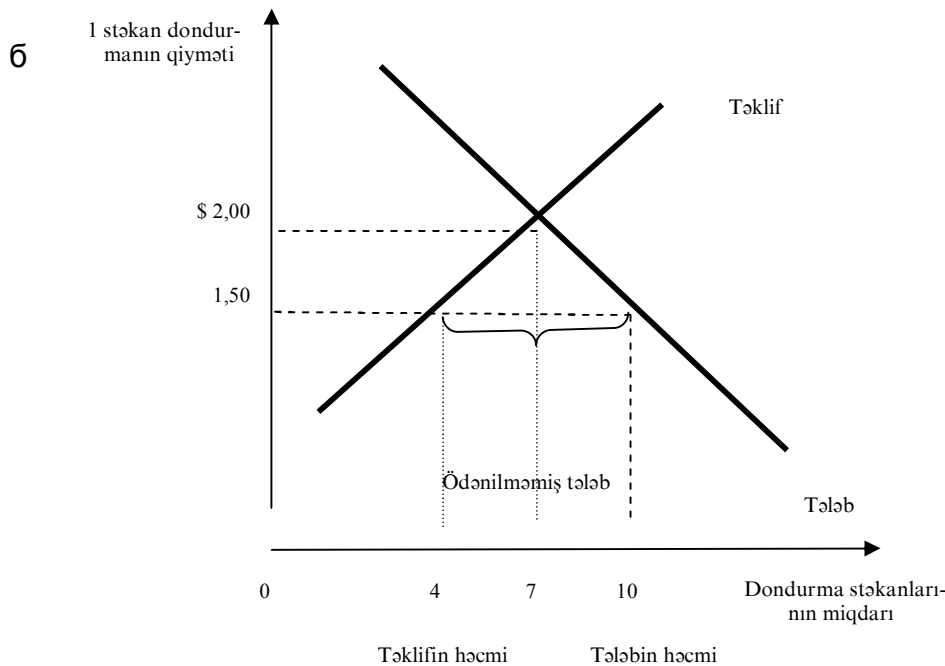
Şəkil 4.7. Tələb və təklifin tarazlığı

«Tarazlıq» sözünün lüğəvi mənası «müxtəlif istiqamətli qüvvələrin bərabərləşdiyi vəziyyət» kimi başa düşülür. Bu tərif bazar tarazlığını da əks etdirir. Tarazlı qiymətdə alıcıların istədikləri və əldə etmək imkanına malik olduqları əmtəələrin miqdarı satıcıların istədikləri və satmaq imkanına malik olduqları əmtəələrin miqdarına uyğun gəlir. Bəzən tarazlıq qiymətini xalis bazar qiyməti adlandırırlar, ona görə ki, o, bazarda bütün iştirakçıların tələbatını ödəyir; alıcı almaq istədiklərinin hamısını alır, satıcılar isə satmaq istədikləri bütün əmtəələri reallaşdırır.

Alıcıların və satıcıların hərəkəti təbii olaraq bazarda tələb və təklifin tarazlığına doğru aparır. Bu müddəanın düzgünlüyünə əmin olmaq üçün əmtəənin bazar qiymətinin tarazlıq qiymətinə uyğun gəlmədikdə nə baş verdiyinə baxaq.

Fərz edək ki, əmtəənin bazar qiyməti tarazlıq qiymətindən yüksəkdir (şəkil 4.8. (a) qrafiki). 1 stəkan dondurmanın qiyməti 2,50 doll. Olduqda, əmtəə təklifinin həcmi (10 stəkan) tələbin həcmi keçir (4 stəkan). Nəticədə **məhsul artıqlığı** yaranır: qoyulmuş qiymət satıcılara istədikləri dondurmanın hamısını satmağa imkan vermir. Bu vəziyyət **artıq təklif** adlanır. Dondurma satıcıları istədikləri qədər dondurmanı reallaşdırma bilmədikləri üçün soyuducuda hazır məhsulun artıq hissəsinin yığılıb qalmasının şahidi olurlar. Onlar təklifin artıqlığına qiymətlərin aşağı salınması ilə cavab verir və bazarda tarazlıq vəziyyəti yaranana qədər bu vəziyyəti davam etdirirlər.





Şəkil 4.8. Tarazlı olmayan bazar vəziyyəti

İndi isə müəyyənləşmiş bazar qiyməti (1 stəkanın qiyməti 1,50 doll.) tarazlıq qiymətindən aşağı olduğu hala baxaq. Ödənilməmiş bazar tələbi bu zaman 4.8. cədvəlinin (b) qrafikində əks olunmuşdur. Belə ki, 1,50 doll. bazar qiyməti tarazlıq qiymətindən aşağı olduğundan, tələbin həcmi (10 stəkan) təklifin həcmi (4 stəkan) keçir. Madam ki, çoxsaylı alıcılar məhdud miqdarda dondurmanı almaq istəyirlər, bu çatışmazlıqdan istifadə edən satıcılar qiyməti qaldırırlar. Hər iki halda qiymətin dəyişməsi tələb və təklifin tarazlığına doğru bazarı hərəkətə gətirir.

Müəyyənləşmiş bazar qiyməti (1,5 doll.) tarazlıq qiymətindən aşağı olduqda, əmtəyə olan tələb təklifdən çox olur. Bu halda bazarda **əmtəə çatışmazlığı** yaranır: alıcıların cari qiymətə istədikləri qədər əmtəə almaq imkanı olmur. Alıcılar istədikləri qədər dondurma ala bilmək üçün dondurma çatışmadığından uzun növbələrə dayanırlar və ödənilməmiş tələb yaranır. Çoxsaylı alıcı kütləsi məhdud miqdarda əmtəə dalınca qaçır, satıcılar isə təklifin səviyyəsini saxlayaraq, qiymətləri yüksəltməklə ödənilməli tələbə cavab verirlər. Elə ki, qiymət qalxır, bazarın tarazlığa doğru hərəkəti başlayır.

Beləliklə, çoxlu satıcı və alıcıların birgə fəaliyyəti avtomatik olaraq əmtəənin bazar qiymətini tarazlıq qiymətinə doğru hərəkətə gətirir. Elə ki, bazarda tarazlıq yaranır, alıcı və satıcıları razılıq hissi bürüyür, qiymətə aşağıdan və yuxarıdan təzyiq yox olur. Tarazlığın yaranma sürəti bazarda qiymətlərin dəyişməsi tezliyindən asılı olur. Əksər azad bazarlarda qiymət tarazlığa meyl etdiyindən, təklif artıqlığı və ödənilməmiş tələb müvəqqətidir. Çünki qiymət aydındır ki, tarazlıq səviyyəsinə cəhd edir. Bu fenomen hər şeyi əhatə etdiyindən, bəzən onu **tələb və təklif qanunu** adlandırırlar. Hər bir əmtəənin qiyməti elə bir səviyyəyə çatır ki, əmtəə təklifi və ona olan tələb bərabərləşir.

Tarazlığın dəyişməsinin təhlilinin üç mərhələsi

Biz tələb və təklifin qarşılıqlı əlaqədə bazar tarazlığını necə təmin etməsinə, bunun da öz növbəsində qiyməti, istehsal olunan və alınan əmtəələrin miqdarını müəyyənləşdirməsinə baxdıq. Tarazlı qiymət və məhsulun həcmi tələb və təklif ayrılarının vəziyyətindən asılıdır. Nə vaxt ki, hər hansı bir hadisə ayrılardan birinin dəyişməsinə səbəb olur, bazar tarazlığı pozulur və yeni səviyyədə o, bərpa olunur. Belə dəyişikliklərin təhlili, köhnə və yeni tarazlıq şərtlərinin müqayisəsi müqayisəli statika adlandırılır.

Bazardakı şəraitə təsir göstərən hadisələrin təhlili üç mərhələni birləşdirir. Birinci mərhələdə baxılan hadisənin tələb və təklif ayrısının dəyişməsinə və ya hər iki ayrının birləşməsinə təsirini müəyyən etmək lazımdır. İkinci mərhələdə biz ayrılərin hərəkət istiqamətini (sağa və sola) müəyyən edirik. Üçüncü mərhələdə biz tarazlı qiymətə, təklif olunan və alınan əmtəələrin həcminə təsir edən dəyişmənin başa düşülməsini asanlaşdırın tələb və təklif ayrısının qrafikindən istifadə edirik. Bu mərhələlərin ardıcılığı cədvəl 4.7.-də verilmişdir. Dondurma bazarındakı vəziyyətə təsir göstərən müxtəlif hadisələrə münasibətdə bu üsulların tətbiqinə baxaq.

Cədvəl 4.7.

Müqayisəli statikanın üç mərhələsi

1	Tələb və təklif ayrısının (hər iki ayrının da ola bilər) dəyişməsinin müəyyən edilməsi
2	Əyrilərin dəyişməsi istiqamətinin müəyyən edilməsi
3	Tələb və təklif ayrılarının qrafiklərindən istifadə edilməsi və bu dəyişmənin bazar tarazlığına təsirinin təhlili

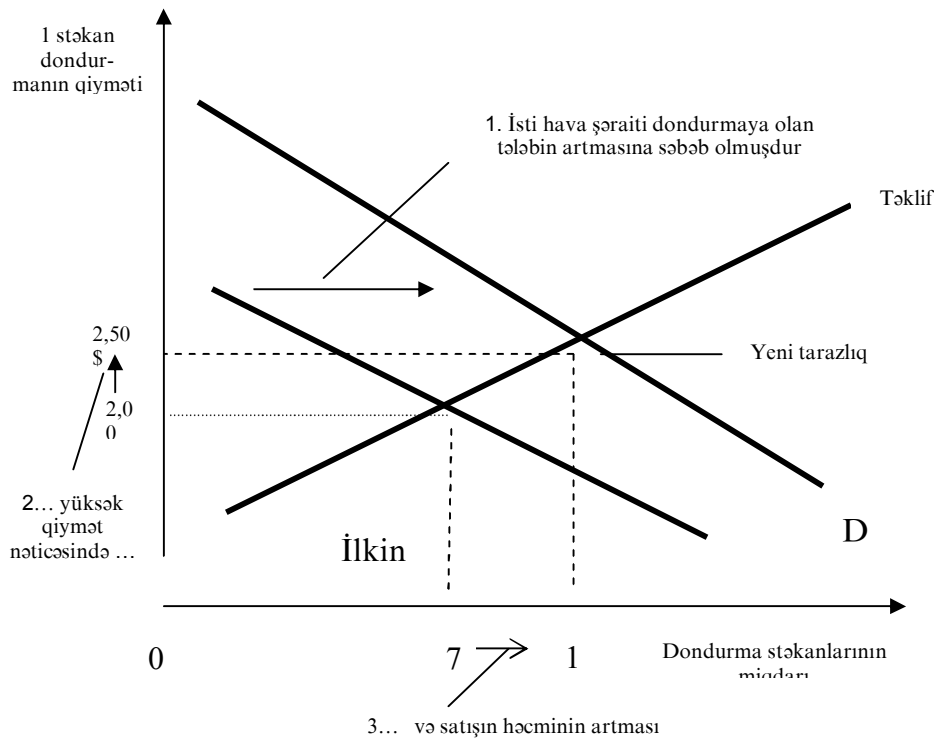
Misal: tələbin dəyişməsi. Fərz edək ki, isti yay günüdür. Belə hava şəraiti dondurma bazarına necə təsir edir?

1. İsti hava tələbə belə təsir edir: dondurmaya münasibətdə insanların zövqü dəyişir. Başqa sözlə, hər bir mümkün qiymətdə insanların almaq istədikləri dondurmanın miqdarı artır. Belə hava şəraiti dondurma

istehsalçılarına – firmalara birbaşa təsir göstərmədiklərindən, təklif əyrisi dəyişmir.

2. İsti havalar insanların dondurma əldə etmək arzusunun artmasına gətirib çıxarır, tələb əyrisi sağa doğru dəyişir. Dondurmaya olan tələb əyrisi D_1 -dən D_2 -yə doğru yerini dəyişir (şəkil 4.9.). Dəyişmə onu göstərir ki, hər bir mümkün qiymətdə tələb olunan dondurmanın miqdarı artır.

3. Tələbin artması tarazlıq qiymətinin 2,00 dollardan 2,50 dollara, tarazlıq həcmnin 7-dən 10 stəkana qalxmasına səbəb olur (şəkil 4.9.). Başqa sözlə, isti hava dondurmanın qiymətinin və satılan əmtəələrin miqdarının artmasına gətirib çıxarır.



Şəkil 4.9. Tələbin artmasının tarazlığa təsiri

Əyrilərin dəyişməsi və əyrilər boyunca hərəkəti. Müşahidə etdik ki, isti havalar dondurmanın qiymətini qaldırdığından, firmaların təklif etdikləri əmtəələrin miqdarı artır, təklif əyrisi isə dəyişmir. Bu halda, iqtisadçılar deyirlər ki, təklifin dəyişməsi deyil, təklifin həcmnin artması baş verir.

«Təklif» dedikdə, təklif əyrisinin vəziyyəti, «təklifin həcmi» dedikdə isə məhsulu təklif edən satıcıların miqdarı başa düşülür. Bu misalda təklif

dəyişmir, çünki hava şəraiti əmtəənin hər mümkün qiymətində kompəninin təklifi dəyişmək istəyinə təsir etmir. Əksinə, isti hava hər bir mümkün qiymətdə istehlakçıların müəyyən miqdar stəkan dondurma əldə etmək istəyində dəyişikliyə və deməli, tələb əyrisinin dəyişməsinə gətirib çıxarır. Tələbin artması tarazlıq qiymətinin artmasına və uyğun olaraq təklifin həcmnin yüksəlməsinə, başqa sözlə, təklif əyrisi boyunca hərəkətinə səbəb olur.

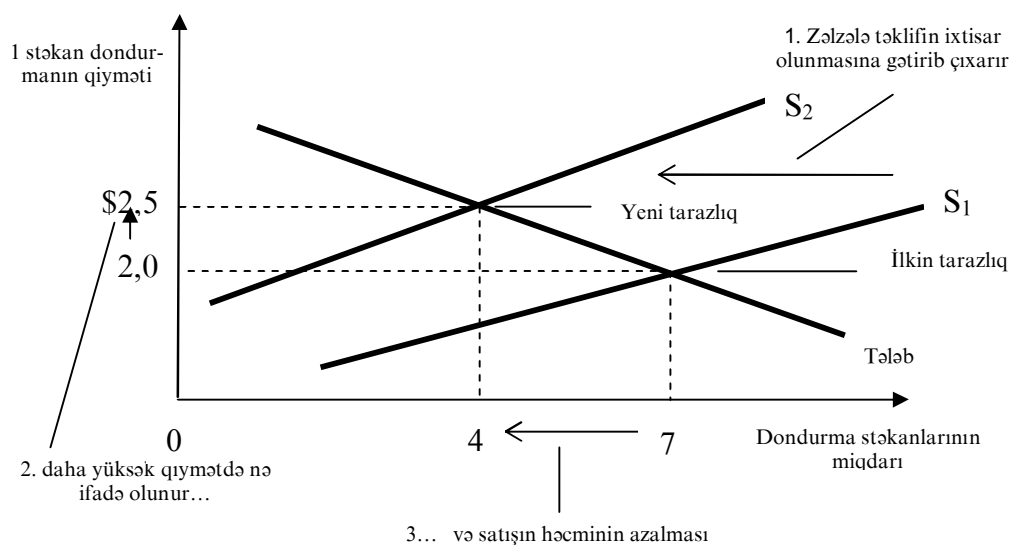
Ümumiyyətlə, təklif əyrisinin dəyişməsi təklifin dəyişməsi, tələb əyrisinin dəyişməsi isə tələbin dəyişməsi adlanır. Təsbit olunmuş təklif əyrisi boyunca dəyişmə təklifin həcmnin, təsbit olunmuş tələb əyrisi boyunca dəyişmə isə tələbin həcmnin dəyişməsi adlanır.

Misal: təklifin dəyişməsi. Fərz edək ki, növbəti ildə yayda zəlzələ bir neçə dondurma fabrikinin işin dayandırmasına səbəb oldu. Bu hadisə əmtəə bazarına necə təsir edir?

1. Zəlzələ təklif əyrisinə təsir göstərir. Satıcıların miqdarı azalır, bu da istehsalın həcmində və hər bir mümkün qiymətdə dondurma təklifində dəyişikliyə gətirib çıxarır. Zəlzələ ev təsərrüfatlarının almaq istədikləri dondurmanın həcminə təsir göstərmədiyindən, tələb əyrisi dəyişməz qalır.

2. Təklif əyrisi sola doğru dəyişir. Çünki hər bir mümkün qiymətdə dondurma təklif etmək istəyən və buna qabil olan şirkətlərin ümumi miqdarı azalır. Təklifin azalması təklif əyrisinin S_1 vəziyyətindən S_2 vəziyyətinə doğru dəyişməsinə səbəb olur. (şəkil 4.10.).

3. Təklif əyrisinin yerdəyişməsi dondurmanın tarazlıq qiymətinin 2,00 dollardan 2,50 dollara qədər artmasına, tarazlıq həcmnin isə 7-dən 4 stəkana qədər azalmasına gətirib çıxarır. Zəlzələ nəticəsində dondurmanın qiyməti artır, onun satış həcmi azalır.



Şəkil 4.10. Təklifin azalmasının tarazlığa təsiri

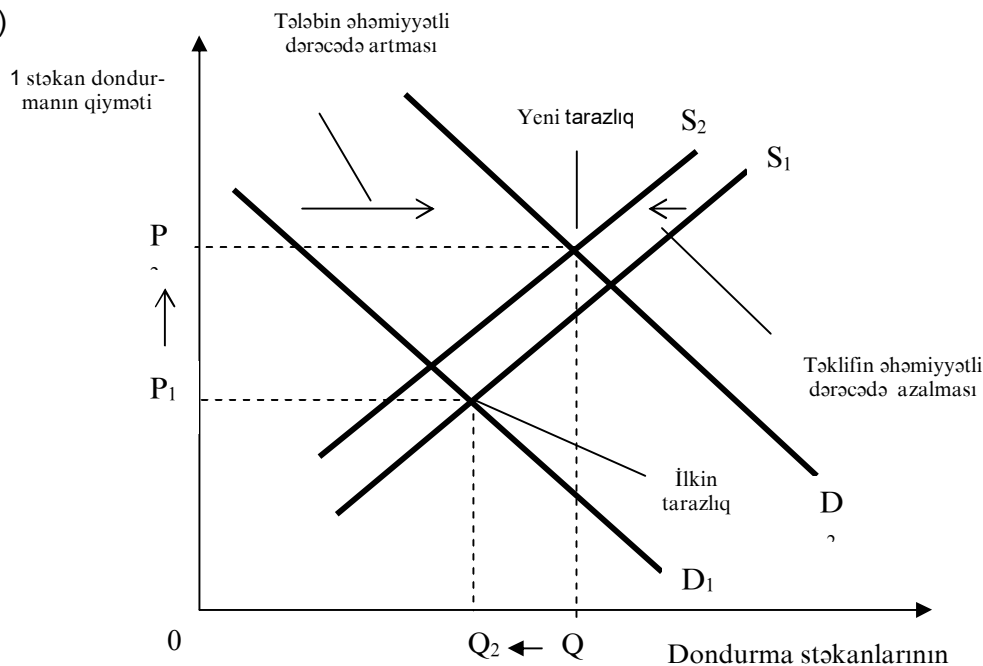
Misal: tələb və təklif eyni vaxtda dəyişir. İndi fərz edək ki, havalar çox istidir və eyni zamanda zəlzələ baş verir. Bu hadisələrin əlaqələndirilməsini təhlil edərək, yenə üç mərhələyə baxaq.

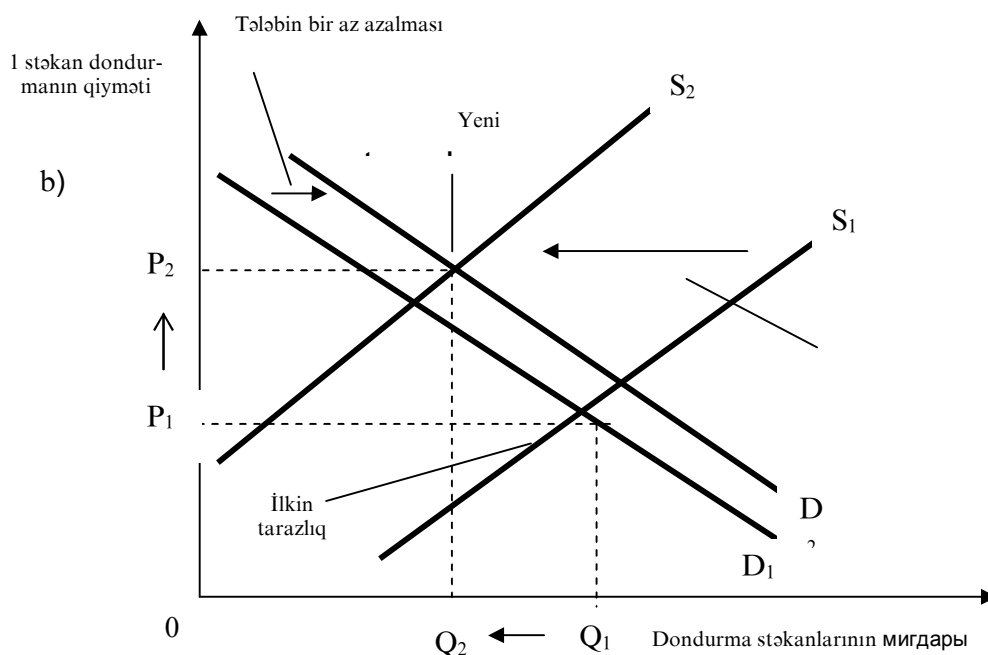
1. Biz belə nəticəyə gəlirik ki, tələb və təklif ayrıləri yerini dəyişir. İsti hava hər bir mümkün qiymətdə ev təsərrüfatlarının almaq istədikləri dondurmanın həcmi dəyişdiyindən tələb əyrisinin dəyişməsinə gətirib çıxarır. Eyni zamanda, zəlzələ hər bir mümkün qiymətdə firmaların satmaq istədikləri dondurmanın miqdarını dəyişdiyindən, təklif əyrisi dəyişir.

2. Əvvəlki təhlilimizdə olduğu kimi, hər iki əyri də eyni istiqamətdə dəyişir: tələb əyrisi sağa doğru, təklif əyrisi isə sola doğru dəyişir (şəkil 4.11.).

3. Tələb və təklifin dəyişməsinin nisbi həcmindən asılı olaraq, hadisələrin inkişafının iki variantı mümkündür (şəkil 4.11.), ancaq tarazlıq qiyməti hər iki halda artır. Qrafikdə dondurmaya olan tələb əhəmiyyətli dərəcədə artır, təklif isə nəzərəcarpacaq dərəcədə azalır, dondurmanın tarazlıq həcmi isə artır (a). Əksinə, qrafikdə təklif əhəmiyyətli dərəcədə azalır, dondurmaya olan tələb isə az miqdarda artır, tarazlıq həcmi azalır (b). Beləliklə, baş verən hadisələr dondurmanın qiymətini müəyyən qədər artırır, ancaq onun satışının həcminə təsir birmənalı deyildir.

a)





Şəkil 4.11. Tələb və təklifin dəyişməsi

Xülasə. Biz tarazlıq vəziyyətinin dəyişməsinin təhlili üçün tələb və təklif ayrılərindən istifadə edilməsinin 3 misalına baxdıq.

Hər hansı bir hadisənin bu ayrılərdən birinin və ya hər ikisinin eyni vaxtda dəyişməsinə səbəb olmasına baxmayaraq, tarazlıq nöqtəsində reallaşan əmtəələrin həcminə və qiymətinə mövcud hadisənin necə təsir edəcəyini qabaqcadan görmək üçün sizə məlum olan təhlil üsulunu tətbiq edə bilərsiniz.

Nəticə: ehtiyatların qiyməti və yerləşdirilməsi

Biz bir əmtəə – ancaq dondurma bazarına tələb və təklifin qarşılıqlı əlaqəsini təhlil etdik. Əldə etdiyimiz nəticələr başqa əmtəə bazarlarına da tətbiq oluna bilər. Sizin hər bir alqınız konkret əmtəəyə olan tələbinizin miqdarına şəxsi payınızdır. Əgər siz iş axtarmaqla məşğulsunuzsa, əməyin təklifində iştirak edirsiniz. Beləliklə, tələb və təklif tamamilə geniş yayılmış iqtisadi fenomendir, tələb və təklif modeli isə digər fəsillərdə daim istifadə edəcəyimiz ən gözəl analitik vasitədir.

I fəsilə haqqında danışılan ekonomiksin on prinsipindən biri belə səslənir: bazarlar adətən iqtisadi fəaliyyətin təşkilinin ən gözəl üsuludur. Hələlik bazarların fəaliyyət mexanizmini yenidən öyrənməyə başladığımızdan, onun fəaliyyətinin nəticələrini qiymətləndirmək üçün ciddi əsaslara malik deyilik. Hər bir iqtisadi sistemdə rəqabətin məqsədlərinə çatmaq üçün məhdud ehtiyatları müəyyən şəkildə yerləşdirmək zəruridir. Bazar

iqtisadiyyatında belə yerləşdirmə əmtəə və xidmətlərin qiymətlərinin səviyyəsini müəyyən edən tələb və təklifin təsiri altında baş verir: qiymətlər isə öz növbəsində, resurs axınının həcmi və istiqaməti haqqında siqnaldır.

İndi isə çimərlik zolağı kimi ehtiyatın yerləşdirilməsi misalına baxaq. Sahilyanı zolaqların sahəsi məhdud olduğundan, heç də arzu edənlərin hamısı dəniz sahilinin gözəlliklərindən ləzzət almaq imkanına malik olmurlar. Bu ehtiyatı kim əldə edir? O şəxslər ki, onu arzulayır və ona görə haqq ödəmək imkanındadır. Sahildəki torpaq sahələrinin qiyməti onlara olan tələbin həcmi təklifin həcminə tamamilə uyğun gəlməyə qədər dəyişəcəkdir. Bazar iqtisadiyyatında qiymət ehtiyatların səmərəli bölgüsü mexanizminin mühüm tərkib hissəsidir.

Analoji olaraq, hər bir əmtəənin kim tərəfindən və hansı miqdarda istehsal edilməsini də qiymət müəyyən edir. Fermerlərin fəaliyyəti misalına baxaq. Hər bir şəxsin həyat fəaliyyətini saxlamaq üçün lazım olan qida məhsulları əhalinin müəyyən hissəsinin kənd təsərrüfatı istehsalı ilə məşğul olmasını çox zəruri edir. Kimin fermerliklə, kimin isə başqa sahə ilə məşğul olmasını nə müəyyən edir? Azad cəmiyyətlərdə bu cür qərarların qəbul olunması və qida məhsullarına təklifi təmin edən məsul dövlət plan orqanları mövcud deyildir. Bazar iqtisadiyyatında işçilərin bölgüsü bu seçimdə iştirak edən milyonlarla azad insanın qərarından asılıdır və onlara belə səlahiyyətlərin verilməsi özünü təsdiq etmişdir. Hər şeydən əvvəl, ona görə ki, qərarlar qiymətlərin təsiri altında qəbul olunur. Qida məhsullarının qiymətinin və fermerlərin əmək haqqının dəyişməsi aqrar bölmədə məşğulluğun lazımı səviyyəsinə təminat verir.

Belə bir ideya bazar iqtisadiyyatının təsirini öz üzərində hiss edə bilməyən insanlara mənasız görünə bilər. İqtisadiyyat bir-biri ilə qarşılıqlı asılılıqda fəaliyyət göstərən sahələrdə məşğul olan insanların böyük qrupudur. Nə üçün vahid mərkəzdən qəbul olunmayan qərarlar ümumi hərc-mərcliklə nəticələnir? İstəkləri və imkanları daim dəyişən milyonlarla insanın fəaliyyətini kim və ya nə əlaqələndirir? Kim edilən hər bir şeyin təkmil olacağına təminat verə bilər? Bütün bu sualların bir dəqiq cavabı vardır – qiymət. Əgər hesab etsək ki, bazar iqtisadiyyatı A.Smitin ifadəsi ilə desək, «bazarın görünməz əli» ilə idarə olunur, onda qiymət sisteminə bu «görünməz əl»də yerləşən və iqtisadi «orkestrin» iştirakçılarının fəaliyyətini istiqamətləndirən «dirijor çubuğu» kimi baxıla bilər.



"Two dollars."
«Два доллара»

«İki dollar»



"—and seventy-five cents."
«...и семьдесят пять центов»

«və yetmiş beş sent»

Fəsil 5**ELASTİKLİK VƏ ONUN TƏTBİQİ**

Təsəvvür edin ki, siz buğda becərilməsi ilə məşğul olan fermersiniz. Sizin bütün gəliriniz buğda satışından əldə olunan puldan ibarət olduğundan, sizə məxsus olan torpağın gəlirliliyini artırmaq üçün bütün gücünüzlə çalışırsınız. Siz havanın və torpağın vəziyyətini izləyir, sahədə xəstəliklərin və ziyanvericilərin olmasını yoxlayır, kənd təsərrüfatı sahəsində son yeni nailiyyətləri öyrənirsiniz. Bilirsiniz ki, nə qədər çox buğda yetişdirsəniz, daha çox buğda satacaqsınız və sizin gəlirinizlə həyat səviyyəniz bir o qədər yüksək olacaqdır.

Bir gün siz mühüm bir kəşf haqqında eşidirsiniz. Yerli universitetin aqronomçuluq fakültəsinin tədqiqatçıları taxıl yığımının 20% artırılmasına imkan verən yeni buğda sortu kəşf etmişlər. Siz bu yeniliyə necə reaksiya verirsiniz? Bu yeni növdən istifadə etməlisinizmi? Bu, sizin həyat səviyyənizə necə təsir edər? Bu fəsildə ekonomiksin əsas vasitələri olan tələb və təklifdən istifadə edərək, sadə görünən suallara təəccüblü cavablar alacağıq.

Rəqabətli taxıl bazarında yüksələn təklif əyrisi satıcıların davranışını, ənənə tələb əyrisi isə istehlakçıların davranışını əks etdirir. Məhsulun qiyməti o vaxta qədər dəyişir ki, ona olan tələb və təklifin həcmi bazarda bərabərləşmir. Taxıl bazarına toxumçuluq mütəxəssislərinin kəşfinin təsirini qiymətləndirməyə imkan verən vasitə kimi tələb və təklifin təhlili metodundan istifadə olunması mühüm əlavəni – elastiklik konsepsiyasını tələb edir. Bazar şəraitinin dəyişməsinə alıcıların və satıcıların reaksiyasını ölçən elastiklik anlayışının tətbiqi tələb və təklifin təhlilinin dəqiqliyini aparmağa imkan verir.

Tələbin elastikliyi

Tələb determinantlarına baxarkən (IV fəsil) biz qeyd etdik ki, alıcıların gəlirləri artdıqda, əvəzləyici əmtəələrin qiyməti yüksəldikdə və ya bir-birini tamamlayan məhsulların qiyməti aşağı düşdükdə, istehlakçılar daha aşağı qiymətlə çox miqdarda əmtəə əldə etmək istəyirlər. Biz həmçinin, tələbə kəmiyyət tərəfindən deyil, keyfiyyət tərəfindən baxdıq, onun miqdarının yox, həcmnin dəyişməsi istiqamətində təhlil apardıq. İqtisadçılar tələbi müəyyən edən amillərin dəyişməsinə tələbin reaksiyasını ölçərkən, elastiklik konsepsiyasından istifadə edirlər.

Tələbin qiymət elastikliyi və onun determinantları

Tələb qanunu təsdiq edir ki, əmtəənin qiymətinin aşağı düşməsi tələbin həcmi artırır. **Tələbin qiymətə görə elastikliyi** tələbin həcmi əmtəənin qiymətinin dəyişməsinə olan reaksiyasını müəyyən edir. Əgər qiymət dəyişdikdə tələbin həcmi əhəmiyyətli dərəcədə dəyişərsə, əmtəəyə olan tələb elastik adlanır. Əksinə, qiymət dəyişdikdə tələbin həcmi nəzərəcarpma-yacaq ölçüdə dəyişərsə, tələb qeyri-elastik adlanır.

Əmtəəyə olan tələbin elastik və qeyri-elastik olmasını nə müəyyən edir? Hər bir əmtəəyə olan tələb istehlakçıların istəyindən daha çox asılı olduğundan, qiymət elastikliyi insanın istəyini formalaşdıran bir çox iqtisadi, sosial və psixoloji amillərlə müəyyən olunur. Bununla belə, təcrübəyə əsaslanaraq, tələbin qiymət elastikliyini müəyyən edən bəzi ümumi qaydaları göstərə bilərik.

Ən zəruri məhsullar və zinət əşyaları. Ən zəruri əmtəələrə olan tələb tələbin qiymət elastikliyinin aşağı, zinət əşyalarına olan tələb isə elastikliyin yüksək olması ilə xarakterizə olunur. Tibbi xidmətin qiyməti daim yüksəldikdə belə xəstələr həkimə müraciət etməyi çətin ki, azaltsınlar. Əksinə, yaxtanın qiymətinin artması tələbin həcmi əhəmiyyətli dərəcədə azaldar. Səbəb ondan ibarətdir ki, əksər insanlar həkimə getməyə bir zərurət kimi, yaxtaya sahib olmağa isə cah-calal kimi baxırlar. Əlbəttə, bizim məhsulları ən zəruri əmtəələrə və zinət əşyalarına aid etməyimizi onların daxili keyfiyyətləri deyil, istehlak əhəmiyyəti müəyyən edir. Möhkəm sağlamlığa malik olan hər is dəniz gəzintisi həvəskarı üçün qeyri-elastik tələblə ən zəruri əşya yelkənli qayıqdır, yüksək elastikliklə xarakterizə olunan israfçılıq isə həkimə getməkdir.

Bir-birini əvəz edən yaxın əmtəələrin mövcudluğu. Bir-birinə yaxın olan əmtəələr daha elastik tələblə fərqlənir, çünki istehlakçılar heç bir çətinlik çəkmədən bir məhsulun yerinə digərindən istifadə edə bilirlər. Məs: bir-birini asan əvəz edə bilən məhsullar kərə yağı və marqarindir. Maarqarinin dəyəri dəyişmədiyi halda kərə yağının qiymətinin cüzi artması onun satış həcmi əhəmiyyətli dərəcədə azaldacaq. Əksinə, yaxın əvəzedicisi olmayan yumurtaya olan tələb yəqin ki, yağa olan tələbə nisbətən az elastikdir.

Bazarın müəyyən olunması. Əmtəəyə olan tələbin elastikliyi hər bir bazarın həddlərini bizim müəyyən etməyimizdən asılıdır. Məhdud bazar bir-birini əvəzləyən əmtəələrin asan tapıldığı geniş bazarla müqayisədə tələbin daha elastikliyi ilə seçilir. Məs: geniş əmtəə kateqoriyası kimi qida məhsulları əvəzləyiciləri olmadığından, praktiki olaraq qeyri-elastik tələbə malikdir. Məhdud əmtəə kateqoriyasına aid olan dondurma isə başqa desert məhsulları ilə asan əvəz oluna bildiyindən, daha elastik tələbə malikdir. Daha məhdud kateqoriyaya aid olan vanilli dondurma tamamilə elastik tələblə xarakterizə olunur, çünki dondurmanın başqa növləri praktiki olaraq onun təkmilləşmiş əvəzləyicisidir.

Müvəqqəti mənzərə. Uzun vaxt kəsiyində əmtəələrin qiymətinə görə tələbin elastikliyinin əhəmiyyəti yüksəlir. Benzinin qiyməti qalxdıqda ona olan tələb ilk aylarda bir qədər azalır, müəyyən vaxtdan sonra insan daha qənaətcil avtomobil alır, tez-tez ictimai nəqliyyatdan istifadə edir və ya iş yerinə yaxın yerə köçür. Bir neçə il ərzində benzina olan tələbin dinamikasına baxdıqda görürük ki, onun istehlakı əhəmiyyətli dərəcədə azalmışdır.

Qiymətə görə tələbin elastikliyinin hesablanması

İqtisadçılar tələbin qiymət elastikliyini faiz ifadəsində tələbin həcmnin dəyişməsinin faiz ifadəsində qiymətin dəyişməsinə nisbəti kimi hesablayırlar.

$$\text{Tələbin qiymət elastikliyi} = \frac{\text{tələbin həcmnin dəyişməsi, \%}}{\text{qiymətin dəyişməsi, \%}}$$

Fərz edək ki, 1 stəkan dondurmanın qiyməti 2,00 dollardan 2,20 dollara qalxmışdır, indi ayda 10 stəkan deyil, 8 stəkan dondurma alırsınız. Biz faizlə ifadə olunmuş qiymətin dəyişməsinə hesablayaq.

$$\text{Qiymətin dəyişməsi} = \frac{(2,20 - 2,00)}{2,00} \cdot 100 = 10\%$$

Uyğun olaraq, faiz ifadəsində dondurmaya olan tələbin həcmni dəyişməsinə müəyyən edirik.

$$\text{Tələbin həcmnin dəyişməsi} = \frac{(10 - 8)}{10} \cdot 100\% = 20\%$$

Bu halda qiymətə görə tələbin elastikliyi təşkil edəcəkdir:

$$\text{Tələbin qiymət elastikliyi} = \frac{20\%}{10\%} = 2$$

Bizim misalda qiymətə görə tələbin elastikliyi 2-dir. Bu o deməkdir ki, tələbin həcmnin dəyişilməsi əmtəənin qiymətinin dəyişməsindən 2 dəfə çoxdur.

Beləliklə, əmtəəyə olan tələbin həcmi onun qiymətinə əks mütənəsbətdir, faiz ifadəsində tələbin həcmnin dəyişməsi həmişə faiz ifadəsində qiymətin dəyişməsinə əksdir. Bizim misalda faiz ifadəsində əmtəənin qiymətinin dəyişməsi müsbət 10% (qiymətin artması), faiz ifadəsində tələbin həcmnin dəyişməsi mənfi 20% (tələbin azalması) təşkil edir. Bu səbəbdən də qiymətə görə tələbin elastikliyi bəzən mənfi ədəd hesab olunur. Bu kitabda biz təcrübədə ümumi qəbul olunmuş qaydanı əsas götürərək, qiymət elastikliyini müsbət ədəd hesab edəcəyik (riyaziyyatçılar bunu mütləq qiymət adlandırdılar). Belə bir şəraitdə qiymətə görə tələbin elastikliyinin böyük əhəmiyyəti qiymət dəyişkənliyi ilə müqayisədə tələbin həcmnin daha çox dəyişməsinə mütənəsbətdir.

Tələb ayrılarının növləri

Adətən iqtisadçılar tələb ayrılarını onların elastikliyinə uyğun olaraq təsnif edirlər. Əgər elastiklik 1-dən yuxarıdırsa, əmtəyə olan tələb elastik kimi qiymətləndirilir. Yəni, faiz ifadəsində əmtəənin miqdarının dəyişməsi faiz ifadəsində onun qiymətinin dəyişməsindən nisbətən yüksəkdir. Tələbin elastikliyi 1-dən aşağı olduqda, tələb qeyri-elastik adlanır. Başqa sözlə, əmtəənin miqdarının dəyişməsi onun qiymətinin dəyişməsindən nisbətən aşağıdır. Əgər elastiklik 1-ə bərabərdirsə, əmtəənin miqdarı onun qiymətinin dəyişməsinə tam uyğun olaraq dəyişir və tələb vahid elastiklik kimi xarakterizə olunur.

Qiymətə görə tələbin elastikliyi əmtəyə olan tələbin həcmnin qiymətin dəyişməsindən asılılığını göstərir və o, tələb ayrısının meylliliyi ilə sıx bağlıdır (II fəslə əlavədə ayrının meylliyi və elastik məsələlərin izahına bax). Burada böyük barmaq qaydasına əməl etmək sərfəlidir: həmin nöqtədən keçən tələb ayrısı nə qədər çox maillirdirsə, tələbin elastikliyi bir o qədər yüksəkdir; mövcud nöqtədən keçən tələb ayrısı nə qədər sərtdirsə, qiymətə görə tələbin elastikliyi bir o qədər azdır.

Yaddaş guşəsi

Orta nöqtə üsulu ilə elastikliyin hesablanması

Əgər tələb ayrısının iki nöqtəsi arasında qiymətə görə tələbin elastikliyini hesablamağa çalışsanız, siz o dəqiqə xoşagəlməz problemi müşahidə edəcəksiniz. A nöqtəsindən B nöqtəsinədək hesablanmış elastikliyin qiyməti B nöqtəsindən A nöqtəsinədək hesablanmış elastikliyin qiymətinə uyğun gəlməyəcəkdir. Məsələn, aşağıdakı məlumatlara diqqət yetirək.

A nöqtəsi: qiymət 4 dollar. Miqdar – 120

B nöqtəsi: qiymət 6 dollar. Miqdar – 80

A nöqtəsindən B nöqtəsinə doğru ayrı boyunca hərəkət zamanı qiymət 50% artır, əmtəənin miqdarı isə 33% aşağı düşür: qiymətə görə tələbin elastikliyi $33/50$ və ya 0,66 təşkil edir. Əksinə, B nöqtəsindən A nöqtəsinə hərəkət zamanı qiymət 33% aşağı düşür, əmtəənin miqdarı isə 50% artır: qiymətə görə tələbin elastikliyi $50/33$ və ya 1,5 olur.

Bu problemdən yayınmağın üsullarından biri orta nöqtə üsulundan istifadə edilməsidir. Bu üsul elastikliyin qiymətin ilk və son nöqtələrdə miqdarının (faizlə) ayrının orta nöqtəsində qiymətin dəyişməsinə olan nisbəti kimi müəyyən olunmasını fərz edir. Məsələn, 4 və 6 dollar arasında orta nöqtədə qiymət 5 dollardır. Deməli, 4 dollar nöqtəsindən 6 dollar nöqtəsinədək hərəkət zamanı qiymət 40% artır (Nə üçün? Ona görə ki, $(6-4 \text{ doll.})/5 \text{ doll.} \cdot 100\% = 40\%$). Analoji olaraq, 6 dollardan 4 dollara doğru hərəkət zamanı qiymət 40% aşağı düşür.

Madam ki, orta nöqtə üsulu ayrının hərəkət istiqamətindən asılı olmayaraq, dəyişikliyin qiymətini tapmağa imkan verir, ondan daha çox

iki nöqtə arasında qiymətə görə tələbin elastikliyinin hesablanmasında istifadə edirlər. Bizim misalda A və B nöqtələri arasında orta nöqtə aşağıdakı kimidir:

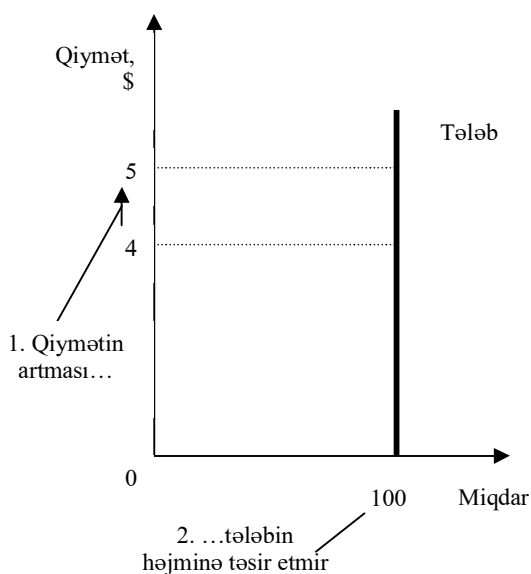
Orta nöqtə: Qiymət = 5 dollar. Miqdar = 100

Orta nöqtə üsuluna əsasən, A nöqtəsindən B nöqtəsinə hərəkət zamanı qiymət 40% artır, miqdar isə 40% azalır. Analoji olaraq, B nöqtəsindən A nöqtəsinə hərəkət zamanı qiymət 40% aşağı düşür, miqdar isə 40% artır. Hər iki istiqamətdə qiymətə görə elastiklik 1-ə bərabərdir.

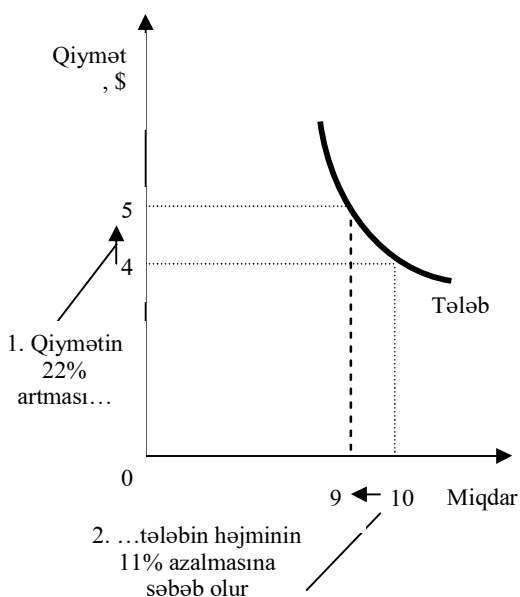
Əgər sizdə elastikliyin hesablanması zərurəti yaranarsa, orta nöqtə üsulunu yada salın. Bu kitabda biz qeyd olunan üsula tez-tez müraciət etməyəcəyik. Bizim məqsədimiz üçün tələbin elastikliyi – tələbin həcmının qiymətin dəyişməsinə reaksiyası daha əhəmiyyətlidir, nəinki onun hesablanması.

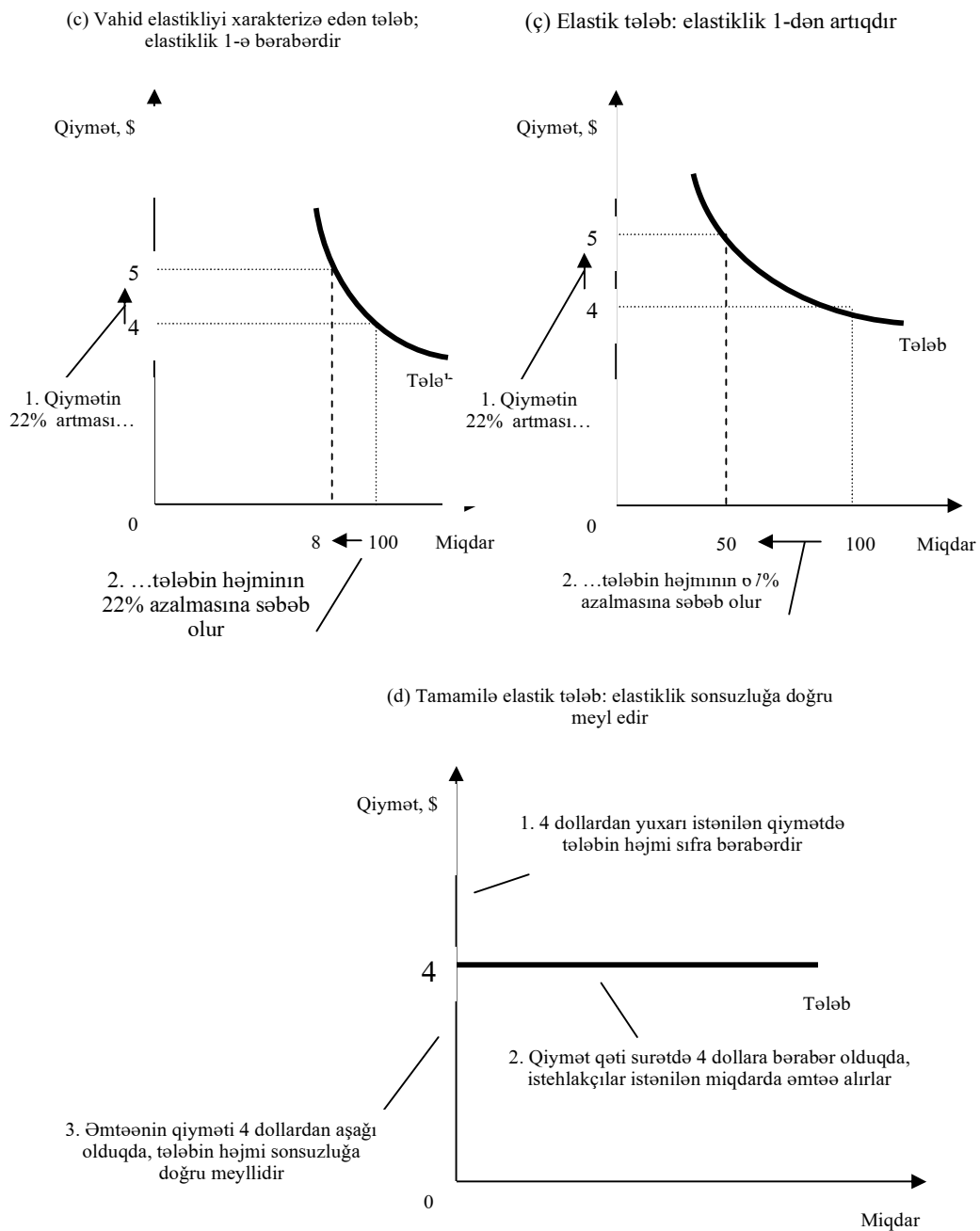
5.1. sayılı şəkildə tələb əyrisinin beş növü təsvir olunmuşdur. Ekstremal şəraitdə əmtəyə tələbin sıfır elastikliyi tamamilə qeyri-elastikdir, tələb əyrisi isə şaqulidir (hər bir mümkün qiymətdə təklif olunan əmtəənin miqdarı dəyişmir). Elastikliyin artdığı ölçüdə tələb əyrisi daha çox mailli olur.

(a) Tamamilə qeyri-elastik tələb;
elastiklik 0-ə bərabərdir



(b) Qeyri-elastik tələb;
elastiklik 1-dən azdır





Şəkil 5.1. Qiymətə görə tələbin elastikliyi

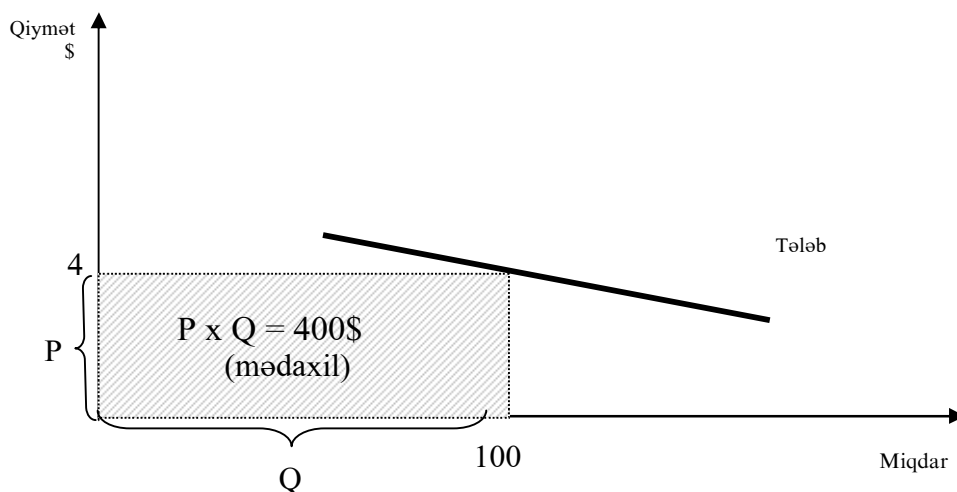
Qiymətə görə tələbin elastikliyi tələb əyrisinin növünü müəyyən edir: əyri mailli və ya dik olur. Faizlə ifadə olunmuş bütün dəyişikliklər orta nöqtə üsulu üzrə hesablanmışdır.

Elastikliyin artması ilə tələb əyrisi daha çox mailli olur. Ekstremal hallarda tamamilə elastik tələbə xas olan qiymətə görə elastiklik sonsuzluğa doğru meyl edir. Bu halda tələb əyrisi absis oxuna nisbətə üfüqi vəziyyətdə olur və onu əks etdirir ki, qiymətin cüzi dəyişməsi tələbin həcmnin əhəmiyyətli dərəcə dəyişməsinə səbəb olur.

Satışdan ümumi gəlir və tələbin qiymət elastikliyi

Bazar tələbi və təklifinin dəyişməsinə təhlil edərkən, alıcılar tərəfindən ödənilən və əmtəə satıcıları tərəfindən əldə edilən pul məbləği kimi dəyişən amilin təsirini nəzərə almaq zəruridir. Hər bir bazarda satışdan ümumi gəlir $= P \times Q$: əmtəənin qiymətinin satılmış əmtəələrin miqdarına olan hasilinə bərabərdir.

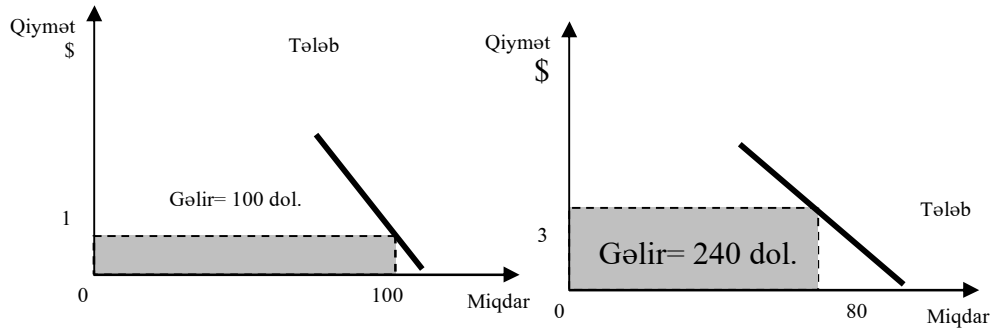
Satışdan ümumi gəlir qrafiki (şəkil 5.2.) tələb əyrisi altında düzbucaqlı kimi təsvir olunmuşdur. Onun hündürlüyü P -ə, uzunluğu isə Q -ə bərabərdir. $R \times Q$ kimi hesablanan düzbucaqlının sahəsi bu bazarda əldə olunmuş satışdan əldə olunan ümumi gəlirə bərabərdir. Əgər $R=4$ dollar, $Q=100$ olarsa, məcmu mədaxil 4 dollar $\times 100$ və ya 400 dollara bərabər olacaqdır.



Şəkil 5.2. Satışdan ümumi gəlir

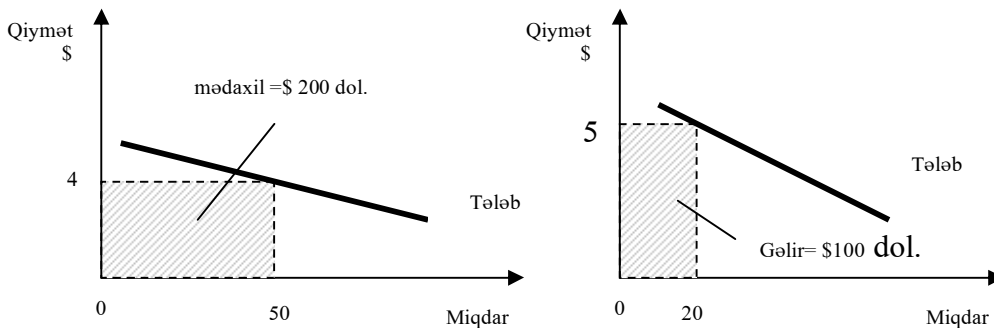
Tələb əyrisi boyunca hərəkəti zamanı satışdan ümumi gəlir necə dəyişilir? Bu, qiymətə görə əmtəəyə olan tələbin elastikliyindən asılıdır. Əgər tələb qeyri-elastikdirsə (şəkil 5.3.), qiymətin artması satışdan ümumi gəlirin artmasına səbəb olur. Qiymətin 1 dollardan 3 dollara qalxması

tələbin həcmnin 100-dən 80 vahidə enməsinə gətirib çıxarır, məcmu mədaxil isə 100 dollardan 240 dollara qədər artır. P-nin artması ilə müqayisədə Q nisbətən az azaldığından, əmtəənin qiymətinin artması P və Q-nin hasilinin artması ilə nəticələnir.



Şəkil 5.3. Qiymətin dəyişməsi ilə satışdan ümumi gəlirin dəyişməsi: qeyri-elastik tələb

Əgər tələb elastikdirsə, biz əks nəticə alırıq: qiymətin artması satışdan ümumi gəlirin azalması ilə nəticələnir. Məs: əgər əmtəənin qiyməti 4 dollardan 5 dollara, tələbin həcmi 50-dən 20 vahidə düşərsə, məcmu mədaxil 200 dollardan 100 dollara qədər azalır (şəkil 5.4.). Beləliklə, tələb elastik olduğundan tələbin həcmnin azalması o qədər böyükdür ki, əmtəənin qiymətinin artmasını örtür. Başqa sözlə, P-nin artması ilə müqayisədə Q-nin azalması çox olduğundan, qiymətin artması P və Q hasilinin azalmasına səbəb olur.



Şəkil 5.4. Qiymətin dəyişməsi ilə satışdan ümumi gəlirin dəyişməsi: elastik tələb

Şəkil 5.3. və 5.4.- də göstərilən misallar son dərəcə təsadüfi olsalar da, onlar ümumi qaydaları əks etdirirlər:

- qiymətə görə tələbin elastikliyi 1-dən az olarsa, əmtəənin qiymətinin artması satışdan ümumi gəlirin artımına, qiymətin azalması isə onun azalmasına səbəb olur;

- tələbin qiymət elastikliyi 1-dən çox olarsa, əmtəənin qiymətinin artması satışdan ümumi gəlirin azalması, qiymətin azalması isə onun artması ilə nəticələnir;

- tələbin qiymət elastikliyinə 1-ə bərabər olduğu xüsusi hallarda əmtəənin qiymətinin dəyişməsi satışdan ümumi gəlirə təsir göstərmir.

Gəlirə görə tələbin elastikliyi

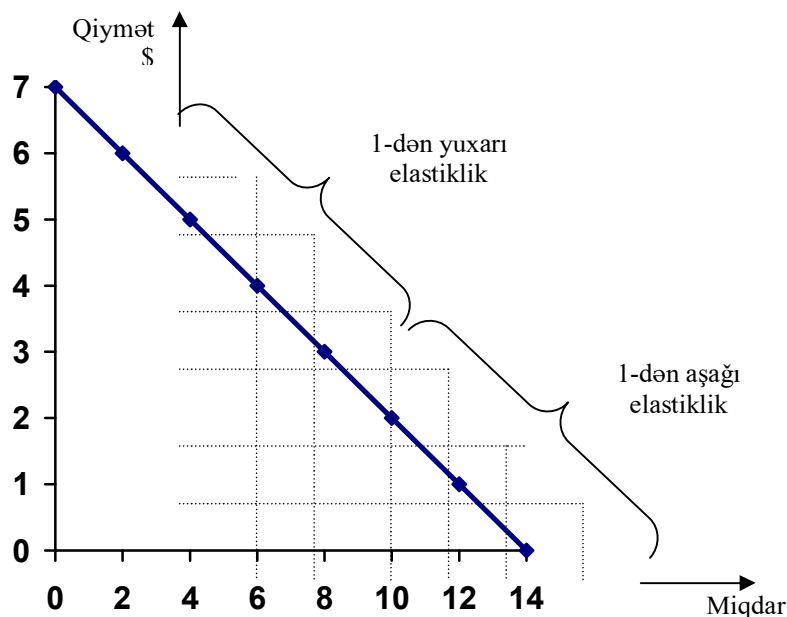
Qiymətə görə tələbin elastikliyindən başqa iqtisadçılar elastikliyin digər göstəricilərindən də istifadə edirlər. Onlardan ən maraqlısı gəlirə görə tələbin elastikliyidir, yəni istehlakçıların gəlirlərinin dəyişməsindən əmtəə tələbinin həcmində asılılığıdır. Gəlirə görə elastiklik aşağıdakı kimi hesablanır:

$$\text{Gəlirə görə elastiklik} = \frac{\text{tələbin həcmində dəyişməsi, \%}}{\text{gəlirlərin dəyişməsi, \%}}$$

Yaddaş guşəsi

Elastiklik, satışdan ümumi gəlir və tələb əyrisi

Tələb əyrisi heç də həmişə elastikliklə xarakterizə olunmur. Dəyişən elastikliklə tələb əyrisinə misal şəkil 5.5.-də göstərilmişdir. Xətli tələb əyrisi daim mailliyə meyllidir. Yərinizə salın ki, əyrinin mailliyi qiymətin dəyişməsinin əmtəənin miqdarının dəyişməsinə nisbəti kimi müəyyən olunur. Bu halda, qiymətin hər bir dollar artması tələbin həcmnin 2 vahid azalmasına səbəb olduğundan, tələb əyrisinin mailliyi sabit kəmiyyətdir.



Şəkil 5.5. Xətli tələb əyrisi

Tələb əyrisinin daim mailli olması o demək deyildir ki, onun elastikliyi də sabit kəmiyyətdir. Bu, onunla əlaqədardır ki, elastiklik faizlə ifadə olunmuş dəyişənlərin dəyişməsi nisbəti kimi müəyyən olunduğu halda, maillilik iki dəyişənin dəyişməsi nisbətini ifadə edir. 5.1. cədvəlində verilmiş olan cədvəl, şəkil 5.5.-dəki müvafiq tələb əyrisinə və qiymətə görə tələbin elastikliyinə dair hesablamalara baxaq. Aşağı qiymət və tələbin yüksək nöqtəsində tələb əyrisi qeyri-elastikdir. Yüksək qiymət və tələbin kiçik nöqtəsində tələb əyrisi elastikdir. Cədvəl 5.1.-də satışdan ümumi gəlirlə elastiklik arasında qarşılıqlı əlaqəni əks etdirən tələb əyrisinin hər bir nöqtəsində satışdan ümumi gəlir verilmişdir. Məs. qiymət

1 dollara bərabər olduqda, tələb qeyri-elastikdir, qiymətin 2 dollara qalxması satışdan ümumi gəlirin artması ilə nəticələnir. Əmtəənin qiyməti 5 dollar olduqda, tələb elastikdir, qiymət 6 dollara yüksəldikdə isə satışdan ümumi gəlir aşağı düşür. Qiymət 3 dollardan 4 dollara çatdıqda, tələbin elastikliyi vahidə bərabər olur, satışdan ümumi gəlir isə hər bir qiymətdə dəyişməz qalır.

Cədvəl 5.1.

Xətti tələb əyrisinin elastikliyinin hesablanması

<i>Qiymət doll.</i>	<i>Miqdar</i>	<i>Məcmu mədaxil (qiymət x miqdar)</i>	<i>Qiymətin dəyişməsi, %</i>	<i>Tələbin həcmnin dəyişməsi, %</i>	<i>Elastiklik</i>	<i>Tələbin xarakteristikası</i>
0	14	0	200	15	0,1	qeyri-elastik
1	12	12	67	18	0,3	qeyri-elastik
2	10	20	40	22	0,6	qeyri-elastik
3	8	24	29	29	1,0	vahid elastik
4	6	24	22	40	1,8	elastik
5	4	20	18	67	3,7	elastik
6	2	12	15	200	13,0	elastik
7	0	0				

IV fəsilə qeyd etdiyimiz kimi, əmtəələrin əksəriyyəti normal əmtəələr kateqoriyasına aiddir: istehlakçıların gəlirlərinin artması onlara olan tələbi artırır. Belə ki, tələbin həcmi və gəlir bir istiqamətdə dəyişir, normal əmtəələr gəlirə görə müsbət elastikliklə xarakterizə olunur. Bir sıra əmtəə və xidmətlər, məsələn, avtobusda gəzinti, ən aşağı əmtəələrə aiddirlər: istehlakçıların gəlirlərinin artması tələbin həcmnin azalmasına səbəb olur. Beləliklə, tələbin həcmi və gəlir müxtəlif istiqamətlərdə dəyişir, ən aşağı əmtəələr gəlirə görə mənfi elastikliklə xarakterizə olunur.

Normal əmtəələrin gəlirə görə elastikliyi əhəmiyyətli dərəcədə fərqlənir. İstehlakçı pul gəlirlərinin həcmindən asılı olmayaraq, onlardan bir neçəsini əldə etməyə məcbur olduğundan, geyim və qida məhsulları kimi ən zəruri əmtəələr gəlirə görə aşağı elastikliklə xarakterizə olunur. Balıq kürüsü və xəz kimi təmtəraqlı əşyalar isə gəlirə görə böyük elastikliklə xarakterizə olunurlar, çünki istehlakçıların gəlirləri azaldıqda onlar fikirləşirlər ki, bahalı olmayan əmtəələrsiz də keçinə bilirlər.

Qiymətə görə tələbin çarpaz elastikliyi. Bir əmtəəyə tələbin həcmnin başqa məhsulların qiymətinin dəyişməsindən asılılığını müəyyən etmək üçün iqtisadçılar **qiymətə görə tələbin çarpaz elastikliyi** göstəricisindən istifadə edirlər. O, birinci əmtəəyə olan tələbin həcmnin faizlə dəyişməsinin ikinci əmtəənin qiymətinin faizlə dəyişməsinə nisbəti kimi hesablanır. Beləliklə:

Qiymətə görə tələbin çarpaz elastikliyi = I əmtəyə olan tələbin həcmnin faizlə dəyişməsi : II əmtəyə olan tələbin həcmnin faizlə dəyişməsi

Çarpaz elastikliyin kəmiyyəti götürülmüş əmtəələrin bir-birini əvəz etməsindən və ya onların bir-birini tamamlamasından asılıdır. IV fəsildə qeyd etdik ki, bir-birini əvəz edən əmtəələr – qamburqer və ya xotdoq kimi biri digərinin əvəzində istifadə oluna bilən əmtəələrdir. Xotdoqun qiymətinin artması insanları daha çox qamburqer almağa vadar edir. Xotdoqun qiymətinin qalxması ilə qamburqərə olan tələb bir istiqamətdə dəyişənə qədər bu əmtəələr üçün qiymətə görə çarpaz elastiklik müsbət olacaqdır. Eyni zamanda, kompüter və proqram təminatı kimi adətən birgə istifadə olunan əmtəələr kompleksləşdirici əmtəələr adlanır. Belə əmtəələr üçün qiymətə görə çarpaz elastiklik mənfi olacaqdır. Bu, öz əksini kompüterin qiyməti qalxdıqda proqram təminatına olan tələbin azalmasında tapır.

Təklifin elastikliyi

Əmtəə təklifini müəyyən edən amillərə baxarkən (IV fəsil) qeyd etdik ki, məhsulların qiyməti yüksəldikdə, ehtiyatların qiyməti aşağı düşdükdə və ya texnologiya təkmilləşdikdə təklifin həcmi artır. Təklifin keyfiyyət təhlilindən kəmiyyət təhlilinə keçdikdə, biz elastiklik konsepsiyasından istifadə edirik.

Qiymətə görə təklifin elastikliyi və onu müəyyən edən amillər

Təklif qanununa görə, əmtəənin qiymətinin artması təklifin həcmnin artmasına gətirib çıxarır. **Qiymətə görə təklifin elastikliyi** qiymətin dəyişməsi ilə təklifin həcmindəki dəyişikliyin dərəcəsini əks etdirir. Əgər qiymətin dəyişməsi təklifin həcmnin əhəmiyyətli dəyişməsinə səbəb olarsa, əmtəə təklifi elastik adlanır. Əgər qiymətin dəyişməsi əmtəə təklifinin həcminə az təsir edərsə, bu zaman təklif qeyri-elastik olacaqdır.

Təklifin qiymət elastikliyi satıcıların istehsal olunan məhsulların həcmnin asanlıqla dəyişdirilə bilməsi imkanlarından asılıdır. Məsələn, sahilyanı zolaqda yerləşən torpaqlar qeyri-elastik təkliflə xarakterizə olunurlar, çünki onları genişləndirmək praktiki olaraq mümkün deyil. Əksinə, kitab, avtomobil, televizor kimi əmtəələr isə elastik təkliflə xarakterizə olunurlar, çünki firma-istehsalçılar məhsulun qiyməti artdıqda, məhsul buraxılışını əhəmiyyətli dərəcədə artırmaq imkanına malikdirlər.

Əksər bazarlarda təklifin qiymət elastikliyi müəyyən edən əsas determinantlara qısa dövrdə baxılır. Qısamüddətli dövrlə müqayisədə uzunmüddətli dövrdə təklif daha elastikdir. Şirkətlərə istehsal güclərini məhdudlaşdırmaq və ya genişləndirmək üçün müəyyən müddət tələb olunur. Beləliklə, qısa dövrdə təklifin həcmi qiymət dəyişkənliyinə zəif

reaksiya verir. Əksinə, kifayət qədər uzun vaxt kəsiyi şirkətlərə yeni istehsalın qurulması və ya köhnələrin bağlanması üçün imkan verir və deməli, uzun müddət dövründə təklifin həcmi qiymətin dəyişməsinə əhəmiyyətli reaksiya verir.

Qiymətə görə təklifin elastikliyin hesablanması

Təklifin qiymət elastikliyi haqqında bəzi təsəvvürlərimiz olduğundan, indi daha dəqiq olmağa çalışaq. İqtisadçılar qiymətə görə təklifin elastikliyi faizlə ifadə olunan təklifin həcmnin dəyişməsinin faizlə ifadə olunan qiymətin dəyişməsinə olan nisbəti kimi hesablayırlar. Başqa sözlə:

$$\text{Təklifin qiymət elastikliyi} = \frac{\text{təklifin həcmnin dəyişməsi, \%}}{\text{əmtənin qiymətinin dəyişməsi, \%}}$$

Fərz edək ki, 1 litr südün qiyməti 2,85 dollardan 3,15 dollara qalxmışdır. İstehsalın aylıq həcmi isə 9 min litrdən 11 min litrə qədər yüksəlmişdir. Orta nöqtə üsulundan istifadə edərək, faizlə ifadə olunan əmtənin qiymətinin dəyişməsinə hesablayaq:

$$\text{Qiymətin faizlə dəyişməsi} = \frac{(3,15 - 2,85)}{3 \times 100\%} = 10\%$$

Bu yolla təklifin faizlə dəyişməsinə də hesablayaq:

$$\text{Təklifin faizlə dəyişməsi} = \frac{(11000 - 9000)}{10000 \times 100\%} = 20\%$$

Bu halda qiymətə görə təklifin elastikliyi bərabərdir:

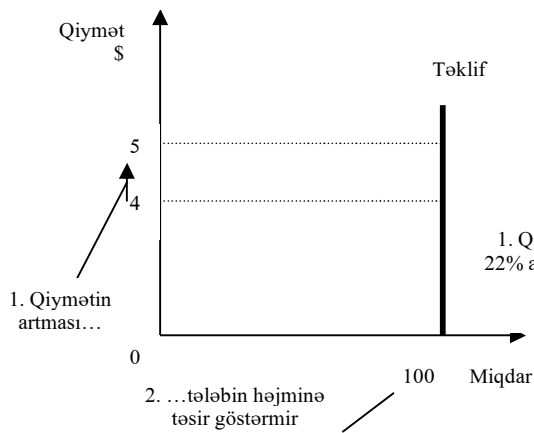
$$\text{Qiymətə görə təklifin elastikliyi} = \frac{20\%}{10\%} = 2,0$$

Bizim misalda elastiklik 2,0 bərabər olur, deməli, südə olan tələbin həcmi qiymətin dəyişməsi ilə müqayisədə 2 dəfə sürətli olmuşdur.

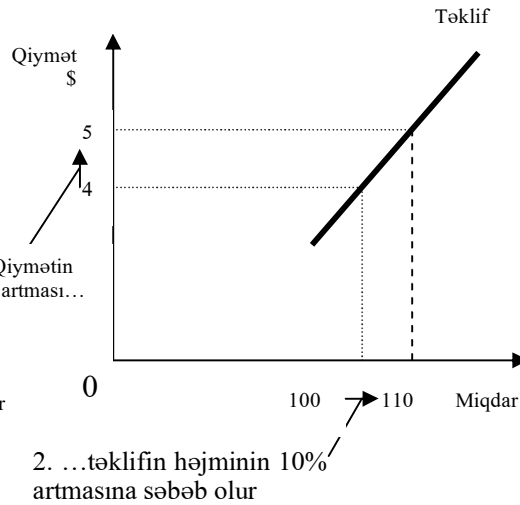
Təklif ayrısının növləri

Təklifin qiymət elastikliyi əmtənin qiymətinin dəyişməsi ilə onun təklifinin həcmnin dəyişməsinə müqayisə edir və bu öz ifadəsini müxtəlif ayrılarda tapır (şəkil 5.6.).

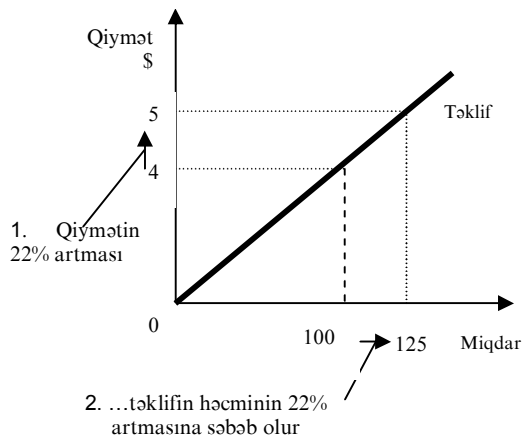
(a) Təklif tamamilə qeyri-elastikdir; elastiklik 0-a bərabərdir



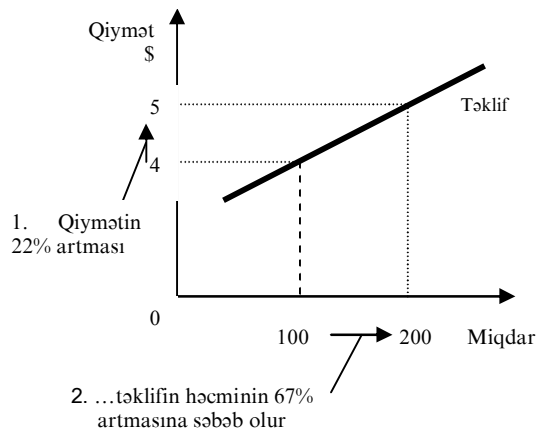
(b) Qeyri-elastik təklif; elastiklik 1-dən azdır

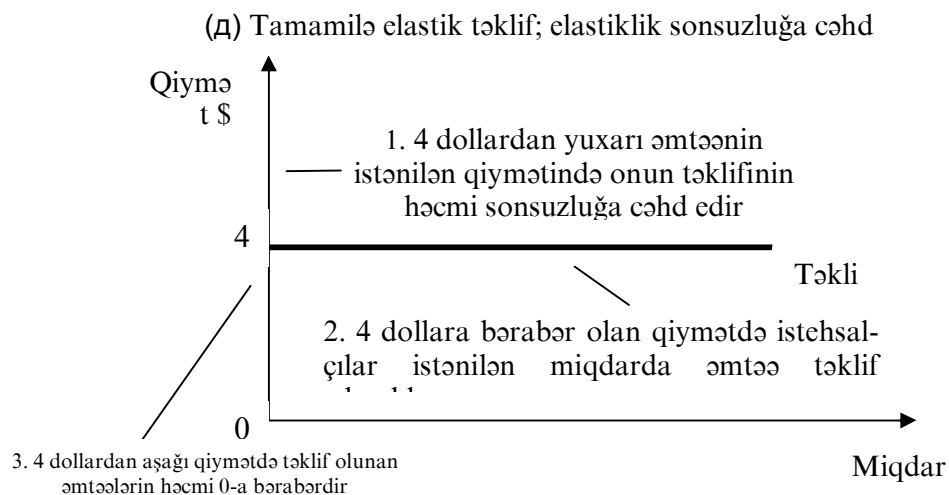


(c) Təklifin vahid elastikliyi; elastiklik 1-ə bərabərdir



(c) Elastik təklif; elastiklik 1-dən artıqdır





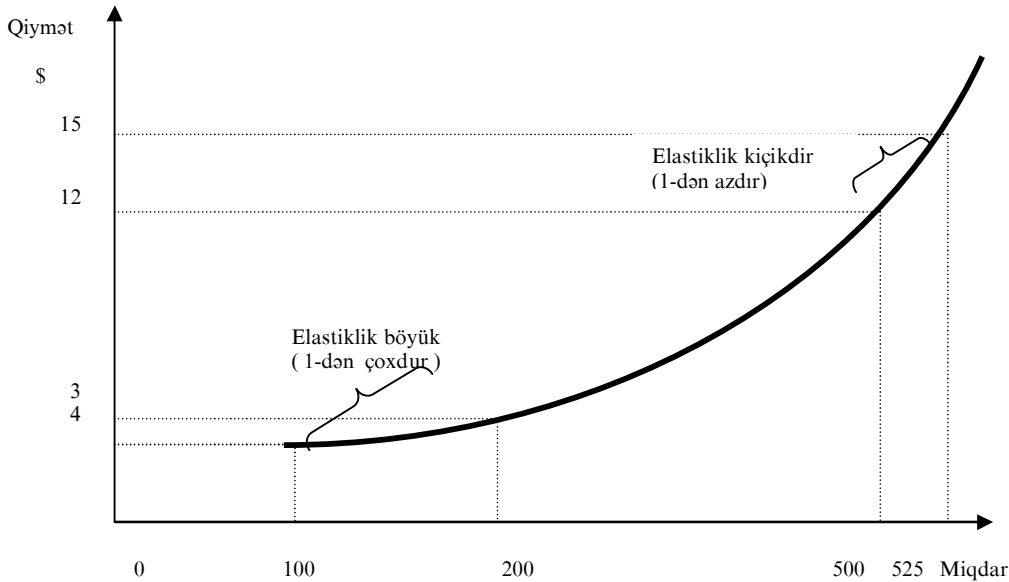
Şəkil 5.6. Qiymətə görə təklifin elastikliyi

Təklifin qiymət elastikliyi ayrının mailliyini müəyyən edir. Nəzərə alın ki, faizlə ifadə olunmuş bütün dəyişikliklər orta qiymət üsulunun köməyi ilə hesablanmışdır.

Təklifin həcmi qiymətin səviyyəsindən asılı olmadıqda, o-a bərabər elastiklik (əmtə qiymətə görə tamamilə qeyri-elastikdir) şaquli təklif əyrisinə uyğun gəlir. Elastiklik artdıqca təklif əyrisi daha da mailli olur, təklifin həcmi qiymətə nisbətən daha böyük nisbətdə dəyişir. Əmtə təklifinin qiymət elastikliyi sonsuzluğa cəhd etdikcə, təklif tamamilə elastik olur. Bu halda təklif əyrisi üfüqi olur: qiymətin cüzi dəyişməsi əmtə təklifinin həcmində çox böyük dəyişikliyə səbəb olur.

Bəzi bazarlarda əmtə təklifinin elastikliyi təklif əyrisi üzərində hərəkət etdiyi ölçüdə dəyişilir. Şəkil 5.7.-də məhdud istehsal güclü sahələr üçün adi hal təsvir olunmuşdur. Təklifin həcmi daha aşağı səviyyəsi üçün qiymətə görə elastiklik yüksəkdir və istehsalçılar əmtənin qiymətinin dəyişməsinə cəld reaksiya verirlər. Bu regionda firmalar bütün gün və ya günün müəyyən hissəsində fəaliyyət göstərməyən artıq istehsal güclərinə malik olurlar. Əmtələrin qiymətinin bir az qalxması avadanlığın yüklənmə dərəcəsinin və firmanın mənfəətinin artırılmasına imkan verir. Təklifinin həcmi artdığı ölçüdə firma istehsal güclərindən tam istifadəyə yaxınlaşır. Müəssisənin istehsal gücləri tam yükləndikdə, istehsalın sonrakı artımı yeni investisiyalar tələb edir. Şirkətlərin əlavə xərclərin məqsədəuyğunluğu haqqında qərar qəbul etməsi üçün əmtənin qiyməti əhəmiyyətli dərəcədə artmalıdır, buna görə də təklif az elastik olur.

Şəkil 5.7.-yə nəzər salaq. Əmtənin qiyməti 3 dollardan 4 dollara qalxdıqda (29%, orta nöqtə üsulundan istifadənin nəticəsinə uyğun olaraq) təklifin həcmi 100 vahiddən 200 vahidə (artım 67% təşkil edir) qədər artır. Əmtə təklifinin həcmi onun qiymətinə nisbətən daha yüksək tənasübdə artır; qiymətə görə təklif əyrisinin elastikliyi 1-dən çox olur. Əksinə, əmtənin qiyməti 12 dollardan 15 dollara qalxdıqda (+22%), təklifin həcmi 500-dən 525 vahidə (+5%) qədər yüksəlir. Bu halda, təklifin həcmi qiymətə nisbətən az tənasübdə artır, buna görə də elastiklik vahiddən aşağı olur.



Şəkil 5.7. Qiymətə görə təklif əyrisinin elastikliyinin mümkün dəyişikliyi

Şirkətlər istehsal güclərini maksimum yüklənməyə cəhd etdiklərindən, təklifin həcmi cüzi olduqda onun elastikliyi çox yüksək, əksinə, təklifin həcmi çox olduqda isə onun elastikliyi az ola bilər. Bizim misalda qiymətin 3 dollardan 4 dollara yüksəlməsi təklifin həcmi 100-dən 200 vahidə artmasını göstərir. Belə ki, təklifin həcmi artımı 100% təşkil edir, qiymət isə 33% artmışdır. Bu arada təklif əyrisi elastikdir. Əksinə, qiymət 12 dollardan 15 dollara yüksəldikdə, təklifin həcmi ancaq 500-dən 525-ə qədər artır. Təklifin həcmi 5%, qiymət isə 25% artmışdır. Bu hissədə təklif əyrisi qeyri-elastik olacaqdır.

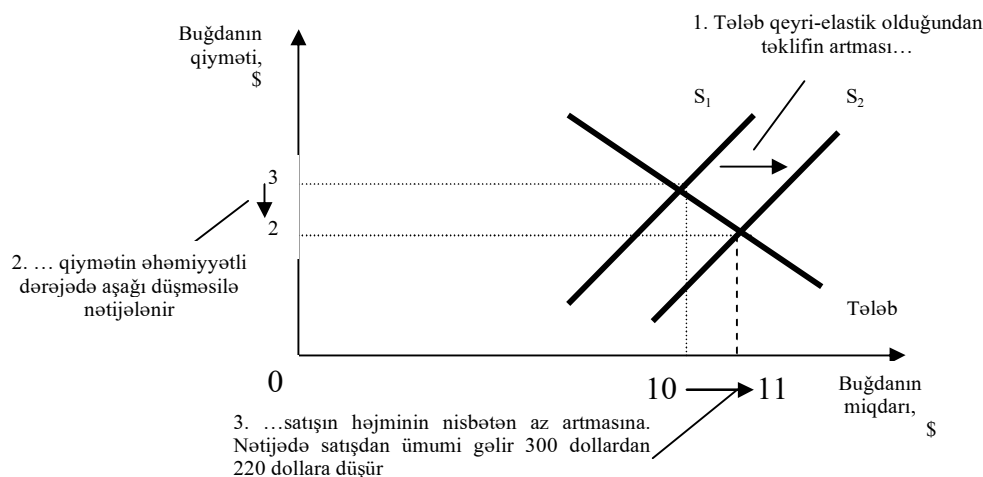
Tələb anlayışı və elastikliyin praktiki tətbiqinə dair üç misal

Taxılın məhsuldarlığının yüksəlməsi haqqında xəbər fermerlərdə həyəcan yarada bilərmi? Nə üçün neft ixrac edən ölkələrin təşkilatları (OPEK) çıxarılan xam neftin qiymətini yüksək səviyyədə saxlaya bilmədilər? Narkotiklərə qoyulan qadağalar bu əsasda törədilən cinayətkarlığı artırır və ya azaldır? Sizə elə gələ bilər ki, bu sualların heç bir ümumi əlaqəsi yoxdur. Lakin bunların hər biri tələb və təklifin qarşılıqlı fəaliyyət göstərdiyi bazarlara aiddir. Bu suallara cavab vermək üçün biz tələb, təklif və elastikliyin çevik vasitələrindən istifadə edirik.

Məhsuldarlığın yüksəlməsi haqqında xəbər fermerlərdə həyəcan yarada bilərmi?

Bunun üçün fəslin əvvəlində qoyulan məsələyə qayıdaq. Taxıl becərilməsi üzrə ixtisaslaşdırılmış fermerlərə və taxıl bazarına yeni yüksək məhsuldarlıqlı taxıl növünün meydana çıxması necə təsir edir? Yadıңызdadırsa, bu cür suallara cavab tapılması üç addımı birləşdirməlidir (fəsil IV). Birincisi, biz tələb və təklif ayrılarının dəyişməsinə baxırıq. İkincisi, biz bu ayrılərin dəyişmə istiqamətləri haqqında suala cavab veririk. Üçüncüsü, biz bazar tarazlığındakı dəyişikliyi əyani təsəvvür etmək üçün tələb və təklif qrafiklərindən istifadə edirik.

Hər şeydən əvvəl, biz belə bir nəticəyə gəlirik ki, buğdanın yeni növü təklif ayrısına təsir edir. Belə ki, hər hektardan əldə olunan buğdanın həcmi artır və fermerlər hər bir mümkün qiymətdə bazara daha çox buğda çıxarırlar. Başqa sözlə, təklif əyrisi sağa doğru yerini dəyişir. Bu hadisə istehlakçıların hər bir mümkün qiymətdə buğda məhsulları almaq istəyinə heç bir təsir etmədiyindən, tələb ayrısının vəziyyəti dəyişmir. Beləliklə, təklif əyrisi S_1 vəziyyətindən S_2 vəziyyətinə doğru hərəkət edir, buğda satışının miqdarı 100-dən 110-a artır, buğdanın qiyməti isə 3 dollardan 2 dollara düşür (şəkil 5.8.).



Şəkil 5.8. Buğda bazarında təklifin artımı

Yeni texnologiyanın tətbiq edilməsi ilə buğda təklifi S_1 -dən S_2 -yə doğru artır, onun qiyməti isə düşür. Belə ki, buğdaya olan tələb qeyri-elastik olduğundan, satış həcmnin 100-dən 110-a yüksəlməsi qiymətin 3 dollardan 2 dollara enməsinə mütənasib deyildir. Fermerlərin satışdan ümumi gəliri 300 dollardan ($3 \text{ doll.} \times 100$) 220 dollara ($2 \text{ doll.} \times 110$) enir.

Yeni texnologiyanın tətbiq olunması fermerlərin vəziyyətində necə əks olunur? Buğdanın qiymətinin onun satışının həcmnin hasilinə bərabər olan $P \times Q$ kimi müəyyən olunan aqrarçıların satışdan ümumi gəlirində nə baş verdiyinə baxaq. Yeni növ buğda növünün yaranması onun istehsalını artırmağa imkan verir (Q artır), lakin buğdanın hər bir kiloqramının qiyməti azalır (P azalır).

Doonesbury
by G. F. TRUDYAN



Satışdan ümumi gəlirin artması və ya azalması tələbin elastikliyi ilə əlaqədardır. Real həyatda buğda kimi əsas qida məhsullarına olan tələb adətən qeyri-elastikdir. Çünki bu əmtəələr nisbətən baha deyil və çoxlu əvəzedicilərə malikdirlər. Tələb əyrisinin qeyri-elastikliyi (şəkil 5.8.) məhsulun qiymətinin artmasının satışdan ümumi gəlirin azalması ilə nəticələndiyini göstərir: buğdanın qiyməti satılmış buğdanın miqdarına nisbətən daha çox azalır. Satışdan ümumi gəlir 300 dollardan 220 dollara qədər azalır.

Əgər yeni texnologiyanın tətbiqi fermerlərin fəaliyyətinin iqtisadi göstəricilərini pisləşdirirsə, onda nə üçün fermerlər onu tətbiq edirlər? Bu sualın cavabı rəqabətli bazarın fəaliyyəti ilə əlaqədardır. Belə ki, hər bir fermerə buğda bazarının az bir hissəsi məxsusdur, o, buğdanın qiymətini olduğu kimi qəbul edir. Aqrarlar belə hesab edirlər ki, məhsulun istənilən qiymətində buğdanın yeni növündən istifadə etmək və çox buğda satmaq sərfəlidir. Onun düşüncəsi buğdanın təklifinin artması, məhsulun qiymətinin aşağı düşməsi, hər bir istehsalçının həyat səviyyəsinin aşağı düşməsi kimi əksər fermerlərin gəldiyi nəticədən heç nə ilə fərqlənmir.

Ola bilər ki, bu misal siz fərziyyə kimi qəbul edəsiniz, lakin bu, XX əsrdə Amerika iqtisadiyyatında baş verən əsas dəyişiklikləri izah etməyə kömək edir. İyirmi il bundan öncə əksər amerikalılar fermalarda yaşayırdı. Kənd təsərrüfatının inkişafı metodları haqqında elmi biliklər aşağı səviyyədə olduğundan, əksər amerikalılar özlərini və vətəndaşlarını qida məhsulları ilə təmin etmək üçün torpaqda çalışmışlar. Sonralar kənd təsərrüfatı istehsalının texnologiyasının təkmilləşdirilməsi hər bir fermer tərəfindən istehsal olunan məhsulun həcmnin artmasına səbəb oldu. Qida məhsullarının təklifinin artması onlara olan qeyri-elastik tələblə birlikdə fermerlərin gəlirlərinin azalmasına gətirib çıxardı. Bu da öz növbəsində, aqrar sahədə çalışanları şəhərlərə köçməyə vadar etdi.

Bu proses aşağıdakı statistik məlumatlarla əyani təsvir oluna bilər. 1950-ci ildə ABŞ-da fermerlərin sayı 10 mln. nəfər və ya əmək qabiliyyətli ölkə əhalisinin 17%-ni təşkil edirdi. 1993-cü ildə aqrar sahədə çalışanlar 3 milyona qədər ixtisar olundu (əmək qabiliyyətli əhalinin 2%-i). Mövcud dəyişiklik kənd təsərrüfatında əmək məhsuldarlığının əhəmiyyətli artımı ilə əlaqədardır: fermerlərin sayının 70% azalmasına baxmayaraq, 1998-ci ildə taxıl və ət istehsalı 1950-ci ilin səviyyəsindən 2 dəfə yüksək olmuşdur.

Kənd təsərrüfatı məhsulları bazarının təhlili dövlət siyasətinin zahirə təzahürünü izah etməyə imkan verir: fermerlərə kömək üçün nəzərdə tutulmuş kənd təsərrüfatı proqramları istehsalda istifadə olunan torpaqların ixtisar edilməsini stimullaşdırır. Bu nə üçün baş verir? Bu cür proqramların məqsədi kənd təsərrüfatı məhsullarının təklifini azaltmaqdan və beləliklə, onun qiymətini qaldırmaqdan ibarətdir. Məhsullara olan tələb qeyri-elastik olduğundan, fermerlər bazara az taxıl təklif etməklə, satışdan ümumi gəlir əldə edirlər. Müstəqil olaraq hər bir fermer bazar qiymətini olduğu kimi qəbul etdiyindən, öz sahəsini əkilməmiş qoymağa razı olmaz. Ancaq bütün fermerlər məhsul təklifini azaltsalar, onların hər birinin həyat səviyyəsi yüksələrdi.

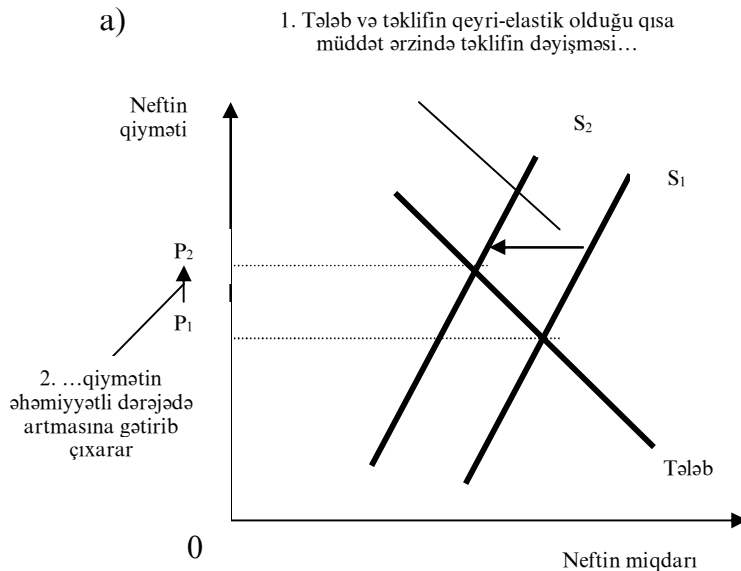
Kənd təsərrüfatı texnologiyasının tətbiqini və ya aqrar siyasətin nəticələrini təhlil edərkən yadda saxlamaq lazımdır ki, fermerlər üçün nə yaxşıdırsa, bütövlükdə cəmiyyət üçün də onun yaxşı olması vacib deyil. Əməyə olan tələb fasiləsiz olaraq azaldığından, yeni texnologiyanın tətbiqi fermerlərə mənfi təsir göstərir, lakin qida məhsullarına xərcləri azaltdığı üçün şübhəsiz ki, əhali üçün xeyirlidir. Analoji olaraq, kənd təsərrüfatı məhsullarının təklifinin azaldılmasına yönəldilmiş siyasət istehlakçıların hesabına fermerlərin gəlirlərini artırmağa imkan verir.

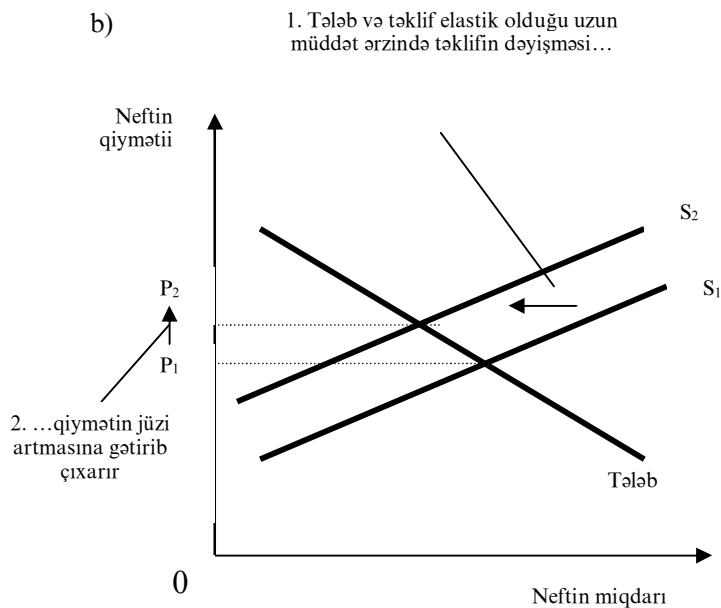
Nə üçün OPEK neftin qiymətini yüksək səviyyədə saxlamağa müyəssər olmadı?

Son bir neçə on ildə dünya iqtisadiyyatının ən həyəcanlı hadisələri yəqin ki, neft bazarında baş vermişdir. 1970-ci ildə neft ixrac edən ölkələrin təşkilatı

(OPEK) neftin dünya qiymətini qaldırmaq haqqında qərar qəbul etdilər. Bu da istehsalçı dövlətlərin gəlirlərini kəskin artırdı. Neftin qiymətinin qaldırılmasının əsas üsulu neftçıxaran ölkələrin əlaqələndirilmiş şəkildə satışa çıxarılan neftin miqdarını məhdudlaşdırılması olmuşdur. 1973-cü ildən 1974-cü ilə qədər olan müddətdə neftin qiyməti (inflyasiya hesaba alınmaqla təshih olunmuş) 50%-dən çox artmışdır. Bir neçə ildən sonra OPEK bu üsulu yenidən təkrar etmişdir: 1979-cu ildə neftin qiyməti 14%, 1980-cı ildə 34% və 1981-ci ildə isə 34% artmışdır, ancaq OPEK ölkələri gördülər ki, neftin qiymətini yüksək həddə saxlamaq onu qaldırmaqdan daha çətindir. 1982-1985-ci illərdə neftin qiyməti ildə 10% azaldı. Bir vaxtlar sıraları sıx olan OPEK üzvləri arasında inamsızlıq yarandı. 1986-cı ildə onların birgə fəaliyyətlərini əlaqələndirmək mümkün olmadı və neftin qiyməti 45% aşağı düşdü, 1990-cı ildə neftin qiyməti (inflyasiyanın ümumi səviyyəsi nəzərə alınmaqla təshih olunmuş) 1970-ci ilin səviyyəsinə qayıtdı və 1990-cı illər ərzində qorunub saxlandı.

Bu, qısa və uzunmüddətli dövrdə tələb və təklifin dinamikasını əyani təsvir etmək üçün yaxşı misaldır. Qısamüddətli dövrdə neftə olan tələb və təklif nisbətən qeyri-elastikdir. Təklif ona görə qeyri-elastikdir ki, kəşf olunmuş neft ehtiyatlarının miqdarını və onun hasil güclərini sürətlə dəyişmək mümkün olmur. Tələb isə ona görə qeyri-elastikdir ki, neftin qiymətinin dəyişməsinə istehlakçıların reaksiyası zəif olur. Məsələn, çoxlu benzin işlədən köhnə avtomobillərin əksər sürücüləri sadəcə olaraq, yanacağa görə daha çox pul ödəyəcəklər. Beləliklə, 5.9. şəklinin (a) qrafikinə göstərdiyi kimi, qısamüddətli dövrdə tələb və təklif ayrısı kifayət qədər dikdir. Neftin təklifinin S_1 -dən S_2 -yə qədər dəyişməsi qiymətin P_1 -dən P_2 -yə qədər əhəmiyyətli dərəcədə artmasına gətirib çıxarır.





Şəkil 5.9. Dünya bazarında neftin təklifinin azalması

Neftin təklifi azaldıqda bazarın reaksiyası müvəqqəti şəraitdən asılıdır. Qısa müddət ərzində tələb və təklif nisbətən qeyri-elastikdir [qrafik (a)]. Beləliklə, təklif əyrisi S_1 vəziyyətindən S_2 -yə doğru dəyişdikdə, neftin qiyməti əhəmiyyətli dərəcədə artır. Əksinə, uzun müddət ərzində tələb və təklif nisbətən elastikdir [qrafik (b)]. Bu halda, təklif əyrisinin analoji yerdəyişməsi (S_1 vəziyyətindən S_2 -yə doğru) qiymətin cüzi artımı ilə nəticələnir.

Uzun müddət ərzində vəziyyət köklü surətdə dəyişir. OPEK üzvü olmayan neft istehsalçılarının qiymətin artmasına reaksiyası neft yataqlarının kəşfi və yeni neft hasilatı güclərinin işə salınması üzrə qüvvələrinin intensivləşdirilməsindən ibarətdir. Alıcılar isə qiymət artımına məhsulun istehlakını azaltmaqla, köhnə səmərəsiz avtomobilləri yeniləri ilə əvəz etməklə cavab verirlər. Beləliklə, 5.9. şəklinin (b) qrafikinə göstərdiyi kimi, tələb və təklif əyrisi uzun müddət ərzində daha elastikdir. Uzun müddət ərzində təklif əyrisinin S_1 vəziyyətindən S_2 -ə doğru yerini dəyişməsi əmtənin qiymətinin qismən artmasına səbəb olur.

Apardığımız təhlil göstərir ki, OPEK neftin qiymətini nə üçün ancaq qısa müddət ərzində saxlaya bilmişdir. Təşkilata daxil olan ölkələrin neft hasilatını azaltması təklif əyrisinin sola doğru yerdəyişməsinə gətirib çıxarır. Təşkilatın üzvü olan ölkələrin hər biri neft satışını azaltsa da, qısa

müddət ərzində qiymətlər o qədər qalxır ki, onların gəliri əhəmiyyətli dərəcədə artır. Əksinə, uzun müddət ərzində tələb və təklif daha elastik olduğundan, təklif əyrisinin üfüqi istiqamətdə yerdəyişməsilə müəyyən olunan təklifin analoji məhdudlaşması qiymətin qismən artmasına gətirib çıxarır. Beləliklə, OPEK tərəfindən uzun müddət ərzində qiymətin aşağı salınması az mənfəətlidir.

OPEK bu gün də mövcuddur və əvvəlki kimi müəyyən vaxtlarda neftin təklifini aşağı salmağa və müvafiq olaraq qiyməti artırmağa çalışır. Ancaq neftin qiyməti (inflasiyanı nəzərə almaqla) 1981-ci ildəki ən yüksək nöqtəsinə qayıda bilmədi. Hazırkı dövrdə bu təşkilatın rəhbərləri başa düşürlər ki, uzun müddətlə müqayisədə qısa müddət ərzində qiymət artımını təmin etmək daha asandır.

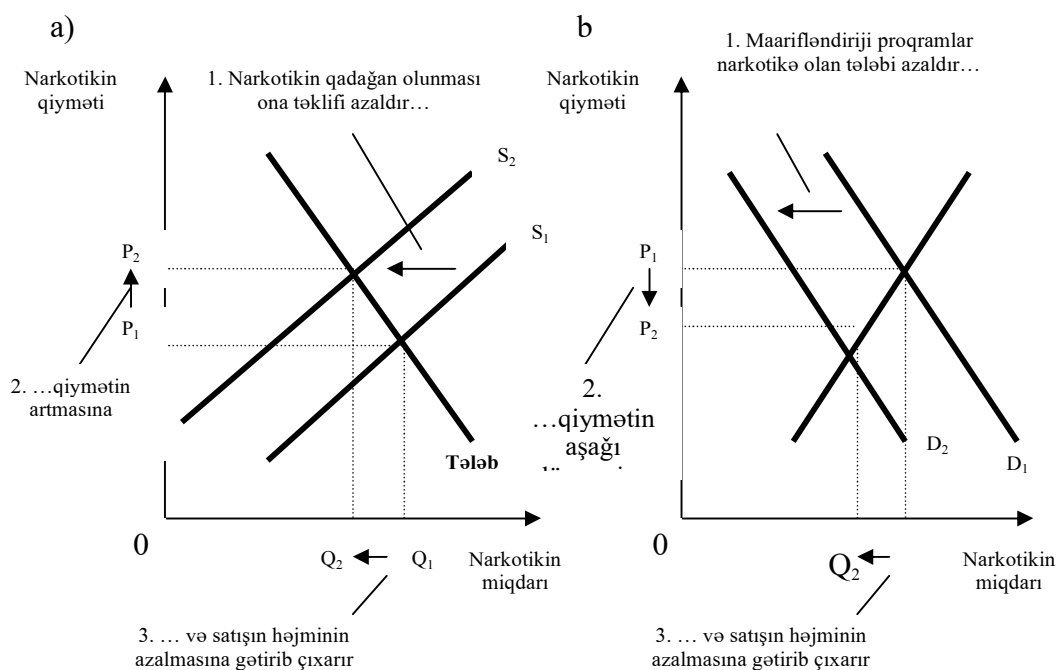
Narkotiklərin qadağan olunması onunla əlaqədar olan cinayətləri azaldırmı?

Müasir cəmiyyətin ən kəskin problemlərindən biri narkotiklərdən gizli istifadə olunmasıdır. Xüsusilə bu, narkomanların həyatını təhlükə altına qoyur və onların ailələrini dağıdır. Başqa nəticə isə ondan ibarətdir ki, narkomanlar bu zəhəri almaq üçün lazım olan pulu əldə etmək məqsədilə cinayətlər törədirlər. Narkotiklərdən gizli istifadəni məhdudlaşdırmaq üçün ABŞ hökuməti hər il milyard dollar sərf edir. Tələb və təklifdən istifadə edərək, narkotiklərin qadağan olunması siyasətini təhlil edək.

Fərz edək ki, hökumət narkotika ilə mübarizə aparan federal agentlərin miqdarını artırır. Qeyri-qanuni narkotiklər bazarında nə baş verir? Adəti üzrə bu suala cavab vermək üçün üç mərhələni təhlil edək. Birinci, tələb və ya təklif əyrisinin yerdəyişməsinə baxaq. İkinci, yerdəyişmənin istiqamətini müəyyən edək. Üçüncü, bu yerdəyişmənin əmtəənin tarazlıq qiymətinə və onun tarazlıq həcmnin tarazlığına necə təsir etməsinə baxaq.

Narkotiklərin qadağan olunmasında məqsəd onlardan istifadəni azaltmaq olduğundan, onun satıcılara birbaşa təsiri alıcılardan fərqlənir. Hökumət ölkəyə narkotiklərin daxil olduğu bütün kanalları bağladıqda və qaçaqmalçıların yaxalanmasını aktivləşdirdikdə, narkotiklərin dəyəri artır və deməli, hər bir mümkün qiymətdə onların təklifinin həcmi məhdudlaşır. Hər bir mümkün qiymətdə bu zəhəri almaq istəyən alıcıların miqdarı – narkotiklərə tələb dəyişmir. Şəkil 5.10.-dakı qrafikdən (a) göründüyü kimi, narkotiklərin daxil olmasının məhdudlaşdırılması təklif əyrisin S_1 vəziyyətindən S_2 vəziyyətinə doğru yerini dəyişir, tələb əyrisi isə dəyişməz qalır. Narkotikin daxil olmasının məhdudlaşdırılması onlardan istifadəni azaltdığından, narkotiklərin tarazlıq qiyməti P_1 -dən P_2 -yə qədər artır, əmtəənin tarazlıq həcmi Q_1 -dən Q_2 -yə qədər azalır.

Bu dəyişiklik narkotiklə əlaqədar olan cinayətlərin miqdarına necə təsir göstərir? Bu suala cavab vermək üçün onların istehlakçılarının ümumi sayındakı dəyişikliyə baxaq. Qiymətin artması narkomanların çox az bir hissəsini bu öldürücü vərdəşdən ayırır, bu da narkotik maddələrə olan tələbin qeyri-elastik olduğunu göstərir (şəkil 5.10.). Əgər tələb qeyri-elastikdirsə, əmtəənin qiymətinin artması satışdan ümumi gəlirin artmasına gətirib çıxarır. Başqa sözlə, narkomanların narkotik əldə etmək üçün sərf etdikləri pulun məbləği artır. Cinayət törədərək pul əldə edən narkomanlar daha çox məbləğə ehtiyac duyurlar. Beləliklə, narkotiklərin qadağan olunması narkotikin əldə olunması naminə törədilən cinayətlərin sayının artmasına gətirib çıxara bilər.



Şəkil 5.10. Narkotikdən gizli istifadənin azalması proqramları

Narkotiklərin qadağan olunması onun təklifini S_1 -dən S_2 -yə qədər azaldır [qrafik (a)]. Əgər narkotikə olan tələb qeyri-elastikdirsə, istifadə olunan narkotiklər azaldıqda belə, onların satın alınması üçün narkomanlara lazım olan pulun məbləği artır. Əksinə, narkotiklərin mənfi təsiri haqqında maarifləndirmə proqramları narkotikə olan tələbi D_1 -dən D_2 -yə qədər azaldır [qrafik (b)]. Qiymət, istehlak olunan narkotiklər və habelə narkomanlar üçün lazım olan pulun məbləği də azalır.

Narkotiklərin qadağan olunması proqramı tez-tez əks nəticə verdiyindən, bəzi analitiklər problemin həlli məqsədilə alternativ yanaşmalar irəli sürürlər. Siyasətçilər narkotik təklifini məhdudlaşdırmaq əvəzinə ona olan tələbi azaltmağa cəhd edə bilirlər. Xüsusilə, insan sağlamlığı üçün narkomanlığın nəticələri haqqında maarifləndirmə proqramları həyata keçirə bilirlər. Bu proqramlar müvəffəqiyyət qazandığı halda, tələb əyrisi D_1 vəziyyətindən D_2 vəziyyətinə doğru sola yerini dəyişəcəkdir [şəkil 5.10., qrafik (b)]. Nəticədə, tarazlıq həcmi Q_1 -dən Q_2 -yə qədər azalır, əmtəənin tarazlıq qiyməti isə P_1 -dən P_2 -yə qədər aşağı düşür. Həmçinin, satışdan əldə olunan ümumi gəlir də (narkotikin qiymətinin onun təklif olunan həcminə hasili) azalır. Beləliklə, narkotiklərin qadağan olunması üzrə tədbirlərdən fərqli olaraq, maarifləndirmə proqramları narkotikdən istifadənin azalmasına və bununla əlaqədar cinayətlərin miqdarının azalmasına kömək edə bilər.

Narkotiklərin qadağan olunmasının tərəfdarları tələbin elastikliyi dəyişə bildiyindən, qısa və uzun müddət ərzində bu cür siyasətin təsirinin müxtəlif olduğunu təsdiq edə bilirlər, çünki tələbin elastikliyi dəyişə bilər. Qiymətlərin yüksəlməsi narkomanların narkotikdən istifadə etməsinə əsaslı təsir göstərmədiyindən, qısa vaxt ərzində narkotiklərə tələb qeyri-elastikdir. Ancaq uzun müddət ərzində tələb daha elastik ola bilər, çünki daha yüksək qiymət gənclər arasında narkotiklə eksperimentlərin miqdarını azaldır və müəyyən vaxtdan sonra narkomanların sayının azalmasına gətirib çıxarır. Bu halda, narkotiklərin qadağan olunması qısa müddət ərzində narkotiklə əlaqədar olan cinayətləri çoxaldır, uzun müddət ərzində isə onların azalmasına gətirib çıxarır.

Nəticə

Atalar sözündə deyildiyi kimi, əgər tutuquşular «tələb və təklif» sözlərini əzbərləsələr, onlar da iqtisadçı ola bilər. Axırncı iki fəsil sizi inandırmalıdır ki, bu fikirdə çox böyük həqiqət payı vardır. Tələb və təklifin vasitələri iqtisadiyyata əhəmiyyətli təsir göstərən çox mühüm hadisədir və dövlət proqramlarını təhlil etməyə sizə imkan verir. Bir qədər də keçdikdən sonra siz özünüzü yaxşı iqtisadçı adlandıra bilərsiniz (və ya heç olmazsa, yaxşı təhsil almış tutuquşu).

Fəsil 6

**TƏKLİF, TƏLƏB VƏ HÖKUMƏTİN
SİYASƏTİ**

İqtisadçılar daim 2 rol oynamağa məcburdurlar: elm adamları kimi onlar bizi əhatə edən dünyanı izah edən nəzəriyyəni tərtib edir və onları isbat etməyə çalışırlar; siyasətçi kimi isə nəzəri konsepsiyalara əsaslanaraq dünyanı yaxşılığa doğru dəyişməyə çalışırlar. Son 2 fəsildə biz bu məsələyə tədqiqatçı nöqteyi-nəzərindən yanaşırıq. Biz gördük ki, tələb və təklif əmtəənin qiymətini və kəmiyyətini təyin edir. Tələb və təklifin necə təsir göstərdiyini, eyni zamanda, malın qiymətinin və həcmnin tarazlığına müxtəlif hadisələrin də təsirini təhlil etdik.

Bu fəsildə biz diqqətimizi siyasətə yönəldəcəyik və yalnız tələb və təklifin qanunauyğunluqlarından istifadə edərək, dövlətin iqtisadi siyasətini təhlil edəcəyik. Əvvəlcədən xəbərdarlıq edirik: bu analiz bizə bəzi sürprizlər təqdim edəcək. çünki, heç də həmişə dövlət əvvəlcədən öz iqtisadi siyasətinin gözlənilməz və arzu edilməz nəticələrini görə bilmir.

Biz birbaşa qiymətlərə nəzarətin təyin olunmasına yönələn siyasətdən başlayırıq. Məsələn, ABŞ-da “Renta üzərində nəzarət” haqqında qanun ev sahiblərinin kirayəşinlərdən alınan kirayə haqqının maksimal həddini təyin edir. “Minimum əmək haqqı” haqqında qanun isə işçilərin aldıkları əmək haqqının ən aşağı həddini təyin edir. Adətən hökumət qiymətlər üzərində nəzarəti o vaxt təyin edir ki, siyasətçilərin fikrincə, əmtəənin və ya xidmətin bazar qiyməti satıcı və ya alıcı üçün ədalətsiz olur. Bundan başqa, biz görəcəyik ki, bu ədalətsizliyə səbəb də elə dövlətin siyasətidir.

Sonra biz vergilərin iqtisadi rolunu araşdıracağıq. Siyasətçilər vergilərdən ona görə istifadə edirlər ki, ictimai məqsədlərə çatmaq üçün lazım olan resursları artırınsınlar və fəaliyyət göstərən bazarın nəticələrinə təsir göstərsinlər. İqtisadiyyatda vergilərin rolu şübhəsizdir, lakin istehsalçılara və istehlakçılara vergiqoyulmanın təsiri daim diskussiyaların predmetidir. Əmək haqqı vergisinin əsas yükü kimin üzərindədir – firmanın, yoxsa işçinin? Buna cavab vermək heç də asan deyil. Tələb və təklifin təhlil vasitələrinə müraciət etmədən, bu suala cavab vermək heç də asan deyildir.

Qiymətlər üzərində nəzarət

Gəlin, bir daha dondurma bazarına müraciət edək. IV fəsildə gördüyümüz kimi, dövlət tərəfindən tənzimlənməyən bazarda dondurmanın qiyməti müxtəlif amillərin təsiri altında dəyişərək, tələb və təklifi tənzimləyir: alıcıların almaq istədikləri qiymətə uyğun olaraq, dondurmanın tarazlı qiyməti satıcıların bir pay dondurma üçün təklif etdiyi qiymətə tam uyğundur. Modeli konkretləşdirərək təsəvvür edək ki, 1 pay dondurmanın tarazlı qiyməti 3\$-dır.

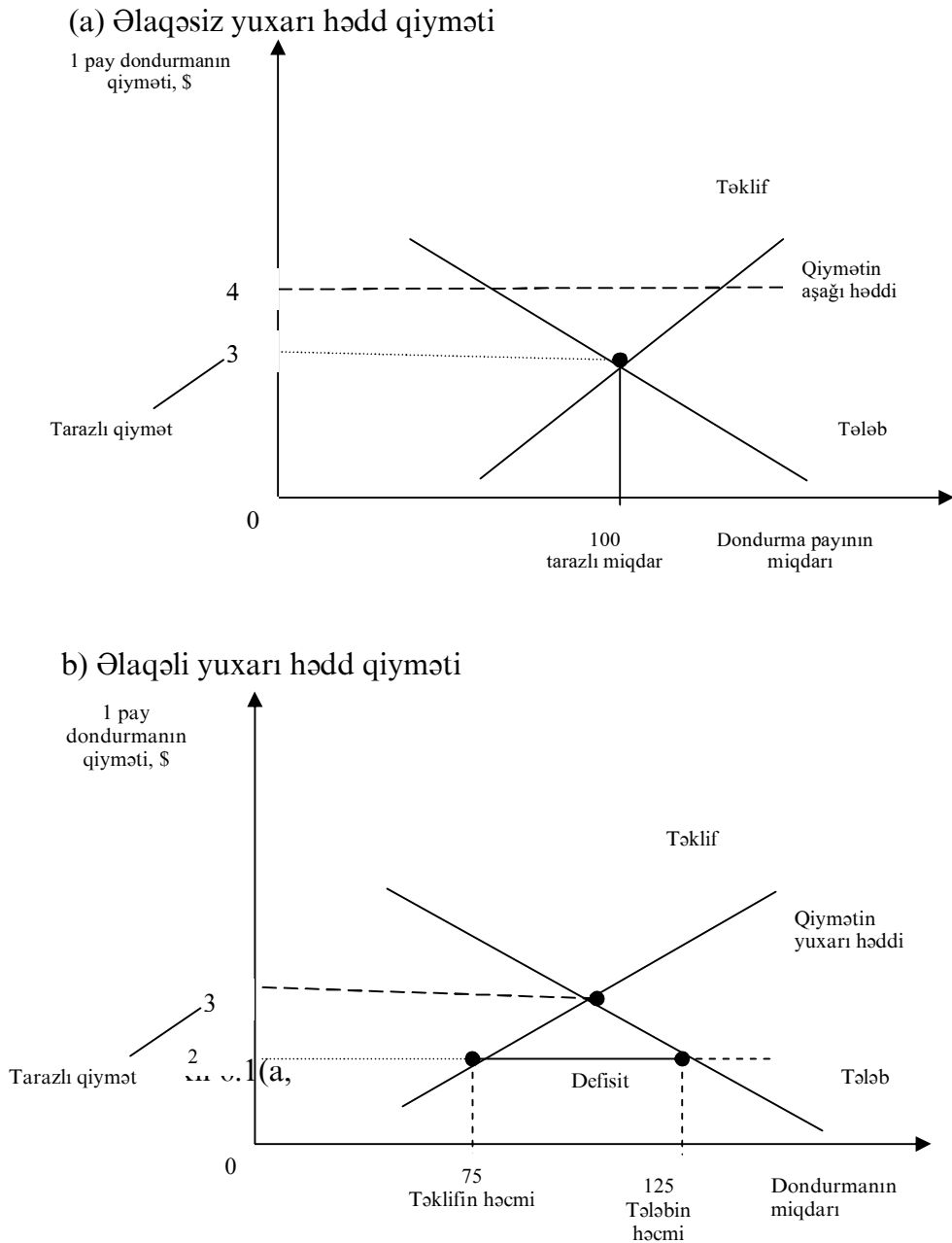
Azad bazarın fəaliyyətinin nəticələri heç də onun bütün iştirakçılarını fərhləndirmir. Belə ki, Amerika İstehlakçıları Assosiasiyası belə hesab edir ki, 3\$ çox yüksək qiymətdir və heç də hər bir kəsə gündə 1 dəfə dondurma yeməyə imkan vermir (onlar tərəfindən tövsiyə olunan norma). Eyni zamanda, Milli Dondurma İstehsalçıları şikayətlənirlər ki, 3\$ - rəqabət nəticəsində təyin olunan qiymət, firmaların gəlirini məhdudlaşdırır. Bu qruplardan hər biri öz nüfuzundan istifadə edərək, dövlətə təsir göstərməyə çalışırlar. Onların fikrincə, o, (dövlət) qiymətlərə birbaşa nəzarət etməklə, bazar fəaliyyətinin nəticələrini dəyişdirməlidir.

Əlbəttə, həmişə istənilən malı alan alıcı az pul ödəmək, satıcı isə əksinə, çox qazanmaq istəyir. 2 qrupun maraqları bir-biri ilə ziddiyyət təşkil edir. Əgər dondurma istehlakçıları siyasətçiləri istehlakçıların maraqlarına uyğun qanun qəbul etməyə məcbur etsələr, hökumət qiymətin maksimum həddini müəyyən qiymət təyin edir ki, qiymətin “yüksək həddi” ilə dondurma satılır.

Əgər dondurma istehsalçıları müvəffəqiyyət qazansalar, dövlət rəsmi minimal qiyməti təyin edir ki, bu da qiymətin ən aşağı minimal həddi adlanır. Gəlin, qəbul ediləcək hər bir qərarın nəticələrini nəzərdən keçirək.

Qiymətin yuxarı həddinin bazarın fəaliyyətinə təsiri

Əgər hökumət dondurma istehlakçılarının şikayətinə əsasən, ən yüksək (maksimal) qiyməti təyin edirsə, onun bazara təsiri bazar və dövlət tərəfindən qoyulmuş qiymətlərin nisbətindən asılıdır. Əgər hökumət qiymətin maksimal həddini 4\$ təyin edərsə, (tələb və təklifi tarazlaşdıran 3\$-dan yuxarı qiymət) bazarda şəkil 6.1-dəki (a) qrafikində göstərilən vəziyyət yaranır. Belə halda, qiymətin yuxarı həddi əlaqəsiz qiymət adlanır. Bazar qüvvələri təbii ki, iqtisadiyyatı tarazlığa doğru yönəldir, təyin olunan maksimal qiymət bu halda mühüm təsir göstərmir.



Şəkil 6.1. Bazarda qiymətin yüksək həddinin qulması

Şəkil 6.1-də verilən (b) grafiki isə daha maraqlı variantı göstərir. Bu halda, dövlət 1 pay dondurma üçün yuxarı hədd qiyməti 2\$ təyin edir. Tarazlaşdırıcı qiymət $-(3\$)$ dövlətin təyin etdiyi qiymətdən yuxarı olduğu üçün bazarı məhdudlaşdıran qiymət adlanır. Tələb və təklif qüvvələri qiyməti tarazlığa doğru aparır, lakin bazar qiyməti ona mane olan “ən yuxarı hədd qiymət” ilə toqquşur və onun artmasının qarşısını almaq üçün maksimal qiymət təyin olunur. Bu qiymətdə dondurmaya olan tələb (125 stəkan) təklifdən (75 stəkan) artıq olur. Dondurma qıtlığı yaranır, deməli, dondurma almaq istəyən bəzi istehlakçılar mövcud qiymətlə bunu edə bilirlər.

Belə ki, qiymətin yuxarı həddinin müəyyən edilməsi qıtlığın yaranmasına səbəb olur, dondurmanın təbii rəşional paylanma mexanizmi uzun növbələr yaradır. Tez gəlib növbədə gözləmək imkanına malik olan alıcılar arzuolunan payı ala biləcəklər, vaxtını itirmək arzusunda və iqtidarında olmayanlar isə heç nə əldə edə bilməyəcəklər. Saticılar dondurmanı öz istəklərinə görə paylaşdırırlar: onu dost və qohumlara və ya eyni irqə və millətə mənsub olan alıcılara satırlar. Qeyd etmək lazımdır ki, dövlətin yuxarı hədd qiymətinin təyin etməsi alıcılara kömək etmək məqsədilə edilsə də, heç də bütün alıcılar bunun xeyrini görmürlər. Onlardan bəziləri dondurmanı növbələrdə durmaqla ucuz qiymətə alır, digərləri isə ümumiyyətlə, arzuolunan məhsulu ala bilmirlər.

Beləliklə, biz belə bir nəticəyə gəlirik ki, hökumət rəqabətli bazarda məhdudlaşdırıcı yuxarı hədd qiyməti təyin edərsə, bunun nəticəsində əmtəə qıtlığı yaranır, təchizatçılar məhdud miqdarda olan malı çoxlu sayda olan potensial alıcılar arasında rəşional paylaşdırmağa məcbur olurlar. Normal şəraitdə maksimal qiymət zamanı yaranan rəşionalaşdırma mexanizmi arzuolunmazdır. Uzun növbələr səmərəli deyildir, çünki alıcılar növbədə vaxt itirirlər. Saticıların istəyinə görə malların paylanması zamanı yaranan diskriminasiya, ortaya çıxan ayrı-seçkilik qeyri-səmərəli və ədalətsizdir (ona görə ki, alıcılar çox zaman arzu etdikləri məhsulu ala bilmirlər). Əksinə, sərbəst rəqabət qabiliyyətli bazarlarda bölgü mexanizmi səmərəlidir, lakin ayrı-ayrı şəxslərin təşirinə məruz qalırlar. Dondurma bazarı tarazlaşdıqda, dondurma üçün bazar qiymətini ödəmək istəyən hər bir kəs problemsiz öz payını alır. Azad bazar malı qiymətin köməyiylə paylaşdırır.

Praktikum

Benzindoldurma məntəqələrində növbələr

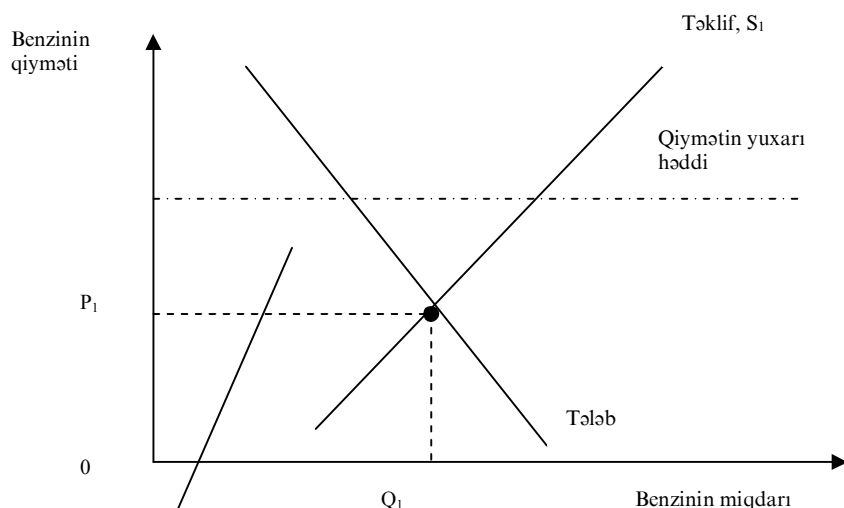
Əvvəlki fəsildə biz neft ixrac edən ölkələrin (OPEK) 1973-cü ildə dünya bazarında xam neftin qiymətini necə qaldırmasını təhlil etdik. Belə ki, xam neft benzin emalında əsas xammal olduğundan, yüksək qiymət sonuncuya (benzinə) olan tələbatın azalmasına gətirib çıxartdı. ABŞ-in

benzindoldurma məntəqələrində uzun növbələr yarandı, sürücülər 10 litr yanacaq əldə etmək üçün saatlarla gözləməli oldular.

Benzin növbələri niyə yarandı? İstehlakçıların çoxu OPEK-i günahlandırdılar. Bəli, əgər neft ixrac edənlər məhsulun qiymətini qaldırmasaydılar, benzin qıtlığı yaranmazdı. Lakin iqtisadçılar Amerika hökumətini də günahlandırirdilər, çünki o, neft şirkətlərinin benzin üçün təyin etdikləri qiymətə hədd/məhdudiyyət qoydu.

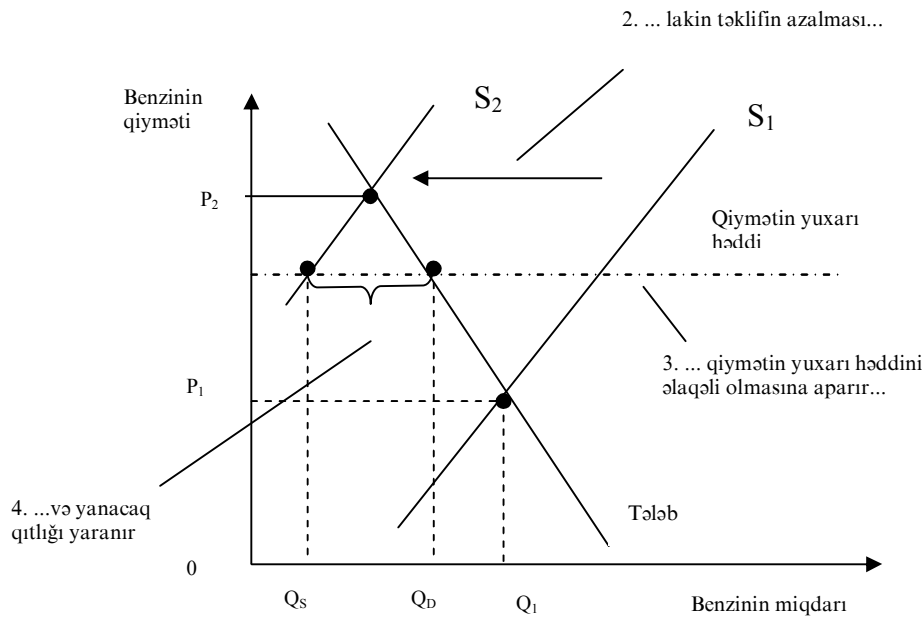
Şəkil 6.2-yə baxaq. (a) qrafikindən görünür ki, OPEK xam neftin qiymətini qaldırmamışdan əvvəl benzinin tarazlı qiyməti P_1 qiymətin yuxarı həddindən aşağı idi. Beləliklə, qiymətin tənzimlənməsi bazarın vəziyyətinə təsir etmədi. Neftin qiymətinin qalxmasından sonra vəziyyət dəyişdi. Xam neftin qiymətinin qalxması benzinin istehsal xərclərinin artmasına və ona təklifin azalmasına gətirib çıxardı. (b) qrafikindən göründüyü kimi, təklifi göstərən əyri sol S_1 vəziyyətindən S_2 vəziyyətinə dəyişib. İdarə olunmayan bazarda təklifin dəyişməsi taraz P_1 qiymətini P_2 -yə artırardı, bazarda da tarazlıq olardı. Lakin təyin olunan ən yüksək qiymət benzinin qiymətinin tarazlaşmasına yol vermədi. Ən yüksək qiymətdə istehsalçılar Q_s -i təklif edirdilər, ancaq istehlakçılar benzini Q_d -yə əldə etmək istərdilər. Beləliklə, qiymətlərin tənzimlənməsi şəraitində təklifin əyrisinin dəyişməsi kəskin yanacaq qıtlığına səbəb oldu.

(a) Benzinin əlaqəsiz yuxarı hədd qiyməti



1. Ən əvvəl qiymətin yuxarı həddi əlaqəsizdir...

(b) benzinin əlaqəli yuxarı hədd qiyməti



Şəkil 6.2 (a,b)

Nəticədə, benzinin qiymətinin tənzimlənməsi ləğv olundu. Qanunvericilər anladılar ki, amerikalıların benzindoldurma məntəqələrində saatlarla növbədə dayanmalarına görə şəxsi məsuliyyət daşıyırlar. Əgər bu gün xam neftin qiyməti dəyişsə, tələb və təklifin tarazlaşmasına uyğun olaraq, benzinin qiyməti dəyişəcəkdir.

Praktikum**Müxtəlif mövsümlərdə renta üzərində nəzarət**

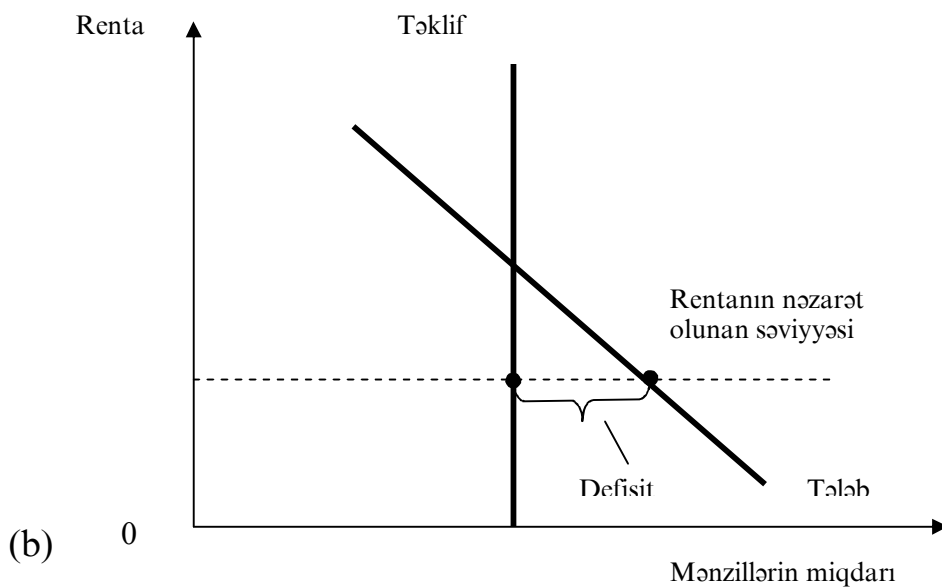
Qiymətin yüksək həddinin təyin olunmasında ən çox yayılmış nümunə renta üzərində nəzarətdir. Bir çox Amerika şəhərlərində yerli inzibati orqanlar ev sahiblərin kirayənişinlərdən almasına hüquq verən rentanın ən yüksək həddini təyin edirlər. Belə siyasətin məqsədi əhalinin kəsib təbəqəsinə kömək edərək, onu mənzil ilə təmin etməkdir. İqtisadçılar renta üzərində nəzarəti tənqid edərək təsdiq edirlər ki, bu, sosial yardımın ən səmərəsiz metodlarından biridir. Tədqiqatçıların birinin söylədiyi kimi, renta üzərində nəzarət bombardmandan sonra şəhərin dağıdılmasının ən effektiv üsuludur.

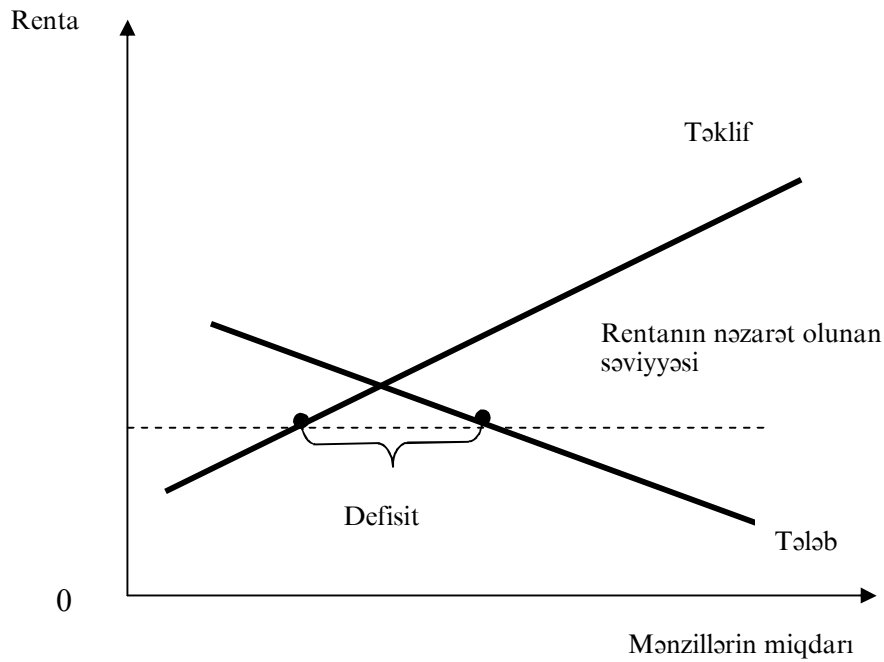
Renta üzərində nəzarətin nəticəsi əhali üçün çox da aydın deyil. Belə ki, o “uzun müddəti əhatə edir”. Qısamüddətli dövrdə ev sahibləri qazanc əldə etmək üçün, müəyyən sayda mənzillərini kirayəyə verirlər. Bazar

şəraiti dəyişdikdə, onlar tez bir zamanda təklifi artırmaq və ya azaltmaq imkanına malik deyillər. Bundan başqa, qısa müddətli dövrün arenda haqqının dəyişməsi zamanı şəhərdə mənzilə ehtiyacı olan insanların sayı yəqin ki, sabit olacaq. Belə ki, kirayənişinlərə müqavilələrdə düzəlişlər etmək üçün vaxt lazım olacaq. Beləliklə, mənzilə olan qısamüddətli tələb və təklif nisbətən qeyri-elastikdir.

Şəkil 6.3-dəki qrafikdə mənzil bazarında renta üzərində nəzarətin qısamüddətli təsiri göstərilir. Hər hansı bir yüksək qiymət həddi təyin olunduqda, renta üzərində nəzarət defisitinin yaranmasına səbəb olur. Qısamüddətli dövrdə tələb və təklif elastik olmadığına görə, ilk dövrlərdəki rentanın nəzarət olunması ilə yaranan çatışmazlıq cüzidir. Qısamüddətli dövrdə renta üzərində nəzarətin əsas nəticəsi – daşınmaz əmlak sahiblərinin gəlirinin azalmasıdır.

(a)





Şəkil 6.3 (a,b)

Lakin uzunmüddətli dövrdə vəziyyət dəyişir. Belə ki, zaman keçdikcə alıcıların və satıcıların reaksiyaları daha qabarıq şəkildə ifadə olunur. Təklifə görə sahibkarlar gəlirin azalmasına cavab olaraq, yeni mənzillərin tikintisinə qoyulan investisiyaları azaldırlar, mövcud mənzillərin də vəziyyəti müəyyən müddətdən sonra pisləşir. Tələbə görə ödənişlərin azalması insanlarda özlərinə mənzil axtarmağa həvəs yaradır (onlar valideynləri ilə yaşamaq, mənzili yoldaşları ilə bölüşdürmək istəməirlər) və köçkünlərin axınıni stimullaşdırırlar. Buradan belə aydın olur ki, uzunmüddətli dövrdə mənzilə olan tələb və təklif daha elastikdir.

Uzunmüddətli dövrdə mənzil bazarında vəziyyətin qrafiki (b) şəkil 6.3-də göstərilib. Renta üzərində nəzarət onun ölçüsünü tarazlaşdırıcı qiymətdən də aşağı salır, təklif olunan mənzillərə olan təklif əhəmiyyətli dərəcədə azalır, onlara olan tələb isə hiss olunacaq dərəcədə artır. Nəticədə, kəskin mənzil çatışmazlığı yaranır.

Alınan renta üzərində nəzarəti həyata keçirən şəhərlərdə mənzil sahibləri mənzillərin paylanması müxtəlif mexanizmlərdən istifadə edirlər. Bəzi sahibkarlar növbədə duranların siyahısını tuturlar. Digərləri uşağı olmayan kirayənişnlərə üstünlük verirlər. Dərisinin rənginə görə də ayrı seçkiliyə yol verilir. Bəzən mənzilləri evlərin müdirləri əlavə haqq/ rüşvət verənlər arasında paylayırlar. Bu zaman verilən rüşvət mənzilin ümumi dəyərini onun real qiyməti səviyyəsinə qaldırır.

Gəlin, “Ekonomiksin 10 əsasları”ndan birini yada salaq (fəsil1): İnsan stimullara reaksiya verir. Müasir bazarlarda sahibkarlar binanı səliqəli saxlayır, onların təhlükəsizliyini təmin edirlər, belə ki, daha çox ehtiyac duyulan mənzillər üçün yüksək qiymət müəyyən etmək olar. Əksinə, rentə üzərində nəzarət qıtlığa və növbədədurma siyahısının meydana gəlməsinə səbəb olur. Daşınmaz əmlak sahiblərinin kirayənişinlərin qayğısına qalmaq stimulu isə olur.

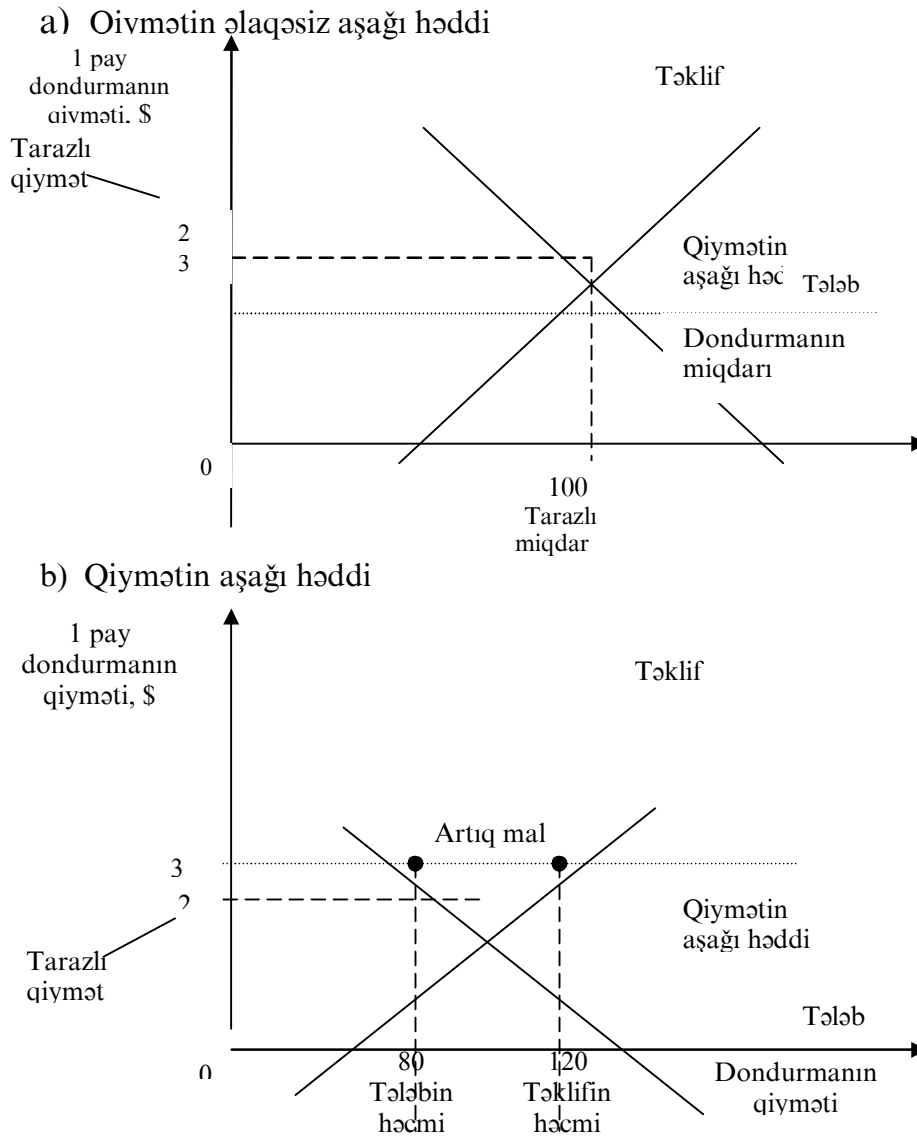
Ev sahibi niyə pulunu öz əmlakının yaxşı qalması üçün sərf etməlidir? Onsuz da insanlar onu elə bu halda əldə etmək arzusundadırlar. Nəticədə, kirayənişinlər pula qənaət edirlər, amma mənzilin keyfiyyəti pisləşir.

Çox vaxt siyasətçilərin rentə üzərində nəzarətin təyin olunmasına qarşı reaksiyası əlavə tənzimlənmənin həyata keçirməsi ilə nəticələnir. Məs., ABŞ-da əsasnaməyə görə, mənzili kirayəyə verərkən irqi ayrı seçkiliyə yol verilməməlidir və tələb olunur ki, əmlak sahibləri kirayənişinlərə yaşayış üçün minimal şərait yaratsın. Lakin bu sərəncamların yerinə yetirilməsinə nəzarət olunmur və bu həyata keçirilmir. Renta üzərində nəzarət sadələşəndə, və mənzil bazarı rəqabət qüvvələri ilə idarə olunanda isə əksinə, əlavə idarə olunmağa ehtiyac yoxa çıxır.

Qiymətin aşağı həddinin bazarın fəaliyyətinə təsiri

Qiymətlər üzərində başqa növ nəzarətin təsirini nəzərdən keçirmək üçün gəlin, dondurma bazarına qayıdaq. Təsəvvür edin ki, dövlət Milli Dondurma İstehsalçıları Təşkilatını inandıra bildi və qiymətin aşağı həddinin təyin olunmasına qərar verdi. Əgər qiymətin yuxarı həddi rəsmən maksimal qiymətdirsə, ən aşağı həddi formal olaraq minimum qiymətdir.

Hökumət dondurma üçün ən aşağı qiyməti təyin edən zaman 2 nəticə ola bilər: əgər 1 pay dondurma üçün bu 2\$ (ancaq tarazlı qiymət 3\$) olarsa, biz bunun nəticəsini şəkil 6.4-də (a) qrafikində görə bilərik. Tarazlı qiymətin aşağı həddi əlaqəsizdir və bazar qüvvələri təbii ki, iqtisadiyyatı tarazlığa doğru aparır. Bu halda, aşağı qiymət həddi bazardakı vəziyyətə heç bir təsir göstərmir.



Şəkil 6.4 (a,b)

Şəkil 6.4-dəki (b) qrafiki 1 pay dondurmanın 4\$ olduğu qiymətin aşağı həddini göstərir. Tarazlı qiymət 3\$ olduğu üçün aşağı qiymət bazarın məhdudlaşdırıcı qiymətinə çevrilir. Tələb və təklif qüvvələri qiyməti tarazlığa doğru aparır, amma o, aşağı hədlə toqquşur. Bu halda, bazar qiyməti qiymətin aşağı həddinə bərabərdir. Bu qiymət ilə təklif olunan dondurmanın həcmi (120pay) tələb olunan dondurmanın (80pay) həcmindən artıqdır. Dondurma satmaq istəyən istehsalçılar bu qiymətə onu

satmaq imkanına malik deyillər. Beləliklə, aşağı qiymətin təyin olunması təklif olunan malın bolluğuna səbəb olur.

Biz qeyd etmişdik ki, qiymətin yuxarı həddinin təyini və qıtlığın yaranması malın arzuolunmaz bölünmə mexanizminin yaranmasına səbəb olur. Bazar qiymətinin aşağı həddi mövcud olduğu halda, bəzi tədarükçülər istehsal etdikləri malı satmaq imkanına malik olmurlar. Yalnız alıcıların irqi və ailə ənənələrini əsas tutan satıcılar irəli gedə bilirlər. Azad bazarda isə əksinə, bölgü mexanizminin əsas elementi qiymətdir, istehsalçılar isə tarazlı qiymətə əsaslanaraq, istehsal etdikləri hər şeyi satırlar.

Praktikum

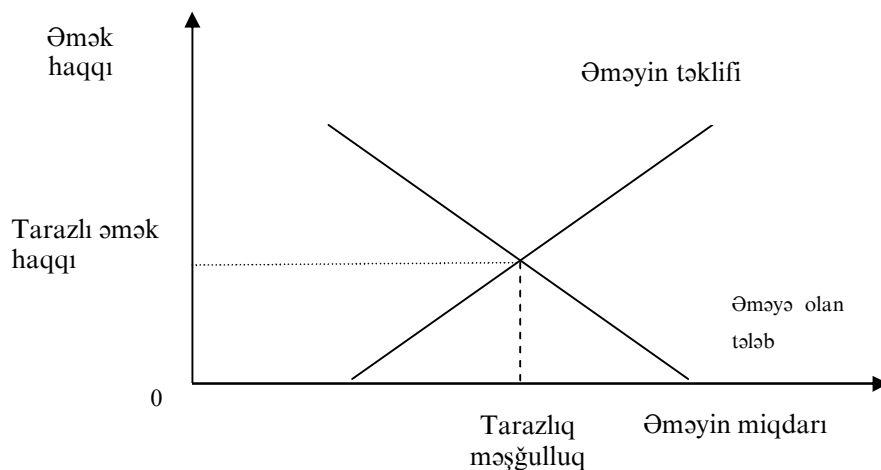
Minimal əmək haqqı

Qiymətin aşağı həddinin əsas nümunəsi minimal əmək haqqının təyin olunmasıdır. İlk öncə ABŞ Konqresi fəhlələrə müəyyən yaşayış həddini təmin etmək məqsədilə ədalətli əmək standartları haqqında 1938-ci il Aktını qəbul etməklə, minimal saathesabı tarifi müəyyən etdi. 1999-cu ildə Federal qanuna əsasən, minimal əmək haqqının 1 saati 5.15\$-dır. ABŞ-ın bəzi ştatlarında daha yuxarı əmək haqqının həddini təyin edən qanunlar fəaliyyət göstərir.

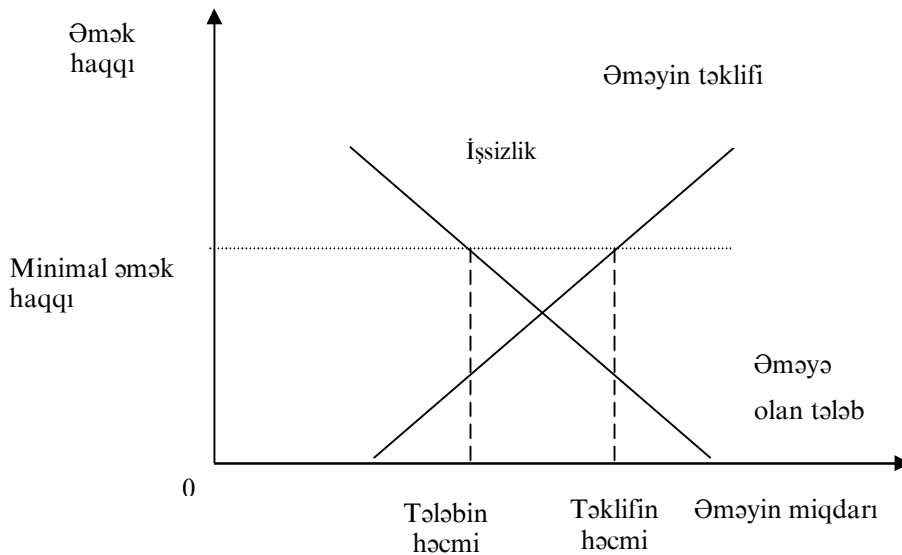
Minimal əmək haqqının tarifinin təsirini nəzərdən keçirmək üçün biz əmək bazarının (**birjasının**) (şəkil 6.5-dəki (a) qrafiki) təhlilini nəzərdən keçirməliyik. Bu bazar da digərləri kimi tələb və təklifin təsirinə məruz qalır. Fəhlələr əmək, firmalar isə əməyə tələbi təklif edirlər. Azad rəqabətli bazarda əmək haqqının miqdarının dəyişməsi əməyin tələbi ilə təklifi arasındakı tarazlığa gətirib çıxarır.

Şəkil 6.5-də (b) qrafikində minimal əmək haqqının təyin olunduğu əmək bazarı göstərilir, bu tarazlaşdırıcı həddən yuxarıdır. Təklif olunan əməyin həcmi ona olan tələbi ötüb keçir, bu da işsizliyə səbəb olur. Beləliklə, minimal əmək haqqının təyini məşğul olan əhəlinin əmək haqqını artırır, ancaq iş tapa bilməyənlərin gəlirini azaldır.

a) Sərbəst əmək bazarı



b) Minimal əmək haqqı ilə olan bazar



Şəkil 6.5 (a,b)

İqtisadiyyatda müxtəlif peşə sahibləri üçün əmək bazarları və orada minimal əmək haqqının təyin olunması işçinin təcrübəsi və ixtisasından asılıdır: böyük təcrübəyə malik ixtisaslı işçilər demək olar ki, təyin olunmuş minimal əmək haqqından asılı deyillər, belə ki, onların tarazlı əmək haqqı minimumdan xeyli artıqdır. Belə işçilər üçün minimal əmək haqqı təyin olunmur.

Ancaq minimum əmək haqqının təyin olunması yeniyetmə əməyi bazarına böyük təsir göstərir. Onların tarazlı əmək haqları aşağı həddə olur, çünki yeniyetmələr təcrübəsi olmayan aşağı ixtisaslı işçi kateqoriyasına aiddirlər. Bundan başqa, yeniyetmələr bir çox hallarda müəyyən təcrübəni əldə etmək üçün aşağı əmək haqqının miqdarına razı olurlar. (Bəzi yeniyetmələr pulsuz olaraq “praktikant” kimi işləməyə razı olurlar) Nəticədə, yeniyetmələr üçün əmək haqqının minimal miqdarı başqa işçilərdən fərqli olaraq təyin olunur.

“Minimum əmək haqqı” haqqında olan qanunun yeniyetmələrin əmək bazarına, onun dəyişməsinin yeniyetmələrin məşğulluğuna olan təsirini iqtisadçılar müqayisə edərək təsdiq etmişlər. Tədqiqatlar göstərir ki, minimal əmək haqqının 10% artması yeniyetmələrin məşğulluğunu 1-3% azaldır. Nəzərə alın ki, minimal əmək haqqının 10% artması yeniyetmələrin əmək haqqının çox cüzi miqdarda artımına gətirib çıxarır ki, bu da minimal əmək haqqından bir qədər artıq maaş alan yeniyetmələrə aid deyil. Minimal əmək haqqı haqqında qanunun yerinə yetirilməsinə nəzarət mükəmməl olmadığına görə, yeniyetmələrin məşğulluğunun 1-3% azalması olduqca mühüm bir məsələdir.

Minimal əmək haqqının təyin olunması nəinki əməyin tələbinin həcminə, həm də onun təklifinin həcminə təsir göstərir. Minimal əmək haqqının reqlamentləşdirilməsi yeniyetmələrin alacaqları əmək haqqının artmasına səbəb olur ki, bunun nəticəsində iş axtaran yeniyetmələrin sayı artır. Tədqiqatlar göstərdi ki, minimal əmək haqqının səviyyəsinin artması işləyən gənclərin strukturunda dəyişikliyə aparır: bəzi şagirdlər tədrisi atır, işsizlər sırasına qatılaraq, iş axtarmağa başlayırlar.

Minimal əmək haqqının təyin olunmasında yaranan problemlər siyasi diskussiyaların populyar mövzudur. Bu qanunun tərəfdarları bu siyasətə əhalinin kasıb təbəqəsinin nümayəndələrinin gəlirlərinin artmasının bir üsulu kimi baxırlar. Onlar qeyd edirlər ki, onların aldığı minimal əmək haqqı onlara ancaq yetir. Məsələn, 1999-cu ildə ABŞ-da minimal əmək haqqı 1 saat üçün 5.15\$ olduğundan, həftədə 40 saat işləyən 2 adamın aldığı illik əmək haqqı 21424\$-dır. Bu da orta səviyyəli amerikalı ailənin gəlirinin yarıdan azını təşkil edir. Minimal əmək haqqının təyin olunmasını tələb edənlər bu siyasətin, işsizlik də əlavə olunmaqla, mənfi cəhətlərinin olması ilə razılaşırlar. Lakin onların təsirinin cüzi olduğunu etiraf edirlər. Onlar əmindirlər ki, minimal əmək haqqının yüksək olması əhalinin kasıb təbəqəsinin yaşayış səviyyəsinin artmasına imkan yaradır.

Minimal əmək haqqının əleyhdarları iddia edirlər ki, onun təyini kasıbçılıq ilə mübarizədə heç də yaxşı üsul deyil. Onlar qeyd edirlər ki, yüksək minimal əmək haqqı işsizliyə aparır, yeniyetmələri tədrisi atmağa məcbur edir və ixtisası olmayan işçiyə lazım olan təcrübəni qazanmağa imkan yaratmır. “Əmək minimumunun” əleyhdarları deyirlər ki, minimum əmək haqqı alan işçilərin heç də hamısı “yoxsulluq” səviyyəsindən qalxmaq istəyən ailə başçıları deyillər. Minimal əmək haqqı alan bir çox işçilər – yeniyetmələr, orta sinfə mənsub olanlar, cib xərci qazanmaq istəyənlərdir.

Qiymətlər üzərində nəzarətin təyin olunması siyasətinin qiymətləndirilməsi

Ekonomiksin 10 prinsiplərindən birində (fəsil 1) iddia olunur ki, bazar adətən iqtisadi fəaliyyətin təşkili üsullarındandır. Elə buna görə, iqtisadçılar qiymətlərin aşağı və yuxarı həddinin təyin olunmasının

əleyhinə çıxırlar. Onların fikrincə, qiymət heç də təsadüf nəticəsində deyil, tələb və təklif ayrılıqlarını təyin edən, alıcıların və şirkətlərin qəbul etdikləri milyonlarla qərarların nəticəsində yaranır. Qiymətlər tələb və təklifin tarazlaşmasında əsas rol oynamaqla, iqtisadi fəaliyyətin uyğunlaşmasının effektivliyini müəyyən edir. Qiymətin qanunvericiliklə təyin edilməsi cəmiyyətin vəsaitlərinin bölüşdürülməsi siqnallarına əhəmiyyət vermir.

İqtisadi nəzəriyyənin 10 prinsiplərindən biri də ondan ibarətdir ki, dövlət bəzən bazarın fəaliyyətində nəticələri təkmilləşdirmək (yaxşılaşdırmaq) imkanına malikdir. Siyasətçilər qiymət üzərində nəzarət yaratmağa çalışırlar, çünki onlar hesab edirlər ki, bazar nəticələri ədalətsizdir. Bu nəzarət əhalinin yoxsul təbəqəsinin vəziyyətini yaxşılaşdırmaq üçündür. Məsələn, "Renta üzərində nəzarət" haqqında qanun mənzillərin kirayələnməsinin miqdarını artırmağa, minimum əmək haqqının təyini isə - insanları yoxsulluqdan qurtarmağa yönəldilib.

Lakin çox vaxt qiymətlər üzərində nəzarətin təyini nəticələri siyasətçilərin kömək göstərməyə çalışdıqları kəslərə əks təsir göstərir. Renta üzərində nəzarət mənzilin kirayə haqqını aşağı səviyyədə saxlayır, amma o, binaları yaxşı vəziyyətdə saxlamağa stimül yaratmır və mənzil axtarışını çətinləşdirir. Minimum əmək haqqı haqqında qanun bəzi işçilərin gəlirini artırır, lakin nəticədə işsizlik artır.

Ehtiyacı olanlara köməklik göstərmək üçün heç də qiymətlərə nəzarət etmək lazım deyil. Dövlət kasıb ailələrə icarə haqqının müəyyən hissəsini ödəmək üçün subsidiyalar verməklə, mənzilin icarəsini mümkün edə bilər. İcarə haqqı üzərində nəzarətdən fərqli olaraq, renta subsidiyaları mənzil təklifini azaltmır, yəni mənzil qıtlığı yaranmır. Analoji olaraq, əmək haqqının subsidiyası əhalinin yoxsul təbəqəsindən olan işçilərin həyat tərzini yaxşılaşdırır, firmaların da onların işə qəbulu zamanı rədd cavab verməyə səbəbi olmur. Belə subsidiyalara aid nümunə - qazanılan gəlirə vergi kreditidir ki, bu da ABŞ dövlətinin azmaşlı işçilərin gəlirinin artırılmasına yönəldilmiş proqramdır.

Subsidiya siyasətinin (qiymət üzərində nəzarətlə müqayisədə) daha effektiv olmasına baxmayaraq o da təkmil deyil. Renta subsidiyaları və əmək haqqına olan subsidiyalar üçün dövlətə pul lazımdır. Deməli, bu da vergilərin artmasını tələb edir. Lakin biz belə qənaətə gəldik ki, vergi qoyma böyük xərcə bağlıdır.

Vergilər

Dövlətin bütün idarələri – ABŞ-ın Vaşinqtondakı federal hökumətindən və ştatlardakı dövlət orqanlarından başlayıb, kiçik şəhərlərdəki yerli hakimiyyət orqanlarına kimi – ictimaiyyət üçün lazımi məqsədlər həyata keçirmək məqsədilə lazım olan resursları artırmaq üçün vergilərdən istifadə edirlər.

Vergilər iqtisadi siyasətin əsas alətidir. Onların bizim həyatımıza göstərdiyi təsir müxtəlif və birmənalı deyil. Vergi sisteminin öyrənilməsi bizim bir neçə müraciət edəcəyimiz mövzudur. Bu fəsildə biz vergilərin iqtisadiyyata təsirini öyrənmək sahəsində ilk addımları atırıq.

Təsəvvür edin ki, yerli icra hakimiyyəti ildə bir dəfə dondurma bayramı keçirməyi qərara alır. Bu bayramda parad, atəşfəşanlıq və şəhər məmurlarının çıxışları olacaq. Bu tədbiri həyata keçirmək üçün yerli orqanlar dondurma satışına vergi qoymağı qərara alır – 1 pay dondurma üçün 0.50\$. Şəhər idarə orqanlarının bu elanı 2 rəqib qrupu “oyatdı”. Milli Dondurma İstehsalçıları Təşkilatı iddia edir ki, onun üzvləri güclü rəqabət şəraitində yaşamaq uğrunda mübarizə aparırlar və bu da o deməkdir ki, yeni vergini alıcılar ödəməlidirlər. Amerika Dondurma İstehlakçıları Assosiasiyası bəyan edir ki, alıcılar onsuz da güclə dolanırlar və vergini satıcılar ödəməlidirlər. Şəhər meri razılaşma əldə etməyə çalışaraq təklif edir ki, verginin yarısını satıcılar, o biri yarısını isə alıcılar ödəsinlər.

Tərəflərin təkliflərini analiz etmək üçün biz sadə, ancaq gizli mənası olan sualı verməliyik: Dövlət əmtəyə vergi qoyduqda, onun əsas ağırlığı kimin üzərinə düşür? İstehlakçıların, ya istehsalçıların? Və yaxud, əgər alıcılar və satıcılar vergini birgə ödəyirlərsə, onların hər birinin üzərinə düşən yükü (bölgünü) nə təyin edir? Yerli orqanlar vergiqoymanın bölgüsünü qanunla təyin edə bilərmə? Bu merin təklif etdiyi kimi, yoxsa digər fundamental iqtisadi qüvvələrin təsiri ilə formalaşır? İqtisadçılar əhalinin müxtəlif qruplarının və istehsalçıların üzərinə düşən vergi yükünü öyrənərkən, “Vergi yükünün bölüşdürülməsi” terminindən istifadə edirlər.

Alıcılara vergi qoyulması və bazarın fəaliyyətinin nəticələri

Əvvəlcə biz alıcılardan əmtəə üçün alınan vergilərə nəzər salaq. Fərz edək ki, yerli hakimiyyət orqanları alıcıların 1 pay dondurma üçün dövlətə 0.50\$ vergi vermək haqqında qanunu qəbul edirlər. Qəbul olunan yeni vergiyə dondurma alıcılarının və satıcılarının münasibəti necə olacaq? Bu suala cavab vermək üçün biz tələb və təklifin analizinin 3 addımını ataq (IV Fəsil):

1. verginin tələb və təklif ayrılmasına təsir etdiyini həll edirik;

2. ayrılmanın səmtini təyin edirik;

3. ayrılmanın hərəkətinin bazar tarazlığına göstərdiyi təsiri nəzərdən keçiririk.

Aydındır ki, yeni vergi dondurmanın tələbinə də təsir göstərir. Təklif ayrılmasına o, təsir etmir. Belə ki dondurmanın istənilən qiymətində şirniyyat təchizatçılarının fikrincə, dəlilləri dəyişməzdir. Alıcılar isə bütün hallarda dondurma alarkən, dövlətə vergini (satıcılara isə dondurmanın qiymətini) verməlidirlər. Beləliklə, yeni vergi dondurmaya olan tələbin ayrısının dəyişməsinə aparır.

İndi gəlin, verginin qoyulması məsələsinə qayıdaq: faktiki olaraq, vergini kim ödəyir? Dövlət formal olaraq alıcıların ödədikləri vergi şəklində pul əldə edir, ancaq verginin yükü həm alıcıların, həm də satıcıların üzərinə düşür. Bazar qiyməti 3\$-dan 2.80\$-a düşdüyündən, satıcılar verginin təyin olunmadığı dövrdən 0.20\$ az pul əldə edirlər. Beləliklə, verginin qoyulması təchizatçı-firmaların vəziyyətinə mənfi təsir göstərir. Vergi həddinin müəyyənləşdirilməsi alıcıların vəziyyətinə də neqativ təsir göstərir. Buradan belə nəticə çıxır:

- vergilər bazarın fəaliyyətini "dondururlar". Əmtəələrə vergilərin qoyulması ona gətirib çıxarır ki, yeni tarazlıq şəraitində satılmış malların həcmi azalır.

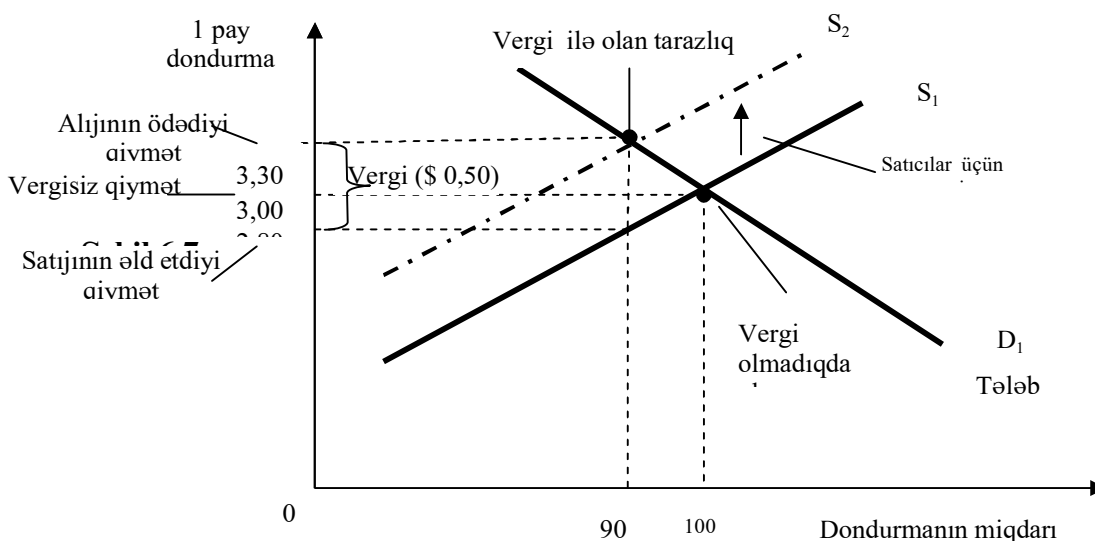
- vergi yükü alıcı və satıcıları bir-birindən uzaqlaşdırır. Yeni tarazlıq şəraitində alıcılar əldə etdikləri mallara görə daha böyük məbləğdə pul ödəyirlər, satıcılar isə daha az qazanc əldə edirlər.

Satıcılardan alınan vergi və bazarın fəaliyyətinin nəticələri

İndi gəlin təchizatçıdan alınan vergini müzakirə edək. Fərz edək ki yerli orqanlar satılan hər 1 pay dondurma üçün 0.50\$ vergi təyin edir. Verginin qoyulmasının nəticəsi necə olacaq?

Bu zaman vergi ilk növbədə dondurmanın təklifinə təsir göstərəcək. Mümkün olan hər bir qiymətdə ona olan tələbin həcmi və həmçinin tələbi göstərən əyrinin vəziyyəti dəyişməz qalır. Satıcılardan alınan vergi dondurmanın satışının xərclərini artırır, bu da mümkün olan qiymətdə malın təklifinin azalmasına aparır və təklifi göstərən əyri sola hərəkət edir (və müvafiq olaraq, yuxarı).

Biz əyrinin vəziyyətini daha dəqiq təyin etmək imkanına malikik. Dondurmanın hər bir بازار qiymətində onun səmərəli olan qiyməti vergini ödədikdən sonra təchizatçıların əldə etdikləri puldur. Vergi qoyulmamışdan əvvəl 0.50\$ az. Məsələn, əgər 1 pay dondurmanın بازار qiyməti 2\$-sa, firmalar üçün malın səmərəli qiyməti 1.50\$-dir. Bazar qiyməti nə olursa olsun, satıcılar dondurmanı elə satacaqlar ki, guya onun qiyməti əslində olduğundan 0.50\$ azdır. İstehsalçıların malı istənilən miqdarda tədarük etmələri üçün بازار qiyməti (verginə kompensasiya etmək üçün) 0.50\$ artıq olmalıdır. Beləliklə, (şək.6.7) təklifi göstərən əyri S_1 vəziyyətindən S_2 vəziyyətinə verginin miqdarı qədər (0.50\$) yuxarı hərəkət edir.



Şəkil 6.7. Satıcılara qoyulan vergi

Bazar ilkin tarazlıq vəziyyətindən yenisi ilə əvəz olunduqda, dondurmanın tarazlı qiyməti 3\$-dan 3.30\$-a qədər artır. Dondurmanın tarazlı həcmi isə 100 paydan 90 paya qədər azalır. Verginin qoyulması yenə də dondurma bazarının həcmnin azalmasına gətirib çıxarır. Həm alıcılar, həm də satıcılar verginin ağırlığını (**yükünü**) bölüşdürürlər. Bazar qiyməti artdığına görə alıcılar hər paya görə 0.30\$ artıq pul ödəyirlər. Satıcılar vergiyə görə artıq pul alırlar, ancaq dondurmanın qiyməti (vergi ödədikdən sonra) 3\$-dan 2.80\$-a qədər azalır.

Şəkil 6.6 və 6.7-nin müqayisəsi zamanı biz qəribə bir nəticəni əldə edirik: vergilər alıcı və satıcılar üçün eynidir. Hər iki halda vergi alıcıların ödədikləri və satıcıların əldə etdikləri qiymətin fərqidir. Alıcıların ödədikləri və satıcıların aldıkları qiymət üçün verginin qədəri, kimdən alınmasından asılı olmayaraq, eynidir. Bütün hallarda vergi tələb və təklifin ayrılmasının vəziyyətini dəyişir və yeni tarazlıqda verginin yükünü həm istehlakçılar, həm də istehsalçılar bölüşdürürlər. Alıcı və satıcı üçün verginin fərqi ondadır ki, pulu dövlətə onlardan hansı ödəyir.

Bu 2 verginin hər mağazada 0.50\$ qədərindəki vergini xüsusi qablarda toplamaqla daha asanlıqla başa düşə bilərik. Dövlət alıcılara vergi qoyarkən, onlar hər dəfə 1 pay dondurma alarkən, 0.50\$-ı o qablara qoymalıdırlar. Əgər dövlət vergini istehsalçılara qoyarsa, dondurmanın qablara doldurulmasını satıcı öz üzərinə götürür. Bu 0.50\$-ın istər birbaşa, istərsə də dolayı yolla alıcı tərəfindən ödənilməsinin fərqi yoxdur. Bazarda yeni tarazlıq vəziyyəti yaranana kimi alıcılar və satıcılar verginin alınma üsulundan asılı olmayaraq, onun yükünü bərabər daşıyırlar.

Praktikum

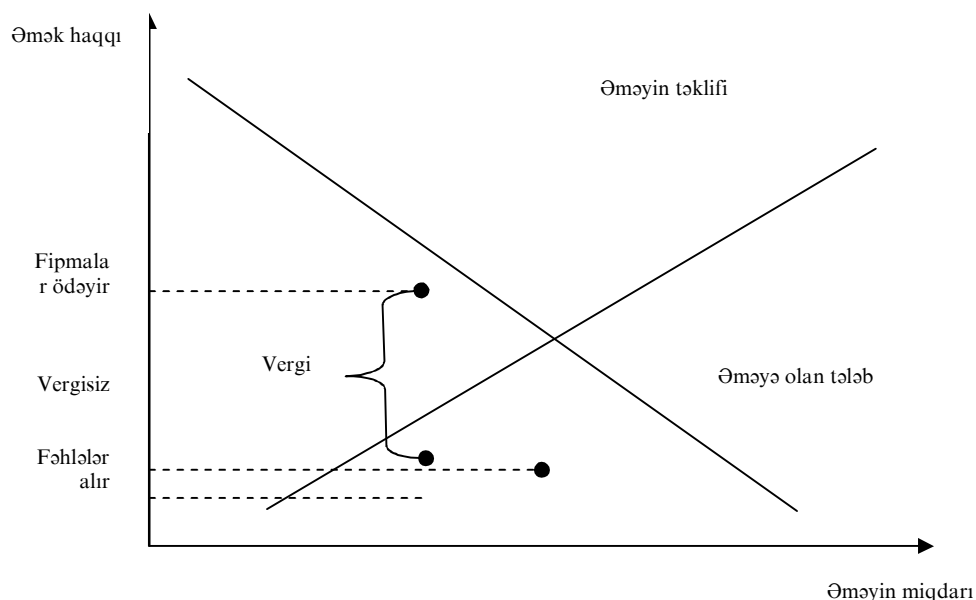
Amerika Konqresi əmək haqqının vergi yükünü ədalətli bölüşdürmək iqtidarındadırmı?

Maaş alarkən yəqin ki, hiss etmişiniz ki, çıxılan vergiyə görə sizin əlinizə aldığınız məbləğ azdır. İşləyən amerikalının ödədiyi vergilərdən biri də FİCA-dır (**Federal Sığorta ödəniş Aktı**). Federal hökumət FİCA vergisindən alınan gəliri yaşlı amerikalılara göstərilən tibbi xidmətlər proqramına, tibbi və sosial sığortanın maliyyələşməsinə xərcləyir. FİCA

əmək haqqından tutulan vergi növündən biridir. 1995-ci ildə FİCA-nın 1 fəhlənin hesablanmış əmək haqqından tutulan məbləği 15.3% təşkil edirdi.

Sizin fikrinizcə, əmək haqqına qoyulan verginin yükünü kim daşıyır: firmalar və ya işçilər? ABŞ Konqresi müvafiq qanun qəbul edərkən, vergi yükünü bərabər bölüşdürməyə çalışır. Qanuna görə, FİCA vergisinin yarısı firmanın gəlirindən, digər yarısı isə işçilərin əmək haqqından tutulur. Əmək haqqından tutulan məbləğ kompaniyanın işçisinin şəxsi töhfəsidir.

Bizim vergi qoyma üzrə apardığımız analizlər göstərir ki, qanunvericilər çətin ki, vergi yükünü bərabər bölüşdürə bilirlər. Bu tezisi aydınlaşdırmaq üçün gəlin, əmək haqqından tutulan vergiyə əmtəyə qoyulan vergi nöqtəyi-nəzərindən baxaq. Burada, əmək əmtəə, əmək haqqı isə onun qiymətidir. Əmək haqqına qoyulan verginin əsas xüsusiyyəti işçiyə firma tərəfindən təyin olunan və onun əlinə aldığı əmək haqqı arasındakı orta vəziyyətdən ibarətdir. Əmək haqqına vergi təyin olunmadıqda, işçilərin aldığı məbləğ azalır, firmaların ödədikləri pul məbləği isə artır (şəkil 6.8)



Şəkil 6.8. Əməkhaqqına vergi

Nəticədə, işçilər və firmalar vergi yükünü qanunvericilərin tələb etdikləri nisbətə bölüşdürürlər. Qanunvericilər vergini ancaq işçilərdən və ya firmalardan topladıqda da biz oxşar nəticəni əldə edəcəyik.

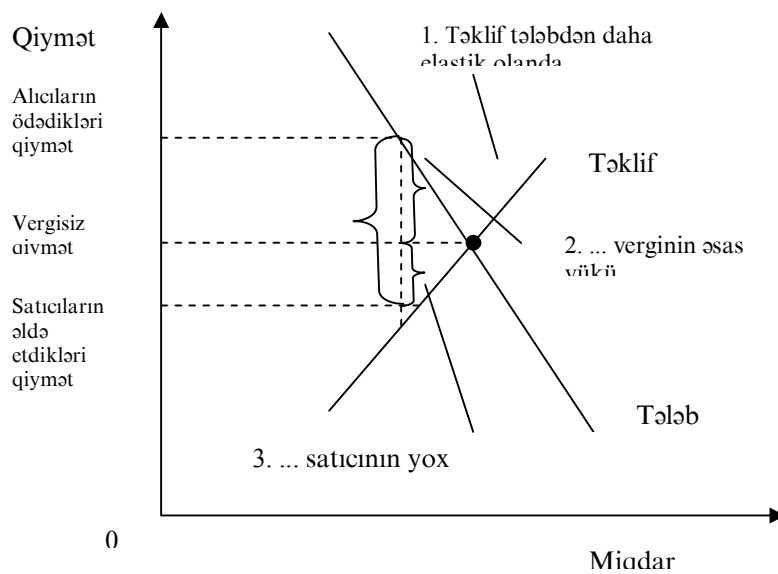
Bizim nəzərdən keçirdiyimiz nümunə göstərir ki, ictimai diskussiya zamanı vergi yükünün bölünməsi məsələsi nəzərdən qaçır. Qanunvericilər verginin alıcı və ya satıcı tərəfindən ödənilməsini təyin edə bilirlər, lakin

onlar vergi yükünün ədalətli bölünməsinə təyin etmək imkanında deyillər, çünki o, daha çox tələb və təklif qüvvələrinin nisbətindən asılıdır.

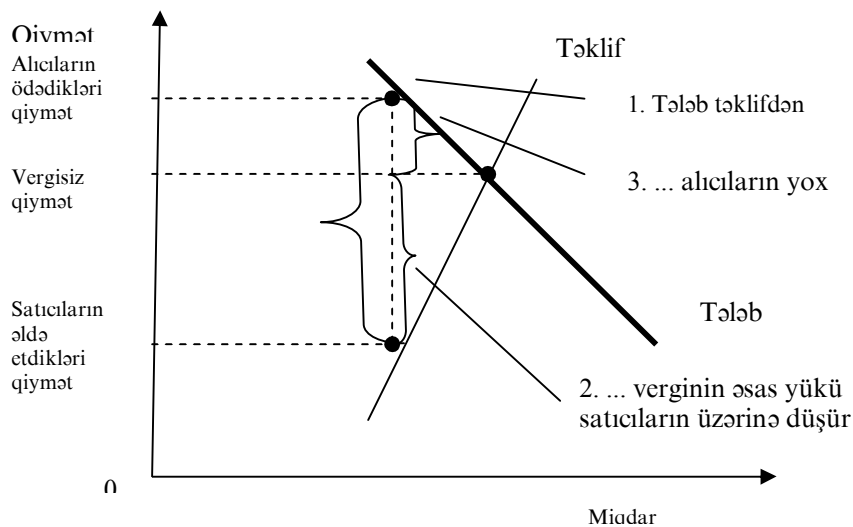
Elastiklik və vergiqoyma

Hər hansı bir əmtəyə vergi qoyarkən onun ağırlığı alıcıların və satıcıların üzərinə düşür. Ancaq hansı nisbətdə: 50: 50-yə olan nisbət istisnadır. Gəlin şəkil 6.9-da göstərilən 2 bazarda olan vergiqoymanı nəzərdən keçirək. Hər 2 halda qrafiklərdə tələb və təklifin ilkin ayrılıqları alıcıların ödədikləri və satıcıların əldə etdikləri məbləğlər arasında verginin ayrısı göstərilib (tələb və təkliflərin yeni ayrılıqları yoxdur. Ayrılıqların vəziyyətinin dəyişməsi verginin kimdən – alıcılardan və ya satıcıdan alınacağından asılıdır, ancaq bunun heç bir fərqi yoxdur). Qrafiklərdəki ayrılıqlar tələb və təklifin nisbətindən elastikliyindən fərqlənirlər.

(a)



(b) Qeyri- elastik təklif, elastik tələb



Şəkil 6.9 (a,b)

Şəkil 6.9-dakı (a) qrafikində çox elastik təklif və nisbi qeyri-elastik tələb olan əmtəə bazarında verginin qoyulması halı göstərilib. Yəni, satıcılar malın qiymətinə qarşı alıcılardan daha həssasdırlar. Qiymətlərə vergi qoyarkən, satıcıların əldə etdikləri qiymət hiss olunmayacaq dərəcədə azalır. Buna görə, firmaların çəkdiyi ziyan böyük deyil. Əksinə alıcıların ödədikləri qiymət hiss olunacaq dərəcədə artır, deməli, verginin əsas yükü onların üzərindədir.

(b) qrafikində əmtəənin nisbi qeyri-elastik təklifi və çox elastik tələbi olan bazarda vergiqoyma göstərilib. Yəni, alıcılar qiymətə qarşı çox həssasdırlar, satıcılar isə yox.

Vergi qoyularkən istehlakçıların ödədikləri qiymət cüzi artır, satıcıların əldə etdikləri qiymət isə hiss olunacaq dərəcədə azalır. Bu da onu göstərir ki, əsas yük istehsalçıların üzərinə düşür.

Şəkil 6.9-dakı (a) və (b) qrafiklərində verginin yükünün bölüşməsinin əsas qaydası göstərilib. Verginin əsas yükü daha az elastik olan tərəfə düşür. Nə üçün? Əslində, elastiklik alıcıların və ya satıcıların bazardakı vəziyyəti pisləşərsə, onu tərk etmək arzusu ilə təyin olunur. Tələbin cüzi elastikliyi onu göstərir ki, alıcıların hansısa bir malın alternativini tapa bilmir. Təklifin cüzi elastikliyi onu göstərir ki, satıcıların malın istehsalında başqa variantları yoxdur. Əmtəəyə vergi qoyularsa, bazarın seçim imkanına malik olan tərəfi bazarı tərk etmək imkanına malik deyil və deməli, verginin əsas yükü onun üzərinə düşür.

Praktikum**Bahalı mal üçün vergini kim ödəyir?**

1990-cı ildə ABŞ-da bahalı əşyalar: - yaxtalar, şəxsi təyyarələr, xəz dərili mallar, zinət əşyaları və bahalı maşın modelləri üçün yeni vergi haqqında qanun qəbul edildi. Onun məqsədi varlı amerikalılara vergi qoymaqla, büdcənin gəlirini artırmaq idi. Yalnız çox zəngin insanlar belə ekstravaqant əşyalar almaq iqtidarında olduqlarından, həddən artıq bahalı əşyalar üçün vergi qoyulması ilk öncə qanunauyğun qəbul olunur.

Ancaq tələb və təklif qüvvələrinin qarşılıqlı təsiri konqresin nəzərdə tutduğu nəticənin əksinə gətirib çıxardı. Məsələn, gəlin, yaxta bazarına nəzər salaq. Yelkənli qayıqlara olan tələb kifayət qədər elastikdir. Milyonçu yaxta almaqdan asanlıqla imtina edə bilər, axı o, həmin pula daha

böyük ev ala bilər, Avropada dincələ və ya pulunu varislərinə verə bilər. Yaxtanın təklifi isə əksinə, nisbətən elastikdir, heç olmasa qısa bir müddət üçün. Tərsanələrdə yeni əmtəə istehsalına başlamaq asan deyil, kiçik yelkənli qayıqlar düzəldən fəhlələr bazardakı vəziyyət dəyişdiyinə görə iş yerlərini dəyişdirmək istəmirlər.

Elastik tələbdə və qeyri-elastik təklifdə verginin yükü təchizatçının üzərinə düşür. Yəni, yaxtaya görə verginin yükü fəhlələr və istehsalçı firmaların üzərinə düşür, çünki təchizatçılar malın qiymətini aşağı salmalı olurlar. Amma tərsanə fəhlələrini ən çox təmin olunan amerikalılar siyahısına aid etmək olmaz. Beləliklə, bahalı əşyalar üçün olan verginin əsas ağırlığı varlıların yox, orta sinfin üzərinə düşür.

Bahalı əşyalar üçün qoyulan verginin daha məqsədayönlü təyin olunmasının qüsurlu olduğu çox tez bir müddətdə aydın oldu və 1993-cü ildə ABŞ-da Konqres bahalı mallar üçün vergi haqqında qanuna xeyli düzəlişlər etməli oldu.

Nəticə

İqtisadiyyatı 2 növ qanun idarə edir: tələb və təklif qanunu və dövlət tərəfindən müəyyən olunmuş qanunlar. Bu fəsildə biz onların qarşılıqlı əlaqələrini nəzərdən keçirdik. Qiymətlər üzərində nəzarət və vergilər müxtəlif bazarların ümumi xüsusiyyətləridir. Onların təsiri tez-tez mətbuatda və siyasi dairələrdə müzakirə olunur. Dövlətin iqtisadi rolunu anlayıb qiymətləndirmək üçün biz uzun yol keçməliyik.

Növbəti fəsillərdə biz bir çox dövlət proqramlarını daha ətraflı analiz edəcəkdir, vergilərin əhəmiyyətini daha geniş aspektdə nəzərdən keçirəcəyik. Lakin bu fəslin əsas nəticələri dəyişməz qalır: tələb və təklifin qanunauyğunluqları dövlət siyasətinin analizinin ən ümdə və ən faydalı vasitəsidir.

III HİSSƏ
TƏLƏB VƏ TƏKLİF 2:
BAZARLAR VƏ RİFAH

Fəsil 7**İSTEHLAKÇILAR, İSTEHSALÇILAR
VƏ BAZARLARIN EFFEKTİVLİYİ**

Təsəvvür edin ki, bir nəfər amerikalı «Təşəkkür Günündə» ailəvi nahar üçün nəzərdə tutulmuş hindtoyuğu almaq məqsədilə ərzaq dükanına gedir. Çox güman ki, istənilən quşun qiymətini görərək, o, məyus olur. Eyni zamanda, bazara hindtoyuqlarını gətirən fermerlər, yəqin ki, öz məhsullarını daha yüksək qiymətə satmaq istəyirlər. Heç də təəccüblü deyil: alıcılar həmişə az pul vermək, satıcılar isə daha çox pul almaq istəyirlər. Lakin bütövlükdə, cəmiyyətin nöqteyi-nəzərindən hindtoyuğunun qiyməti nə dərəcədə «düzgündür»?

Əvvəlki fəsillərdə biz bazar iqtisadiyyatı şəraitində tələb və təklif qüvvələrinin, malların, xidmətlərin və onların satış həcmələrinin qiymətlərinin necə təyin edilməsini müzakirəyə qoymuşduq. Lakin indiyədək biz onların arzu olunması, müsbət və mənfi xüsusiyyətləri haqqında sual verməyərək, məhdudlaşdırılmış ehtiyatların bazar bölgüsü üsulunu təhlil etmişik.

Başqa sözlə, bizim təhlilimiz normativ (nə olmalıdır) yox, pozitiv (nədir) xarakter daşıyır. Biz bilirik ki, qiymətin dəyişməsi təklif olunmuş hindtoyuqlarının miqdarı və tələbatın həcmi arasında tarazlığı təmin edir. Lakin bazarın taraz həcmi necə qiymətləndirmək olar? Fermerlər tərəfindən bəslənilən hindtoyuqlarının miqdarı kifayətdirmi? Onların istehlak artımı, yaxud azalması arzu olunandır mı?

Bu fəsildə ehtiyatların bölüşdürülməsinin iqtisadi tərəqqiyə təsirini təhlil edərək rifah iqtisadiyyatı nəzəriyyəsini müzakirə edəcəyik. Biz alıcılar və satıcılarla bazarda alınan nemətlərin öyrənilməsindən başlayacaq, sonra isə «cəmiyyəti bu xeyri artırmaq imkanına malikdirmi?» sualına cavab verməyə çalışacağıq. Təhlilin nəticəsi bazarda tələbat və təklifin tarazlığı, alıcılar və satıcılarla əldə edilən ümumi xeyrin maksimallaşması deməkdir.

İqtisadiyyatın «On prinsiplərindən» birinə müvafiq olaraq, bazarlar adətən iqtisadi fəaliyyətin təşkil edilməsinin ən yaxşı üsuludur. Rifah iqtisadiyyatı nəzəriyyəsi həmin prinsipi daha dolğun izah edir. Quşa ədalətli qiymət haqqında bizim suallara o, cavab verir: hindtoyuğuna tələbat və təklifi tarazlıq vəziyyətinə gətirən qiymət müəyyən mənada ən yaxşıdır,

bu hindtoyuğu istehlakçıları və quş istehsalçılarının ümumi rifahını maksimallaşdırır.

İstehlak gəliri

Rifah iqtisadiyyatının öyrənilməsini alıcılar tərəfindən əldə edilən xeyirin müzakirəsindən başlayırıq.

Pulvermə hazırlığı

Təsəvvür edin ki, sizdə Elvis Preslinin ilk albomunun yazısı var. Bu müğənninin fəaliyyətində siz heç bir fəvqəladəlik tapmırsınız və sizin üçün heç bir əhəmiyyət kəsb etməyən yazını satmağa hazırsınız. Satışın təşkil edilməsinin üsullarından biri auksionun aparılmasıdır.

Elan olunmuş auksiona Elvisin dörd pərəstişkarı gəlir: Con, Pol, Core və Rinqo. Hamısı Elvisin plastinkasını almaq istəyir, lakin onlardan hər biri özü üçün ən axırıncı müəyyən qiyməti verməyə hazırdır (cədvəl 7.1.).

İstənilən mala hər bir alıcı tərəfindən verilən pulun maksimal məbləği pulvermə hazırlığı adlanır və malın alıcı ilə dərk etməsini göstərir. Hər bir alıcı albomu almaq həsrətindədir, əgər qiymət onun pulvermə hazırlığından azdırsa, əgər qiymət onun pulvermə hazırlığından yüksəkdirsə, o, valı əldə etməkdən imtina edir; və əgər albomun qiyməti onun satın alınmış şeyin pulunu vermək hazırlığına bərabər olarsa, ruh tarazlığını saxlayır.

Cədvəl 7.1.

Alıcı	Pul vermə hazırlığı, \$
Con	100
Pol	80
Core	70
Rinqo	50

Plastikanı satmaq üçün auksionçu minimal qiymətdən başlayır, misal üçün 10\$. Dörd alıcının hamısı daha yüksək məbləğ verməyə hazırdır, buna görə lotun qiyməti tez artır. Con 80\$ (yaxud daha çox) verməyə razılaşanda, alış-veriş qurtarır. Bu vaxt Pol, Core və Rinqo hərracı dayandırır, çünki alboma 79,99\$-dan artıq vermək istəmirlər. Con pul kisəsindən 80\$ çıxarır və albomu alır. Fikir verin ki, digər arzu edənlərdən fərqli olaraq valı daha yüksək qiymətləndirən alıcı onu almışdır.

Con Elvis Preslinin albomunu əldə etməkdən hansı xeyri qazanmışdır? Bu mənada, Con müəyyən məbləğə nail olmuşdur: o, alboma 100\$ verməyə hazır idi, lakin yalnız \$80 verib. Biz deyirik ki, Con 20\$-a bərabər olan istehlak dəyərinə nail olub.

İstehlak dəyəri bazarın fəaliyyəti nəticəsində alıcı tərəfindən əldə edilən xeyri təyin edir. Bizim misalda auksionda iştirakı nəticəsində Con 20\$-a bərabər olan xeyir qazanmışdır, çünki malı 100\$-a qiymətləndirdiyi halda, o yalnız 80\$ vermişdir. Pol, Corc və Rinqo heç bir xeyir əldə etməmişlər, çünki onlar istədikləri albomu almamışlar.

İndi də nisbətən fərqlənən misal gətirək. Güman edək ki, siz Elvis Preslinin iki eyni valını təklif edirsiniz və yenidən dörd mümkün olan alıcı üçün auksion keçirirsiniz. Ehtimal ki, albomların ikisi də eyni qiymətə satılır və alıcılardan heç biri bir valdan artıq almaq istəmir. Deməli, auksionda iki alıcı iştirak edəndə qədər qiymət artır.

Con və Pol 70\$ təklif edən kimi, alver qurtarır. Con və Pol albomu bu qiymətə almağa hazırdılar, Corc və Rinqo isə 69,99\$-dan artıq pul vermək istəmirlər. Con və Polun gəliri valın qiymətini çıxmaqla onların pul vermək hazırlığına bərabərdir. Conun istehlak gəliri 30\$, Polun isə 10\$-dır. Bu halda Conun istehlak gəliri əvvəlkindən çoxdur, çünki o həmin albomu aşağı qiymətə alır, bazarda ümumi istehlak 40\$-a bərabərdir.

İstehlak gəlirinin təyini üçün tələbat əyrisinin istifadə edilməsi

İstehlak gəlirinin əmtəyə tələbat əyrisinə bilavasitə aidiyyəti var. Buna əmin olmaq üçün gətirilən misalın təhlilini davam etdirək və Elvis Preslinin ilk albomuna olan tələbat əyrisini öyrənək.

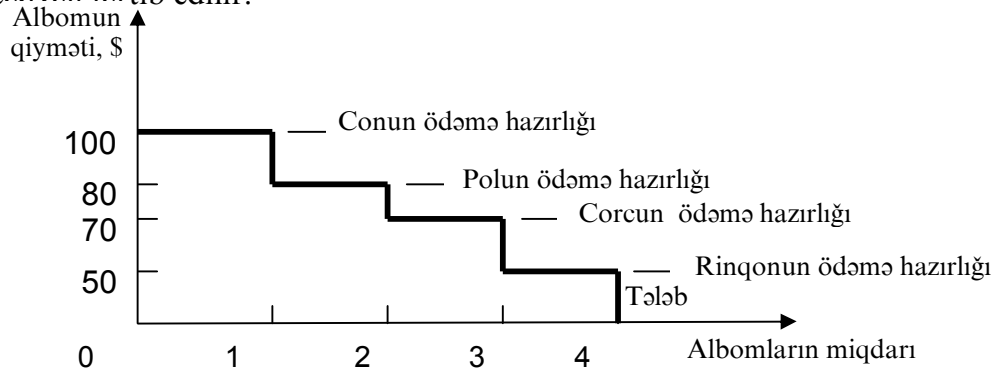
Alboma olan tələbat cədvəlini tərtib etmək üçün, biz alıcıların pulvermə hazırlığı haqqında məlumatları istifadə edək. 7.1-ci cədvəl məlumatlarına uyğun gələn tələbat haqqında məlumatlar 7.2-ci cədvəldə verilmişdir.

Cədvəl 7.2.

Qiymət, \$	Alıcılar	Tələbatın həcmi
100-dən çox	Heç kim	0
80-dən 100-dək	Con	1
70-dən 80-dək	Con, Pol	2
50-dən 70-dək	Con, Pol, Corc	3
50 yaxud ondan az	Con, Pol, Corc, Rinqo	4

Əgər valın qiyməti 100\$-dan artıqdırsa, bazar tələbatının həcmi 0-a bərabərdir, çünki tələb edilən məbləğlə ayrılmaq istəyənlər yoxdur. 80\$-dan 100\$-dək qiymət intervalında tələbatın həcmi 1-ə bərabərdir, çünki tələb olunan məbləği yalnız Con verməyə hazırdır. Qiymət 70\$ və 80\$ arasında olanda, tələbat həcmi 2-ə bərabərdir, çünki albomu əldə etmək istəyini həm Con, həm də Pol bildirir. Digər qiymətlər üçün də biz bu təhlili davam etdirə bilərik. Beləliklə, istehlakçıların əmtəyə pul vermək

hazırlığı haqqında məlumatlara əsasən, dörd mümkün olan alıcı üçün tələb cədvəli tərtib edilir.

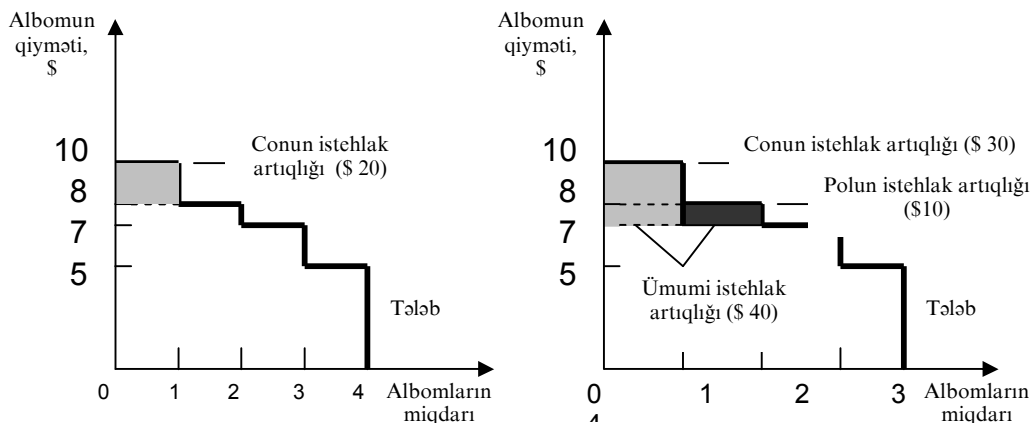


Şəkil 7.1. Tələb əyrisi

Tələb cədvəli əsasında tərtib olunmuş əyri 7.1-ci şəkildə verilmişdir. Tələb əyrisi və alıcıların pulvermə hazırlığı arasında olan asılılığı qeyd edin. Hər bir miqdarda tələbat əyrisi ilə təyin olunan qiymət son həddə çatdırılmış alıcının, yəni qiymətin artdığı halda bazarı tərk edən alıcının, pulvermə qabiliyyətini göstərir. 4 alboma bərabər olan təklifin həcminə 50\$ bərabər olan qiymət uyğun gəlir – Rinqo bu məbləği verməyə hazırdır (son həddə çatdırılmış alıcı). 3 alboma bərabər olan təklifə 70\$ təşkil edən qiymət uyğundur, bu məbləği Corc (o, Rinqonun azad olunmuş yerini tutur) verməyə hazırdır.

(a) Albomun qiyməti = 80\$

(b) Albomun qiyməti = 70\$



Şəkil 7.2. Tələb əyrisinin köməyi ilə istehlakçı gəlirinin müəyyən edilməsi

İstehlak gəlirinin təyini üçün biz tələb əyrisini istifadə edə bilərik, çünki o alıcıların mala pulvermə hazırlığını əks etdirir. İstehlak gəlirinin hesablanması üçün 7.2-ci şəkildə verilən tələb əyrisini istifadə edirik. Qrafikdə (a) valın qiyməti 80\$-a (yaxud, nisbətən çox) bərabərdir, tələb olunan miqdar – 1-dir. Fikir verin ki, qiymətin üstündə və tələb əyrisi altında olan düzbucağın sahəsi 20\$-a bərabərdir və bir albomu Cona satmaq üçün bundan əvvəl hesabladığımız istehlak gəlirinə dəqiq uyğun gəlir.

Tələb əyrisinin köməyi ilə istehlak gəlirinin təyini (qrafik (b)) malın qiyməti 70\$ olan halda istehlak dəyərinin qiymətini göstərir. Bu halda, qiymətdən yuxarıda və tələb əyrisindən aşağıda yerləşən fiqurun sahəsi iki düzbucağın ümumi sahəsinə bərabərdir: yəni Conun 30\$-a bərabər olan istehlak gəlirinə və Polun 10\$-a bərabər olan istehlak gəlirinə. Ümumi sahə 40\$-a bərabərdir və bundan əvvəl hesabladığımız istehlak gəlirinin qiymətinə uyğun gəlir.

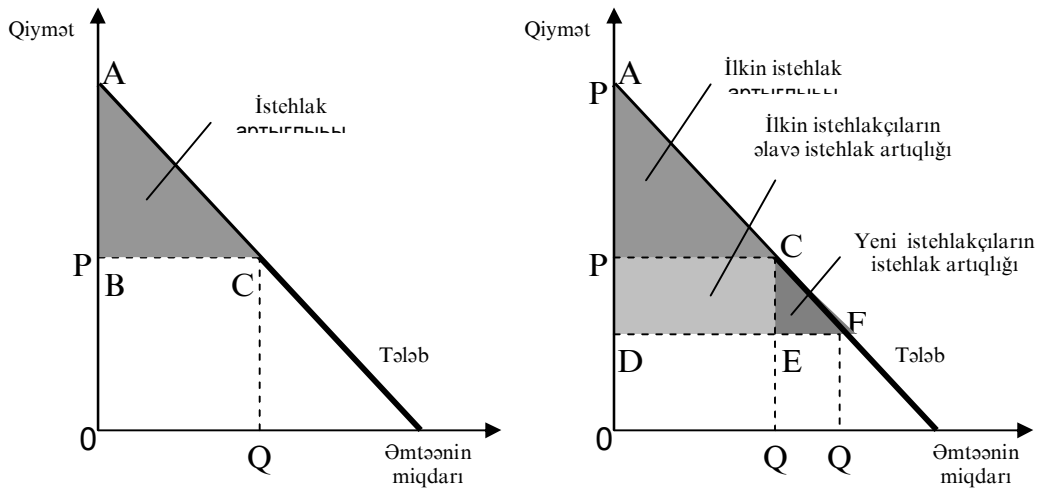
Alınan nəticə tələbin bütün əyrilərinə aiddir: tələb əyrisi altında və qiymətin üstündə yerləşən fiqurun sahəsi bazarda istehlak gəlirinin ölçüsünü təyin edir. İş ondadır ki, tələb əyrisinin hündürlüyü istehlakçı tərəfindən malın dəyərinin dərk edilməsini, onun pulvermə hazırlığını təyin edir. Pulvermə hazırlığı və bazar qiyməti arasında olan fərq də bir alıcı üçün istehlak gəlirini göstərir. Beləliklə, tələb əyrisi altında və qiymətin üstündə yerləşən fiqurun ümumi sahəsi mal, yaxud xidmət bazarında olan bütün alıcıların istehlak gəlirinin məcmusudur.

Çox aşağı qiymət istehlak gəlirinin artması deməkdir

Aşağı qiymətlər istehlakçıların həyatını yaxşılaşdırır, çünki alıcılar həmişə alınan mallara mümkün olan qiymətlər vermək istəyirlər. Lakin qiymət daha aşağı olanda, alıcıların rifahi hansı dərəcədə artır? Dəqiq cavab almaq üçün biz istehlak gəliri konsepsiyasını istifadə edirik.

(a) P_1 qiymətində istehlak artıqlığı

(b) P_2 qiymətində istehlak artıqlığı



Şəkil 7.3. Qiymətlərin səviyyəsinin istehlakçı gəlirlərinə təsiri

Şəkildə adi, aşağı istiqamətlənən tələbat əyrisi verilmişdir. İki əvvəlki şəkildə verilən tələbin pilləli ayrılardan formaca bir qədər fərqlənməsinə baxmayaraq, biz əvvəlki kimi, belə bir tezis istifadə edirik ki, istehlak gəliri qiymətin səviyyəsi, tələb əyrisi və ordinat oxu ilə məhdudlaşdırılan fiqurun sahəsidir. Qrafikdə (a) qiymət P_1 -ə bərabər olanda istehlak gəliri ABC üçbucağının sahəsidir.

Güman edək ki, malın qiyməti P_1 -dən P_2 -dək azalır (qrafik b) istehlak gəliri ADF üçbucağının sahəsinə bərabər olur. Daha aşağı qiymətlə bağlı olan istehlak gəlirinin artması – BCFD trapesiyasının sahəsidir.

İstehlak gəlirinin artması iki hissədən ibarətdir. Birinci, Q_1 həcmində əmtəəni əldə edən alıcıların rifahı artır, çünki onlar əmtəəyə az pul verirlər. Mövcud olan alıcıların istehlak gəlirinin artması onlar tərəfindən malın müəyyən həcmnin əldə edilməsi üçün verilən məbləğin azalmasından ibarətdir; o, BCED düzbucağının sahəsinə bərabərdir. İkinci, bazarda yeni alıcılar olur, onların malı daha aşağı qiymətə əldə etməyə həm istəkləri, həm də imkanı var. Nəticədə tələbatın həcmi Q_1 -dən Q_2 -dək artır. Təzə alıcılar tərəfindən əldə edilən istehlak gəliri CEF üçbucağının sahəsi ilə ifadə edilir.

İstehlak gəliri nə ilə ölçülür?

İstehlak gəliri konsepsiyasının əsas məqsədi bazar fəaliyyətinin istənilən nəticələrinin normativ qiymətləndirilməsindən ibarətdir. İndi isə istehlak

gəlirinin təbiətini öyrəndikdən sonra iqtisadi rifahın köməyi ilə onun ölçülmə imkanını aydınlaşdıraraq.

Təsəvvür edin ki, siz ədalətli iqtisadi sistemin yaradılması ilə məşğul olan siyasətçisiniz. Onda istehlak gəliri sizi hansı dərəcədə maraqlandırır bilər? İstehlak gəliri həqiqətən də verilən məbləği çıxmaqla əmtəyə istehlakçılar tərəfindən verilən məbləğdir, o, məhsulun istifadəsindən alıcılar tərəfindən alınan xeyri təyin edir, elə xeyri ki, alıcılar onu özləri təsəvvür edirlər. Beləliklə, istehlak gəliri iqtisadi rifahın yaxşı göstəricisidir (əgər siyasətçilər alıcıların üstün tutmalarına hörmətlə yanaşırlarsa).

Bəzi hallarda siyasətçilər istehlak gəlirinə laqeyd yanaşa bilərlər, çünki bəzi mallar alıcıların hərəkəti əsasında olan üstünlüklerini neqativ qiymətləndirirlər. Məsələn, narkomanlar heroinin bir dozasına yüksək məbləğ verməyə hazırdırlar, onların narkotiki aşağı qiymətə almağa imkanları olsa da, əhəmiyyətli xeyir əldə etdiklərini demək olmaz. Cəmiyyətin nöqteyi-nəzərindən, bu halda pulvermə hazırlığı heç də iqtisadi rifahın göstəricisi deyil, çünki narkomanlar yalnız öz maraqlarını güdürlər.

Buna baxmayaraq, bazarların çoxunda istehlak gəliri iqtisadi rifahın səviyyəsini əks etdirir. Adətən, iqtisadçılar alıcıları səmərəli fərdlər kimi qiymətləndirir və onların üstünlük tutmalarına hörmətlə yanaşmalıdırlar.

Bu halda istehlakçı malın əldə edilməsindən alınmış xeyrin ölçüsünü qiymətləndirən ən yaxşı hakimdir.

İstehsalçıların gəliri

Biz bazarın digər tərəfinə tədavül edirik və bazarın fəaliyyəti nəticəsində satıcılar tərəfindən alınan xeyri təhlil edirik. Satıcılar rifahının təhlili alıcılar rifahının təhlilinə uyğundur.

Xərclər və pulvermə istəyi

Təsəvvür edin ki, siz ev sahibisiniz və evinizi rəngləmək lazımdır. Siz Meri, Frida, Corciya və Qrendma adında rəngsazlara müraciət edirsiniz. Əgər qiymət əlverişli olsa, onlardan hər biri təklif edilən işə başlayarlar. Siz onlardan hər birinin xidmətlərinin qiymətini və təklif edilən ən aşağı qiyməti öyrənmək üçün qadın rəngsazlar arasında auksion aparmaq qərarına gəliirsiniz.

Əgər alınan məbləğ onların xərclərindən artıq olsa, rəngsazların hamısı işə başlamaq istəyər. Burada «xərclər» termini kimi rəngsazın alternativ xərcləri başa düşülür: buraya rəngsazın xərcləri (rəng, fırçalar) və vaxtın dəyəri daxil olur. İşçilərin hər birisinin xərcləri 7.3 cədvəlində verilir.

Cədvəl 7.3.

Dörd mümkün olan satıcının xərcləri

Satıcı	Xərclər, \$
Meri	900
Frida	800
Corciya	600
Qrendma	500

Rəngsazın xərcləri ən aşağı qiymət olduğundan, bu qiymətə qadınlar işi yerinə yetirməyə razılaşırlar. Xərclər – öz xidmətlərini satmaq üçün Meri, Frida, Corciya və Qrendmanın istəklərinin göstəricisidir. Rəngsazlardan hər biri öz xidmətlərini xərclərə üstün gələn qiymətə satmaq istəyir. Qiymət xərclərdən aşağı olsa, onlar öz xidmətlərini satmaqdan imtina edirlər. Əgər qadın öz xidmətlərini xərclərə dəqiq bərabər olan qiymətə satırsa, o, təkliflə razılaşır.

İlk əvvəl rəngsazlar tərəfindən təklif olunmuş qiymət çox yüksək görünür, lakin hərrac vaxtı o, tez aşağı düşür, çünki qadınlar iş almaqda maraqlıdırlar. Bir neçə vaxtdan sonra Qrendma yeganə iddiaçı qalmışdır, o \$600 almağa şad olar, çünki onun xərcləri yalnız \$500-a bərabərdir. Meri, Frida və Corciya 600,01\$ aşağı olan qiymətə evin rənglənməsi ilə məşğul olmaq istəmirlər. Göründüyü kimi, xərcləri minimal olan rəngsaz bütün işi yerinə yetirir.

İş alan Qrendma hansı xeyri əldə edir? O, işi 500\$-a görə bilirdi, lakin görülən iş üçün o 600\$ alır, yəni o, \$100-a bərabər olan istehsalçı gəlirini alır. İstehsalçı gəliri istehsal xərcləri çıxmaq şərti ilə satıcı tərəfindən alınan məbləğdir. İstehsalçının gəliri bazarın fəaliyyəti nəticəsində təchiz edən firmalarla əldə edilən xeyri təyin edirlər.

Digər situasiyanı aydınlaşdırmaq. Güman edək ki, siz iki evin sahib-karısınız, onlardan hərəsinin rənglənməkdə ehtiyacı var. Siz dörd rəngsaz arasında auksion keçirirsiniz. Sadələşdirmək üçün təsəvvür edək ki, heç bir rəngsaz evlərin ikisini də rəngləyə bilməz və siz hər bir evin rənglənməsinə eyni məbləğ verirsiniz. Deməli, rəngsazlara təklif edilən qiymət o vaxtadək azalır ki, axırda iki iştirakçı qalır.

Corciya və Qrendma işi 800\$-a yerinə yetirməyə razılıq verirlər və hərrac bununla qurtarır. Corciya və Qredma işi təklif edilən qiymətə yerinə yetirmək istəyirlər, Meri və Frida isə daha çox pul qazanmaq istəyirlər. Qiymət 800\$-a bərabər olanda, Qrendma adlı istehsalçının gəliri 300\$ olur, Corciyanın isə - 200\$ olur. Bazarda istehsalçıların ümumi gəliri 500\$-ə bərabər olur.

İstehsalçı gəlirinin təyini üçün təklif əyrisinin istifadə edilməsi

İstehlak gəliri tələb əyrisi, istehsalçı gəliri isə təklif əyrisi ilə sıx bağlıdır. Buna əmin olmaq üçün öz misalımızın müzakirəsini davam etdirək.

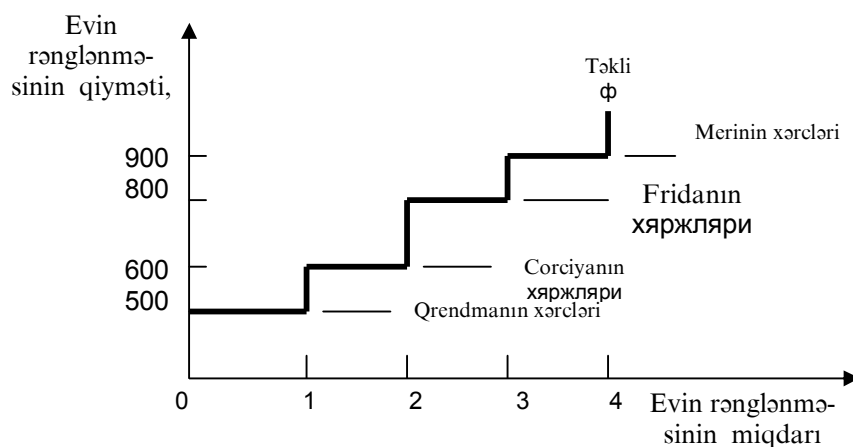
İlk əvvəl biz dörd rəngsazın xərcləri haqqında məlumatlardan istifadə edərək, evin rənglənməsi üçün xidmətlərin təklif cədvəlini tərtib edək. cədvəl 7.4 cədvəl 7.3-də verilən xərclər haqqında məlumatların əsasında qurulmuş, təklif cədvəli təqdim edilmişdir.

Cədvəl 7.4.

Cədvəl 7.3-dən dörd satıcı üçün təklif cədvəli

Qiymət, \$	Satıcılar	Təklifin həcmi
900 və daha çox	Meri, Frida, Corciya, Qrendma	4
800-dən 900-dək	Frida, Corciya, Qrendma	3
600-dən 800-dək	Corciya, Qrendma	2
500-dən 600-dək	Qrendma	1
500-dən az	Heç kim	0

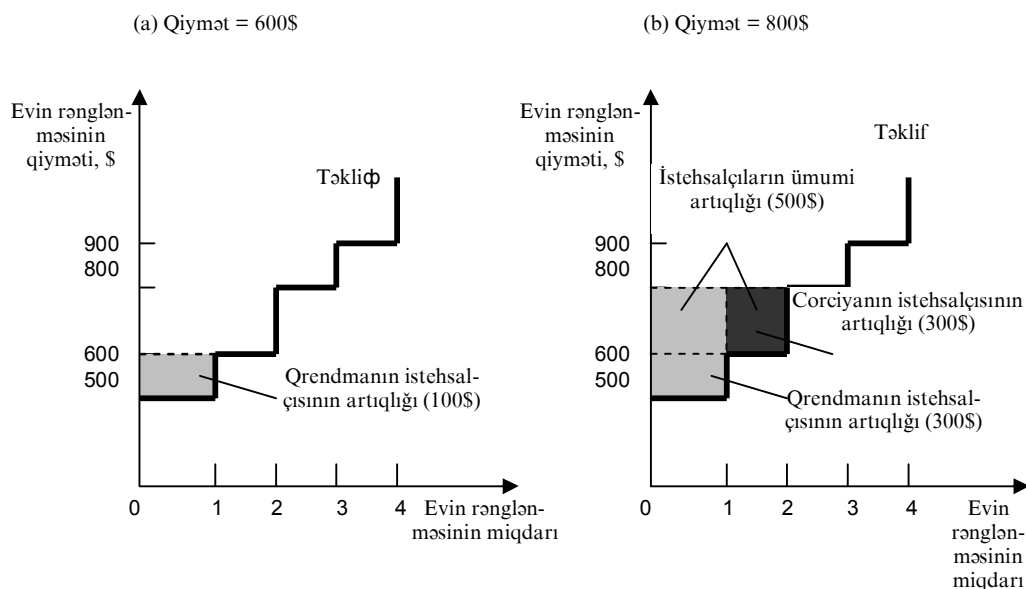
Qiymət 500\$-dan aşağı olanda rəngsazlardan heç kim işə başlamaq istəmir, nəticədə təklif həcmi 0-a bərabər olur. Qiymət 500\$ və 600\$ arasında olanda yalnız Qrendma işləmək istəyir, buna görə də təklif həcmi 1-ə bərabərdir. Qiymət 600\$ və 800\$ arasında olanda, işi yerinə yetirmək istəklərini Qrendma və Corciya ifadə edirlər, deməli, təklif həcmi 2-ə bərabərdir və s. Beləliklə, təklif haqqında məlumatlar dörd rəngsazın xərcləri əsasında tərtib edilir.



Şəkil 7.4. Təklif əyrisi

Şəkil 7.4-də təklif cədvəlinin məlumatlarına əsasən tərtib edilmiş təklif əyrisi təqdim edilmişdir. Qeyd edək ki, təklif əyrisinin hündürlüyü satıcıların xərcləri ilə bağlıdır. Hər bir miqdarda təklif əyrisində olan qiymət son həddinə çatdırılmış satıcının və qiymətin sonrakı azalması halında bazarı birinci tərk edən təchizedənin xərclərini göstərir. Evlərin miqdarı dörd olanda, məsələn, təklif əyrisinin həddi 900\$-dır. Bu rəngləmə üçün öz xidmətlərini təklif edən Malinin (son həddinə çatdırılmış) xərcləridir. Evlərin miqdarı 3 olanda, təklif əyrisinin həddi 800\$-dır – Fridanın (indi o, son həddə çatdırılmış satıcıdır) xərcləridir.

Təkliflər əyrisi satıcının xərclərini əks etdiriyindən, istehsalçı gəlirinin təyini üçün ondan istifadə edə bilərik. İstehsalçı gəlirini hesablamaq üçün şəkl.7.5.-də təqdim olunmuş təklif əyrisindən istifadə edilir.



Şəkil 7.5. Təklif əyrisinin köməyi ilə istehsalçı gəlirinin təyini

Qrafikdə (a) güman edilən xidmətlərin qiyməti 600\$-dır. Bu halda təklifin həcmi 1-ə bərabər olur. Qeyd edək ki, qiymətin altında və təklif əyrisinin üstündə yerləşən fiqurun sahəsi 100\$-a bərabərdir və Qrendma üçün əvvəlcədən hesabladığımız istehsalçı gəlirinə eyni ilə uyğun gəlir.

Qiymət 800\$ olanda istehsalçının gəlirini şəkl.7.5-də təqdim olunmuş qrafik (b) göstərir. Bu halda, qiymətin altında və təklif əyrisinin üstündə yerləşən fiqurun sahəsi üçbucağın ümumi sahəsinə bərabərdir (500\$), yəni

Qrendma və Corciya üçün əvvəlcədən hesablanmış istehsalçı gəlirinə bərabərdir.

Bizim misaldan çıxarılan nəticələr bütün təklif əyrilərinə aiddir: qiymətin altında və təklif əyrisi üstündə yerləşən fiqurun sahəsi bazarda istehsalçı gəlirini təyin edir. Məntiq aydındır: təklif əyrisinin həddini satıcıların xərclərini təyin edir, qiymət və istehsal xərcləri arasında olan fərq hər bir təchizedən üçün istehsalçının gəlirini təşkil edir.

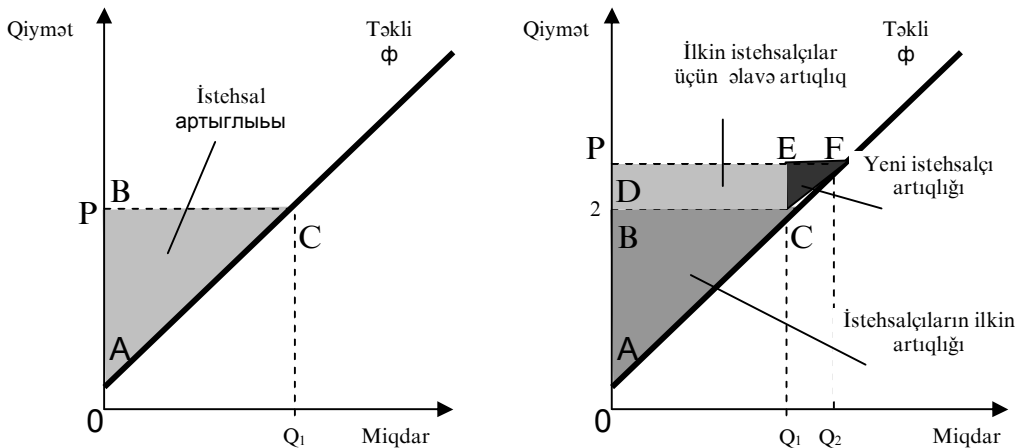
Daha yüksək qiymət və istehsalçıların gəliri

Eşidəndə ki, satıcılar həmişə təklif edilən əmtəəyə daha yüksək qiymət almaq istəyirlər, yəqin ki, təəccüblənməzsiz. Lakin qiymətin artması satıcıların rifahını nə dərəcədə artırır? İstehsalçıların gəlirinin konsepsiyası verilən suala dəqiq cavab təklif edir.

Şək.7.6-də təklifin adi artan əyrisi göstərilmişdir. Əvvəlki şəkildə verilən təklifin pilləli əyrisindən formaca fərqlənməsinə baxmayaraq, istehsalçı gəlirini eyni üsulla təyin edirik: istehsalçıların gəliri qiymətin altında və təklif əyrisinin üstündə yerləşən fiqurun sahəsinə bərabərdir.

(a) P_1 qiymətində istehsalçıların artıqlığı

(b) P_2 qiymətində istehsalçıların artıqlığı



Şəkil 7.6. İstehsalçıların gəlirlərinə qiymətlərin təsiri

Qrafikdə (a) qiymət P_1 -dir, istehsalçıların gəliri isə ABC üçbucağının sahəsinə bərabərdir.

Qrafik (b) qiymət P_1 -dən P_2 -dək artanda nə baş verdiyini göstərir: istehsalçıların gəliri indi ADF üçbucağının sahəsinə bərabər olur. İstehsalçıların gəlirinin artması iki hissədən ibarətdir. Birinci, daha aşağı P_1

qiymətə malın müəyyən Q miqdarını satan təchizedənlər böyük məbləğ əldə edirlər, onların rifahı artır. Mövcud olan satıcılar üçün istehsalçılar gəlirinin artması BCED düzbucağının sahəsinə bərabərdir. İkinci, bazarda daha yüksək qiymətə əmtəəni istehsal etmək istəyən yeni təchizedənlər gəlir, nəticədə təklifin həcmi Q_1 -dən Q_2 -dək artır. Yeni satıcılar üçün istehsalçılar gəliri CEF üçbucağının sahəsinə bərabərdir.

Təchizedənlərin rifahının təyini üçün istehsalçıların gəlir konsepsiyasının istifadə edilməsi alıcılar rifahının təyini üçün istehlakçıların gəlir konsepsiyasının istifadəsi ilə eynidir. İqtisadi rifahın bu iki göstəricisi oxşardır, təbii ki, onları birgə istifadə etmək lazımdır. Aşağıda biz məhz bununla məşğul olacağıq.

Bazar effektivliyi

İstehlakçı və istehlakçı gəliri bazarda alıcılar və satıcılar rifahının öyrənilməsinin əsas alətidir. Həmin alət bizə aşağıdakı suala cavab verməyə kömək edir: sərbəst rəqib bazarlar tərəfindən ehtiyatların paylaşdırılması cəmiyyətin istəklərinə cavab verirmi?

Alicənab planlaşdırıcı

Bazar fəaliyyəti nəticələrinin qiymətləndirilməsi üçün biz öz təhlilimizdə yeni ehtimal olunan qəhrəmandan istifadə edirik, bu qəhrəmanı «alicənab planlaşdırıcı» adlandıraraq. Alicənab planlaşdırıcı hər şeyi bilən, qüdrətli, xoşniyyətli hökmdardır. Onun əsas istəyi cəmiyyətin hər bir üzvünün iqtisadi rifahının maksimallaşmasıdır. Siz necə fikirləşirsiniz, planlaşdırıcı nə etməlidir?

Satıcı və alıcıları bazar dəyişmələrinin ixtiyarına «buraxmalıdır», onlara təbii yolla bazar tarazlığı vəziyyətində hərəkət etməyə ixtiyar verməlidir? Yaxud, bazar fəaliyyəti nəticələrinə müəyyən yolla təsir edərək, iqtisadi rifahı artırmaq imkanı var?

Bu suallara cavab vermək üçün planlaşdırıcı cəmiyyətin iqtisadi rifahının səviyyəsinin hesablama yolunu həll etməlidir. Mümkün olan göstəricilərdən biri ümumi gəlir adlanan istehlakçı və istehsalçıların dəyərlərinin məcmusudur. İstehlakçıların gəliri bazar fəaliyyətində alıcılardan əldə edilən xeyirdir, istehsalçıların gəliri isə malları və xidmətləri təchizedənlər tərəfindən alınan xeyirdir. Deməli, cəmiyyətin iqtisadi rifahının göstəricisi kimi ümumi gəlirin istifadəsi təbii işdir.

İndi xatırlayaq ki, istehlakçı və istehsalçıların gəlirlərini hansı yolla təyin edirik:

İstehlakçı gəliri = alıcılar üçün malın dəyəri – istehlakçılara verilən pul məbləği

Eyni ilə biz istehsalçılar gəlirini təyin edirik:

İstehsalçıların gəliri = Satıcıdan alınmış pul məbləği – Təchizedənlərin xərcləri

İstehlakçılar və istehsalçıların gəlirlərini toplasaq bu nəticəni alırıq:

Ümumi gəlir = Alıcılar üçün malın dəyəri – istehlakçılarla verilən məbləğ + Satıcıdan alınmış məbləğ – Təchizedənlərin xərcləri

Alıcılar tərəfindən verilən məbləğ satıcılar tərəfindən alınmış məbləğə bərabərdir, buna görə onları ixtisar etmək olar. Nəticədə, ümumi gəliri aşağıdakı kimi ifadə etmək olar:

Ümumi gəlir = Alıcılar üçün malın dəyəri

Satıcıların xərcləri:

Bazarda olan ümumi gəlir – bu, alıcılar üçün malın ümumi dəyəridir, onların pulvermə hazırlığı kimi təyin edilmişdir, (buradan həmin malları təqdim edən təchizedənlərin xərclərin çıxması ilə).

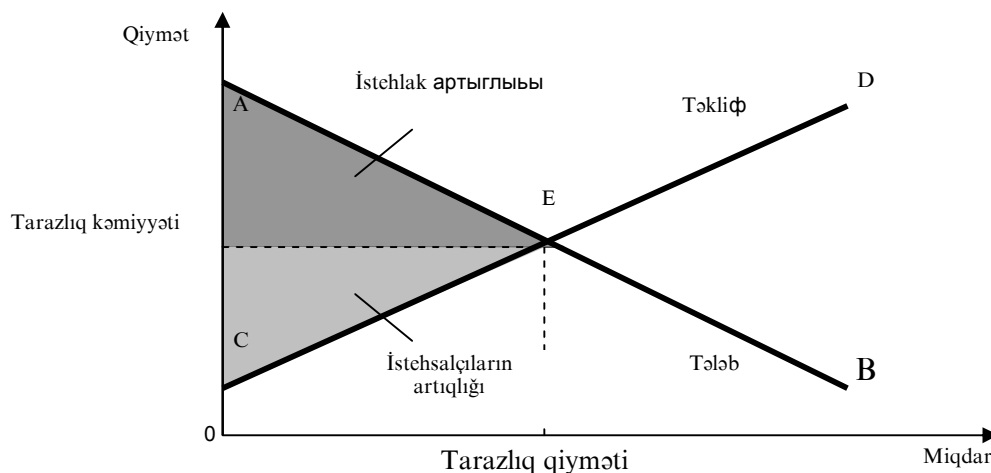
Əgər ehtiyatların paylaşdırılması ümumi gəliri maksimallaşdırılırsa, bizcə bu paylaşdırılma effektivdir. Ticarət nəticəsində əldə edilən müəyyən xeyir itirsə, bu halda paylaşdırılma qeyri-effektivdir. İstehsalın yüksək xərcləri olan firmalardan xərcləri aşağı olan kompaniyalara keçməsi zamanı, təchizedənlərin ümumi xərcləri azalır, ümumi gəlir isə artır. Əgər digər istehlakçılar kimi, malı yüksək qiymətləndirməyən alıcılar onu əldə edərlərsə, eyni ilə paylaşdırılma yenə də qeyri-effektiv olur. Bu halda malı aşağı səviyyədə qiymətləndirilmək aşağı səviyyəsi olan alıcılarda olan təklifin qiymətləndirmənin səviyyəsi yüksək olan istehlakçılara hərəkəti ümumi gəlirin artmasına səbəb olur.

Planlaşdırıcı effektivlikdən başqa, bərabərliyin də qayğısına qalmalıdır, yəni müxtəlif alıcılar və satıcılar arasında nemətlər ədalətli paylaşdırılmalıdır. Əslində, bazar ticarətinin xeyirləri bir növ «piroq»dur, onu bazar subyektləri arasında bölmək lazımdır. Effektivlik məsələsi piroqun ölçülərində, bərabərlik məsələsi isə onun hissələrinin ədalətli paylaşdırılmasındadır. Bazar fəaliyyətinin nəticələrinin qiymətləndirilməsi effektivliyin qiymətləndirilməsindən daha mürəkkəbdir. Halbuki effektivlik obyektiv məqsəddir, bərabərlik dərəcəsi iqtisadiyyat hədudlarından çıxan və politologiyanın səriştəsi olan normativ mülahizələr əsasında qiymətləndirilir.

Bu fəsildə biz effektivliyi planlaşdırıcının məqsədi kimi qiymətləndiririk. Yadda saxlamaq lazımdır ki, real siyasətçiləri çox vaxt bərabərlik düşündürür. Yəni onlar həm iqtisadi piroqun ölçüsünə, həm də, hansı «hissələrə» bölünməsinə, həm də onun cəmiyyətin üzvləri arasında necə paylanmasına fikir verirlər.

Bazar tarazlığının qiymətləndirilməsi

7.7-ci şəkildə 7.7 tələbat və təklifin bazar tarazlığı şəraitində istehlakçılar və istehsalçıların gəliri göstərilmişdir.



Şəkil 7.7. Bazar tarazlığı vaxtı istehlakçılar və istehsalçıların gəliri

Xatırlayaq ki, istehlakçıların gəliri tarazlıq qiymətinin və tələb əyrisinin üstündə yerləşən fiqurun sahəsinə, istehsalçıların gəliri isə tarazlıq qiymətinin altında və təklif əyrisinin üstündə yerləşən fiqurun ümumi sahəsinə bərabərdir. Beləliklə, tələb və təklif əyriləri arasında olan və tarazlıq nöqtəsinə qədər yerləşən fiqurun ümumi sahəsi bazarın ümumi gəlirini göstərir.

Bazar tarazlığı şəraitində ehtiyatların paylaşdırılması nə dərəcədə effektivdir? Ümumi gəlir öz maksimal qiymətinə çatırmı? Bu suallara cavab vermək üçün xatırlayın ki, bazar tarazlıq vəziyyətində olanda bazar qiymətini bazar fəaliyyətində iştirak edən satıcı və alıcılar təyin edir. Malı bazar qiymətindən yüksək qiymətləndirən alıcılar onu əldə edirlər (tələbat əyrisində AE kəsiyi ilə təqdim olunur); onun qiymətindən az qiymət verən fərdlər (EB kəsiyi) onun əldə edilməsindən imtina edirlər. Eyni ilə xərcləri malın qiymətindən az olan təchizedənlər (CE kəsiyi) malı istehsal edir və satırlar; xərcləri bazar qiymətindən çox olan fermerlər (ED kəsiyi) onun istehsalı ilə məşğul olmaq istəmirlər.

Bu müşahidələr bizə aşağıdakı nəticələri çıxarmağa imkan verir:

1) Sərbəst bazarlar təklif olunan malları onları potensial istehlakçılarla müqayisədə daha yüksək qiymətləndirən (bu, onların pulvermə hazırlığı ilə təyin edilir) alıcılar arasında paylaşdırırlar.

2) Sərbəst bazarlar az xərclərlə malları istehsal edən təchizedənlərin mallarına tələbat göstərir.

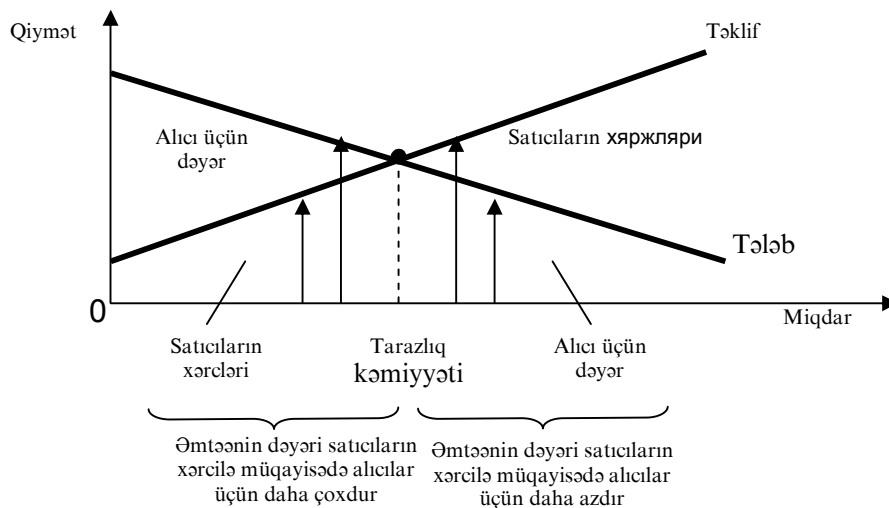
Beləliklə, istehsal və realizə olunmuş malların bazar tarazlığı şəraitlərində planlaşdırıcı alıcıların istehlakı, yaxud təchizedənlərin istehsalının allokasiyasını (paylaşdırılmasını) dəyişdirərək, iqtisadi rifahı artırmaq imkanına malik deyil.

Təklif edilən malın miqdarının artırılması, yaxud azaldılmasının köməyi ilə alicənab planlaşdırıcının ümumi rifahın artırılmasına imkanı varmı? cavab – «xeyr» (yox).

3. Sərbəst bazarlar yalnız istehlakçıların və istehsalçıların ümumi gəlirini maksimallaşdıran malların miqdarını istehsal edirlər.

Bu mövqenin düzgünlüyünü əmin olmaq üçün 7.8 şəklində müşahidə edək. Yada salın ki, tələb əyrisi alıcı üçün malın dəyərini, təklif əyrisi isə satıcıların xərclərini əks etdirir. İstehsalın həcmi tarazlıq səviyyəsindən aşağı olanda, alıcılar üçün malın dəyəri istehsalçıların xərclərinə üstün gəlir. Bu sahədə istehsal həcmi artırılması ümumi gəliri o vaxtədək artırır ki, istehsal edilmiş malların miqdarı tarazlıq səviyyəsinə çatır. İstehsalın həcmi tarazlıq səviyyəsindən yüksək olanda, alıcılar üçün malın dəyəri satıcıların xərclərindən azdır.

Beləliklə, istehsal edilən malların miqdarı taraz miqdarından çoxdursa, ümumi gəlir azalır.



Şəkil 7.8. Tarazlıq kəmiyyətinin səmərəliliyi

Bazar fəaliyyəti haqqında bizim nəticələrimiz sübut edir ki, tələb və təklifin tarazlığı istehlakçı və istehlakçıların gəlirlərinin məbləğini maksimallaşdırır. Başqa sözlə desək, ehtiyatların effektiv allokasiyası bazar tarazlığın nəticəsidir. Alicənab planlaşdırıcının məqsədi çox sadədir:

o, sərbəst rəqabətli bazarın fəaliyyətinin nəticələrini necə varsa, elə də qəbul edir. Qarışmamaq siyasəti - fransız ifadəsi «laissezfaire» (onlara etməyə icazə verin) yaxşı təyin edilir.

İndi biz Adam Smit tərəfindən qeyd edilən bazarın «görünməz əl»inin mənasını daha yaxşı qiymətləndirə bilərik. Alicənab planlaşdırıcıya bazarın işinin nəticələrini dəyişmək lazım olmur, çünki «görünməz əl» alıcılar və satıcıların söylərini iqtisadiyyat ehtiyatlarının elə bir paylaşdırmasına yönəldir ki, nəticədə müştərək gəlir maksimallaşır. Alınmış nəticə hərtərəfli izah edir ki, iqtisadçılar niyə çox vaxt sərbəst bazarı iqtisadi fəaliyyətin təşkil edilməsinin ən yaxşı üsulu hesab edirlər.

Nəticə: bazar effektivliyi və bazarın natamamlığı

Bu fəsildə biz rifah iqtisadiyyatının əsas alətləri olan istehlakçı və istehsalçıların gəlirini müzakirə edərək onu sərbəst bazarın effektivliyinin qiymətləndirilməsi üçün istifadə etmişik. Biz göstərmişik ki, tələbat və təklif qüvvələri məhdudlaşdırılmış ehtiyatları effektiv paylaşdırır. Bazarda hər bir alıcı və satıcının məhz öz rifahı haqqında düşünməyinə baxmayaraq, bazarı tarazlığa aparan «görünməz əl» onların ümumi xeyrini maksimallaşdırır.

Xəbərdarlığın vaxtı çatmışdır. Biz bazarın effektivliyini təhlil edərək, onların fəaliyyəti haqqında bir neçə fərziyyə irəli sürmüşük. Əgər bu fərzetmələr öz qüvvələrini itirərsə, bazar tarazlığının effektivliyi haqqında bizim nəticəmiz şübhə altında qala bilər. İndi də iki ən vacib fərziyyələri müzakirə edək:

Birinci, biz təkmil rəqabət şəraitlərində olan bazarların fəaliyyətini təhlil etmişik.

Real dünyada isə rəqabət bəzən idealdan çox uzaq olur. Bəzi bazarlarda bir alıcı yaxud satıcının (yaxud kiçik qrupun) bazar qiymətlərinə nəzarət etməyə imkanı var. Qiymətlərə təsirin bu imkanı bazar üzərində hakimiyyət adlanır. Onun reallaşması bazarların effektivliyini azalda bilər, çünki tələb və təklifin tarazlığından uzaq olan səviyyədə təchizedənlərə malın qiymətini və təklif həcmi saxlamağa imkan verir.

İkinci, biz fərz edirik ki, bazar fəaliyyətinin nəticəsi yalnız alıcı və satıcılardan asındır. Əslində isə onların həlli bəzi hallarda müzakirəyə qoyulmuş bazara heç bir aidiyyəti olmayan subyektlərə təsir edir. Bazarın xaricində olan subyektlərə onun fəaliyyətinin nəticələrinin təsirinin klassik misalı – ətraf mühitin çirklənməsidir. Xarici, yaxud eksternaliyalar adlanan bu effektlər bazar subyektlərinin rifahının yalnız alıcılar üçün malın dəyərindən və istehsalçıların xərclərindən yox, həm də digər amillərdən asılılığına gətirib çıxarır. Bir halda ki, alıcılar və təchizedənlər istehlak və istehsal haqqında qərar qəbul edərkən xarici effektləri nəzərə

almırlar, deməli, cəmiyyətin nöqteyi-nəzərindən bazarda olan tarazlıq qeyri-effektiv ola bilər.

Bazar üzərində hakimiyyət və xarici effektlər bazarın natamamlığı adlanan ümumi fenomenin misallarıdır ki, burada bəzi tənzim edilməyən bazarların ehtiyatlarının effektiv allokasiyaya qabiliyyətsizliyi başa düşülür. Bazarın iflası vaxtı iqtisadi effektivliyin artması müəyyən sosial siyasətin aparılması vasitəsilə mümkündür. Mikroiqtisadiyyat üzrə mütəxəssislər öz əsas söylərini bazarların natamamlıq səbəblərinin öyrənilməsinə və onların fəaliyyətinin düzəldilməsinin optimal siyasətinin işləməsinə yönəldirlər. İqtisadi nəzəriyyəni öyrənərkən, siz görəcəksiniz ki, rifah iqtisadiyyatının alətləri bunun üçün çox gözəl uyğunlaşdırılmışdır.

Bazarın iflasının mümkünlüyünə baxmayaraq, onun «görünməyən əl»inin fəaliyyəti böyük əhəmiyyət kəsb edir. Bu fəsildə bizim tərəfimizdən irəli sürülmüş fərziyyələr bazarların çoxunun şəraitlərinə yaxşı uyğunlaşır və bazarın effektivliyi haqqında bizim nəticəmiz heç də şübhə yaratmır. Bundan başqa biz, cəmiyyətin rifahı və bazar effektivliyinin nəzəriyyəsiindən istifadə edərək, iqtisadiyyata hökumət siyasətinin təsirini təhlil edəcəyik. Sonrakı iki fəsildə biz ondan iqtisadi siyasətin iki vacib məsələsi olan vergilər və beynəlxalq ticarətin cəmiyyətin rifahına təsirinin müzakirəsində istifadə edəcəyik.

Yaddaş guşəsi

Bazarın «görünməz əl»i

Əvvəldən çoxlarına elə gəlir ki, bazarın effektivliyi çox şübhəli fikirdir. Konkret olaraq isə ümumi iqtisadi rifahda bir növ heç kim maraqlı deyil. Sərbəst bazarlarda hər şeydən əvvəl öz əmin-amanlığının qayğısına qalan alıcılar çoxdur. Lakin məsələlərin demərkəzləşmə edilməsi qəbul edilərək və onları qəbul edən insanların şəxsi maraqlarına baxmayaraq, nəticədə, effektivli bazar müşahidə edirik.

Sərbəst bazarların təbiətini məşhur iqtisadçı Adam Smit çox yaxşı dərk etmişdir. 1776-cı ildə o, «Xalqların sərvətinin təbiət və səbəblərinin tədqiqi» adlı klassik kitabda yazmışdır:

İnsan həmişə belə vəziyyətə düşür ki, yoldaşlarına onun köməyi lazım olur, lakin nahaq yerə gözləmək lazım deyil ki, o, yalnız əliaçıqlığından kömək edəcək. Əgər o, onların özünəvurguluğunu öz maraqları naminə istifadə etmək üçün imkan əldə etsə, ehtiyacı olanlara daha tez kömək edər və onlara göstərir ki, onun tələblərini yerinə yetirilməsi məhz onların xeyirləri üçündür. Bu və digər əksər hallarda onun hərəkətlərini «görünməz əl» idarə edir, nəticədə onun niyyətlərinə daxil olmayan hal alınır. Cəmiyyətin hissəsi olmayan hər bir şey onun üçün neqativ ola bilər. Öz

maraqlarını güdən insan çox vaxt cəmiyyətin maraqlarını daha effektiv qoruyur.

A.Smit deyir ki, iqtisadi prosesin iştirakçıları öz maraqlarını sübut kimi göstərilər və bazarın «görünməz əli» onların maraqlarını ümumi iqtisadi tərəqqiyə yönəldir.

A.Smitin dedikləri öz aktuallığını itirməmişdir. Bizim təhlilimiz A.Smitin fikirlərini daha dəqiq ifadə etməyə imkan verir, çünki onun təbircə, tələb və təklifin tarazlığı islahatçıların və istehsalçıların birgə gəlirlərinin maksimallaşmasına gətirib çıxarır.

Fəsil 8**NƏZƏRİYYƏNİN PRAKTİKİ TƏTBİQİ:
VERGİQOYMA XƏRCLƏRİ**

Çox vaxt məhz vergilər qızgın siyasi mübahisələrin mərkəzində dayanır. 1776-cı ildə Britaniya hökuməti tərəfindən müəyyənləşdirilmiş vergilərdən narazı qalan Amerika koloniyaları Amerika inqilabını həyata keçirdilər. Bill Klinton 1992-ci il seçkilərində əsasən ona görə qalib gəldi ki, amerikalılar onun sələfi olan ata Corc Buşa 1988-ci ildə «Eşidin, heç bir yeni vergi olmayacaq»- deyərək sonradan ona əməl etməməsini bağışlamadılar.

Biz vergilərin iqtisadiyyata təsirini 6-cı fəsildə öyrəndik və gördük ki, hər hansı bir məhsulla əlaqədar satış vergisinin tətbiq edilməsi məhsulun bazar tərəfindən tələb olunan həcminə təsir edir. Bu öz təsirini tələb və təklif qüvvələrinin alıcı və satıcılar arasında vergi yükünün bölüşdürülməsinə də göstərir. Bu fəsildə biz tədqiqat predmetini genişləndirəcək və bazar iştirakçılarının rifahına, iqtisadi vəziyyətinə vergilərin təsirini nəzərdən keçirəcəyik.



*«Siz bilirsiniz, teatr tamaşalarına vergilər haqqında
ideyalar mənə də cəlbedici görünür»*

İlk baxışda vergilərin rifaha təsiri aydın görünür. Hökumət öz gəlirlərini artırmaq üçün vergiləri artırır. Deməli, yeni əlavə daxilolmalar (ödənişlər) kiminsə «cibinin» hesabına baş verə bilər. Biz əmin olduq ki,

məhsullara vergi qoyma həm alıcıların, həm də satıcıların vəziyyətinə neqativ təsir edir:

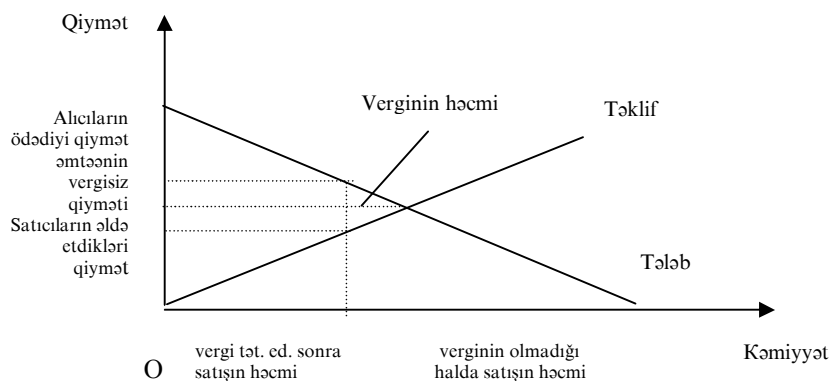
Vergilərin tətbiq edilməsi nəticəsində istehlakçılar üçün məhsulun qiyməti yüksəlir, istehsalçıların məhsulunun qiyməti isə aşağı düşür (fəsil 6). Biz istehlak artıqlığı və istehsalçı artıqlığı kimi alətlərdən istifadə edərək, təhlilimizi davam etdirmək imkanına malikik.

Bizim tədqiqatımız göstərəcək ki, alıcılar və satıcılar üçün vergi xərcləri hökumətin əldə etdiyi gəlirdən daha çoxdur.

Əvəzsiz itkilər - vergi qoymanın nəticəsi kimi

6-cı fəsildə əldə etdiyimiz paradoksal nəticələrdən birini yada salaq: əmtəə ilə bağlı verginin alıcılardan və ya malın satıcılarından tutulmasının heç bir fərqi yoxdur. Əgər vergi istehlakçılardan tutularsa, tələb əyrisi verginin həcminə uyğun olaraq aşağıya doğru yerini dəyişir. Nəticədə pulun hökumətə kim tərəfindən ödənilməsindən asılı olmayaraq alıcılar və satıcılar vergi yükünü bölüşdürürlər.

Şəkil 8.1-i nəzərdən keçirək. Bu şəkildə sadələşdirmə naminə nə tələb əyrisinin, nə də təklif əyrisinin yerdəyişməsi göstərilməmişdir. (Baxmayaraq ki, onlardan biri mütləq öz yerini dəyişməlidir). Konkret olaraq hansı əyrinin öz mövqeyini dəyişəcəyi verginin kimdən: satıcıdan (bu zaman təklif əyrisi yerini dəyişir) və ya alıcıdan (bu halda tələb əyrisi yerini dəyişir) tutulacağından asılıdır. Lakin burada əyrilərin yerdəyişməsini nəzərə almağa ehtiyac yoxdur. İş ondadır ki, vergi alıcıların ödəyəcəyi qiymətlə satıcıların əldə edəcəyi qiymət arasına daxil olur ki, bu da vergitutmanın olmadığı bir şəraitdə satıla biləcək məhsulun kəmiyyəti ilə müqayisədə məhsulun real satışının azalmasına gətirib çıxarır. Başqa sözlə, məhsulla bağlı verginin müəyyən edilməsi bazarın həcmünün azalması ilə nəticələnir.



Şəkil 8.1. Verginin tətbiq edilməsinin nəticəsi

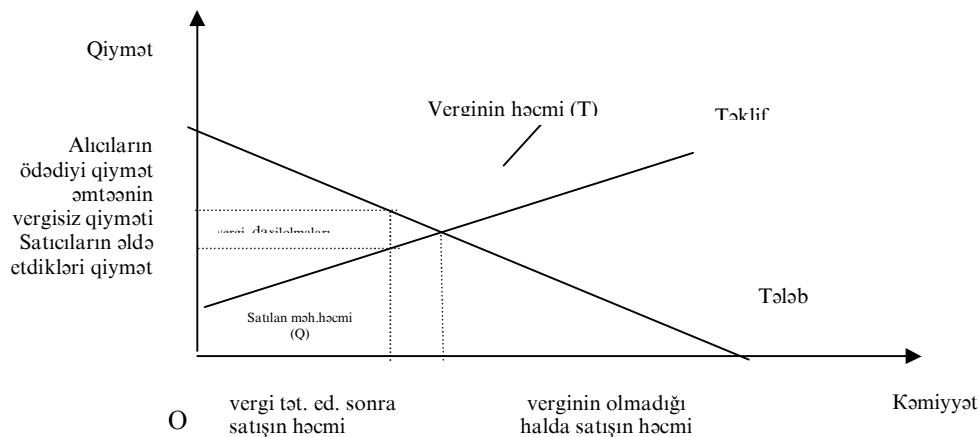
Bazar subyektlərinə verginin təsiri

Əmtəə ilə bağlı verginin tətbiqi nəticəsində əldə edilənlərin və itkilərin həcmi müəyyən etmək üçün iqtisadi rifah nəzəriyyəsi alətlərindən istifadə edək. Bunun üçün verginin istehlakçılara, satıcılara və hökumətə təsirini nəzərə almaq lazımdır. Bazarda alıcılar tərəfindən əldə ediləcək fayda - istehlakçı qazancı istehsalçıların məhsul üçün ödəməyə hazır olduğu qiymətdən onun həqiqi qiymətini çıxmaqla əldə edilən pul kəmiyyəti ilə müəyyən edilir. Satıcılar tərəfindən əldə edilən fayda isə - istehsalçıların qazancı mal göndərənlərin əldə etdiyi puldan xərcləri çıxdıqdan sonra əldə edilən pulun kəmiyyəti ilə müəyyən edilir.

İqtisadi rifahı kifayət qədər dəqiq əks etdirən göstəriciləri biz 7-ci fəsilə müzakirə etmişdik.

Bəs bizi maraqlandıran 3-cü tərəf – hökumətlə bağlı vəziyyət necədir? Əgər T - verginin həcmi, Q isə – satılan məhsulun həcmidirsə, bu halda hökumət $T \times Q$ həcmində ümumi vergi gəlirlərini əldə edir. Hökumət bu pul vəsaitlərini yolların çəkilməsi, polisin saxlanması, təhsil sistemə kömək edilməsi və ya ehtiyacı olanlara yardım göstərilməsi üçün istifadə edə bilər. Deməli, iqtisadi rifaha vergilərin təsirinin araşdırılması prosesində hökumətin əldə etdiyi faydanın həcmi müəyyən etmək üçün biz vergi gəlirlərinin kəmiyyətindən istifadə edirik. Qeyd edək ki, son nəticədə faydanı hökumət deyil, əldə edilən resursların kimin mənafeyinə görə istifadə edildiyi iqtisadi subyektlər qazanırlar.

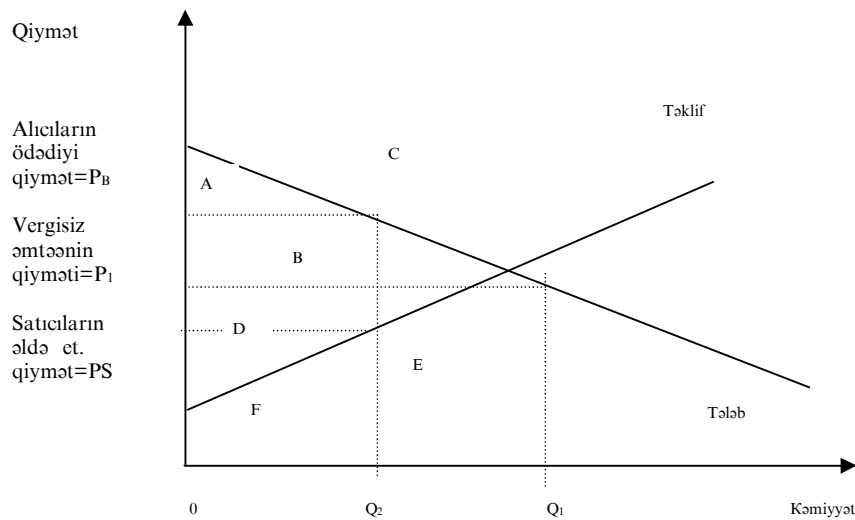
Şəkil 8.2-də hökumətin vergi gəlirləri tələb və təklif ayrılığı arasında yerləşən düzbucaqlı şəkildə əks olunmuşdur. Onun hündürlüyü verginin həcmi (T), eni isə satılan məhsulun kəmiyyətini (Q) ifadə edir. Düzbucaqlının həcmi onun hündürlüyünün eninə hasil olduğu üçün bizim fiqurun sahəsi (vergi daxilolmaları) $T \times Q$ kimi özünü göstərir.



Şəkil 8.2. Vergi daxilolmaları

Verginin olmadığı şəraitdə rifah. Verginin rifaha təsirini təhlil etmək üçün hələ hökumət tərəfindən pul yığımlarının müəyyən edilməsinə qədər onun səviyyəsini nəzərdən keçirək. Şəkil 8.3-də tələb və təklif qrafiki əks

olunmuşdur, burada əsas göstəricilər A-dan F-ə qədər hərflərlə işarə olunmuşdur.



Şəkil 8.3. Satıcıların və istehlakçıların rifahına verginin təsiri

Verginin olmadığı şəraitdə məhsulun qiymətini və kəmiyyətini müəyyən edən nöqtə tələb və təklif əyrilərinin kəsişməsində yerləşir. Burada qiymət P_1 , məhsulun kəmiyyətini isə Q_1 təşkil edir. Nəzərə alsaq ki, tələb əyrisi istehsalçının əmtəyə görə pul ödəməyə hazır olduğunu ifadə edir, bu halda istehlakçıların qazancı tələb əyrisi və qiymət arasında yerləşən fiqurun sahəsinə bərabər olur, yəni $A+B+C$. Təklif əyrisi isə satıcıların xərclərini ifadə etdiyinə görə, istehsalçıların qazancı təklif əyrisi ilə qiymət arasında yerləşən fiqurun sahəsinə bərabərdir, yəni $D+E+F$. Bu halda, vergilər olmadığı üçün hökumətin pul gəlirləri sıfır bərabərdir.

Ümumi qazanc – istehlakçının və istehsalçının qazanclarının məbləği $A+B+C+D+E+F$ sahəsinə bərabərdir, başqa sözlə, ümumi qazanc tarazlıq nöqtəsinə qədər tələb və təklif əyriləri arasında yerləşən fiqurun sahəsidir. (bax: fəsil 7 və cədvəl 8.1-in birinci sütunu).

Cədvəl 8.1.

Verginin təsiri ilə rifahın dəyişməsi

	Verginin olmadığı halda	Vergi olan halda	Dəyişiklik
İstehlakçının artıq xərclədiyi pul	$A+B+C$	A	$-(B+C)$
İstehsalçının artıq xərclədiyi pul	$D+E+F$	F	$-(D+E)$
Vergi daxil olmaları	Yoxdur	$B+E$	$+(B+E)$
Ümumi artıq xərclənmiş pul	$A+B+C+D+E+F$	$A+B+E+F$	$-(C+E)$

Vergi tutulan halda rifah. Vergi tətbiq edildikdən sonra istehlakçıların və istehsalçıların rifahının dəyişməsinə nəzərdən keçirək. Alıcıların məhsulu əldə etmək üçün məcburən ödədiyi qiymət P_1 -dən P_B -yə qədər yüksəlir, deməli, istehlakçı qazancı A sahəsinə (tələb əyrisinin altında və alıcının ödədiyi qiymətin üstündə yerləşən fiqurun sahəsinə) qədər azalır. Satıcıların öz məhsulları üçün əldə etdikləri qiymət P_1 -dən RS -ə qədər azalır, ona görə də istehsalçıların mənfəəti bu halda yalnız F sahəsinə (tələb əyrisinin üstündə və satıcının əldə etdiyi qiymətin altında yerləşən sahəyə) bərabər olur. Satışın həcmi Q_1 -dən Q_2 -yə qədər azalır. Hökumətə isə $B+D$ sahəsinin həcmində bərabər vergi daxil olur.

Vergi ilə bağlı ümumi artıq ödəmələri hesablamaq üçün biz alıcı qazancını, istehsalçı qazancını və vergi daxilolmalarını cəmləyirik.

Beləliklə, vergi ilə bağlı ümumi ödəmələrin artması $A+B+C+D$ -yə bərabər olur. Göstərilən nəticə cədvəlin ikinci sütununda əks olunmuşdur.

Rifahın dəyişməsi. Gəlin istehsalçıların və istehlakçıların rifahının verginin olmadığı və onun tətbiq edilməsindən sonrakı halla müqayisə edək (bax: 8.1 – cədvəlin üçüncü sütunu) Vergi istehlakçıların qazancını $B+C$ sahəsi qədər, istehsalçının qazancını isə $D+E$ sahəsi qədər azaldır. Hökumətin vergi gəlirləri $B+D$ sahəsini təşkil edir. Təsadüfi deyildir ki, vergilərin tətbiqi alıcıların və satıcıların həyat şəraitinə neqativ təsir göstərir, dövlətin gəlirləri isə artır.

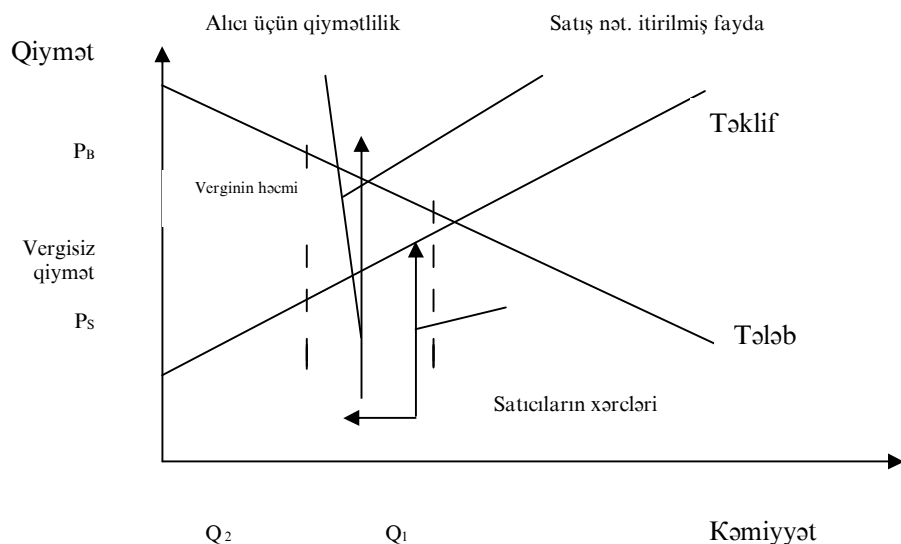
Ümumi rifahın dəyişməsi özünə istehlakçıların qazancının dəyişməsinə (mənfə cəhətdən), istehsalçıların qazancının dəyişməsinə (mənfə cəhətdən) və vergi daxilolmalarının dəyişməsinə (müsbət cəhətdən) cəm edir. Onları toplayaraq, biz bazarda ümumi qazancın $C+E$ sahəsi qədər azaldığını görürük. Beləliklə, alıcıların və satıcıların itkiləri bütövlükdə hökumətin vergi daxilolmalarını üstələyir. Vergi tətbiq etməklə ümumi qazancın azalması geri qayıtılmaz itkilər adlanır, onların həcmi isə $C+E$ sahəsini müəyyən edir.

Vergilərin hansı səbəbdən geri qayıtılmaz itkilərlə nəticələndiyini başa düşmək üçün ekonomiksən 10 prinsipindən birini (fəsil 1) yada salaq: insanlar stimullara reaksiya verir (uyğunlaşır). Biz inandırıq ki, bazarlar adətən məhdud resursları səmərəli bölüşdürürlər. Başqa sözlə, tələb və təklifin tarazlığı alıcı və satıcıların ümumi qazanclarını artırır. Verginin tətbiqi istehlakçı üçün qiymət yüksəlməsi, istehsalçı üçün isə qiymətin azalması olmaqla həm istehsalın, həm də istehlakın aşağı düşməsinə səbəb olur; deməli, bazarın həcmi onun optimal səviyyəsindən aşağı olur. Beləliklə, vergilərin stimullara təsiri resursların allokasiyasının (bölüşdürülməsinin) səmərəsinin azalmasına gətirib çıxarır.

Geri qayıtmaz itkilər və ticarətin yaratdığı rifah

Nəyə görə vergilər geri qayıtmaz itkilərə səbəb olur? Misal göstərək. Fərz edək ki, Co hər həftə Ceynin evini təmizləməyə görə 100 dollar alır. Coyun alternativ xərcləri 80 dollar, təmiz evin D.Ceyn üçün faydası isə 120 dollar təşkil edir. Beləliklə, sövdələşmə Co və Ceynə 20% mənfəət gətirir. 40 dollar həcmində ümumi qazanc tərəflərin sövdələşmə nəticəsində əldə etdikləri faydanı müəyyən edir. Fərz edək ki, yeni qəbul edilmiş qanuna görə evlərdə təmizlik işləri görmək üçün insanlar 50 dollar həcmində vergi ödəməlidirlər. Deməli, Ceyn sövdələşmə nəticəsində Coya hər iki tərəfin fayda əldə edə biləcəyinə imkan verən məbləği ödəmək imkanını itirəcəkdir. Ceynin ödəyə biləcəyi ən yüksək məbləğ 120 dollar təşkil edir, lakin bu halda vergiləri ödədikdən sonra 70 dollar qalacaqdır ki, bu da onun qazancından (80 dollar) azdır. Əksinə, Coyun alternativ xərclərini təmin etmək üçün Ceyn ona 130 dollar ödəməlidir ki, bu da onun təmiz evi qiymətləndirdiyi 120 dollardan çoxdur. Nəticədə Ceyn və Co sövdələşməni pozurlar. Co gəlir qazanmır, Ceyn isə çirkli evdə yaşayır. Vergi Co və Ceynin rifahının pisləşməsinə səbəb olur. Belə ki, onlar 40 dollar həcmində əlavə vəsait itirirlər. Bununla yanaşı Co və Ceyn sövdələşməni pozduqlarına görə hökumət vergi əldə etmir. 40 dollar həcmində vəsait xalis geri qayıtmayan itki olub, hökumətin vergi daxilolmalarının artımını təşkil etmir. Deməli, geri qayıtmayan itkilərin mənbəyi – alıcılara və satıcılara ticarətdən fayda əldə etməyə imkan verməyən vergilərdir.

Geri qayıtmayan itkilərin həcmi tələb əyrisi ilə təklif əyrisi arasında yerləşən üçbucağın sahəsinə bərabərdir. (C+E sahəsi) (bax: şəkil 8.3.) Xatırlayaq ki, tələb əyrisi əmtəənin istehlakçı üçün qiymətliliyini, təklif əyrisi isə satıcıların xərclərini ifadə edir. (bax: şəkil 8.4.) Vergi alıcıların ödədiyi qiyməti P_B -yə qədər yüksəltdiyi və satıcıların təklif etdiyi qiyməti P_S -ə qədər azaltdığı üçün son istehsalçılar və istehlakçılar bazarı tərk edirlər, satışın həcmi isə Q1-dən Q2-yə qədər azalır, hərçənd ki, şəkil göstərir ki, son istehlakçılar üçün məhsulun qiymətliliyi son istehsalçıların xərcindən yüksəkdir. Co və Ceyn haqqında bizim misalda olduğu kimi, satışdan əldə edilən qazanc – əmtəənin alıcı tərəfindən qəbul edilən qiyməti ilə firmanın xərcləri arasındakı fərq verginin səviyyəsindən aşağıdır. Beləliklə, verginin tətbiq olunması ticarəti məhdudlaşdırır. Geri qayıtmayan itkilər – qarşılıqlı ticarətin məhdudlaşdırılması nəticəsində yaranan ümumi faydanın azalması deməkdir.

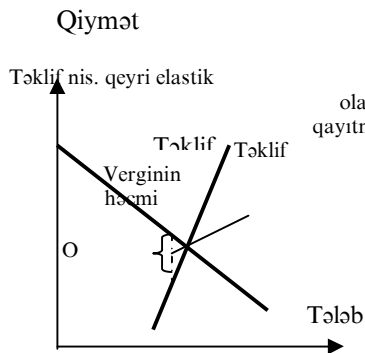


Şəkil 8.4. Geriqayıtmayan itki

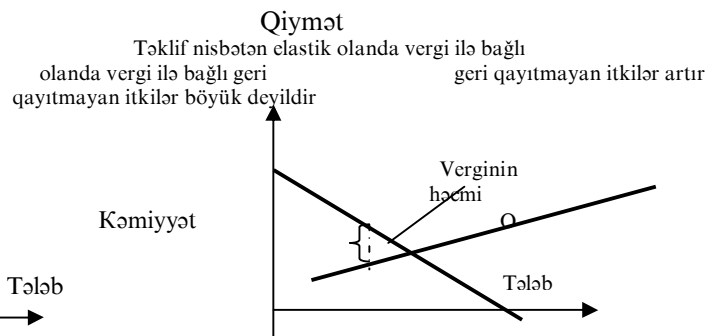
Geri qayıtmayan itkilərin determinantları

Vergilərin tətbiq edilməsi nəticəsində yaranan itkilərin həcmi müəyyən edən nədir? Cavab, tələb və təklif qiyməti ilə bağlı elastikliklidir, yəni təklif edilən və tələb edilən məhsulun qiymətinin dəyişməsi ilə onun həcmi dəyişməsidir. Gəlin, təklifin elastikliyinə geri qayıtmayan itkilərin həcmi təsirini nəzərdən keçirək. A və B qrafiklərində (şəkil 8.5) tələb əyrisi və verginin həcmi dəyişməzdir. Onların yeganə fərqi təklif əyrisinin elastikliyindədir.

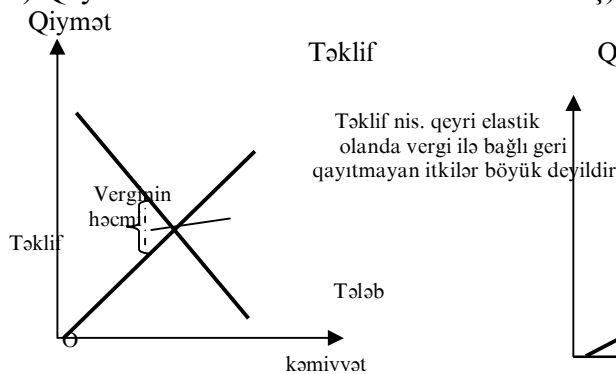
a) Qeyri-elastik təklif



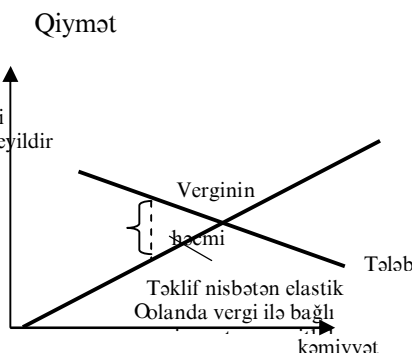
b) Elastik təklif



c) Qeyri-elastik tələb



ç) elastik tələb



Şəkil 8.5 Vergilərin tətbiqi nəticəsində yaranan təkliflər və elastiklik

A qrafikində təklif əyrisi nisbətən qeyri-elastikdir: məhsulun təklif edilən həcmi qiymət dəyişməz qaldığı halda çox dəyişir. B qrafikində təklif əyrisi nisbətən elastikdir: məhsulun təklif edilən həcmi qiymət dəyişən zaman ciddi dəyişikliyə uğrayır. Nəzərə alın ki, təklif əyrisinin daha yüksək elastikliyi zamanı geri qayıtmayan itkilərin həcmi (tələb və təklif ayrıləri arasında yerləşən üçbucağın sahəsi) daha çoxdur.

Analoji olaraq, B və Q qrafiklərində təklif əyrisinin və vergilərin həcmnin dəyişməz qalması zamanı tələbin elastikliyinin geri qayıtmayan itkilərə necə təsir etməsi əks olunmuşdur. (şəkil 8.5) B qrafikində tələb əyrisi nisbətən qeyri-elastikdir, geri qayıtmayan itkilərin həcmi isə çox

deyildir. Q qrafikində isə tələb əyrisi daha elastikdir, vergilərin tətbiq edilməsi nəticəsində yaranan geri qayıtmayan itkilərin həcmi isə daha çoxdur.

Nə üçün vergitutma geri qayıtmayan itkiləri yaradır? Ona görə ki, vergilər alıcıların və satıcıların davranışlarına təsir edir. Vergi alıcıların hökmən verməli olduğu qiymətləri yüksəldir, buna görə də məhsulun təklifi azalır. Eyni vaxtda satıcıların təklif etdiyi qiymət də aşağı düşür. Ona görə də, istehsalın da həcmi aşağı düşür. Alıcıların və satıcıların davranışlarının dəyişməsi bazarın həcmnin öz optimal səviyyəsindən aşağı düşməsinə gətirib çıxarır. Tələb və təklifin elastikliyi qiymətin müxtəlif səviyyələrinə uyğun olaraq, alıcı və satıcı qərarlarının dəyişməsinin həcmi müəyyən edir və deməli, bazarın fəaliyyətinin nəticələrinin vergi vasitəsi ilə təhrif olunması səviyyəsinin determinantı (amili) kimi çıxış edir. Beləliklə, tələb və təklifin elastikliyi nə qədər yüksək olarsa, vergitutma ilə bağlı olan geri qayıtmayan itkilər də bir o qədər çox olur.

Praktikum

Geri qayıtmayan itkilər haqqında diskussiya

Təklif, tələb, elastiklik, geri qayıtmayan itkilər – bütün bu iqtisadi anlayışlar insanın başında xeyli qarışıqlıq yarada bilər. Lakin bütün bunlar bir mühüm siyasi suala cavab vermək üçün vacibdir: dövlətin fəaliyyəti nə dərəcədə əhatəli olmalıdır? Bu mühüm konsepsiyaları əhatə edən mübahisələrin mahiyyəti ondadır ki, vergi nəticəsində geri qayıtmayan itkilər nə qədər çox olarsa, hər bir dövlət proqramı ilə bağlı məsrəflər də bir qədər yüksək olar. Əgər vergilərin tutulması xeyli geri qayıtmayan itkilərə səbəb olarsa, onların həcmi az funksiya yerinə yetirən və az vergi toplayan «zəif» dövlət haqqında ideyaya üstünlük verilməsi üçün güclü dəlildir. Əksinə, əgər vergilər çox az həcmdə geri qayıtmayan itkilərlə nəticələnirsə, bu halda dövlət proqramları daha az məsrəfli olurlar.

Beləliklə, vergilərin tətbiqi nəticəsində geri qayıtmayan itkilərin həcmi nə dərəcədə yüksək olur? Bu suala cavab verən iqtisadçılar arasında tam fikir eyniliyi yoxdur. Bununla bağlı fikir ayrılığının təbiətini daha yaxşı başa düşmək üçün ABŞ iqtisadiyyatı üçün daha mühüm olan vergiləri: əmək vergilərini nəzərdən keçirək ki, bunlara da sosial sığorta və tibbi xidmət proqramlarına müvafiq olaraq tutulan və əhəmiyyətli dərəcədə gəlirlərə görə federal vergilər aiddir. Bu cür vergilərdən bir çox ştatların bələdiyyələri də istifadə edirlər. Əmək vergiləri firmaların ödədiyi əmək haqqı ilə fəhlələrin əldə etdiyi əmək haqqının qovşağında özünə yer tapır. Əgər biz əmək vergisinin bütün formalarını cəmləsək, görərik ki, əmək gəliri üzrə verginin son dərəcəsi və əldə edilən gəlirin son

məbləğindən tutulan vergi bir çox zəhmətkeşlər üçün təqribən 50% təşkil edir.

Əmək vergisinin xeyli sadə şəkildə hesablanmasına baxmayaraq, onun yaratdığı geri qayıtmayan itkilərin həcmi müəyyənləşdirmək xeyli çətindir. İtkilərin həcmi barədə iqtisadçılar arasında olan fikir ayrılığı əmək resurslarının təklifi ilə bağlı elastikliyin qiymətləndirilməsindəki müxtəlifliklərlə əlaqədardır.

Əmək vergisinin bazarın fəaliyyətini çox az səviyyədə dəyişdiyini iddia edən iqtisadçılar hesab edirlər ki, əmək təklifi demək olar ki, qeyri-elastikdir. Onlar belə hesab edirlər ki, insanların çoxu əmək haqqının səviyyəsindən asılı olmayaraq tam iş gününü işləmək istərdilər. Bu halda, təklif əyrisi demək olar ki, şaqulidir, əmək gəlirinin tətbiqi nəticəsində yaranan geri qayıtmayan itkilər isə çox da böyük deyildir. Əmək vergisinin bazarın fəaliyyətini ciddi təhrif etdiyini iddia edən iqtisadçıların fikrincə isə əmək təklifi xeyli dərəcədə elastikdir. Onlar etiraf edirlər ki, bəzi qrup işçilərin əmək təklifi qeyri-elastikdir, lakin digər peşə qruplarının nümayəndələri isə stimullara daha çox məruz qalırlar. Buna aid aşağıdakı misalları göstərmək olar.

- Bir çox işçilər iş vaxtından əlavə çalışaraq, iş saatlarının həcmi artırmağa çalışırlar. Əmək haqqı nə qədər çox olarsa, onlar bir o qədər çox işləyəcəklər.
- Bəzi ailələrdə evə əlavə pul gətirənlər, məsələn, evdə haqqı ödənilməklə çalışmaq və ya haqqı ödənilən işləri yerinə yetirmək arasında seçmə imkanına malik olan uşaqlı, ərli qadınlar vardır. Əməyin xarakteri haqqında qərar qəbul edərkən, evə bu qaydada əlavə pul gətirənlər evdə qalmanın üstünlüyünü (o cümlədən, uşaqlara özləri baxmaqla əlaqədar olaraq müvafiq xərcləri azaltmağı daxil etməklə) əldə edə biləcəkləri əmək haqqı ilə müqayisə edirlər.
- Pensiya almaq hüququ olan bir çox yaşlı insanlar işləməkdə davam edirlər və onların qərarları əsasən əldə etdikləri əmək haqqının səviyyəsindən asılı olur. Bu insanlar təqaüdə çıxan kimi əmək haqqının səviyyəsi onların natamam iş günü müddətində çalışmağa olan stimulu müəyyən edir.
- Bəzi insanlar narkotik ticarətini və ya vergi ödəməkdən yayınmaqla fiksəl orqanlardan gizlənərək, qeyri-qanuni fəaliyyətlə məşğul olmaq imkanlarını nəzərdən keçirirlər. İqtisadçılar bu sahəni kölgə iqtisadiyyatı adlandırırlar. Kölgə iqtisadiyyatında məşğul olmaq haqqında qərar qəbul edərkən, qanunların potensial pozucuları leqal və qeyri-qanuni gəlirlərin həcmi müqayisə edirlər.

Göstərilən misalların hər birində əmək haqqının (əməyin qiymətinin) dəyişməsi əməyin təklifinə təsir edir. Beləliklə, əmək haqqı vergiləri işçilər tərəfindən qəbul edilmiş qərarları təhrif edir. Əmək vergisi

işləyən insanları iş gününü qısaltmağa sövq edir, evin əlavə pul gətirənləri evdə qalırlar, yaşlı insanlar təqaüdə daha tez çıxırlar, prinsipsiz insanlar isə kölgə iqtisadiyyatına üz qoyurlar.

Bu iki nöqteyi-nəzər ən geniş yayılanlardır. Buna görə də siz hər vaxt dövlətin əhaliyə köməyini artırmağın və ya vergi yükünü azaltmağın olmasının zəruriliyi haqqında mübahisə edən iki siyasətçini görəndə yadda saxlayın ki, onların fikir ayrılığı iş qüvvəsinin təklifinin elastikliyi və əmək vergisi ilə meydana gəlmiş geri qayıtmayan itkilərin həcmi haqqında müxtəlif fikirdə olmaları ilə əlaqədardır.

Yaddaş guşəsi

Henri Corc və torpaq vergisi

Hər hansı bir ideal verginin tətbiq edilməsi mümkündürmü? Henri Corc -XIX əsr Amerika iqtisadçısı və sosial filosofu bu suala müsbət cavab vermişdir. Özünün «Tərəqqi və yoxsulluq» kitabında (1879-cu il) bu alim hökuməti torpaqla bağlı vahid vergini tətbiq etməyə çağırmışdır.

O, bu vergi növünü iqtisadi səmərəliliyin yüksəldilməsinin və cəmiyyət üzvləri arasında bərabərliyə nail olmağın vasitəsi kimi qiymətləndirmişdir. H.Corcun ideyalarının çoxlu tərəfdarları var idi, lakin o, 1886-cı ildə Nyu-York şəhərinin meri (başçısı) vəzifəsini tutmuş üçün keçirilən seçkilərdə uduzmuşdur (baxmayaraq ki, ABŞ-ın gələcək prezidenti, respublikaçılar partiyasının namizədi Teodor Ruzvelti xeyli qabaqlamışdır).



Torpaq sahəsinin mülkiyyətçilərinə vahid verginin tətbiqi haqqında H.Corcun təklifi iqtisadi sərvətlərin daha ədalətli bölgüsü ilə bağlı qayğıdan irəli gəlirdi. Bu alim «dəhşətli var-dövlət və alçaldıcı ehtiyac arasındakı ciddi fərqi» qınayır və belə hesab edirdi ki, torpaq mülkiyyətçiləri iqtisadi artımdan layiq olmadıqlarından daha çox fayda əldə edirlər. Əgər biz müasir iqtisadi nəzəriyyədə tətbiq edilən vasitələrdən istifadə etsək, H.Corcun torpaq vergisinin müdafiəsi ilə bağlı dəlillərini başa düşmək olar. Əvvəlcə torpağın icarəsi bazarında tələb və təklifi nəzərdən keçirək. İmmiqrasiyanın əhalinin artımına, texnoloji tərəqqinin isə gəlirlərin yüksəlməsinə səbəb olduğunu nəzərə alsaq, torpağa olan tələb zaman keçdikcə çoxalır. Torpağın cəmiyyəti dəyişməz olduğu üçün torpaqlarını icarəyə verənlərin təklifi tamamilə qeyri-elastikdir. Tələbin

sürətlə artması və təklifin qeyri-elastikliyi torpaqla bağlı tarazlıq rentasının əhəmiyyətli dərəcədə yüksəlməsi ilə nəticələnir, deməli, iqtisadi artım torpaq mülkiyyətçilərini daha varlı edir.

Torpaq vergisinin tətbiqi ilə bağlı vəziyyəti nəzərdən keçirək. Vergi yükünün ağırlığının daha çox hissəsi bazarda daha az elastikliyə malik olan tərəfin üzərinə düşür (6 fəsil). Torpaq vergisi bu prinsipi son həddə çatdırır. Torpağı bazara çıxaranlar - torpaq mülkiyyətçiləri öz gəlirlərini artırmağa çalışaraq, bazarda bütün torpağı təklif etməyə heç bir alternativ görmürlər.

Beləliklə, təklifin elastikliyi sıfıra bərabərdir, vergi yükü isə bütövlükdə torpaq mülkiyyətçilərinin üzərinə düşür. Bəs səmərəliliklə bağlı vəziyyət necədir? Verginin tətbiqi ilə bağlı geri qayıtmayan itkilər tələb və təklifin elastikliyindən asılıdır. Torpaq vergisi ekstremal (fövqəladə, xüsusi) vəziyyətdir. Təklifin elastikliyi sıfıra bərabər olduğu üçün torpaq vergisi bazardakı vəziyyəti (allokasiyanı) dəyişmir. Beləliklə, geri qayıtmaz itkilər haqqında danışmağa lüzum yoxdur, dövlətin vergi gəlirləri isə tam dəqiqliyi ilə torpaq sahiblərinin itkilərinə bərabərdir.

Nəzəriyyədə torpaq vergisi cəlbədicə görünə bilər, lakin onun praktiki üstünlükləri heç də gözəgörünən deyildir. Torpaq vergisi nəticəsində iqtisadi stimulları təhrif etməmək üçün o, «insan əməyi görməmiş» torpaqlara şamil edilməlidir, belə ki, çox vaxt torpağın dəyəri onun ağaclardan təmizlənməsi, kanalizasiyanın çəkilməsi və ya yolların tikilməsi ilə bağlı işlərin görülməsi ilə şərtlənir. İşlənməmiş, insan əməyi dəyməmiş torpaqlardan fərqli olaraq, yaxşılaşdırılmış torpaqla bağlı elastikliyin əhəmiyyəti 1-dən (vahiddən) yüksək olur. Əgər vergi yaxşılaşdırılmış torpaqdan tutularsa, stimullar təhrif olunar. Bu halda, verginin tətbiq edilməsi ilə bağlı torpaq sahiblərinin hərəkəti özünü torpağın yaxşılaşdırılması ilə əlaqədar resursların azalmasında göstərəcəkdir.

H.Corcun torpaq vergisinin tətbiqi üzrə təklifi müasir iqtisadçıların yalnız bir qismi tərəfindən təqdirlə qarşılanır. Burada problem təkcə yaxşılaşdırılmış torpaqla bağlı vergilərin tətbiq edilməsində deyil. Belə vergi hökuməti öz məmur ordusunu saxlamaq üçün lazım olan vəsaitlə təmin etmək iqtidarında deyil. Bununla belə, alimin bir çox dəlilləri öz aktuallığını qoruyub saxlayır. Müasir dövrün görkəmli iqtisadçısı Milton Fridmen onları aşağıdakı kimi qiymətləndirir; «Mənim fikrimcə, işlənməmiş torpaqlardan tutulan vergi mülkiyyətdən tutulan ən pis vergidir ki, bu barədə çox-çox illər əvvəl Henri Corc demişdir».

Geri qayıtmayan itkilər və vergilərin dəyişməsi zamanı vergi daxilolmaları

Vergitutmanın səviyyəsi tez-tez dəyişir. Siyasətçilər yerli, federal və ya ştat səviyyəsində daim hər hansı bir verginin artırılması və ya digər vergi dərəcə-

cəsinin azaldılması imkanlarını nəzərdən keçirirlər. Biz vergilərin dəyişməsi zamanı geri qayıtmayan itkilər və vergi daxilolmaları ilə əlaqədar nə baş verdiyini nəzərdən keçirək. Şəkil 8.6-da çox da böyük olmayan, orta və iri həcmli vergilərin geri qayıtmayan itkilərin səviyyəsinə təsiri əks olunmuşdur. (burada tələb və təklif əyriləri dəyişməz götürülmüşdür). Geri qayıtmayan itkilərin həcmi - bazarın həcmi onun optimal səviyyəsindən də aşağıya salan vergilərin təsiri nəticəsində satıcıların və alıcıların ümumi qazanclarının azalması tələb və təklif əyriləri arasında yerləşən üçbucağın sahəsinə bərabərdir.

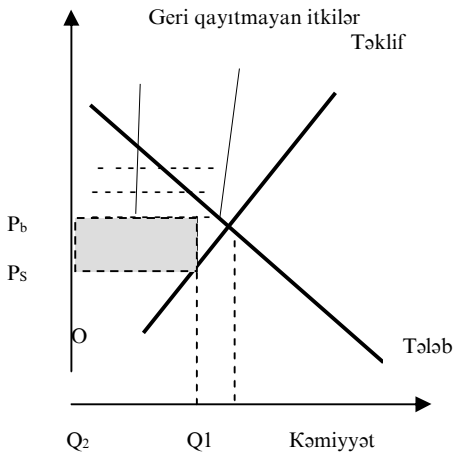
Çox da yüksək olmayan vergilər üçün qrafikdə (a) geri qayıtmayan itkiləri əks etdirən üçbucağın sahəsi nisbətən kiçikdir. Lakin vergi çoxaldıqca ((b) və (v) qrafikləri) geri qayıtmayan itkilər də çoxalır.

Həqiqətən də, geri qayıtmayan itkilərin həcmi verginin səviyyəsindən daha sürətlə artır. Səbəb ondadır ki, geri qayıtmayan itkilər üçbucağın sahəsi ilə ifadə olunur ki, bu da öz növbəsində onun oturacağıının və hündürlüyünün ölçülərindən asılıdır. Əgər biz vergilərin həcmi iki dəfə artırısaq, üçbucağın oturacağı və hündürlüyü də iki dəfə çoxalar, geri qayıtmayan itkilər isə dörd dəfə artar. Əgər biz vergiləri üç dəfə artırısaq, üçbucağın oturacağı və hündürlüyü üç dəfə, geri qayıtmayan itkilər isə doqquz dəfə çoxalar.

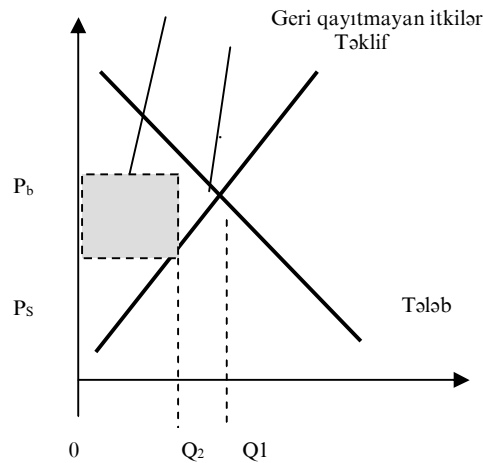
Hökumətin vergi daxilolmaları verginin həcmi satılmış məhsulun kəmiyyətinə hasili ilə müəyyən edilir. Şəkil 8,6-da göstəriləndiyi kimi, vergi daxilolmaları tələb və təklif əyriləri arasında yerləşən dördbucaqlının sahəsinə bərabərdir. Vergilərin aşağı səviyyəsində (qrafik (a)) vergi daxilolmaları çox deyildir. Vergilərin səviyyəsi artdıqca (qrafik (b)), vergidaxilolmaları da çoxalır.

a) Çox da böyük olmayan vergi

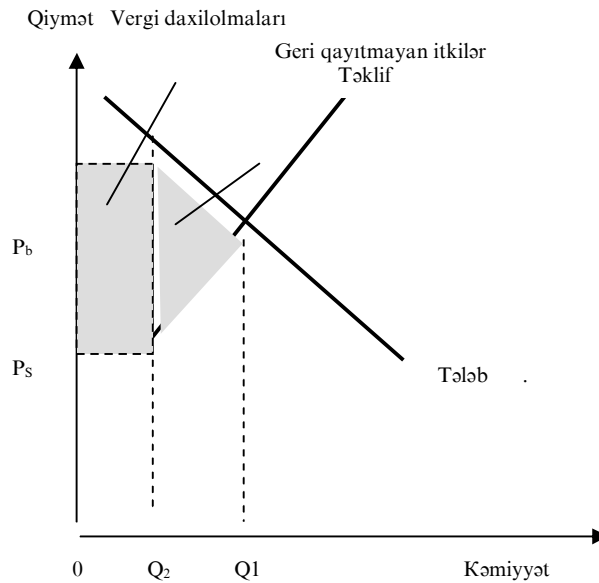
Qiymət Vergi daxilolmaları



b) Orta vergi

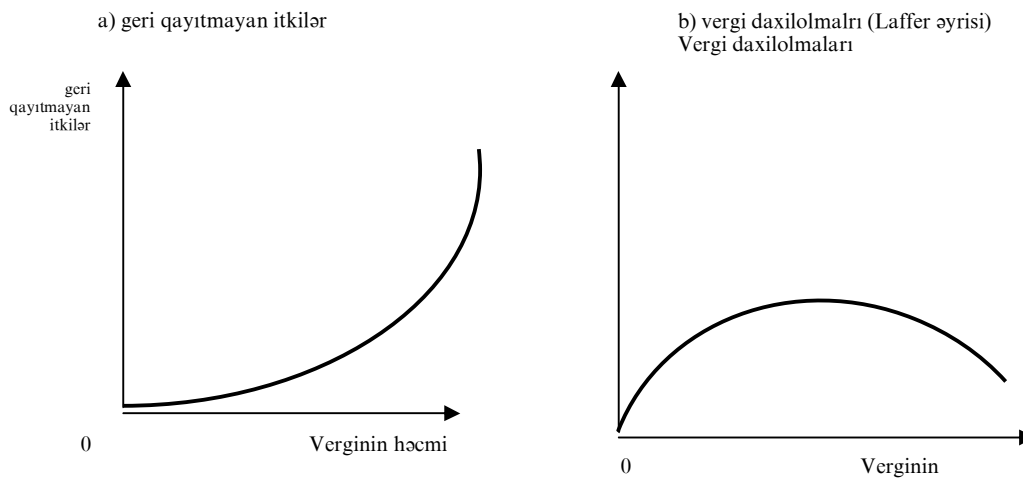


c) Böyük vergi



Şəkil 8.6 Verginin həcmnin geri qayıtmayan itkilərə və vergi daxilolmalarının səviyyəsinə təsiri

Vergilərin həcmi daha çox yüksəldikcə (qrafik (c)), vergi daxilolmaları aşağı düşür, belə ki, yüksək səviyyədə toplanılan vergilər bazarın həcmi əhəmiyyətli dərəcədə aşağı salır. Vergilərin ən yüksək səviyyəsində isə vergi daxilolmaları tamamilə dayanır. Belə ki, bazarda fəaliyyət göstərən ən son iştirakçılar da bunu dərk edirlər. Göstərilən bu nəticələr şəkil 8,7-də ümumiləşdirilmişdir. Qrafikdən (a) görürük ki, vergilərin həcmi yüksəldikcə geri qayıtmayan itkilər sürətlə çoxalır. Əksinə, digər qrafikdə isə (b) göstərilir ki, vergilərin səviyyəsi artdıqca, əvvəlcə vergi daxilolmaları çoxalır, sonradan isə onun səviyyəsi yüksəldikcə vergi daxilolmaları azalmağa başlayır.



Şəkil 8.7. Vergilərin həcmi dəyişdikcə, geri qayıtmayan itkilər və vergi daxilolmaları necə dəyişir?

Praktikum

Laffer əyrisi və təklifin iqtisadi nəzəriyyəsi

Bir dəfə (1947-ci ildə) iqtisadçı Artur Laffer məşhur jurnalistlər və siyasətçilərlə birlikdə Vaşinqton restoranlarından birində nahar edirdi. Öz həmsöhbətlərinə vergi dərəcələrinin vergi daxilolmalarının səviyyəsinə təsirini izah edərək, o, əlinə kağız əlsiləni (salfeti) götürərək burada, şəkil 8-in (b) qrafikinə çox oxşayan bir xətt çəkmişdir. A.Laffer sübut etməyə çalışırdı ki, hazırda ABŞ həmin əyrinin aşağıya doğru istiqamətlənmiş hissəsindədir. Həmin dövrdə vergi dərəcələri o qədər yüksək idi ki, onların azaldılması həqiqətən də vergi daxilolmalarının çoxalmasına gətirib çıxara bilərdi.

A.Lafferin təklifi iqtisadçılar tərəfindən tənqidi qarşılanmışdı. Vergi dərəcələrinin azaldılmasının vergi daxilolmalarının artımına səbəb ola bilməsi iqtisadi nəzəriyyə baxımından heç bir şübhə doğurmurdu, lakin onun praktiki səmərəsini əvvəlcədən söyləmək çox çətin idi. ABŞ-ın vergi dərəcələrinin yüksək səviyyədə olmasını təsdiq edən dəlillər isə yox idi.

Lakin Laffer əyrisi (indi onu belə adlandırırlar) Ronald Reyqanı maraqlandırdı. Prezident Ronald Reyqanın birinci administrasiyasının işçilərindən biri Devid Stokmen belə söyləyir:

«Reyqan özü bir dəfə Laffer əyrisi ilə qarşılaşmışdır. O xatırlamağı xoşlayırdı: «Mən ikinci dünya müharibəsi zamanı filmlərdə çəkilməyə başladım. O dövrdə gəlir vergisinin ən yükçək dərəcəsi 90%-ə yaxın idi.» Reyqan sözünə davam edərək deyirdi: «Siz 4 filmdə çəkilirsiniz, sonra isə ən yüksək vergi dərəcəsinə uyğun gələn insanların sırasına aid edirsiniz.

Buna görə də, 4 filmdə çəkildikdən sonra biz hamımız işi atırdıq və ölkədən çıxıb gedirdik». Yüksək vergilər insanların daha az işləməsinə səbəb olur. Aşağı səviyyəli vergilər isə əmək intensivliyini yüksəldir. Buna ən yaxşı sübut prezidentin təcrübəsidir.

1980-cı ildə Ronald Reyqan ABŞ prezidenti seçildikdən sonra o, vergilərin azaldılmasını özünün siyasi platformasının mərkəzində saxladı. Prezident iddia edirdi ki, vergilər o qədər yüksəkdir ki, onlar əməyə əks stimula çevrilmişlər.

O, belə hesab edirdi ki, vergilərin azaldılması insanlara yeni stimula verəcək, iqtisadi rifahın və yəqin ki, vergi daxilolmalarının yüksəldilməsinə şərait yaradacaq.

Vergilərin azaldılması amerikalılar tərəfindən əmək təklifinin artırılmasına yönəldiyi üçün A.Lafferin və Ronald Reyqanın konsepsiyalarını təklifin iqtisadi nəzəriyyəsi adlandırırdılar.

Tarix vergi dərəcələrinin azaldılmasının vergi daxilolmalarının artırılmasına səbəb olacağı haqqında A.Lafferin təklifini təsdiq etmədi. Ronald Reyqan vergilərin azaldılması haqqında təklifin konqresdə təsdiqinə nail olduqdan sonra gəlir vergisi üzrə daxilolmalar (inflyasiya səviyyəsi nəzərə alınmaqla hər adambaşına düşən vergi) 1980-1984-cü illərdə 9% azaldı, adambaşına düşən orta gəlirlər isə (inflyasiya səviyyəsi nəzərə alınmaqla) bu dövrdə 4% artdı. Vergi daxilolmalarının azalması nəticəsində ABŞ hökuməti uzun müddət öz xərclərini ödəyə bilmədiyi bir dövrə qədəm qoydu, vergi siyasətini dəyişmək isə çox çətin idi.

Ronald Reyqanın prezident olduğu iki seçki müddətində və o getdikdən uzun müddət sonra da ABŞ büdcəsi yüksək həcmli kəsirdə qalmaqda davam edirdi.

Bununla belə, A.Lafferin dəlilləri diqqətdən kənarda qalmadı. Vergi dərəcələrinin ümumi şəkildə azaldılması büdcə gəlirlərinin aşağı düşməsinə səbəb olsa da, hər halda bəzi vergi ödəyiciləri Laffer ayrısının o biri tərəfinə doğru öz yerlərini dəyişirlər.

1980-cı illərdə vergi dərəcələrini azaltdıqdan sonra varlı amerikalılar tərəfindən ödəncələrin həcmi həqiqətən yüksəldi, deməli, onların azaldılması ideyası ən yüksək dərəcələr üzrə vergi ödəyicilərinə münasibətdə tamamilə istifadə ediləbiləndir. Bundan əlavə, A.Lafferin təklifləri ABŞ-a nisbətən daha yüksək vergi dərəcələri olan ölkələr üçün yəqin ki, səmərəli olacaqdır. Məsələn, 1980-cı illərdə İsveçdə mizdli fəhlələrin əhəmiyyətli bir hissəsi yüksək dərəcədə-80% həcmində vergilər ödəyirdilər. Belə vergi dərəcələri insanların əmək stimullarını xeyli dərəcədə aşağı salırdı.

Vergilərin rolu haqqında mübahisələr bir dəqiqə də olsa səngimir. ABŞ prezidenti (1993-cü ildə Bill Klinton) yüksək dərəcədə gəlir əldə edən vergi ödəyiciləri üçün federal vergilərin dərəcələrini 40%-ə qədər yüksəltdi. Bəzi iqtisadçılar onun belə siyasətini tənqid edərək göstərirdilər ki, vergi daxilolmalarının yüksəldilməsi planı iflasa uğrayacaq. Onlar belə hesab edirdilər ki, administrasiya insanların davranışına vergilərin təsirini

düzgün qiymətləndirmir. 1996-cı il seçkilərində Bill Klintonun rəqibi Robert Doul gəlir vergisi dərəcələrini azaltmağı təklif etdi. O, vergilərin aşağı salınmasının tamamilə əsaslı olması ideyasını inkar edirdi, lakin prezidentliyə namizədin fikrincə, vergi dərəcələrinin 28% azaldılmasının əvəzi sürətli iqtisadi artım tərəfindən doldurulacaqdır. Onun təklifi vergilərin aşağı salınmasının doğru olub- olmadığını müzakirə edən iqtisadçılar arasında yeni mübahisələrə səbəb oldu. Fasiləsiz siyasi mübahisələrin səbəbi çox vaxt elastikliklə bağlı fikirlərdəki müxtəlifliklə izah edilir. Bazarda tələb və təklif nə qədər elastik olarsa, vergilər bir o qədər artıq səviyyədə onun subyektlərinin davranışlarını təhrif edir və çox ola bilər ki, vergilərin azalması vergi daxilolmalarının çoxalmasına səbəb olacaqdır. Bununla belə, iqtisadçılar aşağıdakı belə bir ümumi qayda ilə həmfikirdirlər: vergi dərəcələrinin həcmi təhlili vergi daxilolmalarının səviyyəsinə onların təsirinin dəyişməsi haqqında düzgün proqnoz söyləməyə imkan vermir. Burada çox şey vergi dərəcələrinin dəyişməsinin insanların davranışına təsirindən asılıdır.

Nəticə

Oliver Uendell Holmsın göstərdiyi kimi, vergilər sivil cəmiyyətdə yaşamaq imkanı üçün bizim ödədiyimiz haqdır. Müasir cəmiyyəti vergilərin müxtəlif formalarının olmasından kənarda dərk etmək mümkün deyildir. Biz hamımız gözləyirik ki, hökumət bizə yollar, parklar, polislə bağlı müəyyən xidmət göstərəcək, milli təhlükəsizliyi təmin edəcəkdir.

Bu fəsildə biz sivil cəmiyyətin dəyəri ilə bağlı məsələyə baxdıq. Ekonomiksin 10 prinsipindən birində isə (fəsil 1) deyilir ki, bazarlar adətən iqtisadi fəaliyyəti təşkil etməyin gözəl üsuludur. Lakin hökumət məhsulun satıcılarını və ya alıcılarını vergiyə cəlb edərkən, cəmiyyət bazar səmərəliliyinin müəyyən üstünlüklərini itirir. Vergilər bazar subyektlərinə təkcə ona görə baha başa gəlmirlər ki, onların özləri üçün zəruri olan resurslar hökumət tərəfə hərəkət edir, həm də ona görə ki, vergiyə cəlb etmə insanların motivlərini dəyişir və bazarın fəaliyyətinin nəticələrini təhrif edir.

Fəsil 9

**NƏZƏRİYYƏNİN PRAKTİKİ TƏTBİQİ:
BEYNƏLXALQ TİCARƏT**

Siz əyninizə geydiyiniz paltarın yarlığına baxmısınız mı? Yəqin ki, o, ən müxtəlif ölkələrdə istehsal edilmişdir. Yüz il bundan əvvəl tekstil və toxuculuq sənayesi əksər ölkələrin milli iqtisadiyyatının mühüm hissəsini təşkil edirdi, indi isə belə deyildir. Keyfiyyətli məhsulları daha az istehsal xərcləri ilə istehsal edən xarici rəqiblərlə toqquşaraq, inkişaf etmiş ölkələrin bir çox şirkətləri aşkar etdilər ki, tekstil və paltarı mənfəətlə istehsal etmək və satmaq imkanına malik deyillər. İşçilər işdən azad edildilər, fabriklərin çox hissəsi isə bağlandı. Nəticədə, amerikalılar və Qərbi Avropa əhalisi tərəfindən istehlak edilən tekstilin və paltarın əhəmiyyətli bir hissəsi xaricdən ixrac edilməyə başladı.

Tekstil sənayesinin tarixi iqtisadi siyasətin bir çox mühüm suallarını ortaya çıxarır: beynəlxalq ticarət ölkənin iqtisadi rifahına necə təsir edir? Azad beynəlxalq ticarətdə kimlər udur, kimlər udur? Sərvətlər və itkilər necə qarşılıqlı müqayisə edilir? 3-cü fəsildə biz müqayisəli üstünlük prinsipindən istifadə edərək, beynəlxalq ticarətin faydasını nəzərdən keçirdik və belə bir nəticəyə gəldik ki, o, hər bir ölkəyə imkan verir ki, öz şirkətləri tərəfindən daha yaxşı istehsal edilən mallar üzrə ixtisaslaşsın. Lakin bizim təhlilimiz tam deyildi. O, beynəlxalq bazarda faydanın necə əldə edildiyini, onların müxtəlif iqtisadi agentlər arasında necə bölüşdürüldüyünü izah etmirdi.

Biz yenidən beynəlxalq ticarətin öyrənilməsinə qayıdaraq, bu məsələləri nəzərdən keçirəcəyik. Əvvəlki fəsildə biz bazarın fəaliyyəti ilə bağlı bir çox iqtisadi alətləri - (instrumentləri) tələb, təklif, tarazlıq, istehlakçı qazancı (artıqlığı), satıcının qazancı (artıqlığı) və s.-ni öyrəndik. Yeni iqtisadi alətlərin (instrumentlərin) istifadəsi iqtisadi rifaha beynəlxalq ticarətin təsiri haqqında biliklərimizi genişləndirməyə imkan verir.

Beynəlxalq ticarətin nəticələrini müəyyən edən amillər.

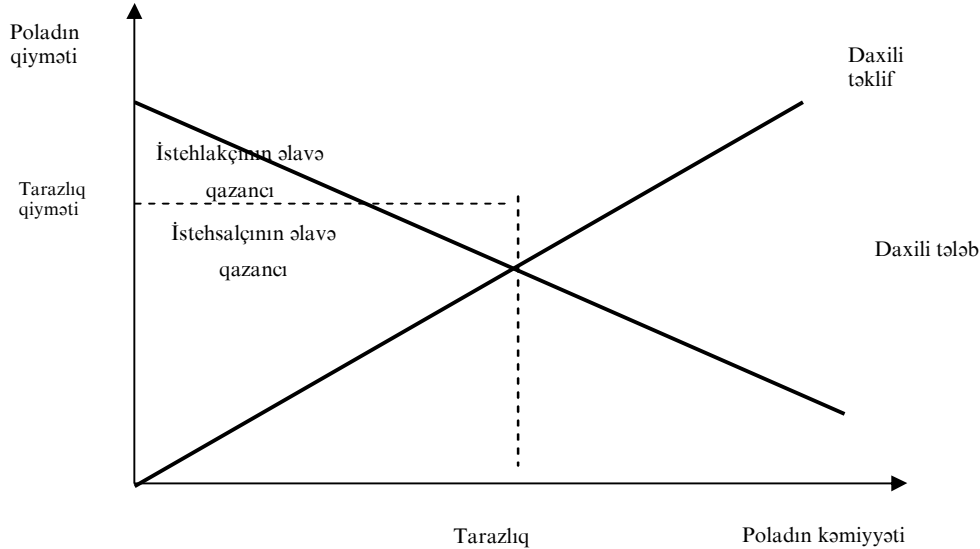
Polad bazarı timsalında beynəlxalq ticarətin nəticəsi olan qazancı və itkiləri nəzərdən keçirək. Polad dünyanın bir çox ölkələrində istehlal edilir, onun fəal ticarəti həyata keçirilir. Bundan əlavə, polad bazarı tez-tez

siyasətçilərin ciddi marağına səbəb olur; hökumət çox vaxt öz milli istehsalçıları xarici istehsalçıların rəqabətindən qorumaq üçün ticarət məhdudiyyətlərindən istifadə edir. Biz polad bazarını xəyali İzolandiya ölkəsində nəzərdən keçirək.

Ticarətin olmadığı şəraitdə tarazlıq məsələsi

İzolandiya bazarı digər ölkələrlə əlaqələrə (kontakta) malik deyildir. Hökumətin qərarına müvafiq olaraq, heç kəs polad idxal və ya ixrac etmək hüququna malik deyildir. Bu qaydanın pozulmasına görə cərimə həddi o qədər yüksəkdir ki, heç kəs bu qadağanı pozmağa cəhd göstərmir.

Beynəlxalq ticarətin olmadığı şəraitdə İzolandiyanın polad bazarı daxili alıcılar və satıcılardan təşkil olunmuşdur. Şəkil 9.1-də göstəriləndiyi kimi, bazar qiymətləri daxili istehsalçılar tərəfindən təklif edilən malların kəmiyyətini və yerli alıcıların tələblərini tarazlaşdıraraq, dəyişikliyə uğrayırlar. Biz görürük ki, bazarın tarazlığı və xarici ticarətin olmaması şəraitində satıcılar və alıcılar müəyyən əlavə qazanc əldə edirlər ki, onun da məbləği polad bazarında alıcılar və satıcılar tərəfindən əldə edilən ümumi qazancın həcmi müəyyən edir.



Şəkil 9.1 Beynəlxalq ticarətin olmaması şəraitində tarazlıq

Fərz edək ki, İzolandiya keçirilən seçkilər nəticəsində hakimiyyətə siyasi platforması dəyişikliklər vədi və ciddi ideyalarla fərqlənən yeni prezident gəldi. Onların reallaşdırılması üzrə ilk addım kimi bir qrup iqtisadçıya İzolandiyanın ticarət siyasətini qiymətləndirmək tapşırığı oldu. Prezident onlardan üç suala cavab verməyi xahiş etdi:

- Əgər hökumət ölkə əhalisinə polad ixrac və idxal etməyə icazə verərsə, poladın qiymətində nə baş verə bilər?
- Poladın azad ticarətindən kim fayda götürəcək, kim zərərə düşəcək; əldə edilən qazanc itkilərdən çox ola bilərmi?
- Tarif məhdudiyyətləri (ölkəyə kənardan idxal edilən polada vergi) və ya ixrac kvotaları (kənardan əldə edilən poladın kəmiyyətinin məhdudlaşdırılması) yeni ticarət siyasətinin tərkib hissəsi olmalıdırmi?

Özlərinin sevimli kitabında (əlbəttə, bu kitabda) tələb və təklif məsələlərini öyrəndikdən sonra İzolandiyanın bir qrup iqtisadçıları təhlilə başlayırlar.

Dünya qiyməti və müqayisəli üstünlük

Bizim iqtisadçıların nəzərdən keçirdikləri birinci sual belədir. İzolandiya poladın ixracçısı və ya idxalçısı olacaqmı? Başqa sözlə, əgər azad ticarətə icazə verilsə, izolandiyaqlar dünya bazarında polad alacaq və ya satacaqlarmı?

Bu suallara cavab vermək üçün iqtisadçılar İzolandiya poladın cari qiymətlərini onun digər ölkələrdəki qiymətləri ilə müqayisə edirlər. Dünya bazarlarında daha geniş yayılmış qiymətləri biz dünya qiymətləri adlandırırıq. Əgər poladın dünya qiyməti onun daxili qiymətindən yüksək olarsa, ticarətə icazə verilən halda İzolandiya polad ixracçısına çevriləcəkdir.

İzolandiya istehsalçıları öz poladlarını digər ölkələrdə daha baha qiymətə salmağa yüksək həvəs göstərəcəklər. Əksinə, poladın dünya qiymətləri daxili qiymətlərdən aşağı olarsa, İzolandiya polad istehsal edəcəkdir. Xarici istehsalçılar daha sərfəli qiymət təklif etdiklərinə görə, İzolandiya istehlakçıları onu kənardan əldə edəcəklər.

Öz məzmununa görə dünya və daxili qiymətlərin müqayisəsi İzolandiyanın polad istehsalında müqayisəli üstünlüyə malik olub-olmamasını müəyyən etməyə imkan verir. Daxili qiymətlər polad istehsalı sahəsində alternativ xərcləri ifadə edirlər və İzolandiya əhalisinin bir vahid polad əldə etməkdən ötrü nələrdən imtina etməli olduğunu göstərirlər. Əgər daxili qiymətlər aşağı səviyyədədirsə, bu halda polad istehsalına çəkilən xərclər də aşağıdır və İzolandiya polad istehsalında digər ölkələrə nisbətən müqayisəli üstünlüyə malikdir. Əgər daxili qiymətlərin səviyyəsi yüksəkdirsə, polad istehsalına çəkilən xərclər də çoxdur, deməli, digər ölkələr müqayisəli üstünlüyə malikdirlər.

Ölkələrarası ticarət son nəticədə müqayisəli üstünlüklərdən istifadəyə əsaslanır (fəsil 3). Başqa sözlə, beynəlxalq ticarət sərfəlidir. Belə ki, o, hər bir ölkəyə digərlərinə nisbətən daha yaxşı bacardığı işlərdə ixtisaslaşmağa imkan verir. Dünya və daxili qiymətləri təhlil edərək, biz

İzolandıyanın polad istehsal edən digər dünya ölkələri ilə müqayisədə yaxşı və ya pis vəziyyətdə olduğunu müəyyən etmək imkanı qazanırıq.

«Qaliblər» və «Uduzanlar»

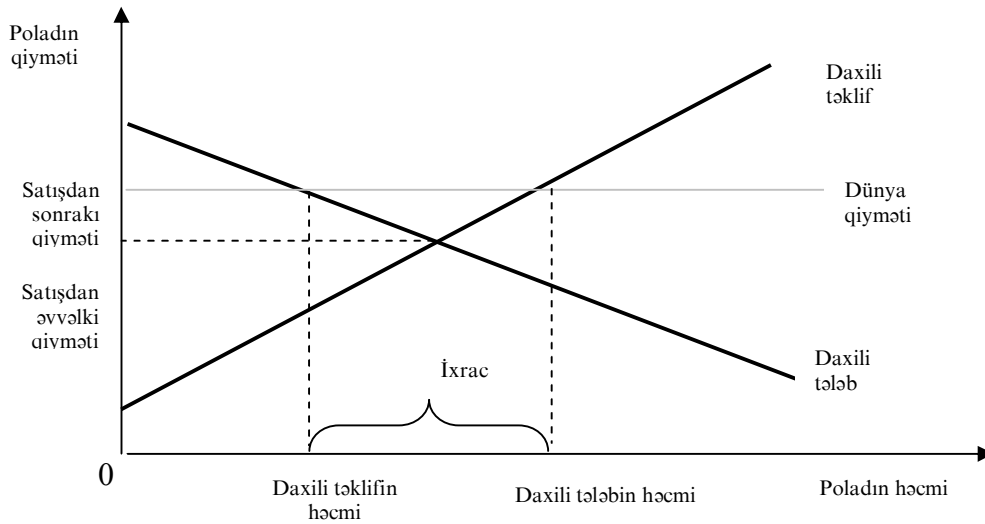
Azad ticarətin ölkə rifahına təsirini təhlil edərək iqtisadçılar fərz edirlər ki, İzolandiya digər ölkələrlə müqayisədə dünya bazarlarına əhəmiyyətli şəkildə təsir edə bilməyən kifayət qədər kiçik iqtisadiyyata malikdir.

Analoji vəziyyət özünü polad bazarı ilə əlaqədar göstərir, yəni, İzolandıyanın ticarət siyasətindəki dəyişiklik poladın dünya qiymətlərinə təsir etmək iqtidarında deyil. İzolandiya əhalisi dünya qiymətlərini olduğu kimi də qəbul edir. Onlar poladı dünya qiymətlərinə uyğun ixrac edə və yaxud poladı həmin qiymətə öz ölkələrinə idxal edə bilirlər.

İqtisadiyyatın çox da böyük olmaması haqqında fərziyyə beynəlxalq ticarət nəticəsində yaranan faydanın və ya itkilərin təhlil edilməsi üçün heç də zəruri deyildir. Lakin İzolandıyanın iqtisadçıları bilirlər ki, belə bir fərziyyə tədqiqatı xeyli sadələşdirir. Onlar onu da bilirlər ki, iqtisadiyyat böyük olsa da, əsas şərtlər dəyişməz qalır.

Məhsul ixrac edən ölkənin üstünlükləri və itkiləri

Şəkil 9.2-də İzolandıyanın polad bazarında xarici ticarətin mövcudluğundan əvvəl daxili bazarın qiymətinin dünya qiymətlərindən aşağı olması halı əks olunmuşdur. Hökumət ticarətə icazə verən kimi daxili qiymətlər dünya qiymətləri səviyyəsində yüksəlir. Heç bir satıcı qiymətin dünya bazarındakı səviyyəsindən aşağı səviyyəsinə razı olmaz, eləcə də heç bir istehlakçı malını dünya bazarındakı qiymətdən aşağı qiymətə satmaz.



Şəkil 9.2. Dünya ticarəti və məhsul ixrac edən ölkə

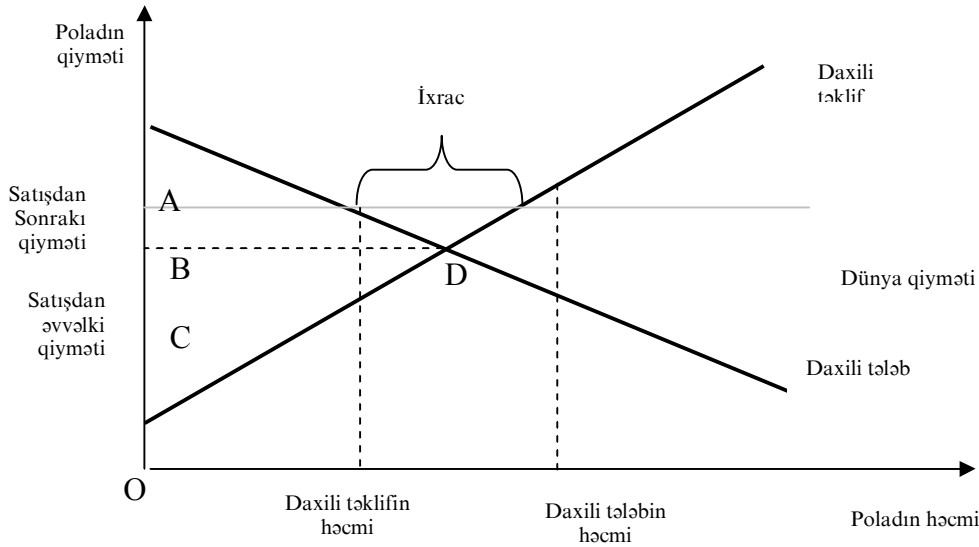
Daxili qiymətlər dünya bazar qiymətlərinə bərabər olarsa, İzolandiya daxili təklifin həcmi tələbin həcminə uyğun gəlməyəcəkdir. Təklif əyrisi daxili satıcılar tərəfindən təklif edilən poladın kəmiyyətini, tələb əyrisi isə yerli alıcılara lazım olan poladın kəmiyyətini əks etdirir. Daxili təklifin səviyyəsi tələbin həcmindən çox olduğuna görə, İzolandiyanın firmaları poladı digər ölkələrə satırlar və ixrac edən ölkəyə çevrilirlər.

Daxili təklifin və tələbin kəmiyyəti bir-birindən fərqlənsə də, polad bazarı tarazlıq vəziyyətindədir, belə ki, burada ticarət aparən digər bir tərəf, yəni digər ölkələr meydana gəlmişdir. Şəkil 9.2-də üfüqi düz xətt (dünya bazarı qiyməti səviyyəsində) digər ölkələr tərəfindən polada olan tələbi əks etdirir. Bu tələb əyrisi tamamilə elastikdir, belə ki, böyük iqtisadiyyata malik olmayan İzolandiya dünya bazarında dünya qiymətləri ilə istədiyi qədər polad sata bilər.

Açıq iqtisadiyyatın qazancı və itkisini nəzərdən keçirək. Aydındır ki, heç də bütün bazar subyektləri fayda əldə etmirlər, çünki poladın daxili qiymətləri dünya qiymətləri səviyyəsinə yüksəlir. İzolandiya istehsalçıları daha əlverişli vəziyyətdədirlər, belə ki, poladı daha yüksək qiymətə satmaq imkanına malikdirlər, lakin daxili istehlakçılar itkilərə məruz qalırlar, belə ki, özlərinə lazım olan məhsulu daha yüksək qiymətə əldə etmək məcburiyyətindədirlər.

Qazanc və itkilərin həcmi müəyyən etmək üçün istehlakçıların vəsaitlərinin dəyişməsinə nəzər salaq. (şəkil 9.3 və cədvəl 9.1) Qapalı daxili bazarda poladın qiymətinin dəyişməsi tələb və təklifi tarazlaşdırır. İstehlakçıların qazancı (alqı-satqının başlanmasından əvvəl tələb və təklif

əyriləri arasında yerləşən fiqurun sahəsi) $A+B$ -yə bərabərdir. İstehsalçıların qazancı isə (təklif əyrisi və alqı-satqının başlanmasından əvvəlki qiymət arasında yerləşən fiqurun sahəsi) C -ə bərabərdir. Alqı-satqı başlamamışdan əvvəl ümumi qazancı artıqlığı yəni istehsalçı və istehlakçı qazanclarının ümumi həcmi $A+B+C$ sahəsinə bərabərdir.



Şəkil 9.3. İxracçı ölkənin rifahına azad ticarətin təsiri

Sərhədlərin açılması daxili qiymətlərin dünya qiymətləri səviyyəsinə qalxmasına səbəb olur. Bu halda alıcıların qazancı A -ya (təklif əyrisi ilə dünya qiymətləri arasında yerləşən fiqurun sahəsinə) bərabər olur. Bu halda alıcıların qazancı $B+C+D$ sahəsinə bərabərdir. Beləliklə, dünya ticarəti şəraitində qazancın ümumi məbləği $A+B+C+D$ təşkil edəcəkdir.

Cədvəl 9.1.

Rifahın dəyişməsi azad ticarətin nəticəsi kimi: ixracçı ölkə

	Ticarətin olmadığı şəraitdə	Beynəlxalq ticarət şəraitində	Dəyişiklik
İstehlakçı qazancı	$A+B$	A	$-B$
İstehsalçı qazancı	C	$B+C+D$	$+(B+D)$
Ümumi qazanc		$A+B+C+D$	$+D$

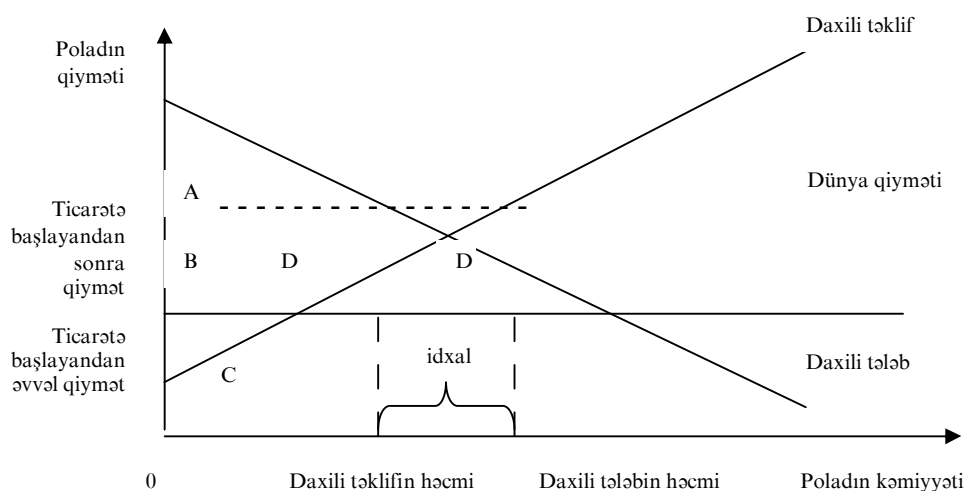
Rifahın müəyyənləşdirilməsi ixracçı ölkə bazarının qazancını və itkilərini göstərir. Onun satıcıları əlavə gəlir əldə edirlər. Belə ki,

istehsalçıların qazancı B+D fiqurunun sahəsi həcmində çoxalır. Daxili alıcılar isə itirirlər, belə ki, alıcı qazancı B fiquru sahəsi qədər azalır. Satıcılar tərəfindən əldə edilən fayda alıcıların D sahəsi həcmində itkilərindən çox olduğu üçün, İzolandiyanın ümumi qazancı da artır. İxracçı ölkənin rifahının dəyişməsinin təhlili aşağıdakı iki nəticəyə gəlməyə imkan verir:

- ölkə öz sərhədlərini ticarət üçün açdıqda və məhsulun ixracçısına çevrildikdə, onun daxili istehsalçıları qazanır, məhsulun daxili istehlakçıları isə itirirlər.
- Beynəlxalq ticarət millətin iqtisadi rifahının yüksəlməsinə imkan verir, belə ki, «qaliblərin» qazancı «uduzanların» itkilərindən daha çox olur.

İdxalçı ölkənin qazancları və itkiləri

Fərz edək ki, beynəlxalq ticarətin olmadığı zaman məhsulun daxili qiymətləri dünya qiymətlərindən yüksəkdir. Sərhədlərin ticarət üçün açılması qiymətlərin dünya səviyyəsinə qədər azalmasına gətirib çıxarır. Şəkil 9.4-də göstərilədiyi kimi, daxili təklifin həcmi daxili tələbin həcmindən çoxdur. Onlar arasındakı fərq digər ölkələrdən məhsulun gətirilməsi hesabına ödənilir və İzolandiya polad idxal edən ölkəyə çevrilir.



Şəkil 9.4. Beynəlxalq ticarətin idxalçı ölkəyə təsiri

Qrafikdəki üfüqi düz xətt (dünya qiymətləri səviyyəsində) dünyanın yerdə qalan ölkələrinin təklifini ifadə edir. Bu təklif əyrisi tamamilə elastikdir, belə ki, İzolandiya iqtisadiyyatı çox da yüksək səviyyədə deyildir və deməli, ölkə dünya qiymətlərinə uyğun səviyyədə özünə lazım olan qədər məhsul almaq imkanına malikdir.

Cədvəl 9.2.

Rifahın dəyişməsi azad ticarətin nəticəsi kimi: idxalçı ölkə

	Ticarətin olmadığı şəraitdə	Beynəlxalq ticarət şəraitində	Dəyişiklik
İstehlakçı qazancı	A	A+B+C	-(B+D)
İstehsalçı qazancı	B+C	C	-B
Ümumi qazanc		A+B+C+D	+D

Beynəlxalq ticarətin nəticələrinin təhlili ekonomiksin on prinsipindən birini daha düzgün başa düşməyə imkan verir (fəsil 1): ticarət bu prosesdə iştirak edən hər bir tərəfin rifahını yüksəldir. Əgər İzolandiya daxili bazarı açırsa, ölkənin polad ixrac və ya idxal etməsindən asılı olmayaraq udanlar və uduzanlar əmələ gəlir. Bütün hallarda ticarətdən udanlar tərəfindən əldə edilən fayda uduzanların itkilərini kompensasiya edirlər: hər bir tərəf özünün əlavə qazanc payını əldə edir. Bu mənada, ticarət iqtisadiyyatın bütün subyektlərinin vəziyyətini yaxşılaşdırmaq iqtidarındadır. Amma xarici ölkələrlə mal mübadiləsi həm istehsalçıların, həm də istehlakçıların rifahını artırma bilərmi? Yəqin ki, yox. Təcrübədə uduzanlar çox təsadüfi hallarda qalıblardan kompensasiya əldə edə bilirlər. Bizim baxdığımız misalda ölkə iqtisadiyyatının xarici ticarət üçün açılması iqtisadi «tort»un həcmi artırmağa imkan verən siyasətdir, bununla belə yəqin ki, bazarın bəzi subyektlərinə bu tortdan daha kiçik bir hissə düşəcəkdir.

Gömrük tarifləri

Daha sonra İzolandiya iqtisadçıları polad bazarına gömrük tariflərinin – ixrac edilən mallara vergi formalarından birinin təsirinin təhlilinə başlayırlar. Onlar yaxşı başa düşürlər ki, əgər İzolandiya polad ixrac edən ölkəyə çevrilsə, onun idxalı üzərində qoyulan tarifin müəyyənləşdirilməsi bazara heç bir təsir etməyəcəkdir. Əgər digər ölkələrdə istehsal edilən polad İzolandiya heç kimi maraqlandırmırsa, idxal üzərində vergi tamamilə lazımsızdır. İzolandiya metal idxal edən ölkəyə çevrilərsə, gömrük tarifləri iqtisadi əhəmiyyət kəsb edə bilər. İqtisadçılar bu halı nəzərdən keçirərək, öz ölkələrində tarifin təbliğindən əvvəl və sonrakı dövrdə rifahın səviyyəsini müqayisə edirlər.

Şəkil 9.6-da İzolandiyanın polad istehsalı əks olunmuşdur. Azad ticarət şəraitində daxili qiymətlər dünya qiymətlərinə bərabərdir. Gömrük tarifinin tətbiq edilməsi idxal edilən poladın qiymətinin vergi həcmi

Cədvəl 9.3.

Tarifin tətbiqi nəticəsində rifahın dəyişməsi

	Ticarətin olmadığı şəraitdə tarifin tətbiqindən əvvəl	Beynəlxalq ticarət şəraitində tarifin tətbiqindən sonra	Dəyişiklik
İstehlakçı qazancı	$A+B+C+D+E+F$	$A+B$	$-(B+D)$
İstehsalçı qazancı	G	$C+G$	$+C$
Hökumətin gəlirləri	yoxdur	E	$+E$
Ümumi qazanc	$A+B+C+D+E+F+G$	$A+B+C+E+G$	$-(D+F)$

Tarifin tətbiqindən əvvəl poladın daxili qiyməti dünya qiymətinə bərabər idi, istehlakçı qazancı isə (tələb əyrisi və dünya qiyməti arasında yerləşən fiqurun sahəsi) $A+B+C+D+E+F$ -ə bərabər olmuşdu. İstehsalçıların qazancı (təklif əyrisi ilə dünya qiymətləri arasında yerləşən fiqurun sahəsi) G -yə bərabər idi, hökumətə isə pul daxil olmurdu. İstehlakçıların, istehsalçıların qazanclarının və hökumətin gəlirlərinin ümumi həcmi $A+B+C+D+E+F+G$ fiqurunun sahəsinə bərabər idi.

Dövlət tərəfindən gömrük tarifləri müəyyənləşdirildikdən dərhal sonra poladın daxili qiyməti dünya qiymətindən vergi məbləği qədər yüksəyə qalxır. Bu halda istehlakçıların qazancı $A+B$ sahəsinə, istehsalçıların qazancı $C+G$ sahəsinə, hökumətin gəlirləri isə (tarif tətbiqindən sonra idxalın həcmi və tarifin həcmnin hasil) E sahəsinə bərabərdir.

Beləliklə, poladın idxalı ilə əlaqədar gömrük tarifinin tətbiqindən sonra ümumi qazanc $A+B+C+E+G$ -yə bərabər olur.

İctimai rifaha tariflərin təsirini müəyyən etmək üçün biz istehlakçıların qazanclarını (mənfi kəmiyyət), istehsalçıların qazanclarını (müsbət kəmiyyət) və hökumətin gəlirlərindəki dəyişiklikləri (müsbət kəmiyyət) toplayırıq. Nəticədə biz görəcəyik ki, bazarda ümumi qazanc tariflərin tətbiqi nəticəsində geri qayıtmaz itkiləri təşkil edərək, $D+F$ sahəsinə bərabər qədər aşağı düşəcəkdir.

Tariflərin geri qayıtmaz itkilərə səbəb olması təsadüfi deyildir. Belə ki, vergi tarifi vergi formalarından biridir. Məhsul satışı ilə bağlı digər vergilər kimi, o da stimulları saxtalaşdırır (aşağı salır) və resursların səmərəsiz bölgüsü (allokasiyası) ilə nəticələnir. Beləliklə, poladın qiyməti idxal ilə bağlı gömrük tariflərinin tətbiqi qiymətləri daxili satıcılar üçün sərfəli ola bilən səviyyədən də yuxarı, dünya qiymətləri səviyyəsinə qədər yüksəlir ki, bu da istehsalçıları məhsul buraxılışını artırmağa (Q_1^S -dən Q_2^S -ə qədər) məcbur edir. Daxili alıcıların məcburən ödədikləri qiymətin çoxalması onları öz istehlaklarını azaltmağa (Q_1^D -dən Q_2^D -yə qədər) sövq edir. Burada D sahəsi – poladın ifrat istehsalı nəticəsində yaranan geri

qayıtmayan itkilər, F sahəsi isə onun kifayət qədər istehlak olunması nəticəsində yaranan geri qayıtmayan itkilərdir. Bu üçbucaqların sahələrinin cəmi İzolandiyanın ümumi geri qayıtmayan itkilərinin kəmiyyətidir.

Xarici kvotanın təsiri

Daha sonra İzolandiya iqtisadçıları xarici kvotanın nəticələrini (ölkəyə hər hansı bir məhsulun idxalının kəmiyyətə məhdudlaşdırılmasını) nəzərdən keçirməyə başlayırlar. Belə ki, fərz edin ki, hökumət idxal lisenziyalarının məhdud kəmiyyətinin bölüşdürülməsi haqqında qərar qəbul edir. Hər bir lisenziya onun sahibinə İzolandiya xaricdən bir ton metal idxal etmək hüququ verir.

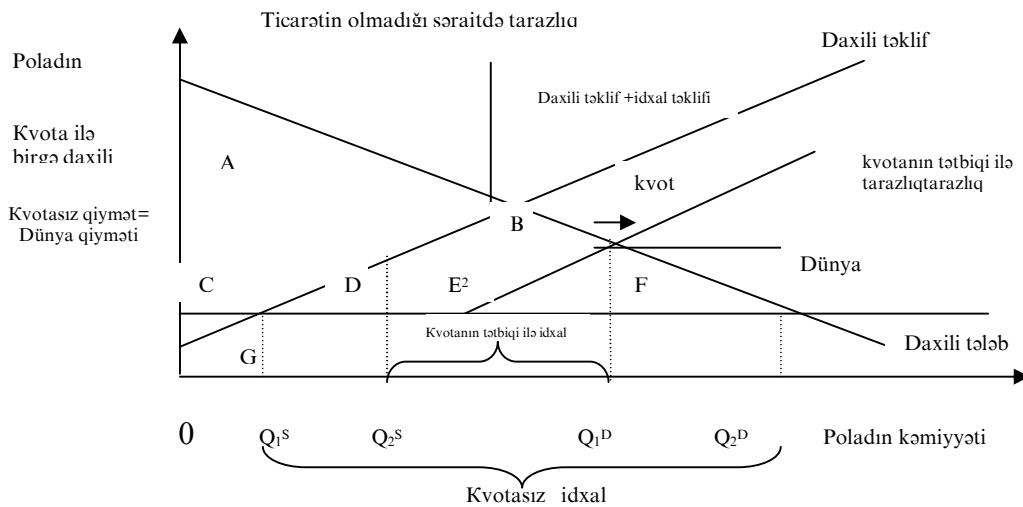
İqtisadçılar ictimai rifahın səviyyəsini azad ticarət və idxal kvotasının tətbiqi şəraitində müqayisə etməyə cəhd göstərirlər. Şəkil 9.7-də İzolandiyanın daxili polad bazarına xarici kvotanın tətbiqinin təsiri əks olunmuşdur. İdxal kvotası daxili istehlakçılara zəruri kəmiyyətdə polad əldə etməyə imkan vermədiyi üçün onun dünya qiyməti səviyyəsində təklifi tamamilə etik deyildir. Əksinə, İzolandiya poladın qiyməti dünya qiymətindən yüksək olanda lisenziya sahibləri onlara icazə verilən miqdarda polad idxal edirlər, ölkədə poladın təklifi isə daxili istehsal kvotanın ümumi həcminə bərabər olur. Yəni, poladın dünya qiymətindən yüksək qiyməti ilə bağlı təklif əyrisi kvotanın ölçüsü qədər sağa doğru yerini dəyişir (Təklif əyrisinin dünya qiymətindən aşağı qiyməti ilə bağlı əyrisi dəyişmir, çünki bu halda lisenziya sahibləri üçün idxal heç bir məna kəsb etmir).

Təklif (daxili istehsal + idxal) və tələbin tarazlaşdırması üçün İzolandiya poladın qiyməti dəyişir. Şəkildə göstəriləndi kimi, kvotanın müəyyənləşdirilməsi ona gətirib çıxarır ki, poladın qiyməti dünya qiymətindən yuxarı səviyyəyə qalxır. Poladla bağlı daxili tələbin həcmi Q_1^d -dən Q_2^d -yə qədər azalır, daxili təklifin həcmi isə Q_1^s -dən Q_2^s -ə qədər yüksəlir. Təəccüblü deyildir ki, idxal kvotasının tətbiqi polad idxalının azalmasına gətirib çıxarır.

İndi isə kvotaların tətbiqi ilə bağlı qazanc və itkiləri nəzərdən keçirək. Məhsulun daxili qiyməti dünya qiymətindən yuxarı olduğu üçün İzolandiya istehsalçılarının iqtisadi vəziyyəti yaxşılaşır, alıcıların vəziyyəti isə pisləşir. Bundan əlavə, poladı dünya qiyməti ilə alaraq, daha yüksək daxili qiymətə satmaq hüququ əldə edən lisenziya sahibləri qazanırlar. Qazanc və itkilərin həcmi müəyyən etmək üçün istehlakçı qazancını, istehsalçının və lisenziya sahiblərinin qazancını nəzərdən keçirək (cədvəl 9.4)

Hökumət tərəfindən kvota tətbiq ediləndə İzolandiya poladın daxili qiyməti dünya qiymətinə bərabər idi, istehlakçı qazancı isə tələb

əyrisi ilə dünya qiyməti arasında yerləşən fiqurun sahəsi – $A+B+C+D+E^1+E^2+F$ -ə bərabər idi.



Şəkil 9.7. İdxal kvotasının təsiri

İstehsalçıların qazancının həcmi (G) fiqurunun sahəsi olub, təklif əyrisi ilə dünya qiyməti arasında yerləşir. Lisenziya sahiblərinin qazancı sıfıra bərabər idi, çünki onun əldə edilməsinə zərurət yox idi. İstehlakçıların, istehsalçıların və lisenziya sahiblərinin qazanclarının ümumi məbləği $A+B+C+D+E^1+E^2+F+G$ fiqurunun sahəsinə bərabər idi.

Cədvəl 9.4.

İdxal kvotasının tətbiqi nəticəsində ictimai rifahın dəyişməsi

	Tarifi tətbiqindən əvvəl	Tarifi tətbiqindən sonra	Dəyişiklik
İstehlakçı qazancı	$A+B+C+D+E^1+E^2+F$	$A+B$	$-(D+E^1+E^2+F)$
İstehsalçı qazancı	G	$C+G$	C
Hökumətin gəlirləri	Yoxdur	E^1+E^2	$+(E^1+E^2)$
Ümumi qazanc	$A+B+C+D+E^1+E^2+F+G$	$A+B+C+E^1+E^2+G$	$-(D+F)$

Hökumət tərəfindən idxal kvotasının və lisenziyaların bölüşdürülməsinin tətbiqindən sonra daxili qiymət dünya qiymətindən yüksək olur. Daxili istehsalçılar $A+B$ sahəsinə bərabər, istehsalçılar isə $C+G$ sahəsinə

bərabər qazanc əldə edirlər. Lisenziya sahibləri daxili və dünya qiymətlərinin fərqi həcmində poladın hər idxal edilmiş tonundan qazanc əldə edirlər. Onların qazancı qiymət fərqi idxalın həcminə olan hasilinə, yəni $E^1 + E^2$ üçbucağının sahəsinə bərabərdir. Kvota ilə birlikdə ümumi qazanc $A + B + C + E^1 + E^2 + G$ sahəsinə bərabərdir.

İdxal kvotasının tətbiqinin ictimai rifaha təsirini göstərmək üçün biz istehlakçının qazancının dəyişməsinə (müsbət) və lisenziya sahiblərinin qazancının dəyişməsinə (müsbət) toplayırıq.

Bazarda ümumi qazanc $D + F$ sahəsi qədər azalır ki, bu da kvotaanın tətbiqi nəticəsində geri qayıtmayan itkiləri əks etdirir.

Yəqin ki, apardığımız təhlil sizə tanış göründü. Əgər siz idxal kvotasının bazara təsirinin təhlilini (şəkil 9.7) gömrük tarifinin (şəkil 9.6) təhlili ilə müqayisə etsəniz, görərsiniz ki, onlar əslində, eynidirlər. Həm tariflərin, həm də idxal kvotaların tətbiqi məhsulun bazar qiymətinin yüksəlməsinə, daxili istehsalçıların rifahının aşağı düşməsinə və ölkə istehsalçıların rifahının artmasına gətirib çıxarır. Nəticədə, cəmiyyət bütövlükdə geri qayıtmayan itkilərə məruz qalır.

Beynəlxalq ticarətin məhdudlaşdırılmasının bu iki tipi arasında yeganə bir fərq vardır: gömrük tarifinin tətbiqi hökumətin gəlirlərinin artmasına səbəb olur (E fiqurunun sahəsi, şəkil 9.6), bu zaman idxal kvotaları lisenziya sahibləri üçün qazanc yaradırlar ($E^1 + E^2$ sahəsi, şəkil 9.7).

Tarif və kvotaların oxşarlığı daha da çoxala bilər. Fərz edək ki, hökumət lisenziya sahiblərindən idxal olunmuş poladla ticarətə icazə üçün haqq almaqla onların mənfəətini əllərindən almaq istəyir. Belə ki, hökumətin əldə etmək istədiyi bu mənfəətin həcmi İzolandiya poladın qiyməti lisenziya sahibinin idxalının həcmi dünya qiymətinin hasilinə olan kəmiyyəti arasındakı fərqa bərabərdir. Bu halda idxal üçün lisenziya haqqı gömrük tarifinə analoji olaraq fəaliyyət göstərir: hər iki halda, istehlakçıların qazancı, istehsalçıların qazancı və hökumətə daxilolmalar eynidir.

Həqiqətən də, idxal kvotalarının köməyi ilə beynəlxalq ticarəti məhdudlaşdıran ölkələr yalnız xüsusi hallarda idxalçıların əldə etdikləri mənfəəti tamamilə onların əlindən ala bilirlər. Məsələn, bir vaxtlar ABŞ hökuməti Yaponiyaya təsir göstərdi ki, onlar öz avtomobillərinin Amerikaya ixracını «könüllü» şəkildə məhdudlaşdırsınlar.

Yaponiya hökuməti ölkənin lisenziyadan tam həcmdə istifadə olunmasından qazanc əldə edən şirkətlərinə ixrac hüququ vermişdi. Amerikanın rifahı baxımından idxal kvotasının bu növü xaricdə istehsal olunan avtomobillərə gömrük tarifindən daha pisdır. Həm tarif, həm də xarici kvota məhsulun qiymətinin artmasına və geri qayıtmayan itkilərə səbəb

olur, ticarəti məhdudlaşdırır. Lakin hər halda, tarifin tətbiqi yapon avtomobil şirkətlərinə deyil, Amerika hökumətinə əlavə qazanc gətirə bilər.

Bizim təhlildən çıxış etsək, belə bir fikir yaranır ki, idxal kvotaları və tariflər eyni geri qayıtmayan itkilərə gətirib çıxarır. Bundan əlavə, kvotalar tətbiq edilərkən, onlar arta da bilərlər (idxal lisenziyalarının bölüşdürülməsindən asılı olaraq).

Fərz edək ki, izolandlılar başa düşüdürlər ki, lisenziyanı yalnız mənfəətinin bir hissəsini hökumətin siyasətini müdafiyyə etməyə yönəldənlər alırlar. Bu halda lisenziyanın qiyməti hökuməti müdafiyyə etməyin dəyərində bərabərdir. Əldə edilən daxilolmalar cəmiyyətin rifahına deyil, daha çox hökumətin siyasətinə haqq qazandırmaq üçün istifadə edilir. Bu növ kvotaların geri qayıtmayan itkiləri təkcə ifrat istehsalla bağlı itkilərdən (D sahəsi) və kifayət səviyyədə olmayan istehlakdan (F sahəsi) deyil, həm də lisenziya sahiblərinin hökumətin müdafiyyəsi üçün istifadə etdikləri əlavə hissədən ($E^1 + E^2$ sahəsi) ibarətdir.

Ticarət siyasətini formalaşdırmaq üzrə təkliflər

Beləliklə, İzolandiya iqtisadçıların bir qrupu ölkə prezidentinə aşağıdakı məzmununda hesabat məruzəsi (təhriri məruzə) göndərirlər:

«Cənab Prezident! Siz ticarət sərhədlərinin açılması haqqında bizə 3 sual vermişdiniz.

Sual: Əgər hökumət İzolandyalılara polad ixracına və idxalına icazə verərsə, bu, metalın daxili bazarda qiymətinə və həcminə necə təsir edəcəkdir?

Cavab: Ticarətə icazə verilən kimi poladın qiyməti dünya qiymətləri ilə bərabərləşəcəkdir. Metalın dünya qiyməti daxili qiymətlərdən yüksək olarsa, axırıncılar yüksələcəkdir.

Daha yüksək qiymətlərin müəyyən edilməsi İzolandyalılar tərəfindən istehlak edilən poladın azalmasına, lakin onun daxili istehsalının artmasına gətirib çıxaracaqdır. Deməli, İzolandiya polad ixrac edən ölkəyə çevriləcəkdir, belə ki, bu halda biz onun istehsalında müqayisəli üstünlüyə malik olacağıq. Əksinə, poladın dünya qiymətləri daxili qiymətlərdən az olarsa, axırıncılar aşağı düşəcəkdir ki, bu da İzolandiya istehlak edilən poladın cəmiyyətinin artmasına və onun daxili istehsalının azalmasına gətirib çıxaracaqdır. Deməli,



İzolandiya polad idxal edən ölkəyə çevriləcəkdir, belə ki, onun istehsalında müqayisəli üstünlüyə digər ölkələr malik olacaqlar.

Sual: Poladla bağlı azad ticarətdən kim udur və kim uduzur, əldə ediləcək fayda baş verəcək itkilərdən yüksək olacaqmı?

Cavab: Hər şey daxili qiymətlərin dinamikasından asılıdır. Poladın qiyməti yüksəlsə, faydanı onun istehsalçıları götürəcəklər, istehlakçılar isə ziyanə düşəcəklər. Qiymətlər azalarsa, istehlakçılar fayda qazanacaq, daxili istehsalçılar isə uduzacaqlar. Hər iki halda ümumi fayda itkilərin səviyyəsindən yüksəkdir. Beləliklə, azad ticarət bütün hallarda izolandiya-lıların ictimai rifahını yüksəldir.

Sual: Gömrük tarifləri və ya idxal kvotaları yeni ticarət siyasətinin tərkib hissəsi ola bilərmi?

Cavab: Bir çox vergilər kimi vergi tariflərinin tətbiqi geri qayıtmayan itkilərlə nəticələnir: onlardan daxilolmalar alıcıların və satıcıların itkilərindən azdır, belə ki, tariflər beynəlxalq ticarətin olmadığı şəraitdə bazarı tarazlıq vəziyyətinə doğru hərəkət etdirir. İdxal kvotası əsasən gömrük tarifinə oxşar şəkildə fəaliyyət göstərir və analoji olaraq geri qayıtmayan itkilərlə nəticələnir. İqtisadi səmərəlilik baxımından yaxşı siyasət gömrük tariflərinin və idxal kvotalarının olmadığı şəraitdə azad beynəlxalq ticarətdir.

Biz ümid edirik ki, Siz yeni siyasətin formalaşdırılması haqqında qərar qəbul edərkən, bu cavabları faydalı sayacaqsınız.

Sizin sadıq nöqərləriniz, İzolad iqtisadçıları qrupu».

Ticarət məhdudiyyətlərinin müdafiəsinə yönəlmiş dəlillər

İqtisadçılar qrupunun məktubunu alaraq, İzolandiya prezidenti daxili polad bazarının açılması haqqında məsələyə qayıdır. O, qeyd edir ki, hal-hazırda poladın daxili qiymətləri dünya qiymətlərindən yüksəkdir. Deməli, azad ticarət metalın daxili qiymətlərinin aşağı düşməsi ilə nəticələncək və daxili istehsalçılara zərbə vuracaq. Prezident İzolandiyanın metallurgiya şirkətlərinə iqtisadçıların təklifi ilə bağlı öz fikirlərini bildirmək xahişi ilə müraciət edir.

Təsədüfi deyil ki, istehsalçı şirkətlər poladla bağlı azad ticarətin tətbiqinə əks çıxırlar. Onlar belə hesab edirlər ki, hökumət ölkənin poladtökmə sənayesini xarici ticarətdən qorumaalıdır. Gəlin, onların öz fikirlərinin müdafiəsi ilə bağlı gətirə biləcəkləri bəzi dəlilləri və iqtisadçılar qrupunun reaksiyasını nəzərdən keçirək.

Yaddaş guşəsi

Beynəlxalq ticarətin digər faydaları

İndiyədək bizim gəldiyimiz nəticələr beynəlxalq ticarətin standart təhlilinin nəticələrinə əsaslanırdı. Biz gördük ki, ölkələrarası ticarətə başlayarkən, həm fayda əldə edilir, həm də itkilər baş verir. Lakin birincilərin qazancı ikincilərin itkisindən daha çox olur. Bununla belə, azad ticarətin xeyrinə olan dəlillər daha ciddi xarakter daşıya bilər. Təhlilin bu yerində azad ticarətlə bağlı standart təhlilin köməyi ilə aşkar oluna bilməyən bəzi iqtisadi faydaları nəzərdən keçirək.

- Malların müxtəlifliyinin genişlənməsi: müxtəlif ölkələrdə istehsal edilən mallar təsadüfi hallarda bir-birinin eyni olur. Məsələn, alman pıvəsi amerikan pıvəsindən nəzərəcərpəcəq dərəcədə fərqlənir. Azad ticarət istehlakçıları daha geniş çeşiddə mallarla təmin edir.

- Miqyas səmərəsi nəticəsində xərclərin aşağı salınması: bəzi mallar yalnız böyük həcmdə istehsal edilərkən, onlara çəkilən xərclərin səviyyəsi də aşağı olur. Bu hal istehsalın miqyasının artması nəticəsində qənaət adlanır. Əgər heç də böyük olmayan ölkənin firması yalnız daxili bazarı məhsulla təchiz edəcəksə, o, miqyas səmərəsindən istifadə etmək imkanını itirir. Azad ticarət isə bu firmaya iri dünya bazarlarına çıxmaq imkanı verir.

- Rəqabətin güclənməsi: beynəlxalq rəqabətdən qorunan şirkət demək olar ki, daxili bazarda hökmranlıq əldə edəcəkdir ki, bu da öz növbəsində, qiymətləri rəqabət səviyyəsindən yuxarı qaldırmağa imkan verəcəkdir. Bazarın çatışmazlıqlarından, qeyri-təkmil cəhətlərindən biri də özünü burada göstərir. Azad ticarət rəqabəti stimullaşdırır və «görünməz əl»ə öz funksiyasını daha səmərəli icra etməyə imkan verir.

- İdeyaların mübadiləsi: texnoloji nailiyyətlərin bütün dünyada geniş yayılması çox vaxt beynəlxalq ticarət tərəfindən onların köməkliyi ilə istehsal edilən məhsullar kimi qəbul edilir. Məsələn, kəsib kənd təsərrüfatı ölkəsi üçün kompüter sahəsində inqilab həyata keçirmək üçün ən yaxşı üsul onların daxildə istehsalını təmin etməyə cəhd göstərmək deyil, xaricdən kompüterlər almaqdır.

Beləliklə, azad beynəlxalq ticarət istehlakçıları müxtəlif mallarla təmin edir, firmalara istehlakın miqyasının artması ilə şərtlənən qənaətdən istifadə etməyə imkan verir, bazar rəqabətinin intensivləşməsinə şərait yaradır və yeni texnologiyaların yayılmasını asanlaşdırır. Əgər İzolandiya iqtisadçıları bu nəticələri həqiqətən vacib hesab etsəydilər, onlar prezidentlərinə daha qətiyyətli fəaliyyət göstərməyi tövsiyə edərdilər.

İş yerləri

Azad ticarətin əleyhdarları çox vaxt iddia edirlər ki, digər ölkələrlə əmtəə mübadiləsi ölkədə iş yerlərinin ixtisarı ilə nəticələnir. Bizim misalda poladın azad ticarəti poladın daxili qiymətlərinin azalmasına, onun istehsalının aşağı düşməsinə və buna uyğun olaraq İzolandiyanın metallurgiya sənayesində məşğulluğun aşağı düşməsinə gətirib çıxaracaqdır.

Bəli, azad ticarətin nəticələrindən biri iş yerlərinin azalmasıdır, lakin digər nəticəsi yenilərinin yaranmasıdır. Əgər izolandiyalılar polad alırlarsa, deməli, digər ölkələr İzolandiya zəruri mallar almaq üçün vəsait əldə edirlər. İzolandiya fəhlələri poladtökmə sənayesindən İzolandiyanın müqayisəli üstünlüklərə malik olduğu digər sahələrə keçəcəklər. Bu cür yerdəyişmə qısamüddətli dövrdə bəzi fəhlələrin vəziyyətinin pisləşməsinə gətirib çıxarsa da, bütövlükdə izolandiyalılara yüksək həyat səviyyəsi təmin edəcəkdir.

Ticarətin əleyhdarları çox vaxt xarici ticarət nəticəsində yeni iş yerlərinin yaranması fikrinə şübhə ilə yanaşırlar. Onlar deyə bilərlər ki, bütün malların istehsal xərcləri aşağı səviyyədədir. Azad ticarət şəraitində izolandiyalılar guya ki, heç bir sahədə səmərəli fəaliyyət göstərə bilməzlər. Lakin ticarətin faydası mütləq deyil, müqayisəli üstünlüklərə əsaslanır (3-cü fəsil). Hətta hər hansı bir ölkə digər ölkəyə nisbətən bütün malları daha yaxşı istehsal etsə də, bir-biri ilə ticarətdən hər iki tərəf fayda götürür. Son nəticədə, hər bir ölkədə fəhlələr öz ölkələrinin müqayisəli üstünlüklərə malik olduqları sahələrdə özlərinə iş yeri tapa biləcəklər.

Milli təhlükəsizlik

Əgər hər hansı bir sahə üçün xarici istehsalçılar tərəfindən rəqabət təhlükəsi varsa, azad ticarətin əleyhdarları milli təhlükəsizliyin qayğısına yüksək səviyyədə qalmağa başlayırlar. Bizim misalda İzolandiyanın metallurgiya şirkətləri göstərə bilərlər ki, polad silah istehsalı məqsədi ilə istehsal edilir, azad ticarət isə İzolandiyanı digər mal göndərən ölkələrdən asılı vəziyyətə salır. Əgər müharibə başlayarsa, İzolandiya özünü müdafiə üçün zəruri olan polad və silah istehsalı ilə təmin edə bilməyəcəkdir.

İqtisadçılar etiraf edirlər ki, milli təhlükəsizlik üçün qorxu yaranarsa, əsas sahələrin müdafiəsi zəruridir. Lakin onlar göstərir ki, bu dəlil bir qayda olaraq, istehlakçılar hesabına varlanmaq istəyən istehsalçılar tərəfindən istifadə edilir. Buna görə də özünü xarici şirkətlərin rəqabətindən qorumaq üçün milli müdafiədə öz rolunu yüksəltmək daha cəlbədicə görünür.

Yeni sahələr

Bəzən ticarətin müvəqqəti məhdudlaşdırılması tərəfdarları kimi dövlətin onların inkişafına kömək etməli olduğunu hesab edən yeni sahələrin şirkətləri çıxış edirlər. Onlar iddia edirlər ki, ticarət məhdudiyyətlərinin tətbiqi milli istehsalçılara qüvvə toplamağa və xarici istehsalçılarla uğurla rəqabət aparmağa imkan verəcəkdir. Yetkin, inkişaf etmiş sahələrin də nümayəndələri iddia edirlər ki, milli istehsalçıları ayağa qaldırmaq üçün Amerikanın avtomobil istehsalçılarına vaxt vermək və buna görə də, onları müvəqqəti müdafiə etmək lazımdır.

İqtisadçılar bu dəlillərə skeptikcəsinə yanaşırlar. Himayədarlıq tədbirlərindən səmərəli istifadə etmək üçün hökumət müəyyən etməlidir ki, son nəticədə hansı sahələr mənfəəti təmin edəcəklər və onun inkişafının səmərəsi istehlakçılar üçün ticarət məhdudiyyətləri ilə bağlı məsrəflərdən nə dərəcədə yüksək olacaqdır. «Qalibləri» seçə bilmək xeyli mürəkkəbdir. O da çətindir ki, siyasətçilər ilk növbədə siyasi cəhətdən nüfuza malik olan sahələrin mənafeyini müdafiə edirlər. Özlərini xarici rəqabətdən qorumağa nail olan kimi, «müvəqqəti» tədbirləri ləğv etmək mümkün olmur. Bundan əlavə, bir çox iqtisadçılar yeni sahələrin qorunması haqqında dəlillərə tənqidi yanaşırlar. Fərz edək ki, İzolandiyanın metallurgiya sənayesi gəncdir və xarici rəqiblərlə rəqabət şəraitində mənfəətlə işləyə bilmir. (Baxmayaraq ki, uzunmüddətli dövrdə sahənin mənfəətli olacağına hər cür əsas vardır). Firma sahibləri son mənfəət əldə etmək istəyirlərsə, onlar müvəqqəti itkilərlə barışmalı olacaqlar. Proteksionizm (himayədarlıq) heç də sahənin uğurlu inkişafının vacib şərti deyildir. Müxtəlif sahələrin, məsələn, biotexnologiya sahənin firmaları gələcəkdə inkişaf etmək və mənfəət qazanmaq ümidi ilə müvəqqəti itkilərə məruz qalırlar. Onlardan bir çoxu dövlət tərəfindən xarici rəqabətdən qorunma tədbirləri olmadan da uğurla fəaliyyət göstərirlər.

Haqsız rəqabət haqqında argument (dəlil)

Ümumi dəlil ondan ibarətdir ki, azad ticarət yalnız bütün ölkələrin eyni oyun qaydaları əsasında çıxış etdikləri zaman arzu ediləndir. Amma milli şirkətlər müxtəlif qanunlara və məhdudiyyətlərə əsaslandıqları üçün dünya bazarında bərabər hüquqlu rəqabətdən danışmaq yəqin ki, düzgün olmaz. Fərz edək ki, Neybolandiya hökuməti poladtökmə şirkətlərinə böyük vergi güzəştləri verərək, metallurgiya sənayesini subsidiyalaşdırır; İzolandiya metallurqları isə haqsız rəqabətdən müdafiə olunmalarını tələb edirlər.

Dempinq qiymətləri ilə idxal İzolandiya ziyan ola bilərmi? Onun daxili istehsalçıları, şübhəsiz ki, zərərə düşəcək, lakin İzolandiya istehlakçıları daha ucuz qiymətlərdən udacaqlar. Bundan əlavə, istehsalçıların qazancı ölkə istehsalçıları arasında itkilərdən çox olacaq. Ola bilsin ki, metallurgiya sənayesinin subsidiyalaşması doğru siyasət deyildir, lakin onun

ağırlığı Neybolandiyanın vergi ödəyicilərinin çiyinə düşəcəkdir. İzolandiya isə poladın subsidiyalaşdırılmış qiymətindən qazanc əldə edəcəkdir.

Himayədarlıq hədə-qorxusu danışıqlarda istifadə olunan dəlil kimi

Ticarət məhdudiyyətlərinin xeyrinə olan digər dəlil danışıqların strategiyası ilə bağlıdır. Bir çox siyasətçilər azad ticarətə tərəfdar olduqlarını bildirirlər, lakin eyni zamanda göstərirlər ki, ticarət məhdudiyyətləri ticarət tərəfdaşları ilə danışıqlar prosesində faydalı ola bilər. Onlar iddia edirlər ki, ticarət məhdudiyyətləri hədə-qorxusu xarici hökumətlər tərəfindən artıq tətbiq edilmiş məhdudiyyətləri aradan qaldırmağa kömək edir. Məsələn, Neybolandiya taxilla bağlı idxal kvotalarını ləğv etməyəcəyi halda, İzolandiya hökuməti onu poladla bağlı gömrük tariflərini tətbiq edəcəyi ilə qorxudur. Neybolandiya öz razılığını bildirsə, azad ticarətin səviyyəsi də yüksəlir.

Problem ondadır ki, hədə-qorxular heç də həmişə həqiqətə çevrilmir və bu halda ölkə çətin bir seçim qarşısında dayanır. Ticarət məhdudiyyətlərinin tətbiqi onun iqtisadi rifahına mənfi cəhətdən təsir edəcəkdir. Əgər o, öz vədinə əməl etməzsə, bu, beynəlxalq sahədə onun nüfuzuna ziyan vuracaqdır. Seçim imkanının olmadığını dərk edərək sizin ölkəniz danışıqlar prosesində hədə-qorxunu önə çıxarmayacaqdır.

1999-cu ildə baş verən hadisə deyilənləri təsdiq edə bilər. Həmin dövrdə ABŞ hökuməti Avropa ölkələrini Amerika bananlarının idxalının məhdudlaşdırılmasında ittiham edirdi. Adətən, Amerikanın müttəfiqləri rolunda çıxış edən ölkələrin hökumətləri ilə uzun sürən mübahisələrdən sonra ABŞ hökuməti pendirdən tutmuş kəşmirə qədər bir çox Avropa mallarının idxalına yüz faizlik kvotalar tətbiq etdi. Nəticədə avropalılar amerika bananlarından, amerikalılar isə Avropa pendirindən məhrum oldular. Buna görə də, hökumətlər bir-biri ilə ticarət müharibələri apararkən, ilk növbədə onların rəhbərlik etdikləri ölkələrin əhalisi ziyan çəkir.

Nəticə

Azad ticarət haqqında iqtisadçıların və ictimaiyyətin fikirləri çox vaxt üst-üstə düşmür. Məsələn, 1993-cü ildə ABŞ hökuməti Birləşmiş Ştatlar, Kanada və Meksika arasında ticarət hədlərini azaldan azad ticarət haqqında Şimali Amerika sazişini (NAFTA) ratifikasiya etmək zərurəti qarşısında qaldı.

İctimai rəy sorğusu göstərdi ki, ABŞ ictimaiyyəti bu məsələdə praktiki olaraq iki yerə bölünmüşdür. Konqresə isə bir neçə azad ticarət tərəfdarlarının səsləri hesabına onu ratifikasiya etmək mümkün oldu. NAFTA əleyhdarları göstərirdilər ki, ticarət maneələrinin ləğvi ame-

rikahların iş yerləri və həyat səviyyəsi üçün təhlükə törədir. Bunun əksinə olaraq, iqtisadçıların çoxu bu sazişə tərəfdar çıxdılar. Onlar hesab edirdilər ki, azad beynəlxalq ticarət hər üç ölkədə resursların səmərəli bölgüsünə və əhalinin həyat səviyyəsinin yüksəldilməsinə şərait yaradır.

İqtisadçılar ABŞ siyasətini azad ticarətin səmərəliliyini təsdiq edən eksperimentin davamı kimi qiymətləndirirlər. Tarixən Amerika ştatları heç bir məhdudiyyət olmadan bir-biri ilə ticarət etmişlər, ölkə isə bütövlükdə mal mübadiləsinin yaratdığı ixtisaslaşmadan fayda əldə etmişdir. Belə ki, məsələn, Florida naringi istehsal edir, Texas neft çıxarır, Kaliforniya çaxır buraxır və s. Amerikalılar yalnız öz doğma ştatlarında istehsal edilmiş məhsul və xidmətləri istehlak etsəydilər, amerikalıların həyat səviyyəsi yəqin ki, bu günkü kimi yüksək olmazdı. Deməli, hər bir ölkə beynəlxalq ticarətdən fayda əldə etmək imkanına malikdir.

İqtisadçıların ticarət haqqında fikirlərini bilmək üçün misalımızı davam etdirək.

Fərz edək ki, İzolandiya hökuməti iqtisadçılar qrupunun məsləhətini qəbul etmir və poladla bağlı azad ticarəti qadağan edir. Bazar ticarətin olmadığı şəraitdə tarazlıq vəziyyətində qalır. Hər hansı bir izoland ixtiraçısı polad ilə bağlı məsrəfləri əhəmiyyətli şəkildə azaltmağa imkan verən yeni üsul kəşf edir, lakin onu gizli saxlamağı tələb edir. Təəccüblü odur ki, işi təşkil etmək üçün innovatorun nə fəhlələrə, nə də ki, dəmir filizinə ehtiyacı yoxdur. Poladı yeni texnologiya əsasında istehsal etmək üçün ona lazım olan yeganə xammal taxıldan ibarətdir.

İxtiraçını dahi hesab edirlər. Həqiqətən də, müxtəlif məhsulların istehsalında poladdan istifadə edildiyi üçün yeni texnologiyanın tətbiqi məhsulun geniş dairəsinin qiymətini aşağı salmağa və bütün izolandiyalıların həyat səviyyəsini yüksəltməyə imkan verir. Zavodlar bağlanır, metallurqlar işdən azad olunur, lakin son nəticədə onlar başqa sahələrdə özlərinə iş yeri tapırlar. Bəziləri fermerlərə çevrilirlər və ixtiraçının polada çevirdiyi taxıl istehsalı ilə məşğul olmağa başlayırlar. Digərləri izolandlıların həyat səviyyəsinin yüksəlməsi nəticəsində yaranan yeni sahələrdə özlərinə iş tapırlar. Ölkənin hər bir sakini başa düşür ki, metallurqların işdən azad edilməsi tərəqqinin zəruri şərtidir.

Bir neçə ildən sonra bir qəzet müxbiri poladın yeni istehsal prosesinin sirrini öyrənməyi qət edir: Bu halda o nəyi öyrənir? Sən demə, ixtiraçı ümumiyyətlə, polad istehsal etməmişdir. Bunun əvəzinə o, qanunsuz olaraq xarici alıcılara taxıl göndərmiş, digər ölkələrdən isə metal idxal etmişdir. İxtiraçının yeganə kəşfi beynəlxalq ticarətin faydalı olması ideyası olmuşdur.

Hökumət bunu bilən kimi «fırıldaqcını» azadlıqdan məhrum etmişdir. Nəticədə, metalın qiyməti dərhal yüksəlmiş, işçilər domna və marten sobalarının yanına qayıtmışlar, İzolandiya həyat səviyyəsi isə aşağı düşmüşdür. İxtiraçı barmaqlıqlar arasında oturur və ona göndərilən məhsullardan istifadə edir. O, çox pis ixtiraçı, lakin gözəl iqtisadçıdır.

IV HİSSƏ
İCTİMAİ BÖLMƏNİN İQTİSADI
NƏZƏRİYYƏSİ

Fəsil 10

XARİCİ TƏSİRLƏR

Sellüloz-kağız kombinatının istehsal prosesinin zəruri əlavə (kənar) məhsulu dioksid adlanan kimyəvi birləşmədir. Alimlər belə hesab edirlər ki, dioksid ətraf mühitə daxil olaraq xərçəng xəstəliyinin çoxalması, doğulan uşaqların deffektli olması və başqa problemlərin meydana gəlməsi fərziyyəsini artırır.

Kağız istehsalı ilə əlaqədar olaraq, dioksidlə ətraf mühitin çirklənməsi ictimai problemdir? Tələb və təklifə müvafiq olaraq, məhdud resursların bölgüsünü araşdırarkən, biz belə qənaətə gəldik ki, bazar tarazlığı şəraitində adətən resurslar səmərəli bölüşdürülür (IV-IX fəsil). Bazarda «görünməz əl» sırf şəxsi mənafe güdən satıcı və alıcını bazara gətirir və beləliklə də, cəmiyyətin əldə edəcəyi ümumi mənafeyi maksimallaşdırır. Bu cür yanaşma iqtisadi nəzəriyyənin on prinsipindən biri kimi əsaslandırılır (1 fəsil). Adətən bu bazarın iqtisadi fəaliyyətinin yaxşı təşkili metodlarındandır. Onda biz belə bir nəticəyə gələ bilərikmi ki, bazarda mövcud «görünməz əl» orada fəaliyyət göstərən, kağız istehsal edən firmalara daha çox dioksid «tullamağa» imkan vermir?

Bazarların əksəriyyəti bütün funksiyaların öhdəsindən çox bacarıqla gəlir. Bu fəsildə biz digər «Ekonomiks prinsipini» daha ətraflı təhlil edəcəyik: bəzən dövlət bazarın fəaliyyətinin nəticələrini təkmilləşdirmək, yaxşılaşdırmaq imkanına malik olur. Biz aşağıdakı suallara cavab verməyə çalışacağıq: dövlət proqramları resursların bölgüsünün nəticələrinin artırılmasına necə şərait edir və dövlətin hansı tənzimləyici mexanizmləri (vasitələri) daha səmərəli təsir göstərmək qabiliyyətinə malikdir?

Bu fəsildə tədqiq olunan bazar iflası (uğursuzluğu) xarici təsir kateqoriyası ilə ümumdür. Xarici təsir dedikdə, bir insanın fəaliyyətinin digərinin rifahlarına təsiri başa düşülür. Əgər bu cür fəaliyyət arzu edilməyəndirsə, buna mənfi xarici təsir deyilir, bunun əksi olan hal isə müsbət xarici təsir adlanır. Xarici təsirin fəal olduğu bazar fəaliyyətinin nəticələrində cəmiyyətin maraqları satıcılar və alıcıların rifah halının yaxşılaşdırılmasındadır, çünki onlar özlərində, bazar mühitində fəaliyyət göstərən digər insanların da müvəffəqiyyətlərini əks etdirir. Belə ki, alıcı və malgöndərənlər istehlakın və təklifin həcmi haqda qərar qəbul edərkən,

xarici təsirləri nəzərə almaslarsa, onda xarici təsirlər şəraitində bazar tarazlığı pozular. Nəticədə bazar tarazlığı cəmiyyətin ümumi rifah halının yüksəldilməsinə imkan verməz (şərait yaratmaz). Məsələn, dioksidin ətraf mühitə tullanması mənfi xarici təsirlərdəndir.

Firmalar, kağız istehsalçıları öz mənafeələrini rəhbər tutaraq, ətraf mühitin çirklənməsindən dəyən zərərin tam dəyərini nəzərə almadan (dövlət onların bu fəaliyyətinə qarşı çıxmıyınca), bu tullantıların atılmasını ən yüksək həddə çatdırırlar. Xarici təsirlər və onun qarşısını alan dövlət siyasəti müxtəlif formalar alır. Buna aşağıdakılar misal ola bilər:

- Mənfi xarici təsir avtomobil mühərriklərindən ətraf mühitə işlənmiş qazların buraxılmasıdır ki, bunun nəticəsində zəhərlənmiş hava ilə milyonlarla insan nəfəs alır. Amerika dövləti ətraf mühitə işlənmiş qaz buraxan avtomobillərin mühərriklərinə standartlar müəyyənləşdirməklə, istifadə olunan benzinə əlavə vergi qoymaqla, istifadə olunan avtomobillərin sayını azaltmaqla bu problemin həllinə çalışır.

- Tarixi binaların bərpası müsbət xarici təsire misaldır. Çünki onun yanından keçən insanlar onun gözəlliyindən həzz alırlar. Lakin bunların mülkiyyətçiləri binaların bərpasından lazımi mənfəət əldə edə bilmədiklərindən, təbii ki, onları sökməkdə daha maraqlıdırlar. Buna görə də, bir çox yerli inzibati orqanlar bu problemin həllini tarixi binaların ləğv edilməməsi üçün xüsusi qaydalar tətbiq etməklə və eyni zamanda, bu mülkiyyətçilərə bu binaların bərpası, təmiri üçün vergilərin ödənilməsində güzəştlərin edilməsi yolu ilə nail olurlar.

- Hürən it qonşular üçün səs-küy yaratdığından mənfi xarici təsirdir. İt mülkiyyətçiləri bu hal üçün heç bir xərc çəkmədiklərindən, bu vəziyyətin aradan qaldırılması üçün heç bir cəhd göstərmirlər. Lakin yerli inzibati orqanlar belə halları aradan qaldırmaq və bu cür problemləri həll etmək üçün vətəndaşların sakitliyinin pozulmasının qarşısını alan qaydalar müəyyənləşdirirlər.

- Yeni texnologiyanın inkişafı müsbət xarici təsirləri formalaşdırır. Çünki bundan bütün cəmiyyət faydalanır. Yeni qərarları formalaşdıran məhdud həcmli resursların tədqiqinə istiqamətlənmiş ixtiralarından ixtiraçılar faydalana bilmirlər. Amerika dövləti bu problemi qismən patent sistemi vasitəsilə həll etməyə çalışır. Bu da ixtiraçı alimlərə onların ixtiralarından istifadə etmə hüququna sərəncam vermək hüququ verir.

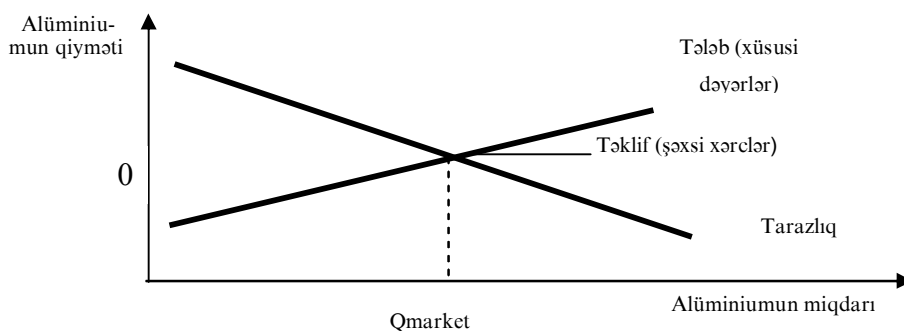
Bütün qeyd olunan hallarda fərdlərdən heç biri qərar qəbul etdikdə, öz hərəkətlərinin xarici təsirlərini nəzərə almır. Bu halda «döyüş» dövlət qoşulur və digər vətəndaşların maraqlarını müdafiə etməyə çalışır.

Xarici təsirlər və bazar səmərəliliyi

Bu bölmədə VII fəsildə istifadə olunmuş metodun köməyi ilə xarici təsirlərin iqtisadi rifahlara təsirini tədqiq edəcəyik. Bizim təhlilimiz birmənalı olaraq, «xarici təsirlər bazar resurslarının allokasiyasına nə üçün mənfi təsir göstərir?» sualına cavab verməyə imkan verəcək. Belə ki, bu fəsildə biz müxtəlif bazar üsullarının köməyi ilə fərdlərin və ictimai xadimlərin bazarın fəaliyyətinə etdikləri korrektələri nəzərdən keçirəcəyik.

Rifah halının iqtisadiyyatı: qısa təkrarlama

İlk öncə rifah halı iqtisadi nəzəriyyəsinin əsas prinsiplərini yada salaq (VII fəsil). Təhlilimizi konkretləşdirmək üçün biz müəyyənləşdirilmiş alüminium bazarında (şəkil 10.1.) əks olunmuş tələb və təklif əyrisini nəzərdən keçirək:



Şəkil 10.1. Alüminium bazarı

Tələb və təklif əyrisi xərclər və qazanclar haqda vacib informasiyanı əks etdirir. Alüminiuma olan tələb əyrisi bu metalın istehlakçılar üçün olan əhəmiyyətini onların bu metalı əldə etmək üçün ödəməyə hazır olduqları qiymətlə əks etdirir. Əmtənin hər mümkün miqdarında tələb əyrisinin səviyyəsi axırıncı alıcının ona zəruri olan məhsul üçün ödəməyə hazır olduğu qiyməti göstərir. Başqa sözlə, o, sonuncu əldə edilən alüminium vahidinin dəyərliyini əks etdirir. Təklifin analoji əyrisi istehsalçı üçün qiymətli metalın istehsal xərclərini əks etdirir. Məhsulun hər mümkün kəmiyyətində təklif əyrisinin səviyyəsi sonuncu tədarükünün xərclərini əks etdirir. Başqa sözlə, bu, sonuncu satılmış (realaşdırılmış) əmtəə vahidinə çəkilən xərcləri göstərir.

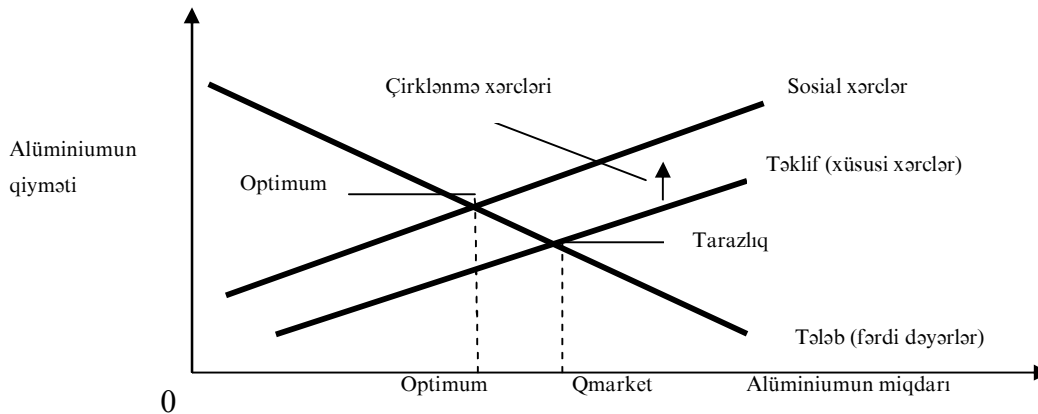
Azad rəqabətli bazarda qiymətin dəyişməsi alüminiuma olan tələb və təklifi tarazlıq vəziyyətinə gətirir. Bazarda istehsal və istehlak olunmuş metalın miqdarı (şəkil 10.1. Q market) o zaman səmərəlidir ki, o, istehlakçı və istehsalçıların ümumi artıqlığını maksimallaşdırır. Yəni, bazar resursları

elə bölüşdürülür ki, istehlakçılar üçün alüminiumun ümumi dəyərliliyi istehsalçıların ümumi xərclərini çıxılmaqla böyük əhəmiyyətə malik olur.

İstehsalın mənfi xarici təsirləri

Təsəvvür edək ki, alüminium zavodu xarici mühiti çirkləndirir, istehsal olunan alüminiumun hər vahidi atmosfərə müəyyən miqdar zəhərli tullantılar buraxır. Zərərli tullantılar həmin hava ilə nəfəs alan insanların xəstələnmək ehtimalını artırır ki, bunlar da mənfi xarici təsirlərdir. Xarici təsirlər bazarın səmərəli fəaliyyətində mənfi təsir göstərmir?

Xarici təsirlərin mövcudluğu onu göstərir ki, cəmiyyət üçün alüminium istehsalına çəkilən xərclər firmanın, malgöndərənlərin onun istehsalına çəkdiyi xərclərdən artıqdır. İstehsal olunmuş alüminiumun hər vahidinin sosial xərcləri özündə bu metalı istehsal edən istehsalçıların xüsusi (şəxsi) xərcləri ilə ətraf mühitin çirklənməsinin mənfi təsir göstərdiyi insanların xərclərinin cəmindən ibarətdir. Şəkil 10.2.-də alüminium istehsalının sosial xərcləri əks olunmuşdur.



Şəkil 10.2. Çirklənmə və sosial optimum

Göründüyü kimi, sosial xərclər əyrisi təklif əyrisindən yüksəkdir, belə ki, o, xarici xərcləri nəzərdə tutur. İki əyri arasındakı fərq çirklənmə xərclərini əks etdirir. Belə bir sual ortaya çıxır ki, bəs nə qədər alüminium istehsal olunmuşdur? Bu suala cavab vermək üçün planlaşdırıcının işinə diqqət yetirək.

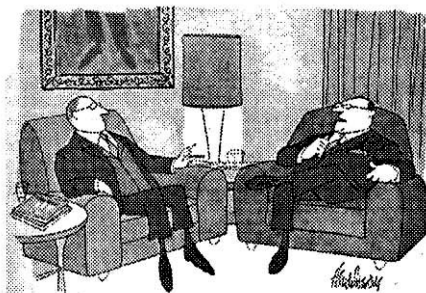
Planlaşdırıcı istehlakçı üçün metalın dəyərliliyini, istehsal xərclərini çıxılmaqla, ümumi artığı maksimallaşdırmağa çalışır. Lakin o, başa düşür ki, alüminiumun istehsal xərclərinə çirklənmə xərcləri də daxil olur.

Planlaşdırıcı metal istehsalının elə səviyyəsini seçir ki, tələb əyrisi sosial xərclər səviyyəsi ilə kəsişsin. Kəsişmə nöqtəsi bütünlükdə cəmiyyət üçün zəruri olan alüminiumun optimal həcmi hesab olunur. Planlaşdırıcı

bu səviyyəni ona görə seçir ki, müəyyən olunmuş nöqtədən aşağı səviyyə istehlakçı üçün metalın əhəmiyyətliliyini (tələb əyrisini müəyyən edən səviyyə) onun istehsalının sosial xərclərini artırır (sosial xərclər əyrisinin müəyyən olunmuş səviyyəsi). Əgər o, istehsalın həcmi artırarsa, alüminium istehsalının hər artıq miqdarı üçün sosial xərclər istehlakçı üçün əhəmiyyətini itirir.

Sosial planlaşdırıcı optimallığa hansı yolla nail olur? Bunlardan ən başlıcası istehsalçıların reallaşdırdıqları (satdıqları) məhsulun hər tonu üçün müəyyənləşdirilmiş vergidir (vergiqoymadır). Verginin tətbiqi alüminium təklifi əyrisini hərəkətə gətirərək, verginin həcmi qədər yüksəldir. Əgər vergi atmosfer tullantılarının sosial xərclərini dəqiqliklə əks etdirsə, onda yeni təklif əyrisi sosial xərclər əyrisinə (üst-üstə düşərək) uyğun gələcək. Yeni bazar tarazlığı şəraitində metal istehsalçıları alüminiumun optimal kəmiyyətini istehsal edəcəklər.

Bu cür verginin tətbiqinə beynəlmilləşdirilmiş xarici təsirlər deyilir, çünki o, alıcıları və satıcıları öz fəaliyyətlərində xarici təsirləri nəzərə almağa istiqamətləndirir. Əgər alüminium istehsalçıları vergini nəzərə alaraq, təklifin kəmiyyəti haqda qərar qəbul edirlərsə, təbii ki, çirklənməni də nəzərə alırlar. Çünki vergi onları xarici təsirlərə görə xərclər çəkməyə məcbur edir. Bu fəsildə biz siyasətçilərin təsirlərə digər üsullarla necə təsir edəcəklərini nəzərdən keçirəcəyik.



«Əgər aparıcı istehsalçı ətraf mühiti hamıdan çox çirkləndirməlidirsə, belə et!»

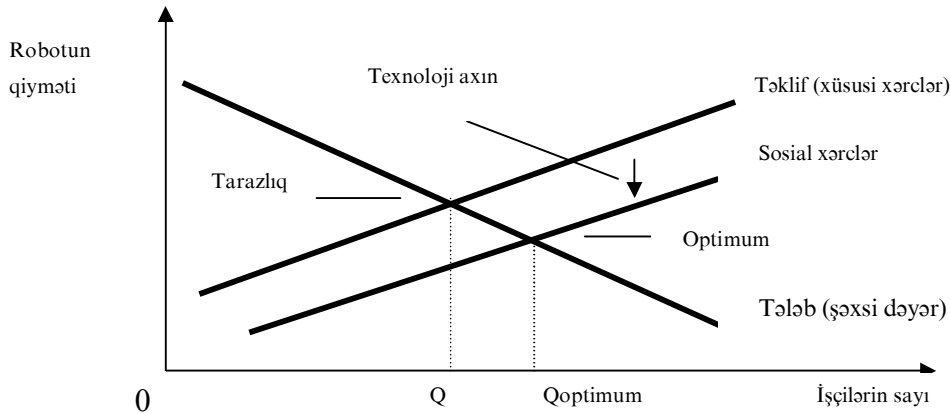
İstehsalın müsbət xarici təsirləri

Bir çox bazarlarda istehsalın sosial xərcləri təsadüfi (qeyri-tipik) xərcləri üstələyir, ancaq elə bazarlara da təsadüf edilir ki, belə bazarlarda xarici təsirlər bir çoxlarına mənfəət gətirir. Yəni, bu halda istehsalın sosial xərcləri təsadüfi xərclərdən azdır. Belə bazarlardan biri də sənaye işləri bazarıdır.

Sürətlə inkişaf edən texnologiyanın önündə robotlar durur. Kompaniyalar robotlar yaradarkən, həmişə belə bir fikir irəli sürürlər ki,

onlar elə bir səmərəli nümunə yaradacaqlar ki, bu, yalnız onu yaradanlara deyil, eyni zamanda texnoloji biliklərin tərkibi kimi bütün cəmiyyətə xeyirli, mənfəətli olsun. Müsbət təsirlərin bu tipi texnoloji axın adlanır.

Müsbət xarici təsirlərin təhlili xarici təsirlərin oxşarı, yəni bənzəridir. Şəkil 10.3.-də robot bazarındakı şərait təqdim olunur. Texnoloji axın nəticəsində robot istehsalının sosial xərcləri xüsusi xərclərə nisbətən azdır. Təbii ki, planlaşdırıcı – sosioloq xüsusi bazara nisbətən daha çox həcmdə robot istehsal etməyə qərar verəcək.



Şəkil 10.3. Texnoloji axın və sosioloji optimum

Belə olduğu şəraitdə dövlət robot istehsalına maddi yardım etməklə xarici təsirləri nəzarətdə saxlamaq imkanına malik olur. Əgər hökumət hər istehsal olunmuş robot üçün haqq ödəyirdisə, təklif əyrisi maddi yardım səviyyəsində aşağı sürüşərdi. Bu da məhsul miqdarının tarazlığına səbəb olardı. Sosioloji optimumun bazar tarazlığını təmin etmək üçün maddi yardım texnoloji axının dəyərliliyinə bərabər olmalıdır.

Təcrübə

Texnoloji siyasət haqda debat

Sosial siyasəti formalaşdırdıqda, texnoloji axının həcmindən necə istifadə etməli?

Bu suala cavab xüsusi əhəmiyyət kəsb edir. Çünki texniki tərəqqi cəmiyyətin həyat səviyyəsinin yüksəldilməsinin əsasıdır. Cavabın tapılması çətinliyi onun əhəmiyyətinə müvafiqdir.

Bəzi iqtisadçılar belə hesab edirlər ki, texnoloji axın əhatəlidir və dövlət onun əhəmiyyətli olduğu sahələrdə genişləndirilməlidir, həvəsləndirilməlidir. Onlar hesab edirlər ki, əgər kompüter ciplərinin

istehsalının nəticəsi böyük axındırsa, hansı ki, kartof ciplərinin buraxılışı nəticəsində əldə edilir, hökumət vergi qanunauyğunluğundan istifadə etməklə, mikrosxemlərin hazırlanmasını stimullaşdırmalıdır. Dövlətin iqtisadiyyata müdaxiləsindəki, başlıca məqsəd texnoloji cəhətdən inkişaf etmiş sahələrin qaldırılmasıdır və bu, texnoloji siyasət adlanır.

Bəzi iqtisadçılar dövlətin texnoloji siyasətinə şübhə ilə yanaşırlar. Bəzən texnoloji axınlar geniş vüsət alsalar da, texnoloji siyasətin müvəffəqiyyəti dövlətin müxtəlif bazarlarda bu axınların həcmi dəyərləndirməkdir. Texniki axının dəqiq ölçü mexanizmi olmadığından, siyasi iqtisadi sistemin ilk öncə müsbət xarici təsirlərə malik olmayan, ancaq böyük siyasi əhəmiyyət kəsb edən sahələri maliyyələşdirilməlidir.

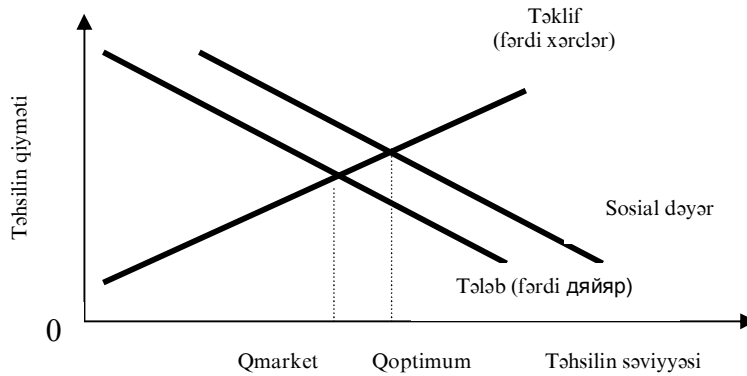
Texnoloji siyasətin növlərindən biri bir çox iqtisadçılar tərəfindən müdafiə olunan patent qanunudur. Patent qanunları ixtiraçıların hüququnu müdafiə edir, onlara yeni texnologiyadan müəyyən dövr istifadə etməyə imkan verir. Əgər firmanın tədqiqatçıları yeni, prinsipial istehsal prosesi işləmişlərsə, kompaniya bu yeni ideyanı patentləşdirməklə, bundan əldə edilən gəlirin xeyli hissəsini mənimsəyir. Əgər yeni texnologiyadan digər firmalar istifadə etmək istəsələr onlar patent mülkiyyətçisindən icazə almalı və bunun müqabilində müəyyən məbləğ ödəməlidirlər. Beləliklə, patent sistemi firmanı stimullaşdırır ki, texnoloji inkişafı əlaqədar olaraq, onlar belə tədqiqatları daim davam etdirləsinlər.

İstehlak prosesində meydana gələn xarici təsirlər

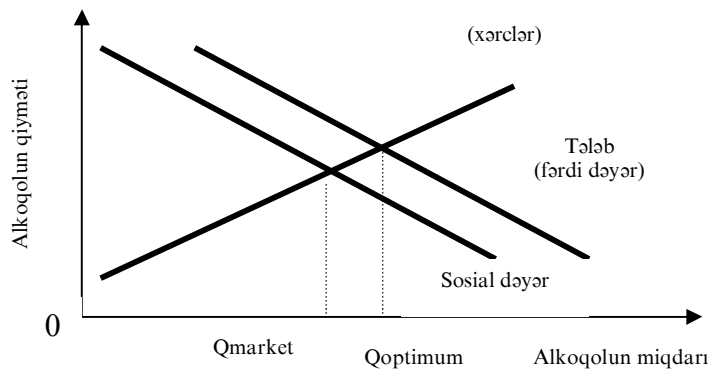
Biz buraya qədər əmtəə istehsalında mövcud xarici təsirləri araşdırdıq. Ancaq təsirlər istehlak prosesində də özünü göstərir. Məsələn, alkoqollu içkinin qəbulu xarici təsirlər yaradır. Əgər sərxoş sürücü maşın idarə edərsə, o, başqalarının həyatını təhlükə qarşısında qoyur. Müsbət təsirlər təhsildə də mövcuddur. Belə ki, yüksək təhsilli əhali hər bir kəsə xeyir gətirən hökuməti formalaşdırır.

İstehlak prosesində meydana gələn xarici təsirlərin təhlili, istehsal prosesində formalaşan təsirlərə müvafiqdir. Şəkil 10.4.-də göstərilmiş tələb əyrisi əmtəənin sosial əhəmiyyətini əks etdirmir, (a) qrafikində istehlak prosesində əmələ gələn mənfi xarici təsirləri əks etdirir (məs. alkoqollu içki ilə əlaqədar). Belə olduqda, sosial dəyər fərdi dəyərdən azdır, cəmiyyət üçün mövcud optimal hədd isə bazarların müəyyən etdiyindən azdır. (b) qrafikində isə istehlak prosesində baş verən müsbət təsir halı əks olunmuşdur (məs. təhsilin səmərəsi). Belə olduqda, sosial dəyər fərdi dəyərdən yüksəkdir, eyni zamanda sosial optimal kəmiyyət bazarların müəyyən etdiyi kəmiyyətdən çoxdur.

(b) İstehsal prosesində formalaşan müsbət xarici təsirlər



(a) İstehsal prosesində yaranan mənfi xarici təsir

**Şəkil 10.4. İstehlakda xarici təsirlər**

Hökumət qeyri-mükəmməl bazarın nəticələrini xarici təsirləri beynəlmiləlləşdirməyin köməyi ilə aradan qaldıra bilər. İstehlak prosesində meydana gəlməsinə olan münasibət istehsalda formalaşan xarici təsirlərin halı ilə eynidir. Bazar tarazlığını sosial optimuma yaxınlaşdırmaq üçün vergidən, müsbət təsirlər halında isə maddi yardımdan istifadə olunur. Real həyatda hökumət daim bu siyasəti həyata keçirir: alkoqollu içkilər vergilərə cəlb olunan ən yüksək əmtəələr sırasına daxildir, təhsilə isə ictimai məktəblər şəbəkəsi vasitəsilə hökumət təqaüdləri ilə yardım edilir. Xarici

təsirlərlə əlaqədar gətirilən misallar belə bir ümumi nəticəyə gəlməyə imkan verir ki, istehsal və istehlak prosesində formalaşan mənfi xarici təsirlər bazarları cəmiyyətə lazım olmadığından daha çox əmtəə kütləsi istehsal etməyə təhrik edir. İstehsal və istehlak prosesində formalaşan müsbət təsirlər istehsalı cəmiyyət üçün arzuolunandan az miqdarda istehsal etməyə şərtləndirir.

Xarici təsirlər probleminin fərdi həlli

Biz «təsirlər bazarların, resursların qeyri-səmərəli allokasiyasına səbəb olurmu?» sualına cavab verməyə çalışdıq. Ancaq burada qısaca olaraq, resursların bölgüsünün səmərəliliyinə diqqət yetirdik. Təcrübədə xüsusi firmalar və ictimai xadimlər xarici təsirlərə müxtəlif formalarda reaksiya verirlər. Bütün bazar şərtlərinin yaxşılaşdırılması resursların bölgüsünün sosial optimuma yaxınlaşdırılmasına xidmət edir. Bu bölmədə biz bir çox fərdi qərarları araşdıracağıq.

Fərdi qərarların formaları

Təsirlərin bazarın səmərəliliyini aşağı salınmasına təsir etdiyinə baxmayaraq, mövcud şərait bu problemə hökumətin qarışmasını tələb etmir. Bəzi şəraitlərdə fərdi qərarlar özünü çox təsirli göstərmişdir.

Bəzən xarici təsirlər problemi moral prinsiplər və sosial sanksiyaların köməyi ilə həll edilir. Məsələn, nə üçün əksər insanlar zibilləri xüsusi müəyyən olunmuş yerlərə atırlar? Bəli, tullantıları zibil üçün müəyyən olunmuş qablara atmayanlar üçün cəza qanunu müəyyən olunmuşdur, lakin onun həyata keçirilməsinə nəzarət nisbətən zəifdir. Bir çox insanlar buna əməl edirlər. Uşaqlıqdan biz belə bir kəlamı əsas götürürük: «Başqalarına özünə bəslənmək istədiyin kimi münasibət bəslə». Bu sözlər bizim hərəkətlərimizin başqalarına necə təsir edəcəyinə diqqət yetirməyimizi tələb edir. İqtisadi termindən istifadə etsək, o, bizə xarici təsirləri beynəlmilləşdirməyi təklif edir.

Xarici təsirlər probleminin digər fərdi həlli xeyriyyə cəmiyyətləridir. Onların əsas məqsədi xarici təsirlərlə bağlı meydana gələn problemlərin aradan qaldırılması, o cümlədən, ətraf mühitin müdafiəsidir. Digər misal: şəxsi kollec və universitetləri bitirənlər, korporasiya və müxtəlif fondlar ianələr alırlar ki, bunların formalaşması cəmiyyət üçün müsbət xarici təsirlər yaradır.

Fərdi bazarlar təsirlər problemini maraqlı tərəflərin mənafeələrinə əsaslanaraq həll edirlər. Məsələn, alma yetişdirməklə məşğul olan bağbanın, qonşuluğunda arıçılıq təsərrüfatı yerləşən arıcının fəaliyyətinə nəzər yetirək. Belə ki, hər bir biznes digəri üçün əlverişli xarici təsirlər yaradır: ağacların çiçəklərini mayalamaqla arılar almanın məhsuldarlığını artırır. Eyni zamanda, arılar alma çiçəklərindən çəkdikləri şirələrlə bal

«istehsal» edirlər. Əgər qonşular müsbət xarici təsirləri nəzərə almazlarsa, bağban təsərrüfatı genişləndirərək, az alma ağacları əkər və ya arıçı gözlənilmədən arı ailələrini ixtisar edə bilər. Xarici təsirlər beynəlmilləşər. Əgər arıçı meyvə bağı və ya bağban arı təsərrüfatı yaradarsa, onda hər iki fəaliyyət bir firma halında fəaliyyət göstərər, bu da ağacların və arıların miqdarını, sayını optimallaşdırar. Xarici təsirlərin beynəlmilləşməsi bəzi firmaların müxtəlif növlü bizneslə məşğul olmasının səbəblərindən biridir.

Fərdi bazarın xarici təsirlərin təzyiqinin öhdəsindən gələ bilməsinin digər üsullarından biri maraqlı tərəflərin qarşılıqlı təsirinin təşkilidir. Bağbanla arıçının əməkdaşlığı bağın genişlənməsi problemini həll edir və ya arı ailələrini ixtisar edir. Eyni zamanda pul ödəmələri tərəflərin xərclərini örtür. Ağacların və arı ailələrinin optimal miqdarının müəyyənləşdirilməsi, arıçının və bağbanın fəaliyyətinin koordinasiyası, adətən xarici təsirlərin nəticəsi olan qeyri-səmərəlilik problemini həll etməyə imkan verir və tərəflərə daha çox mənfəət əldə etməyə şərait yaradır.

Kouz nəzəriyyəsi

Nə qədər fərdi bazar xarici effektlərin təsiri problemi ilə səmərəli həll edə bilər?

Kouz nəzəriyyəsi (nəzəriyyənin müəllifi iqtisadçı Ronald Kouzun şəərəfinə adlandırılan nəzəriyyə) təsdiqləyir ki, bir çox hallarda bu, yüksək nəticələr göstərir. Əgər fərdi tərəflər öz aralarında resursların allokasiyası, əlavə xərclərin olmaması barədə razılığa gələ bilərlərsə, bu halda fərdi bazar təsirlər problemini həll edər və resursları səmərəli bölüşdürər.

Kouz nəzəriyyəsinin ədalətliyinə inanmaq üçün bir misalı diqqətdən keçirək. Təsəvvür edək ki, Dikin «Spot» ləqəbli iti var. Spot hürür və cavan adamın qonşusu Ceynə mane olur. Dik it saxlamaqdan faydalanır, lakin qonşu qız üçün bu, mənfi xarici təsirlər yaradır. Belə olduqda, ya Dik öz sevimli itini sakit olmağa məcbur etməli, ya da Ceynə Spotun özünü tənzimləyə bilməsindən əziyyət çəkmək qalmalıdır.

Sualı sosial səmərəliliyin nəticəsi istiqamətindən araşdıraq. Baxılan alternativdə sosial planlaşdırıcı xeyli müqayisə edərək, Dikin it saxlamaqdan əldə etdiyi və Ceynin onun hürməsi ilə əlaqədar xərclərini hesablayır. Əgər mənafe (xeyir) xərcləri üstələyirsə, burada səmərəlilik ondan ibarətdir ki, Dik it saxlayır, qız isə onun hürməsinə qulaq asmağa davam edir. Əgər xərclər mənafe xeyri üstələyirsə, Dik «insanın sadıq dostundan» yaxa qurtarmalıdır. Kouz nəzəriyyəsinə müvafiq olaraq, xüsusi bazar sərbəst səmərəli nəticə əldə etmək imkanına malikdir. Sual olunur: necə?

Qız sadəcə olaraq, Dikə itdən ayrılmaq üçün müəyyən məbləğdə pul təklif edir. Əgər Ceynin təklif etdiyi pul Spotu saxlamaqdan aldığı xeyirdən daha çoxdursa, onda gənc oğlan bu təklifi qəbul edir.

Qiyətdə ümumi razılığa gəlməklə Dik və Ceyn səmərəli nəticəyə gələ bilirlər. Məsələn, fərz edək ki, cavan oğlan iti saxlamaqdan 1000 dollar həcmində xeyir götürür, Ceyn isə itin hürməsindən 800 dollar həcmində xərc çəkir. Belə olduqda, 1000 dollardan az təklif olunan bütün təklifləri Dik rədd edəcək, çünki, qızın təklif etdiyi məbləğ 800 dollardan çox olmayacaq. Deməli, Dik iti saxlamaqda davam edəcək. Buna baxmayaraq, mövcud xərclər və əldə olunmuş nəticə səmərəli görünür.

İndiyə qədər biz fərz edirdik ki, Dikin hürən iti saxlamağa qanuni hüququ var. Başqa sözlə, onun Spotu o vaxta qədər saxlamağa tam hüququ vardır ki, Ceyn ona lazımı məbləği ödədikdən sonra o, könüllü olaraq itdən imtina etsin. Digər tərəfdən, nəticələrə qızın sakitlik və rahatlığa olan qanuni haqqı necə təsir edəcək?

Kouz nəzəriyyəsinə əsasən, hüquqların ilkin bölgüsü və səmərəli nəticələrin əldə edilməsi bazarın imkanlarından asılı deyildir. Məsələn, fərz edək ki, Ceyn qanun əsasında Diki məcbur edə bilər ki, itdən canını qurtarsın. Bu hüquq qızın üstünlüyü olsa da, ancaq yəqin ki, son nəticəyə təsir göstərməyəcək. Belə olduqda, Dik Ceynə iti saxlamaqda ona icazə verməsi üçün müəyyən miqdar pul təklif edə bilər. «İnsanın dostu» ilə münasibətdə olmaq Dikə Ceynə itin hürməsi xərclərindən sərfəlidirsə, onlar öz aralarında razılığa gələcək və cavan oğlan sakitcə itini saxlayacaq. İlkin hüquq bölgüsündən asılı olmayaraq, Dik və Ceyn səmərəli nəticəyə malik olsalar da, bu bölgünü nəzərə almamaq olmaz. Lakin ilkin hüquq iqtisadi rifah halının bölgüsündə üstünlük təşkil edir. Dikin hürən iti saxlamaq hüququ və ya Ceynin sakitliyə olan hüququ son razılığa gəlmək üçün pul ödəməli olan tərəfi müəyyənləşdirir. İstənilən halda, hər iki tərəf öz aralarında razılığa gəlməklə, təsirlərlə bağlı problemi həll edə bilər. Dik iti onun xeyirli xərcləri üstələdiyi halda saxlayacaq.

Nəticə çıxaraq: Kouz nəzəriyyəsi təsdiq edir ki, ayrı-ayrı agentlər xarici təsirlərlə əlaqədar problemi müstəqil olaraq həll edə bilirlər. Hüquqların ilkin bölgüsü necə olursa olsun, maraqlı tərəflər səmərəli nəticəyə nail olmaq üçün həmişə razılığa gələ bilirlər.

Xüsusi qərarların tətbiqi sahəsi

Kouz nəzəriyyəsinin məntiqinə baxmayaraq, iqtisadi agentlərə bir çox hallarda təsirlər problemi ilə bağlı sərbəst qərar qəbul etmək çətin olmur.

Kouz nəzəriyyəsi o hallar üçün ədalətlidir ki, maraqlı tərəflərin razılığa gəlməkdə problemi olmur. Ancaq real həyatda bazar subyektləri bir çox hallarda hər iki tərəf üçün sərfəli olan razılığı əldə edə bilmirlər.

Maraqlı tərəflərə xarici təsirlərlə bağlı problemi həll etmək bəzən razılığın əldə olunması prosesində tərəflərin xərcləri, müqavilənin bağlanması ilə əlaqədar xərclərə görə mümkün olmur. Təsəvvür edin ki, bizim misalda Dik və Ceyn müxtəlif dillərdə danışır. Razılığa gəlmək üçün onlar tərcüməçi tutmalıdırlar. İtin axşam hürməsi xərcləri tərcüməçinin xidmət qiymətindən azdırsa, Dik və Ceyn qarşılıqlı mümkün axtarışlar cəhdini dayandıra bilərlər. Daha real hallarda razılığın bağlanması xərcləri tərcüməçinin xidmət haqqı ilə əlaqədar deyil. Bunlar əsasən müqavilənin proyektinin tərtibi və bağlanması ilə məşğul olan hüquqşünaslara ödənilən xərclərdir.

Başqa vaxt müqavilə sadəcə olaraq, pozula bilər. Müharibə və tətillər göstərir ki, razılaşmaya nail olmasaq, çətin ola bilər, müvəffəqiyyətsizlik isə baha başa gələ bilər. Çox vaxt problemi mürəkkəbləşdirən hər iki tərəfin özü üçün daha əlverişli, xeyirli olan razılaşmaya nail olmağa çalışmasıdır. Məs.: fərz edək ki, iti saxlamaq Dik üçün bir nemətdir və o, 500 dollar dəyərindədir, qız isə itin hürməsindən 800 dollar həcmində xərər çəkir. Əgər Ceyn cavan oğlana itdən xilas olmaq üçün pul ödəsə, tərəflər sərfəli nəticə əldə edirlər, lakin ödənilən məbləğ müxtəlif ola bilər. Dik 750 dollar tələb edir, Ceyn isə ancaq 550 dollar təklif edə bilər. Onlar qiymət haqda ümumi razılığa gəlməyincə, nəticə səmərəsiz qalır.

Səmərəli razılaşma xüsusilə çətinidir. Əgər maraqlı tərəflər çoxdursa, bu danışıqların aparılması xərclərini xeyli artırır. Yaxınlıqdakı gölü çirkləndirən bir fabrikin fəaliyyətinə baxaq. Gölün çirklənməsi yerli balıqçılar üçün əlavə mənfi nəticə (effekt) yaradır. Kouz nəzəriyyəsinə əsasən, çirklənmə qeyri-səmərəlidir, təbii ki, balıqçılar və fabrik müqavilə bağlamaq imkanına malikdirlər. Belə ki, buna müvafiq olaraq, balıqçılar fabrikeyə istehsal tullantılarını azaltmaq üçün pul ödəməlidirlər. Ancaq əgər balıqçıların sayı çoxdursa, belə bir sazişi bağlamaq demək olar ki, qeyri-mümkündür. Belə bir fərdi razılaşmaya gəlmək qeyri-mümkün olduğundan, dövlət köməyə gəlir. Bu misalda dövlət balıqçıların adından hərəkət edə bilər. Aşağıda biz dövlətin xarici təsirlərlə bağlı problemləri necə həll etmək istədiyini araşdıracağıq.

Xarici təsirlər probleminin siyasi həlli

Əgər təsirlər resursların bazarlar vasitəsi ilə səmərəliliyini şərtləndirirsə, dövlət buna iki üsuldən biri vasitəsi ilə münasibət bildirə bilər:

1. İnzibati nəzarət siyasəti bazar subyektlərinin davranışını birbaşa tənzimləyir.
2. Bazara istiqamətlənmə siyasəti xüsusi firmaları problemi müstəqil həll etməyə həvəsləndirir.

Tənzimlənmə

Xarici təsirlərlə əlaqədar problemləri dövlət ya birbaşa qadağa və ya müəyyən davranış tələb etmək yolu ilə həll edir. Məsələn, zəhərli kimyəvi tullantıların suburaxıcılara düşməsi cinayətdir. Belə halda, cəmiyyət xərcləri ətraf mühiti çirkləndirən kompaniyanın mənafeyindən çox olur. Deməli, hökumət inzibati-nəzarət siyasətini həyata keçirir və belə hərəkətləri qeyri-qanuni hərəkət kimi qəbul edir.

Bir çox hallarda çirklənmə mürəkkəb bir situasiya kimi qiymətləndirilir. Ətraf mühiti qoruyan təşkilatların məqsədi təbiətə istənilən mənfi təsiri qadağan etmək olsa da, bu, o qədər də real olan hal deyil. Belə ki, nəqliyyatın bütün növləri, hətta at belə arzuolunmaz xarici məhsullar istehsal edir. Müvafiq yerlərdə atdan, itdən, maraldan və ya avtomobildən istifadə olunması nə dərəcədə məqsədyönlü olardı? Cəmiyyətə sənaye və iaşə tullantılarının növü və normalarını müəyyən etmək üçün bütün xərc və gəlirlər müəyyən olunmalıdır. ABŞ-da bu funksiya ətraf mühiti müdafiə agentliyinə (ƏMMA) tapşırılıb. Bu, dövlət müəssisəsidir, onun məqsədi təbiətin qorunmasına istiqamətlənmiş tədbirlərin tənzimlənməsi və işlənməsi məsələlərindən ibarətdir.

Ətraf mühitin qorunmasının tənzimlənməsi müxtəlif formalar alır. ƏMMA maksimum çirklənmə həddi müəyyən edir və firmalardan tələb edir ki, tullantıların miqdarını azaltmaq üçün müəyyən texnologiyalardan istifadə etsinlər. Müvafiq qaydaları işləmək üçün dövlət qulluqçularına müxtəlif sahələrin müəssisələrinin fəaliyyəti və alternativ texnologiyalardan istifadə imkanları ilə bağlı müəyyən biliyə malik olmaq lazımdır. Lakin qeyd etmək lazımdır ki, dövlət qulluqçularına belə məlumatı almaq heç də asan deyil.

Piqu vergiləri və maliyyə yardımları

Dövlətin bazar subyektlərinin davranışının tənzimlənməsinin digər iqtisadi proqramı fərdi maraqların sosial səmərəlilik və birləşdirilməsinə istiqamətlənmişdir. Əvvəldə qeyd etdiyimiz kimi, dövlət xarici təsirləri beynəlmilləşdirmək imkanına malikdir. Bu da mənfi təsirlər yaradan fəaliyyətə vergiqoymanın köməyi və müsbət təsirlər yaradan fəaliyyətin maliyyələşdirilməsi yolu ilə həyata keçirilir.

Mənfi xarici təsirləri korrektə etmək üçün müəyyən olunmuş vergi Piqu vergisi adlanır (iqtisadçı Artur Piqu (1877-1959) təsirlərin bu metodla tənzimlənməsini birinci olaraq təklif etmişdir). Çirklənmə probleminin bu metodla həllində iqtisadçılar adətən Piqu vergisinə üstünlük verirlər. Çünki bu metod cəmiyyət üçün az xərcə zərərli tullantıların səviyyəsinin aşağı salınmasına imkan verir. Fərz edək ki, iki zavod: sellüloz-kağız və metaləitmə zavodları hər il çaya 500 ton tullantı axıdır. Ətraf mühitin

qorunması üzrə agentlik (ƏMMA) bu tullantıların həcmnin azaldılması ilə əlaqədar qərar qəbul edir. Bunun üçün o, mümkün olan iki variantı nəzərdən keçirir:

1) Tənzimləyici: – Agentlik hər zavoda ildə tullantıları 300 tona qədər azaltmağı tövsiyə edir.

2) Piqu vergisi: – ƏMQ üz. A qərar qəbul edir ki, hər ton tullantı üçün hər iki müəssisədən 50 min dollar məbləğində vergi tutulsun.

Birinci halda agentlik vergi subyektlərinə öz şərtlərini diktə edir, ikinci halda isə zavod sahiblərini tullantıların həcmi ixtisar etməyə iqtisadi cəhətdən həvəsləndirir. Necə bilirsiniz, bu qərarlardan hansı daha əlverişlidir?

İqtisadçıların əksəriyyəti vergini seçir. Onlar Piqu vergisini çirklənmənin ümumi səviyyəsinin aşağı salınmasının ən səmərəli metodu hesab edəcəklər. Verginin səviyyəsi yüksək olduqca, tullantıların həcmi bir o qədər azalacaq. Doğrudan da, əgər vergi kifayət qədər yüksəkdirsə, müəssisə işini tam dayandırar, beləliklə də zəhərli tullantıların səviyyəsini sıfıra endirə bilər. Tənzimləmə tələb edir ki, hər iki zavod çirklənmənin səviyyəsini eyni həcmdə azaltsın, ancaq eyni həddə ixtisar heç də həmişə səmərəli olmur. Çünki sellüloz-kağız zavodunun əlavə təmizləyici qurğular tikmək üçün çekdiyi xərclər metallurgiya müəssisələrinin xərclərindən əhəmiyyətli dərəcədə az ola bilər. Belə olduğu halda, «kağızçılar»ın yeni vergiyə reaksiyası tullantıların əhəmiyyətli dərəcədə azaldılmasına və vergilərin səviyyəsinin minimuma endirilməsinə səbəb olacaq. Lakin bu zaman metallurqlar tullantıların səviyyəsini nisbətən aşağı salmaqla yüksək vergi ödəməyə üstünlük verəcəklər.

Mahiyət etibarı ilə Piqu vergisi ətraf mühitin çirkləndirilməsinin qanuni qiymətini müəyyənləşdirir. (O, bazarlarda əmtələri alıcılar arasında bölüşdürür ki, onlar onu daha yüksək qiymətləndirirlər). Piqu çirklənmə hüququnu o zavodlar arasında bölüşdürür ki, onlar tullantıların azaldılması üçün yüksək xərc çəkirlər. ƏMQ üz. A çirklənmənin hansı səviyyəsini müəyyən edirsə etsin, vergi bu məqsədə çatmaq üçün minimal ümumi xərcə buna nail olmağa şərait yaradır.

İnzibati-nəzarət siyasəti ilə tənzimləmə şəraitində müəssisə illik tullantının səviyyəsini ildə 300 tona çatdırdıqdan sonra onu azaltmağa meylli olmur. Əksinə, vergi müəssisələri istehsalı tullantısız texnologiyaların işlənməsinə həvəsləndirməklə, ödənilməsi zəruri olan vergi məbləğlərini aşağı salmağa həvəsləndirir.

Piqu vergisi bir çox vergilərdən, o cümlədən resursların bölgüsünü sosial optimum nöqtəsinə (fəsil 8) hərəkət etdirən vergilərdən fərqlənir.

İqtisadi rifah halının aşağı düşməsi, yəni istehlak və istehsal artıqlığı dövlət tərəfindən yığılan vergi daxilolmalarının həcmi (məbləğini)

üstələyir, nəticədə geri qaytarılmayan itkilər meydana çıxır. Əksinə, təsirlər şəraitində cəmiyyəti onların təsirinə məruz qalan insanların iqtisadi rifah halı maraqlandırır. Piqu vergisi xarici təsirlər şəraitində maraqları dəyişməklə, resursların bölgüsünü sosial optimuma yaxınlaşdırır. Beləliklə, Piqu vergisi nəinki pullu daxilolmaların mənbəyi, həm də iqtisadi səmərəliliyi artırmağın vasitəsidir.

Təcrübə

Nə üçün benzin üçün vergi belə yüksək olur?

Bir çox ölkələrdə ən yüksək dərəcə ilə vergi qoyulan əmtəə benzindir. Məs: ABŞ-da verginin həcmi benzinin bazar qiymətlərinin demək olar ki, yarısını təşkil edir. Bir çox Avropa ölkələrində bu dərəcə daha yüksəkdir, benzinin qiyməti isə Birləşmiş Ştatlarda olduğundan üç-dörd dəfə yüksəkdir. Nə üçün benzin satışına vergi belə geniş yayılmışdır? Bu sualın cavabından biri ondan ibarətdir ki, söhbət Piqu vergisindən gedir ki, burada da məqsəd avtomobillərin istifadəsində bir-biri ilə əlaqəli olan təsirlərin aradan qaldırılmasıdır.

Tıxacların artması: Əgər siz haçansa yol tıxacına düşürsünüzsə, onda bu zaman yəqin ki, yollarda az nəqliyyat olmasını arzu edirsiniz ki. Şəhərlərdə benzinə verginin qoyulması avtomobil axınının intensivliyini aşağı salır, insanları evlərinə və iş yerlərinə yetirmək üçün ictimai nəqliyyatdan istifadə etməyə məcbur edir.

Yol nəqliyyat hadisələri: insan etibarlı iri və ya idman maşını aldıqda, öz təhlükəsizliyini təmin edir, ancaq başqa insanlar üçün təhlükə riskini artırır. ABŞ yol hərəkəti təhlükəsizliyi üzrə Milli İdarənin göstəricilərinə görə, adi avtomobildə hərəkət edən insan üçün idman modeli avtomobillə toqquşma təhlükəsi adi istehlak standartlı avtomobilə toqquşma təhlükəsindən bir neçə dəfə çoxdur. Bunun üçün də benzinə yüksək verginin qoyulması dolayısı ilə metod olmaqla, iri, yüksək sürətli, insanlar üçün təhlükə təşkil edən avtomobillərin sahiblərini pul xərcləməyə məcbur edir. Bundan əlavə, həmin vergi həvəskar, yüksək sürət sevən sürücüləri maşın aldıqda bu riski nəzərə almağa məcbur edir.

Ətraf mühitin çirklənməsi. Alimlərin fikrincə, avtomobillərin işlənməsi qazları iqlimin global istiləşməsinə şərait yaradır. Ekspertlərdə bu problemlə bağlı fikir ayrılığı yaranır ki, bu, təhlükəlidir, ancaq belə bir fikir də danılmazdır ki, benzinə vergi qoyma onun istifadəsini azaltmağa, iqlim dəyişikliklərində xoşagəlməz riskləri aşağı salmağa şərait yaradır.

Beləliklə, benzinə vergi qoyulması, geri qayıtmayan pul yığımlarının digər növündən fərqli olaraq, iqtisadiyyatı daha səmərəli işləməyə məcbur edir. O, yol hərəkətində intensivliyin aşağı düşməsinə və havanın çirklənməsinin azalmasına şərait yaradır.

Çirklənməyə icazə verilməsi

Fərz edək ki, iqtisadçılar şurasının fikirlərini nəzərə almayaraq, ƏMQ üz.A birbaşa tənzimləmə üçün norma müəyyən edir və tələb edir ki, hər bir zavod ildə çirklənməni azaldaraq, tullantıları 30 tona qədər ixtisar etsinlər. Tənzimləmə norması müəyyən edildikdən sonra hər iki firmanın rəhbərliyi Agentliyə təkliflə müraciət edir. Metallurgiya zavodu tullantıların illik kvotasını 100 ton artırmaq istəyir, kağız fabriki isə tullantıları bu həcmdə azaltmağa razıdır. Əgər metallurqlar ona 5 mln. dollar ödəsə, ƏMQ üz.A müəssisələrə belə saziş bağlamağa icazə verməlidirmi?

İqtisadi səmərəlilik baxımından Agentliyin belə bir sazişin bağlanmasına razılıq verməsi məqsədyönlüdür, çünki zavod sahibləri buna könüllü razıdılar. Bununla belə, bu saziş xarici təsirlərə tullantının ümumi kütləsi dəyişmədiyindən təsir etmir. Beləliklə, kağız fabrikinin tullantıları atmaq hüququnu metallurgiya zavoduna verməsi ictimai rifah halının artırılmasına aparır.

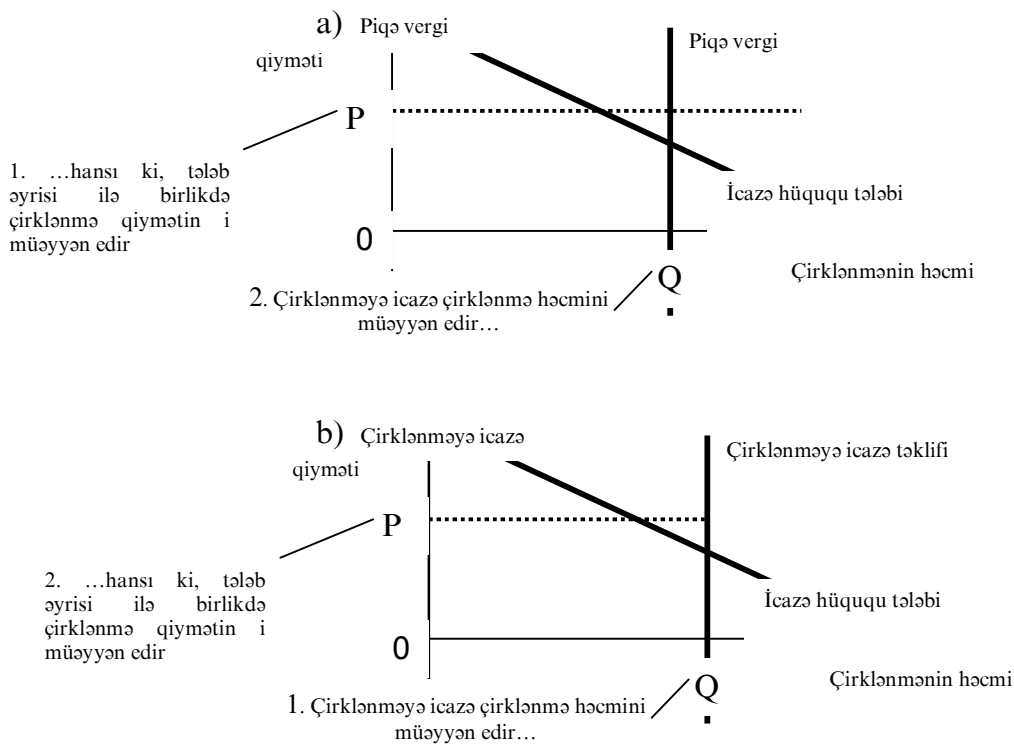
Eyni məntiq könüllü olaraq, çirklənmə hüququnu bir firmadan digərinə ötürür (verir). Əgər ƏMQ üz.A firmalara bu cür sazişlərə icazə versə, mahiyyət hesabı ilə yeni məhdud resurs yaradır: bu, tullantıların atılmasına olan icazədir. Nəticədə, icazə bazarı formalaşır, bazarı isə tələb və təklifin gücü idarə edir. «Görünməz əl» zamanət verir ki, yeni bazar çirklənmə hüququnu səmərəli bölüşdürsün. O firmalar ki, çirklənmənin azalmasından izafi xərclər çəkir, vəsaitlərinin çox hissəsini icazə almağa istiqamətləndirməyə üstünlük verəcəklər. İstehsal tullantılarının ixtisar edilməsi böyük xərclərlə bağlı olmayan firmalar isə bu hüquqlarını arzu edənlərlə bölüşdürməyə hazırdılar.

İcazə bazarının çirklənməyə icazə hüququnun üstünlüyü ondan ibarətdir ki, onların ilkin bölgüsü iqtisadi səmərəlilik nəzərə alınmadan aparılır. Kouz nəzəriyyəsinə müvafiq olaraq, tullantıların səviyyəsini çox asan ixtisar etmək imkanı olan firmalar özlərinin «artıq» hüquqlarını satmaq arzusunda olacaqlar. Tullantıların səviyyəsinin aşağı salınması böyük xərclərlə bağlı olan firmalar çalışacaqlar ki, əlavə icazə alsınlar. Çirklənməyə hüquq verən azad bazar mövcud olduqca, onun yekun bölgüsü hüquqların ilkin bölgüsündən əhəmiyyətli dərəcədə səmərəlidir.

Piqu vergisindən fərqli olaraq, (icazənin) razılaşmanın köməyi ilə çirklənmə azalsa belə, bu iki yanaşmanın bir çox ümumi cəhətləri var.

Çirklənməyə icazə verildiyi hallarda firmalar zəhərli tullantılara görə pul ödəməlidirlər (Çirklənmə üçünicazələri olan firmalar da haqq ödəməlidirlər. Onlar açıq bazarda öz icazələrini satmaqla, tullantıların alternativ xərclərini alırlar). Həm Piqu vergisi, həm də çirklənmə icazəsi tullantıların xarici təsirlərini neytrallaşdırır, çünki bu halda istehsal tullantıları kompaniyalara çox baha başa gəlir.

Verilən yanaşmaların uyğunluğuna əmin olmaq üçün çirkənmə hüququ olan bazarın təhlilinə diqqət yetirək. Qrafiklərdə (şəkil 10.5.) tullantıların atılmasına hüquq verən tələb əyrisi verilmişdir. Bu da onu göstərir ki, çirkənmə qiyməti aşağı olduqca, istehsalçıların tullantılarının həcmi bir o qədər çox olur. (a) qrafikində Piqu vergisinin köməyi ilə çirkənmənin qiymətinin ƏMQ üz.A-nin müəyyənləşdirdiyi şərait (situasiya) göstərilmişdir. Bu halda çirkənmə hüququnun təklif əyrisi tam elastikdir (belə ki, vergi ödəmək üçün resurslar nə qədər imkan verirsə, firmalar bir o qədər tullantı istehsal etmək imkanına malik olurlar), tələb əyrisi isə tullantıların həcmi müəyyən edir. (b) qrafikində agentliyin çirkənmənin həcmi müəyyənləşdirərək icazəni verdiyi situasiya (şərait) əks olunur. Bu halda tullantı hüququnun təklif əyrisi qeyri-elastikdir (çünki çirkənmənin həcmi icazənin miqdarı qədər məhduddur), tələb əyrisinin istiqaməti istehsal tullantılarının qiymətini müəyyən edir. Təbii ki, tələbin istənilən əyrisində ƏMQ üz.A tələb əyrisində istənilən nöqtəyə çata bilər: ya qiymətləri Piqu vergisinə görə müəyyən etməklə, ya da çirkənməyə icazəvermənin köməyi ilə.



Şəkil 10.5. Piqu vergisinin ekvivalentliyi və çirkənməyə icazə

Lakin bəzi hallarda çirklənməyə satılmaq icazəsinin verilməsi, Piqu vergisinin tətbiqindən daha səmərəli olur. Fərz edək ki, ƏMQüz.A çayı çirkləndirən, həcmi 600 t-dan çox olmayan tullantıya icazə verir və onu bu hədd dairəsində müəyyənləşdirir. Lakin Agentliyə tullantılar üzrə tələb ayrısı məlum olmadığından, o, verginin hansı həcmdə müəyyən olunmasını araşdırmalı və müəyyən etməlidir. Belə bir vəziyyətdə ƏMQüz.A sadəcə olaraq, 600 t tullantının satışı üçün icazə auksionu keçirməlidir. Auksion nəticəsində, tullantıya icazənin qiyməti, müvafiq olaraq Piqu vergisinin səviyyəsini müəyyənləşdirəcəkdir.

Çirklənmənin iqtisadi təhlilinə qarşı irəli sürülən etiraz

1971-ci ildə Amerika senatoru Edmund Maski belə söyləmişdir: «Biz hər ürəyi istəyənlə müəyyən məbləğ müqabilində ətraf mühiti çirkləndirmək hüququ verə bilmərik». Onun bu sözləri ətraf mühitin çirklənməsinin əleyhinə olan bir çox müdafiəçinin (imkanların) nəzər nöqtəsidir. Onların təsdiqlədiyi kimi, təmiz hava və təmiz su insanın fundamental hüququdur və o, iqtisadi terminlərlə «təhqir» oluna bilməz. Siz təmiz hava və təmiz su üçün qiyməti necə müəyyən edə bilərsiniz? Xərclərdən asılı olmayaraq, biz bütün mümkün üsullardan istifadə edərək, təbiəti müdafiə etməliyik.

İqtisadçılar üçün ətraf mühitin qorunması siyasəti iqtisadi nəzəriyyənin on prinsipindən birincisinin tanınmasından başlanır: insan seçir. Təmiz hava və şəffaf su şübhəsiz ki, qiymətlidir, dəyərə malikdir. Lakin o, alternativ xərclərlə müqayisə olunmalıdır, o xərclərlə ki, kimsə təmiz hava və şəffaf su da almaq üçün nədən imtina etməyi vacibdir. Lakin texnoloji inkişafın indiki səviyyəsində bütün sənaye tullantılarını aradan qaldırmaq praktiki olaraq mümkün deyil. Çətin ki, «Yaşillər hərəkəti»nin ən barışmaz nümayəndəsi belə atmosferdə olan karbon qazının tərkibini bir neçə faiz aşağı salmaq xatirinə belə qida rasionunu diqqətəcarpacaq qədər ixtisar, tibbi xidmətdən və ya evlərini qızdırmaqdan imtina etmək istəyər.

Bəzi iqtisadçılar belə hesab edirlər ki, iqtisadi kateqoriyaların tələbinə müvafiq fikirlər irəli sürməklə, bəzən ətraf mühitin müdafiəçiləri ilk növbədə özlərinə zərər edirlər. Təmiz ətraf mühit də elə digər yüksək keyfiyyətli əmtəələr qədər yaxşıdır. Faktiki olaraq bu, firavanlıqdır: yalnız varlı ölkələr özlərinə belə «keyfiyyətli» ətraf mühiti rəva bilirlər və müvafiq olaraq, onun qorunması üçün ciddi standartlar müəyyənləşdirirlər. Bir çox əmtəələrə olan tələb kimi, təmiz hava və suya olan tələb də qiymətə həssasdır. Təbiətin qorunmasının qiyməti nə qədər aşağıdırsa, cəmiyyət də onun qorunmasına bir o qədər çox diqqət yetirəcək. Piqu vergisi və çirklənməyə icazədən istifadə edilməsinə iqtisadi yanaşma təbiiqoruma xərclərini azaldır ki, bu da müvafiq olaraq, təmiz ətraf mühitə olan ictimai tələbi artırır.

Nəticə

Bazarın «görünməz əl»i güclüdür, lakin o, hökmran deyil. Bazar tarazlığı istehlak və istehsalçıların ümumi artıqlığını maksimallaşdırır. Əgər alıcı və satıcı bazarın yeganə maraqlı tərəfləridirsə, onda onun fəaliyyətinin nəticəsi cəmiyyət baxımından səmərəlidir. Lakin təsirlərin mövcudluğu şəraitində (məsələn, ətraf mühitin çirklənməsi) bazarın fəaliyyətinin nəticəsinin qiymətləndirilməsi üçün üçüncü tərəfin rifah halı nəzərə alınmalıdır. Bu şəraitdə bazarda «görünməz əl»in səmərəliliyi azalır (aşağı düşür).

Fəsil 11**İCTİMAİ NEMƏTLƏR VƏ ÜMUMİ
EHTİYATLAR**

Bir qədim amerikan mahnısında deyilir ki, «dünyada ən yaxşı şeylər havayıdır». Biz onun melodiyasını dinləyərkən, müğəninin haqqında oxuduğu nemətlərin uzun bir siyahısını təsəvvür edirik. Bunların bəzilərini – çayları, çimərlikləri, gölləri, okeanları bizə təbiət verir. Digərlərini, məsələn, oyun meydançalarını, parkları, gəzinti yerlərini dövlət təqdim edir. Lakin bütün hallarda istehlakçılar təbii və ictimai nemətlərdən istifadə etmək üçün bir sent belə ödəmirlər.

Havayı məhsulların və xidmətlərin iqtisadi təhlili xüsusilə çətinidir. Bizim iqtisadiyyatımızda əmtəələrin əksər hissəsi bazarlarda bölüşdürülür, alıcılar aldıklarının haqqını ödəyirlər, satıcılar isə təklif etdikləri mallar üçün pul alırlar. Bu hallarda məhsulların qiymətləri alıcıların da, satıcıların da baxıb qərar qəbul etdiyi sınaqlar kimi çıxış edirlər. Əgər müəyyən nemətlər ödənişsiz təklif olunursa, adətən, iqtisadiyyatda ehtiyatları bölüşdürən bazar qüvvələri öz fəaliyyətini dayandırır.

Bu fəsildə biz bazar qiymətləri olmayan məhsulların əmələ gəlməsi ilə bağlı problemləri nəzərdən keçirəcəyik. Bizim təhlilimiz iqtisadiyyatın on prinsipindən birini açmağa imkan verəcək. Bəzən hökumət bazarın fəaliyyətinin nəticələrini yaxşılaşdırmaq imkanına malik olur (I fəsil). Əmtəənin üzərində adət etdiyiniz «qiymət kağızı» olmayanda, bu əmtəənin optimal miqdarda istehsal və istehlak olunduğuna xüsusi bazarlar zəmanət vermir. Belə hallarda, hökumətin siyasəti bazarın qeyri-mükəmməlliyinin nəticələrini dəyişdirməyə və iqtisadi rifahı yüksəltməyə imkan verir.

Müxtəlif növlü nemətlər

İnsanlar üçün zəruri olan əmtəə və xidmətlərlə onları yaxşı təmin etmək bazarlara nə dərəcədə müyəssər olur?

Bu sualın cavabı hansı neməti nəzərdən keçirməyimizdən asılıdır. Biz dondurmanın səmərəli kəmiyyətdə təklif olunmasına münasibətdə bazara tamamilə etibar edə bilərik: bu ləzzətli məhsulun hər stəkanının qiyməti ona görə dəyişir ki, tələb və təklif tarazlaşsın, bu istehlakçıların və istehsalçıların ümumi artığını maksimallaşdırır (VII fəsil). Lakin biz ümid

etmirik ki, bazar nəfəs aldığımız havanın alüminium istehsalçıları tərəfindən çirkləndirilməsinə mane olacaq: adətən, alıcılar və satıcılar onların qərarları ilə bağlı olan ekstmal vəziyyətləri nəzərə almırlar (X fəsil). Dondurma kimi bir əmtəədən söhbət gedərkən, bazar tamamilə səmərəli ola bilər, arzuolunan nemət təmiz havadan ibarət olduqda isə özünü doğrultmaya bilər.

Müxtəlif əmtəələri nəzərdən keçirərkən, onları iki əlamətə görə birləşdirmək faydalıdır: 1) nemətin xüsusi əhəmiyyət kəsb etməsi. Belə nemətdən istifadə edən fərdlərə mane olmaq mümkündürmü? 2) rəqabət obyekti olan nemət. Nemətin bir insan tərəfindən istifadə olunması onun digər bir fərd tərəfindən istehlakının azaldılmasına gətirib çıxarırmı?

Bu iki əlaməti istifadə etməklə, biz nemətləri dörd kateqoriyaya bölürük (şəkil 11.1):

1. Rəqabət obyekti olan xüsusi əhəmiyyətli nemətlər. Məsələn, bir stəkan dondurmanı nəzərdən keçirək. Əgər siz kimə isə dondurmanı dadmağa mane olmaq istəyirsinizsə, o, xüsusi əhəmiyyət kəsb edir. Bunu etmək üçün sadəcə olaraq, öz dondurma stəkanınızı heç kimə verməyin. Dondurma stəkanı rəqabət obyektidir, əgər bir adam soyuq desertdən ləzzət alırsa, digər bir fərd artıq həmin stəkandan istifadə etməyə namizəd olmur. İqtisadiyyatda dövr edən əksər nemətlər bir stəkan dondurma kimi xüsusiədir. Biz IV-VI-cı fəsillərdə tələb və təklifi, VII-IX-cu fəsillərdə isə bazarların səmərəliliyini təhlil edərkən, o nəticəyə gəldik ki, əmtəələr həm xüsusi əhəmiyyət kəsb edən nemətlərdir, həm də rəqabət obyektidirlər.

2. İctimai (hamı üçün) nemətlər nə xüsusi, nə də rəqabət obyekti deyillər. İctimai nemətlərdən istifadə edən insanlara mane olmaq olmaz, hansısa bir fərd tərəfindən onların istehlakı isə nemətlərin digər insanlar tərəfindən istehlakını məhdudlaşdırmır. Əgər dövlət əhalini xarici müdaxilədən müdafiə edirsə, heç kəs heç bir vətəndaşa milli təhlükəsizliyin üstünlüklərindən istifadə etməyə mane ola bilməz. Bundan əlavə, əgər fərd milli müdafiə sisteminin nemətlərindən istifadə edirsə, o, bunlardan istifadə edən digər insanlara mane olmur.

3. Ümumi resurslar rəqabət obyektidir, lakin xüsusi əhəmiyyətli deyil (məsələn, okeandakı balıq) - Kimsə qarmağına düşən balığı sudan çıxarırsa, onun qonşusunun tuta biləcəyi balıqların sayı azala bilər. Lakin balıq xüsusi əhəmiyyət kəsb edən ehtiyat növü deyil. Əgər biz balıq tutmağa görə müəyyən haqq ödənilməsini təşkil etsək, o zaman xeyli çətinliklərlə üzləşə bilərik.

4. Əgər nemət xüsusi əhəmiyyət kəsb edirsə, lakin rəqabət obyekti deyilsə, bu zaman onun üzərindəki təbii inhisarın olmasından danışırıqlar. Məsələn, çox da iri olmayan bir şəhərdə yanğın təhlükəsizliyinin təşkilini nəzərdən keçirək. İnsanları bu nemətdən istifadə etmək imkanından məhrum etmək asandır: yanğından mühafizəçilər sadəcə olaraq, od tutmuş

ilk evin axıra qədər yanmasına şərait yaratmış olurlar. Lakin yangından mühafizə rəqabət obyektini deyil. Yangından mühafizə işçiləri iş vaxtının əsas hissəsini yangını gözləməklə keçirir, ona görə də əlavə ev təsərrüfatının yangından mühafizəsi çətin ki, təqdim olunan xidmətlərin keyfiyyətinə təsir göstərsin. Başqa sözlə, şəhər yangın dəstəsinin haqqını ödəyən kimi, daha bir ev təsərrüfatının mühafizəsi üzrə onun əlavə xərcləri əhəmiyyətli deyil (bax: XV fəsil)

Bu fəsildə biz xüsusi əhəmiyyət kəsb etməyən, deməli heç bir ödəniş olmadan hamının əldə edə biləcəyi nemətləri nəzərdən keçiririk. Bunlar ictimai nemətlər və ictimai ehtiyatlardır. Biz bu mövzunun eksternaliya problemi ilə sıx bağlı olduğunu görəcəyik. Nə ictimai nemətlərə, nə də ümumi ehtiyatlara bunların heç birinə «qiymət yarlılığı» tikmək mümkün deyil. Əgər kimsə milli təhlükəsizlik kimi bir ictimai neməti təqdim edərsə, onun xeyrini ölkənin bütün əhalisi görür, lakin bunun haqqını ödəmək mümkün deyil.

	Bəli	Xeyr
Bəli	Xüsusi nemətlər	Təbii inhisarlar
Xüsusi əhəmiyyət kəsb edirmi?	- Dondurma stəkanları - Paltar - Populyar ödənişli yollar	- Yangından mühafizə - Kabel televiziyası - Populyar olmayan ödənişli yollar
	Ümumi ehtiyatlar	İctimai nemətlər
Xeyr	- Okeandakı balıqlar - Ətraf mühit - İfrat yüklənmiş ödənişsiz (pulsuz) yollar	- Milli müdafiə - Biliklər - Normal hərəkətli ödənişsiz (pulsuz) yollar

Şəkil 11.1. Nemət növləri rəqabət obyektidirmi?

Analoji olaraq, bir adam okeandakı balıq kimi ümumi ehtiyatdan istifadə edərsə, digərləri ziyan çəksə də, onun əvəzində heç bir ödəniş (kompensasiya) almır. İstehlak və istehsal haqqında xüsusi (şəxsi) qərarlara təsir göstərməklə, eksterenallar (ifrat hallar) ehtiyatların allokasiasının (yerdəyişməsinin) səmərəliliyini aşağı sala bilər, hökumətin qarışması isə ümumi iqtisadi rifahı yüksəldə bilər.

İctimai nemətlər

İctimai nemətlərin digər nemətlərdən fərqlərini və onlarla bağlı problemləri başa düşmək üçün bayram atəşfəşanlılığı kimi bir misalı nəzərdən keçirək. Bu nemət xüsusi əhəmiyyət kəsb etmir, çünki atəşfəşanlığa tamaşa edərkən kiməsə mane olmaq mümkün deyil. Eyni zamanda bu nemət rəqabət

obyekti deyil, çünki hər bir adam qonşularına mane olmadan onu müşahidə edə bilər.

Biletsizlər problemi

ABŞ-ın Smoltaun şəhərinin vətəndaşları tərəfindən 4 iyul Müstəqillik günü bayramı kimi atəşfəşanlıqla başa çatır. Şəhərin 500 sakinindən hər biri onu 10 dollara qiymətləndirir. Bayram atəşfəşanlığı ilə bağlı olan xərclər 1000 dollar təşkil edir. 5000 dollara bərabər xeyir 1000 dollardan çox olduğundan, Smoltaun şəhərinin sakinləri üçün 4 iyul gününün şərfinə atəşfəşanlıq səmərəlidir.

Xüsusi bazar səmərəli nəticəni təmin edə bilərmi? Çox güman ki, xeyr. Təsəvvür edin ki, Smoltaunlu Elen atəşfəşanlığın təşkili ilə məşğul olmaq qərarına gəlmişdir. Sözsüz ki, bu qadın bilet satışı problemi ilə üzləşəcək, çünki onun potensial istehlakçıları atəşfəşanlıq pulsuz baxa biləcəklərini tez başa düşəcəklər. Atəşfəşanlıq xüsusi əhəmiyyət kəsb edən bir nemət deyil, ona görə də insanlarda onu pulsuz ödəmədən seyr etmək üçün stimül yaranır. Biletsiz adam nemətdən istifadə etməklə xeyir götürür, lakin onu ödənişsiz əldə etməyə çalışır.

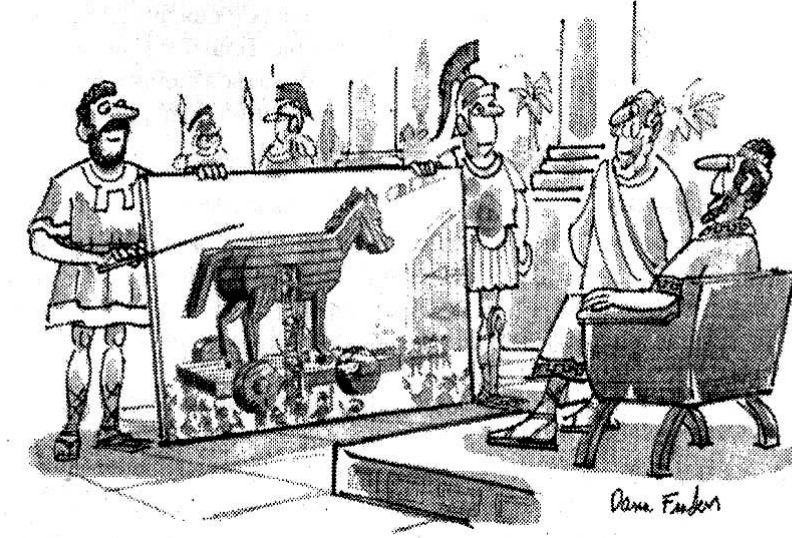
Bazarın müvəffəqiyyətsizliyinə ekstremalın nəticəsi kimi baxmaq olar. Əgər Elen atəşfəşanlıq təşkil etsə, o, bunu sadəcə tamaşaçılara hədiyyə etməli olacaq. Atəşfəşanlıq sosial cəhətdən arzuolunandır, lakin fərdi qaydada onun təşkilinə göstərilən cəhdlər mənfəət gətirmir. Nəticədə, Elen sosial cəhətdən səmərəli olmayan qərar qəbul edir və öz niyyətindən imtina edir.

Xüsusi bazar Smoltaun sakinlərinin çox xoşuna gələn atəşfəşanlığı təklif edə bilməyə də, problemin həlli aydındır: 4 iyul gününün bayram edilməsinin sponsoru olmaq imkanına yerli inzibati rəhbərlik malikdir. Şəhər Şurasının imkanı vardır ki, hər bir sakinə 2 dollar vergi yığaraq əldə edilmiş vəsaitlə Elenə atəşfəşanlıq təşkil etməyi həvalə edə bilsin. Şəhərin hər bir sakini atəşfəşanlığın 10 dollarlıq dəyərindən 2 dollarlıq vergini çıxmaqla, 8 dollar mənfəət qazanır. Elen ictimai qulluqçu kimi, səmərəli nəticə əldə etməyə kömək edə bilər, amma xüsusi sahibkar kimi bunu edə bilmir.

Siz ABŞ-ın xəritəsində Smoltaunu tapmayacaqsınız, lakin bizim hekayəmiz kifayət qədər realdır. Amerika şəhərlərinin inzibati rəhbərlikləri 4 İyul gününün şərfinə atəşfəşanlıq təşkil edirlər. Bundan əlavə, bizim belə bir nəticə çıxarmağa əsasımız vardır ki, ictimai nemətlər xüsusi kəmiyyət kəsb etmədiyi üçün biletsizlər problemi onları xüsusi bazara təklif etməyə imkan vermir. Hər halda, bu çətinlik tamamilə aradan qaldırılındır. Əgər hökumət ümumi xeyirin xərcləri üstələdiyi qərarını qəbul edərsə, o, ictimai nemətləri təqdim etmək və onların dəyərini vergidən daxilolmaların hesabına ödəmək imkanına malikdir, bu zaman hər kəs xeyir götürür.

Bəzi mühüm ictimai nemətlər

İctimai nemətlərin çoxlu növləri məlumdur. Burada biz onlardan daha mühüm olan üçünü nəzərdən keçirəcəyik.



*«Mən sənin təklifini dəstəkləyirəm, ancaq biz planımızı
yeni vergi qoyulmadan həll etməliyik»*

Milli müdafiə. Ölkənin xarici müdafiəçilərdən qorunması ictimai nemətin klassik nümunəsidir. Bu nemət ən bahalı nemətlərdəndir. 1995-ci ildə ABŞ-ın federal hökumətinin milli müdafiə xərcləri 272 milyard dollar və ya adambaşına 1035 dollar təşkil etmişdir. Bu məbləğin çox böyük olması və ya çox az olması haqqında ölkə əhalisinin fikirləri müxtəlifdir. Lakin milli təhlükəsizliyin təmin edilməsi üçün müəyyən xərclərin çəkilməsinin zəruriliyini heç kim şübhə altına almır. Hətta dövlətin rolunun məhdudlaşdırılmasının lehinə çıxış edən iqtisadçılar da razılaşırlar ki, milli müdafiə hökumət tərəfindən təqdim olunmalı olan ictimai nemətdir.

Fundamental elmi tədqiqatlar. Yeni biliklərin əxz olunması ictimai nemətdir. Əgər riyaziyyatçı hansısa bir teoremi sübut edirsə, o, biliklərin «ümumi hövzəsinə» daxil olur və arzu edən hər kəs heç bir ödəniş etmədən ondan istifadə etmək imkanına malik olur. Biliklər ictimai nemət olduğu üçün firmalar yeni elmi nəticələri ödənişsiz əldə etməyə çalışırlar, elmi informasiyanı əldə etməyə onların sərf etdiyi məsrəflər tamamilə kəfyətləndirici deyil.

Yeni biliklərin məhsula çevrilməsi siyasətini qiymətləndirərkən, ümumi bilikləri spesifik texnoloji biliklərdən fərqləndirmək vacibdir.

Böyük tutumu olan yeni akkumulyatorun kəşfi kimi texnoloji bilikləri patentləşdirmək olar.

İxtiraçı öz kəşfindən bütövlükdə olmasa da, böyük xeyir götürə bilər. Əksinə, riyaziyyatçı teoremi patentləşdirmə imkanına malik deyil, bu cür biliklər hamı üçün əlçatan hesab olunur. Başqa sözlə, patent sistemi spesifik, texnoloji bilikləri xüsusi əhəmiyyətli bilik hesab edir, eyni zamanda, ümumi elmi biliklər belə bilik hesab olunmur.

Dövlət elmi biliklər formasında olan ictimai əmtəəni müxtəlif üsullarla təqdim etməyə cəhd göstərir. ABŞ-ın Milli Sağlamlıq İnstitutu və Milli Fundamental Tədqiqatlar Agentliyi kimi hökumət orqanları tibb, riyaziyyat, fizika, kimya, biologiya və hətta, iqtisadiyyat sahəsindəki fundamental tədqiqatları subsidiyalaşdırır. Bəzi mütəxəssislər hesab edirlər ki, Kosmik tədqiqatlar üzrə hökumət proqramı da cəmiyyətin biliklərinin artırılmasına böyük töhfə hesab edilir. Güllə keçirməyən ciletlər və «Tanq» adlı suda əriyən içki daxil olmaqla, çoxlu xüsusi nemətlərin istehsalı üçün insanın Aya çıxarılmasına hazırlıq prosesinin gedişində alimlərin və mühəndislərin işləyib hazırladığı materiallardan istifadə olduğu şübhə doğurmur. Bu cür təşəbbüslər üçün dövlətin yardımının müvafiq səviyyəsini müəyyənləşdirmək kifayət qədər çətindir; əsas çətinlik potensial xeyrin həcmnin müəyyənləşdirilməsi problemindən ibarətdir. Bundan əlavə, müvafiq pul fondlarını bölüşdürən parlamentarilər, adətən, zəruri elmi biliklərə, deməli, hansı proqramın daha perspektivli olduğunu, maksimal nəticə vəd etdiyini qiymətləndirmək imkanına da malik olurlar.

Yoxsulluqla mübarizə proqramı. Əksər hökumət proqramlarının məqsədi yoxsullara yardımdan ibarətdir. Əhalinin ən yoxsul təbəqələrinə yardım üzrə dövlət proqramları daha təminatlı ailələrin vergi ödəmələri hesabına maliyyələşdirilir.

Yoxsulluqla mübarizədə hökumətin roluna dair məsələdə iqtisadçıların fikirləri bir-birindən fərqlənir. Bu məsələni biz XX fəsildə daha ətraflı surətdə nəzərdən keçirəcəyik, indii isə mühüm bir məqamı qeyd edək: əhalinin aztəminatlı təbəqələrinə yardım proqramlarının tərəfdarları hesab edirlər ki, yoxsulluqla mübarizə ictimai nemətdir.

Tutaq ki, bizim hamımız yoxsulların olmadığı bir cəmiyyətdə yaşamağa üstünlük verərdik. Hətta, bu üstünlük geniş yayılsa da, yoxsulluqla mübarizə xüsusi bazarın təqdim edə biləcəyi «nemət» deyil. Həç bir adam bu problemin miqyaslarına görə yoxsulluğu bir sosial hadisə kimi ləğv etmək gücündə deyil. Bundan başqa, xüsusi xeyriyyəçilik əvvəldən ziddiyyətli: yaxınları naminə barmağını tərپətməyənlər digər adamların səxavətindən müftə (ödənişsiz) istifadə edirlər. Bu halda yoxsulların həyat səviyyəsini yüksəltmək üçün varlı adamların vergiyə cəlb edilməsi hər kəsə xeyir gətirir.

Aztəminatlı vətəndaşlar ona görə xeyir götürürlər ki, onların həyat səviyyəsi yüksəlir, vergi ödəyənlər ona görə udurlar ki, onlar daha az miqdarda yoxsulun olduğu cəmiyyətdə yaşayırlar.

«Məsrəflər-xeyirlər» təhlilinin mürəkkəblikləri

Biz gördük ki, ictimai nemətlərin əsas istehlakçısı hökumətdir, çünki xüsusi bazar bu əmtədən səmərəli miqdarda istehsal etmək imkanına malik deyil. Lakin hökumətin istehsalçı rolunda çıxış etməsinin zəruriliyi haqqında qərarın qəbul edilməsi yalnız ilk addımdır. İdarəetmə orqanı təqdim edəcəyi ictimai nemətin növlərini, onların miqdarını müəyyənləşdirməlidir.

Fərz edək ki, hökumət yeni sürətli şosenin tikintisinin layihəsini nəzərdən keçirir. O, bu yoldan istifadə edəcək adamların ümumi xeyiri ilə tikinti və istismar xərclərini müqayisə etməlidir. Qərar qəbul etmək üçün hökumət müəyyən qrup iqtisadçı və mühəndislərə cəmiyyət üçün bu layihənin ümumi xərclərinin və xeyirlərinin qiymətləndirilməsini (məsrəflərin-xeyirlərin təhlili) hesablamaq tapşırığını verməlidir.

Analitiklər mürəkkəb məsələ ilə üz-üzə gəlirlər. Sürətli şose hər bir arzuədənə ödənişsiz xidmət edəcək. Göstərilən xidmətlərin təxmini də olsa da qiymətləndirilməsi üçün tarif mövcud deyildir. Əgər siz sürətli şosenin qiymətləndirilməsi məqsədi ilə regionun sakinləri ilə sorğu keçirsiniz, əldə edilmiş nəticələri düzgün hesab etmək olmaz. Əvvəla, yalnız anketləşdirmənin nəticələrindən istifadə etməklə, real xeyirləri kəmiyyətcə müəyyən etmək mürəkkəb məsələdir. İkincisi, respondentlərin həqiqəti söyləməyə stimulu yoxdur. Sürətli şosedən istifadə edəcək adamlar əldə edəcəkləri xeyri şişirtməkdə maraqlıdırlar, çünki yolun tez tikilməsini istəyəcəklər. Sürətli şosenin ziyan vura biləcəyi adamlarda isə xərcləri şişirtmək və yolun tikintisinə mane olmaq stimulu vardır.

Deməli, ictimai nemətlərin səmərəli təqdim edilməsi mexanizmi xüsusi nemətlərin təqdim edilməsi mexanizmi ilə müqayisədə daha mürəkkəbdir. Xüsusi nemətlər bazarda təqdim olunur. Xüsusi əmtəənin alıcıları əmtəənin faydalılığını onların ödəmək istədiyi qiymətlə müəyyən edirlər. Hökumət tərəfindən ictimai nemətin təqdim olunmasının zəruriliyini qiymətləndirərkən, iqtisadçılar qiymət signalından istifadə etmək imkanına malik olurlar. Deməli, ictimai layihələrin xərclərinin və xeyirlərinin qiymətləndirilməsi ən yaxşı halda, təxmini hesablamaadır.

Praktikum

Həyat necəyədir?

Təsəvvür edin ki, sizi şəhər şurasının üzvü seçiblər. Şəhər mühəndisi şəhərin hansısa yol kəsişməsində işıqfor qoymaq təklifi ilə sizin yanınıza gəlir. Zəruri vəsaitlər 10 min dollar təşkil edir. Işıqforun qoyulmasından

gözlənilən xeyir şəhər əhalisinin təhlükəsizliyinin artmasından ibarətdir. Mühəndis tədqiqatların məlumatlarına əsaslanaraq təsdiq edir ki, işıqforun quraşdırılması zəruri qəzaların riskini istismar müddətində 1,6%-dən 1,1%-ə endirəcəkdir. Yeni işıqforun quraşdırılmasının maliyyələşdirilməsi nə dərəcədə məqsədəuyğundur?

Bu suala cavab tapmaq üçün siz «məsrəflər-xeyirlər» təhlilinə müraciət etmək istəyirsiniz, lakin problemlə üzləşirsiniz: müqayisənin mənalı olması üçün xərcləri və xeyirləri eyni ölçü vahidləri ilə ölçmək lazımdır. Xərcləri dollarla müəyyən etmək olur, amma xeyr, yəni insan həyatının xilas edilməsi ehtimalını pul vahidləri ilə ifadə etmək mümkün deyil, insan həyatı qiymətsizdir, elə deyilmi? Lakin siz razılaşıcaqsınız ki, özünüz və ya sevimli adamınızın həyatı üçün könüllü surətdə müəyyən məbləğdə pul vəsaitini sərf etməyə hazırsınız. Bu şərt onu göstərir ki, insan həyatı müəyyən pul vahidlərində ifadə olunmuş qiymətə malikdir. Buna baxmayaraq, bu, «məsrəflər-xeyirlər» təhlilinin məqsədlərinə uyğun gəlmir. Əgər biz insan həyatını müəyyən məbləğdə pulla qiymətləndirsək, hər bir küçənin tinində işıqfor qoymalı olarıq. Analoji olaraq, biz hamımız sürücünün və sənişinlərin təhlükəsizliyini təmin edən qurğularla təchiz edilmiş «lüks» dərəcəli avtomobillərdə hərəkət etməli olardıq. Lakin biz bilirik ki, işıqforlar heç də bütün kəsişmələrdə qoyulmayıb, insanlar təhlükəsizlik balıncı və ya əyləclərin antibloklaşdırıcı sistemləri ilə təchiz olunmamış kompakt avtomobillər alırlar. Biz xüsusi, həm də ictimai qərarlar qəbul edərək, çox zaman pula qənaət etmək xatirinə riskə gedirik.

Əgər biz insan həyatının müəyyən məbləğdə pulla ifadə olunmuş qiymətə malik olması ideyası ilə razılaşırsıqsa, onun ölçüsünü necə müəyyən etməliyik? Ölümə əlaqədar olan iddialar üzrə zərərin ödənilməsi haqqında qərarlar qəbul edərkən, məhkəmələrin istifadə etdiyi yanaşmalardan biri «əgər Adam sağ qalsaydı, qazana biləcəyi ümumi pulun məbləği» şərti ilə qiymətləndirmədən ibarətdir. Belə çıxır ki, təqaüdçünün və ya əmək qabiliyyəti olmayanın həyatı aşağı qiymətə malikdir?

Daha yaxşı üsul ondan ibarətdir ki, insanların şüurlu surətdə getdiyi risklər nəzərdən keçirilsin. Mənəvi risk peşədən asılı olaraq dəyişir. Məsələn, hündür binaların inşaatçıları ofis xidmətləri ilə müqayisədə daha böyük ölüm riski ilə üzləşirlər. Riskli və daha təhlükəsiz peşələrin əmək haqqını müqayisə etməklə, əmək haqqını müəyyən edən təhsil, təcrübə və digər amillərin səviyyəsinə nəzarət etməklə, iqtisadçılar insanların öz həyatını qiymətləndirməsi haqqında müəyyən informasiyalar əldə edə bilirlər. Tədqiqatların nəticələri ABŞ-da insan həyatının 10 milyon dollar təşkil etməyi haqqında nəticə çıxarmağa imkan verir.

İndi biz misalımıza qayıdaraq, şəhər mühəndisinin sualına cavab verə bilərik. İşıqforlar ölüm riskini 0,5% azaldır. Beləliklə, işıqforun quraşdırılması 50 min dollara bərabərdir. Bu qiymət 10 min dollar

həcmində olan xərclərdən xeyli çoxdur, ona görə də siz layihəni təqdir etməlisiniz.

Ümumi ehtiyatlar

İctimai nemətlər kimi, ümumi ehtiyatlar da xüsusi əhəmiyyət kəsb etmirlər:

- onlardan istifadə etməyi arzu edənlərin hər biri üçün bu ehtiyatlar heç nə ödəmədən əlçatandır. Lakin ümumi ehtiyatlar rəqabət obyektləridir: bir nəfərin onlardan istifadə etməsi digər fərdlərin istehlak imkanlarını azaldır. Əgər nemət təqdim olunursa, siyasətçilər ondan istifadə olunması qaydaları haqqında narahat olmalıdırlar. Bu problemi «İcma torpaqlarının faciəsi» əhvalatının təmsalında nəzərdən keçirək.

«İcma torpaqlarının faciəsi»

Beləliklə, çox da böyük olmayan orta əsr şəhərinin həyatını müşahidə edirik. Onun sakinlərinin iqtisadi fəaliyyətinin ən mühüm növlərindən biri qoyunların yetişdirilməsidir. Şəhər sakinlərindən əksəriyyətinin qoyun sürüləri vardır və onlar parça hazırlanması üçün lazım olan yun ticarəti vasitəsilə özlərinə pul qazanırlar.

Şəhəri onun sakinlərinin «İcma torpaqları» adlandırdığı torpaqlar əhatə edir. Şəhərin heç bir ailəsinin ayrılıqda torpaq sahəsi yoxdur, torpaqlar şəhərin bütün sakinlərinə məxsusdur və hər kəs öz qoyunlarını orada otara bilər. Torpaqlara kollektiv yiyələnmək problem törətmir, çünki onlar yüksək məhsuldarlığı ilə seçilir. Hər bir şəhər sakininin torpaqdan otlaq kimi istifadə etməsi nə qədər davam edərsə, «İcma torpaqları» rəqabət obyekti deyil, qoyunlarını ödənişsiz otarmağa icazə almaq şəhərlilər üçün heç bir problem yaratmır. Şəhərin qoyun saxlayanları xoşbəxtdirlər.

İllər keçir, şəhərin əhalisi artır, qoyunların sayı daha sürətlə artır. Qoyunların artan sayı və torpaqların məhdudluğu «İcma torpaqlarının» keyfiyyətinin pisləşməsinə gətirib çıxarır, onların bərpa olunma qabiliyyəti aşağı düşür. Nəhayət, torpaq o qədər tapdalanır ki, məhsuldarlığını itirir. «İcma torpaqların»da ot qalmır, qoyun yetişdirmək mümkün deyil, nə vaxtsa çiçəklənən yün fabrikləri bağlanır, əksər ailələr yaşayış üçün vəsait mənbəyini itirirlər.

Faciənin səbəbi nə idi? Nə üçün şəhərin sakinləri qoyun sürülərinin o dərəcədə artmasına imkan verdilər ki, onlar «İcma torpaqlarını» məhv etdilər? Səbəb sosial və şəxsi stimulların müxtəlifliyidir. Otlaqların müdafiəsi qoyun saxlayanların kollektiv hərəkətlərindən asılı idi. Əgər onlar birgə hərəkət etsəydilər, qoyunların sayını azaldar və «İcma torpaqları» hələ uzun illər gəlir gətirərdi. Lakin heç bir ailənin öz sürüsünü azaltmağa stimulu yox idi, çünki hər bir sürü problemin az bir hissəsi idi.

Əslində «İcma torpaqları» kənar təsirlərin nəticəsidir. Kiminsə sürüsü ümumi torpaqda otlayırsa, bu, digər ailələr üçün əlçatan olan torpağın miqdarını azaldır. Qoyun saxlayanlar sürülərin sayı haqqında qərar qəbul edərkən, mənfi ekstrenaliləri nəzərə almadıqları üçün qoyunların ümumi sayı bütün ağlabatan hədləri aşdı.

Şəhər faciənin qarşısını ala bilərdimi? Bəli, özü də müxtəlif üsullarla:

- hər bir sürüdə qoyunların sayını tənzimləməklə, vergi qoyuluşunun və ya məhdud miqdarda otarma icazələrinin auksionda satışının köməyi, xarici təsirlərin beynəlmilləşdirilməsi yolu ilə bunu etmək olardı. Başqa sözlə, orta əsr şəhəri müasir cəmiyyətin ətraf mühitin çirklənməsi ilə apardığı mübarizə üsulları vasitəsilə bu problemi həll edə bilərdi.

Bundan başqa, torpaqla bağlı olduğu üçün məsələnin həlli daha sadədir. Şəhər torpağı sakinlər arasında bölüşdürə bilərdi. Hər bir ailə ona məxsus olan torpağı hasara alardı və müstəqil surətdə qoyunların sayını tənzimləyərdi. Bu halda, torpaq ümumi ehtiyatdan xüsusi nemətə çevrilərdi. XVII əsrdə İngiltərədə çəpərləmə dövründə hadisələr, məhz, belə inkişaf etmişdi.

«İcma torpaqlarının» faciəsi bizə göstərir ki, əgər bir adam ümumi ehtiyatdan istifadə edirsə, o, digərinin bunu istehlak etməsini azaldır, mənfi xarici təsir isə ehtiyatlardan səmərəli istifadə etməyə imkan vermir. Hökumət ümumi resursdan istifadə olunmasındakı məhdudiyyət problemini birbaşa tənzimləmə və ya xüsusi tətbiq etməklə həll edə bilər. Bəzən hökumət alternativ kimi ümumi ehtiyatı xüsusi əmtəəyə çevirir. Bu qayda min illərdən bəri məlumdur. Qədim yunan filosofu Aristotel ümumi ehtiyatlar problemi haqqında yazmışdır: «Çoxları üçün ümumi olana ən az qayğı göstərilir, çünki bütün insanları onların özünə məxsus olanlar başqaları ilə birlikdə malik olduqlarından daha çox narahat edir».

Bəzi daha çox əhəmiyyət kəsb edən ehtiyatlar

İqtisadçılara ümumi ehtiyatların müxtəlif növləri məlumdur və hər dəfə eyni bir problem əmələ gəlir: bəzi fərdlər onlar üçün əlçatan olan ehtiyatlardan həddindən artıq istifadə edirlər, bu da istehlakçıların fəaliyyətinin tənzimlənməsi və ya ehtiyatlardan istifadə haqqının alınması zəruriliyini doğurur.

Təmiz hava və su. Bazarlar ətraf mühiti çirklənməkdən qoruya bilmir (10-cu fəsil). Zərərli istehsal tullantıları elə bir mənfi eksternaliyadır ki, onun təsiri Piqu tənzimləməsi və ya vergisi ilə yumşaldıla bilər. Bazarın bu uğursuzluğu ümumi ehtiyatlar probleminin həlli nümunəsidir. Təmiz hava və şəffaf su açıq otlaqlar kimi bir ümumi ehtiyatdır; ətraf mühitin həddən artıq çirkləndirilməsi qoyunların ağılsız surətdə otarılmasına

bənzəyir. Ətraf mühitin degradasiyası (tənəzzülü) – «icma torpaqlarının» müasir faciəsidir.

Neft yataqları. Geniş əraziləri əhatə edən, müxtəlif adamların mülkiyyətində olan yeraltı neft yataqlarını nəzərdən keçirək.

İstənilən torpağın sahibi quyu qazıb neft çıxara bilər, lakin bu zaman başqalarına neft az qalır. Bu halda neft ümumi ehtiyat olur.

«İcma torpaqlarında otlayan qoyunların sayı səmərəsiz dərəcədə çox idi». Neft yataqlarındakı quyuların sayı haqqında da eyni sözləri demək olar. Hər bir şəxsi quyu sahibi mənfi eksternaliyanı digər mülkiyyətçilərin üzərinə keçirdiyi üçün bütövlükdə, hər bir quyudan cəmiyyət üçün xeyir, onun konkret sahibinin xeyrindən az olur. Yəni, neft quyuları, hətta cəmiyyətin mövqeyinə nəzərən arzuolunan olmasalar da, xüsusi sahiblərinə mənfəət gətirirlər. Əgər torpaq sahibləri neft quyularının sayını təkbəşinə müəyyənləşdirsələr, son nəticədə onların sayı həddindən artıq olacaqdır.

Neft çıxarılmasının minimal xərclərinə zəmanət vermək üçün ümumi ehtiyatlar probleminin həlli mülkiyyətçilərin birgə fəaliyyətinin bir sıra növlərinin tətbiqini nəzərdə tutur. Kouz teoremi (X fəsil) təsdiq edir ki, xüsusi qərarlar mümkündür. Mülkiyyətçilər neftin hasilatı və məhsulun bölgüsü haqqında müstəqil sürətdə razılıq əldə edə bilərlər. Əslində, onlar elə hərəkət etməlidirlər ki, sanki eyni bir kompaniyadırlar. Mülkiyyətçilərin sayı həddən artıq çox olduqda, xüsusi qərarın əldə edilməsi mürəkkəbləşir. Bu halda, neftin səmərəli hasilatını dövlət tənzimləməsi təmin edə bilər.

Yolun həddən artıq yüklənməsi

Avtomobil yolları həm ictimai, həm də xüsusi ola bilər. Şose həddən artıq yükləndikdə, onun bir adam tərəfindən istifadə olunması digərlərinin vəziyyətinə təsir etmir. Bu halda, yol rəqabət obyekti deyil və ictimai nemətdir, ondan istifadə olunması mənfi xarici təsirin yaranmasına gətirib çıxarır.

Avtomobil yollarının həddən artıq yüklənməsi probleminin hökumət tərəfindən həlli üsullarından biri sürücülərdən yol haqqı alınmasından ibarətdir. Əslində, yol haqqı həddən artıq yüklənmənin xarici təsirinə münasibətdə Piqu vergisinə ekvivalentdir. Tez-tez yerli yollarda olduğu kimi, onun alınması heyətin saxlanılması xərclərinin həddindən artıq yüksək olması səbəbindən məqsədəuyğun deyil.

Bəzi hallarda həddən artıq yüklənmə günün yalnız müəyyən vaxtında problemə çevrilir. Məsələn, əgər yalnız pik saatlarında körpünün üstündən keçmək çətindirsə, həddən artıq yüklənmənin eksternaliyası yalnız bu vaxt özünü göstərir. Xarici təsirin öhdəsindən səmərəli surətdə

gəlmək üçün pik saatlarında keçid üçün artırılmış haqqın alınması zəruridir, bu, sürücüləri hərəkət cədvəlini dəyişməyə stimullaşdırır.

Digər mümkün olan cavab tədbiri benzinə görə vergi alınmasıdır. Benzin sürücüyə münasibətdə komplementar nemətdir: yanacağın qiymətinin qaldırılması səyahətlərin sayının və yolların yüklənməsinin azalmasına gətirib çıxarır.

Lakin benzinə görə vergi tutulması yolların həddən artıq yüklənməsi probleminin mükəmməl həlli deyildir. Problem ondan ibarətdir ki, yanacağa görə vergi təkcə həddən artıq yüklənmiş avtomobil yolları ilə səyahətlərin sayına deyil, həm də fərdlərin digər qərarlarına təsir göstərir. Əvvəla, benzinə vergi az yüklənmiş yollarla səyahətlərin sayını da azaldır, hərçənd ki, burada xarici təsirlər yoxdur. İkincisi, o, insanları daha az yanacaq işlədən, lakin daha az təhlükəsiz olan çox da iri olmayan avtomobillər almağa sövq edir. Beləliklə, benzinə görə vergi fərdlərin qərarlarını təhrif edir və ən azı, avtomobil yollarının yüklənməsinin azalmasının səmərəliliyini qismən aşağı salan əvəzsiz itkilərə gətirib çıxarır.

Balıqlar, balinalar və digər heyvanlar

Heyvanların və balıqların əksər növləri ümumi ehtiyatlara aiddir. Məsələn, balıq kommersiya dəyərinə malikdir və hər kəsin bir-iki saat qarmaqla okean sahilində oturmaq hüququ var. Bütövlükdə, heyvan növlərinin qorunub saxlanmasına fərdin stimulu yoxdur. Qoyunların ağılsız surətdə otarılması «icma torpaqlarını» məhv etdiyi kimi, balıqların həddən artıq tutulması da kommersiya dəyərinə malik olan dəniz sakinlərinin yoxa çıxmasına gətirib çıxarır.

Okean ən az tənzimlənən ümumi ehtiyatlardan biri olmaqda davam edir. Problemin həllinə iki məsələ mane olur. Birincisi, əksər ölkələrin okeana çıxışı var, ona görə də istənilən qərarı qəbul etmək üçün müxtəlif dəyərləri üstün tutan dövlətlərin beynəlxalq əməkdaşlığı tələb olunur. İkincisi, okeanların su səthi həddindən artıq böyükdür, deməli istənilən razılaşmanın yerinə yetirilməsinə nəzarət etmək demək olar ki, mümkün deyil. Nəticədə balıq tutulmasına icazə problemi beynəlxalq gərginliyin daimi mənbəyidir.

ABŞ-da heyvanat aləmi müxtəlif qanunların müdafiəsi altındadır. Hökumət balıq tutulması və ov üçün lisenziyalara görə haqq alır, balıq tutulması və ov mövsümlərinin müddətini məhdudlaşdırır. O, balıqçılardan kiçik balıqları buraxmağı tələb edir, vəhşi heyvanların vurulması normalarını müəyyən edir. Qanunlar ümumi ehtiyatlardan istifadə olunmasının intensivliyini məhdudlaşdırır və heyvanların müəyyən sayının saxlanılmasına şərait yaradır.

Praktikum

Nə üçün inəklərin kökünün kəsilməsi təhlükəsi yoxdur?

Zaman keçdi Yer üzərində çoxlu heyvan növləri yoxa çıxmışdır. Avropalılar ilk dəfə Şimali Amerikaya gələndə, bu qitədə 60 milyondan çox bizon yaşayırdı. XIX əsrdə onların ovlanması dəbə düşmüşdü, 1900-cü ildə ABŞ-da bu «aborigenlərdən» (yerli sakinlərdən) təqribən 400 baş qalmışdı. Yalnız bizonların tamamilə yoxa çıxması təhlükəsi ilə üzləşdikdə, hökumət heyvanların müdafiəsi üçün müəyyən addımlar atdı. Hazırda bir sıra Afrika ölkələrində fil sümüyü istehsalı xatirinə brokonyerlər tərəfindən insafsızcasına məhv edilən fillərin yoxa çıxmaq təhlükəsi mövcuddur.

Lakin kommersiya dəyərinə malik olan bütün heyvanlar yoxa çıxmaq təhlükəsi ilə qarşılaşırlar. Məsələn, inəklərin əti qiymətli qida mənbəyidir, lakin heç kim onların yoxa çıxması təhlükəsi haqqında danışmağa cürət etməz. Əslində, mal ətinə olan geniş tələbat inək sürüsünün «əbədi» mövcudluğuna zəmanət verir.

Nəyə görə fil sümüyünün kommersiya dəyəri fillər üçün təhlükə törədir, mal ətinin dəyəri isə inəklərin həyatı üçün etibarlı zəmanətdir? Səbəb ondan ibarətdir ki, fillər ümumi ehtiyatdır, amma inəklər xüsusi nemətdir. Fillər azad yaşayırlar, onların konkret mülkiyyətçiləri yoxdur. Hər bir brokonyerin isə rast gəldiyi bütün heyvanları öldürmək stimulu vardır. Brokonyerlərin sayı çox olduğu üçün onların hər birinin heyvan növlərini qoruyub saxlamaq motivləri çox azdır. Əksinə, rançodakı hər bir inək onun sahibinin xüsusi mülkiyyətidir. Hər bir fermer sürüsünün sayını artırmaq üçün xeyli qüvvə sərf edir, çünki ət satışı ona çoxlu xeyir gətirir.

Dövlət fillərin məhv olması problemini həll etmək üçün bəzi cəhdlər göstərmişdir. Bir sıra Afrika ölkələri, məsələn, Keniya, Tanzaniya və Uqanda fillərin öldürülməsi və sümüklərin satışını qanundankənar elan etmişlər.

Lakin, bu ağıllı qaydaları həyata keçirmək asan iş deyil və fillərin nəsli azalmağa davam edir. Digər dövlətlər (Bostvana, Malavi, Namibiya, Zimbabve) filləri xüsusi mülkiyyətə çevirmişlər. Torpaq sahiblərində heyvanları qoruyub saxlamağa stimula əmələ gəlmişdir və fillərin sayı daima artır.

Xüsusi mülkiyyət və mənfəət əldə edilməsinə çalışmaq ona gətirib çıxara bilər ki, Afrika fili özünü bizim inəklərdən daha təhlükəsiz hiss etsin.

Nəticə: mülkiyyət hüququnun əhəmiyyəti

Bu və əvvəlki fəsillərdə biz inandırıq ki, bazar bəzi «əmtələri» - təmiz havanı, milli təhlükəsizliyi təqdim etməyə qadir deyil. Cəmiyyət ona ümid

edir ki, ətraf mühitin qorunması və ya ölkənin müdafiəsi ilə dövlət məşğul olcaq.

Nəzərdən keçirdiyimiz problemlər çox müxtəlif bazarlarda meydana çıxır, lakin onların oxşarlığı şübhə doğurmur: bütün hallarda bazarlar təqdim olunmuş mülkiyyət hüquqlarının yoxluğu nəticəsində ehtiyatları səmərəli bölüşdürə bilmirlər. Başqa sözlə, müəyyən dəyərə malik olan əmtəənin üzərində qanuni nəzarət hüququna malik olan mülkiyyətçi yoxdur. Buna baxmayaraq, təmiz hava və milli müdafiə kimi nemətlər sözsüz dəyərə malik olsa da, heç kim onlara «qiymət yarlığı» yapışdıraraq, onların istifadəsindən mənfəət əldə edə bilməz.

Fabriklər nə vaxtsa təmiz olan çaylara istehsal tullantıları atırlar, çünki çirkləndirməyə görə onlardan heç kim haqq almır. Bazar milli müdafiənin təşkilini təmin edə bilməz, çünki elə bir subyekt yoxdur ki, əldə etdikləri xeyirə görə müdafiə etdikləri ainsanlardan bunun haqqını almaq hüququna malik olsun.

Mülkiyyət hüququnun çatışmazlığı bazarın uğursuzluğuna gətirib çıxardığı üçün problemin həlli ilə dövlət məşğul olur. Bəzər tullantılara sahib olmaq üçün icazələrin satışında oduğu kimi, hökumət bazar subyektlərinə mülkiyyət hüquqlarını müəyyən etməkdə kömək edir, bu da bazar qüvvələrini azad edir. Digər hallarda hökumət xüsusi şəxslərin fəaliyyətini birbaşa tənzimləyir (ov mövsümünün məhdudlaşdırılması). Milli təhlükəsizliyi təmin etməklə, hökumət bazarın təqdim edə bilmədiyi «əmtəəni» özü təqdim edir. Bütün hallarda savadlı hazırlanmış və reallaşdırılmış siyasət ehtiyatların təyinatının səmərəliliyini yüksəldir və iqtisadi rifahın artırılmasına doğru aparır.

Fəsil 12

VERGİ SİSTEMİNİN YARADILMASI

Bəd əməlləri ilə məşhur olan amerikalı qanqster, 1920-ci illərin «xaç atası» Al Kaponeni təşkil etdiyi cinayətlərin heç birinə görə ittiham etmədilər, ancaq vergi ödəməkdən yayındığı üçün həbs edildi. Bencamin Franklinin təsdiqlədiyi: «Bu dünyada ölüm və vergilər qədər daimi olan heç nə yoxdur» – həqiqətinə etinasızlıq nələrə gətirib çıxarır.

B.Franklinin dövründə orta gəlirli amerikalının ödədiyi vergilər onun gəlirinin 5%-ni təşkil edirdi və bu vəziyyət sonrakı yüz ildə də dəyişməz qaldı. Amma XX əsrdə vergilər öz gəlirinin (gəlir vergisini, korporasiya mənfəətinə vergini, əməkhaqqı vergisini, satışdan vergini və əmlak vergisini nəzərə almaqla) 35%-inə qədərini hökumətə «qurban» verməli olan adi insanın iqtisadi həyatının mərkəzində dayandı.

Vətəndaşlar məhz hökumətin onları müəyyən əmtəə və xidmətlərlə təmin edəcəyini gözləyirlər, ona görə də vergilər qaçılmazdır. Əvvəlki iki fəsildə biz *Ekonomiksin on prinsipindən* birinə baxmışıq: dövlət bəzi hallarda bazar fəaliyyətinin nəticələrini yaxşılaşdırmaq imkanına malik olur (fəsil I). Hökumətin fəaliyyəti nə zamanki eksternal halların yumşaldılmasına (məsələn, ətraf mühitin çirklənməsi), ictimai rifahın (milli müdafiə kimi vəzifələr) təmin edilməsinə, yaxud ümumi ehtiyatlardan istifadənin (ictimai göllərdə balıq ovu) tənzimlənməsinə yönəlir, o zaman iqtisadi rifahın artmasına kömək edir. Amma burası da var ki, hər bir fayda müəyyən xərclərlə bağlıdır. Odur ki, hökumətin bu və ya digər çoxlu funksiyaları yerinə yetirməsi üçün onun xəzinəsinə vergi daxil olması zəruridir.

Biz əmtəəyə vergi qoyulmasının bazarda satış həcmlərinin azalmasına səbəb olduğunu artıq öyrəndik və vergi yükünün alıcı və malgöndərən arasında, tələb və təklifin elastikliyindən asılı olaraq, bölündüyünü də təhlil etdik (fəsil VI). Biz vergilərin iqtisadi rifah halına təsir etdiyini araşdırdıq və bildik ki, dövlətin hər hansı bir əmtəənin alıcısına, yaxud malgöndərənə pul rüsumları tətbiq etməsi itkilərə aparıb çıxarır: hökumətin yığdığı vergi daxilolmaları istehlakçıların və istehsalçıların əldə etdikləri ümumi əlavə vəsaitin vergi tətbiqi nəticəsində azalmış həcmindən kiçikdir (fəsil VIII).

Biz bu fəsilə vergi sisteminin qurulması məsələlərini müzakirə edəcək və ABŞ-ın maliyyə sisteminin xülasəsindən bəhs edəcəyik. ABŞ hökumətinin pulları necə yığıb, necə xərcləməsinin bir çox əsas məqamlarını bilmək bizə vergi sisteminin təhlili zamanı gərək olacaq. Bundan sonra vergiqoymanın başlıca prinsiplərini araşdıracağıq. Adamların çoxu bununla razıdır ki, vergilərin yığılması cəmiyyət üçün mümkün qədər ucuz başa gəlməlidir, vergi yükü isə onun bütün üzvlərinə ədalətlə bölüşdürülməlidir. Başqa sözlə, vergi sistemi həm səmərəli, həm də ədalətli olmalıdır. Buna baxmayaraq, məqsədi bəyan etməyin ona çatmaqdan necə xeyli asan olduğunu görəcəyik.

ABŞ dövlət maliyyələrinin xülasəsi

ABŞ hökuməti milli gəlirin hansı hissəsini vergi şəklində alır? 12.1-ci şəkildə federal, yerli və ştatlar səviyyəsində vergi daxilolmaları daxil edilməklə hökumətin gəlirləri ABŞ iqtisadiyyatının ümumi gəlirinin payı kimi, faizlə ifadə edilərək göstərilmişdir. Aşkardır ki, vaxt keçdikcə hökumət ümumi gəlirin daha böyük hissəsini özünə götürür. 1962-ci ildə hökumət ümumi gəlirin 7%-ni, 1998-ci ildə isə artıq 32%-ni öz əlində cəmləmişdir. Başqa sözlə, hökumət, iqtisadi mərkəz kimi, iqtisadiyyatın qalan sahələrinə nisbətən daha sürətlə böyüyür. 12.1-ci cədvəldə dünyanın ən iri bir neçə dövlətinin vergilərdən əldə etdiyi gəlir faizlə ifadə edilərək, ümumi milli məhsulla (ÜMM) müqayisə edilir. ABŞ bu siyahıda orta yerdədir. ABŞ-da vergi yükü bir sıra Avropa ölkələrinin vergisi ilə müqayisədə kiçik görünsə də, bu, digər ölkələrdəki vergi ilə müqayisədə son dərəcə böyükdür. Varlı ölkə olmayan Hindistan və Pakistan kimi ölkələr nisbətən aşağı vergi daxilolmalarına malikdir. Bu fakt 12.1-ci şəkildə verilmiş, ABŞ-da vergi yükünün vaxta görə necə artdığını göstərən məlumatlarla düz gəlir: ölkənin varlanmasına uyğun olaraq, hökumət vergi dərəcələrini tədricən artırır.



Şəkil 12.1. ABŞ-da dövlət gəlirlərinin dinamikası (ÜDM-dən %-lə).

Mənbə: *Historical Statistics of the United States Economic Report of the President 1999*; müəllifin hesablamaları.

Daxilolmaların ümumi miqdarı vergi «aysberqinin» görünən zirvəsidir, vergilər və məsrəflərə aid minlərlə fərdi qərarlar isə «suyun» altında görünməzdir. ABŞ-ın maliyyə sistemini hərtərəfli təhlil etmək üçün bunu bir neçə ayrı-ayrı hissələrə bölək.

ABŞ-ın federal hökuməti

Federal hökumət bütün vergilərin üçdə iki hissəsini yığır. O, gəlirləri ən müxtəlif üsullarla alır, onları istifadə etmək istiqamətləri isə daha çoxdur.

Cədvəl 12.1.

**Dünyanın bir sıra hökumətlərinin vergi gəlirləri
(ÜDM-dən %-lə)**

Ölkə	ÜDM-ə olan %
Fransa	38,8
İngiltərə	33,7
Almaniya	29,4
Braziliya	19,7
ABŞ	19,3
Kanada	18,5
Rusiya	17,4
Pakistan	15,3
İndoneziya	14,7
Meksika	12,8
Hindistan	10,3

Mənbə: *World Development Report, 1998/99.*

Pul daxilolmaları. 12.2-ci cədvəldə 1999-cu ildə federal hökumətin vergiləri formasında pul daxilolmaları verilmişdir. Onların ümumi məbləği 1806 mlrd. dollar idi. Bu astronomik ədədi aşağı «endirmək» üçün biz, onu ABŞ əhalisinin sayına (1995-ci ildə – 272 mln. nəfər) bölə bilərik. Bu zaman aydın olur ki, orta səviyyəli amerikalı federal hökumətin hesablarına 6639 dollar, dörd nəfərdən ibarət adi ailə isə 26556 dollar köçürmüşdür.

Cədvəl 12.2.

1999-cu ildə ABŞ federal hökumətinin vergilər şəklində gəlirləri

Vergi	Daxilolmalar, mlrd. dol.	Əhalidən adambaşına daxilolmalar, dol.	Ümumi daxilolmalarda payı, %
Gəlir vergisi	869	3194	48
Sosial sığorta fonduna üzvlük haqqı	609	2239	34
Korporasiya mənfəətindən vergi	182	669	10
Digərləri	146	537	8
Cəmi	1806	6639	100

Mənbə: *Economic Report of the President, 1999, table B-80.*

Federal hökumət daxilolmalarının ən iri mənbəyi gəlir vergisidir. Az qala bütün amerikalı ailələr öz gəlirlərinin hansı hissəsini hökumətə köçürməli olduqlarını göstərmək üçün aprelin 15-nədək vergi deklarasiyalarını (bəyannamələrini) doldurub hazır edir. Hər bir ailədən bütün gəlir formalarına görə: əməkhaqqı, əmanətdən faiz, korporasiyanın səhmlərindən alınan dividendlər, bütün biznes növlərindən gələn mənfəət və s. üzrə hesabat verməsi tələb olunur. Sonra isə ailənin ümumi gəlirinin həcmindən asılı olaraq, onun vergi tədiyəsi üzrə borcu hesablanır.

Vergi tədiyəsi üzrə borc ailənin gəliri ilə, sadəcə, mütənasib deyil. Qanun daha mürəkkəb hesablamalar tələb edir. Vergi qoyulan gəlir ailənin ümumi gəlirindən xərclərin və öhdəsində olanların (uşaqlara üstünlük verilməklə) sayından asılı olaraq müəyyənləşdirilən hansısa məbləğin çıxılması ilə hesablanır. Vergi tədiyələri üzrə borc vergi qoyulan gəlirin göstərildiyi, *vergi dərəcəsinin son hədləri* verilmiş cədvəlin köməyi ilə vergi dərəcəsi göstərilən məbləğdən yuxarı olan hər dollardan hesablanır (cədvəl 12.3). Vergi məbləğinin miqdarı konkret vergiverənin gəlir səviyyəsinə tətbiq edilən bütün dərəcə hədlərindən asılıdır. Məsələn, əgər vergiverənin gəliri 50000 dollar təşkil edirsə, onda o, birinci 25750 dollar məbləğindən 15% dərəcəsi ilə və qalan məbləğdən isə 28% dərəcəsi ilə vergi ödəyəcək. Bu ona görədir ki, vergi dərəcəsinin həddi gəlirin artmasına uyğun olaraq çoxalır, yüksək təminatlı ailələr gəlirlərinin xeyli hissəsini amerikan hökumətinə ödəyir. (Verginin hədd dərəcələri konsepsiyasını biz daha əhatəli şəkildə bir qədər sonra araşdıracağıq).

Cədvəl 12.3.

1999-cu ildə ABŞ-da federal gəlir vergisinin dərəcələri

Vergiqoyulan gəlir, dol.	Vergi dərəcəsi, %
25750-dək	15,0
25750-dən 62540-dək	28,0
62540-dən 130250-dək	31,0
130250-dən 283150-dək	36,0
283150-dən yuxarı	39,6

Federal hökumətin vergi qaynaqlarının əhəmiyyətinə görə ikinci növü hər bir amerikan firmasının öz işçilərinə ödədiyi əməkhaqqına qoyulan vergilərdir. Hökumətin pul daxilolmalarının bu növü 12.3-ci cədvəldə *sosial sığorta* vergiləri adlanır, çünki onlar sosial və tibbi sığorta haqlarını ödəməyə yönəldilir. Sosial sığorta – ABŞ-ın yaşlı vətəndaşlarının həyat səviyyəsini normal saxlamaq proqramıdır. 1999-cu ildə orta gəlirli amerikalının ödədiyi sosial sığortanın məbləği 2239 dollar təşkil edirdi.

Əhəmiyyətinə görə növbəti vergi növü *korporasiya* mənfəətinə qoyulan vergidir. Korporasiya ayrıca hüquqi şəxs tərəfindən təşkil olunmuş biznesdir. Hökumət hər bir korporasiyaya onun mənfəətinin miqdarına görə vergi qoyur. Mənfəətin miqdarı korporasiyanın əmtəə və xidmətləri realizə etməsindən gələn gəliri ilə əmtəə və xidmətlərin istehsal xərcləri arasındakı fərq kimi hesablanır. Yadda saxlayın ki, korporasiyanın mənfəətinə, mahiyyətcə, iki dəfə vergi qoyulur. Belə ki, birinci dəfə korporasiyanın mənfəətinə vergi qoyulur, ikinci dəfə isə şirkət mənfəətinin bir hissəsini səhmdarlara dividend ödəmək üçün yönəldəndə gəlir vergisi alınır.

Vergilərin sonuncu kateqoriyası 12.2-ci cədvəldə «digərləri» kimi qeyd edilir və pul daxilolmalarının 8%-ini təşkil edir. Aksizlər, yəni benzin, siqaret və spirtli içkilər kimi müəyyən əmtəələrdən alınan vergilər, həmçinin bir sıra ikinci dərəcəli vergilər, o cümlədən daşınmaz əmlak vergiləri və gömrük rüsumları bu kateqoriyaya daxil edilir. Daşınmaz əmlak və gömrük rüsumu kimi müxtəlif cüzi daxilolmalar «digərləri» kateqoriyasına aiddir.

Xərclər. Federal hökumətin 1999-cu ildəki xərcləri 12.4-cü cədvəldə verilmişdir. Ümumi xərclər 1727 mlrd. dollar təşkil etmiş, yaxud Adambaşına 6350 dollar olmuşdu. Həmin cədvəldə xərclərin əsas istiqamətləri də göstərilmişdir.

Cədvəl 12.4.

ABŞ federal hökumətinin 1999-cu ildəki xərcləri

Xərclərin maddəsi	Xərclər, mlrd. dol	Əhalinin adambaşına düşən xərcləri, dol.	Ümumi xərclərdə payı, %
Sosial sığorta	393	1445	23
Milli təhlükəsizlik	277	1018	16
Transfərtlər	243	893	14
Faiz ödəmələri	227	835	13
Tibbi sığorta	205	754	12
Səhiyyə	143	526	8
Digərləri	239	879	14
Yekun	1727	6350	100

Mənbə: *Economic Report of the President, 1999, table B-80.*

Hökumət xərclərinin ən böyük maddəsi yaşlı adamlara transfərt ödəmələrin üstünlük təşkil etdiyi sosial sığortadır (transfərt ödəmələri əmtəə və xidmətlərlə əvəz edilmədən həyata keçirilən hökumət ödəməsidir). O, 1999-cu ildə federal hökumət xərclərinin 23%-ni təşkil edirdi və hazırda onun əhəmiyyəti getdikcə artmaqdadır. Bunun səbəbi ondan ibarətdir ki, ABŞ-da yaşlı vətəndaşların sayı doğum sayının azalması ilə əlaqədar olaraq, bütün əhaliyə nisbətən sürətlə artır. Analitiklərin çoxu bu meylin gələcəkdə də bir çox illər davam edəcəyini gözləyirlər.

Xərclər maddəsinin həcminə görə ikincisi – milli müdafiədir. Bu xərclər hərbiçilərin maaşından və silah alınması xərclərindən ibarətdir. Milli müdafiə xərcləri siyasi ab-havanın dəyişilməsindən və beynəlxalq gərginlikdən asılı olaraq dəyişir. Milli müdafiə xərclərinin müharibələr zamanı xeyli çoxalması tamamilə adi haldır.

Xərclər maddəsinin həcminə görə üçüncüsü yoxsul ailələrə kömək proqramının həyata keçirilməsi ilə bağlıdır. Belə, «Ehtiyaclı ailələrə müvəqqəti yardım» (*TANF*) adını almış proqramlardan biri «vəlfər» deyilən ödəməni nəzərdə tutur. Ərzaq yardımı göstərilməsinə yönəldilmiş digər proqram isə yoxsul ailələrə yemək ərzaqları alınması üçün xüsusi talonlar verilməsini nəzərdə tutur. Federal hökumət bu vəsaitlərin bir hissəsini yoxsul ailələrə yardım ümummilli proqramlarını həyata keçirən ştatlara köçürür. Növbəti maddə faiz ödəmələridir. Əgər xüsusi şəxs bankdan kredit götürürsə, o, aldığı həmin ssudaya görə faiz ödəməyə borcludur. Bu, hökumət pul vəsaitlərini borca götürəndə də baş verir. Dövlət borcu nə qədər böyük olsa, hökumət daha böyük məbləği faiz şəklində ödəməlidir.

Tibbi sığorta hökumətin yaşlı adamlara tibbi xidmət göstərilməsi planının həyata keçirilməsinə çəkilən xərclərdir. ABŞ hökumətinin bu maddə üzrə xərcləri vaxt keçdikcə xeyli artmışdır. Birincisi, ahıl adamların sayı ABŞ-da bütün əhaliyə nisbətən tez artır. İkincisi, tibbi sığortanın

dəyəri digər əmtəə və xidmətlərin qiymətinə nisbətən sürətlə artır. Səhiyyənin tibbi sığortadan fərqlənən xərcləri kasıblar üçün tibbi xidmət federal proqramını – «Medikeyd»i və tibbi tədqiqatlar aparılmasına çəkilən xərcləri özündə birləşdirir.

«Digərləri» maddəsinə federal məhkəmə sisteminin, kosmik proqram və fermerlərə dəstək proqramlarının xərcləri, konqres üzvlərinin, prezidentin və b.-nin maaşı daxildir.

Yəqin fikir vermisiniz ki, hökumətin ümumi pul daxilolmaları (cədvəl 12.2) onun ümumi xərclərini (cədvəl 12.4) 79 mlrd. dollar qədər üstələyir. Bu situasiya **büdcə profisiti** adlanır. Hökumətin xərclərinin onun pul daxilolmalarını üstələməsi durumu isə **büdcə kəsiri** adlanır. Hökumət büdcə kəsirini borc vəsaitləri hesabına maliyyələşdirir. Hökumət büdcə profisitinə malik olanda əlavə vəsaitlər, bir qayda olaraq, əvvəllər meydana çıxmış borcların ödənməsinə yönəldilir.

Ştatların hökumətləri və yerli administrasiya

Ştatların hökumətləri və yerli administrasiya ABŞ-da əhalinin ödədiyi bütün vergilərin 40%-ini yığır. İndi isə onların mənbələrini və istifadə istiqamətlərini nəzərdən keçirək.

Pul daxilolmaları. ABŞ ştatları hökumətlərinin və yerli administrasiyalarının gəlirləri 12.5-ci cədvəldə təqdim edilmişdir. Ümumi pul daxilolmaları 1996-cı ildə 1223 mlrd. dollar; adambaşına (1996-cı ildə ABŞ-ın əhalisi 265 mln. nəfərə yaxın idi) hesabı ilə isə 4615 dollar təşkil edirdi.

Pul daxilolmalarının həm regional, həm də yerli səviyyələrdə qaynaqları satışa qoyulan vergilər və əmlaka qoyulan vergilərdir. Satışa qoyulan vergilər pərakəndə satış mağazalarında ümumi alqı məbləğindən faiz kimi alınır. İstehlakçı hər dəfə mal alanda mağazanın kassasında əlavə məbləğ qoyub gedir, ticarətçilər bu məbləği həmin ştatın hökuməti hesabına köçürürlər. Bir sıra ştatlarda zəruri olan şeylərə (qida məhsulları, pal-paltar) satış vergisi qoyulmur. Əmlak vergisi torpaq ərazisinin və binanın dəyərindən faiz kimi alınır və daşınmaz əmlakın sahibləri tərəfindən ödənilir. Bu iki verginin məcmusu bütün pul daxilolmalarının üçdə birindən çoxunu təşkil edir.

Cədvəl 12.5.

Ştatların hökumətlərinin və yerli administrasiyaların pul gəlirləri

Vergi	Daxilolmalar, mlrd. dol.	Əhalidən adambaşına daxilolmalar, dol.	Pul daxilolmalarında payı, %
Satış vergisi	249	940	20
Əmlak vergisi	209	789	17
Gəlir vergisi	147	554	12
Korporasiya mənfəəti vergisi	32	121	3

Federal hökumətin transfertləri	235	887	19
Digərləri	351	1324	29
Cəmi	1223	4615	100

Mənbə: *Economic Report of the President, 1999, table B-86.*

Ştatların hökumətləri və yerli administrasiya, həmçinin gəlir vergisi və korporasiya mənfəəti vergisi tutur. Ştatların vergisi və yerli vergilər çox hallarda federal vergilərə analoqdur, digər cəhətlərdə onlar fərqlənir (məsələn, əməkhaqqı vergisinin dərəcəsi bank faizlərinin, yaxud dividendlərin vergi dərəcəsiindən xeyli aşağı müəyyən edilir). Bir sıra ştatlar öz sakinlərinin gəlirlərinə vergi qoymadan, ümumiyyətlə, imtina etmişdir.

Ştatların hökumətləri və yerli idministrasiyalar vəsaitlərin ştatlar arasında bölünməsi siyasətinə uyğun olaraq, federal büdcədən müəyyən vəsaitlər alır. Bu transfertlər, adətən, federal hökumətin subsidiyalaşdırdığı müəyyən proqramlarla bağlı olur.

Nəhayət, ştatların hökumətləri və yerli administrasiya müxtəlif mənbələrdən əlavə daxilolmalar alır: balıq ovu və ov lisenziyasına görə haqq, yollardan və körpülərdən istifadə haqqı və avtobus və metroda gediş haqqı.

Xərclər. Ştatların hökumətlərinin və yerli idministrasiyaların 1996-cı ildəki ümumi xərcləri və onların əsas maddələrə görə bölgüsü 12.6-cı cədvəldə verilmişdir.

Cədvəl 12.6.

ABŞ-da ştatların hökumətlərinin və yerli idministrasiyaların 1999-cu ildəki xərcləri

Xərclərin maddəsi	Xərclər, mlrd. dol.	Əhalinin adambaşına düşən xərcləri, dol.	Ümumi xərclərdə payı, %
Təhsil	399	1506	33
Müavinətlər	197	743	17
Sürət şoseləri	79	298	7
Digərləri	518	1995	43
Yekun	1193	4502	100

Mənbə: *Economic Report of the President, 1999, table B-86.*

Ən böyük, digərlərindən xeyli artıq olan regional və yerli xərclər maddəsi təhsildir. Yerli idministrasiya uşaqların ictimai məktəblərdə təhsil alma xərclərini maliyyələşdirir, ştatların hökumətləri isə universitetləri saxlayır. 1996-cı ildə təhsilin maliyyələşdirilməsi ştatların hökumətlərinin və yerli idministrasiyaların bütün xərclərinin təxminən üçdə birini təşkil etmişdi.

Xərclərin əhəmiyyətinə görə ikinci maddə, əhalinin ən yoxsul təbəqələrinə ödəmə transfertləri daxil olmaqla, müavinətlərdir. Bu kateqoriya ştat hökumətləri və yerli administrasiyalar tərəfindən həyata keçirilən bir neçə federal proqramları əhatə edir. Növbəti kateqoriya – sürət şoseləri yeni yolların tikintisini və mövcud yolların istismarını əhatə edir. 12.6-cı cədvəldə «digərləri» maddəsi kitabxanaların, polisın saxlanması, zibil daşınmasını, yanğından mühafizəni və qarın yığılmasını nəzərdə tutur.

Vergilər və səmərəlilik

Biz ABŞ-ın müxtəlif səviyyəli idarəetmə orqanlarının vergi daxilolmalarını və xərclərini araşdırdıq, indi isə dövlətin vergi siyasətinin qiymətləndirilməsinə keçirik. Aşkardır ki, vergi sisteminin hədəfi vergi daxilolmalarının təmin olunmasıdır. Lakin vəsaitlərin lazımi məbləği müxtəlif üsullarla yığıla bilər. Vergi sisteminin işləyib hazırlanması zamanı siyasətçilər tezliklə iki məqsədə: onun səmərəliliyini təmin etməyə və ədalətə nail olmağa cəhd göstərirlər.

Vergiverənlərin məsrəflərini minimallaşdırmağa imkan verən vergi sistemi səmərəli hesab edilir. Bəs vergiverənlər üçün vergi məsrəfləri nə cürdür? Ən aşkar məsrəflər öz-özlüyündə məhz vergilərin özüdür. Hər bir vergi sistemində vergiverəndən hökumətə pul köçürülməsi həyata keçirilir. Bundan savayı, vergi siyasətini işləyib hazırlayanlar xərclərin aşağıdakı digər iki növündən yan keçməyə, yaxud onları minimallaşdırmağa can atırlar:

- Qaytarılmayan itkilər vergilərin fərdlərin qəbul etdiyi qərarlarla təhrif edilməsinin nəticəsidir.
- Vergi qanuvericiliyinə riayət edən vergiverənlərin daşdığı administrativ yük.

Səmərəli vergi sistemi qaytarılmayan itkilərin və administrativ yükün cüzi olmasını təmin edir.

Qaytarılmayan itkilər

Vergilər fərdlərin qəbul etdiyi qərarlara bilavasitə təsir göstərir. Əgər hökumət dondurmaya vergi qoyursa, onun istehlakı aşağı düşür, lakin dondurulmuş yoqurtun alışı çoxalır. Əgər hökumət yaşayış evlərinin sahəsinə vergi qoyursa, onda tikilən binaların sayı ixtisara düşəcək, amma vətəndaşların bir qismi isə balaca ölçülü evlərə köçmək məcburiyyətində qalacaq. Əvəzində isə əhalinin digər istehlak mallarını əldə etməsi üçün xərcləri artacaq. Əgər hökumət əməkhaqqına vergi qoyursa, əhalini əməyə sövq edən stimulaşdırıcı düşür, işləyən vətəndaşlarda çoxlu boş vaxt yaranır.

Stimulların təhrifi qaytarılmayan itkilərlə nəticələnir. Qaytarılmayan itkilər vergiyə cəlbetmənin nəticəsində o zaman meydana çıxır ki, vergive-

rənlərin iqtisadi rifahının azalması vergi daxilolmalarının artmasını üstələyir (fəsil 8). Qaytarılmayan itkilər ehtiyatların bazar allokasiyası səmərəsinin azaldığını bildirir. Belə ki, fərdlər həmin ehtiyatları istehsalı, əmtəə və xidmətlərin əldə edilməsinin əsl xərcləri və nəflərinə görə yox, vergi stimullarına müvafiq olaraq bölüşdürürlər. Nümunəni nəzərdən keçirək. Fərz edək ki, Co 8 dollara, Ceyn isə 6 dollara pizza almaq istəyir. Pizzaya vergi qoyulmadığına görə onun qiyməti hazırlanma xərclərini əks etdirir. Gəlin fərz edək ki, pizzanın qiyməti 5 dollardan ibarətdir, bu halda onu Co da alır, Ceyn də. İstehlakçıların pizzaya verdikləri pulu onların verə biləcəklərindən çıxanda artıq pulları qalır. İstehlakçıların qalığı Coda 3 dollar, Ceyndə 1 dollar, ümumi istehlakçı qalığı isə 4 dollar təşkil edir.

Tutaq ki, hökumət bir pizzaya 2 dollar həcmində vergi müəyyən etmişdir; onda onun qiyməti 7 dollaradək qalxacaqdır. Pizza sifariş edən Co 1 dollar həcmində istehlakçı qalığı alacaq, Ceyn isə pizzadan imtina etməyə məcbur olacaq, çünki pizzanın qiyməti vergi ilə birlikdə qızın ona verə biləcəyi dəyərdən çoxdur. Hökumət Conun aldığı pizzadan 2 dollar qədərində gəlir alır. Bu halda, ümumi istehlakçı qalığı 3 dollar aşağı düşür (\$4–\$1). Ümumi istehlakçı qalığı vergi daxilolmalarından artıq olduğu həcmdə – nə qədər artıqdırsa, bir o qədər ixtisar olunur və deməli, bu halda qaytarılmayan itki 1 dollar təşkil edir.

Qeyd edin ki, qaytarılmayan itkinin «mənbəyi» heç də vergi ödəmiş Co yox, Ceyndir. Conun istehlakçı qalığının 2 dollar azalması hökumətin aldığı məbləğlə eynidir. Qaytarılmayan itki ona görə meydana çıxır ki, vergi qoyulması Ceyni öz davranışını dəyişməyə vadar edir. Nə qədər ki, pizzanın qiyməti qalxır, qızın iqtisadi vəziyyəti pisləşir, bununla yanaşı, həm də vergi daxilolmalarına öz gücü çatan qədər pul keçirmək imkanına malik olmur. Ceynin rifah halının aşağı düşməsi vergiqoyma nəticəsində yaranmış qaytarılmayan itkidir.



«Evimi təzədən tikməyə hazırlaşırıdım, amma qorxdum ki, şəhər başımın üstünü kəsərək vergi qoyacaq»

Практикум

Нядян верэи тутулмалыдыр – эялирдян, йохса истещлакдан? Щюкумятин верэи дахилолмаларынын хейли щиссяси эялир верэисиндян ибарятдир. Онун ясас чатышмазлыгларындан бири ящалинин йыьым сывиййясиня антистимул тясири эюстярмяси щесаб олунур. Тәсәvvүр едәк ки, cavan adam (25 yaşda) 100 dollarlıq banknotu necə xərcləmək barədə fikirləşir. Əgər o, həmin pulu əmanət hesabına (illiyi 8%-lə) qoysa, onda pensiya yaşına (65 yaş) çatanda qənaət etdiyi 2172 dollar təşkil edərdi. Lakin hökumət hər il onun gəlirinin dördə birini vergi şəklində tutacaq; deməli, illik əlavənin səviyyəsi 6% təşkil edəcək. Cavan adama məxsus olan 100 dollar 40 ildən sonra yalnız 1029 dollara çevriləcək. Çünki ABŞ qanunlarına uyğun olaraq, əmanətlər üzrə faiz gəlirinə vergi qoyulur, yığımın əhali üçün cəlbədiciliyi azalır. Bir çox iqtisadçılar vergiqoyma bazasını dəyişməyi təklif edərək, vergilərin antistimullaşdırıcı sisteminə düzəliş etməyə çağırırlar. Onlar hesab edirlər ki, vergi gəlirin müəyyən dövrdə qazanılmış məbləğindən yox, vergiverənin əmtəə xidmətlərə məsrəf etdiyi məbləğdən tutulmalıdır. *İstehlaka vergiqoyma* adlandırılan bu alternativ sistem əhalinin yığıma meylini stimullaşdırardı.

Administrativ yük

Əgər siz amerikalı tanışlarınızın əhvalı ilə aprelin 15-də maraqlansanız, cavabında eşidərsiniz ki, vergi bəyannaməsinin doldurulması onların qaçılmaz qayğısı – başağrısıdır. Hər bir vergi sisteminin administrativ yükü vergiverənlərin daha bir məsrəf növüdür. Biz yalnız aprelin əvvəlində bəyannamə doldurulmasına sərf edilən vaxtı yox, həmçinin il ərzindəki xərclərin və gəlirlərin yazılması üçün zəruri olan vaxtı da, hökumətin vergi qanunvericiliyinin icrasına yönəltdiyi ehtiyatları da ona aid edirik.

Vergiverənlərin çoxu, xüsusilə də gəlirləri maksimum dərəcədə vergiyə qalanlar vergi öhdəlikləri üzrə hesablaşmaq üçün muzzdlə onlara kömək edən hüquqşünaslar və mühasiblər tuturlar. Vergi qanunvericiliyi üzrə mütəxəssislər müştərilərin vergi bəyannaməsini doldurur, verginin məbləğini azaltmaq üçün işi necə aparmaqda onlara kömək edirlər. Belə davranış vergilərdən qeyri-qanuni yayınmaya əks olan verginin aşkar minimallaşdırılmasını ifadə edir.

Vergi sisteminin tənqidçiləri iddia edirlər ki, həmin mütəxəssislər müştərilərə, vergi məəcəlləsinin maddələrində boşluqlar axtararaq, vergilərdən yayımaqda kömək göstərilər. Bəzi hallarda vergilərin azaldılmasının belə imkanları parlament üzvlərinin qəbul etdiyi vergi qanunvericiliyinin ikimənalı olması, yaxud ondakı boşluq sayəsində meydana çıxan səhvlərin nəticəsidir. Lakin onlar daha tez-tez konqresmenlərin vergiverənlərin müəyyən tip davranışına müxtəlif cür yanaşmaları ilə bağlı olur. Məsələn, ABŞ-ın federal vergi məəcəlləsi bələdiyyə istiqrazlarına vəsait yatıran sərmayəçiləri stimullaşdırır, ona görə ki, konqres ştat hökumətlərinin və yerli administrasiyaların borc vəsaitlərinə yol tapmalarını asanlaşdırmağa çalışır. Bu cür boşluqlar vergi siyasətini işləyib-hazırlayan parlamentarilərə yaxşı bəllidir; lakin vergiverənlərdən biri üçün pusqu yeri olan başqa birisi, özünü doğrultmuş vergitutma kimi qəbul edilir.

Vergi qanunvericiliyinin icrasına yönəldilən ehtiyatlar qaytarılmaz itkilərin tərkib hissələrindən biridir. Hökumət ödənilmiş vergilərin yalnız bir hissəsini alır. Vergiverən isə, əksinə, yalnız həmin məbləği yox, həm də sənədlərin, hesablamaların tərtibi və vergini minimallaşdırma üçün sərf edilmiş vaxtı və pulu itirir.

Vergi qanunvericiliyini sadələşdirməklə vergi sisteminin administrativ yükünü yüngülləşdirmək olar. Lakin burada müxtəlif siyasi maraqlar toqquşur. Vergiverənlərin əksəriyyəti onlara “bədbəxtçilikdən yoldaş olanların” xeyir götürdükləri boşluqların aradan qaldırılması hesabına vergi məəcəlləsinin sadələşdirilməsində israr edirlər, amma az adam tapılar ki, özünün tapdığı “gizli yoldan” imtina etsin.

Vergi qanunvericiliyinin yekun mürəkkəbliyi vergiverənlərin müxtəlif qruplarının maraqlarını bir-biri ilə razılaşdıran siyasi prosesin nəticəsidir.

Vergilərin orta və son dərəcələri

Gəlirdən verginin səmərəliliyini və ədalətliliyini araşdıraraq, iqtisadçılar iki vergi dərəcəsini bir-birindən fərqləndirirlər: orta və son. **Verginin orta dərəcəsi** – verginin gəlirin ümumi məbləğinə bölünən, ödənilən ümumi məbləğidir. **Verginin son hədd dərəcəsi** dedikdə, gəlirin hər əlavə dollarından alınan əlavə vergi başa düşülür.

Fərz edək ki, hökumət gəlirin ilk 50 min dollarına 20%, 50 min dollardan artıq olan hissəsinə isə 50% dərəcəsində vergi qoyur. Bir ildə 60 min dollar qazanmış amerikalı 15 min dollar həcmində vergi ödəməli olacaq ($0,20 \times 50000 + 0,50 \times 10000$). Onun üçün verginin orta dərəcəsi $16000/60000$, yaxud 25% təşkil edir. Amma verginin son hədd dərəcəsi 50%-dir, çünki əgər vergiverən əlavə dollar qazanırsa, onda o, hər dollardan 0,50 dolları vergi şəklində hökumətə ödəməli olacaq.

Verginin son hədd dərəcəsi də, orta dərəcəsi də faydalı informasiya daşıyır. Əgər biz vergiverənlərin verdikləri «qurbanların» ölçüsünü qiymətləndirməyə cəhd ediriksə, onda bizə verginin orta dərəcəsi əl verir, çünki gəlirin vergi şəklində ödənen hissəsini o, müəyyən edir. Yox, əksinə, əgər biz vergi sisteminin davranış stimullarını hansı dərəcədə təhrif etdiyini müəyyənəlməyə can atırıqsa, onda verginin son hədd dərəcəsinə müraciət etməyin mənası var. *Ekonomiksin on prinsipindən* biri bəyan edir ki, rəşional adam ən son dəyişikliklərin anlayışları ilə düşündür. Bu prinsipdən çıxan nəticə budur ki, verginin son hədd dərəcəsi vergi sisteminin inadkar əməyə qarşı yönəlmiş antistimulunu müəyyən edir, deməli, qaytarılmayan itkilər də vergiqoymanın nəticəsidir.

Akkord vergi

Fərz edək ki, hökumət əməkqabiliyyətli yaşda olan hər bir amerikalıya 4000 dollar həcmində vergi tətbiq edir. Yəni ABŞ-ın hər bir vətəndaşı məşğuliyyəti və gəlirlərindən asılı olmayaraq, eyni bir məbləği ödəməlidir. Belə vergi **akkord vergi** adlanır.

Akkord vergi bizə verginin orta və son hədd dərəcələri arasındakı fərqi nümayiş etdirir. 20 min dollar gəliri olan vergiverən üçün 4000 dollar həcmində orta akkord vergi dərəcəsi 20% təşkil edir, 40 min dollar gəliri olan vergiverən üçün isə 10%. Hər iki vergiverən üçün verginin son hədd dərəcəsi sıfıra bərabərdir, çünki gəlirin hər bir əlavə dolları verginin məbləğini dəyişmir.

Akkord vergi vergiqoymanın daha səmərəli formasıdır. Belə ki, fərdin qərarı vergi öhdəliklərinin məbləğinə təsir etmir, vergi stimulları təhrif etmir, deməli, qaytarılmayan itkilər də olmur. Bir də ona görə ki, vergi tədiyələri hesablanması çətinlik törətmir, muzzdla vergi məsləhətçiləri və mühasiblər tutmağa ehtiyac qalmır. Akkord vergi administrativ yükü minimuma endirir.

Əgər akkord vergilər belə səmərəlidirsə, bəs onlar vergi praktikasında nə üçün az-az tətbiq edilir? Bunun səbəbi ondadır ki, səmərəlilik vergi sisteminin qətiyyəni yeganə hədəfi deyil. Akkord vergi həm yoxsul, həm də varlı vətəndaşlardan eyni məbləğdə vergi tutulmasını nəzərdə tutur ki, adamların çoxu bunu ədalətsiz hesab edərlik. Biz vergi siyasətinin ikinci əsas hədəfini – ədaləti nəzərə almalıyıq.

Vergilər və ədalət

Amerika koloniyalarının sakinləri yüksək vergilərə etiraz ifadə edərək, Boston limanında «çay süfrəsi» açan vaxtdan etibarən vergi qoyma mövzusu ABŞ siyasətində mərkəzi mövzulardan biri olmuşdur. Diskussiyalar, bir qayda olaraq, heç də vergi sisteminin səmərəliliyi məsələləri üzrə getmədi. Əsas fikir ayrılıqları vergi yükünün bölünməsi münasibətilə meydana çıxır. Senator Rassel Lonq bir dəfə ictimai debatlarla parodiya qoşaraq yazmışdı:

Səndən vergi tutmamaq.

Məndən vergi tutmamaq.

Vergi ovçu kimi

Ağac dalında gizlənir.

Əgər biz hökumətin bizi bir çox mal və xidmət növləri ilə təmin edəcəyinə bel bağlayırıqsa, onda kimsə vergi verməlidir. Vergi yükü əhali arasında necə bölünməlidir? Biz vergi sisteminin ədalətini necə qiymətləndiririk? Bizim hər birimiz hesab edirik ki, vergi sistemi ədalətli olmalıdır; fikir müxtəlifliyi ədaləti müəyyənləşdirməyə və vergi sisteminin müdafiə olunan prinsiplərini praktikada həyata keçirməyə dəvət edir.

Fayda götürmək prinsipi

Vergi qoyma sisteminin məhəl daşlarından biri – **alınan fayda prinsipi** təsdiqləyir ki, vətəndaşlar hökumətin xidmətlərindən əldə etdikləri qazanca müvafiq vergi ödəməlidirlər. Onun əsas ideyası ictimai nemətləri xüsusi nemətlər bazarının qanunları üzrə bölüşdürmək təşəbbüsüdür. Tez-tez kinoteatra gedən adamın televizor qabağında divanda uzanmaq həvəskarına nisbətən bilet almaq üçün böyük məbləğdə pul ödədiyinin ədalətli olmasına, çətin ki, kimsə etiraz edəcək. İctimai nemətlərin istifadəsindən böyük fayda götürən insan, buna xüsusi ehtiyac duymayan fərdlə müqayisədə, onun təqdim edilməsi ilə bağlı əsas xərcləri daşmalıdır.

Bəzən fayda götürmək prinsipi əsasında benzin vergisinin mövcudluğuna bəraət qazandırırırlar. Benzin vergisindən daxilolmalar bir çox ştatlarda avtostradaların tikintisinə və təmirinə yönəldilir. Məhz benzin alanlar yolların əsas istifadəçiləri olduqlarına görə avtomobil yanacağına vergi qoyulmasını hökumət xidmətinin haqqını ödəmək üçün ədalətli vasitə saymaq olar.

Bu prinsipi varlı vətəndaşların daha yüksək vergi ödəmələrindən ibarət vəziyyəti müdafiə argumenti kimi də istifadə edirlər. Nəyə görə? Sadəcə, ona görə ki, varlılar ictimai xidmətlərdən böyük qazanc əldə edirlər. Qorunmalı bir şeyi olan vətəndaşlar isə əsas qazancı polisin mövcudluğu sayəsində əldə edirlər. Həmin argument yanğından mühafizə, milli müdafiə və məhkəmə sistemi kimi digər ictimai xidmətlər üçün də istifadə oluna bilər.

Bundan başqa, əldə edilən qazanc prinsipi təminatlı vətəndaşların hesabına maliyyələşdirilən yoxsulluğa qarşı mübarizə proqramının əsasını təşkil edir. Vergiverənlərin əsas kütləsi hamının rifahının yüksək olduğu bir cəmiyyətdə yaşamağa üstünlük verir və hesab edir ki, əhalinin ən kasıb təbəqələrinə maddi dəstək vermək proqramı ictimai nemətdir (fəsil 11). Əgər varlılar onu orta sinfin nümayəndələrinə nisbətən daha yüksək qiymətləndirirlərsə, görünür bu, ona görə belədir ki, onlar böyük vəsaitlərə malikdirlər və əldə edilən qazanc prinsipinə müvafiq olaraq yüksək vergilər ödəməyə borcludurlar.

Vergi ödəmək qabiliyyəti prinsipi

Vergi sisteminin ədalətliyini qiymətləndirmənin ikinci meyarı **vergi ödəmək qabiliyyəti** prinsipidir. Bu prinsip təsdiqləyir ki, vergilər hər bir fərdin vergi yükünü daşımağa çatan qabiliyyətinə müvafiq olaraq tutulmalıdır. Bəzən ona bu fikirlə haqq qazandırırırlar ki, bütün vətəndaşlar hökuməti dəstəkləmək üçün «eyni qurban» verməlidir. Lakin vətəndaşın verdiyi «qurbana» münasibət isə vergi tədiyəsinin yalnız həcmindən deyil, həm də vergiverənin gəlirindən və digər şərtlərdən asılıdır. Yoxsul adamın 1000 dollar həcmində ödədiyi vergi milyonçunun köçürdüyü 10000 dollardan daha böyük qurban tələb edir.

Vergi ödəmək qabiliyyəti prinsipi iki anlayış: **şaquli** və **üfüqi** ədaləti nəzərdə tutur. **Şaquli ədalət** o deməkdir ki, vergiləri ödəmək qabiliyyəti yüksək olan vergiverənlər dövlət büdcəsinə böyük pul məbləği keçirməlidirlər. **Üfüqi ədalət** isə o deməkdir ki, vergiləri ödəmək qabiliyyəti eyni olan vergiverənlər eyni pul məbləğlərini ödəməlidirlər. Bu anlayışların geniş yayılmasına baxmayaraq, onlardan vergi sistemlərinin qiymətləndirilməsində çox az istifadə olunur.

Şaquli ədalət. Əgər vergilər vətəndaşların onları ödəmək qabiliyyətinə müvafiq olaraq tutulursa, onda varlı vergiverənlərin ödədiyi haqq az təmin olunmuş fərdlərin tədiyələrindən çox olmalıdır. Amma varlılar nə qədər ödəməlidirlər? İqtisadçılar əsas diskussiyaları bu sual ətrafında aparırlar.

12.7-ci cədvəldə verilmiş vergi sistemini araşdıraq. Hər bir halda gəlirləri yüksək olan vergiverənlər böyük məbləğlər ödəyirlər. Vergi sistemləri bir-birindən vergiverənlərin gəlirlərinin artmasına müvafiq

olaraq vergi həcmnin nə qədər sürətlə böyüməsi ilə fərqlənir. **Proporsional vergi sistemi** fərdi şəxslərin ödədiyi verginin onların gəlirlərinin eyni bir hissəsini təşkil etdiyini nəzərdə tutur. **Regressiv (geriləyən) vergi sistemi** adlanan ikinci sistemə görə, yüksək gəlir götürən vergiverənlər digər vətəndaşlarla müqayisədə onun az hissəsini cəmiyyət naminə verir, hərçənd ki, xeyli sanballı məbləğlə vidalaşmalı olurlar. **Proqressiv vergi sistemi** yüksək gəlir götürən vergiverənlərin onun böyük hissəsi ilə vidalaşmasını nəzərdə tutur. Bu sistemlərdən hansı daha ədalətlidir? Birmənalı cavab mövcud deyil, burada hətta iqtisadi nəzəriyyə də gücsüzdür. Ədalət gözəllik, yaxud eybəcərlik kimdir və fərdin onu şəxsi dərkindən asılıdır.

Cədvəl 12.7.

Vergi sistemlərinin əsas tipləri

Proporsional vergi			Regressiv vergi		Proqressiv vergi	
gəlir, dol.	verginin məbləği, dol.	gəlirin payı, %	verginin məbləği, dol.	gəlirin payı, %	verginin məbləği, dol.	gəlirin payı, %
50000	12500	25	15000	30	10000	20
100000	25000	25	25000	25	25000	25
200000	50000	25	40000	20	60000	30

Praktikum

Vergi yükünün bölüşdürülməsi

Vergi siyasəti barədə diskussiyaları onun varlı adamlara münasibətdə ədalətli olması məsələsi ətrafında aparırlar. Gəlir vergisi cədvəllərini obyektiv qiymətləndirmənin meyarı yoxdur. Gəlir, gəlirləri müxtəlif olan ailələrin ABŞ-da fəaliyyətdə olan vergi sisteminə görə vergi tədiyələrini nəzərdən keçirək.

Federal vergilərin gəlirlərinin səviyyəsi müxtəlif olan ailə qrupları üzrə bölüşdürülməsi 12.8-ci cədvəldə göstərilmişdir. Cədvəldə vergiverənlər aldıkları gəlirlərə görə ayrılmış və eyni həcmli beş qrupa (kvintilə) bölünmüşdür. Cədvəlin ikinci sütununda hər qrupun orta gəliri göstərilmişdir. Əhalinin ən yoxsul qrupunun orta gəliri 9980 dollar; əhalinin daha təminatlı kvintilinin orta gəliri isə 174000 dollar təşkil etmişdir.

Cədvəlin növbəti sütununda vergilərin ümumi məbləği gəlirə nisbətən faizlə göstərilmişdir. Buradan aşkardır ki, ABŞ-ın federal vergi sistemi proqressiv vergi sistemidir. Ən kasıb ailələr gəlirlərin 8,0%-ini, ən varlılar isə 29,1%-ini vergi şəklində ödəmişlər.

Dördüncü və beşinci sütunlarda gəlirin və vergilərin qruplar üzrə bölünməsi müqayisə edilir. Ən kasıb qrup əhali gəlirinin 4%-ni alır və vergilərin 1%-ni ödəyir. Daha yüksək təmin olunmuşlar bütün gəlirlərin 49%-ni əldə edir və bütün vergilərin 59%-ni verirlər.

Cədvəl 12.8.

ABŞ-da federal vergilərin yükü

Kvintillər	Orta gəlir, dol.	Vergilərin gəlirlərdə payı, %	Ümumi gəlirdə pay, %	Bütün əhalinin vergilərdə payı, %
Aşağı	9880	8,0	4	1
İkinci	26100	15,6	11	7
Orta	44300	20,3	16	13
Dördüncü	68200	23,1	20	19
Ən yüksək	174000	29,1	49	59

Mənbə: *Congressional Budget Office, 1999-cu ilin məlumatlarına görə.*

Bu cədvəl dövlət vergilərinin həcmi haqqında ilkin təsəvvür yaratmağa imkan versə də, işlərin real durumunu tam həcmdə əks etdirmir. O, ev təsərrüfatlarından federal hökumətə daxil olan bütün vergi ödənişlərini əks etdirir, amma buna baxmayaraq, ailələrin aldığı hökumət transfertlərini, məsələn, dövlətdən ən kasıb ailələrə daxil olan müavinətləri nəzərə almır. Daha obyektiv mənzərəni isə həm vergiləri, həm də transfertləri nəzərə alan tədqiqatlar göstərir. Onların məlumatlarına əsasən, ABŞ-ın daha varlı əhali qrupları gəlirlərinin, hətta transfertlər çıxdıqdan sonra belə, dördü birini əvvəllərdəki kimi yenə dövlətə verirlər. Əksinə, ən kasıb ailələrin, adətən, transfert şəklində aldıkları ödədikləri vergilərdən daha çox olur. Nəticədə əhalinin ən kasıb qrupu üçün orta dərəcə cədvəldə göstərilən 8% yox, minus 30% təşkil edir. Başqa sözlərlə, onların gəliri vergi ödənişlərsiz və alınmış transfertlərsiz 30% yüksək olur. Nəticə aydındır: vergi siyasətini tam anlamaq üçün yalnız insanların dövlətə verdiklərini yox, həm də onların dövlətdən aldıklarını nəzərə almaq vacibdir.

Üfüqi ədalət. Əgər vergilər onları ödəmək qabiliyyətinə əsasən tutulursa, onda gəlirləri eyni olan vergiverənlər hökumətə eyni həcmdə vergi məbləği verməlidirlər. Amma fərdlərin gəlirlərinin bərabərliyi necə müəyyənəndirilməlidir, axı eyni cür olan ailələr mövcud deyil. Vergi məcəlləsinin üfüqi səthində ədalət olmasından ötrü ailələrin vergi vermək qabiliyyətləri üçün əhəmiyyətli olanların müəyyən edilməsi zəruridir.

Fərz edək ki, Smit və Conslar ailələri 50 min dollar həcmində gəlir əldə edirlər. Smitlərin uşağı yoxdur, amma ailənin başçısı xəstədir, ailənin hər iki üzvünün tibbi xidmət xərcləri 20 min dollar təşkil edir. Consların sağlamlığı yaxşıdır, amma dörd uşağı var. Consların uşaqlarından ikisi kollecdə oxuyur, təhsil haqqı 30 min dollardır. Bu iki ailənin eyni həcmdə gəlir vergisi ödəməsini tələb etmək nə qədər ədalətlidir? Bəlkə, Smitlərə vergi ödəməkdə möhlət verilməlidir ki, tibbi xidmətə çəkdiqləri yüksək xərclər kompensasiya olunsun və Conslar ailəsinə isə uşaqların təhsil xərclərini ödəmək üçün yardım göstərilməlidir?

Bu suallara veriləcək sadə cavablar mövcud deyil. Təcrübədə isə ABŞ-da gəlir vergisi onun dərəcəsini müəyyən vəziyyətlə əlaqədar dəyişən xüsusi qərarlara müvafiq olaraq ödənilir.



«Siz bir-birinizi sevəcəyinizi, bir-birinizə hörmət edəcəyinizi, ər-arvad qismində birlikdə yaşamağı davam etdirəcək olsanız, ABŞ dövlətinə daha çox vergi verəcəyinizi vəd edirsinizmi»

Vergi yükünün bölgüsü və ədalət

Vergi sisteminin ədalətliliyini qiymətləndirmənin əsas halqası (mərhələsi) vergi yükü bölgüsünün təhlil edilməsidir. Kim ki vergi yükünün əsas ağırlığını daşımalı olur, əslində heç də həmişə hökumətə vergi verməməlidir (əgər onun bölgüsünə ədalətlik mövqeyindən baxsaq). Nə qədər ki, vergilər tələb və təklifə təsir göstərir, cəmiyyətdə qiymətlərin dəyişilməsi də yalnız vergi verənlərə təsir etmir. Hər hansı bir verginin şaquli və üfüqi ədalətini qiymətləndirərək, bu dolayı təsiri diqqətdə saxlamaq vacibdir. Lakin vergiqoyma sisteminin ədalətliliyinə aid çoxlu diskussiya bunu inkar edir. Həmin diskussiyalar iqtisadçıların «*milçək yapışması nəzəriyyəsi*» adlandırdığı baxışa əsaslanır. Bu baxışa görə, vergi yükü «yapışqanlı kağıza qonmuş milçək» kimidir, hara qonsa, ora da yapışır, – bu, əsl həqiqətə uyğun çox nadir olan bir təzahürdür.

Məsələn, kimsə iddia edə bilər ki, bahalı xəz kürkə qoyulan vergi şaquli cəhətdən ədalətlidir, çünki xəz alanların əksəriyyəti, şübhəsiz, varlı adamlardır. Lakin əgər belə alıcılar xəzi digər cah-cəlal əşyaları ilə əvəz edə bilərlərsə, onda ona vergi qoyulması tətbiq edilməsi xəz məmulatları satışının həcmində azalmasına səbəb olar. Son nəticədə vergi yükünün böyük hissəsi vəhşi heyvan xəzini alanın yox, onu istehsal edənlərin və satanların çiyinə düşər. Fəhlələrin əksəriyyətinin kifayət qədər varlı olmadığından onlar üçün xəz məmulatlarına vergi qoyulmasının ədalətliliyi

«milçəklər üçün yapışqanlı kağıza» vergi qoyulmasının ədalətliliyindən kifayət dərəcədə fərqli görünür.

Praktikum

Korporasiya mənfəəti vergisini necə ödəməli?

Korporasiyaların mənfəətinə qoyulan verginin təhlili vergi yükü bölgüsünü tədqiq etmənin böyük praktik əhəmiyyət daşıdığına gözəl nümunəsidir. Korporasiya mənfəətinə vergi seçicilər arasında populyardır. Nəhayət, korporasiyalar insan deyillər. Öz vergilərinin azalması ehtirası ilə alışıb-yanan seçicilər vergi hesablarının ödənilməsi məsuliyyətini məm-nuniyyətlə şəxssiz təşkilatın çiyinə qoyardılar. Lakin korporativ vergi yükünü necə bölməli? İqtisadçıların fikirləri haçalanır, lakin vergini insanların ödədiyi aydındır. Korporasiya vergiləri nəinki ödəyir, daha çox onları toplayır. Vergilərin yükü son nəticədə insanların – səhmdarların, istehlakçıların, yaxud şirkətin işçilərinin çiyinə düşür.

İqtisadçıların çoxu hesab edir ki, korporasiyaların mənfəət vergisinin əsas ağırlığını onların işçiləri və istehlakçıları çəkir. Nümunəni nəzərdən keçirək. Fərz edək ki, ABŞ hökuməti avtomobil şirkətlərinin gəlirlərinə vergini artırır. Vergi hər şeydən öncə şirkətin az mənfəət alan mülkiy-yyətçilərinə (səhmdarlarına) zərbə vurur. Çünki korporasiyanın mənfəəti aşağı düşür, istehsalın modernləşdirilməsi və yeni tikililərə sərmayə qoyulması ixtisar olunur. Səhmdarlar öz vəsaitlərindən hansısa başqa bir şəkildə istifadə edirlər, məsələn, yeni evlər alır, yaxud sərbəst vəsaitlərini ya başqa sahəyə, ya da xarici ölkəyə yönəldirlər. Avtomobil zavodlarının sayca azalması ilə avtomobilin təklifi ixtisara düşür, buna müvafiq olaraq, əməyə bu sahədəki tələb də azalır. Beləliklə, avtomobil korporasiyası mənfəətinə verginin artırılması avtomobillərin qiymətinin qalxmasını və fəhlələrin əmək haqqının azalmasını şərtləndirir.

Korporasiyaların mənfəətinə qoyulan vergi yükü bölgüsünün təhlili «milçək üçün yapışqanlı kağız» nəzəriyyəsinin necə təhlükə olacağını göstərir. Korporasiyaların mənfəətinə vergi bəzən ona görə populyardır ki, ictimaiyyət əsas ağırlığın varlı şirkətlərin üstünə düşəcəyini fikirləşir. Lakin onlar yox, vergi yükünü son nəticədə milyonçu olmayanlar – korporasiyanın istehlakçıları və işçiləri daşıyacaqlar. Bu fakt ictimaiyyət tərəfindən dərk edilərsə, korporasiyaların mənfəətinə verginin artırılması şüarının seçicilər arasındakı populyarlığı aşağı düşərdi.

Nəticə: ədalətlilik və səmərəlilik dilemması

İqtisadçılar ədalətliliyin və səmərəliliyin vergi sisteminin ən vacib hədəfləri olmasından ibarət rəydə yekdildirlər. Lakin böyük ədalətlilik səmərəliliyin

azalması deməkdir. Vergi siyasətinin qiymətlərində haçalanmaların əsas səbəbi ədalətliliyə və səmərəliliyə münasibətlərin müxtəlifliyidir.

Vergi siyasətinin yaxın tarixi göstərir ki, siyasi liderlərin ədalətliliyə və səmərəliliyə baxışları necə fərqlidir. 1980-ci ildə Ronald Reyqan ABŞ prezidenti seçiləndə əməkhaqqı formasında olan gəlirlərə verginin son hədd dərəcəsi ən varlı amerikalılar üçün 50%, gəlirlərinin vergiqoyma dərəcəsi isə 70% təşkil edirdi. R.Reyqan iddia edirdi ki, verginin yüksək dərəcələri işləməyin və əmanət yığmağın iqtisadi stimullarını təhrif edir. Başqa sözlərlə, o, hesab edir ki, yüksək vergi dərəcələri iqtisadi səmərəlilik baxımından çox baha başa gəlir. Vergi islahatı onun administrasiyasının vergi siyasətində əsas prioritet idi – vergi dərəcələri 1981 və 1986-cı illərdə azaldıldı. 1989-cu ildə varlı amerikalılarda vergilərin son hədd dərəcəsi yalnız 28% təşkil edirdi. Sonrakı dörd ildə – C.Buş prezident olanda verginin yuxarı dərəcəsi 31%-ədək qalxdı.

Varlı amerikanların vergidən yayındıqlarını iddia edən Bill Klinton 1992-ci ildə ABŞ prezidenti seçildi. Başqa sözlə, onun anlamına görə, varlı adamların gəlirlərinə qoyulan vergilərin aşağı dərəcədə olması şaquli ədalətə müvafiq deyildi. Ən varlı amerikanların gəlirlərinə qoyulan vergi dərəcələri 1993-cü ildə təxminən 40% təşkil edirdi.

Yalnız iqtisadi nəzəriyyədən istifadə edilməsi səmərəlilik və ədalətlilik tarazlığını müəyyənləşdirməyin ən yaxşı üsulunu tapmağa imkan vermir. İqtisadçıların vergi siyasəti məsələləri üzrə siyasi diskussiyalarda rolu ondan ibarətdir ki, səmərəlilik ədalətliliyə heç bir xeyri olmadan qurban verən siyasətə mane olsun.

V HİSSƏ

**FİRMANIN DAVRANIŞI
VƏ BAZARIN TƏŞKİLİ NƏZƏRİYYƏSİ**

Fəsil 13

İSTEHSAL XƏRCLƏRİ

Amerikalıların hər gün istifadə etdikləri əmtəə və xidmətlər müxtəlif korporasiyalar tərəfindən istehsal olunur: *General Motors* – avtomobillər, *General Elektrik* – elektrik lampaları, *General Mills*-quru yeməklər istehsal edir. Ölkənin iqtisadiyyatı minlərlə firmalar tərəfindən formalaşdırılır. Onlardan bir neçəsi yuxarıda qeyd edilən kompaniyalar kimi yüz minlərlə fəhləsi olan nəhəng təşkilatlardır. Aksionerlərinin sayı on minlərlə olan həmin kompaniyaların hər birinin kompaniyanın mənfəətində payı vardır. Yerli dəlləxanalar və konditer mağazalarında və onlara bənzər digər firmalarda da bir neçə əməkdaş işləyir ki, onlar da ya ayrı-ayrı adamlara və yaxud ayrı-ayrı ailələrə məxsusdur.

Əvvəlki fəsillərdə istehsalın həcminə dair firmanın qəbul etdiyi qərarı təhlil edərək biz təklif əyrisindən istifadə etdik. Təklif qanununa əsasən firma daha böyük həcmdə əmtəə istehsal etməyə və onu daha yüksək qiymətlə satmağa səy göstərir. Bunun nəticəsində təklif əyrisi müsbət istiqamətə doğru meyl edir. Yalnız təklif qanununa söykənərək biz firmanın fəaliyyəti haqqında ən müxtəlif suallara cavab verə bilərik.

Bu fəsildə və sonrakı fəsillərdə biz firmanın bazardakı fəaliyyətini ayrı-ayrı bəndlər üzrə nəzərdən keçirəcəyik. Bazar təklif əyrisinin arxasında firmanın hansı qərarının durduğunu siz bilirsiniz. Bundan başqa siz predmeti qiymət və məhsul buraxılışının həcmi haqqında firmanın qərarına bazar şərtlərinin təsirindən ibarət olan iqtisadi nəzəriyyənin daha yeni sahəsi ilə sahə təşkili nəzəriyyə ilə tanış olacaqsınız. Məsələn, sizin şəhərdə bir neçə, yalnız bir ədəd televiziya kabeli kompaniyası var. Firmaların sayındakı fərqlər əmtəə və xidmətlərin bazar qiymətlərinə və bazarın səmərəli fəaliyyətinə necə təsir göstərir? Sahə təşkili nəzəriyyə məhz bu məsələlərlə məşğul olur.

Biz bunun başlanğıc nöqtəsi kimi çıxış edən istehsal xərclərini nəzərdən keçiririk. Bütün firmalar, o cümlədən *Delta Airlines*in aviokompaniyası və yerli qəlyanaltı mağazaları əmtəələrin istehsalı və xidmətlər prosesində, eləcə də onların reallaşdırılması prosesində müəyyən xərclərə yol verirlər. İstehsal xərclərinin səviyyəsi məhsul istehsalının həcmi və qiyməti haqqında firmanın qərarının həlledici amildir. Buna baxmayaraq, firmanın

xərclərinin nədən ibarət olduğunu müəyyən etmək heç də ilk baxışda gözə çarpacaq dərəcədə sadə bir məsələ deyildir.

Xərclər nədir?

Elen Xanqrinin çörəkbişirmə müəssisəsinin timsalında xərclərin nəzərdən keçirilməsinə başlayaq. Firmanın sahibi bulka hazırlamaq üçün un, qənd, ədviyyat və digər maddələri satın alır. Bundan əlavə o xəmirqarışdırıcı və peçlər alır, fəhlə tutur. Elen bişirilmiş bulkaları istehlakçılara təklif edir. Elenin qarşılaşdığı problemləri öyrənməklə biz bazar şərtlərindən asılı olmayan real iqtisadiyyatda həyata keçirilən əməliyyatlardan əldə edilən nəticələri hər bir firmaya aid edə bilərik.

Ümumi gəlir, məcmu xərclər və mənfəət

Bu məsələyə firmanın məqsədinin aydınlaşdırılmasından başlayırıq. Qəbul edilmiş qərarların təbiətini başa düşmək üçün sahibkarın hansı nəticələr əldə etməyə çalışdığını dərk etməliyik. Əlbəttə belə hesab etmək olar ki, Elen alicənablıq edərək, öz işini cəmli bulka yemək arzusunda olanların hamısını bulka ilə təmin etmək məqsədilə qurmuşdur, deyək ki, sadəcə olaraq o bu istehsal prosesindən həzz alır. Belə görünür ki, o həm də «pul əldə etmək» üçün bizneslə məşğul olur. Adətən iqtisadçılar belə hesab edirlər ki, firmanın məqsədi maksimum mənfəət əldə etməkdir. Belə bir ehtimal əksər hallarda özünü doğruldur.

Firmanın mənfəəti nədir? Firmanın istehsal etdiyi məhsulun reallaşdırılması nəticəsində əldə edilən pul məbləği (bizim bulkanın timsalında) **firmanın ümumi gəliri adlanır**. İstehsal ehtiyatlarının (bizim misalda-un, şəkər, pec, fəhlə tutulması) əldə edilməsi üçün firmanın sərf etdiyi pul məbləği firmanın **məcmu xərcləri** adlanır. Xərclərin ödənilməsi üçün zəruri olan pul vəsaiti çıxdıqdan sonra artıq qalan gəlir Elenin sərəncamında qalır. Biz firmanın mənfəətini onun ümumi gəliri ilə məcmu xərcləri arasındakı fərq kimi müəyyən edirik. Beləliklə,

$$\text{Mənfəət} = \text{Ümumi gəlir} - \text{Məcmu xərclər}.$$

Elenin məqsədi - mümkün qədər yüksək mənfəət əldə etməkdir.

Mənfəəti maksimallaşdırmaq prosesini başa düşmək, dərk etmək üçün biz onun ümumi gəlirinin və məcmu xərclərinin ölçülməsi vasitələrini hərtərəfli təhlil etməliyik. Ümumi gəlirin hesablanması o qədər də çətin deyildir: o firmanın istehsal etdiyi məhsulun həcmi onun reallaşdırıldığı qiymətə hasilindən əmələ gələn məbləğə bərabərdir. Əgər Elen 10 min bulka bişirib onların hər birini 2 dollara satırsa, onun ümumi gəliri 20 min

dollar təşkil edir. Bundan fərqli olaraq məcmu xərclərin ölçülməsi çox da sadə məsələ deyildir.

Firmanın xərcləri-alternativ xərclər kimi

Elenin çörəxanasının və yaxud hər hansı başqa bir firmanın xərclərini ölçərkən **Ekonomiksin on prinsipindən** birini yada salmaq vacibdir: xərclər - elə bir dəyərdir ki, arzu olunanı əldə etmək üçün ondan həтта imtina etmək də lazım gəlir. Xatırlayın ki, hər hansı maddi nemətin alternativ xərcləri (əldən çıxmış imkanların xərcləri) o şeylərlə əlaqədardır ki, onu əldə etmək üçün başqalarından imtina etməyə məcbur olursunuz. (fəsil-1) İqtisadçılar firmanın istehsal xərcləri haqqında danışarkən əmtəələrin istehsalı və xidmətlər göstərilməsi zamanı müşahidə olunan bütün alternativ xərcləri buraya daxil edirlər.

Firmanın unudulmuş, əldən çıxmış imkanlardan tez-tez baş verən xərcləri kifayət qədərdir. Əgər Elen öz firması üçün lazım olan una 1000\$ veribsə, bu 1000\$ onun alternativ xərcləridir, ona görə ki, o artıq pulu hər hansı başqa bir şeyə sərf edə bilməz. Eynilə də Elen çörəkbişirən gətirirsə və ona əmək haqqı ödəyirsə, onlar da firmanın xərclərinə daxil edilir. Bu qəbildən olan xərclər görünən xərclər (эксплицитные) adlanır. Digər tərəfdən firmanın bir sıra xərcləri də təbiidir. Fərz edək ki, Elen kompüterini çox yaxşı bilir və o proqramlaşdırıcı işləyərsə, saatda 100\$ pul qazana bilər. Elenin çörəxanada keçirdiyi hər bir saat ərzində itirdiyi gəlir 100\$ təşkil edir ki, bu da görünməyən xərclər (имплицитные) xərclər formasında onun xərclərinə daxil edilir.

Görünən və görünməyən xərclərdən fərqli olaraq mühasiblər və iqtisadçılar tərəfindən biznesin təhlili zamanı mühüm fərqlərə aydınlıq gətirilir. Onları hər şeydən əvvəl məhsul buraxılışının həcmi və qiymətlərin təyin edilməsi haqqında firmanın qərarının qəbul edildiyi prosesi öyrənmək maraqlandırır. Ona görə də xərclər ölçülən zaman onlar bütün alternativ xərcləri nəzərə alırlar. Onlardan fərqli olaraq mühasiblər firmanın ancaq daxil olan və çıxan pul kütləsinin mənbəyini araşdırır. Daha doğrusu onlar adətən köçürülmüş xərclərə əhəmiyyət verməyərək, yalnız görünən xərcləri nəzərə alır.

İqtisadçıların və mühasiblərin məsələyə fərqli münasibəti Elenin çörəxanasının təmsalında daha aydın görünür. Əgər Elen proqramlaşdırıcı kimi pul qazanmaq imkanından imtina edərsə, onun mühasibi öz işverəninin bu hərəkətini əsas götürüb onu bulka istehsalının xərcləri kimi nəzərə ala bilməz. Nə qədər ki, firma sahibinin görünməyən xərclərinin ödənilməsinə bir sent də vəsait sərf etməyib, deməli onlar mühasibat sənədlərində öz əksini tapa bilməz. İqtisadçı isə nəzərdən qaçırılmış gəliri xərclər kimi nəzərə alacaq, ona görə ki, onlar biznesdə Elenin qəbul etdiyi qərarlara müəyyən təsir göstərir. Məsələn, əgər proqramlaşdırıcının bir

saatlıq əmək haqqı 100 dollardan 500 dollara qalxarsa, çörəxananın sahibi belə bir nəticəyə gələ bilər ki, bulka istehsalının davam etdirilməsi xeyli zərərli başa gəldiyinə görə proqramlaşdırıcını tam iş gününə keçirilməsinə üstünlük versin.

Kapitalın dəyəri alternativ xərclər kimi

Praktiki olaraq hər bir biznesdə mühüm alternativ xərclərə maliyyə kapitalına investisiya qoyuluşu imkanlarında nəzərdən yayınan xərclər aid edilir. Fərz edək ki, çörəxananın satın alınması Elenə 300 min dollara başa gəlib. Əgər o bu pulu banka - ildə 5% hesabı ilə əmanət hesabına qoysaydı ildə 15 min dollar götürə bilərdi. Beləliklə, Elen bulka istehsalı xətrinə kapitalına görə faizlə hər ildə götürə biləcəyi 15 min dollardan imtina edir. Bu məbləğ həmən biznesin alternativ xərclərinin tərkib hissəsinə daxil olur.

Biz qeyd etdik ki, mühasiblər və iqtisadçılar xərcləri öz bildikləri kimi izah edirlər. Bu, xüsusilə, kapitalın dəyərinə yanaşmada özünü əyani şəkildə göstərir. İqtisadçı Elenin imtina etdiyi kapitalla görə faizlə götürə biləcəyi 15 min dolları daxil etməsə də onu biznesin xərcləri kimi qiymətləndirir. Mühasibin isə heç bir əsası yoxdur ki, həmən 15 min dolları biznesin xərcləri kimi qəbul etsin, ona görə ki, onların örtülməsi üçün pul daxilolmaları yoxdur.

İqtisadçıların və mühasiblərin bu məsələyə münasibətlərindəki fərqi daha dərinlən başa düşmək üçün məsələmizin şərtlərini dəyişək. Fərz edək ki, Elenin çörəxana almaq üçün 100 min dollarlıq yığıcı (əmanəti) var, qalan 200 min dollarını isə ildə 5% hesabı ilə bankdan götürür. Onun mühasibi əsas görünən xərclər olduğunu nəzərə alaraq 10 min dollarlıq illik faizli bank ödəmələrini xərclərdə əks etdirəcək, çünki o firmanın hesablaşma hesabında mütləq öz yerini tapmalıdır. Bunun əksinə olaraq iqtisadçının nöqteyi-nəzərində alternativ xərclər biznesin xüsusi əmlakıdır və əvvəlki misalda olduğu kimi o, 15 min dollar təşkil edir, yalnız fərq ondadır ki, banka faizlər əsasında ödənilən 10 min dollar görünən xərclər, 5 min dolları isə yaddan çıxmış faizli gəlir hesabına görünməyən xərclər kimi formalaşır.

İqtisadi mənfəət və mühasibat mənfəəti

İndi firmanın məqsədi olan mənfəətə qayıdaq. İqtisadçılar və mühasiblər xərclərə müxtəlif mövqedən yanaşdıqlarına görə mənfəətin hesablanma metodu da eyni ola bilməz. İqtisadçı tərəfindən firmanın **iqtisadi mənfəəti** firmanın ümumi gəliri ilə firmada əmtəə və xidmətlər üçün sərf edilən bütün alternativ xərclərin fərqi kimi hesablanır. Mühasib isə firmanın

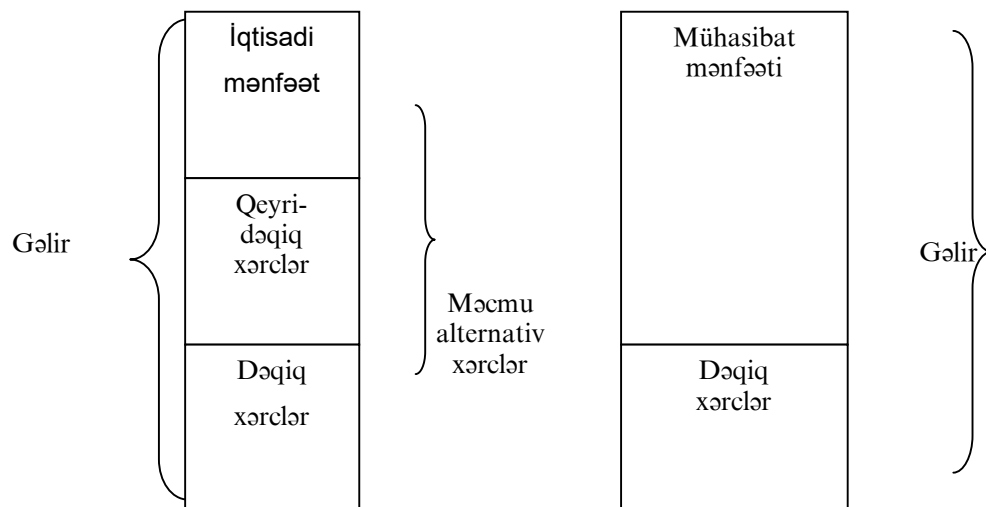
mühasibat mənfəəti firmanın ümumi gəliri ilə əsasən ekspliüitnıx istehsal xərcləri arasındakı fərq kimi hesablayır.

Bu məsələyə mühasiblərin və iqtisadçıların münasibəti arasındakı fərqlər 13.1 sayılı şəkildə ümumiləşdirilmişdir. Görəcəksiniz ki, mühasiblər görünməyən xərclərdən yayındıqca mühasibat mənfəəti iqtisadi mənfəəti ötürüb keçir. İqtisadçının nöqteyi-nəzərincə isə biznes o vaxt gəlirli olur ki, o vaxt ümumi gəlir bütün alternativ xərcləri həm görünən həm də görünməyən xərcləri ödəyə bilmir.

İstehsal və xərclər

Firmalar bazar üçün lazım olan məhsulları istehsal etmək və xidmətlər göstərmək üçün ehtiyatlar əldə edərkən müəyyən qədər xərc çəkirlər. Bu bölmədə biz firmanın istehsal prosesi ilə onun məcmu xərcləri arasındakı əlaqələri araşdıracağıq. Biz Elen Xanqrinin çörəxanasının təmsalında təhlil aparacağıq.

Tədqiqatı sadələşdirmək üçün fərz edək ki, Elenin çörəxanasının həcmi dəyişilməzdir, bişirilən bulkaların sayı isə ancaq müddətli dövrlərin sayından asılıdır. Bu təklif uzunmüddətli dövr üçün yox, qısa müddətli dövr üçün tam realdır. Bu o deməkdir ki, Elen bir gün ərzində təzə (yeni) çörəxana tikə bilməz, tikintinin bir il ərzində başa çatdırılmasının mümkünlüyü isə ağılabatandır. Beləliklə, bizim təhlilə çörəxana sahibinin qısamüddət üçün qəbul etməli olduğu istehsalat qərarlarının təsviri kimi baxılmalıdır. Sonradan bu fəsildə biz xərclərlə müvəqqəti üfüq arasındakı əlaqəni daha geniş tədqiq edəcəyik.



Şəkil 13.1. Xərclərə iqtisadi və mühasibat baxışları arasındakı fərq

İstehsalat funksiyası

Çörəxanada buraxılan bulkaların sayının fəhlələrin sayından asılılığına dair 13.1 sayılı cədvəldə konkret məlumatlar verilmişdir. Əgər çörəxanada işçilər yoxdursa, bulka da yoxdur. Bir fəhlə 50 bulka buraxır, iki fəhlə isə istehsal həcmi 90 bulkaya çatdırır və s.

Cədvəl 13.1.

İstehsal funksiyası və məcmu xərclər: Elen Xanqrinin çörəxanası

Fəhlələrin sayı	Məhsul buraxılışı (1 saatda buraxılan bulkaların sayı)	Əməyin son məhsuldarlıq həddi	Avadanlığa qoyulan xərclər \$	Fəhlə tutul - masına xərclər \$	Ehtiyatlara məcmu xərclər (çörəxananın avadanlıqlarına qoyulan xərclər + əməyin ödənilməsinə çəkilən xərclər) \$
0	0	50	30	0	30
1	50	40	30	10	40
2	90	30	30	20	50
3	120	20	30	30	60
4	140	10	30	40	70
5	150		30	50	80

13.2. şəkildə – cədvəlin ilk iki sütunlarında rəqəmlər arasındakı asılılıq qrafik formasında verilmişdir. Fəhlələrin sayı üfüqi ox istiqamətində, buraxılan bulkaların sayı isə şaquli ox istiqamətində əks etdirilmişdir. İstifadə edilən ehtiyatların sayı ilə (bizim misalımızda-fəhlələrin) məhsul buraxılışının həcmi (bizim misalımızda-bulkaların sayı) arasındakı asılılıq **istehsal funksiyası** adlanır.

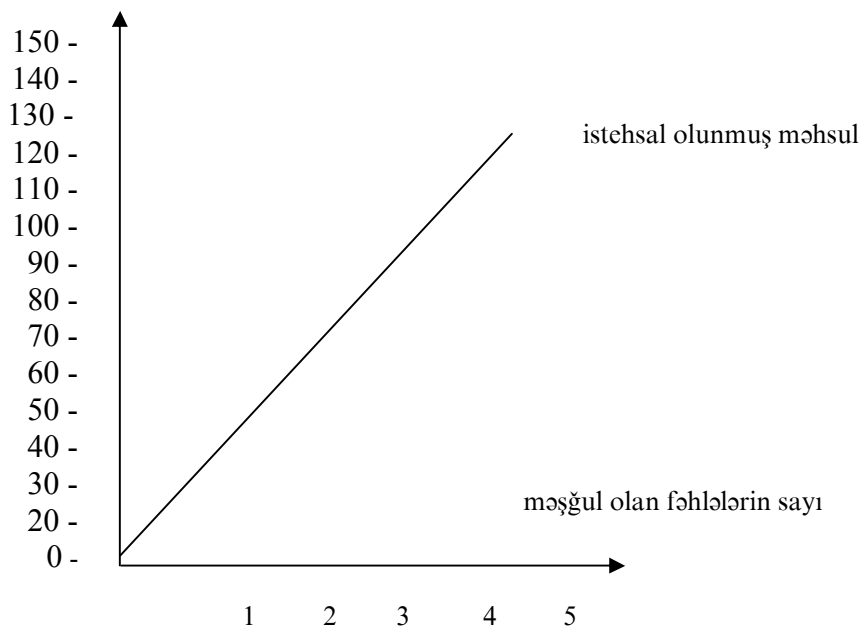
Ekonomiksin on prinsipindən birində deyilir ki, рациональный человек mümkün dəyişikliklərin terminləri haqqında fikirləşir. Sonrakı fəsillərdə biz əmin olacağıq və inanacağıq ki, o buraxılan məhsulun həcmi ilə fəhlələrin sayı haqqında firmanın qərarının qəbul edildiyi prosesin başa düşülməsi üçün mühüm rol oynayır. Belə qərarların başa düşülməsində atılan ilk addım işçinin **son məhsul** anlayışdır.

Fəhlələrin sayı artaraq 1-dən 2-yə çatanda bulka buraxılışı 50-dən 90-a çatır, yəni ikinci fəhlələnin son məhsuldarlıq həddi 40 bulka təşkil edir. Əgər prosesə bir nəfər də əlavə fəhlə cəlb edilərsə, bulka buraxılışı 90-dan 120-yə qalxar, beləliklə üçüncü fəhlələnin son məhsuldarlığı həddi 30 bulkaya bərabər olur.

Buradan görəcəksiniz ki, fəhlələrin sayı artıqca məhsul buraxılışında son məhsuldarlıq azalır. İkinci fəhlələnin son məhsuldarlıq həddi 40 bulka, üçüncü fəhlələnin 30 bulka, dördüncü fəhlələnkisi isə 20 bulka təşkil edir. Belə bir proses **son məhsuldarlığın azalması** adlanır. Çörəxanada bir neçə fəhlə işlədiyi zaman onlar bir-birilərinə mane olmurlar. Fəhlələrin sayı artdüqca əlavə cəlb edilən işçilər məcburdular ki,

avadanlıqlardan birlikdə istifadə etsinlər, təbii ki, çox darısqallıq, sıxıntılı şəraitdə işləsinlər. Beləliklə, Elen nə qədər çox fəhlə tutursa, hər bir yeni fəhlənin bulka istehsalında qoyduğu payı da bir o qədər azalır.

Məhsul buraxılışının həcmi
(bir saatda buraxılan bulkaların sayı)



Şəkil 13.2. İstehsal funksiyası: Elen Xanqrinin çörəkxanası.

Son məhsuldarlıq həddinin azalması 13.2 qrafikində əyani şəkildə əks etdirilmişdir. Əyrinin tangens bucağı (bucaq koofsenti) (hər addımda artım) istehsal funksiyası növbəti işçinin tutulması ilə addım bulka buraxılışının həcmində dəyişilməsinə («artmasına») bərabərdir. Beləliklə, o fəhlənin son məhsuldarlığına bərabər olur. Çörəkxanada fəhlələrin sayı artdıqca, son məhsuldarlıq aşağı düşür və istehsal funksiyası daha artıq dərəcədə əyimli (mailli) olur.

İstehsal funksiyasından məcmu xərclər əyrisinə doğru

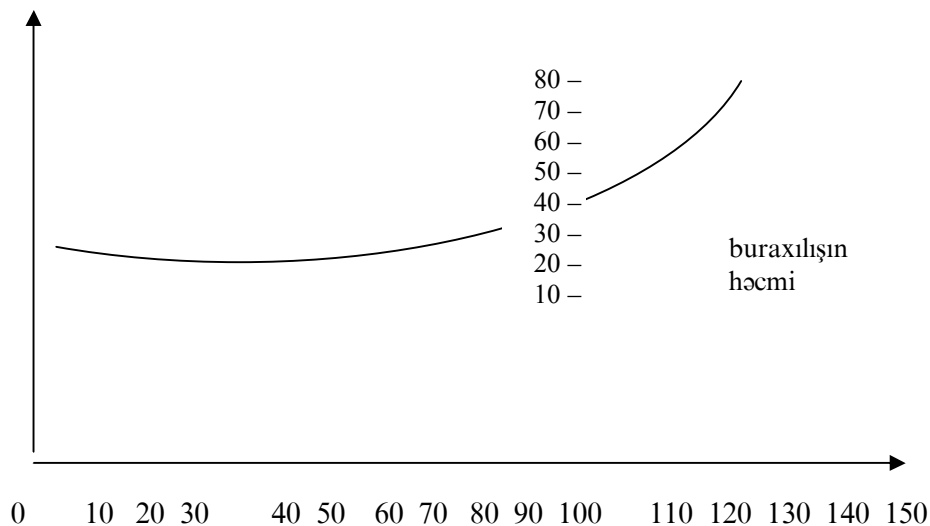
13.1. Cədvəlinin axırını üç stunu bulka istehsalı prosesinə Elenin qoyduğu xərcləri göstərir. Bizim misalda çörəkxananın avadanlıqlarına çəkilən xərclər saatda 30 dollar, hər bir fəhləyə çəkilən xərclər isə saatda 10 dollardır. Əgər Elen bir nəfər fəhlə tutursa onun məcmu xərcləri 40 dollar, əgər o iki nəfər fəhlə tutursa, məcmu xərclər 50 dollara qalxır və s.

Cədvəldəki rəqəmlər çörəkxanadakı fəhlələrin sayının, buraxılan bulkaların sayının və məcmu istehsal xərclərinin bir-birilə qarşılıqlı əlaqədə olduğunu göstərir.

Bizim məqsədimiz firmanın məhsul buraxılışının həcmi və əmtəəyə qiymət qoyulması haqqında qəbul etdiyi qərarın qəbul edilməsi prosesini öyrənməkdir. Bununla əlaqədar olaraq məhsul buraxılışının həcmi ilə (13.1 sayılı cədvəldə ikinci sütun) məcmu xərclər (axıncı sütun) arasındakı asılılıq bizim üçün daha böyük əhəmiyyət kəsb edir. 13.3. sayılı sxemdə bu dəyişikliklərin bir - birindən asılılığı verilmişdir ki, bu da **məcmu xərclərin əyrisi** adlanır, özü də buraxılışın həcmi üfüqi ox üzərində, məcmu xərclər isə şaquli ox üzərində yerləşdirilmişdir.

Məcmu xərclər \$

Məcmu xərclər \$



Sxem 13.3. Məcmu xərclər əyrisi: Elen Xanqrinin çörəkxanası

Göründüyü kimi, buraxılışın həcmi artdıqca məcmu xərclər əyrisi daha da əyilir. Bu sxemdə məcmu xərclər əyrisi istehsal funksiyası qrafikini əks etdirir (şəkil 13.2). Elen çörəkxanaya nə qədər çox fəhlə «doldursa» bulka buraxılışının həcmində hər bir sonrakı fəhlənin əmək sərfi (qoyduğu pay) getdikcə azalır. Son məhsulun, məhsuldarlığın mümkün səviyyəsinin azalmasına xas olan bu cəhət ehtiyatların artması ilə yanaşı istehsal funksiyasının tədriclə əydəmlənməsində özünü göstərir. İndi isə problemə digər tərəfdən nəzər yetirək. Əgər Elen böyük həcmdə

bulka bişirirsə onun tutduğu fəhlələrin sayı da kifayət qədər çox olmalıdır. Ona görə ki, çörəkxanada daha az sərbəst yer (boş yer) qaldıqca, bu əlavə hər bir bulkanın bişirilməsinə çəkilən xərclərin daha da artmasına gətirib çıxaracaqdır (səbəb olacaqdır).

Buna görə də buraxılışın həcmi artdıqca, məcmu xərclər əyrisi daha çox əyilir.

Xərclərin müxtəlif tipləri

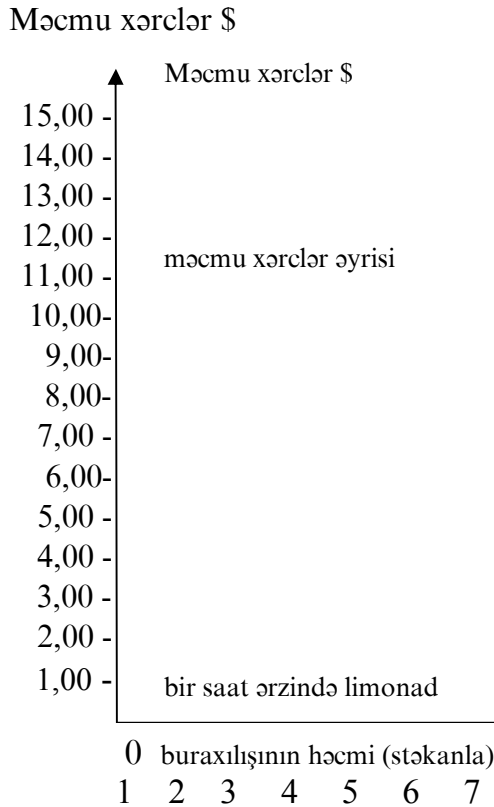
Elen Xanqrinin işinin təhlili firmanın məcmu xərclərinin onun istehsal funksiyasında necə əks olunduğunu nümayiş etdirdi. Məcmu xərclər anlayışına əsaslanaraq biz ondan törəyən xərclər anlayışını da müəyyən edə bilərik. Onların müəyyən edilməsini biz Elenin çörəkxanası ilə qonşu olan Telmi Terstinin limonad köşkünün xərclərini əks etdirən 13.2 sayılı cədvəldə göstərilən məlumatlar əsasında nəzərdən keçirək.

Cədvəl 13.2.

Xərclərin müxtəlif tipləri: Telmi Terstinin limonad köşkü

Limnadın sayı (hər saatda stəkanla)	Məcmu xərclər \$	Sabit xərclər \$	Dəyişən xərclər \$	Orta sabit xərclər \$	Dəyişən sabit xərclər \$	Orta məcmu xərclər \$	Son hədd xərcləri \$
0	3,00	3,00	0,00	-	-	-	0,30
1	3,30	3,00	0,30	3,00	0,30	3,30	0,50
2	3,80	3,00	0,80	1,50	0,40	1,90	0,70
3	4,50	3,00	1,50	1,00	0,50	1,50	0,90
4	5,40	3,00	2,40	0,75	0,60	1,35	1,10
5	6,50	3,00	3,50	0,60	0,70	1,30	1,30
6	7,80	3,00	4,80	0,50	0,80	1,30	1,50
7	9,30	3,00	6,30	0,43	0,90	1,33	1,70
8	11,00	3,00	8,00	0,38	1,00	1,38	1,90
9	12,90	3,00	9,90	0,33	1,10	1,43	2,10
10	15,00	3,00	12,00	0,30	1,20	1,50	-

Cədvəlin birinci sütununda Telmi öz alıcılarına təklif etmək imkanını əks etdirən hər bir saatda istehsal edilən limonad stəkanlarının 1-dən 10-a qədər olan sayı göstərilir. İkinci sütun sahibkarın limonad istehsalı üzrə məcmu xərclərini göstərir. 13,4 sayılı şəkildə limonad köşkünün məcmu xərclər əyrisi əks olunmuşdur. Limonadların sayı (cədvəlin birinci sütunundan götürülən) üfüqi oxda, məcmu xərclər isə (ikinci sütundan götürülən) şaquli oxda öz əksini tapır. Telmidə də Elen Xanqrinin məcmu əyrisini xərclər oxşar əyri forması alınır. İstehsal həcmi artdıqca o daha əyimli olur ki, bu da (artıq biz bunu müzakirə etdik) məhsul buraxılışının mümkün həddinin azaldığını göstərir.



Şəkil 13.4. Məcmu xərclər ayrısı: Telmi Terstin köşkü

Sabit və dəyişən xərclər

Telminin məcmu xərcləri iki tip xərcərdən formalaşır. Sabit xərclər adlanan bəzi xərclər məhsul buraxılışının həcmi dəyişiləndə dəyişilmir, eyni səviyyədə qalır. Telminin sabit xərclərinə satılan limonad stəkanlarının sayından asılı olmayan icazə xərcləri daxildir. Əgər sahibkar tam iş günü üçün hesabdar tutarsa, onun əmək haqqı da limonad stəkanlarının sayından asılı olmayaraq sabit xərclərə daxil edilir. 13.2. sayılı cədvəlin üçüncü sütununda Telminin sabit xərcləri göstərilir; Bizim misalda həmin xərclər saatda 3 dollara bərabər olur.

Firmanın digər tip xərcləri dəyişən xərclər adlanır, ona görə ki, firmada məhsul buraxılışının həcmi dəyişdikcə onlar da dəyişir. Telminin dəyişən xərclərinə onun aldığı limon və şəkər daxildir, belə ki, sahibkar nə qədər çox limonad istehsal edirsə bir o qədər çox da sitrus meyvələr və şəkər almalı olur. Əgər Telmi limonad istehsalını artırmağı planlaşdırır və əlavə işçilər tutarsa onların əmək haqqıda dəyişən xərclərə daxil edilir. 13.2

saylı cədvəlin dördüncü sütununda Telminin dəyişən xərcləri göstərilir. Əgər satışda limonad yoxdursa, dəyişən xərclər 0-a bərabər olur, hər bir saatda bir stəkan limonad istehsal edilərsə, dəyişən xərclər 0,30 dollar, 2 stəkan istehsal edilərsə onda dəyişən xərclər 0,80 dollar olur və i.a. Firmanın məcmu xərcləri sabit xərclərlə dəyişən xərclərin cəminə bərabərdir. 13,2 saylı cədvəlin ikinci sütunundakı məcmu xərclər üçüncü sütundakı sabit xərclərlə dördüncü sütundakı dəyişən xərclərin cəminə bərabərdir.

Orta və son hədd xərcləri

Telmi firmanın sahibi kimi nə qədər limonad istehsal edəcəyi haqqında qərar qəbul edir. Bu qərar onu nəzərdə tutur ki, xərclərin dəyişilməsi məhsul buraxılışının həcmnin dəyişilməsindən asılı olmalıdır. Telmi limonad istehsalına çəkilən xərclərlə əlaqələr mütəxəssisdən iki sualın cavabını aydınlaşdırmalıdır.

*Bir stəkan adi limonadın istehsalına çəkilən xərclər nə qədərdir?

* İstehsalın həcmi artdığı şəraitdə bir stəkan limonada çəkilən xərclər nə qədərdir?

İlk baxışda hər iki sualın cavabının eyni olduğu nəzərə çarpsa da əslində bu belə deyildir. Bu suallara verilən cavablar məhsul buraxılışının həcmi haqqında firmanın qərarının qəbul edildiyi prosesi başa düşmək üçün çox vacibdir.

Vahid məhsula çəkilən istehsal xərclərini hesablamaq üçün biz firmanın xərclərini onun istehsal etdiyi məhsulun sayına bölməliyik. Məsələn, əgər firma saatda 2 stəkan limonad istehsal edərsə və onun məcmu xərcləri 3,80 dollardırsa, onda bir stəkan limonad üçün çəkilən istehsal xərcləri $3,80:2$ dollar olur və yaxud 1,90 dollar təşkil edir. Məcmu istehsal xərclərinin məhsul buraxılışının həcminə olan nisbəti **orta məcmu xərclər** adlanır. Məcmu xərclər dəyişən və sabit xərclərin cəmindən ibarət olduğuna görə orta məcmu xərcləri də orta sabit xərclərlə orta dəyişən xərclərin cəmi kimi təsəvvür etmək olar. **Orta sabit xərclər** sabit xərclərin məhsul buraxılışının həcminə, **orta dəyişən xərclər** isə dəyişən xərclərin məhsul buraxılışının həcminə olan nisbətindən ibarətdir.

Orta istehsal xərcləri bizə vahid məhsul istehsalına çəkilən xərclər haqqında məlumat versə də o məhsul istehsalının həcmnin dəyişildiyi şəraitdə firmanın məcmu xərclərinin necə dəyişilməsi haqqında məlumat əldə etməyə imkan vermir. 13,2 saylı cədvəlin axırncı sütununda məhsul istehsalının həcmi artdıqca firmanın məcmu xərclərinin artmasının vahid məhsulda necə əks olunduğu göstərilir. Bu artım, bu çoxalma **son hədd xərcləri** adlanır. Məsələn, əgər Telmi limonad buraxılışını 2 stəkandan 3 stəkana qədər qaldırırsa, onun məcmu xərcləri də 3,80 dollardan 4,50 dollara qalxacaq, başqa sözlə üçüncü stəkan limonadın son hədd xərcləri $4,50 - 3,80$ \$ olacaq, yəni 0,70 dollar təşkil edəcəkdir.

Bu təyinetməni riyazi yolla ifadə etmək daha faydalıdır. Firmanın buraxdığı məhsulun həcmi Q , məcmu xərcləri TC , orta məcmu xərcləri – ATC , son hədd xərcləri isə – MC ilə işarə etsək, onda bütün dediklərimizi biz aşağıdakı kimi ifadə edə bilərik.

$$ATC = \frac{\text{məcmu xərclər}}{\text{Məhsulun həcmi}} = \frac{TC}{Q}$$

$$MC = \frac{\text{Məcmu xərclərin dəyişilməsi}}{\text{Məhsul həcmi dəyişilməsi}} = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}$$

Burada Δ (delta yunan hərfindir) dəyişikliyin dəyişkənliyini ifadə edir. Bu bərabərlik onu göstərir ki, orta istehsal xərcləri və son hədd xərcləri məhz məcmu xərclərdən irəli gəlir.

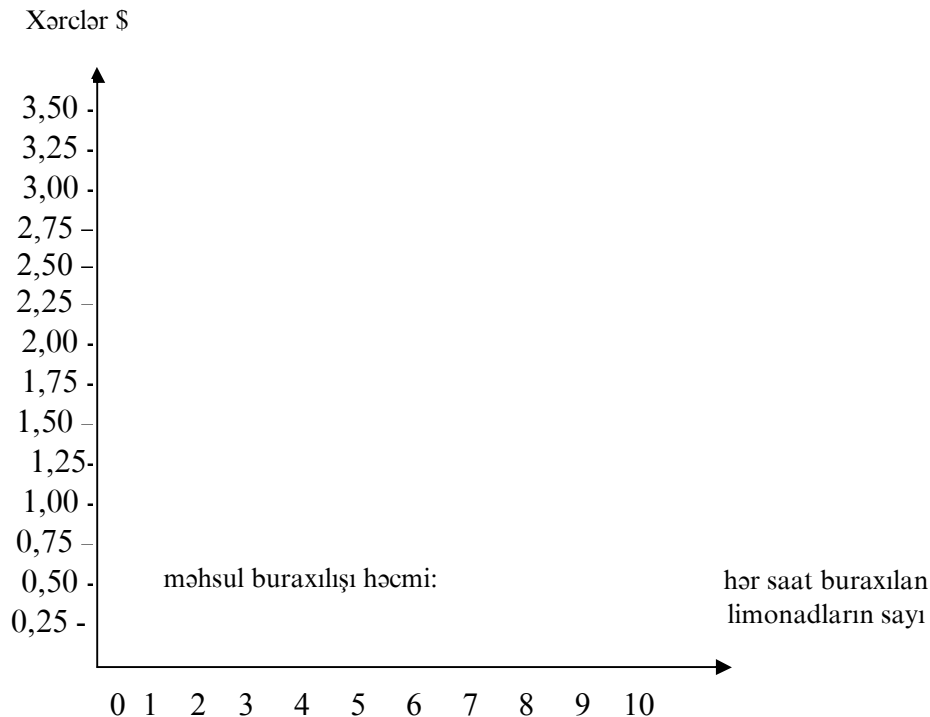
Sonrakı fəsillərdə biz göstərəcəyik ki, Telminin limonadxanasında orta məcmu xərclər və son xərclər konsepsiyası sərinləşdirici içkilər istehsalının həcmi haqqında qərar qəbul etmək üçün xüsusilə sərfəlidir. Eyni zamanda yaddan çıxarmaq olmaz ki, bizim nəzərdən keçirdiyimiz anlayış Telmiyə istehsal xərcləri haqqında yeni məlumatlar vermir. Orta məcmu xərclər və son xərclər onun firmasının məcmu xərclərində ifadə olunan informasiyanın başqa bir formada əksidir. Orta məcmu xərclər hər vahid məhsul istehsalına çəkilən istehsal xərcləri haqqında bizə məlumat verir, ona görə ki, məcmu xərclər buraxılan hər bir məhsulun üzərinə bərabər səviyyədə bölüşdürülür. Son xərclər isə əlavə istehsal edilən hər bir məhsulun məcmu xərclərinin artmasına təsiri haqqında məlumat əldə etməyə imkan verir.

Əyri xərclər və onların formaları

Əvvəlki fəsillərdə əyri tələb və təklifin qrafikindən bazar subyektlərinin fəaliyyətinin təhlili üçün istifadə etmək faydalı olduğu kimi bu fəsildə də məcmu və son xərclərin əyri qrafikindən istifadə etmək faydalı olacaqdır. 13.2 sayılı cədvəlin məlumatları əsasında 13.5 sayılı şəkildə alınan qrafikdə Telminin firma xərcləri öz əksini tapır. Üfüqi ox üzrə limonad buraxılışının həcmi, şaquli ox üzrə isə son orta xərclər yığılmışdır. Şəkildə 4 qrafik əks olunmuşdur: orta məcmu xərclər (ATC), orta sabit xərclər (AFC), orta dəyişən xərclər (AVC) və son xərclər (MC).

Telmi Terstinin limonad dükanının əyri xərclər forması bir çox real firmalar üçün xarakterikdir. Bu əyrilərin üç xarakterik xüsusiyyətlərini

son xərclər əyrisi formasını, orta məcmu xərclər əyrisi formasını və onların öz aralarında necə əlaqədə olduqlarını nəzərdən keçirək.



Şəkil 13.5 Telmi Terestin köşkünün orta son hədd xərclərinin əyrisi.

Artan son xərclər. Məhsul buraxılışının həcmi artdıqca Telmi Teresti firmasının son xərcləri də artır. (son məhsulun azalması xüsusiyyətlərinə uyğun olaraq). İlk başlanğıcda istehsalın həcmi az miqdarda olduğu şəraitdə firmada məhdud sayda fəhlə işləyir, avadanlıqların bir hissəsi isə boş dayanır. Baxmayaraq ki, zəruri olduqda (lazım gəldikdə) Telmi istifadə edilməyən ehtiyatları yüngülcə hərəkətə gətirir, istehsal həcmi artır. Əksinə, əgər Telmi böyük həcmdə limonad istehsal edirsə, onun lareki fəhlələrlə dolacaq, avadanlıqlarının əsas hissəsi isə tam istifadə olunacaq. Firma isə əlavə işçilər cəlb etməklə məhsul istehsalının həcmi artırmaq imkanına malikdir. Lakin bu halda təzə, təcrübəsiz işçilər çox sıxıntılı bir şəraitdə işləməli olacaqlar, ola bilər ki, onlar avadanlıqların nə vaxt boşalacağını gözləməklə iş gününün bir hissəsini boş dayansınlar. Beləliklə, məhsul

buraxılışının həcmi kifayət qədər yüksək olduqda belə əlavə istehsal edilən hər bir stəkan limonad çoxlu xərclər tələb edəcəkdir.

Məcmu xərclər əyrisinin U-şəkilli forması. Telmi Terstin məcmu xərclər əyrisi U şəkilli formadadır. Nə üçün? Xatırlayaq ki, orta məcmu xərclər orta sabit xərclərlə orta dəyişən xərclərin cəmindən ibarətdir. Məhsul buraxılışının həcmi artdıqca, orta sabit xərclər aşağı düşür, ona görə ki, sabit xərclər daima atran məhsul vahidinin sayına bölünür. Məhsul buraxılışının son həddinin azalması nəticəsində məhsul buraxılışının həcmi artdıqca, adətən orta dəyişən xərclər də artır. Orta məcmu xərclər əyrisi həm orta sabit xərclər əyrisinin, həm də orta dəyişən xərclər əyrisinin formasını özündə əks etdirir. İstehsalı çox aşağı həcmdə olduğu halda, deyək ki, saatda 1, yaxud 2 stəkan olduğu halda orta məcmu xərclər yüksəkdir, ona görə ki, sabit xərclər ancaq bir neçə məhsul vahidinə bölünür. Bu halda məhsul buraxılışının həcmi artdıqca orta məcmu xərclər azalır, bu proses məhsul buraxılışının həcmi saatda 5 stəkan səviyyəsinə qalxana, orta məcmu xərclərin azalması bir stəkan limonad üçün 1.30 dollara düşənə qədər davam edir. Əgər firma 6 stəkandan çox limonad buraxarsa orta məcmu xərclər yüksəlməyə başlayır, ona görə ki, orta dəyişən xərclər əsaslı surətdə artır.

U əyrisinin aşağı nöqtəsi məhsul buraxılışının həcminə bərabər olduğuna görə orta məcmu xərclər də minimum səviyyədə olur. (*Firma özünün səmərəli həddinə çatır*). Telmi Teresti üçün səmərəli hədd 5 ya da 6 stəkan limonada bərabərdir. Əgər satılan limonadların sayı bundan çox və ya az olarsa, orta məcmu xərclər 1.30 dollar minimum səviyyədən yüksək olur.

Son xərclər əyrisi ilə orta məcmu xərclər əyrisi arasındakı nisbət 13,5 sayılı şəkli (və yaxud 13.2. sayılı cədvəli) təhlil edərək siz ola bilsin ki, aşağıda qeyd olunan qəribə bir asılılığın olduğunu hiss etmişsiniz. Belə ki, nə qədər ki, orta məcmu xərclər son xərclərdən azdır orta məcmu xərclər aşağı düşür. Nə vaxt ki, son xərclər orta məcmu xərcləri ötüb keçir, onda axırıncı yüksəlir. Telmi firmasında xərclər əyrisinin bu xassələri misalımızda xüsusi seçilmiş rəqəmlərin nəticəsi deyildir. O bütün firmalar üçün xarakterikdir.

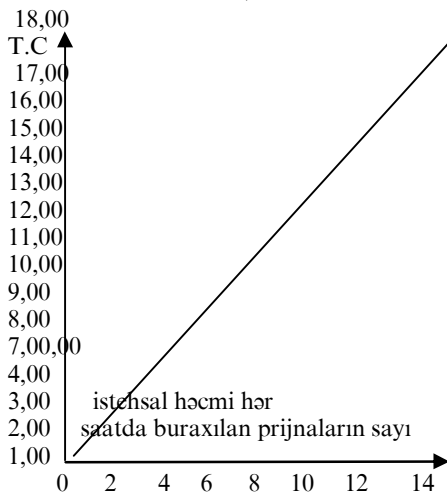
İşin niyə belə olmasını başa düşmək üçün analoji təsəvvürləri işə salaq. Fərz edək ki, orta məcmu xərclər verdiyimiz imtahanlar üçün sizin əldə etdiyiniz orta bala bərabərdir. Son xərclər isə sonra verəcəyiniz imtahan üçün alacağınız qiymətdir. Əgər sonrakı verəcəyiniz imtahan üçün alacağınız qiymət əvvəlki imtahanda topladığınız orta baldan yüksəkdirsə sizin orta balınız yüksək olacaqdır. Orta və son xərclərin hesablanması imtahanlar üçün orta və son balların hesablanması ilə eynilik təşkil edir.

Orta məcmu və son xərclər arasındakı qarşılıqlı münasibətdə çox mühüm və birbaşa əlaqələr vardır: **orta məcmu xərclər ayrısı və son xərclər istehsalın səmərəli həddində kəşisirlər**. Nə üçün? İstehsalın həcmi aşağı olduğu halda son xərclər orta məcmu xərclərdən az olur, yəni axırını azalır. Lakin iki ayrını kəsib keçəndən sonra son xərclər orta məcmu xərcləri ötürüb keçir. Bizim indi müzakirə etdiyimiz baxımdan istehsal öz səmərəli həddinə çatanda orta məcmu xərclər artmalıdır. Bu o deməkdir ki, ayrıləri kəsən nöqtə orta məcmu xərclər ayrısının aşağı nöqtəsidir. Növbəti fəsildə siz görəcəksiniz ki, orta məcmu xərclərin aşağı nöqtəsi firmanın rəqabət qabiliyyətinin təhlilində mühüm rol oynayır.

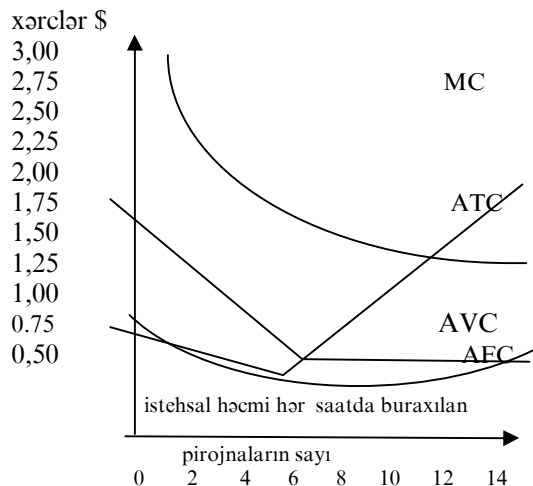
Xərclərin tipik ayrıləri

Bizim yuxarıda nəzərdən keçirdiyimiz misallarda son məhsulun azalması, eləcə də son xərclərin artması firmada istehsalın istənilən səviyyəsində müşahidə olunur. Buna baxmayaraq firmaların çoxunda son məhsulun azalması heç də birinci fəhlənin tutulması ilə başlamır. İstehsal prosesindən asılı olaraq ikinci və üçüncü fəhlənin son məhsulu birinci fəhlənin son məhsulundan çox olacaq. Əgər onlar öz aralarında vəzifələri bölüşdürürlərsə, birgə fəaliyyət formasında məhsuldarlıq hər bir fəhlənin ayrılıqda fəaliyyəti ilə müqayisədə yüksələcəkdir. Belə firmalarda müəyyən müddət ərzində son məhsul artacaqdır.

13.3. sayılı cədvəldə belə firmalarından biri kimi konkret olaraq Böyük Bobun pirojna firmasının xərcləri təqdim edilir. Onlar qrafik formasında 13.6 sayılı şəkildə təqdim olunmuşdur. (a) qrafikindəki şəkildə məcmu xərclərin (TC) məhsul buraxılışının həcmindən asılılığı göstərilmişdir. (b) qrafikində isə orta məcmu xərclər ayrısı (ATC), orta sabit xərclər (AFC), orta dəyişən xərclər (AVC) və son xərclər (MC) əks etdirilmişdir. Məhsul buraxılışının həcmi saatda 4 pirojnaya qədər olduqda son məhsul artır, son xərclər isə azalır. İstehsal həcmi saatda 5 pirojnadan çox olduqda isə son məhsulun azalması və son xərclərin artması müşahidə olunur. Orta məcmu xərclər ayrısı da U-şəkilli forma alır.

a) Məcmu xərclər əyrisi
məcmu xərclər \$

b) son və orta məcmu xərclər əyrisi

**Şəkil 13.6 əyri xərclər. Böyük Bobun pirojları**

Əvvəlki misallardan fərqli olmasına baxmayaraq Böyük Bobun xərclər əyrisi də həmin üç mühüm fəvqəladə xüsusiyyətə malikdir.

- məhsul buraxılışının həcmnin artması ilə son xərclər nəticə etibarilə artmış olacaqdır.
- Orta məcmu xərclər əyrisi U-şəkilli formaya malikdir.
- Son xərclər əyrisi orta məcmu xərclər əyrisini axırıncının ən aşağı nöqtəsində kəsir.

Qısamüddətli və uzunmüddətli dövrlərdə xərclər

Bu fəslin başlanğıcında biz qeyd etdik ki, firmanın xərcləri tədqiq etdiyimiz müvəqqəti üfəqdən asılı ola bilər. Gəlin birlikdə bu asılılığın səbəblərini daha ətraflı nəzərdən keçirək.

Cədvəl 13.3.

Xərclərin müxtəlif tipləri: Böyük Bobun pirojları üçün

Hər saatda buraxılan pirojların sayı	Məcmu xərclər \$	Sabit xərclər \$	Dəyişən xərclər \$	Orta sabit xərclər \$	Orta dəyişən xərclər \$	Orta məcmu xərclər \$	Son xərclər \$
0	2,00	2,00	0,00	-	-	-	1,00
1	3,00	2,00	1,00	2,00	1,00	3,00	0,80
2	3,80	2,00	1,80	1,00	0,90	1,90	0,60

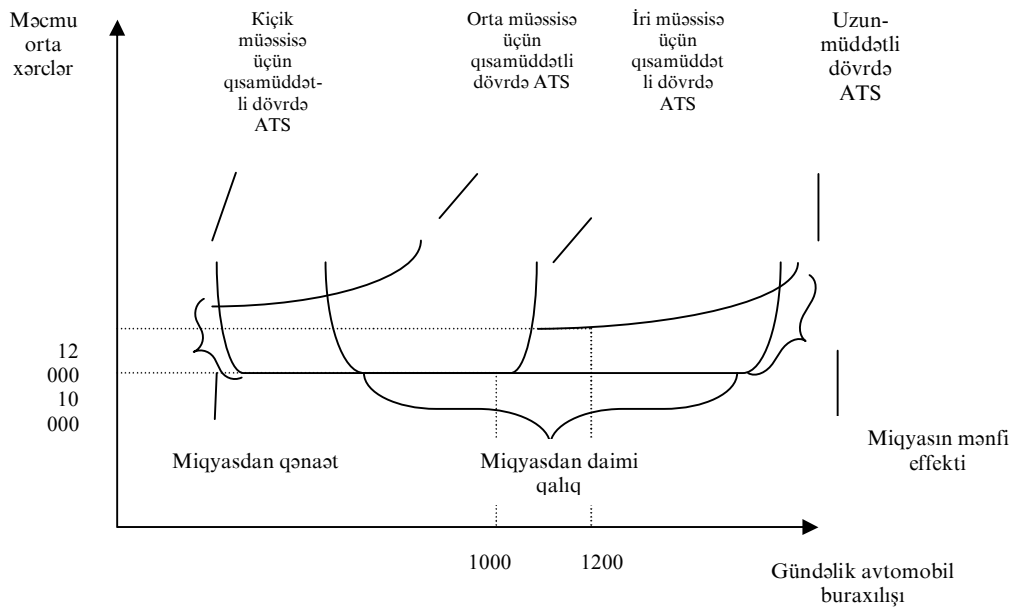
3	4.40	2.00	2.40	0.67	0.80	1.47	0.40
4	4.80	2.00	2.80	0.50	0.70	1.20	0.40
5	5.20	2.00	3.20	0.40	0.64	1.04	0.60
6	5.80	2.00	3.80	0.33	0.63	0.96	0.80
7	6.60	2.00	4.60	0.29	0.66	0.95	1.00
8	7.60	2.00	5.60	0.25	0.70	0.95	1.20
9	8.80	2.00	6.80	0.22	0.76	0.98	1.40
10	10.20	2.00	8.20	0.20	0.82	1.02	1.60
11	11.80	2.00	9.80	0.18	0.89	1.07	1.80
12	13.60	2.00	11.60	0.17	0.97	1.14	2.00
13	15.60	2.00	13.60	0.15	1.05	1.20	2.20
14	17.80	2.00	15.80	0.14	1.13	1.27	-

Qısamüddətli və uzunmüddətli orta məcmu xərclər arasında qarşılıqlı əlaqə

Bir çox firma üçün məcmu xərclərin sabit və dəyişən xərclərə bölünməsi diqqətdə saxlanılan müvəqqəti intervaldan asılıdır.

Ford Motor kimi avtomobillər buraxan kompaniyanın təmsalında bunu nəzərdən keçirək. *Ford* Koorporasiyasının bir neçə ay ərzində avtomobil zavodlarının sayını və yaxud onların gücünü dəyişdirməyə imkanı yoxdur. Kompaniyada avtomobilin istehsalını artırmaq üçün istifadə edilən yeganə vasitə fəaliyyətdə olan müəssisələrə əlavə iş qüvvəsinin cəlb edilməsidir. Beləliklə, müəssisələrin istehsal gücləri ilə əlaqədar olan xərcləri sabit xərclərdir. Fordun imkanı vardır ki, bir neçə il ərzində yeni zavodlar tiksin, fəaliyyətdə olanları genişləndirsin və yaxud əksinə, onları bağlasın. Ona görə də uzunmüddətli dövrdə müəssisədə istehsal gücləri ilə əlaqədar olan xərclər dəyişən xərclərdir.

Qısamüddətli dövrdə xərclərin çoxu sabit xərclər, uzunmüddətli dövrdə isə dəyişən xərclər olduğu üçün firmanın xərclər ayrısı da müxtəlif formalarda olur. 13.7 sayılı şəkilə nəzər yetirək. Həmin şəkildə qısamüddətli dövrdə kiçik, orta və iri müəssisələr üçün üç orta məcmu xərclər ayrısı, eləcə də uzunmüddətli dövrdə orta məcmu xərclər ayrısı təsvir olunur. Uzun müddətli dövrdə məcmu xərclər ayrısı üzrə hərəkət edərkən məhsul buraxılışının həcminə uyğun olaraq firmanın müəssisələrinin gücü dəyişilir.



Şəkil 13.7. Qısamüddətli və uzunmüddətli dövrlərdə orta məcmu xərcələr

Qrafik qısamüddətli və uzunmüddətli dövrlərdə xərcələr arasındakı əlaqəni göstərir. Uzunmüddətli dövrdə orta məcmu xərcələr əyrisinin U şəkilli forması qısamüddətli dövrdə orta məcmu xərcələr əyrisinin formasına nisbətən daha dayaz olur. Bundan başqa uzunmüddətli dövrdə xərcələr əyrisi bütün qısamüddətli xərcələr əyrisindən aşağı uzanmışdır ki, bu da firmanın uzunmüddət ərzində böyük elastikliyə malik olması ilə izah edilir. Məsələn, əgər Ford gün ərzində avtomobil istehsalının sayını 1000-dən 1200-ə çatdırmaq istəyirsə, qısamüddətli dövrdə korporasiyanın yeganə çıxış yolu fəaliyyətdə olan müəssisəyə əlavə işçilərin cəlb olunmasıdır. Son məhsulun azalması nəticəsində firmada hər bir avtomobilə düşən orta məcmu xərcələr 10 dollardan 12 dollara qalxır. Uzun müddətli dövrdə isə Ford həm müəssisəni genişləndirmək, həm də fəhlələrin sayını artırmaq imkanı əldə edir, bu halda orta məcmu xərcələr 10 dollara bərabər olaraq qalır.

Uzunmüddətli dövr dedikdə nə başa düşülür? Bu sualın cavabı firmanın tipindən asılıdır. Belə ki, nəhəng avtomobil kompaniyalar üçün yeni zavodların tikintisinə bir neçə il vaxt tələb olunur, limonad köşkü

sahibinə isə əlavə bir stəkan sirop almaq üçün bir saatdan çox vaxt lazım gəlməz.

İstehsalın miqyasının genişlənməsi ilə əlaqədar qənaət və xərclər

Uzunmüddətli orta xərclər əyrisi forması əmtəə istehsalı üçün istifadə edilən texnologiya haqqında mühüm informasiyaları özündə əks etdirir. İstehsal həcmi artdığı zaman uzunmüddətli dövrdə orta məcmu xərclərin azalması istehsalın miqyasının genişlənməsi ilə əlaqədar olarsa, qənaətin olmasından (miqyasdan, qənaətdən, səmərəliliyindən) xəbər verir. Uzunmüddətli dövrdə istehsal həcmnin artması ilə orta məcmu xərclərin qalxması istehsal həcmi ilə əlaqədar xərclərin (miqyasın artması ilə əlaqədar xərclərin) artmasına səbəb olur. Əgər uzunmüddətli dövrdə orta məcmu xərclər istehsal həcmindən asılı olmayaraq qalxırsa, bu halda istehsalın miqyasından daima gəlir götürməyə imkan verir. Bizim misalımızda *Ford* Korporasiyası istehsal həcmi aşağı olduğu dövrdə də istehsal miqyasından qənaət əldə edir, xərclər orta və yüksək səviyyədə miqyas olduğunda, yüksək istehsal həcmi şəraitində miqyasla əlaqədar daima gəlir götürür. Bizim misalımızda ona görə miqyasdan qənaət əmələ gəlir ki, nəhəng müəssisələrdəki yeni yığım xətlərində çox saylı fəhlələrdən istifadə olunur. Onlardan hər biri müəyyən bir əməliyyatın yerinə yetirilməsində ixtisaslaşır. Əgər *Ford* Korporasiyası məhdud miqdarda avtomobil istehsal edərsə o, qabaqcıl texnologiyadan istifadə edə bilməz, ona görə də yüksək orta məcmu xərclərə sahib olar. Miqyasın böyüməsi ilə əlaqədar xərclər nəhəng müəssisələrin idarə olunmasındakı mürəkkəbliyin artması ilə də şərtlənə bilər. Nə qədər çox avtomobil buraxılırsa, menecer ştatlarının sayı da bir o qədər artar, xərclərin aşağı salınması üzrə onların fəaliyyətinin səmərəliliyi də aşağı düşər.

Bizim təhlilimizin nəticəsi belə bir ümumiləşdirmə aparmağa əsas verir ki, nə üçün uzunmüddətli orta məcmu xərclər tez-tez U-şəkilli forma alır. İstehsal aşağı səviyyədə olduqda firma əmtəə buraxılışının artmasından fayda əldə edir, ona görə ki, ixtisaslaşmanın daha da artmasının üstünlüklərindən istifadə etmək imkanları qazanır. Bu halda güclərin kordinasiyası problemi xüsusi kəskinliyi ilə fərqlənmir. Əksinə, məhsul buraxılışının həcmi yüksək olduğu şəraitdə ixtisaslaşmanın faydalılığından tam istifadə olunur. Firma inkişaf etdikcə kordinasiya problemi ön plana çıxır. Beləliklə, istehsalın aşağı səviyyəsində ixtisaslaşma səviyyəsinin yüksəlməsi nəticəsində uzunmüddətli orta xərclər aşağı düşür, istehsalın yüksək səviyyəsində fəaliyyətin kordinasiyası probleminin kəskinləşməsi nəticəsində isə bu xərclər artır.

Yaddaş guşəsi

Sancaq fabrikindən aldığımız dərslər

«O adam ki, bütün işləri yerinə yetirməyi öz üzərinə götürür, deməli o adam heç bir sahənin sənətkarı deyil» hamıya məlum olan bu atalar sözü istehsalın miqyası ilə əlaqədar firmanın nə üçün tez-tez qənaət əldə etməsini izah etməyə imkan verir. Hər şeyi birdən həll etməyə səy göstərən adam, adətən ayrıca götürülən hər bir istiqamətdə səthi məlumatı olan həvəskardır. Əgər firma öz işçilərinin yüksək məhsuldarlıqla çalışmalarına səy göstərsə, onda menecment onlara əməkdaşların həqiqətən yerinə yetirə biləcəyi məhdud sayda tapşırıq verməlidir. Bu isə o halda mümkündür ki, əgər firma çoxlu sayda fəhlələrin əməyindən istifadə edir və müvafiq həcmdə məhsul buraxır.

Böyük Şotlandiyalı alim Adam Smit özünün «xalqların sərvəti» adlı məşhur əsərində sancaq fabrikinə baş çəkməsindən öz təəssüratlarını qələmə almışdır. (fəhlələrin ixtisaslaşması və onun miqyasda doğurduğu səmərəlilik).

Bir adam məftili hazırlayır, başqası onu düzəldir, üçüncüsü kiçik hissələrə doğrayır, dördüncü yonub itiləyir, beşinci başlığı geyindirmək üçün sancağın küt ucunu emal edir. Başlıca bərkitmə prosesi də iki, yaxud üç əməliyyatdan ibarətdir; başlıca bərkitmə - bu bir əməliyyat, onun təmizlənməsi - başqa bir əməliyyatdır; burada xüsusi bir əməliyyat vardır ki, bu da sancaqların kağıza bərkitməklə qablaşdırılmasıdır.

A.Smit qeyd edir ki, fabrik ixtisaslaşma ilə əlaqədar hər gün adambaşına bir neçə min sancaq buraxır. O güman edir ki, əgər fəhlələr ixtisaslaşdırılmış əməliyyatları qrup şəklində yerinə yetirməsəydilər, hər biri ayrılıqda işləsəydilər onların məhsuldarlığı gün ərzində iyirmi sancaqdan artıq ola bilməzdi. Başqa sözlə nəhəng sancaq fabriki ixtisaslaşma nəticəsində adambaşına daha yüksək istehsal həcminə nail olur və balaca fabrikə nisbətən az xərc çəkir.

A. Smitin müşahidə etdiyi müasir iqtisadiyyatdakı ixtisaslaşma geniş yayılmaqdadır. Məsələn, əgər siz ev tikmək istəyirsinizsə, onda bütün işləri siz müstəqil surətdə yerinə yetirməyə çalışacaqsınız. Lakin adamların əsas hissəsi bu məqsədlə – dülgərlər, su çəkənlər, elektriklər, rəngsazlar və digər ixtisas sahiblərini cəlb etməklə tikintini həyata keçirən tikinti mütəxəssislərinə müraciət edirlər. Bütün işləri yerinə yetirməyə, universal olmağa cəhd edən həmin fəhlələr burada ayrı-ayrı tikinti əməliyyatları yerinə yetirirlər ki, bu da tapşırıqları daha tez və keyfiyyətlə

Nəticə

Bu fəslin məqsədi istehsal həcmi və əmtəələrin qiymətləri haqqında firmanın qəbul etdiyi qərarların proseslərin öyrənilməsində istifadə edəcəyimiz təhlil alətlərinin işlənilib hazırlanması məqsədini güdür. İndi siz bilməlisiniz ki, iqtisadçılar xərclər məfhumunu, firmanın məhsul buraxılışının həcmindən onların asılılığını aydınlaşdırmaq üçün nə qədər əmək sərf edir. Oxucular üçün əlverişli olsun deyə 13.4 sayılı cədvəldə bir neçə əsas elmi anlayışlar şərh olunmuşdur.

Cədvəl 13.4.

Xərclərin əsas tipləri

Termin	Anlayış	Riyazi təsviri
İstismar (явный) görünən xərcləri (эксплицитные)	Firmadan tələb olunan pul məsrəfləri	-
ИмPLICITНЫЕ (неявные) görünməyən xərcləri	Firmadan tələb olunmayan pul məsrəfləri	-
Daimi xərclər	İstehsal həcmi dəyişildikdə daimi qalan xərclər	FC
Dəyişən xərclər	Məhsul buraxılışının həcmindən asılı olaraq dəyişən xərclər	VC
Məcmu xərclər	İstehsal prosesində firmanın istifadə etdiyi bazar dəyəri ilə ilkin xərclər	$TC=FC+VC$
Orta daimi xərclər	Məhsul buraxılışının həcminə aid olan daimi xərclər	$AFC=FC/Q$
Orta dəyişən xərclər	Məhsul buraxılışının həcminə aid olan dəyişən xərclər	$AVC=VC/Q$
orta məcmu xərclər	Məcmu xərclərin məhsul buraxılışının həcminə nisbəti	$ATC=TC/Q$
Son xərclər	Hər bir əlavə məhsul istehsalı zamanı xərclərin ümumi artımı	$MC=\Delta TC/\Delta Q$

Xərclər əyrisi özü-özlüyündə firmanın hansı qərarları qəbul etməsinə bilavasitə cavab versə də, verməsə də biz növbəti fəsillərdə görəcəyik ki, onlar bu tipli qərarların tərkib hissələridir.

Fəsil 14**FİRMALAR RƏQABƏTLİ BAZARLARDA**

Əgər sizin evinizə yaxın olan benzindoldurma stansiyası benzinin qiymətini 20% artırsa, onun satışının həcmi kəskin şəkildə aşağı düşəcəkdir, belə ki, onun əvvəlki müştəriləri yanacağı digər stansiyalardan əldə etmək imkanına malikdirlər. Əksinə, əgər yerli su kəməri şirkəti qiyməti yüksəltmək haqqında qərar qəbul edərsə, onun ötürdüyü suyun istehlakı az əhəmiyyətli həcmdə azalacaqdır. Əlbəttə ki, onun müştəriləri evlərinin qabaqlarındakı bağçanı bir gündən bir sulamaq və yaxud suyu səmərəli bölüşdürən səpəleyici əldə etmək imkanına malikdirlər, lakin onlar tərəfdən suyun istehlakının əhəmiyyətli şəkildə azaldılması az ehtimal olunandır. Benzin bazarı ilə su bazarı arasındakı fərqlər göz qabağındadır: benzinlə ticarət edən xeyli firmalar vardır, lakin yalnız bir şirkət sizin şəhərin əhalisinə ən adi suyu təklif edir. Aydınadır ki, bazarların quruLu-sundakı fərqlər onlarda fəaliyyət göstərən firmaların qiymətinin formalaşması və istehsalın həcmi haqqında qərarlarında özünü əks etdirir.

Biz bu fəsildə benzindoldurma stansiyası kimi rəqabətli firmaların davranışlarını nəzərdən keçirəcəyik. Xatırlayaq ki, bazar o vaxt rəqabətli olur ki, burada fəaliyyət göstərən hər bir alıcı və satıcının payı bütövlükdə bazarın həcmi ilə müqayisədə xeyli az bir hissə təşkil etsin və deməli, qiymətin səviyyəsinə çox kiçik bir həcmdə təsir edə bilsin. Əksinə, əgər firma bazara çıxardığı məhsulların qiymətlərinə bilavasitə təsir etmək imkanına malikdirsə, bu halda deyirlər ki, o, bazarda hökmranlığa malikdir. Sonrakı üç fəsildə biz bazarda hökmranlığa malik olan yerli su kəməri şirkəti kimi firmaların fəaliyyətini təhlil edəcəyik.

Bu fəsildə nəzərdən keçirəcəyimiz rəqabətli firmanın təhlili rəqabətli bazarda təklif ayrisinə təsir edən qərarlara işıq salır. Biz aydınlaşdıracağımız ki, təklif ayrisi firmanın istehsal xərcləri ilə sıx bağlıdır (qeyd edək ki, biz yeddinci fəsildə apardığımız təhlil nəticəsində bu barədə ümumi təsəvvür əldə etmişdik). Lakin burada belə bir sual qahr: firmanın müxtəlif xərclərindən-sabit, dəyişən, son hədd xərclərindən hansıları təklifin həcmi haqqında qərar qəbul etmək üçün daha əhəmiyyətlidir? Biz görəcəyik ki, xərclərin bu növlərinin hər biri qarşılıqlı əlaqəli olub mühüm rola malikdirlər.

Rəqabətli bazar nədir?

Bu fəslin məqsədi rəqabətli bazarlarda istehsalın həcmi haqqında firmanın qərar qəbul etmə prosesinin tədqiqidir.

Rəqabət anlayışı

Bəzən xalis rəqabətli bazar adlanan rəqabətli bazar iki əsas cəhətlə səciyyələnir:

- bazarda xeyli sayda alıcılar və satıcılar qarşılıqlı fəaliyyət göstərirlər;

- onlar tərəfindən həmcins məhsullar təklif edilir.

Buradan isə belə nəticə çıxır ki, hər bir ayrıca götürülmüş alıcı və ya satıcının bazar qiymətinə təsiri çox azdır və onlardan hər biri məhsulun qiymətini mövcud səviyyədə olduğu kimi də qəbul edirlər.

Süd bazarını nəzərdən keçirək. Südün heç bir ayrıca götürülmüş alıcısı onun qiymətinə təsir etmək imkanına malik deyildir, belə ki, onların hər birinin ayrılıqda əldə etdikləri südün həcmi bütövlükdə bazarın həcmi ilə müqayisədə xeyli azdır. Ayrıca götürülmüş satıcı da məhsulun qiymətinə təsir edə bilməz, çünki digər çoxlu sayda satıcılar da demək olar ki, eyni məhsulu alıcılara təklif edirlər. Hər bir satıcı cari qiymətlərə uyğun səviyyədə istədiyi həcmdə məhsul sata bildiyi üçün, onun qiyməti aşağı salmağa heç bir marağı yoxdur. İstehsalçı qiyməti artırırsa, o arzu etdiyi pulun əvəzinə ondan üz döndərmiş alıcıları görəcəkdir. Beləliklə, rəqabətli bazarda alıcılar və satıcılar bazar tərəfindən müəyyən edilmiş qiymətlə razılaşmağa məcburdurlar(bu halda deyirlər ki, onlar qiyməti qəbul edənlərdir, qiymətlə razılaşanlardır).

Rəqabətin yuxarıda göstərilmiş iki şərtinə əlavə olaraq belə hesab olunur ki, bazar əlavə bir cəhətə də malikdir: yəni firmalar azad şəkildə bazara daxil olur və ya onu tərk edirlər.

Belə ki, əgər hər hansı bir şəxs süd ferması açmaq arzusuna və imkanına malikdirsə, süd fermasının hər hansı bir sahibi isə öz biznesini tərk etmək istəyirsə, süd sahəsi bazara azad giriş və çıxış şərtlərini təmin edəcəkdir. Qeyd etmək lazımdır ki, rəqabətli firmaların təhlilinin xeyli hissəsində giriş və çıxışın azad olması şərtindən istifadə etməyəcəyik, belə ki, bazarda müəyyən olunmuş qiymətin bütün firmalar tərəfindən qəbul olunması üçün bu şərt heç də həmişə zəruri deyildir. Bu şərtədən istifadə edərək biz təhlilimizi genişləndirmək və mühüm əlavə nəticələrə gəlmək imkanı əldə edirik.

Rəqabətli firmanın gəliri

İqtisadiyyatın digər sahələrinin firmaları kimi rəqabətli bazarda fəaliyyət göstərən şirkət öz mənfəətini maksimum həddə çatdırmağa çalışır ki, bu da

məcmu gəlirlə (TR) məcmu xərclərin (TC) fərqiə bərabərdir. Mənfəətin maksimumlaşdırılması üsullarına keçməzdən əvvəl Smitlər ailəsinin süd fermasının təmsalında rəqabətli firma tərəfindən gəlirin əldə edilməsini nəzərdən keçirək.

Smitlərin ferması Q miqdarında süd istehsal edərək onu bazarda mövcud olan qiymətə (P) uyğun olaraq satır. Fermanın ümumi gəliri PXQ -yə bərabərdir. Məsələn, əgər bir qallon (1qallon=3,785 litr) südün qiyməti 6 dollar təşkil edirsə, ferma isə 1000 qallon süd satırsa, onun ümumi gəliri 6000 dollara bərabər olacaqdır. Smitlərin ferması tərəfindən təklif edilən südün miqdarı xüsusilə dünya süd bazarı ilə müqayisədə xeyli az olduğu üçün, o bazarın qiymətini olduğu kimi də qəbul edir. Bu isə o deməkdir ki, südün qiyməti bu fermanın istehsal və satışının həcmindən asılı deyildir. Əgər Smitlər süd istehsalını iki dəfə artırırsa, onun qiyməti əvvəlki səviyyədə qalacaqdır, Smitlərin ümumi gəlirləri isə iki dəfə artacaqdır (yəni, ümumi gəlirlə istehsalın həcmi düz mütənasibdir).

Cədvəl 14.1.-də Smitlərin ailə fermasının gəliri əks olunmuşdur. İlk iki sütunda fermanın məhsul istehsalının həcmi və onun satış qiyməti əks olunmuşdur. Üçüncü sütunda fermanın məcmu gəliri göstərilmişdir ki, bu da 1 balon südün qiymətinin onun həcminə olan hasilinə bərabərdir.

Cədvəl 14.1.

Rəqabətli firmanın məcmu, orta və son hədd gəliri

İstehsalın həcmi	Qiymət, \$	Məcmu gəlir, \$	Orta gəlir, \$	Son hədd gəliri, \$
(Q)	(P)	(TR=PQ)	(AR=TR/Q)	(MR= $\Delta TR / \Delta Q$)
1	6	6	6	6
2	6	12	6	6
3	6	18	6	6
4	6	24	6	6
5	6	30	6	6
6	6	36	6	6
7	6	42	6	6
8	6	48	6	6

Əvvəlki fəsildə xərclərin təhlili zamanı «orta» və «son hədd» anlayışlarından istifadə etdiyimiz kimi, onlar gəlirin nəzərdən keçirilməsində də bizə lazım olacaqdır. Aşağıdakı suallara cavab verməyə çalışaq:

-Bir qallon standart süd fermaya hansı gəliri təmin edəcəkdir?

-İstehsalın həcmi 1 qallon artırarkən ferma nə kimi əlavə gəlir qazanır?

Cədvəl 14.1-də fermanın məcmu gəlirinin (üçüncü sütun) istehsalın həcminə (birinci sütun) olan nisbəti kimi müəyyən edilən orta

gəliri əks olunmuşdur. Orta gəlir fermanın standart məhsulun vahidinin satışından əldə etdiyi orta gəliri göstərir. Biz görürük ki, orta gəlir 6 dollara, yəni bir qallon südün qiymətinə bərabərdir. Bu fakt həm rəqabətli firmaya, həm də firmanın digər tiplərinə aid edilə bilən aşağıdakı ümumi qaydanı əks etdirir: məcmu gəlir məhsulun qiymətinin onun həcminə olan hasilinə bərabərdir, orta gəlir isə məcmu gəlirin (PQ) istehsalın həcminə (Q) olan nisbətidir. Beləliklə, hər bir firma üçün orta gəlir məhsulun qiymətinə bərabərdir.

Cədvəl 14.1-in beşinci sütununda son hədd xərcləri göstərilmişdir ki, bu da məhsulun əlavə istehsal olunmuş vahidinin satışı nəticəsində məcmu gəlirin dəyişməsinə bərabərdir. Cədvəldən göründüyü kimi, fermanın son hədd gəliri 6 dollara, yəni bir qallon südün qiymətinə bərabərdir. Bu nəticə yalnız rəqabətli firmaya aid edilə bilən aşağıdakı qaydanı əks etdirir: məcmu gəlir (RQ) - yə bərabərdir, P (qiymət) isə rəqabətli firma üçün dəyişməkdir. Deməli Q-nün bir vahid çoxalması zamanı məcmu gəlir P (qiymət) dollar həcmində çoxalır. Rəqabətli firmanın son hədd gəliri məhsulun qiymətinə bərabərdir.

Mənfəətin maksimumlaşdırılması və rəqabətli firmanın təklif əyrisi

Rəqabətli firmanın məqsədi-mənfəətin maksimumlaşdırılmasıdır ki, bu da firmanın məcmu gəlirləri ilə onun məcmu xərcləri arasında olan fərq kimi müəyyən edilir. Əvvəlki bölmədə biz firmanın gəlirlərini, 13-cü fəsildə isə xərcləri nəzərdən keçirdik. Deməli, biz daha yüksək mənfəət əldə etmək və təklif əyrisinə onun təsirini tədqiq etmək imkanına malikik.

Mənfəətin maksimumlaşdırılmasının sadə nümunəsi

Təklifin həcmi haqqında firma tərəfindən qərar qəbul edilməsi prosesinin təhlilinə misal göstərməklə başlayaq (cədvəl 14.2.). Cədvəlin birinci sütununda Smitlərin ailə ferması tərəfindən istehsal edilən südün həcmi haqqında məlumat əks olunmuşdur. İkinci sütun fermanın məcmu gəlirlərini əks etdirir ki, bu da 1 qallon südün qiymətinin (6 dollar) onun həcminə hasili kimi müəyyən edilir. Üçüncü sütun fermanın 3 dollara bərabər olan sabit xərclərindən və məhsul istehsalının həcmindən asılı olan dəyişən xərclərin məcmusundan ibarət olan məcmu xərcləri göstərir.

Cədvəl 14.2.

Mənfəətin maksimumlaşdırılması: rəqəm nümunəsi (dollar ifadəsində)

İstehsalın həcmi	Məcmu gəlir, \$	Məcmu xərclər	Mənfəət	Orta gəlir	Son hədd gəlirləri
(Q)	(TR)	(TC)	(TR-TC)	$(MR=\Delta TR/\Delta Q)$	$(MC=\Delta TR/\Delta Q)$
0	0	3	-3	-	-
1	6	5	1	6	2
2	12	8	4	6	3
3	18	12	6	6	4
4	24	17	7	6	5
5	30	23	7	6	6
6	36	30	6	6	7
7	42	38	4	6	8
8	48	47	1	6	9

Dördüncü sütunda firmanın məcmu gəlirləri ilə ümumi xərclərinin fərqi kimi müəyyən edilən mənfəəti göstərilmişdir. Heç bir şey istehsal etməyən ferma 3 dollar həcmində itgiyə məruz qalır. Əgər ferma 1 qallon süd istehsal edərsə, o 1 dollar mənfəət qazanacaqdır; 2 qallon süd istehsal edərsə 4 dollar mənfəət əldə edəcəkdir və s. Təbii ki, Smitlər məhsul istehsalının elə həcmi seçəcəklər ki, bu həcm onlara bütün mümkün mənfəətlərdən ən yüksəyini təmin etsin, yəni onlar öz mənfəətlərini maksimumlaşdırılmağa çalışacaqlar. Bizim misalda 4 və ya 5 qallon süd istehsal edərək və bu zaman həmin həcmə uyğun olaraq 7 dollar mənfəət əldə edərək onlar mənfəətini maksimumlaşdırırlar.

Smitlərin qərarına digər tərəfdən yanaşaq. Fermerlər məhsulun hər bir əlavə vahidi ilə bağlı son hədd gəlirlərini və son hədd xərclərini müqayisə edərək, mənfəətin maksimumlaşdırılmasına imkan verən məhsul həcmi müəyyən edə bilirlər. Cədvəl 14.2-nin ikinci sütununda məcmu gəlirin və uyğun olaraq məcmu xərclərin artımı kimi çıxış edən son hədd gəliri və son hədd xərcləri hesablanır. Ferma tərəfindən istehsal edilən südün birinci qallonunun son hədd xərcləri 2 dollar təşkil edir, yəni bu, qallonun istehsalı mənfəətin 4 dollara (3 dollardan 1 dollara qədər) yüksəlməsi deməkdir. İkinci qallon üçün son hədd gəliri 6 dollar, son hədd xərcləri isə 3 dollarla xarakterizə edilir, belə ki, onun istehsalı mənfəəti daha 3 dollar (1 dollardan 4 dollara qədər) artır.

Nə vaxta qədər ki, son hədd gəliri son hədd xərclərindən çoxdur, istehsalın həcmi artırılmağa imkan verən mənfəətin yüksəlməsi deməkdir. Lakin Smitlərin fermasında istehsalın həcmi 5 qallona çatarkən vəziyyət əks istiqamətə dəyişir. Altıncı qallonun son hədd gəliri 6 dollara, son hədd xərcləri isə 7 dollara bərabər olacaqdır, deməli, bu halda mənfəət 1 dollar (7 dollardan 6 dollara

qədər) aşağı düşəcəkdir. Nəticədə Smitlər ailəsi 5 qallondan çox süd istehsal etməyəcəklər.

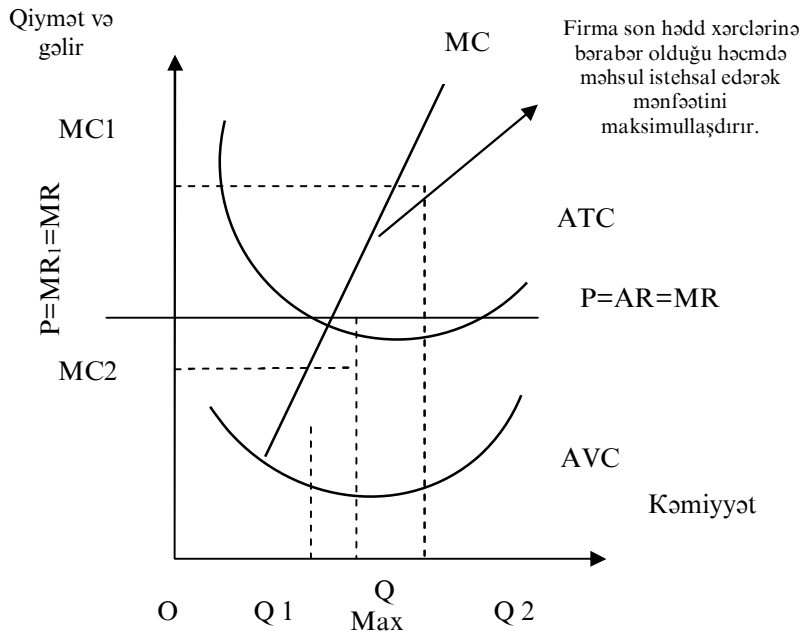
Ekonomiksin 10 prinsipindən birinə görə səmərəli fəalliyət göstərən insanlara son hədd kateqoriyalarına uyğun düşünmək xasdır. (Fəsil 1). Smitlərin bu prinsipdən necə istifadə edəcəkləri indi bizə aydındır. Nə qədər ki, son hədd gəliri son hədd xərclərindən çoxdur (1,2 və 3 qallon süd istehsalında olduğu kimi) Smitlər süd istehsalını artıracaqlar. Son hədd gəliri son hədd xərclərindən az olarsa, (bizim misalda 6,7 və 8 qallon süd istehsalında olduğu kimi) Smitlər məhsul istehsalını azaldacaqlar. Son hədd prinsipindən çıxış edərək süd istehsalını kiçik həcmərlə artırmaqla Smitlər təbii yolla süd istehsalının mənfəəti maksimumlaşdırmağa imkan verən həcmə gəlib çıxacaqlar.

Son hədd xərcləri əyrisi və təklifin həcmi haqqında firmanın qərarı

Təhlilimizi davam etdirərək şəkil 14.1-də xərclər əyrisini nəzərdən keçirək. Onlar üç cəhətlə səciyyələnirlər (fəsil 13): son hədd xərcləri əyrisi (MS) müsbət mailliyə malikdir; orta məcmu xərclər əyrisi U-ya bənzər formaya malikdir; nəhayət, son hədd xərcləri əyrisi orta məcmu xərclər əyrisi ilə axırıncının minimum nöqtəsində kəsişir. Diaqramda həmçinin firmanın məhsulu ilə bağlı onun orta və son hədd gəlirləri ilə üst-üstə düşən bazar qiymətinin üfüqi xətti əks olunmuşdur. Qiymət xətti üfüqi şəkildədir, belə ki, firma qiyməti qəbul edəndir. Başqa sözlə, qiymət firmanın istehsalını planlaşdırdığı məhsulun həcmindən asılı deyildir.

Mənfəəti maksimumlaşdıran istehsal həcmi müəyyən etmək üçün biz 14.1-şəklindən istifadə edirik. Fərz edək ki, firmanın istehsalının həcmi Q_1 -ə bərabərdir. İstehsalın bu həcmində son hədd gəliri son hədd xərclərindən çoxdur. Yəni, məhsul istehsalını bir vahid artırarsa, əlavə gəlir (MR_1) əlavə xərclərdən (MC_1) çox olacaqdır. Xatırlayaq ki, məcmu gəlirlə məcmu xərclərin fərqi ibarət olan mənfəət yüksələcəkdir. Deməli, nə qədər ki, son hədd gəliri son hədd xərclərindən çoxdur (Q_1 həcmdə məhsul istehsalında olduğu kimi) firma istehsalın həcmi artıraraq mənfəəti artırabilir.

Firmanın istehsalının həcmi Q_2 -yə bərabər olduğu hal üçün də yanaşma mümkündür. Bu halda son hədd gəliri son hədd xərclərindən azdır. Əgər firma məhsul istehsalını bir vahid azaldarsa, əlavə çəkilmiş xərclər (MC_1) əldə buraxılmış gəlirdən (MR_2) çoxalacaqdır. Beləliklə, son hədd gəliri son hədd xərclərindən azdırsa (Q_2 həcmdə məhsul istehsalında olduğu kimi) firma istehsal həcmi azaldaraq mənfəəti artırabilir.



Şəkil 14.1. Rəqabətli firma tərəfindən mənfəətin maksimumlaşdırılması

İstehsal həcmi bu cür artımları (və ya azalmaları) nə zaman başa çatır? Firmanın istehsalatı kiçik həcmdə (Q_1) və ya böyük həcmdə (Q_2) başlamasından asılı olmayaraq, o, Q_{max} -a çatana qədər istehsalat həcmi tənzimləməkdə davam edəcəkdir. Bizim təhlil mənfəəti maksimumlaşdırmağın aşağıdakı ümumi qaydasını müəyyən edir: mənfəəti maksimumlaşdırmağa imkan verən məhsul istehsalı həcmi nail olunduqda o, son hədd gəliri ilə üst-üstə düşür.

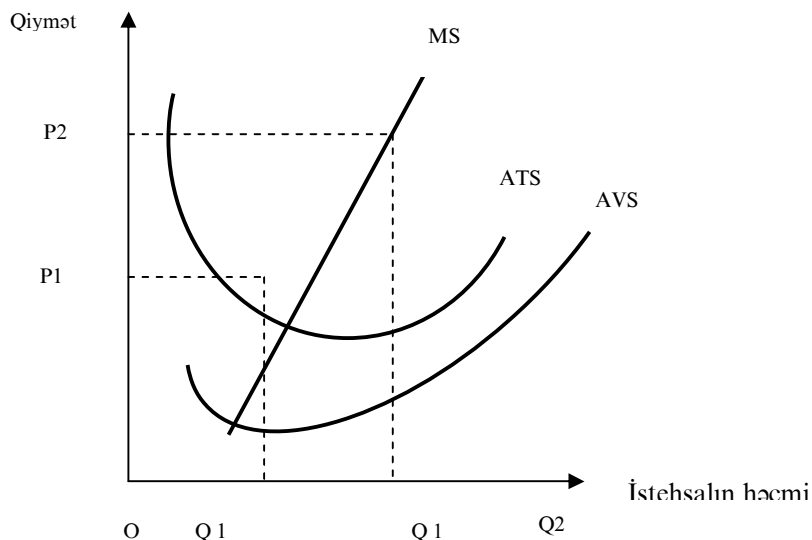
Bazar təklifinin həcmi haqqında qərar rəqabətli firma tərəfindən necə qəbul edilir? Firma qiyməti qəbul edən tərəf olduğu üçün onun son hədd gəliri bazar qiymətinə bərabərdir. Firmanın öz mənfəətini maksimumlaşdırmağa imkan verən təsvir rəsmdə istehsalatın həcmi qiymət xəttinin və son hədd xərcləri xəttinin kəsişmə nöqtəsinə uyğun gəlir (şəkil 14.1-də bu həcm Q_{max} -a bərabərdir).

Rəqabətli firma qiymətin artımı zamanı özünü necə aparır? Qiymət P_1 olduqda firma Q_1 həcmində məhsul istehsal edir və bu zaman son hədd xərcləri qiymətə bərabər olur (şəkil 14.2). Qiymət P_2 səviyyəsinə yüksəldərkən firma başa düşür ki, istehsalatın əvvəlki Q_1 həcmində son hədd gəliri son hədd xərclərindən daha çoxdur. Bu halda firma məhsul buraxılışını artırır. Mənfəəti maksimum səviyyəyə çatdırmağa imkan verən

istehsal həcmi Q_2 -yə, son hədd xərcləri isə daha yüksək qiymətə bərabər olur. Öz məzmununa görə firmanın son hədd xərclərini ifadə edən əyri xətt qiymətin hər bir səviyyəsində təklifin həcmi müəyyən etdiyi üçün rəqabətli firmanın təklif əyrisini təşkil edir.

Qısa müddətli dövrdə istehsalı saxlamaq haqqında firmanın qərarı

İndiyədək biz istehsal edilən məhsulun həcmi haqqında firmanın qərar qəbul etmə prosesini təhlil edirdik. Lakin bəzi hallarda firma istehsalı dayandırmaq haqqında da qərar qəbul edir.



Şəkil 14.2. Son hədd xərcləri rəqabətli firmanın əyrisi kimi

Burada biz firmanın fəaliyyətinin müvəqqəti dayandırılması ilə onun qəti olaraq, bazardan çıxması arasındakı fərqi göstərməliyik. Fəaliyyətin müvəqqəti dayandırılması müəyyən vaxt vahidi ərzində qısa müddətli dövrdə bazarda yaranmış şərait nəticəsində istehsalın saxlanması haqqında qərardır. Bazardan çıxma isə firmanın uzun müddətli dövrdə bazarı tərk etmək haqqında qərarıdır. Qısa müddətli və uzun müddətli qərarlar ona görə fərqlənirlər ki, bir çox firmalar qısa müddətli dövrdə meydana çıxmış xərcləri dəf edə bilmirlər, lakin uzun müddətli dövrdə belə bir imkana malikdirlər. Yəni, istehsalı müvəqqəti saxlayaraq firma sabit xərcləri çəkir, bazarı tərk edən firma isə nə sabit, nə də ki, dəyişən xərcləri çəkir.

Bu dediklərimizi fermer timsalında izah edək. Torpaqla bağlı xərclər-fermerin daim xərclərinin bir növüdür. Əgər istehsalı bir

mövsümlük saxlamaq istəsə, o sabit xərcləri ödəmək imkanını itirəcəkdir. Yəni, fermer mövsüm ərzində istehsalı dayandırmaq haqqında qısa müddətli qərar qəbul edərkən torpaqla bağlı sabit xərclər geri qayıtmayan itkilərə çevrilirlər. Lakin fermer aqrar biznes sahəsini tərk etmək haqqında qərar verərsə, o, torpağı satmalı olacaqdır. Deməli, fermer bazarın tərk edilməsi haqqında uzunmüddətli qərar qəbul edərkən, torpaqla bağlı xərcləri kompensasiya etmək imkanı qazanır.

İstehsalı müvəqqəti dayandırmaq haqqında firmanın qərarını müəyyən edən amilləri nəzərdən keçirək. Əgər firma öz işini müvəqqəti dayandırarsa, o, istehsal edə biləcəyi məhsulun satışından əldə edə biləcəyi gəliri qazanmayacaqdır. Eyni zamanda, o, məhsul istehsalı ilə bağlı dəyişən xərcləri də çəkmir (baxmayaraq ki, sabit xərclər qalmaqda davam edir). Deməli, firma istehsal fəaliyyəti nəticəsində əldə edilə biləcək istehsalla bağlı gəlir dəyişən xərclərdən az olarsa, firma müvəqqəti olaraq məhsul buraxılışını dayandırır.

Riyazi aparatdan istifadə olunması istehsalın dayandırılması meyarını daha yaxşı başa düşülən edir. Məcmu gəliri TR, dəyişən xərcləri isə VC-kimi ifadə edək, bu halda firmanın qərarı aşağıdakı kimi olacaqdır:

$TR < VC$ olarsa, istehsalı müvəqqəti saxlamaq lazımdır.

Məcmu gəlir dəyişən xərclərdən az olarsa, firma məhsul istehsalını müvəqqəti dayandırır. Bərabərsizliyin hər iki tərəfini məhsul həcminə (Q) bölərək biz aşağıdakını əldə edirik:

$TR/Q < VC/Q$ -olarsa, istehsalı müvəqqəti dayandırmaq lazımdır.

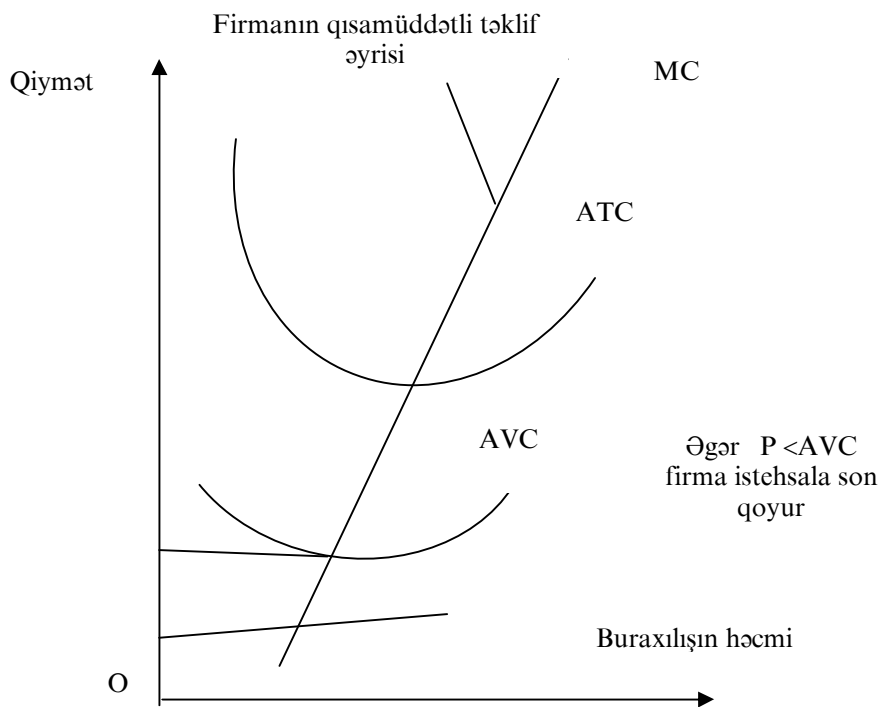
Məcmu gəlirin məhsul istehsalı həcminə olan nisbəti - firmanın orta gəliridir. Əvvəldə müəyyən etdiyimiz kimi, hər bir firma üçün o məhsulun qiymətinə (P) bərabərdir. Müvafiq olaraq VC/Q AVC-nin orta dəyişən xərcləridir. Bu halda istehsalın müvəqqəti dayandırılması göstəricisi aşağıdakı kimi yazılacaqdır.

Əgər $P < AVC$, bu halda istehsalı müvəqqəti dayandırmaq lazımdır.

Yəni, əgər məhsulun qiyməti istehsalla bağlı orta dəyişən xərclərdən aşağıdırsa, bu halda firma istehsalı müvəqqəti dayandırmaq qərarına gəlir. Bu meyar intuitiv düşüncələrə formal şəkil verir: istehsal haqqında qərar qəbul edərkən məhsul vahidinin qiymətini və özünün orta dəyişən xərclərini ödəmirsə, firmaya bütövlükdə istehsalı dayandırmaq daha sərfəlidir. Bazar şəraiti yaxşıya doğru dəyişərsə, yəni məhsulun qiyməti orta dəyişən xərclərdən yüksək olarsa, firma yenidən öz fəaliyyətini bərpa edə bilər.

İndi biz rəqabətli firmanın mənfəətini maksimumlaşdıran strategiya haqqında tam məlumata maliklik: onun məhsul buraxılışının həcmi son hədd xərclərinin məhsulun qiymətinə bərabər olduğu səviyyədir. Əgər istehsalın bu həcmində məhsulun qiyməti orta dəyişən xərclərdən aşağı olarsa, istehsalı dayandırmaq müəssisə üçün daha sərfəli olar. Bu vəziyyət

şəkil 14.3-də əks olunmuşdur. Qısa müddətli dövrdə rəqabətli firmanın təklif əyrisi orta dəyişən xərclər əyrisindən yuxarıda yerləşən onun son hədd xərclər əyrisinin (MC) bir hissəsidir.



Şəkil 14.3. Qısa müddətli dövrdə rəqabətli firmanın təklif əyrisi

Praktikum

Yarıboş restoranlar və «ölü» mövsümdə mini qolf

Bəzən restorana yemək üçün gələrkən onun demək olar ki, yarıboş olduğunu görmüsünüzmü? Yəqin sizi belə bir sual düşündürmüşdür ki, əgər az sayda müştərilərdən əldə edilən gəlir xərcləri ödəmirsə, nə üçün restoran sahibi onu işlətməkdə davam edir?

Nahar fasiləsi zamanı restoranı açmaq haqqında qərar qəbul edərkən onun sahibi sabit və dəyişən xərclər arasında fərqi unutmur. Restoranın işləməsi ilə bağlı bəzi xərclər, məsələn icarə haqqı, mətbəx avadanlığının və yemək əşyalarının dəyəri-sabit xərclərdir. Nahar fasiləsi zamanı restoranın bağlanması onların kəmiyyətinə heç cür təsir etmir. Yemək istəyən müştərilərə xidmət göstərməyi davam etdirmək haqqında qərar qəbul edərkən o, əsasən dəyişən xərcləri-istifadə edilən məhsulların və işçilərin əməyinin

dəyərini əsas götürür. Az sayda müştərilərdən əldə edilən gəlir dəyişən xərcləri ödəmədikdə restoran sahibi onu bağlayır.

Yay kurortunda mini-qolf meydançasının sahibi də eyni problemə üzləşir. Onun gətirdiyi gəlir mövsümdən mövsümə dəyişdiyi üçün onun sahibi meydançanın açılıb açılmaması haqqında qərar qəbul etməlidir. Burada da xərclər, icarə və meydançadakı qrupların dəyəri nəzərə alınmır. Yalnız meydançanın istifadəsindən əldə edilən gəlir dəyişən xərclərdən çox olan dövrlərdə o, fəaliyyət göstərə bilər.

Bazara daxil olmaq və uzun müddətli dövrdə onu tərk etmək haqqında firmaların qərarı

Firmanın uzunmüddətli dövrdə bazardan çıxmaq haqqında qərarı qısa müddətli dövrdə istehsalı dayandırmaq haqqında qərarla eynidir. Bazarı tərk edərkən firma istehsal edə biləcəyi məhsulun satışından əldə edəcəyi gəliri itirir. Lakin bu zaman o nə daimi, nə dəyişən xərcləri çəkmir. Tezliklə, əgər istehsal fəaliyyətində əldə edilən gəlir məcmu istehsal xərclərindən az olarsa, firma bazarı tərk edir.

Məcmu gəliri TR, məcmu xərcləri isə TS kimi işarə edək. Bu halda firmanın qərarını aşağıdakı kimi yazıya bilirik:

$TR < TC$ olarsa, bazarı tərk etmək lazımdır. Məcmu gəlir məcmu xərclərdən az olarsa, firma bazarı tərk edir. Bərabərsizliyin hər iki tərəfini istehsal həcminə (Q) bölərək, biz həmin ifadəni aşağıdakı kimi yazıya bilirik:

$TR/Q < TC/Q$ olarsa, bazarı tərk etmək lazımdır. Bu bərabərsizliyi sadələşdirmək də olar. Tr/Q (firmanın məcmu gəlirinin istehsalın həcminə olan nisbəti) onun orta gəliri olub məhsulun qiymətinə (R) bərabərdir. Müvafiq olaraq, TC/Q ATC-nin orta məcmu xərcləridir. Bu halda istehsalın tamamilə dayandırılması meyarı aşağıdakı kimi yazılır:

$R < ATC$ olarsa, bazarı tərk etmək lazımdır. Yəni, məhsulun qiyməti istehsalın orta məcmu xərclərindən az olarsa, firma bazarı tərk etmək haqqında qərar qəbul edir.

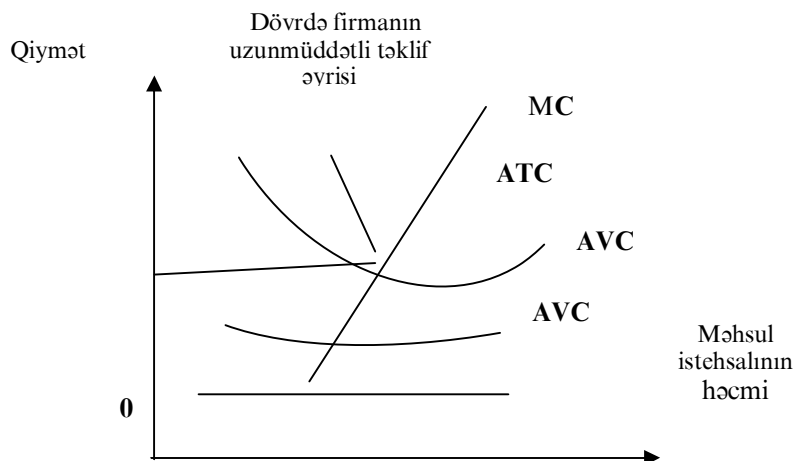
Bu təhlil yeni firma yaratmaq haqqında düşünən sahibkar üçün də tətbiq edilə bilər. Yalnız mənfəət əldə edəcəyi halda firma müvafiq fəaliyyət sahəsinə daxil olacaqdır. Bu isə yalnız məhsulun qiymətinin orta məcmu xərclərdən yüksək olduğu zaman mümkündür.

Bazara belə daxil olma aşağıdakı kimi idarə olunur.

Əgər $R > ATC$ olarsa, bazara daxil olmaq məqsədə uyğundur. Bazara daxil olmağın meyarı bazarı tərk etmək meyarına düz mütənasibdir. Biz uzun müddətli dövrdə firmanın mənfəəti maksimumlaşdırmaq üzrə strategiyasını idarə etmək imkanı qazandıq. Rəqabətli bazarda firmanın məhsul istehsalının həmi elədir ki, son hədd xərcləri məhsulun qiymətinə bərabərdir. Məhsul istehsalının konkret həcmində

məhsulun qiyməti orta məcmu xərclərdən az olarsa, firma bazarı tərk edir (və ya bazara daxil olmaqdan imtina edir). Aldığımız nəticə şəkil 14,4-də əks olunmuşdur. Uzun müddətli dövrdə rəqabətli firmanın təklif əyrisi – onun orta məcmu xərclər əyrisindən yuxarıda yerləşən son hədd xərclərinin (MC) bir hissəsidir.

Əgər $P < AVC$ olarsa, firma bazarı tərk edir



Şəkil 14.4. Uzunmüddətli dövrdə rəqabətli firmanın təklif əyrisi

Rəqabətli firmanın qrafikində mənfəətin ölçülməsi

Bu firmanın bazara daxil olmasını və bazarı tərk etməsinə təhlil etdiyimiz üçün firmanın mənfəətini daha ətraflı nəzərdən keçirək. Xatırlayaq ki, mənfəət məcmu gəlirlə, məcmu xərclərin fərqinə bərabərdir, yəni $\text{mənfəət} = TR - TC$

Bərabərliyin sağ tərəfini Q -yə bölərək və vuraraq onu aşağıdakı kimi yazaq:

$$\text{Mənfəət} = (TR/Q - TC/Q) \times Q$$

Burada $TR/Q = (P)$ qiymətə bərabər olan orta gəliri, TC/Q -isə ATC-nin orta məcmu xərclərini idarə edir. Deməli,

$$\text{Mənfəət} = (P - ATC) \times Q$$

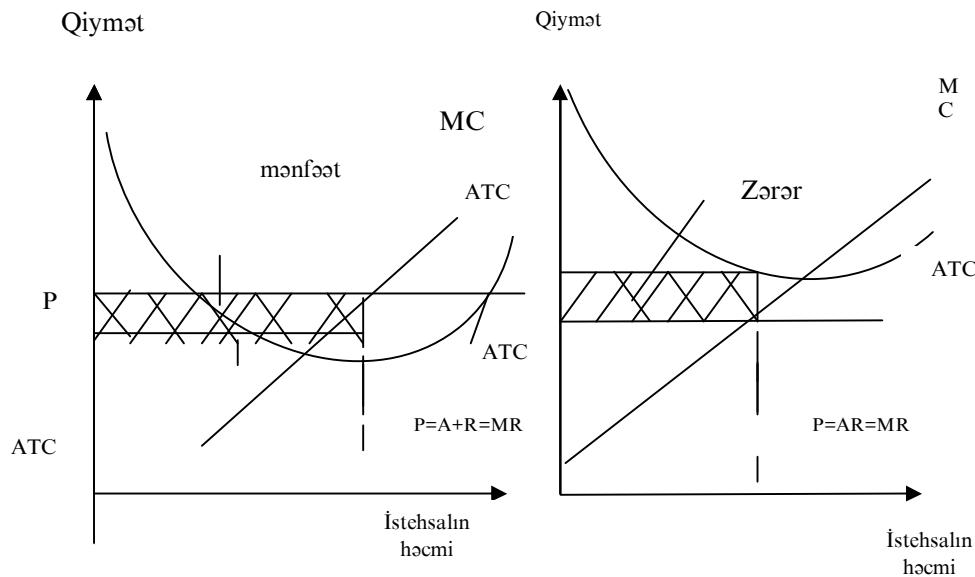
Firmanın mənfəətinin belə şəkildə ifadəsi bizə firmanın qrafiklərdə mənfəətini ölçməyə imkan verir.

Şəkil 14,5-in (a) qrafiki mənfəət əldə edən firmayı əks etdirir. Biz müəyyən etdik ki, mənfəətin maksimum həcmi məhsulun elə bir həcmində təmin edilir ki, bu zaman məhsulun qiyməti son hədd xərclərinə bərabər olsun. İndi isə qaraldılmış düz bucaqlıya nəzər salaq. Onun hündürlüyü $P - ATC$ –ə, yəni qiymətilə orta məcmu xərclər arasındakı fərqə, oturacağı Q –

yə, yəni istehsalın həcminə, sahəsi isə $(P - ATC) \times Q$ -yə bərabərdir. Deməli, qaraldılmış düzbucaqlının sahəsi firmanın mənfəətinə bərabərdir.

a) mənfəət əldə edən firma

b) zərərli işləyən firma



Şəkil 14.5. Mənfəət, məhsul buraxılışının mənfəəti maksimumlaşdırən həcmi - qiymət və orta məcmu xərclər arasında yerləşən düzbucaqlının sahəsi kimi

Müvafiq olaraq şəkil 14,5-in (b) qrafiki zərərli işləyən (yəni, mənfəət əldə edən) firmayı əks etdirir. Bu halda mənfəətin maksimumlaşdırılması zərərin minimumlaşdırılması deməkdir ki, bu da istehsalın elə bir həcmində mümkündür ki, bu zaman məhsulun qiyməti son hədd xərclərinə bərabər olsun. Yenidən qaraldılmış düzbucaqlıya nəzər yetirək. Onun hündürlüyü $ATC - P$ -yə, oturacağı Q -yə, sahəsi isə $(ATC - P) \times Q$ -yə, və ya firmanın itkilərinə bərabərdir. Belə bir vəziyyətdə firma orta məcmu gəliri təmin edən həcmdə gəlir əldə etmədiyi üçün o, bazarı tərk etmək haqqında düşünməli olacaqdır.

Bütövlükdə rəqabətli bazarın təklif ayrısı

İndi isə biz bütövlükdə rəqabətli bazarın təklif ayrısının təhlilinə başlayaraq iki vəziyyəti nəzərdən keçirək.

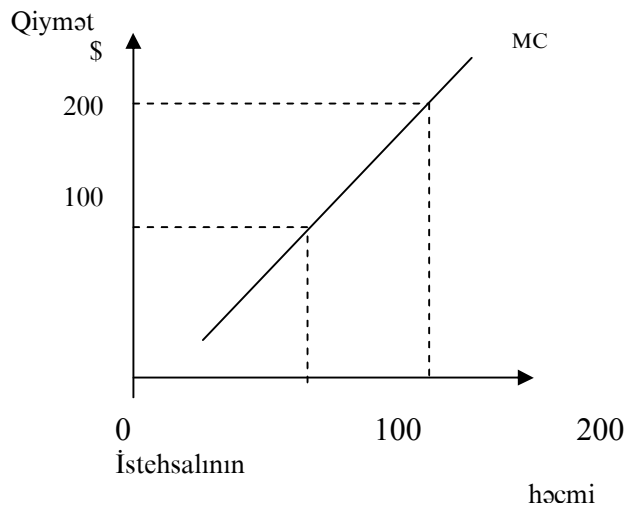
Birincisi – firmaların sayının dəyişməz qaldığı bazar, ikincisi – bir sıra firmaların bazarı tərk etməsi, digərlərinin isə bazara daxil olması nəticəsində firmaların sayının dəyişdiyi bazar. Hər iki vəziyyət eyni səviyyədə vacibdir, belə ki, onlardan hər biri təkliflə bağlı vaxt intervalına malikdir. Qısa müddətli dövrdə bazara daxil olmaq və ya onu tərk etmək xeyli çətindir, deməli, bazarda firmaların sayının dəyişməz olduğunu ehtimal etmək olar. Uzun müddətli dövrdə bazarda yaranan vəziyyətdən asılı olaraq buradakı firmaların sayı da dəyişir.

Firmaların sayının dəyişməz olduğu bazarda təklif

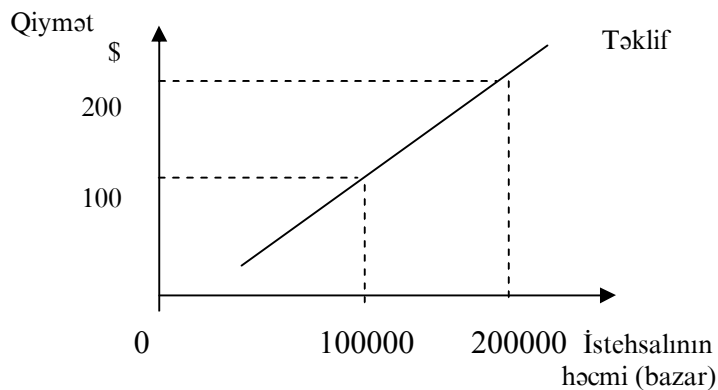
1000 sayda eyni firmaların rəqabət apardığı bazarı nəzərdən keçirək. Qiymətin hər bir mövcud səviyyəsində hər bir firma öz son hədd xərclərinin qiymətlə bərabər olduğu həcmdə mal təklif edir. [(a) qrafiki, şəkil 14,6]. Yəni nə qədər ki, qiymət orta məcmu qiymətlərdən yüksəkdir, hər bir firmanın son hədd xərcləri əyrisi onun təklif əyrisidir. Bütövlükdə bazarda məhsulun həcmi hər bir firmanın təklif əyrisinin cəminə bərabərdir.

Deməli, bazar təklifi əyrisini almaq üçün bazardakı bütün firmaların təkliflərinin həcmi toplayırıq. Şəkil 14,6-dakı (b) qrafikindən göründüyü kimi, firmalar bir-biriləri ilə eyni olduqlarına görə bütövlükdə bazarda təklifin həcmi hər hansı bir firmanın təklifinin min qatına bərabərdir.

a) Ayrıca götürülmüş firmanın təklifi



b) Bazarın bütövlükdə təklifi



Şəkil 14.6. Firmanın sayının dəyişməz qaldığı bazarda təklif

Giriş və çıxış imkanlarının olduğu bazarda təklif

Firmaların azad şəkildə bazara daxil olmaq və onu tərk etmək imkanları olduğu halda nə baş verdiyini nəzərdən keçirək. Fərz edək ki, bütün firmalar məhsul istehsalı ilə bağlı hər hansı bir eyni texnologiyanı əldə etmək və eyni bir istehsal resursları bazarına daxil olmaq imkanına malikdirlər. Yəni, həm bazarda fəaliyyət göstərən firmalar, həm də onun potensial iştirakçıları eyni xərclər qrafikinə malikdirlər.

Bazara daxil olmaq (və ya onu tərk etmək) haqqında qərar yeni istehsallar yaratmaq imkanına malik olan sahibkarların və mövcud firmaların sahiblərinin stimullarından asılıdır. Fəaliyyətdə olan firmaların əldə etdikləri mənfəət istehsalçıların sayını çoxalda, təklifin həcmi artır, məhsulun qiymətini və mənfəəti azalda biləcək yeni rəqiblərin bazara daxil olmalarını stimullaşdırır. Və əksinə, firma zərərə düşərsə, bir sıra şirkətlər bazarı tərk edirlər ki, bu da bazar iştirakçılarının sayının azalmasına, təklifin ümumi həcmi azalmasına və deməli, məhsulun qiymətinin və mənfəətin yüksəlməsinə səbəb olur. Bazara daxil olmaq və onu tərk etmək prosesinin nəticəsi-yerdə qalan firmalar tərəfindən sıfır həcmdə iqtisadi mənfəətin əldə edilməsidir. Xatırlayaq ki, biz firmanın mənfəətini aşağıdakı kimi ifadə edə bilərik:

$$\text{Mənfəət} = (P - ATC) \times Q$$

Bu bərabərlikdən belə çıxır ki, bazarda fəaliyyət göstərən firmanın mənfəəti o zaman sıfıra bərabər olur ki, onun istehsal etdiyi məhsulun qiyməti orta məcmu istehsal xərclərinə bərabər olsun. Məhsulun qiyməti orta məcmu xərclərdən yüksək olarsa, mənfəət müsbət kəmiyyət təşkil edir ki, bu da yeni firmaları bazara daxil olmağa sövq edir. Məhsulun qiyməti orta məcmu xərclərdən aşağı olarsa, mənfəət mənfi kəmiyyət təşkil edir ki, bu da bəzi firmaları bazarı tərk etməyə sövq edir. Məhsulun qiyməti və orta məcmu xərclər bərabərləşən zaman bazara daxil olmaq və onu tərk etmək prosesi də başa çatır.

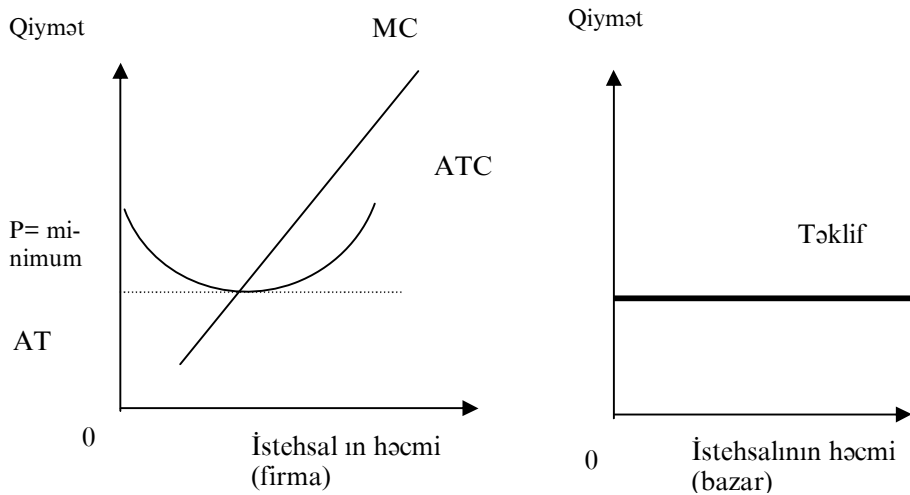
Apardığımız təhlil nəticəsində biz gözləmədiyimiz bir nəticəni əldə edirik. Bu fəslin əvvəlində biz qeyd etmişdik ki, rəqabətli firma məhsulun qiymətinin son hədd xərclərinə bərabər olduğu həcmdə məhsul istehsal edir. Digər tərəfdən, bizim indicə müəyyən etdiyimiz kimi bazara azad şəkildə daxil olmaq və onu tərk etmək imkanı qiyməti orta məcmu xərclərə bərabər səviyyədə müəyyənləşdirir.

Əgər qiymət həm son hədd, həm də orta məcmu xərclərə bərabər olarsa, bu iki xərc növləri də bir-birinə bərabər olmalıdırlar. Lakin əgər firma orta məcmu xərclərin minimal olduğu həcmdə məhsul istehsal etdiyi təqdirdə son hədd xərcləri orta məcmu xərclərə bərabərdir. Deməli, azad giriş və çıxışın olduğu rəqabətli bazarda uzunmüddətli tarazlıq firmalar

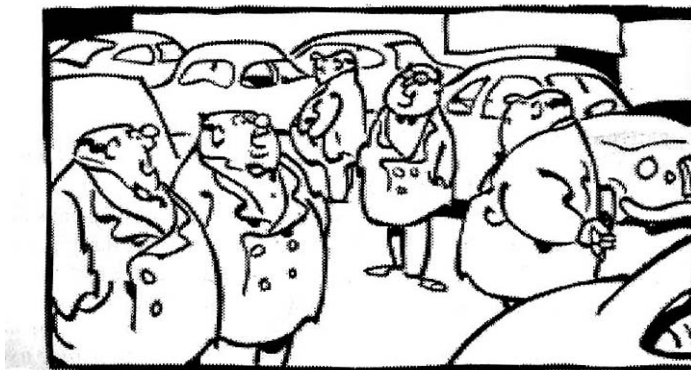
tərəfindən ən səmərəli texnologiyanın və istehsal həcmi seçilməsini şərtləndirir.

Şəkil 14.7.-nin (a) qrafikində bazarda uzunmüddətli dövrdə tarazlığın yaranması əks olunmuşdur. (P) qiymət (MC) son hədd xərclərinə bərabərdir, deməli, firma öz mənfəətini maksimumlaşdırır. Məhsulun qiyməti, həmçinin, orta məcmu xərclərə (ATC) bərabərdir, deməli, firmanın mənfəəti sıfıra bərabərdir. Yeni firmalarda bazara daxil olmaq, mövcud firmalarda isə onu tərk etmək stimulu yoxdur.

a) Firmanın sıfır həcmli mənfəət şəraiti b) Bütövlükdə bazar təklifi



Şəkil 14.7. Azad giriş və çıxışın olduğu bazarda təklif



*«Biz qeyri-kommersiya təşkilatıyıq, ona görə ki, gəlir əldə etmirik.
Hərçən ki, əvvəlcə bu bizim planlarımıza aid deyildi»*

Firmanın fəaliyyəti ilə bağlı apardığımız təhlil bütövlükdə bazarın uzunmüddətli təklif əyrisini aşkarlamağa imkan verir. Azad giriş və çıxışın olduğu bazarda yalnız bir qiymət mənfəətin sıfır səviyyəsində olduğu şəraitə uyğun gəlir ki, bu da orta məcmu xərclərin minimumuna bərabər olduğu qiymətdir. Bunun nəticəsində uzunmüddətli dövrdə təklif əyrisi üfüqi şəkildə olub həmin qiymətin xətti ilə üst-üstə düşür. (şəkil 14,7; b) qrafiki) Bu səviyyədən yüksəkdə olan hər hansı bir qiymət səviyyəsi yeni firmaları bazara daxil olmağa sövq edən və təklifin ümumi həcmi artırmağa imkan verən mənfəəti əmələ gətirərdi. Bu səviyyədən aşağıda olan hər hansı bir qiymət səviyyəsi isə firmaları bazarı tərk etməyə sövq edən və bununla da təklifin ümumi həcmi aşağı salan itkilər əmələ gətirərdi. Nəticədə bazarda firmaların sayı elə bir səviyyəyə çatır ki, bu zaman qiymət orta məcmu xərclərlə bərabərləşir, firmaların sayı isə məhsulun müəyyən qiymətində tələbin bütün həcmi ödəmək üçün kifayət qədər olur.

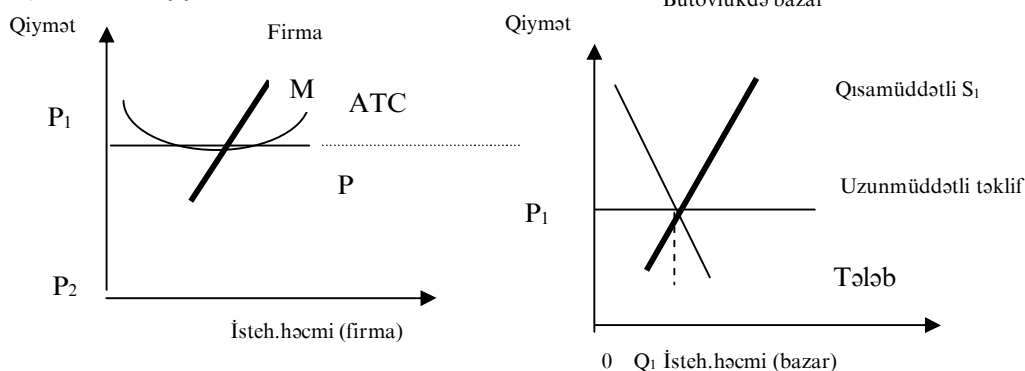
Qısamüddətli və uzunmüddətli dövrlərdə tələbin dəyişməsi

Firmalar qısamüddətli dövrlərdə deyil, uzunmüddətli dövrlərdə bazara daxil olduqları və onu tərk edikləri üçün tələbin müxtəlif zaman kəsində dəyişməsi müxtəlif nəticələrə səbəb olur. Dediklərimizə inanmaq üçün tələbin dəyişməsi ilə nələr baş verəcəyini təhlil edək.

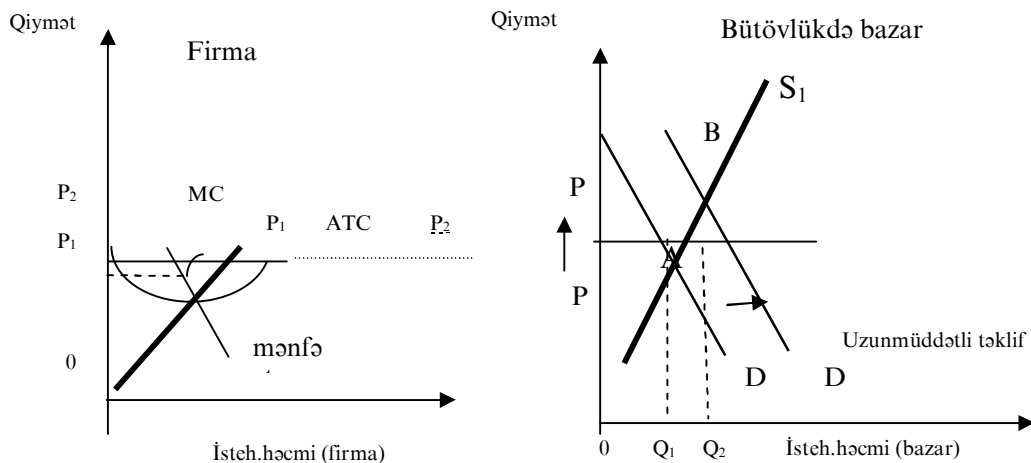
Apardığımız təhlil bazarın necə dəyişəcəyinin dinamikasını, habelə bazara azad giriş və çıxışın uzunmüddətli dövrdə bazarda tarazlığı necə yaradacağını göstərəcəkdir.

Dediyimizə misal olaraq süd bazarını, təhlilin çıxış nöqtəsi kimi isə uzunmüddətli dövrdə tarazlığı götürək. Firmaların mənfəəti sıfıra bərabərdir, deməli, məhsulun qiyməti də orta məcmu xərclərini minimumuna bərabərdir. Bazarın uzunmüddətli dövrdə tarazlıq nöqtəsi - A nöqtəsidir ki, bu da satışın həcmi (Q_1) və məhsulun qiymətinə (P_1) uyğun gəlir.

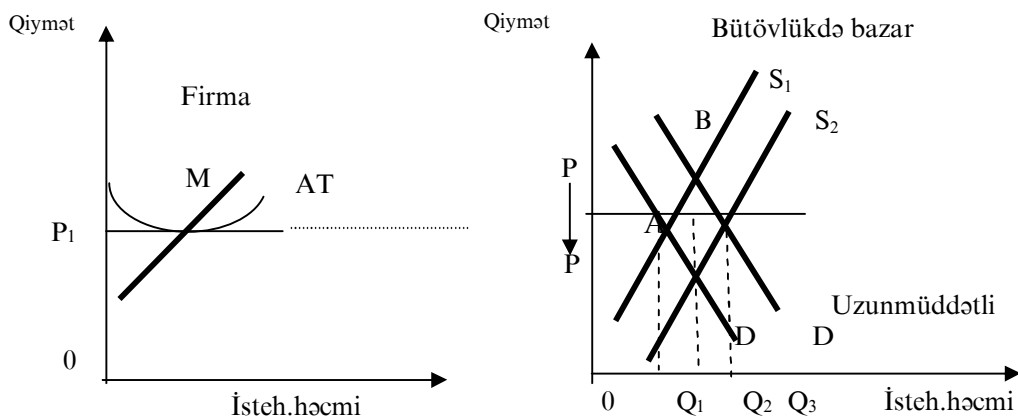
a) İlkin vəziyyət



b) Qısa müddətli dövrdə bazarda vəziyyətin dəyişməsi



c) uzunmüddətli dövrdə bazarda dəyişiklik



Şəkil 14.8 Qısamüddətli və uzunmüddətli dövrlərdə tələbin dəyişməsi

Fərz edək ki, alimlər südün bir sıra müalicəvi keyfiyyətlərə malik olduğunu kəşf etdilər. Bunun nəticəsində südün tələb əyrisi D_1 -dən, D_2 -yə yuxarıya doğru yerini dəyişir [şəkil 14.8, qrafik (b)]. Qısamüddətli dövrdə tarazlıq nöqtəsi A nöqtəsindən B nöqtəsinə doğru yerini dəyişir ki, nəticədə satışın həcmi Q_1 -dən Q_2 -yə, qiymət isə P_1 -dən P_2 -yə yüksəlir.

Bazarda fəaliyyət göstərən bütün firmalar qiymətin yüksəlməsinə istehsal artırmaqla cavab verirlər. Ayrıca götürülmüş firmanın təklif əyrisi

onun son hədd xərcləri əyrisi ilə üst-üstə düşdüyü üçün, bütün firmalar tərəfindən təklifin həcmi artırılması onların son hədd xərcləri əyriləri ilə müəyyən edilir. Yeni yaranmış tarazlıqda qısa müddətli dövrdə südün qiyməti orta məcmu xərclərdən yüksək olur, deməli, firma müsbət kəmiyyətli mənfəət əldə edir.

Müəyyən vaxt keçdikdən sonra müsbət kəmiyyətli mənfəət yeni firmaları bazara daxil olmağa sövq edir. (Məsələn, digər kənd təsərrüfatı məhsulları istehsal edən fermerlər süd istehsalına keçirlər). Firmaların sayı artdığından təklif əyrisi qısa müddətli dövrdə sağa doğru S_1 -dən S_2 -yə öz yerini dəyişir. (şəkil 14.8, qrafik (b) ki, bu da südün qiymətini aşağı salır.

Son nəticədə südün qiyməti orta məcmu xərclərin minimum kəmiyyətinə qədər azalır; mənfəət sıfıra enir, bazara yeni firmaların gəlişi isə dayanır. Beləliklə, bazar uzunmüddətli dövrdə C nöqtəsində yeni tarazlıq vəziyyətinə gəlib çatır. Südün qiyməti P_1 nöqtəsinə qədər azalsa da, istehsalın həcmi Q_2 -nöqtəsinədək yüksəlmişdir. Hər bir firmanın istehsalı maksimum səmərəli texnoloqiya səviyyəsindədir, lakin süd bazarında firmaların sayı çoxaldığı üçün, istehsal və satışın həcmi yüksəlmişdir.

Nə üçün uzunmüddətli dövrdə təklif əyrisi müsbət meylə malikdir

Biz müəyyən etdik ki, bazara azad giriş və çıxış şəraitində uzunmüddətli dövrdə təklif əyrisi üfüqü xətt şəklində ola bilər. Təhlilimizin ən vacib cəhəti eyni istehsal xərclərinə malik olan və potensial şəkildə bazara daxil olmaq istəyən firmaların mövcudluğudur. Bunun nəticəsi kimi uzunmüddətli dövrdə orta məcmu xərclərin minimum səviyyəsində bazar təklifi əyrisinin üfüqü vəziyyəti çıxış edir. Məhsula olan tələb yüksəlsə, uzunmüddətli dövrdə bazar qiymət dəyişmədən firmaların sayının artması və təklifin ümumi həcmi artırılması ilə cavab verir.

Lakin uzunmüddətli dövrdə təklif əyrisinə müsbət meyl verə bilən iki səbəb vardır. Birincisi, bir sıra istehsal resursları məhdud həcmdədir. Bu baxımdan kənd təsərrüfatı bazarını nəzərdən keçirək. Hər kəs torpaq əldə etmək və ferma təşkil etmək haqqında qərar qəbul edə bilsə də, lakin müvafiq torpaqların həcmi məhduddur. Daha çox insanlar fermerlərə çevrildikcə, kənd təsərrüfat torpaqlarının qiyməti də yüksəlir ki, bu da bazarın bütün iştirakçılarının xərclərini artırır. Beləliklə, fermer məhsuluna tələbin artması eyni zamanda fermerin xərcini artırmadan təklifin həcmi çoxalda bilməz ki, bu da öz növbəsində qiymətləri yüksəldir. Nəticədə getdikcə daha çox sayda firmalar azad şəkildə bazara daxil olduqca, təklif əyrisi uzunmüddətli dövrdə müsbət meyl kəsb edəcəkdir.

Təklif əyrisinə uzunmüddətli dövrdə müsbət meyillik verə biləcək digər səbəb ondan ibarətdir ki, müxtəlif firmalar yəqin ki, müxtəlif istehsal

xərclərinə malikdirlər. Məsələn, hər bir arzusunda olduğu insanın sərbəst şəkildə daxil ola biləcəyi rəngsaz xidmətləri bazarını nəzərdən keçirək. Lakin bazarda fəaliyyət göstərən firmaların xərcləri heç də eyni səviyyədə deyildir. Xərclər, bəzən ona görə fərqlidir ki, bəzi ustalar digərləri ilə müqayisədə daha sürətlə işləyirlər, bəzən də ona görə ki, bir sıra rəngsazlar üçün digərləri ilə müqayisədə vaxtdan istifadə ilə əlaqədar alternativ vardır. Qiymətin istənilən səviyyəsində yəqin ki, bazara az xərclərə malik olan firmalar daxil olacaqlar. Rəngsaz xidmətləri ilə bağlı təklifin həcmnin çoxalması üçün bazar bu işlə yeni məşğul olmaq istəyənləri cəlb etməlidir. Lakin yeni firmalar daha yüksək istehsal xərclərinə malik olduqları üçün məhsulun yalnız yüksək qiyməti onları bazara cəlb edir. Beləliklə, bazara azad giriş və çıxış imkanlarına baxmayaraq bazar təklifi əyrisi müsbət mailliyə malikdir.

Nəzərə alın ki, əgər firmalar müxtəlif xərclərə malikdirlərsə, onlardan bəziləri hətta uzunmüddətli dövrdə mənfəət əldə edirlər.

Bu halda bazar qiyməti son hədd firmasının, yəni qiymət bu səviyyədə aşağı düşərsə bazarı tərk edə biləcək şirkətin orta məcmu xərclərini ifadə edir. Belə firmanın mənfəəti sıfıra bərabər olur, lakin bu zaman daha az istehsal xərclərinə malik olan firmalar mənfəət əldə edirlər. Yeni firmaların bazara daxil olması bu mənfəəti aradan qaldırmır, belə ki, bazara yeni daxil olan firmaların istehsal xərcləri bazarda fəaliyyət göstərən firmaların xərclərindən daha çoxdur. Daha yüksək istehsal xərclərinə malik olan şirkətlər yalnız qiymət yüksələn zaman bazara daxil olacaqlar.

Beləliklə, yuxarıda qeyd edilmiş iki səbəbə görə uzunmüddətli dövrdə təklif əyrisi, yəqin ki, üfüqi olmayaraq, müsbət mailliyə malik olacaq və istehsalın həcmnin çoxalması üçün qiymətin mütləq artmalı olduğunu ifadə edəcəkdir.

Lakin bazara daxil olmaq və onu tərk etmək haqqında nəticə düzgün olaraq qalır. Firmalar qısamüddətli dövrə nisbətən uzunmüddətli dövrdə bazara daha asan daxil olduqları və onu daha asan tərk etdikləri üçün təklif əyrisi ikinci hala nisbətən birinci halda adətən daha elastikdir.

Nəticə: təklif əyrisinin arxasında nə dayanır

Biz yüksək mənfəət əldə etməyə cəhd göstərən rəqabətli firmanın davranışını təhlil etdik. Xatırlayaq ki, ekonomiksin on prinsipindən birində deyilir ki, öz fəaliyyətini səmərələşdirən insan öz düşüncələrində son hədd anlayışlarının təhlilindən çıxış edir (fəsil1). Bu fəsildə həmin prinsip rəqabətli firmaya şamil edilmişdir. Son hədd anlayışının təhlili bizə rəqabətli firmanın təklif əyrisi nəzəriyyəsini təqdim etməyə və burada baş verən proseslərdən ətraflı baş çıxarmağa imkan vermişdir.

Biz müəyyən etdik ki, rəqabətli bazarda firmanın məhsulunu əldə edən hər kəs arxayın ola bilər ki, onların ödədiyi qiymət məhsul istehsalı ilə bağlı xərclərə yaxındır. Mənfəətlərini maksimallaşdıran rəqabətli firmalar üçün məhsulun qiyməti onun istehsalı ilə bağlı son hədd xərclərinə bərabərdir. Əgər firmalar azad şəkildə bazara daxil olmaq və onu tərk etmək imkanına malikdirlərsə, məhsulun qiyməti orta məcmu istehsal xərclərinin mümkün minimal səviyyəsinə bərabərdir.

Bütün fəsil boyu biz fərz etmişdik ki, təhlil etdiyimiz firmalar qiyməti qəbul edənlərdir. Amma bizim istifadə etdiyimiz bir çox tədqiqat metodları daha az rəqabətli bazarlarda fəaliyyət göstərən firmaları öyrətmək üçün də faydalı ola bilər. Sonrakı üç fəsildə biz bazar üzərində hökmranlığa malik olan firmaların fəaliyyətini nəzərdən keçirəcəyik.

Fəsil 15

İNHİSAR

Əgər sizin fərdi kompüteriniz varsa, onda çox güman ki, orada Microsoft korporasiyası tərəfindən yaradılmış əməliyyat sistemi olan «Windows» - un bu və ya digər versiyası tətbiq olunmuşdur. Onun birinci versiyasını işləməklə Microsoft kompaniyası hökumət orqanlarında uyğun müəllif hüquqlarını qeydə almışdır. Bu hüquqlar korporasiyaya əməliyyat sisteminin sürətlərinin istehsalı və satılması üzrə müstəsna imkanlar verir. Bu o deməkdir ki, əgər kimsə kompüterinə «Windows» - un sürətini tətbiq etmək istəyirsə, onda onun Microsoft-a təqribən 50 \$ ödəməkdən başqa çıxış yolu yoxdur. Belə hallarda deyirlər ki, Microsoft «Windows» əməliyyat sistemləri bazarında inhisarçılığa malikdir.

Microsoft tərəfindən qəbul edilən işçi qərarlar rəqib bazarlar modelinin köməyi ilə adekvat şəkildə təsvir edilə bilməz (Fəsil 14). Rəqib bazarlarda firmaların əksəriyyəti, əsasən, bir növ məhsul təqdim edir. Beləliklə, hər bir firma rəqəm kimi qəbul etdiyi qiymətə üzvi təsvir göstərir. Əksinə, Microsoft kimi inhisarçı malik deyildir. Buna görə də onun məhsulun bazar qiymətinə təsir göstərmək imkanı vardır. Rəqib firmanın qiymətini qəbul edən olduğu zaman inhisar bazara təklif olunan əlamətlərə və xidmətlərə qiyməti təyin edir. Bu fəsildə biz firmanın bazar üzərində hakimiyyəti ələ almasının nəticələrini müzakirə edəcəyik. Biz görəcəyik ki, bazar üzərində hakimiyyət məhsulun qiyməti və firmanın məsrəfləri nisbətlərinin dəyişilməsinə gətirib çıxarır. Rəqib firma varlıq kimi istehsal olunmuş məhsulun qiymətini qəbul edir. Bundan sonra elə bir təkliflər həcmi seçir ki, burada məhsulun qiyməti onun məhdud məsrəflərinə bərabərdir. Əksinə, inhisar tərəfindən təyin olunan qiymət onun məhdud məsrəflərini ötürüb keçir. «Windows» əməliyyat sistemi ilə bağlı halda onun istehsalının məhdud xərcləri, yəni disklərdə daha bir sistem sürətinin hazırlanması zamanı Microsoft-un daşdığı əlavə xərclər – cəmi bir neçə dollar təşkil edir. Buna görə də məlum əməliyyat sisteminin bazar qiyməti istehsalçı-firmanın məhdud xərclərini dəfələrlə ötürüb keçir.

İnhisar tərəfindən məhsula yüksək qiymətlərin təsis praktikası heç də təəccüb yaratmır. Belə görünə bilər ki, alıcıların əmtəəni yeganə tədarükçünün təsis edəcəyi qiymətə əldə etməkdən başqa seçim yolu yoxdur. Əgər bu belədirsə, Microsoft qiyməti 500\$ təyin edir. Və yaxud da

ki, 5min \$ Səbəb burasındadır ki, əgər korporasiya daha yüksək qiymət təyin edərdisə, onda onun proqram məhsulu istehsalçıların sayı kəskin aşağı düşərdi. Alıcılar kompüterlərin əldə edilməsindən imtina edərdi və digər əməliyyat sistemlərini və ya «pirat» surətlərini əldə edərdilər. İnhisarlar gəlirin istədikləri səviyyəsinə nail olmaq imkanına malik deyildir, çünki yüksək qiymət əmtəəni əldə edən istehsalçıların sayının azaldılmasına gətirib çıxarır. İnhisar əmtəə qiymətlərini idarə etsə də onun gəlirləri məhduddur.

İnhisarların istehsalın həcmi və qiymətin təyini haqda qərarlarını öyrənməklə biz ümumilikdə cəmiyyət üçün onların mövcudluğunun nəticələrini nəzərdən keçirəcəyik. İnhisar-firmalar rəqib firmalar kimi gəlirin artırılması məqsədini güdür. Lakin bu və ya digər məqsədə doğru irəliləmə müxtəlif nəticələrə gətirib çıxarır. Tam eqoistlik maraqlarını güdən alıcılar və satıcılar rəqib bazarlarda öz iradələrindən asılı olmayaraq, «gözəgörünməz əl» ilə ümumi iqtisadi inkişafın təminatına yönəlir (fəsil 7). Lakin inhisar rəqabətin nəzarətindən qaça bildiyindən inhisarçı bazarın işləməsi nəticəsi adətən ümumi cəmiyyətin maraqlarına uyğun gəlmir.

Ekonomiksin on prinsiplərindən birinə əsasən hökumət bəzən bazarın işləmə nəticələrini yaxşılaşdırmaq imkanına malik olur (Fəsil 1). Bu fəsildə aparacağımız təhlil dövlətin «gözəgörünən əl»i haqda biliklərimizi artıracaq. İnhisarların fəaliyyətilə bağlı problemləri öyrənməklə biz hakimiyyətdə olan siyasətçilərin onların yaranmasına necə reaksiya vermələri üsullarını müzakirə edəcəyik. Məsələn, ABŞ Ədliyyə Nazirliyi 1994-cü ildə Microsoft tərəfindən hazırlanmış İntuit kompaniyasının – proqram təminatının istehsalçısının birləşdirilməsi işini öyrənmişdir. İntuit kompaniyası «Quicken»nin şəxsi maliyyə işlərinin idarə edilməsi üzrə ABŞ-da ən məşhur kompüter proqramının istehsalı hüququna malik idi. Məsələnin çoxaylıq tədqiqatından sonra Ədliyyə Nazirliyi belə bir qərar qəbul etdi ki, Microsoft və İntuit-in birləşməsi bir kompaniya əlində bazar üzərində yolverilməz hakimiyyətin konsentrasiyasına gətirib çıxaracaq və ona görə də birləşməyə qadağa qoydu. 1998-ci ildə elə bu nazirlik Microsoft-un digər kompaniyalar tərəfindən (xüsusilə, Netscape) rəqabət imkanlarını məhdudlaşdıracaq əsasda «Windows» əməliyyat sistemi ilə İnterneti birləşdirmək cəhdinə qarşı çıxış etmişdir. Nazirlik Microsoft-a qarşı ittiham irəli sürmüşdü ki, məhkəmə qərarı bu kitabın yazılması anında hələ qəbul edilməmişdir.

İnhisarlar niyə yaranır?

Əgər firma özünə yaxın substitutları olmayan yeganə məhsul tədarükçüsü - dürsə, onda o, inhisara malikdir. İnhisarın yaranmasına əsas səbəb-bazara

girişdə əngəllərin olmasıdır. Bu əngəllər digər firmalara inhisarçı ilə rəqabətə girməkdə mane olur. Girişdəki əngəllər isə öz növbəsində növbəti hallarda yaranır:

- İstehsalatın əsas resursuna yeganə firma malik olduqda;
- Hökumət bir firmaya hansısa məhsulun istehsalı üzrə müstəsna hüquqlar verdiyi zaman
- Əmtəənin istehsal xərcləri belədir ki, buraxılışın maksimal səmərəliliyi bazarda yeganə istehsalçının olması zamanı mümkündür.

Gəlin, qısaca olaraq bu hallardan hər birini müzakirə edək (Risunon)



«Əlahəzrət, biz özümüzü o qədər də monopololiya kimi yox, «şəhərdəki yeganə oyunbaz» kimi nəzərdən keçiririk»

İnhisar resurslar

İnhisarların yaranmasının ən sadə üsulu – istehsalatın əsas resursunun yeganə firmanın «əllərində» konsentrasiyasıdır. Vəhşi Qərbdəki kiçik bir şəhərin su bazarını nəzərdən keçirək. Əgər əhəlinin əksəriyyəti quyulara malikdirsə, satıcıların hərəkətini adekvat şəkildə bazarın rəqib modeli təsvir edir (Fəsil 14). Suyun bir litrinin qiyməti canlandırıcı rütubətin əlavə litrinin qalxmasına bərabər məhdud xərclərlə təsis olunur. Lakin əgər şəhərcikdə yeganə quyu varsa, suyu isə başqa heç yerdən ala bilmirsə, onda onun sahibkarı yerli su bazarında inhisarçıya çevrilir. Rəqib bazarında xüsusi götürülmüş istənilən firmaya nisbətən bazar üzərində daha böyük hakimiyyətə malik (söhbət ilk zəruri əmtəə haqda gedirsə (bizim nümunədə su haqda)) inhisarçı ona tamamilə yüksək qiymət qoya bilər. Buna baxmayaraq, onun son xərcləri az olacaq.

Əsas resursa müstəsna şəkildə malik olmanın inhisarın yaranmasının potensial səbəbi olmasına baxmayaraq praktikada belə hallara kifayət qədər az rast gəlinir. Real milli iqtisadiyyatlar kifayət qədər genişdir. Əsas resurslar müxtəlif individlərin və qrupların əmlakında yerləşir. Əmtəələrin əksəriyyəti beynəlxalq ticarət predmeti olduğundan onların bazarının təbii

ölçüsü bütün dünyadır. Ona görə də resurslara malik, yaxın substitutları olmayan firmaların nümunələri çox güman ki, istisna təşkil edir.

Hökumətin yaratdığı inhisar

Bir çox hallarda inhisarın yaranması hökumət tərəfindən fərdi şəxsə və ya firmaya əmtəələrin və xidmətlərin satışı üzrə müstəsna hüquqların verilməsilə bağlıdır. Bəzən belə inhisarın yaranması potensialı «tək təsərrüfatçının» siyasi təsirinin nəticəsinə çevrilir. Bir vaxtlar krallar öz dostlarına və həmkarlarına bu və ya digər fəaliyyət sahəsinə görə müstəsna hüquq verirdilər. Digər hallarda inhisarın yaranması cəmiyyətin maraqlarına cavab verir.

İctimaiyyətin maraqlarının xidmətinə qoyulmuş inhisar nümunəsi patent və müəllif hüququdur. Əgər əczaçılıq kompaniyası yeni dərman vəsaiti kəşf edirsə, o, patentin alınması üçün ABŞ-nin uyğun hökumət orqanlarına müraciət edə bilər. Əgər onlar yeni preparatı həqiqətən orijinal hesab etsələr, onda istehsalçıya 17 il ərzində dərmanı istehsal etmək və satmaq üzrə müstəsna hüquq verən patent verilir. Yazıçı yeni əsəri bitirdikdə o, müəllif hüquqlarını qeydiyyatdan keçirə (copyright) bilməsi analoji haldır. Müəllif hüququ (copyright) – hökumətin zamanətidir ki, müəllifin icazəsi olmadan heç kəs həmin kitabı nəşr etdirmək və satmaq hüququna malik deyildir. Müəllif hüququ yazıçını öz kitabının satışı üzrə inhisarçıdır.

Patent və müəllif hüququ haqqında qanunların və qərarların səmərəsi məlumdur. Onlar istehsalçıya inhisar hüquqları ayırdığından əmtəyə daha yüksək qiymətlər (rəqib bazarla müqayisədə) təsis edilir. Digər tərəfdən, inhisar istehsalçıların yüksək qiymətlərinin (uyğun olaraq, yüksək gəlirlərin) leqallaşdırılması kompaniyalarda və individlərdə cəmiyyətin maraqları fəaliyyətinə həvəs oyadır. Əczaçılıq kompaniyaları tərəfindən patentin əldə edilməsi imkanı onları tədqiqatların davam etdirilməsinə stimullaşdırır, yazuların müəllif hüquqları onları yeni daha maraqlı əsərlərin yaradılmasına həvəsləndirir.

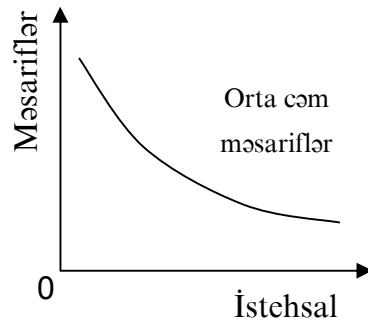
Beləliklə, patent və müəllif hüquqlarını tənzimləyən qanunlar mənfəət kimi məsariflərə də məruz qalır. Qanunların müsbət səmərəsi yaradıcılıq fəaliyyətinin əlavə olaraq stimullaşdırılmasıdır. Bu bəzən inhisar qiymət əmələ gəlmə məsarifləri ilə tarazlanır, «nívelirlənir».

Verilmiş fəsildə biz onu ətraflı nəzərdən keçirəcəyik.

Təbii inhisar

Əgər yeganə bir firma bazarı iki və ya daha çox rəqiblərə nisbətən az məsarifli hansısa əmtəə və ya xidmətlə təmin edirsə, onda bu sahə təbii inhisardır. Təbii inhisar o halda baş verir ki, məhsulun zəruri səviyyədən

yuxarı istehsalı, istehsalatın miqyasından qənaət ilə müşayiət olunur. Şək. 15.1.-də miqyasın səmərəsindən istifadə edən firmanın orta cəm məsarifləri təsvir edilmişdir. Bu halda istehsalın istənilən həcmində məsariflər o zaman *** ki, məhsulu yeganə firma istehsal edir. Başqa sözlə desək, istehsalın istənilən həcmində istehsalçı firmaların sayının artması onların hər birinin istehsal həcmində artmasına və orta cəmi məsariflərin çoxalmasına gətirib çıxarır.



Şəkil 15.1. Miqyasdan qənaət inhisarın yaranma səbəbi kimi

Yaşayış məntəqələrinin su ilə təchiz olunması təbii inhisara aid parlaq nümunədir. Şəhər əhalisini su ilə təmin etmək üçün firma onun bütün binalarını əhatə edəcək suötürmə şəbəkəsi qurmalıdır. Əgər bu xidmətin təklifində iki və daha çox firma rəqabət aparsaydı, onlardan hər biri özünün su ötürücüsünün tikintisinə daimi məsrəflər verməli idi. Buna görə də su təchizatı üzrə orta cəm məsrəflər o halda minimaldır ki, bütün bazar yeganə firmanın xidmətindən istifadə etsin.

Təbii inhisarların digər nümunələri biz ictimai sərvətlərin və ümumi ehtiyatların müzakirəsi zamanı rastlaşmışıq (fəsil 11). Biz xatırlatdıq ki, bəzi əmtəələr müstəsna xüsusiyyətinə malikdir, lakin rəqabət obyektidir. Nümunə kimi körpünü göstərmək olar ki, onun üzərindəki hərəkət xüsusi intensivliyiylə fərqlənir. Körpü müstəsna xüsusiyyətinə malikdir, çünki onun üzərində gediş haqqını yığan kiməsə ondan istifadəyə icazə verməyə bilər. Oakin körpü rəqabət obyektidir deyil, çünki sürücünün ondan istifadə etməsi digər sürücülərin imkanlarını azaltmır. Bu halda körpünün tikintisinə daimi məsrəflər qaçılmaz olduğundan, çaydan növbəli keçiddən məhdud məsariflər az olduğundan körpüdən keçidin orta cəm məsarifləri (cəm məsariflərin gedişatların sayına nisbətən bərabər) gedişatların sayının artması ilə azalır. Ona görə də körpü təbii inhisardır.

Əgər firma təbii inhisarçıdırsa, onun hakimiyyətinin bazara yenidən daxil olan rəqiblərlə parçalanmasının mümkünüyü minimaldır. Əsas istehsalat resurslarına malik olmayan və ya, hökumətin qərarlarından tam

asılı olan inhisarlar özlərini inamsız hiss edə bilər. İnhisar şəklində yüksək gəlir bazara daxil olmaq istəyən yeniləri cəlb edir, rəqabət kəskinləşir. Əksinə, bazara təbii inhisarın daxil olması perspektivsizdir, çünki rəqiblər çox gözəl başa düşür ki, inhisarçı kimi az məsrəflərə nail ola bilməz, ona görə ki, yeni firmanın girişində bazarın hər bir subyektinə düşən onun payı azalır.

Bəzi hallarda təbii inhisarın yaranmasını müəyyənləşdirən faktorlardan biri körpünü bir də nəzərdən keçirək. Əgər yaxın rayonların əhalisi azdırsa, körpü təbii inhisar ola bilər, çünki o, aşağı məsarıflarla çayı keçməyə olan tələbatı tam ödəyir. Lakin əhalinin sayı artdığına görə keçid üzrə yüklənmə artır və tələbatın tam ödənilməsi üçün çox güman ki, çayın üstündən bir və ya bir neçə körpü tikmək tələb olunacaq. Beləliklə, bazarın genişlənməsilə təbii inhisar rəqib bazara qədər böyüyə bilər.

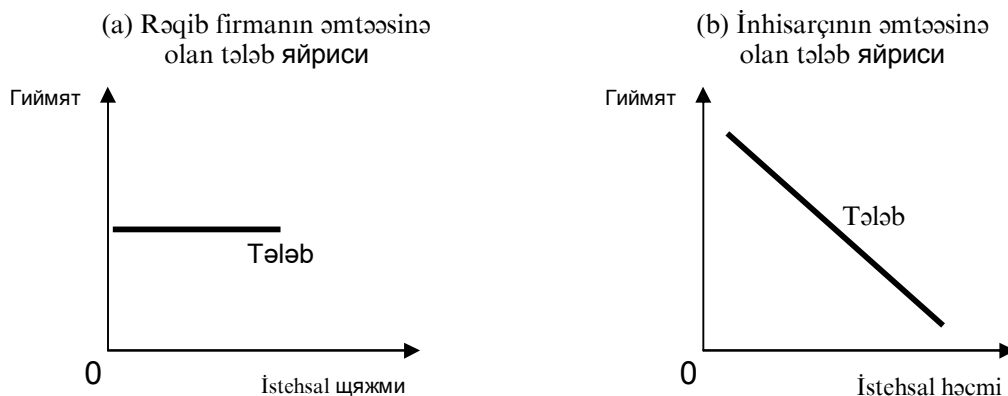
İnhisar tərəfindən əmtənin buraxılış həcmi və qiyməti haqda qərarların qəbulu

İndi biz məhsulun istehsalı həcmi və ona qiymətin təsisi haqda qərarların inhisar tərəfindən qəbulu prosesinin öyrənilməsinə diqqət yetirə bilərik. Bu bölmədə aparacağımız təhlil inhisar bazarlarda hökumətin siyasəti və inhisarın faydalılığı haqda məsələnin öyrənilməsində çıxış nöqtəsidir.

İnhisar və rəqabət

Rəqib firma və inhisar arasındakı köklü fərqlər inhisarın məhsulun qiymətini təyin etmək qabiliyyətindən ibarətdir. Rəqib firmanın miqyasları onun işlədiyi bazarın ölçülərilə müqayisədə azdır. Buna görə də o, əmtənin qiymətini bazarda qurulmuş şərtlərlə müəyyənləşdirən əsas kimi qəbul edir. Əksinə, inhisar bazarın yeganə tədarükçüsü olduğundan o, təklifin həcmi dəyişməklə məhsulun qiymətini dəyişmək imkanına malikdir.

Rəqib firmanın və inhisarın bazarda toqquşduğu tələb ayrılıqlarını nəzərdən keçirək. Biz rəqib firma tərəfindən gəlirin maksimallaşdırılmasını təhlil edərkən bazarın qiymətini üfüqi düz xəttlə təsvir etmişik (fəsil 14) Rəqib firma bu qiymətlə arzuladığı qədər məhsul sata bilər. Əslində, firmanın malı bir çox təkmilləşdirilmiş substitutlarla (yerdə qalan firmaların məhsulları olan şəkildə) rəqabət apardığından hər bir istehsalçı üçün tələb əyrisi tamamilə elastikdir (şək. 15.2. (a)).



Şəkil. 15.2. Rəqib firmanın və inhisarçı-kompaniyanın tələb əyriləri

İnhisar bazarda yeganə tədarükçü olduğundan təklif olunan əmtəə üzrə tələb əyrisi adi səbəblər nəticəsində mənfi meyl etməyə malik bütün bazarın tələb əyrisidir (qrafik (b), şəkl. 15.2.). Əgər inhisarçı təklif olunan əmtəənin qiymətini dəyişirsə, onda istehsalçılar alqını azaldacaqlar. Digər tərəfdən, satılan məhsulun sayını azaltmaqla inhisarçı əmtəənin qiymətinin qalxmasına nail olur.

İnhisarçının əlavə gəlirin cəlb edilməsi formasında bazar üzərində hakimiyyəti reallaşdırmaq imkanlarının məhdudlaşdırılması bazar tələbatı əyrisini qurur. Başqa sözlə desək, inhisarçı yüksək qiymət təyin etmək və məhsulun mümkün həcmi maksimal şəkildə satmaq istərdi. Lakin tələbin bazar əyrisi hadisələrin belə gedışatını qeyri-mümkün edir, çünki inhisarçı-firmaya hər cürə mümkün qiymət kombinasiyaları və buraxılış həcmi təklif edir. İnhisarçı tərəfindən qiymətə dair buraxılış həcmi tənzimlənməsi (və ya buraxılış həcmi təyin olunmuş qiymətə bərabər) heç cür onun xaricində olmayaraq, ona tələbin bazar əyrisinin istənilən nöqtəsində olmağa imkan verir.

İnhisarçı tələb əyrisinin hansı nöqtəsinə daha çox üstünlük verir? Rəqib firma hadisəsində olduğu kimi biz fərz edirik ki, inhisarçının məqsədi gəlirin maksimallaşdırılmasıdır. Firmanın gəliri onun daxili gəliri və cəm məsarifləri arasındakı fərqə bərabər olduğundan növbəti məsələ inhisarçının gəlirinin öyrənilməsidir.

İnhisarın gəliri

Elə bir şəhər təsəvvür edin ki, orada istehlak tələbləri üçün suyu yeganə tədarükçü təklif etsin. Cədvəl 51.1.-də inhisar gəlirinin tədarük olunan suyun həcmindən asılılığı verilmişdir.

İlk iki sütunlardakı inhisarçı bazarındakı tələbatın siyahısıdır. Əgər inhisarçı 1 qallon su gətirəcəksə, onda o, onu 10\$-a satacaq. İki qallon su

satmaq üçün o, onun qiymətini 9\$-a salacaq. Əgər təklif həcmi 3 qallon su təşkil edəcəksə, onun qiyməti 8\$-dək enəcək və s. Verilmiş rəqəmləri qrafik formasında təsəvvür etsək, onda mənfi meylli tipik tələb əyrisini alırıq.

Cədvəl 15.1.

İnhisarın daxili, orta və son, məhdud gəlirləri

Suyun miqdarı, hall	Qiyməti, \$	Daxili gəlir, \$	Orta gəlir, \$	Məhdud gəlir, \$
(Q)	(P)	(TR=P×Q)	(Ar=TRQ)	(MR=Δ TR/ Δ Q)
9	11	0	-	-
1	10	10	10	10
2	9	18	9	8
3	8	24	8	6
4	7	28	7	4
5	6	30	6	2
6	5	30	5	0
7	4	28	4	-2
8	3	24	3	-4

Cədvəlin üçüncü sütununda inhisarçının daxili gəliri verilmişdir. O, məhsulun həcmnin (birinci sütundan) və qiymətinin (ikinci sütundan) hasilinə bərabərdir. Dördüncü sütunda isə onun orta gəliri, yəni məhsul vahidinin satışından alınan gəlir verilmişdir. Biz orta gəliri üçüncü sütundan götürülmüş daxili gəlirin birinci sütundan olan satış həcminə nisbəti kimi hesablayırıq. Fəsil 14-də müəyyən etdiyimiz kimi orta gəlir həmişə malın qiymətinə bərabərdir ki, bu da həm rəqib firma, həm də inhisarçı firma üçün ədalətlidir.

Cədvəl 15.1.-in son sütununda inhisarçı – firmanın məhdud gəliri təqdim olunmuşdur. Bu gəlir məhsulun əlavə vahidinin satışından alınan gəlirdir. Biz bunu əmtəənin vahid üzrə buraxılış həcmnin artması zamanı daxili gəlirin dəyişməsi kimi hesablayırıq. Məsələn, 3 qallon suyun tədarükü firmaya 24 \$ daxili gəlir gətirir. Təklifin həcmnin 4 qllonadək çoxaldılması daxili gəlirin 28\$-dək artırılmasını göstərir. Buna görə də məhdud gəlir 28-24\$ yəni, 4\$-a bərabərdir.

Cədvəl 15.1.-də inhisarın aparılmasının başa düşülməsi üçün zəruri olan nəticə verilmişdir: inhisarçının məhdud gəliri həmişə onun malının qiymətindən aşağıdır. məsələn, əgər firma suyun tədarükünü 3 qallondan 4 qallonadək artırarsa, onun daxili gəliri 4\$, hətta əgər o, hər qallonu sata bilsə, 7\$-dək artır. Sonuncu hal bununla əlaqədardır ki, inhisarçının məhsuluna olan tələb əyrisi mənfi meyllə malikdir. Satış həcmi artırmaq üçün inhisarçı öz əmtəəsinin qiymətini aşağı salmalıdır; uyğun olaraq, dördüncü su qallonunu satmaq üçün kompaniyaya birinci üç qallondan olan az gəlirlə razılaşmaq lazım gələcək.

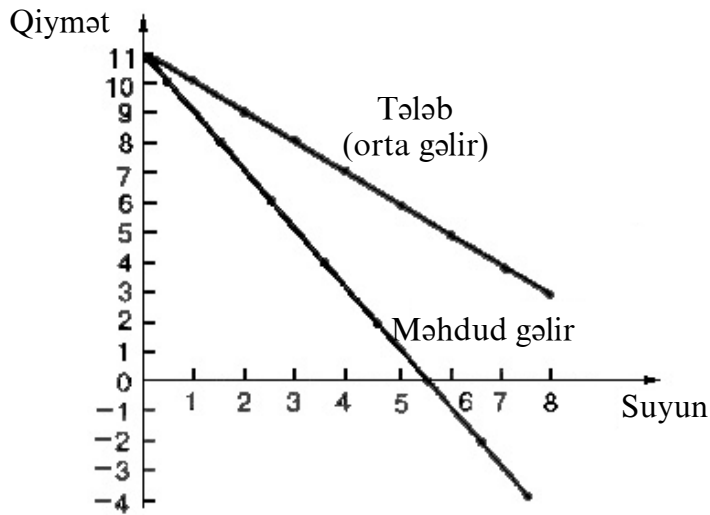
İnhisarın məhdud gəliri rəqib firmanın məhdud gəlirindən xeyli fərqlənir. Satış həcmi artırmaqla, inhisar $P \times Q$ hasili kimi hesablanan onun daxili gəlirinə təsir göstərən iki effektlə rastlaşır:

- həcm effekti: buraxılan məhsulun böyük həcmi satılır, yəni Q artır;
- qiymət effekti: qiymət azalır, yəni P azalır.

Rəqib firma bazar qiymətilə arzuladığı qədər məhsul satdığından ona qiymət effekti naməlumdur. Vahid üzrə istehsalatını artırmaqla rəqib firma onun bazar qiymətinə bərabər gəlir alır, əvvəllər satılmış məhsuldan olan gəlir isə artıq aşağı düşür. Başqa sözlə desək, rəqib firma qiyməti qəbul edən olduğundan onun məhdud gəliri öz məhsulunun qiymətinə bərabərdir. Bundan fərqli olaraq, inhisar vahid üzrə istehsalı artıran zaman o, əvvəllər buraxılmış məhsulun hər vahidi üzrə qiyməti aşağı salmağa məcburdur ki, bu da onun artıq satışa buraxdığı əlaqələrdən olan gəlirin azalmasına gətirib çıxarır. Nəticədə inhisarın məhdud gəliri onun məhsulunun qiymətindən aşağıdır.

Şək. 15.3-də tələb əyrisi və inhisarın məhdud gəlir əyrisi göstərilmişdir. Firma üçün qiymət onun orta gəlirinə bərabər olduğundan tələb əyrisi orta gəlir əyrisidir ki, var. Onlar həmişə şaquli oxun bir nöqtəsindən başlayır. Ona görə ki, məhsulun ilk satılan həcmindən olan məhdud gəlir əmtəənin qiymətinə bərabərdir. Bununla belə yuxarıda müzakirə etdiyimiz səbəblərə görə inhisarçının məhdud gəliri əmtəənin qiymətindən aşağıdır. Buna görə də inhisarın məhdud gəliri əyrisi onun tələb əyrisindən aşağıda yerləşir.

Tələb əyrisi buraxılış həcmi əmtəənin qiymətinə təsirini göstərir. Məhdud gəlir əyrisi vahid üzrə buraxılış həcmi artırılması zamanı firmanın gəlirinin dəyişməsi göstərir. Məhsulun hər satılan vahidinin qiyməti inhisar vasitəsilə istehsalatın artırılması halında aşağı düşməli olduğundan məhdud gəlir həmişə qiymətdən aşağıdır.



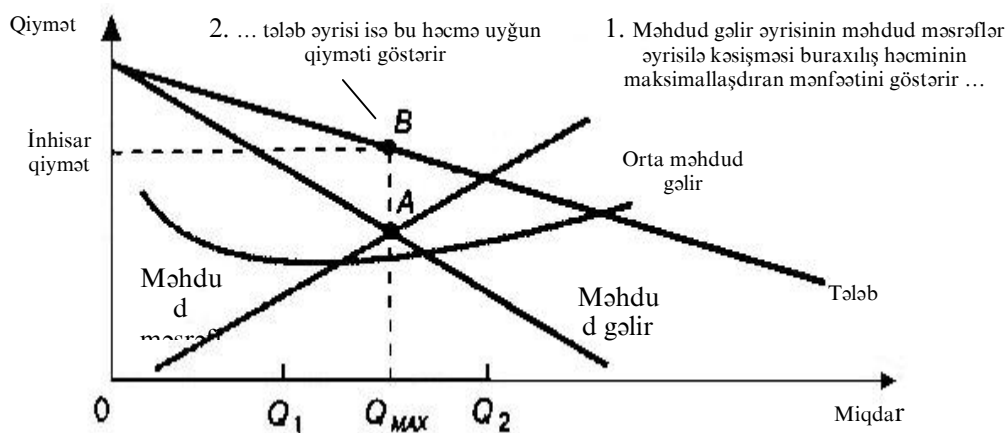
Şəkil 15.3. Tələb və inhisarın məhdud gəlir ayriləri

Şəkildən (cədvəldən olduğu kimi) görünür ki, qiymət effektinin həcm effektini ötüb keçməsi hallarında inhisarçının məhdud gəliri mənfi ola bilər. Bu halda məhsulun əlavə vahidinin istehsalı zamanı qiymət o qədər düşür ki, hətta firma satış həcmi artırması şəraitində belə daxili gəlirinin azalmasına səbəb olur.

Gəlirin maksimallaşdırılması

İnhisar gəliri necə maksimallaşdırır? Xatırlayaq ki, ekonomiksın on prinsiplərinə görə səmərəli adam məhdud təhlilin kateqoriyalarını başa düşür (fəsil 1). Bu fikir həm rəqib firmaya, həm də inhisara uyğun olaraq, düzgündür. Aşağıda biz məhdud təhlil məntiqini inhisarçının qarşısında duran buraxılış həcmi müəyyənəşdirilməsi probleminə tətbiq edəcəyik.

Şəkil 15.4-də inhisarçı firma üçün məsariflər əyrisi, tələb əyrisi və məhdud gəlir əyrisi təsvir edilmişdir. Onların hamısı bizə yaxşı məlumdur: tələb və məhdud gəlir əyriləri şəkil 15.3-də olduğu kimidir, məsariflər əyrisi isə biz fəsil 13-də aydınlaşdırdığımıza və fəsil 14-də rəqib firmaların təhlili üçün istifadə etdiyimizə uyğundur. Əyrilər inhisarçının gəlirini maksimallaşdıran buraxılış həcmi üçün bizə zərur olan bütün informasiyanı özündə cəmləşdirmişdir.



Şəkil 15.4. Mənfəətin inhisarla maksimallaşdırılması

Fərz edək ki, firmanın buraxılış həcmi aşağıdır, deyək ki, Q_1 -ə bərabərdir. İstehsalatın belə həcmində məhdud gəlir məhdud məsarifləri artırır. Əgər firma vahid üzrə buraxılış həcmi artırsa, əlavə gəlir əlavə məsarifləri artıracaq və bizim xatırladığımız kimi daxili gəlir və cəm məsariflər arasındakı fərq bərabər mənfəət isə artır. Beləliklə, nə qədər ki, məhdud gəlir məsarifləri ötür keçir, firma buraxılış həcmi artırmaqla gəliri artırır.

Analoji mühakimələr yüksək – deyək ki, Q_2 -yə bərabər buraxılış həcmi üçün də uyğundur. Bu halda məhdud məsrəflər məhdud gəliri ötür keçir. Əgər firma vahid üzrə buraxılışı azaldarsa, onda qarşısı alınmış məsrəflər əldən verilmiş gəliri ötür keçəcək. Buna görə də əgər məhdud məsariflər məhdud gəlirdən yuxarıdursa, firma buraxılış həcmi azaltmaqla gəliri artırmaq imkanına malikdir.

Nəhayət, firma buraxılış həcmi elə şəkildə tarazlaşdırır ki, o, Q_{max} miqdarına çatır. Burada məhdud gəlir məhdud məsariflərə bərabərdir. Bizim təhlil mənfəətin maksimallaşdırılmasının ümumi qaydasını təsis edir: mənfəəti maksimallaşdıran buraxılış həcmində məhdud gəlir məhdud məsariflərlə üst-üstə düşür. Beləliklə, inhisarçının mənfəətini maksimallaşdıran buraxılış həcmi məhdud gəlir əyrisi ilə məhdud məsariflər əyrisinin kəsişmə nöqtəsilə müəyyən olunur. Şəkil 15.4.-də bu, A nöqtəsidir.

Xatırlayaq ki, rəqib firmalar eləcə də məhdud gəlirin məhdud məsariflərə bərabər olduğu buraxılış həcmi seçir (fəsil 14). Mənfəətin maksimallaşdırılmasının bu qaydasına riayətdə rəqib firmalar və inhisarlar oxşardır. Amma onlar arasında vacib fərq vardır: rəqib firmanın məhdud gəliri qiymətə bərabərdir, halbuki bu zaman inhisarın məhdud gəliri

qiymətdən azdır. Yəni, rəqib firma üçün: $P=MR=MC$, inhisar üçün: $P>MR=MC$.

Mənfəəti maksimallaşdıran buraxılış həcmində məhdud gəlirin və məhdud məsariflərin bərabərliyi rəqib firma və inhisar hallarında ədalətlidir. Onlar arasındakı fərq ondan ibarətdir ki, əmtəənin qiyməti məhdud gəlirlə və məhdud məsariflərlə necə nisbətləşir.

İnhisar mənfəəti maksimallaşdıracaq qiyməti öz məhsulu üçün necə tapır? Bu suala cavabı bizə qiyməti göstərən tələb əyrisi verir. Alıcılar həmin qiyməti təklif olunan buraxılış həcminə görə ödəmək istədilər. Ona görə də inhisar məhdud məsariflərin məhdud gəlirə bərabər olduğu istehsalat həcmi müəyyənləşdirdikdən sonra o, əmtəənin həcminə uyğun qiymətinin tapılması üçün tələb əyrisindən istifadə edir. Şəkil 15.4.-də inhisar qiymət B nöqtəsində yerləşir.

Beləliklə, biz rəqib və inhisarlaşdırılmış bazarlar arasındakı prinsiplə fərqi düsturla ifadə etmək imkanını əldə edirik: rəqib bazarlarda əmtəənin qiyməti məhdud məsariflərə bərabərdir. İnhisarlaşdırılmış bazarlarda əmtəənin qiyməti məhdud məsrəfləri ötürüb keçir. Tezliklə, biz əmin olacağıq ki, bu ixtira-inhisarın sosial məsariflərinin başa düşülməsinə «açaqdır».

İnhisar mənfəət

İnhisar hansı mənfəəti əldə edir? Bu suala cavab vermək üçün, xatırlayaq ki, mənfəət daxili gəlir və cəm məsariflər arasındakı fərqi bərabərdir:

$$\text{Mənfəət} = TR - TC$$

Sağ tərəfi Q-yə vurmaqla və bölməklə bu tənliyi bir də yazaq:

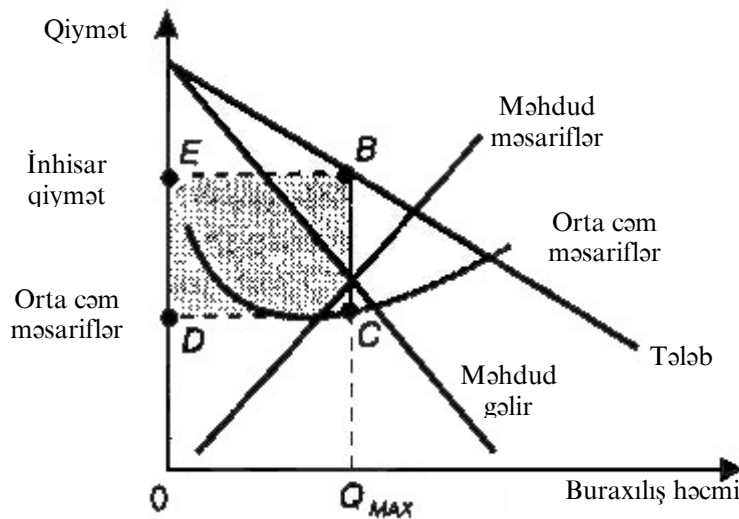
$$\text{Mənfəət} = (TR/Q - TC/Q)Q$$

burada, TR/Q -P qiymətinə bərabər orta gəlirdir, TC/Q isə ATC-in orta cəm məsarifləridir. Buna görə də,

$$\text{Mənfəət} = (P - ATC) \times Q$$

Firmanın mənfəətinin belə ifadəsi (rəqib firmanın mənfəəti üçün ifadə ilə dəqiqliklə üst-üstə düşən) bizim inhisar qrafikində mənfəəti ölçməyə imkan yaradır.

Şəkil 15.5-də kölgələnmiş düzbucaqlıya baxın. Onun hündürlüyü (BC kəsimi) $P-ATC$ -ə yəni, qiymət və orta cəm məsarifləri arasındakı fərqi bərabərdir, deməli həm də məhsulun bir tipik vahidinin satışından olan mənfəətə bərabərdir. Onun əsası (CS kəsimi) satılmış $Q_{\max}$ məhsulun miqdarına bərabərdir. Uyğun olaraq, verilmiş düzbucaqlının sahəsi inhisar-firmanın mənfəətinə bərabərdir.



Şəkil 15.5. İnhisar gəlir

İnhisar buraxılış həcmində dayanaraq (A nöqtəsi) mənfəəti maksimallaşdırır. Burada məhdud gəlir məhdud məsariflərə bərabərdir. Sonra o, alıcılara bütün buraxılmış məhsulu əldə etməyə imkan yaradan qiymətin (B nöqtəsində) tapılması üçün tələb əyrisindən istifadə edir.

İnhisarın sosial məsarifləri

İnhisarçı bazarın səmərəliliyini necə qiymətləndirməli? Biz əmin olduq ki, inhisar rəqib firmadan fərqli olaraq, məhdud məsarifləri ötüb keçən qiyməti təyin edir. İstehlakçılar nöqtəyi-nəzərindən inhisar arzuolunmazdır. Digər tərəfdən, inhisarca yüksək qiymət firmanın sahibkarı üçün tam cəlbəedici. Firma sahibkarlarının mənfəətləri və istehlakçıların məcburi məruz qaldıqları məsrəflər hansı nisbətdədirlər? Bəlkə inhisar ümumilikdə cəmiyyət nöqtəyi-nəzərdən sərfəlidir?

İlk dəfə fəsil 7-də tətbiq etdiyimiz təhlil metodundan istifadə etməklə biz bu suala cavab verməyə çalışacağıq. İqtisadi rifah kriterisi kimi biz ümumi qalıqdan istifadə edirik. Xatırlayaq ki, ümumi qalıq istehlakçı qalığı ilə istehsalçı qalığının cəminə bərabərdir. İstehlakçı qalığı istehlakçıların əmtəyə ödəməyə hazır olduqları pul məbləği və onun real qiyməti arasındakı fərqə bərabərdir. İstehsalçı qalığı əmtəənin istehsalının qalıqları silinməklə satılmış əmtəyə görə əldə edilmiş mədaxildir. Bizim nümunədə istehsalçı inhisarçının tək halındadır.

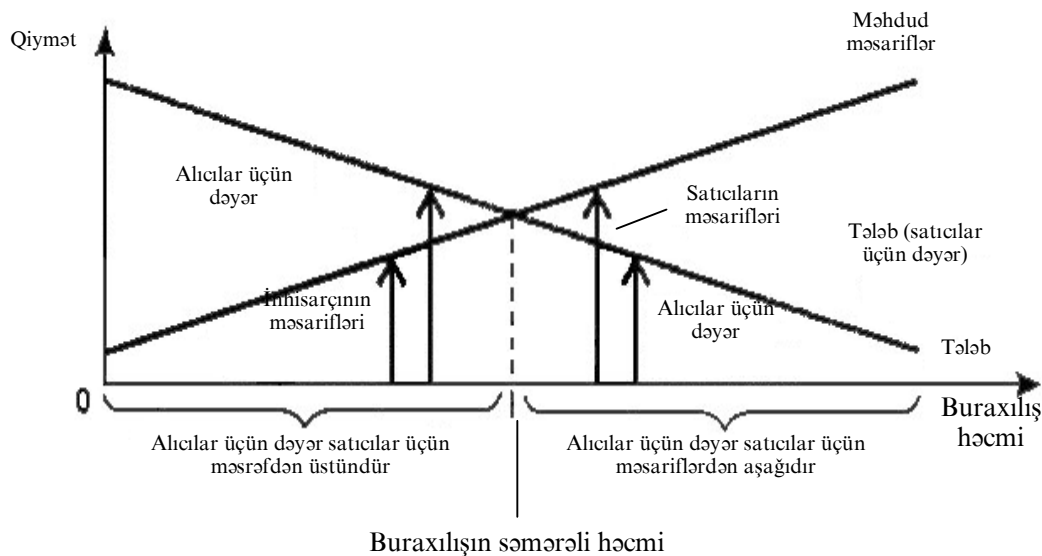
Siz yəqin ki, bu təhlilin nəticələrini əvvəldən deyəcəksiniz. Fəsil 7-də biz belə bir nəticəyə gəldik ki, rəqib bazarda tələb və təklifin tarazlığı onun işləməsinin yalnız təbii deyil, həmçinin istənilən, arzu olunan nəticəsidir. Bazarın «görünməz əli» ümumi qalığın miqdarını maksimallaşdırır

resursların paylanılmasını təmin edir. Əgər inhisar rəqib bazarın bölüşdürülməsindən fərqli resursların allokasiyasına gətirib çıxarırsa, rifahın maksimallaşdırılmasında fiaskoya məruz qala bilər.

Qayıdışsız itkilər

Biz inhisarın hərəkətini öyrənməklə təhlilə başlayırıq. Əgər o, yalnız firma sahibkarlarının mənfəəti deyil, həmçinin onun istehlakçılarının mənfəəti haqda maraqlanan və istehsalçı qalığı (mənfəət) və istehlakçı qalığı cəminə bərabər ümumi qalığın maksimallaşdırılmasına cəhd edən səxavətli plançı tərəfindən idarə olunsaydı, necə olardı. Xatırladək ki, ümumi qalığ inhisarçı istehsalçı üçün əmtənin istehsalat qalıqlarını silməklə istehlakçı üçün əmtənin dəyərində bərabərdir.

Şəkil 15.6. bizə «könüllü sosial plançımızın» istehsalat həcmi müəyyənləşdirməsini təqdim edir. Tələb əyrisi istehlakçı üçün əmtənin dəyərini (yəni, onların əmtəyə ödəməyə hazır olduqları məbləği), məhdud məsariflər əyrisi isə inhisarçının məsariflərini əks etdirir. Beləliklə, buraxılışın ictimai səmərəli həcmi tələb əyrisi və məhdud məsariflər əyrisinin kəsişmə nöqtəsində yerləşir. Bu səviyyədə aşağı həcmə istehlakçı üçün əmtənin dəyəri onun istehsalının məhdud məsariflərini ötürüb keçir, buna görə də buraxılışın artımı ümumi qalığın artımına gətirib çıxarır. Bu səviyyədə yuxarıda məhdud məsariflər istehlakçılar üçün əmtənin dəyərini ötürüb keçir, deməli, buraxılış həcmi azaldılması zamanı cəm qalığ artacaq.

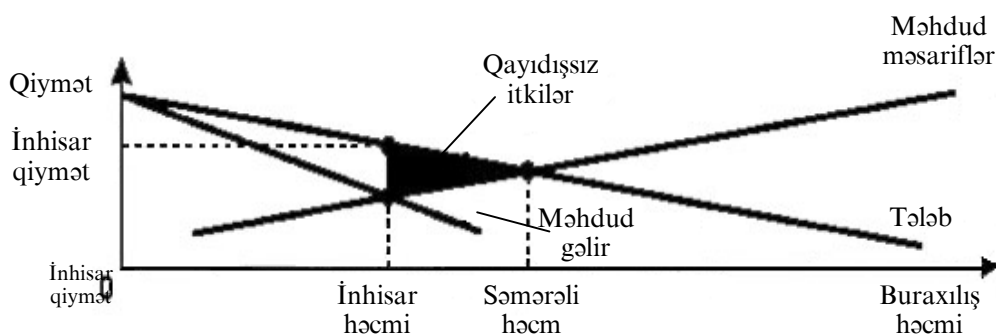


Şəkil 15.6. İstehsalatın səmərəli səviyyəsi

Səxavətli plançı ümumi qalıqın makismallaşdırılmasına cəhd etməklə tələb əyrisilə məhdud məsariflər əyrisinin kəsişmə nöqtəsində – buraxılış həcmində dayanır. Bu səviyyədə aşağı həcmdə məhdud alıcılar üçün əmtənin dəyəri (tələb əyrisini əks etdirən) onun istehsalatının məhdud məsariflərini ötür keçir. Bu səviyyədə yuxarıda məhdud alıcı üçün əmtənin dəyəri məhdud məsariflərdən aşağıdır.

Əgər inhisarı həqiqətən də səxavətli plançı idarə etsəydi, o tələb və məhdud məsariflər əyrilərinin kəsildiyi nöqtədə yerləşən qiyməti təyin etməklə səmərəli buraxılış həcminə çatardı. Yəni «azad iradə» mütəxəssisi rəqib firmaya uyğun və inhisarın maksimallaşdıran mənfəətindən fərqli olaraq, məhdud məsariflərə bərabər qiyməti təyin edərdi. Belə qiymət istehlakçılara əmtənin istehsalat məsarifləri haqda dəqiq informasiya verəcəyindən istehlakçılar məhsulun səmərəli həcmi əldə edərdilər.

Biz inhisarçı tərəfindən seçilən buraxılış həcmi və planlaşdırma üzrə mütəxəssisimizin dayandığı istehsalat həcmi müqayisə etməklə inhisarın yaşayış rifahına təsirini qiymətləndirə bilirik. İnhisarçı məhdud gəlir və məhdud məsariflər əyrilərinin kəsildiyi nöqtəyə uyğun məhsulun həcmi tədarük etməyi qərara alır; plançı isə tələb və məhdud məsariflər əyrilərinin kəsildiyi nöqtəyə uyğun buraxılış həcmi seçir.



Şəkil 15.7. İnhisarın səmərəsizliyi

Şəkil 15.7. üsullardakı fərqi bizə göstərir: inhisarın qərarı buraxılışın ictimai səmərəli həcmindən aşağıdır.

İnhisarın səmərəsizliyini inhisarçının qiymət terminlərində də nəzərdən keçirirlər. Tələbin bazar əyrisi əmtənin təklif həcmi və qiyməti arasında əks asılılığı ifadə etdiyindən ictimai səmərəli buraxılışın aşağısında istehsalat həcmi ictimai səmərəli qiyməti ötür keçən qiymət uyğun gəlir. İnhisarçı məhdud məsarifləri ötür keçən qiyməti təyin edərkən əmtəni istehsalatın məhdud məsariflərindən yuxarı, inhisarçı qiymətindən isə aşağı qiymətləndirən bəzi potensial istehlakçılar onun əldə edilməsindən imtina

edir. Səmərəsizliyin mahiyyəti məhz bundan ibarətdir, çünki belə istehlakçılar üçün verilmiş əmtəənin dəyəri onun əldə edilməsi məsrəflərindən yüksəkdir. Beləliklə, inhisarçı qiymət əmələ gəlməsi qarşılıqlı sərfəli ticarətin aparılması üçün müəyyən dərəcədə maneədir.

Təmiz itkilərin üçbucaqlısı köməyi ilə verginin səmərəsizliyi qiymətləndirdiyimizə (fəsil 8) analoji olaraq, biz inhisarın səmərəsizliyini də ölçə bilərik (şəkil 15.7.). Xatırlayaq ki, tələb əyrisi istehlakçılar üçün əmtəənin dəyərini, məhdud məsariflər əyrisi isə inhisar istehsalçı məsariflərini əks etdirir. Beləliklə, tələb və məhdud məsariflər əyriləri arasındakı qayıdışlı itkinin üçbucaqlının sahəsi inhisar qiymətəmələgəlmə nəticəsində ümumi qalıqın azalmasına bərabərdir.

İnhisar nəticəsində yaranan qayıdışsız itki vergilər nəticəsində yaranan qayıdışsız itkiləri xatırladır. Əslində inhisarçı gizli vergi toplayana bənzəyir. Əmtəəyə verginin tətbiq olunması istehlakçıların əmtəəyə ödəməyə hazırlıq (tələb əyrisi) və istehsalçının məsarifləri (təklif əyrisi) arasında «pazı çıxarır». İnhisar bazar üzərində hökmranlıq təcəssüm etdirərək məhdud məsrəflərdən yuxarı qiymət təyin edir, buna görə də o, eyni «dirəkləri vurur». Hər iki halda «pazın» zorla tətbiq olunması cəmiyyət üçün optimaldan aşağı satış həcmi düşməsinə səbəb olur. «Dirəklər» arasındakı fərq ondan ibarətdir ki, vergi daxil olmalarını hökumət, inhisar mənfəəti isə özəl firma alır.

İnhisar mənfəət: cəmiyyət üçün məsariflər?

Tamahdan qaçmaq və inhisarları «cəmiyyətin hesabına dolanmaqda» günahlandırmamaq çətindir. Elə həqiqətən, inhisarçı-firma bazar üzərindəki hökmranlığına görə daha yüksək mənfəət alır. İnhisarın iqtisadi təhlili göstərir ki, heç də həmişə ictimai problemi onun öz-özlüyündə mənfəəti əks etdirmir.

İstənilən digər bazarlarda olduğu kimi inhisar bazarında əhval-ruhiyyə istehsalçıların və istehlakçıların rifahından ibarətdir. Hər dəfə istehlakçı inhisarçıya artıq dolları təkrar ödədikdə eyni məbləğdə istehsalçının sərvəti artır. Əmtəə istehlakçılardan inhisara pulların belə «axını» ümumi bazar qalıqını dəyişmir. Başqa sözlərlə, inhisar mənfəət öz-özlüyünə iqtisadi «piroqun» ölçüsünün azalmasını göstərmir; sadəcə, tədarükçüyə daha böyük hissə düşür, istehlakçıya isə az ilə razılaşmaq lazım gəlir. Əgər siz istehlakçıları bazarın daha layiqli subyektləri hesab etmirsinizsə (hansısa xüsusi təsəvvürlərə əsaslanaraq), - belə mühakimə isə iqtisadi səmərəlilik anlayışı sahəsindən kənardadır – onda inhisar mənfəət cəmiyyət üçün problem yaratmır.

İnhisar bazar problemi onunla əlaqədardır ki, məhsulun istehsalı səviyyəsi maksimallaşdıran cəm qalıqların miqdarından aşağıda yerləşir.

Qayıdışsız itkilər iqtisadi «piroqun» ölçülərinin azaldılması tədbiridir. Səmərəliliyin azaldılması – inhisarca yüksək qiymətin qaçılmaz nəticəsidir: məhdud məsariflərdən yuxarı qiymət halında əmtəənin istehlakı həcmi azalır. Lakin satılan məhsulun gətirdiyi mənfəət problem yaratmır. Problem səmərəsiz aşağı istehsalat həcmindən ibarətdir. Yaxud vəziyyətə başqa nöqteyi-nəzərdən baxsaq, əgər inhisarın yüksək qiyməti bəzi istehlakçıların mövcud əmtəəni almaq arzusunı puç etməsəydi, o sadəcə, istehsalçının qalığını istehlakçının qalıqlarının azaldığı qədər artırardı. Ümumi qalığın miqdarı bu halda dəyişməz qalardı, əgər ki, inhisarı yuxarıda göstərilən gözəl qəlbli plançı idarə etsəydi.

Lakin bu müstəsnalıq vardı. Fərz edək ki, inhisar öz müstəsna vəziyyətinin saxlanılması üçün əlavə məsariflər daşıyır. Məsələn, hökumət tərəfindən yaradılmış inhisar onun müstəsna hüquqlarının uzadılması üçün zəruri bir sıra lobbistlərin genişləndirilməsi üzrə məsariflər daşıyır. Bu halda o, öz inhisar mənfəətinin bir hissəsini əlavə məsrəflərin ödənilməsinə istifadə edə bilər. O zaman inhisarın sosial məsarifləri qiymətin məhdud məsariflərə uyğunsuzluğu üzündən yaranan qayıdışsız itkilərlə bərabər bu əsaslandırılmamış məsrəfləri də özündə birləşdirir.

İnhisarlara münasibətdə dövlət siyasəti

Biz əmin olduq ki, inhisarlar rəqib bazarlardan fərqli olaraq, resursların səmərəli bölüşdürülməsində fiasqoya məruz qalır. İnhisarların buraxılış həcmi onların məhdud məsarifləri ötürüb keçən qiymətləri təsis etməsinin nəticəsi kimi cəmiyyət üçün arzu olunan həcmdən azdır. Adətən dövlət inhisar probleminə dörd üsuldən biri ilə reaksiya göstərir:

- inhisarlaşmış sahələri daha rəqabətli sahələrə çevirməyə çalışır;
- inhisarların hərəkətini tənzimləyir;
- bəzi fərdi inhisarları dövlət müəssisələrinə çevirir; təsir göstərmir.

Antitrust qanunlarının köməyi ilə rəqabətin intensivliyinin artırılması

Əgər General Motors və Ford avtomobil kompaniyaları birləşməyi arzulasaydılar, onlar ABŞ federal hökumətinə çətin məsələ verərdilər. Hüquqşünaslar və iqtisadçılar belə bir nəticəyə gələ bilərdilər ki, iki iri korporasiyaların birləşməsi daxili avtomobil bazarında rəqabətin mühüm şəkildə azalmasına gətirib çıxaracaq, bunun nəticəsində ölkənin bütünlüklə rifahı aşağı düşəcək. Bu halda Ədliyyə Nazirliyi nəzərdə tutulan birləşmə işini məhkəməyə verərdi və əgər məhkəmə iddia ilə razılaşsaydı, kompaniyaların birləşməsi qadağan edilərdi. Analoji prosedura vasitəsilə

proqram təminatı bazarının nəhəngi Microsoft korporasiyasına İntuit kompaniyasını alması qadağan edilmişdir.

Özəl kapital üzərində hakimiyyəti ABŞ hökumətinə antitrust qanunu verir. Bu qanun inhisarların hakimiyyətinin məhdudlaşdırılmasına yönümlü qanunvericilik aktlarının paketidir. Onlardan ən birincisi və vacibi Şerman qanunudur (1890). 1914-cü ildə qəbul edilmiş Kleyton qanunu hökumətə əlavə səlahiyyətlə ayırmış və inhisarlara əlavə səlahiyyətlə ayırmış və inhisarlara özəl məhkəmə iddiaları icazə vermişdir. ABŞ Ali Məhkəməsinin xülasəsinə əsasən antitrust qanunları ticarət normaları kimi məqsədi azad və qeyri-məhdud rəqabətin saxlanılmasına malik hərtərəfli iqtisadi azadlıq xartiyasıdır».

Antitrust qanunları rəqabət səviyyəsinin saxlanılması üçün hökumətə kifayət qədər vəsaitlər ayırmışdır. Onlar korporasiyaların birləşməsinə mane olmağa imkan yaradır, hökumətə kompaniyaları iriləşdirməyə icazə verir. Beləliklə, 1984-cü ildə AT&T ən iri telekommunikasiya kompaniyası səkkiz daha kiçik hissələrə bölünmüşdür. Nəhayət, antitrust qanunları bazarın bölünməsi məqsədilə fəaliyyətə koordinasiya verməyi kompaniyalara qadağan edir (onların tətbiqinin bəzi hallarını biz fəsil 16-da müzakirə edəcəyik).



*«Əgər bizə «Birləşmiş kompaniyaları» udmaq nəil olarsa,
antitrust qanun pozuntuları ilə mübarizə aparmaq
üçün biz kifayət qədər güclü olacağıq»*

Şübhəsiz faydası ilə yanaşı antitrust qanunlarının reallaşdırılması müəyyən məsariflərlə bağlıdır. Bəzən kompaniyalar rəqabətin zəifləməsi məqsədilə deyil, daha səmərəli birgə istehsalata görə məsarifləri azaltmaq məqsədilə birləşir. Birləşmədən olan bu müsbət effekt bəzən sinergizm adlanır. Məsələn, ABŞ-nin iri banklarının birləşməsi onlara əməliyyatları birləşdirməklə inzibati heyəti azaltmağa imkan verərdi. Əgər antitrust

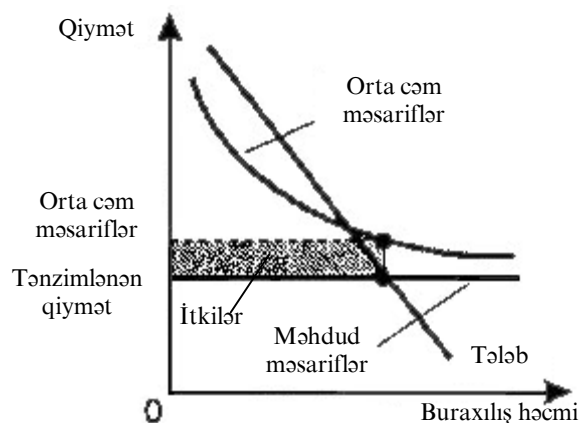
qanunları rifahın qaldırılmasına yönəlmişdirsə, hökumət kooperativ birləşmələrin məqsədəuyğunluğunu sinergizmə gətirən mənfəətləri və rəqabət səviyyəsinin aşağı düşmə məsariflərini ölçməli və müqayisə etməlidir. Antitrust qanunlarının tənqidçiləri hökumət tərəfindən «məsrəflər-mənfəətlər» təhlilinin kifayət qədər dəqiq aparılma imkanını şəkk-şübhə ilə qiymətləndirir.

Tənzimləmə

İnhisar probleminin həlli üsullarından daha birisi olan tənzimləmə təbii inhisarlar halında adi praktikadır (Məsələn, hökumət təyin olunmuş qiymətlərin səviyyəsinə nəzarət edərkən su ötürücü və elektrik kompaniyaların təbii inhisarı).

Hökumət orqanlarının qiymətin son səviyyəsinin təsis haqda qərarı nəyə əsaslanır? Bu sual ilk baxışda göründüyü kimi sadə deyildir. Daha aydın cavab-təyin olunan qiymət inhisarçının məhdud məsariflərinə bərabərdir. Axı bu halda istehlakçılar cəm qalıqları maksimallaşdıran (ehtiyatların səmərəli allokasiyası) miqdarda inhisarçının məhsulunun miqdarını əldə edəcək.

Lakin məhdud məsariflər üzrə qiymətin tənzimlənməsi sistemi iki praktiki problem yaradır. Birincisini şəkil 15.8. təsvir edir. Müəyyənləşdirmə üzrə təbii inhisarlar itki verən orta cəm məsariflərə malikdir. Orta cəm məsariflər azaldıqda məhdud məsariflər orta cəm məsariflərdən azdır (fəsil 13). Əgər tənzimləməyə cavabdeh çinovniklər qiyməti məhdud məsariflər səviyyəsində təsis edirlərsə, onda o, mütləq itkilərə məruz qalacaq və sadəcə sahəni ağacaq bir firmanın orta cəmi məsariflərindən aşağıda olacaq.



Şəkil 15.8. Məhdud məsariflər prinsipi üzrə təbii inhisarların məhsulu üzrə qiymət əmələ gəlmə

Bu problemi müxtəlif, inkişafdan eyni şəkildə uzaq üsullarla həll edirlər. Onlardan biri inhisarçının subsidiyalaşdırılmasıdır. Bu zaman hökumət məhdud məsariflər prinsipi üzrə qiymət əmələ gəlmə ilə bağlı bütün itkiləri öz üzərinə götürür. Lakin dotasiyalara pulu hökumət vergi daxilolmalarından alır, vergilər isə fərdi qayıdışsız itkilərə gətirib çıxarır. Digər tərəfdən dövlət xidmətçiləri tənzimlənməyə cavabdeh olaraq inhisarçıya məhdud məsarifdən yuxarı qiymət təyin etməyə icazə verə bilər. Əgər tənzimlənen qiymət orta cəm məsariflərə bərabədirsə, inhisarçının gəliri dəqiqliklə sıfıra bərabərdir. Lakin orta cəmi məsariflər üzrə qiymət əmələgəlmə qayıdışsız itkilərə gətirib çıxarır, çünki inhisarçının qiyməti əmtəənin istehsalının məhdud məsariflərini artıq əks etdirmir. İşin mahiyyətinə görə orta cəm məsariflər üzrə qiymət əmələgəlmə inhisarçının malına verginin tətbiq olunmasına uyğundur.

Məhdud məsariflər prinsipi üzrə qiymət əmələgəlmənin yaratdığı ikinci problem – tənzimləmə sisteminin keyfiyyətidir (özü də o, orta cəm məsarifləri üzrə tənzimlənmədə də yer tutur): inhisarçı məsariflərin azaldılması stimullarından tamamilə məhrumdur. Rəqib bazarda istənilən firma məsariflərini azaltmağa cəhd edir, çünki aşağı məsariflər yüksək gəlir deməkdir. Lakin inhisarçı məsrəflərin azaldılmasının yeganə nəticəsi hökumət tərəfindən onun əmtəəsinə təyin olunmuş qiymətin azaldılması olduğunu bildiyindən o, qənaət üçün əsasları görmür. Praktikada tənzimləmə ilə məşğul olanlar inhisarçıya daha yüksək gəlir şəklində məsariflərin azaldılmasından olan bəzi mənfəətlərdən istifadə etməyə icazə verməklə problemi həll edir. Lakin belə praktika məhdud məsariflər prinsipi üzrə qiymət əmələgəlmə əsaslarından müəyyən çəkilməni tələb edir.

Dövlət əmlakı

Inhisarlar probleminin həlli üçün hökumət tərəfindən istifadə olunan üçüncü üsul – əmlakın dövlət formasının tətbiqidir. Yəni, özəl sahibkarlıqda olan təbii inhisarı tənzimləmək üçün dövlət özü onun sahibkarına çevrilir. Belə praktika bir çox Avropa ölkələrində geniş yayılmışdır. Burada dövlət telefon, suötürücü və elektrik kompaniyaları kimi kommunal xidmətlər sferaları müəssisələrinə sahibkarlıq və idarə edir. ABŞ-da dövlət Poçt xidmətini idarə edir, çünki sadə poçt göndərmələrinin tədarükü adətən təbii inhisar kimi nəzərdən keçirilir.

İqtisadçılar adətən dövlətin təbii inhisarlara fərdi sahibkarlığına üstünlük verirlər. Həllədiçi sual-əmlak formasının istehsalat məsariflərinə təsiri. Fərdi sahibkarlar məsariflərin minimallaşdırılmasına cəhd edirlər, çünki onlar məhsulu yüksək gəlir şəklində qazanırlar. Əgər menecerlər məsariflərin azaldılması üzrə məsələlərin həlli ilə bacarmırlarsa, firma

sahibkarları onları sadəcə işdən çıxaracaq. Lakin əgər işi hökumət tərəfindən təyin edilmiş çinovnik «dağıdıb, pozursa», onda uduzan istehlakçılar və vergi ödəyiciləri olur. Bürokratiya öz korporativ maraqları ilə idarə olunan qruplarda birləşir və məsrəflərin azaldılmasına yönümlü islahatları ləğv etməyə cəhd edir. Qısa şəkildə desək, mənfəətə doğru cəhd səsvərmə üçün otağa nisbətən firmanın peşəkarlıqla idarə olunması üçün daha etibarlı zamanətdir.

Hərəkətsizlik

İnhisar probleminin həllinin yuxarıda sadalanan siyasi-iqtisadi metodları müəyyən çatışmazlıqlara malikdir. Bəzi iqtisadçılar təsdiq edirlər ki, hökumətin edə biləcəyi ən yaxşı şey inhisar qiymət əmələ gəlməyə istənilən təsirdən imtina etməkdir. Məsələn, «Fortune» İqtisadi Ensiklopediyasında Corc Stiqlerin (sənayenin təşkili sahəsində tədqiqatlarına görə iqtisadiyyat üzrə Nobel mükafatı laureatı) mühakiməsilə tanış olun:

«Ekonomiksdə məlum teorem göstərir ki, rəqib iqtisadiyyat mövcud ehtiyatlar həcmində maksimum mümkün olanı istehsal edir. Dəqiqlikdə onun şərtləri heç bir real iqtisadiyyatı razı salmır; onlarda heç biri ideal iqtisadiyyatın nəticələrini əldə etmir – mövcud fenomen «bazar fiaskosu» kimi tanınır. Mənim fikrimcə, amerikan iqtisadiyyatında bazarın inkişafsızlığı dərəcəsi «siyasət fiaskosu»ndan xeyli aşağıdır. Həmin «siyasət fiaskosu»na real siyasi sistemlərdəki iqtisadi siyasətdə səhv hesablaşmalar gətirir.

Beləliklə, hökumətin iqtisadiyyatdakı rolunun dəqiq müəyyənləşdirilməsi yalnız iqtisadi deyil, həmçinin siyasi qiymətləndirmələr tələb edir.

Qiymət ayrışeçkiliyi (diskriminasiyası)

İndiyə qədər biz fərz edirdik ki, inhisarçı-firma bütün alıcılar üçün əmtəəyə eyni qiyməti təyin edir. Lakin bir çox hallarda firmalar eyni əmtəəni müxtəlif qiymətlər üzrə müxtəlif alıcılara satmağa cəhd edir. Belə praktika qiymət diskriminasiyası adını almışdır.

Qiymət diskriminasiyasını həyata keçirən inhisarçının davranışını nəzərdən keçirməkdən əvvəl biz qeyd etməliyik ki, rəqib bazarda firmaların əksəriyyəti eyni əmtəəni bazar qiymətinə təklif etdiyi zaman bu qeyri-mümkündür. Heç bir firma «seçilmişlər» üçün daha aşağı qiymət təsis etməyəcək, çünki o bütün istehsal olunan əmtəələri bazar qiymətinə sata bilər. Əgər hər hansı bir firma isə daha yüksək qiyməti təyin etməyə çalışsaydı, onda alıcı digər tədarükçüdən əmtəəni əldə edərdi. Firmanın qiymət diskriminasiyasını həyata keçirmək imkanına malik olması üçün o, bazar üzərində hakimiyyətə malik olmalıdır.

Kitabın qiyməti haqda əhvalat

Qiymət diskriminasiyası səbəblərini başa düşmək üçün bir sadə misal götürək. Təsəvvür edin ki, siz nəqliyyat kompaniyasının prezidentisiniz. Sizinlə əməkdaşlıq edən məşhur bir yazıçı yeni romanını təcizə bitirmişdir. Fərz edək ki, kitabın nəşrinə eksklüziv hüquqa görə siz müəllifə ciddi qiymətlə \$2 mln ödəyirsiniz. Eləcə də tutaq ki, kitabın nəşri üzrə məsarıflar sıfıra bərabərdir. Mənfəət beləliklə, müəllifə verilən \$2 mln çıxılmaqla kitabın satışından olan gəlirə bərabərdir. Siz, kompaniya prezidenti, yeni kitabın qiyməti haqda nə qərar qəbul edirsiniz?

Sizin birinci addımınızdan məlumdur ki, kitaba ehtimal olunan tələbin qiymətindən ibarət olacaq. Marketing bölməsi bildirir ki, o, iki növ oxucuları cəlb edəcək. Bir tərəfdən, oxucunun 100 min qaynar sevrələri əzilməz fanatlar bir kitaba 30\$ verməyə hazır olacaqlar. Bundan başqa kitab 400 min nəfər adi oxuculara maraqlı olacaq ki, onlar da ona 5\$ verəcəklər.

Mənfəəti hansı qiymət maksimallaşdırır? Təbii ki, siz iki variantla baxacaqsınız: \$30-100 min fanat alıcısı olan ən yüksək qiymət; \$5-500 min nəfər potensial oxucu bazarını sizə zəmanət verən ən yüksək qiymət. Daha sonra arifmetika kifayət edər. 30\$-a kompaniya 100 min nümunə çıxarır, \$3 min təşkil edəcək, mənfəət \$1 mln-dur. \$5 qiymətinə kompaniya 500 min kitab satır, mədaxil və \$2,5 mln-dur, mənfəət \$500 min-dir. Beləliklə, qiyməti \$30 təyin etməklə, kompaniya mənfəəti maksimallaşdırır və oxucuların «ağıllı, mehriban, daimi» bir şeyə lazımı entuziazm göstərmədiyi 400 min nəfərini birləşdirmək imkanından imtina edir.

Nəzərə alın ki, kompaniyanın belə qərarı özü ilə qayıdışsız itkilər gətirir. Dörd yüz min nəfər kitaba 5\$ verməyə hazırdır; kompaniyanın məhdud məsarıfları bu halda sıfıra bərabərdir. Beləliklə, kitaba yüksək qiymətin təsis olunması ümumi qalığın \$2 mln. azalmasını göstərir. Bu, inhisarçı məhdud məsarıflardan yuxarı qiyməti təyin edərkən yaranan qayıdışsız itkilərdir.

İndi isə təsəvvür edək ki, marketing şöbəsi belə bir kəşf etmişdir: alıcıların bu iki qrupu müxtəlif bazarlar əmələ gətirir. Bütün fanatlar Avstraliyada yaşayır, digər oxucular isə ABŞ-dadır. Bundan başqa bir ölkənin əhalisi digər ölkədən kitab almaq imkanına malik deyildir. Vəziyyətin dəyişməsi kompaniyanın marketing strategiyasına necə təsir göstərəcək.

Bu halda kompaniya öz mənfəətini xeyli artırmaq imkanını əldə edir. Yüz min avstraliyalı fanatlar ona hər kitaba görə \$30, 400 min amerikalılar isə \$5 gətirəcək. Bu halda mədaxil Avstraliyada \$3 mln və ABŞ-da \$2 mln, cəmi \$5 mln gətirəcək. Mənfəət \$3 m təşkil edəcək ki, bu da kompaniyanın bütün alıcıları üçün eyni \$30 tətbiq etməklə əldə edəcəyi

mənfəətdən \$1 mln çox olur. Təəccüblü deyildir ki, kompaniya qiymət diskriminasiyası strvtégiyasına riayət edir.

Söhbət, təbii ki, bir pinotezadan getsə də o, bir çox nəşriyyat kompaniyalarının biznes praktikasını dəqiq təsvir edir. Məsələn, Avropada universitet kitabları ABŞ-dakına nisbətən çox aşağı qiymətlərə satılır. Möhkəm və yumşaq üzlüklü kitabların qiymətlərindəki fərq də böyük əhəmiyyət kəsb edir. Naşir bazara yeni roman təklif edərkən o, qalın üzlüklü bahalı, sonra isə yumşaq üzlüklü ucuz nəşr buraxır. İki nəşriyyatın qiymətlərindəki fərq çapa olan məsariflərdəki fərqi xeyli ötür keçir. Qalın üzlüklü kitabları fanatlara, yumşaq üzlükləri isə adi oxuculara satmaqla naşir qiymət diskriminasiyasını həyata keçirir və öz mənfəətini artırır.

Əhvalatdakı məntiq

İstənilən uyğun əhvalat kimi bizim nəşriyyat kompaniyamız haqda hekayədə müəyyən mənada alleqoriyadır. Lakin: «Nağıl yalandırsa da nə isə öyrədir! Ağıllı gənclərə dərsdir!» Bizim «nağıldan» hər birimiz üçün mənimsənilməsi lazım olan qiymət diskriminasiyası haqda üç vacib dərs verilir.

Birinci nəticə ən çox məlum olandır. Qiymət diskriminasiyası - mənfəəti maksimallaşdırmasına cəhd edən inhisarçının səmərəli strategiyasıdır. Başqa sözlə desək, müxtəlif alıcılar üçün müxtəlif qiyməti təyin etməklə inhisarçı mənfəətin artırılması imkanını reallaşdırır. Mahiyyətcə, qiymət diskriminasiyası praktikasını keçən istehsalçı hər bir alıcıya onun ödəməyə hazır olduğuna yaxın qiyməti təyin edir ki, bu da vahid qiymətə mümkün deyildir.

İkinci nəticə ondan ibarətdir ki, qiymət diskriminasiyası alıcıların əmtəyə ödəməyə hazır olmaqlarına uyğun olaraq, onların qruplara bölünməsinə tələb edir. Bizim nümunədə alıcılar coğrafi cəhətdən bölünmüşdür. Lakin bəzi inhisarçılar bölünmənin digər kriterilərdən, məsələn, istehlakçıların yaşı və ya mənfəət səviyyəsi kriterilərindən istifadə edir.

Buradan ikinci nəticə çıxır ki, müəyyən bazar qüvvələri qiymət diskriminasiyasının həyata keçirilməsində inhisarçıya mane olmağa qadirdilər. Xüsusilə, bu qüvvələrdən biri arbitrajlaşdırma – mənfəətin əldə edilməsi məqsədilə əmtəənin bir bazarda ucuz qiymətə alınması və digər bazarda təkrar satılmasıdır. Bu nümunəyə müraciət etməklə fərz edək ki, Avstraliyadakı kitab mağazalarının sahibkarları ABŞ-da kitabları alaraq onları avstraliyalı oxuculara satmaq imkanına malikdir. Arbitrajlaşdırma nəşriyyat kompaniyalarına qiymət diskriminasiyasını aparmağa mane olacaq, çünki Avstraliyada heç kəs kitabı daha yüksək qiymətə almayacaq.

Bizim əhvalatdan üçüncü nəticə ən gözlənilməzdir: bəzi hallarda qiymət diskriminasiyası iqtisadi rifahın artımına səbəb olur. Xatırlayın ki,

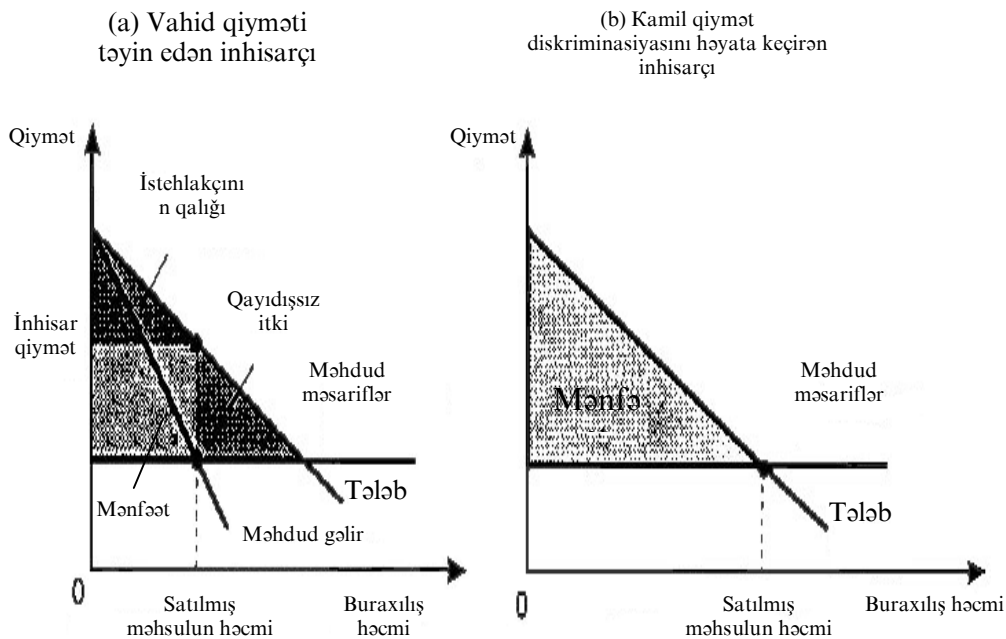
qayıdışsız itkilər o halda baş verir ki, nəşir kitaba vahid qiymət (\$30) təyin edir. Belə şəraitdə 400 min oxucu həтта kitabı istehsalatın məhdud məsrəflərindən yuxarı qiymətləndirənlər də onu almaqdan imtina edəceklər. Qiymət diskriminasiyasının tətbiqi zamanı hər istəyən, arzulayan kəs kitabı almaq imkanını əldə edir. Buna görə də bazarın səmərəliliyi artır. Beləliklə, qiymət diskriminasiyası inhisar qiymət əmələ gəlmənin çatışmazlıqlarını «yumşaltmağa» qadirdir.

Qeyd edək ki, qiymət diskriminasiyası nəticəsində rifahın artımı daha çox istehsalçı qalığının, bəzən isə istehlakçı qalığının artımı ilə bağlıdır. Məşhur yazıçının yeni kitabı ilə bağlı bizim nümunədə istehlakçı qalığı yoxdur, çünki onlar ona hazır olduqları qədər dollar verirlər. Cəm qalığının bütün artımı yüksək gəlir formasında nəşriyyat kompaniyasına çatır.

Qiymət diskriminasiyasının analitik tədqiqi

Qiymət diskriminasiyasının iqtisadi rifah səviyyəsinə təsirinin daha rəsmi tədqiqini aparaq. Tutaq ki, inhisarçı mükəmməl qiymət diskriminasiyasını həyata keçirməyə qadirdir. Mükəmməl qiymət diskriminasiyası elə bir vəziyyətdir ki, bu zaman inhisarçıya dəqiqliklə məlumdur ki, hər alıcı əmtəyə nə qədər pul ödəməyə hazırdır və o, istənilən qiyməti təyin etmək imkanına malikdir. Bizim nümunədə nəşir hər alıcıdan onun ödəməyə hazır olduğu qədər dollar tələb edirdi, nəticədə hər satışdan olan qalıq inhisarçıya çatırdı.

Şəkil 15.9-da həm qiymət diskriminasiyası zamanı, həm də onun olmadığı zaman istehlak qalığı və istehsalçı qalığı göstərilmişdir. Qiymət diskriminasiyası olmayanda inhisar məhdud məsariflərdən yuxarı vahid qiyməti təyin edir (şək.15.9.-da qrafik (a)). Əmtəni məhdud məsariflərdən yuxarı qiymətləndirən potensial alıcıların bəziləri yüksək qiymət sərf etmədiyindən inhisar cəmiyyət üçün qayıdışsız itkilərə gətirib çıxarır. Lakin əgər inhisar mükəmməl qiymət diskriminasiyasını həyata keçirirsə (qrafik (b)), onda əmtəni məhdud məsariflərdən yuxarı qiymətləndirən hər bir alıcı onu ödəməyə hazır olduğu pul ilə alıcıların bəzilərində yüksək qiymət sərf etmədiyindən inhisar cəmiyyət üçün qayıdışsız itkilərə gətirib çıxarır. Lakin əgər inhisar mükəmməl qiymət diskriminasiyası həyata keçirirsə (qrafik (b)), onda əmtəni məhdud məsariflərdən yuxarı qiymətləndirən hər bir alıcı onu ödəməyə hazır olduğu pul ilə alır. Ticarət hər iki tərəf üçün sərfəlidir, qayıdışsız itki yoxdur, bütün ümumi qalıq isə istehsalçı-inhisarçının gəlirinə mənfəət şəklində daxil olur.



Şəkil 15.9. Qiymət diskriminasiyasının rifah səviyyəsinə təsiri

Reallıqda əlbəttə ki, qiymət diskriminasiyası mükəmməl deyildir. Çox çətin ki, siz mağazalarda elə bir alıcılara rast gələsiniz ki, onlar yaxalarında əmtəəni almağa hazır olduqları qiyməti yazsınlar. Firmalar alıcıları bu və ya digər göstəricilərnə görə ayırmaqla qiymət diskriminasiyasını həyata keçirir (yaşdan, günün vaxtından, alıcıların qəbul edildiyi həftənin günlərindən, yaşayış yerindən və s. asılı olaraq). Bizim əhvalatda yazılmış nəşriyyat kompaniyasından fərqli olaraq, alıcıların hər belə qrupda əmtəəni ödəməyə hazırlığı müxtəlifdir ki, bu da mükəmməl qiymət diskriminasiyasını qeyri-mümkünləşdirir.

Qeyri-mükəmməl qiymət diskriminasiyası ictimai rifaha necə təsir göstərir? Qiymət əmələgəlmənin təhlili bu halda tamamilə mürəkkəbdir; belə çıxır ki, bu suala təkmənalı cavab yoxdur. Vahid qiyməti təyin edən inhisar ilə müqayisədə qeyri-mükəmməl qiymət diskriminasiyası ümumi bazar qalığını artırır, ola da bilər onu azalda, bu da mümkündür ki, neytral olsun. Yeganə məlum nəticə bundan ibarətdir ki, qeyri-mükəmməl qiymət diskriminasiyası inhisarın mənfəətini artırır, əks halda o, bütün alıcılar üçün yeganə, vahid qiyməti tətbiq etməyə üstünlük verərdi.

Qiymət diskriminasiyasına dair nümunələr

Real iqtisadiyyatda firmalar müxtəlif alıcılara müxtəlif qiymətlərin təyin olunmasına yönümlü müxtəlif biznes-strategiyalara arxalanır. Biz qiymət diskriminasiyası nəzəriyyəsini müzakirə etmişik. Gəlin, onun tətbiqinin bəzi praktiki nümunələrini təhlil edək.

Kinoya bilet. Bir çox kinoteatrlar uşaqlar və yaşlı vətəndaşlar üçün daha aşağı qiymətlər tətbiq edir. Bu praktikanı rəqib bazar çərçivəsində izah etmək çox çətindir. Rəqib bazarda qiymət məhdud məsariflərə bərabərdir, amma kinoteatrda uşağa və ya yaşlı adama yerin verilməsi məsarifləri adi tamaşaçılar üçün olanla eynidir. Lakin əgər biz fərz etsək ki, kinoteatrlar yerli bazar üzərində bəzi inhisar hakimiyyətə malikdir, uşaqlar və yaşlı adamlar isə adi tamaşaçılarla müqayisədə daha aşağı qiyməti ödəməyə hazırdır, onda hər şey öz yerini tutur. Qiymət diskriminasiyası kinoteatrlarla mənfəəti artırmaq imkanını yaradır.

Aviabiletlərin qiymətləri. Aviabiletlərin qiymətləri – çoxşəkillilik nümunəsidir. Əgər sənişin şənbədən bazar gününə keçən gecə təyinat nöqtəsində qalırsa, onda aviakompaniyaların əksəriyyəti iki şəhər arasındakı gediş-gəliş biletinə aşağı qiymətlər tətbiq edir. İlk baxışdan belə praktika qəribə görünəcək. Sənişinin bazar güclü gecə təyinat nöqtəsində qalıb qalmamasından aviakompaniyaya nə var? Səbəb burada gizlənir ki, praktika uçuşa şəxsi işinə görə gedən sənişinləri ayırır. İşlə əlaqədar uçan sənişinlər biletə ən böyük pul məbləğini verməyə hazırdır və çox böyük ehtimala görə şənbəgünü gecə başqa şəhərdə qalmayacaq. Əksinə, öz şəxsi işi ilə əlaqədar uçan sənişinlər biletə ən aşağı pul məbləğini verməyə hazırdır və çoxböyük ehtimal var ki, onlar xeyli vaxt təyinat nöqtəsində qalmaq istəyəcəklər. Beləliklə, aviakompaniyalar bazar gücünə keçən gecə digər şəhərdə qalan sənişinlər üçün daha aşağı qiymət təyin etməklə qiymət diskriminasiyasını uğurla həyata keçirə bilər.

Endirimlərin alınması üzrə hüquqa kuponlar. Bir çox kompaniyalar qəzetlərdə və jurnallarda endirimlərin alınması hüququ üzrə kuponlar çap etdirir: alıcı sadəcə kuponu kəsməli və mağazadakı kassirə verməlidir ki, növbəti alver zamanı deyək ki, \$0,50 endirim əldə etsin. Kompaniyalar kuponu niyə çap etdirir? Nəyə görə bir dəfəlik qiyməti \$0,50 aşağı salırlar?



*«Siz qulaq asmaq istəyirsinizmi, uçuş mənə
necə boşluqlar bahasına başa gəlib?»*

Cavab ondan ibarətdir ki, kuponlar vasitəsilə kompaniyalar qiymət diskriminasiyasını həyata keçirir. Firmalara məlumdur ki, alıcıların hamısı kuponların kəsilməsinə və «kolleksiya yığılmasına» vaxt ayırmağa hazır deyildir. Bundan əlavə hazırolma istehlakçının əmtəyə ödəmək istədiyi qiymətdən birbaşa asılıdır. İmkanlı və daimi məşğul olan işgüzar qadın çox çətin ki, kuponların kəsilməsinə vaxt ayırsın. O, ona lazım olan mala yüksək qiymətdə pul verməyə daza çox üstünlük verir. Əksinə, işsiz adam böyük maraqla kuponların yığılması ilə məşğul olacaq ki, istədiyi malı bir qədər ucuz qiymətə əldə etsin. Beləliklə, yalnız kupon göstərmələrə aşağı qiyməti tətbiq etməklə firmalar qiymət diskriminasiyasının uğurla həyata keçirir.

Maddi kömək. Bir çox kolleclər və universitetlər ehtiyacı olan tələblərə maddi kömək edirlər ki, bu da iqtisadçılar tərəfindən qiymət diskriminasiyası forması kimi qəbul edilir. İmkanlı tələbə onlarla bir kursda oxuyan ehtiyacı olan tələbələrə nisbətən təhlilə daha yüksək qiymət verməyə hazırdır. Təhlilə yüksək ödəniş tətbiq etməklə və seçimlə maddi kömək göstərməklə tədrisi müəssisələri faktiki olaraq istehlakçıların təhsil imkanlarını qiymətləndirmələrindən asılı olaraq, müxtəlif istehlakçılara müxtəlif qiymətlər təyin edirlər. Belə praktika heç bir şeylə inhisarçının qiymət diskriminasiyasından fərqlənmir.

Topdansatış endirimlər. İndiyə qədər bizim qiymət diskriminasiyasına aid nümunələrimizdə inhisarçı müxtəlif alıcılar üçün müxtəlif qiymət təyin edirdi. Lakin bəzən o, asılı olaraq eyni əmtəyə eyni alıcılar üçün müxtəlif qiymətlərin təyini vasitəsilə qiymət diskriminasiyasını həyata keçirir. Məsələn, bir çox firmalar topdan satış alıcılarına əmtəəni daha aşağı qiymətə verir. Bulkaçı məsələn, bir ponçikə görə \$0,50, lakin düjünə (12 ədəd) görə \$5 istəyir. Bizim işimiz qiymət diskriminasiyasının forması ilədir, çünki adi alıcı ilk alınmış əmtəə vahidinə 12 ədəddən çox ödəyir.

Topdansatış endirimlər özlərini qiymət diskriminasiyasınının tam uğurlu üsulu kimi təqdim etmişdir.

Nəticə: inhisarın yayımı

İnhisarlar istehsalat həcmi məhdud məsrəflərdən yuxarı qiyməti təyin etməklə səmərəli həcmdən aşağı səviyyədə təsis edir ki, bu da cəmiyyət üçün qayıdışsız itkilərə gətirib çıxarır. Belə siyasətin nəticələri hökumətin ağıllı hərəkətləri vasitəsilə və ya bəzi hallarda inhisarçının özü tərəfindən qiymət diskriminasiyası ilə «yumşaldıla» bilər. İnhisar problemi nə dərəcədə yayılmışdır.

Bəzi mənada inhisar – tam adi hadisədir. Firmaların əksəriyyəti təsis etdikləri qiyməti bu və ya digər dərəcədə idarə edir. Onları heç kəs məcbur etmir ki, öz mallarına bazar qiymətini təyin etsin, çünki onlar digər firmaların mallarından xeyli fərqlənir. «Mercedes» «Samara» deyildir; «Sony» televizoru heç də «Rubin» deyildir. Bu əmtəələrdən hər biri azalan tələb əyrisinə malikdir ki, bu da onların istehsalçılarna bazar üzərində müəyyən hakimiyyət verir.

Necə olursa, olsun, həqiqətən inhisar vəziyyətini tutan firmalara kifayət qədər nadir hallarda rast gəlinir. Əmtələrin çox az hissəsi həqiqətən unikaldir. Onların əksəriyyəti «orijinala» tam oxşar olmasa da tam yaxın olan substitutlara malikdir. Nestle kompaniyası dondurmanın qiymətini az qaldıra bilər, amma onun marketoloqları «həddən artıq çalışsalar» satış həcmi kəskin aşağı düşəcək.

Nəhayət, bazar üzərində inhisar hakimiyyəti tam nisbidir. Bir çox firmalar da bir qədər inhisar hakimiyyətə malikdir. Lakin onun məhdudluğu haqda təsdiqlənmə də az ədalətli deyildir. Əgər belə firmaların işlədiyi bazarların, hətta rəqib olduğunu belə düşünsək, onda böyük səhv etmiş olarıq.

Fəsil 16

OLIQOPOLİYA

Əgər siz mağazaya gedib tennis topu almağa hazırlşırsınızsa, çox güman ki, bu dörd ticarət nişanının əmtəəsini alacaqsınız: “Wilson”, “Penn”, “Dunlop” və ya “Spalding”. Bu dörd kompaniya faktiki olaraq ABŞ-da satılan bütün tennis toplarını istehsal edir. Məhz bu firmalar tennis toplarının istehsal həcmi müəyyən edir və tələbatı nəzərə alıb qiyməti təyin edirlər.

Tennis toplarının satış bazarını necə şərh etmək olar? Əvvəlki iki fəsildə bazar strukturunun iki tipi müzakirə olunub. Mütləq rəqabətli bazarda hər bir şirkət bütün bazarla müqayisədə elə kiçikdir ki, öz əmtəəsinin satış qiymətinə heç cür təsir edə bilmir və bazarın tələblərini qəbul edir. İnhisarlaşmış bazarda əmtəənin bütün həcmi bazarın tələb əyrisi qrafikində “qiymət-məhsul buraxılışı həcmi”-nin istənilən kombinasiyasını seçmək imkanına malik olan yalnız bir şirkət təyin edir.

Tennis topları bazarı nə inhisara, nə də ki, mütləq rəqabət modelinə uyğun deyil. Rəqabət və monopoliya bazar strukturunun ən yüksək formalarıdır. Əgər bazarda cəmi əmtəəni təqdim edən bir neçə şirkət varsa, onda rəqabət üstünlük təşkil edir; əgər yalnız bir şirkət hegemonluq edərsə, onda bu inhisardır. Təbii ki, biz bazar strukturunu daha sadə hadisələrlə öyrənməyə başladıq. Lakin tennis topları istehsalı da daxil olmaqla sahələrin sayı iki uçurum arasında yerləşir. Bu sahələrdə bəzi şirkətlər rəqabət aparır, lakin rəqabətin gücü az olduğundan onları qiyməttəyinedici istehsalçılar kimi götürmürük. İqtisadçılar bu vəziyyəti qeyri-mükəmməl rəqabət adlandırırlar.

Bu fəsildə biz qeyri-mükəmməl rəqabətin tiplərindən danışacağıq və onun xüsusi halı olan oliqopoliyanı tədqiq edəcəyik. Oliqopoliya bazarının məğzi ondan ibarətdir ki, orada bir neçə istehsalçı olur və onların hər biri digərlərinin gəlirlərinə təsir edə bilər. Yəni oliqopoliya firmaları arasında xüsusi növ qarşılıqlı asılılıq var. Bizim təhlilin məqsədi bu asılılığın firmaların fəaliyyətinə olan təsirinin araşdırılmasından və oliqopoliyalı bazarda dövlət siyasətinin rolunun analiz edilməsindən ibarətdir.

İnhisar və mükəmməl rəqabət arasında

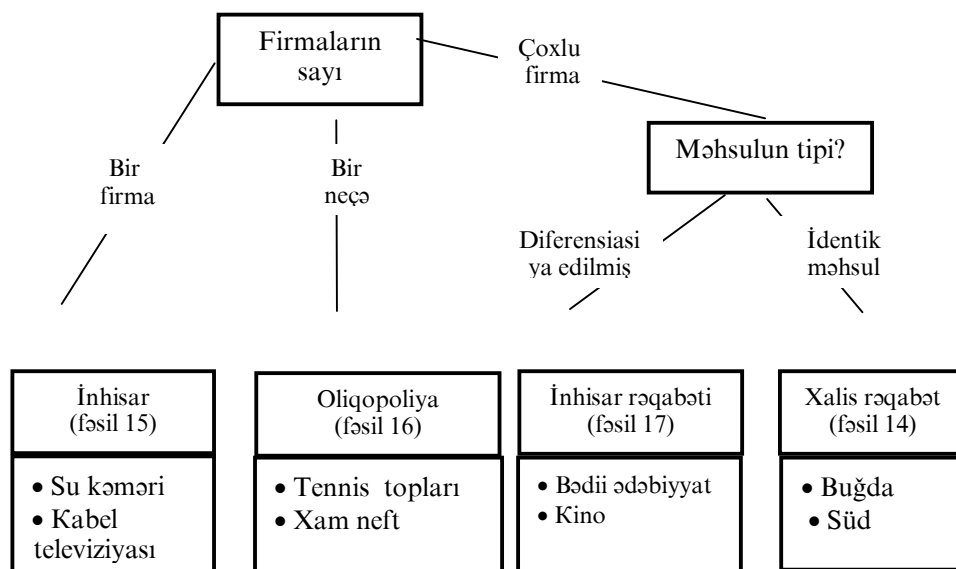
Əvvəlki iki fəsildə biz bir neçə rəqabət aparan firmaların bazarı və yalnız bir firma olan bazar-inhisar haqqında danışdıq. Biz aydınlaşdırdıq ki, mütləq rəqabətli bazarda əmtəənin qiyməti həmişə istehsal xərclərinə bərabər olur (fəsil 14). Biz həmçinin gördük ki, uzunmüddətli dövrdə bazara tez-tez yeni şirkətlərin girib-çıxması iqtisadi gəliri azaldır və qiymət ümumi xərcə bərabər olur. Biz aşkar etdik ki, bazarda əsas ixtiyara malik olan şirkətlər ondan istifadə edərək qiymətləri özlərinə uyğun, istehsal xərclərindən çox təyin edirlər və bu da həmin şirkətlər üçün müsbət iqtisadi gəlir, cəmiyyət üçün isə əvəzolunmaz itkilər deməkdir.

Mükəmməl rəqabətin və inhisarın tədqiqi bizə bazar mexanizmi haqqında təsəvvürlər yaratdı. Amma real iqtisadiyyatda bazarlar bu strukturların hər birinin elementlərini özündə birləşdirir və yalnız bir struktur çərçivəsində olurlar. Tipik şirkət rəqabətlə üzləşir, lakin o elə intensiv olmur ki, şirkət qiyməttəyinedici şirkətin təsiri altına düşsün (fəsil 14). Tipik şirkətin hər hansı bir dərəcədə bazarda ağalığı var, amma elə güclü deyil ki, onu inhisar adlandırıq (fəsil 15). Başqa sözlə, tipik şirkət iqtisadiyyatda mütləq rəqabət aparmır.

Adətən iki tip qeyri-mütləq rəqabət bazarları göstərilir. Oliqopoliya-bir neçə istehsalçı olan bazardır, hansı ki, hər bir istehsalçı digərlərinin əmtəəsinə bənzər və ya eyni mal təqdim edir. Bu bazara misal tennis topları bazarıdır. Digər bir misal xam neftin dünya bazarı: bir neçə yaxın şərq ölkəsi neftin dünya üzrə ehtiyatlarını müəyyən edir. İnhisar rəqabət bazarı-bu bazar strukturunda firmalar bənzər, lakin eyni olmayan əmtəələr təqdim edir: kinofilmlər, rəssamlıq əsərləri, kompüter oyunları və s. bazarı. İnhisar rəqabət bazarında hər bir şirkət öz əmtəəsi üzərində inhisara malikdir, amma digər şirkətlər ona oxşar əmtəə istehsal edir və elə həmin alıcıların inamını qazanmaq istəyir.

16.1 şəkildə dörd cür bazar strukturu göstərilib. Hər bir bazarı tədqiq edərkən ilk növbədə orada fəaliyyət göstərən şirkətlərin sayını bilmək lazımdır. Əgər bazarda bir şirkət varsa, bu monopoliyadır. Yox, əgər bazarda bir neçə şirkət fəaliyyət göstərsə, bu – oliqopoliyadır. Əgər öz əmtəəsini bazara daha çox şirkət təqdim edirsə, əlavə sual meydana çıxır: onların malı eynidir, yoxsa müxtəlif? Əgər onlar müxtəlif mallar təqdim edirsə, biz mükəmməl rəqabət bazarı ilə üzləşirik.

Doğrudan da, sözsüz bu hal hər bir nəzəri sistemdən çətindir. Bəzi hallarda düzgün bazar strukturu seçmək çox çətin olur. Misal üçün, şirkətləri sayarkən “bir neçə” və “çox” məhfumları işlənir.



Şəkil 16.1. Bazar stukturunun 4 tipi

Yaxud da ki, əmtəənin nə zaman eyni, nə zaman isə müxtəlif olması. Real bazarları tədqiq edərkən, ilk növbədə bazar strukturu tiplərini öyrəndiyimiz dərsləri nəzərə almaq və yalnız bundan sonra uyğun strukturu seçmək lazımdır.

İndi isə, iqtisadçıların bazar strukturunu necə seçdiyini bildikdən sonra, tədqiqatı davam edək.

Az satıcısı olan bazarlar

Belə ki, oliqopolitik bazarlarda az satıcı olduğundan, onlar daha çox əməkdaşlığa can atırlar. Oliqopolistlər üçün ən səmərəli variant birgə fəaliyyətə başlamaq, sonra isə inhisarçılar tərəfdən keçilən bir yolla - istehsalın həcmi məhdudlaşdırmaq və istehsal xərclərindən daha yüksək qiymət təyin etməkdir. Amma, hər oliqopolist öz şəxsi gəliri haqda fikirləşdiyindən, digər şirkətlərlə əməkdaşlığın yaranması bir qədər həqiqət kimi görsənir.

Duopoliya misalı

Oliqopoliyanı başa düşmək üçün gəlin iki şirkətin fəaliyyət göstərdiyi bazara baxaq, yəni duopoliyaya (oliqopoliyanın ən sadə tipi). 3 və ya daha çox şirkətin olduğu oliqopoliya elə duopoliyanın üzləşdiyi problemlərlə üzləşir.

Ağlınıza bir şəhərcik gətirin və burada yalnız iki nəfərin- Cek və Cilin içməli suyu olan quyuları var. Hər şənbə Cek və Cil bir qallon su üçün qiymət təyin edirlər və sonra bazara çıxıb təyin olunmuş qiymətə satırlar. Sadəlik üçün tutalım ki, Cek və Cil qalıqsız nə qədər istəsələr, su ala bilərlər. Yəni qalıq sıfıra bərabərdir.

16.1. cədvəlində şəhər əhalisinin suya tələbatı göstərilib. 1-ci sütun əhalinin suya olan tələbatını qallonlarla göstərir, 2-ci isə onun qiymətini göstərir. Əgər satıcılar suyu birgə satsalar, yəni 10 qallon, onda hər qallona 110\$ pul götürəcəklər. Əgər satılan qallonların sayı 20-ə çatsa, onda hər qallon 100\$ olar. Əgər alınan məlumatları qrafiklə ifadə etsək, onda standart formalı tələb əyrisi qrafikini alacayıq (mənfi meylli). Əgər cədvələ fikir versək, onda qiymətlə qallon arasında tərs mütənəsibliyin yaranacağını müşahidəçisi olacağıq. Axırncı sütun isə Cek və Cilin ümumi gəlirlərini göstərir. Suyun istehsal xərcləri olmadığından gəlir 100% olur.

Şəhər bazarının strukturunun içməli suyun qiymətinə və kəmiyyətinə necə təsir etdiyini nəzərdən keçirək.

Cədvəl 16.1.

Suya olan tələbat		
Suyun həcmi	Qiymət, \$	Ümumi gəlir
0	120	0
10	110	1100
20	100	200
30	90	2700
40	80	3200
50	70	3500
60	60	3600
70	50	3500
80	40	3200
90	30	2700
100	20	2000
110	10	110
120	0	0

Rəqabət, monopoliyalar və kartellər

Duopoliya şəraitində suyun qiyməti və həcmi haqqında danışmadan əvvəl, gəlin artıq bizə tanış olan iki bazar strukturunu – inhisar və mükəmməl rəqabəti yadımıza salaq.

Mütləq rəqabətli su bazarında görəsən hadisələr necə olardı? Hər bir şirkətin istehsal həcmi öz müəyyən etməsi, $\leftrightarrow$ onun qiymətinin də öz şərtlərinə uyğun qoyulmasına səbəb olardı. Bizim əvvəlki misalda istehsal xərcləri sıfıra bərabərdir. Əgər bizim misal mütləq rəqabətli bazarda olsaydı, suyun qiyməti sıfıra, həcmi isə 120 qallona bərabər olardı. Bu hal əhali üçün ən effektiv və səmərəli olardı.

Gəlin inhisar bazarına baxaq. 16.1 cədvəlindən aydın olur ki, ümumi gəlir ən çox 60 qallonun 60\$ satıldığı vaxt qeydə alınıb. Maksimum gəlir əldə etmək istəyən inhisarçı, sözsüz ki, bu yolu seçər. Aydındır ki, inhisar bazarında suyun qiyməti istehsal xərclərindən çox olur. Amma əhalinin nəzərinə bu ən pis yoldur və effektiv sifirdir.

Duopolistlər tərəfindən, görəsən, hansı addımları gözləmək olar? Ehtimal var ki, Cek və Cil görüşüb suyun həcmi sonra isə ona veriləcək qiyməti təyin edirlər. Belə razılaşmaya- razılıq, danışıq, orada olan şirkətlər qrupuna isə - kartel deyilir. Yəni Cek və Cill kartel əmələ gətirib və bazar inhisar tərəfdən idarə olunur. Bunlar bizə əsas verir ki, biz 15-ci fəsildən öz tədqiqatımızı aparaq. Yəni Cek və Cill razılığa gəldilər və maksimum gəlir əldə etmək üçün inhisar qanunlarına əsasən onlar quyulardan hər gün 60 qallon su çıxarıb 60\$-a satacaqlar. Əmtənin qiyməti istehsal xərclərini üstələyəcək və əhali üçün ən səmərəsiz bir hal olacaq. Kartel üzvləri təkcə istehsalın ümumi həcmi deyil, hər bir üzv üzərinə düşən su istehsalını da müzakirə etməlidir. Bizim misalda Cek və Cill 60 qallonun öz aralarında bölüşdürülməsi haqda razılığa gəlməlidir. Hər bir kartel üzvü bazarın əsas həcminə yiyələnib daha çox gəlir əldə etmək istəyir. Əgər razılıq əldə olunsay, onda hər bir duopolist, yəni Cek və Cil hərəyə 30 qallon istehsal edib adama 1800\$ gəlir əldə edə bilərlər.

Oliqopolitik tarazlıq

Belə ki, oliqopolistlərin iqtisadi maraqları onları çox vaxt kartel əmələ gətirməsinə məcbur etsə də, bu hal həmişə olmur. Bazarın bölüşdürülməsi planları oliqopolitik sazişləri qadağan edən antitrust qanunvericiliyi ilə üzləşir. Bəzi hallarda isə, kartel iştirakçılarının gəliri bölə bilməməsi razılığı mümkünsüz edir. Gəlin bizim şəhərcikdə fərz edək ki, Cek və Cill istehsal həcmi sərbəst müəyyən edirlər.

İlk baxışda gözləmək olardı ki, onlar ümumi gəlirin maksimal həddə çatdığı yolu, yəni 60 qallonun 60\$-a satıldığı yolu seçərdilər. Amma razılıq əldə olunmadığından bu həqiqət kimi görənəmiz. Nəyə görə? Fərz edək ki, Cek güman edirdi ki, Cill yalnız 30 qallon istehsal edəcək. O aşağıdakı kimi fikirləşir:

-“ Tutaq ki, bazara mən 30 qallon verirəm. Bu halda 60 qallon həcmində, hər qallon 60 \$-a satılacaq. Mənim gəlirim 1800 \$ olar (30 qallon). Amma 40 qallon verməyə mənə nə mane olur : Bu halda 70 qallon

həcmində, hər bir qallon 50\$-a satılacaq, mənim gəlirim isə 2000 \$ olar (40 qallon * 50 \$). Bazarda mənim payım artdığından, mən daha çox gəlir əldə edəcəm!”

Sözsüz ki, bu fikir Cildə də ola bilər. Bu halda bazarda 30 qallon olur və hər bir qallon 40 \$ olacaq. Beləliklə, duopolistlər razılıq əldə etmədiyindən onların eqoistik maraqları daha üstün olur və əmtəənin qiyməti get-gedə aşağı düşür.

Baxmayaraq ki, eqoistik maraqlar duopolistləri istehsal həcmi artırmağa vadar edir, bu zaman qiymət düşür, lakin mükəmməl rəqabətə uyğun olan həddə qədər yox. Gəlir baxsaq, əgər hər duopolist 40 qallon istehsal etsə, nə baş verər. Suyun qiyməti hər halda 40 \$ olar və hər bir duopolist 1600 \$ gəlir əldə edir. Bu halda Cek aşağıdakı qənaətə gəlir :

-“ Hal-hazırda mənim gəlirim 1600 \$ təşkil edir. Misal üçün mən istehsalı 50 qallona qədər qaldırıram. Bu halda suyun ümumi həcmi 90 qallona çatacaq və hər qallon 30 \$-a enəcək. Mənim gəlirim isə 1500 \$-a enəcək. İstehsal həcmi artırıb gəlirimi azaltmaqdan, həcmi sabit saxlayıb 40 qallona dayansam yaxşıdır”.

Cek və Cil sonda hərəyə 40 qallon suda qalması özlüyündə bir tarazlıq kimi görür. Onun adı “Neşin müvazinəti” kimi qəbul olunub (nəzəriyyə mütəxəssisi, iqtisadçı alim Con Neşin adı ilə). Neş bərabərliyi elə bir haldır ki, hər bir iqtisadi subyekt digərləri ilə münasibətdə ən optimal variant seçir, bir şərtlə ki, onlar konkret planlı hərəkətdə iş görsünlər. Bu halda, Cil əgər 40 qallon istehsal edərsə, Cek üçün ən optimal variant 40 qallon istehsal etməkdir. Eyni ilə də Cil üçün bu strategiya doğrudur. Onlar Neş müvazinətinə çatdıqdan sonra nə Cek, nə də ki, Cil digər qərar qəbul etmir.

Göstərdiyimiz misal əməkdaşlıq və şirkətlərin eqoistik maraqlar üzündən tək işlənməsinin fərqi göstərdi. Oligopolistlərin əməkdaşlığı onları daha səmərəli yolla hərəkət etməyə məcbur edirdi. Amma onlar eqois fikirlərlə hərəkət etdiyindən onların gəlirləri maksimum səviyyədə çox-çox az olur. Hər bir oligopolist öz gəlirlərini artırıb bazarda daha böyük pay sahibi olmaq istəyir, bu isə istehsal həcmi artırmasına gəlirin isə azalmasına səbəb olur. Eyni zamanda bu eqoistik maraqlar mütləq rəqabətin yaranmamasına da səbəb olur. Monopolistlər kimi, oligopolistlər də başa düşür ki, istehsal həcmi artırımı qiymətin düşməsinə səbəb olacaq. Ona görə də onlar qiymətlərin bərabərləşməsinə gedən yolun yarısında dayanırlar.

Beləliklə, oligopolist firmalar müstəqil surətdə istehsal həcmi maksimum gəlirlərini seçdikdə onun məcmu həcmi inhisarın məhsul buraxılışının həcmi üstələyir, lakin mükəmməl rəqabət səviyyəsində olan

həcmə çatmır. Oligopolitik qiymət inhisar qiymətindən aşağı, lakin mükəmməl rəqabət qiymətindən (məcmu məsrəfində bərabər) yüksəkdir.

Oliqopolyanın ölçüləri və bazarın fəaliyyətinin nəticələri

Duopolyanın tədqiqinin nəticələrini istifadə etməklə biz oliqopolyanın ölçüsünün bazar fəaliyyətinin nəticələrinə təsirini öyrənə bilərik. Fərz edək ki, Con və Coan öz torpaqlarında su ehtiyatları tapırlar və onlar Cekin və Cilin su oliqopolyasına qoşulurlar. 16.1. cədvəlində əhalinin tələbatı dəyişmiş, yalnız istehsalçılar artır.

Əgər su satıcıları kartel əmələ gətirsəydi, onlar ümumi gəliri maksimum etmək istəyərdi və buna görə də inhisar həcmində bərabər həcmdə məhsul əldə edərdi və uyğun qiymət təyin edərdi. Duopolya halında olduğu kimi, bunun üçün onlar ümumi razılığının yollarını axtarmalıdırlar. Lakin istehsalçıların sayı artdığından razılıq çox çətin yaranır.

Əgər razılıq olmasa, onlar istehsal həcmi özləri müəyyən etməli olacaqlar. Gəlin görək, hər bir istehsalçı hansı fikrə gələcək. İstənilən anda hər bir quyu sahibi ordan 1 qallon çox su götürə bilər. Bu zaman o, bu qərarın nəticəsi haqqında fikirləşir.

-İstehsal artımının effekti. Belə ki, qiymət istehsal xərclərindən çox olduğundan daha 1 qallon satışı müsbət gəlir verir.

-Qiymətin effekti: istehsalın artımı tələbatın da artmasına səbəb olacaq, bu isə 1 qallon suyun qiymətinin aşağı düşməsi deməkdir.

Əgər istehsal həcmi artımının effekti, qiymətin effektindən çoxdursa, quyu sahibi suya olan təklifi qaldıracaq. Qiymətin effekti, istehsal həcmi artımından çox olsa, onda o, təklifi qaldırmaz. Hər bir oliqopolist digər şirkətlərin, istehsalçıların istehsal parametrlərini nəzərə alaraq, yuxarıda olan iki effekti bərabərləşdirənə kimi istehsalı davam etdirəcək.

İndi isə, bu sahəyə orada olan şirkətlərin necə təsir edəcəyinə baxaq. Şirkətlər nə qədər çox olsa, onlar bazar qiymətinə bir o qədər az təsir edəcəklər. Yəni oliqopolya iştirakçıların sayı artdıqca, qiymətin effekti azalır. Oliqopolya çox böyük olanda qiymətin effekti tədricən itir və yalnız istehsal həcmi artımının effekti qalır. Bu halda hər bir şirkət – oliqopolist istehsal qiymətin ümumi xərclərdən çox olmasına qədər artırır.

Ümumiyyətlə, nəhəng oliqopolya rəqabət aparan şirkətlər qrupudur. İstehsal həcmi seçərkən, rəqabət aparan şirkət yalnız istehsal həcmi artımının effektivliyi barədə düşünür. Beləliklə, oliqopolya iştirakçıların sayı artdıqca bazar tam rəqabətli bazara, qiymət – istehsal xərclərinə yaxınlaşır, istehsal olunan əmtəənin həmi isə - ümumi cəmiyyət üçün ən effektiv olur.

Oliqopolya tədqiqi bizə dünya bazarının bəzi sahələrinə fərqli nəzəri nöqtədən baxmağa imkan verir. Fərz edək ki, Yaponiyada yalnız “Honda” və “Toyota”, Almaniyada “Volkswagen” və “Mercedes – Benz”, ABŞ – da isə yalnız “Ford” və “General Motors” avtomobil istehsal

edirlər. Əgər onlar öz avtomobillərini dünya bazarına çıxartmasalar, mütləq rəqabətdən fərqli bir duopoliya yaranar. Onlar Öz əmtəələrini dünya bazarına çıxarsalar, bu bazarda artıq 6 iştirakçı əmələ gəlir və qiymət tədricən istehsal xərclərinə yaxınlaşır. Beləliklə oliqopolianın əlavə tədqiqi göstərdi ki, sərbəst xarici bazara çıxış hər bir sahəyə müsbət effekt verir (Fəsil 3. Müqayisəli üstünlüklər nəzəriyyəsi).

Oyunlar nəzəriyyəsi və əməkdaşlığın iqtisadiyyatı

Oliqopolialar, sözsüz ki, inhisarçı xeyir əldə etmək istəyərdilər, lakin buna nail olmaq üçün firmalar-planlar sxemləşdirmək və növbəti addımlarını ciddi tədqiq etməlidirlər ki, vaxtaşırı uğursuzluqlara hazır olsunlar. Bu bölmədə biz şirkətlərin bəzi problemləri ilə tanış olacağıq, harada ki, onların hərəkətləri arzuolunan, lakin çətin həyata keçiriləndir. Əməkdaşlığın iqtisadiyyatını öyrənərkən, biz oyunlar nəzəriyyəsinin bəzi amillərini bilməliyik.

Oyunlar nəzəriyyəsində insanların strateji hərəkətini öyrənəcəyik.

Strateji dedikdə, biz o hərəkəti nəzərdə tuturuq ki, orada gələcək işlər toplusu digər bazar subyektlərinə də öz təsirini göstərsin. Belə ki, oliqopolitik bazarda şirkətlərin sayı az olduğundan, hər biri öz strategiyasını seçməlidir, çünki o başa düşür ki, onun gəliri yalnız öz istehsal həcmindən deyil, digər iştirakçıların əmtəənin istehsal həcmindən asılıdır.

Inhisar və ya tam rəqabətli bazarda oyunlar nəzəriyyəsinin tətbiqi elə də vacib deyil. Çünki orada, tam rəqabətli bazarda şirkətlərin sayı çox olduğundan, hər hansının strategiyası bazara təsir etmir. Inhisar bazarında isə strateji hərəkətlər heç zaman olmur-orada yalnız bir şirkət olur. Lakin oyunlar nəzəriyyəsi oliqopolitik əlaqələrdə çox xeyirlidir. Bu nəzəriyyənin daha əhəmiyyətli hadisəsi “Məhbuslar dilemması” adlanır. Oliqapoliya-buna yalnız bir misaldır. “Məhbuslar dilemması” hər bir təşkilatın öz iştirakçılarını düzgün seçməyə imkan verir.

Məhbuslar dilemması

“Məhbuslar dilemması”-iki cinayətkar haqda olan bir əhvalatdır. Onları Bonni və Klayd adlandırmaq. Polisin yetərinə dəlili var ki, onları qanunsuz silah gəzdirdiklərinə görə saxlayıb bir il həbs cəzası versinlər. Polis həmçinin onları kütləvi şəkildə bank oğurluğunda şübhəli bilir, lakin sübutlar yoxdur. Onların hər birini ayrı-ayrı otaqlarda sorğu-sual edib, hər birinə aşağıdakı təklifi edirlər:

“Bizim yetərinə sübutumuz var ki, sənə bu dəqiqə bir illik həbs cəzası verək. Lakin bank oğurluğunu boynuna alıb hər şeyi dostunun üzərinə atsan, sən çıxacaqsan, dostun isə 20 il həbsxanada qalacaq. Amma

hər ikiniz günahı boynunuza alsaz, heç bir məhkəmə olmadan hər ikinizə səkkiz il həbs cəzası veriləcək.”

Görəsən yalnız öz mənafeyini güdən iki cinayətkara hansı strategiya lazımdır? Onlar günahı təsdiqləyəcək yoxsa, hər şeyi polisin ixtiyarına buraxacaq?

16.2 .şəklində seçimin mümkün variantları verilib. Hər biri iki seçim arasında qalır: ya etiraf etmək, ya da suallara cavab verməmək. Hər bir məhbusun olacağı mühakimə öz strategiyası ilə birgə digərinin də strategiyasından asılıdır.

Bonninin seçimi	
Klaydın seçimi	Bonni 8-il alır Klayd 8-il alır
	Bonni 20-il alır Klayd azad olur
	Bonni azad olur Klayd 20-il alır
	Bonni-il alır Klayd 1-il alır

Şəkil 16.2. "Məhbuslar dilemması"

Gəlin Bonninin qərar qəbul etmə prosesinə baxaq. O, aşağıdakı kimi fikirləşir:

“Mən bilmirəm Klayd nə edəcək. O suallara cavabdan yayınsa, mən etiraf edərdəm ki, azadlığa çıxıram. Əgər Klayd da etiraf etsə, mənim ən yaxşı strategiyam yenə də etiraf etməkdir. Çünki, onda mənə iyirmi yox, səkkiz il düşür. Ona görə də, Klaydın seçimindən asılı olmayaraq mənim etirafım mənim qazancım olacaq.”

Əgər o digər iştirakçıların seçimindən asılı olmayaraq ən səmərəlidirsə, oyunlar nəzəriyyəsi dilində strategiya hakimdir və ən üstündür.

Bizim halda etiraf-Bonni üçün ən üstün strategiyadır. O, Klaydın cavabından asılı olmayaraq, həbsdə daha az qalacaq.

Klaydın seçim prosesinə baxaq. O, çox böyük ehtimalla Bonninin qərarını təkrarlayacaq. Klayd rəfiqəsinin cavabından asılı olmayaraq, fikirləşir ki, etiraf onun həbs müddətini minimuma endirəcək. Başqa sözlə, etiraf Klayd üçün də hakim strategiyadır.

Sonda Bonni və Klayd etiraf edib, hərəyə səkkiz il həbs cəzası alacaqlar. Amma məhbuslara görə bu sonluq çox pis oldu. Çünki hər ikisi soyğunçuluğu inkar etsəydilər, onlar hər birinə bir il həbs veriləcəkdilər. Məhbuslar şəxsi maraqlarını güddüklərinə görə, onların birgə işi ən pis sonluqla nəticələnəcəkdir.

Təsəvvür edək ki, yaxalanmamışdan, tutulmamışdan qabaq Bonni və Kloyd susmağı qərara alıb. Razılıq hər ikisinə əlverişli olardı: hər ikisi bir il həbsdə qalardı. Amma həbsxanaya düşdükdə, onlar bu razılığa əməl edəcəklərimi? Onları ayrı-ayrı sorğu-sual etdiklərinə görə, eqoistik maraqlar razılıqdan üstün olacaq və onlar hər ikisi etiraf edəcək. Buna görə də, məhbuslar arasında əməkdaşlıq qeyri-real görünür.

Oliqopoliya “Məhbuslar dilemması” kimi

“Məhbuslar dilemması”, bazar strukturu və tam rəqabət arasında nə oxşarlıq var? Aydın olur ki, inhisar nəticələrini almaq üçün oliqopolislərin atdığı addımlar, elə “Məhbuslar dilemması”-nın qanunlarını yada salır.

Gəlin iştirakçıları İran və İraq olan oliqopoliyaya baxaq. Hər ikisi xam neft satır. Uzun danışıqlardan sonra hər iki tərəf qərara aldı ki, istehsalı azaldaraq neftin qiymətini qaldırınsınlar. Sonradan isə onlar razılığa gəlməlidirlər: onlar qərara sona qədər əməl edəcək, yoxsa istehsalı artırmağa çalışacaqlar 16.3 şəkildə onların seçəcəyi strategiya və ona uyğun nəticələr verilib.

Fərz edək ki, siz aşağıdakı kimi fikirləşən İraq prezidentisiniz.

“Mən ya razılığa uyğun olaraq istehsalı sabit saxlamalıyam, ya da onu artırıb daha çox neft sataram. Əgər İran razılığa əməl edib hasilatı məhdudlaşdırsa, mənim ölkəm istehsalın yüksək səviyyəsində 60mlrd \$, istehsalın aşağı səviyyəsində 50mlrd \$ qazanacaq. Bu halda İraqa istehsalı artırmaq sərf edir.

Əgər İran razılığa əməl etməkdən çəkilib, istehsalı artırırsa, mənim ölkəm məhsul buraxılışının yüksək səviyyəsində 40 mlrd. \$, aşağı səviyyəsində isə 30mlrd \$ gəlir əldə edəcək. Yenə də, İraq yüksək istehsalda qazanır. Beləliklə, İranın qərarından asılı olmayaraq, sazişi pozmaq mənim ölkəmə sərf edəcək.”

Istehsalı artırmaq-İraqın hakim üstün strategiyasıdır. Sözsüz ki, İran da bu cür fikirləşəcək. Hər iki tərəf razılığa əməl etmir. Nəticədə hər ikisinə səmərəli olmayan bir məbləğ qalır.

	İraqın qərarı	
İstehsalın yuxarı həddi	İraq 40 mlrd \$ alır	İraq 30mlrd \$ alır
	İran 40mlrd \$ alır	İran 60 mlrd \$ alır
İranın qərarı	İraq 60mlrd \$ alır	İraq 50mlrd \$ alır
İstehsalın aşağı həddi	İran 30 mlrd \$ alır	İran 50mlrd \$ alır

Şəkil 16.3.Oliqopolitik bərabərlik

Bu misal duopolistlərin inhisar gəliri əldə etmək istəyərkən üzləşdiyi problemləri aydın göstərir. Monopoliyanın nəticəsi hər bir oliqopolist üçün realdır, lakin onların hər ikisi razılığı pozur. Eyni ilə “Məhbuslar dilemması”nda egoistik maraqlara görə onlar daha çox həbs cəzası alır.

“Məhbuslar dilemması”na dair digər misallar

Bizə aydın oldu ki, “Məhbuslar dilemması” oliqopolist firmaların qarşısında duran problemləri daha yaxşı başa düşməyə imkan verir. Elə bu məntiq digər vəziyyətlərdə də istifadə oluna bilər. Bu bölmədə egoistik maraqların əməkdaşlığa necə pis təsir etdiyini üç misalda görəcəyik.

Silahlı yarış

Silahlı yarış “Məhbuslar dilemması” ilə çox uyğundur. Buna əmin olmaq üçün iki ölkənin-ABŞ və SSRİ-nin öz təhlükəsizliyinin təmin olunması strategiyasına baxaq. Onlardan hər biri hərbi sursatını artırmaq istəyir ki, dünyada baş verən hadisələrə öz təsirini edə bilsin. Bununla belə hər iki dövlət sülh istəyir.

16.4 şəklində çox təhlükəli oyunun müxtəlif nəticələri verilib. Əgər SSRİ silahlanmanı üstün tutsa, ABŞ qeri qalmamaq üçün eyni strategiyanı seçəcək. Əgər SSRİ silahlanmanı azaltarsa, ABŞ dünyada üstün olmağa çalışacaq. Hər biri üçün üstün strategiya silahlanmanı artırmaqdır. Beləliklə hər bir ölkə hərbi büdcəni artırır. Bu isə riskin səviyyəsini hər iki dövlət üçün çox böyük edir.

		ABŞ-in seçimi	
SSRİ-nin seçimi	ABŞ riskdədir	SSRİ riskdədir	Zəifləmiş ABŞ riskdədir
	SSRİ təhlükəsizlikdədir	ABŞ təhlükəsizlikdədir	SSRİ təhlükəsizlikdədir

Şəkil 16.4.

“Soyuq müharibə” dövründə ABŞ və SSRİ silahlanmanı azaltmaq üçün bəzi danışıqlar aparıb. Bu iki dövlətin üzləşdiyi problem, oliqopolistlərin karteli saxlamaq yolunda çıxan problemlə eynidir. Oliqopolistlərin istehsal həcmi haqqındakı danışıqları, ABŞ və SSRİ-nin silahlaşma həcmi haqqındakı danışıqları ilə eynidir. Hər bir kartel iştirakçısı digər iştirakçının razılığından ehtiyat etdiyi kimi, ABŞ və SSRİ-də bir-birindən ehtiyat edirlər. Silahlı yarışda olduğu kimi, oliqopolyada

da eqoistik maraqlar əməkdaşlığı sıfıra endirir və nəticə hər iki tərəf üçün ən bərbad olur.

Reklam

“Məhbuslar dilemması”nı yada salan problemlə, öz əmtəəsini həmişə eyni insanlara reklam edən şirkətlər də qarşılaşır. Məsələn üçün iki siqaret istehsalçıları-“Marlboro” və “Camel” korporasiyalarının seçəcəyi seçimə baxaq. Onlar reklam etməsələr, bazarda eyni paya sahib olacaqlar. Əgər onlar böyük reklam kompaniyaları keçirtsələr, yenə də eyni paya sahib olacaqlar, lakin reklama pul xərclədikdə gəlirləri nisbətən az olacaq. Amma onlardan biri reklama başlasa, digəri isə bunu etməsə, tədricən reklam edən korporasiya digərinin müştərilərinin rəğbətini qazanacaq.

16.5 şəklində hər iki şirkətin hərəkətindən asılı olaraq gəlirləri göstərilir. Aydın ki, siqaretlərin geniş reklamı hər iki tərəf üçün üstün strategiyadır, baxmayaraq ki, hər iki tərəf əsaslandırılmamış xərclərdən imtina etməkdən uduur.

Qeyd edək ki, 1971-ci ildə ABŞ konqresi siqaretlərin televiziya ilə reklamına qadağa qoymuşdu. Amma bütün şirkətlər bu qadağanı ləğv etmək üçün öz siyasi mövqelərindən istifadə etmədilər. Bu qanun həyata keçəndən sonra reklam xərcləri azaldığından şirkətlərin gəliri artdı. Hökumət heç özündə bilmədən şirkətlərə çox böyük köməklik etdi. Nəhayət ki, “Məhbuslar dilemması” çözüldü. Reklam xərcləri azaldı, ümumi gəlirlər isə artdı.

Marlboronun seçimi

Camelin seçimi	Marlboro 3mlrd \$ Camel 3 mlrd \$ alır	Marlboro 2mlrd \$ Camel 5 mlrd \$ alır
	Marlboro 5mlrd \$ Camel 2 mlrd \$ alır	Marlboro 4mlrd \$ Camel 4 mlrd \$ alır

Şəkil 16.5.Reklam oyunu

Ümumi resurslar

Qeyd etdiyimiz kimi iqtisadiyyatda ümumi resurslardan ifrat dərəcədə istifadə edilməsinə meyl vardır. Bu problemi “məhbuslar dilemmasına” misal kimi nəzərdən keçirmək olar.

Fərz edək ki, iki neft şirkəti-Exxon və Arap hasilat hövzələri bir-biri ilə sıx əlaqədədir. Ümumi həcmdə neftin qiyməti-12 mln \$-dır, bir neft bərəsi

1 mln \$ dəyərinədir. Hər şirkət bir bərə ilə işləsə, 12 mln \$ yarıya bölünər və hər birinə 5 mln \$ xeyir qalar (6 mln \$ gəlir və minus 1 mln \$ xərclər).

Belə ki, neft hövzəsi-ümumi resurs olduğundan, şirkətlər çətin ki, ondan səmərəli istifadə etsin. Təsəvvür edək ki, onlar daha bir bərəni işə salır. Əgər üç bərədən ikisi bir şirkətə məxsusdursa, onda bu şirkət neft ehtiyatının 2/3 hissəsinə sahib olacaq və gəliri 6 mln \$ olacaq. Lakin onların hər ikisi ikinci bərəni işə salsə, neft yarıya bölünür və üstəgəl əlavə bərənin xərci (yəni 1 mln \$). Bu halda hər şirkətə 4 mln \$ xeyir qalır. İkinci bərənin işə salınması -- hər iki şirkət üçün üstün strategiyadır. Əvvəlki misallarda olduğu kimi, yenə də eqoistik maraqlar tərəflərin ən pis seçiminə səbəb oldu.

“Məhbuslar dilemması” və cəmiyyətin ümumi rifahı

“Məhbuslar dilemması” ilə biz ən müxtəlif həyat hadisələrinə nəzər yetirdik. Ümumi nəticə isə o oldu ki, iki tərəf arasında əməkdaşlıq-həddindən artıq çətinidir və tərəflər müsbət gəlirlərin olacağına əmin olduqda belə yenə də onlarda şübhələr qalır. Sözsüz ki, bu da onların özlərindən asılıdır. Bəs görəsən “Məhbuslar dilemması”nın nəticələrini cəmiyyət necə qiymətləndirir? Cavab isə vəziyyətdən asılıdır.

Bəzi hallarda əməkdaşlıqsız yaranan tarazlıq tərəflərlə birgə cəmiyyət üçün də mənfi olur. ABŞ-la SSRİ arasında olan silahlı yarış (şəkil 16.4) bu iki tərəflə bərabər cəmiyyət üçün də nüvə silahı müharibəsinin yaranacağına böyük riskdir. Ümumi resurslar oyununda isə “Arco” və “Exxon” şirkətlərinin daha bir bərə işə salması itkiyə səbəb olacaq.

Hər iki halda əməkdaşlıq onlar üçün ən müsbət seçim olardı.

Bundan fərqli olaraq, oliqopoliya iştirakçılarının əməkdaşlıq edib inhisarçı gəliri əldə etmək istəyi cəmiyyət üçün mənfi haldır. Əməkdaşlığın nəticəsi oliqopolistlərə xeyirli olsa da, alıcılar üçün çox təhlükəlidir. Cəmiyyətin çox böyük bir hissəsi rəqabətli bazara meyl edir, “görünməz əl” sanki bazarı optimal səviyyədə saxlayır. Başqa sözlərlə, “görünməz əl” yalnız rəqabətli bazarı idarə edə bilər. Oliqopoliya bazarında isə şirkətlər hər şeyi, yəni istehsal həcmi və qiyməti özləri təyin edirlər.

Analoji olaraq biz Bonni və Klayd halını da qiymətləndiririk. Onların əməkdaşlıq etməməsi cəmiyyət üçün çox yaxşı haldır. Çünki insanlar təhlükəli cinayətkarlardan xilas olur. “Məhbuslar dilemması” – yalnız məhbuslar üçün dilemmadır. Digər insanlara isə xeyirdir.

Nə üçün insanlar bəzən əməkdaşlıq edir?

“Məhbuslar dilemması” göstərir ki, subyektlər arasında əməkdaşlıq çox çətinidir. Bəlkə onun həlli yoxdur? Yox! Cinayətkar nə qədər təcrübəli olsa, bir o qədər polisin hiyləsinə aldanmaz. Bizə çox uzun müddət birgə işləyən kartellər də məlumdur. İştirakçıların “məhbuslar dilemması”nda düzgün

yol tapması, yəni aldanmaması onların bu “oyunu” tez – tez oynamasından irəli gəlir.

Bunu başa düşmək üçün bizə artıq tanış olan duopolistlər – Cek və Cillə qayıdaq. Xatırladaq ki, inhisarçı gəlir əldə etmək üçün hər bir istehsalçı 30 qallon su satışa buraxmalıdır. Lakin eqoistik maraqlar onları 40 qallon su istehsal etməyə məcbur edir. Verilmiş vəziyyət 16.6 şəklində verilib. 40 qallon istehsalı hər iki iştirakçı üçün hakim strategiyadır.

Təsəvvür edək ki, Cek və Cill kartel əmələ gətirir. Gəlirləri artırmaq üçün hər biri istehsalçının 30 qallon su istehsal edəcəyi barədə razılıq əldə olunur. Lakin Cek və Cill çox güman ki, bu razılığa sona qədər əməl etməyəcək. Eqoistik maraqlar onları 40 qallon istehsal etməyə məcbur edəcək. Qeyd edək ki, bu razılıq bir dəfəlik idi.

Fərz edək ki, Cek və Cill bilir ki, bu oliqopoliya oyununu hər həftə oynamalıdır. Razılığa gələrkən onlar onun pozulacağı təqdirdə alınan vəziyyəti də müzakirə etməlidir. Misal üçün onlar danışa bilər ki, iki tərəfdən biri razılığı pozsa, hər ikisi 40 qallon istehsal etməyə başlayacaq. Belə xəbərdarlıq karteli saxlamağı bacarar. Hər iki tərəf bilir ki, razılığı pozsalar gəlir 1800\$-dan 2000\$-a qalxacaq. Lakin bu hal yalnız bir həftə davam edəcək. Bundan sonra gəlir 1600\$-a enəcək və sabit qalacaq. Buna görə də “məhbusslar dilemması”nda razılıq hər iki tərəf üçün müsbət hal olar.

		Cekin seçimi	
		40 qallon satsa	30 qallon satsa
Cillin secimi	40 qallon satsa	Cek 1600 \$ alır Cill 1600\$ alır	Cek 1500 alır Cill 2000\$ alır
	30 qallon satsa	Cek 2000\$ alır Cill 1500\$ alır	Cek 1800\$ alır Cill 1800\$ alır

Şəkil 16.6 Cek və Cillin oliqopolo oyunu

Hökumət və oliqopoliya

Ekonomiksin on qanunundan biri deyir ki, bəzən Hökumət bazara müsbət təsirlər edir (fəsil 1). Bu təsirin oliqopolitik bazara da aid olması aydındır. Cəmiyyətin nəzərinə oliqopolistlərin əməkdaşlığı arzuolunmazdır. Çünki istehsal həcmi azalır, qiymətlər isə artır. Cəmiyyətin ümumi rifahını artırmaq üçün siyasətçilər mütləq rəqabətli bazarın yaranması üçün şərait

yaratmalıdır. Gəlin dövlət siyasətinin oliqopolyaya təsirinə daha aydın baxaq.

Satışın məhdudlaşdırılması və antitrust qanunlar

Oliqopolist şirkətlərin əməkdaşlıq etməsi üçün ən geniş istifadə edilən yol ümumi qanunların tətbiqidir. Adətən müqavilələrin bağlanması azad şəkildə aparılır. Onların pozulmasına təminatı yalnız məhkəmə verə bilər. Amma neçə-neçə əsrlər boyu Britaniya və ABŞ məhkəmələrində qəbul olunub ki, oliqopolistlərin əməkdaşlığı hər bir halda cəmiyyət üçün mənfi haldır.

ABŞ-da “hökumət-oliqopolya” əlaqəsi 1890-cı ildə Şermanın antitrust qanunundan başlanır:

“Ştatlararası və ya digər dövlətlərlə satışın məhdudlaşdırılması haqda istənilən danışıqlar və yaxud gizli sövdələşmələr və onlar arasında bağlanmış müqavilələr həqiqətdə qanunsuzdur. Müxtəlif ştat və ya dövlətlərlə bu və ya digər əmtəənin satışının məhdudlaşdırılması haqqında gizli razılıq və ya istənilən danışıqlar cinayət sayılmalı və sonralar ya 5000\$-dan yüksək olmamaqla cərimələnməli, ya da ki, bir ildən artıq olmamaqla həbs cəzası verilməlidir. Bu iki mühakimədən birini seçmək isə artıq məhkəmənin işidir.”

Şerman qanunu iki məfhumu oliqopolistlər arasında razılıq və təsərrüfat müqavilələrini bir-birindən ayırdı. 1-ci məfhumu qanunsuz danışıq, 2-cisi isə könüllü razılıq sayılır.

Antitrust qanunların pozulmasına görə daha ciddi sanksiyalar Kleyton qanununda öz əksini tapmışdır. Bu qanuna görə, ticarətin məhdudlaşdırılmasına yönəldilmiş danışıqlar nəticəsində ona zərər dəydiyini sübut edən şəxsə itkidən üç dəfə çox kompensasiya verəcək. Bu cür qanunun məqsədi oliqopolistlərin əməkdaşlığa çox az-az girməsini təmin etməkdir.

Praktikum

Qanunsuz telefon danışığı

Oliqopolitik bazarın strukturunu orada olan subyektlərin tez-tez danışıqlar apararaq istehsal həcmi azaltmaq və qiyməti qaldırmaqla gəliri çoxaltmaq istəyi təşkil edir. Bazarın tənzimlənməsinin effektivliyini dahi iqtisadçı Adam Smit gözəl vurğulayıb və “Xalqların sərvəti” adlı klassik əsərində o, yazırdı:

-“ Eyni bir sahədə işləyən insanlar çox nadir hallarda cəmiyyət içində birgə görünürlər. Lakin onlar hər bir vasitədən istifadə edərək gizli şəkildə görüşməyə can atırlar ki, qiymətlərin qaldırılması haqda danışıqlar aparsınlar.”

A.Smitin nəzəriyyəsinin nə dərəcədə doğru olduğunu göstərmək üçün 1983-cü il 24 fevralda "The New York Times" qəzetində nəşr edilmiş iki böyük aviaşirkətin – "American Airlines" və "Braniff Airways" kompaniyaların prezidentləri Robert Krendellə Hovard Putnamın danışığından bir parçaya baxaq:

Krendell: - Aman Allah, biz bu cür şirkətlərin böyüyü ola-ola cibimizdə bir sent belə yoxdur.

Putnam: - Sizin konkret təklifləriniz var?

Krendell: - Bəli, biri var. Siz öz tariflərinizi dərhal 20% qaldırırsınız. Mən isə özümümünü elə sabah səhər qaldıracam.

Putnam: - Robert, biz...

Krendell: - Siz də, mən də daha çox gəlir götürərik.

Putnam: - Bizim bu haqda danışmağa haqqımız yoxdur.

Krendell: - O ... Hovard. Nə qədər istəsək, danışa bilərik

H.Putnam haqlı idi: Şermanın antitrust qanunu rəqabət aparan şirkətlərin qiymət haqqında istənilən danışığa aparmasına qadağa qoyub. Bu audioyazı ABŞ hakimiyyətinin əlinə keçdikdən sonra Robert Krendellə qarşı məhkəmə işi açıldı.

İki il sonra ABŞ hakimiyyəti və R.Krendell ümumi razılığa gəldilər. Krendellə digər aviaşirkətlərlə hər hansı bir danışılar aparmağa qadağa qoyuldu.

Antitrust siyasəti barədə təhlil

Hüquqi təhlillər zamanı yaranan əsas sual, şirkətlərin antitrust qanunlarını hansı yollarla pozmalarıdır. Böyük bir əksəriyyət hesab edir ki, qiymət haqqında aparılan hər bir danışığa cinayət sayılır. Lakin antitrust qanunları biznesin digər sahələrinə də öz təsirini edir. Gəlin iki misala baxaq.

Pərakəndə qiymətlərin saxlanması. Biznesin sual doğuran daha bir sahəsi – pərakəndə qiymətlərin saxlanması və ya doğru ticarətdir. Təsəvvür edin ki, "Potrasonnik" şirkəti bazara videomaqnitafonlar çıxarır və topdan satış qiymətlə 300\$-a satır. Bu şirkət satıcıların 350\$-dan aşağı olmamaqla əmtəəni satmaları barədə onlar ilə razılığa gəlir. 350\$-dan aşağı satan hər bir satıcı "Potrasonnik" ilə müqaviləni pozur.

İlk baxışda qiymətlərin sabit saxlanması cəmiyyət üçün zərərli görünür. Kartel iştirakçılarının razılığı kimi o, digər satıcıların müxtəlif qiymət təyinetməsinin qarşısını alır. Buna görə də ABŞ məhkəməsi pərakəndə qiymətlərin saxlanmasını antitrust qanunların pozulması kimi qiymətləndirirdi.

Lakin bəzi iqtisadçılar bu fikrin müdafiəsinə qalxdı. Birincisi, onlar inkar edir ki, pərakəndə qiymətlərin saxlanması – mütləq rəqabəti pozur. Əgər "Potrasonnik" şirkəti bazarda hegemonluğa malikdirsə, niyə də öz əmtəəsini topdan deyil, pərakəndə qiymətlə satmasın? Bundan əlavə müxtəlif satıcıların rəqabət aparmasına bu şirkət heç bir müdaxilə edə bilməz.

İkincisi, pərakəndə qiymətlərin saxlanması qanuni yoldur. “Potrasonnik” şirkəti çalışır ki, onun əmtəəsi səviyyəli yerlərdə satılsın. “Potrasonnik” öz alıcılarına lazımi xidmət, yəni servis xidməti göstərmədiyindən, satıcılar özləri bu xidməti təmin etməlidirlər. Əgər hər hansı bir satıcı öz alıcılarına yüksək xidmət göstərsə, alıcılar” arıların bala gəldiyi” kimi “biletsiz” gələcəklər (fəsil 11). Bu halda endirimlə satan satıcılar zərbə altına servisi qoyacaqlar. Pərakəndə qiymətləri saxlamaqla – “Potrasonnik” şirkəti “biletsizlər” problemini həll etmiş olacaq.

Pərakəndə qiymətlərin saxlanması misalı aşağıdakı prinsipi göstərdi: - ilk baxışda rəqabətin qarşısını aldığı kimi biznesin bu növü həqiqətdə tam qanunidir. Bu prinsip antitrust qanunlarının məğzini daha da çətinləşdirdi. İqtisadçılar, vəkillər və hakimlər yalnız tam tədqiqat apardıqdan sonra hansı biznes hərəkətlərinin antitrust qanunlarına zidd olduğunu göstərməlidir. Bu çox çətin məsələdir.

Vəhşicəsinə qiymət təyinetmə. Bazarda hegemonluğa malik olan şirkətlər ondan istifadə edərək rəqabət qiymətlərindən yüksək qiymət təyin edəcəklər. Bəs hegemonluğa malik şirkətin çox aşağı qiymət təyinetməsi hökuməti narahat etməlidir ya yox? Bu suala cavabı antitrust siyasəti ilə bağlı 2-ci tədqiqatımızda verəcəyik.

Fərz edək ki, “Coyote Air” aviaşirkəti hər hansı bir marşrutda inhisara malikdir. Bu bazara “Roadrunner Express” Şirkəti daxil olur və bazar gəlirinin 20%-ni əldə edir (bu halda “Coyote AIR”-in gəliri 80%-a enir). Buna cavab olaraq “Coyote Air” biletlərin qiymətini aşağı salır. Bəzi tədqiqatçılar bu cür hərəkətlər sisteminin antitrust qanunlarına zidd olduğunu qeyd edir. Belə ki, qiymətlərin endirilməsi “Roadrunner”-i get-gedə bazardan çıxaracaq və bazarda yenidən inhisar qurularaq qiymətlər əvvəlki səviyyəyə qalxacaq. Verilmiş praktika “ Vəhşicəsinə qiymət əmələgətirmə” adı almışdır.

Amma bu hərəkətlər antiinhisar qanunlarına zidd olsa da, bəzi iqtisadçılar onu başqa cür qiymətləndirir. Onlar düşünür ki, gəlirləri sabit saxlamaq üçün “vəhşicəsinə qiymətəmələgətirmə” – dən çox nadir hallarda istifadə edirlər. İş ondadır ki, rəqibi üstələmək üçün itehsal xərclərindən aşağı qiymət təyin etmək lazımdır. Amma “Coyote” biletlərin qiymətini aşağı salsın, əlavə təyyarələr almalı olacaq. Çünki onun əlavə sərnişinləri əmələ gələcək. “Roadrunner” isə buna reyslərin sayını azaltmaqla cavab verə bilər. Nəticədə “Coyote”-un xərcləri artacaq və bu mübahisədə “Roadrunner” daha üstün mövqe tutacaq. Nəticədə hücum edən tərəf digər tərəfə nisbətən daha çox ziyana gedəcək.

İqtisadçılar bu yolun antiinhisarçı (antimonopolistik), siyasətə zidd olub-olmadığını hələ də müzakirə edirlər. Eyni zamanda vəhşicəsinə qiymət əmələ gətirmənin biznesin doğru strategiya olub-olmaması kimi lazımi sual müzakirəsiz qalır. Əgər olarsa, hansı şəraitdə? Görəsən, məhkəmələr rəqabət qiyməti təyin edərək istehsalçıları razı sala bilərlərmi? Bu suallara cavab tapmaq çox çətindir.

Birləşmiş assortiment. Biznesin daha bir sual doğuran məsələsi – əmtəənin birləşmiş assortimentidir. Fərz edək ki, “Kassalı kino” kinoşirkəti iki yeni film çəkib “Ulduz döyüşçüləri” və “Hamlet”. Əgər şirkət kinoteatrlara ümumi qiymətə hər iki filmi təqdim edərsə, deyirlər ki, kinostudiya əmtəənin birləşmiş assortimentini təqdim edir.

Bu praktika ABŞ-ın ali məhkəməsi tərəfindən qanunsuz elan edilmişdir. Məhkəmə aşağıdakı kimi fikirləşir: “Ulduz döyüşçüləri” filmi super döyüş filmidir. Eyni zamanda “Hamlet” baxılmayan filmidir. Kinostudiya “Ulduz döyüşçüləri”-in məşhurluğundan istifadə edərək kinoteatrları “Hamlet”-i də almağa məcbur edir. Təsəvvür yaranır ki, şirkət əmtəədən istifadə edərək bazarda hegemonluğa malik olmaq istəyir.

İqtisadçılar hüquqşünasların bu fikrə öz narazılıqlarını bildirmişlər. Fərz edək ki, kinoteatrlar “Ulduz döyüşçüləri” filminə 20000 \$ verir, “Hamlet”-ə isə bir sent belə vermir və kinostudiya hər iki filmə 20000 \$ istəyir. Birinin qiymətinə iki filmi satmaq istəyən kinostudiya kinoteatrların xərclərini artırmır.

Birləşmiş assortiment praktikası nəyə görə yaranıb? Ola bilər ki, o qiymət əmələgətirmənin bir formasıdır. Tutaq ki, iki kinoteatr var. Şəhər kinoteatrı “Ulduz döyüşçüləri”-nə 16000 \$, “Hamlet”-ə isə 5000 \$ verir. Eyni zamanda şəhərkənarı kinoteatr birinci filmə 14000 \$, ikinciyyə isə 6000 \$ verir. Sözsüz ki, kinostudiya üçün ən səmərəli seçim “Ulduz döyüşçüləri”-nə 14000\$, “Hamlet”-ə isə 5000\$ təyin etməkdir. Bu seçimə görə o hər kinoteatrdan 19000 \$ alacaq. Lakin o birləşmiş assortimentdən istifadə etsə, qiyməti 20000 \$-a qaldıra bilər.

Beləliklə, birləşmiş assortiment biznesin daha bir sual doğuran sahəsidir. Lakin qeyd etməliyik ki, ABŞ-ın ali məhkəməsinin bu qərarı doğru seçim deyildi. Müasir iqtisadi nəzəriyyə bu sahə ilə bağlı konkret bir cavab vermək üçün əlavə tədqiqatlar etməlidir.

Nəticə

Oliqopolist firmalar inhisar kimi hərəkət etmək istərdilər, lakin eqoistik maraqlar onları bundan çəkindirir. Oliqopolistlər bazardakı firmaların sayından və onların fəaliyyətinin koordinasiyasından asılı olaraq öz hərəkətləri ilə həm inhisarçı, həm də ki, mütləq rəqabətli bazar yarada bilərlər. “Məhbuslar dilemmasının” tədqiqi bizə əməkdaşlıq etməyin problemlərini göstərdi. Aydın oldu ki, tələblər hər iki tərəfi tam razı salsada, əməkdaşlıq çox nadir hallarda uzunmüddətli olur.

Antitrust qanunları tətbiq etməklə dövlət bilavasitə bazarı tənzim etməyə başladı. Rəqabət aparən şirkətlərin əməkdaşlıq edərək qiyməti qaldırmaları antitrust qanunlara zidd olsa da, bəzən onlar tam qanuni olur. Siyasətçilər görək antitrust qanunlarının çözüm yollarını şirkətlərə verərkən çox tədbirli olsunlar.

Fəsil 17**İNHİSARÇI RƏQABƏT**

Siz yaxınlaşan tətil vaxtı qiraətlə məşğul olmaq üçün kitab almaq məqsədilə kitab mağazasına girirsiniz. Onun rəflərində Siz Con Qreşmanın qisasçılıq dedektivi, Stiven Kinqin trilleri, Daniel Stilin qəhrəmanlıq romanı, Dennis Rodmanın tərcümeyi - halı və bolluca ədəbiyyata rast edə bilərsiniz. Siz bu kitabı seçib alan vaxt hansı tip bazarın iştirakçısı hesab olunursunuz?

İlk baxışda kitab bazarı xalis rəqabətli təsəvvür olunur. Kitab mağazasının rəflərindəki kitabları nəzərdən keçirərkən nəşriyyatdan çıxmış müxtəlif müəlliflərin çoxlu sayda ədəbiyyatına rast gələrək öz xəyalınızda onları saf-çürük edirsiniz. Alıcıya bir-birilə rəqabətdə olan yüzlərlə ədəbiyyatı və elmi əsərlər içərisində seçim etmək lazım gəlir. Kitab yazmaqla və nəşr etdirməklə məşğul olan hər bir fərdin (individue) adı çəkilən bazara girmək imkanı var. Bir də ki, kitab bazarı bir o qədər mənfəətli biznes hesab olunmur. Yüksək ödənişli romançıların hər birinin yeri üçün mübarizə aparan yüzlərlə günəş altında yazıçılar var.

Başqa bir tərəfdən, kitab bazarı müəyyən qədər inhisarlaşdırılıb. Belə ki, hər bir kitab nadir hesab olunur, nəşriyyatçılar kitaba qiymət qoymaqda bir qədər sərbəstdirlər. Satıcılar belə bazarda kitabı qəbul etməkdə yox, ona qiymət qoymaqda daha çox maraqlıdırlar, həqiqətən, kitabların qiymətləri onun xərclərini xeyli aşır. Məsələn, ABŞ-da cildiddə olan tipik bir romanın qiyməti təqribən 25 dollar təşkil etdiyi halda, çap olunmuş əlavə kitabın bir nüsxəsinin dəyəri 5 dolları aşmır.

Bu fəsildə biz həm mükəmməl rəqabətin, həm də inhisarçı bazarların bir neçə cəhətlərini tədqiq edəcəyik. Belə bazar strukturu inhisarçı rəqabət adlanır və aşağıdakı xüsusiyyətləri ilə səciyyələndirilir:

- satıcıların çox olması. Daha çox firmanın diqqətinin bir və eyni qrup istehlakçılara yönəldilməsi.
- əmtəənin differensiallaşması. Firmaların hər birinin istehsal etdiyi mallar, az da olsa, rəqibindən fərqlənir. Beləliklə, qiyməti tez bir vaxtda təyin edərək, hər bir firma tələbin azalan xətt üzrə baş verməsi ilə rastlaşır.
- giriş sərbəstdir. Bazara giriş və çıxış hallarına məhdudiyyət yoxdur. Beləliklə, bazarda firmaların sayı iqtisadi mənfəət sıfır halına çatana kimi dəyişir.

Siz buna oxşar bazarların – kitab bazarları, kompakt-disk, kompyuter oyunlarının, restoranların, fortepianoda oyun dərslərinin, mebelin, kinofilmlərin və s. uzun-uzadı siyahısını gətirə bilərsiniz.

Oliqapoliyaya bənzər inhisarçı rəqabət rəqabətin son olayları ilə inhisarçı bazar strukturu arasında meydana gəlir. Lakin oliqapoliya və inhisarçı rəqabət özləri də bir-birindən prinsipə fərqlənirlər. Oliqapoliyanın spesifik cəhəti – onun bir neçə satıcı bazarında fəaliyyət göstərməsidir. Malgöndərənlərin məhdud sayda olması rəqabətin sərt olacağı ehtimalını aşağı salır, demək belə olan halda istehsalçıların qarşılıqlı strateji hərəkəti həyati əhəmiyyət kəsb edir. Bunun əksinə olaraq, inhisarçı rəqabətdə bazarda çoxlu sayda fəaliyyət göstərən kompaniyalardan hər biri bazarla müqayisədə kifayət qədər deyil. İnhisarçı rəqabətin spesifik xüsusiyyəti ondan ibarətdir ki, istehsalçıların hər birinin təklifləri başqa differensiallaşmış əmtəələrdən nə iləsə fərqlənmiş olsun.

Rəqabət və differensiallaşmış mallar

İnhisarçı rəqabət bazarlarının təhlilində ilk addım ayrı-ayrı firmaların qərarlarının qəbul olunma prosesinin tədqiqidir. Daha sonra biz firmaların uzunmüddətli dövrdə bazara girib çıxmasından bəhs edəcəyik. Sonra biz inhisarçı rəqabətdə tarazlığı mükəmməl rəqabət şəraitindəki tarazlıqla müqayisə edəcəyik. Nəhayət, çalışacağıq ki,» inhisarçı rəqabət şəraitində bazarın nəticəsi arzu olunandırmı?» sualına bütünlükdə cəmiyyətin nöqteyi-nəzərindən cavab verək.

Firma qısamüddətli dövrdə inhisarçı rəqabət bazarında

İnhisarçı rəqabət bazarında hər bir firma inhisara bənzəyir. Belə ki, onun buraxdığı əmtəə başqa firmanın buraxdığından fərqlənir, firma belə halda tələbin azalan xətt üzrə hərəkətilə rastlaşır (ondan fərqli olaraq mükəmməl rəqabətli firmada tələbin horizontal xətt üzrə hərəkəti baş verir). Beləliklə, inhisarçı rəqabət firması inhisarçının mənfəətini maksimumlaşdırmaq qaydası ilə hərəkətləndirir. O, gəlirin elə bir həcmi seçir ki, son gəlirin miqdarı son xərclərə bərabər olsun, daha sonra bu həcmə uyğun gələn tələbin əyrisindən qiymətin səviyyəsini təyin etməkdə istifadə edir.

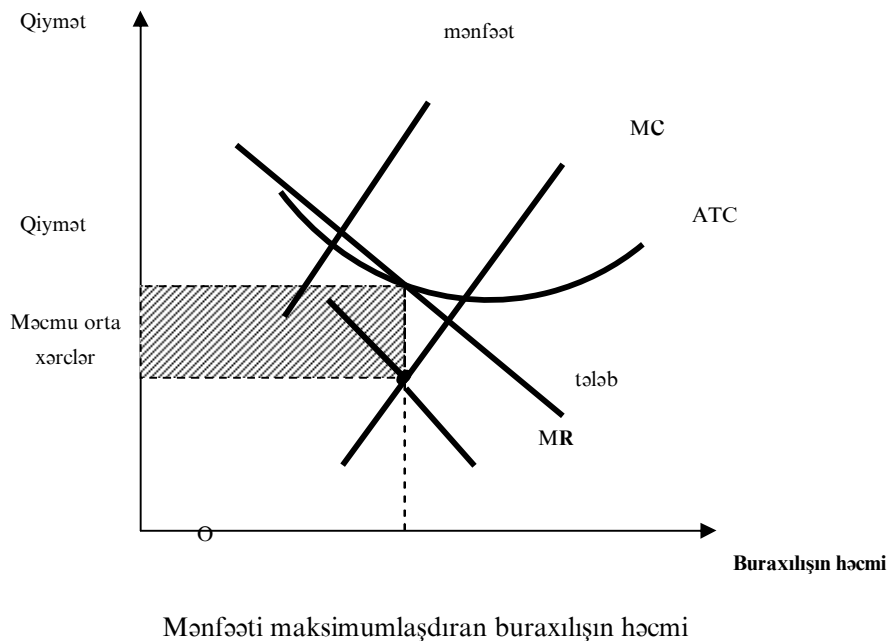
Şəkil 17.1.-də inhisarçı rəqabətin tipik formalarından iki müxtəlif sahələrin xərcləri, tələbin və son gəlirin əyriləri təqdim olunurlar. Şəkilin hər iki hissəsində istehsalın mənfəətinin maksimum həcmi son xərclərlə və son gəlir xətlərinin kəsişdiyi sahədə yerləşir. Lakin firmaların mənfəəti müxtəlifdir. Şəkil 17.1.(a) qrafikində əmtəənin qiyməti məcmu xərclərin orta səviyyəsindən yuxarı alınır, bununla da firma mənfəət əldə edə bilər. Qrafikdə (b) qiymət məcmu xərclərin orta səviyyəsindən aşağıdır. Belə halda firma müsbət mənfəət əldə etmir, onun optimal strategiyası – itkiləri

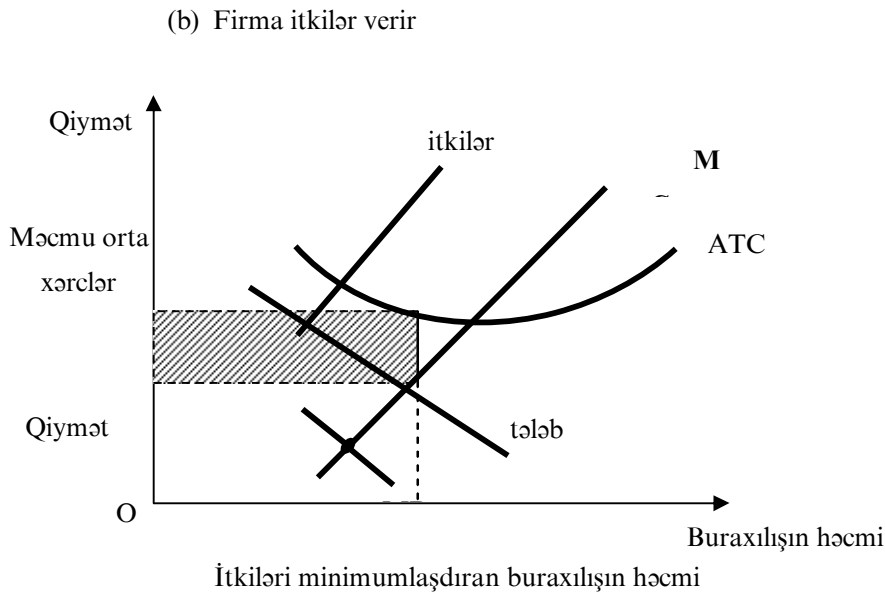
minimuma çatdırmaqdır. Sizə elə gəlmirmi ki, belə oxşar situasiyalarla rastlaşmışsınız. Bəli, inhisarçı rəqabət bazarında firma istehsalın həcmi və qiymətini elə dəqiq seçir ki, inhisarçıdan fərqlənməsin. Qısamüddətli dövrdə bazarın bu iki tipli strukturu xeyli oxşarlığı ilə fərqlənirlər.

Uzunmüddətli tarazlıq

Lakin şəkil 17.1.-də göstərilən bazar situasiyalarının fəqət vaxt məhdudluğu var. Əgər firma bazarda qrafik (a) mənfəət alırsa, bazara çıxmaq marağını başqa kompaniyalar alır, bu da təklif olunan məhsulun növlərinin artmasına və başqa rəqiblər üçün tələbin azalmasına gətirib çıxarır. Başqa sözlə, firmanın mənfəətli fəaliyyəti rəqiblərin bazara girməsinə maraq yaradır, bu da öz növbəsində bazarda fəaliyyət göstərən kompaniyaların tələbinin əyrisini sola hərəkətləndirir. Bununla bərabər bazarda iştirak edən firmaların məhsula tələbi azaldıqca, mənfəətin səviyyəsi azalmağa başlayır.

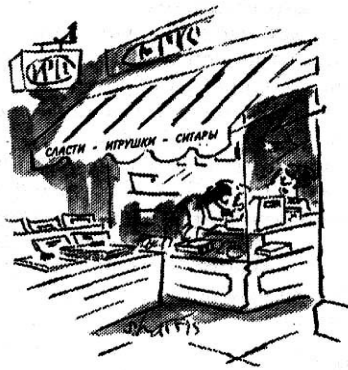
(a) Firma mənfəətlidir





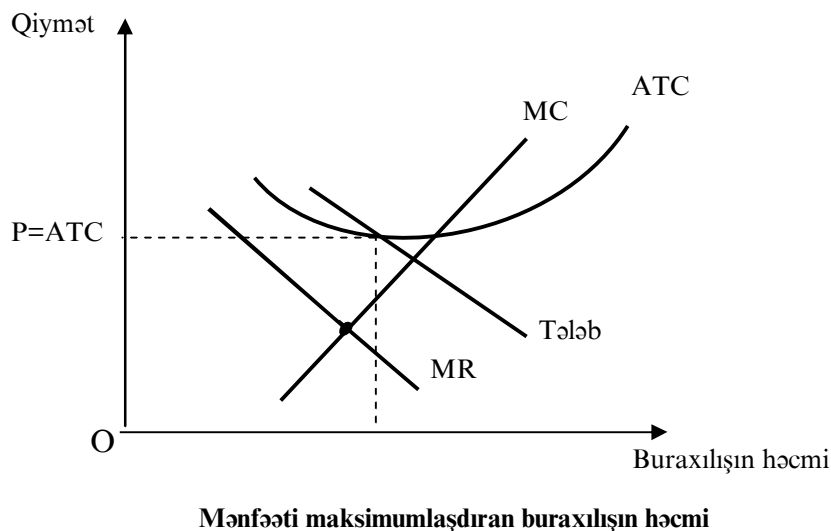
Şəkil 17.1. Qısamüddətli dövrdə firma inhisarçı rəqabət bazarında

Əksinə, firmaların itkilər verməsi (b) onları bazardan çıxmağa sövq edir. Belə ki, firmalar bazarı artdıqca, təklif olunan malların növlər üzrə kəmiyyəti azalır, firmaların sayının azalması ilə bərabər kompaniyaların bazarda qalan əmtəələrə tələbi artırır. Başqa sözlə, itkilər firmaları bazardan çıxmağa sövq edir, bu işə yerdə qalan istehsalçıların tələbinin sağa hərəkət etməsinə gətirib çıxarır. Bununla bərabər bazarda qalan firmaların məhsula tələbi artan kimi, mənfəət də artır (xərclərin azalması formasında).



«Əyri tələbin mənfəi meylliliyi və sahəyə daxil olan firmaları nəzərə alaraq bizim vəziyyətimiz o halda yaxşılaşa bilər ki, kənar xərclər gəlirə bərabər olsun. Ona görə də daha bir yeleli lobyə bankası alın!»

İqtisadi mənfəət sıfıra çatana kimi firmaların «miqrasiya» prosesi davam edir. Bazarın uzunmüddətli tarazlığı şəkil 17.2- də təqdim olunur. Bu halda yeni firmaların bazara girməyə motivi, mövcud olanların isə çıxmağa stimulları yoxdur. Şəkildə tələbin əyrisinin məcmu orta xərclərin əyrisi ilə kəsişdiyinə diqqət yetirin. Riyazi termindən istifadə edərək, biz deyirik ki, bu iki əyrilər bir-birinə toxunurlar. Bazara girmək və bazardan çıxmaq iqtisadi mənfəəti sıfıra gətirib çıxaran vaxtı əyrilər kəsişirlər. Belə ki, məhsulun bir ədədinin satışından əldə edilən mənfəət – bu qiymətlə (biz bunu tələb əyrisinin üstündə təyin edirik) və məcmu orta xərclər arasındakı fərkdir, mənfəətin maksimum qiyməti sıfıra bərabər olan vaxtı iki əyrilər bir-birinə toxunurlar, lakin kəsişmirlər.



Şəkil 17.2. Firma uzunmüddətli dövrdə inhisarçı rəqabət bazarında

Nəticə olaraq qeyd etmək olar ki, inhisarçı rəqabət bazarında uzunmüddətli tarazlıq iki əsas xassələr ilə səciyyələndirilir:

- İnhisarçı bazarında olduğu kimi, əmtəənin qiyməti firmanın son xərclərini aşır. Belə nəticə mənfəətin maksimumlaşdırılması son gəlirin son xərclərə bərabər olması tələbindən irəli gəlir, lakin tələb əyrisinin mənfəyə meyl etməsi sayəsində son gəlir qiymətdən azdır.

- Rəqabət bazarında olduğu kimi, qiymət məcmu orta xərclərə bərabərdir, belə ki, firmanın bazara giriş və çıxışının sərbəst olması iqtisadi mənfəəti sıfıra gətirib çıxarır.

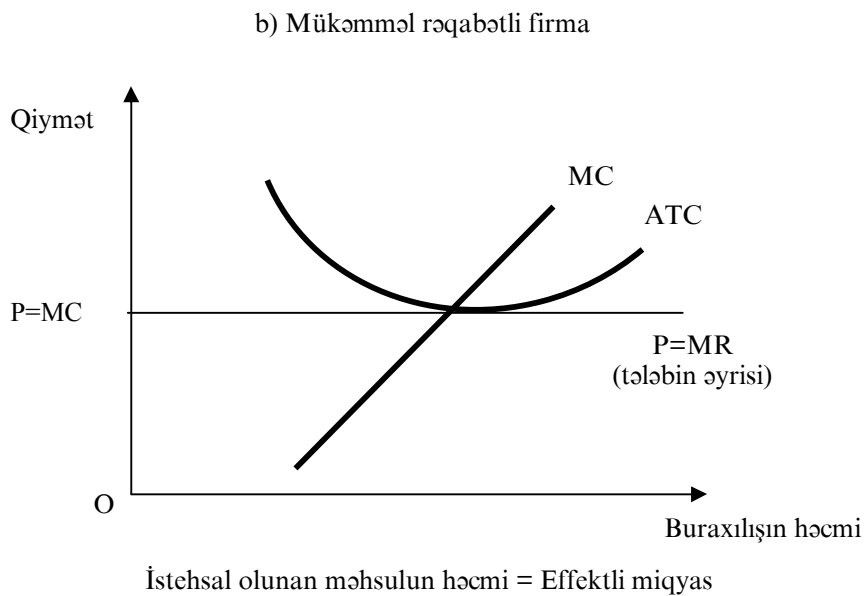
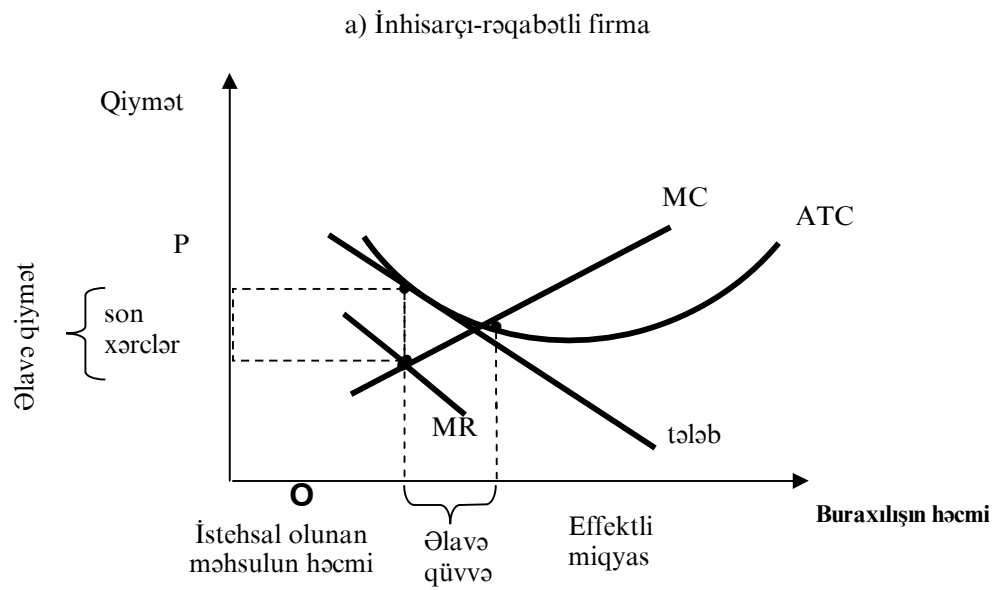
İkinci xüsusiyyət bizə rəqabət bazarının inhisardan fərqlərini göstərir. Belə ki, inhisar özünə yaxın əvəzədiciləri olmayan vahid mal göndəricisidir, o, hətta uzunmüddətli dövrdə müsbət iqtisadi mənfəət əldə etmək imkanına malikdir. İnhisarçı rəqabət şəraitində (bazara giriş və bazardan çıxış sərbəstdir) firmanın iqtisadi mənfəəti sıfır səviyyəsində qoyulur.

İnhisarçı və mükəmməl rəqabətin bazarları tarazlıqla müqayisə olunur (mükəmməl rəqabətdəki tarazlıq Şəkil 17.3-də. inhisarçı rəqabətdəki uzunmüddətli tarazlıq mükəmməl rəqabətdəki uzunmüddətli fəsil 14-də müzakirə olunub). İnhisarçı rəqabətlə mükəmməl rəqabət arasında iki maraqlı fərq var: qüvvələrinin artıq və əlavə olması.

Artıq qüvvə. Bazara sərbəst giriş və bazardan sərbəst çıxış inhisarçı rəqabət şəraitində hər firmanın tələb əyrisinin məcmu orta xərclər əyrisi ilə kəsişməsinə gətirib çıxarır.

Şəkil 17.3. qrafik (a)-da göstərilir ki, bu nöqtədə buraxılan məhsulun həcmi məcmu orta xərcləri minimumlaşdıran məhsulun həcmindən azdır. Beləliklə, inhisarçı rəqabət şəraitində firmalar məcmu orta xərclər əyrisinin azalan sahəsində yerləşir. Belə münasibətdə inhisarçı rəqabət güclü olaraq mükəmməl rəqabətlə ziddiyyətli (kontrast).

Məcmu orta xərcləri minimumlaşdıran buraxılışın həcmi firma istehsalının effektiv miqyası adlanır. Uzunmüddətli dövrdə mükəmməl rəqabətdə firmanın istehsalı effektiv miqyas səviyyəsində olduğu halda, inhisarçı-rəqabət firmasının istehsal həcmi bu səviyyədən aşağıdadır. Belə halda deyirlər ki, inhisarçı-rəqabət şəraitində firmalar artıq gücə malikdirlər. Başqa sözlə, mükəmməl rəqabət şəraitindəki firmalardan fərqli olaraq, inhisarçı-rəqabətli firma istehsal həcmi artır, həm də məcmu orta xərcləri azalda bilər.



Şəkil 17.3. İnhisarçı və mükəmməl rəqabətin bazarları

Son xərclərə əlavə etmək. Mükəmməl rəqabət ilə inhisarçı rəqabət arasındakı ikinci fərq – qiymət və son xərclərin nisbətidir. Rəqabətli firma

üçün əmtənin qiyməti son xərclərə bərabərdir (şəkil 17.3. qrafik (b)). İnhisarçı rəqabət üçün qiymət son xərcləri aşır (şəkil 17.3. qrafik (b)). Belə ki, firma həmişə bir qədər bazar üzərində hökmranlığını saxlayır.

Son xərclər üzərində əlavə qiymət sərbəst giriş və sıfır mənfəətlə razılaşdırılırmı? Sıfırlı mənfəət o deməkdir ki, əmtənin qiyməti əsla son xərclərlə yox, məcmu orta xərclərə bərabərdir. Həqiqətən, uzunmüddətli tarazlıqda inhisarçı-rəqabətli firmalar məcmu orta xərclərin azalan əyrisi üzərində yerləşirlər, belə ki, son xərclər məcmu ortadan azdır. Beləliklə, qiymət məcmu orta xərclərə bərabərdir, lakin o, gərək, son xərclərdən yuxarı olsun gərək.

Əmtənin qiymətinin və son xərclərin belə nisbəti əslində mükəmməl rəqabət bazarında və inhisarçı-rəqabət bazarında işləyən firmaların fərqlənməsidir. Təsəvvür edin ki, siz firmanın menecerinə aşağıdakı sualla müraciət edirsiniz: «Siz istəyirsinizmi bu saat qapı açılsın və içəri bir alıcı girib sizin məhsulunuzu cari qiymətlə almaq istəsin?». Mükəmməl rəqabətdə firmanın meneceri cavab verərdi ki, onu əlavə alıcı maraqlandırmır. Ona görə ki, əmtənin qiyməti dəqiq olaraq son xərclərə bərabərdir. Əlavə məhsulun əlavə vahidinin mənfəəti sıfıra bərabərdir. Bunun əksinə olaraq, inhisarçı rəqabətli firma həmişə çalışır ki, yenə bir əlavə alıcısı olsun. Belə ki, qiymətin son xərcləri aşması, qoyulan qiymətlə satılan əlavə məhsul vahidinin mənfəətinin artması deməkdir. Bir tədqiqatçının qeyd etdiyi kimi, inhisarçı rəqabət bazarında «satıcı alıcılarına anadan olma gününə açıq məktub göndərməyi heç vaxt yaddan çıxarmır».

İnhisarçı rəqabət və cəmiyyətin güzəranı

İnhisarçı rəqabət bazarının nəticələrini cəmiyyət necə qiymətləndirir? Bazar fəaliyyətinin nəticələrini yaxşılaşdırmağa siyasətçilərin imkanı varmı? Bu suallara sadə cavab mövcud deyil.

İstehsalçı rəqabət bazarının effektiv mənbələrindən biri – son xərclərə əlavə edilənlər ona gətirib çıxarır ki, istehsalın son xərclərini əmtədən yuxarı qiymətləndirən bir neçə istehlakçılar (lakin qiymətdən aşağı yox) onun alışından imtina edirlər. Beləliklə, inhisarçı-rəqabət bazarı inhisarçı qiymət əmələgəlməsinin tipik itkilərilə xarakterizə olunur (fəsil 15).

Bu problemin asan həlli mövcud deyil. Son xərclər əsasında qiymətlərin məcburi əmələgəlməsi firmaların bütün istehsalçıları – differensiallaşmış əmtəə göndəricilərini dövlət tənzimləməsi zəruri edir. Lakin eyni əmtəələrdən o qədər geniş yayılıb ki, inzibati ağırlığı dövlət tənzimləməsilə aradan qaldırmaq müşkülleşərdi.

Bundan başqa, inhisarçı-rəqabətli firmaların fəaliyyətinə müdaxilə səyi təbii inhisarların nizamlanmasında olan problemlərin meydana çıxmasını doğurur. Məsələn, nə qədər ki, firmaların inhisarçı-rəqabət bazarında

aldıqları mənfəət sıfırdır, bir o qədər qiymətləri son xərclər səviyyəsinə endirmək tələbi müəssisələrin fəaliyyətini ziyanla işləməyə sürükləmək deməkdir. Firmaları biznesdə saxlamaq üçün gərək hökumət ziyanları ödəsin, deməli, bunun üçün vergiləri qaldırmalıdır. Aydın ki, siyasətçilər tanınmamış saylar arasından seçmələr apararaq sərbəst hərəkətlə inhisarçı qiymət əmələgəlmələrin effektivliyilə barışmağı üstün sanacaqlar.

Inhisarçı rəqabətin ictimai nöqtəyi-nəzərdən effektivliyinin aşağı olmasının bir səbəbi də bazarda firmaların say problemdir. Biz onu bazara girişlə əlaqədar xarici effektlərin terminlərində görürük. Hər dəfə, nə vaxt ki, yeni firma bazara girmək məqsəduyğunluğunu təhlil edir, o, istisna olaraq mənfəətin potensial səviyyədə olduğunu qiymətləndirir. Lakin onun bazara daxil olması anı olaraq gözə çarpır (eksternaliya).

- Məhsulun çeşidlərinin artırılmasının xarici effekti. Nə qədər ki, bazarda yeni məhsulun yaranması ilə əlaqədar bir neçə istehlakçı artıqlığı, meydana çıxır, bazara girişlə əlaqədar müsbət eksternaliya öz yerini tapır.

- Alıcıların «qamarlanması» xarici effekti. Yeni rəqiblərin meydana gəlməsi «köhnəlməşlər» tərəfindən bir neçə istehlakçıların və mənfəətin azalması deməkdir: eksternaliya yerinin mənfəəti olduğu bilinir.

Beləliklə, inhisarçı-rəqabət bazarına yeni firmaların daxil olması həm müsbət, həm də mənfəəti xarici effektlə müşayiət olunur. Onların əhəmiyyətindən asılı olaraq inhisarçı-rəqabət bazarına ya olduqca az, ya da , olduqca çox əmtəə növləri təqdim olunur.

Eksternaliyanın cəmiyyətin inhisarçı rəqabətin səviyyəsilə müəyyən olunur. Məhsulun müxtəlifliyindən yaranan xarici effekt yeni firmaların təklif etdiyi malların bazarda işləyən firmanın mallarından fərqlənməsi nəticəsində meydana çıxır. Alıcıların eksternaliyası (qamarlanması) firmaların (hansı ki, həmişə əlavə məhsul vahidinin satışını artırmada çalışırlar) son xərcləri aşan qiymətlər qoyulması ilə əlaqədardır. Əksinə, nə qədər ki, mükəmməl rəqabət şəraitində firmalar identik əmtəələr istehsal edir və həm də qiymət son xərclərə bərabər olan səviyyədə təyin edilir, məhsulun müxtəlifliyinin xarici effekti və alıcıların «qamarlanması» baş tutmayacaq.

Nəhayət, effektivlik nöqtəyi-nəzərindən biz belə bir nəticəyə gəlirik ki, inhisarçı rəqabət bazarları açıq-aydın mükəmməl rəqabətlə ayaqlaşma bilmirlər. Yəni inhisarçı rəqabət şəraitində «görünməyən əl» ümumi artıqlıq təmin etmək iqtidarında deyil. Lakin nə qədər ki, belə bazarın effektivsizliyi dəqiq ölçüyə məruz qalmayan olduqca, incə substansiya – inhisarçı rəqabət nəticələrinin yaxşılaşdırılmasına istiqamətlənən dövlət siyasətinin sadə iqtisadi metodu mövcud deyil.

Reklam

Siz istər qəzet oxuyarkən, istərsə də televizor verilişlərinə baxarkən, yaxud avtomobildə yol gedərkən- bu və ya başqa müxtəlif formalarda bəlkə də hər dəqiqədən bir reklamla üzləşirsiniz. Reklam – inhisarçı rəqabətin təbii elementidir. Son xərclərdən yuxarı qiymətlə differensiallaşmış (müxtəlif) əmtəə təklif edən firma, çoxlu sayda alıcı cəlb etmək üçün məcburdur ki, reklamdan istifadə etsin.

Reklamın həcmi əmtəənin xarakterindən asılı olaraq dəyişir. Xeyli dərəcədə differensiallaşmış (müxtəlif) istehlakçı əmtəələri (reseptsiz buraxılan dərmanlar, ətirlər, zəif alkoqollu içkilər, üzqırxan lezvalar, quru səhər yeməkləri, yaxud ev heyvanları üçün yem) satan firmalar, adətən, reklama məcmu satışın 10-20%-ni xərcləyirlər. İstehsal təyinatlı (buruq qurğusu, dəzgahlar, rabitə peykləri) məhsul istehsalçı firmalarının büdcələri olduqca məhduddur. Bəzi firmaların isə həmcins məhsul göndəricilərinin (buğda, araxis, yaxud xam neft), ümumiyyətlə, reklama ehtiyacları yoxdur. Amerika iqtisadiyyatında reklama olan xərclər kompaniyanın ümumi gəlirlərinin təqribən 2%-ni, yaxud 100 milyard dollar təşkil edir.

Reklam formaları cürbəcür olur. Reklama çəkilən xərclərin yarısına gədəri – qəzetlərdə və curnallarda səhifələrin alınmasına, üçdən biri tele və radio reklamlara xərclənir. «Qalıqlar» rabitə və xarici reklamlara (məs. bayramlarda buraxılan aerostatlara) istiqamətləndirilir.

Reklam haqqında mübahisələr (Diskussiya)

Reklam nədir – resursların boş yerə itkisidirmi, yaxud lazımlı ictimai funksiyanı yerinə yetirirmi? Reklamın ictimai dəyərinin qiymətləndirilməsi kəskin mübahisələr doğurur. Reklamın tənqidçilərinin və tərəfdarlarının (adeptlərinin) mövqelərini nəzərdən keçirək.

Reklamın tənqidi. Reklamın tənqidçiləri belə təsdiq edirlər ki, onun əsas məqsədi – əhali zövqünün manipulyasiya edilməsidir. Reklamın çox böyük hissəsi informasiyadan çox psixoloji xarakter daşıyır. Misal olaraq hər hansı bir zəif alkoqollu içki markasının tipik televiziya reklamını nəzərdən keçirək. Orada hər şeydən əvvəl, içkilərin nə qiyməti, nə keyfiyyəti haqqında məlumat verilmir. Reklam roluki (diyircəyi) bizə əllərində içki bankaları olan bir qrup xoşbəxt cənc insanlar nümayiş etdirir. Reklamın məqsədi şüurlu surətdə tamaşaçılara (əcər telepatik deyilsə) müraciəti ötürməkdir. «Sizin çoxlu sayda dostunuz ola bilər və eləcə də xoşbəxt ola bilərsiniz, əcər siz bizim içkiləri alsanız!». Tənqidçilər təsdiq edirlər ki, belə reklam istəyin həyata keçirilməsinə yönəldilir, hansı ki, başqa cür sadəcə olaraq, ola bilməzdi.

Tənqidçilər təsdiq edirlər ki, reklam rəqabətin qarşısını alır, onu dayandırır. Reklamın təşkilatçıları çalışırlar ki istehlakçıları onların təklif

etdiyi əmtəələrin əslində olduğundan qat-qat yüksək dərəcədə bir-birindən fərqlənməsinə inandırınlar. Məhsulun fərqli cəhətlərinin qavranmasını kəskinləşdirərək və müəyyən markaya həvəsin formalaşdırılmasına səbəb olaraq, reklam alıcıları analoji əmtəələrin qiymətlərində olan fərqi fikir verməyə təhrik edir və firma tələb əyrisinin ən az elastikliyində xərclərə cürə yüksək əlavə mənfəət əldə edir.

Reklamın qorunması. Reklamın tərəfdarları hesab edirlər ki, onun əsas məqsədi istehlakçıları əmtəə haqqında informasiya ilə təmin etməkdən ibarətdir. Reklam əmtəənin qiyməti, yeni məhsulun meydana cəlməsi və ticarət obyektlərinin yerləşməsi haqqında xəbər verir. İnformasiya istehlakçılara şüurlu surətdə zəruri olan əmtəəni seçməyə şərait yaradır, beləliklə, bazar resurslarının effekti artır.

Reklam qoruyucuları belə hesab edirlər ki, o, rəqabətin intensivliyini artırır. Belə ki, reklam bazarda fəaliyyət cöstərən bütün firmaların istehlakçıları məlumatlandırır, alıcıların qiymət fərqiindən nəf əldə edə cəklərinə imkan verir. Beləliklə, firmanın bazarda hökmranlığı azalır. Bundan başqa, reklam yeni firmaların bazara girməsini asanlaşdırır, belə ki, o, istehlakçıları firmaların realizə olunmayan mövcud əmtəələrinə cəlb edir.

Vaxt ötdükcə siyasətçilər belə nəticəyə gəlirlər ki, reklam həqiqətən rəqabətin səviyyəsinin artmasına səbəb olar. Misal üçün, götürək elə vəkillər, həkimlər, əsazacılar kimi peşəkar qrup nümayəndələrinin fəaliyyətinin dövlət tənzimlənməsini. Keçmişdə onların peşəkar təşkilatları var qüvvəsindən istifadə edib dövləti inandırırıdılar ki, bu sahəyə reklama qadağa qoyulsun, ona görə ki, reklam peşəkar etikaya ziddir. Son illər, təəssüf ki, belə fikir formalaşmışdır ki, reklamın qadağasının əsas effekti – rəqabətin məhdudiyyətidir. Peşəkar xidmətlər haqqında istehlakçıların məlumatlandırılmasına qoyulan qadağalar ləğv olundu.

Praktium

Reklam və malların qiyməti

Reklam əmtəənin qiymətinə nə kimi təsir göstərir? Əgər bir tərəfdən, reklam istehlakçıları əmin edir ki, bəzi əmtəələr analoji məhsullardan xeyli fərqlənirlər, bu zaman firmanın tələb əyrisi elastikliyini itirir, rəqabətin gərginliyi azalır, mal göndərənlər isə daha yüksək qiymət qoymağa imkan əldə edirlər. Başqa tərəfdən, reklam daha ucuz qiymətlə təklif edən firmaların axtarışlarını asanlaşdırır, eləcə də tələb əyrisinin gərginliyi artır, tələb əyrisi daha da elastikləşir ki, bu da əmtəələrə qiymətin aşağı düşməsinə gətirib çıxarır.

1972-ci ildə dərc olunmuş «Journal of Law and Economics» məqalədə iqtisadçı Li Benxem reklamın roluna iki cürə yanaşmanı təhlil etmişdir. 1960-cı illərdə ABŞ-ın müxtəlif ştatlarında məhsulun və optiklərin xidmətlərinin reklamına nisbətən olduqca fərqlənən qaydalar

fəaliyyət göstərirdi. Bəzi ştatlar gözlüklərin və gözün yoxlanması reklamına icazə verir, bəziləri qadağa qoyurdular. Məsələn, Florida Ştatının peşəkar optiklər tərəfindən bəyənən intuziazmla reklamı haqqında qanun aşağıdakı kimi səslənir:

Firmanın, yaxud şirkətin hər hansı şəxsi üçün birbaşa, yaxud dolayı vasitələrlə, müəyyən və qeyri-müəyyən qiymətlə kredit şərtlərinin göstərisinə əsasən, eynəklərin sağanaqlarını, şüşələrini korrektə edən, komplektləşdirən optiklərin hər cürə xidmət reklamı qanuna ziddir.

L.Benxem ştatların qanunlarındakı fərqlərindən reklamın tərəfdaşlarının və tənqidçilərinin mövqelərini əsaslandırmaq üçün istifadə etmişdir. Nəticələri olduqca yaxşı təəssürat bağışlayır. O ştatlarda, hansı ki, reklama qadağa mövcuddur, o yerlərdə bir cüt eynəyin orta qiyməti 33\$ təşkil etmişdir. Bu qiymət çox da az olmayıb 1963-cü ildəki kimi görünə bilər. Müasir qiymət haqqında təsəvvür etmək üçün eynəyin qiymətini beşə vurmaq lazımdır. Məhdudiyyət olmayan ştatlarda eynəyin orta qiyməti 26\$ təşkil etmişdir. Beləliklə, reklam nəticəsində orta qiymət 20% aşağı düşmüşdür. Eynəklər bazarında və bir çox başqa bazarlarda, reklam rəqabətə gətirib çıxarır və istehlak qiymətlərinin ən aşağı düşməsinə səbəb olur.

Reklam keyfiyyət haqqında xəbərdarlıq kimi

Reklamın bir çox növləri reklam olunan əmtəələr haqqında məhdudiyyət daşıyır. Fərz edək ki, hər hansı bir firma bazara nahar üçün təzə quru yeməyin təqdimatına hazırlaşır. İlk öncə tipik reklam yüksək ödənişli tanınmış aktyorun iştaha ilə nahar etdiyi və onu təriflədiyi görüntülərdə ibarət i olacaq. Belə reklam müraciəti öz-özlüyündə hansı informasiyanı daşıyır?

Reklamın qoruyucuları əmin edirlər ki, bu cür reklam həqiqətən istehlakçılara məhsulun keyfiyyətini qiymətləndirməyə imkan verir. Firmanın reklama xeyli pul xərclənməsinə hazır olması öz-özlüyündə istehlakçılar üçün təklif olunan əmtəələrin keyfiyyətinin yüksək olmasına xəbər və işarə kimi başa düşülür.

Firmanın iki formasını nəzərdən keçirək – post və kelloqq. Hər bir kompaniyada bir qutu səhər yeməyinin planlaşdırılmış qiyməti 3\$ təşkil edən quru səhər yeməyinin resepti hazırlanıb. Fərz edək ki, quru səhər yeməyinin son istehsal xərcləri sifıra bərabərdir, belə ki, mənfəət-3\$. Hər kompaniya bilir ki, əgər o, reklama 10 mln.\$ xərcləyərsə, onda yeniliyi sınaqdan keçirməyə arzu edən 1 mln. istehlakçı əldə edəcək. Və hər kompaniyaya məlumdur ki, əgər alıcıların yeni səhər yeməyi xoşuna gələrsə, onlar onu bir dəfə yox, bir neçə dəfə alacaqlar.

Post kompaniyasının qərarını nəzərdən keçirək. Kompaniyanın apardığı marketinq tədqiqatı göstərir ki, istehlakçılar onun səhər yeməyinin keyfiyyətini kafi qiymətləndirirlər. Hərçənd ki, reklam sayəsində o, 1 mln. alıcıların hər birinə 1 paçkadan sata bilərdi, lakin alıcılar başa düşəcəklər ki, quru səhər yeməyi bir o qədər yaxşı deyil və ondan üz döndərəcəklər. Post qərara alır ki, 10 mln.\$ həcmində reklama xərc etmək məqsədəuyğun deyil, belə ki, kompaniyanın mənfəəti 3 mln.\$ ancaq ola bilər. Firma reklam haqqında fikirləşməyərək yeni resept axtarışı üçün öz aşbazlarını geriye mətbəxə çağırır.

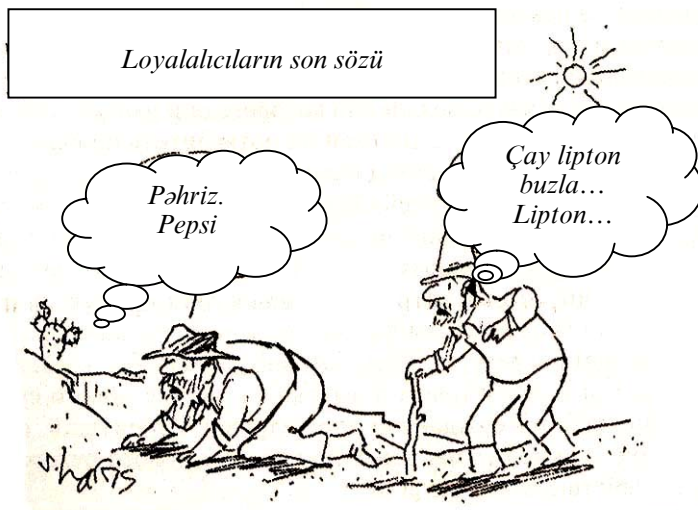
Başqa tərəfdən, kelloqq bilir ki, onun quru səhər yeməyi çox yaxşıdır. Kim ki, onu sınaqdan keçirir, hər ay bir paçkadan ilin axırına kimi alacaq. Beləliklə, reklama qoyulan 10 mln.\$, ümumi məcmu satışı 36 mln.\$ çatacaq. Reklam əlverişlidir, belə ki, kelloqq keyfiyyətli əmtəə təklif etdiyinə görə istehlakçılar tərəfindən mütəmadi olaraq alınacaq. Firma reklam kompaniyasının işləməsi haqqında qərar qəbul edir.

İndi biz hər firmanın fəaliyyətini nəzərdən keçirdiyimiz vaxtı gəlin alıcıların davranışını təhlil edək. Biz əmin etməyə çalışdıq ki, istehlakçılar yeni quru səhər yeməyini reklamdan məlumat alandan sonra sınaqdan keçirəcəklər. Lakin belə davranış səmərəlidirmi? İstehlakçı yeni quru səhər yeməyini satıcı reklam kompaniyasına başladığına görəmi sınaqdan keçirməlidir?

Bəli, alıcıların belə davranışı bizim tərəfdən səmərəli qiymətləndirilir. Kelloqq öz əmtəəsinin keyfiyyətinə əmin olduğu üçün reklam kompaniyasının genişlənməsinə qərar verir, eyni vaxtda post reklamdan imtina edir. Belə ki, başa düşür ki, onun səhər yeməyinin keyfiyyəti orta vəziyyətdən yuxarı deyil. Kelloqqun reklama xərc buraxmasına hazır olması istehlakçılara yeni quru səhər yeməyinin yüksək keyfiyyətdə olmasına siqnaldır. Hər bir alıcı sərbəst olaraq mülahizə edir: «Qulaq as, Kelloqq Kompaniyası quru səhər yeməyinin reklamına bu qədər pul xərcləyirsə, bu həqiqətən dadlı qida olmalıdır».

Ən çox təəccüblü odur ki, reklamın məzmunu xüsusi əhəmiyyət kəsb etmir. İstehlakçıların keyfiyyət haqqında xəbərdar olması üçün Kelloqq-un reklam kompaniyasına başlaması kifayət edir. Bu halda reklam elanlarında deyilir və belə vacib deyil, başlıcası, məlumdur ki, reklam – bu olduqca bahalı zövqdür. Əksinə, reklam kompaniyasının iqtisadi effektivliyi arzu olunandan xeyli uzaqdadır. Bizim misalda, əgər reklam kompaniyasının büdcəsi 3 mln.\$ aşağı olsaydı, onun keçirilməsi haqqında həm kelloqq və həm də post qərar qəbul edə bilərdi. Əmtəənin keyfiyyəti haqqında istehlakçıların bir nəticəyə qəlməsi üçün reklam faktının özü eyni vaxtda kifayət olacaq imkanı itirilərdi. Bir müddətdən sonra istehlakçılar sadəcə olaraq ucuz reklama etinasızlıq göstərərək əhəmiyyət verməyəcəklər.

Bu nəzəriyyə onu izah edir ki, nə üçün firmalar reklam roliklərində iştirakına görə çox böyük qonorarlar ödəyirlər, lakin tanınmış aktyorlar üçün əhəmiyyətli olan informasiyalar təqdim olunmur. İnformasiyada əsas şərt reklamın məzmunu yox, ancaq onu nümayiş etdirmə faktı və onun dəyərliyi.



Ticarət markaları

Reklam firmanın qeydiyyatdan keçmiş ticarət (brendlərə) markaları ilə sıx əlaqədardır. Əksər bazarlarda iki tip firma olur. Bəzi firmalar ümumi tanınmış qeydiyyatdan keçən ticarət markası olan məmulat satırlar, eyni vaxtda başqaları – substitütlərlə – generiklərlə (markalı preparatlardan törəyən) alver edirlər. Məsələn, tipik aptek rəflərində siz bir sırada Bayer firmasından aspirin və aspirin həblərini, yaxud az tanınan istehsalçının asetilsalis turşusunu tapa bilərsiniz. Tipik qastronomun pıxtaxtasında həm «Pepsi», həm də az tanınan sərinləşdirici içkilər düzülmüşdür. Adətən firma – brendanın sahibi reklama xeyli vəsait ayırır və məhsula yüksək qiymət qoyur.

Ticarət markalarının əhəmiyyətinə gəldikdə, iqtisadçıların münasibətləri eyni deyil. İndi tənqidçilərin və brendinq (firma) tərəfdarlarının mövqelərini nəzərdən keçirək.

Tənqidçilər göstərir ki, əmtəənin məşhur adamın adı ilə bağlı olması, istehlakçılarda elə fikir yaradır ki, guya bu əmtəə analoji əmtəədən xeyli fərqlənir. Əslində isə keyfiyyətdə məhsullar bir-birindən az fərqlənirlər. Əksər hallarda praktiki olaraq əmtəə – generik patentləşən əmtəədən fərqlənmir. Brend adı ilə məşhur əmtəələrə alıcıların böyük miqdarda pul ödəməyə hazır olması – tənqidçilərin fikrincə, reklamın təsiri nəticəsində meydana gələn alıcıların emosiyasıdır. İnhisarçı rəqabət

nəzəriyyəsinin yaradıcılarından biri olan Edvard Cemberlin hesab edir ki, hökumət ticarət markalarının tətbiq olunmasına mane olmalıdır və onların sahiblərinin müstəsna hüquqlarını ləğv etməlidir.

Bir sıra iqtisadçılar hesab edirlər ki, brendlər istehlakçılara zəmanəti olan yüksək keyfiyyətdə alınan əmtəələr təqdim edirlər. Bu fikrin əsaslandırılması üçün adətən iki bir-birilə bağlı argument istifadə olunur. Birinci, ticarət markaları məhsulun keyfiyyətinə görə istehlakçıları informasiya ilə təmin edirlər. İkincisi, brend əmtəə keyfiyyətinin yüksək səviyyədə saxlanması üçün firmanı həvəsləndirir. Belə ki, firma maliyyəcə istehlakçılar tərəfindən onun etibarının (şöhrətinin) qaldırılmasında maraqlıdır.

Nəticə

Markasına görə ən tanınmış adlardan birini yada salaq: hamburgerlər «Ms Donald's». Təsəvvür edin ki, siz yad bir şəhərdəsiniz və yemək istəyirsiniz. Sizin qarşınızda restoran Ms Donald's və onunla bir sırada – yerli kafe. Hansına girmək istəyirsiniz? Ola bilsin yerli kafedə bir qədər ucuz qiymətlə gözəl şəhər yeməyi təklif edilir, lakin bunu bilmək üçün masa arxasında oturmaq lazımdır. Əksinə, Ms Donald's çox şəhərlərdə mütləq keyfiyyətə eyni olan qida məhsulları təklif edir. Beləliklə, brend əldə olunanların keyfiyyətinin qiymətləndirilməsində istehlakçılara kömək edir.

Ms Donald's ticarət markası əmin edir ki, kompaniya – sahib məhsulun keyfiyyətinin artırılmasında maraqlıdır. Məhsulun və yeməklərin keyfiyyəti haqqında neqativ informasiya brend sahibləri üçün öldürücü zərbədir. Hər hansı bir insidend Ms Donald'sın illər boyu qazandığı imicinə olduqca böyük zərər vurur. Keyfiyyətsiz məhsullar satılan restoranlarda, eləcə də bütün ölkə üzrə firma müəssisələrində satışın həcmi azalacaq. Başqa tərəfdən, əgər eyni hal yerli kiçik bir restoranda baş versəydi, onun sahibi, şübhəsiz ziyana düşəcəkdi, lakin onun itirdiyi mənfəət Ms Donald'sda ümumi baş verən itkilərlə müqayisəyə gəlməz. Eyni zamanda Ms Donald's-ın işçi etibarının möhkəmləndirilməsinin və məhsul keyfiyyətinin qəti nəzarətini aparmaq üçün sanballı əsasları var.

Beləliklə, ticarət markaları haqqında məsələlər üzrə toplanan dəbatlar brendin istehlakçıları tərəfindən göstərilən etibarlı törəmə əmtəələrə nisbətən xeyli səmərəli olur. Tənqidçilər belə fikirdədirlər ki, necə olduğu kimi, ticarət markaları – istehlakçıların reklama olan irrasional reaksiyasının nəticəsidir. Brendin tərəfdarları əmin edirlər ki, istehlakçıların məşhur adla əlaqədar olan məhsulu istehlakçıların tam əsasları var yüksək qiymətlə almaga. Belə ki, onlar məhsulun yüksək keyfiyyətdə olmasına zəmanət alırlar.

VI HİSSƏ

ƏMƏK BAZARI NƏZƏRİYYƏSİ

Fəsil 18

İSTEHSAL AMİLLƏRİ BAZARLARI

İstehsal amilləri bazarı, əmək, torpaq və kapital bazarlarını əhatə edir. Bunlardan hər birinin maddi nemətlər və xidmətlər istehsalında özünə məxsus rolu, xarakterik cəhətləri və xüsusiyyətləri vardır. Ona görə də, iqtisadi nəzəriyyə elmi hər bir amilin, onun gətirdiyi gəlirin mahiyyətində baş verən kəmiyyət və keyfiyyət dəyişikliklərinin müqayisəli təhlilinə xüsusi əhəmiyyət verir.

Odur ki, tədqiqata hər şeydən öncə əməyin mahiyyətinin araşdırılmasından başlanılır. Bu, tamamilə təbiidir. Çünki bütün nemətlərin mənbəyi və yaradıcısı olan əmək ilkin istehsal amilidir. Onun gətirdiyi gəlirin kəmiyyəti bir çox amillərlə bağlıdır. Fikrimizin tam aydınlığına nail olmaq üçün əməklə bağlı sadə proseslərin şərhindən başlayaq. İşçi təhsilli olanda, onun gəlirinin kəmiyyətini xeyli dərəcədə seçdiyi fəaliyyət növü müəyyən edir. Əgər o, proqramçı işinə düzəlsə, avtoyanacaq doldurma işçisindən çox əmək haqqı alır. Bunu heç bir qanun və etik prinsip müəyyən etmir. Onda müxtəlif qrupların gəlir səviyyəsini nə müəyyən edir?

Adi bir işçinin gəliri nəhəng iqtisadi panoramda çox kiçik damladır. Təsəvvür edin ki, hələ 1999-cu ildə ABŞ əhalisinin məcmu gəliri 8 trilyon dollara yaxın olmuşdur. Amerikalıların bu gəliri müxtəlif daxilolmalardan əmələ gəlir: gəlirlərin dördə üç hissəsi əmək haqqı və əlavə güzəştlər formasında əldə olunur. Yerdə qalan hissə – torpaq sahiblərinin, avadanlıq, bina, qurğu və s. kimi kapital mülkiyyətçilərinin gəlirləri, yəni renta, mənfəət və faiz formasındadır. Onda, gələn görək, həmin gəlirlərin həcmi nə müəyyən edir? Nəyə görə təşkilatların bəzi əməkdaşları öz kolleqalarına nisbətən daha çox əmək haqqı alırlar; niyə bəzi kapital mülkiyyətçilərinin mənfəəti daha yüksəkdir? Nə üçün proqramçı yanacaq doldurma stansiyası işçilərinə nisbətən çox qazanır?

Bütün məsələlərə ətraflı və elmi əsaslandırılmış cavab vermək üçün tələb və təklifin müqayisəli təhlilinə müraciət edək. Əmək, torpaq və kapitala tələb fəhlələrin, torpaq sahibləri və kapital mülkiyyətçilərinin gəlirlərini müəyyən edir. Beləliklə, qarşıya qoyulan məsələləri cavablandırmaq üçün həmin xidmət bazarlarına təqdim olunanların xarakterik cəhətlərini təhlil etmək lazımdır.

Bu məqsədlə hər şeydən əvvəl istehsal amilləri təhlilinin nəzəri

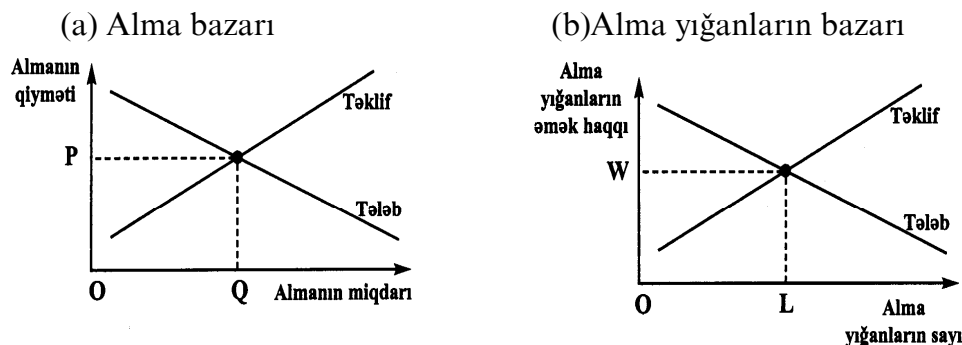
əsaslarını nəzərdən keçirək. Xatırladaq ki, **istehsal amilləri** dedikdə, əmtəə və xidmətlər istehsalı üçün istifadə olunan resurslar, yəni əmək, torpaq və kapital başa düşülür. Onda proqram təminatının hazırlanması ilə məşğul olan firma yeni kompüter proqramı yaradır, proqramçıların vaxtından (əmək), binanın yerləşdiyi fiziki məkandan (torpaq), bina və kompüter avadanlığının özündən (kapital) istifadə edir. Eynilə yanacaqdoldurma stansiyası isə benzin satır, bu zaman işçilərin vaxtından (əməkdən), fiziki məkandan (torpaqdan), çən və nasosdan (kapitaldan) istifadə olunur. Bu istehsal amilləri bazarı əmtəələr bazarına xeyli oxşasa da, onlar bir sıra fərqli xüsusiyyətə malikdir. Yəni istehsal amillərinə tələb ilkin tələbdir. Deməli, firmanın istehsal amillərinə tələbi müəyyən əmtəə buraxılışının həcmi haqqında qərarından irəli gəlir. Proqramçılara tələb proqram təminatı təklifi planı ilə, avtoyanacaq doldurma stansiyası işçilərinə tələb isə benzin təklifi ilə qırılmaz surətdə bağlıdır.

Burada tələbin determinantını təhlil edək; rəqabətdə olan və maksimum mənfəət əldə etməyə çalışan firmanın istehsal amillərinin zəruri həcmi haqqında qəbul etdiyi qərarı nəzərdən keçirək. Öncə təhlilə əməyə olan tələbin öyrənilməsindən başlayaq. **Əmək** istehsalın mühüm amilidir. Belə ki, fəhlələr Amerika iqtisadiyyatında yaradılan məcmu gəlirin çox hissəsini əmək gəliri şəklində alırlar. Bu onu göstərir ki, əmək bazarının fəaliyyət prinsipləri başqa istehsal amilləri bazarında da bilavasitə istifadə olunur.

Bu baxımdan istehsal amilləri bazarının nəzəri əsasları xeyli dərəcədə işçilərin, torpaq sahiblərinin və kapital mülkiyyətçilərinin gəlirlərinin bölgüsünü açıqlamağa imkan verir.

Firmanın əməyə tələbi

İqtisadiyyatda əmək bazarı başqa bazarlar kimi tələb və təklifin gücü ilə idarə olunur. 18.1-ci şəkildə **a** qrafiki almaya olan tələb və təklifin onun qiymətini necə müəyyən etməsini göstərir; **b** qrafiki isə alma yığanların əməyinə olan tələb və təklifin əməyin qiymətini, yaxud kənd təsərrüfatı fəhlələrinin əmək haqqını necə müəyyən etməsini nümayiş etdirir.



Şəkil 18.1. Çoxtərəfli tələb və təklif

Qeyd etdik ki, əmək bazarının başqa bazarların əksəriyyətindən əsas fərqi göstərilən tələbin xarakterindədir. Yəni burada əməyə tələb ilkin tələbdir. Göstərilən tələbin böyük hissəsi başqa əmtəələrin istehsalı üçün daha çevikdir. (İstehsalçıların istifadəsindəki hazır məhsuldan). Burada muzzdlu işçilər tutan, satışı gedən əmtəələrin istehsalı üçün onların əməyindən istifadə edən firmaların əməyə tələbini təhlil edərkən əsl mahiyyət üzə çıxır. Belə ki, əmtəələr istehsalı və əməyə tələbin qarşılıqlı əlaqəsinin nəzərdən keçirilməsi müvazinətli əmək haqqının müəyyən edilməsi mexanizmini araşdırmağa imkan verir.

Rəqabət qabiliyyətli firmanın maksimum mənfəəti

Bu problemin şərhini vermək üçün alma yetişdirilməsi ilə məşğul olan adi firmanın təmsalında onun əməyin kəmiyyəti haqqında qəbul etdiyi qərar prosesini nəzərdən keçirək. Firmanın alma bağı var və hər həftə o muzzdlu tutulan alma yığanların sayı haqqında qərar qəbul edir. Firma qərar qəbul etdikdən sonra onun işçiləri dayanmadan ixtisasları imkan verən qədər alma yığırlar. Sonra firma meyvəni satır və işçilərin əmək haqqını ödəyir. Ümumi gəlir və əmək haqqı arasındakı fərq firmanın mənfəətini yaradır.

Belə təhlil prosesində iki fərziyyədən istifadə edirik. Birincisi, fərz edirik ki, firma həm alma bazarında (satıcı kimi), həm də alma yığanların əmək bazarında (alıcı kimi) rəqabət aparır. Xatırladaq ki, rəqabət aparan firma öz əmtəəsinə olduğu kimi qiymət qoyur. Belə ki, alma satan və muzzdlu alma yığanlar tutan çoxlu başqa firmalar da vardır; lakin bir şirkət olanda bu, almanın qiymətinə və fəhlələrin əmək haqqına az təsir göstərir. Firma belə bazar şəraitində yaranan qiyməti və əmək haqqını qəbul edir, həm də alma təklifi və öz işçilərinin sayı barədə qərara gəlir.

İkincisi, biz nəzərdə tutduq ki, firma maksimum mənfəət götürməyə çalışır. Bu halda onu yığıcıların sayı və yaxud almanın miqdarı bir o qədər də maraqlandırmır. Firmanı son dərəcə yüksək mənfəət, yəni alma

satışından əldə edilən məcmu pul gəlirindən istehsal xərclərini çıxdıqda yerdə qalan fərqi çox olması maraqlandırır. Firmanın alma təklifi və işçilərin əməyinə olan tələbi onun əsas məqsədindən – mənfəətin maksimum olması səyindən irəli gəlir.

İstehsal funksiyası və əməyin son məhsulu

Firma muzzdlu işçi tutmaq haqqında qərar qəbul edərkən bilməlidir ki, onun işçilərinin sayı istehsal olunan məhsulun həcmilə necə bağlıdır. Başqa sözlə, o, yığıcların sayının yığılan və bazara cöndərilən almanın miqdarına necə təsir göstərdiyini təhlil etməlidir. Cədvəl 18.1.-də bu barədə misal göstərilir. Birinci sütunda firma işçilərinin sayı, ikincidə isə hər gün yığılan almanın miqdarı ifadə edilmişdir.

İlk iki sütunda firmanın məhsul istehsal etmək qabiliyyəti təsvir olunur. İstehsalda istifadə edilən resurslar və istehsal olunan məhsulun kəmiyyəti arasındakı asılılığı əks etdirmək üçün iqtisadçılar **istehsal funksiyası** məhfumunu işlədirlər. Bizim misalda «resurslar» - alma yığıclar, «məhsul» isə almalarlardır. Başqa resurslar – alma, torpaq, yük maşınları, traktorlar və s. daimi sayılır. İstehsal funksiyası göstərir ki, əgər firma 1 işçi tutursa, məhsulun həftəlik yığım həcmi 100 sentner olacaq. Əcər firma 2 işçi dəvət etsə, onlar həftə ərzində 180 sentner meyvə yığılacaqdır.

Cədvəl 18.1.

Lazım olan işçilərin sayı haqqında rəqabətli firmanın qərarı

Əmək (işçilərin sayı)	Məhsul (həftədə sentner)	Əməyin son məhsulu	Əməyin son məhsulunun dəyəri	Əmək haqqı	Son mənfəət
(L)	(Q)	(MPL= =ΔQ/ΔL)	(VMPL= =P×MPL)	(W)	(ΔMənfəət= =VMRL - W)
0	0	0	0	500	0
1	100	100	1000	500	500
2	180	80	800	500	300
3	240	60	600	500	100
4	280	40	400	500	-100
5	300	20	200	500	-300

İstehsal funksiyasının qrafiki 18.2-ci şəkildə verilmişdir. Burada işçilərin sayı üfüqi ox, istehsal olunan məhsulun miqdarı isə şaquli ox üzərində göstərilmişdir.

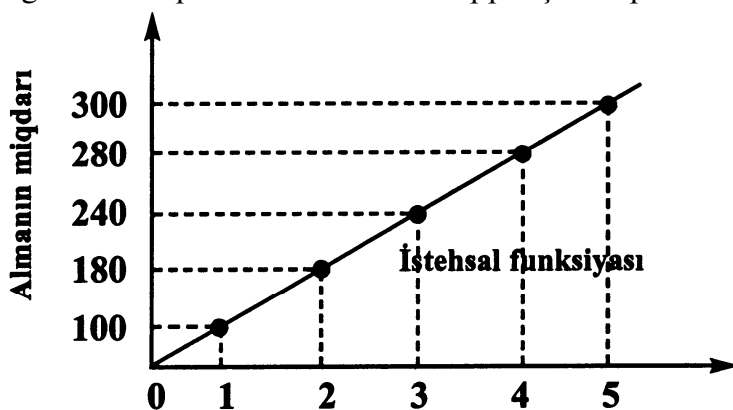
Ekonomiksin on prinsiplərindən biri budur ki, ağıllı adamlar son təhlil kateqoriyalarını fikirləşirlər. Bu hal firmanın ona lazım olan əməyin miqdarını azaltmaq haqqında qərar qəbul etməsinin açarıdır. Onda firma işçilərin sayını 1-dən 2-dək artırır. Məsələn, istehsal olunan almanın

miqdarı 100-dən 180 sentnerədək artır. Beləliklə, ikinci işçinin son məhsulu 80 sentner təşkil edir.

Qeyd edək ki, muzzdlu işçilərin sayının artması ilə son məhsul azalır. Bu xüsusiyyət **son məhsulun azalması** adlanır. Bağda bir neçə yığıcı işləyəndə onlar ən yaxşı alma meyvəsini yığırlar. Elə ki, işçilərin sayı artır, onda ən az məhsul verən ağacların da almaları dərilir. Onda vaxt itkisinə yol verilir. Beləliklə, məhsul yığımında hər bir əlavə işçinin verdiyi xeyir azalır. Bu səbəbə görə istehsal funksiyası işçilərin artması üzündən daha çox meyilli olur.

Son məhsulun dəyəri və əməyə tələb

Firmanı nə qədər alma olmasından daha çox onun pula mübadiləsindən əldə olunan mənfəət maraqlandırır. Ona görə də muzzdlu işçilərin sayı barədə qərar qəbul edilərkən firma hər şeydən əvvəl işçilərin gətirdiyi mənfəəti qiymətləndirir. Belə ki, hər əlavə işçinin gətirdiyi mənfəət onun məcmu pul gəliri olan qazancından əmək haqqını çıxmaqla hesablanır.



Şəkil 18.2. İstehsal funksiyası

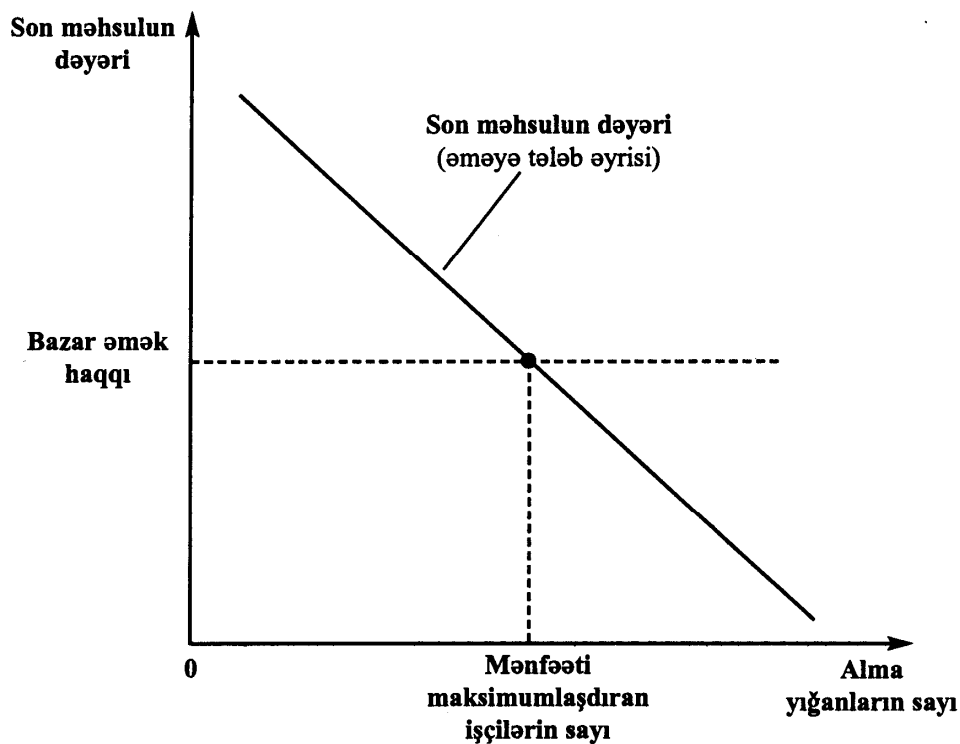
İşçinin firmanın ümumi gəlirində qazancını tapmaq üçün əməyin son məhsulunu (sentnerlə ölçülən almanı) son məhsulun dəyərinə (pul vahidi ilə ölçülən) çevirməliyik. Misalımızın təhlilini davam etdirmək məqsədilə fərz edək ki, almanın sentneri 10 dollara satılırsa, birinci əlavə işçi 80 sentner alma istehsal edərsə, məcmu gəlirdə onun qazancı 800 dollar təşkil edəcəkdir.

İstənilən resursun **son məhsulunun dəyəri** resursun son məhsulunun və əmtəənin bazar qiymətinin nəticəsidir. Cədvəl 18.1-in dördüncü sütununda firmada əməyin son məhsulunun dəyəri verilmişdir. Belə ki, rəqabətli firma üçün bazar qiyməti sabit kəmiyyətdir, son məhsulun dəyəri isə işçilərin sayının artması ilə azalır.

Cörək, firma nə qədər muzzdlu işçi tutur. Fərz edək ki, alma

yığanların bazar əmək haqqı həftədə 500 dollar təşkil edir. Bu halda firmanın tutduğu birinci işçi 500 dollar fayda verəcəkdir (1000 dollar gəlirdən çıx 500 dollar əmək haqqı); ikinci işçi 800 dollar əlavə gəlir, yaxud 300 dollar mənfəət; üçüncü işçi 600 dollar əlavə gəlir, yaxud 100 dollar mənfəət verəcəkdir. Dördüncü işçinin gətirdiyi gəlir yalnız 400 dollar olacaq. Belə ki, işçinin əmək haqqı 500 dollar olduğu halda, dördüncü yığının qəbul edilməsi firmanın mənfəətinin 100 dollara düşməsinə səbəb olardı. Beləliklə, firma işə yalnız üç alma yığan qəbul edir.

Firmanın qəbul etdiyi qərarı qrafik üzərində nəzərdən keçirmək faydalıdır. 18.3-cü şəkildə son məhsulun dəyəri göstərilmişdir. Əyri xətt aşağı istiqamətlənmişdir, ona görə ki, son məhsul işçilərin sayının azalması sayəsində azalır. Qrafik üzərində bazar əmək haqqını əks etdirən üfüqi xətt də göstərilmişdir. Firmanın mənfəətini maksimumlaşdıran muzzdlu işçilərin sayı iki əyri xəttin kəsişmə nöqtəsində həddudlanır.



Şəkil 18.3. Əməyin son məhsulunun dəyəri

Bundan aşağı məşğulluq səviyyəsi son məhsulun dəyərində əmək haqqını yüksəldir. Ona görə də daha bir nəfər yığının işə qəbul edilməsi firmanın mənfəətini artırır. Bundan çox məşğulluq səviyyəsində son

məhsulun dəyəri əmək haqqından az olur. Çünki sonuncu işçi mənfəət gətirmir. Beləliklə, firma mənfəəti maksimum səviyyəyə çatdırmaq üçün o həddə qədər işçi tutur ki, əməyin son məhsulunun dəyəri əmək haqqının səviyyəsinə bərabər olsun.

Mənfəəti maksimuma çatdıran muzzdlu işçilərin tutulması strategiyasının təhlili rəqabətli firmanın əməyə tələb nəzəriyyəsini təklif etməyə imkan verir. Xatırladaq ki, firmanın əməyə tələb əyrisi hər bir nəfərin əmək haqqı imkanında onun əməyə olan tələbini göstərir. Firma əməyin kəmiyyətini o həddə saxlayır ki, son məhsulun dəyəri əmək haqqına bərabər olur (şəkil 18.3). Beləliklə, son məhsulun dəyər əyrisi rəqabətli firmanın mənfəətini maksimumlaşdıran əməyə tələb əyrisidir.

Əməyə tələb əyrisinin əyriliyini doğuran səbəb nədir?

İndi biz bilirik ki, əməyə tələb əyrisi əməyin son məhsulunun dəyər kəmiyyətinin dəyişməsinə əks etdirir. Həmin əyrinin mümkün qədər hərəkətinin bəzi səbəblərini nəzərdən keçirək.

Məhsulun dəyəri. Son məhsulun dəyəri istehsal edilən son məhsul həcmənin qiymətinə bərabərdir. Beləliklə, əmtənin qiyməti dəyişəndə son məhsulun dəyəri də dəyişir, həmçinin əməyə tələb əyrisinin əyilməsi baş verir. Məsələn, almanın qiymətinin artması hər bir meyvə yığan işçi əməyinin yaratdığı son məhsulun dəyərinin yüksəlməsi deməkdir. Bununla da bazara alma göndərən firma tərəfindən əməyə tələb artır. Həm də əksinə, almanın qiymətinin azalması son məhsulun dəyərinin aşağı düşməsinə və əməyə tələbin ixtisarına səbəb olur.

Texnoloji dəyişikliklər. 1968-ci ildən 1998-ci ilədək olan dövrdə Amerika fəhləsinin bir saat ərzində orta hesabla istehsal etdiyi məhsulun həcmi 57% artmışdır. Əsasən bu artıma texniki tərəqqi, yəni alim və mühəndislərin sayı ilə yaradılan istehsal texnologiyasının daha da təkmilləşdirilməsi nəticəsində nail olunmuşdur. Bu da bazara xeyli təsir göstərmişdir. Texnoloji innovasiya son məhsulu artırmağa imkan vermişdir ki, bu da öz növbəsində işçi qüvvəsinə olan tələbə təsir etmişdir. Xüsusilə, ABŞ-da ümumi əmək haqqının artması fonunda məşğulluğun daim yüksəlməsi məhz texniki tərəqqi ilə izah olunur. (Son 30 ildə əmək haqqının 62% yüksəlməsinə baxmayaraq, muzzdlu işçilərin sayı 72% artmışdır).

Başqa amillər təklifi. Mövcud olan istehsal amillərinin miqdarı başqa amillərin də təmin etdiyi son məhsula təsir göstərir. Məsələn, nərdivan təklifinin azlığı alma yığanların əməyinin son məhsulunun azalmasına, bununla da onların xidmətinə tələbin dəyişməsinə səbəb olur. Bu özünü istehsal amilləri arasındakı qarşılıqlı əlaqədə daha aydın göstərir.

Əmək təklifi

Əməyə tələbin ətraflı təhlilindən sonra əmək təklifini nəzərdən keçirək, əmək təklifi əyrisinin vəziyyətinə təsir göstərən qərarla tanış olaq.

İş və istirahət imkanları arasında seçim

Ekonomiksin On prinsiplərindən birinə müvafiq olaraq hər bir adam öz seçimini edir. Bəlkə də hər bir seçim problemi fərd üçün əmək və istirahət arasında olan seçim problemi qədər mühüm deyil. İş nə qədər çox saat sərf olunarsa, televerlişə baxılmasına, dostlarla görüşə və yaxud əyləncəyə bir o qədər az vaxt ayrılır. Əmək və istirahət arasındakı bu kompromis əmək təklifi əyrisinin vəziyyətini müəyyən etmək üçün mühüm əhəmiyyət kəsb edir.

İqtisadi nəzəriyyənin On prinsiplərindən daha birinə müvafiq olaraq istənilənin əldə olunması naminə hansısa dəyərdən imtina etmək lazım gəlir. Artıq istirahət saati almaq naminə nədən imtina etmək lüzumu yaranır?.. Bir saatlıq əməkdən, yəni saatlıq əmək haqqının kəmiyyətinə bərabər olan pul məbləğindən imtina edilir. Bu halda saatlıq əmək haqqı 15\$ bərabərdisə, onda saatlıq istirahətin alternativ xərcləri də 15\$ olacaqdır. Əgər saatlıq ödəniş dərəcəsi 20\$-a qədər artarsa, onda müvafiq surətdə saatlıq istirahətin alternativ xərcləri də artacaqdır.

Əmək təklifi əyrisi əmək və istirahət arasında kompromis nisbət haqqında qərarın alternativ xərclərin dəyişməsinə necə reaksiya verməsini göstərir. Onun yüksələn xarakteri o deməkdir ki, əmək haqqının artması işçini əməyə verilən vaxtı çoxaltmağa təhrik edir. Nə qədər ki, ümumi iş vaxtı resursu məhduddur, onda işçi nə qədər çox işləyirsə, bir o qədər az istirahət edir. Beləliklə, fəhlələr iş vaxtından ayrılan istirahət vaxtının artması ilə alternativ xərclərin yüksəlməsinə münasibət göstərirlər.

Qeyd etmək lazımdır ki, əmək təklifi əyrisinin yüksələn xarakter alması zəruri deyil. Fərz edək ki, işçi sattda 15 deyil, 20\$ qazanmağa başlayır. Onda alternativ istirahət xərcləri artır, lakin əvəzində işçi əvvəlkindən varlı olur. İşçi əlavə vəsait əldə edərək özünə daha çox sərbəst vaxt ayırmaq imkanı qazanır; nəticədə əmək təklifi əyrisi aşağı düşmə xarakteri alır.

Əmək təklifi əyrisinin hərəkətinə səbəb nədir?

Əmək təklifi əyrisinin yerini dəyişməsi vaxtın istənilən dəyişməsilə baş verir. Həmin əyrinin hərəkətinə təsir göstərən bəzi amillər bunlardır:

Zövlərin dəyişməsi. ABŞ-da 1950-ci ildə qadınların 34 faizi ya işləmişlər, ya da iş axtarmışlar. 1998-ci ildə bu göstərici 60 faizədək artmışdır ki, bu da çoxlu səbəblərlə izah olunur. Onlardan biri qadınların zövqünün dəyişməsi, yaxud başqa sözlə desək, onların əməyə münə-

sibətidir. Hələ bir neçə on il bundan əvvəl qadınların əksəriyyəti ev təsərrüfatı və uşaqların tərbiyəsi ilə məşğuldular. İndisə ailələrin həcmi, yəni hər bir ailədə olanların sayı azalıb və anaların çoxu işə getməyi üstün tuturlar. Nəticədə əmək təklifinin artması baş verir.

Alternativ imkanların dəyişməsi. İstənilən əmək rəqabəti bazarında əməyə təklif başqa işçi qüvvəsi bazarının verdiyi imkanlardan asılıdır. Əcər armud yığanların əmək haqqı gözlənilmədən artarsa, onda bir çox alma yığınlar yəqin ki, armud yığımına qoşulacaqlar. Nəticədə alma yığanlar bazarında əmək təklifi azalacaq.

Mühacirət (immiqrasiya). Regiondaxili və ya ölkələrarası işçi qüvvəsinin yerdəyişməsi görünür əmək təklifinin qismən dəyişməsinə səbəb olur. Məsələn, ABŞ-a mühacirət Amerika əmək bazarında təklifin artması, həmin adamların əvvəl yaşadığı ölkələrin əmək bazarında isə azalması deməkdir. Mühacirət problemlərinə dair bir çox siyasi mühakimələr onun əmək bazarı təklifinə, beləliklə də əmək bazarı müvazinətinə olan təsirinə həsr edilmişdir.

Əmək bazarı müvazinəti

Mənfəəti maksimuma çatdırmağa çalışan rəqabətli firmanın muzzdlu işçilər tutması haqqında qərarını nəzərdən keçirərkən əmək bazarına diqqət yetirmək lazımdır.

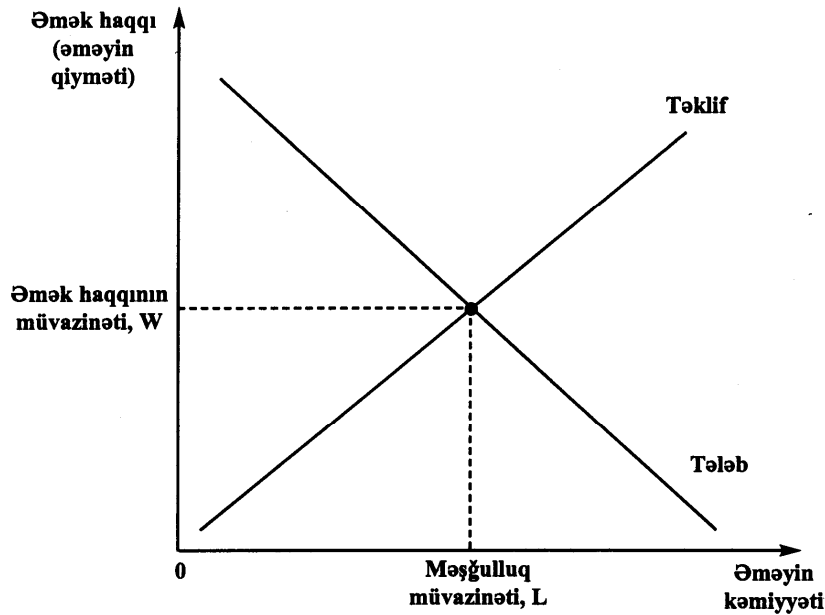
Bazar müvazinətində son məhsuldarlıq

Rəqabətli əmək bazarında əmək haqqını müəyyən etməyin iki prinsipi vardır:

- Əmək haqqının dəyişməsinə əməyin tələb və təklif müvazinəti təmin edir;

- İşçilərin əmək haqqı əməyin son məhsulunun dəyərinə bərabərdir.

Ola bilsin, bu cəhətlərin əlaqələndirilməsi anlaşılmazlıq doğursun. Lakin onların qarşılıqlı əlaqəsinin anlaşılması əmək haqqının kəmiyyətinin müəyyən edilməsində mühüm addımdır. Şəkil 18.4-də Əmək bazarının müvazinəti göstərilmişdir. Əmək haqqının və əməyin kəmiyyətinin dəyişməsi tələb və təklifin müvazinət vəziyyətinə səbəb olur. Bu halda hər bir firma ona mənfəət gətirəcək qədər əmək satın alır. Yəni hər bir firma mənfəətin maksimumlaşdırılması məqsədini güdür. Firma əmək haqqının son məhsulun dəyərilə bərabərləşənədək əlavə işçi qəbul edir. Beləliklə, əməyə tələb və təklif müvazinət vəziyyətində olanda əmək haqqı əməyin son məhsulunun dəyərinə bərabər olur.

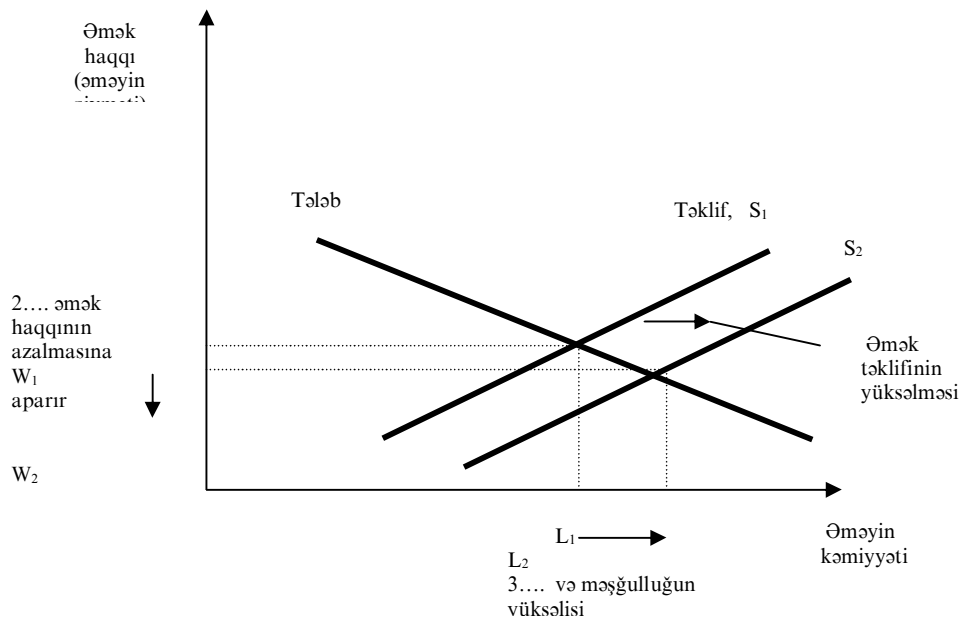


Şəkil 18.4. Əmək bazarının müvazinəti

Buradan mühüm bir nəticəyə gəlinir: əməyin tələb və təklifinə təsir göstərən istənilən hadisə əmək haqqı və son məhsul dəyərinin müvazinətini eyni kəmiyyətdə dəyişir. Belə ki, onlar həmişə bərabər olmalıdır. Həmin müddəanın ədalətli olmasına inanmaq üçün əmək əyrisinin hərəkətinə səbəb olan bəzi hadisələri nəzərdən keçirmək lazımdır.

Əmək təklifi əyrisinin hərəkəti

Fərz edək ki, alma yığımında iştirak etmək istəyən xarici fəhlələr bazarda işçilərin sayının artmasına səbəb olur. Bu halda əmək təklifi əyrisi əvvəlki vəziyyətindən yuxarıya doğru qalxır. Əmək haqqının ilkin səviyyəsində təklif olunan əməyin yeni həcmi tələb olunan işçilərin sayını üstələyir. Artıq əmək təklifi alma yığanların əmək haqqına təsir göstərir və onun aşağı düşməsinə səbəb olur, bu da öz növbəsində firmaya çox işçi tutmağa imkan verir. Elə ki, işçilərin sayı çoxalır, onda son məhsulun dəyəri də azalır. Yeni müvazinətdə həm əmək haqqı, həm də əməyin son məhsulunun dəyəri artıq işçilərin qəbul edilməsi nəticəsində azalır.

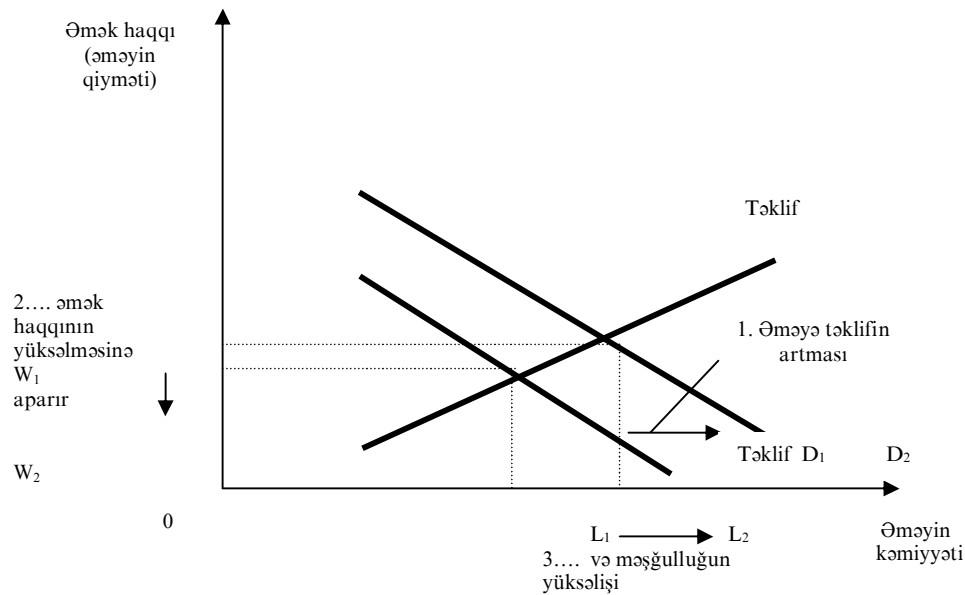


Şəkil 18.5. Əmək təklifinə irəliləyiş

Əmək təklifi hərəkətinin əmək bazarı müvazinətini necə dəyişməsinə İsrailin təmsalında görmək olar. 1980-ci illər ərzində İsrailin tikinti və kənd təsərrüfatında işğal edilmiş İordan çayının Qərb sahilində və Qəza bölməsində yaşayan minlərlə fələstinli işləyirdi. İşğal edilmiş vilayətlərdə siyasi qarışıqlıq İsrail hökumətini əmək təklifinin azalmasına səbəb olan tədbirlər görməyə vadar etdi. Komendant saatı qoyuldu, fələstinli fəhlələrin nəzarət olunan İsrail ərazilərində gecə qalması qadağan olundu. Bunun nəticəsində İsraildə işləyən fələstinlilərin sayı yarıya qədər azaldı, eyni zamanda qalıb işləyənlərin əmək haqqı 50 faiz yüksəldi. İsraildə işləyən fələstinli fəhlələrin sayının azalması qalan işçilərin son məhsulunun dəyərinin artmasına səbəb oldu.

Əməyə tələb əyrisinin hərəkəti

Fərz edək ki, almanın matah olması onun qiymətini yüksəldir. Qiymətin artması ehtimal olunan işçilərin sayının hər biri üçün əməyin son məhsulunu dəyişmir, lakin son məhsulun dəyəri artır. Almanın qiyməti yüksələndə çoxlu sayda yığıcı işə cəlb etmək məqsədə uyğun olur. Onda əməyə tələb əyrisi əvvəlki vəziyyətindən yüksəlməyə doğru yön alır, əmək haqqı müvazinəti, eləcə də məşğulluq müvazinəti artır. Həm də yenidən əmək haqqı və əməyin son məhsulunun dəyəri eyni zamanda dəyişir.



Şəkil 18.6. Əməyin əyri təklifinə irəliləyiş

Aparılan təhlil göstərir ki, adətən firmanın və həmin sahə işçilərinin tərəqqisi qarşılıqlı əlaqədədir. Almanın qiyməti artanda, alma istehsalçısı yüksək mənfəət götürür, alma yığanlar isə çox əmək haqqı alırlar. Bu qayda, məhsulun qiyməti daim dəyişən sahə işçilərinə yaxşı məlumdur. Məsələn, neft sənayesinin fəhlələrinə xəbərdarlıq edilmişdir ki, onların əmək haqqının səviyyəsi dünya bazarında xam neftin qiymətilə sıx bağlıdır.

Belə misalların təhlili rəqabətli əmək bazarında əmək haqqının kəmiyyətini müəyyən edən mexanizmləri əyani surətdə göstərməyə kömək edir. Əmək təklifi və əməyə tələbin qarşılıqlı fəaliyyəti əmək haqqı müvazinətinin kəmiyyətini müəyyən edir. Əmək tələbi və ya təklifi əyrisinin hərəkəti əmək haqqının dəyişməsinə səbəb olur. Eyni zamanda firmanın mənfəəti maksimumlaşdırmağa çalışması təminat verir ki, əmək haqqı müvazinəti həmişə əməyin son məhsulunun dəyərinə bərabər olsun.

Praktikum

Məhsuldarlıq və əmək haqqı

Ekonomiksin On prinsiplərindən birində deyilir ki, bizim həyat səviyyəimiz əmtəə və xidmətlər istehsal etmək qabiliyyətimizdən asılıdır. Əmək bazarının təhlili bunun ədalətli olduğunu təsdiq edir. Xüsusilə, əməyə tələbin təhlili göstərir ki, əmək haqqı əməyin son məhsulunun dəyərilə müəyyən edilən məhsuldarlığa bərabərdir. Başqa sözlə desək, yüksək əmək məhsuldarlığına qabil olan işçilər çox əmək haqqı alırlar; əmək məhsul-

darlığı aşağı olan fəhlələrin isə muzu az olur.

Bu qayda əməkçilərin həyat səviyyəsinin daim yüksəldilməsini anlamağın açarındır. Cədvəl 18.2-də ABŞ-da əmək məhsuldarlığının artması və əmək haqqının dinamikası haqqında bəzi məlumatlar verilmişdir. 1959-cu ildən 1997-ci ilə qədər bir saatda istehsal edilən əmtəənin kəmiyyətilə müəyyən olunan məhsuldarlıq təqribən ildə 1,8 faiz artmışdır. Həmin artım tempilə məhsuldarlıq hər 40 ildə iki dəfə yüksəlir. Nəzərdən keçirilən dövrdə əmək haqqının artım tempi ildə 1,7 faiz təşkil etmişdir.

Cədvəl 18.2.

ABŞ-da məhsuldarlığın və əmək haqqının artması, %-lə

Zaman dövrləri	Məhsuldarlığın artması	Əmək haqqının artması
1959-1997	1,8	1,2
1959-1973	2,9	2,4
1973-1997	1,1	0,3

Cədvəl 18.2-dən cöürünür ki, 1973-cü ildən sonra ABŞ-da məhsuldarlığın artım tempi ildə 2,9-dan 1,1 faizədək azalmışdır. Bu da əmək haqqı tempinin 1,9 faiz aşağı düşməsinə səbəb olmuşdur. Bu o deməkdir ki, müasir fəhlələr öz valideynlərindən daha yüksək həyat şəraitinə nail olmaq imkanına malikdirlər. Məhsuldarlığın artım tempinin 1,8 faiz ləngiməsi əhəmiyyətsiz görünə bilər. Lakin onun dəyişmədən bir neçə il üçün hesablanması sayəsində nəzərə cərpacaq dərəcədə artım alınır. Əcər ABŞ-da məhsuldarlıq və əmək haqqı həmin tempilə artsaydı, müasir fəhlələrin əmək haqqı indikindən 50 faiz yüksək olardı.

Cədvəl 18.3-də müxtəlif ölkələr üçün məhsuldarlığın və əmək haqqının artım tempi haqqında bəzi məlumatlar göstərilmişdir. Burada göstəricilər çox təqribi olsa da, iki dəyişən arasında sıx əlaqə görünür.

Cədvəl 18.3.

Dünyanın bəzi ölkələrində məhsuldarlığın və əmək haqqının artımı, %-lə

Ölkələr	Məhsuldarlığın artması	Əmək haqqının artması
Cənubi Koreya	8,5	7,9
Qonkonq	5,5	4,9
Sinqapur	5,3	5,0
İndoneziya	4,0	4,4
Yaponiya	3,6	2,0
Hindistan	3,1	3,4
Böyük Britaniya	2,4	2,4
ABŞ	1,7	0,5
Braziliya	0,4	-2,4
Meksika	-0,2	-3,0
Argentina	-0,9	-1,3
İran	-1,4	-7,9

Mənbə: World Development Report. 1994 Table 1. P.162-163, Table 7. P.174-175. Burada məhsuldarlığın artması 1980-ci ildən 1992-ci ilədək hər il adambaşına ümumi milli məhsulun dəyişmə səviyyəsi kimi müəyyən edilmişdir. Əmək haqqının artması isə 1980-ci ildən 1991-ci ilə kimi sənayedə bir işçiyə düşən əmək haqqının hər il dəyişməsi kimi müəyyən olunmuşdur.

Cədvəldən göründüyü kimi, Cənubi Koreya, Qonkonq və Sinqapurda əmək məhsuldarlığının artması əmək haqqının artımından üstün olmuşdur. Meksika, Argentina və İranda əmək haqqının azalma tempi məhsuldarlığın azalma tempini üstələmişdir. ABŞ haradasa ortada görünür. Burada əmək məhsuldarlığının beynəlxalq standartlara görə artımı və əmək haqqının artımı orta səviyyədə görünür. Nə üçün müxtəlif ölkələrdə məhsuldarlığın və əmək haqqının artım tempi bu qədər fərqlidir. Bu suala tam cavab vermək üçün uzun müddətli dövrdə iqtisadi artımın təhlili tələb olunur. Buna baxmayaraq məhsuldarlığın üç əsas amilini qısaca qeyd edək:

- Fiziki kapital. Binalarda çoxlu miqdarda avadanlıqların olması.
- İnsan kapital. İşçilərin yüksək təhsil səviyyəsi.
- Texnoloji bilik. İşçilərin yüksək texnologiyaya yiyələnməsi.

Fiziki kapital, insan kapital və texnoloji bilik məhsuldarlıqda, əmək haqqında və həyat səviyyəsindəki fərqlərin çoxunun mənbəyidir.

İstehsalın başqa amilləri: torpaq və kapital

Muzdlu işçilərin sayı və onun əmək haqqının kəmiyyətinə təsiri barədə firmanın qərar qəbul etmə prosesini nəzərdən keçirdik. Lakin muzdlu işçilər tutulması haqqında qərar zəruri olan başqa istehsal amilləri kəmiyyətinin qabaqcadan müəyyən edilməsini də nəzərdə tutur. Məsələn, alma yetişdirməkdə ixtisaslaşan firma məhsul yığımına xeyli qalmış öz bağının həcmi müəyyən etməlidir və alma yığanlar üçün müvafiq sayda nərdivan hazırlamalıdır. Burada istehsal amillərinə aiddir: əmək, torpaq və kapital.

Əmək və torpaq terminlərinin əhəmiyyəti aydındır. Kapitalın müəyyən edilməsi isə bir qədər mürəkkəbdir. İqtisadçılar «kapital» terminini işlətdikdə istehsalda istifadə edilən avadanlıq, bina və qurğuları nəzərdə tuturlar. Yəni kapital keçmişdə istehsal edilən və yığılan, indi yeni məhsullar və xidmətlər istehsalı üçün istifadə olunan əmtəədir. Bizim misalımızda firmanın alma yığımında istifadə etdiyi nərdivan, məhsulu daşıyan yük maşınları, alma saxlanılan binalar, həmçinin almanın özü də kapitaldır.

Torpaq və kapital bazarında müvazinət

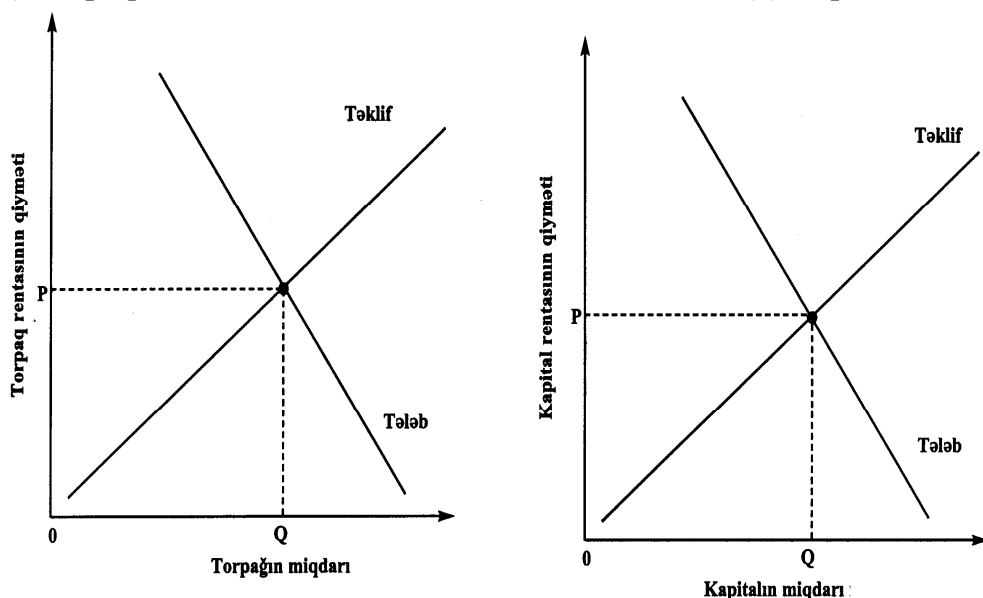
İstehsal prosesində istifadə edilən torpaq və kapital istehsal amillərinin sahibinə gətirdiyi gəlir nə ilə müəyyən olunur? Bu suala cavab verməzdən əvvəl iki qiymət: alış qiyməti və renta qiyməti arasında hədd qoymaq lazımdır. Torpağın və yaxud kapitalın **alış qiyməti** hansısa subyektin müəyyən vaxtda konkret istehsal amillərini mülkiyyətinə almaq üçün ödədiyi pul məbləğidir.

Rentanın qiyməti hansısa subyektin razılaşılan vaxt dövrü ərzində istehsal amillərindən istifadə üçün ödədiyi pul məbləğidir. Həmin fərqlər xeyli mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Belə ki, bu qiymətlər bir neçə fərqləndirici iqtisadi qüvvələrlə müəyyən edilir.

Rentanın qiyməti və alış qiyməti anlayışlarını müəyyən edərək, onlardan torpaq və kapital bazarları üçün əmək bazarında tələb və təklif nəzəriyyəsində istifadə olunur. Əmək haqqı nəticə etibarilə əmək rentasının qiymətidir. Beləliklə, həm əmək haqqının kəmiyyəti, həm də torpaq rentasının və kapitalın qiyməti tələb və təklif prinsipləri əsasında müəyyən edilir. Şəkil 18.7.-də torpaq rentasının qiyməti **a** qrafikində və kapital rentasının qiyməti **b** qrafikində göstərilən tələb və təkliflə müəyyən olunur.

(a) Torpaq bazarı

(b) Kapital bazarı



Şəkil 18.7. Torpaq və kapital bazarı

Hətta torpaq və kapitala tələb əməyə olan tələb kimi müəyyən edilir. Yəni alma yetişdirən firma torpaq və nərdivan icarəsi barədə qərar qəbul edəndə muzzdlu işçilər tutanda olduğu kimi hərəkət edir. Bu halda da işi torpaq və kapital ilə olan firma istifadə olunan istehsal amillərinin

kəmiyyətini o həddə qədər artırır ki, son məhsulun dəyəri onların qiymətilə bərabərləşir. Beləliklə, hər bir istehsal amilinə tələb əyrisi onun son məhsuldarlığını əks etdirir.

İndi gəlirlərin müzdli işçilər, torpaq sahibləri və kapital mülkiyyətçiləri arasında bölünmə nisbətlerini aydınlaşdırmaq. Nə qədər ki, istehsal amillərindən istifadə edən firmalar rəqabətdə və maksimum mənfəət gətirməkdə qalırlar, hər bir amilin rentası qiyməti onun son məhsulunun dəyərində bərabər olacaqdır. Əmək, torpaq və kapitalın gətirdiyi gəlir onların istehsal prosesində verdiyi xeyrin dəyərində bərabərdir. Beləliklə, torpaq və ya kapital alqısının müvazinətli qiyməti həm onların son məhsulunun cari dəyərindən, həm də göstərilən və cələcəkdə üstünlük kəsb edən son məhsulun dəyərindən asılıdır.

Yaddaş guşəsi

Kapitalın gəlirinin müxtəlif formaları

Kapital mülkiyyətçilərin gəliri barədə danışanda nəzərdə tutulur ki, kapital sahibi olan ev təsərrüfatları kapitalalarını firmaların istifadəsinə verirlər. Belə ehtimal kapital sahiblərinin əldə etdikləri əvəzin kəmiyyətinin təhlilini asanlaşdırır. Lakin həqiqətdə kapital sahibləri ondan firmanın istehsalında istifadə edirlər. Beləliklə, məhz onlar kapitala cərə gəlir götürürlər ki, bu da son nəticədə müxtəlif yollarla firmadan ev təsərrüfatlarına keçir. Həmin gəlirin bir hissəsi faiz formasında ev təsərrüfatlarına ödənilir, bu da firmaları pul vəsaitləri ilə ssudalaşdırır. Qiymətli kağızların və bank depozitlərinin sahibləri faiz gəliri əldə edirlər. Beləliklə, bank əməllərinə görə faiz əldə edən, kapitalın gətirdiyi gəlirdə qismən iştirak edir.

Bundan başqa kapital gəlirinin müəyyən hissəsi dividend formasında ev təsərrüfatlarının payına düşür. Dividentlər səhmləri olanlara pul ödənişi formasıdır. Səhmi olan fərd firma mülkiyyətindən pay alır, beləliklə də onun mənfəətinin bir qismini əldə etmək hüququna malikdir.

Firmanın mənfəəti heç də tamamilə faiz və dividend formasında ev təsərrüfatlarına keçmir. Mənfəətin bir qismini firma əlavə kapital əldə edilməsinə yönəldilir ki, bu da yalnız müəssisənin deyil, həm də onun səhmdarlarının xeyrinədir. Belə ki, firma kapitalının dəyəri artır, şirkətin cələcək mənfəəti də yüksək qiymətləndirilir; beləliklə, onun səhmlərinin dəyəri də qalxır.

Bu təsərrüfat maraqlı və mühüm olsa da, kapital sahiblərinin əldə etdiyi gəlir haqqındakı nəticəyə təsir etmir. Kapital gəliri haradan əldə edilməsindən və hansı formada olmasından asılı olmayaraq onun son məhsulunun dəyərində bərabərdir.

İstehsal amilləri arasında əlaqə

Deməli əmək, torpaq və kapital kimi istehsal amillərinin qiyməti həmin amillərin son məhsulunun dəyərində bərabərdir. İstənilən amilin məhsulunun son dəyəri öz növbəsində onun mümkün kəmiyyətindən asılıdır. Təklif olunan amillərin həddindən çox olması üzündən gəlirin azalması son məhsulun az, müvafiq olaraq qiymətin də aşağı olması ilə xarakterizə edilir. Təklif olunan məhdud amil isə yüksək son məhsulda və yüksək qiymətdə özünü göstərir. Nəticədə, amil təklifi azalanda onun müvazinətli qiyməti artır.

İstənilən amil təklifinin dəyişməsi başqa istehsal amillərinin də bazarına təsir göstərir. Çox hallarda istehsal amillərindən birgə istifadə edilir. Beləliklə, hər bir amilin məhsuldarlığı istehsal prosesi üçün zəruri olan başqa amillərin kəmiyyətindən asılıdır. Nəticədə istənilən amil təklifinin dəyişməsi yerdə qalanların gəlirliyindəki dəyişməni göstərir.

Fərz edək ki, bağda baş verən tufan alma yığımı üçün istifadə edilən çoxlu nərdivanları məhv etmişdir. Onda bu müxtəlif istehsal amillərinin gəlirliyinə necə təsir cəstərər? Aydındır ki, nərdivan təklifi azalır. Beləliklə, nərdivan rentasının müvazinət qiyməti yüksəlir. Bağbanların əsas əmək vasitələrini, məsələn, nərdivanları saxlamağa nail olan sahibkarlar onları alma yetişdirən firmaların icarəsinə verərək çoxlu gəlir əldə edirlər.

Lakin bu hadisənin təsiri nərdivan bazarı ilə məhdudlaşmır. Belə ki, nərdivanların mümkün olan miqdarı azalır, alma yığımı ilə məşğul olan fəhlələrin son məhsulu da əskilir. Nərdivan təklifinin azalması alma yığanların əməyinə tələbin azalması deməkdir ki, bu da müvazinətli əmək haqqının aşağı düşməsinə səbəb olur.

Deməli, hər hansı bir istehsal amili təklifini dəyişən hadisə bütün amillərin gəlirliyinin dəyişməsinə gətirib çıxara bilər. İstənilən amil gəlirinin dəyişməsinə onun son məhsuluna təsir edən hadisənin təhlilinin köməyi ilə müəyyən etmək olar.

Nəticə

18-ci fəsildə əmək, torpaq və kapital kimi istehsal amilləri prosesində iştirak edən mülkiyyətçilərin əldə etdiyi gəlir nəzərdən keçirildi. Nəzərdən keçirilən nəzəriyyə **neoklassik bölcü nəzəriyyəsi** adlandı. Buna müvafiq olaraq hər bir istehsal amili üçün ödənilən pul məbləği həmin amilə olan tələb və təkliflə müəyyən edilir. Tələb, öz növbəsində amillərin son məhsuldarlığından asılıdır. Müvazinət vəziyyətində hər bir istehsal amili əmtəə və xidmətlər buraxılışındakı öz son xeyri həcmində gəlir gətirir.

Neoklassik bölcü nəzəriyyəsi geniş nüfuz qazanmışdır. Onun əsasında iqtisadiyyatda gəlirlərin bölgüsünün daha ətraflı təhlili çox əhəmiyyətlidir.

Lakin aydınlıq gətirmək lazımdır ki, nə üçün proqramçıların əmək haqqı yanacaqdoldurma stansiyaları işçilərinin əmək haqqından üstündür? Bəli, ona görə ki, proqramçılar böyük bazar qiymətinə malik olan əmtəə istehsal edirlər. İstehlakçılar yaxşı kompyuter oyunları üçün xeyli məbləğ ödəməyə hazırdırlar. Lakin onların yanacaqdoldurma stansiyaları işçilərinin xidmətlərinə verdikləri qiymət çox aşağıdır. Həmin işçilərin əmək haqqı onların istehsal etdiyi əmtəələrin bazar qiymətini əks etdirir. Deməli, özünə məxsus xüsusiyyətlərinə görə proqramçıların və yanacaqdoldurma işçilərinin əmək haqqları müvazinəti dəyişir.

FƏSİL 19

GƏLİRLƏR VƏ AYRISEÇKİLİK (DİSKRİMİNASIYA)

ABŞ-da həkimin orta illik gəliri 2000000, polisinki 50000\$ və fermerinki 20000\$ təşkil edir. Amerika iqtisadiyyatında bu qədər yayılmış gəlirlərdəki fərq belədir. Amerikalıların bəzilərinin nə üçün imarətdə yaşayıb, limuzin sürdükləri, Fransanın Rubyerində istirahət etdiyi halda, digərlərinin kiçik mənzillərdə yaşaması, avtobusdan istifadə etməsi, məzuniyyətlərini isə öz evlərinin arxa həyətlərində keçirməsi haqda suala məhz pul gəlirlərinin miqdarı cavab verir.

Əmək haqqındakı bu qədər böyük fərqlərə səbəb nədir? Cavabı bizə əmək bazarının neoklassik nəzəriyyəsi verir (Fəsil XVIII). Bu nəzəriyyəyə görə əmək haqqı səviyyəsi əməyə tələbatla və əməyin təkliflə təyin olunur. Əməyə tələbat, öz növbəsində, əməyin məhsuldarlıq səviyyəsini əks etdirir. Əgər bazar tarazlıq vəziyyətindədirsə, hər bir işçi əmtəələrin və xidmətlərin istehsalında özünün son əməyinin ekvivalentini alır.

Buna baxmayaraq, əməyin bazarı nəzəriyyəsi yalnız əsas punktdur. Bu, bizim tədqiqatın əsasını təşkil edir. Onun məqsədi isə muzzdlu işçilərin əmək haqqı səviyyəsində bizim tərəfimizdən müşahidə olunan mühüm fərqlərin səbəblərinin başa düşülməsindən ibarətdir. Ona görə də bizə ümumi nəzəriyyədən kənara çıxmaq və əməyin müxtəlif növlərində tələb və təklifin determinantlarını nəzərdən keçirmək lazım gələcək.

Bərabər əmək haqqının bəzi determinantları

Hər bir fərd müəyyən əmək qabiliyyətinə, vərdislərə, ixtisasa, təcrübəyə malikdir. İşin növləri həm əmək haqqının miqdarına, həm də digər pulsuz xüsusiyyətlərə görə bir-birindən xeyli fərqlənir. Aşağıda biz işçilərin və işin xüsusiyyətlərinin əməyə tələb və təklifə və bərabər əmək haqqına necə təsir etdiyini nəzərdən keçirəcəyik.

Əməyin ödənilməsində bərabərləşdirici fərqlər

Fərd işə düzəlmə haqda qərar qəbul edən zaman yalnız əmək haqqının miqdarını deyil, həmçinin bunun başqa xüsusiyyətlərini də nəzərə alır. İşlərin bəzi növləri fiziki və ya əqli enerji məsrəflərini tələb etmir, xoşagəlimli və təhlükəsizdir; digər növləri mürəkkəb, darıxdırıcı və ya həyat üçün daimi risklə bağlıdır. İş yerlərinin bu pulsuz xüsusiyyətləri nə qədər

yüksəkdirsə, onu istənilən mümkün əmək haqqı ilə tutmaq istəyənlər o qədər çoxdur. Başqa sözlərlə, asan, xoşagələnlər və təhlükəsiz iş üçün əməyin təklifi asan, darıxdırıcı və riskli üçün əmək təklifindən o qədər çoxdur.



*«Bir tərəfdən başa düşürəm ki, əgər icimai sektordan
özəl biznesə getsəydim qazanardım,
digər tərəfdən isə mən boynumun vurulması imkanını itirirəm»*

Nəticədə «isti» vəzifənin bərabər miqdarlı əmək haqqı «nüfuzu olmayan» iş yerində alınmış mükafatın miqdarından aşağıdır.

Təsəvvür edin ki, siz yay fəslinə çimərlikdə iş axtarırırsınız. Sizə ya nəzarətçi, ya da zibil yığan işləri təklif olunur. Nəzarətçi bütün gün ərzində çimərlikdə gəzərək, istirahət edənlərin xüsusi çimərlik vəsiqəsini yoxlayır. Zibil yığanlar isə gün doğana qədər yanırlar ki, sahili qaydaya salsın və çimərliyi işə hazırlasın. Hansı vəzifəyə daha çox üstünlük verirsiniz? Sorğusual edilənlərin böyük əksəriyyəti əmək haqqının bərabərliyi halında istirahət edənlərin vəsiqələrinə nəzarət eməyə üstünlük verir. Ona görə də zibil yığmaq işinə cəlb etmək üçün şəhərə onlara daha yüksək əmək haqqı təklif etmək lazım gəlir.

Müxtəlif iş yerlərinin pulsuzluq xüsusiyyəti üzündən yaranan əmək haqqındakı fərqlərin şərtləndirilməsi üçün iqtisadçılar bərabərləşdirici (kompensasiya) fərqlər terminindən istifadə edir. Bərabərləşdirici fərqlər geniş yayılmışdır. Aşağıda bir neçə nümunələr verilmişdir:

❖ Təhsilin analoji səviyyəsilə qazmaçıların əmək haqqı digər fəhlələrinkindən çoxdur. Daha yüksək əmək haqqı yeraltı kömür hasilatı ilə bağlı təhlükələri və istehsalatın sağlamlıq üçün zərərli olan əməyin ağır şərtlərini kompensasiya etmək üçün nəzərdə tutulmuşdur;

❖ Axşam növbəsindəki iş eyni öhdəliklərin səhərlər yerinə yetirilməsinə nisbətən yüksək ödənilir. Yüksək əmək haqqı fərdlərin axşam işləməsi çətinliklərilə və səhər istirahətin zəruriliyilə bağlı məsrəflərini ödəməlidir,

çünki adamların əksəriyyəti həyatın belə formasını arzuolunmaz kimi qiymətləndirir;

❖ ABŞ-da universitet professorları hüquqşünaslarla və həkimlərlə müqayisədə aşağı məvacib alırlar. Buna baxmayaraq onların təhsil səviyyəsi tamamilə yüksəkdir. Professorların nisbətən aşağı əmək haqqını onların intellektual və fərdi, şəxsi razılığı kompensasiya edir. Bu razılığı onlar əmək prosesində alırlar (Həqiqətən, iqtisadi nəzəriyyədən dərs demək – həddən artıq maraqlı məşğuliyyətdir. Ümumiyyətlə, təəccüblüdür ki, professorlara niyə pul verirlər!).

İnsan kapitalı

Adətən «kapital» termini avadanlıq, bina və tikinti (fermerin traktoru, fabrik, müəllimin yazı taxtası) mənasını verir. Kapitalın mahiyyəti onun özünü təkrar istehsal etmə qabiliyyətindən ibarətdir.

Lakin fiziki kapitala nisbətən istehsalatda daha az gözə çarpan digər kapital növü olan insan kapitalı da mövcuddur. Bu, əsas forması təhsil olan insanlara investisiyaların qoyuluşudur. Kapitalın digər növləri kimi təhsil özü ilə gələcəkdə məhsuldarlığın artırılması üçün nəzərdə tutulmuş ehtiyatların eyni zamanda sərf edilməsini təcəssüm etdirir. Lakin kapitalın digər formalarına qoyulan investisiyalardan fərqli olaraq, təhsilə pulun qoyuluşu konkret individ ilə bağlıdır. Məhz elə bu, kapitalı insana aid edir.

Qərribə deyildir ki, mühüm insan kapitalına malik işçilərin əmək haqqı orta hesabla aşağı insan kapitalına malik işçilərin əmək haqqından yuxarıdır. Məsələn, ABŞ-da ali təhsilli işçilərin gəlirləri təqribən iki dəfə orta təhsilli işçilərin əmək haqqını ötüb keçir. Təhsilin cəhətlərilə müəyyən olunan gəlirlərdəki analogi fərq digər ölkələr üçün də xarakterikdir. Bundan əlavə az inkişaf etmiş ölkələrdə təhsilli işçilərin təklifi halları məhdudd olmaqla, burada gəlirlərdəki fərq daha çox ola bilər.

Təhsilin yüksək səviyyəsi nə üçün əmək haqqının artırılmasına aparır? Firmanın tələb və təklifi nöqtəyi-nəzərdən – əmək alıcıları təhsilli əməkdaşlara yüksək əmək haqqı ödəməyə hazır oldu, çünki sonuncuların məhdudd məhsulu yüksəkdir. Fəhlələr – əmək tədarükçüləri təhsilin yüksək məsrəflərinə o halda razılaşırlar ki, onlar gələcəkdə buna görə mükafatlandırılınsın. Mahiyyətcə, ali təhsilli və aşağı təhsilli fəhlələrin əmək haqqı miqdarındakı fərqlər müxtəlifliklərin yaranmasının bərabərləşdirici məsrəfləri kimi nəzərdən keçirilə bilər.

Praktikum peşəkarlığın artan dəyəri

«Zənginlər zənginləşir, kasıblar isə kasıblaşır». Digərləri kimi bu atalar sözü də real vəziyyəti hiperbollaşdırır. Lakin son zamanlar onlar getdikcə reallığa daha uyğun gəlir. Bir çox tədqiqatlar təsdiqləyir ki, ABŞ-da

peşəkarların və az ixtisaslı işçilərin gəlirlərindəki fərqlər son iki onillikdə xeyli artmışdır.

Cədvəl 19.1-də adi kollec məzununun və yalnız orta məktəb təhsili almış işçinin gəlirlərindəki nisbət verilmişdir.

Cədvəl 19.1.

Orta illik gəlirlərin təhsilin səviyyəsindən asılılığı

		1978	1998
Kişilər	Yalnız orta məktəb təhsili ilə	\$31847	\$28742
	Kollec məzunları	\$52761	\$62588
	Təhsil hesabına əmək haqqında ötüb keçmə faizi	+66%	+118%
Qadınlar	Yalnız orta məktəb təhsilli ilə	\$14953	\$17898
	Kollec məzunları	\$23170	\$35431
	Təhsil hesabına əmək haqqında ötüb keçmə faizi	+55%	+98%

Qeyd: əmək haqqı haqqında məlumatlar inflyasiya nəzərə alınmaqla korrektə edilmiş və 1998-ci ildə dolların alıcılıq qabiliyyətinin uçuğu ilə ifadə edilmişdir.

Mənbə: U.S.Census Buream.

Əgər 1978 –ci ildə kollec məzunları orta məktəb məzunlarına nisbətən 66% çox pul qazanırdırsa, onda 1998-ci ildə bu artıq 118% çox idi. Bu gün ABŞ-da təhsilin davam etdirilməsində iqtisadi stimullar heç vaxt olmadığı kimi səmərəlidir.

Əmək haqları arasındakı fərq niyə artır? Dəqiq cavab deyildir, amma iqtisadçılar iki işçi hipotezası irəli sürmüşdülər. Bu hipotezaların hər ikisinə görə ixtisaslaşdırılmış əməyə tələbat zaman keçdikcə nisbətən artmışdır. Tələbatın irəliləməsi əmək haqqının uyğun şəkildə dəyişməsinə gətirib çıxarmışdır ki, bu da öz növbəsində bərabərsizliyin artmasını şərtləndirmişdir.

Birinci hipoteza ondan ibarətdir ki, beynəlxalq ticarətin inkişafı ixtisaslaşdırılmış və az ixtisaslı əməyə nisbi tələbatın dəyişməsinə gətirib çıxarmışdır. Son illərdə ABŞ-ın digər ölkələrlə ticarətini həcmi xeyli artmışdır. İdxal ABŞ-ın 1970-ci ildə cəmi istehsal həcmindən 5%-dən 1998-ci ildəki 13%-dək artmışdır; uyğun dövr ərzində ixrac istehsalatın ümumi həcmindən 6%-dən 11%-dək artmışdır. Dünyanın bir çox ölkələrində qeyri-ixtisaslı əməyin təklifi tamamilə əhəmiyyətli olduğundan ABŞ əsasən qeyri-

ixisaslı işçilər tərəfindən istehsal olunmuş əmtələri idxal edir, yaradılmasında əsas əmanəti yüksək peşəkar mütəxəssislərə məxsus əmtələri ixrac edir. Beləliklə, beynəlxalq ticarətin artım həcmi ixtisaslaşmış əməyə daxili tələbatın artmasına və qeyri-ixtisaslı işçilərin xidmətlərinə tələbatın azalmasına gətirib çıxarır.

İkinci hipoteza ondan ibarətdir ki, yeni texnologiyaların meydana gəlməsi ixtisaslaşdırılmış və qeyri-ixtisaslaşdırılmış əməyə nisbi tələbatın dəyişməsinə gətirib çıxarmışdır. Məsələn, kompüterlərin geniş yayılmasının nəticələrini nəzərdən keçirək. Elektron texnikadan istifadə etməyi bacaran ixtisaslaşmış işçilərə tələb artmış və öhdəliklərini elektron-hesablayıcı maşınlar da yerinə yetirə bilən qeyri-ixtisaslı işçilərə tələbat azalmışdır. Bir çox kompaniyalar, xüsusilə, elektron məlumatlar bazasından istifadə edir ki, bu da proqramçılara olan tələbatın artmasına və firmanın arxiv işçiləri tipli qeyri-ixtisaslı işçilərə tələbatın azalmasına gətirib çıxarır.

Nəzərdən keçirdiyimiz hipotezaların adekvatlığını qiymətləndirmək çətindir. Ola bilər ki, hər iki nəzəriyyə etibarlıdır: gəlirlərdəki fərqi artımı həm beynəlxalq ticarətin həcmində artımı, həm də texnoloji dəyişikliklərlə əlaqədardır.

Qabiliyyətlər, səylər və təsadüflər

Nə üçün peşəkar ali beysbol liqasının oyunçuları aşağı lina oyunçularına nisbətən yüksək əmək haqqı alır? Bu halda gəlirdəki fərqi kompensasiya fərqlərinin zəruriliyi ilə izah etmək olmaz. Ali liqanın oyunları onun iştirakçılarna ikinci diviziondakı oyunlarda az xoşa gəlmir. Ali səviyyədə oynamaq üçün idmançıya əlavə təhsil almaq və ya böyük çıxış təcrübəsi tələb olunmur. Sadəcə, əsas beysbol liqasının oyunçuları ona görə yüksək gəlir alırlar ki, onlar əsasən özlərinə görə təbiətə uyğun qabiliyyətlərə malikdirlər.

Təbii qabiliyyətlər mahiyyətə bütün mütəxəssislərə, ixtisas işçilərinə vacibdir. İrsiyyətdə və tərbiyədəki fərqlər hər bir fərdin fərdi fiziki və əqli qabiliyyətlərini müəyyənləşdirir. Bizlərdən bəzilərimiz fiziki cəhətdən güclüdür, digərlərimiz yüksək intellektual inkişaf göstəricilərinə malikdir, bəzilərimiz ətrafındakılarla münasibət yaradır, digərlərimiz isə qapalıdır. Bu işçilərin məhsuldarlığını müəyyənləşdirir və uyğun olaraq əmək haqqı səviyyəsinin təyin olunmasında çox vacib rol oynayır.

İnsanın fərdi qabiliyyətlərilə sıx bağlı olan daha bir an – onun səyidir. İşçilərdən bəzisi heyətləndirici əmək sevrlik göstərir, digəri isə açıq şəkildə tənbdirdir. Siz yəqin ki, təəccüblənmərsiniz ki, əməksevər işçilər öz məhsuldarlığı ilə fərqlənir və yüksək əmək haqqı alır. Bəzi firmalar istehsal olunmuş məhsulun sayının uçuotu əsasında quruluş əmək haqqı sistemindən istifadəni praktikadan keçirirlər. Məsələn, ticarət agentliklərinin əmək haqları adətən, əldə edilmiş satış həcmindən tutulmuş faizə əsaslanır. Digər

hallarda sayılmalı görülən iş dolayı şəkildə, daha yüksək illik əmək haqqı və ya premiya şəklində mükafatlandırılır.

Əmək haqqının miqdarının müəyyənləşdirilməsində Əlahəzrət-Təsadüf böyük rol oynayır. Əgər adam peşə məktəbini bitirmiş və vakuum lampalı televizorları təmir etməyi öyrənmişsə, sonra isə onun bilik və vərdislərinin yeni nəsil teleqəbuledicilərin təmirində lazımsızlığını müəyyənləşdirmişsə, onda o, eyni il müəddətində oxumuş adamlarla müqayisədə aşağı əmək haqqı alacaq. Belə mütəxəssislərin gəliri hər şeydən əvvəl, iqtisadçılar tərəfindən təsdiqlənmiş, lakin onlarda xüsusi maraq oyatmamış fenomenəndən – təsadüfdən asılıdır.

Əmək haqqı miqdarının müəyyənləşdirilməsində qabiliyyətin, səyin və təsadüfün rolunu qiymətləndirmək mümkündürmü? Demək çətinidir, çünki onların kəmiyyətə qiymətləndirilməsi çox problematiktir. Lakin dolayı məlumatlar onların böyük əhəmiyyətə malik olduğunu təsdiqləyir. Əməyin iqtisadiyyatı üzrə mütəxəssislər işçilərin gəlir səviyyəsini təhlil edən zaman əmək haqqının dəyişmələrdən asılılığının tədqiq edir. Onları ölçmək asandır – tədris ilinin, ixtisas üzrə işləmə təcrübəsinin, yaşın və tapşırıqların işçi xüsusiyyətlərinin sayı. Bütün bu dəyişmələrin fəhlələrin əmək haqqına təsir etməsinə baxmayaraq, nəzəriyyənin qabaqcadan dediyi kimi, onlar əmək haqqının miqdarındakı fərqlərin ən çoxu 50%-ni müəyyənləşdirir. Əmək haqqının miqdarındakı böyük fərqi izah edə bilmədiklərindən yalnız fərz etmək qalır ki, onların – iqtisadçıların diqqət yetirmədikləri qabiliyyətlər, səylər və təsadüflər tamamilə mühüm rol oynayır.

Təhsilə alternativ baxış: signal nəzəriyyəsi

İnsan kapitalı nəzəriyyəsi təsdiqləyir ki, təhsilin daha yüksək səviyyəsi məhsuldarlığın və deməli, işçilərin əmək haqqının artmasına gətirib çıxarır. Mövcud nəzəri üsul geniş yayılmışdır. Lakin buna alternativ konsepsiya da vardır. Bu konsepsiyaya görə təhsil sahəsində individlərin nailiyyətləri firmalar tərəfindən işçilərin qabiliyyət səviyyələrinə uyğun olaraq seçilməsi kriterilərindən biri kimi istifadə olunur. Onun tərəfdarları təsdiqləyir ki, kollec diplomu işçinin yüksək məhsuldarlıq göstərisi deyil, onun potensial imkanları haqda signaldır. Çünki qabiliyyətli adama universitet və ya kollec diplomu almaq asandır, nəinki qabiliyyətsizə. Təəccüblü deyildir ki, onların məzunları arasında istedadlı adamların sayı kifayət qədər çoxdur. Uyğun olaraq, firma tərəfindən diplomun onun sahibinin qabiliyyətləri haqda signal kimi qəbul edilməsi səmərəlidir.

Signal nəzəriyyəsinin təhsilə tətbiqi signal nəzəriyyəsinin reklama tətbiqinə uyğundur (fəsil XVII). Reklama signal nəzəriyyəsinə görə reklam özü real informasiyadan ibarət deyil, sadəcə, istehlakçılara firma əmtəəsinin keyfiyyəti haqda signal verir və reklam kompaniyasına mühüm

vəsaitlər sərf etməyə hazır olduğuna diqqət yetirir. Uyğun şəkildə təhsilə signal nəzəriyyəsini tətbiq etməklə demək olar ki, orta məktəb təhsili əməyin məhsuldarlığına təsir etmir, sadəcə işçinin bir neçə ilini məktəbdə təhsilə sərf etməsinə hazırlığına signal verir. Hər iki nümunələrdə fəaliyyətin özü onun daxili tərəfinə görə deyil, buna görə qiymətləndirilir ki, onu yerinə yetirməyə hazır olma müşahidəçiyə əlavə informasiya çatdırır.

İnsan kapitalı və signal nəzəriyyələri müəyyən oxşarlığa və məlum fərqlərə malikdir. Hər iki konsepsiya daha çox təhsil almış işçinin nə üçün yüksək əmək haqqı almasını izah edir. İnsan kapitalı nəzəriyyəsinə görə işçilərin təhsil səviyyəsinin qaldırılması onların məhsuldarlığının, deməli, həmçinin əmək haqqlarının qaldırılmasına gətirib çıxarır. Signal nəzəriyyəsinə görə təhsil səviyyəsi əmək məhsuldarlığına uyğun olaraq, əmək haqqına təsir göstərmir.

Çox güman ki, həqiqət hardasa ortaldadır. Təhsilin mənfəətləri, ola bilsin ki, məhsuldarlığın (insan kapitalı nəzəriyyəsinə görə) artırılması səmərəsi ilə məhsuldarlığın qaldırılması imkanlarının açıqlanması səmərəsinin (signal nəzəriyyəsinə uyğun olaraq) birləşməsində təzahür olunur. Bu səmərələrin nisbi nisbəti haqda məsələ açıq şəkildə qalır.

Praktikum

İnsan kapitalı, təbii qabiliyyəti və mütləq orta məktəb təhsili

Məktəbdə intizamla iştirak etmə məhsuldarlığın, deməli, həm də onun məzunlarının əmək haqqının artmasına gətirib çıxarırmı və ya iş burasındadırmı ki, qabiliyyətli şagirdlər tədris kursunu adətən tam şəkildə keçirlər? Bu suala cavab həm təhsilin müxtəlif nəzəriyyələrinin qiymətləndirilməsi, həm də onun alternativ siyasətinin işlənməsi üçün böyük əhəmiyyət kəsb edir.

Əgər iqtisadçılar nəzarətçi eksperimentlər keçirmək imkanına malik olsaydılar, onlar bu suala çətinlik çəkmədən cavab tapa bilərdilər. Onlar bir sıra mövzular seçib, şagirdləri verilmiş dərslərdə iştirakının sayından asılı olaraq qruplara bölərdilər. Məktəb uğurlarını və müxtəlif qrupların növbəti əmək haqqlarındakı fərqləri müqayisə etməklə onlar təhsilin məhsuldarlığa təsiri haqda nəticə çıxarmaq imkanını əldə edərdilər. Şagirdlərin təsadüfi seçimi zəmanət verərdi ki, əmək haqqındakı fərqlər işçilərin təbii qabiliyyətlərilə bağlı deyildir.

Belə eksperimentlərin həddən artıq mürəkkəb görünə bilməsinə baxmayaraq, ABŞ-nin müasir qanunları onların təbii şəkildə aparılmasını tələb edir. Qanun bütün uşaqların dərslərdə iştirakını tələb edir, lakin onun ştatlarda həyata keçirilməsi müəyyən xüsusiyyətlərə malikdir. Bəzi ştatlar 16 yaşınadək məktəblilər üçün mütləq təhsil təsis edir, digərləri isə məktəbə 17 və ya 18 yaşınadək gəlməyi əvvəlcədən bildirirlər. Bundan başqa, qanun getdikcə dəyişir. 1970-ci ildən 1980-ci ilədək dövr ərzində

məsələn, Vayominq ştatında yeni yetmələrin məktəbi bitirmə vaxtı 17 yaşdan 16 yaşadək azaldılmışdır, halbuki cəmi zamanda bu, Vaşinqtonda 16 yaşdan 18 yaşadək artmışdır. Belə dəyişikliklər iqtisadçılara məlumatlar əldə etməyə imkan verir ki, onların köməyi ilə iqtisadçılar mütləq orta məktəb təhsilinin əhəmiyyətini qiymətləndirir.

Mütləq təhsil haqda qanunun təsiri həтта bir ştat daxilində də müxtəlifdir. Şagirdlər anadan olduqları ilin ayından asılı olaraq müxtəlif yaşlarda məktəbə getməyə başlayırlar. Onlar müəyyən yaşın nailiyyətləri üzrə təhsilini dayandırmaq hüququna malikdirlər: tədris ilini bitirmək mütləq deyildir. Mövcud fərqlər tədqiqatçılara əmək haqqına mütləq məktəb təhsilinin təsirini təhlil etməyə imkan yaradır.

1991-ci ilin noyabrında «Quarterly Journal of Economics» jurnalında nəşr edilmiş məqalədə əmək iqtisadiyyatı üzrə mütəxəssislər Coşuna Enqrist və Alan Krüger məktəbə gəlmə və əmək haqqı arasındakı asılılığın öyrənilməsi üzrə təbii şəraitdə aparılmış eksperimentin nəticələrini vermişdilər. Şagirdin təhsilinin davamiyyəti onun ştatda yaşama müddətindən və anadan olma ayından asılı olduğundan (təbii qabiliyyətlərindən deyil) alimlər şagirdlərin qabiliyyətlərindən asılı olmayaraq təmiz şəkildə təhsilin əmək məhsuldarlığının artmasına təsirini nəzərdən keçirmək imkanını əldə etmişdilər. C.Enqristin və A.Krügerin tədqiqatı göstərmişdir ki, məktəbdə daha çox il iştirak etmiş tələbələr, şagirdlər sonralar daha yüksək əmək haqqı alırdılar. Alınan nəticələr onu göstərir ki, təhsil, insan kapitalı nəzəriyyəsinin fərz etdiyi kimi əmək məhsuldarlığının artımına gətirib çıxarır.

Lakin bu növ tədqiqatlar mütləq məktəb təhsilinin məqsəduyğunluğu haqda suala cavab vermir. Siyasi qiymətləndirmələr üçün məsrəflərin və mənfəətlərin daha tam təhlili tələb olunur. Alternativ məsrəflərlə məktəbə getmədən olan mənfəətləri məktəbi yaramçıq qoymuş yeniyetmənin əmək haqqı ilə müqayisə etmək zəruridir. Bundan başqa, mütləq təhsil haqda tələbat xarici effektlərlə müşayiət oluna bilər. Bir tərəfdən mütləq təhsil ola bilər ki, cinayətkarlığın səviyyəsinin aşağı düşməsinə gətirib çıxara bilər, çünki məktəbi yaramçıq qoymuş gənc adamlar qanuna zidd olan fəaliyyətlərə cəlb olunma riskinə daha çox məruz qalır. Digər tərəfdən başqa çıxış yolu olmadığından məktəbdə qalan şagirdlər başqa məktəblərə təhsildə mane ola bilər.

«Superulduz» fenomeni

Teatr və kino aktyorlarının əksəriyyəti yüksək əmək haqqları ilə lovğalana bilməzlər. Onlar çox vaxt ofisiant işləməklə qazanc əldə edirlər. Digər tərəfdən, 1997-ci ildə aktyor Robin Uilyamsın gəlirləri 23 min doll. təşkil etmişdir. Eyni şəkildə basketbol oyunu ilə məşğul olunanların böyük

əksəriyyəti demək olar ki, ödənişsiz oynayırlar. MBA-nın mərkəzi oyunçusu L.A.Lakers Şakil O'Nil isə ildə 17 min \$ məvacib alır. Robin Uilyams və Şakil O'Nil öz fəaliyyət sferalarında «superulduzlar»; onların geniş populyarlığı astronomik gəlirlərdə öz əksini tapır.

Axı nəyə görə R.Uilyams və Ş. O'Nil böyük pullar qazanır? Bir peşə nümayəndələrinin gəlirlərindəki fərqlərdə təəccübləndirici heç nə yoxdur. Yaxşı suvaqçı vasitəçidən çox pul qazanır. İxtisaslaşdırılmış çilingər təzə başlayandan çox əmək haqqı alır. İndividlərin qabiliyyətləri və əməksevərlikləri müxtəlifdir ki, bu da onların gəlirlərində öz əksini tapır. Lakin heç bir suvaqçı və ya çilingər milyonlarla dollar qazanmır. Ən yaxşı aktyorların və ya idmançıların, suvaqçıların və ya çilingərlərin məvaciblərindəki fərq nə ilə izah olunur?

R.Uilyamsın və Ş. O'Nilin öz əməklərini təklif etdikləri bazarların spesifik xüsusiyyətlərini nəzərdən keçirək. Superulduzlar növbəti spesifik bazarlarda «yanır»:

- ❖ hər bir istehlakçı ən yaxşı istehsalçının təklif etdiyi əmtəəni əldə etməyi arzulayır;

- ❖ əmtəə elə bir texnologiya ilə istehsal olunmuşdur ki, bu texnologiyaya əsasən ən yaxşı istehsalçı hər bir istehlakçıya aşağı qiymətlə onu tədarük edə bilər.

Əgər Robin Uilyams ABŞ-nın ən yaxşı komiki əməkdar reputasiyasından istifadə edərsə, onda onun filmlərinə böyük tamaşaçı auditoriyası baxmaq istəyəcəkdir. Həmin auditoriya eyni filmi başqa tanınmayan bir aktyorun iştirakı ilə eyni formada çox çətin ki, qəbul edə. Bundan başqa, R.Uilyamsın ifası ilə komediyadan ləzzət almaq imkanını hər bir vidiokasset alıcısı əldə edə bilər. Kinofilmin tirajının təyin edilməsi ulduza eyni zamanda milyonlarla adam xidmət göstərmək imkanını verir. Analoji şəkildə Lakers basketbol komandasının oyununun televiziya ilə translyasiyası milyonlarla azarkeşə Şakil O'Nilin mahir ustalığını seyr etmək imkanını yaradır.

İndi bizə aydındır ki, nə üçün suvaqçılar və çilingərlər öz «superulduz» luğunu irəli çəkmək imkanına malik deyil. Digər eyni şəraitdə hər bir adam ən yaxşı suvaqçı işini tutmağa üstünlük verəcək, lakin kinoaktyordan fərqli olaraq suvaqçı məhdud sayda istehlakçıya öz xidmətlərini göstərir. Buna baxmayaraq, ən yaxşı suvaqçı adisi ilə müqayisədə daha yüksək əmək haqqı alır, sadəcə, suvaqçı hələlik yaşaması üçün pis qazanmır.

Bərabər səviyyəni ötüb keçən məvaciblər: minimal əmək haqqı, həmkarlar ittifaqı haqqında qanunlar və əməyin səmərəli ödənilməsi

İşçilər arasında məvaciblərdəki fərqlərin tədqiqatının əksəriyyəti əmək bazarının tarazlığı modelindən istifadəyə əsaslanır. Bu modelə görə əmək haqqı elə şəkildə düzəldilir ki, tələb və təklifin tarazlığını təmin etsin. Lakin belə fərziyyə həmişə ədalətli olmur. Bəzi işçilər üçün məvaciblər səviyyədən yuxarı təsis olunur. Bu səviyyədə tələb və təklif bir-birini bərabərləşdirir. Gəlin, belə hadisənin üç əsas səbəblərini nəzərdən keçirək.

Birinci səbəb minimal məvacib haqda qanunlardan istifadədən ibarətdir (fəsil VI). İşçilərin əksəriyyəti onların təsiri altına düşmür, çünki onların bərabər məvacibləri qanunla təsis olunmuş minimumu ötüb keçir. Lakin bəzi aşağı ixtisaslı işçilər üçün minimal əmək haqqı haqqında qanunlar səviyyədən yuxarı gəlirləri artırır. Bu səviyyə bazarın tənzimlənməsinin yoxluğu zamanı gəlirlərinə uyğun gələrdi.

Məvaciblərlə onların bərabər səviyyəsinin artırılmasında ikinci səbəb əmək bazarı üzərində həmkarların hakimiyyətinin olmasıdır. Həmkarlar ittifaqı məvaciblərin səviyyələri və əmək şərtləri haqda işverənlərlə danışıqlar aparan muzzdlu işçilər assosiasiyasını təcəssüm etdirir. Həmkarlar ittifaqı cari məvaciblərin artırılmasına o səviyyədə nail olurlar ki, o, onların bazarın fəaliyyətinə müdaxiləsi olmadan mövcud olsun. Mümkündür ki, ona görə ki, tətillərin təşkili yolu ilə firmanın işini zəiflədə bilər. Tədqiqatların nəticələri deyir ki, həmkarlar ittifaqında birləşmiş və bu hərəkətdə iştirak etməmiş işçilərin məvaciblərindəki fərq 10%-dən 20%-dək təşkil edir.

Üçüncü səbəb səmərəli əmək haqqı nəzəriyyəsinin köməyi ilə izah olunur. Bu nəzəriyyəyə görə hər bir firmaya yüksək əmək haqqı ödəmək sərfəli ola bilər, çünki bu, işçilərin əmək məhsuldarlığının artımına səbəb olur. Xüsusilə, yüksək əmək haqqı kadr axınlarının azalmasına, işçilərin səylərinin artırılmasına nail olmağa və işə daha çox ixtisaslaşmış mütəxəssisləri cəlb etməyə imkan yaradır. Əgər bu nəzəriyyə düzgündürsə, onda bəzi firmalarda işçilərin əmək haqqı adi orta səviyyəni ötüb keçə bilər.

Bərabər səviyyəni ötüb keçən məvaciblər hansı amillərin təsirləri altında formalaşırsa formalaşsın, əmək bazarına eyni təsir göstərir. Nisbi bərabər səviyyə məvaciblərinin artması əməyin təklifini artırır və ona tələbi azaldır. Nəticədə, artıq işçi qüvvəsi və ya başqa sözlərlə, işsizlik yaranır. İşsizliyin və onun azaldılmasında dövlət siyasətinin öyrənilməsi makroiqtisadi sferaya aid edilir və ona görə də bu fəslin məqsədlərindən kənara çıxır. Lakin əmək haqqının təhlili zamanı bu problemi tamamilə nəzərə almamaq yanlış olur. Əmək haqqlarındakı fərqlərin əksəriyyəti əmək bazarının bərabərliyi haqda fərziyyədən istifadə ilə başa düşülməsinə

baxmayaraq, yenə də bəzi haqqlarda bərabər səviyyəni ötüb keçən əmək haqqları özünə xüsusi diqqət tələb edir.

Diskriminasiyanın iqtisadi nəzəriyyəsi

Əmək haqqındakı fərqlərin daha bir mənbəyi – diskriminasiyadır. Diskriminasiya bazar yalnız irqi və ya etnik mənsubiyyətinə, cinsinə, yaşına, digər şəxsi xüsusiyyətlərinə görə fərqlənən individlərə müxtəlif imkanlar təklif edən hallarda baş verir. Diskriminasiya bəzi adamların müəyyən ictimai qruplara qarşı xəbərdarlığı əks etdirir. Diskriminasiyanın müzakirəsi emosiyalar tufanı yaratmasına baxmayaraq, iqtisadçılar maksimum obyektivlik göstərməyə və mifi, reallığı bölüşdürməyə cəhd edir.

Əmək bazarında diskriminasiyanın kəmiyyətə təyini

Əmək bazarındakı diskriminasiya müxtəlif qrup işçilərin əmək haqqına nə dərəcədə təsir göstərir? Bu vacib sualdır, lakin ona cavab vermək asan deyildir.

Diskriminasiyanın ölçüsünü əhalinin müxtəlif qruplarının orta əmək haqqının müqayisəsinin köməyi ilə qiymətləndirmək təbii görünə bilər. Məsələn, son illərdə afroamerikanların orta əmək haqqı ağ işçilərin orta əmək haqqından təqribən 20% aşağı idi. Qadının orta əmək haqqı kişininkindən təqribən 30% aşağıdır. Əmək haqqındakı bu fərqlər bəzən siyasi diskussiyalarda bir sübut kimi təqdim olunur ki, bir çox işverənlər qaralara və qadınlara münasibətdə diskriminasiyanı həyata keçirir.

Bu üsulun çatışmazlıqları məlumdur. Əməyin hətta diskriminasiyadan azad bazarında individlər müxtəlif əmək haqqı alır. İşçilər müxtəlif insan kapitalına malikdir, onlar ən müxtəlif peşələri seçir. Biz müşahidə etdiyimiz əmək haqqlarındakı fərqlər xeyli dərəcədə yuxarıda haqqında danışdığımız bərabər məvacibləri müəyyənləşdirən amillərə aid edilir. Ağların və qaraların, kişilərin və qadınların – sosial qrupların məvaciblərindəki analoji fərqlər çox çətin ki, onlardan birində diskriminasiyanın sübutu kimi xidmət edə bilər.

Gəlin, məsələn, insan kapitalının rolunu nəzərdən keçirək. Ağ kişilərin təqribən 80%-i orta məktəbi bitirməsi haqda şəhadətnaməyə, 25%-i – kollec diplomuna malikdir. Əksinə, qara kişilərin yalnız 67%-i orta məktəbi bitirməsi haqda attestata və yalnız 12%-i kollec diplomuna malikdir. Beləliklə, hər halda ağ və qara kişilərin əmək haqqındakı bəzi fərqlər təhsil sahəsindəki nailiyyətlərin fərqlərilə bağlı ola bilər. Analoji olaraq, ağ işçilər arasında kollec diplomu ilə 25% kişi və yalnız 19% qadın lovlağa bilər ki, bu da onu göstərir ki, ağ kişi və qadınların əmək haqqındakı bəzi fərqlər təhsil sahəsindəki fərdi nailiyyətlərlə bağlıdır.

Həqiqətdə əmək haqqındakı fərqlərin izahı zamanı insan kapitalının əhəmiyyəti bizim dediyimiz rəqəmlərdən çox güman ki, daha böyükdür.

Bir çox illər ərzində əsasən, qaraların yaşadığı rayonlarda ictimai məktəblər ağların yaşadığı rayondakı məktəblərə nisbətən daha aşağı keyfiyyətli təhsil təqdim edirdilər (bu, məsələflərin, sinif otaqlarının ölçülərinin və s. qiymətləndirilməsi əsasında müəyyənləşdirilir). Eyni şəkildə bir çox illər ərzində məktəb müəllimləri qızlara təbii elmi və riyazi kursları tövsiyə etməmişdir. Halbuki, bəlkə də bu fənlər humanitar biliklərə nisbətən daha böyük bazar dəyərlərinə malikdir. Əgər biz təhsilin yalnız kəmiyyətini deyil, həmçinin keyfiyyətini qiymətləndirmək imkanına malik olsaydıq, tamamilə mümkün idi ki, bizim tərəfimizdən nəzərdən keçirilmiş insan kapitalındakı fərqlər daha böyük olardı.

Əsər haqqındakı fərqlər iş təcrübəsi formasında insan kapitalının miqdarı, böyüklüyü ilə də bağlıdır. Xüsusilə, qadınlar kişilərə nisbətən orta hesabla daha az iş təcrübəsinə malikdir. Səbəblərdən biri ondan ibarətdir ki, son bir neçə onillikdə qadınların işçi qüvvəsi tərkibində iştirakı artmışdır. Bunun nəticəsində bu gün işləyən qadınların orta hesabı kişilərinkindən cavandır. Bundan əlavə, qadınların əksəriyyətində uşaqların doğulması ilə əlaqədar karyerada fasilələr etmək lazım gəlir. Ona görə də orta hesabla işləyən qadının praktiki təcrübəsi orta hesabla işləyən kişinin təcrübəsindən aşağıdır.

Əmək haqqındakı fərqlərin daha bir mənbəyi – bərabərləşdirici fərqlərdir. Bir çox analitiklər hesab edirlər ki, qadınlar orta hesabla kişilərə nisbətən daha kamfort şəraitdə işləyirlər ki, əmək haqqının az olması da bununla izah olunur. Məsələn, qadınlar adətən katibə, kişilər isə yükdaşıma maşınlarının sürücüsü işləyirlər. Katibələrin və yükdaşıma maşınları sürücülərinin nisbi əmək haqqı iş şəraitindən asılıdır. Peşənin pulsuz tərəflərinin kəmiyyətə qiymətləndirilməsi tamamilə çətin olduğundan biz kompensasiya fərqlərinin praktiki əhəmiyyətini nəzərə almaq imkanına malik deyilik.

Nəticədə sosial qrupların əmək haqqındakı fərqlərin öyrənilməsi amerikan əmək bazarında diskriminasiyanın əhəmiyyəti haqda müəyyən nəticələrə gəlməyə imkan yaratmır. İqtisadçıların əksəriyyəti fərz edirlər ki, əmək haqqında müşahidə olunan fərqlərin bəziləri diskriminasiya ilə əlaqədardır, lakin onun miqdarının qiymətləndirilməsi tamamilə geniş diapazonda tərəddüd edir. İqtisadçıların əksəriyyətini ayıran yeganə nəticə inkar ediləndir: əhalinin müxtəlif qruplarının orta əmək haqqlarındakı fərqlər hissə-hissə insan kapitalındakı işin xarakteristikasındakı fərqləri əks etdirdiyindən, onlar öz-özlüyündə əmək bazarındakı diskriminasiyanın inkişafından heç nə demir.

Əlbəttə, işçilərin müxtəlif qrupları insan kapitalındakı fərqlər diskriminasiyanı əks etdirə bilər. Məsələn, tarixən qara məktəblilər ən pis məktəblərə gedirlər ki, bu da mümkündür ki, afroamerikan şəhər və məkəb

sovetlərinə münasibətdə qabaqcadan yanlış fikirdə olmanı əks etdirir. Lakin diskriminasiyanın bu növü hələ individ əmək bazarına düşənə qədər baş verir. Bu halda «xəstələnmə» siyasi xarakter daşıyır. Buna baxmayaraq, onun əsas simptomları – iqtisadi xarakter daşıyır.

İşverənlər tərəfindən diskriminasiya

Gəlin, kəmiyyətə qiymətləndirmədən əmək bazarındakı diskriminasiyanın iqtisadi cəhətdən hərəkət edən qüvvələrinin təhlilinə keçək. İnsan kapitalı və iş yerinin xarakteristikaları nəzərə alınmaqla, hansısa ictimai qrupun əmək haqqı miqdarının öz yerini digər sosial təbəqələrin nümayəndələrinin gəlirlərinə verməsinə görə kim məsuliyyət daşıyır?

Cavab məlum deyildir. Hansısa mənada, əmək haqqındakı diskriminasiya fərqlərinə görə əsas günahı işverənlərin üstünə atmaq təbiidir. Axı məhz onlar borc haqqında qərarlar qəbul edir. Bu qərarlar əməyi və əmək haqqına olan tələbi müəyyənləşdirir. Əgər işçilərin bəzi qrupları layiq olduqlarından aşağı əmək haqqına layiqdirlər. Əgər işverənlər deyilsə, bəs onda buna görə kim məsuliyyət daşıyır? Lakin bir çox iqtisadçılar belə məntiqi quruma skeptiki yanaşırlar. Onlar fərz edirlər ki, rəqabət şəraitindəki bazar iqtisadiyyatı işverənlər tərəfindən təzahür olunan diskriminasiyanın «təbii çarəsini» gəlirə cəhdi, can atmasına hazırlayır.

İşçilərin saçlarının rənglərinə görə differensiaslaşdığı iqtisadiyyatı təsəvvürünüzə gətirin. Qarayanızlar və sarıyanızlar eyni ixtisaslaşmaya, təcrübəyə və öz vəzifələrinə münasibətə malikdirlər, amma işverənlər açıq rəngli işçilərlə iş görməyə üstünlük verirlər. Uyğun olaraq, sarıların əməyinə tələb nisbətən aşağıdır və açıqrəngli işçilər qarayanızlarla müqayisədə aşağı əmək haqqı alır.

Əmək haqqındakı belə fərqlər nə qədər mövcud olacaq? Bu cür iqtisadiyyatda rəqib mübarizədə qələbənin resepti məlumdur – yalnız sarıları işə götürmək kifayətdir ki, firma da onlara aşağı əmək haqqı ödəyir. Beləliklə, o, «antisarı firmalarla» müqayisədə az məsrəflərə malik olacaqdır. Getdikcə bazarda əsasən aşağı pulçıxmalarından istifadə edən «Sarı» firmaların sayı artmağa başlayacaqdır. «Tünd» firmalar daha yüksək pul çıxmalarına malikdir və onlar rəqiblərlə mübarizədə uduzur və biznesdən çıxır. Nəhayət, «Sarı» firmaların inkişafı və «tünd»lərin kölgədə qalması sarıların əməyinə tələbin artmasına və qarayanızlara olan tələbin azalmasına gətirib çıxarır. Son nəticədə, işçilərin saçının rənginə görə təyin olunan əmək haqqındakı fərqlər yox olacaq.

Qısa desək, rəqabətdə o kompaniya sahibkarları udur ki, onları saçların, dərinin rəngi, cins və ya yaş deyil, yalnız pullar maraqlandırır. Buna görə də rəqib bazarlar işverənlər tərəfindən təzahür olunan diskriminasiyaya qarşı «immunitetə» malikdir.

İstehlakçılar və hökumət tərəfindən diskriminasiya

Gəlirin cəlb edilməsi mövzusu əmək haqqındakı diskriminasiya fərqlərinin köhnəlməsi uğrunda mübarizədə tamamilə effektiv silah olmasına baxmayaraq, onun imkanları məhduddur. Biz iki əsas məhdudiyyəti nəzərdən keçirəcəyik: istehlakçıların üstünlük verməsi və hökumətin siyasəti.

Gəlin, sarıyanızlar və qarayınızlar probleminə bir də qayıdaq. Fərz edək ki, restoranların sahibkarları ofisiantlar tutmaqla sarılara münasibətdə diskriminasiyanı təzahür etdirir. «Sarı» ofisiatların işlədiyi restoranın öz mövcudluğuna o zaman haqqı var ki, orada aşağı qiymətlər təsis olunsun. Əgər istehlakçılar yeməyin keyfiyyətini və qiymətini düşünürsə, Sarıyanızları diskriminasiya edən firmalar tezliklə biznesi atacaq, əmək haqqındakı fərqlər isə yox olacaq.

Digər tərəfdən, növbəti vəziyyət də tamamilə mümkündür – istehlakçılar onlara qarayanız – ofisiantların xidmətinə daha çox üstünlük verir. Əgər bu diskriminasiya üstünlüyü sabitdirsə, onda əmək haqqına aşağı məsrəflərə baxmayaraq, sarıyanız – ofisiantları olan restoranların uğuruna artıq zəmanət yoxdur. Yəni, əgər istehlakçılar diskriminasiya üstünlüklərinə malikdirsə, onda rəqabət şəraitindəki bazar əmək haqqındakı diskriminasiya fərqlə uyğun gəlir. İqtisadiyyatda bu növ diskriminasiya ilə iki növ restoran mövcud ola bilər: «Açıq rəngli» restoranlar Sarıyanızları muzzla tutur, aşağı pul çıxmaları olur və aşağı qiymətlər təklif edir; «tünd rəngli» restoranlar qarayanızları muzzla tutur, yüksək məsrəfləri olur və yüksək qiymətlər təsis edir. Ofisiantların saçının nə rəngdə olması ilə maraqlanmayan istehlakçılar «Blondi» restoranındakı aşağı qiymətlərə üstünlük verir. Səbrsiz istehlakçılar isə «Darki» restoranının daimi müştərilərinə çevrilir, burada onlar öz şəxsi pulları ilə Sarı saçlı həmvətənlərilə ədavət apırır, ürəklərini boşaldırlar.

Rəqabət şəraitində bazarlarda diskriminasiyanın möhkəmləndirilməsinin digər üsulu dövlət siyasətidir. Əgər, məsələn, dövlət sarıyanızların restorana işə heç cürə ofisiant kimi yox, qab yuyucusu kimi götürülməsini nəzərdə tutan qanunlar qəbul edirsə, onda əmək haqqındakı fərqlər rəqib bazarında da həyata keçiriləcək. Tramvayların irqi göstəriciyə görə bölüşdürülməsi hökumət tərəfindən təsdiqlənmiş diskriminasiya nümunələrindən biridir. Cənubi Afrika Respublikası aparteiddən o qədər də çoxdan bəri uzaqlaşmamışdır. Bu respublikanın hökuməti qara vətəndaşlara müəyyən iş növlərini qadağan etmişdir ki, bu da azad rəqabət bazarlarının bərabərləşdirici normal qüvvələrini incidirdi.

Nəticə gətirək: rəqabət şəraitində bazarlar işverənlər tərəfindən təzahür olunan diskriminasiyaya qarşı təbii vasitəyə malikdir. Gəlir dalınca qaçan firmaların fəaliyyəti əmək haqqındakı diskriminasiya fərqlərinin aradan qaldırılmasına gətirib çıxarır. Əmək haqqı rəqabətli şəraitdə

bazarlarda yalnız o zaman mövcud olur ki, istehlakçılar öz zehniyyətinə görə şəxsi ciblərindən ödəməyə hazır olsunlar və ya dövlət öz diskriminasiya siyasətini aparsın.

Müqayisə olunan dəyərlər haqda diskusiya

Mühəndisin kitabxanaya nisbətən daha yüksək əmək haqqı alması vəziyyəti nə qədər əsaslandırılmışdır? Verilmiş sual müqayisə olunan dəyərlərin müzakirəsində, doktrina mərkəzi yer tutur. Bu doktrinaya görə müqayisə olunacaq hesab edilən işlər eyni şəkildə ödənilməlidir.

Müqayisə olunan doktrinanın tərəfdarları göstərir ki, əənəvi kişi peşələri qadınlarınkına nisbətən yüksək ödənilir. Onlar belə praktikanı qadınların diskriminasiyası formalarından biri kimi qiymətləndirirlər. Hətta əgər qadınlar müəyyən iş görə kişilərlə eyni məvacib alacaqs, onlar arasındakı əmək haqqı fərqi o vaxtadək saxlanılacaq ki, müqayisə olunan ixtisasların mütəxəssislərinin gəlirləri fərqlənsin. Müqayisə olunan dəyərin tərəfdarları işi bir neçə obyektiv kriterilərə görə təsnifləşdirməyi (təhsilin zəruri səviyyəsi, təcrübə, cavabdehlik, əmək şərtləri və s.) təklif edir. Onda kollec diplomlu kitabxanaçı 40 saatlıq iş həftəsində on illik iş təcrübəsilə onillik stajı və eyni iş həftəsi olan diplomlu mühəndisin aldığı qədər məvacib alacaq.

İqtisadçıların əksəriyyəti belə təklifləri tənqidi qəbul edir. Onlar təsdiq edirlər ki, rəqabət şəraitindəki bazar əmək haqqının təsisində daha səmərəli mexanizmdir. Əməyin bütün növlərinin məvaciblərini müəyyənləşdirən amilləri qiymətləndirmək qeyri-mümkündür. Bundan başqa, əənəvi qadın peşələrinin əənəvi kişi peşələrilə müqayisədə nisbətən az ödənilməsi faktı öz-özlüyündə diskriminasiyaya sübut deyildi. Qadınlar uşaqların tərbiyəsinə daha çox vaxt ayırır. Buna görə də onlar daha çox ehtimal vardır ki, çevik iş qrafikini və uşaqların tərbiyəsilə uyğunlaşan digər şərtləri təklif edən peşələrə üstünlük verir. Kişilərin və qadınların məvaciblərindəki fərqlər müəyyən mənada kompensasiya fərqləridir.

İqtisadçılar eləcə də göstərir ki, müqayisə olunan dəyərlərin doktrinası tərəfdarlarının təkliflərinin reallaşdırılması ekstermalialarla müşahidə olunardı. Tutaq ki, qanunvericilər əənəvi qadın peşələrində əmək haqqının qaldırılmasını istəyəcəklər. Belə siyasət əməyin ödənilməsinin minimal səviyyəsinin təsis- effektlərilə uyğun effektlərin yaranmasına gətirib çıxaracaqdır (fəsil VI). Xüsusilə, əmək haqqı səviyyəsinin orta səviyyədən yuxarı zorla qaldırılması bu peşə nümayəndələrinin əməyinə tələbin azalmasına və təklifin artmasına gətirib çıxaracaqdır. Buna uyğun olaraq, işsizliyin səviyyəsi əənəvi qadın peşələrində qalxacaqdır. Beləliklə, peşələrin müqayisəli dəyəri haqda qanun dövlətin kömək etməyə cəhd etdiyi bəzi qrup nümayəndələrinə mənfi təsir göstərəcəkdir.

Nəticə

Rəqabət şəraitində bazarlarda işçilər əmtəələrin və xidmətlərin istehsalına məhdud əmanətin, yeniliyin dəyərinə bərabər əmək haqqı alır. Lakin sonuncu (əmtəələr və xidmətlərin istehsalı) müxtəlif amillərin təsiri altında formalaşır. Firmalar onların əməklərinin yüksək səmərəliliyinə əsasən qabiliyyətli, çalışqan, təcrübəli və təhsilli işçilərə daha yüksək əmək haqqı təsis edir. Firmalar istehlakçıların diskriminasiya təzahür etdirdiyi əməkdaşların əmək haqqını azalda bilər, çünki belə işçilərin firmanın gəlirinə əmanəti azalır.

Son iki fəsildə haqqında danışdığımız əməyin bazarı nəzəriyyəsi bəzi işçilərin nəyə görə yüksək məvacib almasını izah edir. Lakin biz gəlirlərin paylaşdırılmasının bərabərliyi, onun ədalətliliyi və arzu olunması haqda məsələyə toxunmamışıq. Biz onlara XX-ci fəsildə cavab verməyə çalışacağıq.

Fəsil 20

GƏLİRLƏRİN BÖLÜŞDÜRÜLMƏSİ

Vaxtilə Meri Kolam Ernest Heminqueyə demişdir: «Dövlətlilər və digər adamlar arasında yeganə fərq ondadır ki, varlıların pulu daha çoxdur». Bəlkə də bu belədir. Lakin bu müddəa bir çox sualların cavabını qaranlıqda qoyur. Yoxsullar və varlılar arasındakı fərq hamı üçün rifah nəticəsində yaşayan varlılar, kasıbçılıqdan qurtarmağa can atan yoxsullar və öz problemləri ilə məşğul olan orta sinif üçün mühüm və maraqlı tədqiqat mövzusudur.

Əvvəlki iki fəsildə siz fərdlərin gəlirləri səviyyəsinin nə üçün əsaslı surətdə fərqlənməsi haqqında təsəvvür əldə etmişiniz. İnsanın əmək haqqısı onun öz növbəsində fərdin təbii qabiliyyətləri, insan kapitalı, kompensasiya fərqləri, diskriminasiya və s. ilə müəyyən edilən əməyinə olan təklif və tələbdən asılıdır. Belə ki, ABŞ iqtisadiyyatında əmək haqqı əhalinin ümumi gəlirinin 3/4 hissəsini təşkil edir, onun səviyyəsini müəyyən amillər cəmiyyət üzvləri arasında ümumi gəlirlərin bölgüsü proporsiyalarının yaranmasına da əhəmiyyətli təsir edir. Başqa sözlə, məhz onlar kimisə varlı, kimisə sadəcə olaraq təmin olunmuş adam edir, kimi isə yoxsulluq həddinə çatdırır.

Bu fəsildə biz gəlirlərin bölüşdürülmə mexanizmini müzakirə edəcəyik. Bu mövzu iqtisadi siyasətin roluna dair bəzi fundamental məsələlərə toxunur. İqtisad elminin 10 prinsipindən biri göstərir ki, hökumət bəzən bazarın fəaliyyətinin səmərəliliyini yüksəltmək imkanına malik olur. Gəlirlərin bölüşdürülməsində xüsusi rol dövlətə məxsusdur. Bazarın «görünməyən əli» resursların səmərəli bölgüsünü təmin edir. Lakin alınan nəticələrin ədalətliliyinə zəmanət vermir. Bir çox (heç də həmişə yox) iqtisadçılar hesab edirlər ki, gəlirlərin yenidən bölüşdürülməsində hökumətin iştirakı böyük ədalətliyyə nail olmağa imkan verir. Amma bu halda dövlət ekonomiksin başqa bir prinsipini – insan seçiminin – təsiri prinsipini nəzərə almalı olur. Gəlirlərin daha ədalətli bölüşdürülməsinə istiqamətlənmiş siyasətin reallaşdırılması əməyə olan stimulları pozur, insanların davranışını dəyişdirir və resurslardan istifadənin səmərəliliyi aşağı düşür.

Gəlirin bölüşdürülməsi haqqında müzakirəmiz üç mərhələdən keçəcəkdir. Birincisi, cəmiyyətdə bərabərlik dərəcəsini qiymətləndirəcəyik. İkincisi, gəlirlərin bölüşdürülmə proporsiyalarının dəyişməsində dövlətin

roluna dair alimlərin bəzi nöqteyi-nəzərlərinə baxacağıq. Üçüncüsü, dövlət tərəfindən əhalinin ən yoxsul təbəqələrinin müdafiəsinin müxtəlif metodlarını müzakirə edəcəyik.

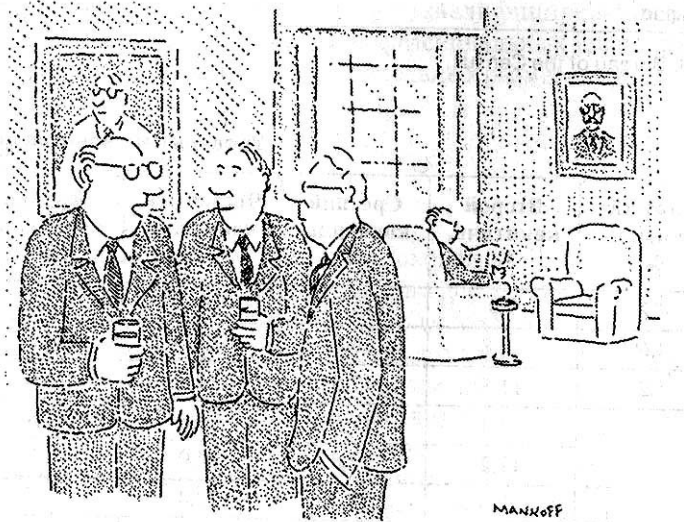
Bərabərsizliyin kəmiyyətə təyin edilməsi

Biz gəlirlərin bölüşdürülməsinin öyrənilməsinə aşağıdakı dörd sualın qoyuluşu ilə başlayırıq:

- İctimai bərabərsizlik nə qədər dərinidir?
- Nə qədər insan yoxsulluq içərisində yaşayır?
- Bərabərsizliyin kəmiyyətə təyin edilməsində hansı problemlər ortaya çıxır?

- Adamlar bir gəlir səviyyəli qrupdan o birinə tez-tezmi keçir?

Bu suallar gəlirlərin bölüşdürülməsində dövlət siyasətinin mümkün variantlarının müzakirəsi üçün təbii çıxış nöqtəsidir.



«Hələ ki, mən onların qayğısına qalıram, onlar mənim az olan əmək haqqım ilə hər şey, nə istəyirlər edə bilərlər, nə qədər ki, əmək haqqının yüksəlməsi haqqında məsələ qalxmayıb»

ABŞ-da gəlirlərdəki bərabərsizlik

İqtisadiyyatda gəlirlərin bölüşdürülməsinin bir neçə təsvir üsulları məlumdur. Onlardan biri gəlirləri əldə edən ailələrin (faizlərdə ifadə olunmuş) nisbəti haqqında alınmış məlumatların əsasında kəmiyyətin hesablanmasıdır (cə. 20.1.).

Zaman daxilində və ya ölkələr üzrə gəlirlərdəki fərqi təhlil etmək üçün iqtisadçılar gəlirlər haqqında məlumatları cə. 20.2.-də təqdim

edildiyi kimi verməyi daha məqsədəuyğun sayırlar. Növbəti fikirdə nəzərdə tutulan eksperimenti nəzərdən keçirək. Təsəvvür edin ki, iqtisadiyyatda bütün ailələri onların illik gəlirinə müvafiq olaraq bölüşdürmüşük. Bundan sonra onları beş qrupa (kvintil) ayırmışıq: aşağı beşinci, ikinci beşinci, orta beşinci, dördüncü beşinci və yuxarı beşinci hissələr və hər bir ailə qrupunun ümumi gəlir hissəsini hesablayırıq (cədv. 20.2.).

Cədvəl 20.1.

1998-ci ildə ABŞ-da gəlirlərin bölüşdürülməsi

Ailənin illik gəliri	Ailələrin miqdarı, %-lə
15 000 dollardan az	11.7
15 000 - 24 999 dollar	12.3
25 000 - 34 999 dollar	12.7
35 000 - 49 999 dollar	16.8
50 000 - 74 999 dollar	21.5
75 000 - 99 999 dollar	11.5
100 000 dollar və daha çox	13.3

Mənbə: U.S. Bureau of the Census.

Cədvəl 20.2.

ABŞ-da gəlirlərin bərabərsizliyi səviyyəsi

İl	Aşağı kvintil, %	İkinci kvintil, %	Orta kvintil, %	Dördüncü kvintil, %	Yuxarı kvintil, %	Ən varlı ailələrin 5% -i, %
1998	4.2	9.9	15.7	23.0	47.3	20.7
1990	4.6	10.8	16.6	23.8	44.3	17.4
1980	5.2	11.5	17.5	24.3	41.5	15.3
1970	5.5	12.2	17.6	23.8	40.9	15.6
1960	4.8	12.2	17.8	24.0	41.3	15.9
1950	4.5	12.0	17.4	23.4	42.7	17.3
1935	4.1	9.2	14.1	20.9	51.7	26.5

Mənbə: U.S. Bureau of the Census.

Aldığımız göstəricilər iqtisadiyyatda ümumi gəlirin bölüşdürülməsi bərabərliyini qiymətləndirməyə imkan verir. Gəlirlərin bərabər bölüşdürüldüyü halda ailələrin hər bir kvintili gəlirin 1/5 (20%) hissəsini alardı. Əgər gəlir bir neçə ən varlı ailədə cəmlənərdisə, yuxarı beşinci hissə

gəlirin 100%-ni, qalanları isə 0%-ni əldə edərdi. Real iqtisadiyyatda gəlirlərin bölüşdürülməsi iki son hədd arasındadır. Cədvəl 20.2.-dən görünür ki, 1958-ci ildə ailələrin aşağı kvintili bütün gəlirin 4,2%-ni, yuxarı beşinci hissə isə 47,3%-ni alırdı. Başqa sözlə, yuxarı və aşağı qruplara eyni sayda ailə daxildirsə də, yuxarı kvintil ailələrin aşağı beşinci hissəsinin qazancını demək olar ki, 10 dəfədən çox keçən gəlir əldə edir.

Cədvəl 20.2.-nin sonuncu sütununda ən varlı ailələlərin aldığı ümumi gəlirin payı göstərilmişdir. 1998-ci ildə ABŞ-ın 5% ən varlı ailələrinin payına ümumi gəlirin 20,7%-i düşürdü ki, bu da ən yoxsul 40% ailələrin ümumi gəlirini ötüb keçir.

Cədvəl 20.2.-də ABŞ-da 1935-ci ildən etibarən ailə gəlirlərinin bölüşdürülməsi haqqında göstəricilər təqdim olunmuşdur. İlk baxışdan gəlirlərin bölüşdürülməsi zaman daxilində dəyişməz görünür: son bir neçə on il ərzində ailələrin aşağı kvintili gəlirin 4%-dən 5%-dək hissəsini əldə edirdi, eyni zamanda ailələrin yuxarı beşinci hissəsi gəlirin 40%-dən 50%-dək hissəsinə malik olurdu. Bununla belə cədvəldə verilən göstəricilərin təhlili bərabərsizlik dərəcəsinin bəzi dəyişmə meyllərini aşkar edir. 1935-ci ildən 1970-ci ilədək bölüşdürülmə tədricən daha bəabər olurdu. Amerika ailəsinin aşağı beşinci hissəsinin ümumi gəlirlərdəki payı 4,1%-dən 5,5%-dək artmış, ailələrin yuxarı kvintilinin payı isə 51,7%-dən 40,9%-dək aşağı düşmüşdür. Buna baxmayaraq 1970-1998-ci illərdə ailələrin aşağı kvintilinin payı 5,5%-dən 4,2%-dək ixtisara düşmüşdür. Yuxarı beşinci hissəsinin payı isə 10,9%-dən 47,3%-dək artmışdır.

19-cu fəsilə biz gəlirlərdə bərabərsizliyin bəzi artma səbəblərini müzakirə etmişik. Əmək haqqısı aşağı olan zəif inkişaf etmiş ölkələrlə ticarət həcmnin artması və texnologiyanın dəyişməsi ABŞ-ın özündə ixtisasız əməyə tələbin aşağı düşməsinə və ixtisaslı işçilərə tələbatların artmasına gətirib çıxartdı. Nəticədə ixtisasız fəhlələrin əmək haqqı yüksək ixtisaslı mütəxəssislərin əmək haqqı ilə müqayisədə aşağı düşür ki, bu da gəlirlərin nisbi həcmələrinin dəyişməsi və ailələrin bərabərsizliyinin artmasında öz ifadəsini tapdı.

Praktikum

Dünyada gəlirlərin bölüşdürülməsi

ABŞ-da dünyanın başqa ölkələri ilə müqayisədə gəlirlərin bölüşdürülmə proporsiyaları özünü necə göstərir? Sual maraqlıdır, lakin ona verilən cavab dəqiq olacaqmı? Gəlirlər haqqında informasiyanın toplanma prinsipləri müxtəlif ölkələrdə fərqlidir: bəzilərində şəxsi gəlirlər, eyni zamanda başqalarında isə ailə gəlirləri haqqında məlumatlar toplanır ki, bu da məlumatların müqayisə edilməzliyinə gətirib çıxarır. Biz heç vaxt

əmin ola bilmərik ki, onlar iqtisadiyyatlardakı və ya ancaq informasiya toplanması üsullarındakı həqiqi fərqləri əks etdirir.

Qüsurların mümkünlüyünü fikrimizdə tutaraq gəlirlərin bölgüsünün bərabərliyi dərəcəsinə görə sıralanmış ABŞ və digər altı ölkədə gəlirlərin bölgüsünün müqayisə olunduğu 20.3. cədvəlini nəzərdən keçirək.

Cədvəl 20.3.

Dünyanın müxtəlif ölkələrdə gəlirlərin bərabərsizlik dərəcəsi

Dövlət	Aşağı kvintil, %	İkinci kvintil, %	Orta kvintil, %	Dördüncü kvintil, %	Yuxarı kvintil, %
Almaniya	9.0	13.5	17.5	22.9	37.1
Kanada	7.5	12.9	17.2	23.0	39.3
Rusiya	7.4	12.6	17.7	24.2	38.2
İngiltərə	7.1	12.8	17.2	23.1	39.8
Çin	5.5	9.8	14.9	22.3	47.5
ABŞ	4.8	10.5	16.0	23.5	45.2
Çili	3.5	6.6	10.9	18.1	61.0
Braziliya	2.5	5.7	9.9	17.7	64.2

Mənbə: World Development Report. 1998/1999. P. 198-199

Yaponiyada ən varlı ailə kvintilinin gəlirləri əhalinin ən yoxsul beşinci hissəsinin gəlirlərini cəmi 4 dəfə ötüb keçir. Siyahının aşağısında Braziliyadır. Burada əhalinin ən varlı beşinci hissəsi əhalinin ən yoxsul kvintilin qazancından 30 dəfədən çox gəlir əldə edir. Gəlirlərdə bərabərsizlik bütün ölkələrdə olduqca əhəmiyyətlidir, lakin onun dərəcəsi müxtəlifdir.

ABŞ siyahının ortasındadır. ABŞ-da əhalinin ən yoxsul kvintili ümumi gəlirin 4,7%-ni alır (Yaponiyada – 8,7%, Braziliyada cəmi – 2,1%). ABŞ-da gəlirlərin bölüşdürülməsi Böyük Britaniyada gəlirlərin bölüşdürülmə proporsiyalarına müvafiqdir. İki ölkənin iqtisadi sistemlərindəki oxşarlıq, gəlirlərin bölüşdürülmə göstəricilərində də öz əksini tapır.

Yoxsulluq səviyyəsi

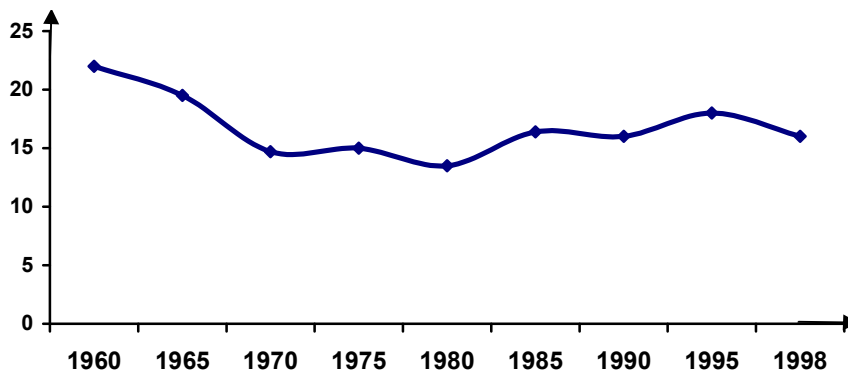
İqtisadi təhlildə gəlirlərin bölüşdürülməsinin yoxsulluq səviyyəsi kimi göstəricisindən geniş istifadə edilir. **Yoxsulluq səviyyəsi** ailə gəliri **yoxsulluq həddi** adlanan hər hansı mütləq səviyyədən aşağıda olan əhalinin faizlə ifadə olunmuş hissəsidir. ABŞ-da yoxsulluq həddi federal hökumət

tərəfindən müəyyən edilir və hər il qiymət səviyyəsindəki dəyişikliklərə müvafiq olaraq düzəliş edilən ərzaq səbətinin üçqat dəyərində bərabərdir. Yoxsulluğun mütləq səviyyəsi ailənin ölçüsündən asılı olaraq dəyişilir.

Yoxsulluq səviyyəsinin göstəricilərinin təhlilindən ala biləcəyimiz informasiya haqqında təsəvvür əldə etmək üçün adi ailənin 47469 dollar həcmində gəlir aldığı, 4 nəfərdən ibarət ailə üçün isə yoxsululq həddi 16660 dollar təşkil etdiyi halda, 1998-ci il üzrə göstəriciləri nəzərdən keçirək. ABŞ əhalisinin 12,7%-i yoxsulluq səviyyəsi həddində idi.

Şəkil 20.1.-də ABŞ-da 1959-cu ildən başlayaraq yoxsulluq səviyyəsi göstərilmişdir. Yoxsulluq səviyyəsi 1959-cu ildə 22,4% -dən 1973-cü ildə 11,1%-dək aşağı düşmüşdür. Belə dinamika onunla izah edilir ki, nəzərdən keçirilən dövr ərzində amerikalıların (inflyasiya səviyyəsinə düzəldilmiş) orta gəliri 50%-dən çox artmışdır. Yoxsulluq həddi – nisbətən daha çox mütləq göstərici olduğundan, iqtisadi artım nəticəsində gəlirlərin bölüşdürülmə proporsiyaları dəyişdikcə, getdikcə daha çox ailə yoxsulluq həddini keçdi. Con F. Kennedinin dediyi kimi, sadəcə qabaran dalğa dənizdə olan bütün qayıqları yuxarı qaldırır.

Yoxsulluq səviyyəsindən aşağı əhalinin hissəsi %-lə



Şəkil 20.1. ABŞ-da yoxsulluq səviyyəsi

Lakin 1970-ci illərin əvvəllərindəki iqtisadi dalğa bəzi ailə qayğılarını arxası üstə çevirdi. Orta gəlir miqdarının davam etməkdə olan (bir qədər ləng olsa da) artımına baxmayaraq, yoxsulluq səviyyəsi azalmadı, əksinə faktiki olaraq bir qədər də artdı. Yoxsulluğun azalmasında irəliləmənin olmaması son illər artmaqda olan bərabərsizliklə sıx bağlıdır (cədv. 20.2.) İqtisadi artım orta ailənin gəlirlərinin artmasına gətirib çıxarsa da, gəlirlərdə artmaqda olan fərq ən yoxsul ailələrə artan iqtisadi «nemətdən» bir tikə belə almağa imkan vermədi.

Yoxsulluq əhalinin bütün sosial-etnik qruplarına təsir edən iqtisadi xəstəlikdir. Lakin onun təsir dərəcəsi fərqlənir. Cədvəl 20.4.-də bir neçə ictimai qrupun yoxsulluq səviyyəsi göstərilmişdir ki, onların təhlili aşağıdakı nəticələri çıxarmağa imkan verir:

- Yoxsulluq irqlə bağlıdır. Aztəminatlı vətəndaşların sırası əsasən qara dərilili və ispanidilli amerikalılardan ibarətdir.
- Yoxsulluq yaşla bağlıdır. Orta kasıb ailələrin orta ailələrlə müqayisədə daha çox uşaq və daha az yaşlı üzvü olur.
- Yoxsulluq ailə tərkibi ilə bağlıdır. Ən yoxsul ailələr arasında başçısı tənha qadınlar olan ailələrə orta səviyyəli ailələrə nisbətən iki dəfə çox təsadüf olunur.

Bir çox illər ərzində bizim əldə etdiyimiz nəticələr Amerika cəmiyyətini səciyyələndirir. Bundan əlavə biz müəyyən kumulyativ effekti müşahidə edirik. ABŞ-ın qara dərilili və ispanidilli əhalisinin qadınlar tərəfindən idarə edilən ev təsərrüfatlarında uşaqların yarısından çoxu yoxsulluq içərisində yaşayır.

Cədvəl 20.4.

ABŞ-ın əhalisinin yoxsul qrupları

Qrup	Yoxsullar hisəsi %
Bütün əhali	12.7
Ağ dərilili	8.2
Afroamerikalılar	26.1
İspanidilli	25.6
Asiya və okean ölkələrindən çıxan mühacirlər	12.5
Uşaqlar (18 yaşınadək)	18.9
Yaşlılar (64 yaşından yuxarı)	10.5
Tənha qadınlar	33.1

Mənbə: U.S.Bureau of Census. 1998-ci il üzrə göstəricilər.

Bərabərsizlik dərəcəsinin kəmiyyətə təyin edilmə problemləri

Gəlirlərin bölüşdürülməsi və yoxsulluq səviyyəsi üzrə göstəricilər cəmiyyətdə bərabərsizlik dərəcəsi haqqında bəzi təsəvvürləri yaratmağa imkan versə də, alınmış nəticələrin şərhə vəzifəsi heç də ilk baxışdan göründüyü qədər sadə deyil. Göstəricilər Amerika təsərrüfatlarının illik gəlirləri haqqında informasiyaya əsaslanmışdır. Bununla belə adamları gəlirin özündən çox onun məqbul həyat tərzini təmin etmə imkanı daha çox maraqlandırır. Müxtəlif səbəblərə görə, gəlirlərin bölüşdürülməsi və yoxsulluq səviyyəsi haqqında məlumatlar, həyat səviyyəsində bərabərsizlik

dərəcəsinin tam mənzərəsini yaratmağa imkan vermir. Aşağıda bu səbəbləri nəzərdən keçirəcəyik.

Natural formada transfertlər. Gəlirlərin bölüşdürülməsi və yoxsulluq səviyyəsinin göstəriciləri ailənin *pul gəlirinə* əsaslanır. Bununla belə yoxsullara kömək üzrə müxtəlif hökumət proqramları ehtiyacı olanlara natural formada mal və xidmətlər təqdim edir: ərzaq talonları, yaşayış və tibbi xidmət talonları. Ən yoxsul ailələrə daha çox mal və xidmət formasında təqdim edilən dövlət yardımı bərabərsizlik dərəcəsinin standart göstəriciləri ilə nəzərdə tutulmayan **natural formada transfertlər** adlanır.

Natural formada transfertləri əsasən cəmiyyətin ən yoxsul üzvləri aldığı üçün onlar yoxsulluq səviyyəsinin göstəricilərinə əhəmiyyətli dərəcədə təsir göstərir. ABŞ-ın əhalini siyahıyaalma Bürosunun məlumatlarına görə, natural formada transfertlər onların bazar dəyəri üzrə gəlirlərə daxil edilsəydi, yoxsulluq içərisində yaşayan ailələrin cəmiyyəti rəsmi məlumatlarla müqayisədə 10%-dək azalardı.

Natural formada transfertlərin nəzərə alınması yoxsulluq səviyyəsinin dəyişməsinin qiymətləndirilməsini çətinləşdirir. Aztəminatlılara yardıma istiqamətlənmiş ictimai siyasət inkişaf etdikcə dəyər və natural formalarda maddi yardımın nisbəti dəyişir. Deməli, yoxsulluq səviyyəsində bəzi dəyişikliklər əhalinin ən yoxsul təbəqələrinin iqtisadi durumundakı nisbi pisləşmənin həqiqi dərəcəsindən daha çox onlara dövlət yardımı formalarının dəyişməsini göstərir.

İqtisadi həyat tsikli. Fərdin həyatı boyu onun gəlirlərinin dəyişməsi kifayət qədər qabaqcadan görünür. Gənc işçi, xüsusən məktəbli, olduqca aşağı səviyyədə gəlir əldə edir. Gənc yetkin kişi yaşına çatdıqca təcrübə topladıqca onun gəlirləri artır və təxminən 50 yaşında zirvəyə çatır, sonra isə işçi təqaüdə çıxanda təxminən 65 yaşında kəskin şəkildə aşağı düşür. Fərdin gəlirlərinin belə streotip dəyişməsi **həyat tsikli** adlanır.

Fərdlər gəlirin həyat tsiklindəki dəyişiklikləri borclar və ya əmanətlər vasitəsi ilə kompensasiya etmə imkanı əldə etdiyinə görə istənilən ildə onların həyat səviyyəsi il ərzində olduğundan, bütün həyat boyu alınan gəlirlərdən daha çox asılıdır. Gənclər çox vaxt vəsaitlər borc götürür (təhsil alma, ev alqısı), sonra isə onların gəlirləri artanda kreditlər üzrə hesablaşırırlar. Ən yüksək əmanət səviyyəsi - orta yaşlı adamlardadır. Fərdlərin qocalığı gözləyərək müəyyən vəsaitləri toplama imkanı olduğuna görə pensiya yaşında gəlirlərin azalması həyat səviyyəsinin analoji pisləşməsi demək deyildir.

İqtisadi həyat tsikli həyat səviyyəsindəki həqiqi bərabərsizliyi qiymətləndirilməyi çətinləşdirir. Ən dəqiq nəticələri əldə etmək üçün illik gəlirləri

deyil, həyat boyu alınmış gəlirlərin bölüşdürülməsini nəzərdən keçirmək yerinə düşər. Təəssüf ki, amerikalıların gəlirləri haqqında belə məlumatlar əlçatmazdır. Bununla belə gəlirlərin bərabərsizliyi haqqında istənilən informasiyanı nəzərdən keçirərkən fərdlərin həyat tsiklinin hansı mərhələsindən söhbət getdiyini unutmaq olmaz. Həyat boyu əldə edilən gəlir, illik gəlirə nəzərən daha bərabər bölüşdürülür.

Müvəqqəti və daimi gəlir. İnsanların həyatları boyu əldə etdikləri gəlirlər təkcə həyat tsiklinin mərhələləri ilə bağlı deyil, həm də müxtəlif təsadüfi və ya müvəqqəti hadisələrin təsiri altında dəyişir. Belə ki, **Florida** ştatındakı şaxtalar portağal məhsulunu zay edə bilər və bağbanların gəlirləri müvəqqəti aşağı enə bilər. Eyni zamanda təkliflərin ixtisarı portağalın qiymətlərinin artmasına səbəb olacaq və Kaliforniyalı bağbanların gəlirləri müvəqqəti artacaq.

Fərdlərin gəlirin həyat tsiklindəki dəyişiklikləri yüngülləşdirmək üçün kimsə borc pul vermək və ya borc almaq imkanı olduğu kimi, onlar gəlirdəki müvəqqəti dəyişiklikləri yumşaltmaq üçün pul vəsaitlərini borc ala və ya kimsə borc verə bilərlər. Hava şəraitinin təsiri ilə Kaliforniyalı bağbanların gəlirləri artıbsa, onlardan kimsə «göydən düşmüş pulları» israf edib xərcləyəcək, kimsə onları «qara gün» üçün kənara qoyacaqdır. Gəlirləri müvəqqəti ixtisar olunan Floridalı bağbanlar öz əmanətlərindən istifadə etməyə məcbur olacaq və ya bank borclarına əl atmalı olacaqlar. Ailənin müvəqqəti gəlir dəyişikliklərini kompensasiya etmək üçün vəsaitləri topladığı və borc götürdüyü dərəcədə gəlirlərin qalxıb-enməsi həyat səviyyəsinə təsir göstərmir. Ailənin mal və xidmətləri əldə etmə qabiliyyəti əhəmiyyətli dərəcədə **daimi gəlir**, yəni adi və ya orta gəlir səviyyəsindən asılıdır.

Həyat səviyyəsinin obyektiv qiymətləndirilməsi, illik gəliri deyil, daimi gəlirin bölüşdürülməsinin təhlilini tələb edir. Daimi gəlir, gəlirin müvəqqəti dəyişikliyi istisna etdiyinə görə o, cari gəlirə nisbətən daha bərabər şəkildə bölüşdürülür.

İqtisadi mobillik

«Varlıqlar» və «yoxsullar» haqqında mülahizələri eşitdikdə bəzən bizə elə gəlir ki, söhbət hansısa sabit qurumlar haqqında gedir. Həqiqətdə isə bu həmişə belə deyildir. ABŞ iqtisadiyyatı fərdlərin bir gəlir səviyyəli qrupdan o birinə keçdiyi zaman kifayət qədər yüksək iqtisadi mobilliyi ilə seçilir. Gəlirlər pilləkəni ilə yuxarıya hərəkət, uğurlar və ya inadkar əməklə, aşağıya hərəkət isə - konyukturada əlverişsiz dəyişikliklər və ya adi insan tənbəlliyi ilə şərtlənə bilər. Mobillik gəlirlərdə həm müvəqqəti, həm də daimi dəyişiklikləri əks etdirir.

İqtisadi mobilliyin yüksək səviyyəsi onu bildirir ki, yoxsulluq həddindən aşağı olanların bir çoxu oraya müvəqqəti «düşüb»dür. Uzunmüddətli dövrdə yoxsulluq problemi məhdud dairədə ailələr üçün aktualdır: ailələrin 25%-i yoxsulluq həddindən aşağıya bir il müddətinə düşür, ailələrin 3%-dən azı səkkiz və ya daha çox orada yubanıb qalır. Aydındır ki, «müvəqqəti» və «daimi» yoxsullar müxtəlif cür problemlərlə toqquşurlar; deməli, yoxsulluqla mübarizədə dövlət siyasəti əhalinin bu qruplarının spesifikasiyini nəzərə almalıdır.

İqtisadi mobilliyin digər qiymətləndirmə üsulu – “bayrağı” nəsilənə nəslə ötürülən sabit iqtisadi uğurdur. Bu məsələni öyrənən iqtisadçılar yüksək gəlirli qruplarda əsaslı mobilliyi aşkar etmişlər. Ata öz nəslinin orta gəlirindən 20% çox qazanırsa, çox güman ki, onun oğlu yaşıdlarının qazancını cəmi 8% keçən gəlir əldə edəcək. Babanın gəlir səviyyəsi ilə nəvənin gəliri arasında praktiki olaraq asılılıq yoxdur. Köynəkdə doğulmuş bir bəxtəvərlə növbəti xoşbəxt arasında üç nəsil keçir, köhnə atalar məsəli vəziyyəti daha adekvat təsvir edir.

Yüksək iqtisadi mobilliyi nəticələrindən biri də, var dövləti şəxsi səyləri nəticəsində əldə etmiş millionerlərin olduqca böyük sayıdır (varislərin əksəriyyəti öz sərvətlərini küləyə sovurub). 1996-cı ilin qiymətləndirilməsinə görə, ABŞ-ın 2,7 milyon ev təsərrüfatının (əhalinin 2.7%-i) təmiz dəyəri (aktivlər-borç) bir milyon dolları keçir. Təxminən hər beş milyondən dördü var dövlətini “öz əlləri” ilə ya şəxsi biznesdə, ya da korporativ pilləkənlə qalxaraq yaratmışlar və onlardan yalnız biri xoşbəxt varislər kateqoriyasına aiddir.

Gəlirin yenidən bölüşdürülməsinin siyasi fəlsəfəsi

İqtisadiyyatda gəlirlərin bölüşdürülməsini nəzərdən keçirdik və bərabərsizliyin kəmiyyətə müəyyən edilməsində meydana çıxan bəzi problemləri müzakirə etdik. Bəs hökumət müxtəlif ictimai qrupların gəlirlərindəki fərqlərə necə reaksiya verməlidir?

Bu sual təkcə iqtisadi nəzəriyyəyə aid deyil. Əvvəlcə gəlirlərin bərabər bölüşdürülməsinin labüdlüyü haqqında suala cavab vermək zəruridir. Bu suala cəmiyyətin baxışları əhəmiyyətli dərəcədə siyasi fəlsəfənin predmetidir. İqtisadi siyasət məsələlərinin müzakirəsində gəlirlərin yenidən bölüşdürülməsində dövlətin rolu haqqındakı diskussiyalara mərkəzi yer məxsus olduğu üçün biz ekonomikdən fəlsəfəyə keçirik.

Utilitarizm

Siyasi fəlsəfədə görkəmli yer **utilitarizm**ə və onun baniləri olan - ingilis alimi İeremi Bentama (1748-1832) və Con Stüart Milla (1806-1873) məxsusdur. Utilitarizmin məqsədi əhəmiyyətli dərəcədə əxlaq və ictimai siyasət

məsələlərinə dair fərdi qərarların qəbul edilməsi məntiqinin tətbiqindən ibarətdir.

Utilitarizmin çıxış nöqtəsi - **faydalılıq**, yəni konkret fərdin xoşbəxtlik və ya məmnunluq səviyyəsi anlayışıdır. Faydalılıq - rifah halı göstəricisi və utilitarizm nəzəriyyəsinə müvafiq olaraq bütün ictimai və xüsusi əməllərin son məqsədidir. Utilitaristlərin fikrincə, hökumətin məqsədi hər bir cəmiyyət üzvü üçün faydalılıq məbləğinin maksimumlaşdırılmasından ibarətdir.

Gəlirlərin yenidən bölüşdürülməsinin utilitar prinsipi azalmaqda olan son faydalılıq haqqında təsəvvürlərə əsaslanmışdır. Varlı adamın gəlirinin hər bir əlavə dollarına nisbətən yoxsulun gəlirinin hər bir əlavə dolları ona daha çox əlavə faydalılığı təmin etməsi daha məntiqli görünür. Başqa sözlə, fərdin gəlirləri artdıqca ona hər bir əlavə dolların gətirdiyi rifah halı azalır. Göstərilən fikir faydalılığın maksimumlaşmasının utilitar məqsədi ilə birlikdə nəzərdə tutur ki, hökumət gəlirlərin bölüşdürülməsinin bərabərlik dərəcəsinin yüksəlməsinə səy göstərməlidir.

Utilitarların məntiqi kifayət qədər sadədir. Təsəvvür edin ki, Piter və Pol hər şeydə bərabərdir. Onlar arasında fərq yalnız ondadır ki, birincisi ildə səksən min dollar, ikincisi isə iyirmi min dollar qazanır. Bu halda bir dolların Poldan Piterə keçməsi Piterdə faydalılığın azalmasını, Poldada isə faydalılığın artmasını göstərir, lakin son faydalılığın azalması ilə əlaqədar Piter üçün faydalılıq onun Pol üçün artmasına nisbətən daha az dərəcədə ixtisar olunur. Beləliklə, gəlirlərin yenidən bölüşdürülməsi ümumi faydalılığın artımına və utilitarların məqsədinə yaxınlaşmasına aparır.

Elə görünə bilər ki, utilitaristlər gəlirlərin bərabər yenidən bölüşdürülməsinə çağırırlar. Lakin nəzərdən keçirdiyimiz nümunə gəlirin qeydə alınmış məbləği - 100 000 dollar ilə xüsusi hadisədir. Utilitarlar gəlirlərin tam bərabərliyini inkar edirlər, çünki *Ekonomiksin 10 prinsipindən* birini: «insan stimullara reaksiya verir» prinsipini qəbul edirlər (fəsil 1).

Gəlirlərin Polun xeyrinə yenidən bölüşdürülməsi müvafiq dövlət siyasətinin (ABŞ-da Federal gəlir vergisi və sosial sığorta sistemi) aparılmasını nəzərdə tutur. Buna baxmayaraq, vergilər stimulları dəyişir və geri qaytarılmaz itkilərə gətirib çıxarır.

Hökumət Piterin əlavə gəlirlərini almaq məqsədi ilə proqressiv (tədricən artan) vergi qoyma yeridirsə və onları transfertlər formasında Pola yönəldirsə, bizim qəhrəmanların əməyə olan stimulları zəifləyir, ardıcıl olaraq məcmu gəlir kimi məcmu faydalılıq da aşağı enir. Utilitar sərvətlərlə idarə olunan dövlət daim cəmiyyət üzvlərinin bərabərliyindən əldə olunan gəlirlərlə və stimulların dəyişilməsilə bağlı olan itkilər balansını saxlamalıdır. Məcmu faydalılığı maksimallaşdırmaq üçün hökumət cəmiyyətdə gəlirlərin bərabərləşdirilməsi cəhdlərini dayandırmağa məcburdur.

Təsəvvür edin ki, Piterin və Polun dövləti səhrada yerləşir. Piterin sahəsində gözəl su mənbəyi vardır. Polun isə su resursları məhduddur. Əgər hökumətin heç bir itki vermədən suyu bir sahədən o birinə keçirmək imkanı olsaydı, hökumət sahələrdə suyun kəmiyyətini bərabərləşdirərək onun məcmuu faydalılığını maksimallaşdırmağa bilərdi. Təsəvvür edək ki, hökumətin əlində dəşilmiş vedrə vardır. Dövlət Pola kömək etməyə çalışır. Yolda suyun bir hissəsi istər-istəməz itkiyə gedir. Onda hakimiyyət orqanlarının fəaliyyəti Polun susuzluq dərəcəsi və vedrədən bir təhər istifadə etmək imkanı ilə müəyyən ediləcək. Bu halda hətta utilitar hökumət belə əlində dəşik vedrə olsa da çətin ki, vətəndaşların tam bərabərliyinin təmin edilməsinə səy göstərsin.

Liberalizm

Tədqiqat predmeti kimi cəmiyyət üzvlərinin bərabərlik məsələsini seçmiş fəlsəfəsi fikrin digər istiqaməti **liberalizm** adlanır. Onun müddəaları filosof Con Roulsun 1971-ci ildə nəşr olunmuş və tez bir zamanda siyasi fəlsəfə üzrə klassik əsər nüfuzunu qazanmış “Ədalətlik nəzəriyyəsi” kitabında daha ətraflı şərh olunub.

C.Rouls göstərir ki, cəmiyyətin institutları, qanunlar və siyasət ədalətli olmalıdır. Sonra o qarşıya belə bir təbii sual çıxarır: biz, cəmiyyət üzvləri ədalətlik anlayışı barədə razılığa necə gələ bilərik? Elə görünə bilər ki, cəmiyyətdə hər bir kəsin nöqtəyi nəzəri onun fərdi xüsusiyyətlərinə onun istedadlı və ya istedadsız, çalışqan və ya tənbel, savadlı və ya nadan, varlı və ya yoxsul ailədə anadan olmasına əsaslanıb. Biz cəmiyyətin ədalətliliyini obyektiv qiymətləndirə bilərikmi?

Bu suala cavab vermək üçün C.Rouls aşağıda əqli eksperimenti təklif edir. Təsəvvür edin ki, biz hələ anadan olmağımızdan əvvəl cəmiyyəti idarə edəcək qaydaları işləyib hazırlamaq üçün toplaşmışıq. Bu anda biz hər birimizin yaşayacağı həyat tərzini haqqında heç nə bilmirik. Con Roulsun dediyinə görə, biz “biliksizlik pərdəsi” arxasında “başlangıç məntəqədəyik”. Məhz burada ədalətli qaydalar hazırlamaq və onların hər bir kəsə təsirini təhlil etmək imkanı qazanırıq. “Hamımız bir yerdə toplaşdıqna və heç birimizin öz gələcəyini görə bilmədiyi üçün razılıq və ya sazişin nəticələri ədalətli prinsiplər olacaq”. Həmin prinsiplər üzərində qurulmuş ictimai siyasət və institutlar siyasətin ədalətlik dərəcəsini obyektiv qiymətləndirməyə imkan verir.

Sonra Con Rouls “biliksizlik pərdəsi” arxasında hazırlana bilən ictimai siyasəti nəzərdən keçirir. Xüsusən o, real həyatda gəlirlərin ən yüksək zirvəsinə, ortasına və ya onun ən aşağı səviyyəsinə düşəcəyi haqqında təsəvvürü olmayan insan tərəfindən bölgü sisteminin ədalətliliyinin qiymətləndirilməsini nəzərdən keçirir. Con Rouls iddia edir ki, belə adamı,

hər şeydən əvvəl, gəlirin bölgü piramidasının aşağısında olmaq imkanı maraqlandırardı. Deməli, sosial siyasət hazırlanarkən biz cəmiyyətin ən yoxsul üzvünün rifah halının yüksəlməsi marağını izləməliyik. Yəni, birgə faydalılığın maksimallaşmasına deyil (utilitarlar), minimum faydalılığın çoxalmasına çalışmalıyıq. Con Roulsun qaydası **maksimin meyarı** adlanır.

Maksimin meyarı yoxsullardan yoxsulunun vəziyyətinə diqqət yetirdiyi üçün gəlirin bölgüsünün bərabərlik dərəcəsinin yüksəldilməsinə istiqamətlənmiş ictimai siyasətə maraq qazandırır. Bununla belə maksimin meyarına riayət edilməsi gəlirlərin bərabər bölüşdürülməsi demək deyil. Hökumət gəlirlərdə tam bərabərliyə səy göstərərsə, əməyə olan stimullar aradan qalxar və cəmiyyətin məcmuu gəliri əsaslı sürətdə ixtisar olunar, ən yoxsul fərdin vəziyyəti isə daha da pisləşər. Beləliklə, maksimin meyarı gəlirlərdə bərabərsizliyi ehtimal edir, çünki bu fərqlər insanları əməyə stimullaşdırır və deməli, cəmiyyətin yoxsullara kömək etmə imkanı artır. Con Rouls fəlsəfəsinin mərkəzində cəmiyyətin ən yoxsul üzvləri durduğuna görə o, utilitarizmdən fərqli olaraq gəlirlərin təkrar bölüşdürülməsinə çağırır.

Con Roulsun baxışları mübahisəli olsa da, onun təklif etdiyi əqli eksperiment olduqca maraqlıdır. Belə ki, o, gəlirlərin təkrar bölüşdürülməsini **sosial sığorta** forması kimi nəzərdən keçirməyə imkan verir. Yəni “biliksizlik pərdəsi” arxasında başlanğıc yer baxımından gəlirlərin təkrar bölüşdürülməsi daha çox sığorta siyasətini xatırladır. Daşınmaz əmlak sahibləri özlərini tikintinin yanma riskindən müdafiə etmək üçün onu yanğından sığortalayırlar. Analoji olaraq biz bir cəmiyyət olaraq yoxsulların mənafeyi naminə varlıları vergiyə cəlb etmə siyasətini seçkidə mümkün yoxsulluqdan sığortalanmağa çalışırıq. İnsan yüksək risk dərəcəsini qəbul etmədiyinə görə bizi belə sığorta ilə təmin edən cəmiyyətdə doğulduğumuza görə özümüzü xoşbəxt saymalıyıq.

“Biliksizlik pərdəsi” arxasında duran rəasional adamın maksimin meyarına riayət etmək üçün riskə nəyə görə əsl nifrət duyduğu çox da aydın deyildir. Həqiqətdə, verilən anda başlanğıc məntəqədə olan fərdin ictimai siyasəti işləyib hazırlayaraq əvvəl-axır gəlirlərin bölüşdürülməsinin pillələrindən birində olması səbəbindən o, bütün mümkün nəticələrə eyni münasibət bəsləyə bilər. Bu halda ən yaxşı siyasət cəmiyyət üzvlərinin orta faydalılığının maksimallaşdırılmasıdır ki, bunun nəticəsində ədalətliliyin təyin edilməsi liberal deyil, daha çox utilitar olur.

Libertarianizm

Bərabərliyə üçüncü baxış **libertarianizm** adlanır. Utilitarizm və liberalizm cəmiyyətin məcmuu gəlirini hansısa sosial məqsədə nail olmaq üçün səmimi plançılar tərəfindən sərbəst şəkildə təkrar bölüşdürməyə məruz qalan bölünən resurs kimi nəzərdən keçirir. Bunun əksinə olaraq libertarianlar

iddia edirlər ki, gəlirləri cəmiyyət deyil, onun üzvləri əldə edir. Azad, iradə nəzəriyyəsinə müvafiq olaraq dövlətin başqa adamların mənafeyinə, hətta gəlirlərin bölüşdürülməsində ədalətliyyə nail olma naminə belə azad fərdlərdən nəyi isə almaq hüququ yoxdur. Məsələn, filosof Robert Nozik özünün məşhur «Anarxiya dövlət və “utopiya” (1974) əsərində yazır.

Biz kiminsə bir pay piroq verdiyi, indi isə ondan məhrum olunmuşların xeyrinə bu piroqdan tikələr kəsməyə məcbur edilən uşaqlar deyilik. Bütün resurslara nəzarət etmək hüququna malik olan və bu resursların necə bölüşdürülməyi məsələsini birgə həll edən heç bir mərkəzləşdirilmiş bölgü, insan və ya qruplar yoxdur. Hər bir fərd nə alırsa, onu başqasından nəyinsə əvəzinə və ya hədiyyə kimi alır. Azad cəmiyyətdə müxtəlif insanlar resursların müxtəlif mənbələrinə nəzarət edirlər, yeni holdinqlər isə insanların sərbəst mübadilə və hədlərindən kənarda yaranır.

Utilitarlar və liberallar cəmiyyət üçün arzu olunan ədalətlik səviyyəsini qiymətləndirməyə çalışdıqları halda, R.Nozik belə bir məsələnin qoyuluşunun mümkünliyünü inkar edir.

İqtisadi nəticələrin qiymətləndirilməsinin libertarian alternativləri onlara nail olan prosesin qiymətləndirilməsidir. Əgər gəlir ədalətsiz yolla, məsələn? qanuni mülkiyyətin oğurlanması yolu ilə əldə edilibsə, hökumətin cinayətkarı cəzalandırmaq hüququ var və cəzalandırılmalıdır. Lakin gəlirin bölüşdürülməsini müəyyən edən proses ədalətli olduqca, bölüşdürülmə nisbətindən asılı olmayaraq onun nəticəsi də ədalətlidir.

R.Nozik gəlirlərin bölüşdürülməsi ilə kollecdə tələbələrə qiymət verilməsi arasında analogiya apararaq Con Roulson liberalizmini tənqid edir. Fərz edək ki, sizdən ekonomiks kursu üzrə qiymətlərin ədalətliliyini qiymətləndirməyi xahiş ediblər. Siz özünüzü “biliksizlik pərdəsi” arxasında təsəvvür edəcək və hər bir tələbənin istedadı və səyi barədə heç nə bilmədən qiymətlərin bölünməsinə görəsiniz. Bəlkə də siz tələblərin bərabərliyi və ya bərabərsizliyindən asılı olmayaraq qiymət vermə prosesinin ədalətliyinə zəmanət verməyə üstünlük verəcəksiniz?

Hər halda qiymətlərlə bağlı olan misalda libertarianların bölgü prosesinə vurğusunu çətin şübhə altına almaq olar.

Azad iradə tərəfdarları belə nəticəyə gəlirlər ki, imkanların bərabərliyi gəlirlərin bərabərliyinə nisbətə daha ilkindir. Onlar güman edirlər ki, dövlət vətəndaşların şəxsi hüquqlarının reallaşdırılmasını təmin etməli, istedadların istifadə və uğura nail olma imkanının bərabərliyinə zəmanət verməlidir. Oyun qaydaları müəyyən edilən kimi hökumətin gəlirlərin bölgüsünün nəticələrini dəyişdirməyə heç bir əsası olmur.

Yoxsulluqla mübarizə proqramları

Beləliklə, siyasi fəlsəfədə (və praktiki siyasətdə) gəlirlərin bölüşdürülməsində hökumətin rolunun müxtəlif qiymətləndirmə konsepsiyaları vardır. Eyni zamanda cəmiyyət üzvlərinin əksəriyyəti güman edir ki, dövlət ən ehtiyacı olan vətəndaşlarına yardım göstərməyə heç olmasa cəhd etməlidir. Məşhur ifadədə deyildiyi kimi, hökumət, təhlükəsiz «xalis gəliri» təmin etməli və bəzi vətəndaşlara həddindən artıq aşağı enməyə imkan verməməlidir.

Yoxsulluq - ən mürəkkəb siyasi problemlərdən biridir. Aztəminatlı ailələrə şəxsi evin olmamasının narkotiklərdən asılılığın, xəstəliyin, zorakılığın, yeniyetmə yaşında hamilə olmağın, savadsızlığın, işsizliyin, az savadlılığın nə demək olduğu bəllidir. Kəsib ailənin üzvləri cəmiyyətin nisbətən təmin olunmuş vətəndaşlarına nisbətən daha çox cinayət törədir və onların qurbanlarına çevirirlər. Yoxsulluğun səbəblərini və nəticələrini bir-birindən ayırmaq heç də asan deyil, lakin aydındır ki, o, müxtəlif iqtisadi və sosial xəstəliklərlə bağlıdır.

Tutaq ki, siz hökumət nümayəndəsiniz və sizin məqsədiniz yoxsulluq içərisində yaşayan insanların sayını azaltmaqdır. Buna necə nail olmaq istəyirsiniz? Biz bu məsələnin həllinin bəzi variantlarını nəzərdən keçirəcəyik. Onlardan hər biri bəzi fərdlərə yoxsulluğa son qoymağa kömək edir, lakin onlardan heç biri kamil deyil, onlardan hansının daha yaxşı olduğunu müəyyən etmək isə asan deyildir.

Əmək haqqının minimum həcmi haqqında qanunvericilik

Minimum əmək haqqını müəyyən edən qanunvericilik – ardı-arası kəsilməyən diskusiyalar üçün bəhanədir. Onun tərəfdarları əmək haqqının aşağı həddünün təyin edilməsini işləyən yoxsullara bilavasitə hökumət müdaxiləsinin tələb etməyən üsul kimi nəzərdən keçirirlər. Tənqidçilər hesab edirlər ki, əmək haqqının minimum məbləği haqqında qanun hər şeydən əvvəl hüquqlarına zəmanət verməli olan yoxsullara zərər yetirir.

Minimum əmək haqqında qanunun iqtisadi rolu apardığımız təhlildə təklif və tələbat alətlərindən istifadə etdikdə aydınlaşır (VI fəsil). Onun tətbiq edilməsi aşağı ixtisas səviyyəli olan və təcrübəsi tələb və təklifin tarazlığından yüksək olan işçilərin əmək haqqının artmasını göstərir. Deməli, firmanın məsrəfləri yüksəlir, şirkətə tələb olunan əməyin kəmiyyəti isə azalır ki, bunun da nəticəsində, bizim nəzərdən keçirdiyimiz qanunun bilavasitə toxunduğu insan qrupları arasında işsizlik səviyyəsi artır. İşə olanlar daha yüksək əmək haqqı alaraq udur. Daha aşağı əmək haqqı ilə iş ala bilənlər isə firmanın qapıları arxasında qalaraq zərər çəkirlər.

Bu effektlərin nisbəti, hər şeydən əvvəl, əməyə tələbatın elastikliyi ilə müəyyən edilir. Əmək haqqının yüksək minimal məbləği tərəfdarları iddia

edirlər ki, qeyri-ixtisaslı əməyə olan tələb nisbətən qeyri-elastikdir. Buna görə də əmək haqqının yüksək minimum məbləği məşğulluğu bir qədər azaldır. Əmək haqqının aşağı həddinin müəyyənədiciləri təsdiq edirlər ki, əməyə olan tələbat firmaların öz işçilərinin sayını və istehsalın həcmi dəyişdirə bildiyi uzunmüddətli dövrdə elastikdir. Onlar qeyd edirlər ki, minimum əmək haqqı alan işçilərin çoxu yeniyetmələr, orta sinifdən çıxanlardır, buna görə də əmək haqqının aşağı həddinin müəyyən etmə siyasəti əhalinin ən yoxsul təbəqəsinə yardım göstərilməsinə istiqamətlənən siyasət kimi effektiv deyil.

Sosial sığorta

Ən yoxsul vətəndaşların həyat səviyyəsinin yüksəldilməsi üsullarından biri onların gəlirlərinin dövlət tərəfindən birbaşa artırılmasıdır ki, bunun üçün sosial sığorta sistemindən istifadə edilir. **Sosial sığorta** müxtəlif hökumət proqramlarını birləşdirən geniş anlayışdır, xüsusən, ABŞ-da uşaqlı ailələrə yardım proqramı (AFDC) vardır. AFDC proqramı üzrə yardım alan tipik ailə-atasız, işsiz anası olan ailələrdir. (1996-cı ildə sosial sığorta islahatı haqqında qəbul olunmuş qanun AFDS proqramında xeyli dəyişikliklər aparılmasına təşəbbüs göstərdi). Sosial sığortanın başqa bir proqramı (SSI) xəstələrə və ya əmək qabiliyyəti olmayan az təminatlı vətəndaşlara yardımın göstərilməsinə yönəlmişdir. Qeyd edək ki, bu proqramların iştirakçıları aşağı gəliri olan vətəndaşların heç də hamısı deyildir. Yardım alanlar başqa yoxsullarla müqayisədə kiçik yaşlı uşaqların tərbiyyəsi və ya əmək qabiliyyətinin olmaması ilə bağlı bəzi əlavə ehtiyaclara malik olmalıdırlar.

Sosial sığorta proqramlarının tənqidi ondan ibarətdir ki, onlar dövlət yardımını almağa stimül yaradır. Məsələn, onlar atanı ailəyə real və ya saxta qulluq etməyə təhrik edir, çünki bir çox ailələr maliyyə yardımını yalnız o halda alır ki, uşaqlar ailədən ayrı yaşasın. Bunlar həmçinin nığahdan kənar doğulan uşaqların sayının artmasına gətirib çıxarır. Belə ki, yardım tənha qadına yalnız o halda verilir ki, onun uşağı olsun. Sosial sığorta proqramlarının tənqidçilər iddia edirlər ki, belə siyasət həll etməli olduğu problemləri yalnız kəskinləşdirir.

Sosial sığorta sisteminin problemləri nə dərəcədə ciddidir? Bunu heç kim dəqiq bilmir. Sosial sığorta sisteminin tərəfdarları göstərir ki, dövlət vəsaiti hesabına yaşayan yoxsul tənha ana çətin ki, bənzətmək üçün nümunə kimi götürülə bilər. Bundan başqa, təhlil göstərir ki, iki valideynli ailələrin sayının azalması çətin ki, tənqidçilərin bəzən göstərdiyi kimi, sosial sığorta sistemi ilə bağlı olsun. 1970-ci illərin əvvəllərindən etibarən ABŞ-da bir valideynli ailədə yaşayan uşaqların sayının artmasına

baxmayaraq, inflyasiya səviyyəsinə uyğunlaşdırılmış sosial sığorta üzrə vəsait azalıb.

Mənfə gəlir vergisi

Hökumət vergi toplanmasının hansı sistemini seçirsə seçsin, o, gəlirlərin bölüşdürülməsinə, xüsusən də yüksək gəlirli ailələrin hökumətə az təminatlı ailələrə nisbətən qazanclarının böyük faizini vergilər şəklində verdiyi mütərəqqi gəlir vergisi zamanı təsir göstərir. Müxtəlif gəlirləri olan əhali qrupları arasında bərabərlik dövlətin vergi sisteminin yaradılmasının mühüm meyarıdır (XII fəsil).

Bir çox iqtisadçılar yoxsulların mənafeyi naminə mənfə gəlir vergisinin köməyi ilə gəlirlərin təkrar bölüşdürülməsinin tərəfdarı kimi çıxış edirlər. Mənfə gəlir vergisi zamanı varlı ailələr öz gəlirlərinə uyğun olaraq vergi ödəyicilər, aztəminatlı ailələr isə dövlətdən subsidiya alırlar, yəni mənfə vergi ödəyirlər.

Tutaq ki, hökumət ailənin vergi öhdəliklərinin hesablanmaq üçün aşağıdakı formoldan istifadə edib:

Ödənilməli olan vergi = gəlirin 1/3 hissəsi – 10 min dollar

Bu halda gəliri 60 min dollar təşkil edən ailə vergi kimi 10 min dollar, gəliri 90 min dollar olan təsərrüfat isə 20 min dollar ödəməli idi.

Gəliri 30 min dollar olan ailə vergi ödənişindən azad edilir. Üzvləri il ərzində yalnız 15 min dollar almış təsərrüfat isə 5 min dollara bərabər mənfə vergi “ödəyir”. (yəni, hökumət belə ailələrin hesabına əlavə 5 min dollar köçürür).

Mənfə gəlir vergisi sistemi yoxsul ailələrə yoxsulluq vəziyyəti haqqında heç bir arayış təqdim etmədən maliyyə yardımı almağa imkan verir. Cəmiyyət tərəfindən yardım almaq üçün yeganə əsas aşağı gəlirdir. Problemə baxışdan asılı olaraq göstərilən xüsusiyyət həm üstünlük, həm də çatışmazlıq kimi də ola bilər. Bir tərəfdən, mənfə gəlir vergisi nəgahdan kənar doğulmuş uşaqların sayına və ya boşanma statistikasına təsir göstərməyəcəkdir (müasir sosial sığorta sistemindən fərqli olaraq, onun tənqidçilərinin fikrinə görə). Digər tərəfdən, mənfə gəlir vergisi, bəzi iqtisadçı və siyasətçilərin fikrinə görə, hökumət yardımına layiq olmayan tənbelləri subsidiyalaşdırır.

Mənfə gəlir vergisi yoxsul ailələrin işləyən üzvlərinə il ərzində ödənilən vergiləri ötürüb keçən gəlir vergisinin əvəzini almağa imkan verən qazanılan gəlirə görə kredit vergisini xatırladır. Bəzi iqtisadçılar belə hesab edirlər ki, qazanmış gəlirə görə vergi krediti yalnız işləyən yoxsullara aid olduğu üçün o, yoxsulluqla mübarizə üzrə digər proqramlardan fərqli olaraq onu alanları əməyə stimullaşdırır. Bununla belə vergi krediti əhəlinin ən yoxsul təbəqəsinin nümayəndələrinin işsizliyi, xəstəliyi və ya əmək qabiliyyətinin olmadığı hallarda tətbiq edilmir.

Natural formada transfert ödənişləri

Az təminatlılara yardım göstərilməsinin daha bir üsulu müəyyən mal və xidmətlərin birbaşa təqdim edilməsidir. Məsələn, xeyriyyə təşkilatları ehtiyacı olanları Milad bayramında ərzaq, sığınacaq və oyuncaqlarla təmin edir. Hökumət yoxsul ailələrə mağazalardan ərzaq almaq üçün istifadə edilən qida talonları verir, xüsusi proqramların köməyi ilə onları tibbi xidmətlə təmin edir. Natural formada transfertlərin və birbaşa pul ödənişlərinin effektivliyi müqayisə ediləndirmi? Bu sualın birmənalı cavabı yoxdur.

Natural formada transfertlərin tərəfdarları iddia edirlər ki, onlar yoxsul ailələrə onlar üçün ən labüd olanları əldə etməyə zəmanət verirlər. Məhz ən yoxsul ailələrdə alkoqol və narkotiklər geniş istifadə edilir. Aztəminatlı ailələrə ərzaq və sığınacaq verməklə cəmiyyət daha çox əmin ola bilər ki, o, belə fəlakətli adətləri məhdudlaşdırmağa kömək edir. Məhz bu səbəbdən natural formada transfertlər pul ödənişindən daha populyardır.

Pulla ödənişin tərəfdarları iddia edirlər ki, natural formada transfertlər effektiv və etik deyil. Hökumət yoxsulların daha çox hansı mallara və xidmətlərə ehtiyac duyduqlarını bilmir. Bir çox aztəminatlı vətəndaşlar sadəcə olaraq bəxti gətirməyən adi insanlardır, lakin onların həyat səviyyələrini yüksəltmə yolunu müstəqil seçmə hüququ vardır.

Yoxsulluqla mübarizə proqramları və əməyə olan stimullar

Aztəminatlı vətəndaşlara istiqamətlənmiş bir çox proqramlar öz gücü ilə yoxsulluqdan çıxmağa səy göstərməkdən daha çox ictimai yardımı “yeməyə” təhrik edirlər. Növbəti nümunəni nəzərdən keçirək. Təsəvvür edək ki, 15 min dollar həcmində gəlir ailəyə normal həyat tərzini sürməyə imkan verir. Tutaq ki, hökumət onu hər bir ailəyə zəmanət edir. Ailə nə qədər alırsa alsın, hökumət onun gəliri və 15 min dollarlıq məbləği arasındakı fərqi ödəyir. Necə fikirləşirsiniz, belə siyasətin nəticəsi necə olacaq?

Onun əməyə olan stimula təsiri aydındır. 15 min dollardan az qazana bilən hər hansı bir fərd daha sərfəli iş axtarmaq həvəsini itirir. Onun əlavə qazandığı hər bir dollar hökumət vəsaitinin müvafiq azalmasına gətirib çıxaracaq. Yəni, dövlət əlavə gəlirə 100% vergi qoyur. 100% verginin effektiv son tarifi xeyli qaytarılmaz itkilərə gətirib çıxarır.

Verginin yüksək effektivli tarifi əlverişsiz təsiri uzun müddət ərzində davam edir. Əməyə stimulu olmayan insan professional vərdişlərini itirir. Bundan əlavə işsiz gəzib-dolanın valideynlər uşaqlara mənfi nümunədir. Bu isə uşaqların gələcəkdə iş tapıb onu saxlamaq qabiliyyətinə mənfi təsir göstərir.

Bizim haqqında danışdığımız yoxsulluqla mübarizə proqramlarının hipotetik xarakteri olsa da, onlar ilk baxışda görünə bildiyi kimi həqiqətən o qədər də uzaq deyil. Sosial sığorta, tibbi yardım, yemək talonları proqramları, qazanılmış gəlirə vergi krediti, imkansız vətəndaşlara dəstəyə istiqamətlənib - onların hamısı artdıqca ailə gəliri ilə “bağlıdır” və bu gəlir artdıqca dövlət köməyi də sona çatır. Bütün bu proqramlar toplandıqda verginin effektiv son tarifi kəskin şəkildə artır və bəzən 100%-i keçir. Buna görə də ailənin gəlirləri artdıqca vəsaiti alanlar birbaşa itkiyə məruz qalırlar. Yoxsullara kömək etməyə çalışaraq hökumət onların ailələrini işdən uzaqlaşdırır. Yoxsulluqla mübarizə ilə proqramın tənqidçilərinin sözlərinə görə, onlar əməyə neqativ münasibəti və yoxsulluq mədəniyyətini formalaşdırır.

Elə görünə bilər ki, problemin həlli aydındır - ailənin gəlirləri artdıqca yoxsulluq üzrə vəsaitin həcmi azaltmaq lazımdır. Məsələn, azəminatlı ailə şəxsi səyi ilə qazandığı hər bir dollarlıq vəsaitin 30 sentini itirsə, verginin effektiv son tarifi 30% təşkil edir. Sözsüz ki o, əməyə olan həvəsi müəyyən dərəcə azaldır, lakin tamamilə aradan qaldırmır.

Problem ondadır ki, məsələnin belə həlli yoxsulluqla mübarizə üzrə proqramın dəyərini xeyli dərəcədə yüksəldir. Yoxsul ailənin gəliri artdıqca yardımın ölçüsü tədricən azalırsa, yoxsulluq həddindən təzəcə qalxmış ailə, xeyli maddi yardım almalıdır. Müxtəlif ölçülü yardımlar nə qədər çox olarsa, nə qədər çox ailə onları alarsa, dövlət proqramının dəyəri də bir o qədər yüksək olar. Beləliklə, siyasətçilər azəminatlı vətəndaşlarla bağlı verginin yüksək effektiv son tarifi ilə qanuna riayət edən vergi ödəyiciləri üçün yoxsulluğun azalması üzrə bahalı proqramlar arasında seçimlə üzləşirlər.

1996-cı ildə respublikaçılar tərəfindən nəzarət edilən ABŞ konqresi bu problemin həllinə istiqamətlənmiş amerikalının yardım alma hüququnun müddətini məhdudlaşdıran sosial sığorta islahatı haqqında qanun qəbul etdi. Qanunun tərəfdarları iddia edirlər ki, dövlət tərəfindən daim pul yardımı almaqla bağlı olan əlverişsiz effektlərin aşağı düşməsinə gətirib çıxarır. Tənqidçilərsə bildirir ki, o, cəmiyyətin ən uğursuz üzvlərinə qarşı həddindən artıq sərtidir və 1990-cı illərin sonunda yoxsulluq həddindən kənarda yaşayan adamların sayının aşağı düşməsi, dövlətin sosial proqramları sayəsində deyil, əsasən, iqtisadiyyatın ümumi yüksəlişi hesabına baş vermişdir.

Nəticə

Gəlirlərin bölüşdürülməsinin ədalətliliyi haqqında diskussiyaların tarixi bir çox minillikləri əhatə edir. Qədim yunan filosofu Platon hesab edirdi ki, ideal cəmiyyətdə ən varlı adamın gəliri, ən yoxsul adamın gəlirini 4 dəfədən çox ötüb keçmir. Bərabərliyin cəmiyyətə təyin edilməsi böyük çətinliklə

bağlı olsa da, aydındır ki, amerika cəmiyyətində onun dərəcəsi Platonun idealına müvafiq gəlmir.

İqtisad elminin 10 prinsipindən birində deyilir ki, hökumətin bəzən bazar fəaliyyətinin nəticələrini yaxşılaşdırmaq imkanı vardır. Bununla belə həmin prinsipin gəlirlərin bölüşdürülməsinə tətbiq edilməsi məsələsi ixtilaf doğurur. Filosof və siyasətçilərin arzu olunan bərabərsizliyin və gəlirlərin bölüşdürülmə nisbətlərindəki dəyişikliklərdə dövlətin rolunun qiymətləndirilməsinə baxışları bir-birindən seçilir.

Ekonomiksin digər prinsipi iddia edir ki, insan seçim edir. Uğur qazanmış adamları cəzalandırma və uğursuzları mükafatlandırma siyasəti insanın uğur qazanmağa olan səyini azaldır. Beləliklə, siyasətçilər ədalətlik və effektivlik arasında seçimin labüdlüyü ilə toqquşurlar. Piroq nə qədər ədalətlə bölünərsə, onun payları da bir o qədər az olur. Gəlirlərin bölüşdürülməsinin bu qaydası ilə demək olar ki, diskussiyanın bütün iştirakçıları razıdır.

VII HİSSƏ
MAKROİQTİSADI GÖSTƏRİCİLƏR

Fəsil 21

MİLLİ GƏLİR NECƏ ÖLÇÜLÜR

Təhsilinizi bitirdikdən sonra sizin iş tapmaq imkanlarınız əhəmiyyətli dərəcədə iqtisadiyyatın vəziyyəti ilə müəyyən olunacaq. Yüksəliş dövründə firmalar əmtəə və xidmətlərin istehsalını artırır, əhalinin məşğulluğu yüksəlir və işə düzəlmək məsələsi asanlaşır. İqtisadi tənəzzül zamanı məhsul buraxılışı aşağı düşür, işsizlik artır və sizi qane edən iş yeri tapmaq asan olmur.

İqtisadi problemlər bilavasitə hər birimizə toxunduğu üçün kütləvi informasiya vasitələri onlara daha çox diqqət ayırırlar. İndiki dövrdə milli və dünya iqtisadiyyatının vəziyyəti haqda statistik məlumatlar olmayan qəzet tapmaq mümkün deyildir. Statistika iqtisadiyyatda məcmu gəliri (ÜDM), qiymətlərin orta artım səviyyəsini (inflyasiya), məşğul olmayan işçi qüvvəsi hissəsini (işsizliyin səviyyəsi), ticarət şəbəkəsində satışların ümumi həcmi (pərakəndə ticarətin həcmi) və digər ölkələrlə ticarətdə uyğunsuzluqları (ticarət balansının kəsri) ölçməyə imkan verir. Bütün bunlar *makroiqtisadi göstəricilər* adlanır və konkret firmanın yaxud ev təsərrüfatının deyil, iqtisadiyyatın ümumilikdə vəziyyətini əks etdirirlər.

Nəzərdən keçirdiyimiz kimi iqtisad elmi iki əsas istiqamətdən: makroiqtisadiyyat və mikroiqtisadiyyatdan ibarətdir (Fəsil 2).

Mikroiqtisadiyyat ev təsərrüfatı və firmalar bazarında qarşılıqlı əlaqələri və qərarların qəbul edilməsi proseslərini öyrənir. **Makroiqtisadiyyat** iqtisadiyyatı ümumilikdə tədqiq edir, onun məqsədi eyni zamanda çoxlu bazarlar, firmalar və ev təsərrüfatlarına təsir edən ümumi dəyişikliklərin izahından ibarətdir. Məsələn, makroiqtisadçılar «Nə üçün bir ölkədə adam başına düşən gəlir digər ölkədəkindən aşağıdır?», «Nə üçün müəyyən vaxt dövründə qiymətlər sürətlə artır, bəzi dövrlər isə sabit qalır?», «Nə üçün bəzi illər məhsul istehsalı və məşğulluq artır, bəzən isə azalır?» kimi suallara cavab axtarırlar. Bütün bu problemlər makroiqtisadi sahəyə aiddir.

Ümumilikdə iqtisadiyyatın fəaliyyəti ayrı-ayrı firmaların, ev təsərrüfatlarının fəaliyyəti və onların müxtəlif bazarlarda qarşılıqlı əlaqələri ilə müəyyən olunduğu üçün makroiqtisadiyyat və mikroiqtisadiyyat bir-biri ilə sıx əlaqədardırlar. Çox vaxt onlar eyni anlayışlardan məsələn, tələb və

təklifdən istifadə edirlər. Lakin bütövlükdə iqtisadiyyatın öyrənilməsi tədqiqatçı qarşısında tamamilə yeni problemlər qoyur.

Bu və bundan sonrakı fəsildə biz iqtisadçılar və siyasətçilər tərəfindən iqtisadiyyatın mövcud vəziyyətinin qiymətləndirilməsi üçün istifadə olunan və iqtisadiyyatda baş verən dəyişiklikləri və onları makroiqtisadi mövqedən izah edən bəzi ümumiləşdirilmiş göstəriciləri nəzərdən keçirəcəyik. Biz bütün firma və ev təsərrüfatlarının məcmu gəlirini ölçməyə imkan verən *ümumi daxili məhsul* anlayışını, yaxud qısaca ÜDM təhlil edəcəyik. Cəmiyyətin iqtisadi rifahının ən sadə göstəricisi kimi nəzərdən keçirilən ÜDM çox vaxt statistik hesabatlarda istifadə olunur.

İqtisadiyyatda gəlirlər və xərclər

Əgər sizə hər hansı bir şəxsin maddi rifahını qiymətləndirmək təklif olunsaydı, siz ilk növbədə onun gəlirlərinə diqqət yetirəcəksiniz. Yüksək gəlirləri olan şəxslər öz tələbatlarının çoxunu ödəmək və yüksək həyat səviyyəsindən (yaxşı yaşayış şəraiti, keyfiyyətli tibbi xidmət, son model avtomobil və bahalı kurortlarda istirahət) həzz almaq imkanına malikdirlər.

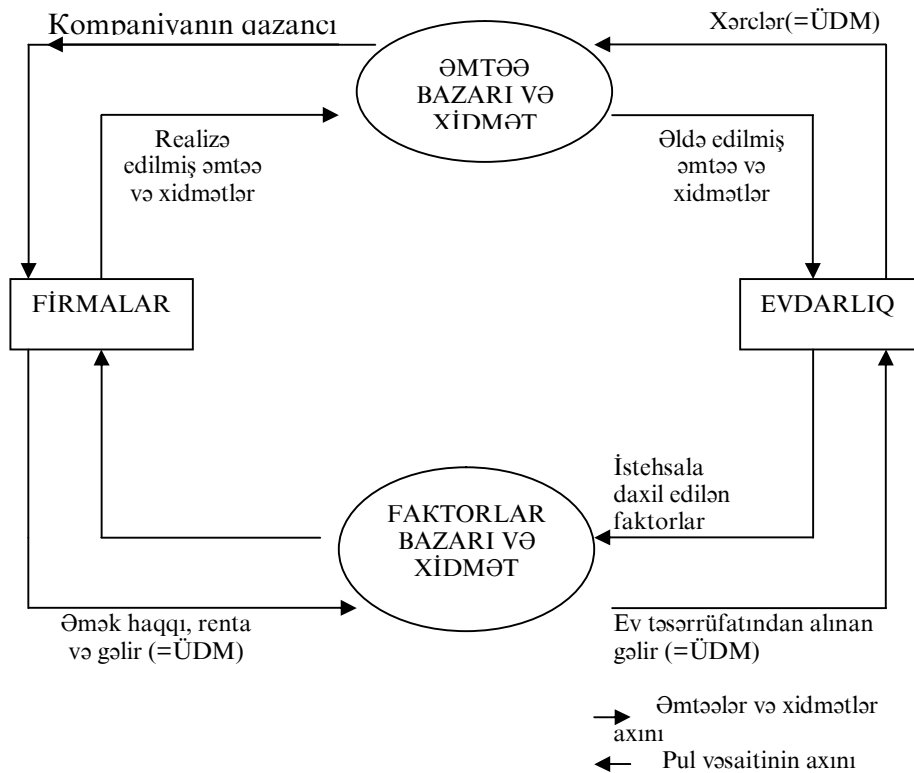
İqtisadiyyatın ümumi vəziyyətinin qiymətləndirilməsi zamanı analoji yanaşmanın istifadəsi məntiqə uyğun olardı. Dövlətin iqtisadiyyatının yaxşı, yaxud pis fəaliyyət göstərməsini müəyyən etmək üçün bütün təsərrüfat subyektlərinin gəlirlərinin cəmini tapmağa cəhd etmək təbii. Bu problem ümumi daxili məhsulun (ÜDM) müəyyən olunması çərçivəsində həll olunur.

ÜDM eyni zamanda həm bütün təsərrüfat subyektlərinin ümumi gəlirini, həm də istehsal olunan əmtəə və xidmətlərin istehlakının həcmi cəmini ölçür. Belə ikili hesabın mənası ondan ibarətdir ki, hər iki göstərici üst-üstə düşməlidir. Ümumilikdə iqtisadiyyat üzrə gəlirlərin ümumi həcmi xərclərin ümumi həcminə bərabər olmalıdır.

Bu müddəanın məntiqiyyəti nədən əmələ gəlir? Məsələn, ondadır ki, hər bir sövdələşmə aktında iki tərəf: alıcı və satıcı iştirak edir və onlardan birinin xərclədiyi hər dollar, digərinin gəlirinə çevrilir. Məsələn, bağçadakı otları təmizləmək üçün Karen Duquya 100\$ ödədiyi situasiyanı nəzərdən keçirək. Bu zaman Duqu xidmətin satıcısı, Karen isə alıcısı kimi çıxış edir. Tərəflərin sövdələşməsi xərclərin və gəlirlərin ümumi həcminə eyni məbləği əlavə edir və nəticədə ÜDM 100\$ artır.

İqtisadiyyatda material və pul axınlarının dövrəni əks etdirən şəkil 21.1 xərclərin və gəlirlərin bərabərliyini əyani nümayiş etdirməyə imkan verir. (axınların dövrəni sxemi ilə fəsil 2-də tanış olmuşduq.) Şəkil ev təsərrüfatları və firmaların (bazar şəraitində əmtəə və xidmətlərin istehsalçıları) qarşılıqlı əlaqə proseslərinin sadələşdirilmiş iqtisadi modelini əks etdirir. Bu modeldə ev təsərrüfatları əmtəə və xidmətlər bazarları vasitəsilə ifadə olunmuş vəsaitləri onları istehsal edən firmalara tərəf

yönəldirlər. Firmalar isə öz növbəsində əldə olunan vəsaitləri istehsal amilləri bazarına yönəldərək işçilərin əmək haqqının və icarə haqqlarının ödənilməsinə həyata keçirirlər, eləcə də öz sahibkarlarına mənfəət ödəyirlər. Beləliklə, sadələşdirilmiş iqtisadi modeldə pullar fasiləsiz olaraq ev təsərrüfatlarından firmalara və əksinə dövr edirlər, ÜDM isə ya ev təsərrüfatlarının xərclərinin cəmi kimi, yaxud istehsal amillərinin ödənilməsi üzrə firmaların xərclərinin cəmi kimi ölçülür. İqtisadiyyatın belə şərhə zamanı bir tərəfin xərcləri bütövlükdə digər tərəfin gəlirlərinə çevrildiyi üçün ÜDM-un ölçüləri onun hesablanması üsullarından asılı deyildir.



Şəkil 21.1. İqtisadiyyatda axınların dövrəsinin diaqramı

Real iqtisadiyyatın fəaliyyəti şəkil 21.1-də göstərildiyindən daha mürəkkəb sxem üzrə baş verir. Belə ki, ev təsərrüfatları gəlirləri təkcə öz tələbatlarının ödənilməsinə deyil, həm də dövlətə vergilərin ödənilməsinə yönəldirlər, eləcə də onları əmanətlərin müxtəlif formalarında akkumulyasiya edirlər. Firmalar tərəfindən istehsal olunan əmtəə və xidmətləri təkcə ev təsərrüfatları deyil, həm də dövlət alır, bir hissəsinə isə onları gələcəkdə öz məhsullarının buraxılışı üçün istifadə etməyi planlaşdıran

digər firmalar əldə edirlər. Lakin bu şərtlərdən asılı olmayaraq sövdələşmədə həmişə iki tərəf iştirak edir: alıcı və satıcı, deməli, ümumilikdə iqtisadiyyat üçün gəlirlərin ümumi məbləği xərclərin ümumi məbləğinə bərabərdir.

Ümumi daxili məhsulun hesablanması

İndi isə ÜDM-un mənasını ümumi şəkildə müəyyənləşdirdikdən sonra onun hesablanması üsullarının üzərində dayanacaq. Beləliklə, ÜDM-un müəyyənləşdirməsinə qayıdaq.

- **Ümumi daxili məhsul (ÜDM)** müəyyən müddət ərzində ölkə daxilində istehsal olunan bütün son əmtəə və xidmətlərin bazar qiymətidir.

Bu tərif ÜDM-u çox sadə ifadə edir, əslində isə onun hesablanması zamanı ilk baxışda nəzərə çarpmayan problemlər meydana çıxır. Buna görə də əvvəlcə tərifin ayrı-ayrı hissələrini nəzərdən keçirək.

«ÜDM müəyyən müddət ərzində ...»

Ümumi daxili məhsul konkret zaman vahidi, adətən bir il, yaxud rüb ərzində istehsal olunan məhsulun kəmiyyətini əks etdirir.

Dövlət ÜDM-un rüb üzrə göstəricisini elan etdikdə adətən onun ölçüsü «illik hesablanma» ilə verilir. Bu o deməkdir ki, təqdim olunan rəqəmlər 3 ay ərzində bütün xərclərin və gəlirlərin məbləğinin 4 mislini əks etdirir. Belə yanaşma rüblük və illik ÜDM-un rəqəmlərinin daha əyani tutuşdurulması üçün istifadə olunur. Bundan əlavə bir rüb üzrə ÜDM-un səviyyəsi *mövsümü düzəlişi* nəzərə almaqla təqdim olunur. Mövsümi düzəliş il ərzində əmtəə və xidmətlərin istehsalı və istehlakındakı qeyri bərabərlikləri məsələn, yeni il qabağı satışlar zamanı əhalinin xərcləri ən yüksək həddə çatdığı zaman, aradan qaldırmağa imkan verir. İqtisadçılar və siyasətçilər üçün ölkə ərazisində vəziyyət barədə obyektiv informasiya malik olmaq çox vacibdir, buna görə də rəsmi dərc olunan ÜDM-un qiymətinə həmişə mövsümü düzəliş də daxil olunur.

«... ölkə daxilində...»

ÜDM konkret dövlətin sərhədləri daxilində istehsal olunan məhsulun dəyərini hesablayır. Əgər Kanada vətəndaşı müvəqqəti ABŞ-da işləyirsə, bu zaman onun əməyinin nəticəsi ABŞ-ın ÜDM-unun bir hissəsi olur. Amerikalı Haitidə fabrik sahibi olursa, bu fabrikin məhsulu ABŞ-ın deyil, həmin ölkənin ÜDM-na daxil olur. Beləliklə, dövlətin ÜDM-una istehsalçının vətəndaşlığından asılı olmayaraq həmin dövlətin ərazisində istehsal olunan bütün əmtəə və xidmətlər daxildir.

«...istehsal olunan...»

ÜDM-a bütün yenidən istehsal olunan əmtəə və xidmətlər daxil edilir və nəzərdən keçirilən dövr ərzində satılmış, lakin keçmişdə istehsal olunmuş əmtəələr çıxarılır. Məsələn, əgər *General Motors* korporasiyası yeni avtomobil istehsal edir və satırsa onun qiyməti ÜDM-a daxil edilir. Lakin əgər bir nəfər öz köhnə avtomobilini başqasına satırsa sövdələşmənin dəyəri ÜDM-a daxil edilmir.

«...bütün...»

ÜDM-a mümkün qədər bütün qanuni istehsal olunan və satılan əmtəə və xidmətlər alma və portağallardan kitab və filmlərə; bərbərin kəsdiyi saçdan həkim və vəkilin məsləhətlərinə qədər daxil olunmalıdır.

ÜDM mənzil kirayəsinin bazar dəyərini də nəzərə alır. İcarəyə verilən yerlər üçün o, çox asanlıqla ya icarədarların xərclərinin məbləği kimi, ya da icarəyə verənlərin gəlirlərinin məbləği kimi müəyyən edilir. Lakin insanların çoxu öz şəxsi evlərində yaşayırlar və deməli, heç bir icarə xərcləri ödəmirlər. Dövlət vətəndaşların bu qrupunun ÜDM-a əlavəsini nəzərə alaraq, onun tərkibinə bu vətəndaşların «icarə ödəmələrinin» bazar qiymətlərinə uyğun ölçülmüş xəyali məbləğini daxil edir. Əslində ÜDM-a həm mənzil sahiblərinin «icarədar» kimi ehtimal edilən xərcləri, həm də icarəyə verənlər kimi onların gəlirlərinin xəyali məbləği də daxildir.

Dəyərinin ölçülməsinin çətinliyi ilə əlaqədar olaraq ÜDM-a daxil edilməyən bir qrup əmtəələr möcuddur. Bunlara qeyri-qanuni yollarla istehsal olunan və satılan (məsələn, narkotik maddələr) ya da yalnız ailənin tələbatını ödəmək üçün ev təsərrüfatları tərəfindən istehsal olunan əmtəələr aiddir. Buna görə də ÜDM-da mağazadan alınan tərəvəzlər nəzərə alınır, lakin həyatı sahədə becərilib ailə tərəfindən istehlak olunanlar isə nəzərə alınmır.

Belə kənara çıxmalar bəzən paradoksal vəziyyətlərə gətirib çıxarır. Bağcadakı otları təmizləməyə görə Karen Duquya haqq ödədikdə onun əməyinin nəticələri ÜDM-a daxil edilir. Lakin Karenlə Duqu evlənərsə vəziyyət tamamilə dəyişir. Bu zaman əmək bazarında reallaşmayan Duqunun əməyi ÜDM-a daxil edilmir. Beləliklə, demək olar ki, Karenlə Duqunun ailə qurması ABŞ-ın ÜDM-nun azalmasına gətirib çıxara bilər.

«...son...»

International Paper kompaniyası Hallmark firmasının konvert istehsalı üçün kağız istehsal etdikdə kağız aralıq, konvert isə son məhsul hesab olunur. ÜDM-a yalnız son məhsulların dəyəri daxil edilir. Çünki, aralıq məhsulların dəyəri artıq onlara daxil edilmişdir. Yuxarıda göstərilən

misalda ÜDM-a yalnız konvertlərin dəyəri daxil ediləcək, ona görə ki, onların dəyərində kağızın dəyəri artıq daxil edilmişdir.

Bu zaman müstəsna olaraq aralıq məhsullar texnoloji prosesə dərhal daxil olmayıb, sonradan satılmaq, yaxud istehsalda istifadə olunmaq üçün firmaların balansında müəyyən müddət qaldıqda onların dəyəri ÜDM-a daxil edilir. Bu zaman müəyyən müddət çərçivəsində onlar son məhsul kimi nəzərdən keçirilir və ÜDM-a daxil edilir. Lakin sonradan onlardan istifadə edildikdə firmanın aktivləri azalır, ÜDM-un həcmi isə həmin məbləğdə aşağı düşür.

«...əmtəə və xidmətlərin...»

ÜDM-a həm maddi nemətlərin (ərzaq məhsulları, geyim, avtomobillər) istehsalı, həm də konkret olaraq fiziki ölçülə bilməyən xidmətlər (bərbərin saç kəsməsi, mənzilin yığışdırılması, həkim məsləhəti) daxil edilir. Əgər bəyəndiyiniz rok qrupun diskini əldə edirsinizsə siz bazar əmtəəsi alırsınız və onun dəyəri ÜDM-a daxil edilir. Bu qrupun konsertinə bilet əldə etdikdə isə xidmətin haqqını ödəyirsiniz və bu halda da xidmətin dəyəri ÜDM-a daxil edilir.

«...bazar qiymətidir.»

Yəqin ki, iqtisad elmində hesabdan fərqli olaraq «alma və portağalları cəmləmək mümkün deyil»dir kəlamı sizə məlumdur. Lakin ÜDM-un hesablanması zamanı tamamilə müxtəlif növlü çoxlu əmtəələri bir iqtisadi göstəricidə cəmləməklə təxminən belə bir əməliyyatı həyata keçirmək lazım olur. İstehlakçının bu və ya digər əmtəəni əldə etmək üçün ödəməyə hazır olduğu pulların miqdarını əks etdirən bazar qiymətlərinin istifadəsi bu çətinliyi aradan qaldırmağa kömək edir. Beləliklə, əgər bir almanın qiyməti iki portağalın qiymətinə bərabədirsə, bu zaman ÜDM-da almanın çəkisi portağala nisbətən iki dəfə çox olacaq.

İndi isə ÜDM-un tərifini bir daha təkrar edək.

- Ümumi daxili məhsul (ÜDM) müəyyən müddət ərzində ölkə daxilində istehsal olunan bütün son əmtəə və xidmətlərin bazar qiymətidir.

▪

Yaddaş guşəsi

Gəlirlərin digər üç göstəricisi

ABŞ-ın ticarət nazirliyi üç aydan bir ÜDM haqqında məlumatları təqdim etdikdə hesabatlarda gəlirlərin bəzi digər göstəriciləri də istifadə olunur. Bu göstəricilər bir-birindən hesablanma üsulları ilə fərqlənirlər. Onlardan ən mühüm üçü aşağıdakılardır.

- *Xalis milli məhsul (XMM)* – *amortizasiya* (avadanlıqların və istehsal binalarının köhnəlmə dəyəri) xərclərinin məbləğini çıxmaqla ölkə vətəndaşlarının ümumi gəlirlərini ifadə edir. Ticarət Nazirliyinin hesabatlarında amortizasiya ayırmaları «əsas fondların istifadəsi» kimi nəzərə alınır.
- *Şəxsi gəlir* – bütün ev təsərrüfatları və şəxsi qeyri -səhmdar müəssisələrin gəlirlərinin cəmi kimi müəyyən olunur. Şəxsi gəlirə ÜDM və XMM fərqli olaraq bölüşdürülməmiş gəlirlər, yəni səhmdarlara dividendlər ödənildikdən sonra müəssisələrin ixtiyarında qalan səhmdar cəmiyyətlərin mənfəətinin bir hissəsi daxil deyildir. Bundan əlavə burada dövlətin qiymətli kağızlarından əldə olunan faizlər eləcə də dövlət sosial müavinətləri də nəzərə alınır.
- *Sərəncamda qalan şəxsi gəlir* – dövlət qarşısında bütün maliyyə borcları ödənildikdən sonra (vergi və qeyri-vergi ödəmələri (məsələn, lisenziyanın əldə edilməsi)) bütün ev təsərrüfatları və xüsusi qeyri –səhmdar müəssisələrin sərəncamında qalan gəlirlərin cəminə bərabərdir.

Məcmu gəlirin müxtəlif göstəriciləri bir-birindən nəzərə çarpacaq dərəcədə fərqlənsələr də onların hər biri ümumilikdə iqtisadiyyatdakı vəziyyəti kifayət qədər obyektiv əks etdirirlər. ÜDM-un artması, yaxud azalması uyğun olaraq digər göstəricilərdə də özünü göstərir, buna görə də iqtisadiyyatın vəziyyətinin təhlili zamanı onlardan hər birinə əsaslanmaq olar.

Ayındır ki, ÜDM iqtisadi aktivliyin qiymətləndirilməsinin çox mürəkkəb göstəricisidir. Makroiqtisadiyyatın sonrakı tədqiqində onun hesablanması digər xırdalıqları ilə tanış olacaqsınız, lakin indi isə ona diqqət yetirməliyik ki, onun sözlə ifadəsinin hər bir hissəsi çox dərin mənaya malikdir.

ÜDM-un tərkibi

İqtisadiyyatda xərclər çox müxtəlif formalara malikdir: Smit ailəsi restoranda nahar edir, *General Motors* korporasiyası özünün yeni avtomobil zavodunu tikir, Hərbi Dəniz Gəmiçiliyi yeni sualtı gəmi sifariş verir, *British Airways* kompaniyası *Boeingdən* yeni təyyarə alır. ÜDM-a ölkə daxilində istehsal olunan əmtəə və xidmətlərin ödənilməsinə yönəldilmiş xərclərin bütün növləri daxildir.

Resursların məhdudluğu şəraitində iqtisadiyyatın fəaliyyətinin daha yaxşı başa düşülməsi üçün alimlər müxtəlif növ xərclər üzrə ÜDM-un tərkibini aşağıdakı kimi təhlil edirlər. ÜDM-un həcmi (*Y* kimi işarə

olunur) dörd əsas tərkib hissəsinə ayrılır: istehlak (C), investisiyalar (I), dövlət sifarişləri (G) və xalis ixrac (NX):

$$Y = C + I + G + NX$$

Bu tənlik əslində ona daxil olan dəyişənlərin istənilən qiymətində doğru olan bərabərlikdir, ona görə ki, ÜDM-da hesablanan hər dollar öz əksini dörd növ xərclərdən birində tapır.

ÜDM-un hər tərkib hissəsini ayrılıqda bir sadə misalla nəzərdən keçirək. **İstehlak** -ev təssərrüfatlarının əmtəə və xidmətlərin əldə olunmasına çəkdiyi xərclər məsələn, Smit ailəsinin restoranda naharına görə hesabın ödənilməsi. **İnvestisiyalar** – avadanlıqların və daşınmaz əmlakın alınmasına çəkilən xərclər məsələn, *General Motors* kompaniyasının yeni zavodunun tikintisi zamanı. Buraya əslində investisiya olan, lakin formal olaraq ev təssərrüfatlarının məsrəflərini özündə əks etdirən yeni evlərin alınmasına çəkilən xərclər də aiddir. **Dövlət xərcləri** – istənilən səviyyələrdə dövlət hakimiyyəti orqanlarının saxlanması üçün zəruri olan bütün əmtəə və xidmətlərin alınmasına çəkilən xərclər buraya aiddir məsələn, Hərbi Dəniz Gəmiçiliyi tərəfindən yeni sualtı gəminin alınması. **Xalis ixrac** – yerli malların xarici bazarlarda satışından (ixrac) əldə olunan gəlirlərin məbləği ilə xarici malların alınmasına (idxal) çəkilən xərclərin məbləği arasında fərqi əks etdirir. Yerli firma öz məhsulunu xaricə satarsa ABŞ-ın xalis ixracının göstəricisi yüksəlir, Amerikanın *Boeing* kompaniyası və İngiltərənin *British Airways* kompaniyası arasındakı sövdələşmə halında olduğu kimi.

«Xalis» sözü belə bir faktı vurğulayır ki, bu göstəricinin hesablanması zamanı idxalın həcmi ixracın həcmindən çıxılır, ona görə ki, xaricdəki əmtəə və xidmətlər ÜDM-un digər komponentlərinin tərkibinə daxil edilir. Məsələn, fərz edək ki, Amerikalı 30.000 \$ qiymətində «Volvo» markalı İsveç avtomobili alır, bu da istehlakın göstəricisini 30.000 \$ artırır, çünki bu istehlak xərclərinə aiddir. Başqa sözlə desək xalis ixracın göstəricisinə «mənfi» işarə ilə xaricdə istehsal olunmuş əmtəə və xidmətlərin dəyəri daxildir, ona görə ki, bu əmtəə və xidmətlər istehlaka, investisiyalara, yaxud dövlət xərclərinə «müsbət» işarə ilə daxil edilir. Beləliklə, firma, ev təssərrüfatı, yaxud dövlət xaricdə istehsal olunan əmtəə, ya da xidmətin dəyərini ödəyirsə xalis ixracın həcmi azalır, lakin bu zaman istehlakın, investisiyaların, yaxud dövlət xərclərinin səviyyəsi artdığı üçün ÜDM-un ümumi kəmiyyəti dəyişmir.

Dövlət sifarişləri anlayışının mənasının da müəyyən izaha ehtiyacı vardır. Məsələn: dövlət hərbi qulluqçunun əmək haqqını ödədikdə sözsüz ki, bu pullar dövlət xərclərinə daxil edilir. Bəs, sosial sığorta proqramı üzrə təqaüdlərin ödənilməsinə istifadə olunan vəsaitlər haraya daxil edilməlidir? Adətən, belə xərclər *transfert ödəmələr* adlanır, ona görə ki, bunlar əmtəə və xidmətlərin cari istehsalına görə haqq deyildirlər. Makroiqtisadi

mövqedən transfert ödəmələr vergi güzəşti kimi qiymətləndirilir. Vergi güzəştləri kimi onlar da ev təssərrüfatlarının gəlirlərində dəyişikliklərə səbəb olurlar, lakin məhsul buraxılışında heç cür əks olunmurlar. ÜDM – da əmtəə və xidmətlərin istehsalından əldə olunan gəlirlər (və xərclər) nəzərə alındığı üçün transfert ödəmələr dövlət xərclərinin tərkib hissəsi kimi nəzərdən keçirilmir.

Cədvəl 21.1-də 1998-ci il üzrə ABŞ-ın ÜDM-un strukturu verilmişdir. Həmin il ÜDM 8,5 trln. \$ həcmində idi, bu isə 270 milyon nəfər əhali üzrə adam başına 31522 \$ deməkdir. ÜDM-un həcmnin təxminən 2/3 -i, yəni adam başına hesabladıqda 21511 \$ -ı istehlakın payına düşür. Orta statistik amerikalının payına düşən investisiyaların və dövlət xərclərinin ölçüsü isə uyğun olaraq 5063 \$ və 5507 \$ olmuşdur. Xalis ixracın göstəricisi isə mənfidir adam başına - 373 \$, bu isə onu göstərir ki, amerikalılar xaricə satdıqlarından çox xarici mallar almışlar.

Cədvəl 21.1

1998-ci il üzrə ABŞ-ın ÜDM-u və onun tərkibi

	Cəmi, mlrd. \$	Adam başına, \$	Yekun faizlə üzrə
ÜDM (Y)	8511	31522	100
İstehlak (C)	5808	21511	68
İnvestisiyalar (I)	1367	5063	16
Dövlət xərcləri (G)	1487	5507	18
Xalis ixrac (NX)	-151	-559	-2

Mənbə: U.S. Department of Commerce.

Real və nominal ÜDM

Beləliklə, ÜDM -a istehsal olunan bütün əmtəə və xidmətlərin bazar qiyməti daxil edilir. Əgər bir il üzrə onların istehlak göstəricisi yüksəlsə bunun iki izahı ola bilər: (1) iqtisadiyyatda istehsalın artımı müşahidə olunur; (2) əmtəə və xidmətlər daha baha qiymətlərlə satılmağa başlamışdır.

İqtisadçılar ÜDM-un artımını təhlil edərkən hər iki səbəbin təsirlərini dürüst müəyyənləşdirməyə və qiymətlərin artmasından asılı olmayaraq istehsalın əslində nə qədər artdığını müəyyən etməyə cəhd göstərirlər. Bunun üçün «Bu il istehsal olunan əmtəə və xidmətlərin dəyəri keçən ilin qiymətləri ilə hesablanarsa, onun göstəricisi nəyə bərabər olacaqdır?» fərziyyə xarakterli suala cavab verməyə imkan verən *real ÜDM-un* göstəricisindən istifadə olunur. Belə yanaşma qısa dövr ərzində iqtisadi artımın müqayisəli təhlilini etməyi imkan verir.

Real ÜDM-un müəyyənləşdirilməsini daha yaxşı başa düşmək üçün aşağıdakı hesab misalını nəzərdən keçirək:

Hesab misalı

Yalnız iki növ əmtəə: hot-doq və hamburger istehsal edən xəyali iqtisadiyyatın fəaliyyətinin nəticələrini əks etdirən cədvəl 21.2-yə nəzər yetirək. Cədvəldə 2001, 2002 və 2003-cü illərdə əmtəə vahidinin satış qiymətləri və onların buraxılışının həcmi barədə məlumatlar əks olunmuşdur.

Cədvəl 21.2.

Real və nominal ÜDM

İllər	İstehsalın həcmi və qiymətlər			
	Hot-doqun qiyməti, \$	Hot-doq istehsalının həcmi	Hamburgerlərin qiyməti, \$	Hamburger istehsalının həcmi
2001	1	100	2	50
2002	2	150	3	100
2003	3	200	4	150
	Nominal ÜDM-un hesablanması			
2001	(biri 1\$-dan x 100 hot-doq) + (biri 2\$-dan x 50 hamburger) = 200\$			
2002	(biri 2\$-dan x 150 hot-doq) + (biri 3\$-dan x 100 hamburger) = 600\$			
2003	(biri 3\$-dan x 200 hot-doq) + (biri 4\$-dan x 150 hamburger) = 1200\$			
	Real ÜDM-un hesablanması (Bazis ili 2001)			
2001	(biri 1\$-dan x 100 hot-doq) + (biri 2\$-dan x 50 hamburger) = 200\$			
2002	(biri 1\$-dan x 150 hot-doq) + (biri 2\$-dan x 100 hamburger) = 350\$			
2003	(biri 1\$-dan x 200 hot-doq) + (biri 2\$-dan x 150 hamburger) = 500\$			
	ÜDM-un deflyatorunun hesablanması			
2001	(\$200 / \$200 x 100) = 100			
2002	(\$600 / \$350 x 100) = 171			
2003	(\$1200 / \$500 x 100) = 240			

Məhsulların əldə olunmasına çəkilən xərclərin ümumi məbləğini hesablamaq üçün hər növ məhsul miqdarının uyğun olaraq həmin məhsulun birinin qiymətinin göstəricisinə hasillərinin cəmini tapmaq lazımdır. Belə ki, əgər 2001-ci ildə uyğun olaraq biri 1 \$ və 2 \$-a satılan 100 hot-doq və 50 hamburger istehsal olunmuşdursa, bu zaman əhalinin onların əldə olunmasına çəkilən xərcləri 200\$ -dan ibarət olmuşdur. Mövcud qiymətlərdə ifadə edilmiş istehsal olunmuş əmtəə və xidmətlərin dəyərinin belə göstəricisi **nominal ÜDM** adlanır.

Cədvəldə nominal ÜDM-un 2001-ci ildə 200 \$-dan 2002-ci ildə 600 \$-a və 2003-cü ildə 1200 \$-a qədər artması barədə məlumatlar verilmişdir. Nominal ÜDM-un artımına müəyyən dərəcədə məhsul buraxılışının artımı və müəyyən dərəcədə qiymətlərin dəyişməsi səbəb olmuşdur.

Qiymətlərin səviyyəsindən asılı olmayaraq istehsal olunan məhsulun həcmi qiyamətləndirilməsi üçün *bazis* adlanan müəyyən dövrün sabit qiymətlərlə hesablanan yaradılmış əmtəə və xidmətlərin dəyərini əks

etdirən **real ÜDM** anlayışından istifadə edəcəyik. Beləliklə, bazis dövrünün qiymətlərindən istifadə müxtəlif illərin məhsul buraxılışı həcmnin kəmiyyətə müqayisəsinə imkan yaradacaq.

Göstərdiyimiz misalda basiz ili kimi 2001-ci ili qəbul edərək və hot-dog, hamburgerlərin məhsul buraxılışının uyğun həcmələrinə onu vurmaqla 2001, 2002 və 2003-cü illərdə real ÜDM-un göstəricisini müəyyən edəcəyik. Nəticədə 2001-ci ildə 200 \$-dan, 2002-ci ildə 350 \$-a və 2003-cü ildə 500 \$-a qədər ÜDM-un real artımını müəyyən edəcəyik, bu isə məhsul buraxılışı həcmnin ümumi artmasını göstərir, çünki müqayisə eyni qiymətlərlə aparılmışdır.

Beləliklə, nominal ÜDM mövcud qiymətlərlə, real ÜDM isə bazis dövrün qiymətlərlə istehsal olunmuş əmtəə və xidmətlərin ümumi dəyərini əks etdirir. Real ÜDM –un göstəricisi qiymətlərin dəyişməsinin təsirinə məruz qalmadığı üçün onun istehsalın artımının ölçülməsi üçün istifadə etmək olar.

İqtisadiyyatın səmərəlilik səviyyəsinin müəyyənləşdirilməsi üçün ÜDM-un müxtəlif hesablanma üsullarını nəzərdən keçirdik. Real ÜDM-a əmtəə və xidmətlərin istehsalının faktiki həcmi daxil olduğu üçün o, iqtisadiyyatın əhalinin tələbatını ödəmək imkanlarını nominal ÜDM-a nisbətən daha çox əks etdirir. Lakin söhbət istehsalın artımında dəyişikliklərdən gedirsə, adətən əvvəlki dövrlə müqayisədə real ÜDM-un dəyişməsinin faizlə ifadə olunmuş göstəricisi istifadə olunur.

ÜDM-un deflyatoru

Nominal və real ÜDM-un köməyiylə qiymətlərin mövcud səviyyəsinin bazis dövrünün qiymətlər səviyyəsinə münasibətini əks etdirən daha bir mühüm iqtisadi göstəricini - ÜDM-un deflyatorunu hesablamaq mümkündür. Başqa sözlə desək, ÜDM-un deflyatoru istehsal həcmələrinin deyil, qiymətlərin nisbi dəyişməsinə xarakterizə edir. O, aşağıdakı kimi hesablanır:

$$\text{ÜDM-un deflyatorunu} = (\text{Nominal ÜDM} / \text{Real ÜDM}) \times 100$$

Düstur nə üçün ÜDM-un deflyatorunun məhz qiymət dəyişikliklərini əks etdirdiyini aydın göstərir – istehsal həcmələrində dəyişikliklər olmadan əmtəə və xidmətlərin dəyərlərində istənilən dəyişikliklər yalnız real deyil, nominal ÜDM-un göstəricisinə təsir göstərir.

Bizim misalda ÜDM-un deflyatorunun hesablanması Cədvəl 21.2-də verilmişdir. O, 2001-ci ildə 100-ə, 2002-ci ildə 171-ə bərabər olmuşdur. Bu o deməkdir ki, nəzərdən keçirilən dövr ərzində qiymətlər 71% artmışdır.

ÜDM-un deflyatorundan başqa istehlak qiymətləri indeksi adlanan qiymətlərin artımını ölçən digər göstərici möcuddur. Onun haqqında sonrakı fəsilə söhbət açacağıq.

ÜDM-un səviyyəsi və iqtisadi rifah

Fəslin əvvəlində ÜDM-u cəmiyyətin iqtisadi rifahının ən mükəmməl göstəricisi kimi xarakterizə etmişdik. İndi isə bu anlayışla yaxından tanış olduğdan sonra yeni mövqelərdən belə qiymətləndirmənin nə qədər həqiqətə uyğun olduğunu görmək imkanını əldə etmiş oluruq.

Məlum olduğu kimi ÜDM həm əmtəə və xidmətlər istehsalçılarının gəlirlərinin ümumi məbləğini, həm də bunların ödənilməsinə yönəldilmiş xərclərin ümumi məbləğini əks etdirir. Beləliklə, ÜDM-un adambaşına düşən cəmiyyəti ölkənin abstrakt sakininin orta gəlir və xərclərini xarakterizə edir və onun rifahının ölçüsü kimi çıxış edir.

Lakin bəziləri belə yanaşmanın qanuniliyinə şübhə ilə yanaşırlar. Məs: 1968-ci ildə öz prezident seçkiləri kompaniyası zamanı senator Robert Kennedi cəmiyyətin çiçəklənməsinin merkantil qiymətləndirilməsinə qarşı belə bir emosional tənqidlə çıxış etmişdi:

O, (ÜDM) sizin övladlarınızın sağlamlığının vəziyyətini, dərslərinin qiymətini, fərh və sevincini nəzərə almır. Buraya poeziyanın gözəlliyi yaxud ailə bağlarının möhkəmliyi, siyasi diskussiyaların intellektual səviyyəsi yaxud dövlət adamlarının vicdanlılığı daxil deyil. Onun tərkibində bizim cəsarətimizdən, müdrikliyimizdən və vətənə sədaqətimizdən heç nə yoxdur. Onun tərkibinə bizim həyatımızı gözəl edən məhfumlardan başqa hər şey daxildir. O, (ÜDM) bizə Amerika haqda nə üçün amerikalı olduğumuza görə fəxr etdiyimizdən başqa hər şeyi danışır.

Şübhəsiz Robert Kennedi bir çox məsələlərdə haqqlı idi. Bəs nə üçün ÜDM-un göstəricisi bizim üçün bu qədər əhəmiyyətlidir?

Məsələ ondadır ki, ÜDM-un böyüklüyü bizə həyatımızı yaxşılaşdırmağa imkan verir. Əlbəttə o, uşaqlarımızın sağlamlığının vəziyyətini yaxud onların təhsilinin keyfiyyətini nəzərə almır. Lakin ÜDM-u daha yüksək olan ölkənin təhsilə və səhiyyəyə daha çox xərc çəkmək imkanı vardır. ÜDM heç cür bizim mədəniyyətimizi, vicdanlılığımızı, cəsarətimizi, müdrikliyimizi və vətənə sədaqətimizi əks etdirmir. Lakin insan günlük maddi problemlərin həllinin qayğısına qalmaqda bu xüsusiyyətləri ona təlqin etmək daha asandır. Şübhəsiz öz-özlüyündə ÜDM həyatımızı mənalı edən məhfumları qiymətləndirmək iqtidarında deyil, lakin o, bizim layiqli həyat sürmək imkanlarımızı əks etdirir.

Qeyd etmək lazımdır ki, cəmiyyətin rifahının meyarı kimi ÜDM-un digər çatışmamazlıqları da vardır. O cümlədən, o, boş vaxt problemini nəzərə almır. Bir anlıq fərz edək ki, əmək qabiliyyəti olan bütün əhali həftənin yeddi günü işləyir. Sözsüz ki, bu əmtəə və xidmətlərin istehsalının genişlənməsinə və ÜDM-un artımına gətirib çıxarardı, lakin bizim həyatımızı yaxşılaşdırmazdı, çünki boş vaxtın məhdudlaşdırılmasının mənfi nəticələri bütün maddi nailiyyətləri üstələyərdi.

ÜDM-un hesablanması zamanı əmtəə və xidmətlərin bazar qiymətlərindən istifadə olunduğu üçün buraya yalnız bazar vasitəsilə ifadə olunmuş əməyin nəticələri daxildir. Şübhəsiz uşaqların tərbiyyəsi və könnüllü əsgərlərin fəaliyyəti cəmiyyətin rifahına böyük töfədir, lakin bunlar uyğun olaraq ümumi iqtisadi göstəricilərdə öz əksini tapmırlar. Əgər hər hansı bir valideyn övladı ilə daha çox vaxt keçirmək məqsədilə iş öz vaxtını azaldarsa əmtəə və xidmətlərin istehsalı azalacaq, bu da ÜDM-un kəmiyyətində özünü göstərəcək, lakin heç də mütləq olaraq həyat səviyyəimizin aşağı düşməsinə gətirib çıxarmayacaq.

Nəzərdən keçirdiyimiz göstərici cəmiyyətin qarşısında duran ekoloji problemləri də əks etdirmir. Əgər dövlət ətraf mühitin mühafizəsi üzrə bütün qanunları ləğv etsəydi müəssisələr təbiəti mühafizə tədbirlərinə qənaət hesabına məhsul buraxılışını əhəmiyyətli dərəcədə artırardılar. Lakin atmosferin və suyun çirklənməsinin nəticələri istehsalın artmasının bəhlərini heçə endirərdi.

Nəhayət ÜDM gəlirlərin bölgüsü haqda heç nə deyə bilmir. 100 nəfər əhalisi və adam başına düşən illik gəliri 50 min \$ olan ölkənin ÜDM-u 5 mln. \$ - a bərabərdir, təəccüblü deyil ki, bu zaman adam başına düşən ÜDM 50 min \$-dan ibarətdir. 10 nəfərin ildə 500 min \$ 90 nəfərin isə heç bir şey almadığı ölkədə də belə hal müşahidə olunacaq. Lakin bu zaman heç kəs bu situasiyaların oxşar olduğunu iddia edə bilməz.

Sonda bir də qeyd etmək lazımdır ki, ÜDM cəmiyyətin rifahının bir çox aspektlərini tam uyğunluqla əks etdirsə də o, həyat səviyyəsinin bəzi mühüm keyfiyyət göstəricilərini nəzərə almır və bunu yaddan çıxarmaq olmaz.

Praktiki məşğələ

Müxtəlif ölkələrdə ÜDM və həyat səviyyəsinin əlaqəsi

Varlı və kasıb dövlətlərdə adam başına düşən ÜDM bir neçə dəfə fərqləndiyi üçün ÜDM-un göstəricisi müxtəlif ölkələrin iqtisadi rifah səviyyəsinin müqayisəsi üçün əlverişli vasitədir. Bu göstərici hər bir ölkə üçün nə qədər yüksək olarsa, həmin ölkənin vətəndaşlarının həyat səviyyəsi də yüksək olar.

Cədvəl 21.3-də 12 əhalisi sıx olan ölkənin adam başına düşən ÜDM-un göstəricisi, əhalinin həyatının uzunluğu və savadının səviyyəsi göstərilmişdir. Buradan aydın görünür ki, ABŞ, Yaponiya və Almaniya kimi varlı dövlətlərdə insanlar orta hesabla 70 yaşdan çox yaşayırlar və bu ölkələrdə ümumi savadlılığa nail olunmuşdur. Nigeriya, Banqladeş və Hindistan kimi kasıb dövlətlərdə isə həyatın uzunluğu 60 ilə qədərdir və yetkin əhalinin yalnız yarısı yazıb oxumaq bilir.

Doğrudur, cədvələ həyat səviyyəsinin digər aspektləri barədə məlu-

matlar daxil edilməmişdir, onlar adətən, dövlətin iqtisadi rifahı ilə bağlıdır.

Cədvəl 21.3.

12 əhalisi sıx olan ölkənin adam başına düşən ÜDM_{nom}, əhalinin həyatının uzunluğu və savadının səviyyəsi göstəriciləri (1997-ci il)

Ölkələr	Adam başına düşən real ÜDM 1997-ci ildə, \$	Əhalinin orta həyat uzunluğu, illərlə	Əhalinin savadlılığı, %
ABŞ	29 010	77	99
Yaponiya	24 070	80	99
Almaniya	21 260	77	99
Meksika	8370	72	99
Braziliya	6480	67	84
Rusiya	4370	67	99
İndoneziya	3490	65	85
Çin	3130	70	83
Hindistan	1670	63	53
Pakistan	1560	64	41
Banqladeş	1050	58	39
Nigeriya	920	50	59

Mənbə: Human Development Report 1999, United Nations

Adambaşına düşən ÜDM-un aşağı göstəricisi olan ölkələrdə çəkisi az olan uşaqlar daha çox dünyaya gəlir, ana və uşaq ölümünün göstəricisi yuxarıdır, məhsul qıtlığı və içməli suyun yoxluğu problemləri daha çox meydana gəlir, məktəb yaşlı uşaqların daha az hissəsi məktəbə gedir, təhsil alanlar isə həddindən artıq dolmuş siniflərdə dərs keçməyə məcburdurlar. Kəsib dövlətlərdə yolların vəziyyəti pisdır, elektrifikasişdırmanın səviyyəsi aşağıdır, əhalinin isə daha az radio, televizor və telefonları vardır. Beləliklə, beynəlxalq miqyasda problemin təhlili adam başına düşən ÜDM – un və əhalinin həyat səviyyəsi arasında birbaşa əlaqənin olması barədə şübhə yaratmır.

Nəticə

Bu fəsildə dövlətin ümumi gəlirlərinin ölçülməsi metodları ilə tanış olduq. Lakin makroiqtisadi problemlərin öyrənilməsində yalnız ilk addımı etdik. Sonradan ümumi məhsulun artımını müəyyən edən əsas qısamüddətli və uzunmüddətli amilləri təhlil etmək və bir çox suallara cavab vermək zəruri olacaqdır. Məsələn: nə üçün ÜDM ABŞ və Yaponiyada, Nigeriya və Hindistandan daha yüksəkdir? İstehsalın artımını təmin etmək üçün kəsib ölkələrin hökumətləri hansı tədbirləri görməlidirlər? ABŞ-in ÜDM-unun çevik artımı dövrləri nə üçün tənəzzüllə əvəz olunur? Amerika siyasətçiləri

ÜDM-un tərəddüdlərinin nəticələrini yumuşaltmaq üçün nə edə bilərlər? Bütün bu problemləri digər fəsillərdə nəzərdən keçirəcəyik.

ÜDM-un hesablanması əhəmiyyətini artıq başa düşmüşük və iqtisadiyyatın həyatımıza təsiri barədə təsəvvürümüz var. Lakin öz ölkələrinin iqtisadi siyasətlərini müəyyən edən alimlər və dövlət adamlarına qərarlar qəbul etmək üçün iqtisadiyyatın vəziyyətinin konkret göstəriciləri tələb olunur. Onun inkişafının ÜDM kimi kəmiyyət göstəricilərinin müəyyən edilməsi makroiqtisadiyyatla tanışlığımızda ilk addımdır.

Fəsil 22

HƏYAT DƏYƏRİNİN MÜƏYYƏN EDİLMƏSİ

Böyük depressiya zamanı, 1931-ci il məhşur amerikan beysbolçusu Beyb Rutun illik gəliri 80 min ABŞ dolları təşkil etmişdir. Həmin dövr üçün bu məbləğ hətta beysbol ulduzları üçün də fantastik bir rəqəm hesab olunurdu. Amerika Prezidenti olmuş Herbert Huverin illik gəlirinin 75 min ABŞ dolları təşkil etdiyi halda idmançının qazancının bu həddə olmasının nə dərəcədə yol verilən olması haqqında jurnalistin sualına cavab olaraq B.Rut bildirmişdir ki, «Bu il mən ondan yaxşı oynamışam».

İndiki dövrdə peşəkar beysbolistlər B.Rutun 1931-ci ildə qazandığından 10 dəfə, daha yaxşı oyunçular isə hətta 100 dəfə çox qazanırlar. İlk baxışdan elə görünə bilər ki, beysbol daha gəlirli idman növünə çevrilmişdir. Amma unutmaq lazım deyil ki, bu illər ərzində əmtəə və xidmətlərin dəyəri xeyli artmışdır. 1931-ci ildə 5 sentə bir stakan dondurma, 25 sentə kinoya bilet almaq mümkün idi. Biz tam əminliklə B.Rutun yaşayış səviyyəsini indiki idmançıların yaşayış səviyyəsindən aşağı və ya yuxarı olduğunu iddia edə bilmərik.

Əvvəlki başlıqda biz iqtisadiyyatda istehsal olunmuş əmtəə və xidmətlərin ümumi dəyərinin müəyyən edilməsi üçün iqtisadçıların ÜDM göstəricisindən necə istifadə etmələri ilə tanış olduq.

İndi isə orta yaşayış səviyyəsi göstəricisinin necə müəyyən edilməsi ilə tanış olaq. Bu məqsədlə Beyb Rutun qonorarını hazırkı beysbolçuların qonorarı ilə müqayisə etmək lazımdır. Müqayisə üçün əvvəlcə hazırkı dövrdə və 60 il əvvəl dolların alıcılıq qabiliyyətini müəyyən etməliyik. Bunun üçün İstehlak Qiymətləri İndeksi (İQİ) adlanan xüsusi bir göstəricidən istifadə olunur.

Əvvəlcə biz İQİ necə müəyyən olunması ilə tanış olaq və müxtəlif dövrlərdə dolların alıcılıq qabiliyyətinin müəyyən edilməsi üçün həmin göstəricinin tətbiqi imkanlarını araşdıraq.

İQİ-dən yaşayış səviyyəsinin dəyişməsinə nəzarət etmək üçün istifadə edilir. İQİ artımı o deməkdir ki, ortabab amerikan ailəsi adət etdiyi yaşayış səviyyəsi standartlarını saxlamaq üçün daha çox pul vəsaitindən istifadə etməlidir. Ümumi qiymət artımının vəziyyətini müəyyən etmək üçün iqtisadçılar inflyasiya anlayışından istifadə edirlər. Inflyasiya

səviyyəsi müəyyən olunmuş dövrdə qiymətlərin faiz artımını özündə əks etdirir. Qarşıda biz makroiqtisadi siyasətin müəyyən edilməsində inflyasiyanın necə mühüm bir göstərici olması, iqtisadi vəziyyəti özündə necə əks etdirməsi ilə tanış olacağıq. Burada isə biz, İQİ göstəricisinin köməyi ilə inflyasiya səviyyəsinin müəyyən edilməsini öyrənəcəyik.

İstehlak qiymətləri indeksi

İstehlak qiymətləri indeksi (İQİ) – istehlakçı tərəfindən istehlak edilmiş əmtəə və xidmətlərin ümumi dəyər göstəricisidir. ABŞ Əmək Nazirliyinin əməyin statistikasısı Bürosu tərəfindən İQİ hər ay üçün müəyyən edilir və dərc edilir. Bu paraqrafda biz həmin göstəricinin müəyyən edilməsi metodu və bu zaman ortaya çıxan problemlərlə tanış olacağıq. Eyni zamanda biz İQİ indeksinin qiymət artımına təsir edən digər bir göstərici – ÜDM deflyatoru göstəricisi ilə necə uyğunlaşdığına baxacağıq.

İstehlak qiymətləri indeksi necə müəyyən edilir?

Əməyin statistikasısı Bürosu İQİ və inflyasiya səviyyəsini müəyyən etmək üçün mümkün qədər daha çox əmtəə və xidmətlərin qiyməti barədə məlumatlardan istifadə edir. Bu göstəricinin necə müəyyən edildiyini aydın başa düşmək üçün sadə bir misaldan istifadə edək. Təsəvvür edək ki, istehlakçılar yalnız iki növ əmtəədən- dönər və qamburqerdən istifadə edirlər. 22.1-ci cədvəldə əməyin statistikasısı Bürosunun İQİ-ni və inflyasiya səviyyəsini müəyyən edərkən yerinə yetirdiyi işlərin ardıcılığı göstərilmişdir.

1. *İstehlak səbətinə daxil olan əmtəələrin sayının müəyyən edilməsi.* İQİ-nin müəyyən edilməsi üçün ilk növbədə istehlakçılar tərəfindən daha çox istehlak olunan əmtəələr və onların həcmi müəyyən olunmalıdır. Əgər ortabab istehlakçı qamburqərə nisbətən daha çox dönər istehlak edirsə, bu mütənasiblik özünü istehlak səbətinin tərkibində də göstərir ki, bunu da əməyin stitistikası Bürosu xüsusi tədqiqatlar vasitəsilə müəyyən edir. Belə nəzərə alaq ki, bizim misalda istehlak səbəti 4 dönər və 2 qamburqerdən ibarətdir.

2. *İstehlak səbətinə daxil olan əmtəələrin qiymətinin müəyyən edilməsi.* Növbəti addım müxtəlif dövrlər üçün hər əmtəənin qiymətinin müəyyən edilməsindən ibarətdir. Cədvəldə ayrı-ayrı illər üzrə dönərin və qamburqerin qiymətləri göstərilmişdir.

3. *İstehlak səbətinin dəyərinin müəyyən edilməsi.* İQİ-nin hesablanması üçün üçüncü mərhələsi istehlak səbətinin illik dəyərinin müəyyən edilməsidir. Diqqəti ona yetirmək lazımdır ki, illər üzrə istehlak səbətinə daxil olan əmtəələrin sayı sabit qalsa da (4 dönər və 2 qamburqer), onların qiyməti müşahidə olunan üç il ərzində müxtəlif olmuşdur.

4. *Baza ilinin seçilməsi və İQİ-nin müəyyən edilməsi.* Sonrakı müqayisəni aparmaq üçün baza ilinin seçilməsi vacibdir. İQİ müəyyən etmək üçün istehlak səbətinin dəyərini baza və sonrakı il üçün ayrı-ayrılıqda müəyyən edib 100-ə vurmaq lazımsdır. Bizim misalda baza ili (2001-ci il) üçün istehlak səbətinin dəyəri 8 dollar, İQİ 100 dollar təşkil edir. 2002-ci il üçün İQİ -175 dollar, 2003-cü ildə isə 250 dollar təşkil edir ki, bu da tədqiq olunan illər üzrə müvafiq qiymət artımını göstərir.

5. *İnflyasiya tempinin müəyyən edilməsi.* Axıncı mərhələ müqayisə aparılan illər üzrə İQİ-nin faiz ifadəsində dəyişməsinə özündə əks etdirən inflyasiya tempinin müəyyən edilməsidir. Belə olan halda ardıcıl iki il üzrə inflyasiya tempi aşağıdakı kimi müəyyən edilir.

$$\text{İkinci ildə inflyasiyanın tempi} = \frac{\text{2-ci ildə İQİ} - \text{1-ci ildə İQİ}}{\text{1-ci ildə İQİ}} \times 100$$

Bizim misalda İQİ 2001-ci ildən 2002-ci ilə kimi 75%, 2002-ci ildən 2003-cü ilə kimi 43% artmışdır. Buna uyğun olaraq inflyasiyanın tempi **2002-ci ildə 75%, 2003-cü ildə isə 43% olmuşdur.**

Biz real iqtisadiyyatın sona qədər sadələşdirilmiş modeli ilə tanış olduq (iki əmtəə növü üzrə). Həmin model əməyin statistikasına Bürosunun istehlak qiymətləri indeksi və inflyasiya tempinin hesablanmasına yanaşmanı tam, dəqiqliklə əks etdirir. Bu təşkilat hər ay minlərlə əmtəə və xidmətlərin qiyməti haqqında məlumat toplayır və tədqiq edir. Sonra isə yuxarıda göstərilən metodikanı tətbiq

Cədvəl 22.1.

**İstehlak qiymətləri indeksi və inflyasiya tempinin
hesablanmasına dair misal**

1-ci mərhələ. İstehlak səbətinin tərkibini müəyyən etmək məqsədilə istehlak bazarının tədqiqi		
4 döner və 2 qamburqer		
2-ci mərhələ. Müşahidə aparılan illər üzrə hər bir məhsulun qiymətinin müəyyən edilməsi		
İllər	Dönerin qiyməti, \$	Qamburqerin qiyməti. \$
2001	1	2
2002	2	3
2003	3	4
3-cü mərhələ. İstehlak səbətinin dəyərinin müəyyən edilməsi		
İllər	İstehlak səbətinin dəyəri	
2001	(bir dönerin qiyməti-1X4)+ (1 qamburqerin qiyməti-2X2)=8	
2002	(bir dönerin qiyməti-2X4)+ (1 qamburqerin qiyməti-3X2)=14	
2003	(bir dönerin qiyməti-3X4)+ (1 qamburqerin qiyməti-4X2)=20	
4-cü mərhələ. Baza ilinin seçilməsi, 2001-ci il və hər bir il üzrə İQİ-nin hesablanması		
İllər	İstehlak qiymətləri indeksi	
2001	(8/8X100)= 100	

2002	$(14/8 \times 100) = 175$
2003	$(20/8 \times 100) = 250$
5-ci mərhələ.	İnflyasiya tempinin müəyyən edilməsi
İllər	İnflyasiya səviyyəsi
2002	$(175-100)/100 \times 100\% = 75\%$
2003	$(250-175)/175 \times 100\% = 43\%$

etməklə orta amerikanlının istehlak səbətinin artım tempini hesablayır. İstehlak qiymətləri indeksi haqqında aylıq məlumatlar ABŞ-ın bütün kütləvi informasiya vasitələrində dərc edilir.

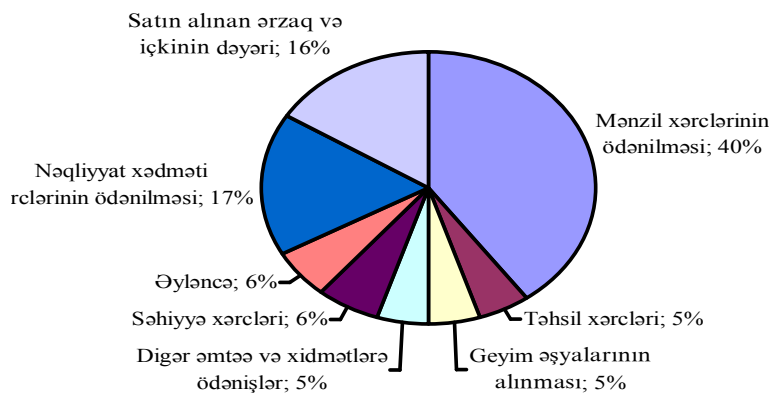
Ümumi İQİ ilə bərabər bu təşkilat digər qiymət indekslərini də, məsələn, ABŞ-ın ayrı-ayrı regionları (Boston, Nyu-York, Los-Anjeles) və ya ayrı-ayrı əmtəə və xidmət növləri üzrə (ərzaq məhsulları, geyim, enerji daşıyıcıları) qiymət indekslərini də hesablayır. İQİ-dən əlavə biznes-müəssisələr tərəfindən alınan əmtəə və xidmətlər dəstəsinin orta dəyərini əks etdirən istehsalçılar üçün qiymət indeksi də hesablanır. Nə qədər ki, Biznes-istehsalçılar tərəfindən alınan əmtəə və xidmətlər dəstəsinin dəyəri pərakəndə ticarət vasitəsilə reallaşan hazır məhsulun dəyərinə təsir edir, əldə olunmuş məlumatlar İQİ-nin dinamikasının əvvəlcədən proqnozlaşdırılmasında istifadə oluna bilər.

Yaddaş guşəsi

İstehlak səbətinə nələr daxildir?

Əməyin statistikasi Bürosu İQİ-nin müəyyən edərkən yalnız alının əmtəə və xidmətlərin çeşidini deyil, onların alış tezliyini də nəzərə almağa çalışır. 22.1-ci şəkildə orta amerikanlının ümumi istehlak xərclərində müxtəlif növ əmtəə və xidmətlərin xüsusi çəkisi göstərilmişdir. İstehlak büdcəsinin tərkibində mənzillə əlaqədar xərclər 40%-ə bərabərdir. Bura xərclərinə mənzil kirayəsi (30%), istilik və digər kommunal xidmətlərə xərclər (5%), avadanlıq alınması və cari təmir xərcləri (5%) daxildir. Ümumi xərclərin içərisində ərzaq və içki xərcləri 16% təşkil edir ki, bunun da 9%-i evdə istehlakın, 6%-i evdən kənar istehlakın, 1%-ə qədəri isə spirtli içkilərin payına düşür. İstehlak büdcəsinin təxminən bir o qədəri də, yəni 17%-i nəqliyyat xidməti xərclərinin ödənilməsinə yönəldilir. Bura şəxsi minik avtomobillərinin saxlanılmasına və ictimai nəqliyyat vasitələrindən istifadə haqqının ödənilməsi xərcləri daxildir. Daha sonra səhiyyə xərcləri- 6%, geyim xərcləri- 5%, təhsil xərcləri- 5%, istirahət və əyləncə xərcləri- 6% gəlir. Nəhayət, 5% isə digər əmtəə və xidmətlərin alınmasına yönəldilir. Bura əksəriyyət istehlakçıları üçün xarakterik olmayan xərclər daxildir. Məsələn, kitab və digər məktəbli ləvazimatlarının alınmasına xərci göstərmək olar ki, bu orta istehlakçı üçün xərclərin 0,25%-ə bərabərdir.

Halbuki bəzi ailələr üçün bu xərc istehlak büdcəsində əhəmiyyətli rol oynaya bilər.



Şəkil 22.1. İstehlak səbətinə daxil olan əmtəə və xidmətlər

Yaşayış dəyərinin ölçülməsi problemləri

İQİ istehlak səbətinin dəyərində baş verən dəyişiklikləri müəyyənləşdirmək üçün istifadə edilir. Başqa sözlə, əmtəə və xidmətlərin qiymətinin artdığı bir şəraitdə İQİ istehlakçının əvvəlki yaşayış səviyyəsinin saxlanılması üçün onun gəlirlərinin nə qədər artmalı olduğunu müəyyən etməyə kömək edir. Lakin bir sıra səbəblər üzündən əhalinin həyat səviyyəsinin qiymətləndirilməsində İQİ kifayət etmir. Bunlar aşağıdakılardan ibarətdir.

Birinci səbəb- İstehlak səbətinə əmtəə və xidmətlərin qarşılıqlı əvəz olunması. Bir qayda olaraq ayrı-ayrı əmtəə və xidmətlərin qiyməti müxtəlif sürətlə dəyişir. Ona görə də istehlakçı bu prosesə özünəməxsus reaksiya verir. Belə ki, qiyməti daha sürətlə artan əmtəədən az, qiyməti tədricən artan əmtəədən isə daha çox satın alır. İstehlak səbətinin təsbit olunmuş quruluşu əsasında İQİ hesablanması zamanı çeşidin bu cür dəyişməsi heç cür nəzərə alınmır. Amma əmtəə və xidmətlərin qarşılıqlı əvəzlənməsini nəzərə almadıqda İQİ istehlak səbətinin dəyərinin illik artımını həddindən artıq şişirir.

Sadə bir misalı nəzərdən keçirək. Belə təsəvvür edək ki, bizim qəbul etdiyimiz baza ilində alma armuda nisbətən ucuz olmuşdur. Bu səbəbdən də istehlakçı daha çox alma istehlak etmişdir ki, bu da əməyən statistikası Bürosunda müvafiq olaraq nəzərə alınmışdır. Tutaq ki, növbəti il qiymətlər əksinə dəyişmiş və istehlakçı daha çox armud almışdır. Lakin əməyin statistikası Bürosu istehlak səbətinin tərkibini dəyişməz qəbul etdiyindən meyvələrin istehlak nisbəti dəyişməmişdir. Belə olduğu halda İQİ istehlakçının xərcinin artımını həqiqətdə olduğundan artıq əks etdirir.

İkinci səbəb istehlakçılar tərəfindən istehlak olunan əmtəələrin çeşidinin daimi olaraq genişlənməsi ilə əlaqədardır. İstehlakçı seçimi nə

qədər müxtəlif olarsa, hər bir manatın alıcılıq qabiliyyəti də yüksək olar. Nəticədə yaşayış səviyyəsinin müəyyən həddə saxlamaq üçün bir o qədər az pul kütləsi lazım olar. Lakin İQİ istehlak səbətinin təsbit olunmuş çeşidi əsasında hesablandığından pulun alıcılıq qabiliyyətində baş verən dəyişikliklər nəzərə alınmır.

Misala müəraciət edək. Videomaqnitafonun yaranması ilə biz evdən çıxmadan sevimli kinofilmlərə baxmaq imkanı əldə etdik. Şübhəsiz, yeni əmtəə tələbatın ödənilməsi üçün əlavə imkanlar yaratmaqla, istehlakçıların maddi-rifah halını yüksəltmişdir. Lakin bu İQİ-nin aşağı düşməsinə səbəb olmamışdır. Sonda əməyin statistikasına Bürosu videomaqnitofonu istehlak səbətinin tərkibinə daxil edir, onun qiymətinin dəyişməsi isə özünü İQİ-nin hesablanması əks etdirir. Ancaq bazara yeni əmtəənin daxil olması ilə əlaqədar yaşayış səviyyəsində baş verən dəyişiklik heç bir vaxt İQİ-də öz əksini tapmır.

Üçüncü problem əmtəələrin keyfiyyət dinamikasının uçotunun dəqiq aparıla bilməməsi ilə əlaqədardır. Belə ki, istehlak səbətinə daxil olan əmtəələrin keyfiyyəti ildən-ilə artarsa, buna müvafiq olaraq onların dəyəri də artacaqdır. Əksinə, məhsulun istehlak xüsusiyyətinin daima pisləşməsi, onun dəyərinin də aşağı düşməsinə səbəb olacaqdır. Əməyin statistikasına Bürosu istehlak səbətinə daxil olan əmtəələrin keyfiyyət dəyişikliyinə uçotunu aparmaq üçün mümkün olan hər şeyi edir. Məsələn, avtomobilin mühərrikinin gücü artırsa və ya yanacaq xərcinin xüsusi çəkisi azalırsa əməyin statistikasına Bürosu tərəfindən hesablamalarda müvafiq düzəlişlər edilir. Əmtəələrin keyfiyyətinin ölçülməsi çox mürəkkəb bir məsələ olduğundan yenə də əvvəlki kimi aktual olaraq qalır.

İQİ-nin ölçülməsi metodları və onların dəqiqliyi ilə bağlı iqtisadçılar arasında diskussiyalar səngimək bilmir. Məsələnin vacibliyi həm də onunla müəyyən olunur ki, çoxsaylı hökumət proqramlarının maliyyələşdirilməsi, məsələn müxtəlif sosial müavinətlərin ödənilməsi İQİ-nin əhəmiyyəti nəzərə alınmaqla təşkil edilir və bir çox mütəxəssislərin fikrincə burada mütləq təşvihi ehtiyac vardır. Bir çox tədqiqatçılar belə bir nəticəyə gəlmişlər ki, İQİ inflyasiya səviyyəsini 0.5-2.0% arası qabaqlayır. Bu nəticəyə istinad edərək ABŞ konqresi sosial yardım proqramını elə təşvihi etməyə çalışır ki, müavinətlərin illik artımı inflyasiya səviyyəsindən 1% geri qalmış olsun. Bu addım keyfiyyət probleminə daha ciddi zəmin yaratmaqla milliardlarla dollar dövlət vəsaitinə qənaət etməyə imkan verir.

ÜDM deflyatoru və ya İQİ?

Əvvəlki fəsiddə biz ÜDM-un real və nominal nisbətlərinə bərabər olan ümumi qiymət səviyyəsinin digər göstəricisi - ÜDM deflyatoru ilə tanış olduq. ÜDM-un nominal dəyəri cari ilin qiymətləri, real dəyəri isə baza ilinin qiymətləri əsasında hesablanır. ÜDM deflyatoru faktiki olaraq baza

və cari ilin qiymətlər səviyyəsinin nisbətini əks etdirir.

Qiymətlərin vəziyyətini müşahidə etmək üçün iqtisadçılar ümumi mənzərəni bütövlükdə eyni cür əks etdirən hər iki göstəricidən istifadə edirlər. Buna baxmayaraq onların arasında müəyyən fərqlər mövcuddur.

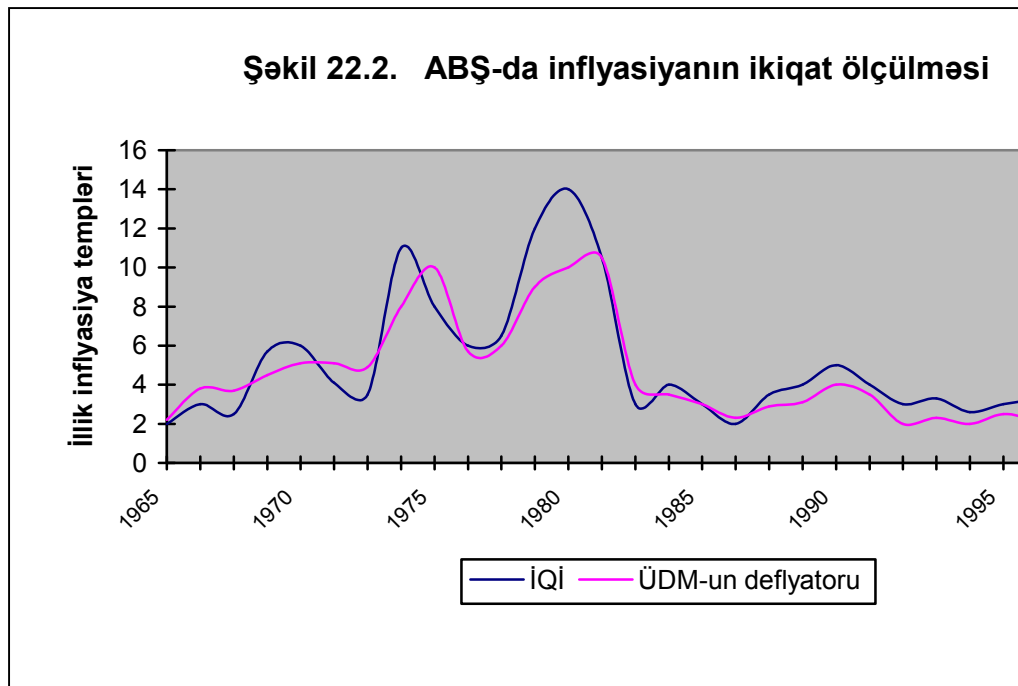
Bu fərqlərdən birincisi ondan ibarətdir ki, ÜDM deflyatoru daxil istehsalçılar tərəfindən istehsal olunmuş əmtəə və xidmətlərin qiymət səviyyəsini, İQİ isə istehlakçılar tərəfindən alınan əmtəə və xidmətlərin qiymət səviyyəsini əks etdirir. Məsələn, Boeing şirkəti tərəfindən istehsal olunmuş və ABŞ-ın Hərbi Hava Qüvvələri tərəfindən alınmış təyyarələrin qiyməti artarsa bu halda ÜDM deflyatoru da artır. Lakin təyyarə istehlak səbətinin tərkibinə daxil olmadığı üçün İQİ dəyişməz qalır.

Başqa bir misala nəzər salaq. Tutaq ki İsveç şirkəti olan Volvo öz avtomobillərinin qiymətini artırır. Bu məhsul ABŞ ÜDM-na aid olmasa da amerika alıcıları tərəfindən alındığından və avtomobil istehlak səbətinin tərkibinə daxil olan tipik əmtəə olduğundan İQİ artır, ÜDM deflyatoru isə dəyişməz qalır.

Birinci fərq neft və neft məhsullarının qiymətinin dəyişməsi zamanı özünü daha qabarıq surətdə göstərir. ABŞ-ın özünün neft yataqlarının olmasına baxmayaraq, neftin əsas hissəsi Yaxın Şərq ölkələrindən idxal edilir. Buna görə də benzin və mazut kimi neft məhsullarının qiymətinin dəyişməsi ümumi istehsal göstəricilərinə nisbətən istehlak səbətinin artımında özünü daha çox göstərir. Deməli ÜDM deflyatoru ilə müqayisədə İQİ daha sürətlə artır.

İkincisi, daha incə fərq kimi bu və ya digər məhsul növlərinin qiymətlərinin dəyişməsinin bu göstəricilərdən hər birinə təsirini qeyd etmək olar. İQİ istehlak səbətinin cari və baza ilində dəyərini müqayisə etdiyi halda, əməyin statistikası Bürosu vaxtaşırı istehlak səbətinin tərkibində dəyişiklik aparır. ÜDM deflyatoru isə əksinə, cari ildə istehsal olunmuş bütün əmtəə və xidmətlərin qiymətini onların baza ilindəki qiymətlərlə müqayisə edir, başqa sözlə, məhsulun çeşidinin dəyişməsi onda avtomatik olaraq nəzərə alınır. Bütün əmtəələrin qiymətləri bərabər artdığı bir şəraitdə hər iki göstəricinin mahiyyəti eyni olur. Ayrı-ayrı əmtəələrin və xidmətlərin dəyərinin daha sürətlə atdığı bir şəraitdə isə ÜDM deflyatoru və İQİ arasındakı fərq mühüm əhəmiyyətli olur.

22.2-ci şəkildə ABŞ-da 1965-ci ildən 1998-ci ilə qədər olan dövrdə İQİ və ÜDM deflyatorunun köməyi ilə hesablanmış inflyasiya templərinin dəyişməsi qrafiki əks etdirilmişdir. Müəyyən kənarlaşmaya baxmayaraq, Qanunauyğunluqdan daha çox müstəsnaq təşkil edən hər iki göstərici təxminən eyni «inflyasiya mənzərəsini» göstərir.



Şəkil 22.2 ABŞ-da inflyasiyanın ikiqat ölçülməsi

İnflyasiya təsiri nəzərə alınmaqla iqtisadi parametrlərin təshih edilməsi

Müxtəlif vaxtlarda qiymətlərin ümumi səviyyəsinin müəyyən edilməsində məqsəd dolların alıcılıq qabiliyyətinin dəyişməsinə qiymətləndirməkdən ibarətdir. İQİ-nin necə hesablandığını öyrəndikdən sonra, dolların keçmişdə və hazırda imkanlarını müqayisə etmək üçün həmin göstəricidən istifadə edək.

Müxtəlif dövrlərdə dolların alıcılıq qabiliyyətinin qiymətləndirilməsi

Əvvəlcə Beyb Rutun əmək haqqına qayıdaq. 1931-ci ildə onun qazandığı 80 min ABŞ dolları ilə beysbolçuların indiki qazancları hansı nisbətdədir?

Bu suala cavab vermək üçün əvvəlcə bizə bu günün qiymətləri ilə 1931-ci ilin qiymətlər səviyyəsinin nisətini müəyyən edək. Sonra isə dolların hazırkı alıcılıq qabiliyyətini nəzərə almaqla B.Rutun 1931-ci ildəki gəlirinin yeni miqyasını hesablayaq. Başqa sözlə qiymətlər indeksinin dəyişməsi yenidən hesablama üçün düzəliş əmsalını təyin edəcəkdir.

Statistik göstəricilərə əsasən qiymət indeksi 1931-ci ildən 1999-cu ilə kimi 15.2-dən 166-ya qədər artmışdır (bazis ili kimi 1992-ci il götürülmüşdür). Buna uyğun olaraq qiymətlərin ümumi səviyyəsi ($116/15.2=10.9$)

10.9 dəfə artmışdır. İndi biz B.Rutun əmək haqqını 1999-cu il səviyyəsi ilə hesablaya bilərik. Hesablama aşağıdakı kimi olacaqdır.

1999-cu ildə əmək haqqı (\$) = 1931-ci ildəki əmək haqqı (\$) x 1999-cu ildə qiymətlər səviyyəsi

$$1931\text{-ci ildə qiymətlər səviyyəsi} = 80000\$ \times (166/15.2) = 873684\$$$

Beləliklə, B.Rutun 1931-ci ildəki qazancının müasir ekvivalenti indiki 1 milyon ABŞ dollarına da çatmır. Əlbəttə ki, bu həтта hazırki dövr üçün də pis deyil, amma müasir ortabab beysbolçunun qazancı ilə müqayisədə xeyli azdır. Beysbol ulduzlarının qazancı ilə isə onu heç müqayisə də etmək olmaz. Məsələn, *Çikaqo Çubs* beysbol komandasının oyunçusu Semmi Souzanın 1999-cu ildə qazancı 10 milyon ABŞ dolları olmuşdur.

İndi isə 1931-ci ildə ABŞ prezidenti Q.Quverin aldığı əmək haqqını qiymətləndirək. Onun aldığı əmək haqqını- 75 000 dolları hesablama əmsalına-10.9-a vurub, onun əmək haqqının indiki ekvivalentinin 819079 ABŞ dolları olduğunu görürük. Əlbəttə bu məbləğ ABŞ prezidenti B.Klintonun aldığı 200000 ABŞ dolları ilə müqayisədə heç də pis deyildir. (həтта yeni qanunvericiliyə əsasən kiçik C.Buşun aldığı 400000 ABŞ dolları ilə müqayisədə də). Beləliklə biz tam əminliklə deyə bilərik ki, 1931-ci il prezident Q.Quver üçün heç də pis olmamışdır.

İndeksləşdirmə

Məlum olduğu kimi qiymət indeksinin tətbiqi ayrı-ayrı dövrlərdə pul vəsaitlərinin müqayisəsi zamanı inflyasiyanın təsirini nəzərə almağa imkan verir. Inflyasiya səviyyəsindən asılı olaraq müqavilələr və öhdəliklər üzrə tədiyələrin həcmnin avtomatik təshih edilməsi üsulu iqtisadiyyatın müxtəlif sahələrində geniş istifadə olunur və iqtisadi ədəbiyyatda **indeksləşdirmə** adlanır.

Məsələn, işverənlərlə həmkarlar ittifaqları arasında çoxsaylı müqavilələrdə İQİ-nin dəyişməsi ilə əlaqədar əmək haqlarının tam və ya qismən indeksləşdirilməsi barədə bəndlər nəzərdə tutulur. Belə şərt bəzi hallarda *bahalaşmaya görə əlavələr* adlanır və o qiymətlər indeksinin dəyişməsi zamanı avtomatik olaraq əmək haqqı tarifi artırılmasına təminat verir.

İndeksləşdirmə şərti ABŞ-ın bir çox qanunvericilik aktlarında da öz əksini tapmışdır. Məsələn, qocalığa görə pensiyanın məbləği mütləq qaydada ildə bir dəfə təshih edilir. Inflyasiya nəzərə alınmaqla müxtəlif dərəcələrlə gəlir vergisinə cəlb olunan gəlirlərin məbləği də avtomatik olaraq dəyişir. Lakin indeksləşdirmə vergi sisteminin bəzi aspektlərinə toxunmur, halbuki indeksləşdirmənin həmin sahələrə də tətbiqi məqsədəuyğun olardı. Bu barədə kitabın növbəti fəsilərində söhbət açacağıq.

Real və nominal faiz dərəcələri

Faiz dərəcələrində inflyasiyaya uyğun dəyişiklik aparılması çox mürəkkəb və çətin bir məsələdir. Siz banka pul qoyanda müəyyən müddətdən sonra faiz dərəcələrinə uyğun gəlir əldə etməyi proqnozlaşdırırsınız. Bankdan ssuda götürmüşünsə (məsələn, təhsil haqqının ödənilməsi üçün), bu halda siz mütəmadi olaraq kreditdən istifadəyə görə faiz ödəməlisiniz. Beləliklə, faiz dərəcələrinin səviyyəsi müxtəlif dövrlərdə pulun alıcılıq qabiliyyəti, mövcud və gələcək inflyasiya səviyyəsi nəzərə alınmaqla müəyyən edilə bilər.



«Dolların indiki alıcılıq qabiliyyəti ilə ifadə edildiyi üçün qiymətlər əlbəttə bir qədər baha görünə bilər»»

Sadə bir misala baxaq. Tutaq ki, Salli Seyver banka illik faiz dərəcəsi 10% olmaqla min dollar depozit qoyub. Bir ildən sonra o, faiz dərəcələri nəzərə alınmaqla bankdan 1100 dollar pul alır. İndi isə müəyyən etməyə çalışaq ki, Salli həqiqətənmi 100 dollar varlandı?

Bu sualın cavabı ondan asılıdır ki, biz «varlı» məvhumu altında nə başa düşürük. Həqiqətən də onun pulu bir il əvvəlki pulundan 100 dollar çoxdur. Əyər bu müddət ərzində qiymətlər qalxarsa, dolların alıcılıq qabiliyyəti aşağı düşəcək və onun faktiki gəlir 10%-dən az artajaqdır. Əgər illik inflyasiya 4% olarsa, deməli Selli bir il bundan əvvəlkinə nisbətən jəmi 6% çox əmtəə və xidmət əldə edə bilər. İllik inflyasiya faizi 15% olarsa, deməli onun pulunun alıcılıq qabiliyyəti 5% azalmış olajaqdır.

İnflyasiya nəzərə alınmadan depozitlər üzrə bank faizinin kəmiyyəti *nominal faiz dərəcəsi*, inflyasiya nəzərə alınmaqla isə *real faiz dərəcəsi* adlanır.

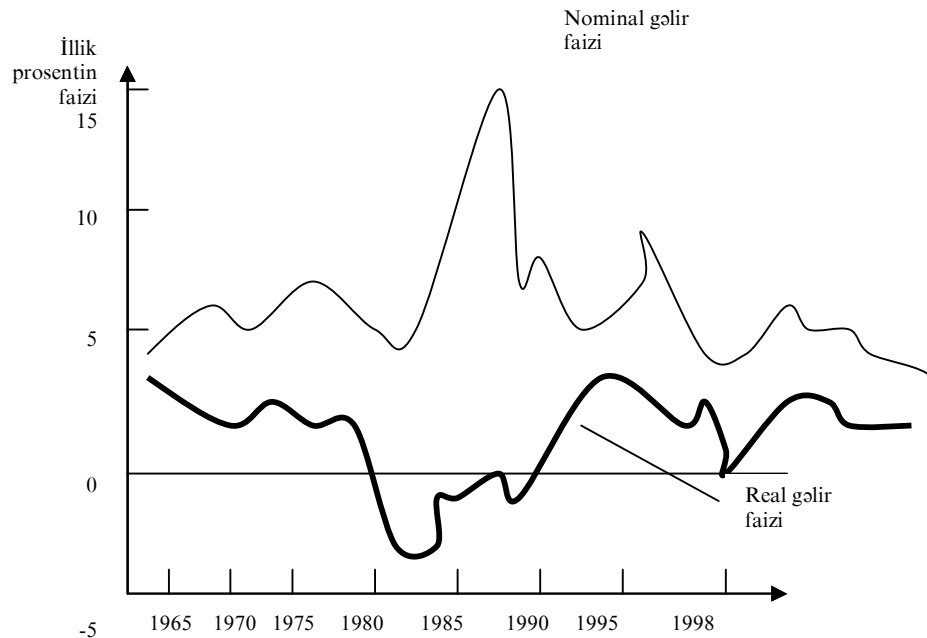
Deyilənləri nəzərə alaraq biz aşağıdakı nisbəti verə bilərik:

Real faiz dərəcəsi = Nominal faiz dərəcəsi - inflyasiya tempi

Nominal faiz dərəcəsi bir il ərzində Sizin bank depozitinizin nə qədər

artdığını, real faiz dərəcəsi isə onun alıjlıq qabiliyyətinin faktiki olaraq nəqədər artdığını göstərir.

22.3-cü şəkildə 1965-ci ildən 1998-ci ilədək olan dövrdə ABŞ-da nominal və real faiz dərəcələrinin dəyişməsi göstərilmişdir. Nominal dərəcələr 3 aylıq Xəzinədarlıq öhdəliklərinin (səhmlərinin) gəlirlilik dərəcəsi əsasında, real dərəcələr isə bundan inflyasiya göstəricilərinin çıxılması, daha doğrusu İQİ-nin faiz dəyişməsinə əsasən müəyyən edilmişdir.¹



Şəkil 22.3.

Nəticə

Şəkildən görünür ki, faiz dərəcələrinin göstərilməsi özünü müxtəlif cür biruzə verə bilər. Məsələn, 1970-ci illərin sonlarında nominal faiz dərəcələri kifayət qədər yüksək olmuşdur. Lakin inflyasiyanın yüksək olması nəticəsində real faiz dərəcələri 0-dan aşağı olmuşdur ki, bu da əhalinin əmanətlərinin ucuzlaşmasına gətirib çıxarmışdır. 1980-ci illərin axırlarında isə bunun tam əksi müşahidə olunmuşdur. Belə qalxıb-enmələrdə nəzərdən keçirəcəyik.

VIII HİSSƏ
UZUNMÜDDƏTLİ DÖVRDƏ
REAL İQTİSADİYYAT

Fəsil 23

İSTEHSAL VƏ İQTİSADI ARTIM

Dünya ölkələri üzrə səyahət edərkən siz yaxın ki, müxtəlif ölkələrin əhalilərinin həyat səviyyələrindəki böyük fərqi müşahidə etmisiniz. ABŞ, Yaponiya, yaxud Almaniya kimi dövlətlərin vətəndaşlarının adambaşına düşən orta gəliri Hindistan, İndoneziya, yaxud Niqeriyanın analoji göstəricilərindən on dəfədən çox üstələyir. Əhalinin pul gəlirlərindəki fərqlər maddi rifahdakı fərqləri müəyyən edir. Varlı ölkələrdə əhali daha çox telefon və televizorlara, daha keyfiyyətli qida məhsullarına, daha yaxşı mənzil şəraitinə, inkişaf etmiş səhiyyə sisteminə və deməli, daha uzun ömrə malikdir.

Lakin zaman keçdikcə hər bir ölkədə maddi rifah halının səviyyəsində nəzərə çarpacaq dəyişikliklər ola bilər. Son yüz il ərzində ABŞ-da əhalinin adambaşına düşən real ÜDM kimi hesablanan orta gəliri il ərzində təxminən 2% artmışdır. Bu rəqəmin o qədər də əhəmiyyətsiz görünməsinə baxmayaraq amerikalıların adambaşına düşən orta gəliri hər 35 ildən bir 2 qat artırdı, məhz bunun nəticəsində o, son yüz ildə 8 dəfə artmışdır.

Müxtəlif ölkələrdə adambaşına düşən orta gəlirin artım templəri bir-birindən nəzərə çarpacaq dərəcədə fərqlənirlər. Şərqi Asiyanın bəzi ölkələrində məsələn, Honq-Konq, Sinqapur, Cənubi Koreya və Tayvanda son 10 ildə onun illik artımı təxminən 7%-ə bərabər olmuşdur, deməli, hər 10 ildən bir adambaşına düşən gəlir 2 qat artmışdır. Bir nəslin ömrü zamanında «Asiya pələngləri» ən kasıb ölkələrdən, ən varlı və çiçəklənən ölkələrdən birinə çevrilmişdirlər. Lakin Çad, Efiopiya, yaxud Nigeriya kimi bəzi Afrika ölkələrində əhalinin adambaşına düşən gəlirlərinin səviyyəsi uzun illər boyu sabitdir.

Bu böyük fərqlərin səbəbi nədir? Vətəndaşlarının yüksək həyat səviyyəsini qoruyub saxlamaq üçün varlı ölkələr hansı tədbirləri görməlidirlər? İqtisadi artımı sürətləndirmək və müasir dünyada layiqli yer tutmaq üçün kasıb ölkələr nə etməlidirlər? Makroiqtisadiyyat məhz belə suallara cavab tapmaqla məşğul olur. Məşhur iqtisadçı Robert Lukas bir zamanlar qeyd etmişdi ki, «bəşəriyyətin rifahı üçün bu problemlərin əhəmiyyəti o dərəcədə böyükdür ki, bir dəfə onlar haqda düşünməyə başladıqdan sonra bundan başqa daha heç bir şey haqda düşünmək mümkün olmur».

Əvvəlki fəsillərdə bəzi kəmiyyət makroiqtisadi göstəriciləri ilə tanış olmuşduq. Bu fəsildə isə belə dəyişənlərin göstəricilərində əmələ gələn fərqləri müəyyən edən qüvvələrin öyrənilməsinə başlayırıq. Məlum olduğu

kimi ümumi daxili məhsul (ÜDM) 2 üsulla ölçülür: istehlakçıların əmtəə və xidmətlərin əldə olunmasına yönədirilmiş xərclərinin ümumi məbləğinin bu əmtəə və xidmətlərin istehsalçılarındakı gəlirlərinin ümumi məbləğinə bərabər edilməsi kimi. Real ÜDM –un səviyyəsi cəmiyyətin iqtisadi rifahının etibarlı göstəricisidir, onun dəyişmə sürəti isə iqtisadi artımın göstəricisi kimi çıxış edir. Bu fəsil uzunmüddətli dövrdə bu dəyişənlərin davranışının təhlilinə həsr edilmişdir. Sonrakı fəsilərdə inkişaf səviyyəsinin uzunmüddətli meyllərini müəyyən edən real ÜDM-un qısamüddətli tərəddüdlərini nəzərdən keçirəcəyik.

Təhlilimiz 3 mərhələdən ibarətdir. Birincidə müxtəlif ölkələrdə adambaşına düşən orta gəlirlərin göstəricilərini nəzərdən keçirəcək və onların əhalilərinin həyat səviyyələrindəki fərqlərlə tanış olacağıq. İkincidə *əmək məhsuldarlığı* anlayışını – vahid iş vaxtı ərzində istehsal olunan əmtəə və xidmətlərin həcmi göstəricisini təhlil edəcəyik. Ayrıca olaraq, əmək məhsuldarlığının həyat səviyyəsinə necə təsir etdiyini öyrənəcək və bunu müəyyən edən amillərlə tanış olacağıq. Üçüncü mərhələdə əmək məhsuldarlığı və dövlətin iqtisadi siyasəti arasındakı qarşılıqlı əlaqəni nəzərdən keçirəcəyik.

Müxtəlif ölkələrdə iqtisadi artım

Uzunmüddətli artımın problemlərinə həsr olunmuş tədqiqatımızın çıxış nöqtəsi kimi müxtəlif ölkələrin inkişaf göstəriciləri ilə tanış olaq. Cədvəl 23.1-də son yüz il ərzində 13 ölkədə adambaşına düşən real ÜDM-un dəyişiklikləri barədə məlumatlar verilmişdir.

Adambaşına düşən real ÜDM haqqında məlumatlar müxtəlif ölkələrin əhalilərinin həyat səviyyələrindəki əhəmiyyətli fərqləri təsdiq edir. Məsələn, ABŞ-da əhalinin adambaşına düşən gəlirlərinin göstəricisi Çindəkindən 8 dəfə, Hindistandakından isə demək olar ki, 15 dəfə çoxdur. Kəsib ölkələrdə bu göstərici Amerikanın neçə 10 illik bundan əvvəl çatdığı səviyyədədir. 1997-ci ildə çinlinin orta gəliri amerikalının 1870-ci ildəki orta gəlirinin səviyyəsində olmuşdur, 1997-ci ildə orta pakistanlının payına isə 100 il bundan əvvəl yaşamış ABŞ vətəndaşının gəlirinin yarısı düşürdü.

Cədvəlin son bölməsində müxtəlif ölkələrdə adam başına düşən real ÜDM-un orta illik faizlə ifadə olunmuş artımı kimi müəyyən olunan ÜDM-un artım sürətinin göstəricisi verilmişdir. Məsələn, ABŞ-da adam başına düşən real ÜDM 1870-ci ildən 3188 \$-dan 1997-ci ilədək 28740 \$-a qədər artmışdır (yəni, 120 il ərzində onun artım sürəti ildə 1,75%-ə bərabər olmuşdur).

Nəzərdən keçirdiyimiz cədvəldə ölkələr iqtisadi artım sürətlərinin azalması qaydasında yerləşmişdir. Birinci yeri iqtisadi artım sürəti il ərzində 2,82% -dən ibarət olan Yaponiya tutur. Yüz il əvvəl adam başına düşən ÜDM-un səviyyəsinə görə o, Meksika və Argentina arasındakı yeri tuturdu. Başqa sözlə, yüz il əvvəl orta yaponiyalının gəliri orta hindlinin 1997-ci ildəki gəlirindən az idi. Lakin iqtisadiyyatın möcüzəli çiçəklənməsi

sayəsində Yaponiya dünyanın ən qüdrətli dövlətlərindən birinə çevrilmiş və əhalinin adam başına düşən gəlirlərinin səviyyəsi üzrə demək olar ki, ABŞ-a çatmışdır. Cədvəlin sonuncu sətrini Banqladeş tutur, XX əsrdə onun iqtisadi artımı çox cüzi olmuş, vətəndaşlarının rifah səviyyəsi isə demək olar ki, 100 il əvvəlki səviyyədə olduğu kimi qalmışdır.

Bütün ölkələrin iqtisadi inkişafı qeyri-bərabərlikləri ilə fərqlənir - Yaponiya birdən-birə irəliyə gedə bilmiş, İngiltərə və Argentina isə əksinə, öz mövqelərini itirmişlər. 1870-ci ildə Böyük Britaniya dünyanın ən varlı dövləti idi. Onun adam başına düşən gəliri Kanadada olduğundan iki dəfə çox, ABŞ-da olduğundan isə 20% çox idi. İndi isə keçmiş metropoliya özünün hər iki müstəmləkəsindən xeyli geri qalır. Əsrin əvvəllərində Argentinanın əhalinin adam başına düşən gəliri qonşu Braziliyada olduğundan təxminən 3 dəfə çox idi, indi isə hər iki ölkədə bu göstərici demək olar ki, eynidir.

Nəzərdən keçirilən misallar əyani olaraq göstərir ki, hətta ən varlı ölkələr üçün belə sonrakı çiçəklənməyə təminat yoxdur, iqtisadi autsayderlər isə heç də həmişəlik yoxsulluğa məhkum deyillər. Lakin belə dəyişikliklərin səbəbi nədir? Nəyin hesabına bəzi ölkələr lider olurlar, digərləri isə daha çox geri qalırlar? Bu fəsildə bu problemlərin tədqiqinə başlayacağıq.

Cədvəl 23.1.

Dünyanın müxtəlif ölkələrinin iqtisadi artım göstəriciləri

Ölkələr	Nəzərdən keçirilən dövr	Dövrün əvvəlində əhalinin adambaşına düşən real ÜDM, \$*	Dövrün sonunda əhalinin adambaşına düşən real ÜDM, \$*	Orta illik artım sürətləri, %
Yaponiya	1890-1997	1196	23400	2,82
Braziliya	1900-1997	619	6240	2,41
Meksika	1900-1997	922	8120	2,27
Almaniya	1870-1997	1738	2130	1,99
Kanada	1870-1997	1890	21860	1,95
Çin	1900-1997	570	3570	1,91
Argentina	1900-1997	1824	9950	1,76
ABŞ	1870-1997	3188	28740	1,75
İndoneziya	1900-1997	708	3450	1,65
Hindistan	1900-1997	537	1950	1,34
İngiltərə	1870-1997	3826	20520	1,33
Pakistan	1900-1997	587	1590	1,03
Banqladeş	1900-1997	495	1050	0,78

* Əhalinin adam başına düşən real ÜDM-u 1997-ci ilin dollarları ilə hesablanmışdır.

Mənbə: Robert J. Barra and Xavier Sala-i-Martin, *Economic Growth (New York: McGraw-Hill, 1995)*, tables 10.2 and 10.3; *World Development Report 1998/99*, table 1; müəllifin hesablamaları

Əmək məhsuldarlığı və onu müəyyən edən amillər

Varlı və yoxsul ölkələrin həyat səviyyələrindəki əhəmiyyətli fərqlərin izahı bir tərəfdən çox asan görünür, lakin sonradan görəcəyimiz kimi əmək məhsuldarlığını sadə göstəricisinə müncər oluna bilər. Digər tərəfdən əmək məhsuldarlığını müəyyən edən amillərin hər tərəfli və dəqiq tədqiqi olmadan belə izah qənaətbəxş hesab edilə bilməz.

Yaddaş guşəsi

Sehrli silsilə, yaxud 70-lər qaydası

Cədvəl 23.1-ə nəzər saldıqda elə təsəvvür yarana bilər ki, nəzərdən keçirilən ölkələrin iqtisadi artım sürətlərindəki fərqlər cüzidir. Ən yüksək sürət -3%, ən aşağı sürət, Banqladeş istisna olmaqla təxminən 1 %-dir. Yəni 2% fərq bu qədər mühümdür mü?

Məlum olur ki, bu çox əhəmiyyətlidir. Dayanıqlı artımın kağız üzərində sadə görünən hətta çox da yüksək olmayan göstəriciləri belə zaman keçdikcə mühüm nəticələrə gətirib çıxarır, çünki, bu zaman həndəsi silsilə effekti adlandırılan effekt işləməyə başlayır.

Sadə situasiyanı nəzərdən keçirək. Fərz edək ki, kollecın 22 yaşlı iki məzununu Cerri və Eleyin ildə 30.000\$ -lıq bərabər məvaciblə ilk dəfə işə düzəlmişlər. İndi isə fərz edək ki, Cerri və Eleyinin gəlirləri ildə uyğun olaraq 1 və 3% sürətlə artır. 40 ildən sonra, yəni 62 yaşına çatdıqda Cerri ildə 45.000\$, Eleyin isə 98.000\$ alacaq. İlk baxışdan əhəmiyyətsiz görünən 2% -lik fərq hesabına onların gəlirləri 2 dəfədən çox bir-birindən fərqlənir.

Artım sürəti və həndəsi silsilə effektinin qarşılıqlı əlaqəsinin daha yaxşı başa düşülməsi üçün 70-lər qaydası kimi tanınan köhnə qaydanı yada salaq. O, aşağıdakından ibarətdir: əgər hər hansı dəyişən ildə X% sürətlə artarsa, onda onun qiyməti 70 ildən sonra 2 dəfə artacaqdır. Beləliklə, bizim misalda Cerrinin gəliri $70/1=70$ ildən, Eleyinin gəliri isə $70/3=23,3$ ildən sonra 2 dəfə artacaqdır.

Bu qayda təkcə gəlirlərin deyil, əmanətlərin də artımının müəyyən olunmasına tətbiq oluna bilər. 1791-ci ildə Benjamin Franklin öz vəsiyyətnaməsində sonrakı 200 il müddətində tibb tələbələrini təqaüdləri və elmi tədqiqatların aparılması üçün 5.000\$ ayırmışdı. Əgər bu pullar ildə 7% gəlir gətirəydi (bu tamamilə realdır), vəsiyyət olunan məbləğ hər on ildən bir iki dəfə artardı, 200 ildən sonra isə fantastik həddə 5 mlrd. \$-a çatardı (əslində o, yalnız 2 mln.\$ təşkil etmişdi, ona görə ki, onun bir hissəsi vəsiyyətçinin iradəsinə uyğun olaraq xərclənmişdi, lakin elə bu da az deyildi).

Bizim misallarımız əyani olaraq göstərir ki, artımın hətta, cüzi faizi belə zaman keçdikcə qərribə nəticələrə gətirib çıxarır. Bəlkə də məhz buna görə Albert Eynşteyn həndəsi silsiləni «bütün zamanların ən mühüm riyazi kəşfi» adlandırmışdı.

Əmək məhsuldarlığı göstəricisinin qiyməti nə ilə müəyyən olunur

Gəlin iqtisadi artım və əmək məhsuldarlığı problemlərinin öyrənilməsinə Daniel de Fonun məşhur «Robinzon Kruzo» romanının baş qəhrəmanının həyatından sadə bir misalı nəzərdən keçirməklə başlayaq. Bildiyiniz kimi Robinzon Kruzo tənha adaya atılmış dənizçi idi. Tam təklikdə yaşayırdı və özü tək-cə balıq tutmağa, tərəvəz yetişdirməyə və ev alətlərini düzəltməyə məcbur idi. Robinzonun əmək fəaliyyəti iqtisadi modelə sadə misaldır, lakin onun təhlili daha mürəkkəb və mükəmməl modellər üçün doğru olan nəticələr əldə etməyə imkan verəcək.

Beləliklə, Robinzonun həyat səviyyəsini nə müəyyən edirdi? Cavab aydındır – onun fərdi əməyi. O, nə qədər çox balıq tutsa, tərəvəz yetişdirsə, yaxud məişətdə gündəlik istifadə olunan alətlər hazırlanmış olsaydı, bir o qədər çox yaxşı yaşaya bilərdi. Kruzo yalnız öz istehsal etdiyini istehlak etdiyi üçün onun həyat səviyyəsi bütövlükdə onun əməyinin nəticələrindən asılı idi.

Əmək məhsuldarlığı anlayışı vahid iş vaxtı ərzində işçi tərəfindən yaradılan əmtəə və xidmətlərin kəmiyyətini əks etdirir. Robinzonun misalı onu göstərir ki, əmək məhsuldarlığı həyat səviyyəsini müəyyən edən amildir; deməli, birinci göstəricinin artırılması ikincinin yüksəlməsini determinə etmiş olur. Kruzo bir saat ərzində nə qədər çox balıq tutardısıa onun naharı bir o qədər doyumlu olardı. Balıq tutmaq üçün yeri o nə qədər yaxşı seçərdisə onun məhsuldarlığı bir o qədər yüksək olardı. Məhsuldarlığın artımı isə Robinzona ya daha çox balıq istehlak etməyə, ya da yemək əldə etməyə daha az vaxt sərf edib digər işlərlə məşğul olmağa imkan verir.

Həyat səviyyəsinin müəyyən olunmasında məhsuldarlığın əsas rolu barədə müddəa tək-cə kimsəsiz adaya atılan dənizçi üçün deyil, həm də böyük və kiçik dövlətlər üçün də doğrudur. Yada salaq ki, məcmu ümumi daxili məhsul (ÜDM) eyni zamanda iki göstəricini əks etdirir: bütün əmtəə və xidmətlərin istehsalçıların gəlirlərinin ümumi məbləğini və istehlakçıların onların əldə olunmasına yönəldilmiş xərclərinin ümumi məbləğini və bu iki göstərici sonda bir-birinə bərabər olmalıdır.

D. Defonun qəhrəmanının düşdüğü situasiyada olduğu kimi ölkələrin həyat səviyyəsi onlarda istehsal olunan əmtəə və xidmətlərin kəmiyyəti ilə müəyyən olunur. ABŞ-nın vətəndaşları ona görə nigeriyalılardan daha yaxşı yaşayırlar ki, amerika fəhlələrinin əmək məhsuldarlığı daha yüksəkdir. Yaponiyada həyat səviyyəsinin artım sürəti Argentinada olduğundan ona görə yüksəkdir ki, yapon fəhlələrinin əmək məhsuldarlığı argentinalılarınkindən daha sürətlə artır. Yəni hər şey ölkənin əhalisinin həyat səviyyəsi iqtisadiyyatın əmtəə və xidmətləri istehsal etmək imkanlarından asılı olmasını iddia edən *İqtisadi nəzəriyyənin on prinsipindən* birinə əsasən baş verir.

Beləliklə, həyat səviyyələrinin fərqlənməsi səbəblərinin və müxtəlif

ölkələrdə onların dəyişmə proseslərinin başa düşülməsi üçün bizə əmtəə və xidmətlərin istehsalı məsələlərinə diqqəti cəlb etmək zəruridir. Lakin həyat səviyyəsi və əmək məhsuldarlığı arasında qarşılıqlı əlaqəni müəyyən etməklə biz yalnız ilk addımı atmış oluruq. İndi isə bizə nə üçün bəzi ölkələrdə əmtəə və xidmətlərin istehsalı digərlərinə nisbətən daha səmərəlidir - sualına cavab tapmaq lazımdır.

Əmək məhsuldarlığı necə müəyyən olunur

Robinson Kruzonun həyat standartlarının müəyyən olunmasında mühüm rol oynayan onun əmək məhsuldarlığının səviyyəsi çoxlu amillərdən asılı idi. Əgər söhbət balıq ovundan gedirdisə bu işin müvəffəqiyyəti əhəmiyyətli dərəcədə tilovların miqdarı və keyfiyyəti ilə, balıq tutmaq bacarığı ilə, yerin seçilməsi və sahilyanı sulara balığın bolluğu ilə müəyyən olunurdu. Bu amillərdən hər biri hansı ki, biz onları fiziki kapital, insan kapitalı, texnoloji biliklər və təbii resurslar kimi adlandırırıq hər birdövlətin real iqtisadiyyatında analoqlara malikdir. Bunları daha ətraflı nəzərdən keçirək.

Fiziki kapital. **Fiziki kapital**, yaxud sadəcə *kapital* anlayışı altında əmtəə və xidmətlərin istehsalı üçün istifadə olunan avadanlıqları, bina və tikililəri başa düşürük. Məsələn, mebel istehsalı zamanı mişar, tokar dəzgahı və pərli preslər istifadə olunur. Alətlərin dəsti nə qədər geniş olarsa, iş bir o qədər tez və keyfiyyətlə yerinə yetirilər. Yalnız sadə Alətlərdən istifadə edən fəhlə eyni müddət ərzində müasir ağacemaledici avadanlıqdan istifadə edən fəhlədən daha az mebel hazırlayacaqdır.

İstehsal amillərini əmtəə və xidmətlərin istehsalı üçün istifadə olunan resurslar kimi (əmək, kapital və s.) müəyyən etmişdik. Kapitalın əsas xüsusiyyəti onun istehsalın məhsulu olmasıdır. Beləliklə, mebelçi -fəhlə ağacemaledici avadanlıq istehsal edən zavod tərəfindən buraxılan tokar dəzgahında stolun ayaqlarını hazırlayır. Zavod isə öz növbəsində dəzgahların yaradılmasında digər maşın və mexanizmlərdən istifadə edir. Başqa sözlə kapital yeni kapital da daxil olmaqla əmtəə və xidmətlərin yaradılması üçün istifadə olunan istehsal amilidir.

İnsan kapitalı. **İnsan kapitalı** anlayışı altında iqtisadçılar təhsil və əmək fəaliyyəti prosesində fəhlə tərəfindən əldə olunan bilikləri və əmək vərdişlərini başa düşürlər. İnsan kapitalının yığılı həm məktəbəqədər dövrdə, həm məktəbdə, kollecdə, universitetdə, yenidən təlim etmə, yaxud ixtisas artırma kurslarında baş verir.

Biliklər və əmək vərdişləri maddi əşyalara aid olmasalar da dəzgah, buldozer yaxud binalar kimi insan kapitalı fiziki kapitalla bir çox oxşar xüsusiyyətlərə malikdir. Hər ikisi cəmiyyətin yeni əmtəə və xidmətləri istehsal etmək imkanlarını artırır, hər ikisi istehsal proseslərinin nəticələrindən ibarətdirlər. Beləliklə, insan kapitalının yaradılması üçün müəllim-

lər, kitabxanalar və təhsil üçün vaxt lazımdır. Bəzən tələbələri gələcəkdə istifadə olunacaq insan kapitalının istehsalında məşğul olan müəyyən növ fəhlələr kimi nəzərdən keçirirlər.

Təbii resurslar. Əmək məhsuldarlığını müəyyən edən üçüncü amil bir çox istehsal proseslərinin son elementi olan **təbii resurslardır** - torpaq, su, xammal və faydalı qazıntı ehtiyatları. Təbii resurslar bərpa olunan və bərpa olunmayan olurlar. Birincilərə misal kimi meşəni göstərmək olar, belə ki, kəsilən ağacların yerinə müəyyən müddətdən sonra böyüyən cavan ağacları əkmək olar. Neft isə əksinə, məhdud ehtiyatları olan bərpa olunmayan resurslara aiddir, ona gödrə ki, təbii şərtlər daxilində onun yaranmasına çox minilliklər tələb olunur, bu da istifadə olunan yataqların təbii bərpasına ümid etməyə imkan vermir.

Təbii resurs ehtiyatlarının həcmindəki fərqlər müxtəlif ölkələrin əhalilərinin həyat səviyyəsi göstəricilərinə təsir göstərir. Məsələn, ABŞ-nin ilk iqtisadi müvəffəqiyyətləri qismən kənd təsərrüfatı məqsədləri üçün istifadəyə yararlı olan boş torpaqların bolluğu ilə bağlı idi. İndiki zamanda Yaxın Şərqi bəzi ölkələri Küveyt yaxud Səudiyyə Ərəbistanının yalnız böyük neft ehtiyatlarına malik olduqları üçün dünyanın ən varlı dövlətləri siyahısına daxil olmuşlar.

Təbii resurs ehtiyatlarının iqtisadi çiçəklənmənin əsas amillərindən biri olmasına baxmayaraq onların mövcudluğu heç də yüksək səmərəli istehsalın yaradılmasının mütləq şərti deyildir. Məsələn, Yaponiya cüzi təbii resurs ehtiyatlarına malik olmasına baxmayaraq dünyanın ən varlı dövlətlərindən birinə çevrilmişdir. Onun iqtisadi yüksəlişi daha çox xarici ticarətin müvəffəqiyyətləri hesabına mümkün olmuşdur. Yaponiya bir çox faydalı qazıntı növlərini xüsusilə nefti idxal edir və hazır məhsulu özündən daha varlı ölkələrə ixrac edir.

Texnoloji biliklər. Əmək məhsuldarlığının səviyyəsini müəyyən edən dördüncü amil **texnoloji biliklər**, yəni cəmiyyət tərəfindən əmtəə və xidmətlərin istehsalının ən yaxşı üsullarının başa düşülməsidir. Hələ yüz il əvvəl amerikalıların əksəriyyəti fermer təsərrüfatlarında işləyirdilər, çünki, o zamanlar mövcud olan kənd təsərrüfatı texnologiyaları əhalinin ərzaq məhsulları ilə təmin olunması üçün böyük əmək məsrəfləri tələb edirdi. İndiki dövrdə elm və sənayenin nəaliyyətləri hesabına ABŞ-nin əmək qabiliyyətli əhalisinin bir hissəsi bütün ölkəni ərzaqla təmin edir. Beləliklə, yeni kənd təsərrüfatı texnologiyalarının inkişafı əməyi daha səmərəli etdi və əmtəə və xidmətlərin istehsalını genişləndirməyə imkan verdi.

Texnoloji biliklər müxtəlif formalarda mövcuddurlar. Onların bəziləri çox sadədirlər və ixtiraçı tərəfindən ilk dəfə tətbiq edildikdən sonra tezliklə geniş yayılmağa başlayır. Məsələn, Henri Ford ilk dəfə avtomobillərin yığılması üçün konveyer üsulu ideyasını reallaşdırdıqdan sonra onun yeniliyi o andaca iri istehsalçılar tərəfindən əldə edildi. Digər texnologiyalar patentləşdirilir və öz məşhur içkisinin hazırlanma qaydasını

sirr kimi saxlayan *Coca-Cola* koorparasiyası ilə bağlı halda olduğu kimi onları icad edən kompaniyaların mülkiyyətinə çərilirlər. Bəzi hallarda potentin istifadə müddəti məhduddur. Belə ki, əgər əczaçılıq firması yeni dərman preparatı hazırlayırsa, onda o, patent hüququ haqda amerika qanununa əsasən müəyyən müddət ərzində bu dərmanın inhisarçı istehsalçısı olmaq imkanını əldə edir. Patentin istifadə müddəti bitdikdən sonra isə dərmanı istehsal etmək hüququnu bütün arzu edən kompaniyalar əldə edirlər. Texnoloji biliklərin müxtəlif formaları iqtisadiyyat üçün çox mühüm əhəmiyyətə malikdir.

Lakin texnoloji biliklər və insan kapitalı arasında sərhəd qoyulmasına ehtiyac vardır, beləki, bu anlayışların yaxınlığına baxmayaraq onlar əhəmiyyətli fərqlərə malikdirlər. Texnoloji biliklərə cəmiyyətin istehsal prosesləri haqda təsəvvürləri aiddir. İnsan kapitalı bu tərsəvvürlərin əmək vərdislərinə çevrilməsinə yönəldilən səylərin məsrəfləri ilə müəyyən olunur. Məcəzi mənada dedikdə, texnoloji biliklər cəmiyyətin öyrəndiyi dərslərin keyfiyyətini müəyyən edir, insan kapitalı isə onun oxunmasına sərf olunan vaxtla ölçülür. Əmək məhsuldarlığı həm dərslərin keyfiyyətindən, həm də onun öyrənilməsinə sərf olunan vaxtdan asılıdır.

İqtisadi artım və dövlətin siyasəti

Beləliklə, biz müəyyən etdik ki, cəmiyyətin həyat səviyyəsi onun əmtəə və xidmətləri istehsal etmək qabiliyyəti ilə müəyyən olunur, məhsuldarlıq isə fiziki və insan kapitalının, təbii resursların və texnoloji biliklərin mövcudluğundan asılıdır. Dünyanın bütün siyasətçilərini narahat edən bir suala müraciət edək: dövlətin iqtisadi siyasəti əmək məhsuldarlığının və əhalinin həyat səviyyəsinin artımına necə təsir göstərir?

Yaddaş guşəsi

İstehsal funksiyası

İqtisadiyyatda buraxılan məhsulun həcmi və istehsal amillərinin sərfi arasındakı qarşılıqlı əlaqəni təsvir etmək üçün *istehsal funksiyası* anlayışından istifadə olunur. Əgər buraxılan məhsulun həcmi Y kimi, əməyin kəmiyyətini – L , fiziki kapitalın kəmiyyətini – K , insan kapitalının kəmiyyətini – H və təbii resursların kəmiyyətini – N kimi işarə etsək onda istehsal funksiyası aşağıdakı kimi ifadə olunacaq:

$$Y = AF(L, K, H, N)$$

Burada $F(\dots)$ – məhsul buraxılışının həcmi istehsal amillərinin sərfinin qiymətindən asılılığını müəyyən edən funksiya, A isə istehsal texnologiyalarının səmərəliliyindən asılı olan dəyişən kəmiyyətdir.

Bir çox istehsal funksiyaları *miqyasdan asılı olaraq daimi faydalı iş əmsali* xüsusiyyətinə malikdirlər. Əgər istehsal funksiyası bu xüsusiyyətə

malikdirsə onda bütün istehsal amilləri eyni zamanda eyni kəmiyyət qədər dəyişərsə o, özü həmin kəmiyyət qədər dəyişir.

Riəzi olaraq bu o deməkdir ki, x istənilən müsbət rəqəmi üçün

$$xY = A F(xL, xK, xH, xN).$$

Məsələn, $x=2$ olduqda, yəni bütün istehsal faktorları iki qat artdıqda buraxılan məhsulun həcmi də iki dəfə artacaqdır.

Miqyasdan asılı olaraq daimi faydalı iş əmsallı istehsal funksiyasının köməyi ilə belə bir maraqlı nəticəni əldə etmək olar. Fərz edək ki, $x=1/L$ onda düstur aşağıdakı formanı alır.

$$Y/L = A F(1, K/L, H/L, N/L).$$

Qeyd edək ki, Y/L bir fəhləyə düşən məhsulun kəmiyyətini ifadə edir, yəni, əmək məhsuldarlığının göstəricisidir. Beləliklə, bizim düstur əmək məhsuldarlığının bir fəhləyə düşən fiziki və insan kapitalının kəmiyyətindən ($K/L, H/L$), bir fəhləyə düşən təbii resursların kəmiyyətindən (N/L) və texnologiyaların inkişaf səviyyəsindən yəni, bu fəsildə tanış olduğumuz həmin dörd əsas amildən asılılığını ifadə edir.

Əmanətlərin və investisiyaların əhəmiyyəti

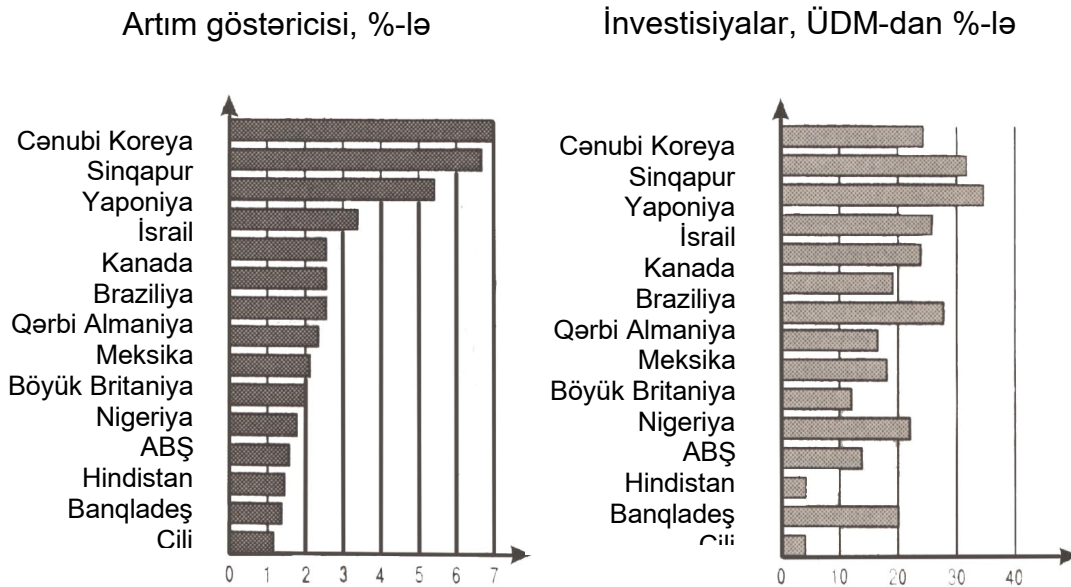
Kapital istehsalın təkrar istehsal amillərinə aid olduğu üçün onun kəmiyyəti daha çox cəmiyyət tərəfindən müəyyən olunur. Əgər bu gün iqtisadiyyat daha çox kapital formasında istifadə olunan yeni əmtəələr istehsal edərsə onun potensialı artır və sabah o, əhalini əmtəə və xidmətlərin böyük çeşidi ilə təmin edə bilər. Beləliklə, əmək məhsuldarlığının yüksəldilməsi üsullarından biri istehsal sferasına investisiyaların artırılmasıdır.

İqtisadi nəzəriyyənin on prinsipindən biri iddia edir ki, insan daim seçim problemi ilə qarşılaşır (fəsil 1). Bu prinsip kapital yığımı məsələlərində xüsusi əhəmiyyət kəsb edir. Doğrudan da, resurslarımızın məhdudluğu şəraitində kapitalın təkrar istehsalına investisiyaların istənilən artımı (maşınlar, tikililər, binalar) cari istehlak üçün istifadə olunan əmtəə və xidmətlərin buraxılışına yönəldilmiş resursların azalmasına gətirib çıxarır. Başqa sözlə cəmiyyət iqtisadiyyatın inkişafına böyük həcmdə vəsaitləri yönəltmək imkanını əldə etmək üçün cari istehlak üçün istifadə olunan resursları məhdudlaşdırmaq və kapital yığımını artırmaq məcburiyyətindədir. İqtisadi artım böyük səylər nəticəsində əldə olunur və cəmiyyətdən gələcək yüksəlişə naminə maddi qurbanlar tələb edir.

Sonrakı fəsildə maliyyə bazarının əmanətlərin və investisiyaların həcmələrini necə koordinasiya etdiyi, eləcə də onun tənzimlənməsi üzrə dövlətin imkanları ilə daha ətraflı tanış olacağıq. Lakin, artıq indidən onu qeyd edə bilərik ki, əmanətlərin və investisiyaların həvəsləndirilməsi üzrə dövlət siyasəti iqtisadi artımın sürətləndirilməsinin və deməli əhalinin həyat səviyyəsinin yüksəldilməsinin yollarından biridir.

Şəkil 23.1.-ə müraciət edək. (a) diaqramında 1961-ci ildən 1991-ci illərdəki dövr ərzində nəzərdən keçirilən göstəricinin azalma qaydasında düzülmüş 15 ölkənin iqtisadi artımlarının sürətləri haqda məlumatlar verilmişdir. (b) diaqramında ÜDM-un həmin ölkələr tərəfindən investisiyalara yönəldilmiş faizi göstərilmişdir. Göstərilən məlumatların təhlili

investisiyaların həcmi və iqtisadi artımın sürətləri arasında kifayət qədər dayanıqlı əlaqənin mövcudluğunu göstərir. Ölkə istehsalın artımına nə qədər çox vəsait yönəldirsə (Yaponiya, Sinqapur) onun iqtisadi artım göstəricisi bir o qədər yüksək olur. İnvestisiyalara ÜDM-un kiçik hissəsini yönəldən ölkələr uyğun olaraq artımın aşağı göstəricilərinə malikdirlər. Məsələn üçün sonunculara Ruanda və Banqladeş aiddir. Bizim nəticə daha geniş tədqiqatlarla da təsdiq olunur.



Шякил 23.1. Игтисади артым вя инвестисийалар

(a) 1961-1991-ci illər ərzində əhalinin adambaşına (b) Artım sürətləri, %-lə düşən ÜDM-nun artım sürəti göstəriciləri.

Lakin alınan nəticələr digər şərhə də imkan verir. Fəsil 2-yə əlavədən öyrəndiyimiz kimi iki dəyişən kəmiyyət arasındakı asılılığın mövcudluğundan onlardan birinin dəyişməsinin digərinin dəyişməsinin səbəbi, yaxud nəticəsi olması barədə birmənalı nəticə əldə etmək olmaz. Buna görə də investisiyaların artırılmasının iqtisadi artımın əsas amili olması ehtimalı tamamilə düzgündür (yaxud bu proseslərin hər ikisi bizim təhlildə iştirak etməyən hansısa üçüncü dəyişənin dəyişikliklərindən asılıdır). Lakin bir halda ki, kapital yığıcı aşkar və bilavasitə əmək məhsuldarlığının artımına təsir edir, iqtisadçıların əksəriyyəti iqtisadi artımın əsas şərtinin investisiyaların artırılması olmasını hesab etməyə meyillidirlər.

Azalan gəlirlilik və «cəld start» effekti

Fərz edək ki, əvvəlki paraqrafın nəticələrindən həvəslənmiş iqtisadçıların təsiri altında hər hansı bir ölkənin hökuməti *əmanət normalarını* yəni əmanətlərə yönəldilən ÜDM-un payının artırmaq qərarını qəbul edir. Bu siyasətin nəticəsi nə olacaq? Aydın ki, əmanətlərin artması zamanı istehlak mallarının istehsalına yönəldilmiş resursların azaldılması baş verir və kapital əmtəələrinin buraxılışı üçün istifadə olunan resursların payı isə artır. Nəticədə kapitalın artması əmək məhsuldarlığının və ÜDM-un artım sürətinin yüksəlməsinə gətirib çıxaracaq. Lakin bu meyillər nə qədər uzun müddət ərzində dayanıqlı olacaq? Yeni daha yüksək əmanət normaları əldə olunan ÜDM-un artımını saxlamağa imkan verəcəkmə, yaxud zaman keçdikcə onun sürəti azalacaqmı?

İstehsal prosesinə ənənəvi baxışlara əsasən kapitalın əsas xüsusiyyətlərindən biri onun **azalan gəlirliliyi**dir. Bu o deməkdir ki, bərabər əlavə kapital qoyuluşları məhsul buraxılışının artımının aşağı düşməsinə gətirib çıxarır. Başqa sözlə əgər hər bir fəhləyə müəyyən həcmdə məhsul istehsal etməyə imkan verən kapitalın əhəmiyyətli kəmiyyəti düşürsə onun sonrakı artımı əməyin nəticələrinin nisbətən azalması ilə müşayiət olunur. Azalan gəlirlilik nəticəsində əmanət normalarının ilkin artımı sürətli iqtisadi artıma gətirib çıxarır. Yeni daha yüksək əmanət normaları akkumulyasiya edilmiş kapitalın artmasına imkan yaratdığı zaman onun artımının gətirdiyi gəlirlər getdikcə daha da azalır, istehsalın artım sürəti isə aşağı düşür. *Uzunmüddətli dövrdə əmanətlərin daha yüksək norması əmək məhsuldarlığının və gəlirlərin daha yüksək səviyyəsinə gətirib çıxarır, əsla bu dəyişənlərin sürətli artımına yox.* Lakin belə vəziyyətə yetişmək tez baş vermir. Beləliklə, dünya iqtisadiyyatının inkişafı barədə məlumatların təhlilinə əsasən əmanət normalarının artırılması bir neçə onillik ərzində iqtisadi artımın sürətinin əhəmiyyətli dərəcədə artması ilə müşayiət olunur.

Kapitalın azalan gəlirliliyi fenomeninin mahiyyətini təhlil edərkən daha bir mühüm nəticə əldə etmək olar: *digər bütün bərabər şərtlər daxilində aşağı səviyyəli inkişafa malik olan ölkələrin daha sürətli iqtisadi artım üçün zəminləri vardır.* İlkin şərtlərin sonrakı inkişaf sürətinə təsirinin belə nəticəsini bəzən «**cəld start**» effekti adlandırırlar. Kasıb ölkələrdə fəhlələrə bəzən, hətta ən sadə alətlər belə məxsus deyil, buna görə də əmək məhsuldarlığı çox aşağı səviyyədədir. Nəticədə onun əhəmiyyətli artımına cüzi investisiyalar şəraitində də nail olmaq olar. İnkişaf etmiş ölkələrdə isə istehsalın texniki təchizatı çox yüksəkdir. Bunun nəticəsində də hər fəhləyə düşən kapitalın hətta əhəmiyyətli artımı belə əmək məhsuldarlığının çox kiçik artımına gətirib çıxarır. Müxtəlif ölkələrin iqtisadi inkişaf göstəricilərinin təhlili «cəld start» effektinin mövcudluğunu təsdiq edir: digər göstəricilərin xüsusilə, investisiyalara yönəldilən ÜDM-un payının bərabərliyi şəraitində kasıb ölkələr varlı ölkələrə nisbətən daha yüksək inkişaf sürətinə nail olurlar.

«Cold start» effekti bizə şəkil 23.1-in diaqramlarında verilən bəzi qərribə rəqəmləri izah etməyə imkan verir. Beləliklə, 31 il ərzində ABŞ və Cənubi Koreya demək olar ki, ÜDM-un bərabər payını investisiya etmişlər. Lakin ABŞ-nın ÜDM-nun artımı təqribən 2% təşkil etmişdir, eyni zamanda Cənubi Koreyada bu göstərici 6%-ə çatmışdır. Bu fenomeni biz «cold start» effekti ilə izah edirik. 1960-cı ildə Cənubi Koreya ABŞ-a nisbətən təqribən 10 dəfə az adam başına düşən ÜDM göstəricisinə malik idi, bu da, o cümlədən investisiyaların aşağı səviyyəsini izah edirdi. Başlanğıc kapitalın aşağı səviyyəsi nəticəsində onun akkumulyasiyası arzu olunan nəticələrə tezliklə nail olmağa imkan verdi, bu da ÜDM-un artımının yüksək göstəricisinə səbəb oldu.

«Cold start» effekti həyatımızın müxtəlif aspektlərində özünü göstərir. Məsələn, təhsildə müvəffəqiyyətə nail olan şagird yəqin ki, ilə çox da yüksək olmayan qiymətlərlə başlamışdır. Çalışqan olmağa adət etmiş məktəbli isə əksinə, daha yüksək qiymətlərə nail ola bilməyəcək, amma onun bilikləri daha dolğun və möhkəm olacaq. Analogu olaraq Cənubi Koreyanın iqtisadiyyatı Amerika iqtisadiyyatına nisbətən daha yüksək sürətlə inkişaf etmişdi, lakin ABŞ adambaşına düşən ÜDM-un ən yüksək göstəricisinə malik idi və qalmaqdadır.

Xarici investisiyalar

İndiyə qədər biz əmanət normalarının artırılmasına yönəldilmiş iqtisadi siyasətin investisiyaların həcmnin yüksəldilməsinə və beləliklə də uzunmüddətli iqtisadi artıma necə gətirib çıxaracağını müzakirə edirdik. Lakin kapitalın artırılması təkcə daxili resursların hesabına baş vermir. Bunun digər mənbəyi xarici investisiyalar ola bilər.

Xarici kapital qoyuluşlarının müxtəlif formaları mövcuddur. Belə ki, *Ford* avtomobil korporasiyası ola bilsin ki, Meksikada yeni zavodlar tiksin. Xarici firmanın mülkiyyətində və tabeçiliyində olan kapital qoyuluşları *birbaşa xarici investisiyalar* adlanır. Başqa bir halda ABŞ vətəndaşı meksika kompaniyasının səhmlərini almaq (yəni onun şərikli mülkiyyətçisinə çevrilmək) hüququna malikdir, kompaniya isə satışlardan əldə etdiyi vəsaitlərlə yeni istehsalı inkişaf etdirir. Yerli sahibkarların tabeçiliyindəki xarici mənbələrdən olan kapital qoyuluşları *portfel investisiyaları* adlanır. Hər iki misalda ümumi cəhət ondan ibarətdir ki, meksika iqtisadiyyatına kapital qoyuluşları amerika resursları hesabına həyata keçirilir. Başqa çözlə amerikalıların daxili əmanətləri meksika sənayesinin maliyyələşdirilməsi üçün istifadə olunur.

Xaricilər digər ölkənin iqtisadiyyatına vəsaitlər qoyduqda ümid edirlər ki, investisiyalar onlara gəlir gətirəcək. *Ford* kompaniyasının avtomobil zavodu Meksikanın kapitalını və deməli ölkədə əmək məhsuldarlığını və ÜDM-un səviyyəsini artırır. Lakin korporasiya əldə etdiyi

gəlirlərin bir hissəsini ABŞ –na qaytarır. Eləcə də meksika kompaniyasının səhmlərini alan amerikalı investor onun gəlirinin bir hissəsini almaq hüququna malikdir.

Beləliklə, xarici investisiyalar ÜDM-a və MİM –a müxtəlif təsir göstərir. Yada salaq ki, ÜDM – ölkənin ərazisi daxilində həm onun sakinləri, həm də xaricilərin əldə etdiyi bütün gəlirlərin cəmidir, MİM-a isə ölkə vətəndaşlarının əldə olunması yerindən asılı olmayaraq bütün gəlirləri daxildir. Buna görə də, gəlirlərinin bir hissəsi ABŞ-a qaytarılan *Forđun* Meksikadakı zavodu Meksikanın MİM-u deyil daha çox ÜDM-nu artırır.

Xarici investisiyalar milli iqtisadiyyatın artım mənbələrindən biridir. Xarici kapitalın iştirakı ilə yaradılmış müəssisələrin gəlirlərinin bir hissəsinin xaricə getməsinə baxmayaraq xarici maliyyələşdirmə mənbələri ölkənin sənaye potensialını artırır, əməyin ödənilməsi və məhsuldarlığı səviyyələrinin yüksəldilməsinə imkan yaradır. Bundan başqa xarici investisiyalar inkişaf etməkdə olan ölkələrə sənayecə inkişaf etmiş ölkələrdə işlənilib hazırlanmış və tətbiq edilən ən qabaqcıl texnologiyaları mənimsəməyə imkan yaradır. Bu səbəbdən inkişaf etməkdə olan ölkələrin hökumətlərinin bir çox iqtisadi məsləhətçiləri xarici investisiyaların cəlb olunması siyasətinin aktiv tərəfdarlarıdır.

Geridə qalmış ölkələrin iqtisadiyyatlarının inkişafına yönəldilmiş bir çox investisiya layihələri Dünya Bankının – sənayecə inkişaf etmiş dövlətlərdən, məsələn ABŞ kimi vəsaitlər alan və onları zəif inkişaf etmiş ölkələrə kreditlərin (yolların, su təchizati və kanalizasiya sistemlərinin, məktəb və digər həyati əhəmiyyətli obyektlərin tikintisi) verilməsi üçün istifadə edən beynəlxalq təşkilatın himayəsi altında həyata keçirilir. Bank eləcə də borc alınan vəsaitlərin ən səmərəli istifadəsi üzrə məsləhət xidmətlərini də təklif edir. Dünya Bankı və ona yaxın təşkilat - Beynəlxalq Valyuta Fondu II Vətən Müharibəsindən sonra yaradılmışdılar, bu müharibənin verdiyi dərslərdən biri ondan ibarət idi ki, çox vaxt məhz iqtisadi fəlakətlər ölkədaxili siyasi qeyri-sabitliyə, beynəlxalq gərginliyin artmasına və silahlı qarşıdurmalara gətirib çıxarır. Buna görə də Dünya Bankı və Beynəlxalq Valyuta Fondunun fəaliyyəti dünyanın bütün ölkələrinin iqtisadi çiçəklənməsinə yönəldilmişdir.

Təhsil

Məğzi insan kapitalına investisiyalardan ibarət olan təhsil, dayanıqlı iqtisadi artıma nail olunmasında fiziki kapitalla yeni pul qoyuluşlarından heç də az əhəmiyyətə malik deyil. Statistik məlumatlara görə ABŞ-da fərdin yeni biliklərin əldə olunmasına sərf etdiyi hər il işçinin əmək haqqısını orta hesabla 10% artırır. İnsan kapitalı qıtlığının xüsusilə kəskin hiss olunduğu daha zəif inkişaf etmiş ölkələrdə yüksək ixtisaslı professionalların və aşağı ixtisaslı işçilərin əməyinin ödənilməsi arasındakı

fərq daha çoxdur. Beləliklə, həyat səviyyəsinin yüksəldilməsinə yönəldilmiş dövlətin daxili siyasətinin istiqamətlərindən biri məktəb və digər təhsil ocaqları sisteminin inkişaf etdirilməsi və əhəlinin təhsil əldə etmək təşəbbüslərinin həvəsləndirilməsidir.

Fiziki kapital qoyuluşları kimi insan kapitalına investisiyalar da alternativ məsrəflərlə bağlıdır. Məsələn məktəbə gedən yuxarı sinif şagirdləri faktiki olaraq, iş yerində qazana biləcəkləri əmək haqqından imtina edirlər. Təhsilin verdiyi şübhəsiz üstünlüklərə baxmayaraq zəif inkişaf etmiş ölkələrdə çox vaxt uşaqlar gənc yaşlarında öz ailələrinə maddi yardım etmək üçün iş axarmaq məcburiyyətində qalırlar.

Bəzi alimlər iddia edirlər ki, insan kapitalı iqtisadi yüksəliş üçün xüsusilə vacibdir, ona görə ki, müsbət xarici effektlərlə müşayiət olunur. *Eksternlər (xarici effektlər)* – ətrafdakıların rifahına təsir edən fərdin fəaliyyətinin dolayı nəticəsi məsələn, yüksək ixtisaslı mütəxəssis əmtəə və xidmətlərin istehsalının təkmilləşdirilməsi üzrə yeni ideyalar irəli sürə bilər. Onlar hamının ixtiyarına keçdikdən sonra təhsilin təsirinin müsbət xarici sferasına daxil olan hər kəs onlardan istifadə edə bilər.

Çox vaxt zəif inkişaf etmiş ölkələr «beyinlərin sızması» - daha ixtisaslı mütəxəssislərin yüksək həyat səviyyəli ölkələrə mühacirət etməsi, adlanan problemlə üzləşirlər. Əgər insan kapitalı həqiqətən də xarici effektlərə malikdirsə «beyinlərin sızması» daha ixtisaslı işçilərin tərk etdiyi ölkənin vəziyyətinin getdikcə pisləşməsinə gətirib çıxaracaq. Bu problem siyasətçilər üçün az çətinliklər törətmir. Bir tərəfdən ABŞ ən yüksək ali təhsil sisteminə malikdir, buna görə də maraqlı olan ölkələrin hökumətləri öz ən yaxşı tələbələrini Amerikaya oxumağa göndərə bilərlər. Digər tərəfdən xaricdə bir neçə il təhsil alandan sonra gənc mütəxəssisin orada qalıb işləmək istəməyəcəyinə heç bir təminat yoxdur, bu da onun doğma ölkəsinin onsuz da az olan insan kapitalını azalda bilər.

Mülkiyyət hüquqları və siyasi sabitlik

İqtisadi artıma şərait yaradan dövlətin daxili siyasətinin istiqamətlərindən biri də mülkiyyət hüquqlarının qorunması və iqtisadi sabitliyin möhkəmlənməsidir. Fəsil 2-nin qarşılıqlı iqtisadi əlaqələr problemlərinə həsr olunmuş hissəsində qeyd olunduğu kimi bazar şəraitində əmtəə milyonlarla işçinin və çoxlu firmaların mürəkkəb qarşılıqlı əlaqələrinin nəticəsidir. Məsələn, əldə etdiyiniz avtomobilə avtomobil dilerlərinin, istehsalçı zavodların, polad tökmə, filiz emal edən və bir çox digər kompaniyaların əməyinin nəticələri daxildir. Müxtəlif firmaların müəyyən növ məhsul buraxılışı üzrə ixtisaslaşması istehsal amillərindən maksimal səmərəli istifadəyə nail olmağa imkan verir. Yüksək iqtisadi göstəricilərə nail olmaq üçün həm ayrı-ayrı firmalar, həm də istehsalçılar və istehlakçılar arasındakı münasibətlərin tənzimləmə mexanizminin yaradılması zəruridir. Bazar

iqtisadiyyatında belə tənzimləyici kimi istehsal və istehlakın balansına nail olmağa imkan verən bazar qiymətləri çıxış edirlər.

Bazar iqtisadiyyatının normal fəaliyyətinin mühüm şərti *mülkiyyət hüquqlarına* hörmət olunması və qorunmasıdır. Mülkiyyət hüquqları altında insanların malik olduqları resurslara azad sərəncam vermək imkanı başa düşülür. Məsələn, dağ mədən kompaniyası filizin satışından gələn gəlirləri əldə edəcəyinə əmin olmasa çətin ki, onun hasilatına başlasın. Bu səbəbdən də bazar iqtisadiyyatında mülkiyyət hüquqlarını qoruyan qanunlar mühüm rol oynayırlar. Cinayət hüququ bizi əmlakımıza birbaşa qəsd edilməsindən qoruyur, mülki hüquq isə satıcılar və alıcılar arasındakı əlaqələri tənzimləyir.

Yüksək inkişaf etmiş ölkələrin sakinləri bütün mülkiyyət hüquqlarından tam həcmdə istifadə edirlər, lakin bu hüquqların yoxluğu ciddi problem olan bir çox ölkələr mövcuddur. Bir çox ölkələrdə məhkəmə sistemi pis qurumuşdur, tez-tez müqavilələrin şərtlərinə əməl olunmaması və cəzasız qalmış dolandırıcılıq hallarına rast gəlinir. Hökumətin mülkiyyət hüquqlarını təkcə qorunmadığı deyil, hətta əksinə onları həyasızcasına pozduğu hallar məlumdur. Bəzi ölkələrdə biznes fəaliyyətinin müvəffəqiyyətlə aparılması üçün yüksək mənsəbli dövlət məmurlarına böyük məbləğdə rüşvət vermək zəruridir. Korrupsiya bazar mexanizmlərinin normal fəaliyyətinə, daxili əmanətlərin stimullaşdırılmasına, xarici investisiyaların cəlb olunmasına mane olur.

Mülkiyyətçilərin hüquqlarına daxili siyasi qeyri-sabitlik də təhlükə törədir, xüsusilə inqilab və dövlət çevrilişləri adi hala çevrilən yerlərdə. Əgər yeni inqilabi hökumət şəxsi kompaniyaları mülkiyyətlərindən asanlıqla məhrum edərsə, hansı ki, belə hallar kommunist çevrilişləri zamanı tez-tez baş verir, əhəlinin əmanətlərə, investisiyalara və öz işini açmağa stimulları itir. Buna görə də özü-özlüyündə sadəcə inqilab təhlükəsi belə həyat səviyyəsinin artımına maneçilik törədir.

Beləliklə, iqtisadi çiçəklənmə qismən dövlətdə bərqərar olmuş daxili siyasi şərtlərdən asılıdır. Yüksək səmərəli məhkəmə sistemini, korrupsiyasız hökuməti və dayanıqlı konstitusiya intizamı olan ölkələr həmişə qanunlara əməl olunmayan, məmurların rüşvət aldığı və daimi inqilab, yaxud çevrilişlər təhlükəsi olan ölkələrə nisbətən daha yüksək həyat səviyyəsinə malik olacaqlar.

Azad ticarət

Bir çox kasıb ölkələr daha sürətli iqtisadi artıma *qapalı qapı siyasətinin* köməyi ilə nail olmağa çalışırdılar. Bu siyasətin məqsədi ətraf aləmlə işgüzar əlaqələrin eyni zamanlı məhdudlaşdırılması ilə əhəlinin həyat səviyyəsinin yüksəldilməsidir, ona görə ki, çox vaxt daxili istehsalçıların xarici əmtəələrin rəqabətindən qorunma tədbirlərinə ehtiyacları var (fəsil

9). Milli istehsalçıların zəifliyini əks etdirən belə dəlillər xaricilərə ümumi inamsızlıq hissləri ilə birlikdə çox vaxt iqtisadi cəhətdən geridə qalmış dövlətlərin hökumətlərini yüksək gömrük hədləri qoymağa və ticarətin məhdudlaşdırılmasının digər tədbirlərini tətbiq etməyə məcbur edir.

Lakin bu gün iqtisadçıların əksəriyyəti belə bir nəticəyə gəlmişlər ki, zəif inkişaf etmiş ölkələrin dünya təssərrüfatına integrasiyasına yönəldilmiş *açıq qapı siyasəti* özünü daha effektiv təqdim etmişdir. Fəsil 3 və 9-da beynəlxalq ticarətin əhalinin rifahının yüksəlməsinə səbəb olması göstərilmişdi. Müəyyən mənada ticarət xüsusi texnoloji prosesdir. Belə ki, buğdanı ixrac edib, poladı idxal edən ölkə faktiki olaraq bir əmtənin digərinə çevrilməsinin yeni texnologiyasını icad edir. Buna görə də beynəlxalq ticarətə maneələri ləğv edən ölkələr özləri üçün yeni istehsal texnologiyalarının tətbiqi zamanında olduğu kimi iqtisadi artım üçün zəmin yaradır.

Qapalı qapı siyasətinin mənfi nəticələri zəif inkişaf etmiş ölkələrin iqtisadiyyatlarının çox da böyük olmayan ölçülərini nəzərə aldıqda daha da aydın görünür. Belə ki, məsələn, Argentinanın ÜDM –u təqribən Filadelfiyanın məcmu məhsulunun həcminə bərabərdir. Bu şəhərin hakimiyyət orqanlarının sakinlərin ABŞ –nın digər əhalisi ilə ticarət etməsini qadağan etdiyi situasiyanı təsəvvür edin. Ticarətdən əldə olunan gəlirlərdən istifadə etmək imkanlarından məhrum olunmuş Filadelfiya təkcə istehlak malları deyil, istehsal vasitələri də istehsal etmək məcburiyyətində qalacaq. Şəhərin əhalisinin həyat səviyyəsi dərhal düşəcək və azalmağa davam edəcəkdir. Belə bir vəziyyət XX əsrin böyük hissəsi boyunca qapalı qapı iqtisadi siyasətini həyata keçirən Argentinada da müşahidə olunurdu. Digər tərəfdən azad ticarətə yönəlmiş Cənubi Koreya, Sinqapur və Tayvan kimi ölkələr iqtisadi artımın yüksək göstəricilərinə nail olmuşdurlar.

Xarici ticarətin həcmi təkcə dövlətin siyasətindən deyil, coğrafi mövqedən də asılı ola bilər. Belə ki, dənizə çıxışı olan ölkələr qitənin daxilində yerləşən ölkələrə nisbətən öz ticarətlərini daha aktiv inkişaf etdirirlər. Təsədüfi deyil ki, dünyanın bir çox böyük şəhərləri məsələn, Nyu-York, San-Fransisko, yaxud Hon-Konq dənizlərin və okeanların sahillərində yerləşirlər. Hər tərəfdən quru ilə əhatə olunmuş ölkələr isə xarici iqtisadi əlaqələrin qurulması və saxlanılmasında çətinliklər hiss edirlər və çox vaxt da məhz bu səbəbdən onların əhalisinin həyat səviyyəsi qonşu ölkələrinkindən aşağı olur.

Əhalinin artımına nəzarət

Əmək məhsuldarlığı və həyat səviyyəsi göstəriciləri qismən əhalinin artım sürətindən asılı olur. Aydındır ki, ölkə əhalisinin sayı onun əmək resurslarını müəyyən edir. Təəccüblü deyil ki, çoxlu əhalisi olan ölkələrdə məsələn, ABŞ və Yaponiya, Lüksemburq və Niderlandda olduğundan

daha yüksək ÜDM-a malikdirlər. Lakin ÜDM-un səviyyəsi öz-özlüyündə iqtisadi rifahın obyektiv meyarı ola bilməz. Həyat səviyyəsinin müəyyən olunması üçün əhalinin adambaşına düşən ÜDM-u yəni, bir nəfərə düşən istehsal olunmuş əmtəə və xidmətlərin dəyərini bilmək daha vacibdir.

Əhalinin artımı adambaşına düşən ÜDM-un göstəricisinə necə təsir göstərir? Aydındır ki, azalma istiqamətində, ona görə ki, işləyənlərin sayı artdıqda digər istehsal amillərinin bir nəfərə düşən payı aşağı düşür. Xüsusilə, əhalinin sürətli artımı zamanı hər işləyənin böyük istehsal Vəsitələri kəmiyyəti ilə təmin olunması çox problemli olur. Bir fəhləyə düşən kapitalın miqdarının aşağı göstəricisi onun əmək məhsuldarlığının uyğun səviyyəsini və deməli, əhalinin adam başına düşən ÜDM-nun aşağı səviyyəsini müəyyən edir.

İnsan kapitalındakı dəyişikliklərin təhlili zamanı problem daha aydın üzə çıxır. Belə ki, əhalinin artım sürəti yüksək olan ölkələrdə məktəb yaşlı uşaqlar çoxdur, bu da təhsil sistemi üçün əhəmiyyətli çətinliklər yaradır. Buna görə də təəccüblü deyil ki, belə ölkələrdə məktəblərdə əldə olunan biliklərin səviyyəsi çox da yüksək deyil.

Müxtəlif ölkələrin əhalilərinin artım sürəti göstəriciləri müxtəlifdir. Belə ki, Qərbi Avropanın yüksək inkişaf etmiş ölkələrində və ABŞ-da son on illiklər ərzində əhali ildə təxminən 1 % artmışdır: bu göstəricinin gələcəkdə aşağı düşməsi gözlənilir. Afrikanın bir çox yoxsul ölkələrində isə əksinə, əhali ildə 3% artır. Belə sürətin saxlanılması şəraitində əhali hər 23 ildən bir 2 qat artacaq.

Ümumi rəyə əsasən, inkişaf etməkdə olan ölkələrin əhalisinin artım sürətinin azalması onların həyat səviyyəsinin yüksəldilməsi yollarından biridir. Bəzi ölkələrdə bu məqsədə ailədə uşaqların sayını reqlamentləşdirən qanunların köməyi ilə nail olunur. Məsələn, Çində evli cütlərə yalnız bir uşağa malik olmağa icazə verilir, bu qaydanın pozulması isə ciddi cərimələnir. Daha liberal ölkələrdə bu problem kontraseptiv vasitələrin geniş tətbiq olunması yolu ilə həll olunur.

Nəhayət, doğum sayının azaldılması yollarından biri də stimulların insanların hərəkətlərini müəyyən etməsini iddia edən *Ekonomiksin on qaydasından* birinin tətbiqindən ibarətdir. Digər hərəkətlər kimi uşağın doğulması əldən çıxarılmış imkanlarla bağlıdır. Əgər alternativ məsrəflər yüksəkdirsə insanlar kiçik ailələrə üstünlük verirlər. Xüsusilə, təhsil əldə etmək və karyera qurmaq imkanına malik olan qadın özü üçün evdən kənarda heç bir perspektiv görməyən qadına nisbətən daha az uşağının olmasına üstünlük verəcək. Beləliklə, faktiki olaraq cinslərin bərabərliyinin təmin olunmasına yönəldilmiş siyasət zəif inkişaf etmiş ölkələrə əhalinin artım sürətini azaltmağa kömək edəcək.

Elmi tədqiqat və iqtisadi inkişaf

Müasir amerikalıların həyat səviyyəsinin 100 il bundan əvvəlkindən əhəmiyyətli dərəcədə yüksək olmasının əsas səbəbi yeni texnoloji biliklərdən ibarətdir. Telefon, tranzistor, kompüter və daxili yanma mühərrikləri bizim əmtəə və xidmətləri istehsal etmək imkanlarımızı artıran həmin minlərlə texniki yeniliklərə aiddirlər.

Kəşflərin əksəriyyəti fərdi tədqiqat firmaları və ayrı-ayrı istedadlı şəxslər tərəfindən olursa da cəmiyyətdə həmişə onların söylərini stimullaşdıran maraq mövcuddur. Geniş mənada biliklər özündə *ictimai sərvəti* əks etdirirlər: bir insanın kəşfi ümumi biliklər «xəzinəsinə» daxil olur və hər kəsin ixtiyarına verilir. Belə ki, hökumət ictimai rifahın təmin olunması üzrə öz öhdəliklərinə əsasən müdafiə məsələləri ilə məşğul olduğu üçün o, yeni texnologiyalar sahəsində kəşfləri və tədqiqatları həvəsləndirir.

Uzun müddət ərzində ABŞ hökuməti texniki biliklərin yaradılması və yayılmasında mühüm rol oynamışdır. Hələ 100 il bundan əvvəl o, kənd təsərrüfatı sahəsində tədqiqatları maliyyələşdirirdi və fermerləri torpaqları səmərəli istifadə etməyə öyrədirdi. Son on illiklərdə hökumət *NASA* tərəfindən aparılan aerokosmik tədqiqatlara böyük dəstək verirdi, bunun nəticəsində Amerika aviasiya və kosmik texnika istehsalçıları arasında qabaqcıl mövqe tutur. Hökumət Milli Elm Fondu və Milli Sağlamlıq İnstitutu tərəfindən bölüşdürülən qrant sistemləri vasitəsilə, eləcə də qabaqcıl tədqiqatlarda iştirak edən firmalara vergi güzəştlərinin təqdim olunması yolu ilə elmin inkişafını həvəsləndirir.

İxtiraçı fəaliyyətinin himayə edilməsinin digər istiqaməti patent sisteminin qorunması və təkmilləşdirilməsidir. Məsələn, ayrıca ixtiraçı, yaxud firma doğrudan da orijinal olan yeni məhsul yaradırsa dövlət ona patent almaq imkanını təqdim edir. Patentləşdirilmiş məhsulun istehsalçısı müəyyən müddət ərzində onun hazırlanması üzrə müstəsna hüquqa malik olur. Əslində patent ictimai sərvətə çevrilmiş ideyadan şəxsi gəlir əldə etməyə imkan verən kəşf ixtiraçının mülkiyyət hüququnu özündə özündə əks etdirir. Belə yolla patent sistemi yaradıcı fikrin inşafı üçün maddi stimulaşdırıcıdır.

Nəticə: uzun müddətli iqtisadi artımın əhəmiyyəti

Bu fəsildə biz müxtəlif ölkələrin əhalilərinin həyat səviyyəsini müəyyən edən amilləri və hökumətin iqtisadi artıma yönəldilmiş siyasətinin əhəmiyyətini nəzərdən keçirdik. Bu fəsildə deyilənlərin əksəriyyəti *İqtisadi nəzəriyyənin on prinsipindən* biri: ölkənin həyat səviyyəsi onun iqtisadiyyatının əmtəə və xidmətləri istehsal etmək qabiliyyətindən asılıdır prinsipi ilə ümumiləşdirilir. Milli rifahın yüksəldilməsinə can atan dövlət xadimləri istehsal amilləri yığımının yüksək sürətlərini həvəsləndirməklə və onların ən səmərəli istifadəsinə təminat verməklə iqtisadi artım üçün şərait yaratmalıdırlar.

Alimlər iqtisadi yüksəlişin təmin olunmasında dövlətin roluna dair müxtəlif baxışların tərəfdarıdır. Lakin onların hamısı onda həmfikirdilər ki, onun əsas funksiyası mülkiyyət hüquqlarının təminatçısı olmaq və siyasi sabitliyin qorunmasıdır. Texniki tərəqqi baxımından daha mühüm olan ayrı-ayrı sənaye sahələrinə subsidiyaların verilməsi və planlaşdırılmasının zəruriliyi barədə məsələ daha mübahisəli görünür. Buna baxmayaraq bu problemlər müasir iqtisadiyyat üçün mühüm olaraq qalırlar. Siyasətçilərin iqtisadi artımın determinantlarının nə dərəcədə yaxşı dərk etməsindən gələcək nəsillərin həyatı çox asılıdır.

Fəsil 24**ƏMANƏT, İNVESTİSİYALAR
VƏ MALİYYƏ SİSTEMİ**

Təsəvvür edin ki, siz təzəcə iqtisadi kolleci bitirib, öz şəxsi işinizi - iqtisadi proqnozların işlənilib hazırlanması üzrə firmanı açmaq qərarına gəlmisiniz. Bu firma gəlir gətirməyə başlamazdan əvvəl siz biznesi təşkil etmək üçün vəsaitlər tapmalı olacaqsınız. Siz hesablamalar aparmaq üçün kompüter, stol, stul və ofis üçün şkaflar almalı olacaqsınız. Bu əşyalardan hər biri firma tərəfindən xidmətlərin istehsalı və satışı üçün istifadə ediləcək kapitaldır.

Lakin kapital nemətlərinin alışı üçün vəsaitləri haradan tapmaq olar? Ola bilər ki, siz bu vəsaitləri əvvəlki yığımlarınız hesabına maliyyələşdirəsiniz. Yəqin ki, əksər sahibkarlar kimi siz də yeni iş açmaq üçün kifayət qədər şəxsi vəsaitlərə malik deyilsiniz və bu vəsaitlərin digər mənbələrinin axtarışı ilə məşğul olacaqsınız.

Misal üçün siz bankdan ssuda götürə bilərsiniz, yaxud dostlarınızdan, ya da qohumlarınızdan borc ala bilərsiniz. Lakin bu halda siz müəyyən müddətdən sonra təkcə borc götürülən məbləği deyil, həm də ondan istifadəyə görə faizi də qaytarılmasına söz verməli olacaqsınız. Ola bilər ki, siz kimi işə əldə edəcəyiniz mənfəətin bir hissəsinin (onun az və ya çox olmasından asılı olmayaraq) müqabilində gərəkən məbləği sizə verməsinə inandırarsınız. Lakin istənilən halda kompüterlərin və ofis mebellərinin alışının maliyyələşdirilməsi sizin şəxsi əmanətlərimiz hesabına həyata keçirilməyəcək.

Maliyyə sistemi yığımlarını toplamaq arzusunda olan şəxslərin resurslarını investisiyalar formasında borc vəsaitlərinə ehtiyacı olanlara yönəltməyə kömək edən iqtisadi institutların məcmusunu özündə əks etdirir. Əvvəlki fəsildə qeyd olunduğu əmanət yığım və investisiyalar iqtisadi artım üçün zəmin yaradan əsas amillərdir. Ölkə iqtisadiyyatında ÜDM-un əmanətə yönəldilən payı artarsa, sənaye investisiyaların həcmi yüksələr, daha yüksək sənaye potensialı işə əmək məhsuldarlığının və əhəlinin həyat səviyyəsinin yüksəlməsinin əsas səbəblərindəndir. Lakin fəsil 23-də əmanət və investisiya proseslərinin koordinasiya mexanizmlərini nəzərdən keçirməmişdik. Bizə məlumdur ki, bəzi fərdlərdə vaxtaşırı olaraq gəlirlərinin bir hissəsini gələcək üçün kənarda yığmaq, digərlərində isə yeni

işin açılması yaxud biznesin genişləndirilməsi üçün müəyyən məbləği borca götürmək arzusu əmələ gəlir. Bəs onlar bir-birlərini necə tapırlar? Əmanətə yönəldilən pul vəsaitləri təklifinin həcmnin investorlar tərəfindən onlara olan tələblə tarazlaşmasının zəmini kimi nə çıxış edir?

Bu fəsil maliyyə sisteminin işləməsi ilə tanışlığa həsr olunmuşdur. Birincisi, biz amerika iqtisadiyyatının maliyyə sistemini təşkil edən müxtəlif institutları nəzərdən keçirəcəyik. İkincisi, maliyyə sisteminin vəziyyəti və bəzi əsas makroiqtisadi parametrlər, əsasən əmanət və invertisiyaların göstəriciləri arasındakı qarşılıqlı əlaqəni müzakirə edəcəyik. Üçüncüsü, maliyyə bazarında borc vəsaitlərinin tələb və təklif modelini işləyib hazırlayacağıq. Bu modeldə tələb və təklifin tənzimlənməsinin əsas aləti kimi faiz dərəcəsi çıxış edir. Model dövlət siyasətinin müxtəlif variantlarının faiz dərəcəsidəki dəyişikliklərə və deməli, əhəlinin məhdud maliyyə resurslarının bölüşdürülməsinə təsirini tədqiq etməyə imkan verəcək.

Amerika iqtisadiyyatının maliyyə institutları

Ən geniş mənada maliyyə sistemi sərbəstləşən vəsaitlərin yığımlarını toplamaq arzusunda olan şəxslərdən (qazandıqlarından daha az xərcləyən fərdlər) borc alanlara (qazandıqlarından daha çox xərcləyən insanlar) hərəkətini təmin edir. Əmanətlərin səbəbləri müxtəlifdir. Məsələn, fərd öz övladının kollec bitirmək imkanı olmasını arzulayır, yaxud müəyyən məbləği «qara gün» üçün saxlamaq qərarına gəlir. Borc alanın borca ehtiyacı olmasının motivləri də belə müxtəlifdir- yeni evin alışından tutmuş öz işinin açılışına qədər. Əmanətləri toplayan şəxslər öz vəsaitlərini müəyyən müddətdən sonra faiz gəliri ilə birlikdə geri almaq məqsədilə maliyyə institutlarının ixtiyarına verirlər. Borc alanlar isə öz növbəsində pulları müəyyən müddətdən sonra əsas borcu və ondan istifadəyə görə haqq kimi faizlə qaytarmaq şərti ilə götürürlər.

Maliyyə sistemi əmanətləri toplayan və borc vəsaitlərinə ehtiyacı olanların qarşılıqlı maraqlarının ödənilməsinə kömək edən müxtəlif institutlarından ibarətdir. Onun fəaliyyət mexanizminin təhlilinə keçməzdən əvvəl biz maliyyə sisteminin ən vacib institutları ilə tanış olacaq, bunlara maliyyə bazarları və maliyyə vasitəçiləri aiddir.

Maliyyə bazarları

Maliyyə bazarları dedikdə biz əmanətləri toplamaq arzusunda olanlara öz resurslarını istiqraz bazarlarında və səhmlər bazarlarındakı birbaşa borc alana təqdim etmək imkanını verən maliyyə idarələrinin məcmusunu başa düşürük.

İstiqraz bazarları. Əgər kompüter mikrosxemlərinin aparıcı istehsalçısı *Intel* korporasiyasına yeni zavodun tikintisi üçün vəsait tələb olunarsa o, bu vəsaiti birbaşa olaraq əhalidən ala bilər. Bunun üçün o,

istiqrazlar buraxmalıdır. İstiqrazlar - onların sahibləri qarşısında borc alanın borcuna təminat verən və onun öhdəliklərinin parametrlərini: borc vəsaitlərinin qaytarılma tarixi, yaxud *ödəniş tarixi* və dövrü olaraq ödənilən faiz gəlirinin göstəricisini müəyyən edən qiymətli kağızlardır. Bizim misalda istiqrazların alıcısı öz vəsaitlərini faiz gəliri və istiqrazın dəyərinin (*borcun əsas məbləği* adlandırılan) kreditora qaytarılmasının vəd edilməsi müqabilində *Intel* korporasiyasına təqdim edir. İstiqrazın sahibi ödəniş tarixinə qədər onu özündə saxlaya bilər, yaxud bu vaxt gələcəyə qədər istənilən onu almaq arzusunda olan şəxsə sata bilər.

Amerikanın maliyyə bazarlarında külli miqdarda ən müxtəlif istiqraz növləri dövr edir. İri korporasiya, federal hökumət, yaxud ayrıca ştatın hakimiyyət orqanlarına yeni zavod tikintisi, yeni reaktiv qırıcı təyyarənin alışı, yaxud yeni məktəbin açılışı üçün vəsait tələb olunursa onlar istiqrazları buraxırlar. Əgər siz «The Wall Street Journal», yaxud hər hansı bir qəzetin iqtisadi bölməsini nəzərdən keçirənsə orada bazar qiymətləri və ödənilən faizlər də göstərilməklə çoxlu istiqraz siyahısına rast gələcəksiniz. Öz parametrlərinə görə onlar bir-birlərindən xeyli fərqlənirlər, lakin hər şeydən əvvəl üç əsas göstəriciyə diqqət yetirmək lazımdır.

Birinci - *tədavi müddəti* - buraxılış tarixi və ödəniş tarixi arasındakı zaman kəsiyinin müddəti. Bəzi istiqrazlar qısa tədavül müddətinə malikdirlər - cəmi bir neçə ay, digərlərində isə bu müddət xeyli uzundur - 30 ilə qədər. (Böyük Britaniya hökuməti isə *müddətsiz* istiqrazlar buraxır, bu istiqrazlar üzrə faizlərin vaxt üzrə məhdudiyyətsiz ödənilməsinə təminat verilir, düzdür bu zaman əsas məbləğin ödənilməsi hüququ olmur.) Faizin həcmi xüsusilə tədavül müddətindən asılı olur. Uzunmüddətli istiqrazların alışı, qısamüddətli istiqrazların alışından daha riskli pul qoyuluşunu özündə əks etdirir, ona görə ki, onların sahibləri əsas məbləğin ödənilməsinə daha çox gözləməli olurlar. Lakin uzunmüddətli istiqrazın sahibinə pulu ödəniş tarixindən əvvəl almaq gərək olarsa o, istiqrazı digər şəxsə müəyyən güzəştə satmaq hüququna malikdir. Adətən, yüksək investisiya riskini kompensasiya etmək məqsədilə uzunmüddətli istiqrazlar üzrə qısamüddətli istiqrazlara nisbətən daha yüksək faiz ödənilir.

İstiqrazın ikinci vacib parametri - *ödəməmə riski*, yaxud *kredit riskidir*. Bu borc alanın iflas etməsi səbəbindən vəd olunan faizlərin ödənməməsi, yaxud əsas məbləğin qaytarılmaması ehtimalı ilə bağlıdır. Buna görə də yüksək ödəməmə riski olan istiqrazlar daha yüksək faiz gəlirinə malikdirlər. ABŞ hökuməti tam etibarlı borc alan sayıldığı üçün onun öhdəlikləri üzrə aşağı faiz ödənişləri müəyyən olunur. Əksinə, maliyyə baxımından dayanıqlı olmayan bir çox kompaniyalar zəruri vəsaitləri yüksək gəlirlər vəd edən *dəyərsiz istiqrazlar* adlanan istiqrazları buraxmaq yolu ilə əldə edirlər. Satın alma zamanı müxtəlif istiqrazlar üzrə ödəməmə risklərinin qiymətləndirilməsini aparan xüsusi aqentliklərə

müraciət etmək tövsiyyə olunur.

Və nəhayət üçüncü əsas parametr - istiqrazlar üzrə faizlərə vergi qoyma qaydası. Adətən, bu istiqrazların əksəriyyətinin gəlirlərinə şamil olunur, buna görə də onların sahiblərinin real gəlirləri vergi ödənişlərinin məbləği qədər azalır. Lakin ABŞ-da bələdiyyə istiqrazları (yerli hakimiyyət orqanları tərəfindən buraxılan istiqrazlar) adlanan istiqrazlar üzrə gəlirlər vergiyə cəlb olunmur. Məhz buna görə də adətən, bələdiyyə istiqrazları üzrə korporasiya yaxud federal hökumətin istiqrazlarında olduğundan daha aşağı faiz müəyyən olunur.

Səhmlər bazarı. Yarımkəçiricilər texnikasının buraxılışı üzrə yeni zavodun tikintisi üçün *Intel* korporasiyasına zəruri olan vəsaitlərin cəlb olunmasının digər üsulu səhmlərin satışdır. **Səhm** onun sahibinin firmanın kapitalında payını təsdiq edir və firmanın mənfəətinin bir hissəsini almaq hüququnu verir. Məsələn, əgər firmanın yaradılması zamanı 1 000 000 səhm buraxılırsa onların sahiblərinin hər biri kompaniyanın mülkiyyətinin 1/1 000 000 hissəsinin mülkiyyəti hüququna malikdir.

Korporasiya investisiyaların cəlb olunması üçün həm səhm, həm də istiqraz buraxılışından istifadə edir, lakin maliyyə bazarının bu alətlərinin mahiyyətləri müxtəlifdir. Belə ki, *Intel* korporasiyasının səhminin sahibi onun mülkiyyətçilərindən biri, istiqrazının sahibi isə ancaq onun kreditordur. *Intelin* fəaliyyəti gəlir gətirərsə onun səhmdarları əlavə gəlir əldə edəcəklər, bu zaman istiqraz sahibləri isə yalnız müəyyən olunmuş faiz ala biləcəklər. Əgər kompaniya iflas edərsə onun əmlakı ilk növbədə kreditorlar qarşısında öhdəliklərin ödənilməsinə yönəldiləcək və yalnız bundan sonra yerdə qalan hissə kompaniyaların mülkiyyətçiləri arasında bölüşdürüləcək. Beləliklə, vəsaitlərin səhmlərdə yerləşdirilməsi istiqrazların alışı ilə müqayisədə potensial olaraq daha gəlirli, lakin daha risklidir.

Korporasiya yeni səhmlərin bütün buraxılışını yerləşdirdikdən sonra bu səhmlər üzrə sonrakı əməliyyatlar fond birjalarında həyata keçirilir. Səhmlərin bir əldən digərinə keçidi ilə müşayiət olunan bu əqdlərdən kompaniya heç bir mənfəət əldə etmir. ABŞ-nın mühüm fond birjalarına Nyu-York fond birjası, Amerika fond birjası, Fond dilerlərinin milli assosiasiyasının avtomatik məzənnə birjası (*NASDAQ*) aiddir. Dünya ölkələrinin əksəriyyəti öz şəxsi fond birjalarına malikdirlər.

Səhmlərin birja qiymətləri tələb və təkliflə müəyyən olunur. Səhmlərə sahib olmaq firmanın mülkiyyətində iştirak etməni nəzərdə tutduğu üçün birjada onlara olan tələb (və deməli, onların qiyməti də) səhmlərin gəlirliyi barədə təsəvvür yaradır. Əgər kompaniyanın gələcəyi parlaq görünürsə onun səhmlərinə tələb və qiymət artır. Əgər firmanın mənfəətinin azalması, yaxud zərəri gözlənilirsə kompaniyanın səhmlərinin dəyəri aşağı düşür.

Səhmlərin qiymətlərinin ümumi vəziyyətini müxtəlif birja indeksləri izləyir. *Birja indeksi* bir qrupp kompaniyaların səhmlərinin birja

qiymətlərinin orta səviyyəsi kimi hesablanır. Ən məşhur birja göstəricisi öz tarixini 1896-cı ildən başlayan Dou Consun sənaye indeksidir. Hazırkı zamanda o, *General Electric*, *General Motors*, *Coca-Cola*, *AT&T* və *IBM* kimi 30 iri amerika korporasiyasının səhmlərinin birja qiymətləri haqda məlumatları əsasında hesablanır. Eləcə də 500 aparıcı kompaniyanın səhmlərinin qiymətlərinin təhlili əsasında *Standard & Poor* agentliyi tərəfindən müəyyən olunan SP 500 indeksi də geniş yayılmışdır. Birja qiymətləri firmanın gözlənilən gəlirliyini əsk etdirdiyi üçün birja indeksini iqtisadiyyatın gələcək vəziyyətinin göstərici kimi nəzərdən keçirmək olar.



Maliyyə vasitəçiləri

Maliyyə vasitəçiləri o maliyyə insitutlarını adlandırırlar ki, onların vasitəçiliylə əmanətlərinə yönəldilən vəsaitlər borc alanlara çatır. Bu paragrafda biz iqtisadi nöqteyi nəzərdən ən mühüm iki maliyyə vasitəçisinin - banklar və borc (hissədar) fondlarının fəaliyyəti ilə tanış olacağıq.

Banklar. Əgər bakaliyə köşkünün sahibi öz işini genişləndirmək qərarını gəlersə, *Intel* korporasiyasından fərqli olaraq onun vəsaitləri səhm və istiqrazların buraxılışı və satışından əldə etmək imkanı yoxdur. Buna görə də yəqin ki, o, ssuda üçün banka müraciət edəcək.

Banklar fəaliyyəti bir çox insanlara yaxşı məlum olan maliyyə vasitəçilərinə aiddirlər. Onların əsas funksiyası vəsaitləri əmanətlərini toplamaq arzusunda olanlardan onlara ehtiyacı olanların ixtiyarına verməkdən ibarətdir. Banklar pulların depozitlərdə saxlanılmasına görə müəyyən faiz ödəyirlər və təqdim olunan ssudalardan istifadəyə görə borc alanlardan daha yüksək faiz götürürlər. Bu fərq nəticəsində bankların cari xərcləri ödənilir və onların sahiblərinin mənfəəti formalaşır.

Lakin banklar iqtisadiyyatda digər mühüm bir rol da oynayırlar: müştərilərə onların bank hesablarındakı məbləğlər çərçivəsində çeklər yazmaq imkanını verməklə əmtəə və xidmətlərin haqlarının ödənişini

asanlaşdırırlar. Başqa sözlə, banklar alqı-satqı əqdləri zamanı *mübadilə vasitəsi* kimi istifadə olunan xüsusi ödəniş vasitəsini yaratmağa kömək edirlər. Belə mübadilə vasitələrinin təqdim olunmasında bankların rolu digər maliyyə idarələrindən xeyli fərqlənir. Bank depozitləri kimi səhm və istiqrazlar da *pulların yığımı vasitəsidir*, lakin onlardan istifadə yolu çeklərin yazılması kimi tez, sadə və ucuz deyil. Bu fəsildə biz bankların bu funksiyasının üzərində dayanmayacağıq, lakin daha sonra pul tədavülü sistemi ilə tanış olduqda ona yenidən qayıdacağıq.

Borc fondları. Borc (hissədar) fondları - öz səhmlərini əhaliyə təqdim edib və əldə olunan vəsaitləri müxtəlif növ səhmlərin, istiqrazların yaxud da hər ikisinin xüsusi tərtib olunmuş dəstinin (*portfelinin*) alışı üçün istifadə edən idarələrdir. Beləliklə, borc fondunun səhmlərinin sahibləri portfel investisiyalarının riskləri və üstünlükləri ilə bağlı olan maliyyə məsuliyyətini bölüşdürürlər: portfelin dəyəri aşağı düşdükdə onlar zərərə düşürlər, artdıqda isə gəlir əldə edirlər. Hissədar fondlar - ABŞ iqtisadiyyatında xüsusilə mühüm rol oynayan maliyyə vasitəçilərinin bir növüdür.

Borc fondlarının əsas xüsusiyyəti ondan ibarətdir ki, onlar kiçik əmanətləri olan insanlara yığımları diversifikasiya etməyə imkan verir. Səhm və istiqraz alıcılarının əsas şüarına uyğun olaraq «bütün yumurtaları bir səbətə yığmaq» çox təhlükəlidir. Doğrudan da ayrıca firmanın səhminin birja dəyəri çoxlu təsadüfi amillərin təsirinə məruz qalır, buna görə də bütün vəsaitlərinizi onların alışına qoymaqla siz əmanətlərinizi böyük risk altına qoymuş olursunuz. Əksinə, müxtəlif firmaların qiymətli kağızlarını alanlar daha az risk etmiş olurlar, ona görə ki, ayrıca firmanın müvəffəqiyyətsizliyi ilə bağlı olan mümkün itkilər minimaldır. İstənilən hissədar fond investisiyaların diversifikasiyası problemini asanlıqla həll edir. Cəmi bir neçə yüz dollara sahib olan onun səhmdarına çevrilmiş investor faktiki olaraq yüzlərlə firmanın mülkiyyətçisinə yaxud kreditörünə çevrilir. Borc fondunun fəaliyyətini idarə edən kompaniya belə imkanın təqdim olunması müqabilində səhmdarlardan onların səhminin dəyərinin ilk artımının 0,5 %-dən 2%-dək ölçüsündə haqq çıxır.

Borc fonlarının idarəçilərinin bəyan etdikləri kimi borc fondlarının ikinci üstün cəhəti ondan ibarətdir ki, onlar sırayı səhmdarlara professional maliyyə menecementi vərdişlərini əldə etməyə imkan verir. Əksər borc fondlarının menecerləri səhmləri onların portfelində olan müəssisələrin işlərinin vəziyyətinə və inkişaf perspektivlərinə xüsusi diqqət yetirirlər, fondun səhmdarlarının gəlirlərini artırmaq məqsədilə vaxtaşırı olaraq bu portfelin tərkibini dəyişirlər.

Lakin maliyyə sahəsinin mütəxəssisləri çox vaxt bu dəlilə şübhə ilə yanaşırlar. Onların fikrincə hər kompaniyanın perspektivlərinə diqqət yetirən ekspertlərin sayından asılı olmayaraq bu kompaniyaların səhmlərinin qiymətləri müəssisələrin real aktivlərinin dəyərini əks etdirir. «Yaxşı» səhmləri alıb, «pis» səhmlərdən qurtulmaq yolu ilə borc

fondlarına bazarı «aldatmağa» nail olmaq o qədər də asan deyil. Təsədüfi deyil ki, *indeks fondları* adlanan, yəni hesablanmış fond indeksini müəyyən edən bütün səhmləri alan hissədar fondlar, maliyyə menecmentinin aktiv formalarına riayət edən kolleqalarından orta hesabla daha effektivdirlər. Bu onunla izah olunur ki, indeks fondlarının xərcləri daha az olur, ona görə ki, onlar səhmləri kifayət qədər nadir hallarda alıb-satırlar. Bundan əlavə onlar maliyyə menecerlərinin bahalı xidmət haqqlarını ödəməyə məcbur olmurlar.

Və sonda

Amerika iqtisadiyyatında müxtəlif maliyyə institutları fəaliyyət göstərir. Səhm və istiqrazlar bazarları, bank və borc fonlarından əlavə təqaüd fondları, kredit ittifaqları və sadə sələmçilər mövcuddur. Bütün bu strukturlar bir-birilərindən nəzərə çarpacaq qədər fərqlənirlər. Lakin maliyyə sisteminin makroiqtisadi rolunun təhlili zamanı onların bənzərliklərinə xüsusi diqqət yetirmək lazımdır, ona görə ki, bütün maliyyə institutları eyni bir məqsəd güdür - kreditorların resurslarını borc alanlara yönəltmək.

Əmanət və investisiyalar milli hesablar sistemində

Maliyyə sistemində təzahür edən hadisələrin başa düşülməsi bütövlükdə iqtisadiyyatın inkişafının dərk edilməsi üçün mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Qeyd etdiyimiz kimi onun əsas strukturları - səhm və istiqrazlar bazarları, banklar və borc fondları əmanət və investisiyaların pul axınlarının tənzimləyicisi rolunu oynayır. Əvvəlki fəsildə müəyyən etdik ki, əmanət və investisiyalar dayanıqlı iqtisadi artımın və əhəlinin həyat səviyyəsinin əsas amilləridir. Buna görə də makroiqtisadi baxımdan maliyyə bazarlarının fəaliyyət mexanizminin və onların müxtəlif hadisələrə və siyasi qərarlara təsirinin başa düşülməsi xüsusi əhəmiyyət kəsb edir.

Kitabın bu hissəsində maliyyə bazarlarının təhlili üçün çıxış nöqtəsi kimi biz onların aktivliyini müəyyən edən əsas makroiqtisadi dəyişənlərlə tanışlığı seçəcəyik. Biz diqqətimizi maliyyə bazarlarının fəaliyyətinə deyil, onların ölçülərinin kəmiyyət qiymətləndirilməsinə, yəni milli hesablar sistemində yönəldəcəyik. Hesabdarlıq həm ayrıca insanın gəlir və xərclərinin düzgün hesablanması üçün, həm də bütövlükdə dövlətin gəlir və xərclərinin müəyyən olunması üçün zəruridir. Məsələn, milli hesablar sistemi ÜDM və bir çox digər iqtisadi göstəricilərin hesablanmasını nəzərdə tutur.

Milli hesablamanın qaydaları bir neçə mühüm bərabərliklərin, yəni onlara daxil olan dəyişənlərin istənilən qiymətində düzgün olan düturların istifadəsinə əsaslanır. Onları yadda saxlamaq faydalıdır, ona görə ki, onlar müxtəlif iqtisadi parametrlərin qarşılıqlı əlaqəsini başa düşməyə imkan verir. Biz maliyyə bazarlarının makroiqtisadi rolunu izah edən bəzi bərabərlikləri nəzərdən keçirəcəyik.

Bəzi mühüm bərabərliklər

Yada salaq ki, ümumi daxili məhsul (ÜDM) ya istehsal olunmuş bütün əmtəə və xidmətlərin dəyərinə, ya da onların ödənilməsinə yönəldilən bütün xərclərin cəminə bərabərdir. ÜDM-un ölçüsü (Y) 4 əsas komponentlə ilə müəyyən olunur: istehlak (C), investisiyalar (I), dövlət satınalmaları (G) və xalis ixracat (NX). Riyazi üsulla bunu aşağıdakı kimi ifadə etmək olar:

$$Y = C + I + G + NX.$$

Bu düstur bərabərlikdir, ona görə ki, onun sol tərəfində ÜDM-un xərclərinin hər bir dolları onun sağ tərəfində 4 komponentdən birində öz əksini tapacaq.

Bu fəsildə biz tədqiq etdiyimiz iqtisadiyyatın *qapalı* olduğunu, yəni digər iqtisadiyyatlarla qarşılıqlı əlaqəsi olmadığını fərz edərək təhlili asanlaşdıracağıq. O cümlədən onun digər ölkələrlə əmtəə və xidmətlərin ticarətinə qoşulmaması və borc alma və kreditləşmənin beynəlxalq əməliyyatlarına əl atmadığını fərz edəcəyik. Sözsüz ki, istənilən real iqtisadiyyat *açıqdır*, yəni o, mütləq digər dövlətlərin iqtisadiyyatları ilə qarşılıqlı əlaqədədir. (açıq iqtisadiyyatın makroiqtisadi təhlilini biz kitabın sonrakı fəsillərində aparacağıq.) Yenə də qapalıq təklifi çox dəyərlidir, ona görə ki, iqtisadiyyatın istənilən tipində tətbiq oluşna bilən bir neçə mühüm nəticəyə gəlməyə imkan verir. Bundan əlavə bu ehtimal bütövlükdə dünya iqtisadiyyatına münasibətdə də qanuna uyğun haldır (ona görə ki, əmtəə və xidmətlərin planetlər arasındakı ticarəti hələ ki, geniş yayılmamışdır).

Qapalı iqtisadiyyat beynəlxalq ticarətdə iştirak etmədiyi üçün onun ixrac və idxalının göstəriciləri 0-a bərabərdir. Beləliklə, bizim son düsturumuzdakı xalis eksport komponenti də 0-a bərabər olacaqdır, düstur isə aşağıdakı kimi ifadə olunacaq:

$$Y = C + I + G$$

Beləliklə, qapalı iqtisadiyyatda ÜDM istehlak, investisiyalar və dövlət satınalmalarının cəminə bərabərdir.

Bu düsturun maliyyə bazarlarının yeri və rolu barədə bizə nə deyə biləcəyini əyani təsəvvür etmək üçün onun sağ və sol tərəfindən C və G -ni çıxaraq. Biz bu ifadəni alacağıq:

$$Y - C - G = I$$

Düsturun sol tərəfi ($Y - C - G$) istehlak və dövlət satınalmalarının həcmi çıxıldıqdan sonra iqtisadiyyatın gəlirlərini özündə əks etdirir. Bu göstərici *milli əmanətlər* yaxud da sadəcə əmanətlər adlanır və S kimi işarə olunur. $Y - C - G$ -i S -lə işarə etsək aşağıdakı ifadəni alacağıq:

$$S = I,$$

Bu isə o deməkdir ki, yığımlar investisiyalara bərabərdir.

Milli əmanətlərin müəyyən olunmasının mahiyyətinin daha yaxşı başa düşülməsi üçün sadə riyazi dəyişikliklər aparaq. Fərz edək ki, T dövlətin ev təsərrüfatlarından vergi formasında aldığı və onun ev

təsərrüfatlarına transfert ödəmələr (təqaüdlər və digər sosial müavinətlər) formasında ödədiyi məbləğlərin fərqlərini ifadə edir. Onda milli yığımları riyazi olaraq ya

$$S = Y - C - G,$$

ya da

$$S = (Y - T - S) + (T - G)$$

kimi ifadə etmək olar.

Bu iki ifadə bir-birlərinə bərabər olsalar da (ona görə ki, ikinci ifadədə T fərqli işarələrlə iştirak edir), onlar milli əmanətlərin müəyyən olunmasına müxtəlif yanaşmaları nəzərdə tuturlar. Xüsusilə, ikinci bərabərlik milli yığımları iki tərkib hissəsinə bölür:

Şəxsi ($Y - T - S$) və dövlət (ictimai, kütləvi) yığımları ($T - G$).

Hər tərkib hissəsinə ətraflı nəzərdən keçirək. **Şəxsi əmanətlər** vergilər və istehlak xərcləri çıxıldıqdan sonra ev təsərrüfatlarının gəlirlərini özündə ifadə edir. İctimai yığımlar dövlətin yığılan vergilər formasında aldığı gəlirləri və onun xərclərinin fərqinə bərabərdir. Əgər T G -ni üstələyirsə deməli **büdcə artıqlığı** mövcuddur, yəni, hökumətin gəlirləri onun xərclərini üstələyir. T -nin G -ni üstələməsi ictimai əmanətlərin səviyyəsini əks etdirir. Əgər dövlət vergi formasında yığıdqlarından müəssər olduğundan çox vəsait xərcləyirsə (son illər ABŞ-da baş verdiyi kimi) **büdcə kəsri** barədə danışmaq qanunauyğundur. Bu halda kütləvi yığımların ölçüsü «mənfi» işarəlidir.

Alınan düstur maliyyə bazarlarındakı vəziyyətlə necə bağlıdır? $S = I$ ifadəsi mühüm faktı əks etdirir: *bütövlükdə iqtisadiyyat üçün əmanətlər investisiyalara bərabər olmalıdır*. Lakin eyni zamanda o, ciddi suallar da doğurur. Bu tarazlığın saxlanılması mexanizmi necədir? Biz insanların investisiyalarında digərlərinin əmanətlərində maraqlı olmasını nə tənzimləyir? Bu sualların cavabları maliyyə sisteminin fəaliyyət prinsiplərinə daxildir. İş ondadır ki, səhm və istiqrazlar bazarı, banklar, borc fondları və onun digər strukturları $S = I$ ifadəsinin sağ və sol hissələrinin qiymətini müəyyən edir, başqa sözlə o, milli əmanətləri formalaşdırır və onları milli investisiyalara yönəldir.

«Əmanətlər» və «investisiyalar» anlayışlarının mahiyyəti

Bir çox insanlar «əmanətlər» və «investisiyalar» anlayışlarını səhv salırlar, yaxud onları eyni əhəmiyyətli hesab edirlər. Lakin milli hesablama problemləri ilə məşğul olan makroiqtisadiyyat üzrə mütəxəssislər onların fərqli cəhətlərini aydın başa düşürlər və onların istifadəsinə son dərəcə ehtiyatla yanaşırlar.

Sadə bir misalı nəzərdən keçirək. Fərz edək ki, Larri xərclədiyindən çox qazanır, istifadə olunmayan vəsaitləri isə bank hesabında yerləşdirir, yaxud onlara kompaniyaların səhm ya da istiqrazlarını alır. Larrinin gəliri

onun istehlakından yüksək olduğu üçün bu milli əmanətlərin artımına səbəb olur. Larrinin hərəkətlərini investisiya adlandırmaq olar, lakin makroiqtisadiyyatda bu əmanət adlanır.

Makroiqtisadi dildə investisiya dedikdə bina və sənaye avadanlığı kimi yeni istehsal vasitələrinin alışı nəzərdə tutulur. Yeni evin tikintisi üçün Mou bankdan ssuda götürdükdə bununla o, milli investisiyaları artırır. Analoji olaraq *Curly Corporation* bazarda öz səhmlərini yerləşdirib əldə olunan vəsaitlərə yeni zavod tikdirirsə bu zaman yenə də milli investisiyaların həcmi artır.

$S=I$ bərabərliyi bütövlükdə iqtisadiyyatda investisiyaların cəminin əmanətlərin cəminə bərabər olduğunu göstərsə də bu heç də o demək deyil ki, bu şərt həmişə hər bir ev təsərrüfatı yaxud firma üçün doğrudur. Larrinin əmanətləri onun investisiyalarından çox ola bilər, bu da ona artıq qalan pulları depozitdə yerləşdirmək imkanını verir. Mounun əmanətləri onun investisiyalarından az ola bilər və o, çatmayan məbləği bankdan borc almağa məcbur olacaq. Beləliklə, banklar və digər maliyyə idarələri bir qrup adamların yığımlarını iqtisadiyyatın digər subyektlərinin investisiyalarına çevirməklə bu vəziyyətdən istifadə edirlər.

Borc vəsaitləri bazarı

Mühüm maliyyə idarələri və onların makroiqtisadiyyatdakı rolu ilə tanış olduğdan sonra biz maliyyə bazarları modelinin qurulmasına keçə bilərik. Bu modelin yaradılmasında məqsəd əmanətlərə və investisiyalara yönəldilən vəsaitlərin hərəkətinin tənzimlənməsində maliyyə bazarlarının rolunun izah olunmasından və dövlət siyasətinin müxtəlif tiplərinin əmanət və investisiya proseslərinə təsirinin analizindən ibarətdir.

Real vəziyyətin sadələşdirilməsi üçün fərz edək ki, iqtisadiyyatda yalnız bir maliyyə bazarı - **borc vəsaitləri (fondları) bazarı** mövcuddur. Əmanətlərə yönələn bütün vəsaitlər buraya daxil olur və bütün borc alanlar investisiyalar üçün burada ssuda alırlar. Bu bazarda əmanətlər və borclar üzrə vahid faiz dərəcəsi mövcuddur.

Əlbəttə, yalnız bir maliyyə bazarı haqqında fərziyyə əvvəlcədən düzgün deyil, ona görə ki, real iqtisadiyyatda müxtəlif maliyyə idarələri fəaliyyət göstərirlər. Lakin iqtisadi modelin qurulması sənəti onun izahı üçün reallığın sadələşdirilməsindən ibarətdir. (fəsil 2) Məhz bu məqsədə nail olmaq üçün biz bu addımı atırıq.

Borc fondları bazarında tələb və təklif

Digər bazarlar kimi borc vəsaitləri bazarı da tələb və təkliflə tənzimlənir. Borc fondları bazarının fəaliyyətini başa düşmək üçün ilk növbədə tələb və təklifin mənbələrini nəzərdən keçirək.

Borc vəsaitlərini artıq maliyyə resurslarına malik olan və onları

müəyyən şərtlər daxilində pula ehtiyacı olanlara borc verməyə hazır olan insanlar təklif edirlər. Ya hər hansı bir kompaniyanın istiqrazlarının alışı olduğu kimi birbaşa olaraq, ya da misal üçün bankda hesabın açılışı zamanı olduğu kimi vasitəçilər vasitəsilə, bank isə öz növbəsində əmanətçi müştərilərin akkumulyasiya edilmiş ödəmələrindən ssuda verir. Hər iki halda yığımlar borc vəsaitləri bazarına resursların təklifi mənbəyi kimi çıxış edirlər.



«Uf! Bu zəhrimar faiz dərəcələri yenə çoxalır»

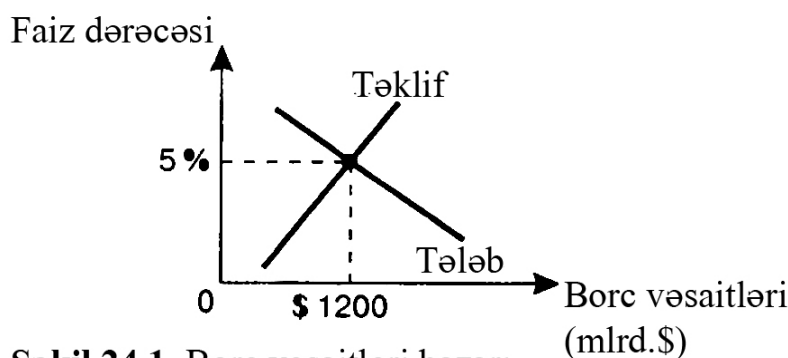
Borc fondlarına tələb investisiyalar üçün lazımi ssudalara ehtiyacı olan ev təsərrüfatları və firmalar tərəfindən yaradılır. Tələb ailələrin yeni mənzilin alınması üçün ipoteka kreditlərinə tələbatlarından və firmaların yeni avadanlıqarın alınması və istehsalat binalarının tikilişi üçün ssudaların alınmasında maraqlı olmaları ilə müəyyən olunur. Hər iki halda investisiyalar borc vəsaitlərinə tələbin mənbəyidir.

Faiz dərəcəsi ya kreditdən istifadəyə görə haqqı, ya da borc verənin gəlirini əks etdirir. Yüksək faiz dərəcəsi borcların bahalaşmasına gətirib çıxarır, bu da öz növbəsində borc vəsaitlərinə tələbin həcmmini azalmasına gətirib çıxarır. Eyni zamanda yüksək faiz dərəcəsi əmanətləri daha cazibədar edir, bu da onların təklifini artırır. Başqa sözlə desək tələb əyrisi mənfi meyillidir (azalandır), təklif əyrisi isə müsbət meyillidir (artandır).

Şəkil 24.1.-də borc fondlarına olan tələb və təklifi tarazlaşdıran faiz dərəcəsi göstərilmişdir. Bizim misalda o, 5%-ə bərabərdir, borc fondlarının həcmi isə 1 200 mlrd. \$ təşkil edir. Əyər faiz dərəcəsi tarazlıq səviyyəsindən aşağı olsaydı borc vəsaitlərinə tələbin həcmi təklifin ölçülərini aşardı, bunun nəticəsində də təklifin genişləndirilməsi üçün faiz dərəcəsinə

yüksəltmək tələb olunardı. Əksinə faiz dərəcəsi tarazlıq səviyyəsindən yuxarı olsaydı tələbin həcmi təklifin ölçülərindən az olardı, buna görə də borc alanları cəlb etmək üçün onun faiz dərəcəsini aşağı salmaq lazım olardı.

Yada salmaq ki, iqtisadçılar real və nominal faiz dərəcəsini ayırırlar. Nominal faiz dərəcəsi dedikdə borcdan istifadənin dəyəri yaxud əmanətlərin gəlirliliyi göstəricisi başa düşülür, real faiz dərəcəsi isə nominal faiz dərəcəsində inflyasiya faizi çıxıldıqdan sonra nominal faiz dərəcəsinə bərabərdir. İnflyasiya pulların ucuzlaşmasına gətirib çıxardığı üçün real faiz dərəcəsi əmanətlərdən cəli və borcların dəyərini daha dəqiq əks etdirir və deməli məhz o, şəkil 24.1-də borc vəsaitlərinə olan tələb və təklifin tarazlığını müəyyən edir. Daha sonra bu fəsildə *faiz dərəcəsi* dedikdə biz onun real qiymətini basə düşəcəyik.



Borc vəsaitlərinə tələb və təklifin modeli digər bazarların təhlili üçün də istifadə oluna bilər. Məsələn süd məhsullar bazarında südün qiyməti də tələbin həcmi və təklifin ölçülərinin tarazlığı ilə müəyyən olunacaq, bu zaman o, istehlakçıların və süd fermaları sahiblərinin hərəkətlərini əks etdirir. Bu şəkildə borc vəsaitləri bazarında tələb və təklifi tənzimləyən faiz dərəcəsi həm əmanətləri həyata keçirməyə cəhd göstərən insanların, həm də investisiya etmək üçün borc vəsaitlərinə ehtiyacı olanların davranışını müəyyən edir.

Biz indi tələb təklif modelini dövlət siyasətinin əmanətlərə və investisiyalara təsirinin müxtəlif istiqamətlərinin təhlili üçün istifadə edə bilərik. Bunun üçün biz fəsil 4-də nəzərdən keçirilən və 3 mərhələdən ibarət olan metodikadan istifadə edəcəyik. Birincisi biz bu siyasətin tələb əyrisinin yaxud təklif əyrisinin yerdəyişməsinə səbəb olub-olmayacağını aydınlaşdıracağıq. İkincisi biz bu yerdəyişmənin istiqamətini müəyyən edəcəyik. Nəhayət üçüncüsü tələbin həcmnin və təklifin ölçülərinin faiz dərəcəsinin göstəricisindən qrafik asılılığını onların tarazlıq nöqtəsinin vəziyyətinin dəyişməsinin tədqiq edilməsi üçün istifadə edəcəyik.

I siyasət: vergilər və əmanətlər

Amerikalılar digər ölkələrin, xüsusilə Almaniya və Yaponiyanın sakinləri ilə müqayisədə əmanətlərə öz gəlirlərinin az hissəsini yönəldirlər. Belə fərqli davranışın səbəbləri aydın olmasa da bir çox amerika siyasətçiləri bundan çox narahatdırlar. *İqtisadi nəzəriyyənin 10 təməl prinsipindən* birinə əsasən ölkə əhalisinin həyat səviyyəsi həmin ölkənin iqtisadiyyatının əmtəə və xidmətləri istehsal etmək qabiliyyətindən asılıdır (Fəsil I).

Yaddaş guşəsi

Çevrilmiş dəyər

Fərz edin ki, kimsə sizə 100 \$-ı ya bu gün ya da 10 ildən sonra almağı təklif edir. Sizin seçiminiz necə olacaq? Bu sualın cavabı çox sadədir. Şübhəsiz ki, 100 \$-ın bu gün alınması daha sərfəli görünür. Ona görə ki siz bu məbləği banka qoyub, 10 ildən sonra hesablanmış faizlərlə ala bilərsiniz. Burdan belə nəticə əldə edirik:

Bu gün sərəncamda olan pullar gələcəkdəki pullara nisbətən daha dəyərlidirlər.

İndi isə daha çətin misalı nəzərdən keçirək. Fərz edək ki, kimsə sizə ya bu gün 100 \$ yaxud da 10 ildən sonra 200 \$ almağı təklif edir. Sizin seçiminiz necə olacaq? Bu suala cavab vermək üçün müxtəlif zamanlarda pul məbləğlərinin müqayisəsi üsulunu bilmək lazımdır. Belə müqayisəni aparmaq üçün iqtisadçılar «çevrilmiş dəyər» anlayışından istifadə edirlər. İstənilən pul məbləğinin çevrilmiş dəyəri gələcəkdə pulların faiz dərəcələrinin hazırkı səviyyəsində bu gələcək məbləği generasiya edən bu günkü kəmiyyətinə bərabər olacaqdır.

Çevrilmiş dəyər konsepsiyasının necə istifadə edilməsinin daha yaxşı başa düşülməsi üçün iki sadə məsələnin həllini nəzərdən keçirək.

Sual: Əgər siz banka bu gün 100 \$ qoysanız N ildən sonra bu məbləğin dəyəri necə olacaq? Başqa sözlə desək, bu gün sizin sərəncamınızda olan 100 \$-ın gələcək dəyəri necə olacaq?

Cavab: Gəlin faiz dərəcəsini r kimi işarə edək və onu onluq kəsr formasında ifadə edək (yəni əgər faiz dərəcəsi 5%-ə bərabədirsə, onda $r = 0,05$).

Əgər faiz gəliri illik hesablanıb sizin hesabınızda saxlanılan məbləğə əlavə olunursa ondan sizin 100 \$ bir ildən sonra $(1+r)$ \$ 100, iki ildən sonra $(1+r)(1+r)$ \$ 100, üç ildən sonra $(1+r)(1+r)(1+r)$ \$ 100 və s. olacaq. N ildən sonra sizin 100\$ $-(1+r)^N$ \$ 100 çevriləcək. Məsələn, əgər siz 100 \$ on ilə illik 5% gəlirlə investisiya edirsinizsə onda sizin 100 \$ gələcək dəyəri $(1,05)^{10}$ \$100, yaxud \$163 təşkil edəcək.

Sual: İndi isə fərz edək ki, sizə N ildən sonra 200\$ ödəməyi təklif edirlər. Gələcək ödəmənin çevrilmiş dəyəri necə olacaq? Başqa sözlə N ildən sonra 200\$ almaq üçün siz banka hansı məbləği qoymalısınız?

Cavab: Bu məsələni həll etmək üçün əvvəlki məsələyə qayıdaq. Orada biz hazırkı dəyəri $(1+r)^N$ əmsalına vurmaqla gələcək dəyəri hesablayırlar. Gələcək məbləğin çevrilmiş (hazırkı) dəyərini hesablamaq üçün onun qiymətini həmin $(1+r)^N$ əmsalına bölək. Beləliklə, N ildən sonra 200\$-ın çevrilmiş dəyəri $200/(1+r)^N$ bərabər olacaq. Əgər bu məbləğ bu gün banka qoyulsa on ildən sonra o, $(1+r)^N$ ($200/(1+r)^N$), yəni 200\$-a çevriləcək. Məsələn, əgər faiz dərəcəsi 5% təşkil edirsə onda 200\$-ın on ildən sonra alınacaq çevrilmiş dəyəri $200/1,05^{10}$, yaxud 123\$ təşkil edir.

Göstərilən misallar ümumi qaydanın istifadəsini təsvir edir: Əgər faiz dərəcəsi r -ə bərabərdirsə onda N ildən sonra alınacağı gözlənilən X məbləğinin çevrilmiş dəyəri $X/(1+r)^N$ kimi müəyyən olunur.

Çevrilmiş dəyər anlayışı müxtəlif situasiyalarda istifadə oluna bilər, o cümlədən kompaniyalar tərəfindən investisiya layihələrinin cəlbediciliyinin qiymətləndirilməsi zamanı. Məsələn, fərz edək ki, *General Motors* yeni zavodun tikilməsi məsələsini müzakirə edir. Fərz edək ki, bu il bu, kompaniyaya 100 milyon dollara başa gələcək və 10 ildən sonra 200 milyon dollar gəlir gətirəcək.

GM-ə layihənin reallaşdırmasına başlamaq sərfəlidirmi? Bu suala cavab əvvəlki misalımızdakı üsulla tapılır: korporasiyaya 200 milyon dollar gəlir n çevrilmiş dəyərini 100 milyon dollarlıq başlanğıc kapital qoyuluşlarının həcmi ilə müqayisə etmək tələb olunur.

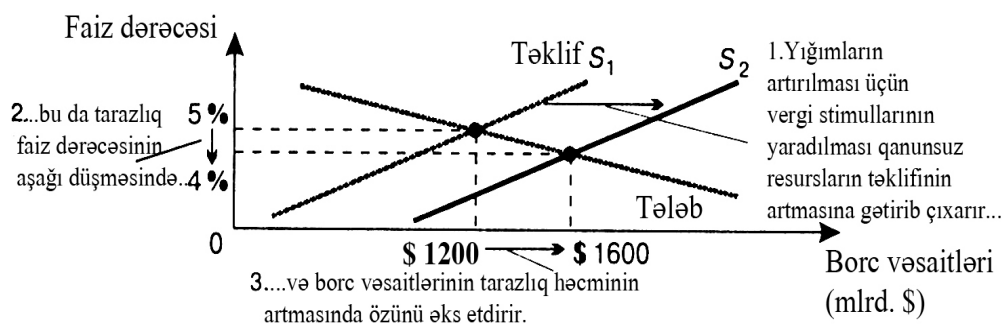
Beləliklə, kompaniyanın qərarı faiz dərəcəsinin ölçüsündən asılı olacaq. Əgər o 5-ə bərabərdirsə, onda yeni zavodun yaradılmasından gələn gəlirin çevrilmiş dəyəri 123 milyon dollar təşkil edəcək və bu zaman tikinti məqsədəuyğun olacaq. Əksinə, faiz dərəcəsi 8% olduqda gəlirin çevrilmiş dəyəri 93 milyon dollar təşkil edəcək və bu zaman layihədən imtina etmək lazım olacaq. Beləliklə, çevrilmiş dəyər anlayışı investisiyaların və deməli borc vəsaitlərinə tələbatın faiz dərəcəsi artdıqda nə üçün azaldığını izah etməyə kömək edir.

Bu anlayışdan istifadənin digər sferası da mövcuddur: fərz edək ki, siz lotereyada 1 milyon dollar udmusunuz, lakin bu məbləğ sizə 50 il ərzində bərabər 20 min dollarlıq hissələrlə ödənilir. Bu zaman uduşun real dəyəri nə qədərdir? Əvvəl həyata keçirdiyimiz (hər il üçün 1 əməliyyat) 50 riyazi əməliyyatı apardıqdan və nəticələri cəmlədikdən sonra siz tapacaqsınız ki, illik 7% faiz dərəcəsinə belə uduşun çevrilmiş dəyəri 276 min dollar təşkil edəcək. Dövlət lotereyasının gəlirliyinin təməl olunması üsullarından biri məhz bundan ibarətdir - biletlərin bu gün satılması və uduşların gələcəkdə ödənilməsi hesabına.

Əvvəlki fəsildən bildiyimiz kimi əmanətlər əmək məhsuldarlığını müəyyən edən mühüm uzunmüddətli amildir. Əgər ABŞ əmanətlərin artımını stimullaşdırarsa bilsəydi bu zaman ÜDM-un artım tempi də yüksələrdi və müəyyən müddətdən sonra amerika vətəndaşlarının həyat səviyyəsi də yüksələrdi.

İqtisadi nəzəriyyənin digər prinsipi iddia edir ki, insan stimullara reaksiya verir. Bundan çıxış edərək bir çox iqtisadçılar belə mülahizə yürüdürlər ki, əmanətlərin aşağı norması müəyyən dərəcədə cari istehlakın məhdudlaşdırılmasını stimullaşdırmayan vergi siyasəti ilə bağlıdır. Bir çox ştatların hökuməti kimi ABŞ-ın federal hökuməti bank əmanətlərindən, istiqrazlardan alınan gəlirlərdən və səhmlərdən alınan dividendlər şəklində gəlirlərdən vergilər çıxır. Sadə misalı nəzərdən keçirək. Fərz edək ki ABŞ sakini 1000 \$-a illik 9 % gəlir gətirən 30 illik dövlət istinrazları əldə edir. İstinrazlar üzrə gəlirlərdən vergi tutmanın olmadığı bir şəraitdə 30 il ərzində onun əmanətlərinin başlanğıc məbləği 13268 \$-a qədər çatacaq. Lakin əgər vətəndaşın gəliri 33 % dərəcə ilə vergiyə cəlb olunursa 30 ildən sonra onun əmanəti 5743 \$ təşkil edəcək. Belə vergi siyasəti əmanətlərin cəlbediciliyini əhəmiyyətli dərəcədə aşağı salır və deməli insanları əmanətlərə stimuldən məhrum edir.

Problemin həlli kimi bir çox iqtisadçılar və hüquqşünaslar Vergi Məcəlləsinə əmanətlərin cəlbediciliyinin artırılmasına istiqamətlənmiş dəyişikliklərin daxil edilməsini təklif edirdilər. Məsələn 1995-ci ildə ABŞ Konqressinin maliyyə komitəsinə rəhbərlik edən Bill Arçer mövcud gəlir vergisini istehlak vergisi ilə əvəz etməyi təklif etdi (əmanətlərə yönəldilən gəlirlərin istehlak məqsədi ilə istifadə olunması anına qədər vergi tutmadan çıxarılması). Mahiyyətə istehlak vergisi bir çox dövlətlərdə tətbiq olunan dövriyyədən (satışdan) vergini xatırladır. Digər daha sadə təklif insanlara öz əmanətlərinin bir hissəsindən vergiləri verməməyə imkan verən şəxsi təqaüd hesabları kimi xüsusi hesabların açılmasında amerikalıların hüquqlarının genişlənilməsindən ibarət idi. İndi isə şəkil 24.2-yə müraciət edək və əmanətlərin stimullaşdırılmasının borc vəsaitləri bazarına necə təsir etdiyini təhlil edək.



Şəkil 24.2 Borc vəsaitləri təklifinin artması

Birincisi belə siyasət hansı qrafikə təsir göstərir? Vergitəzyiqinin zəiflədilməsi birbaşa olaraq *hər mümkün faiz dərəcəsində* əhalinin əmanətlərə stimullarının yüksəlməsinə təsir göstərir və bu həm də hər faiz dərəcəsində borc vəsaitləri bazarında pul təklifinin həcminə təsir göstərir. Beləliklə, borc fondlarının təklifi əyrisinin yerdəyişməsi baş verir. Əmanətlərdən gələn gəlirlərin vergitutulmasında dəyişikliklər birbaşa olaraq istənilən faiz dərəcəsində borc alanların sayına təsir göstərmədiyi üçün o, borc vəsaitlərinə olan tələbi heç cür əks etdirmir.

İkincisi, təklif əyrisinin qrafikinin yerinin necə dəyişdiyini müəyyən edək. Vergilərin azaldılması zamanı ev təsərrüfatları cəri istehlakın məhdudlaşdırılması hesabına əmanətlərin payını artırıdqları üçün onlar bank depozitlərinə yaxud istiqrazların alınmasına böyük məbləğlər yönəldirlər. Bunun nəticəsində borc vəsaitlərinin təklifi artır və bu şəkil 24.2-də təklif əyrisinin sağa, S_1 vəziyyətindən S_2 vəziyyətinə yerdəyişməsi kimi əks olunmuşdur.

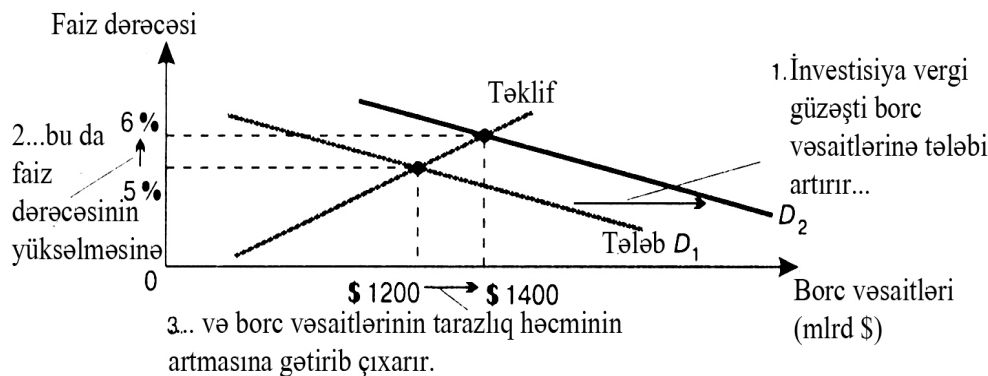
Və nəhayət biz tarazlıq nöqtəsinin vəziyyətinin dəyişməsinə nəzərdən keçiririk. Şəkildən göründüyü kimi borc fondlarının təklifinin artması faiz dərəcəsinin 5%-dən 4%-ə enməsinə gətirib çıxardı, bu da öz növbəsində borc vəsaitlərinə tələbin həcmnin 1200 mlrd. \$ - dan 1600 mlrd. \$-a qədər artmasında özünü göstərdi. Beləliklə, təklif əyrisinin yerdəyişməsi tarazlıq nöqtəsinin tələb əyrisi boyuncə yerdəyişməsinə gətirib çıxarır. Başqa sözlə, borcların dəyərinin aşağı düşdüyü zaman ev təsərrüfatları və firmalar investisiyalara yönəldilən vəsaitlərin borc alınması üçün daha çox stimulara malik olurlar. Əsas nəticə ondan ibarətdir ki, *Vergi Məcəlləsinin əmanətlərin həvəsləndirilməsi istiqamətində dəyişdirilməsi faiz dərəcəsinin aşağı düşməsinə və investisiyaların artımına gətirib çıxarır.*

İqtisadçıların əksəriyyəti bu müddəə ilə razılaşsalar da ABŞ-da vergi islahatlarının konkret addımları barədə vahid fikir mövcud deyil. Çoxları investisiya aktivliyinin stimullaşdırılması məqsədilə əmanətlərin artırılmasına yönəldilmiş vergi dəyişikliklərini dəstəkləyirlər. Lakin bu fikir belə tədbirlərin milli miqyasda əhəmiyyətli effektə malik olmayacağını zənn edən digər alimlərin şübhə ilə yanaşmasına səbəb olar. Bundan əlavə onlar belə islahatların sosial ədalətliyinə tənqidi yanaşırlar. Onların fikrincə əksər hallarda islahatlardan digərləri ilə müqayisədə vergi təzyiqinin azaldılmasına daha az ehtiyacı olan ABŞ-nın varlı vətəndaşları mənfəət əldə edirlər. Kitabımızın sonunda biz bu müzakirəyə yenidən qayıdacağıq və tərəflərin arqumentlərini daha ətraflı nəzərdən keçirəcəyik.

II siyasət: vergilər və investisiyalar

Fərz edək ki, ABŞ konqresi yeni müəssisələrin tikintisinə yönəldilən vəsaitləri investisiya edən firmalar üçün vergi güzəştləri haqda qanun qəbul etmişdir. Mahiyyətə bu vaxtaşırı olaraq amerika qanunvericiliyi tərəfindən tətbiq edilən *investisiya vergi krediti* ilə eynidir. İndi isə şəkil

24.3-ün köməyi ilə yeni qanunun qəbul edilməsinin borc vəsaitləri bazarında vəziyyətə necə təsir etdiyini nəzərdən keçirək.



Şəkil 24.3. Borc vəsaitlərinə tələbin artması

Birincisi, vergi təzyiqinin azaldılması tələb və təklifdə necə əks olunacaq? Aydındır ki, vergi güzəştləri borcların alınması və onların istehsalat investisiya edilməsi üçün yeni stimullar yarandığı üçün borc vəsaitləri bazarında tələbin dəyişməsi baş verəcək. Ev təsərrüfatlarına gəldikdə isə bu güzəştlər hər mümkün faiz dərəcəsinə onların əmanətlərə can atmağına heç bir təsir göstərməyəcək və deməli, azad pul resurslarının təklifini də dəyişməyəcək.

İkincisi, tələb əyrisi ilə nə baş verəcək? Hər mümkün faiz dərəcəsinə firmalar investisiyaların artırılmasına əlavə stimullar aldıkları üçün hər verilən faiz dərəcəsinə borc fondlarına tələbin həcmi artır. Beləliklə, tələb əyrisi D_1 vəziyyətindən D_2 vəziyyətinə sağa yerini dəyişir.

Üçüncüsü, tarazlıq nöqtəsinin vəziyyəti necə dəyişəcək? Şəkil 24.3-də göstəriləndiyi kimi borc vəsaitlərinə tələbin artması faiz dərəcəsinin 5%-dən 6%-ə artmasına gətirib çıxartdı: ev təsərrüfatlarının əmanətlərin artırılmasına olan marağı artdı və borc vəsaitlərinin təklifinin həcmi 1200 mlrd. \$-dan 1400 mlrd. \$-a qədər artdı. Beləliklə, vergi məəcəlləsinin investisiyaların həvəsləndirilməsi istiqamətində dəyişdirilməsi həm faiz dərəcəsinin, həm də əmanətlərin artmasına gətirib çıxarır.

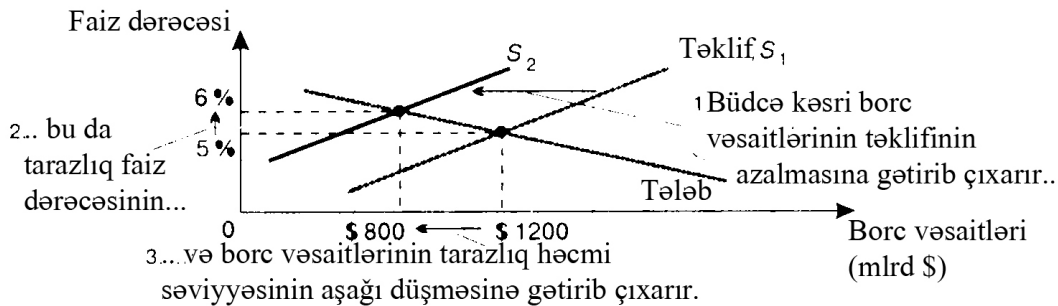
III siyasət: Dövlət büdcəsinin kəsri və gəlirliliyi

Son on illikdə ABŞ-da ən ciddi daxili siyasi məsələlərdən biri dövlət büdcəsinin kəsri problemdir. Yada salaqlar ki, *büdcə kəsri* dövlətin xərcləri onun vergilərin yığımından əldə etdiyi gəlirlərini üstələdiyi vaxt yaranır. Büdcə kəsirinin yığılması *dövlət borcu* adlanır. Son illər ABŞ-da hər iki göstəricinin əhəmiyyətli artımı müşahidə olunur, bu da büdcə kəsri, dövlət vəsaitlərinin bölüşdürülməsi və uzunmüddətli iqtisadi artım problemlərinə

dair ciddi mübahisələrə səbəb oldu.

Biz büdcə kəsrinin borc fonları bazarına təsirini üç mərhələdə nəzərdən keçirəcəyik. (şəkil 24.4) Birincisi, büdcə kəsrinin artması zamanı borc vəsaitlərinin tələb və təklif ayrılığı ilə nə baş verir? Yada salaq ki, borc vəsaitlərinin təklifi mənbəyi olan milli əmanətlər ictimai və şəxsim əmanətlərdən ibarətdirlər. Büdcə kəsrinin artımı ictimai əmanətlərdə dəyişiklərə səbəb olur, deməli, borc vəsaitlərinin təklifi azalır. Büdcə kəsri hər mümkün faiz dərəcəsində ev təsərrüfatları və firmaların investisiya məqsədləri üçün borc almalarının həcminə təsir göstərmədiyi üçün borc fondlarına tələb dəyişmir.

İkincisi, təklif ayrısının yerdəyişməsi hansı istiqamətdə baş verir? Dövlət büdcəsinin kəsri milli əmanətlərin səviyyəsinin azalmasına gətirib çıxarır. Başqa sözlə, büdcə kəsrinin örtülməsi üçün dövlət borc aldıqda ev təsərrüfatları və firmaların investisiyalar üçün istifadə edə biləcəkləri borc vəsaitlərinin təklifi azalır. Bu vəziyyət şəkil 24.4-də təklif ayrısının S_1 vəziyyətindən S_2 vəziyyətinə yerdəyişməsi kimi göstərilmişdir.



Şəkil 24.4. Dövlət büdcəsi kəsrinin nəticələri

Üçüncüsü, biz başlanğıc və son bazar tarazlıqlığını müqayisə etmək imkanına malik oluruq. Büdcə kəsrinin artması faiz dərəcəsinin 5%-dən 6%-ə qədər artmasına gətirib çıxarır, bu da öz növbəsində ev təsərrüfatları və firmaların davranışına təsir göstərir. Xüsusilə, faiz dərəcəsinin artması bir çox potensial borc alanları yeni evlərin, yaxud müəssisələrin tikintisi planlarından imtina etməyə məcbur etdi. Dövlət borcunun həcmının artması nəticəsində investisiya aktivliyinin azalması **sıxışdırılma** adlanır, bunun da nəticələri şəkil 24.4-də əks olunmuşdur, bu zaman tələb ayrısı boyunca hərəkət borc vəsaitləri həcmi 1200 mlrd. \$-dan 800 mlrd. \$-a qədər azalmasına gətirib çıxarır. Yəni dövlət büdcə kəsrinin örtülməsi məqsədilə borc vəsaitləri bazarında borc almaq tədbirlərinə əl atdıqda fərdi borc alanların investisiya aktivliyi azalır.

Beləliklə, büdcə kəsrinin borc fondarı bazarında tələb və təklifə təsirinin analizindən belə bir nəticə əldə olunur ki, *dövlət büdcəsinin artımı*

nəticəsində milli əmanətlərin səviyyəsi aşağı düşərsə bu bu tarazlıq faiz dərəcəsinin artmasına və fərdi investisiyaların həcmnin artmasına gətirib çıxarır. Investisiyalar uzunmüddətli iqtisadi artımın mühüm amillərindən biri olduğu üçün dövlət büdcəsinin kəsrinin artımı iqtisadiyyatın inkişaf templərinin mütləq azalması deməkdir.

Dövlət büdcəsinin gəlirliliyi tamamilə əks effektə malikdir. Dövlətin vergi daxil olmaları onun xərclərini üstələdikdə o, yaranmış fərqi dövlət borcunun azaldılmasına yönəldilir. Deməli, büdcənin gəlirliliyi, yaxud ictimai əmanətlər milli əmanətləri artırır. Beləliklə, *büdcənin gəlirliliyi borc vəsaitlərinin təklifinin artmasına, faiz dərəcəsinin azalmasına səbəb olur və investisiya fəaliyyətini stimullaşdırır. Öz növbəsində investisiyaların artması sonrakı kapital yığıma və daha sürətli iqtisadi artıma gətirib çıxarır.*

Təcrübə

Büdcənin gəlirliliyinə dair mübahisələr

Təhlilimiz göstərir ki, nə üçün digər bütün bərabər şərtlər daxilində büdcənin gəlirliliyi büdcə kəsrinə nisbətən iqtisadi artım üçün daha əlverişli şərait yaradır. Lakin iqtisadi siyasətin formalaşması belə faktın sadəcə təsdiq edilməsindən daha mürəkkəb prosesdir. Deyilənlərin təsviri kimi 1990-cı illərin sonunda yaranmış vəziyyəti göstərə bilirik, bu zaman ABŞ-da büdcə gəlirliliyi meydana çıxmışdı, bunun nəticəsində ölkədə yaranmış əlavə vəsaitlərdən istifadə olunması üsullarına dair qızgın mübahisələr gedirdi.

Siyasətçilərin çoxu dövlət xərclərinin çoxaldılması yaxud vergilərin azaldılmasının nəticələrinin kompensasiyasından imtina edərək alınan pul vəsaitləri məbləğini toxunulmaz saxlanması fikrinə tərəfdar çıxırdılar. Onlar öz tələblərini iqtisadi təhlilin nəticələri ilə əsaslandırırıdılar, bu nəticələrə görə dövlət borcunun azaldılması məqsədilə büdcə gəlirliliyindən istifadə olunması fərdi investisiyaları və iqtisadi artımı stimullaşdırır.

Lakin onların opponentləri digər fikirdəydilər. İqtisadçıların bir hissəsi gəlirləri dövlət xərclərinin artırılmasına və eləcə də infrastrukturun və təhsilin inkişafına yönəltməyi təklif edirdilər, ona görə ki, belə ictimai investisiyalar sadəcə fərdi kapital qoyuluşlar ilə müqayisədə daha çox gəlirliliyi təmin edir. Digər mütəxəssislər vergilərin azaldılmasının zəruriliyini göstərirdilər, ona görə ki, bu tədbirlər biznes qərarlarının qəbul olunması zamanı qaçınılmaz olan çatışmamazlıqları yumşaltmağa imkan verəcək və resursların daha səmərəli təmərküzləşməsinə imkan yaradacaq. Bundan əlavə onlar xəbərdarlıq edirdilər ki, vergilərin belə azaldılması olmadan konqresdə artıq dövlət gəlirlərini müxtəlif şübhəli layihələrin reallaşdırılmasına yönəltmək meyli yarana bilər.

Bu kitab işıq üzü görəndə büdcənin gəlirliliyindən istifadəyə dair mübahisələr hələ də davam edirdi. Bu məsələyə dair çoxlu kifayət qədər dərrakəli adamların müxtəlif fikirləri ola bilər. Siyasətin seçilməsi burada sizə dövlət investisiyalarının fərdi investisiyalarla müqayisədə nə qədər cəlbedici göründüyündən, vergilərin azaldılmasının sizin üçün nə qədər əhəmiyyətli göründüyündən və mövcud siyasi vəziyyətin nə qədər dayanıqlı olmasından asılıdır.



«Bizim ixtisarlara haqqında planımız çox sadədir, lakin buna külli miqdarda pul lazımdır»

Nəticə

U.Şekspirin «Hamlet» pyesində Poloniy öz oğluna belə məsləhət verir: - «Nə borclu, nə də kreditor ol!» Lakin əgər hər birimiz bu məsləhətə qulaq assaydıq Fəsil 24 heç kəsə lazım olmazdı.

İqtisadçıların əksəriyyəti Poloniy ilə razılaşmazlar. Amerikalılar həmişə ən müxtəlif səbəblərlə borc verib, borc almağa məcbur olurlar: yeni evin alışı, yaxud, öz işini açmaq üçün, kimisi isə öz pullarını bizə ona görə etibar edir ki, onların faizi ilə birlikdə qaytarılması onun qocalığını təmin edəcək. Maliyyə sisteminin təyinatı kreditorların və borcverənlərin maraqlarının qarşılıqlı təmin olunmasından ibarətdir.

Maliyyə bazarları bir çox parametrlərinə görə digər bazarlara bənzəyir. Borc vəsaitlərindən istifadənin dəyərini müəyyən edən faiz dərəcəsi tələb və təklifin tənzimləyicisi rolunu oynayır, belə bir rol istənilən digər bazarda qiymət oynayır. Bizim tələb və təklifin dəyişməsinə maliyyə bazarında digər əmtəə və xidmətlər bazarlarında olduğu kimi təhlil etmək imkanımız var. *İqtisadi nəzəriyyənin 10 təməl prinsiplərindən biri* iddia edir ki, adətən bazar, iqtisadi fəaliyyətin təşkilinin ən səmərəli

üsuludur. Bu prinsip maliyyə bazarları üçün də doğrudur: borc vəsaitlərinə olan tələb və təklifin tarazlığı şəraitində iqtisadiyyatın məhdud resurslarının ən səmərəli istifadəsi üçün optimal şərait yaradılır.

Lakin maliyyə bazarları müəyyən spesifik xüsusiyyətlərə malikdirlər, ona görə ki, onlar iqtisadiyyatın bu günü və gələcəyi arasında nadir birləşdirici həlqə rolunu oynayırlar. Əmanətləri edənlər ümid edirlər ki, onların cəri maliyyə vəsaitləri gələcəkdə daha böyük alıcılıq qabiliyyətinə malik olacaqlar. Borc alanlar isə ümid edirlər ki, biznesin inkişafına əlavə vəsaitləri investisiya etməklə zaman ötdükcə onlar əmtəə və xidmətlərin istehsalını genişləndirəcəklər. Beləliklə, səmərəli fəaliyyət göstərən maliyyə bazarları təkcə bu günki deyil, həm də bizim bir çox nəaliyyətlərimizdən istifadə edə biləcək gələcək nəsillər üçün əhəmiyyətlidir.

Fəsil 25

İŞSİZLİYİN TƏBİİ SƏVİYYƏSİ

İşsizliyin təbii səviyyəsi -İşini itirmək təhlükəsi hər bir yaşlı insanın həyatında ciddi məsələdir. İnsanların çoxu üçün əmək haqqı yeganə gəlir mənbəyidir. Bundan əlavə, əmək prosesində iştirak etmək insanlara mənəvi rahatlıq verir. Beləliklə, işin itirilməsi təkcə insan həyatının maddi səviyyəsini aşağı salmır. O, insanlarda gələcəyə ümitsizlik yaradır və onlarda şəxsi qeyri-kamillik hisslərinin yaranmasına səbəb olur. Buna görə də seçkiabağı kompaniyalar aparıldığı dövrlərdə siyasətçilərin yeni iş yerləri açmaq vədlərinə xüsusi diqqət yetirmələri təəccüblü deyil.

Bundan əvvəlki iki fəsildə biz əhəlinin həyat səviyyəsinin və rifah halının yüksəldilməsini müəyyən edən bəzi amillərlə tanış olduq. Biz öyrəndik ki, əmanət və investisiyalara (yönəldilən gəlirlərin çoxalması baş verən) ölkələrdə kapitalın və ümumi daxili məhsulun sürətli artımı müşahidə edilir. Lakin işləmək istəyən, ancaq işsiz olan insanlar əmtəə və xidmətlərin istehsalının yüksəldilməsində iştirak edə bilmədiklərinə görə bu ölkələrdəki işsizlər onların iqtisadi rifahının əyani göstəricisinə çevrilirlər. Minlərlə şirkətin fəaliyyət göstərdiyi və milyonlarla insanların məşğul olduğu müasir iqtisadiyyata malik olan ölkələrdə işsizlik qaçılmazdır. Lakin işsizliyin səviyyələri müxtəlif ölkələrdə bir-birindən əhəmiyyətli dərəcədə fərqlənir.

Bu fəsildə biz işsizliyi öyrənməyə başlayırıq. Problemi daha asan öyrənmək üçün biz onu iki aspektdə nəzərdən keçirəcəyik. Bunlardan biri qısamüddətli işsizlik, ikincisi isə uzun müddətli işsizlikdir. Əvvəlcə iki mühüm anlayışın: işsizliyin təbii səviyyəsi və mərhələli işsizliyin təriflərini verək. **İşsizliyin təbii səviyyəsi** dedikdə iqtisadiyyatın normal və sabit vəziyyəti şəraitində mövcud olan işsizliyin səviyyəsi başa düşülür. **Mərhələli işsizlik** iqtisadi fəallığın qısa müddətli enib-qalxması ilə bağlı olan təbii səviyyədən sapmalardan ibarətdir.

Mərhələli işsizliyin səbəblərinin özünə məxsus izahları vardır və biz onlarla sonra tanış olacağıq. Bu fəsildə işsizliyin təbii səviyyəsini təyin edən faktorları nəzərdən keçirəcəyik. Biz göstərəcəyik ki, «təbii» deyəndə işsizlik səviyyəsinin arzuolunanlığı və qaçılmazlığı başa düşülmür. Əslində o, sadəcə olaraq uzun bir müddət üçün qalan işsizlərin miqdarının göstəricisini əks etdirir.

Məsələ ilə tanışlığı biz faktlara birbaşa bağlılığı olan anlayışları öyrənməklə başlayacağıq. O cümlədən biz aşağıdakı üç əsas suala cavab verməyə çalışacağıq:

- İşsizliyin səviyyəsi necə ölçülür?
- Bu göstəricilərin şərh zamanı hansı problemlər meydana çıxır?
- İşsiz işə düzəltmək üçün nə qədər vaxt tələb olunur?

Sonra biz işsizliyin müəyyən səviyyəsinin mövcudluğunun səbəblərinə və işi olmayan insanlara kömək üçün yönəlmiş siyasi qərarlara qayıdacağıq. İşsizliyin təbii səviyyəsinin mövcudluğunu izah edən dörd səbəbi müzakirə edəcəyik. Bu səbəblər aşağıdakılardan ibarətdir: minimal əmək haqqı haqqında qanunlar, həmkarlar ittifaqlarının fəaliyyəti, əməyin ödənilməsinin effektiv sistemindən istifadə edilməsi və münasib işin axtarılması. Qabaqda görəcəyik ki, işsizlik «ağacının» bir neçə kökü vardır. Buna görə də işsizliyin təbii səviyyəsinin aşağı salınmasının və işsizlərin vəziyyətinin yaxşılaşdırılmasının, eyni zamanda əldə edilməsi o qədər də asan deyildir.

İşsizlik anlayışının təyin edilməsi

Biz bu fəslə işsizlik anlayışının təhlilindən başlayacağıq. Sonra onun səviyyəsinin necə ölçülməsini, işsizliyin göstəricilərinin şərh zamanı hansı problemlərin yaranmasını və orta işsiz işlə təmin edilməsi üçün nə qədər vaxtın lazım olduğunu öyrənəcəyik.

İşsizliyin səviyyəsi neçə ölçülür?

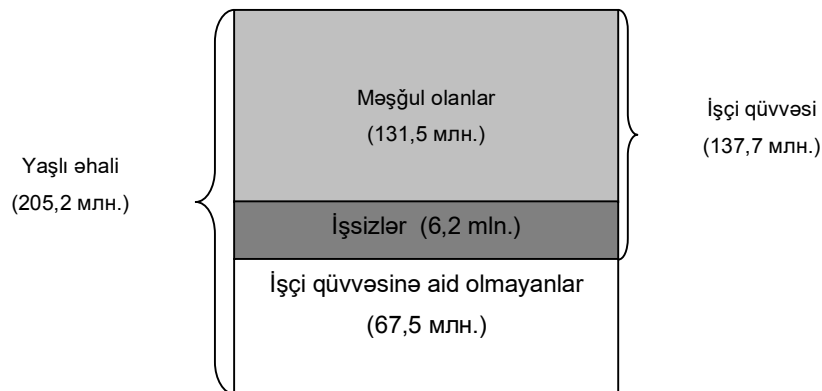
ABŞ-da işsizliyin səviyyəsinin ölçülməsi ilə Əmək statistikasına bürosu (ƏSB) məşğul olur. Bu qurum Əmək Nazirliyinin şöbələrindən biridir. ƏSB hər ay işsizliyin səviyyəsi və əmək bazarının başqa parametrləri, yəni müxtəlif sahələrdəki məşğulluq, iş həftəsinin orta davamiyyəti və işsiz işlə təmin edilməsi üçün lazım olan orta vaxt haqqında məlumatlar nəşr edir. Bu göstəricilərin hesablanması üçün ilkin məlumatlar təxminən 60 000 ev təsərrüfatından alınmış sorğunun nəticələrindən ibarətdir.

ƏSB 16 yaşından böyük olan hər bir vətəndaşı aşağıdakı üç qrupdan birinə aid edir:

- məşğul (yaxud işi olan);
- işsiz;
- işçi qüvvəsinə aid olmayanlar.

Birinci qrupa ötmüş həftənin böyük hissəsini haqqı ödənilən işdə işləyən adamlar daxildirlər. İkinci qrupa müvəqqəti olaraq işləməyən, iş axtaran, yaxud müəyyən bir müddətdən əmək fəaliyyətinə başlayacağını gözləyən şəxslər daxil edilirlər. Bu iki qrupa daxil olmayan adamlar, məsələn, tələbələr, evdar qadınlar, pensiyaçılar işçi qüvvəsinə aid edilmirlər. 25.1. sayılı şəkildə ABŞ-ın yaşlı əhalisinin 1998-ci ildə bu cür qrup üzrə

bölgüsü göstərilmişdir.



Şəkil 25.1. 1998-ci ildə ABŞ əhalisinin müxtəlif kateqoriyaları

ƏSB sorğu aparılmış hər kateqoriyanın sayını təyin edən kimi əmək bazarının vəziyyətinin müxtəlif statistik göstəricilərini hesablayır. Məsələn, işçi qüvvəsinin miqdarı işləyən və işləməyənlərin sayının jəmi kimi hesablanır:

İşçi qüvvəsi = işləyənlərin sayı + işləməyənlərin sayı

İşsizliyin səviyyəsi işsizlərin sayının işçi qüvvəsinin sayına olan faiz nisbəti kimi hesablanır:

$$\text{İşsizliyin səviyyəsi} = \frac{\text{İşsizlərin sayı}}{\text{İşçi qüvvəsi}} \times 100\%$$

ƏSB işsizliyin səviyyəsi göstəricilərini həm bütün yaşlı əhali üçün, həm də ayrı-ayrı sosial qruplar üçün hesablayır. Bundan əlavə, ƏSB ölkənin yaşlı əhalisinin ümumi sayında işçi qüvvəsinin payını müəyyən etmək üçün sorğunun nəticələrindən istifadə edir.

$$\text{Yaşlı əhalinin ümumi sayında işçi qüvvəsinin payı} = \frac{\text{İşçi qüvvəsi}}{\text{Yaşlı əhalinin sayı}} \times 100\%$$

Bu göstərici əmək bazarında mövcud olan əhalinin payını əks etdirir. İşsizliyin səviyyəsi kimi bu kəmiyyət həm ümumi olaraq yaşlı əhali üçün, həm də onun ayrı-ayrı qrupları üçün hesablanır.

Hesablamaların necə icra olunmasını daha yaxşı başa düşmək üçün 1998-ci ilin məlumatlarına müraciət edək. Həmin ildə ABŞ iqtisadiyyatında məşğul olan əhalinin sayı 131,5 mln. nəfər idi. İşsizlərin sayı isə 6,2 mln. nəfər təşkil edirdi. Beləliklə, işçi qüvvəsinin sayı 131,5 mln. + 6,2 mln. = 137,7 mln. nəfər olmuşdur.

İşsizliyin səviyyəsi $(6,2 : 137,7) \times 100\% = 4,5\%$ olmuşdur.

Yaşlı əhalinin ümumi sayının 205,2 mln. nəfər olduğunu nəzərə alaraq ölkənin yaşlı əhalisinin ümumi sayında işçi qüvvəsinin payı

$(137,7:205,2) \times 100\% = 67,1\%$ təşkil etmişdir.

Deməli, 1998-ci ildə ABŞ əhalisinin üçdə iki hissəsi əmək bazarına cəlb edilmişdi və bunun 4,5%-ni işsizlər təşkil etmişlər.

25.1. sayılı cədvəldə amerikalıların ayrı-ayrı qrupları arasında işsizlik və işçi qüvvəsinin payı haqqında məlumatlar verilmişdir. Bu cədvəlin təhlili kifayət qədər əyani olan üç nəticənin əldə edilməsinə imkan verir. Birincisi, işçi qüvvəsinin tərkibində kişilər üstünlük təşkil edirlər. Lakin hər iki cinsin nümayəndələri arasında işsizlik səviyyəsinin göstəriciləri təxminən eynidir.

İkincisi, ağ dərilili əhali ilə müqayisədə qara dərilili əhali işçi qüvvəsinin tərkibində daha aşağı paya malikdir və qara dərilili əhali arasında işsizliyin səviyyəsi daha yüksəkdir. Üçüncüsü, əhalinin qalan hissəsi ilə müqayisədə gənclər də işçi qüvvəsinin tərkibində nisbətən az paya malikdirlər və onlar arasında işsizliyin səviyyəsi daha yüksəkdir. Beləliklə, bu məlumatlar göstərir ki, əhalinin müxtəlif qrupları üçün əmək bazarının parametrləri əhəmiyyətli dərəcədə bir-birindən fərqlənirlər.

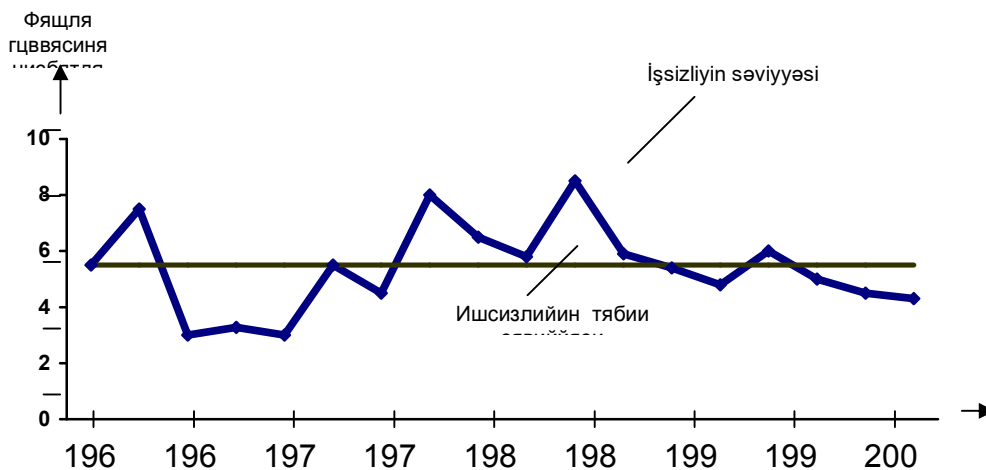
Cədvəl 25.1.

**1998-ci ildə ABŞ-da müxtəlif demoqrafik qruplar
üçün əmək bazarının parametrləri**

Demoqrafik qruplar	İşsizliyin səviyyəsi	ABŞ-ın yaşlı əhalisinin ümumi sayında işçi qüvvəsinin payı, %
Yaşlılar (20 yaşdan yuxarı)		
Ağ dərilili kişilər	3,2	77,2
Ağ dərilili qadınlar	3,4	59,7
Qara dərilili kişilər	7,4	72,5
Qara dərilili qadınlar	7,9	64,8
Gənclər (16 yaşından 19 yaşa qədər)		
Ağ dərilili oğlanlar	14,1	56,6
Ağ dərilili qızlar	10,9	55,4
Qara dərilili oğlanlar	30,1	40,7
Qara dərilili qızlar	25,3	42,5

ƏSB-nin məlumatları alimlərə və siyasətçilərə iqtisadiyyatda baş verən cari dəyişiklikləri müşahidə etmək imkanı verir. 25.2. sayılı şəkildə 1960-cı ildən başlayaraq ABŞ-dakı işsizlik səviyyəsinin enib qalxması göstərilmişdir. Təqdim edilən qrafikdən görünür ki, iqtisadiyyatda həmişə işsizliyin bəzi səviyyələri mövcud olmuşdur və onun kəmiyyəti müxtəlif illərdə müxtəlif olmuşdur. Ətrafında enib qalxmaların baş verdiyi onun adi səviyyəsi işsizliyin təbii səviyyəsi adlanır və işsizliyin təbii səviyyəsindən sapmalar mərhələli işsizlik adlanır. Qrafikdə işsizliyin təbii səviyyəsi 5,5% səviyyəsində düzgün xətt kimi verilmişdir və bu nəzərdən keçirilən dövrdə amerika iqtisadiyyatında onun əhəmiyyətini təxmini olaraq əks etdirir. İrəlidə bu kitabda (başqa bir fəsildə) iqtisadiyyatın müxtəlif parametrləri

rində baş verən qısa müddətli enib-qalxmaları, o cümlədən işsizlik səviyyəsinin illik dəyişmələrini nəzərdən keçirəyəyik. Bizim vəzifəmiz belə bir suala cavab axtarmaqdan ibarət olacaqdır ki, işsizlik nə üçün bazar iqtisadiyyatının xroniki probleminə çevrilmişdir.



Şəkil 25.2. 1960-cı ildən başlayaraq işsizlik səviyyəsi

İşsizliyin səviyyəsi düzgün ölçülürmü?

İlk baxışda göründüyündən fərqli olaraq işsizliyin hesablanması çətin işlərdən biridir. Məsələn, bütün həftə ərzində işləmiş adamı, ümumiyyətlə, işləməyən adamdan fərqləndirmək asandır, lakin işsiz ilə işçi qüvvəsinə malik olmayan əlil arasındakı fərqi müəyyənləşdirmək çox çətin işdir. Vətəndaşların bir hissəsinin işçi qüvvəsinin tərkibindən çıxması və onun sıralarının başqaları ilə əvəz olunması adi hadisədir. Belə ki, bu günkü işsizlərin üçdə bir hissəsindən çoxu bu yaxınlarda işçi qüvvəsinin tərkibinə daxil olmuşlar. Belələrinə birinci dəfə işə düzəlmək problemi ilə üzləşən kollec məzunları kimi gənclər də aid edirlər. Lakin bu qrupun ən böyük hissəsini işçi qüvvəsinin tərkibindən çıxmış və iş axtarmaq üçün yenidən onun sıralarına daxil olmuş yaşlı adamlar təşkil edirlər. Bundan əlavə bütün işsizlər iş tapa bilmirlər və təxminən onların yarısı özünə ödənilə bilən məşğulluq tapmadan işçi qüvvəsinin sıralarını tərk edirlər. İşçi qüvvəsinin sıralarında dəyişikliklər adi bir iş olduğuna baxmayaraq işsizliyin səviyyəsi haqqında məlumatların təhlili olduqca çətin məsələdir. Bir tərəfdən, özünün işsiz olduğunu elan edənlərin çoxu işə düzəlmək üçün xüsusi səy göstərmirlər. Onlar özlərini bu sosial qrupa ona görə aid edirlər ki, hökumətdən işsizliyə görə müavinət ala bilsinlər. Bu səbəbdən bu qrupdan olan adamların işçi qüvvəsinin sıralarından çıxarılması daha məqsədəuyğun olardı. Digər tə-

rəfdən özlərini işçi qüvvəsinə aid etməyənlərin arasında işləmək istəyən çoxlu adamlar vardır. Bu adamlar uzun müddət iş axtarmış və sonda ümidlərini kəsərək öz axtarışlarını dayandırmışlar. Ümidini kəsmiş işçilər adlandırılan əhalinin bu qrupu tam hüquqla bu kateqoriyaya aid oluna bilmələrinə baxmayaraq onlar işsizlərin sayı haqqında olan məlumatlara daxil edilmirlər.

Beləliklə, ƏSB-nun işsizlik haqqında məlumatlarına əmək bazarındakı vəziyyətin mütləq etibarlı göstəriciləri kimi baxmaq olmaz. Onlara işsiz əhalinin sayını qiymətləndirən faydalı, lakin qeyri-mükəmməl kriteriya kimi yanaşmaq olar.

İşsizlik vəziyyəti nə qədər uzana bilər?

İşsizlik probleminin ciddiliyinin düzgün dəyərləndirilməsi üçün bu vəziyyətin davamiyyəti məsələsini nəzərdən keçirmək lazımdır. Bir işçi özünün əmək verdişlərinə və istəyinə ən yaxşı şəkildə uyğun gələn işi cəmi bir neçə həftəyə tapa bildiyi halda, başqası belə bir işi aylarla ciddi maddi və psixoloji çətinliklər keçirməklə axtara bilər.

İşsizlik vəziyyətinin davamiyyəti problemin ciddiliyi haqqında təsəvvürlərə təsir etdiyinə görə iqtisadçılar bu məsələnin öyrənilməsinə böyük diqqət yetirirlər. Tədqiqatlar nəticəsində onlar ilk baxışda ziddiyyətli görünən mühüm bir nəticəyə gəlmişlər. Bu nəticə ondan ibarətdir ki, insanların əksəriyyəti üçün işsiz qalmaq dövrü qısa müddətli olur, lakin müşahidə altında olan işsizlərin əsas hissəsi uzun müddət işsiz vəziyyətində qalan insanlardır.

Bu müddəanın nə qədər düzgün olduğuna inanmaq üçün bir misal nəzərdən keçirək. Fərz edək ki, siz əmək bazarındakı vəziyyəti nəzarətdə saxlayaraq il ərzində hər həftə işə düzəltmə bürosuna müraciət edirsiniz. Və hər həftə siz orada dörd nəfər işsizlə rastlaşırsınız. Onlardan üçü bütün müşahidə olunan müddət ərzində ora gəlir, dördüncüsü isə hər dəfə yeni adam olur. Bu müşahidəyə əsaslanaraq siz işsizlik vəziyyətinin davamiyyəti barəsində nə deyə bilərsiniz?

Bu suala cavab vermək üçün bir neçə sadə hesablamalar aparmaq lazımdır. Bu misalda siz 55 nəfər işsiz ilə rastlaşmışsınız. Onların 52 nəfərinin işə düzəlməsi cəmi bir həftə davam etmiş, üç nəfəri isə il boyu iş axtarmışlar. Beləliklə, 52:55, yaxud müşahidə olunanların 95%-i bir həftə ərzində işə düzəlmişlər. Bu rəqəm onların işsiz vəziyyətinin qısamüddətli olduğunu göstərir. O biri tərəfdən isə, üç nəfər bütün il ərzində (52 həftə) cəmi 156 həftə iş axtarmışlar. Bu müddətə başqa 52 nəfərin məşğul olmadığı daha 52 həftəni əlavə etsək, ümumi hesabda 208 həftə əldə edirik. Bizim misalda 156:208, yaxud işsizlik vəziyyətinin ümumi davamiyyətinin 75%-i bütün il ərzində işləməyən üç nəfərə aid olur. Və bu işə düzəlmənin uzunmüddətli xarakter daşdığını göstərir.

Bir mənalı olmayan bu nəticə iqtisadçıları və dövlət adamlarını əmək bazarındakı vəziyyətin təhlili və işsizlərə yardım üçün tədbirlərin hazırlanması zamanı həddən artıq ehtiyatlı olmağa məcbur edir. Təcrübə göstərir ki, işini itirmiş adamların əksəriyyəti özünə kifayət qədər tez iş tapır. Lakin iqtisadi problemlərin çoxu işsizlik vəziyyəti uzun müddət davam edən həmin az miqdarda olan işçilər tərəfindən yaradılır.

İşsizlik nə üçün baş verir?

Biz işsizliyin ölçülməsi üsulları ilə, əmək bazarındakı vəziyyətin təhlili zamanı meydana çıxan problemlərlə və iş axtarmağın davamiyyəti haqqında iqtisadçıların nəticələri ilə tanış olduq. Lakin əvvəldə aparılmış bütün müzakirələr işsizlik hadisəsinin mövcudluğunun səbəblərinin izahını bizim üçün açma bilmədilər. Bazarların çoxunda qiymətlər mexanizmi əmtəə və xidmətlərə olan tələb və təklifi tarazlaşdırır. İdeal əmək bazarında tələb və təklifin tənzimləyicisi rolunda bütün işçilərin işə düzəlməsinə zəmanət verməli olan əmək haqqının səviyyəsi çıxış edir.

Əslində real həyat ideallıqdan çox uzaqdır. Hətta iqtisadiyyatın irəliləyən inkişafı zamanı belə həmişə müəyyən miqdarda işsiz mövcud olur. Başqa sözlə, işsizliyin səviyyəsi heç vaxt sıfır nöqtəsinə qədər enmir və onun təbii səviyyəsi ətrafında enib-qalxır. Bu hadisənin mahiyyətini anlamaq üçün əmək bazarının mütləq məşğulluğu təmin etmədiyi dörd səbəbi təhlil edəcəyik.

Son nəticələri etməmişdən əvvəl uzunmüddətli bir mərhələ üçün işsizliyin mövcudluğunun izahının dörd variantını nəzərdən keçirək. Birinci izah ondan ibarətdir ki, münasib iş yeri axtarmaq üçün həmişə müəyyən vaxt tələb olunur. Friksion işsizlik adlandırılmış bu cür işsizlik çox vaxt işdəki nisbətən qısa fasilələri izah etməyə xidmət edir.

İşsizliyin izahının yerdə qalan üç variantı onu bildirirlər ki, əmək bazarında iş yeri almaq istəyənlərin hamısı üçün lazım olan miqdarda vakansiyalar yoxdur. Bu o zaman baş verir ki, əmək bazarında təklif tələbatı üstələyir. Bəzə hallar işdə uzunmüddətli fasilələri nəzərdə tutan struktur işsizlik adlanır. İrəlidə görəcəyimiz kimi struktur işsizlik o halda baş verir ki, əmək haqqının səviyyəsi hər hansı bir səbəbdən əmək bazarında tələb və təklifin bərabərliyini təmin edən kəmiyyətdən üstün olur. Biz bu hadisənin üç səbəbini: minimal əmək haqqı haqqında qanundan istifadə olunması, həmkarlar ittifaqlarının fəaliyyəti və əməyin ödənilməsinin effektivliyinin təsirini nəzərdən keçirəcəyik.

İş axtarışı

İqtisadiyyatda tam məşğulluğun olmamasının səbəblərindən biri ondan ibarətdir ki, iş axtarışı həmişə müəyyən vaxt tələb edir. Əgər bütün adamlar və bütün iş yerləri tamamilə eyni olsaydılar, yəni hər kəs eyni səviyyədə hər

bir iş yerinə uyğun gəlsəydi, yəqin ki, iş axtarışı xüsusi bir problemə çevrilməzdi və işsizlər onlara lazım olan iş yerlərini tez tapardılar. Lakin həqiqətdə insanlar öz istəkləri ilə və ixtisas vərdişləri ilə bir-birindən fərqlənirlər və iş yerlərinin müəyyən fərqli xüsusiyyətləri vardır. Mövcud vakansiyalar və iş axtaranlar barəsində məlumatlar isə firmalar və ev təsərrüfatları arasında çox yavaş yayılırlar.

Friksion işsizliyin müəyyən səviyyəsi nə üçün qaçılmaz olur?

Friksion işsizlik bir çox hallarda müxtəlif şirkətlər arasında işçi qüvvəsinə olan tələbin dəyişməsinin nəticəsi olur. Məsələn, «Dell» kompaniyasının kompyuterlərinə nisbətən «Compaq» kompaniyasının kompyuterlərinə olan tələbat qalxdıqda, onda ikinci kompaniya əlavə işçilərin işə qəbulu haqqında elan verir, birincisi isə əməkdaşlarını işdən azad edir. Bu səbəbdən «Dell» şirkətinin işçiləri özünə yeni iş axtarmağa məcbur olurlar. «Compaq» şirkəti isə açılmış yeni vakansiyalara kimlərin işə qəbul ediləcəyi məsələsini həll etməyə başlayır. Belə proseslərin yaranması nəticəsində müvəqqəti işsizlik meydana çıxır.

Eyni tərzdə, ölkənin müxtəlif regionlarında spesifik məhsul istehsal edildiyinə görə bu regionların bəzilərinə işçi qüvvəsinə tələbat arta bilər, bəzilərinə isə enə bilər. Dünya bazarlarında neftin qiymətinin aşağı düşməsi nəticəsində nələr baş verdiyini nəzərdən keçirək. Bu zaman Texas ştatının neft şirkətləri neft çıxarılmasının həcmi azaldır və işçiləri işdən azad edirlər. Eyni zamanda benzinin qiymətinin aşağı düşməsi; avtomobil satışı həcmi yüksəlməsinə səbəb olur. Deməli, Miçiqan ştatında yerləşən avtomobil zavodları avtomobil istehsalını çoxaldır və yeni fəhlələrin qəbul edilməsi haqqında elan verir. Müxtəlif sahələr arasında işçi qüvvəsinə olan tələbatın dəyişməsi struktur dəyişiklik adlanır. Fəhlələrə başqa sahələrdə özlərinə yeni iş axtarmaq üçün vaxt tələb olunduğuna görə struktur dəyişikliklər müvəqqəti işsizliyi əmələ gətirirlər.

İqtisadiyyatda daimi dəyişikliklər baş verdiyinə görə Friksion işsizlik qaçılmazdır. Yüz il bundan əvvəl ABŞ-da ən çox adam pambıq və yun parçaların istehsalında, kişi geyimləri istehsalında, ağac kəsilməsi və ağacın emalında çalışırdılar. Bu gün isə işçilərin əksəriyyəti avtomobil və aviasiya sənayesində, rabitə vasitələrinin və yarımkəçiricilər texnikasının istehsalında çalışırlar. İstehsalın strukturunda dəyişikliklər baş verdikcə, şirkətlərin bir qismində yeni iş yerləri yaranmış, digər qismində isə iş yerləri ixtisara düşmüşdür. Bu proseslərin nəticəsi olaraq əmək məhsuldarlığı artmış və əhalinin həyat səviyyəsi yüksəlmişdir. Lakin eyni zamanda istehsal tənəzzülünün əhatə etdiyi sahələrdə çalışan fəhlələr işsiz qalmış, ya ixtisaslarını dəyişdirmiş, ya da yeni iş yerləri axtarmalı olmuşlar.

Aparılmış araşdırmaların nəticələri göstərir ki, ABŞ-da hər il emal sənayesində iş yerlərinin 10%-i ixtisara düşür. Bundan əlavə, hər ay

seçdikləri iş istəklərinə və ixtisaslarına uyğun olmadığına görə fəhlələrin 3%-i işdən azad olurlar. Bu fəhlələrin bir çoxu, xüsusilə gənclər daha yüksək əmək haqqı olan yeni iş yerləri tapırlar. Kadrların belə axını dinamik şəkildə inkişaf edən bazar iqtisadiyyatında normal hadisədir. Lakin bu eyni zamanda friksion işsizliyin mövcudluğunu şərtləndirir.

Dövlət siyasəti və iş axtarışı

İşsizliyin qaçılmazlığı münasib iş yerinin axtarışına səbəb olmasına baxmayaraq onun ölçüləri bir çox şərtlərdən asılı olaraq dəyişə bilər. Yeni açılmış vakansiyalar və iş tapmaq istəyənlər barəsində məlumatlar nə qədər tez yayılırsa, iqtisadiyyat da öz növbəsində işçilərin və firmaların maraqlarını qarşılıqlı şəkildə o qədər tez təmin edə bilər. Məsələn, İnternet iş axtarışına və friksion işsizliyin azalmasına səmərəli şəkildə köməklik göstərə bilər. Bundan başqa, işsizliyin miqyasının azalmasında dövlətin də imkanları çoxdur. Hazırlanan dövlət proqramlarında iş axtarışını asanlaşdıran çoxlu üsullar nəzərdə tutulur. Proqramlardan biri vakansiyalar haqqında məlumatlara malik olan və onları işsizlərə təqdim edən xüsusi agentliyin yaradılmasından ibarətdir.

İkincisi qeyri-perspektiv sahələrdə çalışanların inkişaf edən müəssisələrə keçidlərini asanlaşdırmaq məqsədi ilə ixtisasların yenidən hazırlanması üçün xüsusi kursların təşkil edilməsindən ibarətdir. Belə proqramlardan istifadə edilməsinin tərəfdarları hesab edirlər ki, onlar məşğulluğun səviyyəsinin artırılması və daim dəyişilən bazar şəraitində qaçılmaz olan ədalətsizliklərin aradan qaldırılması hesabına iqtisadiyyatın səmərəli işləməsinə yardım göstərirlər.

Lakin qeyd edilən proqramların tənqidçiləri iş axtarışı prosesinə dövlət müdaxiləsinin zəruriliyinə şübhə ilə yanaşırlar. Onların fikrincə, məsələnin həllinin bazara tapşırılması daha məqsədəuyğundur. Lakin bir çox hallarda iş axtarışı dövlətin müdaxiləsi olmadan da həyata keçirilir. Qəzet elanları, müxtəlif informasiya bülletenləri, ixtisaslı kadrları cəlb edilməsi ilə məşğul olan agentliklər, bəzən hətta təsadüfi söhbətlər vakansiyalar və namizədlər haqqında məlumatların tez yayılmasına köməklik göstərirlər. Analoci olaraq fəhlələrin peşə təlimi də əsas etibarilə dövlət kurslarında deyil, məktəblərdə və birbaşa iş yerlərində həyata keçirilir.

İşsizliyə görə sığorta

İşsizliyə görə sığorta sistemi işçilərin işdən azad edilməsi ilə bağlı maddi itkilərinin qismən kompensasiya edilməsinə yönəlmiş dövlət proqramıdır. Lakin bu vəzifənin icra edilməsi ilə yanaşı o, qeyri-ixtiyari olaraq münasib iş yeri axtarışı ilə bağlı işsizliyin səviyyəsinin artmasına da yardım edir. Bu proqramın təsiri öz arzusu ilə işdən azad olmuş, yaxud əmək müqaviləsini pozmuş şəxslərə, həmçinin ilk dəfə əmək bazarına çıxmış şəxslərə şamil

edilmir. Kompensasiya iş verənin təşəbbüsü ilə işdən azad edilmiş şəxslərə ödənilir. Ödəmələrin müddəti və ölçüsünün hər bir ştat tərəfindən müstəqil şəkildə təyin edilməsinə baxmayaraq işsizliyə görə sığorta amerika fəhləsinə 26 həftə ərzində sonuncu iş yerində aldığı əmək haqqının 50%-nin ödənilməsinə təmin edir.

Dövlət yardımı haqqında bu proqram işdən azad olmanın iqtisadi nəticələrini yüngülləşdirir və eyni zamanda işsizliyin miqyasının genişlənməsinə səbəb olur. Bu hadisənin izahı ekonomiksin on prinsiplərindən birində əsaslandırılmışdır—insanların əməlləri onların davranışlarının stimulları ilə təyin edilir (I fəsil).

İşə daxil olduqda yardımın verilməsi dayandırıldığına görə işsizlər iş axtarmağa lazım olan vaxt sərf etmirlər və onların fikrincə az cəlbədicilərin təklifləri rədd edirlər. Bundan başqa, yardımın alınması işsizlərin münasib həyat səviyyəsini təmin etdiyinə görə onlar iş verənlərlə işə daxil olma zamanı apardıqları danışıqlarda məşğulluğun təminatı məsələsində daha az ciddilik göstərirlər.

İşsizlik üzrə sığortanın iş axtaranların davranışına təsirinin dəyərləndirilməsi ilə bir çox iqtisadçılar məşğul olmuşlar. Belə ki, araşdırmaların birində 1985-ci ildə İllinays ştatında icra edilmiş bir eksperimentin nəticələri təhlil edilmişdir. Yardım almağa gələn işsizlər arasında təsadüfi olaraq bir qrup seçilmiş və bu qrupun üzvlərinə 11 həftə ərzində işə düzəlmək şərti ilə 500 dollar mükafat verilməsi, təklif edilmişdir. Sonra bu qrupun müşahidələrinin nəticələrini nəzarətçi qrup üzvlərinin davranışları ilə müqayisə etmişlər. Axırını qeyd edilən qrupda iş axtarışının orta davamiyyəti üzvlərinə mükafat vəd edilmiş qrupdan 7% yüksək olmuşdur. Eksperiment belə bir nəticənin əldə edilməsinə imkan verdi ki, işsizlik üzrə sığorta siyasətinin məzmunu işə düzəlmə prosesinin intensivliyinə təsir edir.

Bir neçə tədqiqat isə zaman üzrə müxtəlif işsiz qruplarının davranışının təhlilinə həsr edilmişdir. Yəni yardımın verilməsi müddətləri hədudsuz deyil, 6-12 aya qədər məhdudlaşdırılır. Tədqiqatların nəticələri göstərmişdir ki, yardımın müddəti bitən kimi işsizlərin işə düzəlmək ehtimalı xeyli yüksəlir. Başqa sözlə, işsizlik üzrə sığorta yeni iş axtarışının aktivliyini aşağı salır.

İşsizlik üzrə sığortanın məşğulluğun səviyyəsinə mənfi təsir etməsi və işə düzəlmək cəhdlərini stimullaşdırmaması faktı onun neqativ rola malik olmasına dəlalət etmir. Hər şeydən əvvəl, sığorta əsas məqsədini, yəni işdən azad olunduqda fəhlələrin müəyyən gəlir əldə edəcəklərinə inamını təmin edir. Bundan başqa, sığorta sistemi işçilərə cəlbədicilərin təkliflərindən imtina etməyə və onların öz meyl və ixtisaslarına daha yaxşı uyğun olan iş yerlərini tapmalarına imkan verir. Buna görə də bəzi iqtisadçılar qeyd edirlər ki, işsizlik üzrə sığorta işçinin imkanları ilə iş yerinin tərkibi arasında dəqiq uyğunluğun tapılmasında iqtisadiyyatın

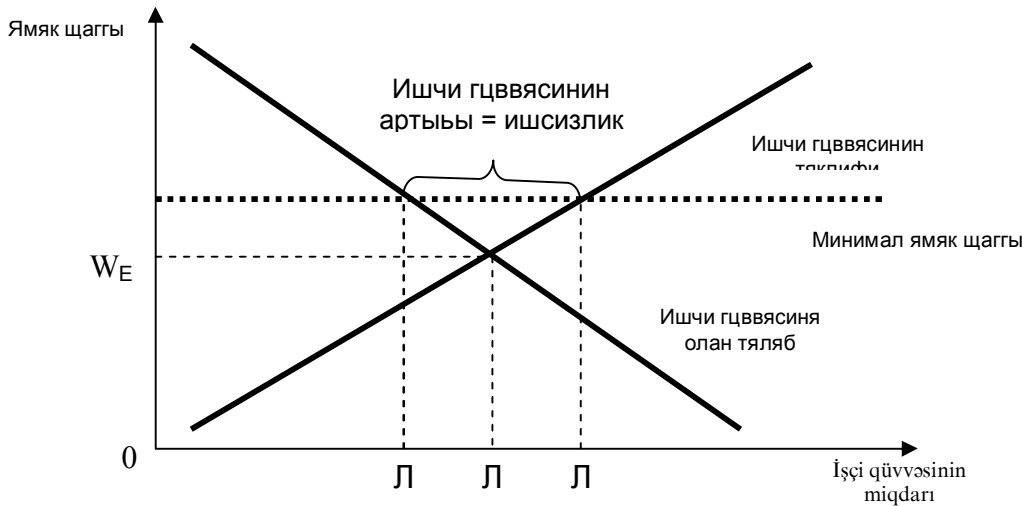
imkanlarını artırır.

İşsizlik üzrə sığorta məsələlərinin öyrənilməsi göstərir ki, onun səviyyəsi iqtisadi rifahın səviyyəsinin mükəmməl kriteriyası deyildir. İqtisadçıların çoxu sığortadan imtina edilməsinin kriteriyanın səviyyəsinin aşağı düşməsinə səbəb olacağı ilə razıdırlar. Lakin onların arasında bunun cəmiyyətin maddi rifahının yüksəlməsinə, yaxud enməsinə səbəb olacağı məsələsində vahid fikir yoxdur.

Minimal əmək haqqı barəsində qanunlar

Friksion işsizlik ilə tanış olduqdan sonra vakansiyaların sayı ilə iş almaq istəyənlərin sayı arasındakı uyğunsuzluq nəticəsində meydana çıxan işçi qüvvəsinin struktur artıqlığının nəticələrinin təhlilinə başlayırıq. Struktur işsizliyi daha yaxşı anlamaq üçün minimal əmək haqqı haqqındakı qanunların məşğulluğun səviyyəsinə necə təsir etməsini aydınlaşdıraraq (VI fəsil). Minimal əmək haqqının təyin edilməsi artıq işçi qüvvəsinin olmasını təyin edən əsas amillərdən olmasa da o, yüksək işsizlik səviyyəsi olan əhali qruplarına əhəmiyyətli təsir göstərir. Bundan əlavə, minimal əmək haqqının rolunun təhlili bizim araşdırmaların münasib ilkin nöqtəsidir. Bundan çıxış edərək biz işsizliyin mahiyyəti haqqında ümumi nəticələr əldə edəcəyik.

25.3/ sayılı şəkil minimal əmək haqqının bazar iqtisadiyyatındakı rolunu əks etdirir. Əməyin minimal ödənilməsi haqqında qanunun təsiri nəticəsində onun həcmi tarazlıq nöqtəsinin səviyyəsindən yüksək olduqda işçi qüvvəsinin təklifi yuxarı qalxır, ona olan tələbat isə enməyə başlayır. Nəticədə tələbata nisbətən təklifin artıqlığı əmələ gəlir. İşə düzəlmək istəyənlərin sayı mövcud vakansiyaların sayından çox olduqda işsizlik əmələ gəlir.



Şəkil 25.3. Tarazlaşdırılmış səviyyəni üstələyən əmək haqqının təyin edilməsi ilə əmələ gələn işsizlik

Minimal əmək haqqı haqqında qanunları 6-cı fəsildə nəzərdən keçirdiyimizə görə biz bu problem üzərində müfəssəl dayanmayacağıq. Lakin qeyd etmək lazımdır ki, onlar işsizliyi əmələ gətirən əsas səbəblər deyildirlər, belə ki, müasir iqtisadiyyatda fəhlələrin əksəriyyətinin əmək haqqı qanunla təyin edilmiş minimumdan yüksəkdir. Bu qanunların tətbiqi çox vaxt az təcrübəli və aşağı ixtisaslı işçilərin, ilk növbədə yeniyetmələrin maraqlarına toxunur. Minimal əmək haqqı haqqındakı qanunlar işsizliyin məhz bu kateqoriyadan olan işçi qüvvəsi arasında mövcudluğunu izah edir.

25.3. sayılı şəkildəki misal daha ümumi nəticə çıxarmağa imkan verir: tarazlaşdırılmış səviyyənin əmək haqqı vasitəsilə hər hansı bir şəkildə yüksəldilməsi işsizliyə səbəb olur. Minimal əmək haqqı haqqında qanunların mövcudluğu əmək haqqının məhz «çox yüksək» olduğunu göstərən səbəblərdən biridir. İrəlidə gələn iki paragrafda biz tarazlaşdırılmış səviyyənin əmək haqqı vasitəsi ilə yüksəlməsinin səbəblərini – həmkarlar ittifaqının fəaliyyətini və effektiv əmək haqqını təhlil edəcəyik. Onların fəaliyyət mexanizmi 25.3. sayılı şəkildə göstərdiklərimizlə eynidir. Lakin onlar işçilərin daha geniş təbəqələrinə toxunurlar.

Burada biz durmalı və qeyd etməliyik ki, tarazlaşdırılmış səviyyədən yüksək təyin edilmiş əmək haqqı ilə əmələ gələn struktur işsizlik öz mahiyyətinə görə friksion işsizlikdən əhəmiyyətli dərəcədə fərqlənir. İş yerlərinin axtarışı zərurəti əmək haqqının əmək bazarında tələb və təklifin tarazlaşdırma bilməməsinin nəticəsi deyildir. Friksion işsizlik zamanı insanlar öz istəkləri və vərdislərilə ən yaxşı tərzdə uyğun olan iş axtarırlar.

Əksinə, əmək haqqı tarazlaşdırılmış səviyyədən üstün olduqda işçi qüvvəsinə olan tələb təklifdən aşağı olur və insanların qeyri-məşğulluğu onunla izah edilir ki, işsizlər yeni iş yerlərinin yaranmasının intizarında olurlar.

Həmkarlar ittifaqları və kollektiv müqavilələr

Əmək haqqı və əmək şəraiti ilə bağlı iş verənlərlə danışıqların aparılması ilə məşğul olan əməkçi təşkilatları həmkarlar ittifaqları adlanırlar. Amerika fəhlə və qulluqçularının 16%-nin hazırda həmkarlar təşkilatlarının üzvü olduqlarına baxmayaraq keçmişdə bu təşkilatlar ABŞ-ın əmək bazarında əhəmiyyətli rol oynamışlar. Belə ki, 1940-1950-ci illərdə həmkarlar ittifaqları təşkilatlarının fəaliyyətinin ən yüksək zirvədə olduğu illərdə bütün işçilərin üçdə biri həmkarlar ittifaqlarının üzvü idilər. Həmkarlar ittifaqları bir çox Avropa ölkələrinin həyatında mühüm yer tuturlar. İsveç və Danimarka kimi dövlətlərin əməkçilərinin 75%-i bu təşkilatların üzvüdürlər.

Həmkarlar ittifaqlarının fəaliyyətinin nəticələrinin iqtisadi təhlili

Öz mahiyyətinə görə həmkarlar ittifaqları bir növ kartel xarakteri daşıyırlar. Hər hansı monopolistik birləşmə kimi o, öz daxilində birlikdə fəaliyyət göstərən və bazar qanunlarını birgə söyləyən vasitəsi ilə dəf etməyə güman edən satıcılar qrupunu təmsil edir. Fəhlələrin əksəriyyəti müəssisə sahibləri ilə əmək haqqı məsələlərini, pensiya təminatını və əmək şəraitini fərdi surətdə müzakirə edirlər. Həmkarlar ittifaqlarında toplaşmış işçilər isə bunu başqa şəkildə edirlər. Onların iş verənlərlə işə qəbul olma haqqındakı şərtlər barəsində razılaşmaları kollektiv əmək müqaviləsinin bağlanması haqqında danışıqlar zamanı əldə edilir.

İş verənlərlə danışıqlar zamanı həmkarlar ittifaqları sahə üçün təyin edilmiş adi səviyyədən daha yüksək əmək haqqı, daha yaxşı pensiya təminatı və daha yaxşı iş şəraiti tələb edirlər. Əgər həmkarlar ittifaqlarının rəhbərləri müəssisənin sahibləri ilə razılıq əldə edə bilməsələr, onlar əməkçiləri işi dayandırmağa, yəni tətillə səsəyirlər. Tətil nəticəsində məhsul istehsalının və onun satışı həcmələrinin aşağı düşməsi, nəticədə isə şirkətin gəlirlərinin azalması baş verdiyinə görə işin mütəşəkkil surətdə dayandırılması ilə üzləşən müəssisə sahibləri əmək haqqının artırılmasına razılıq verməyə məcbur olurlar. Həmkarlar təşkilatlarının fəaliyyətini öyrənmək ilə məşğul olan iqtisadçılar müəyyən etmişlər ki, həmkarlar ittifaqları üzvlərinin maaşı ona üzv olmayan eyni ixtisaslı fəhlələrin maaşından orta hesabla 10-20% yüksək olur.

Həmkarlar ittifaqları tarazlaşdırılmış səviyyədən yüksək olan əmək haqqının alınmasına nail olduqları zaman işçi qüvvəsinə olan tələb azalır, işçi qüvvəsinə olan təklif və işsizliyin səviyyəsi isə yüksəlir. Həmkarlar

ittifaqlarının fəaliyyəti bir çox hallarda müxtəlif işçi qrupları arasında, yəni müəssisədə işləyən və əmək haqqının yüksəlməsi üstünlüklərindən istifadə edən insayderlərlə işi olmayan autsayderlər arasında konfliktlərə səbəb olur. Bu cür şəraitdə autsayderlər adətən iki davranış üsulundan birini seçirlər. Bəziləri işsiz statusunu qəbul edərək iş əldə edənləri və insaydere çevriləcəkləri anı gözləməyə başlayırlar. Başqaları isə həmkarlar ittifaqları olmayan şirkətlərdə işə düzəlirlər. Beləliklə, həmkarlar ittifaqlarının iqtisadiyyatın bir sahəsində əmək haqqının yüksəlməsinə nail olmaları işçi qüvvəsinə olan təklifin yüksəlməsinə və iqtisadiyyatın həmkarlar ittifaqları olmayan başqa sahəsində isə əmək haqqının aşağı düşməsinə səbəb olur. Başqa sözlə desək, həmkarlar ittifaqlarının üzvləri kollektiv müqavilənin müəyyən etdiyi güzəştlərdən istifadə edirlər. Bu zaman başqa işçilər isə onların belə güzəştli vəziyyətlərinin haqqını qismən ödəmək məcburiyyətində qalırlar.

Həmkarlar ittifaqlarının iqtisadiyyatdakı rolu müəyyən dərəcədə onların daxili nizamnaməsindən və kollektiv müqavilənin şərtlərindən asılıdır. Adətən kartelin üzvləri arasındakı konkret razılaşmalar qanunla ziddiyyət təşkil edirlər. Belə ki, əgər eyni məhsul istehsal edən firmalar onun satış qiymətlərinin yüksəldilməsi barəsində razılığa gəlmiş olsaydılar belə bir razılaşma «ticarət azadlıqlarını məhdudlaşdırmağa yönəldilmiş gizli sövdələşmə» adlandırılardı, dövlət isə antitrust qanunlarını pozduqlarına görə onları məhkəmə məsuliyyətinə cəlb edərdi. Lakin həmkarlar ittifaqlarının fəaliyyəti antiinhisar qanunvericiliyinin təsiri altına düşmür. Antitrust qanunları qəbul etmiş siyasətçilər inanırdılar ki, iş verənlərlə danışıqlarda işçilərin əlavə güzəştlərə ehtiyacı vardır. Həmkarlar ittifaqlarının fəaliyyətini rəğbətləndirən xeyli sayda qanunlar hazırlanmışdır. O cümlədən 1935-ci ildə qəbul edilmiş Vaqner qanunu iş verənləri həmkarlar ittifaqlarının yaradılmasına maneçilik etməməyi, onlarla sərfəli və vicdanlı əsaslarla danışıqlar aparmağa məcbur edirdi. Əmək münasibətləri məsələləri üzrə milli idarə kimi dövlət strukturu da əməkçilərin həmkarlar ittifaqları yaradılmasında hüquqlarının qorunması məsələləri ilə məşğul olur.

Həmkarlar ittifaqlarının hüquqlarına toxunan qanunvericilik məsələləri siyasi diskussiyaların daimi mövzudur. Qanunvericilər vaxtaşırı olaraq həmkarlar ittifaqları hərəkətinin yayıldığı firma işçilərinə onun sıralarına daxil olmamaq imkanları verən əmək hüququ haqqında qanunları müzakirə edirlər. Belə bir imkan olmadıqda həmkarlar ittifaqları kollektiv müqavilə imzalandığı zaman şirkətin bütün işçilərinin icbari olaraq ona üzv olmalarını tələb edə bilirlər. Son illərdə işverənlərə tətillərdə iştirak edənlərin yerinə yeni işçilərin qəbul edilməsini qadağan edən qanunun qəbul edilməsi təklifi ciddi şəkildə müzakirə edilir. Belə bir qanun tətillərin vurduğu ziyanları çoxaldır, həmkarlar ittifaqlarının mövqelərini isə qüvvətləndirərdi.

Həmkarlar ittifaqlarının iqtisadiyyat üçün əhəmiyyəti

İqtisadçılar arasında həmkarlar ittifaqlarının müasir iqtisadiyyatda rolu ilə bağlı ziddiyyətli fikirlər mövcuddur. Hər iki tərəfin arqumentlərini nəzərdən keçirək.

Həmkarlar ittifaqlarını tənqid edənlər bildirirlər ki, onlar kartellərin spesifik tipini təmsil edirlər. Həmkarlar ittifaqının təzyiqi altında əmək bazarında formalaşmış əmək haqqının yüksəldilməsi baş verdikdə bu işçi qüvvəsinə olan təklifin çoxalmasına, işsizliyin artmasına və iqtisadiyyatın başqa sahələrində əmək haqqının azalmasına səbəb olur. Alimlərin fikrincə, nəticədə işçi qüvvəsinin qyeri effektiv və ədalətsiz istifadəsi baş verir. Qeyri-effektivlik özünü həmkarlar ittifaqlarının fəaliyyət göstərdiyi müəssisələrdə fəhlələr arasında sağlam rəqabəti təmin edən səviyyədən daha aşağı səviyyədə məşğulluğun azalması ilə özünü biruzə edir. Ədalətsizlik isə ondan ibarətdir ki, fəhlələrin bir hissəsinin vəziyyətinin yaxşılaşması digər hissəsinin vəziyyətinin pisləşməsi hesabına baş verir.

Həmkarlar ittifaqlarını müdafiə edənlər isə bildirirlər ki, əməkçi təşkilatları işverənlərin tam hökmranlığına qarşı müqavimətdir. Belə bir şəraitin bariz nümunəsi «şəhər-şirkətlər»dir ki, iri bir firmanın müəssisələrində şəhər əhalisinin əksəriyyəti çalışır. Əmək haqqının səviyyəsi və əmək şəraiti ilə razı olmayan şirkət işçisinin bu şəhərdə iki çıxış yolu vardır: ya işdən azad olmalı, ya da işləməyə davam etməlidir. Təbii ki, həmkarlar ittifaqlarının mövcud olmadığı belə şirkətlərdə işçilərin maaşları azaldıla və əmək şəraitinin yaxşılaşdırılmasına yönəldilən ehtiyatlar məhdudlaşdırıla bilər. Halbuki, başqa iri şirkətlərlə işçi qüvvəsi uğrunda rəqabət şəraitində belə bir vəziyyət mümkün deyildir. Belə hallarda həmkarlar ittifaqlarının fəaliyyəti iş verənlərin özbaşınalığından qorunmaqda fəhlələrin imkanlarını artırır.

Həmkarlar təşkilatlarının müdafiəsi üçün təklif olunan arqumentlər arasında əməkdaşların tələblərinə adekvat reaksiya verməkdə həmkarlar ittifaqlarının firma rəhbərliyinə köməklik göstərmələri də irəli çəkilir. Belə ki, yeni işçilərin işə qəbul edilməsi zamanı əmək haqqı məsələsinin həllindən başqa əmək fəaliyyətinin digər aspektlərinin, yəni iş həftəsinin və məzuniyyət müddətinin davamiyyəti, əlavə iş saatlarının və xəstəlik vərəqələrinin ödənilməsi, ixtisasın artırılması və əmək mühafizəsi məsələlərinin də razılaşdırılması həyata keçirilir. Fəhlələrin bu məsələlər barəsindəki rəyini ifadə edərək həmkarlar ittifaqları şirkətlərə əməyin normal təşkili üçün lazım olan şəraitin yaradılması haqqında düzgün məlumatlar almağa imkan yaradırlar. Buna görə həmkarların fəaliyyətinin əmək haqqının tarazlaşdırılmış səviyyədən yüksəyə qaldırılmasında və işsizliyin artmasında müəyyən mənfi nəticələrə səbəb olmasına baxmayaraq onlar işçi qüvvəsindən səmərəli istifadə etmək üçün lazımi şəraitin yaradılmasında müəssisənin rəhbərliyinə kömək edirlər.

Yekun olaraq bir daha təkrar edirik ki, həmkarlar ittifaqlarının rolunun dəyərləndirilməsində iqtisadçılar arasında vahid rəy yoxdur. Başqa təşkilatlar kimi onların fəaliyyətinin bir şəraitdə müsbət, digər şəraitdə isə mənfi nəticəsi ola bilər.

Effektiv əmək haqqı nəzəriyyəsi

İşsizliyin olmasının dördüncü səbəbi effektiv əmək haqqı nəzəriyyəsi vasitəsi ilə izah edilir. Bu nəzəriyyəyə görə əməkçinin əməyinin ödənilməsi tarazlaşdırılmış səviyyədən yüksək olduqda onun əməyinin effektivliyi artır. Buna görə işçi qüvvəsi təklifinin artıq olmasına baxmayaraq yüksək əmək haqqının saxlanması şirkətlərə sərf edir.

Stimullaşdırıcı əmək haqqının işsizliyin səviyyəsinə təsiri minimal əmək haqqı haqqında qanunun nəticələrinə, yaxud həmkarlar ittifaqlarının fəaliyyətinə oxşayır. Göstərilən bütün üç halda işsizlik əmək haqqının tarazlaşdırılmış səviyyədən yüksəkdə olmasının nəticəsidir. Lakin mühüm bir fərq də mövcuddur. Minimal əmək haqqı haqqında qanunlar və həmkarlar ittifaqlarının fəaliyyəti işçi qüvvəsinin artıqlığı şəraitində şirkətlərə işçilərin gəlirlərinin azaldılması imkanını vermir. Effektiv əmək haqqı nəzəriyyəsi bildirir ki, bir çox hallarda şirkətlərə bu şəkildə təsir etməyin heç bir zərurəti yoxdur. Belə ki, fəhlələrə tarazlaşdırılmış səviyyədən yüksək maaşın təyin edilməsi şirkətlər üçün sərfəli ola bilər.

İş verənlər nə üçün yüksək maaş təyin edirlər? İlk baxışda bu hərəkət məntiqsiz görünə bilər. Çünki istehsal xərclərinin artmasına səbəb olur. Adətən biz görürük ki, şirkətlər maksimal gəlir əldə etməyə və əmək haqqı səviyyəsini mümkün minimal səviyyədə saxlamağa çalışırlar. Effektiv əmək haqqı nəzəriyyəsində qaldırılmış məsələyə yanaşmanın yeniliyi ondan ibarətdir ki, əmək haqqının artırılması şirkət üçün sərfəli ola bilər, belə ki, bu işçilərin əmək məhsuldarlığının artmasına səbəb olur.

Effektiv əmək haqqı nəzəriyyəsinin bir neçə variantı vardır. Bunlardan hər biri əməkdaşlara yüksək maaş verilməsinin şirkətlərə sərfəli olmasının səbəblərini açıqlayır. Bu səbəbləri daha dəqiq nəzərdən keçirək.

İşçilərin sağlamlığı

Effektiv əmək haqqı nəzəriyyəsinin birinci və ən sadə variantı işçinin gəlirləri ilə sağlamlığı arasındakı əlaqəyə əsaslanır. Başqa sözlə, işçi nə qədər çox maaş alırsa, o qədər yaxşı yemək yeyir, sağlamlığı möhkəm olur və əmək məhsuldarlığı da yüksək olur. Buna görə də əmək haqqını artırmaq və sağlam, yüksək əmək məhsuldarlıqlı iş bacaran işçilərə malik olmaq şirkətə daha sərfəlidir. Lakin nəzəriyyənin bu cür izahı iqtisadi cəhətdən inkişaf etmiş ölkələrdəki şəraitə uyğun ola bilməz. Bu ölkələrdə işçilərin bir çox kateqoriyaları üçün tarazlaşdırılmış əmək haqqının səviyyəsi onların normal yeməyini təmin edən səviyyədən xeyli yüksəkdir.

Buna görə tarazlaşdırılmış səviyyədəki əmək haqqının işçilərin sağlamlığına təhlükə törədəcəyi məsələsi şirkətləri heç narahat ermir.

Nəzəriyyənin bu variantı iqtisadi cəhətdən zəif inkişaf etmiş ölkələrdə fəaliyyət göstərən şirkətlərin istifadəsi üçün daha münasibdir. Bu ölkələrdə kifayət qədər yeməmək geniş yayılmış hadisədir. Afrikanın bir çox kasıb ölkələrində fəhlələrin sağlamlığına zərər vuracağından və nəticədə onların əmək məhsuldarlığının aşağı düşəcəyindən ehtiyat edərək şirkətlər əmək haqqının səviyyəsini aşağı sala bilmirlər. Başqa sözlə, işçilərin yeməyi barəsindəki narahatlıq şirkətləri azad işçi qüvvəsinin çoxluğuna baxmayaraq əməyin ödənilməsi səviyyəsini müəyyən həddə saxlamağa vadar edir.

İşçi qüvvəsinin axını

Nəzəriyyənin ikinci variantı effektiv əmək haqqı ilə işçi qüvvəsinin axını arasında əlaqənin olmasını göstərir. İşçinin firmadan gedə biləcəyinə əsas olan çoxlu səbəblər vardır. Başqa şirkətə keçmək, yaşayış yerini dəyişmək, yaxud pensiyaya çıxmaq qeyd olunan səbəblərə aiddirlər. İşdən azad olmaların tezliyi başqa müəssisələrə işə girməyin xeyrini və ya əvvəlki iş yerinin saxlanması üstünlüklərini nəzərə almaqla bir çox amillərlə təyin edilir. Şirkət öz əməkdaşlarına nə qədər çox əmək haqqı ödəsə, onlar o qədər az həmin şirkəti tərk edirlər. Beləliklə, yüksək maaş kadr axınının aşağı salınmasına imkan verir. Şirkətlər nə üçün əmək kollektivinin sabit qalmasına maraqlıdırlar? Məsələ ondadır ki, yeni fəhlələrin işə qəbul edilməsi və onların öyrədilməsi şirkətlərə sərf etmir. Çünki hətta hazırlıq kurslarını bitirmiş yeni işçilərin əmək məhsuldarlığı təcrübəli işçilərin əmək məhsuldarlığından xeyli aşağıdır. Buna görə də kadr axınının səviyyəsinin yüksək olduğu şirkətlərdə istehsal xərclərinin səviyyəsi yüksək olur. Belə xərclərin qarşısını almaq və əməkdaşları şirkətdə saxlamaq üçün onlar çox vaxt əməyin tarazlaşdırılmış səviyyədən daha yüksək ölçüdə ödənilməsinə razı olurlar.

İşçilərin çalışqanlığı

Effektiv əmək haqqı nəzəriyyəsinin dördüncü variantı əmək haqqının səviyyəsi ilə işçilərin çalışqanlığı arasındakı əlaqəyə əsaslanır. Fəaliyyətlərin bir çox növü işçilərə müstəqil şəkildə əməyin intensivliyinin səviyyəsini qaldırmağa imkan verir. Fəhlələrin işinin menecerlər tərəfindən yoxlanması nəticəsində ən tənbel və işə can yandırmayan işçilər müəyyənləşdirilir və onlar işdən azad edirlər. Lakin belə işçiləri müəyyənləşdirmək həmişə mümkün olmur. Çünki nəzarət işi böyük xərclər tələb edir və bu iş həmişə lazım olan səmərəni vermir. Problemin həllinin yollarından biri tarazlaşdırılmış səviyyədən yüksək olan maaşın verilməsidir. Bu tədbir adətən işçiləri öz iş yerlərindən möhkəm tutmağa vadar edir və əməyin səmərəliliyinin yüksəldilməsi üçün stimül yaradır.

Bu nəzəriyyə bir çox hallarda marksistlərin «ehtiyat əmək ordusu» barəsindəki köhnə ideyaları ilə səsleşir. K.Marks belə hesab edirdi ki, işsizlik iş verənlərə sərf edir. Çünki onun təhlükəsi işi olan fərdlərə tərbiyəedici təsir göstərir. Bizim nəzəriyyəmizin bu variantında işsizlik həmin rolunu oynayır. Tarazlaşmış səviyyədəki əmək haqqı işçini məhsuldar əməyə həvələndirmir. Çünki işdən azad olduğu təqdirdə o, özünə ona bundan az gəlir verməyən yeni bir iş yeri tapacaqdır. Deməli, şirkətlər əmək haqqını tarazlaşmış səviyyədən yüksəyə qaldırırlar. Bunda onların məqsədi «ehtiyat əmək ordusunun formalaşdırılmasından» və işçiləri səmərəli əməyə həvələndirməkdən ibarətdir.

Personalın keyfiyyəti

Effektiv əmək haqqının sonuncu, dördüncü variantı ondan ibarətdir ki, bu zaman personalın keyfiyyəti əmək haqqının miqdarından asılı olur. Yeni əməkdaşı işə qəbul edən zaman onun ixtisas səviyyəsini müəyyənləşdirmək o qədər də asan olmur. Buna görə yüksək maaşlar təyin etməklə şirkətlər ən hazırlıqlı kadrları cəlb etməyə çalışırlar.

Adi bir misalı nəzərdən keçirək. Tutaq ki, bir su kəməri şirkətinə quyudan su çəkən nasosa xidmət etmək üçün işçi tələb olunur. Bu yerə iki nəfər – Bill və Tedd namizəddirlər. Bill yüksək ixtisaslı işçidir və saatda 10 dollar əmək haqqı ilə işləməyə razıdır. Əgər ona bundan aşağı maaş versələr, o, özünə fərdi iş



açmağı və qazon otlarını çalmağı bundan üstün tutar. İxtisası olmayan Tedd isə saatda 2 dollar maaşla işləməyə hazırdır və ona bundan aşağı maaş təklif etsələr, o, öz vaxtını plyacda keçirməyi üstün tutacaqdır. İqtisadçılar bu barədə belə deyərdilər ki, Billin işləməyə razı olduğu son mümkün əmək haqqı, yəni minimal məbləğ saatda 10 dollardır. Teddin isə son mümkün maaşı saatda 2 dollardır. Belə bir şəraitdə şirkət yeni işçisinə hansı maaşı təyin etməlidir? Şirkət əgər istehsal xərclərinin minimal həddə endirilməsinə maraqlıdırsa, o, saatda 2 dollar maaşı təyin edəcəkdir. Belə maaş həddi ilə bir adam miqdarında işçi təklifi tələbatla bərabərləşər və Tedd işə qəbul edilir. İndi isə fərz edək ki, şirkət bu iki namizədin hansının

ixtisaslı kadr olduğunu bilmir. Əgər şirkət hazırlığı olmayan işçini işə qəbul etsə, o, avadanlığı korlayar və şirkətə çoxlu zərər yetirə bilər. Buna görə də şirkət hər iki namizədə saatda 10 dollar maaş miqdarını təklif edir. Bill və Tedd arasında fikirləşmədən seçim etməklə şirkət 50% ehtimalı ilə ixtisaslı işçini işə qəbul edəcəkdir. Əgər təklif edilən maaşın miqdarı 10 dollardan aşağı olsa, firma mütləq hazırlıqsız fəhləni işə qəbul edəcəkdir.

Qeyd edilən misal ümumi qanunauyğunluğu çox yaxşı əks etdirir. Firma artıq işçi qüvvəsi təklifinə malik olduqda, o, təklif edilən maaşı azaltmağın sərfəli olduğunu hesablaya bilər. Lakin bu zaman o, iş almaq üçün ixtisaslı namizədləri əldən verə bilər. Saatda 10 dollar maaş verməklə su kəməri şirkətinin iki namizədi haqqındakı misalda olduğu kimi. Lakin təklif edilən maaş əgər aşağı olsaydı, daha yüksək ixtisaslı işçi (işə düzəlmək üçün yaxşı imkanları olan) bu yerə namizədlikdən imtina edə bilərdi.

Praktikum

Henri Ford və onun gündə 5 dollar miqdarında səxavətli maaşı

Henri Ford sənayenin inkişaf yollarını görməyi dahiyənə şəkildə bacarırdı. «Ford Motors Corporation» şirkətini təsis etməklə o, ən qabaqcıl iqtisadi və istehsalat texnologiyalarından istifadə etməyə başladı. O zamanlar üçün adı olan kiçik texniki mütəxəssis qrupları vasitəsi ilə avtomobil yığılması əvəzinə H.Ford konveyer xətləri təşkil etdi. Bu xətlərdə çoxlu sayda aşağı ixtisaslı fəhlə ən sadə yığım əməliyyatlarını yerinə yetirirdilər. Konveyerdən çıxmış «Model T» avtomobili əsrin başlanğıcının ən məşhur maşınına çevrildi.

1914-cü ildə H.Ford daha yeni bir yenilik tətbiq etdi. O, əmək haqqını gündə 5 dollar məbləğində təyin etdi. O zamanlar bu məbləğ əməyin ödənilməsinin orta göstəricilərindən iki dəfə çox idi. Bundan başqa bu məbləğ tələb və təklifin tarazlaşdırılmış səviyyəsindən əhəmiyyətli dərəcədə çox idi. Əmək haqqının yeni stavkası elan edildikdən sonra H.Fordun zavodunun darvazaları önündə iş almaq üçün uzun növbələr düzülməyə başladı. Onların sayı mövcud vakansiyaların sayından olduqca çox idi.

Belə bir siyasət effektiv əmək haqqı nəzəriyyəsində göstərilmiş nəticələrə gətirib çıxartdı. Ford korporasiyasının müəssisələrində kadr axınının səviyyəsi aşağı düşdü, iş gəlməməklərin sayı azaldı, əmək məhsuldarlığının səviyyəsi yuxarı qalxdı. Bütün bunlar əmək haqqının artırılması və onun tarazlaşmış səviyyədən yüksək olması ilə yanaşı, istehsal xərclərinin kəskin sürətdə aşağı düşməsinə səbəb oldular. H.Fordun özü bu yeniliyi «maya dəyərinin aşağı salınması üçün həyata keçirilmiş tədbirlərin ən müvəffəqiyyətli» adlandırmışdı.

Bu hadisələrin müasirlərinin fikirləri effektiv əmək haqqı nəzəriyyəsinin müddəaları ilə üst-üstə düşür. Kompaniyanın fəaliyyətinin ilk

mərhələlərini öyrənən bir tarixçi yazırdı: «H.Ford və onun yaxın ətrafı bir neçə dəfə açıq şəkildə bəyan etmişdilər ki, əmək haqqının yüksəldilməsi siyasəti yaxşı biznesə çevrildi. Bunu deməklə onlar əmək intizamının möhkəmlənməsini, fəhlələrin loyallığının yüksəlməsini və əmək məhsuldarlığının çoxalmasını nəzərdə tutmuşdular».

Henri ford effektiv əmək haqqı ideyasını tətbiq etməyə nə vadar etdi? Böyük gəlirlər gətirən bu ideyadan başqa şirkətlər nə üçün istifadə etmədilər? Bəzi alimlərin fikrincə H.Fordun bu qərarı daha çox onun müəssisələrində konveyer xətlərindən istifadə olunması ilə bağlı idi. Məsələn, ondadır ki, konveyer istehsalatında məşğul olan fəhlələr əhəmiyyətli dərəcədə bir-birindən asılıdılar. Onlardan biri iş yerində olmadıqda, yaxud başqalarından yavaş işlədikdə konveyerin başqa işçilərinin tapşırığı yerinə yetirmələri üçün əlavə çətinliklər yaranırdı. Beləliklə, istehsalın effektivliyini artırmaqla yığım xətləri kadr axınının aşağı salınmasını, əməyin intensivliyinin və fəhlələrin məsuliyyətinin yüksəldilməsini tələb etdilər. Buna görə yəqin ki, effektiv əmək haqqı nəzəriyyəsi başqa firmalara nisbətən o zaman daha çox Ford korporasiyasına uyğun gəlirdi.

Nəticə

Bu fəsildə biz işsizlik səviyyəsinin ölçülməsi və bazar iqtisadiyyatında onun qaçılmaz mövcudluğu səbəblərini araşdırdıq. Biz öyrəndik ki, minimal əmək haqqındakı qanunlar, həmkarlar ittifaqlarının fəaliyyəti, effektiv əmək haqqı və iş axtarışı zərurəti işsizliyin mövcudluğunun izah edilməsinə nə cür imkan yaradırlar. Bu dörd səbəbdən hansı ABŞ-da və digər ölkələrdə işsizliyin təbii səviyyəsinin mövcudluğunun şərh edilməsi üçün daha əhəmiyyətlidir? Təəssüf ki, bu sualın sadə cavabı yoxdur. İşsizlik – sadə həlli olmayan mürəkkəb sosial-iqtisadi problemdir. Onun əmələ gəlməsinin bir neçə səbəbi olduğuna görə onların təsirinin minimuma endirilməsi üçün dövlət siyasətinin müxtəlif üsullarından istifadə edilir. ABŞ konqresi minimal əmək haqqı haqqında qanunları müzakirə edəndə kollektiv müqavilələrin bağlanması, yaxud işsizlik üzrə sığorta məsələləri, onun fəaliyyətinin nəticələri artıq işçi qüvvəsi çoxluğunun təbii səviyyəsinə təsir etməyə başlayır.

IX HİSSƏ
UZUNMÜDDƏTLİ DÖVRDƏ
PULLAR VƏ QİYMƏTLƏR

Fəsil 26

PUL SİSTEMİ

Restoranda nahar sifariş edərkən siz özlüyündə müəyyən dəyəri olan toxluq hissini duyacaqsınız. Göstərilən xidmətlərə görə hesablaşmaq üçün siz restoran sahibinə üzərində qəribə simvolların, Amerikanın hökumət binalarının təsviri və görkəmli siyasi xadimlərinin portreti olan bir neçə yaşıltəhər kağızın bir az əzik vərəqlərini verəcəksiniz. Siz eyni ilə ona yalnız bankın adı və imzanız olan təkə bir vərəq də verə bilərsiniz. Nəgd və ya çeklə ödəyəcəyinizin fərqinə varmadan, hər halda restoran sahibi əlindən gələn hər bir şeyi edəcək ki, özlüyündə heç bir dəyəri olmayan bir neçə kağızın əvəzində sizin bütün arzularınızı yerinə yetirsin.

Müasir iqtisadiyyatla əlaqəsi olan hər bir insan üçün bu qayda heç də qəribə deyil. Kağız pulların daxili dəyəri yoxdursa da, restoran sahibi əmindir ki, gələcəkdə kimsə üçüncü bir şəxs onları ondan restoran üçün gərəkli olan mal və ya xidmətin əvəzinə alacaq. Öz növbəsində həmin üçüncü şəxs bir zərrə də şübhə etmir ki, pulları eyni ilə almağa hazır olan beşinci şəxsin də tapılacağını bilən dördüncü şəxs vardır və s. Restoran sahibi kimi, qalan adamlar üçün də nəgd pul və ya yazılmış çek onların sahibinə mal və xidməti almaq hüququnu verir.

Saziş həyata keçirilərkən puldan istifadə böyük və mürəkkəb insan birliklərində son dərəcə faydalıdır. Bir anlıq təsəvvür edin ki, iqtisadiyyatdan mal və xidmətlərin əvəzində qəbul edilən ödəniş işarələri götürülüb. Bu halda adamlar **barterə**, yəni lazımi malı almaq məqsədilə məhsulun qarşılıqlı mübadiləsinə keçməyə məcbur olacaq. Məsələn, nahar etmək imkanını almaq üçün siz restoran sahibinə onun üçün müəyyən dəyəri olan nəyi isə etmək: döşəməni süpürmək, avtomobili yumaq və ya restorana xüsusi ailəvi yemək reseptini bağışlamağı təklif etməli olacaqsınız. Barter mübadiləsinə əsaslanmış iqtisadiyyat, mütləq məhdud resursların effektiv allokasiyabölüşdürmə problemi ilə toqquşacaq. Belə şəraitdə ticarət aparmaq üçün iqtisadçıların təbrincə desək, **arzuların ikiqat üst-üstə düşməsi** – iki adamda onların bir biri ilə mübadilə aparmağa hazır olduğu malları olması kimi son dərəcə nadir hal tələb olunur.

Pulların olması ticarəti xeyli sadələşdirir. Restoran sahibinə, sizin ona münasib mal və ya xidməti təklif edəcəyiniz barədə düşünmək lazım gəlmir. O, başqa adamların da pulları məmnuniyyətlə ondan alacağını

bilərək sizin pulları almağa şad olacaq. Bu qayda ticarətin imkanlarını xeyli genişləndirir. Restoran sahibi pulları alır və onları baş-aşpazın əmək haqqının ödənilməsinə istifadə edir; baş-aşpaz bu pulla uşaq bağçası haqqını ödəyir; uşaq bağçası bu vəsaitləri tərbiyəçinin əmək haqqına yönəldir; tərbiyəçi, öz növbəsində həyətinə qayda yaratmaq üçün sizi işə götürür. Pulların sərbəst axını hər bir adama onun daha yaxşı bacardığı işlə məşğul olmağa imkan yaradaraq istehsal və ticarəti yüngülləşdirir, habelə əhalinin rifah halının yüksəlməsinə təsir göstərir.

Bu fəsildə biz pulun iqtisadiyyatda rolu ilə tanış olacağıq. Biz öyrənəcəyik ki, pul nədir, onlar necə ola bilər, Milli bank sistemi pulları necə yaradır və dövlət tədaviyə onların kəmiyyətinə necə nəzarət edir. İqtisadiyyatda pulun rolu olduqca mühüm olduğu üçün, bu kitabın son fəsilərində onların kəmiyyətinin dəyişməsinin inflyasiya, faiz tarifləri, istehsal və işsizlik də daxil olmaqla müxtəlif iqtisadi parametrlərə necə təsir göstərdiyi kimi məsələlərin öyrənilməsinə diqqət yetirəcəyik.

İqtisadi proseslərin nəzərdən keçirilməsinə yanaşma üsulumuza müvafiq olaraq biz pul kütləsinin uzun müddətli dəyişmə effektləri ilə növbəti fəsildə tanış olacağıq.

Bu cür dəyişmələrin qısa müddətli effektlərinin analizi daha mürəkkəb vəzifədir. Bu vəzifələri biz kitabın sonunda nəzərdən keçirəcəyik. Bu fəslin materialı bütün sonrakı analizlər üçün möhkəm əsas təmin edəcək.

Pulların rolu və əhəmiyyəti

Pul nədir? İlk baxışdan sual qərribə görünə bilər. Siz miliarder Bil Qeytsin maddi durumu haqqında oxuyarkən, söhbətin nədən getdiyini çox gözəl başa düşürsünüz. B.Qeyts o dərəcədə varlıdır ki, praktiki olaraq istədiyi hər bir şeyi ala bilər. Bu mənada **pul ifadəsi sərvəti** bildirmək üçün istifadə edilir.

Buna baxmayaraq iqtisadçılar bu sözü daha konkret mənada işlədirlər: **pul**-insanların mal və xidmətləri digər fərdlərdən əldə etmək üçün müntəzəm istifadə etdikləri aktivlərin cəmidir. Portmanetnizdə olan nəgd pul ona görə puldur ki, siz onu restoranda naharın ödənilməsi və ya geyim mağazasında köynəyin əldə edilməsi üçün istifadə edə bilərsiniz. Əgər sizə Bil Qeytsin hazırda sahibi olduğu Microsoft korporasiyasının səhmlərini əldə etmək nəsisb olarsa, varlı adam olacaqsınız, lakin bu vəsaitləri pul kimi nəzərdən keçirmək mümkün olmayacaq. Səhmlərin bir hissəsini nəgd pula çevirməyəndə, siz səhmlərin vasitəsi ilə naharın və ya köynəyin haqqını ödəyə bilməyəcəksiniz. İqtisadçıların tərifiyə müvafiq olaraq pullara maddi dəyərlərin yalnız elə növləri aiddir ki, onlar mal və xidmətlərin əvəzində satıcılar tərəfindən daim qəbul edilir.

Pulun funksiyaları

İqtisadiyyatda pul üç funksiyanı yerinə yetirir. Tədavül vasitəsi, dəyər ölçüsü və yığım vasitəsi. Bu 3 funksiyanın vəhdəti pulları aktivlərin digər növlərindən fərqləndirilir.

Tədavül vasitəsi anlayışı altında alıcının mal və ya xidmətləri alarkən satıcıya verdiyi xüsusi növ əmtəə başa düşülür. Siz köynəyi alarkən malın əvəzinə geyim mağazasında pul qoyursunuz, pulların alıcıdan satıcıya bu cür verilməsi sazişin baş tutmasına imkan verir. Siz həmişə əminsiniz ki, istənilən mağaza pullarınızı əldə edilən malların ödənişinə qəbul ediləcək, belə ki, pul-hər yerdə geniş yayılmış mübadilə vasitəsidir.

Dəyər ölçüsü- mal və xidmətlər üzərində qiymətlərin müəyyən edilməsi, qoyulması və öhdəliklərin qeydə alınması üçün, adamların istifadə etdiyi ölçü vahididir. Mağazada görürsünüz ki, köynək 20 dollar, qamburqer isə 2 dollardır. Köynək on qamburqer, qamburqerin isə 1/10 köynək dəyərində olduğunun ədalətli təsdiqinə baxmayaraq, qiymətlər heç vaxt bu cür qoyulmur. Eyni ilə bankdan borc götürdükdə qaytarmalı olacağınız məbləğin ölçüsü hər hansı mal və xidmətin kəmiyyəti ilə deyil, dollarla ölçüləcək. Hər hansı iqtisadi parametrin dəyər ifadəsini ölçdükdə və qeydiyyatda aldığda hesab vahidi kimi həmçinin puldan istifadə edirik.

Yığım vasitəsi - insanların alıcılıq qabiliyyətinin bu gündən gələcəyə keçirilməsi üçün istifadə etdikləri xüsusi vəsaitdir. Əgər bu gün satıcı mal və ya xidmətin əvəzində pul alırsa, o, alınan məbləği saxlaya və onun üçün əlverişli olan hər bir vaxtda, alıcı rolunu oynaya bilər. Aydındır ki, müasir iqtisadiyyatda pul yeganə yığım vasitəsi deyil. Bu məqsəd üçün səhmlər, istiqrazlar, daşınmaz əmlak, sənət əsəri və ya beys-bol matçlarının kiçik proqramlarından istifadə edilir. **Sərvət** termini altında pul kimi digər aktiv növləri də daxil olunmaqla bütün yığım vasitələrinin cəmi başa düşülür.

Hər aktiv növünün iqtisadiyyatda qəbul olunmuş tədavül vasitəsinə çevrilməsinin asanlıq dərəcəsini müəyyən etmək üçün iqtisadçılar pula çevrilə bilmə (likvidlik) anlayışından istifadə edirlər. İqtisadiyyatda pul tədavül vasitəsi rolunu yerinə yetirdiyi üçün o, aktivlərin daha likvid növü sayılır. Başqa aktivlərin likvidliyi müxtəlif ola bilər. Səhm və istiqrazların əksəriyyəti istənilən anda az bir məsariflərlə satıla bilər, buna görə onlar nisbi likvid aktivlərdir. Əksinə, evin, X.Rembrantın əsərinin və ya Dima Çounun iştirakı ilə 1948-ci il beys-bol oyunu proqramının satışı böyük vaxt və qüvvə sərf olunmasını tələb edir, buna görə belə aktivlər aşağı likvidli olanlara aid edilir.

Adamlar öz maddi sərvətlərini hansı şəkildə saxlanmağın əlverişli olduğu haqqında qərar verərkən faydasız vəsait qoyuluşlarından yayınmaq üçün saxlanmanın hər bir mümkün variantının likvidliyini ölçüb-biçməlidirlər. Pul-aktivlərin ən likvid növüdür. Buna baxmayaraq yığım vasitəsi rolunda onlara əsaslı çatışmazlıq xasdır. İş burasındadır ki, mallara

qiymətin artdığı şəraitdə pulun qiyməti düşür. Başqa sözlə: mal və xidmətlər bahalanırsa, döşəyimizin alıtndakı hər bir dollar çəkisini itirir.

Qiymətlərin səviyyəsi və pulun dəyəri arasındakı bu əlaqə iqtisadiyyatda pulun rolunu başa düşmək üçün son dərəcə vacibdir.

Pul növləri

Daxili dəyərə malik olan əmtəə pul rolunda çıxış etdiyi hallarda o, **əmtəə pulları** adlanır. **Daxili dəyər** anlayışı və pullar, hətta pul kimi istifadə edilmədikdə belə dəyərə malik olan pullara aid edilir.

Əmtəə pullarının nümunəsi ümumi daxili dəyəri olan qızıldır, belə ki, həm sənayedə, həm də zərgərlik məmulatları hazırlandıqda ondan istifadə edilir. Biz hazırda qızıl sikkələrdən istifadə etmirik, lakin onun bazarda hərəkətinin çoxəsrlik tarixi vardır. Qızılın pul kimi xüsusi populyarlığı onun nisbətən sadə yerdəyişməsi, ölçülməsinin asanlıığı və tərkibində qarışıqların yoxlanılmasının mümkünlüyü ilə əlaqədardır. İqtisadiyyatda pul kimi qızıl sikkələrdən (indi və ya ilk tələbə görə qızıla dəyişdirilə bilər kağız pullar) istifadə edildikdə, deyirlər ki, onda **qızıl standart** vardır.

Əmtəə pullarının başqa bir nümunəsi siqaretlərdir. İkinci dünya müharibəsi illərində hərbi əsirlər üçün düşərgə məhbusları siqaretləri yığım vasitəsi, hesab vahidi və tədavül vasitəsi kimi istifadə edərək bir-birilərinə müxtəlif mal və xidmətlər satırdılar. Eyni ilə Sovet İttifaqı dağılan zaman 1990-cı illərin əvvəllərində Moskvada bütün məmulatları rublu çox gözəl əvəz edirdi. Hər iki şəraitdə hətta siqaret çəkməyənlər belə onu məmuniyyətlə ödəniş kimi alırdılar çünki bilirdilər ki, siqareti həmişə başqa mal və xidmətləri əldə etmək üçün istifadə edə bilərlər.

Daxili dəyərdən məhrum olan pullar **dekretləşmiş və ya kağız** pullar adlanırlar. Onların adı (fiat money) **fiat** sözündən olub, dekret-fərman deməkdir, belə ki, kağız pullar tədavülə hökumət sərəncamı ilə buraxılır. Nümunə üçün partmanetinizdə olan və Amerika hökumətinin sifarişilə çap olunmuş kağız dollarla inhisar oyununda istifadə olunan (Parker Brothers Game şirkəti tərəfindən çap olunmuş) kağız dollarları müqayisə edin. Nə üçün yalnız birincilər restorandakı hesabınızı ödəmək imkanını verir? Bu sualın cavabı belədir: ABŞ hökuməti öz dollarını qanuni ödəmə vasitəsi elan edib. Partmanetimizdəki hər bir dolların üzərində belə bir qeyd vardır: «verilən banknot bütün dövlət və özəl öhdəliklərin ödənilməsində qanuni ödəmə vasitəsidir».

Kağız pulların buraxılmasında və tədavülündə əsas rolu hökumət oynasa da (məsələn, saxta pul kəsənləri cinayət qaydasında təqib edərək) belə pul sisteminin uğurlu fəalliyəti üçün bəzi başqa amillərin olması da tələb edilir. Kağız pullara münasibət xeyli dərəcədə əhəlinin əhval-ruhiyyəsi və gözləmələrindən, həmçinin hökumətin işindən asılıdır. 1990-cı illərin əvvəllərində SSRİ hökuməti rubldan milli valyuta kimi istifadə etməkdən imtina etmirdi. Buna baxmayaraq Moskvada mal və

xidmətlərin mübadiləsində siqaretləri (və ya Amerika dollarını) almağa üstünlük verirdilər, çünki əhali rubla deyil, alternativ pullara etibar edirdi.

Amerika iqtisadiyyatında pullar

Gələcəkdə görəcəyimiz kimi, iqtisadiyyatda tədavül edilən pulların **pul kütləsi** adlandırılan kəmiyyəti bir çox iqtisadi parametrlərə xeyli təsir göstərir. Lakin nə üçün belə baş verdiyini öyrənməzdən əvvəl biz pulların ümumi kəmiyyətinin nə olduğu sualına cavab tapmalıyıq. Tutaq ki, siz Amerika iqtisadiyyatında nə qədər pulun tədavül etdiyini öyrənməlisiniz. Öz hesablamalarınıza nəyi daxil edərdiniz?

Aydındır ki, bu göstəriciyə **nəğd pullar** - əhalinin əlində olan banknotlar və sikkələr daxil olunacaqdır. Nəğd pullar daha geniş yayılmış tədavül vasitəsidir. Şübhəsiz ki, onlar pul kütləsinə aiddir.

Bununla belə nəğd pullar mal və xidmətləri əldə edə biləcəyiniz yeganə vasitə deyil. Bir çox mağazalar malın ödənilməsində çek qəbul edir. Hər hansı bir malları alarkən Sizin bank hesabınızda saxlanılan vəsait heç də partmanetinizdəki pullardan geri qalmır. Buna görə də pul kütləsini ölçmək üçün şahidlərin, çeklərin köməyi ilə işlədə bildikləri vəsaitləri-müddətsiz depozitləri, bütün tələb əmanətləri də nəzərə almalısınız.

Tələb olunanadək əmanətləri nəzərdən keçirməklə yanaşı, əhalinin banklarda və digər maliyyə müəssisələrində açdığı bir neçə digər hesab növlərini də təhlil etməliyik. Bank əmanətçiləri adətən əmanət hesabından pulları almaq üçün çek yaza bilmirlər, lakin onlar əmanətlərini asanlıqla tələbli əmanətə köçürürlər. Bundan başqa aktivləri pul bazarının yalnız qısa müddətli öhdəliklərindən ibarət olan pay investisiya fondlarının (qarşılıqlı fondların) əmanətçiləri də pulları öz hesablarından çekin köməyi ilə çıxara bilirlər.

Amerika kimi mürəkkəb iqtisadiyyatda pul və qeyri-pul aktivlərini fərqləndirmək həmişə heç də asan olmayıb. Aydındır ki, cibinizdəki xırda pullar pul kütləsinə aiddir, göydələn bina Empire State Building-ə yox. Lakin bu fərqi misallar arasında həlli o qədər də aydın olmayan bir çox başqaları durur. Buna görə amerika iqtisadiyyatında pul kütləsinin qiymətləndirilməsi üçün bir çox göstərici tətbiq edilir.

Cədvəl 26.1.

ABŞ iqtisadiyyatının pul kütləsinin 2 əsas göstəriciləri

Göstərici	1998-ci il göstəricisi	Tərkibi
M1	1.092 milyard	Nəgd pullar Yol çekləri Tələbatlı əmanət Yazılmış çek vasitəsi ilə alına bilən digər əmanətlər
M2	4.414 milyard	M1-ə daxil olan hər şey Əmanət qoyuluşları Qısamüddətli depozitlər, Aktivləri yalnız pul bazarının qısa müddətli öhdəliklərindən ibarət olan qarşılıqlı fondların səhmləri

Cədvəl 26.1.-də M1 və M2 kimi iki vacib göstərici əks olunmuşdur. Onlardan hər biri üçün aktivlərin pul və ya o biri qrupuna aid olan müxtəlif qiymətləndirmə meyarlarından istifadə edilmişdir.

Yaddaş guşəsi**Kredit kartoçkaları, debet kartları və pullar**

İlk baxışda kredit kartoçkaları pul kütləsinin tərkibinə daxil edilməlidir. Belə ki, onlar ən müxtəlif növlü alış aparmağa imkan verir. Belə halda onları tədavül vasitəsi hesab etmək olmazmı?

Bununla belə kredit kartoçkaları pul kəmiyyətinin bütün göstəricilərindən istisna edilir. Səbəb bundadır ki, əslində onlar ödəniş vasitəsinə deyil, onun **təxirə salınma** üsuludur. Siz naharı kredit kartoçkası ilə ödədikdə, faktiki olaraq bunu sizin əvəzinizə onu buraxan bank edir. Bir qədər sonra siz banka naharın dəyərini qaytarmalı olacaqsınız (yəqin ki faizlərlə).

Kredit kartından istifadəyə görə ödəmə vaxtı çatdıqda siz güman ki, bu məbləği sizin tələbli əmanətizdən çıxaracaq çeki yazmaqla edəcəksiniz. Bu hesabdakı məbləğ iqtisadiyyatın pul kütləsinin hissəsidir.

Diqqət yetirin ki, kredit kartoçkaları hər hansı bir malı alarkən vəsaitləri avtomatik olaraq onun sahibinin bank hesabından silən debet kartlarından əsaslı surətdə fərqlənir.

Debet kartı əldə edilən malın ödənilməsinə təxirə salmaqdan daha çox bank hesabına yol tapmağa imkan verir. Bu mənada debet kartı kredit kartından fərqli olaraq çekə daha çox oxşayır. Pulların debet kartı vasitəsi ilə çıxarılması mümkün olan hesablardakı vəsaitlər pul kütləsi göstəricilərinə aid edilir.

Kredit kartoçkaları kredit formalarından biri kimi nəzərdən keçirilməsə də, onlar pul sisteminin analizi üçün çox sərfəlidir. İş burasındadır ki, onların sahibləri bütün hesablarını alış aparıldıqca **hərdən bir** deyil, ayın axırında bir dəfəlik ödəmə imkanına malikdirlər. Nəticədə kredit kartları olanlar, güman ki, özlərində kartları olmayandan orta hesabla az pul saxlayırlar. Beləliklə, kredit kartoçkalarının tətbiqi və yayılması əhalinin əlində olan pul kəmiyyətini azaldır.

Kitabımızın məqsədi onların ətraflı fərqləri üzərində ətraflı dayanmağı tələb edir. Yalnız onu qeyd etməliyik ki, Amerika iqtisadiyyatında pul kütləsi təkcə nəgd pulları deyil, həm də banklarda digər maliyyə müəssisələrində saxlanılan və xidmətlərin ödənilməsi üçün asanlıqla çıxarılan və istifadə edilən əmanətləri özündə birləşdirir.

Federal ehtiyat sistemi

İqtisadiyyat, məsələn ABŞ iqtisadiyyatı öz kağız pul-sisteminə, nə qədər əmin olsa da o, pul (manefaz) sisteminin idarə edilməsinə görə məsul olan institutsuz keçinə bilmir. ABŞ-da belə institut Federal ehtiyat sistemidir (FES). Əgər siz dollar banknotunun yuxarı hissəsinə baxsanız, görərsiniz ki, o Federal ehtiyat banknotu adlanır. FES- mərkəzi bankın (MB)-ölkənin bank sistemi üzərində nəzarət və iqtisadiyyatda pul kəmiyyətinin tənzimlənməsi üçün yaradılmış institutun nümunəsidir. (İngiltərə bankı, Alman «Bundes» bankı, Yapon Bankı)

FES təşkili

ABŞ-ın Federal ehtiyat sistemi 1914-cü ildə bir neçə kredit müəssisələrinin 1907-ci ildə baş vermiş müflisləşməsindən sonra yaradılmışdır. Bu hadisələr ABŞ konqrensini inandırdı ki, ölkəyə milli bank sistemini maliyyə sağlamlığını təmin edə bilcək mərkəzi bank lazımdır. Hazırda FES rəhbərliyi yeddi üzvdən ibarət olan prezident tərəfindən təyin edilən və Senat tərəfindən 14 il müddətinə təsdiq edilən idarəedicilər şurası tərəfindən həyata keçirilir.

ABŞ Ali Məhkəmə üzvləri onları siyasətçilərin təsirindən müdafiə edən ömürlük təyinat aldıqları kimi, FES-i idarə edənlər də uzun müddətə təyin olunmalıdır ki, bu da onlara müxtəlif siyasi qüvvələrin təzyiqindən asılı olmayaraq monitar (pul-kredit) siyasətini aparmağa imkan verir.

İdarəçilər şurasının yeddi üzvü arasında əsas sima FES personalına rəhbərlik edən, şuranın iclaslarını aparan və konqresin komitə üzvləri qarşısında FES siyasəti haqqında müntəzəm hesabat verən sədrdir. ABŞ prezidenti sədri dörd il müddətinə təyin edir. Bu kitabça hazırlanarkən FES-in sədri Alan Qrinспен idi.

Federal ehtiyat sistemi Vaşinqtonda Federal Ehtiyat İdarəsindən və ölkənin müxtəlif hissələrindəki iri şəhərlərdə yerləşən on iki regional federal ehtiyat banklarından ibarətdir (dollar əskinazına baxsanız onun üzərində banknotu buraxmış FES-in regional adını görəcəksiniz). Regional bankların prezidentləri direktorlar şurasının üzvləri tərəfindən seçilir ki, onlar da öz növbəsində yerli bank və sahibkarlıq dairələrinin nümayəndələridir.

FES iki qarşılıqlı əlaqəli funksiyayı yerinə yetirir. Bu funksiyalardan birincisi bank fəaliyyətinin nizama salınmasından və bank sisteminin yaxşılaşdırılmasından ibarətdir. Bu fəaliyyət əsasən regional Federal Ehtiyat banklarının səyi ilə həyata keçirilir. Xüsusən, FES hər bir ABŞ bankının maliyyə vəziyyətinə nəzarət edir və qarşılıqlı bank tələblərinin uçotunun aparılmasını asanlaşdırmağa kömək edir. Bundan əlavə FES «banklar bankı» rolunu yerinə yetirir, yəni kreditə ehtiyacı olan banklara kreditlər verir. Banklar çətin maliyyə vəziyyətinə düşəndə və ya nəgd pul çatışmamazlığı keçirəndə FES son nəticədə başqa bir yerdə borc ala bilməyənlər üçün kredit verən rolunda çıxış edir.

FES-in ikinci və daha mühüm funksiyası-iqtisadiyyatda **pul təklifi** adlandırılan pul kəmiyyəti üzərində nəzarətdir. Pul təklifi baxımından qərarların cəmi **monetar** (pul-kredit) **siyasətinin** mahiyyətini təşkil edir.

FES-də bu cür qərarlar açıq bazarda əməliyyatlar üzrə komitə tərəfindən qəbul edilir.

Açıq bazarda əməliyyatlar üzrə federal komitə

Federal Ehtiyat sisteminin açıq bazarda əməliyyatlar komitəsi (ABƏFK)

İdarəçilər Şurasının yeddi üzvündən və on iki regional bank prezidentlərinin beşindən ibarətdir (FESABK-nın hər bir iclasında on iki prezidentin hamısı iştirak edir, lakin yalnız beşinin səs hüququ var. Müəyyən vaxtdan sonra regional bankların səs hüququ olan prezidentlərinin rotasiyası aparılır. Yeganə istisna Nyu-York regional bankının prezidentidir, belə ki, Nyu-York ənənəvi olaraq ABŞ-ın maliyyə mərkəzidir, həm də bütün dövlət istiqrazlarının alışı və satışı bu bankın ticarət meydanında keçirilir). ABƏFK-in Vaşinqtonda altı həftədə bir dəfə keçirilən iclaslarında iqtisadiyyatın vəziyyəti müzakirə edilir və pul-kredit siyasətindəki dəyişikliklər nəzərdən keçirilir.

ABƏFK-in tərəfindən qəbul edilən qərarlar MB-yə Amerika iqtisadiyyatında dolların kəmiyyətini azaltmağa və ya artırmağa imkan verir. Obrazlı desək, dollar banktonlarını çap edə və onları vertolyotdan ölkə üzərinə səpələyə və ya dolları əhalinin partmanetlərindən çıxartmaq üçün nəhəng tozсорandan istifadə edə bilər. Pul təklifini tənzimlənməsi üzrə MB fəaliyyət praktikasının daha mürəkkəb xarakter daşımasına baxmayaraq, vertolyot və tozсорanlarla gətirdiyimiz nümunə monefar siyasətinin əhəmiyyəti haqqında kifayət qədər adekvat təsəvvür yaradır.

Bu fəsildə biz hələ FES-in pul təklifini bilavasitə necə dəyişdirdiyini hələ müzakirə edəcəyik, lakin hələlik qeyd etməliyik ki, onun başlıca aləti açıq bazarda əməliyyat, yəni dövlət istiqrazlarının alış və satışdır. (Xatırladaq ki, dövlət istiqrazları dövlətin onları saxlayanlar qarşısında borcunu təsdiq edən qiymətli kağızlardır)

ABƏFK pul təklifini artırmağı qərara alanda, MB dolları çap edir və onları maliyyə bazarlarında əhalidən dövlət istiqrazlarının alışını üçün istifadə edir.

Lazımı sazişlər aparıldıqdan sonra təzə dollarlar əhalinin əlinə keçir. Açıq bazarda ABƏFK -in bu əməliyyatı pul təklifinin artmasına gətirib çıxarır. Əksinə, FESABK pul kəmiyyətinin azaldılması haqqında qərar qəbul etdikdə FES dövlət istiqrazlarını əhaliyə satır. Açıq bazarda istiqrazların satışından hasil edilən dollarlar dövriyyədən çıxarılır ki, bu da pul təklifinin aşağı enməsinə səbəb olur.

FES-son dərəcə müntəzəm iqtisadi institutudur. **İqtisadiyyatın on prinsipindən** birində göstərilir ki, hökumət həddindən çox pul çap etdikdə iqtisadiyyatda qiymətlər artır (I fəsil). Başqa bir prinsip təsdiq edir ki, qısa müddətli perspektivdə cəmiyyət inflyasiya ilə işsizlik arasında seçim etməlidir. ABƏFK-in təsiridə məhz bu prinsiplərin fəaliyyətinə əsaslanır. Gələcək fəsillərdə daha ətraflı tanış olacağımız bir çox səbəblərə görə ABƏFK-nin qəbul etdiyi qərarlar uzun müddətli dövrdə inflyasiyanın sürətinə, qısamüddətli dövrdə isə işsizlik və istehsalın səviyyəsinə xeyli təsir göstərir. Buna görə təsadüfi deyil ki, FES sədrini ABŞ-da əhəmiyyətinə görə ikinci sima adlandırırlar.

Banklar və pul təklifləri

Əvvəlki paraqraflarda biz pulun nə olduğunu öyrəndik və FES-in açıq bazarda dövlət istiqrazlarını alma və ya satma yolu ilə onların təklifinə necə nəzarət etdiyi ilə tanış olduq. Pul kəmiyyətinin belə tənzimlənməsi tamamilə düzgün olsa da, o tam deyil. O xüsusən bankların monitar sistemdə aparıcı rolunu nəzərə almır.

Xatırlayaq ki, sizin malik olduğunuz pul kəmiyyətinə həm nəğd pullar, (partmanetinizdəki banknotlar və cibinizdəki sikkələr) həm də tələbli əmanətiniz (cari hesabınızın vəziyyəti) daxildir. Tələbli əmanətlər banklarda saxlanıldığına görə bu institutların davranışı açılan və bağlanılan hesabların, deməli təklif olunan pulların da kəmiyyətinə xeyli təsir göstərir. Fəslin bu bölməsində bankların pul kəmiyyətinə necə təsir göstərdiyini və onların FES-in pul kütləsinə nəzarət üzrə işini necə mürəkkəbləşdiyini öyrənəcəyik.



«Mən pullar haqqında çox eşitmişəm, amma indi isə onları hiss etmək istərdim»

100% bank ehtiyatına aid sadə misal

Bankların pul təklifinə təsirini daha yaxşı başa düşmək üçün iqtisadiyyatda heç bir kredit institutunun olmadığını təsəvvür edək. Bu halda nəğdli pulların yeganə formasıdır. Təsəvvür edək ki, onun ümumi kəmiyyəti yüz dollar təşkil edir. Onda pul təklifi də yüz dollara bərabər olacaq.

İndi təsəvvür edək ki, haradasa birinci milli adlandırdığımız bank açılıb. Başlanğıcında bank yalnız depozitar funksiyaları yerinə yetirir, yəni əlavə əmanətləri qəbul edir, lakin ssuda vermir. Hesab edək ki, onun fəaliyyətinin məqsədi əhaliyə pul vəsaitlərini etibarlı saxlamaq üçün yer verməkdən ibarətdir. Hər dəfə əmanətçi pulları banka gətirəndə onlar bankda əmanətçinin onları şəxsən geri götürməsinə və ya onlara çek yazmasınadək saxlanılır. Bankın cəlb etdiyi, lakin ssuda şəklində vermədiyi pul vəsaitlərinin məbləği **ehtiyat** adlandırılır. Bizim modeldə bütün əmanətlər ehtiyat şəklində saxlanılır, buna görə biz 100%-li bank ehtiyatı haqqında danışa bilərik.

Bu halda «Birinci milli bankın» (BMB) maliyyə vəziyyətini bankın aktiv və passivindəki dəyişiklikləri əks etdirən sadələşdirilmiş balans hesabatının köməyi ilə təsəvvür etmək olar. İqtisadiyyatda 100 bərabər olan bütün pul məbləği onun əmanətlərində yerləşdirildikdə, BMB-in balans hesabatı aşağıdakı kimi göstəriləcək.

Birinci Milli Bank

Aktivlər	Passivlər
Ehtiyatlar \$100.00	Depozitlər \$100.00

Balans hesabatının sol hissəsində bank aktivləri 100 dollar həcmində göstərilib (anbarlarında saxlanılan ehtiyatlar). Sağ tərəfdə isə 100 dollar məbləğində passivlər (öz əmanətçilərinə verəcəyi pullar əks olunmuşdur). Diqqət yetirin ki, aktivlər eyni ilə passivlərə bərabərdir.

Belə iqtisadiyyatda pul təklifi nəyə bərabərdir?

BMB açılanadək o, əhalinin əlində nəğd pul şəklində olan 100 dollar təşkil edirdi. Bank açıldıqdan və əhalidən əmanətlər qəbul edildikdən sonra pul təklifi artıq tələbli əmanətə olan eyni 100 dolları təşkil edirdi. (İndi tədavüldə nəğd pul yoxdur, belə ki, onların hamısı BMB-də saxlanılır). Hər bir bank əmanəti nəğd pulları tələbli əmanətlərin məbləğinin artdığı qədər azalar. Bu halda pul təklifi dəyişməz qalır. Beləliklə, əgər banklar bütün pul vəsaitlərini ehtiyatda saxlayırsa, onlar pul təklifinə təsir göstərir.

Qismi bank ehtiyatı sistemi və pulların yaradılması

Vaxt keçdikcə BMB sahibləri pulların bank xəzinəsində hərəkətsiz qalmasının məqsədə uyğun olmadığını hesab edərək 100 %-li ehtiyat siyasətlərini yenidən nəzərdən keçirə bilirlər. Onların bir hissəsi nə üçün də borc verilməsin? Yeni ev, firmalar alan, yeni fabriklər tikən ailələr, kollecdə təhsil haqqını ödəyən tələbələr ssudadan istifadəyə görə müəyyən faiz ödəməyə razı olardılar. Aydın ki, BMB əmanətçilərin öz pullarını çıxarmaq istədikləri hallar üçün ehtiyatların bir hissəsini saxlamalıdır. Lakin yeni əmanətlərin həcmi təxminən geri götürülən vəsaitlərin həcminə müvafiqdirsə, bank ehtiyatda yalnız alınmış məbləğlərin bir hissəsini saxlaya bilər. Bu halda **BMB qismən bank ehtiyatı** adlanan sistemə keçir.

Tutaq ki, bank qərara alıb ki, onun ehtiyatları əmanət məbləğinin 10%-ni təşkil edəcək, onların qalan hissəsi isə nəhayət «işləməyə» başlayacaqdır. Bu halda ehtiyatlar norması ehtiyatlarda əmanətlərin saxlanılan ümumi məbləğinin 10% təşkil edəcək. BMB-nin yeni balans hesabatını nəzərdən keçirək.

Birinci Milli Bank

Aktivlər	Passivlər
Ehtiyatlar \$ 10.00	Depozitlər \$ 100.00
Kreditlər \$ 90.00	

BMB-in passivləri əvvəlki kimi, 100 dollar təşkil edir, belə ki, verilən kreditlər əmanətçilər qarşısında onun öhdəliklərini dəyişməyib. Buna baxmayaraq, indi bankda aktivlərin 2 növü yaranıb. Onun seyflərində ehtiyat və 90 dollar kredit vardır. (Kreditlər ssudanı alan adamların öhdəlikləridir, lakin bank üçün onlar aktivlərdir, belə ki, borclular onları qaytarmalıdır). Nəticədə BMB aktivləri əvvəlki kimi onun passivlərinə bərabərdir.

İndi görək pul təklifi nə yerdədir? Bank kreditləri verməyəndə pul kəmiyyəti bank hesablarında 100 dollar təşkil edirdi. Buna baxmayaraq BMB ssudanı verməyə başlayanda pul təklifi artdı. Əmanətçilərin əvvəlki kimi tələbli hesablarında 100 dolları var, lakin indi borcluların da əlində nəğd 90 dollar var. Pulların ümumi kəmiyyəti (nəğd pulların və

tələbli əmanətlərdəki vəsaitlərin məbləğinə bərabər olan) 190 dollar təşkil edir. Beləliklə, banklar ehtiyatda onlarda yalnız əmanətlər formasında olan pul vəsaitlərinin bir hissəsini saxladıqda, onlar pul əmələ gətirir.

İlk baxışda qismən bank ehtiyatından istifadə hesabına yeni pulların yaradılması inanılmaz görünür, çünki elə təsəvvür yaranır ki, bank dollarları havadan yaradır. Pul yaradılmasının belə gözəl mexanizmini daha anlaşıqlı etmək üçün qeyd edək ki, BMB kreditləri öz ehtiyatlarından verəndə və pul kəmiyyətini artıranda o, heç bir maddi sərvəti «istehsal» etmir.

Kreditlərin alınması borc alanlarda nəgd pulların yaranması, deməli həm də mal və xidmətlərin əldə edilmə mümkünlüyü deməkdir. Buna baxmayaraq bu halda onlar heç də varlanmırlar, çünki onlar pulları borc götürürlər. Başqa sözlə, BMB pul kəmiyyətini tədaviylə buraxdığı vaxt onun borclularının öhdəliyi də artır. Pul yaradılmasının belə prosesinin nəticəsi o mənada ifadəsini iqtisadiyyatın likvidliyinin yüksəldilməsində tapır ki, onda daha çox tədaviylə vasitələri yaranır. Buna baxmayaraq sərvətin səviyyəsi dəyişmir.

Pul multiplikatoru

Yeni pulların yaradılmasında təkcə BMB deyil, başqa kredit institutları da iştirak etmək istəyir. Tutaq ki, BMB-nin müştərisi 90 dollar ssudanı mal alınmasına xərcləyir. Malın satıcısı isə alınan pulları İkinci Milli Bankda (İMB) yerləşdirir. Sonuncunun balans hesabatını nəzərdən keçirək.

İkinci Milli Bank

Aktivlər	Passivlər
Ehtiyatlar \$ 9.00	Depozitlər \$ 90.00
Kreditlər \$ 81.00	

Əmanət açıldıqdan sonra bankın passivi 90 dollar təşkil edəcək.

İMB-nin 10 % ehtiyat norması varsa, o, aktivlərin 9 dollarını ehtiyatda saxlayacaq, 81 dollar isə kreditlərin verilməsinə istiqamətləndiriləcək. Beləliklə bank əlavə olaraq 81 dollar yaradacaq. Bu məbləğ nəticədə 10% ehtiyat norması olan Üçüncü Milli Bank (ÜMB) əmanətində yerləşdirilmiş olarsa bank ehtiyatda 8.1 dollar saxlayacaq və 72.90 dollar kredit verəcək. Aşağıda ÜMB-nin hesabat balansını nəzərdən keçirək

Üçüncü Milli Bank

Aktivlər	Passivlər
Ehtiyatda \$ 8.10	Depozitlər \$ 81.00
Kreditlər \$ 72.90	

Bu proses davam edə bilər. Hər dəfə pullar əmanətə daxil olanda, sonra isə kreditlər şəklində verildə onların kəmiyyəti artır. Nəzərdən keçirdiyimiz iqtisadiyyatda nə qədər pul yaradılmışdır. Gəlin onu yekunlaşdıraq.

Başlanğıc depozit	= 100.00 \$
Birinci Milli Bankın kreditləri	= 90.00\$ (=0.9x\$100.00)
İkinci Milli Bankın kreditləri	= \$ 81.00 (=0.9x\$90.00)
Üçüncü Milli Bankın kreditləri	= \$ 72.90 (=0.9x\$81.00)
-	-
-	-
-	-
Pullara ümumi təklif	= \$ 1 000.00

Göründüyü kimi, bu proses istənilən qədər davam edə bilsə də, o pulların məhdud kəmiyyətdə yaranmasına gətirib çıxarmır. Əvvəlki nümunədə verilən rəqəmləri ardıcılıqla toplusanız, görürsünüz ki, hər 100 dollar başlanğıc ehtiyatdan 1000 dollar əmələ gəlir. Bank sistemi ilə hər bir ehtiyat dollarından yaradılan pul kəmiyyəti **pul multiplikatoru** adlanır. 100 dollar ehtiyatdan 1000 dollar yaranan hipotetik iqtisadiyyatımızda pul multiplikatoru 10-a bərabərdir.

Pul multiplikatorunu ölçüsünü nə müəyyən edir? Bu sualın cavabı sadədir. Pul multiplikatorunun ölçüsü ehtiyat normasının qiymətinə əksdir. Verilən iqtisadiyyatın bütün banklarının ehtiyat norması R hərfi ilə qeyd edilərsə, onda hər bir ehtiyat dollarından $1/R$ dollar əmələ gəlir. Bizim nümunədə $R=1/10$, deməli, pul multiplikatoru 10-a bərabərdir.

FES pul nəzarətinin maliyyə alətləri

Məlum olduğu kimi, FES öhdəliklərindən biri iqtisadiyyatda dövriyyədə olan pul kəmiyyəti üzərində nəzarəti həyata keçirməkdir. İndi, pul təklifinə qismən bank ehtiyatının təsirini bildikdən sonra FES-in öz funksiyalarının öhdəsindən necə gəldiyini başa düşmək asan olacaq.

Qismən bank ehtiyatı sistemin kredit institutlarına yeni pullar yaratmağa imkan verdiyi üçün FES-in pul təklifinə nəzarəti bilavasitə ola bilməz.

FES pul təklifini dəyişmək istədikdə o, nəzərə almalıdır ki, bank

sisteminin davranışı nəzərə alınmaqla, onun qərarı nəticədə nəyə transformasiya olunur.

FES-in monitar nəzarətini həyata keçirmək üçün adətən maliyyə alətinin 3 növü istifadə olunur: açıq bazarda əməliyyatlar, məcburi ehtiyat normalarının müəyyən edilməsi və uçot dərəcələri. Onların hər birini ayrılıqda nəzərdən keçirək.

Açıq bazarda əməliyyatlar

FES-in açıq bazarda əməliyyatları dövlət istiqrazlarının alış və satışından ibarətdir. Pul təklifini artırmaq üçün MB öz agentlərinə əhalidə olan istiqrazları almaq haqqında göstəriş verir. Əldə edilən istiqrazlara görə FES-ə ödənilən vəsaitlər tədaviyə olan pul kəmiyyətini artırır. Onların bir hissəsi nəgd formada qalır, digər hissəsi isə bank əmanətlərinə daxil olur. Bu halda nəgd formada dövr edən hər bir dollar pul təklifini də düz 1 dollar artırır. Bank depozitində yerləşdirilmiş hər bir dollar pul təklifini daha çox dərəcədə artırır. Çünki o, ehtiyatların çoxalmasına və beləliklə də, bank sistemi ilə yaradılan pul kəmiyyətinin artımına gətirib çıxarır.

FES təklifin azaldılmasını lazım hesab edirsə o, dövlət istiqrazlarını onları nəgd pulla və bank əmanətlərindəki vəsaitlər hesabına ödəyən əhaliyə satır.

Bu proses tədaviyə olan pul kəmiyyətini bilavasitə aşağı salır. Bundan əlavə əhali pulları öz hesablarından çıxardığı üçün bank ehtiyatlarının ölçüsü azalır və banklar kreditlərin həcmi məhdudlaşdırır ki, bu da bilavasitə yeni pulların yaradılması prosesinə təsir göstərir.

Açıq bazarda əməliyyatların aparılması xüsusi çətinliklər yaratmır. Faktiki olaraq dövlət istiqrazlarının alqı-satqı əməliyyatları bir çox cəhətdən insanlara məxsus olan qiymətli kağızlarla aparılan əməliyyatlara oxşayır (Aydın ki, fərdi şəxs istiqrazları satanda və ya alanda, pullar sadəcə olaraq bir əldən o birinə keçir, lakin onların tədaviyə olan ümumi kəmiyyəti dəyişməz qalır).

Bununla yanaşı FES açıq bazarda əməliyyatları pul təklifini istənilən gün və qüvvədə olan qanunvericiliyi dəyişmədən çox və ya az ölçüdə dəyişilməsi üçün istifadə edir. Buna görə maliyyə siyasətinin bu aləti MB tərəfindən daha çox istifadə edilir.

Məcburi ehtiyat normalarının müəyyən edilməsi

MB ehtiyatlarını kredit institutlarının onlarda olan əmanətləri yaratmalı olan minimum ölçüsünü tənzimləyən məcburi ehtiyatlar normasını müəyyən etməklə pul təklifinə təsir göstərə bilər. Məcburi ehtiyatlar norması bank sistemini öz ehtiyatlarının hər bir dollarından yaratdığı pul kəmiyyətini müəyyən edir. Onun artması göstərir ki, banklar kreditləri əmanətçilərin vəsaitindən verməyi məhdudlaşdırılmalıdır, bunun nəticə-

sində isə ehtiyat norması artır, pul multiplikatoru azalır, pul təklifi isə aşağı düşür. Əksinə, məcburi ehtiyatlar normasının azalması ehtiyat normasının aşağı düşməsinə, pul multiplikatorlarının qiymətinin çoxalmasına və pul təklifinin artmasına səbəb olur.

MB məcburi ehtiyat normasının dəyişdirilməsinə nadir hallarda əl atır, belə ki, bu metoddan tez-tez istifadə etmək bank sisteminin vəziyyətinə neqativ təsir göstərir. Məsələn, FES məcburi ehtiyat normasını artırıqda, bəzi banklar onlara əmanətlərin kəmiyyəti azalmaqda belə bu tələbi dərhal yerinə yetirə bilmir. Nəticədə banklar kreditləşməni onların ehtiyatları tələb olunan səviyyəyə çatmayanadək ixtisar etməli olur.

Uçot dərəcələri

MB-nin üçüncü maliyyə aləti-**uçot dərəcələri** FES-in kredit banklarına verdiyi faiz dərəcəsidir. Həddən artıq çox kredit verildiyi və ya bank əmanətçiləri kütləvi qaydada öz hesablarındakı vəsaitləri çıxarmağa başladığı hallarda bank FES-dən onun ehtiyatları qoyulan tələblərə müvafiq gəlmədikdə borc pul götürür. MB belə ssudanı verirsə bank sistemi ehtiyatları bütövlükdə əvvəlkindən çox olur ki, bu da ona pul təklifini artırmağa imkan verir.

FES uçot dərəcəsinə dəyişməklə pul təklifində düzəlişlər etmək imkanı var. O nə qədər yüksək olarsa banklar ehtiyatları artırmaq üçün FES-dən ssudanı həvəssiz götürür. Beləliklə, uçot dərəcəsinin yüksəlməsi bank sistemi ehtiyatlarını aşağı salır. Bu isə öz növbəsində, pul təklifinin azalmasına gətirib çıxarır. Əksinə, uçot dərəcəsi aşağı düşdükdə banklar FES-dən məmnuniyyətlə borc pul götürür ki, bu da ehtiyatların artımına və tədaviyə pul kəmiyyətinin artmasına gətirib çıxarır.

MB uçot dərəcəindən nəinki pul təklifinin tənzimlənməsi, həm də müvəqqəti çətinlik keçirən maliyyə müəssisələrinə yardım göstərmək üçün istifadə edir.

Məsələn, 1984-cü ildə Continental İllions National Bankı tərəfindən qaytarılması böyük şübhə doğuran bir neçə krediti verildiyi haqqında sayıqlar yayıldıqda bankın əmanətçiləri ondan öz pullarını fəal surətdə geri götürməyə başladılar. Kontinental İllinoisi xilas etmək tədbirlərindən biri kimi FES kreditör verən kimi çıxış edəcək banka 5 milyard dollardan çox borc verdi. Eyni ilə 19/X-1987-ci il birca böhranı zamanı Uoll Stritdən olan bir çox broker firmaları satılan səhmlərin artmış həcmi şəklində pul vəsaitlərinin xeyli çatışmazlığını keçirdi. Ertəsi gün, broker alveri başlamazdan əvvəl FES sədri Alen Qrinспен elan etdi ki, o ölkənin iqtisadi və maliyyə sistemini dəstəkləmək üçün lazım olan vasitələrin mənbəyi kimi xidmət etməyə hazırdır. Bir çox iqtisadçılar hesab edirlər ki, A.Qrinспенin birca böhranı zamanı hərəkətləri fond bazarına əsil ciddi zərbələrdən qaçmağa imkan verdi.

Pul təklifinə nəzarət problemləri

FES-in 3 maliyyə aləti-açıq bazarda əməliyyatlar, məcburi ehtiyatlar normasının müəyyən edilməsi və uçot dərəcəsinin dəyişdirilməsi pul təklifinə effektiv təsir göstərməyə imkan verir. Lakin pul kəmiyyətinə nəzarət son dərəcə mürəkkəb məsələ olaraq qalır. İş burasındadır ki, onu həll edərkən MB pul təklifini böyük hissəsinin qismən bank ehtiyatı sisteminin təsiri nəticəsində yarandığı ilə şərtlənən 2 problemə qarşılaşır.

Birinci problem ondadır ki, FES ev təsərrüfatının bank əmanətində saxlamaq istədiyi vəsaitlərin ölçüsünə nəzarət etmir. Əhalinin əmanət məbləği çox olduqca bankların ehtiyatı bir o qədər yüksək olur və bank sistemi bir o qədər çox pulu generasiya edir. Bu fikri sadə nümunələr əsasında açıqlayaq. Tutaq ki, günlərin birində əhali bank sisteminə etibarını birdən birə itirib, öz vəsaitlərini bank sistemindən çıxarıb, onları nəqd şəklində saxlamaq qərarına gəlir. Bu halda bank sisteminin ehtiyatları və müvafiq olaraq pul təklifi azalır. Beləliklə, pul təklifinin aşağı enməsi MB-in müdaxiləsi olmadan baş verəcək.

İkinci problem ondan ibarətdir ki, FES bankların verdiyi ssudaların həcminə nəzarət etmir. Banklarda yerləşdirilən vəsaitlər yalnız o şərtlə yeni pul əmələ gətirir ki, onlar kredit şəklində verilir. Buna baxmayaraq bankların ehtiyatlarında FES-in tələbləri ilə müəyyən edildiyindən daha çox vəsait, yəni artıq ehtiyatlar ola bilər. Artıq ehtiyatların pul təklifinə nəzarəti necə çətinləşdirdiyini başa düşmək üçün təsəvvür edək ki, əlverişsiz iqtisadi şəraitdən narahat olan bankirlər, özlərini daha ehtiyatla aparırlar: onlar ssudaların verilməsini ixtisar etmiş və ehtiyatları artırmışlar. Nəticədə bank sistemi əvvəlkinə nisbətən az pul yaradır və pul təklifi azalır. Buna görə qismən bank ehtiyatı sistemi qüvvədə olduğu yerdə iqtisadiyyatda pul kəmiyyəti həm əmanətçilərin davranışından, həm də bankirlərin əməllərindən asılıdır. FES onların davranışını dəqiqliklə qabaqcadan göstərə bilmədiyinə və onların əməllərinə əsaslı təsir göstərə bilmədiyinə görə o, pul təklifinə mütləq nəzarəti həyata keçirmək imkanından məhrumdur. Bununla belə, FES bu problemə daim diqqət yetirirsə onun qərarı xüsusi çətinlik yaratmır. MB hər həftə əmanətlər və bank ehtiyatları haqqında məlumat toplayır və əmanətçi və bankirlərin davranışındakı dəyişikliklər haqqında dəqiq informasiya əldə edir. Buna görə, onu baş verən proseslərə adekvat reaksiya göstərmək və pul təklifinin onun tapşırığı səviyyədə saxlamaq imkanı vardır.

Praktika

Əmanətlərin kütləvi şəkildə götürülməsi və pul təklifi

Ola bilsin ki, real həyatda bank əmanətlərinin kütləvi şəkildə götürülməsinin şahidi olmasanız da, bu prosesə, “Meri Poppins» və “vələh-edici həyat» kimi Hollivud filmlərində bu prosesə baxmaq sizə nəşib olub.

Əmanətlərin kütləvi şəkildə götürülməsi qismən ehtiyat sistemin-dən istifadə edən bankların problemidir. Banklar ehtiyatda olan əmanət-lərin yalnız bir hissəsini saxladıqları üçün onlar pulları bütün əma-nətçilərinin hamısına birdən qaytara bilmir. Bank ödəmə qabiliyyətli olsa da (yəni, onun aktivləri öhdəliklərini keçir), yenə də onun bütün öhdə-likləri üzrə birdəfəlik hesablaşmaq üçün kifayət qədər nəgd pulu olmur. Əmanətlərin kütləvi şəkildə götürülməsi başladıqda bank adətən götürül-müş kreditlərin bir hissəsi ona qaytarılmayanadək və ya kreditörələrindən birinin (məsələn, FES) böhranlı vəziyyətdə, onun öz əmanətçiləri ilə hesablaşmaq üçün kifayət edəcək pul vəsaitləri ilə təmin etməyənədək bağlanır.

Belə vəziyyət pul təklifinə nəzarəti mürəkkəbləşdirir. Buna parlaq nümunə ABŞ-da 1930-cu illərin əvvəllərində Böyük depressiya zamanında baş verən hadisədir. Əmanətlərin kütləvi götürülməsi dalğasından və bir çox banklar bağlandıqdan sonra həm əhali, həm də bankirlər daha ehtiyatla olmuşlar. Əhali pulları bank hesablarından, evdəki mücrülərinə və döşəklərinin altına keçidi. Bank ehtiyatları və verilən ssudaların həcmi azaldı ki, bunun nəticəsində pulların yaradılma prosesi kəskin sürətdə ləngidi. Eyni zamanda bankirlər gələcəkdə pulların xoşagəlməz götürülmə halından sığortalanmaq üçün ehtiyat normasını artırdılar. Ehtiyat normasının yüksəlməsi pul multiplikatorunun aşağı enməsinə gətirib çıxardı ki, nəticədə pul təklifi də ixtisar oldu. 1929-cu ildən 1933-cu ilədək ABŞ-da pul kütləsi MB tərəfindən heç bir məhdudlaşdırıcı təsir olmadan 28% azaldı. Bir çox iqtisadçılar bu illərdə müşahidə edilən yüksək işsizliyi və qiymətlərin enməsinə izah edərəkən pul təklifinin xeyli ixtisarı faktoruna da diqqət yetirirlər (sonrakı fəsillərdə biz pul təklifinin qiymət və işsizliyə təsiri mexanizmi ilə tanış olacağıq). Bizim günlərimizdə əmanətlərin kütləvi şəkildə götürülməsi ABŞ-ın bank sistemi və ya FES üçün ciddi problem deyil. Federal hökumət əmanətlərin bir çox banklarında saxlanılmasına zəmanət verir. Zəmanətlər əsas etibarı ilə sığorta depozitlərinin federal korporasiyasının (SDFK) köməyi ilə yerinə yetirirlər. İndi böhran vəzi-yətdə əmanətçilərə öz pullarını təcili geri götürmək vacib deyil, çünki onlar əmindirlər ki, bank partlasa belə SDFK onların əmanətlərinin qaytarılmasının qayğısına qalacaq. Amerikalıların əksəriyyəti əmanətlərin kütləvi götürülməsini yalnız kinoda görüblər.

Nəticə

Bir neçə il əvvəl ABŞ-da bestsellerlər siyahısında “Saray sirləri; Federal ehtiyat sistemi ölkəni idarə edir” adlı kitab başda dururdu. Şübhəsiz onun adı mübaliğədir, eyni zamanda o, pul sisteminin hər bir insanın gündəlik həyatında oynadığı son dərəcə mühüm rolu tamamilə düzgün işıqlandırır. Hər dəfə biz nəyisə satanda və ya alanda pul sözü ilə müəyyən edilən son dərəcə faydalı ixtiradan istifadə edirik. İndi pulun nə olduğunu və onun təklifinin necə müəyyən edildiyini bildikdə tədavüldə pul kəmiyyətinin iqtisadiyyata necə təsir göstərdiyini müzakirə edə bilərik. Bu sualları biz növbəti fəsillərdə nəzərdən keçirəcəyik.

Fəsil 27**İNFLYASIYA: SƏBƏBLƏR
VƏ MƏSRƏFLƏR**

Bu gün siz bir stəkan dondurmanı ABŞ-da bir-iki dollara ala bilərsiniz, ancaq 60 il bundan öncə belə qiymətlər qərribə görünərdi. Kitab müəllifinin nənəsinin 1930-cu illərdə Nyu-Cersi ştatının Trenton şəhərində ara-sıra getdiyi şirniyyat mağazasında balaca stəkanı 3, böyük stəkanı isə 10 sentə olan iki növ dondurma satılırdı.

Amerika iqtisadiyyatında əksər malların qiyməti daim artmaqda olduğundan, ola bilsin ki, dondurma ilə olan misal sizi təəccübləndirməsin. Qiymətlərin ümumi səviyyəsinin artması *inflasiya* adlanır. İqtisadçılar inflasiyanın templərini istehlak qiymətləri indeksinin (İQİ), ÜDM-in deflyatoru və yaxud digər hər hansı qiymət indeksinin dəyişikliyindən istifadə edərək ABŞ-da son 60 ildə qiymətlərin illik artımının 5% təşkil etdiyini, yəni müzakirə edilən dövrdə tutuşdurulan əmtəələrin qiymətlərinin təxminən 18 dəfə artdığını göstərən qiymət indeksi kimi ölçürlər.

XX əsrin ikinci yarısında ABŞ-da böyüyən adam inflasiyanı təbii və qaçılmaz bir hal kimi qəbul edir, əslində isə bu heç də belə deyil. Məsələn, XIX əsrdə elə vaxtlar var idi ki, bu müddətdə qiymətlər düşürdü, yəni *deflyasiya* adlanan hadisə müşahidə edilirdi. 1896-cı ildə Amerika iqtisadiyyatında qiymətlərin orta səviyyəsi 1880-ci ilə nisbətən 23% idi və deflyasiya haqqında məsələ 1886-cı il prezident seçkilərində siyasi debatların əsas mövzusu oldu. Problemin mahiyyəti onda idi ki, fermerlərin məhsullarının qiymətinin aşağı düşməsi xeyli borcların yığılmasına və kənd təsərrüfatında ciddi maddi çətinliklərin baş verməsinə gətirib çıxarmışdı. Buna görə də aqrarlar deflyasiyaya qarşı yönəlmiş siyasəti dəstəkləyirdilər.

Bizim əsrdə inflasiya adi bir normaya çevrilib, lakin bəzi vaxtlarda qiymətlərin artım sürətində kəskin fərqlər müşahidə edilirdi. Məsələn, ABŞ-da 1990-cı illərdə qiymətlərin orta artım tempi ildə 2% təşkil edirdi, halbuki 1970-ci illərdə qiymətlər ildə 7% yüksəlirdi (qiymətlərin belə sürətlə dəyişməsi nəticəsində onların səviyyəsi 10 il müddətində ikiqat artmışdır). Çox vaxt inflasiyanın yüksək sürəti Amerikada əsas iqtisadi problemə çevrilirdi.

Müxtəlif ölkələrin iflyasiya göstəricilərinin analizi onların əhəmiyyətinin daha geniş diapazonunu göstərir. Bu baxımdan 1920-ci illərin əvvəllərində Almaniya nümunəsi daha təsirli görünür. Belə ki, 1921-ci ilin yanvar ayında qəzetin qiyməti 0,3 marka idisə, iki ildən az bir

müddət ərzində qəzetin qiyməti 70 mln. alman markasına qədər yüksəlmişdir. Başqa malların qiymətləri də həmin sürətlə artırdı. İnflyasiyanın son dərəcə yüksək sürəti *hiperinflyasiya* adlanır. Almaniya iqtisadiyyatına böyük ziyan vurmuş hiperinflyasiyaya çox vaxt faşizmin meydana gəlməsi və İkinci dünya müharibəsinin başlanması səbəblərindən biri kimi baxırlar. İqtisadi tarix dərslərini yaxşı mənimsəyən müasir alman siyasətçiləri inflyasiya probleminə mühüm yer ayırırlar və son 50 il müddətində Almaniya qiymətlərin artım tempinin ABŞ-a nisbətən xeyli aşağı olması müşahidə edilir.

İnflyasiyanın səbəbi nədir? Bu suala cavab vermək üçün biz *Ekonomiksin on prinsipindən* birində öz məğzini tapmış *pulun kəmiyyət (miqdar) nəzəriyyəsi*ndən istifadə edəcəyik: ölkə çox pul çap edəndə malların qiyməti artır (fəsil 1). İqtisadçıların bir çox nəslə, həmçinin XIX əsrin görkəmli filosofu Devid Yum və məşhur müasir iqtisadçı Milton Fridman pulun kəmiyyət nəzəriyyəsinin prinsipləri ilə şərikdirlər. Bu nəzəriyyə ABŞ-da müşahidə olunan mülayim inflyasiyanı, həmçinin 1920-ci illərdə Almaniya və ya bu yaxınlarda bəzi Latin Amerikası ölkələrində baş vermiş hiperinflyasiyanı izah etməyə kömək edir.

Pulun kəmiyyət nəzəriyyəsi ilə tanış olduqdan sonra biz onunla bağlı olan: nəyə görə inflyasiyaya bu qədər diqqət yetirilir, sualının müzakirəsinə qayıdacağıq. İlk baxışdan bu sualın cavabı aydındır, çünki o, müxtəlif ölkələrin əhalisi üçün xeyli çətinliklər törədir. 1970-ci illərdə ABŞ-da inflyasiyanın nisbətən yüksək templəri müşahidə olunanda ictimai rəyin sorğularının nəticələri daimi olaraq onu kəskin milli problemlər sırasına qoyurdu. İctimai əhvalı nəzərə alaraq 1974-cü ildə prezident C.Ford inflyasiyanı «hökumətin bir nömrəli düşməni» adlandırdı və bir ara o, *WIN* abreviaturalı (*Whip Inflation Now* – Bu gün inflyasiyaya qalib gələk) nişan taxırdı.

Bəs cəmiyyətin əhvalında özünü əks etdirən real inflyasiya xərcləri nədən ibarətdir? Ola bilsin bu sualın cavabı sizə təəccüblü gəlsin. İş ondadır ki, onlar ilk baxışdan göründüyü kimi aydın deyil. Halbuki, bütün iqtisadçılar hiperinflyasiyaya qarşı çıxış etsələr də, onlardan bəziləri belə hesab edirlər ki, mülayim inflyasiyanın məsrəfləri əhəlinin əksəriyyətinin təsəvvür etdiyi qədər ciddi deyil.

İnflyasiyanın klassik nəzəriyyəsi

Biz inflyasiya probleminin baxılmasına qiymətlərin səviyyəsini və onların artım tempini müəyyənləşdirən uzunmüddətli faktorların izahı zamanı əksər iqtisadçılar tərəfindən istifadə olunan pulun kəmiyyət nəzəriyyəsi ilə tanışlıqdan başlayacağıq.

Qiymətlərin səviyyəsi və pulun dəyəri

Təsəvvür edək ki, hər hansı vaxt çərçivəsində (müddətində) bir stəkan dondurmanın qiyməti 10 sentdən 1 dollara qədər artdı. İnsanların eyni mala daha çox pul verməyə hazır olmasından necə nəticə çıxarmaq olar? Bəlkə, onlar dondurmadan əvvəlkinə nisbətən daha çox həzz alırlar

(məsələn, ona görə ki, onda yeni aromatik maddələr istifadə edilib)? Çox güman ki, dondurmadan olan həzz təxminən eynidir, yalnız onun alışı üçün lazım olan pulun dəyəri azalıb. Beləliklə, ilk baxışdan inflyasiya əmtəələrin qiymətinin deyil, pulun dəyərinin dəyişməsi ilə əlaqəlidir.

Bu fərziyyə bizə inflyasiyanı izah etməyin yolunu göstərir. İstehlak qiymətləri indeksinin (İQİ) və ya istehlak səbətinin dəyərinin başqa göstəricilərinin yüksəlişi baş verəndə çoxları hər şeydən əvvəl onun tərkibinə daxil olan əmtəələrin qiymətinə nəzər yetirir və misal üçün belə nəticə çıxarırlar: «Keçən ay qəhvənin dəyərinin 20% və evləri isitmək üçün istifadə edilən yanacağın qiymətinin 30% qaldırılması nəticəsində İQİ 3% artmışdır». Doğrudan da, belə yanaşma iqtisadiyyatda baş verən dəyişikliklər haqqında informasiyaya əsaslı olsa da, o, vacib olanı nəzərdən qaçıdır: inflyasiya hər şeydən əvvəl iqtisadiyyatda istifadə olunan tədavül vasitələrinin dəyərinə aid olan hadisədir.

Qiymətlərin ümumi iqtisadi səviyyəsi iki nöqtəyi-nəzərdən təhlil edilə bilər. Ötən fəsillərdə biz onu istehlak səbətinə daxil olan əmtəələrin və xidmətlərin qiyməti kimi müəyyən etmişdik. Bu göstərir ki, qiymətlərin səviyyəsi artdıqda əhali aldığı əmtəə və xidmətlərə görə daha çox pul ödəməyə məcburdur. Lakin biz qiymətlərin səviyyəsini dəyər ölçüsü və ya pulun dəyəri kimi də nəzərdən keçirə bilərik. Yəni qiymətlərin səviyyəsinin artması pulun dəyərinin aşağı düşməsi deməkdir, ona görə ki, indi sizin pul kisənizdə olan hər bir dollar sizə az miqdarda əmtəə və xidmətlər əldə etməyə imkan verir.

Bu fikri riyazi üsulla ifadə etmək daha faydalıdır. Fərz edək ki, P – istehlak səbətinə əmtəə və xidmətlərin ödənilməsi üçün lazım olan dolların miqdarını müəyyən edən İQİ və ya ÜDM deflyatorunun köməyi ilə ölçülən qiymətin səviyyəsidir. Bu halda 1 dollara alına bilən əmtəə və xidmətlərin miqdarı $1/P$ -yə bərabər olacaq. Başqa sözlə, əgər P – əmtəə və xidmətlərin dəyərinin pulla ifadəsidersə, onda $1/P$ – əmtəə və xidmətlərin miqdarı ilə ölçülən pulun dəyəridir. Ona görə də qiymətlərin ümumi səviyyəsi qalxanda pulun dəyəri azalır.



«Siz nə istəyirsiniz: keçən ilki ölçünü, yaxud keçən ilki qiyməti?»

Pulun təklifi, pula tələb və pul tarazlığı

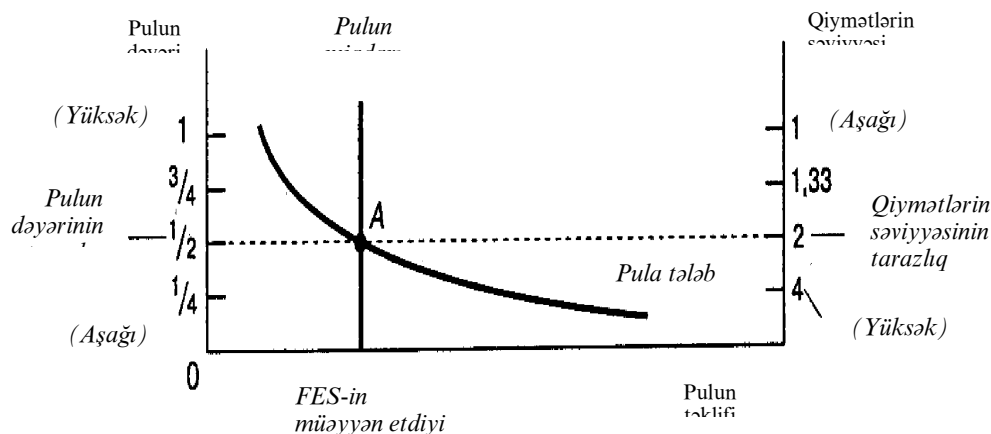
Pulun dəyərini nə müəyyən edir? Sən demə, iqtisadiyyatda olan əksəriyyət kimi, pulun dəyəri tələb və təkliflə müəyyən edilir. Eynilə bananın qiymətinin bananın tələb və təklifindən asılı olaraq müəyyən edildiyi kimi, pulun da tələb və təklifi onların dəyərini müəyyən edir. Ona görə də pulun kəmiyyət nəzəriyyəsi ilə tanışlığımızın növbəti mərhələsi pulun tələb və təklifini müəyyən edən faktorların araşdırılmasına həsr ediləcək.

Pulun təklifini araşdıraq. Ötən fəsildə biz bildik ki, o, bankların fəaliyyətlərindən və ABŞ Federal Ehtiyat Sistemindən (FES) asılıdır. Xatırladaq ki, açıq bazardakı əməliyyatlar vasitəsilə FES bank ehtiyatlarındakı pul vəsaitlərinin həcminə təsir göstərir, bunların həcmi isə öz növbəsində bank sistemi tərəfindən hasil olunan pulun miqdarına təsir edir. Bu fəsildə qarşıma qoyduğumuz məqsədə çatmaq üçün biz bank sisteminin fəaliyyətinin bəzi aspektlərini nəzərə almaya bilərik və pul kəmiyyətini bilavasitə FES tərəfindən tənzimlənən dəyişən kimi gözdən keçirə bilərik.

O ki qaldı pula olan tələbə, o, başqa mallara olan tələbat kimi bir çox amillərlə müəyyən edilir. Məsələn insanların pul kisələrində daşıdığı üstün tutduqları pulun miqdarı onların kredit kartlarına olan etibarın dərəcəsindən və küçələrdə bankomatların sayından asılıdır. Bundan əlavə, biz 32-ci fəsildə görəyik ki, pulun miqdarı həmçinin pulları özünüzlə daşımaqdan və ya bankda azgəlirli cari hesabda saxlamaqdansa, onlara istiqraz vərəqələri almaqla əldə edilən faiz gəlirlərindən də asılıdır. Pula olan tələb bir çox amillərdən asılı olsa da, onlardan birinin əhəmiyyətini, yəni iqtisadiyyatda qiymətlərin orta səviyyəsini xüsusi qeyd etmək lazımdır. Məlum olduğu kimi, pul tədavül vasitəsi funksiyasını yerinə yetirir. Başqa aktivlərdən, məsələn, səhmlər və istiqrazlardan fərqli olaraq, məhz onlar müxtəlif əmtəə və xidmətlərin ödənilməsi üçün istifadə olunurlar. Bu və ya digər alış-veriş edən insanın yanında olan pulun məbləği onun aldığı malların qiymətindən asılıdır. Qiymətlər yüksəldikcə, hər sövdəni yerinə yetirmək üçün daha çox pul tələb olunacaq və əhali pul kisəsində və cari hesablarında daha çox vəsait saxlayacaq. Beləliklə, qiymətlərin səviyyəsinin yüksəlməsi (pulun dəyərinin aşağı düşməsi) pula olan tələbin yüksəlməsinə gətirib çıxarır.

FES tərəfindən dövrüyyəyə buraxılan pul vəsaitlərinin həcmi əhali tərəfindən onlara olan tələblə tarazlaşdırılmasının təminatı nədir? Növbəti fəsillərdə biz bu sualın qısamüddətli dövrdə iqtisadiyyat üçün cavabı ilə tanış olacağıq və görəyik ki, burada əsas rol faiz dərəcəsi oynayır. Uzunmüddətli dövrdə iqtisadiyyat üçün cavab başqadır və yəqin ki, daha sadədir. *Uzunmüddətli dövrdə qiymətlərin ümumi səviyyəsi pula olan tələbin təklifə bərabər olduğu hala uyğundur.* Qiymətlərin səviyyəsi tarazlıq səviyyəsindən yüksəkdirsə FES-in buraxdığı ilə müqayisədə əhaliyə daha da çox miqdarda pul gərəkdir. Pula olan tələb və təklifin tarazlaşması

üçün əmtəə və xidmətlərin qiymətlərinin səviyyəsi aşağı düşməlidir. Əgər qiymətlərin səviyyəsi tarazlıq səviyyəsindən aşağıdırsa, əhaliyə FES-in buraxdığı ilə müqayisədə az miqdarda pul gərəkli. Ona görə də pula olan tələb və təklifin balansına nail olmaq üçün əmtəə və xidmətlərin qiymətinin səviyyəsi artmalıdır. Qiymətlərin tarazlıq səviyyəsində əhaliyə lazım olan pulun miqdarı dəqiqliklə FES tərəfindən təklif olunan pulun miqdarına uyğun gəlir. Bu izahatlar 27.1-ci şəkildə göstərilmişdir. Üfüqi ox üzrə dövriyyədə olan pulun miqdarı toplanır. Sol şaquli ox pulun dəyərini ($1/P$), sağ şaquli ox isə qiymətlərin səviyyəsini göstərir. Fikir verin ki, pulun dəyəri və qiymətin səviyyəsi oxlarında bir-birinə əks nəticələr toplanır. Bizim qrafikdə pul təklifi xəttinin şaquli yerləşməsi mövcud pul miqdarının FES tərəfindən ciddi qeydə alındığını bildirir. Pula olan tələbi bildirən əyrinin get-gedə aşağı enməsi pulun dəyəri düşdükcə, onlara olan tələbatın artdığını göstərir. Qrafikdə A nöqtəsi ilə qeyd edilən tarazlıq vəziyyətində tələb olunan pulun miqdarı təklif edilən pulun miqdarına bərabərdir. Pulun tələb və təklifinin bu tarazlığı pulun dəyərini və qiymətlərin səviyyəsini müəyyən edir.



Şəkil 27.1. Qiymətlərin tarazlıq səviyyəsinin müəyyənləşdirilməsi

Pul inyeksiyasının səmərəsi

FES-in pul-kredit siyasəti dəyişdikdə nə baş verəcək? Fərz edək ki, iqtisadiyyatın tarazlıq vəziyyətində olduğu bir halda MB (Mərkəzi Bank) qəflətən pulun təklifini ikiqat artırır. O bunu, məsələn, yeni banknotları çap edərək ölkə ərazisində vertolyot ilə səpələməklə və ya sadəcə olaraq açıq bazarda əhaliyə dövlət istiqrazlarını satmaqla edə bilər (FES-in belə davranışı daha çox ehtimal olunandır, halbuki daha az səmərəlidir). Pul inyeksiyasının nəticələri necə olacaq? Bazar tarazlığı dəyişəcəkmi?

səviyyəsində dövriyyədə olan pulun miqdarı əhalini tamamilə təmin edirdi. Vertolyotla yeni pulların səpələnməsindən sonra insanların onları küçələrdən yığması nəticəsində əhalinin pul kisələrində artıq dollarlar əmələ gəldi. Bu şəraitdə qiymətlərin səviyyəsinin dəyişmədiyi halda pula tələbin həcmi onların təklifinin həcminə nisbətən azaldı.

Pul təklifinin artmasına əhali müxtəlif üsullarla münasibət göstərir. Kimsə onlara (pullara) yeni əmtəə və xidmətlər, kimsə istiqrazlar əldə edərək və ya yeni əmanət hesabları açaraq arzu edənlərə borc verməyi üstün tutacaq. Bu borclar öz növbəsində başqa şəxslərə (individlərə) yeni alış-veriş etməyə imkan verəcək. Hər iki halda pul inyeksiyası əmtəə və xidmətlərə olan tələbatın artmasına aparır. Bir halda ki iqtisadiyyatın əmtəə və xidmətləri istehsal etmək imkanı dəyişmir, istehlak tələbatının artması qiymətlərin yüksəlməsinə gətirib çıxarır. Öz növbəsində qiymətlərin səviyyəsinin artması pula olan tələbin yüksəlməsi deməkdir. Nəticədə iqtisadiyyat yeni tarazlıq vəziyyətinə gəlib çıxır (27.2-ci şəkildə *B* nöqtəsi). Bu vəziyyətdə pula olan tələbatın həcmi və onların təklifinin həcmi tarazlaşır. Beləliklə əmtəə və xidmətlərə olan qiymətlərin ümumi səviyyəsi pulun tələb və təklifini yeni tarazlıq halına gətirib çıxarır.

Klassik dixotomiya və pulların neytrallığı

Biz pul təklifinin dəyişməsinin əmtəə və xidmətlərin qiymətinin orta səviyyəsinə necə təsir göstərdiyi ilə tanış olduq. Bəs pul-kredit sistemindəki dəyişikliklər istehsalat, məşğulluq, real əməkhaqqı və faiz dərəcəsi kimi başqa makroiqtisadi dəyişənlərə necə təsir göstərir? Bu sual iqtisadçıları çoxdan maraqlandırır. XIX əsrdə bu problemin tədqiqatı ilə görkəmli filosof Devid Yum məşğul olurdu. Bizim kitabda verəcəyimiz cavab, əsasən, onun tədqiqatlarının nəticələrinə əsaslanır. D.Yum və onun müasirləri bütün iqtisadi dəyişənləri iki qrupa bölmək təklifini irəli sürmüşlər. Birinci qrupu **nominal dəyişənlər**, yəni pul vahidləri ilə ölçülən kəmiyyətlər, ikinci qrupu isə **real dəyişənlər** – fiziki vahidlərlə ölçülən kəmiyyətlər təşkil edir.

Məsələn, qarğıdalının qiyməti dollarla ölçüldüyü üçün nominal dəyişənlərə, qarğıdalı məhsulunun kəmiyyəti isə sentner və ya tonlarla ölçüldüyü üçün real dəyişənlərə aiddir. Bunun kimi, nominal ÜDM nominal kəmiyyətdir, çünki iqtisadiyyatda istehsal edilmiş əmtəə və xidmətlərin dəyəri dollarla ölçülür. Real ÜDM isə real kəmiyyətlərə aiddir, ona görə ki, istehsal olunan əmtəə və xidmətlərin ümumi miqdarını əks etdirir. İqtisadi dəyişənlərin belə iki qrupa bölünməsi **klassik dixotomiya** adlanır (*dixotomiya* sözü iki qrupa bölünmə deməkdir, *klassik* epiteti isə bu ideyanın keçmiş mütəfəkkirlər tərəfindən irəli sürüldüyünü bildirir).

Biz əmtəə və xidmətlərin qiymətlərinə müraciət ediriksə, klassik dixotomiyanın tətbiqi çətinləşir. İqtisadiyyatda qiymətlər, bir qayda

olaraq, pul ifadəsi ilə təqdim olunur. Deməli, onlar nominal dəyişənlərdir. Məsələn, biz deyəndə ki, bir buşel qarğıdalının qiyməti 2 dollar və ya bir buşel taxılın qiyməti 1 dollar təşkil edir, onda qiymətlərin ikisi də nominal dəyişənlərə aiddir. Bəs onların *nisbi* qiymətləri barədə, yəni bir məhsulun qiymətinin digərinin qiyməti ilə müqayisəsində nə demək olar? Bizim misalda deyə bilərik ki, bir buşel qarğıdalının qiyməti iki buşel buğdanın qiymətinə bərabərdir. Fikir verin ki, nisbi qiymətin pul ifadəsi yoxdur. Biz iki əmtənin qiymətlərini müqayisə edəndə «\$» işarəsi ixtisar olunur və alınan nəticə fiziki vahidlərlə ölçülür. Buradan belə məlum olur ki, dollarla olan qiymətlər nominaldır, nisbi qiymətlər isə real dəyişənlərdir.

Bu nəticənin bir sıra mühüm tətbiqləri mövcuddur. Məsələn, real əməkhaqqı (muzdlu işçilərin inflyasiyanın nəzərə alınması ilə təşhih olunmuş dollarla olan əməkhaqqı) real dəyişəndir, çünki iqtisadiyyatın əmtəə və xidmətlərin hər bir əmək vahidinə mübadilə etdiyi proporsiyayı ölçür. Eyni qaydada real faiz dərəcəsi də (inflyasiyanı nəzərə almaqla nominal faiz dərəcəsi) real dəyişənlərə aiddir, ona görə ki, iqtisadiyyat bu gün istehsal olunan əmtəə və xidmətlərin gələcəkdə istehsal olunacaq əmtəə və xidmətlərə mübadilə etməyə hazır olduğu proporsiyayı müəyyən edir.

Nəyə görə dəyişənləri bu iki qrupa bölmək lazımdır? Vaxtilə D.Yum fərz etmişdir ki, klassik dixotomiya iqtisadiyyatı analiz etmək üçün faydalı olar, çünki bəzi fəaliyyət göstərən qüvvələr nominal, başqaları isə real dəyişənlərə təsir göstərir. Məsələn, o, israr etmişdir ki, nominal kəmiyyətlər pul-kredit sisteminin dəyişilməsi təsiri altındadır, lakin orada gedən proseslərin analizi real dəyişənlərin hərəkətinə təsir edən əsas faktorları başa düşmək üçün lazımi informasiya əldə etməyə imkan vermir.

Ona fikir verin ki, D.Yumun bu ideyası iqtisadiyyatın uzunmüddətli dövrdəki hərəkəti haqqında mühakimələrimizdə üstüörtülü iştirak edirdi. Əvvəlki fəsilərdə biz real ÜDM-in əmanətlərin, investisiyaların, işsizliyin və real faiz dərəcəsinin dəyişmələrini pulun mövcudluğunu yada salmadan araşdırmışdıq. Biz qeyd etmişdik ki, iqtisadiyyatda əmtəə və xidmətlərin istehsal həcmi əmək məhsuldarlığından və istehsal faktorlarının təklifindən asılıdır; real faiz dərəcəsi borc vəsaitlərinə tələb və təklifin tarazlığını müəyyən edir; real əməkhaqqı əməyin tələb və təklifinin balansını müəyyən edir, işsizlik isə real əmək haqqının müəyyən səbəblər üzündən tarazlıq səviyyəsini üstələyən vaxt əmələ gəlir. Bütün bu mühüm nəticələrin təklif olunan pulun miqdarı problemi ilə heç bir əlaqəsi yoxdur.

D.Yuma görə, pul təklifinin dəyişmələri yalnız nominal iqtisadi kəmiyyətlərə təsir göstərir, real iqtisadi kəmiyyətlərə isə heç cür təsir göstərmir. Beləliklə, MB qiymətlərin təklifini ikiqat artırıqda, qiymətlərin dərəcəsi, əmək haqqının dollarla ifadəsi və başqa dəyər ifadəsi olan kəmiyyətlər iki dəfə artacaqlar. Bu zaman istehsalın səviyyəsi, məşğulluq, real əmək haqqı və real faiz dərəcəsi kimi real kəmiyyətlər dəyişməz qalırlar. Real dəyişənlərin monetar dəyişənlərdən asılı olmaması **pulların neytrallığı** adlanır.

Növbəti misal pulların neytrallığı anlayışının mənasını müəyyən etməyə imkan verir. Yadınıza salın ki, dəyər ölçüsü kimi pullar iqtisadi sövdələrin qiymətinin miqdarı göstəricisidir. MB pul təklifini ikiqat artırıqda bütün qiymətlər iki dəfə artır, pulun dəyəri isə yarımbarı azalır. Obrazlı desək, hökumət xüsusi qərar ilə uzunluq ölçüsünü - 100 sm-i 50 sm-ə dəyişsə, eyni dəyişikliklər baş verər. Yeni ölçü vahidinin tətbiq edilməsi nəticəsində bütün ölçülən məsafələr (nominal kəmiyyətlər) iki dəfə artır, lakin *həqiqi* məsafələr (real kəmiyyətlər) dəyişməz qalır. Dollar metr kimi adi ölçü vahididir, ona görə də onun dəyərinin dəyişməsinin ciddi real effekti yoxdur.

Pulların neytrallığı haqqında nəticə biz yaşadığımız dünyanın həqiqi vəziyyətini əks etdirirmi? Yəqin ki, tam adekvat deyil. Metrin uzunluğunun 100 sm-dən 50 sm-ə dəyişməsi uzunmüddətli perspektivdə ciddi nəticələrə səbəb olmayacaq, lakin ilk vaxtlarda mütləq çoxsaylı anlaşılmazlıqlara və səhvlərə gətirib çıxaracaq. Bu qismdə iqtisadçıların əksəriyyəti güman edirlər ki, nisbətən qısa müddət ərzində (bir və ya iki il) pul-kredit sferasındakı dəyişikliklər real kəmiyyətlərə əhəmiyyətli təsir göstərir. Devid Yum həmçinin şübhə edirdi ki, pulların neytrallığı anlayışı qısamüddətli dövrdə iqtisadiyyatın hərəkət tərzinin analizinə tətbiq oluna bilər. (Növbəti fəsillərdə biz bu problemə qayıdacağıq və onun araşdırılması bizə FES tərəfindən vaxtaşırı pul təklifinin dəyişdirilməsinin səbəbini başa düşməyə kömək edəcək).

Lakin müasir iqtisadçıların əksəriyyəti uzunmüddətli dövrdə iqtisadiyyatın təsviri üçün D.Yum tərəfindən irəli sürülən təkliflərdən istifadə edirlər. Pul-kredit siyasətində baş verən dəyişikliklər on ildən sonra da nominal kəmiyyətlərdə özünü büruzə verəcək, lakin onların real dəyişənlərə təsiri son dərəcə cüzi olacaq. Pulların neytrallıq xüsusiyyətlərinin istifadəsi bizə uzunmüddətli dövrdə real iqtisadi prosesləri tam dəqiqliklə təsvir etməyə imkan verir.

Pulun tədavül sürəti və pulun kəmiyyət nəzəriyyəsinin tənliyi

Pulun kəmiyyət nəzəriyyəsinin daha bir istifadə yolu mövcuddur. Onun köməyi ilə biz hər banknotun yeni istehsal edilmiş əmtəə və xidmətlərin ödənilməsi üçün orta hesabla ildə neçə dəfə istifadə olunduğunu öyrənməyə təşəbbüs göstərə bilərik. Bu sualın cavabını **pulun tədavül sürəti** adlanan iqtisadi dəyişən verir. Fizikada *sürət* anlayışı obyektin hərəkətinin tezliyini qiymətləndirməyə imkan verir. İqtisadiyyatda pulun tədavül sürəti banknotların bir adamın pul kisəsindən başqasının portmonesinə keçməsinin tezliyini əks etdirir.

Pul tədavülünün sürətini hesablamaq üçün biz istehsal edilmiş məhsulun nominal dəyərini (nominal ÜDM) pulun miqdarına bölürük. P – qiymətin səviyyəsi (ÜDM deflyatoru), Y – istehsal edilmiş məhsulun

miqdarı (real ÜDM) və M – pul miqdarıdırsa, onda pulun tədavül sürəti belə ifadə edilə bilər:

$$V = (P \times Y) / M.$$

Yalnız pıtsa istehsal edən sadə iqtisadiyyatı təsəvvür edin. Tutaq ki, onun istehsal həcmi ildə 100 ədəd pıtsadır, bir pıtsanın qiyməti 10 dollar, iqtisadiyyatda pulun miqdarı isə 50 dollar təşkil edir. Onda pulun tədavül sürəti:

$$V = (\$10 \times 100) / \$50 = 20.$$

Bu iqtisadiyyatda əhali pıtsaya ildə 1000 dollar xərcləyir. Xərclərin 1000 dollar məbləğində və pulun ümumi miqdarının 50 dollar olduğu halda hər banknot ildə 20 dəfə əldən-ələ keçməlidir.

Çətin olmayan riyazi əməliyyatdan sonra ilkin tənlik belə təqdim oluna bilər:

$$M \times V = P \times Y$$

Tənlikdən görünür ki, pulun miqdarının (M) pulun tədavül sürətinə (V) hasili istehsal olunan əmtəənin qiymətinin (P) əmtəənin miqdarına (Y) hasilinə bərabərdir. Bu ifadə **pulun kəmiyyət nəzəriyyəsinin tənliyi** adlanır, ona görə ki, o, pulun miqdarı (M) anlayışını istehsal olunmuş məhsulun nominal qiyməti ($P \times Y$) ilə əlaqələndirir. O göstərir ki, pulun miqdarı çoxalanda, iqtisadiyyatda qiymətin səviyyəsi və ya istehsal olunan məhsulun miqdarı artmalıdır, yaxud da pulun tədavül sürəti azalmalıdır.

Əksər hallarda pulun tədavül sürəti nisbi sabilliyini saxlayır. Misal üçün 27.3-cü şəkildə 1960-cı ildən başlayaraq Amerika iqtisadiyyatının aşağıdakı göstəricilərinin dəyişməsi təsvir olunmuşdur: nominal ÜDM, pulun miqdarı (M2 pul kütləsinin göstəricisi ilə hesablanmış) və pulun tədavül sürəti. Demək olmaz ki, pulun tədavül sürəti sabit qalırdı, lakin onun dəyişmələri tam cüzi idi. Əksinə olaraq, müşahidə olunan dövr ərzində pulun təklifi və nominal ÜDM iyirmi dəfədən çox artmışdır. Ona görə də bəzi hallarda pulun tədavül sürəti kifayət qədər əsasla dəyişməz hesab edilə bilər.

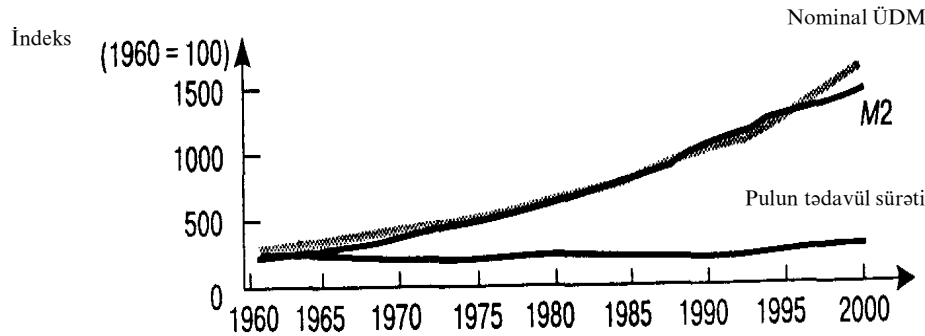
İndi biz qiymətlərin bərabər səviyyəsinin və inflyasiyanın tempinin izahı üçün lazım olan faktları əldə etdik:

1. Pulun tədavül sürəti zaman ərzində nisbi sabitliyi saxlayır.
2. Pulun tədavül sürəti sabit olduğuna görə MB tərəfindən pulun miqdarının dəyişdirilməsi istehsal olunan əmtəənin ($P \times Y$) nominal dəyərinin proporsional dəyişməsinə səbəb olur.
3. Əmtəə və xidmətlərin istehsalat həcmi (Y), əsasən istehsal resurslarının təklifindən və texnologiyaların səviyyəsindən asılıdır. Pulun neytrallıq xüsusiyyətinə görə onların kəmiyyəti məhsul buraxılışının həcminə təsir göstərmir.
4. MB tərəfindən pul təklifinin (M) dəyişdirilməsi zamanı istehsal həcmələrinin ($P \times Y$) nominal dəyərinin dəyişməsi baş verir. Yalnız istehsal

resurslarının təklifi və texnologiyaların səviyyəsi ilə müəyyən edilən istehsal həcmində (Y) FES-in hərəkətləri qiymətin səviyyəsinin (P) dəyişməsinə gətirib çıxaracaq.

5. Ona görə də MB pul təklifini artırıqda qiymətin artım tempi yüksəlir.

Bu beş mühakimə pulun kəmiyyət nəzəriyyəsinin mahiyyətini təşkil edir.



Şəkil 27.3. Nominal ÜDM, pulun miqdarı və onun ABŞ-da tədavül sürəti

Praktikum

Hiperinflasiya dövründə pul və qiymətlər

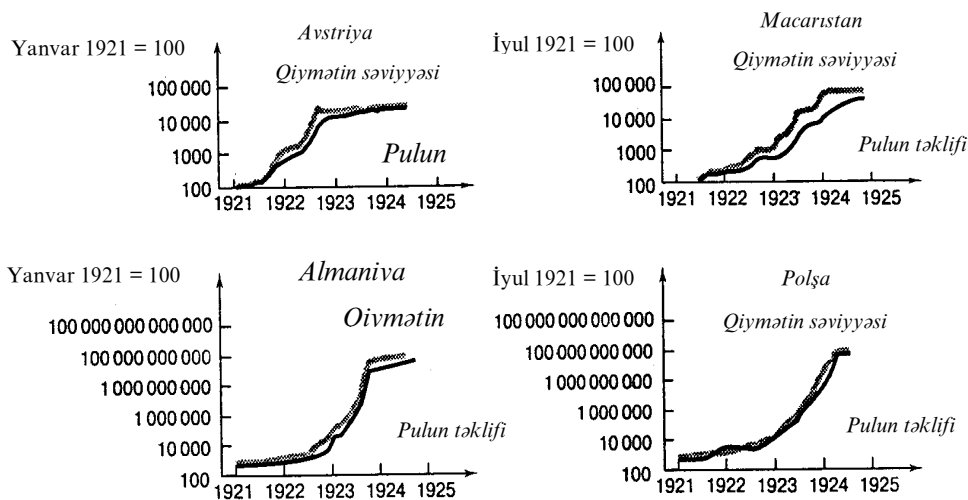
Zəlzələlər ciddi dağıntılara gətirib çıxara bilər, lakin faydalı xarici effektlə müşahidə olunurlar: onlar seysmoloqlar üçün əhəmiyyətli məlumatlar verirlər. Əldə edilən məlumat gələcək fəlakətlər barəsində qabaqcadan xəbər vermək üçün alimlərə yeni nəzəriyyələr hazırlamağa kömək edir. Eyni qaydada hiperinflasiya da pul tədavülü məsələlərini öyrənən iqtisadçılara iqtisadiyyatda bilavasitə pulun rolunu tədqiq etmək üçün məlumatlar verir.

İqtisadiyyatın belə vəziyyəti xüsusilə də ona görə maraqlıdır ki, o qiymətin səviyyəsinin və pul təklifinin əhəmiyyətli dəyişmələri ilə müşahidə olunur. Hiperinflasiya, adətən, ayda 50%-dən yuxarı olan inflyasiyaya deyilir, yəni bir il ərzində qiymətlərin səviyyəsi yüz dəfədən artıq yüksəlir.

Hiperinflasiyanı müşahidə zamanı əldə edilən məlumatlar pulun kəmiyyəti və qiymətin səviyyəsi arasındakı möhkəm əlaqəni göstərir. 27.4-cü şəkildə 1920-ci illərdə hiperinflasiyanın klassik nümunələrini göstərən dörd ölkədə – Avstriya, Macarıstan, Almaniya və Polşada qiymət səviyyəsinin və pul təklifinin qrafikləri verilib. Pul təklifi əyrisinin mailliliyi onun yüksəlişinin sürətini, qiymət səviyyəsi əyrisinin mailliliyi isə

inflyasiya templerini müəyyən edir, həm də nəzərə almaq lazımdır ki, əyri-riğin mailliliyi nə qədər sərtdirsə, onların müəyyən etdikləri xarakteristikaların artım tempi də bir o qədər yüksəkdir.

Nəzərə alın ki, iki dəyişənin qrafiklərinin davranış hərəkəti tamamilə eynidir. İlk etapda pul kəmiyyətinin artımı mülayim xarakterə malikdir, inflyasiya da özünü belə aparır. Lakin müəyyən vaxt ərzində iqtisadiyyatda pulun miqdarı daha tez-tez artmağa başlayır. Təxminən eyni zamanda inflyasiya tempinin hiss ediləcək artımı başlayır. Sonra pulun miqdarı sabilləşəndə, qiymət səviyyəsinin dəyişməsi də yavaşır. Verilən qrafiklər *Ekonomiksin on prinsipindən* birinin çox yaxşı şəklini verir: əgər dövlət həddindən artıq çox pul çap etməyə başlayırsa, inflyasiyanı gözlə.



Şəkil 27.4. Hiperinflyasiya dövründə pulun miqdarının və qiymətlərin dəyişməsinin dörd nümunəsi

İnflyasiya vergisi

Əgər inflyasiyanın səbəbləri bu dərəcədə sadədirsə, onda nə üçün bəzi ölkələrdə hiperinflyasiya baş verir? Başqa sözlə, bu dövlətlərin MB-ları nə üçün o qədər çox pul çap edirlər ki, onların dəyəri də belə son dərəcə tez aşağı düşür?

Göstərilən suallara cavab ondan ibarətdir ki, bu ölkələrin hökumətləri öz xərclərinin ödənilməsinə görə pulun çap edilməsinə əl atırlar. Yolların tikintisi, polis işçilərinin məvaciblərinin verilməsi, qoca və aztəminatlılara yardım üçün xüsusi fondlar yaratmaq vacibdir. Adətən,

onlar vergilərin tutulması hesabına, məsələn, gəlir vergisi və satışa görə vergi, həmçinin dövlət istiqrazlarının buraxılışını həyata keçirməklə əhalidən borc almaq yolu ilə formalaşır. Lakin hərdən hökumətlər öz xərclərini, sadəcə olaraq, zəruri miqdarda pulun buraxılışı hesabına ödəyirlər.

Dövlət öz gəlirlərini çap dəzgahının köməyi ilə artıran zaman, deyirlər ki, o, **inflyasiya vergisini** yığır. Inflyasiya vergisi başqa vergilərə bənzəmir, ona görə ki, o, bilavasitə heç kimin gəliri ilə hesablanmır və onun təsiri gizli formada üzə çıxır. Hökumət artıq miqdarda pul çap etməyə başlayan zaman qiymətlərin səviyyəsi artır, əhalinin pulları isə öz dəyərini itirir. Beləliklə, *pulu olan hər bir kəsə inflyasiya vergisi qoyulur*.

Müxtəlif ölkələrdə inflyasiya vergisinin kəmiyyəti vaxtilə nəzərəcarpacaq dərəcədə dəyişirdi. Son illərdə ABŞ-ın iqtisadiyyatında onun kəmiyyəti olduqca cüzi – bütün dövlət gəlirlərinin 3%-indən az idi. Lakin XVIII əsrin 70-ci illərində təzəcə müstəqillik alan ABŞ konqresi hərbi xərcləri, əsasən, inflyasiya vergisinin köməyi ilə yığılan vəsaitlər hesabına ödəyirdi. Yenicə yaranmış dövlətin hökuməti adi vergilərin yığılması və kreditlərin alınması yolu ilə xəzinənin doldurulması üçün məhdud imkanlara malik olduğundan Amerika əsgərlərinin məvaciblərinin ödənilməsi məsələsinin həllində yeni dollarların çap edilməsi ən sadə üsula çevrildi. Pulun kəmiyyət nəzəriyyəsinin nəticələrinə uyğun olaraq belə siyasətin yekunu inflyasiyanın yüksək tempi oldu: il ərzində qiymətlər 100 dəfədən çox artdı.

Təxminən bütün hadisələrdə hiperinflyasiyanın inkişafı Amerika inqilabı zamanı müşahidə olunmuş ssenariyə uyğun baş vermişdir. Adətən, belə vəziyyətlərdə dövlət yüksək xərclərə, vergilərin aşağı səviyyədə daxil olmasına və vəsaitlərin alınmasında məhdud imkanlara malik olur. Nəticədə hökumət iqtisadi problemlərini çap dəzgahının köməyi ilə həll etməyə cəhd göstərir. Pulun miqdarının xeyli dərəcədə çoxaldılması qiymətlərin kəskin sürətdə artmasına gətirib çıxarır. Dövlət maliyyə islahatlarını həyata keçirməyə başladığı zaman inflyasiyanın aşağı düşməsi baş verir, məsələn, öz xərclərini azaldır və nəticədə inflyasiya vergisinə ehtiyac qalmır.

Fişer səmərəsi

Pulların neytrallıq prinsipinə uyğun olaraq onların miqdarının çoxalması inflyasiyanın templərinin artmasına gətirib çıxarır, lakin iqtisadiyyatın real dəyişənlərinin vəziyyətinə təsir etmir. Pulun miqdarının faiz dərəcəsinə təsirini qiymətləndirmə zamanı bu prinsipin tətbiqinin mühüm nəticəsini əldə etmək olar. Makroiqtisadiyyat üzrə mütəxəssislər üçün faiz dərəcəsi – vacib parametrlərdən biridir, ona görə ki, əmanət və investisiyalar vasitəsilə iqtisadiyyatın indiki və gələcək vəziyyətini bir-birinə bağlayır.

Pulun miqdarı ilə və inflyasiyanın faiz dərəcəsi arasında əlaqəni yaxşı başa düşmək üçün onun real və nominal əhəmiyyətləri arasındakı fərqi yada salaq. *Nominal faiz dərəcəsi* bilavasitə bank tərəfindən təyin edilir. Məsələn, əgər sizin bank hesabınız açılıbsa, vaxt keçdikcə nominal faiz dərəcəsi əmanətinizin artım sürətini göstərəcək. Real faiz dərəcəsi inflyasiyanı nəzərə almaqla nominal faiz dərəcəsini korrektə edir. Başqa sözlə, onun əhəmiyyəti zaman keçdikcə əmanətlərinizin alıcılıq qabiliyyətinin dəyişməsinə göstərir. *Real faiz dərəcəsi* nominal faiz dərəcəsinin və inflyasiya templərinin fərqinə bərabərdir:

$$\text{Real faiz dərəcəsi} = \text{Nominal faiz dərəcəsi} - \text{İnflyasiyanın templəri}$$

Məsələn, əgər bank nominal faiz dərəcəsini illik 7% səviyyəsində təyin edir və inflyasiyanın templəri ildə 3% təşkil edirsə, onda əmanətlərinizin real dəyəri hər il 4% artacaq.

Nominal faiz dərəcəsinin real faiz dərəcəsinin və inflyasiya templərinin cəminə bərabər olmasını göstərmək üçün biz ilkin tənliyi yenidən yazmaqla bilərik:

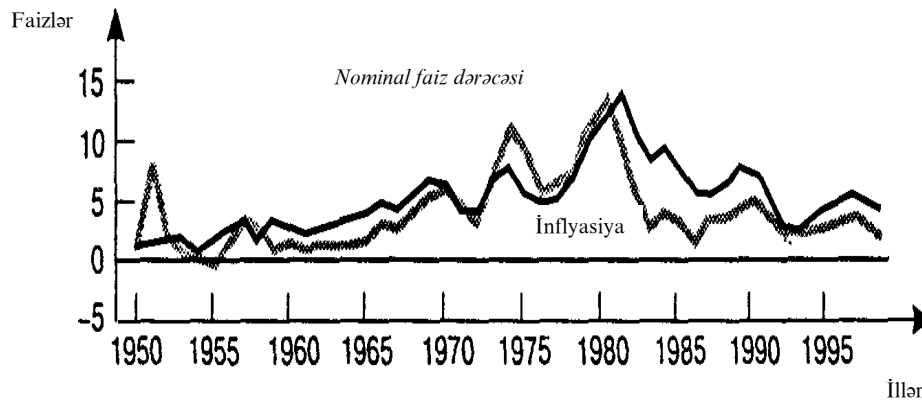
$$\text{Nominal faiz dərəcəsi} = \text{Real faiz dərəcəsi} + \text{İnflyasiyanın templəri}$$

Nominal faiz dərəcəsinin bu cür göstərilməsi ona görə maraqlıdır ki, bu tənliyin sağ və sol hissələrindəki kəmiyyətlərin formalaşmasına müxtəlif qüvvələr təsir edir. Əvvəlki fəsilərdən öyrəndiyimiz kimi, real faiz dərəcəsi borc vəsaitlər bazarındakı tələb və təklifdən asılıdır. Öz növbəsində, pulun kəmiyyət nəzəriyyəsinə uyğun olaraq pul təklifi inflyasiyanın templərini müəyyən edir.

Pul təklifinin artımının faiz dərəcəsinin miqdarına necə təsir etdiyinə nəzər yetirək. Uzunmüddətli dövrdə – pulun neytrallıq prinsipi işə düşən zaman onların miqdarının artması real faiz dərəcəsinin əhəmiyyətinə təsir etmir, ona görə ki, o, real kəmiyyətdir. Nominal faiz dərəcəsinə gəlinə, o, inflyasiya templərinin bütün hərəkətlərini təkrar etməlidir. Beləliklə, MB pulun təklifini çoxaltdıqda *inflyasiyanın templəri* və *nominal faiz dərəcəsi* artır. Nominal faiz dərəcəsinin dəyişikliyinə inflyasiya templərindən asılılığı **Fişer səmərəsi** [təhlil etdiyimiz dəyişənlər arasındakı əlaqəni birinci olaraq tədqiq etmiş iqtisadçı İrvinq Fişerin (1867–1947) adı ilə] adlandırılır.

Fişer səmərəsi nominal faiz dərəcəsinin zamanla dəyişmələrinin başa düşülməsinə açardır. 27.5-ci şəkildə ABŞ iqtisadiyyatındakı 1950-ci ildən başlayaraq nominal faiz dərəcəsinin və inflyasiyanın templərinin dəyişmələri göstərilmişdir. Cədvəl iki dəyişən arasındakı qarşılıqlı əlaqə haqqında əyani məlumat verir. 1950-ci ildən 1980-ci ilə qədərki dövrdə

nominal faiz dərəcəsi inflyasiyanın yüksəlməsi ilə bir vaxtda artırdı. 1980-ci ildən sonra nominal faiz dərəcəsinin azalması baş verirdi, ona görə ki, FES inflyasiyanı nəhayət ki, öz nəzarəti altına götürə bilmişdi.



Şəkil 27.5. ABŞ-da inflyasiya templərinin və nominal faiz dərəcəsinin dəyişməsi

İnflyasiya məsrəfləri

1970-ci illərin sonunda ABŞ-da illik inflyasiya 10%-ə çatdığı zaman qiymətlərin artımı problemi çoxsaylı iqtisadi diskussiyaların əsas mövzusu olmuşdur. Hətta 1990-cı illərdə qiymətin artım templərinin əhəmiyyətli dərəcədə aşağı düşdüyü bir zamanda inflyasiya ictimaiyyətin diqqətini cəlb edən makroiqtisadi göstəricilər arasında qalmaqda davam edirdi. 1996-cı ildə keçirilən bir tədqiqat nəticəsində müəyyən edilmişdir ki, Amerika qəzetlərində istifadə edilən iqtisadi terminlərin «populyarlıq nümayişində» *inflyasiya işsizliyi və əmək məhsuldarlığını* çox geridə qoyaraq birinci yeri tutur.

İnflyasiya özünə diqqət cəlb edir və çoxsaylı diskussiyalar doğurur, ona görə ki, onu ciddi iqtisadi problem kimi dərk edirlər. Amma bu fikir ədalətlidirmi və belədirsə, nəyə görə?

Alıcılıq qabiliyyətinin aşağı düşməsi? – İnflyasiyanı düz başa düşməmək nəticəsində yaranan yanlış fikir

İnflyasiyanın nəyi pisdır, sualına insanların əksəriyyəti onlar tərəfindən qazanılan pulların «alıcılıq qabiliyyətinin aşağı düşməsinə gətirib çıxarır» – cavabını verir. Doğrudan da, qiymətlərin sürətlə artdığı bir şəraitdə sizin

hər dollara əldə edə biləcəyiniz malların miqdarı daim azalır. İnflyasiyanın, doğrudan da həyat səviyyəsinin aşağı düşməsinə səbəb olduğu təsəvvürü yarana bilər. Lakin problemin daha da dərinlən öyrənilməsi belə fikrin yanlış olduğunu görməyə imkan verir. Həqiqətən, qiymətlərin artdığı bir halda alıcılar əldə etdikləri əmtəə və xidmətlərə görə böyük miqdarda pul ödəyirlər, satıcılar isə əmtəə və xidmətlərə görə böyük miqdarda pul əldə edirlər. Amma əksər insanların gəlirinin onlar tərəfindən müxtəlif xidmətlərin satışı hesabına (məsələn, əmək kimi) əmələ gəldiyinə görə gəlir artımı qiymət artımı ilə eyni baş verir. Beləliklə, inflyasiya öz-özlüyündə əhəlinin gəlirlərinin alıcılıq qabiliyyətini aşağı salmır.

İnflyasiyaya olan yanlış münasibət ona əsaslanır ki, insanlar pulun neytrallıq prinsipini dərk etmirlər. Bir il müddətində əməkhaqqı 10% artan fəhlə gəlir artımını onun işdə (əməkdə) göstərdiyi bacarıq və səyinə verilən mükafat hesab edir. 6%-lik illik inflyasiya onun əməkhaqqının artımını 4%-ə qədər azaltdıqda isə, fəhlə hesab edir ki, qanunla ona məxsus olan bir şeydən onu aldadaraq məhrum edirlər. Əslində isə əvvəlki fəsillərdən aydın olmuşdur ki, real gəlirlər fiziki kapital, insan kapitalı, təbii resurslar və istehsal texnologiyalarının səviyyəsi kimi real kəmiyyətlərlə müəyyən edilir. Onlardan fərqli olaraq, nominal gəlirlər qiymət səviyyəsi kimi eyni faktorlarla müəyyən edilir. Ona görə də FES inflyasiya tempini 6%-dən sıfıra qədər endirsə, bizim fəhlənin əməkhaqqının il ərzində artımı 10%-dən 4%-ə qədər azalacaq. Artıq o, qanunla qazandığı pullardan onu məhrum edən inflyasiyadan şikayət edə bilməz, lakin buna baxmayaraq, onun gəlirlərinin artımı da ləngiyir.

Nominal gəlirlərin artımı qiymət artımı ilə bərabər «addımlayırsa», nəyə görə inflyasiya belə bir problemə çevrilir? Bu suala birmənalı cavab yoxdur. Bundan əlavə tədqiqatçılar müxtəlif inflyasiya məsrəflərinin mövcud olduğuna işarə edirlər. Bu inflyasiya xərclərinin hər biri isə pul təklifinin sabit artımının real iqtisadi kəmiyyətlərin vəziyyətinə necə təsir etdiyini göstərir.

«Öyilmiş başmaqlar» effekti

İnflyasiya pul sahiblərinə qoyulan vergilərdən birini ifadə edir. Öz-özlüyündə vergi cəmiyyət üçün əlavə xərclərə gətirib çıxarmır, o, sadəcə olaraq, vəsaitləri ev təsərrüfatlarından dövlətə köçürür. Lakin vergilərin əksəriyyəti onları ödəməkdən boyun qaçıрмаq istəyən vətəndaşların davranışının dəyişməsinə stimül yaradır (8 fəsil). Davranış motivlərinin pozulması isə ümumilikdə ictimaiyyət üçün qaytarılmayan itkilərə səbəb olur. Başqa vergilər kimi, inflyasiya vergisi də qaytarılmayan itkilərlə müşahidə olunur. Ona görə ki, əhali onun ödənilməsindən boyun qaçırmaya cəhd edərək öz məhdud resurslarını boş-boşuna xərcləyir.

İnflyasiya vergisindən boyun qaçıрмаq mümkündürmü? İnflyasiya sizin pul kisənizin içindəkinin real dəyərini aşağı saldığına görə siz

yanınızda az pul olmaqla itkiləri azaltmağa cəhd göstərə bilərsiniz. Bu məsələnin həlli üsulundan biri də çalışıb bank hesabından tez-tez pul çıxarmaqdan ibarətdir. İnflyasiyanın təsiri altında pulun dəyəri gündü-gündən aşağı düşdüyündən onları pul kisəsində saxlamaqdansa, sizə müntəzəm olaraq banka baş çəkərək pulların böyük hissəsini gəlir gətirən bank hesabında saxlamağa imkan verəcək.

Sizin əlinizdə olan pulların miqdarının azalması ilə bağlı olan xərclər «**əyilmiş başmaqlar**» **məsrəfləri** adlanır, ona görə ki, banka müntəzəm başçəkmələr onun müştərilərinin ayaqqabılarının tez sıradan çıxması deməkdir. Əlbəttə, bunu hərfi mənada başa düşmək lazım deyil. Əslində, əlinizdə olan pulların miqdarının azalmasının həqiqi xərcləri buna görə əmələ gələn vaxtın itirilməsindən, əlavə narahatlıqlardan ibarətdir.

«Əyilmiş başmaqlar» məsrəfləri əhəmiyyətsiz görünə bilər. Buna baxmayaraq, onlar son illərdə inflyasiya tempi çox əhəmiyyətsiz olan Amerika iqtisadiyyatında da mövcuddur. İqtisadiyyatı hiperinflyasiya vəziyyətində olan ölkələrdə isə «əyilmiş başmaqlar» məsrəfləri özünü daha qabarıq büruzə verir. Onların təsirini göstərmək üçün biz 1985-ci il 13 avqust tarixli «The Wall Street Journal» qəzetindən bir Boliviya sakininin davranışının təsvirini veririk.

25 mln. peso məbləğində aylıq əmək haqqı alan müəllim Edqar Miranda bir dəqiqə də vaxtını itirmir. Ona görə ki, pesonun dəyəri hər saat azalır. Belə ki, onun həyat yoldaşı dükanları gəzərək lazım olan aylıq düyü və əriştə tədarükünü gördüyü vaxtda E. Miranda qara bazarda əmək haqqının qalıqlarını Amerika dollarına dəyişir.

Cənab Miranda iqtisadiyyatı nəzarət olunmayan inflyasiya vəziyyətində olan ölkədə sağ qalmağın birinci qanununu yaxşı mənimsəyib. Qiymətlərin dəyişməsi elədir ki, onları anlamaq, sadəcə olaraq, çətindir. Məsələn, altı ay müddətində qiymətlər 38000% orta illik sürətlə artdı. Lakin rəsmi məlumatlara görə keçən ilki qiymət artımı 2000% təşkil etdi, bu il isə 8000% səviyyəsində artım gözlənilir, halbuki çoxu bu göstəricilərin xeyli azaldığını hesab edir. Hər halda Boliviya yüksək inflyasiya templi başqa iki ölkəni – İsrail (370%) və Argentinanı (1100%) çox geridə qoydu.

Cənab Miranda öz əməkhaqqını tez dollara çevirə bilməsə, onun əməkhaqqı ilə nə baş verəcək? O, məvacibini aldığı gün bir dolların qiyməti 500000 peso idi, deməli, 25 mln. pesonu 50 dollara dəyişmək olardı. Bir neçə gündən sonra dolların qiyməti artıq 900000 peso idi və müəllimin əmək haqqı isə yalnız 27 dollar təşkil edirdi.

Beləliklə, «əyilmiş başmaqlar» məsrəfləri çox ciddi ola bilər. İnflyasiya templərinin yüksək olduğu bir vaxtda cənab Miranda pulları milli valyutada saxlamaq kimi israfçılığı özünə rəva bilməzdi. Əksinə, o, onları tez bir zamanda malların alınmasına xərcləməli və ya daha etibarlı əmanət vasitəsi olan Amerika dollarına çevirməlidir. Cənab Mirandanın

əlində olan pulların miqdarını azaltmağa sərf etdiyi vaxt və səylər onun fərdi resurslarının boş yerə xərcləndiyini göstərir. Əgər MB-nin pul-kredit siyasəti aşağı inflyasiyanı təmin etsəydi, cənab Miranda əməkhaqqını peso ilə saxlayaraq, öz gücünü və vaxtını daha böyük səmərə ilə özünə və ailəsinə sərf edərdi. Axırda qeyd etmək lazımdır ki, bu məqalədən sonra dövlətin sərt maliyyə siyasəti sayəsində Boliviya inflyasiya xeyli aşağı düşdü.

«Menyu» məsrəfləri

Firmaların əksəriyyəti öz məhsullarının qiymətlərini heç də hər gün dəyişmir. Əksinə, çox vaxt onlar qabaqcadan malların qiymətləri haqqında elan verir və həftələr, aylar və hətta illər ərzində onları dəyişilməz vəziyyətdə saxlayırlar. Tədqiqatlar göstərir ki, orta Amerika firması qiymətləri ildə bir dəfə dəyişir.

Belə siyasət onunla bağlıdır ki, firma mallarının qiymətlərinin dəyişməsi əlavə xərclər tələb edir. Bu cürə xərclər «menyu» məsrəfləri adlandırılır. Bu termin iqtisadiyyata restoran təcrübəsindən gəlmişdir. Çünki yeni menyunun çapı əlavə xərclərə gətirib çıxarır. Yeni preyskurant və kataloqların hazırlanma dəyəri, onların diler və alıcılara göndərilməsi, qiymətlərin artması haqqında qərarın qəbulu ilə bağlı xərclər və qıcıqlandırılmış alıcılara izah edilməsinə sərf olunan vaxt və güc «menyu» məsrəflərinə daxildir.

İnflyasiya firmaların məcburi məruz qaldıqları «menyu» məsrəflərini artırır. İnflyasiyanın aşağı templəri ilə səciyyələnən, müasir Amerika iqtisadiyyatında hər il qiymətlərin artması sualı – kompaniyaların çoxusunun işgüzar strategiyasının adi elementidir. Lakin yüksək inflyasiya şəraitində belə yanaşma qəbul edilməzdir. Məsələn, hiperinflyasiya zamanı firmalar öz qiymətlərini ildə bir və ya bir neçə dəfə dəyişməlidirlər.

Nisbi qiymətlərin dəyişkənliyi və resursların səmərəsiz yerləşdirilməsi

Zənn edək ki, restoranın sahibi yanvarda yeni qiymətlərlə menyuyu çap edir və onları ilin sonuna kimi dəyişilməz saxlayır. İnflyasiya olmadığı zaman restorandakı nisbi qiymətlər, yəni başqa malların qiymətləri vasitəsilə ifadə edilmiş yeməklərin qiyməti bütün il ərzində dəyişilmir. İnflyasiyanın sürəti ildə 12% təşkil edərsə, restoranın nisbi qiymətləri avtomatik olaraq hər ay 1% aşağı düşəcək. Restoran qiymətləri yeni menyunun çıxışından sonra ilk aylarda nisbətən yüksək, ilin sonunda isə nisbətən aşağı olacaqdır. Nə qədər ki inflyasiyanın templəri yüksək olacaq, o qədər də nisbi qiymətlərin dəyişikliklərinin diapazonu geniş olacaqdır. Beləliklə, restoranda qiymətlər ildə yalnız 1 dəfə dəyişəcəksə, inflyasiya, nisbi qiymətlərin menyunun vaxtaşırı təzələnməsi nəticəsində olduğundan daha böyük məstəbda dəyişilməsinə gətirib çıxarar.

«Nə olsun ki?» – deyə siz maraqlanarsınız. İş ondadır ki, bazar iqtisadiyyatında məhdud resursların bölüşdürülməsi nisbi qiymətlərə uyğun həyata keçirilir. Bu və ya digər əmtəə və xidmətlərin əldə edilməsi haqqında qərar qəbul edərkən istehlakçılar bu və ya digər məhsulların qiymət və keyfiyyətini müqayisə edirlər. İstehlakçı seçimi müxtəlif firma və müəssisələr arasında məhdud istehsal amillərinin bölüşdürülməsini müəyyən edir. Əgər inflyasiya nisbi qiymətlərin dəyişməsinə gətirib çıxarırsa, istehlakçılar təhrif olunmuş məlumat əsasında qərarlar qəbul edirlər və buna görə də resursların ən yaxşı bölüşdürülməsində bazar iqtisadiyyatının imkanları azalır.

İnflasiya vergisinin doğurduğu təhriflər

Demək olar ki, bütün vergilər insanların davranış stimulumun təhrifinə gətirib çıxarır və onları adət etdikləri davranış tərzini dəyişməyə vadar edir. Bunun nəticəsində resursların bazar bölgüsünün effektivliyi aşağı düşür. İnflyasiya şəraitində bəzi vergilərin fəaliyyəti xüsusi aktualıq kəsb edir. Problemin kəskinliyi onunla şərtlənir ki, çox vaxt bu faktor vergi qanunlarını tərtib edənlərin nəzərindən qaçır.

Vergi qanunvericiliyini öyrənən iqtisadçılar bu nəticəyə gəliblər ki, inflyasiya əmanətlərin verdiyi gəlirlərə vergiqoymanın faktiki güclənməsinə gətirib çıxarır.

İnflyasiyanın yığma stimulu necə aşağı saldığına bir misal kimi kapitalın artımı ilə bağlı vergi kodeksinin gəlirlərə (yəni aktivlərin alındığı qiymətləri üstələyən satış qiymətlərindən olan gəlirlərə) olan yanaşmasını göstərmək olar. Təsəvvür edin ki, 1980-ci ildə siz əmanətinizin bir hissəsini *Microsoft* Korporasiyasının aksiyasını 10 dollara əldə etmək üçün istifadə etdiniz və 2000-ci ildə həmin aksiyanı 50 dollara satdınız. Mövcud vergiqoyma qaydasına müvafiq olaraq sizin kapitalın artımından 40 dollar təşkil edən gəliriniz gəlir vergisi ödənilən ümumi məbləğə daxil edilməlidir. Amma təsəvvür edin ki, 1980-ci ildən 2000-ci ilə qədər qiymətlərin ümumi səviyyəsi iki dəfə artıb. Ona görə də 1980-ci ildə sizin tərəfdən qoyulmuş 10 dollar, onların alıcılıq qabiliyyətinin yenidən hesablanması nəzərə alındıqda, 2000-ci ildə 20 dollara ekvivalentdir. Siz öz səhminizi 50 dollara satdıqda sizin real gəliriniz yalnız 30 dollar təşkil edir. Lakin vergi kodeksi inflyasiyanı nəzərə almır və sizi 40 dollar məbləğində olan gəlirdən vergi ödəməyə borclu edir. Beləliklə, inflasiya kapitalın artımından olan gəlirin miqdarının şişirdilməsinə gətirib çıxarır və bu növ gəlirlərdən vergiqoymanı əsassız çoxaldır.

Başqa misal əmanətlər üzrə faiz gəlirinə vergiqoymaya aid edilir. Gəlir vergisi nominal faiz dərəcəsi ilə hesablanmış əmanətlərdən alınan gəlirlərdən tutulur. Halbuki nominal dərəcənin bir hissəsi, sadəcə olaraq, inflyasiyadan yaranan itkilərə verilən kompensasiyadır. 27.1-ci cədvəldə

verilən miqdari nümunəni gözdən keçirək. Orada İqtisadiyyat 1 və İqtisadiyyat 2 kimi qeyd olunan, hər birində gəlir vergisinin dərəcəsi 25% təşkil edən iki iqtisadiyyatın müqayisəli məlumatları təhlil edilir. İqtisadiyyat 1-də inflyasiya yoxdur, real və nominal faiz dərəcəsi isə 4%-ə bərabərdir. Bu şəraitdə İqtisadiyyat 1-də 25%-lik gəlir vergisi real faiz dərəcəsinə 4%-dən 3%-ə endirəcək. İqtisadiyyat 2-də real faiz dərəcəsi, həmçinin 4%-ə bərabərdir, lakin inflyasiyanın tempi 8% təşkil edir. Fişer effektivə uyğun olaraq nominal faiz dərəcəsi 12%-ə çatacaq. Çünki gəlir vergisi haqqında qanun bu 12%-i gəlir kimi qəbul edir və dövlət ondan 25%-i öz xeyrinə götürür. Nəticədə verginin ödənilməsindən sonra nominal faiz dərəcəsi 9%-ə, real isə 15%-ə qədər aşağı düşəcək. Beləliklə, 25%-lik gəlir vergisi zamanı İqtisadiyyat 1-də real gəlir faizi 4%-ə, İqtisadiyyat 2-də isə yalnız 1%-ə bərabərdir. Vergilərin ödənilməsindən sonra real faiz gəlirlərinin kəmiyyəti vəsaitlərin əmanətlərə yönəldilməsində əsas stimulaşdırıcı faktorlardan inflyasiyasız İqtisadiyyat 2-də əmanətlərin cazibəliyi inflyasiyalı İqtisadiyyat 1-dən yüksəkdir.

Cədvəl 27.1.

Əmanətlərə vergi qoyulmasına inflyasiyanın təsiri

	İqtisadiyyat 1 (qiymətlər stabildir), %	İqtisadiyyat 2 (inflyasiya), %
Real faiz dərəcəsi	4	4
İnflyasiyanın templəri	0	8
Nominal faiz dərəcəsi (Real faiz dərəcəsi + İnflyasiyanın templəri)	4	12
Verginin 25%-ini ödədikdə faiz dərəcəsinin aşağı düşməsi ($0,25 \times$ Nominal faiz dərəcəsi)	1	3
Vergini ödədikdən sonra nominal faiz dərəcəsinin mənası ($0,25 \times$ Nominal faiz dərəcəsi)	3	9
Vergini ödədikdən sonra real faiz dərəcəsi (Vergini ödədikdən sonra nominal faiz dərəcəsi – İnflyasiyanın templəri)	3	1

Kapitalın artımından nominal gəlirə və əmanətlər üzrə nominal faiz dərəcəsinə vergilər əhəlinin gəlirlərinə vergi qanunvericiliyinin və inflyasiyanın birgə təsirinin yalnız iki nümunəsini təşkil edir. Lakin bir çox başqa şeylər də mövcuddur. İnflyasiyanın təsirindən yaranan vergiqoymanın faktiki artmasına görə və qiymətlərin artımının yüksək tempinin saxlanmasıyla əmanətlərin əhəli üçün cazibəliliyi azalır. Eyni zamanda əmanətlər öz növbəsində iqtisadi artımın mühüm təşkil edənlərindən olan əsas investisiya resurslarıdır. Beləliklə, inflyasiya əmanətlərdən alınan gəlirlərə vergiqoymanın faktiki yüksəlməsinə gətirib çıxardığından o uzunmüddətli iqtisadi yüksəlişin sürətini məhdudlaşdırır. Lakin qeyd

etmək lazımdır ki, iqtisadçılar arasında bu təsirin dərəcəsi barədə razılıq yoxdur.

Əlbəttə, inflyasiyanın tam aradan qaldırılmasından başqa problemin digər həlli yollarından biri də vergilərin indeksləşdirilməsidir. Başqa sözlə, vergi qanunları inflyasiyanın təsirini nəzərə almaqla dəyişilməlidir. Məsələn, kapital artımından gəlirlərə vergi qoyulması nəticəsində qanun, aktivlərin əldə edilməsi qiymətinin hesablanması üçün, düzəliş əmsalının istifadəsini nəzərə ala bilərdi. Beləliklə, vergi yalnız real gəlirlərdən yığılardı. Əmanətlərdən alınan faiz gəlirlərini nəzərdən keçirərkən dövlət sadəcə inflyasiya itkilərini kompensasiya edən hissəni vergiqoymadan çıxmaq şərtilə vergini yalnız real faiz gəlirlərinin məbləğindən hesablaya bilərdi. Müəyyən dərəcədə ABŞ vergi qanunlarına indeksləşdirmə anlayışı daxil edilib. Məsələn, gəlirin səviyyəsi, vergi dərəcələrinin dəyişməsinə səbəb olan İQİ dəyişikliyi nəzərə alaraq, hər il yenidən hesablanır. Lakin kapitalın artımından olan gəlirə və əmanətlərdən faiz gəlirinə vergilər, hələ ki, indeksləşdirilməyib.

İdeal həyatda vergi qanunları elə olmalıdır ki, hər hansı fərdin səliqəli vergiverən olmaq sayına inflyasiya təsir göstərməsin. Təəssüflər olsun ki, bizim yaşadığımız dünyada vergi qanunları mükəmməl deyildir. İndeksleşmənin istifadə sferasının genişlənməsi, ola bilsin ki, özünü doğruldur, lakin o, çoxlarının həddən artıq dolaşq hesab etdikləri vergi kodeksinin mütləq mürəkkəbləşməsinə gətirib çıxaracaq.

Səhvlər və anlaşılmazlıqlar

Təsəvvür edin ki, biz ictimai rəyin araşdırılmasını aparmışıq və bu zaman belə bir sual vermişik: «Əgər bu il 1 metrin uzunluğu 100 sm-ə bərabərdisə, onda, sizin fikrinizcə, gələn il o nə qədər ola bilər?». Görünür, bu sualı ciddi qəbul edənlər cavab verərlər ki, 1 metrin uzunluğu əvvəlki kimi 100 sm təşkil edəcək. Ona görə ki, onun dəyişilməsi həyatın mənasız çətinləşdirilməsinə gətirəcək.

İnflyasiya problemi ilə belə bir nəticənin nə kimi əlaqəsi var? Yada salaq ki, qiymətlərin müəyyən edilməsi və öhdəliklərin qeydə alınması üçün pullar dəyər ölçüsü kimi istifadə olunur. Başqa sözlə, pul elə bir ölçüdür ki, onun əsasında iqtisadi sövdələr həyata keçirilir. MB-nin fəaliyyəti Standartlar Bürosunun fəaliyyətini xatırladır. Ona görə ki, bu iki təşkilat istifadə etdiyimiz ölçü vahidlərinin etibarlılığını təmin etməlidir. Pul təklifini artırıqda və beləliklə, inflyasiyaya səbəb olduqda MB dəyər ölçüsünün real qiymətini dəyişir.

İnflyasiyaya görə əmələ gələn səhvlər və narahatlıqların dəyərini qiymətləndirmək çox çətinidir. Biz müzakirə etmişdik ki, inflasiya zamanı vergi kodeksi əhalinin real gəlirlərini düzgün müəyyən etmir. Belə bir qaydada daima dəyişən qiymətlər şəraitində mühasiblər də firmaların

gəlirlərini düzgün qiymətləndirmirlər. Madam ki, dollar ayrı-ayrı vaxtlarda müxtəlif dəyərlərə malikdir, şirkətin gəlirlərinin hesablanması – onun gəlir və xərcləri arasındakı fərqlər – inflyasiyalı iqtisadiyyatda çox mürəkkəb bir məsələdir. Ona görə də müəyyən mənada inflyasiya investorlara imkan vermir ki, zəif rəqiblər fonunda daha gəlirli şirkətləri görsünlər. Bu da öz növbəsində əmanətlərin müxtəlif növ investisiyalara yönəldilməsi ilə bağlı maliyyə bazarlarının fəaliyyətini çətinləşdirir.

Gözlənilməz inflyasiya xərclərinin xüsusi növü: sərvətlərin sərbəst yenidən bölgüsü

Biz sabit və gözlənilən xarakterli inflyasiyanın xərclərini müzakirə etmişdik. Lakin xərclərin daha bir növü mövcuddur ki, onun əmələ gəlməsi sürpriz ola bilər. Inflyasiyanın gözlənilməz hərəkəti ayrı-ayrı adamlar arasında vəsaitlərin elə bir yenidən bölgüsünə gətirib çıxara bilər ki, onların real xərclərlə heç bir əlaqəsi olmasın. Çünki iqtisadiyyatda alınmaların çox növü pul şəklində müəyyən olunur.

Bir misalı nəzərdən keçirək. Fərz edək ki, Sem Styudent kollecdəki təhsil haqqını ödəmək üçün bankdan 10 il müddətinə illik 7% olmaqla 20000 dollar borc götürür. 10 ildən sonra Sem banka 40000 dollar qaytarmalıdır. Onun borcunun real dəyəri qarşıdakı 10 illiyin inflyasiya səviyyəsindən asılıdır. Əgər iqtisadiyyatda hiperinflyasiya baş verərsə, hesab etmək olar ki, Semin bəxti gətirdi. Belə halda məvacib və qiymətlər o qədər artacaq ki, onun 40000 dollar borcunun dəyəri bizim günlərdəki bir ovuc xırda pulların dəyərində bərabər olacaqdır. Əksinə, əgər iqtisadiyyatda deflyasiya baş verərsə, məvacib və qiymətlər enəcək və Sem üçün 40000 dollar borcunun ödənilməsi onun əvvəllər zənn etdiyindən daha çətin məsələ olacaq.

Bu misallar göstərir ki, qiymətlərin gözlənilməz sıçrayışları borc alan və borc verənin maddi vəziyyətini necə dəyişə bilər. Hiperinflyasiya nəticəsində Sem bankın hesabına daha da varlanacaq, çünki borcunu dəyəri dəfələrlə azalan dollarla qaytaracaq. Deflyasiya Semin hesabına banka zənginləşməyə imkan verəcək. Ona görə ki, o, borcunu artmış dəyərin pul vahidləri ilə qaytarmağa məcbur olacaq. Inflyasiya gözlənilən olduqda borc üzrə nominal faiz dərəcəsinin təyin edilməsində həm bankın, həm də Semin onun miqdarını nəzərə almağa imkanı olacaq (Fişer səmərəsini yada salın). Əgər qiymətlərin dəyişməsinə qabaqcadan görmək mümkün olmursa, onda hər iki tərəf risk edir.

Inflyasiyanın gözlənilməz hərəkətindən yaranan belə xərcləri başqa bir fakt ilə birgə təhlil etmək vacibdir. Onun mahiyyəti ondan ibarətdir ki, inflyasiya xüsusilə dəyişkən və elə hallarda qeyri-sabit olur ki, onun tempi çox yüksəkdir. Müxtəlif ölkələrdəki şəraitin təhlili əsasında belə bir vəziyyətin düzgün olmasına əmin olmaq olar. Harada ki inflyasiya templəri

aşağıdır (məsələn, Almaniyada XX əsrin axırlarında) onların dəyişiklikləri cüzi xarakter daşıyır. Əksinə, bəzi Latın Amerikasına ölkələrində harada ki inflyasiya yüksəkdir, qiymətlərin hərəkət tərzində son dərəcədə qeyri-sabitliyi ilə fərqlənir. Tarixdə yüksək və həm də ki, sabit inflyasiyası olan iqtisadiyyat nümunəsi mövcud deyildir. Inflyasiyanın səviyyəsi və onun sabitliyi arasındakı qarşılıqlı əlaqə xərclərin daha bir növünün mövcudluğunu göstərir. Onların mənası ondan ibarətdir ki, pul-kredit siyasəti qiymətlərin artımının yüksək templərinə yönələn ölkələrdə, adi inflyasiya xərclərindən başqa qiymətlərin gözlənilməzliyi ilə bağlı olan pul vəsaitlərinin təsadüfi yenidən bölgüsü müşahidə olunur.

Nəticə

Beləliklə, biz inflyasiyanın yaranma səbəblərini və onun xərclərini gözdən keçirdik. Inflyasiyanın əsas səbəbi pul miqdarının artımından ibarətdir. MB dövrünə böyük miqdarda pul buraxanda onların dəyəri azalmağa başlayır. Qiymətlərin sabit saxlanması üçün dövlətin MB-ı pul təklifini ciddi nəzarət altında saxlamalıdır.

Inflyasiya məsrəflərini – «əyilmiş başmaqlar» məsrəflərini, «menyu» məsrəflərini, nisbi qiymətlərin yüksək dəyişkənliyini, vergi öhdəliklərinin əsassız dəyişikliklərini, anlaşılmazlıqların və səhvlərin əmələ gəlməsini, maliyyə resurslarının yenidən sərbəst bölgüsünü – həmişə birbaşa düzgün ölçmək mümkün deyil. Bu məsrəflər əhəmiyyətliymi? Bütün iqtisadçıların fikrincə, hiperinflyasiya şəraitində bu sualın cavabı müsbət olacaq. O ki qaldı inflyasiyanın mülayim templəri zamanı xərclərin kəmiyyətinə, məsələn, qiymətlərin bir ay müddətində 10%-dən çox artmadığı bir vaxtda mütəxəssislərin fikirləri fərqlənir.

Biz inflyasiya ilə bağlı əsas məsələlərə toxunsaq da, bu mövzunun müzakirəsini bitmiş saymaq olmaz. FES pulun kəmiyyət nəzəriyyəsinə tam uyğun olaraq pul miqdarının artım tempini məhdudlaşdırdıqda qiymətlərin artım tempi yavaşır. Lakin iqtisadiyyatda inflyasiyanın templəri aşağı düşdükdə monetar dəyişikliklər məşğulluğun və istehsalın vəziyyətinə mənfi təsir göstərməyə başlayır. Ona görə də uzunmüddətli dövrdə pul-kredit siyasəti neytral olsa da, qısamüddətli dövrdə o real iqtisadi kəmiyyətlərin vəziyyətinə əhəmiyyətli təsir göstərir. Inflyasiyanın səbəbləri və məsrəfləri haqqında anlayışımızı inkişaf etdirmək üçün biz bu hadisənin tədqiqatı ilə növbəti fəsillərdə məşğul olacağıq.

X HİSSƏ

**AÇIQ İQTİSADIYYATIN
MAKROİQTİSADI TƏHLİLİ**

Fəsil 28**AÇIQ İQTİSADİYYAT: ƏSAS ANLAYIŞ**

Gənc amerikalı kolleci qurtardıqda və avtomobil almaq qərarına gəldikdə o, yəqin ki, «Ford» və «Toyot»un son modelləri arasında seçim edəcəkdir. Onun yay tətili başladıqda o, onu Floridanın çimərliklərində və yaxud Meksikada keçirəcək. Gənc adam (insan) işə başladıqda və yığım forması haqqında qərar qəbul etdikdə ola bilsin amerikalı kompaniyalarının səhmlərini alan qarşılıqlı fond və xarici firmaların səhmləri üzrə ixtisaslaşmış pay fondu arasında seçim edəcəkdir. Bütün gətirilmiş misallarda gənc adam yalnız amerikalı sayacağı deyil və həm də dünya iqtisadiyyatı səviyyəsində iş görən şəxsdir.

Açıq beynəlxalq ticarətin sərfəli olması bəllidir, belə ki, o, insanlara onların daha yaxşı hazırladıqlarını istehsal və bütün dünyada çox böyük miqdarda istehsal olunan əmtəə və xidmətləri istehlak etməyə imkan verir. İqtisadiyyatın on prinsiplərindən birində deyilir ki, ticarət onun hər bir iştirakçısına xeyir gətirir (fəsil 1). 3 və 9-cu fəsillərdə biz müxtəlif ölkələrin əhalisinə verilən nemətlərlə ətraflı tanış olmuşduq.

Makroiqtisadiyyatla bizim ilk tanışlığımız zamanı biz müxtəlif ölkələrin iqtisadiyyatının beynəlxalq qarşılıqlı fəaliyyət aspektlərinə toxunmadıq. Makroiqtisadiyyatın çoxlu problemi üçün bu kimi problemlər ikinci dərəcəli olur. Məsələn, kitabın əvvəlki fəsillərində işsizliyin təbii səviyyəsi və inflyasiyanın səbəbləri müzakirə olunanda biz beynəlxalq ticarətin təsirini nəzərə almamışıq. Çox hallarda tədqiq olunan prosesləri sadələşdirmək üçün alimlər **qapalı iqtisadiyyat**, daha doğrusu, əmtəə və xidmətlərin beynəlxalq mübadiləsində iştirak etməyən iqtisadiyyat anlayışından istifadə edir.

Lakin bəzi yeni problemlər **açıq iqtisadiyyatın**, daha doğrusu, dünyanın müxtəlif ölkələri ilə beynəlxalq ticarətdə və beynəlxalq maliyyə münasibətlərində iştirak edən iqtisadiyyatın öyrənilməsinə tələb edir. Bu və sonrakı fəsillər sizə açıq iqtisadiyyatın makroiqtisadi aspektləri haqqında məlumat verəcək. Biz fəslə dünya bazarlarında açıq iqtisadiyyatın davranışını təsvir edən əsas anlayışların müzakirəsi ilə başlayırıq. Yəqin ki, qəzet məqalələrində və yaxud xəbərlər buraxılışlarında siz ixrac, idxal, ticarət balans və mübadilə kursu kimi anlayışlarla rastlaşmışsınız. Bizim birinci vəzifəmiz – bu terminlərin mənasını başa düşməkdir. Növbəti

fəsildə biz model işləyib hazırlayacağıq, onun köməyilə onlara və müvafiq dövlət siyasətinə təsir edən amilləri izah edəcəyik.

Əmtəələrin və kapitalların beynəlxalq axını

Açıq iqtisadiyyatın digər ölkələrin iqtisadiyyatı ilə qarşılıqlı fəaliyyəti iki yolla baş verir: dünya əmtəə bazarlarında əmtəə və xidmətlər alqısı və satqısı yolu ilə və dünya maliyyə bazarlarında maliyyə resurslarının alqısı və satqısı yolu ilə. Bu bölmədə biz bu proseslərlə tanış olacağıq və onların qarşılıqlı fəaliyyətinə baxacağıq.

Əmtəələrin axını: ixrac, idxal və xalis ixrac

İxrac—ölkə daxilində istehsal olunan və xaricə satılan əmtəə və xidmətlərdir, **idxal** isə—ölkənin daxili bazarında satılan xarici kompaniyaların əmtəə və xidmətləridir (fəsil 3). Amerikan *Boeing* təyyarəqayırma korporasiyası tərəfindən hazırlanmış və fransız *Air France* təyyarə kompaniyası tərəfindən alınmış təyyarə-layner Amerikan ixracının və fransız idxalının bir hissəsi olur. İsveçrənin Volvo kompaniyası tərəfindən buraxılan və amerika bazarında satılan avtomobillər İsveçrənin ixracına və ABŞ-in idxalına aiddir.

Xalis ixrac—ixrac dəyərilə idxal dəyəri arasındakı fərkdir. Boeing korporasiyasının təyyarə-layner satışı ABŞ-in xalis ixrac göstəricisini artırır, İsveç avtomobillərinin alışı isə onu azaldır. Çünki ölkənin xalis ixracı, onun dünya bazarlarında əsasən satıcı və yaxud alıcı olduğunu göstərir. Xalis ixrac həm də **ticarət balans**ı adlanır. İxrac və idxal arasındakı müsbət fərq, ölkənin xaricdən aldığından xarici bazarda əmtəə və xidmətləri daha çox satdığını göstərir. Bu halda ölkə **aktiv ticarət balans**ı **saldosuna** malik olur. Əgər xalis ixrac mənfi kəmiyyətdirsə, daha doğrusu, idxal ixracdan artıqdırsa, deməli, ölkə xaricə əmtəə və xidmətləri xaricdən aldığından az satır. Bu halda deyirlər ki, **ticarət balans**ı **passiv saldodur** və yaxud **xarici ticarət defisitliyi** var. Xalis ixrac sıfıra bərabər olanda, yəni ixrac eynilə idxala bərabər olanda deyirlər ki, ölkə **netto balans**a malikdir.

Növbəti fəsildə biz xarici ticarət kəsinin əmələ gəlməsini izah edən nəzəriyyələrlə tanış olacağıq. Lakin artıq indi ixrac, idxal və xalis ixraca aşağıdakı amillərin təsir etdiyini zənn etmək olar:

- istehlakçıların ölkə və idxal əmtəələrinə üstünlük verməsi;
- ölkə daxilində və xaricdə əmtəələrin qiymətləri;
- ölkə valyutasının xarici valyutaya nisbətən mübadilə kursunun əhəmiyyəti;
- əmtəələrin bir ölkədən digərinə daşınmasına çəkilən xərclər;
- dövlətin xarici ticarət siyasəti.

Vaxtaşırı bu amillərin əhəmiyyəti dəyişər ki, bu da xarici ticarətin həcmində öz əksini tapır.



«Bağışlayın, biz avtomobil alışı barədə deyil, Yaponiya ilə ticarətdə defisitdən necə qurtulmaq barədə danışırıq»

Kapitallar axını: xalis xarici investisiyalar

İndiyə qədər biz açıq iqtisadiyyatın iş görən şəxslərinin davranışına yalnız əmtəələr və xidmətlərin dünya bazarlarında baxdıq. Amma onlar dünyanın maliyyə bazarlarının fəaliyyətində də iştirak edirlər. Belə ki, 20 min dollara malik ABŞ sakini bu pula *Toyota* kompaniyasının avtomobilini və yaxud bu kompaniyanın səhmlərini almaq imkanına malikdir. Birinci sövdələşmə əmtəələrin, ikinci isə kapitalların axını ilə əlaqədar olacaq.

Xalis xarici investisiyalar anlayışı rezidentlər tərəfindən alınan xarici aktivlərin dəyər ilə xaricilər tərəfindən alınan ölkə aktivlərinin dəyərinin fərqi ilə müəyyən olunur. ABŞ vətəndaşı Meksikanın *Telmex* telefon kompaniyasının səhmlərini alanda, bu sövdələşmə onun ölkəsinin xalis xarici investisiyalar göstəricisini artırır. Yaponiya vətəndaşı amerikanın dövlət istiqrazlarını alanda, onun alışı ABŞ-ın xalis xarici investisiyalar göstəricisinin azalması deməkdir.

Yadda saxlayın ki, xarici investisiya iki növdə olur. *McDonalds* kompaniyasının Moskvada açdığı tez yemə restoranı – *birbaşa xarici investisiyalara* misaldır, amerikalıların Rusiya kompaniyalarının səhmlərinin alışı isə *portfel xarici investisiyalara* misaldır. Birinci halda amerikan mülkiyyətçisi bilavasitə öz aktivlərini idarə edir, ikinci halda o, daha çox passiv rol oynayır. Lakin hər bir halda ABŞ sakini başqa ölkədə olan

əmlak alır, deməli, bu sövdələşmələrin hər biri xalis amerikan xarici investisiyalarının artımına gətirib çıxarır.

Biz xalis xarici investisiyalar nəzəriyyələri ilə sonrakı fəsildə tanış olacağıq, hələlik isə qısaca olaraq onlara mühüm təsir göstərən bir qism amillərə baxaq:

- xarici aktivlər üzrə real faiz dərəcəsinə;
- daxili aktivlər üzrə real faiz dərəcəsinə;
- xarici aktivləri almağın iqtisadi və siyasi riskinə;
- xarici investorlar haqqında dövlət siyasətinə.

Təsəvvürünüzdə Meksikanın dövlət istiqrazını və yaxud ABŞ-ın dövlət istiqrazını alıb-almaması sualına cavab tapmağa çalışan amerikalını gətirin (yada salaq ki, istiqraz özlüyündə faktiki olaraq borc öhdəliyidir). ABŞ-dan olan investor hər iki istiqraz üzrə ödənilən real faiz dərəcəsinə müqayisə etməlidir. Təklif olunan gəlir nə qədər çox olarsa, pul qoymaq bir o qədər cəlbədicə görünür. Lakin bu amillə yanaşı, dövlət tədiyyə qabiliyyətində olmadıqda (yəni faiz gəlirini və yaxud borcun əsas məbləğini qabaqcadan təyin edilmiş müddətə ödəyə bilmədikdə), riskə də diqqət yetirmək lazımdır. Həmçinin xarici investorların fəaliyyətinə olan məhdudiyyətlər ehtimalını da nəzərə almaq lazımdır. Bunu meksikan hökuməti artıq tətbiq etmiş və ya gələcəkdə bəlkə qəbul etdi.

Xalis ixracın və xalis xarici investisiyaların bərabərliyi

Biz öyrəndik ki, açıq iqtisadiyyatın yerdə qalan dünya ilə qarşılıqlı fəaliyyəti iki üsulla – əmtəə və xidmətlərin dünya bazarı və dünya maliyyə bazarları ilə baş verir. Xalis ixrac və xalis xarici investisiya bu bazarlarda qeyri-sabitlik tədbirlərini ifadə edir. Xalis ixrac və idxal arasında fərqi xalis xarici investisiya isə – iqtisadiyyatın rezidentlərinin aldıkları xarici aktivlərin dəyəri və xaricilərin aldıkları iqtisadiyyatın daxili aktivlərinin dəyəri arasındakı uyğunsuzluğu ölçür.

Mühüm, lakin bu göstəricilərin ilk baxışda aydın olmayan nəticəsi ondan ibarətdir ki, bütövlükdə iqtisadiyyat üçün xalis xarici investisiya (NFI) həmişə xalis ixraca (NX) bərabər olur.

$$NFI = NX$$

Bu tənliyin ədalətliliyi iqtisadiyyatda hər bir sövdələşmənin onun sağ və sol hissəsinə eyni dərəcədə təsir etməsilə müəyyən olunur, yəni bizim tənlik bərabərdir.

Bərabərliyin ədalətliliyinə inanmaq üçün misala baxaq. Hesab edək ki, Amerikanın *Boeing* təyyarəqayırma korporasiyası yapon təyyarə korporasiyasına bir neçə təyyarə satır və ondan iyenlə müəyyən məbləğ pul alır. Ona diqqət yetirin ki, hər iki hadisə eyni vaxtda baş verir. ABŞ xaricə öz məhsulunun (təyyarə) bir hissəsini satmışdı, daha doğrusu, ölkənin xalis

ixrac göstəricisi artmışdı. Bununla ABŞ xarici aktiv (yapon iyni) alır, bu xalis xarici investisiyalar göstəricisini yüksəldir.

Lakin *Boeing* çox ehtimal ki, müqavilənin yerinə yetirilməsi nəticəsində əldə etdiyi iyni saxlamayacaqdır, yapon valyutası ilə hər bir növbəti sövdələşmə xalis ixrac və xalis xarici investisiyaların bərabərliyini saxlayar. Məsələn, *Boeing* iyni qarşılıqlı fond da dollara dəyişir, qarşılıqlı fonda məişət elektronikasının böyük istehsalçısı olan Yaponiyanın *Sony* kompaniyasının səhmlərini almaq üçün yapon valyutası lazımdır. Bu halda xalis ixrac (təyyarələrin satışı) qarşılıqlı fondun (*Sony* səhmlərini alan) xalis xarici investisiyalarına bərabərdir, deməli, həm NX, həm NFİ eyni bir kəmiyyətlə artır.

Hadisələrin inkişafının başqa bir variantında *Boeing* iyni «Toshiba» kompyuteri almaq arzusunda olan kompaniyada dollara dəyişir. Kompyuterlərin amerikanın idxalının dəyəri amerikanın təyyarələrinin ixracının dəyərində tamamilə uyğun olacaq. *Boeing* və *Toshiba* tərəfindən həyata keçirilən satış nə Amerikanın xalis ixracına, nə də ABŞ-in xalis xarici investisiyalarının kəmiyyətinə təsir göstərməyəcək. Ona görə də NX və NFİ mənası bu sövdələşməyə qədərki kimi qalacaqdır.

Xalis ixracın və xalis xarici investisiyaların bərabərliyi hər bir beynəlxalq sövdələşmənin bu və ya digər növ mübadilə olmasından irəli gəlir. Mal göndərən ölkə alan ölkəyə əmtəə və xidmət satdıqda öz növbəsində özünün aktivlərinin bir hissəsini satın aldığına görə ödəyir, onların dəyəri alınan əmtəə və xidmətlərin dəyərində bərabərdir. Nəticədə bir ölkə tərəfindən (NX) satılan əmtəə və xidmətlərin dəyəri onun alınan aktivlərinin (NFİ) dəyərində bərabər olmalıdır. Ona görə də əmtəə və xidmətlərin beynəlxalq axını və kapitalların beynəlxalq axını, bədi desək, bir medalın iki tərəfidir.

Yığım, investisiya və onların əmtəələrin və kapitalların beynəlxalq axını ilə əlaqəsi

Əvvəlki fəsildən bizə məlumdur ki, yığım və investisiya – istənilən ölkənin uzunmüddətli iqtisadi artımının əsasıdır. Gəlin bu kəmiyyətlərin əmtəələrin və kapitalların beynəlxalq axını ilə necə əlaqədar olduğuna baxaq. Əmtəələr və kapitalların beynəlxalq axını xalis ixrac və xalis xarici investisiyaların həcmilə ölçülür. Bunun üçün biz mürəkkəb olmayan riyazi hesablamadan istifadə edəcəyik.

Bildiyiniz kimi, xalis ixrac anlayışı bizim kitabda ilk dəfə ümumdaxili məhsulun (ÜMM) tərkibilə tanış olanda meydana çıxdı. Ümumdaxili məhsul (Y) dörd elementdən: istehlak (C), investisiya (İ), dövlət sifariş (G) və xalis ixrac (NX) əmələ gəlir. Riyazi formada bunu aşağıdakı kimi ifadə etmək olar:

$$Y = C + I + G + NX$$

İqtisadiyyatın ümumi xərcləri özündə istehlak, investisiya, dövlət sifarişləri və xalis ixrac xərclərinin məbləğini ifadə edir. Hər bir dollar məsrəfi öz əksini dörd sadalanmış elementlərdən birində tapdığından, verilmiş ifadə bərabərlikdir, ona daxil olan dəyişənlərin istənilən qiymətlərində doğrudur.

Yada salaqlar ki, milli yığım dövlət sifarişini və istehlak xərclərini çıxıldıqdan sonra qalan məbləğdir. Milli yığım (S) $Y - C - G$ bərabərdir. Əgər biz ilkin bərabərliyi bu asılılığı nəzərə alaraq yenidən qurmasaq, onda aşağıdakını alırıq:

$$Y - C - G = I + NX$$

$$S = I + NX$$

Xalis ixrac (Nx) xalis xarici investisiyaya bərabər olduğundan yazmaq olar ki,

$$S = I + NFI,$$

Yığım = Daxili investisiya + xalis xarici investisiya

Bərabərlik göstərir ki, milli yığım daxili və xalis xarici investisiyaların məbləğinə bərabərdir. Başqa sözlə, ABŞ vətəndaşı öz gəlirinin bir hissəsini yığma yönəldəndə, onlar ölkə daxilində yığımı maliyyələşdirmək üçün və eləcə də xaricdən kapital almaq üçün istifadə oluna bilər.

Bu ifadə bizə artıq tanışdır. Biz maliyyə sisteminin rolunu öyrənəndə, o vaxt ona qapalı iqtisadiyyat halı üçün baxmışdıq. Qapalı iqtisadiyyatda xalis xarici investisiya olmur ($NFI=0$), ona görə də yığım investisiyaya bərabərdir ($S=I$). Açıq iqtisadiyyatda yığımın istifadəsinin iki üsulu vardır: daxili və xalis xarici investisiyalar üçün.

Əvvəlki halda olduğu kimi, maliyyə sistemində dəyişiklik bərabərliyin həm sağ, həm də sol hissələrində eyni dərəcədə əks olunur. Fərz edək ki, Smitovlar ailəsi öz gəlirlərinin bir hissəsini «qara günə» yığmaq qərarına gəlirlər. Bu qərar milli yığımı, yəni bərabərliyin sol hissəsini artırır. Əgər Smitlilər öz vəsaitini qarşılıqlı fonda yerləşdirsə, onlar qismən Oqayoda yeni zavod tikən *General Motors* korporasiyasının səhmlərinin alınmasına, qismən isə – Osakada istehsalın genişləndirilməsinə investisiya qoyan *Toyota* kompaniyasının səhmlərinin alınmasına istifadə oluna bilər. Qarşılıqlı fond almaq bərabərliyin sağ hissəsindəki dəyişikliyə əks olunur. Amerikan hesabdarlığı baxımından *General Motorsun* yeni zavodun tikintisinə çəkdiyi xərclər daxili investisiyaya, amerikan vətəndaşının *Toyotanın* səhmlərini alması isə – xalis xarici investisiyaya aiddir. Beləliklə, amerikan iqtisadiyyatının bütün yığımı ya daxili, ya da xalis xarici investisiyaların bir hissəsi olur.

Beynəlxalq sazişlərdə qiymətlər: real və nominal mübadilə kursları

Biz dövlət sərhəddini keçən əmtəə və xidmətlər axınlarının və kapital axınlarının vahid ölçüsü ilə tanış olduq. Bu kəmiyyət dəyişənlərinə əlavə olaraq makroiqtisadiyyat üzrə mütəxəssislər qiymətlərə görə beynəlxalq sazişlər baş verdiyindən onları öyrənirlər. İstənilən daxili bazarda olduğu kimi, əmtəənin qiymətini alıcıların və satıcıların fəaliyyəti uyğunlaşdırdığı kimi, elə beynəlxalq sazişin qiyməti də dünya bazarlarında istehlakçıların və istehlakçıların qarşılıqlı fəaliyyətində onların davranışını uyğunlaşdırmağa imkan verir. Sonra biz beynəlxalq qiymətin iki ən mühüm növünə – nominal və real mübadilə kurslarına baxacağıq.

Nominal mübadilə kursu

İki ölkənin milli valyutalarının mübadilə olunduğu nisbət **nominal valyuta** kursu adlanır. Məsələn, əgər bankda dolların yapon iyenə mübadilə kursu 80-ə bərabədirsə, onda bu, o deməkdir ki, 1 dollara siz 80 iyen və ya 80 iyenə 1 dollar ala bilərsiniz (həqiqətən bank valyuta alqısının və satqısının müxtəlif kurslarını müəyyən edir. Fərq banka mübadilə əməliyyatlarının aparılmasından mənfəət əldə etməyə imkan verir. Lakin bizim gələcək mühakimələrimizdə biz ona diqqət verməyəcəyik).

Mübadilə kursunun əhəmiyyəti iki üsulla xəyala gətirilir. Əgər dolların iyenə mübadilə kursu 80-ə bərabədirsə, onda iyenin dollara mübadilə kursu $1/80$ (0,0125) bərabərdir. Bizim kitabda biz nominal mübadilə kursunu bir dollara uyğun olan xarici valyuta vahidinin miqdarı vasitəsilə ifadə edəcəyik. Əgər mübadilə kursunun dəyişməsi dollara çox miqdarda xarici valyuta almağa imkan verirsə, deyirlər ki, ABŞ-ın milli pul vahidinin kursu yüksəlmişdir.

Əgər mübadilə kursunun dəyişməsi dollara az miqdarda xarici valyuta almağa imkan verirsə, onda deyirlər ki, dolların kursu aşağı düşmüşdür. Məsələn, mübadilə kursu dollara iyen 80-dən 90-a qədər artanda, deyirlər ki, dolların kursu yüksəlir. Eyni zamanda, bununla yanaşı iyenə az miqdarda amerikan dolları alındığından, deyirlər ki, iyenin kursu azalır. Mübadilə kursu bir dollara iyen 80-dən 70-ə qədər aşağı düşəndə, deyirlər ki, dolların kursu azalır, iyenin kursu isə artır.

Bəzən kütləvi informasiya vasitəsi bildirir ki, dollar «güclü» və yaxud «zəif» olur. Bu müəyyənlik adətən nominal valyuta kursunun bir az qabaq dəyişməsinə aiddir. Valyuta kursu yüksələndə, deyirlər ki, «güclənir», ona görə ki, bu halda ona çoxlu xarici valyuta almaq olur. Əksinə, valyuta kursu aşağı düşəndə deyirlər ki, o, «zəifləyir».

Hər bir ölkə üçün çoxlu nominal mübadilə kursları vardır. Məsələn, amerika dollarını yapon iyeni, ingilis funtunu, fransız frankını, meksika

pesosunu və çoxlu digər valyuta almaq üçün istifadə etmək olar. İqtisadçılar mübadilə kurslarının dəyişməsinə öyrənəndə, onlar çoxsaylı mübadilə kurslarını ortaqlar mərkəzə gətirən indekslərdən istifadə edirlər. Çoxlu əmtəələrin dəyərini qiymət səviyyəsinin vahid göstəricisi şəklində salan istehlak qiymətləri indeksi kimi mübadilə kursu indeksi də çoxsaylı mübadilə kurslarını valyutaların beynəlxalq dəyərinin vahid göstəricisinə gətirib çıxarır. Ona görə də iqtisadçılar dolların kursunun yüksəlməsi və ya azalması haqqında danışanda, onlar çox vaxt çoxlu valyuta kurslarının dəyişməsinə nəzərə alan, mübadilə kursu indeksinin dəyişməsinə nəzərdə tuturlar.

Real mübadilə kursu

Real mübadilə kursu müxtəlif ölkələrin əmtəə və xidmətlərinin mübadilə olduğu nisbətdir. Təsəvvür edin ki, siz mağazinə gəlirsiniz və aşkar edirsiniz ki, bir qab alman pıvəsi amerikalı pıvəsinin analoji miqdarından iki dəfə bahadır. Bu halda biz deyə bilərik ki, real mübadilə kursu bir qab amerikalı pıvəsi 1/2 qab alman pıvəsi təşkil edir. Ona diqqət yetirin ki, nominal mübadilə kursu xarici və ölkə valyuta vahidinin mübadilə nisbətini necə ifadə edir, elə də real mübadilə kursu xarici əmtəə vahidinin ölkə əmtəə vahidinə mübadilə nisbətini ifadə edir.

Real və nominal mübadilə kursu bir-birilə sıx bağlıdır. Onların qarşılıqlı əlaqəsini yaxşı başa düşmək üçün növbəti misala baxaq. Fərz edək ki, amerikalı düyüsünün sentneri 100 dollara, 100 kq yapon düyüsü isə 16 min iyenə satılır. Amerikalı və yapon düyüsünün real mübadilə kursu nə olacaq? Bu suala cavab vermək üçün biz düyünün dəyərini eyni bir valyutaya çevirmək üçün nominal mübadilə kursunun mənasından istifadə etməliyik. Əgər nominal mübadilə kursu dollara 80 iyen təşkil edərsə, amerikalı düyüsünün sentnerinin qiyməti 8 min iyen təşkil edir. Deməli, amerikalı düyüsü yapon düyüsündən 2 dəfə ucuz olmuşdur. Real mübadilə kursu = 100 kq amerikalı düyüsünə – S sentner yapon düyüsü.

Biz real mübadilə kursunun hesablanması aşağıdakı formula formasında təsəvvür edə bilərik:

$$\text{Real mübadilə kursu} = \frac{\text{nominal mübadilə kursu} \times \text{daxili bazarda qiymət}}{\text{xarici bazarda qiymət}}$$

Bizim misalın miqdar qiymətini formulaya qoyduqda, biz alırıq:

Mübadilə kursunu müəyyən etməyin birinci nəzəriyyəsi: alıcılıq qabiliyyətinin pariteti

Valyutanın mübadilə kursu vaxtaşırı mühüm dərəcədə dəyişə bilər. Məsələn, 1970-ci ildə bir amerikan dollarına 3,65 alman markası və ya 627 italyan lirəsi almaq olardı. 1998-ci ildə bir dollar artıq 1,76 alman markasına və ya 1737 italyan lirəsinə dəyişdirildi. Başqa sözlə, bu vaxtı dolların dəyəri markaya nisbətən yarıdan çox aşağı düşdü və lirə demək olar ki, iki dəfə nisbətində artdı.

Bu dərəcədə mühüm dəyişiklik bizə nə deyir? İqtisadçılar tərəfindən mübadilə kursunun müəyyən olunmasını izah etməyə kömək edən çoxlu modellər işlənib hazırlanmışdır. Həm də nəzərə almaq lazımdır ki, onlardan hər biri bu və ya digər qüvvənin təsirini xüsusi qeyd edir. Bu fəsildə biz **alıcılıq qabiliyyətinin pariteti (AQP) nəzəriyyəsi** adını almış mübadilə kurslarının sadə nəzəriyyəsilə tanış olacağıq. O, sübut etməyə çalışır ki, hər bir valyuta vahidi istənilən ölkədə eyni miqdarda əmtəə və xidmətlər almaq imkanını verməlidir. Çoxlu iqtisadçılar ona əmindilər ki, AQP nəzəriyyəsi uzunmüddətli dövrdə mübadilə kurslarının təyin olunmasını müəyyən edən iqtisadi qüvvələrin qarşılıqlı fəaliyyətini təsvir edir. Biz bu nəzəriyyənin məntiqi əsasına, həm də onun tətbiqi imkanına və hədudlarına baxırıq.

Alıcılıq qabiliyyətinin pariteti nəzəriyyəsinin məntiqi

Prinsipcə *vahid qiymət qanunu* adını almış AQP nəzəriyyəsi sübut edir ki, ölkənin hər bir nöqtəsində əmtəə eyni bir qiymətə satılmalıdır, məhz əks halda ticarət mənfəət əldə etmək imkanından istifadə etmir. Fərz edək ki, dənəli qəhvə Suetlidə kiloqramı 8, dollara, Bostonda isə 1 kq 10 dollara satılır. Onda onda hər hansı bir adam Suetlindən qəhvə alıb və mövcud qiymət fərqi hesabına hər satılan kiloqramdan 2 dollar mənfəət əldə edərək onu Bostonda sata bilər. Müxtəlif bazarlarda qiymət fərqi hesabına gəlirlərin əldə olunması arbitraj əməliyyatı adlanır. Getdikcə, arbitrajlaşdırma inkişaf etdikcə Suetlidə qəhvəyə tələb və Bostonda qəhvəyə təklif artır. Suetlidə qəhvənin qiyməti (tələbin artmasına cavab olaraq) artacaq, Bostonda isə (təklifin artmasına cavab olaraq) aşağı düşəcəkdir.

Yaddaş guşəsi

Evro

Bu fəsildə adları çəkilən valyutadan bəziləri, məsələn, fransız frankı, alman markası və italiya lirəsi aradan çıxmaq mərhələsindədir. Bu ona görə baş verir ki, bəzi Avropa ölkələri milli valyutalardan imtina və ümumi pul vahidi evronun tətbiq etmək qərarına gəldilər. İdarəçiliyinə Aİ bütün ölkələrinin nümayəndələri daxil olan yaradılmış Avropa Mərkəzi Bankı ilk dəfə olaraq evronun emissiyasını və ABŞ iqtisadiyyatında dolların miqdarına nəzarət edən FEX kimi, onun tədavülünə nəzarəti həyata keçirir.

Qərbi Avropa ölkələri niyə bəs vahid valyutanın tətbiqi qərarına gəldilər? Hər şeydən əvvəl, ona görə ki, bu xarici ticarəti sadələşdirir. Təsəvvür edin ki, əgər 50 amerikan ştatının hər biri öz valyutasını tətbiq etsə nə baş verə bilər? Hər dəfə sərhəddi keçəndə sizə mübadilə kursu haqq-hesabını yerinə yetirməklə öz pulumuzu mübadilə etmək lazım gələcəkdir. Bu kütləvi narahatlıq yaradacaq və öz ştatımızdan kənarda əmtəə və xidmətləri almağı çətinləşdirəcəkdir. Aİ ölkələri qərara aldılar ki, onların iqtisadiyyatı daha çox inteqrasiyalaşdığından, onlar ticarətdə valyuta məhdudiyyətlərini aradan götürməyə çalışmalıdırlar. Lakin vahid valyutanın tətbiqi müəyyən məsrəflərlə müşayiət olundu. Əgər Aİ milli valyutaya malik olsalar, onlar yalnız bir pul-kredit siyasətinə malik olmalıdırlar. Əgər onlar mövcud son monetar siyasətlə razı olmasalar, onlar tamamilə öz maraqları daxilində müstəqil fəaliyyət göstərməməlidir, qarşılıqlı məqbul sayılan razılaşmaya nail olmağa çalışmalıdırlar. Vahid valyutanın tətbiqi təkcə faydalı deyil və həm də məsrəfə malik olduğundan iqtisadçılar arasında evronun tətbiqi haqqında qərarın düzgünlüyü haqqında mübahisələr kəsilir. Lakin bu mübahisələrə son nöqtəni yalnız zaman qoyacaqdır.

Beynəlxalq ticarət bazarında tətbiq edilən vahid pul qanununa baxaq. Əgər dollar (və ya istənilən digər valyuta) ABŞ-da Yaponiya ilə müqayisədə daha çox qəhvə almağa imkan verirsə, beynəlxalq ticarətin iştirakçıları onu bir ölkədən alıb və digər ölkədə sataraq mənfəət ala bilər. ABŞ-dan Yaponiyaya qəhvənin ixracı bu məhsulun amerika bazarında qiymətinin artmasına və yapon bazarında qiymətin azalmasına səbəb olacaqdır. Əksinə, əgər dollar Yaponiyada ABŞ-dan daha çox qəhvə almağa imkan versəydi, ticarət kompaniyaları onu Yaponiyadan alardı və Amerikaya ixrac edərdi. Yaponiyadan qəhvənin ixracı onun qiymətini ABŞ-da aşağı salardı və Yaponiyada qiyməti artardı. Nəticədə vahid

qiymət qanununa uyğun olaraq hər iki ölkədə bir dollara eyni miqdarda qəhvə almaq mümkün olardı.

Bu mühakimələrin məntiqi bizi hər bir valyuta bütün ölkələrdə eyni alıcılıq qabiliyyətinə malik olmasını sübut edən AQP nəzəriyyəsinə gətirib çıxarır. Başqa sözlə, dollar istər ABŞ-da və istərsə də Yaponiyada eyni miqdarda əmtəələr almağa imkan verməlidir, iyen isə həmçinin həm Yaponiyada və həm də ABŞ-da eyni miqdarda əmtəələr almaq imkanı verməlidir. Bu nəzəriyyənin adı öz-özünə deyir ki, paritet sözü bərabərlik deməkdir, alıcılıq qabiliyyəti anlayışı isə bilavasitə pulun dəyərində aiddir. Beləliklə, alıcılıq qabiliyyəti nəzəriyyəsi sübut edir ki, hər bir valyuta dünyanın istənilən ölkəsində bir real vahid dəyəərə malik olmalıdır.

Alıcılıq qabiliyyətinin pariteti nəzəriyyəsinin əsas nəticələri

Valyutanın mübadilə kursları haqqında AQP nəzəriyyəsi nə deyir? O, sübut edir ki, iki ölkənin valyutası arasında nominal mübadilə kursu onlar da təşəkkül tapmış əmtəə və xidmətin qiymət səviyyəsindən asılıdır. Əgər dollar ABŞ-da (burada qiymət dollarla ölçülür) və həm də Yaponiyada (burada qiymət iyenlə ölçülür) eyni miqdarda əmtəələr almağa imkan verirsə, onda dollara uyğun olan iyenin miqdarı Amerikada və həm də Yaponiyada əmtəənin qiymət nisbətini əks etdirməlidir. Məsələn, əgər Yaponiyada qəhvənin kiloqramı 1000 iyen və ABŞ-da 10 dollardarsa, mübadilənin nominal kursu bir dollar 100 iyenə ($1000 \text{ iyen} / 10 \text{ dollar} = 100$ dollara 100 iyen) bərabər olur. Əks halda dolların alıcılıq qabiliyyəti bu ölkələrdə fərqli olacaqdır.

AQP nəzəriyyəsinə başa düşmək üçün sadə riyazi əməliyyatdan istifadə etmək faydalıdır. ABŞ-da (dollarla ölçülən) qiymət səviyyəsi – P , Yaponiyada (iyenlə ölçülən) qiymət səviyyəsi – P^* , nominal mübadilə kursunu (bir dollara alınan iyenin miqdarı) – E ilə işarə edək. Amerikada və həm də Yaponiyada bir dollara alınan əmtəələrin miqdarına baxaq. ABŞ-da qiymətin səviyyəsi P -yə bərabərdir, ona görə də 1 dolların alıcılıq qabiliyyəti $1/P$ təşkil edir. Xaricdə dollar xarici valyutanın E vahidinə mübadilə oluna bilər, xarici valyuta öz növbəsində E/P^* -ə bərabər olan alıcılıq qabiliyyətinə malikdir. Dolların alıcılıq qabiliyyətinin hər iki ölkədə eyni olması üçün aşağıdakı bərabərlik yerinə yetirilməlidir:

$$1/P = E/P^*$$

P -ni sağ tərəfə keçirdikdən sonra biz alırıq:

$$1 = EP/P^*$$

Diqqət yetirin ki, bərabərliyin sol tərəfi – dəyişməz kəmiyyətdir, sağ tərəfi isə real mübadilə kursunun ifadəsidir. Deməli, əgər dolların alıcılıq qabiliyyəti ABŞ-da və xarici ölkədə həmişə sabit saxlanılarsa, real mübadilə kursu – amerikan və xarici əmtəələrin müqayisəli dəyəri dəyiş-

məyəcəkdir. Bizim tədqiqatın nəticələrinin nominal mübadilə kursunun hərəkətinin təhlili üçün necə istifadə ola bilməsini görmək üçün sonuncu bərabərliyi aşağıdakı formaya salmaq:

$$E = P^*/p$$

Bu ifadə o deməkdir ki, nominal mübadilə kursu xarici ölkələrdə (xarici valyuta ilə ölçülən) əmtəə və xidmətlərin qiymət səviyyəsi daxili (ölkə valyutası ilə ölçülən) qiymət səviyyəsinin nisbətinə bərabərdir. AQP nəzəriyyəsinə uyğun olaraq iki ölkə valyutasının nominal mübadilə kursu bu ölkələrdə qiymət səviyyəsinin nisbətini əks etdirməlidir.

Nəzəriyyənin mühüm nəticəsi ondan ibarətdir ki, nominal mübadilə kursu qiymət səviyyəsinin dəyişməsindən asılıdır. Əvvəlki fəsildə bizim öyrəndiyimiz kimi, hər bir ölkədə qiymətin səviyyəsi pulun kəmiyyətinə olan tələb və təklifin tarazlıq səviyyəsinə gətirib çıxarır. Nominal mübadilə kursu qiymətin səviyyəsilə müəyyən olunduğundan, o həm də pula olan tələb və təklifdən də asılıdır. MB pul təklifini artıranda bu öz növbəsində qiymətin artımına gətirib çıxarır, o beləliklə, xarici ölkələrin valyutasına nisbətdə milli valyuta kursunun aşağı düşməsinə səbəb olur. Başqa sözlə, MB əlavə miqdarda pul buraxdıqda onlar istər alınan əmtəə və xidmətlərin kəmiyyəti cəhətdən və istərsə də onları digər ölkələrin valyutasına mübadilə cəhətdən dəyərini itirir.

Biz bu paraqrafın başlanğıcındakı suala cavab tapmaq imkanı əldə edirik: niyə amerikan dolları alman markası ilə müqayisədə dəyərini itirdi və italyan lirəsi ilə müqayisədə dəyəri artdı? Cavab ondan ibarətdir ki, ABŞ-la müqayisədə Almaniya sərt, İtaliya isə daha çox inflyasiyalı pul-kredit siyasəti yeritmişdilər. 1970-1988-ci illər ərzində Birləşmiş Ştatlarında inflyasiya ildə 5,3% təşkil etmişdi. Müqayisə etmək üçün Almaniya da qiymətin artım sürəti ildə 3,5%, İtaliya da isə – 9,6% təşkil etmişdi. ABŞ-da əmtəə və xidmətlərin qiyməti Almaniya da ki qiymətə nisbətən artdığından dolların dəyəri markanın dəyərinə nisbətən aşağı düşmüşdü. Eynilə də Amerikada qiymət İtaliya da ki qiymətlə müqayisədə azaldığından dolların dəyəri lirəyə nisbətən artmışdı.

Praktika

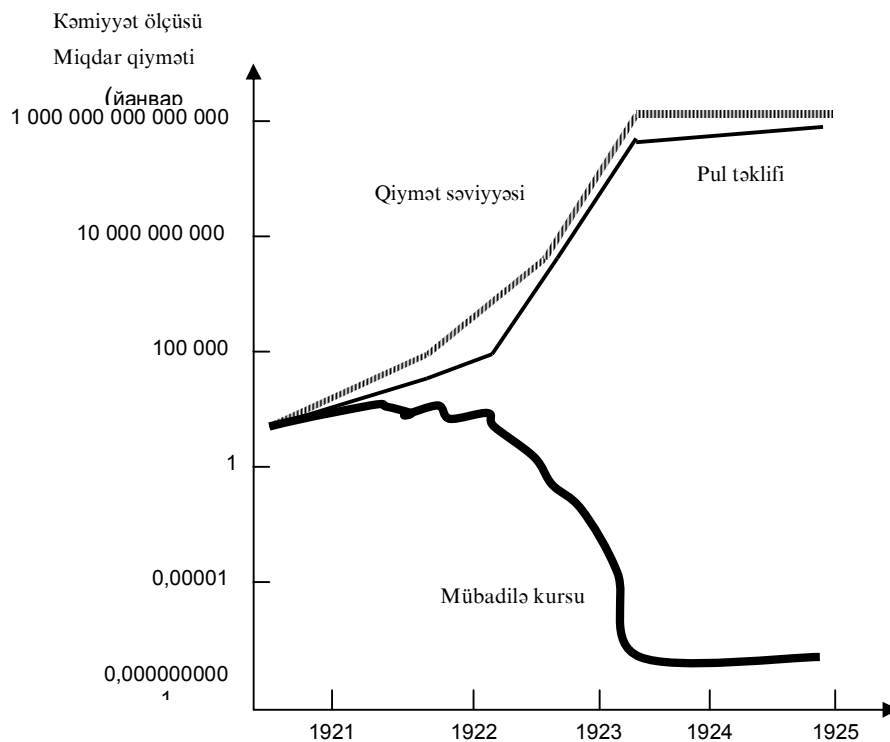
Hiperinflyasiya zamanı nominal mübadilə kursu

Makroiqtisadiyyat üzrə mütəxəssislər idarə olunan iqtisadi təcrübələr keçirmək imkanından məhrumdular. Ona görə də onlar «tarixi eksperimentə» aid olan dəqiq faktlar toplayırlar. Bu cür təcrübələrdən bir misal – yaranan hiperinflyasiya zamanı dövlət öz xərclərini ödəmək problemini çap dəzgahının köməyi ilə həll edir. Hiperinflyasiya ölkənin maliyyə

vəziyyətini müəyyən həddə qədər ağırlaşdırdığından, o, iqtisadiyyatın fəaliyyətinin əsas prinsiplərini təhlil etməyə imkan verir.

1920-ci ilin əvvəlinə Almaniyanın misalına baxaq. Şəkil 28.1. o dövrdə Almaniya mövcud olmuş pul təklifi, qiymət səviyyəsi və nominal mübadilə kursu (amerikan sentinin alman markasına nisbəti kimi ölçülmüş) haqqında məlumatlar əks etdirilmişdir. Ona diqqət yetirin ki, əvvəlcə bütün üç qrafika özünü təqribən eyni cür aparmışdır. Sonradan Almaniya pul təklifi sürətlə artdıqda, qiymət səviyyəsi də kəskin yüksəldi, markanın mübadilə kursu isə aşağı düşdü. Pul təklifi azalanda qiymətin səviyyəsi də, mübadilə kursu da sabitləşdi.

Bu cür şəkil hiperinflyasiya zamanı istənilən ölkədə müşahidə olunur, bu pul təklifi ilə, qiymət və nominal mübadilə kursu arasındakı əsaslı əlaqəyə azacıqda olsa heç bir şübhə yeri qoymayır. Əvvəlki fəsildə bizim tərəfdən baxılmış pulun kəmiyyət nəzəriyyəsi pul təklifinin əmtəə və xidmətlərin qiymət səviyyəsinə necə təsir etdiyini izah edir. Bizim indicə tanış olduğumuz AQP nəzəriyyəsi qiymət səviyyəsinin nominal mübadilə kursuna necə təsir etdiyini izah edir.



Şəkil 28.1. Almaniya hiperinflyasiya zamanı pul, qiymət və markanın nominal mübadilə kursu

Şəkildə Almaniyada 1921-ci ilin yanvarından 1924-cü ilin dekabr dövrü üzrə hiperinflasiya zamanı pul təklifinin, qiymət səviyyəsinin və mübadilə kursunun (amerikan sentinin markaya nisbəti kimi ölçülən) dəyişməsi göstərilir. Bütün üç dəyişənlərin hərəkətinə diqqət yetirin. Pulun kəmiyyəti sürətlə artmağa başlayanda, onun arxasınca qiymətin səviyyəsi artmağa başladı, markanın dollara mübadilə kursu isə kəskin aşağı düşdü. Almaniyanın Mərkəzi Bankı pul təklifini sabitləşdirdikdən sonra qiymətin səviyyəsinin artım sürəti və mübadilə kursu da həmçinin azaldı.

Mənbə: Tomaca Cardjentin *Inflation* kitabında «The End of four Big inflations» materialları. Chicago University of Chicago Press. 1983, p. 41-43.

Alıcılıq qabiliyyətinin pariteti nəzəriyyəsinin tətbiqinin məhdudiyyəti

AQP nəzəriyyəsi–mübadilə kurslarını izah edən sadə modeldir. Onun köməyi ilə biz çoxlu iqtisadi hadisəni izah etmək imkanına malik oluruq. Məsələn, alman markasına nisbətən dolların kursunun aşağı düşməsinə və yaxud onun italyan lirəsinə nisbətən yüksəlməsinə. Bu konsepsiya hiperinflasiya dövründə mübadilə kurslarının mühüm dəyişməsinə yaxşı izah edir.

Lakin AQP nəzəriyyəsini tam mükəmməl hesab etmək olmaz. Xüsusən də mübadilə kurslarının qiyməti müxtəlif ölkələrdə dolların real dəyərinin sabitliyini həmişə təmin etmir. Onun praktiki tətbiqini məhdudlaşdıran iki digər amil də mövcuddur.

Onlardan biri ondan ibarətdir ki, çoxlu əmtəə və xidmətlər geniş dairəli istehlakçılar üçün maraq təşkil etmir. Təsəvvür edin, məsələn ki, Parisdə dəlləklərin xidməti, Nyu-Yorkdakından olduqca bahadır. Bu səbəbə görə bəzi turistlər Fransanın mərkəzində dəlləlxana salonlarına baş çəkməkdən qaçırırlar, bəzi dəlləklər isə Nyu-Yorkdan Parisə işləməyə gedirlər. Lakin dəlləklərin və müştərilərin bu cür davranışını öz növbəsində arbitraj əməliyyatı adlandırmaq olar, daha doğrusu, qiymətin tarazlaşmasını həyata keçirmək üçün kifayət deyil. Beləliklə, alıcılıq qabiliyyətinin pariteti saxlanılacaq, dollara (və ya franka) isə Parisdə Nyu-Yorkdakından az dəlləlxana xidmətləri alınacaqdır.

Təsir ilə alıcılıq qabiliyyətinin pariteti konsepsiyasının istifadəsini çətinləşdirən ikinci amil ondan ibarətdir ki, müxtəlif ölkələrdə istehsal olunmuş əhali arasında məşhur olan eyni bir əmtəə heç də həmişə qarşılıqlı əvəzolunan olmur. Məsələn, bəzi istehlakçılar alman, digərləri amerikan pıvəsinə üstünlük verir. Bundan başqa, istehlakçıların zövqü vaxtaşırı dəyişə bilər. Əgər alman pıvəsinin məşhurluğu gözlənilmədən artsa, ona olan tələbin artımı onun qiymətinin artmasına səbəb olacaqdır. Nəticədə ABŞ-da dollara (və yaxud markaya) bu içkinin Almaniyaadakından daha çox miqdarını almaq olur. Lakin iki bazarda qiymətin fərqli olmasına

baxmayaraq arbitraj əməliyyatlarının aparılması mümkün olmayacaq. Belə ki, istehlakçılar alman və amerikan pivəsinin keyfiyyətini müqayisə olunmaz hesab edirlər.

Beləliklə, bəzi əmtəələr istər geniş yayılmadığından, və istərsə də hətta tezsatılan əmtəələr olduğundan həmişə xaricilərlə müvəffəqiyyətlə əvəz oluna bilmir, AQP konsepsiyası həmişə mübadilə kurslarının qiymətini düzgün müəyyən etmir. Bu səbəblərdən real mübadilə kursu vaxtaşırı dəyişir. Buna baxmayaraq, AQP nəzəriyyəsi bizə mübadilə kurslarının müəyyən olunması proseslərini düzgün başa düşməyə əsaslar verir. Onun məntiqi real mübadilə kursunun AQP nəzəriyyəsi tərəfindən qabaqcadan verilmiş qiymətdən kənarlaşdıqca, insanlarda əmtəələri sərhəd vasitəsilə başqa yerə keçirmək üçün daha çox stimullar əmələ gəldiyinə əsaslanır. Hətta əgər alıcılıq qabiliyyətinin paritetini müəyyən etməyə çalışan qüvvələr real mübadilə kursunun qiymətini tam müəyyən edə bilmirsə, onların fəaliyyəti bu qiymətin dəyişməsinin əhəmiyyətli olmayacağını və yalnız vaxtı gələndə baş verəcəyini güman etməyə əsas verir. Ona görə də mübadilə kurslarının dəyişməsinin ümumi meylləri adətən ölkə daxilində və xaricdə qiymətin səviyyəsinin tərəddüdünü düzgün əks etdirir.

Nəticə

Bu fəsildə biz açıq iqtisadiyyatın təhlilində istifadə olunan bəzi əsas makroiqtisadi anlayışa baxdıq. İndi siz dövlətin xalis ixracının niyə xalis xarici investisiyaya, milli yığımın isə daxili və xarici investisiyaların məbləğinə bərabər olmasını bilirsiniz. Siz nominal və real mübadilə kursları anlayışları, həmçinin də valyutanın mübadilə kurslarının müəyyən olunmasını izah edən alıcılıq qabiliyyətinin pariteti nəzəriyyəsinin nəticələri və məhdudiyyətləri ilə tanış oldunuz.

Bu fəsildə bizim göstərdiyimiz makroiqtisadi dəyişənlər haqqında bilik sizə açıq iqtisadiyyatın dünyanın digər ölkələrilə qarşılıqlı fəaliyyətini öyrənməyə başlamağa imkan verir. Növbəti fəsildə biz bu dəyişənlərin necə müəyyən olunduğunu izah etməyə imkan verən nəzəriyyəyə baxacağıq. Biz həm də müxtəlif praktiki hadisənin ölkənin tədiyyə balansının vəziyyətinə və onun valyutasının mübadilə kursuna necə təsir etdiyini öyrənəcəyik.

Fəsil 29**AÇIQ İQTİSADİYYATIN MAKROİQTİSADI NƏZƏRİYYƏSİ**

Son on ildə ABŞ-da əmtəə və xidmətlərin idxalı ixracı həmişə üstələmişdir. Başqa sözlə, Birləşmiş Ştatların xalis ixracı göstəricisi mənfi olmuşdu. Hərçənd iqtisadçılar amerikan iqtisadiyyatı üçün xarici ticarət kəsiri probleminin ciddilik dərəcəsi haqqında mübahisəni davam etdirirlər, işgüzar dairələrin onun barəsində özlərinin dəyişməz fikri var. ABŞ-ın çoxlu biznesmenləri göstərir ki, ticarət kəsiri haqsız rəqabətin ifadəsidir. Onların fikrinə görə xarici firmalara amerikan bazarlarında məhsul satmağa icazə verilir, eyni zamanda digər ölkələrin hökumətləri isə özlərinin daxili bazarlarında ABŞ-ın ticarət kompaniyalarına maneələr yaradırlar.

Təsəvvür edin ki, siz ABŞ-ın prezidentisiniz və iqtisadiyyatı ticarət kəsirindən qurtarmaq qərarına gəlirsiniz. Siz nədən başlamalısınız? Bəlkə idxala məhdudiyyət qoymaq, məsələn, Yaponiyadan gətirilən avtomobillərə kvota qoymaq lazımdır? Və yaxud xarici ticarət kəsirinə digər üsullarla təsir etməyə cəhd etmək lazımdır?

Ölkənin xarici ticarət balansını hansı amillərin müəyyən etdiyini və ona dövlətin iqtisadi siyasətinin necə təsir etdiyini başa düşmək üçün bizə açıq iqtisadiyyatın makroiqtisadi nəzəriyyəsi lazımdır. Əvvəlki fəsildə biz müxtəlif ölkələrin iqtisadiyyatının qarşılıqlı fəaliyyətinin təsvirini verən əsas dəyişənlərlə – xalis ixrac, xalis xarici investisiya, real və nominal mübadilə kursu ilə tanış olmuşduq. Fəsil 29-da isə biz bu kəmiyyətləri müəyyən edən qüvvənin təbiətini, həm də baxdığımız göstəricilərin qarşılıqlı əlaqəsini başa düşməyə imkan verən model quracağıq.

Açıq iqtisadiyyatın modelini yaratmaq üçün biz bizim əvvəlki tədqiqatımızın iki nəticəsinə diqqət yetirəcəyik. Birincisi, bizim modeldə məlum parametr kimi ümumdaxili məhsulun (ÜDM) kəmiyyəti istifadə olunacaqdır. Biz nəzərdə tuturuq ki, ÜDM-la ölçülən ölkə iqtisadiyyatının buraxdığı əmtəə və xidmətlər istehsal amillərinin təkliflə və mövcud sənaye texnologiyası ilə müəyyən olunur. İkincisi, modeldə məlum kimi iqtisadiyyatda əmtəə və xidmətlərin qiymət səviyyəsi istifadə olunacaqdır. Biz ona əsaslanırıq ki, qiymətin səviyyəsi pula tələb və təklifi tarazlıq vəziyyətinə gətirib çıxaracaqdır. Başqa sözlə, bu fəsildə tədqiqatın başlanğıc nöqtəsi kimi biz tərəfdən alınmış istehsalın həcmnin və qiymətin səviyyəsinin müəyyən olunmasına aid olan nəticələr istifadə olunur.

Bizim model qurmağımızın məqsədi – milli iqtisadiyyatın xarici ticarət balansını müəyyən edən iqtisadi qüvvələri və mübadilə kurslarının rolunu göstərməkdir. Bu mənada model sadədir: biz tələb və təklifin qarşılıqlı fəaliyyət mexanizmini açıq iqtisadiyyata tətbiq edirik. Eyni zamanda da biz iki qarşılıqlı əlaqədə olan bazarlara: borc vəsaitləri bazarına və xarici valyutanın mübadiləsi bazarına eyni vaxtda baxdığımızdan da o əvvəlkindən çox mürəkkəbdir. Açıq iqtisadiyyat modelini işləyib hazırladıqdan sonra, biz onu xarici hadisələrin və dövlətin xarici ticarət balansına və milli valyutanın mübadilə kursuna təsir göstərən müxtəlif siyasi fəaliyyətlərin tədqiqi üçün istifadə edirik. Sonra biz ABŞ-ın xarici ticarət kəsirinin ən böyük ehtimalla azaldılmasına səbəb olan dövlət siyasətinin istiqamətini müəyyən edirik.

Borc vəsaitləri bazarında və xarici valyuta mübadiləsi bazarında tələb və təklif

Açıq iqtisadiyyatda fəaliyyət göstərən qüvvələri başa düşmək üçün biz diqqətimizi iki bazarda tələb və təklifə cəmləşdiririk. Birinci – yığım və investisiyaların (xalis xarici investisiyalar da daxil olmaqla) axınlarını əlaqələndirən borc vəsaitləri bazarı. İkinci – milli valyutayı digər ölkələrin pul vahidinə mübadilə etmək istəyən adamların mənafeyini təmin edən xarici valyuta mübadiləsi bazarı. Bu paraqrafda biz bu bazarların hər birində tələb və təklifə baxırıq, sonrakında isə bu iki bazarı birləşdiririk və açıq iqtisadiyyatda tarazlığın təmin edilməsini izah etməyə çalışırıq.

Borc vəsaitləri bazarı

Biz maliyyə sisteminin rolunun tədqiqinə ilk dəfə başlayanda, təhlili sadələşdirmək naminə hesab edirik ki, o, yalnız borc vəsaitləri (fondlar) adlanan bir bazardan ibarətdir. Bu bazara yığım etmək arzusunda olan bütün adamların vəsaiti yönəldilir və burada isə bütün borc alanlar, onlara lazım olan pul məbləğini alırlar. Bazarda yığım saxlamaqdan alınan gəlir, həm də ssudalardan istifadəyə görə haqq kimi təsəvvür yaradan vahid faiz dərəcəsi fəaliyyət göstərir. Açıq iqtisadiyyatın borc fondları bazarı ilə bizim tanışlığımızın çıxış nöqtəsi – əvvəlki fəsildə bizim tərəfdən baxılan bərabərlikdir:

$$S = I + NFI,$$

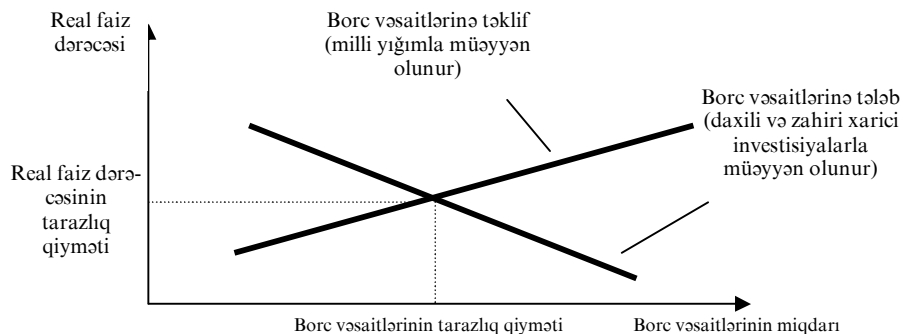
Yəni, Yığım = Daxili investisiyalar + Xalis xarici investisiyalar.

Hər dəfə millət gəlirlərin heç olmasa bir dollarını yığdıqda, onu ya ölkə kapitalını əldə etməyə, ya da xarici aktivlər almağa yönəldir. Bu proses öz əksini verilən bərabərliyin hər iki tərəfində tapır. Bərabərlikdə borc vəsaitləri bazarında təklif milli yığımlar (S) hesabına yaranır, borc vəsaitlərinə tələb isə daxili investisiya (I) və xalis xarici investisiya (NFI) ilə müəyyən olunur. Ona diqqət yetirin ki, kapitalın əldə olunması borc vəsaitinə tələbi kapitalın ölkə daxilində və yaxud xaricdə olmasından asılı olmadan artırır. Xalis xarici investisiyalar həm mənfi və həm də müsbət olduğundan onlar daxili investisiyalar hesabına yaranan borc fondlarına tələbin həcmi ya artırır, ya da ondan çıxılır.

Bizə məlum olduğu kimi, borc vəsaitləri bazarında tələb və təklif real faiz dərəcələrinin rolundan asılıdır. Yüksək faiz dərəcəsi adamları yığma cəhd göstərmələrini həvəsləndirir ki, bu borc fondlarına təklifi artırır. Eyni zamanda o, ssudadan istifadənin qiymətinin artmasına səbəb olur. Bu investisiyaların cəlbediciliyini azaldır və borc vəsaitinə tələbi aşağı salır.

Milli yığma və daxili investisiyaya təsirindən başqa real faiz dərəcəsi xalis xarici investisiyaların kəmiyyətinə də təsir göstərir. Niyə? Alman və ya amerikan dövlət istiqrazlarının alıb-almamasını həll edən iki – biri ABŞ-da, digəri Almaniyada olan qarşılıqlı fonda baxaq. Fondlar, xüsusilə ABŞ-da və Almaniyada real faiz dərəcələrinin müqayisəsi əsasında öz seçimlərini edə bilər. Real faiz dərəcəsi ABŞ-da artdığı halda, amerikan istiqrazları hər iki fond üçün daha çox cəlbedici olacaqdır. Beləliklə, real faiz dərəcəsinin ABŞ-da yüksəlməsi amerikalıları xarici aktivləri almaq həvəslərindən məhrum edir və xaricilərin amerikan aktivlərinə vəsait qoymaq cəhdlərini həvəsləndirir. Bu, Birləşmiş Ştatların xalis xarici investisiyalarının azalmasına səbəb olur.

29.1. şəkildə bizə tanış olan tələb və təklif ayrılarının köməyiylə bazarda borc vəsaitlərinin hərəkəti verilir. Bizim maliyyə sisteminin əvvəlki tədqiqində olduğu kimi, təklif əyrisi yüksələn, tələb əyrisi isə enən xarakterə malikdir, yalnız ən yüksək faiz dərəcəsi borc vəsaitlərinin təklifinin kəmiyyətini artırır və eyni zamanda tələbin həcmi azalmasına səbəb olur. Lakin əvvəlki vəziyyətlərdən fərqli olaraq tələb əyrisi həm daxili və həm də xalis xarici investisiyaların dinamikasını əks etdirir. Başqa sözlə, açıq iqtisadiyyatda borc fondlarına tələb yalnız öz ölkəsində istehsal vasitəsi almaq istəyənlərə əsaslanmır, həm də pulları xarici aktivlərə qoymaq üçün onları borc almaq istəyənlərə əsaslanır.



Şəkil 29.1. Borc vəsaitləri bazarı

Faiz dərəcəsi borc vəsaitlərin tələb və təklifinin tarazlıq vəziyyətini bərpa edir. Əgər o, tarazlıq səviyyəsindən aşağı olarsa, borc fondları təklifinin həcmi tələbin həcmi üstələyir və maliyyə resurslarının əmələ gəlmiş kəsiri faiz dərəcəsinin artmasına səbəb olur. Əksinə, əgər faiz dərəcəsi tarazlıq səviyyəsindən yüksək olarsa, borc vəsaitləri təklifinin həcmi onlara olan tələbin kəmiyyətini üstələyir, bunun nəticəsində maliyyə resurslarının artıqlığı onun azalmasına gətirib çıxarır. Faiz dərəcəsi tarazlıq vəziyyəti səviyyəsində olanda isə borc fondlarına tələbin kəmiyyəti tamamilə onların təklifinin kəmiyyətinə uyğun olur. Başqa sözlə, əhalinin yığıma yönəltdiyi vəsaitin tarazlı faiz dərəcəsi eynilə daxili və xarici investisiyalara olan tələbata uyğun olur.

Xarici valyutaların mübadilə bazarı

Bizim baxdığımız ikinci bazar – xarici valyutaların mübadilə bazarıdır. Onun iştirakçıları amerikan dollarını digər ölkələrin pul vahidinə dəyişdirirlər. Bu bazarın fəaliyyətini yaxşı başa düşmək üçün 28-ci fəsildə bizim aldığımız bərabərliyə baxaq:

$$NFI = NX,$$

Daha doğrusu, Xalis xarici investisiyalar = Xalis ixraca.

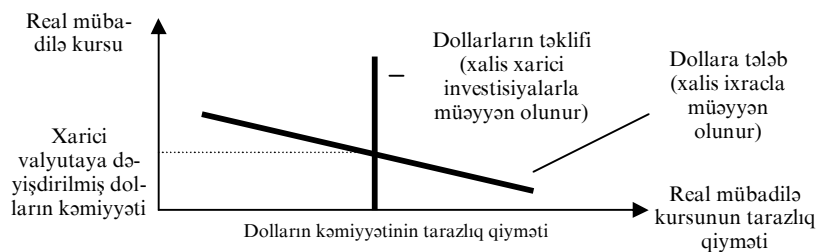
Bu bərabərlik xarici aktivlərin (NFI) alqısı və satqısı arasındakı fərqi əmtəələr və xidmətin (NX) idxalı və ixracı arasındakı fərqlə bərabər olması faktını sübut edir. Xalis ixrac göstəricisi, məsələn, müsbət kəmiyyət olanda, xaricilər xaricdə istehsal olunmuş əmtəələr və xidmət almış ABŞ sakinləri ilə müqayisədə daha çox amerikan əmtəələri və xidməti alır. Amerikalılar beynəlxalq ticarət əməliyyatları nəticəsində əldə etdikləri xarici valyuta ilə nə edirlər? Onlar onu, xüsusilə onlarda olan xarici aktivlərin artırılması üçün istifadə edə bilirlər. Xarici aktivlərin bu cür əldə edilməsi xalis xarici investisiyaların dəyərinin müsbət kəmiyyətində əksini tapır.

Bizim bərabərliyin sağ və sol tərəfləri xarici valyutalar bazarında baş verən istənilən dəyişiklikləri əks etdirir. Xalis xarici investisiyalar xarici aktivlərin alınmasına yönəldilən dolların miqdarını göstərir. Əgər, məsələn, Amerikanın qarşılıqlı fondu Yaponiyanın dövlət istiqrazlarını almağa hazırlaşarsa, bu sövdələşməni həyata keçirmək üçün ona dolları ienə dəyişmək lazımdır. Bununla o, xarici valyutaların mübadiləsi bazarında dolların təklifini artırır. Xalis ixrac xarici kompaniyalar tərəfindən amerikan əmtəə və xidmətlərin xalis ixracını almaq məqsədi üçün tələb olunan dolların kəmiyyətini göstərir. Məsələn, yapon kompaniyası Boeiq Korporasiyasının təyyarə laynerini almağı planlaşdıranda ona ieni dollara

dəyişdirmək lazım olur. Ona görə də onun xarici valyutaların mübadiləsi bazarına çıxışı dollara tələbin artmasına gətirib çıxarır.

Dolların hansı kursu valyutaların mübadiləsi bazarında tələb və təklifi bərabərləşdirir? Bu suala cavab vermək bizə real mübadilə kursunun kəmiyyətini verir. Sonuncu ölkə və xarici əmtəələrin (28-ci fəsil) nisbi qiymətini göstərir, deməli, xarici ixracın kəmiyyətini müəyyən edən amildir. ABŞ dollarının real mübadilə kursu artdıqda amerikanın əmtəələri xaricilərlə müqayisədə bahalaşır, bu onları həm daxili istehlakçılar üçün, həm də xarici alıcılar üçün az cəlbedici edir. Nəticədə ABŞ-dan ixrac azalır, amerikan idxalının kəmiyyəti isə artır. Bu hər iki səbəblər ABŞ-ın xalis ixracının düşməsinə səbəb olur. Beləliklə, mübadilə kursunun artması xarici valyutaların mübadilə bazarında dollara tələbin azalmasına gətirib çıxarır.

Şəkil 29.2.-də xarici valyutaların mübadiləsi bazarında tələb və təklif əyrisi verilmişdir. Tələb əyrisi enən xarakterə malikdir. Səbəbini biz artıq əvvəl aydınlaşdırmışdıq: real mübadilə kursunun yüksəlməsi amerikan əmtəələrinin bahalaşmasına, onların alınması üçün dollara tələbin azalmasına gətirib çıxarır. Təklif əyrisi şaquli xətdir, demək xalis xarici investisiyalar məqsədi üçün nəzərdə tutulan dollarların kəmiyyəti real mübadilə kursundan asılı deyil (Biz əvvəldə aydınlaşdırdığımız kimi, xalis xarici investisiyaların həcmi real faiz dərəcəsiindən asılıdır. Biz valyutaların mübadiləsi bazarı ilə tanış olanda, real faiz dərəcəsinə və xalis xarici investisiyaları məlum kəmiyyət kimi qəbul etmişdik).



Şəkil 29.2. Xarici valyutaların mübadiləsi bazarı

Real mübadilə kursu dollara tələb və təklif tarazlığını, əmtəə qiymətinin əmtəəyə tələb və təklif tarazlığını necə bərpa edirsə, o cür bərpa edir. Əgər real mübadilə kursu tarazlıq səviyyəsiindən aşağıdırsa, dollarlara təklif, onlara tələbin həcmiindən az olur. Nəticədə dollarların çatışmazlığı onların dəyərinin artmasına səbəb olur. Əksinə, əgər real mübadilə kursu tarazlıq səviyyəsiindən yüksək olarsa, dollarların təklifi tələbi üstələyir, dollarların artıqlığı isə onların dəyərinin aşağı düşməsinə səbəb

olur. Real mübadilə kursunun tarazlıq qiymətində xalis ixracı ödəmək üçün dollara tələb, eynilə xarici aktivləri almaq məqsədilə dollarları digər valyutalara dəyişmək üçün dollarların təkliflə tarazlaşdırılır.

Ona diqqət yetirin ki, bizim modeldə qəbul olunmuş sövdələşmənin «tələbə aid olan» və «təklifə aid olan» bölgüsü olduqca sünidir. Biz güman etdik ki, xalis ixrac dollara tələbin mənbəyidir, xalis xarici investisiyalar isə dollarlara təklifin mənbəyidir. Deməli, ABŞ vətəndaşı Yapon avtomobili alanda bizim model bu sövdələşməyə dollarlara təklifin artmasına səbəb olmasından, daha çox onlara tələbin azalması (deməli, xalis ixrac göstəricisinin azalması) kimi baxır. Eynilə Yapon vətəndaşı ABŞ-ın dövlət istiqrazlarını alanda, bizim model bu əməliyyata amerikan valyutasına tələbin artmasından, daha çox təklif olunan dollarların kəmiyyətinin aşağı düşməsi (deməli, xalis xarici investisiyaların azalması) kimi baxır. Bu cür terminologiyaların istifadə olunması qeyri-təbii görünə bilər. Lakin o, dövlət siyasətinin müxtəlif növlərinin nəticələrinin təhlilində özünü doğruldur.

Açıq iqtisadiyyatda tarazlıq

Biz tələb və təklifə iki – borc vəsaitləri və xarici valyutaların mübadiləsi bazarlarında baxdıq. Bu bazarların bir-birilə necə əlaqədə olmasına baxaq.

Xalis xarici investisiyalar: iki bazarların əlaqələndirici həlqəsi.

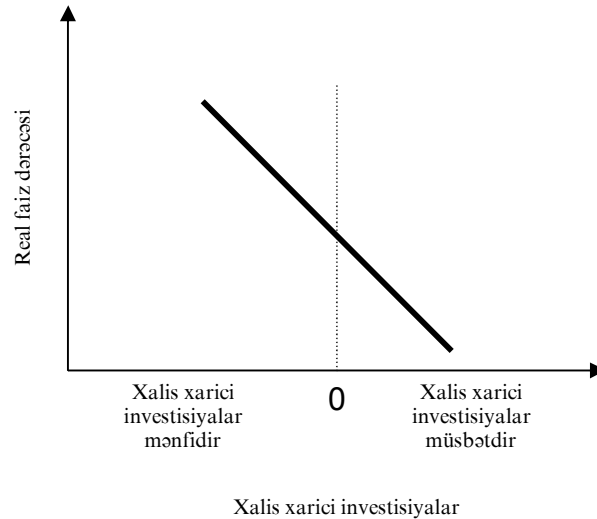
Biz bu paraqrafı artıq bu fəsildə öyrəndiyimizin təkrarı ilə başlayırıq. Beləliklə, biz iqtisadiyyat dörd mühüm makroiqtisadi dəyişənləri: milli yığıcı (S), daxili investisiyanı (İ), xalis xarici investisiyaları (NFİ) və xalis ixracı (NX) necə əlaqələndirməsilə tanış olduq. İki mühüm bərabərlikləri yada salın:

$$S = \dot{I} + NF\dot{I}$$
$$NF\dot{I} = NX$$

Qarşılıqlı fondlar bazarında təklif milli yığımlar, tələb daxili investisiya və xalis xarici investisiyalar hesabına formalaşır, faiz dərəcəsi isə tələb və təklifi tarazlıq vəziyyətinə gətirib çıxarır. Xarici valyutaların mübadiləsi bazarında təklif xalis investisiyalar, tələb – xalis ixrac əmələ gəlir, real mübadilə kursu tələb və təklifin tarazlığını təmin edir.

Xalis xarici investisiyalar – borc vəsaitləri və xarici valyutaların mübadiləsi bazarlarını bir-birilə bağlayan dəyişəndir. Xalis xarici investisiyalar – borc vəsaitləri bazarında tələbin bir hissəsini təşkil edir, deməli, xarici aktivləri almaq istəyən adam, məhz bu bazarda alver etmək üçün vəsait almalıdır. Xarici valyutaların mübadiləsi bazarında xalis xarici investisiyalar təklifin mənbəyidir, ona görə də ölkənin xarici aktivlərini almaq istəyən adam ona lazım olan valyutaya dəyişmək üçün dolların təklifini təmin etməlidir.

Xarici xalis investisiyaların səviyyəsini müəyyən edən əsas amil – real faiz dərəcəsinin hərəkətidir. ABŞ-da faiz dərəcəsi artanda, amerikanın maliyyə aktivlərinin cəlbediciliyi də artır, ona görə də ABŞ-ın xalis xarici investisiyaları aşağı düşür. Şəkil 29.3.-də faiz dərəcəsilə xalis xarici investisiya arasındakı əlaqə verilir.



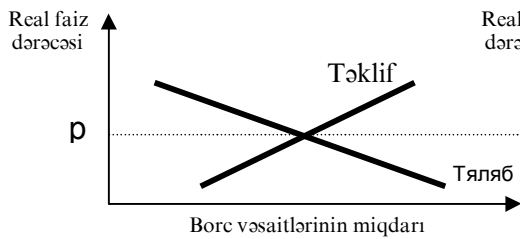
Şəkil 29.3. Xalis xarici investisiyaların faiz dərəcəsindən asılılığı

Deməli, faizin yüksək dərəcəsi ABŞ-ın daxili maliyyə aktivlərinin cəlbediciliyini artırır, xalis xarici investisiyaların həcmi azaldır. Üfüqi oxda sıfır nöqtəsi vəziyyətinə diqqət yetirin: xalis xarici investisiyalar həm mənfi, həm də müsbət ola bilər. Xalis xarici investisiyaların dəyişməsi qrafiki borc fondları və xarici valyutaların mübadiləsi bazarı arasında əlaqəni başa düşməyə imkan verir.

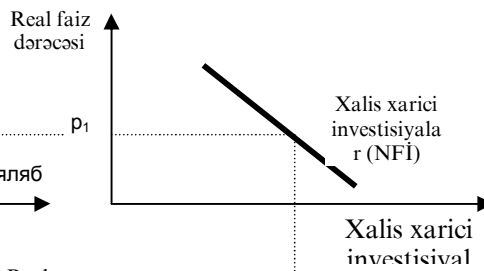
İki bazarda eyni vaxtda tarazlığa nail olunma

Biz bizim modelin (şək. 29.4.) hər iki hissəsini birləşdirmək və borc vəsaitləri və xarici valyutaların mübadiləsi bazarlarının qarşılıqlı fəaliyyətinin açıq iqtisadiyyatın mühüm parametrlərini necə müəyyən etdiyinə baxmaq imkanını aldıq.

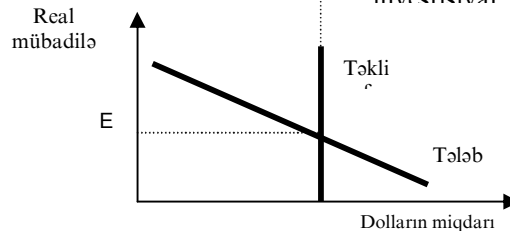
(a) Borc vəsaitləri bazarı



(b) Xalis xarici investisiyalar



(c) Xarici investisiyaların mübadilə bazarı



Şəkil. 29.4. Açıq iqtisadiyyatın tarazlıq vəziyyəti

Şəkil 29.4.-də (a) qrafiki borc fondları bazarında (şək. 29.1.) vəziyyəti əks etdirir. Borc vəsaitlərinin təklifinin mənbəyi milli yığımdır. Borc vəsaitinə tələb daxili və xarici investisiyalarla müəyyən olunur. Qarışıq fondların tələb və təklifinin uyğunluğu r_1 səviyyəsində real faiz dərəcəsinin tarazlığını müəyyən edir.

Qrafik (b) xalis xarici investisiyaların (şək. 29.3.) dəyişməsinə göstərir. Şəkildən görüldüyü kimi, faiz dərəcəsinin qiyməti (qrafik (a)) xalis xarici investisiyaların səviyyəsini müəyyən edir. Faiz dərəcəsinin yüksək qiyməti xarici investisiyaların cəlb ediciliyini artırır ki, bu da öz növbəsində xalis xarici investisiyaların həcmnin azalmasına gətirib çıxarır. Ona görə də (b) qrafikində xalis xarici investisiyalar xətti enən xarakterə malikdir.

Qrafik (v) xarici valyutaların mübadiləsi bazarının (şək. 29.2.) fəaliyyətini əks etdirir. Deməli, xalis xarici investisiyalar xarici valyuta ilə ödənilməlidir, qrafik (b)-də biz tərəfdən alınan onların kəmiyyəti xarici valyutaların mübadilə bazarında dollarların təklifini müəyyən edəcəkdir. Real mübadilə kursu xalis xarici investisiyalara təsir etmir, ona görə də (v) qrafikində təklif xətti şaquli olacaqdır. Dollarlara tələb xalis ixracın kəmiyyətilə müəyyən olunur. Deməli, real mübadilə kursunun azalması xalis ixracın artmasına gətirib çıxarır, mübadilə məqsədinə yönəldilən dollarlara tələb əyrisi enən xarakterə malikdir. Real mübadilə kursunun tarazlıq qiyməti xarici valyutaların mübadiləsi bazarında tələb və təklifin uyğunluğuna gətirib çıxarır.

Şəkil 29.4.-də verilmiş iki bazarın hərəkətinin təhlili iki nisbi qiyməti – real faiz dərəcəsini və real mübadilə kursunu müəyyən etməyə imkan verir.

Qrafik (a)-da biz qiymətini müəyyən etdiyimiz real faiz dərəcəsi hazırda və gələcəkdə əmtəələrin və xidmətin nisbi dəyəridir. Qrafik (v)-də biz kəmiyyətini müəyyən etdiyimiz real mübadilə kursu ölkə və xarici əmtəələr və xidmətin nisbi qiymətidir. Sonuncular bizim baxdığımız bazarlarda tələb və təklifin tarazlığında qarşılıqlı fəaliyyətlərdir. Bundan başqa, onlar milli yığının, xalis ixracın, daxili və xalis xarici investisiyaların rolunu müəyyən edir. Gələcəkdə biz, bizim modeldən xarici şərait və ya hökumətin fəaliyyəti qarşılıqlı fondlar və xarici valyutaların mübadiləsi bazarlarında dəyişikliyə səbəb olduqda, bu kəmiyyətlərin özlərini necə apardıqlarını göstərmək üçün istifadə edəcəyik.

Dövlət siyasəti və açıq iqtisadiyyat

Açıq iqtisadiyyatın əsas parametrlərinin müəyyən olunmasını izah edən model, bizə ona xarici hadisələrin və hökumətin fəaliyyətinin təsirini təhlil etməyə imkan verir.

Bir daha xatırladım ki, bizim model iki bazarda – borc vəsaitləri bazarında və xarici valyutaların mübadiləsi bazarında tələb və təklifin vəziyyətini əks etdirir. Bizim təhlilin məqsədi üçün biz 4-cü fəsildə bizim göstərdiyimiz üç tədqiqat mərhələsindən ibarət olan metodikadan istifadə edirik. Birincisi, biz tələb və təklifin hansı əyrisinə bu və ya digər hadisənin təsirini aydınlaşdırırıq. İkincisi, biz əyrilərin vəziyyətinin dəyişməsi istiqamətini müəyyən edirik. Üçüncüsü, biz əyrilərin vəziyyətinin dəyişməsinin iqtisadi tarazlığa necə təsir edəcəyini aydınlaşdırmaq üçün tələb və təklif qrafikindən istifadə edirik.

Dövlət büdcəsinin kəsiri

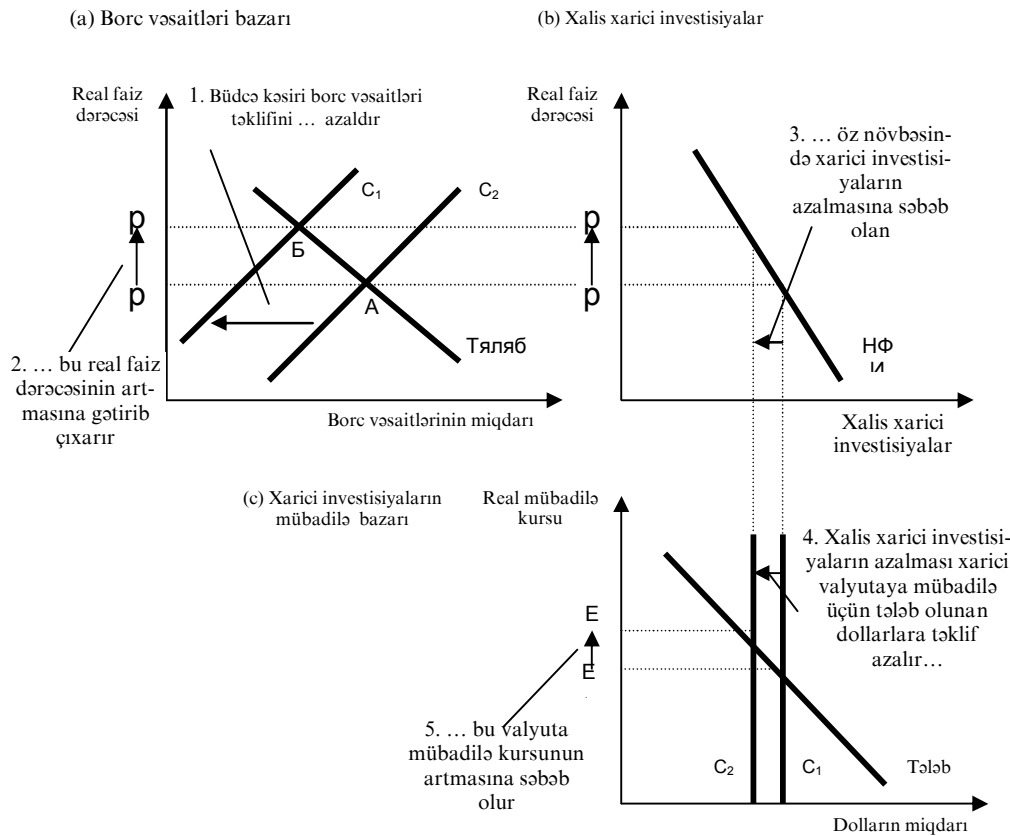
Əvvəlki fəsillərin birində biz borc vəsaitlərinin tələb və təklif probleminə və ona dövlət büdcəsinin kəsirinin təsirinə baxmışdıq. Sonuncu, dövlətin xərclərinin onun gəlirlərini üstələdiyindən əmələ gəldiyindən mənfi ictimai yığımdır, kəsir milli yığımların həcmnin azalması deməkdir. Ona görə də büdcə kəsiri borc vəsaitlərinin azalmasına, faiz dərəcəsinin artmasına və investisiyaların azalmasına gətirib çıxarır.

Büdcə kəsirinin açıq iqtisadiyyata təsirinə baxaq. Bunun üçün bizə bir neçə sualla cavab vermək lazımdır. Birincisi, bizim modeldə əyrilərdən hansına o, bilavasitə təsir edir? Aydındır ki, qapalı iqtisadiyyatda olduğu kimi, büdcə kəsiri milli yığma təsir göstərir və borc fondlarına təklif əyrisinin vəziyyətinin dəyişməsinə səbəb olur. İkincisi, təklif əyrisinin vəziyyəti necə dəyişəcəkdir? Qapalı iqtisadiyyatda olduğu kimi, dövlət büd-

cəsinin kəsiri mənfi ümumi yığım olduğundan, milli yığımın həcmi aşağı düşəcəkdir ki, bu da borc vəsaitlərinə təklif əyrisi S_1 vəziyyətindən sola S_2 (qrafik (a) şəkl. 29.5.) vəziyyətinə hərəkəti əks etdirir.

Və nəhayət ilkin və yeni tarazlıq vəziyyətini müqayisə edək. Qrafik (a)-da ABŞ-ın büdcə kəsirinin borc vəsaitlərinin amerikan bazarına təsiri göstərilir. Maliyyə bazarlarının borc alanlarına təklif olunan vəsaitin azalması nəticəsində faiz dərəcəsinin qiyməti r_1 -dən r_2 -yə kimi artır, alınmış vəsaitin həcmi isə azalır. Bu dəyişiklik A nöqtəsindən B nöqtəsinə təklif əyrisi üzrə yerdəyişməni göstərir. Ev təsərrüfatı və firmalar az miqdarda maliyyə aktivləri alır. Ona görə də qapalı iqtisadiyyatda olduğu kimi, büdcə defisiti daxili investisiyaların azalmasına səbəb olur.

Lakin açıq iqtisadiyyatda borc fondlarının təklifinin azalması əlavə səmərə ilə müşayiət olunur. Qrafik (b)-də göstərilir ki, faiz dərəcəsinin r_2 qiymətinə qədər artması xalis xarici investisiyaların azalmasına gətirir ki, bu da həmçinin (a) qrafikinə A nöqtəsindən B nöqtəsinə yerdəyişməsində borc vəsaitinə tələbin azalmasının nəticəsidir. Ölkə daxilində yığım indi çox faiz gəliri verdiyindən xarici investisiyalar cəlbediciliyini itirir və rezidentlər az xarici aktivlər alır. Yüksək faiz dərəcəsi, həm də xarici investorları cəlb edir. Onlar amerikan aktivlərinə qoyuluşdan daha yüksək gəlir almaq istəyirlər. Beləliklə, büdcə kəsiri faiz dərəcəsinin artmasına səbəb olanda, həm daxili və həm də xarici investorların fəaliyyəti ABŞ-ın xalis xarici investisiyalarının azalmasına gətirib çıxarır.



Şəkil 29.5. Dövlət büdcəsinin təsiri

Qrafik (v)-də xarici valyutaların mübadilə bazarına bütçə kəsirinin nə cür təsir etdiyi göstərilir. Xalis xarici investisiyalar azaldığından ABŞ sakinlərinə xarici aktivləri almaq üçün az valyuta tələb olunur ki, bu da qrafikdə dollarların təklifi xəttinin S_1 vəziyyətindən sola S_2 vəziyyətinə hərəkətilə təsvir olunur. Dollarların təklifinin azalması mübadilə kursunun qiymətini E_1 -dən E_2 -yə qədər artmasına, yəni digər ölkələrin valyutasına nisbətə onların bahalaşmasına gətirir. Dolların valyuta kursunun yüksəlməsi öz növbəsində amerika əmtəələrinin digər ölkələrinə nisbətən bahalaşmasına gətirib çıxarır. Həm ölkə daxilində və həm də xaricdə bahalı amerika əmtəələrinin alınması azaldığından, onların ixracı da azalacaqdır, xarici əmtəələrin Birləşmiş Ştatlara idxalı isə artır. Hər iki bu meyil ABŞ-ın xalis ixracının azalmasına səbəb olur. Beləliklə, açıq iqtisadiyyatda dövlət büdcəsinin kəsiri real faiz dərəcəsinin artmasında, daxili investisiyaların azalmasında, dolların valyuta kursunun artmasında təzahür edir və xarici ticarət kəsirinin əmələ gəlməsinə səbəb olur.

Bu nəticəyə 1980-ci illərdə ABŞ-da yaranan vəziyyəti misal gətirmək olar. Ölkəyə Ronald Reyqan prezident seçildikdən sonra tez bir zamanda ABŞ-ın maliyyə-büdcə siyasəti mühüm dəyişikliyə məruz qaldı. Prezident və konqres gəlirlərin kəskin azaldılmasına getdi, lakin dövlət xərcləri faktiki olaraq dəyişməz qaldı ki, bu da büdcə kəsirini mühüm dərəcədə artırdı. Açıq iqtisadiyyatın bizim modeli qabaqcadan xəbər verir ki, bu cür siyasət xarici ticarətin mənfi saldosuna gətirməlidir, həqiqətən də bu baş verdi. Büdcə kəsiri və xarici ticarət kəsiri o qədər yaxın oldu ki, o, bu hadisəni ikili kəsir adlandırmağa imkan verdi. Lakin biz iki növ kəsiri eyni hesab etməməliyik, belə ki, xarici ticarət kəsirinə dövlətin fiskal siyasətinin əsasında duran çoxlu amillər təsir edə bilər.

Xarici ticarət siyasəti

Xarici ticarət siyasəti adı altında ixrac olunan və idxal olunan əmtəələr və xidmətin həcminə bilavasitə təsir göstərən dövlət siyasəti başa düşülür. Xarici ticarət siyasətinin həyata keçirilməsinin ən geniş yayılmış formasına rüsumun müəyyən edilməsi, yəni idxal olunan məhsullara faktiki vergi və idxal kvotasının tətbiq edilməsi, daha doğrusu, ölkə daxilində satıla bilən (fəsil 9) xarici əmtəələrin həcmnin məhdudlaşdırılması aiddir. Bəzən ölkə tərəfindən həyata keçirilən ticarət siyasəti üstüörtülü xarakterə malik olur. Məsələn, amerika hökuməti çox vaxtı yapon avtomobil istehsalçılarına, onları ABŞ-a ixrac etdikləri məhsullarının sayını azaltmağa məcbur etmək məqsədilə təsir göstərir. Könüllü ixracın məhdudlaşdırılması adlanan bu – heç də həqiqətdə özünün arzusuna görə həyata keçirilmir və mahiyyətinə görə elə idxal kvotasıdır.

Gələn xarici ticarət siyasətinin müxtəlif növlərinin makroiqtisadi nəticəsinə baxaq. Fərz edək ki, amerikan avtomobil sənayesinin nümayəndələri yapon kompaniyaları tərəfindən rəqabətdən narahat olaraq ABŞ hökumətini idxal olunan avtomobillərə kvota təyin etməyə inandırır.

Yaddaş guşəsi

Bir daha klassik dixotomiya haqqında

Bizim yenidən tanış olduğumuz açıq iqtisadiyyatın makroiqtisadi nəzəriyyəsi öz növbəsində klassik olmuşdu. Bu cür müəyyən etmə iki qarşılıqlı əlaqədə olan əhəmiyyətə malikdir. Birincisi, nəzəriyyə keçmiş əsrlərin alimlərinin zəkalarının məşğul olduğu problemlərə müraciət edir. İkincisi, bu daha çox mühümdür, o, klassik dixotomiya anlayışından və pulun neytral olması ehtimalından istifadə edir. Xatırlayaq ki, klassik dixotomiya real və nominal iqtisadi kəmiyyətlərin nəzəri bölgüsüdür. Bizim açıq iqtisadiyyat modelində yalnız kəmiyyət parametrləri (yığım,

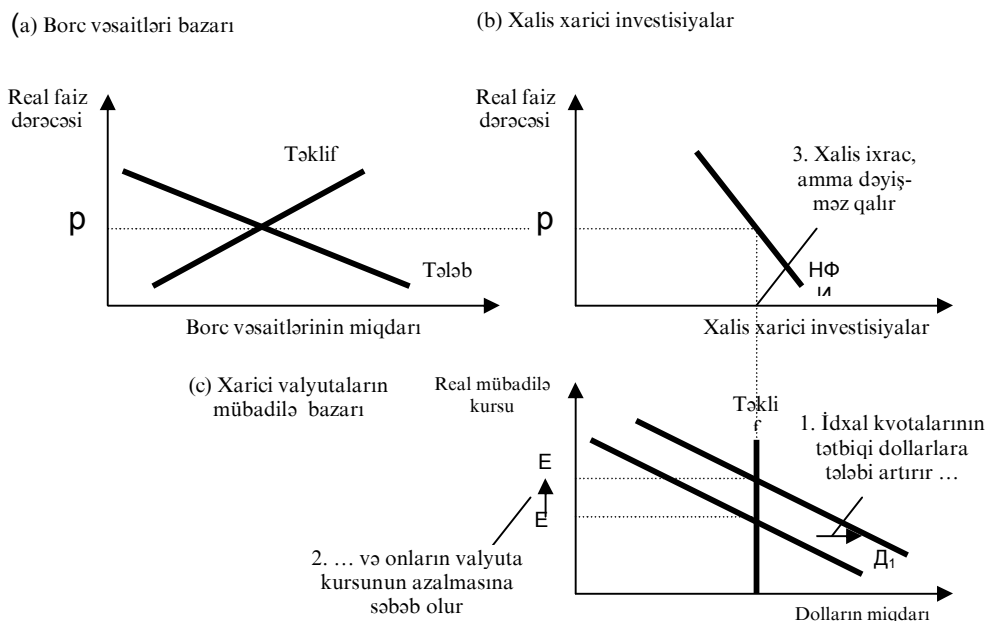
investisiya, xalis xarici investisiya və xalis ixrac), həm də nisbi qiymətləri (real faiz dərəcəsi, real mübadilə kursu) birləşdirən real dəyişənlərdən istifadə olunur. Model yalnız pulun rolundan asılı olmayan real kəmiyyətlərin hərəkətini aydınlaşdırır.

İqtisadiyyata pul təklifinin dəyişməsi necə təsir göstərir? Bu suala cavab əvvəlki fəsillərdə necə olmuşdu, o cür olacaqdır. Klassik nəzəriyyə göstərir ki, qiymətin səviyyəsi pul tələb və təklifini tarazlıq vəziyyətinə gətirib çıxarır. Mərkəzi Bank pul təklifini iki dəfə artırıqda, qiymətin səviyyəsi də həmçinin iki dəfə artır. Əgər Mərkəzi Bank ardıcıl olaraq pul təklifini artırmaq siyasətini həyata keçirirsə, onun labüd nəticəsi davamlı inflyasiya olacaqdır.

Real kəmiyyətlərin pul-kredit siyasətinin təsirindən asılı olmamasını təmin etmək üçün nəzərdə tutulur ki, bütün nominal kəmiyyətlər onun istənilən dəyişikliyinə cavab verir. Xüsusilə də əgər real mübadilə kursu maliyyə sferasındakı dəyişikliklərin təsirinə məruz qalmırsa, nominal mübadilə kursu (bir dollara xarici valyuta vahidləri ilə ölçülmüş) daxili qiymətlərin səviyyəsi artdıqca aşağı düşməlidir. Biz inflyasiyanın nominal mübadilə kursuna təsirinə, alıcılıq qabiliyyətinin pariteti nəzəriyyəsilə tanış olduqda, əvvəlki fəsildə baxmışdıq. Lakin açıq iqtisadiyyat haqqında bu fəsildə biz tərəfdən nə deyilmişdirsə, hamısı bizim əvvəlki nəticələrə bir az da olsa təsir göstərmir.

Yadda saxlayın ki, pulun neytrallığı haqqında fikir daha çox uzun-müddətli dövrdə iqtisadiyyatın təhlili üçün tam uyğundur. Qısa müddətdə onun inkişafının təhlili bizim mühakimələri pulun neytrallıq prinsipinin qısa müddətli pozulmasının səbəblərinə baxmaqla tamamlamağı tələb edir. Biz bu problemlə növbəti fəsildə tanış olacağıq.

Amerikanın avtomobilqayırma sənayesinin lobbiciləri bu cür qərarın qəbuluna nail olaraq bəyan edirlər ki, bu məhdudiyyət ABŞ-ın xarici ticarət kəsirinin azalmasına gətirib çıxaracaq. Lakin həqiqətən bu belədirmi? Bu sualın bizim modelin köməyiylə alınmış cavabı şəkil 29.6.-da izah olunur.



Şəkil 29.6. İdxal kvotalarının tətbiqinin nəticələri

Bizim xarici ticarət siyasətinin təhlilinin birinci mərhələsində, hansı dəyişənin qrafikinə o, bilavasitə təsir göstərdiyini müəyyən etmək lazımdır. Aydındır ki, idxal məhdudiyyətlərinin tətbiqi, məhz əmtəələrin idxalına təsir göstərəcəkdir. Xalis ixrac – ixrac və idxalın fərqi bərabər olduğundan məhdudlaşdırıcı siyasət, həm də əmtəələrin xalis ixracında da əks olunacaqdır. Belə ki, xalis ixrac – xarici valyutaların mübadiləsi bazarında dollara tələbin mənbəyi olduğundan, bu siyasət bu bazarda tələb əyrisinin vəziyyətini dəyişir.

Tədqiqatın ikinci mərhələsi tələb əyrisinin hərəkəti hansı qayda ilə baş verəcəyi sualına cavab tapmağı tələb edir. Belə ki, kvotaın müəyyən edilməsi ABŞ-da satılacaq Yapon avtomobillərinin miqdarını məhdudlaşdırır, bu real mübadilə kursunun istənilən qiymətində idxalın azalmasına səbəb olur. İxrac və idxalın fərqi bərabər olan xalis ixrac mübadilə kursunun istənilən qiymətində artır. Belə ki, xaricilərə amerikanın xalis ixracını ödəmək üçün dollarlar lazım olacaqdır, valyutanın mübadiləsi bazarında onlara tələb artır. Dollara tələbin artması qrafik (v)-də tələb əyrisinin D_1 vəziyyətindən D_2 vəziyyətinə hərəkətilə əks olunur.

Tədqiqatın üçüncü mərhələsi tarazlığın əvvəlki və yeni vəziyyətinin müqayisəsindən ibarətdir. Qrafik (v)-dən bu nəticə çıxır ki, dollara tələbin artması onların mübadilə kursunu E_1 qiymətindən E_2 -yə qədər artırır. Borc vəsaitləri bazarında (qrafik (a)) heç bir dəyişiklik baş vermədiyindən faiz dərəcəsi əvvəlki səviyyədə qalır. Xalis xarici investisiyalar da dəyişməz qalmışdı. Belə ki, xalis investisiyalar əvvəlki səviyyədə qalmışdı, xalis ixracda həmçinin dəyişməz qalmışdı, hətta baxmayaraq ki, kvotanın tətbiqi idxalın azalmasına gətirib çıxarmışdı.

Xalis ixracın idxalın azalması şəraitində öz əvvəlki əhəmiyyətini saxlamasının səbəbi real faiz dərəcəsinin dəyişməsilə izah olunur. Valyuta mübadilə bazarında dolların valyuta kursunun artması bar verəndə xaricilərlə müqayisədə amerikan əmtələri nisbətən daha baha olur. Valyuta kursunun artması idxalı stimullaşdırır və ixracı cəlbəedici edir, hər iki bu meyllər isə kvotanın tətbiqindən törəyən əmtəələrin və xidmətin xalis ixracının artımının bərpasına işləyir. Nəticədə idxal kvotasının tətbiqi həm idxalın və həm də ixracın azalmasına səbəb olur, lakin əmtəələrin və xidmətin xalis ixracı (ixrac və idxal arasında fərq) dəyişməz qalır.

Beləliklə, biz qərribə nəticəyə gəldik ki: xarici ticarət siyasəti xarici ticarət balansına təsir etmir. Başqa sözlə, ixrac və ya idxala bilavasitə təsir edən xarici ticarət siyasəti əmtəələrin və xidmətin xalis ixracının əhəmiyyətini dəyişmir. Bu fikir, əgər biz bizə məlum olan bərabərliyi xatırlasaq az qərribə görünəcəkdir:

$$NX = NFİ = S - İ$$

Xalis ixrac xalis xarici investisiyaya bərabərdir. Bunlar milli yığımlar və daxili investisiyaların fərqi bərabərləşdirir. Xarici ticarət siyasətinin müxtəlif növləri ticarət balansını dəyişmir, ona görə ki, onlar milli yığma və ya daxili investisiyaya təsir etmir. Milli yığımların və daxili investisiyaların məlum səviyyəsində real mübadilə kursu dövlətin ticarət siyasətindən asılı olmadan xarici ticarət balansının tarazlığını saxlayır.

Xarici ticarət siyasətinin müxtəlif formalarının bütövlükdə dövlətin xarici ticarət balansına təsir göstərməməsinə baxmayaraq, onlar ayrı-ayrı formalara, sənaye sahələrinə və regionların iqtisadiyyatına təsir göstərir. Məsələn, amerikan hökuməti yapon avtomobillərinə idxal kvotası müəyyən edəndə, General Motors Korporasiyası öz məhsulunun satış həcmi artırmaq imkanına malik olur. Eyni zamanda dolların valyuta kursunun artması ilə əlaqədar olaraq Amerikanın Boeing təyyarəqayırma korporasiyası Avropanın Airbus təyyarə konsorsiumunun rəqabətinə çətin tab gətirəcəkdir. Nəticədə amerikanın təyyarə laynerlərinin ixracı azalacaqdır, xaricilərin idxalı isə artacaqdır. Beləliklə, yapon avtomobillərinə idxal kvotasının tətbiqi amerikan avtomaşınlarının xalis ixracının artmasına və təyyarə laynerlərinin xalis ixracının azalmasına səbəb olacaqdır. Bundan

başqa, ABŞ-dan Yaponiyaya xalis ixrac artacaqdır və ABŞ-dan Avropaya əmtəələrin və xidmətin xalis ixracı azalacaqdır. Lakin amerikan iqtisadiyyatının ümumi ticarət balansı dəyişməz qalacaqdır.

Beləliklə, xarici ticarətin müxtəlif formalarının nəticəsi makroiqtisadi deyil, daha çox mikro xarakterə malikdir. Hərçənd ki, məhdudlaşdırıcı tədbirlərin qəbul edilməsinin tərəfdarları çox vaxt bəyan (amma kifayət qədər əsas olmayan) edirlər ki, onlar tərəfindən təklif olunan fəaliyyət ölkənin ticarət balansını yaxşılaşdırır, onlar hər şeydən əvvəl, ayrı-ayrı firmaların və ya sənaye sahələrinin maraqlarını müdafiə edirlər. Ona görə də əgər siz eşitsəniz ki, General Motors Korporasiyasının rəhbərləri yapon avtomobillərinə idxal kvotasının tətbiqinə tərəfdar olurlar təəccüblənmək lazım deyil. Demək olar ki, iqtisadçılar həmişə bu cür tədbirlərə qarşı çıxırlar. Azad ticarət müxtəlif ölkələrin iqtisadiyyatına müxtəlif növ məhsulların istehsalı üzrə ixtisaslaşmasına imkan yaradır, bununla əhalinin maddi rifahı yüksəlir (bax: fəsil 3 və 9). Ticarət məhdudiyyəti bu məqsədlərə nail olmağa maneçilik yaradır və beləliklə də, ümumi rifah halının azalmasına səbəb olur.

Siyasi qeyri-sabitlik və kapital «axını»

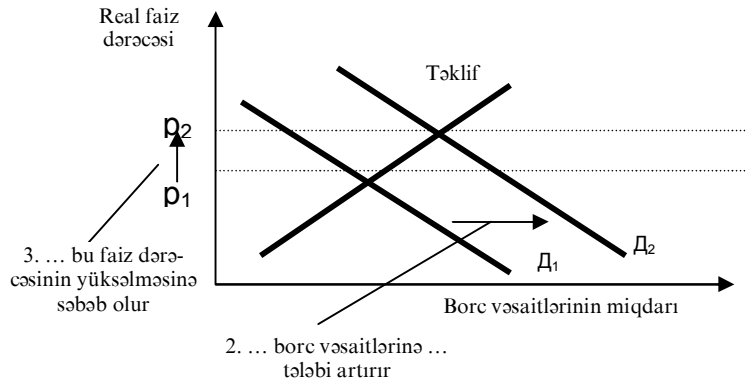
Meksikada 1994-cü ildə görkəmli siyasi xadimlərə qarşı terror aktı ilə müşayiət olunmuş siyasi vəziyyətin kəskinləşməsi dünya maliyyə bazarlarında əsəbilik yaratdı. Bu bazarların subyektləri Meksikadakı siyasi sabitliyə dair öz fikirlərinə yenidən baxdılar və vəsaiti ABŞ-a və ya digər daha sakit ölkələrə köçürmək üçün meksikan aktivlərindən xilas olmağa başladılar. Ölkədən maliyyə resurslarının bu cür kütləvi şəkildə eyni vaxtda çıxarılması **kapital «axını»** adlanır. Meksika üçün kapital «axını» mənasını düzgün başa düşmək üçün biz iqtisadiyyatın tarazlıq vəziyyətinin dəyişməsinin təhlilini üç mərhələdən ibarət olan metodikadan istifadə edirik.

Hər şeydən əvvəl, kapital «axını»nın bizim modelin hansı qrafikinə təsir göstərəcəyi sualına cavab verək. Xarici investorlar Meksikada siyasi problemlərin olduğunu dərk edəndə, onlar bu ölkənin maliyyə aktivlərini satmağa və ABŞ-ın aktivlərini almağa başlayır. Meksikanın xalis xarici investisiyalar göstəricisi artır ki, bu da bizim modelin hər iki bazarına təsir göstərir. Aydınır ki, hadisələrin bu cür inkişafı xalis xarici investisiyalar əyrisində əksini tapacaqdır ki, bu da öz növbəsində xarici valyutaların mübadiləsi bazarında peso təklifinə təsir edir. Bundan başqa, borc vəsaitinə tələb həm daxili, həm də xalis xarici investisiyalardan asılı olduğundan, kapital «axını» borc vəsaitləri bazarında tələb əyrisində də əks olunmalıdır.

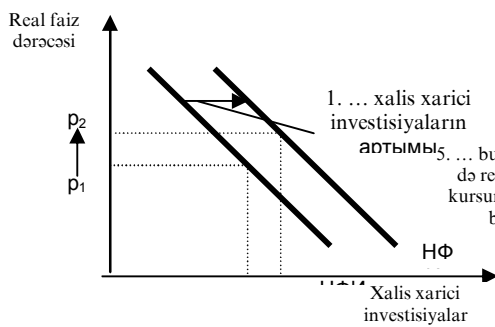
Əyrilərin vəziyyəti hansı qaydada dəyişəcəyinə baxaq. Xalis xarici investisiyalar artanda yeni sazişlərin maliyyələşdirilməsi üçün lazım olan borc fondlarına tələb də artır. Beləliklə, şəkil 29.7.-də (a) qrafikində görsəndiyi kimi, borc vəsaitlərinə tələb əyrisi D_1 vəziyyətindən D_2

vəziyyətinə sağa hərəkət edəcəkdir. Xalis xarici investisiyalar faiz dərəcəsinin kəmiyyətindən asılı olmadan artdığından, onların əyrisi də həmçinin NFI_1 vəziyyətindən NFI_2 vəziyyətinə sağa hərəkət edəcəkdir (qrafik (b)).

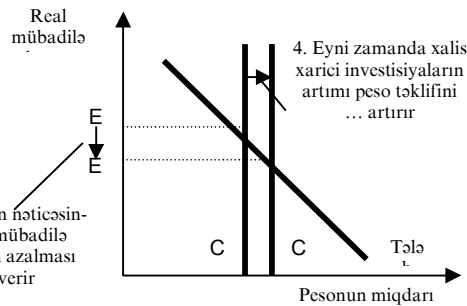
a) Borc (vəsaitləri) bazarı



(b) Xalis xarici investisiyalar



(c) Xarici valyutaların mübadilə bazarı



Şəkil 29.7. Kapital «axını»nın nəticəsi

Kapital «axını»nın iqtisadiyyatda necə təsir etdiyini qiymətləndirmək üçün tarazlığın ilkin və yeni vəziyyətini müqayisə edək.

Qrafik (a)-da göstərilir ki, borc vəsaitinə tələbin artması Meksikada faiz dərəcəsinin r_1 qiymətindən r_2 qədər artmasına səbəb olmuşdu. Qrafik (b) xalis xarici investisiyaların artımını əks etdirir (Baxmayaraq faiz dərəcəsinin artması meksikan aktivlərini daha çox cəlbedici etmişdi, bu kapital «axını»nın xalis xarici investisiyalara təsirini yalnız qismən kompensasiya etmişdi). Qrafik (v)-də göstərilir ki, xalis xarici investisiyaların artımı xarici valyutaların mübadiləsi bazarında peso təklifini S_1 qiymətindən S_2 -yə qədər artırdı. Daha doğrusu, bu vaxtı investorların meksikan aktivlərindən yaxa qurtardıqları kimi dolların konvertasiyasına

yönəldilmiş peso təklifi artmışdı. Öz növbəsində, peso təklifinin artması onun valyuta kursunu E_1 qiymətindən E_2 -yə qədər aşağı düşməsinə gətirib çıxartdı. Beləliklə, Meksikadan kapital «axını» bu ölkədə faiz dərəcəsinin artmasına və xarici valyutaların mübadiləsi bazarında pesonun mübadilə kursunun azalmasına səbəb oldu. Məhz 1994-cü ildə bu mənzərə müşahidə olunmuşdu. 1994-cü ilin noyabrından 1995-ci ilin martına qədər olan dövrdə Meksikada qısamüddətli dövlət istiqrazları üzrə faiz dərəcəsi 14%-dən 70%-ə qədər artmışdı, mübadilə kursu isə bir pesoya amerikan sentləri 29-dan 15-ə qədər aşağı düşmüşdü. Bundan başqa, kapitalın «axını» Meksikanın iqtisadiyyatına ən ciddi təsir göstərir, o həm də digər ölkələrin vəziyyətinə təsir edir. Məsələn, Meksikadan ABŞ-a kapital «axını»nın təsiri amerikan iqtisadiyyatına tamamilə əks təsirdə olmuşdu. Xüsusilə də Meksikada xalis xarici investisiyaların artımı onların ABŞ-da azalması ilə uyğun olmuşdu.

Meksikada pesonun mübadilə kursunun aşağı düşməsi və faiz dərəcəsinin artması ilə bərabər dolların kursu artmış və faiz dərəcəsi ABŞ-da aşağı düşmüşdü. Lakin Birləşmiş Ştatlar üçün Meksikadan kapital «axını»nın nəticəsi amerikan iqtisadiyyatı meksikadakından daha çox güclü olduğundan daha az ciddi olmuşdu.

Meksikada baş vermiş hadisə dünyanın istənilən ölkəsində təkrarlana bilər, bu bəzən həqiqətən də baş verir. Məhz 1997-ci ildə dünya bildi ki, bir sıra Asiya ölkələrinin, məsələn, Tailandın, Cənubi Koreyanın və İndoneziyanın bank sistemi müflisləşmə həddindədir. 1998-ci ildə Rusiya hökuməti üzərinə götürdüyü öhdəliyi (defolt), o cümlədən də, xarici investorlar qarşısında yerinə yetirməkdən imtina etdi. Hər iki halda kapitalların axını müşahidə olundu ki, bu da bizim modelin qabaqcadan dediyi nəticəyə: faiz dərəcəsinin artımına və xarici valyutaların dağılmasına gətirib çıxarmışdı.

ABŞ-dan kapital axını başlaya bilərmi? Amerikan iqtisadiyyatı çoxdan etibarlı investisiya qoymaq obyektinə olmasına baxmayaraq ABŞ-da ayrı-ayrı siyasi hadisə həmçinin az miqdarda kapital «axını»na səbəb olur. Məsələn, 1995-ci ilin 22 sentyabrında «The New York Times» qəzeti bildirdi ki, «ABŞ konqresinin nümayəndələr palatasının sədri Hyut Qinqric, Bill Klinton administrasiyasını büdcəni respublikaların şərtinə uyğun balanslaşdırmağa məcbur etmək üçün tarixdə ilk dəfə ABŞ-ın borcunu ödəyə bilməyən borcluya çevriləcəyilə qorxutdu». Əksər investorlar dövlət tərəfindən öhdəliyin belə yerinə yetirilməməsinə az inandırıcı olduğuna əmin olmalarına baxmayaraq, H.Qinqricin bəyanatının effekti 1994-cü ildə Meksikada baş verən hadisələrin təkrarlanmasına səbəb oldu (lakin olduqca az miqyasda). Yalnız bir gün ərzində ABŞ-ın otuzillik dövlət istiqrazları üzrə faiz dərəcəsi 6,46-dan 6,55% qədər artdı, dollara görə ienin mübadilə kursu isə 102,7-dən 99,0 qədər aşağı düşdü. Ona görə də hətta

sabit amerikan iqtisadiyyatı kapital «axını»nın nəticələrinə potensial olan maillikdə ola bilər.

Nəticə

Beynəlxalq iqtisadiyyatın problemləri son dərəcə əhəmiyyət qazanmışdı. Amerikanlıların daha çox hissəsi xarici məhsul alır və əmtələri ixrac üçün istehsal edirlər. Qarşılıqlı fondların və digər maliyyə qurumlarının köməyiylə onlar dünya maliyyə bazarlarında kreditör və borc alanlar rolunda çıxış edir. Ona görə də amerikan iqtisadiyyatının hər tərəfli təhlili üçün onun dünyanın digər ölkələrinin iqtisadiyyatı ilə necə qarşılıqlı fəaliyyət göstərməsini aydınlaşdırmaq lazımdır. Bu fəsil bizi açıq iqtisadiyyatın makroiqtisadi aspektləri haqqında təsəvvür verən əsas modellə tanış etdi.

Biz, bizim tərəfdən baxılmış problemin əhəmiyyətini həddindən artıq artırmaqdan qorunmaq istədik. Siyasətçilər və beynəlxalq icmalçılar çox vaxtı digər ölkələri ABŞ iqtisadiyyatının rastlaşdığı çətinlikləri yaratmaqda günahlandırırlar. İqtisadçılar, əksinə, tez-tez onların daxildən əmələ gəldiyini göstərirlər. Məsələn, siyasət beynəlxalq rəqabətə çox vaxtı Amerikanın rifah halına təhlükə kimi baxır. İqtisadçılar isə daha çox sənaye kapitalının artımına, əmək məhsuldarlığına və iqtisadiyyatın açıqlıq dərəcəsindən asılı olmayan həyat səviyyəsinə mane olan milli yığının səviyyəsinin aşağı olması narahat edir. Xarici kompaniyalar – siyasətçilər üçün əlverişli hədəfdir, belə ki, xariciləri ittiham etmək – öz müvəffəqiyyətsizliyinə görə məsuliyyətdən qaçmağın və acı həqiqətləri vətəndaşların eşitməsini «təhqir» etməməyin etibarlı yoludur. Hər dəfə siz beynəlxalq ticarət və maliyyə məsələləri üzrə diskusiya eşidəndə müzakirə olunan problemlərdən hansının real, hansının isə uydurma olduğunu başa düşməyə çalışın. Bu sizə sonuncu iki fəsildə əldə edilənləri bilməyə kömək edəcəkdir.

XI HİSSƏ
QISAMÜDDƏTLİ DÖVRDƏ İQTİSADI
MÜVAZİNƏTSİZLİKLƏR

Fəsil 30

MƏCMU TƏLƏB VƏ MƏCMU TƏKLİF

Milli iqtisadiyyatın aktivlik dərəcəsi daima dəyişkən xarakter daşıyır. Adətən əmək məhsuldarlığının, əsas kapitalın, həmçinin yeni texnoloji nailiyyətlərin təsiri nəticəsində əmtəələrin və xidmətlərin istehsal həcmi artır. İqtisadi artım imkan verir ki, cəmiyyətin hər bir üzvü həyat səviyyəsinin artmasını hiss edə bilsin. Son 50 il ərzində ABŞ iqtisadiyyatında ÜDM-la ölçülən istehsalın həcmi təxminən hər il 3% artmışdır. Adətən elə hadisələr baş verir ki, müəssisə vaxtaşırı olaraq istehsal etdiyi əmtəələri və xidmətləri tam reallaşdırı bilmir və buna görə də istehsalın həcmi məhdudlaşdırır. Müvəqqəti olaraq fəhlələr işdən azad edirlər, işsizliyin səviyyəsi artır; uyğun olaraq istehsal güclərinin yüklənməsi aşağı düşür. Əmtəələrin və xidmətlərin istehsal həcmi bunun nəticəsində ixtisar edilir, ölkənin real ÜDM və gəlirlərin digər göstəriciləri iqtisadiyyatın subyektlərinin gəlirlərinin aşağı düşməsi və işsizliyin artması iqtisadiyyatda tənəzzül yaradır. Belə tənəzzülə **resessiya** deyilir. Əgər işgüzar aktivlik sabit və müəyyən mənada güclüdürsə, bu zaman biz iqtisadiyyatda depresiya ilə rastlaşa bilərik.

İqtisadi aktivliyin qısa müddətdə qalxıb enməsi nə ilə nəticələnə bilər? Gəlirlərin aşağı düşməsi dövründə və işsizliyin artdığı zaman və ya onların uzun müddət davam etməsinin qarşısını almaq üçün dövlətin imkanları varmı? Bu və digər iki sonrakı fəsillərdə biz bu suallara cavab verməyə çalışacağıq.

Biz bir çox hallarda iqtisadi dəyişənlərə rast gəlmişik, onlara bu fəsildə baxacağıq: ÜDM, işsizlik, faiz norması, valyuta kursları və qiymət səviyyəsi. Bizə siyasi-iqtisadi instrumentlər (elementlər) olan dövlət xərcləri, vergilər və pul təklifi kimi anlayışlar tanışdır. Lakin əvvəlki fəsillərdə uzun müddət üçün iqtisadiyyatın özünü aparmasını öyrənmişdik. İndi isə diqqətimizi onun flukuasiyasına (qalxıb-enməsinə) verəcəyik. Bir çox iqtisadçılar iqtisadiyyatın qısamüddətli flukuasiyasına məcmu tələb və məcmu təklifin təhlili baxımından yanaşıllar. Bu fəsildə biz göstərdiyimiz modelin əsasını təşkil edən məcmu tələb və məcmu təklif ayrısı baxımından təhlil edəcəyik. Biz modelin ümumi strukturu haqqında təsəvvür əldə etdikdən sonra 2 fəsildə onu təhlil edəcəyik.

İqtisadi fluktuasiyanın əsas xarakteristika

İqtisadi aktivliyin qısamüddətli fluktuasiyasına bütün ölkələrdə rast gəlmək olur. Təhlilin çıxış nöqtəsi kimi ilbəil təkrar olunan bu qalxıb enmənin bəzi problemlərinin xarakteristikasına baxacağıq.

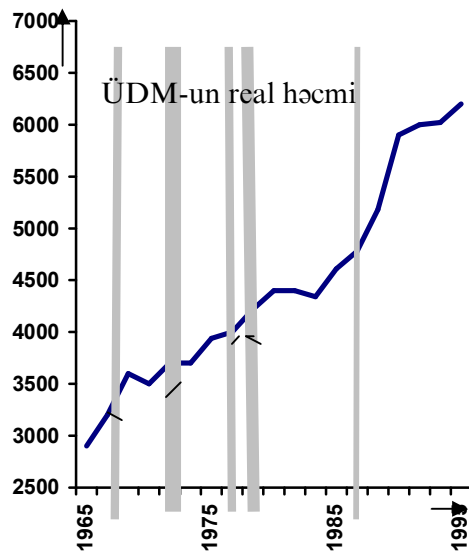
Qeyri-requlyar və dərk edilə bilməyən iqtisadi fluktuasiya

İqtisadi aktivliyin göstəricilərinin dəyişməsinə iqtisadi və ya işgüzar tsikl adlandırırlar. Mövzunun adından məlum olduğu kimi iqtisadi fluktuasiya təsərrüfat fəaliyyətinin dəyişməsi şəraitinə uyğun gəlir. Əgər ÜDM yüksək tempə artarsa, onda işgüzar həyat adətən əla hesab edilir. Firma mənfəətin artacağını hiss edir və müəyyən edir ki, alıcılar əmtəələrə və xidmətlərə xeyrixahlara qiymət verir. Digər tərəfdən ÜDM-un real olaraq aşağı düşməsi biznesin müxtəlif problemlərlə üzləşməsinə səbəb olur və bir çox firmalarda satış və mənfəətin həcmi aşağı düşür.

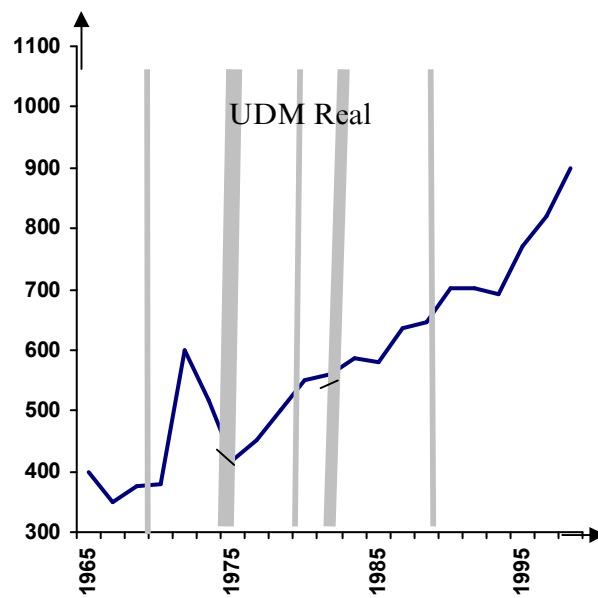
İqtisadi termin olan **işgüzar tsikl** bizi çaşdırma da bilər. Çünki «tsikl» anlayışı qısamüddətli qalxıb enmədə aşağıda göstərilən sxeməyə görə daimi ola bilər. Həqiqətdə iqtisadi fluktuasiyanın sistemlərini və digər tərəfdən dəqiq dərəcədə onların xarakterinə proqnozlaşdırmaq qeyri-mümkündür.

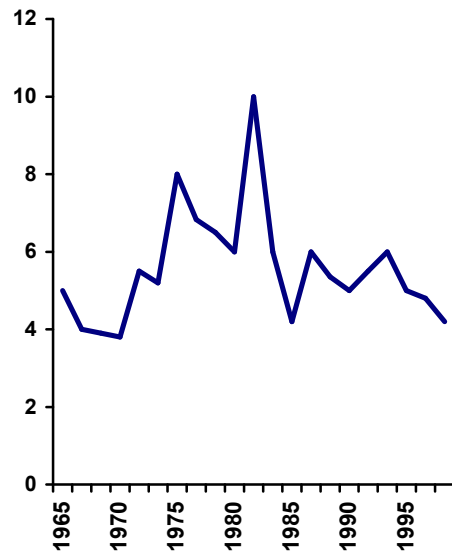
30.1. şəkildəki (a) qrafikində 1965-ci ildən başlayaraq ABŞ iqtisadiyyatında real ÜDM-un göstəriciləri verilmişdir. Şəkillərdəki qara xətlər tənəzzül (spad) dövrünü göstərir. Şəkildən göründüyü kimi, iqtisadi tənəzzülün başlanması zamanı bu və ya başqa formada heç bir daimilik yoxdur. Bəzən fluktuasiya bir-birinin ardınca gələ bilər, məsələn 1980 və 1982-ci ildə baş verən tənəzzül kimi.

(a) 1992-ci ildə milyard dollar



(b) 1992-ci il üçün milyard dollar





Şəkil 30.1. Amerika iqtisadiyyatında qısamüddətli iqtisadi fluktuasiya

Bir çox makroiqtisadi göstəricilərin qalxıb-enməsi sinxronlaşdırılmışdır

ÜDM-un real həcmi – iqtisadi fəaliyyətin ümumiləşdirilmiş göstəricisi – dəyişkəndir. Bəzi hallarda iqtisadi fluktuasiyanın qısa müddətə müşahidəsi üçün istifadə edilir. ÜDM-un real həcmi hazır məmulatların və xidmətlərin dəyərini baxılan dövr üçün, ölçmək üçün istifadə etmək olar. O, həmçinin (inflyasiyanın səviyyəsinə uyğun olaraq) hər bir iqtisadi agentin məcmu gəlirini ölçür.

Qısamüddətli qalxıb enməni müşahidə edərkən hansı göstəricidən istifadə edilməsinin əhəmiyyəti yoxdur.

Bir çox makroiqtisadi dəyişkənlik, baxmayaraq ki, onlar bu və ya başqa gəlirləri, xərcləri və ya istehsalı ölçür, onlar mühüm dərəcədə sinxron olaraq dəyişirlər. Resessiya vaxtı ÜDM-un real həcmi aşağı düşərsə, bu zaman şəxsi gəlirlər, korporasiyaların mənfəəti, istehlakçı xərcləri, investisiya, sənaye istehsalının həcmi, pərakəndə ticarətin həcmi, evlərin satış həcmi, avtomobil istehsalı da aşağı düşəcəkdir, çünki tənəzzül elə bir hadisədir ki, makroiqtisadi səviyyədə göstəricilərin mənbələri və ümumiyyətlə iqtisadiyyatın bütün sahələrini əhatə edir.

Baxmayaraq ki, bir çox makroiqtisadi dəyişikliklər sinxron xarakter daşıyır, onların qalxıb enmə amplitudası müxtəlifdir. 30.1. şəkildə (qrafik (b)) göstərildiyi kimi, iqtisadi tsikl zamanı ən çox investisiya xərcləri

dəyişkən xarakter daşıyır. Belə dəyişkənlik təxmini olaraq ÜDM-un həcmi 1/7 hissəsini əhatə edir, lakin resessiya zamanı investisiya xərclərinin aşağı düşməsi ÜDM-un həcmi 60%-ni təşkil edir. Başqa sözlə desək, iqtisadi şərait pisləşəndə ÜDM-un xeyli hissəsinin aşağı düşməsi yeni fabriklərin, yaşayış evlərinin tikilməsinə, eyni zamanda, əmtəə material ehtiyatlarının həcmi azalmasına çəkilən xərclərin ixtisar olunmasına gətirib çıxarır.



«Siz işdən çıxarılmısınız və bunu yavaşca xəbər verin»

İstehsalın həcmi aşağı düşməsi işsizlik səviyyəsinin artması ilə müşahidə olunur

Əmtəə və xidmətlərin istehsal həcmi dəyişməsi sərt olaraq iqtisadiyyatda məşğulluq səviyyəsi ilə korrelyasiya olunur. Başqa sözlə, əgər real ÜDM aşağı düşərsə, işsizliyin göstəriciləri qalxacaqdır. Əgər firma əmtəələr və xidmətlər istehsalının həcmi aşağı salınması haqqında qərar qəbul edərsə, onda firma müvəqqəti olaraq öz işçilərini işdən azad edir və bunun da nəticəsində işsizlər ordusu artır. 30.1. şəklindəki (b) qrafikində 1965-ci ildə ABŞ-ın iqtisadiyyatında olan işsizlik səviyyəsi göstərilmişdir. İqtisadi tənəzzül göstərdiyimiz səhifədəki qrafikdə qara xətlər ilə göstərilmişdir. Resessiyanın hər bir dövründə işsizliyin səviyyəsi əhəmiyyətli dərəcədə qalxır. Tənəzzül dayanan kimi ÜDM-un real həcmi artmağa başlayır, işsizliyin səviyyəsi isə tədricən azalır. İşsizliyin səviyyəsi heç bir vaxt sıfıra yaxınlaşmır. Lakin o, təbii işsizlik səviyyəsi ətrafında qalxıb-enir. Bu proses təxminən 5%-ə bərabərdir.

Qısamüddətli iqtisadi fluktuasiyanın izahı

İqtisadi tsiklin müxtəlif mərhələlərində iqtisadi sistemin vəziyyətini xarakterizə etmək – bir iş deyildir. Lakin daha çətin məsələ – qalxıb-enməni yaradan amillərin səbəbinin izahıdır. Həqiqətən əvvəlki fəsillərdə bizim öyrəndiyimiz iqtisadi fluktuasiya həqiqətən mübahisəli xarakter daşıyır. Bu və sonrakı 2 fəsildə iqtisadçılar tərəfindən iqtisadi aktivliyin qısa müddətə görə dəyişkənliyini öyrənmək üçün istifadə edilən modeli təhlil edəcəyik.

İqtisadiyyatın qısa və uzunmüddətli dövrləri üzrə inkişafının fərqləri

İrəlidəki fəsillərdə makroiqtisadi dəyişkənlikləri müəyyən edən amillər nəzəriyyəsinə diqqət yetirdik. 24-cü fəsildə biz əmək məhsuldarlığının səviyyəsini və artımını, ÜDM-un real həcmi öyrəndik, 25-ci fəsildə qənaətciliyi və investisiyanı tənzimləyən faizin real normasının dəyişməsinə nəzərdən keçirdik. 26-cı fəsildə işsizliyin səbələrini müzakirə etdik. 27-28-ci fəsillərdə dövlətin pul sistemini tədqiq edərək belə bir nəticəyə gəldik ki, pul təklifi qiymət səviyyəsinə, inflyasiyanın tempinə və faizin nominal stavkasına nə cür təsir göstərir? 29 və 30-cu fəsillərdə ticarət balansını və valyutanın mübadilə kursunu izah etmək üçün biz öz təhlilimizi açıq iqtisadiyyata yönəlttik.

Bizim əvvəlki təhlilimiz iki bir-birinə bağlı olan ideyaya əsaslanır – elastik dixotomiyaya və pulun neytrallığı. Yada salaq ki, elastik dixotomiya dedikdə iqtisadi göstəricilərin real (natural göstəricilər və ya nisbi qiymətlər) və nominal dəyişənlərə (dəyər göstəriciləri) bölünməsinə nəzərdə tuturuq. Klassik makroiqtisadi nəzəriyyəyə görə pul təklifinin dəyişməsi qeyri-real dəyişənlərə deyil, nominal dəyişənlərə təsir edir. Pulun neytrallığına əsaslanaraq biz real dəyişənləri müəyyən edən amilləri təhlil etdik (ÜDM-un real həcmi, faizin real norması və işsizliyin səviyyəsi). Bu zaman biz pul təklifi və qiymət səviyyəsinin nominal dəyişənlərindən sərf nəzər etdik (24-26-cı fəsillər).

Real həqiqətdə elastik makroiqtisadi nəzəriyyənin qəbul edilməsi nə qədər adekvat ola bilər? İqtisadiyyatın funksional fəaliyyətini başa düşmək üçün bu sual həlledici rol oynayır. İqtisadçıların bir çoxu belə hesab edirlər ki, iqtisadi nəzəriyyə iqtisadiyyatı uzundövrələr üçün öyrənir. Əgər biz müvəqqəti aralıq dövr üçün bu problemə baxırıqsa, onda nəzərə almalıyıq ki, pul təklifinin dəyişməsi qiymətə və digər nominal göstəricilərə nə cür təsir edir. Lakin nəzərə almaq lazımdır ki, bu vəziyyət ümumdaxili məhsulun (ÜDM) real həcminə və ya digər dəyişənlərə təsir etmir. Ancaq qısamüddətli iqtisadi vaxt kəsiyində pulun neytral təklifi həqiqətə uyğun deyildir. Bir çox iqtisadçılar belə hesab edirlər ki, qısamüddətli dövrlər üçün real və nominal dəyişənlər yüksək dərəcədə öz aralarında «cül-gəlaşırlər».

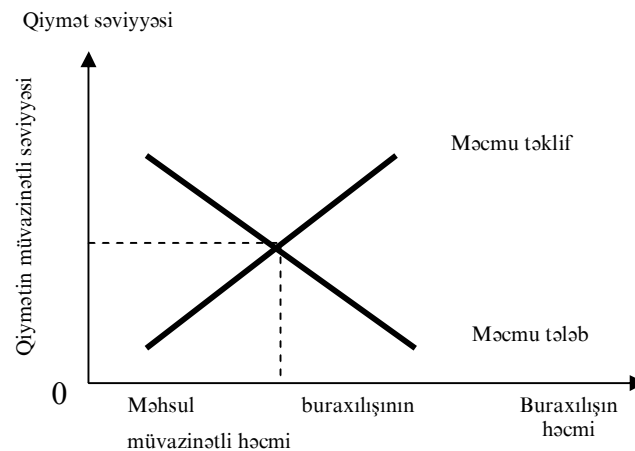
Beləliklə, bizim elə bir modelə ehtiyacımız vardır ki, o qısa bir müddət üçün iqtisadi reallığı ifadə edə bilsin. Belə bir model tərtib edərkən

qabaqki fəsilərdə qeyd etdiyimiz elementlərdən istifadə edəcəyik. Bu zaman biz klassik dixotomiyadan və pulun neytrallığı vəziyyətindən imtina edəcəyik.

İqtisadi fluktuasiyanın əsas modeli

İqtisadi qalxıb-enmənin qısamüddətli modelinin fəksunda iki dəyişən vardır. Birinci dəyişən DMM-un real həcmi ilə ölçülən istehsal olunan əmtəələrin və xidmətlərin həcmidir, ikinci indeks vasitəsi ilə ölçülən istehlak qiymətləri və ya ÜDM-un defilyatoru ilə ölçülən qiymətlərin ümumi səviyyəsi. Qeyd edək ki, məhsul buraxılışının həcmi həqiqi dəyişəndir, lakin qiymətlər səviyyəsi isə nominal kəmiyyətdir. Deməli, bu iki dəyişənin arasında olan əlaqəni tədqiq etməklə dixotomiyanın klassik prinsiplərindən imtina edə bilərik.

Ayrı-ayrı bazarları təhlil etdiyimiz kimi, tələb və təklif əyrisinə nəzər salaraq 30.2. şəkildə göstərilən məcmu tələb və məcmu təklif vasitəsilə biz iqtisadi fluktuasiyanı tədqiq edəcəyik. İqtisadiyyatda qiymətlərin ümumi səviyyəsi şaquli ox üzərində göstərilmişdir, üfüqi ox üzərində isə əmtəələrin və xidmətlərin ümumi miqdarı verilmişdir. **Məcmu tələb əyrisi** göstərir ki, qiymətlərin hər bir səviyyəsində ev təsərrüfatı firma və dövlət istehsal olunmuş məhsulları ala bilər. **Məcmu təklif əyrisinə** görə əmtəələrin və xidmətlərin miqdarı göstərir ki, firmalar onları istehsal edirlər və qiymətlərin hər bir səviyyəsində onları satırlar. Bu modelə görə qiymətlərin səviyyəsi və məhsul istehsalının həcmi nəticə etibarı ilə məcmu tələbi və məcmu təklifi müvazinətliyə gətirib çıxarır.



Şəkil 30.2. Məcmu tələb və məcmu təklif

Bazar tələbi və bazar təklifi baxımından bazar modeli aldadıcı görünə bilər (4-cü fəsil). Lakin bu modellər prinsip etibarı ilə müxtəlif ola bilər. Biz tələb və təklifə konkret bazar nöqtəyi-nəzərindən baxanda müşahidə edirik ki, alıcıların və satıcıların hərəkəti iqtisadi resursların bir bazardan digər bazara yerləşdirilməsindən asılıdır. Əgər dondurmanın qiyməti artırsa, tələb aşağı düşür, bunun da nəticəsində alıcılar öz pul resurslarını başqa məhsul almağa yönəldirlər. Dondurmanın qiymətinin artması onun təklifinin həcmi artırır, istehsal edən firma istehsalın həcmi artırır, ancaq iqtisadiyyatın digər sahələrində olan müddətli əməkdən istifadə edir. Biz iqtisadiyyatı ümumilikdə təhlil edəndə görürük ki, mikroiktisadi bazarı digər bazarla əvəz etmək qeyri-mümkündür. Nəhayət, istehsal olunan məhsulun miqdarı (onun kəmiyyətinin ümumi daxili məhsulun real həcmi ilə müəyyən edilməsi kəmiyyəti) bütün iqtisadi bazarlarda mövcud olan və tədqiq etdiyimiz məhsulu bütövlükdə özünə daxil edir. Belə bir sual meydana çıxır ki, niyə məcmu tələb əyrisi müsbət tərəfə deyil, lakin məcmu tələb əyrisi müsbət meyillə xarakterizə edilir. Bu, problemi həll etmək üçün bizə makroiqtisadi nəzəriyyədən istifadə etmək lazımdır. Bu problemin həlli bizim sonrakı vəzifəmizdir.

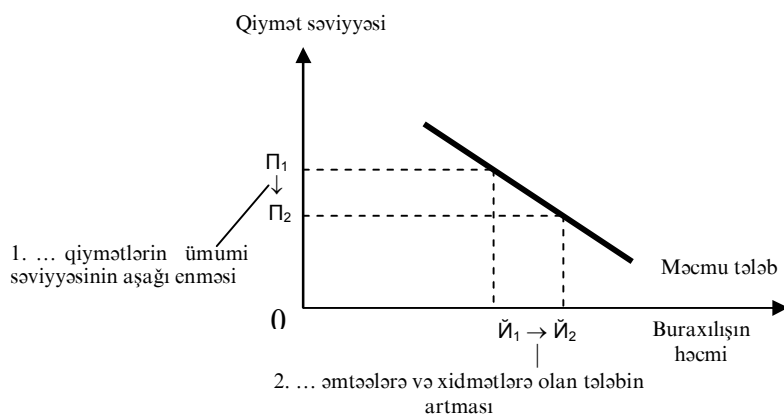
Məcmu tələb əyrisi

Məcmu tələb əyrisi qiymətlərin hər bir səviyyəsində əmtəələrə və xidmətlərə olan tələb haqqında bizə məlumat verir. 30.3. şəklində göstərilmişdir ki, məcmu tələb arzuolunmaz vəziyyətdədir. Bu, o deməkdir ki, eyni şəraitdə iqtisadiyyatda qiymətlərin ümumi səviyyəsinin aşağı düşməsi ($P_1 \downarrow P_2$) onunla nəticələnir ki, ($Y_1 \downarrow Y_2$) əmtəələrə və xidmətlərə olan tələb artır.

Məcmu tələb əyrisinin arzuolunmaz meyli

Əmtəələrə və xidmətlərə olan tələbin həcmi ilə qiymət səviyyəsi arasında olan əks asılılığın əsasında nə dayanır? Bu suala cavab vermək üçün yada salaq ki, ÜDM (Y) istehlakın (C), investisiyanın (İ), dövlət alışı (G) və xalis ixracın (NX) məcmuyudur:

$$Y = C + I + G + NX$$



Şəkil 30.3. Məcmu tələb əyrisi

Yuxarıda göstərilən düstur əmtəələr və xidmətlərə olan tələbi xarakterizə edir. Dövlət tərəfindən əmtəələrin və xidmətlərin alınması həmişəlikdir, onlar dövlətin siyasəti vasitəsilə müəyyən olunmuşdur. Lakin xərclərin başqa komponentləri – istehlak, investisiya və xalis ixrac iqtisadi şərait ilə, xüsusilə qiymətlərin səviyyəsi ilə müəyyən olunur. Deməli, məcmu tələbin arzuolunmaz meylini əmtəələrin və xidmətlərin miqdarına, qiymət səviyyəsinə təsirini izah etmək üçün biz qiymətlərin səviyyəsinin əmtəələrin və xidmətlərin miqdarına, onlara olan tələbə istehlakın məqsədinə, investisiyaya və xalis ixraca olan təsirini tədqiq etməliyik.

Qiymət səviyyəsi və istehlak: sərvətin səmərəliliyi. İndi isə öz cibinizə bank hesablarınızda saxladığınız pula baxaq. Onların nominal dəyəri qeydə alınmışdır, lakin pulun real dəyəri dəyişən kəmiyyətdir. Əgər əmtəələrin və xidmətlərin dəyəri aşağı düşürsə, o zaman pulun dəyərinin qiymətliliyi artır. O zaman biz yüksək miqdarda əmtəələr və xidmətlər almaq imkanına malik olacağıq. Beləliklə, qiymətlərin ümumi səviyyəsinin aşağı düşməsi göstərir ki, istehlakçıların sərvəti artır. Bu, hiss onlarda əlavə xərclərin olmasına gətirib çıxarır, yəni istehlakçılar əmtəələr və xidmətlərə olan tələbi daha da artırır.

Qiymət səviyyəsi və investisiya: faiz dərəcəsinin səmərəliliyi. Qiymət səviyyəsi pulun miqdarını müəyyən edir və bu pulu da tələb irəli sürür (28-ci fəsil). Qiymətlərin səviyyəsi aşağı olduqca ev təsərrüfatında əmtəələrin və xidmətlərin alışı üçün pulun miqdarı az olacaqdır. Deməli, pulun səviyyəsi aşağı düşdükcə ev təsərrüfatı nağd pulun ehtiyatını aşağı salacaqlar və bu pulun bir hissəsini borc verəcəklər. Məsələn, istiqrazlarda faiz gəliri əldə edəcəklər və onları əmanət hesablarında yerləşdirəcəklər. Bank isə öz növbəsində kreditin həcmi artırmaq məqsədilə pul fondundan istifadə edəcəklər. Belə ki, ev təsərrüfatı çalışacaqdır ki, öz pulunun bir hissəsini faiz gətirən aktivlərə yönəltməyə çalışacaqdır ki, bunun da nəticəsində faiz

dərəcəsi aşağı düşəcəkdir. Ən aşağı faiz dərəcəsi investisiya həyata keçirən yeni zavod və avadanlıqlara öz vəsaitlərini tətbiq edəcəklər, ev təsərrüfatı isə yeni yaşayış tikintilərinə öz vəsaitlərini tətbiq edəcəklər. Beləliklə, qiymətlərin səviyyəsinin daha da aşağı olması faiz dərəcəsini aşağı salacaqdır və investisiya əmtəələrinə olan xərclərini artıracaqdır; deməli, əmtələrə və xidmətlərə olan tələb artacaqdır.

Qiymət səviyyəsi və xalis ixrac: mübadilə kursunun səmərəliliyi. Biz ABŞ iqtisadiyyatının timsalında gördük ki, qiymətlərin səviyyəsi aşağı düşdükcə faiz dərəcəsi azalır. Bəzi Amerika investorları öz kapitallarını xaricdə daha gəlirli yerlərə qoymağa çalışırlar. Məsələn, ABŞ-da istiqrazların faiz dərəcəsi aşağı düşəndə bu ölkənin hökuməti sərəncamında olan istiqraz fondunu AFR-ə satır və ondan qiymətli kağızlar alır. İnvestisiya fondunun payının aktivləri xarici ölkədə yerləşir. Onda bazarda valyuta mübadiləsinin dollar təklifi bazarda artacaqdır. Bu zaman digər ölkələrin valyutalarına nisbətən ABŞ-ın milli dollar vahidinin təklifi ucuzlaşacaqdır (yəni xarici valyutanın pul vahidinin miqdarı amerika dolları alarkən azalacaqdır). Bunun nəticəsində ABŞ-da istehsal olunan əmtələr daha ucuz olacaqdır. Xalis ixrac (ixrac və idxal arasındakı fərq) həmçinin artacaqdır. Beləliklə, ABŞ-da qiymətlərin səviyyəsi aşağı düşəndə faiz dərəcəsinin aşağı düşməsinə təsir edəcəkdir, milli valyutanın real mübadilə kursu aşağı enəcəkdir ki, ABŞ-da xalis idxala stimullaşdırılacaq və bunun da nəticəsində əmtələrə və xidmətlərə olan tələb artacaqdır.

Nəticə. İki fərq mövcuddur ki, onlar bir-biri ilə əlaqədardırlar və iqtisadiyyatda qiymətlərin aşağı düşməsi ilə əmtələrə və xidmətlərə olan tələbi artırır: 1. istehlakçılar hiss edirlər ki, sərvət artıb və bunun da nəticəsində istehlak əmtələrinə olan tələb stimullaşdırılır; 2. faiz dərəcəsinin aşağı düşməsi investisiya əmtələrinə olan tələbi stimullaşdırır; 3. milli valyutanın mübadilə kursunun aşağı enməsi xalis idxalı stimullaşdırır. Bu amillərin qarşılıqlı təsiri tələb ayrısının meyilli olmasına mənfi təsir göstərir.

Nəzərə almaq lazımdır ki, məcmu tələb ayrısı (digər tələb ayrıləri kimi) «Bərabər şərait daxilində» təsvir edilir. Məcmu tələb ayrısının arzuolunmaz meylini izah edərkən belə fərz edirdik ki, pul təklifinin səviyyəsi dəyişməz qalır. Başqa sözlə desək, pulun iqtisadiyyatda sabitliyini nəzərə alaraq əmtələrə və xidmətlərə qiymət səviyyəsinin təsirini nəzərdən keçirsək biz görəcəyik ki, pul kütləsinin həcmnin dəyişməsi məcmu tələb ayrısını nə cür canlandırır. Yada salaq ki, məcmu tələbin konkret ayrısı verilmiş pul kütləsinin konkret miqdarına uyğun olaraq təsvir edilir.

Məcmu tələb əyrisinin dəyişməsinin mümkün səbəbləri

Məcmu tələb əyrisinin mənfi meyli göstərir ki, iqtisadiyyatda qiymətlərin ümumi səviyyəsinin aşağı düşməsi əmtəələrə və xidmətlərə olan tələbi artırır. Lakin əmtəələrə və xidmətlərə olan tələbə başqa amillər də təsir edir ki, onlar da məcmu tələb əyrisini canlandırır. Bir neçə misal gətirək.

İstehlak fluktuasiyası ilə əlaqədar olan dəyişkənlik. Fərz edək ki, amerikalılar qəflətən pensiya fondunun kəmiyyətinə qayğı göstərirlər və cari istehlaka olan xərclər azalır. Qiymətlərin hər bir səviyyəsində əmtəələrə və xidmətlərə olan tələbin miqdarı aşağı düşür və bunun da nəticəsində məcmu tələb əyrisi sola meyl edir. İndi belə fərz edək ki, fond bazarlarında bum yaranmışdır və adamlar özlərini yaxşı hiss edirlər və onlar qənaətcilik haqqında düşünmürlər. Belə bir şəraitdə əmtəələrə və xidmətlərə olan istehlak xərcləri tələbin artmasına səbəb olur və nəticədə məcmu tələb əyrisi sağa meyl edir.

İnvestisiyanın həcmi ilə əlaqədar olaraq yaranan dəyişiklik. Qiymətlərin verilmiş səviyyəsində firmanın investisiya etməsinə təsir edən hallar məcmu tələb əyrisinin qalxıb-enməsinə təsir göstərir. Fərz edək ki, kompüter istehsal edənlər hesablayıcı maşınların yüksək səviyyədə olmasını təmin etmişlər. Buna görə də firmalar daha məhsuldar texnikaya investisiya qoymağa çalışacaqlar. Bir halda ki, qiymətlərin verilmiş səviyyəsində xidmətlərə və əmtəələrə olan tələb artdığına görə məcmu tələb əyrisi bu zaman sağa meyl edəcəkdir. Əksinə əgər firma öz biznesinə pessimist baxarsa, o zaman kapital qoyuluşu azalacaq və nəticədə məcmu tələb sola meyl edəcəkdir.

Məcmu tələb əyrisinə investisiya ilə əlaqədar olaraq vergi siyasəti də öz təsirini göstərir. İnvestisiyaya istiqamətləndirilən gəlirlərə tətbiq edilən vergi güzəştləri investisiya əmtəələrinin miqdarını artırır (24-cü fəsil). Nəticədə məcmu tələb əyrisi sağa meyl edir. Eyni zamanda, investisiya üzərində olan vergi güzəştləri aradan götürüldə kapital qoyuluşunun həcmi azalır və məcmu tələb əyrisi sola meyl edir.

Daha bir amil olan pul investisiyaya və məcmu tələbə təsir edir. Sonrakı fəsildə biz görəcəyik ki, pul təklifinin qısa müddətə artması faiz dərəcəsinin aşağı düşməsinə səbəb olur, borcu ucuzlaşdırır, investisiyanı artırır və məcmu tələb əyrisi sağa meyl edir. Əksinə, pulun azalması faiz dərəcəsinə artırır, kapital qoyuluşuna olan stimulu azaldır və nəticədə məcmu tələb əyrisi sola meyl edir. Bir çox iqtisadçılar belə hesab edirlər ki, ABŞ iqtisadiyyatında məcmu tələbin dəyişməsinə səbəb pul-kredit siyasəti olmuşdur.

Dövlət alışıının həcmi ilə əlaqədar baş verən dəyişikliklər. Məcmu tələb əyrisinin vəziyyətinə bilavasitə dövlət alışıının miqdarının dəyişməsi də təsir göstərir. Məsələn, belə fərz edək ki, ABŞ hökuməti qərara gəlir ki,

silahlanma sistemində alışı azaldaq. Bunun nəticəsində qiymətlərin verilmiş səviyyəsində məcmu tələb əyrisi sola meyl edəcəkdir. Əksinə əgər ştatlar hökuməti qərar qəbul etsə ki, yeni sürət yolları tikilsin. Bu zaman qiymətlərin verilmiş səviyyəsində əmtəələrə və xidmətlərə olan tələb artacaqdır, nəticədə isə məcmu tələb əyrisi sağa meyl edəcəkdir.

Xalis ixrac ilə əlaqədar olaraq dəyişkənliklər. Verilmiş qiymət səviyyəsində xalis ixracın kəmiyyətinə təsir edən hadisələrin məcmu tələbin qalxıb-enməsinə səbəb olur. Məsələn, Avropa ölkələri resessiya dövrü keçirəndə onlar ABŞ-dan az əmtəələr alırlar. Bu da öz növbəsində Amerikanın xalis ixracına mənfi təsir edir və buna görə də Amerika iqtisadiyyatında məcmu tələb əyrisi sola meyl edir. Göstərilən ölkələr iqtisadi yüksəliş hiss edən zaman Amerikadan xeyli miqdarda əmtəələr alırlar ki, bunun da nəticəsində məcmu tələb əyrisi sağa meyl edir.

Faiz dərəcəsinin qalxıb-enməsi ilə əlaqədar olaraq xalis ixrac dəyişilir. Misal üçün fərz edək ki, beynəlxalq alverçilər süni olaraq valyuta bazarında ABŞ dollarının dəyərini artırırırlar. Dolların dəyərini artması amerika mallarını bahalaşdırır və bunun nəticəsində xalis ixrac azalır ki, tələb əyrisi də sola meyl etməyə başlayır. Əksinə dolların qiymətinin ucuzlaşması xalis ixracın artımını stimullaşdırır və bunun nəticəsində məcmu tələb əyrisi sağa meyl etməyə başlayır.

Qısa nəticələr. Sonrakı fəsilə biz məcmu tələb əyrisinə geniş mənada baxacağıq. Qeyd edək ki, məcmu təklifə təsir edən pul-kredit (monetarizm) və maliyyə-büdcə (fiskal) siyasət instrumentlərini nəzərdən keçirəcəyik. Lakin indi biz məcmu tələb əyrisinin arzuolunmaz meyli haqqında məlumat əldə etməliyik, müəyyən etməliyik ki, hansı hadisələr və siyasət aksiyaları məcmu tələb əyrisini hərəkətə gətirir.

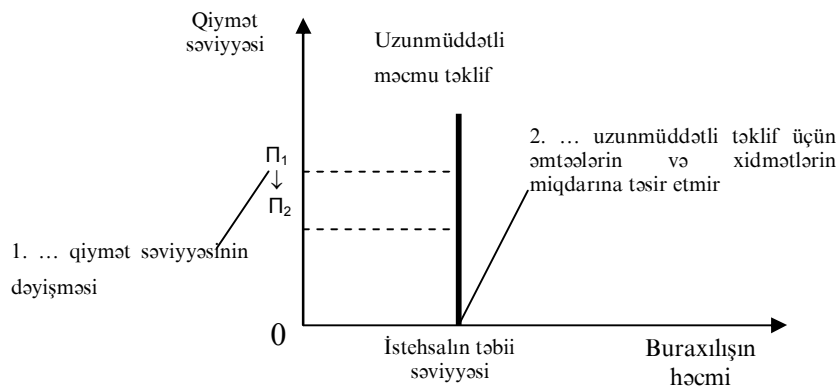
Məcmu təklif əyrisi

Qiymətlərin verilmiş səviyyəsində nə qədər məhsul buraxılmışdır və firma nə qədər əmtəələr və xidmətlər istehsal etmişdir. Problemini həll etmək üçün məcmu təklif əyrisini təhlil etmək lazımdır. Qiymətlərin səviyyəsi ilə təklifin həcmi arasındakı əlaqəni bilmək üçün biz müvəqqəti üfüqi xətti müəyyən etməliyik. Uzunmüddətli vaxt üçün məcmu tələb əyrisi şaquli vəziyyətdə olur. Qısamüddətli dövrlər üçün isə müsbət meylliliyə çevrilir. Qısamüddətli iqtisadi fluktuasiyada olmaq və iqtisadiyyatın qısa müddət ərzində uzun müddət üçün fəaliyyətini təhlil etmək məqsədilə məcmu tələb əyrisinin qısa və uzun müddətlər üçün hərəkətini tədqiq etmək lazımdır.

Nəyə görə məcmu təklif əyrisi uzunmüddətli dövrlər üçün şaquli vəziyyətdə olur

Uzunmüddətli dövrlər üçün əmtəələrin və xidmətlərin təklifi həcmi nə müəyyən edir. Geniş olmasa da iqtisadi artım prosesini biz təhlil edərkən bu suala cavab vermişdik. Uzunmüddətli dövrlər üçün əmtəələrin və xidmətlərin təklifi kapitaldan, əməkdən və mümkün olan istehsal texnologiyasından asılıdır. Belə ki, qiymət səviyyəsi ÜDM real həcmi uzunmüddətli determinantına təsir etmir. Buna görə də məcmu təklif əyrisi uzunmüddətli dövrlər üçün şaquli vəziyyətdədir (şəkil 30.4.). Başqa sözlə desək, iqtisadiyyatın təklif etdiyi əmtəələrin və xidmətlərin həcmi mövcud kapital qoyuluşu əmək və texnologiya ilə müəyyən olunur. Lakin bu proses müəyyən olunan qiymət səviyyəsindən asılı deyildir.

Siz qeyd edə bilərsiniz ki, məcmu təklifin şaquli uzunmüddətli əyrisi mahiyyət etibarilə klassik dixotomiyanın və pulun neytrallıq prinsiplərinə əsaslanır. Biz klassik makroiqtisadi nəzəriyyədə nominal kəmiyyətlərdən asılı olan real iqtisadi dəyişənlərə söykənən nəzəriyyədən bəhs etdik. Uzunmüddətli dövr üçün məcmu təklif əyrisi bu ideyaya zidd deyildir, çünki nəzərdə tutulur ki, buraxılan məhsulun həcmi (real dəyişən) qiymətlərin səviyyəsindən asılı deyildir (nominal dəyişənlər).



Şəkil 30.4. Uzunmüddətli məcmu tələb əyrisi

Yuxarıda göstəriləyi kimi, bir çox iqtisadçılar belə hesab edirlər ki, göstərilən prinsip uzunmüddət iqtisadiyyatın fəaliyyətini qeyd edir və bu hal qısa müddət üçün ədalətli deyildir. Deməli, məcmu təklif əyrisi ancaq uzunmüddətli dövrlər üçün şaquli vəziyyətdə olur.

Belə bir sual meydana çıxır: nəyə görə qısamüddətli dövrlər üçün təklif əyrisi müsbət meyllidir, lakin məcmu təklifin uzunmüddətli əyrisi isə şaqulidir. Məsələ bundadır ki, konkret əmtəələrin və xidmətlərin təklifi nisbi qiymətlərdən asılıdır. Çünki konkret əmtəələr və xidmətlər digər əmtəələr və xidmətlər üzərində olan qiymətlərlə müqayisəli şəkildə götürülür. Məsələn: dondurmanın qiyməti qalxanda istehsalçılar onun istehsalını artırmırlar. Çünki yeni işçilər götürürlər, əlavə süd, şokalad və digər resurslar alırlar, lakin iqtisadiyyat tərəfindən istehsal olunan əmtəə və xidmətlər kapitalın, əməyin və texnologiyanın səviyyəsindən asılıdır. Deməli, təklif olunan əmtəələrin və xidmətlərin hamısının üzərində qiymətlər qalxarsa, onların kəmiyyəti dəyişmir.

Məcmu təklif əyrisinin uzun müddətə hərəkətinin mümkün səbəbləri

Uzunmüddətli məcmu təklif əyrisinin vəziyyəti göstərir ki, əmtəə və xidmətlərin miqdarı klassik makro nəzəriyyəyə uyğun gəlir. Belə bir səviyyə bəzi hallarda istehsalın potensial həcmi və ya tam məşğulluq şəraitində buraxılan məhsulun həcmi adlandırılır. Lakin bu terminlər bir-birinə uyğun gəlmir. Çünki qısamüddətli dövr üçün istehsal buraxılışı arta da bilər, potensial imkana çatmaya da bilər. Daha dəqiq olmaq üçün bu səviyyəni biz buraxılışın təbii səviyyəsi adlandıraraq. Çünki o, istehsalın həcmi ya təbii, ya da işsizliyin normal səviyyəsində göstərir. Buraxılışın təbii səviyyəsi – bu istehsalın həcmidir. İqtisadiyyat isə buna uzunmüddətli dövrlər üçün cəhd edir. Buraxılışın təbii səviyyəsinə təsir edən hər hansı bir amil məcmu təklifin uzunmüddətli əyrisini hərəkətə gətirir. Çünki iqtisadiyyatda buraxılış həcmi klassik modeli əməkdən, təbii resurslardan, kapitallardan və texniki biliklərdən asılıdır. Biz burada 4 amili xüsusilə qeyd edirik.

Əmək bazarında dəyişkənliklə bağlı irəliləyiş. Belə fərz edək ki, ölkəyə daima mühacirlər dəstəsi gəlir. Bu halda işçi qüvvəsi artacaqdır, bunun müqabilində əmtəə və xidmətlərin təklifi də artacaqdır. Nəticədə isə uzunmüddətli məcmu tələb əyrisi sağa doğru meyl edəcəkdir. Əksinə işçi qüvvəsi öz ölkəsindən başqa ölkəyə mühacir olunursa, onda uzunmüddətli məcmu tələb əyrisi sola meyl edəcəkdir.

Uzunmüddətli məcmu təklif vəziyyəti təbii işsizlikdən də asılıdır. Yəni işsizliyin qalxıb-enməsi buraxılışın təbii səviyyəsinin fluktuasiyasını və uzunmüddətli məcmu təklif əyrisinin yerini dəyişir. Məsələn, ABŞ konqresi əgər minimum əmək haqqının qaldırılması üçün qərar qəbul edərsə, o zaman işsizliyin təbii səviyyəsi artacaqdır və qiymətlərin mövcud səviyyəsində iqtisadiyyat az miqdarda əmtəələr və xidmətlər istehsal edəcəkdir. Bunun da nəticəsində məcmu təklifin uzunmüddətli əyrisi solda yerləşəcəkdir. Əksinə, əgər işsizlik üzrə sığorta islahatı aktiv olaraq iş yerlərini itirən işçiləri stimullaşdırırsa, o zaman işsizliyin təbii səviyyəsi aşağı

düşəcəkdir və nəticədə uzunmüddətli məcmu təklif əyrisi sağda yerləşəcəkdir.

Kapitala əlaqədar olaraq yaranan dəyişiklik. İqtisadiyyatda kapitalın ölçüsünün artması məhsuldarlığın yüksəlməsinə və uyğun olaraq əmtəələrin və xidmətlərin təklifinin həcmnin çoxalmasına səbəb olacaqdır. Nəticədə məcmu təklifin əyrisi sağda yerləşəcəkdir. Əksinə, kapitalın azalması məhsuldarlığını aşağı salacaqdır, təklif olunan əmtəələrin və xidmətlərin həcmi azalacaq və məcmu təklifin uzunmüddətli əyrisinin hərəkəti sağa meyl edəcəkdir.

Müzakirənin bu və ya digər məntiqindən istifadə göstərir ki, fiziki və insan kapitalının təhlilində eyni cür istifadə edilə bilər. Avadanlıqların miqdarının və kolleclərin buraxdığı məzunların sayının artması göstərir ki iqtisadiyyatda əmtəələrin və xidmətlərin istehsalının artmasına imkan yaranmışdır. Hər iki təsədüfdə məcmu tələb əyrisi sağda yerləşəcəkdir.

Təbii resursların həcmi ilə əlaqədar olan dəyişikliklərin hərəkəti

İqtisadiyyatın buraxılış həcmi mövcud təbii resurslardan və xüsusilə də torpaqdan, təbii qazıntılardan və iqlim şəraitindən asılıdır. Faydalı qazıntı yataqlarının kəşfləri məcmu təklif əyrisinin sağda yerləşməsinə səbəb olur. Kənd təsərrüfatı məhsullarının istehsalını çətinləşdirən iqlimin dəyişməsi əyrisinin sağda yerləşməsinə təsir edir.

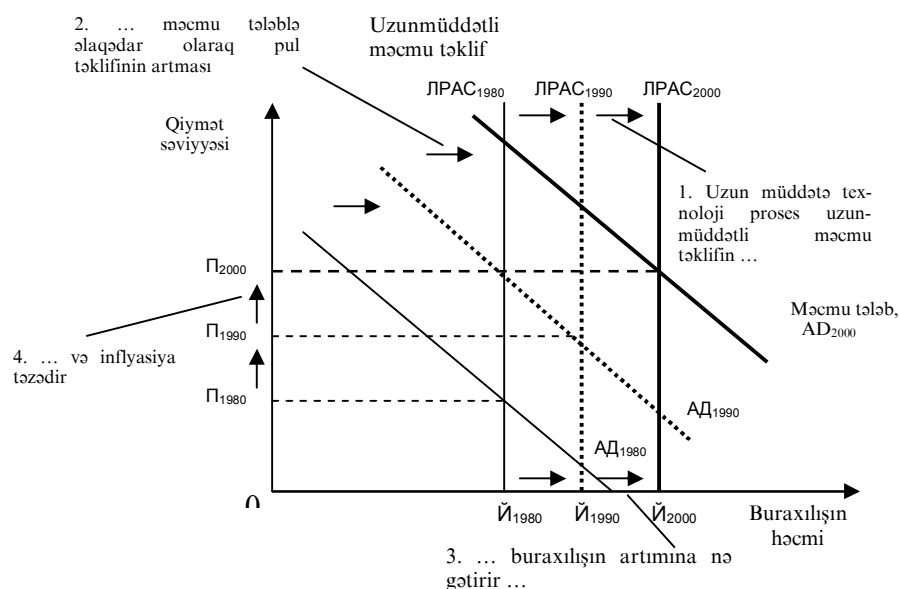
Bir çox ölkələr zəruri xammal resurslarını xaricdən gətirir. Bu resursların dəyişməsinin mümkünüyü eyni zamanda, məcmu təklif əyrisinə də təsir edir. Bu fəsildə sonradan görəcəyik ki, məcmu əyrinin yerinin dəyişməsinə dünya neft bazarında olan hadisələr də təsir göstərir. Bir neçə on il bundan qabaq iqtisadiyyatın istehsal etdiyi məhsuldan xeyli irəli gedən müasir iqtisadiyyat ən yeni texnologiyaya əsaslanır. Keçmiş əmək-dən istifadə etməklə müasir kompyuterlərə əsaslanan əmək müasir kompyuterlərin köməyi ilə, kapital və təbii resurslar əsasında uzunmüddətli məcmu tələb əyrisini sağda yerləşdirir.

Analoji texnologiyanın və digər hadisələr (məsələn, beynəlxalq ticarətin inkişafı, bax IX fəsil) iqtisadiyyata öz təsirini göstərir. Məsələn, əgər müəssisələrin istifadə etdikləri zərərli texnologiya üzərində dövlət qadağa qoyursa, bu zaman uzunmüddətli məcmu təklif əyrisi sağda yerləşəcəkdir.

Qısa nəticələr. Beləliklə, uzunmüddətli məcmu təklif əyrisinin təhlili bizə əsas verir ki, iqtisadiyyatın irəlidəki fəsildə hazırladığımız modelin mahiyyətini şərh edək. Hər hansı bir iqtisadi aksiya və ya hadisə ÜDM-nin real həcmnin artmasına səbəb olur, bu da öz növbəsində uzunmüddətli məcmu təklif əyrisinin sağda yerləşməsinə səbəb olur. Yuxarıda olduğu kimi, hər hansı bir siyasi aksiya və ya hadisə yuxarıda qeyd etdiyimiz kimi ÜDM-nin real həcmnin azalmasına təsir edirdisə biz burada onun təklif olunan əmtəələrin və xidmətlərin miqdarının azalması kimi nəzərə alırıq və onun uzunmüddətli məcmu təklif əyrisinin solda yerləşməsinə nəzərdə tuturuq.

Uzunmüddətli iqtisadi artımın və inflyasiyanın əks olunmasının yeni üsulu

Məcmu tələbin və uzunmüddətli məcmu təklif əyrisini tərtib etdikdən sonra biz iqtisadiyyatda baş verən uzunmüddətli yeni təmayül modelini qeyd edə bilərik. 30.5 şəklində son iki onillikdə iqtisadiyyatda baş verən dəyişiklik göstərilmişdir. Qeyd edək ki, bu dövr ərzində hər iki əyrinin dəyişməsi baş vermişdir. Baxmayaraq ki, bu dəyişkənlik bir çox amillərlə əlaqədardır, bu amillər içərisində biz əsas kimi texnologiya və pul-kredit siyasətini görürük. Texniki tərəqqi iqtisadiyyatda əmtəələrin və xidmətlərin buraxılış imkanını artırır və bunun da nəticəsində uzunmüddətli məcmu təklif əyrisi sağa meyl edir. Bunun da nəticəsində FPC pul təklifini artırır və nəticədə tələb əyrisi sağda yerləşir. Şəkildən göründüyü kimi, buraxılışın həcmi (Y artımı) və inflyasiyanın (P artımı) artır. Burada biz 23 və 27-ci fəsilərdə təhlil etdiyimiz klassik modeldə iqtisadi artım və inflyasiya ilə əlaqəni nəzərdə tuturuq. Məqsəd ondan ibarətdir ki, məcmu tələb və məcmu təklif hazırlanmış modelini köhnə formalarda irəli sürməkdən ibarət deyildir. Həqiqətdə məqsəd iqtisadiyyatın qısamüddətli təhlilini yaratmaqdan ibarətdir. Bu fikirlə biz sonrakı fəsildə tanış olacağıq. Belə ki, biz qısamüddətli model hazırlayırıq ki, burada təhlili sadələşdirəcəyik, eyni zamanda, iqtisadi artımı və inflyasiyanı nəzərə almayacağıq. Yaddan çıxarmaq lazım deyildir ki, uzunmüddətli təmayüllər qısamüddətli təmayüllər üçün şərait yaradır. Başqa sözlə desək, istehsalın həcmi və qiymət səviyyəsinin qısamüddətli fluktuasiyası uzunmüddətli təmayüllərin dəyişkən göstəricilərindən uzaqlaşdırılması nəzərdə tutulur.

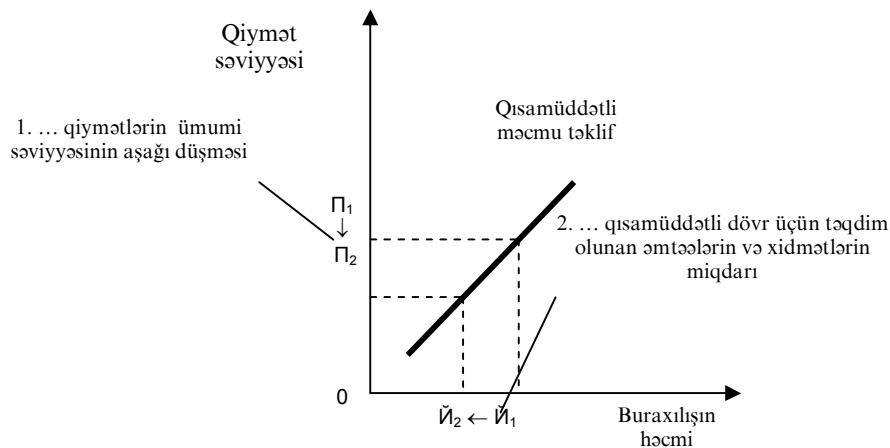


Şəkil 30.5. Uzunmüddətli iqtisadi artım və məcmu tələbdə və məcmu təklifdə inflyasiya

İqtisadiyyat xeyli əmtəələr və xidmətlər istehsal etdikcə (yeni texnologiya əsasında) məcmu təklif əyrisi sağa hərəkət edir. Eyni zamanda, FPC pul təklifini artırdıqca məcmu tələb əyrisi sola meyl edir. Yuxarıdakı şəkildə istehsal həcmi Y_{1980} -dən Y_{1990} , Y_{2000} -dən və qiymətlərin P_{1980} -dən P_{1990} və nəhayət P_{2000} -ci ilədək artımı göstərilmişdir. Beləliklə, məcmu tələb və məcmu təklif iqtisadi artımın və inflyasiyanın yeni klassik modelini ifadə edir.

Nəyə görə qısamüddət üçün məcmu təklif müsbət meylliliklə xarakterizə olunur

İndi biz məcmu təklifin iqtisadiyyatın qısamüddətli və uzunmüddətli dövrü üçün fəaliyyətinə təsir edən əsas amillərə baxacağıq. Bizə məlum olduğu kimi uzunmüddətli məcmu tələb əyrisi özünü şaquli xətt kimi təqdim edir. Əksinə, qısamüddətli dövrlər üçün məcmu təklif müsbət meyllə malikdir (şəkil 30.6). Bu onu göstərir ki, 1-2 il üçün qiymətlərin ümumi səviyyəsinin iqtisadiyyatda artması əmtəələr və xidmətlərin ümumi təklifinin artmasına səbəb olur, qiymət səviyyəsinin aşağı düşməsi, təklif olunan əmtəələrin və xidmətlərin miqdarını artırır.



Şəkil 30.6. Məcmu təklifin qısamüddətli əyrisi

Qiymət səviyyəsi və məhsul buraxılışının həcmi arasında olan birbaşa asılılığın səbəbi nədən ibarətdir? Makroiqtisadçılar qısamüddətli məcmu təklif əyrisinin müsbət meyllini izah edən üç nəzəriyyə irəli sürmüşlər. Hər bir nəzəriyyədə konkret olaraq qeyri-təkmil bazarın konsepsiyası göstərilir və bu da öz növbəsində uzunmüddətli kəsiklər üçün müsbət meyl yaradır. Hər bir konsepsiyada qeyri-təkmil bazarın qısamüddətli dövrlər üçün dinamikası təqdim edilir. Aşağıda baxacağınız

nəzəriyyə nə qədər müxtəlifliyə malik olsa da eyni prinsipə əsaslanır: təqdim olunan məhsulun miqdarı uzunmüddətlikdən və ya təbiilikdən kənara çıxır, qiymət səviyyəsi iqtisadi subyektin gözləməsinə uyğun gəlmir. Əgər qiymət səviyyəsi gözləniləndən yuxarı olarsa, istehsal olunan məhsulun həcmi təbii buraxılış səviyyəsindən çox olacaqdır. Əgər qiymət səviyyəsi gözlənilən səviyyedən aşağı olarsa, o zaman istehsal olunan məhsul öz təbii səviyyəsinə qalxmır.

Qeyri-səlist nəzəriyyə təqdimatı. Bu konsepsiyaya görə qiymətin ümumi səviyyəsinin dəyişməsi məhsul bazarın əmtəə çıxaranları müvəqqəti olaraq azdırı bilər. Bunun nəticəsində məcmu təklif əyrisi müsbət meyilli olur.

Fərz edək ki, qiymətlərin səviyyəsi istehsalçıların gözlədiyindən aşağı düşmüşdür. Bu zaman əmtəə təqdim edənlər səhv olaraq belə güman edə bilərlər ki, buraxılan məhsulun qiyməti nisbi olaraq dəyişmişdir. Məsələn, fermerlər taxıl üzərində olan qiymətin aşağı düşməsinə o zaman qeydə alırlar ki, istehlak əmtəələri və sənaye avadanlıqları üzərində həqiqətən qiymətlər aşağı düşür. Məhsul təqdim edənlər məntiqi olaraq müəyyən edirlər ki, taxıl istehsalının səmərəliliyi müvəqqəti olaraq aşağı düşmüşdür; fermerlərin reaksiyası onunla nəticələnir ki, buğdanın təklifini azaldırlar. Fəhlələr o zaman nominal əmək haqqının azalmasını hiss edirlər ki, onların əldə edə biləcəkləri istehlak əmtəələrinin qiymətləri aşağı düşmüşdür. Onlar o saat nəticəyə gəlirlər ki, təklif olunma müvəqqəti olaraq azalmışdır. Belə bir proses daxilində təqdim olunan əməyin miqdarı da aşağı düşür. Hər iki təsadüf nəticəsində qiymət səviyyəsinin aşağı düşməsi nisbi qiymətlər haqqında olan fikrin doğru olmaması haqqında rəy yaradır və bunun da nəticəsində təklif olunan əmtəələrin və xidmətlərin həcmi azalır.

Sərt əmək haqqı nəzəriyyəsi. Qısamüddətli məcmu təklif əyrisinin müsbət meyilliliyi digər tərəfdən sərt əmək haqqına əsaslanır. Məcmu təklif əyrisinin müsbət meyilliliyi onunla əlaqədardır ki, qısamüddətli nominal əmək haqqı çox zəif dəyişkənli xarakter daşıyır (başqa sözlə desək, o, «sərtlilikdən» fərqlənir). Nominal əmək haqqının müəyyən dərəcədə sərtliliyi fəhlələr və fermerlər arasında olan uzunmüddətli müqavilələrlə izah olunur. Bundan əlavə zəif reaksiya ola bilsin ki, qəbul olunan normalar və ədalətliklə əlaqədardır və bu da öz növbəsində əmək haqqının müəyyən edilməsinə təsir göstərir.

Belə fərz edək ki, gözlənilən norma daxilində qiymət səviyyəsini nəzərə alaraq firma fəhlələrə nominal əmək haqqı verir. Əgər qiymət səviyyəsi P gözlənilən səviyyedən aşağı olarsa, nominal əmək haqqı sərt olaraq W bərabər tutularsa, o zaman real əmək haqqı W/P firmada nəzərdə tutulan kəmiyyətdən yuxarı olacaqdır. Belə ki, əmək haqqı firmanın istehsal xərclərinin əsas hissəsini təşkil edir, yüksək səviyyəli real əmək haqqı is-

tehsal xərclərinin artmasına səbəb olur. Firmanın reaksiyası belə olacaqdır ki, o, işçilərin sayını ixtisar edəcəkdir və əmtəələrin və xidmətlərin istehsal həcmi azaldacaqdır. Başqa sözlə desək, əmək haqqının sərtliyi o deməkdir ki, əmtəələr üzərində qiymətlərin aşağı səviyyəsi onların istehsalını əlverişsiz edir və bu da öz növbəsində firma tərəfindən təklif olunan əmtəələrin və xidmətlərin azalması marağı oyadır.

Sərt qiymət nəzəriyyəsi. Son vaxtlar bəzi iqtisadçılar qısamüddətli məcmu təklif ayrısını təhlil edərkən üçüncü bir variantdan – sərt qiymət nəzəriyyəsindən istifadə edirlər. Onlar iqtisadi şəraitin – əmək haqqının əmtəələr üzərində olan qiymətlərin süst, ətalətli olmasını əsas götürürlər. Bunun da nəticəsində əmtəələr və xidmətlər üzərində olan qiymətlər və həmçinin əmək haqqı qısamüddətli dövr üçün öz sərtliyi ilə fərqlənirlər.

Fərz edək ki, hər bir firma iqtisadi hadisələri öz istədiyi kimi qiymətləndirir, qabaqcadan əmtəələr üzərində qiymət elan edir və bunda nəticəsində pul təklifi görünməz dərəcədə ixtisar edilir, bu da uzunmüddətli dövr üçün qiymətlərin ümumi səviyyəsinin aşağı enməsinə səbəb olur. Şəraitin dəyişməsi ilə əlaqədar olaraq bəzi firmalar təcili olaraq qiymətləri aşağı salırlar, digər firmalar isə gecikdikləri üçün buna nail ola bilmirlər. Bununla əlaqədar olaraq gecikən firmalarda qiymətlər yuxarı səviyyədə olur, onlarda satış həcmi azalır. Belə firmalar istehsalı və fəhlələri ixtisar edirlər. Başqa sözlə desək, bəzi firmalar baş verən hadisələrə o dəqiqə reaksiya verə bilmirlər, onlar qiymətləri korrektə edə bilmirlər, yüksək səviyyəli qiymətlər isə satış həcmi azalmasına təsir göstərir, kompaniyalar əmtəələrin və xidmətlərin istehsalını və işçilərin miqdarını məhdudlaşdırırlar.

Ümumi nəticələrə gəlmək. Beləliklə, qısamüddətli məcmu təklif ayrısı üç alternativ konsepsiyayı izah etməyə imkan verir: (1) səlislə olmayan təqdimat; (2) sərt əmək haqqı və (3) sərt qiymət. Bu kitabda gözlədiyimiz məqsəd üçün nəzəriyyənin uyğunluğu onun müxtəlifliyindən daha mühümdür. Göstərdiyimiz üç konsepsiyada iqtisadi subyektlər tərəfindən gözlənilən qiymətlərin real səviyyəsi onların təbii səviyyəsindən fərqlənir. Riyazi olaraq bu nəticəni aşağıdakı kimi ifadə edə bilərik:

$$\text{Əmtəələrin və xidmətlərin real təklifi} = \text{istehsalın «təbii» səviyyəsi} + \\ + a (\text{qiymətlərin faktiki səviyyəsi} - \text{gözlənilən qiymət səviyyəsi})$$

Burada, a – istehsalın həcmi azalması gözlənilməyən qiymət səviyyəsinin dəyişməsinin dərəcəsini müəyyən edən əmsaldır (koeffisient).

Qeyd edək ki, bu üç konsepsiya qısamüddətli məcmu təklifdə onları müvəqqəti olaraq qeydə alır. Məcmu təklif ayrısının müsbət meylliliyi qeyri-səlislə təqdimat ilə, sərt əmək haqqı və ya sərt qiymətlə əlaqədardır.

Nəhayət, bu qeyri-səlist təqdimat düzələcəkdir, çünki əmək haqqı tən-zimlənəcək və qiymətlər dəyişəcəkdir; deməli, uzunmüddətli dövr üçün məsmu təklif əyrisi şaquli olacaqdır.

Qısamüddətli məcmu təklif əyrisinin hərəkətinin mümkün səbəbləri

Məcmu təklif əyrisinin təhlili bizə imkan verir ki, qiymətlərin hər hansı bir səviyyəsində əmtəələrin və xidmətlərin həcmnin təklifi haqqında məlumat ala bilək. Biz onu uzunmüddətli məcmu təklif əyrisi hesab edirik, lakin bundan fərqli olaraq elə qüvvələr təzahür edirlər ki, onları qeyri-səlist təqdimat, sərt əmək haqqı və sərt qiymətlərlə izah edə bilərik. Beləliklə, məcmu təklifin qısamüddətli əyrisinin hərəkətinin səbəbini izah edərkən biz uzunmüddətli məcmu təklif əyrisinin hərəkətinə təsir edən amilləri nəzərə almalıyıq. Burada yeni bir dəyişən xarakterli amil də meydana çıxır – gözlənilən qiymət səviyyəsi bazarda baş verən qeyri-səlist təqdimlərə, əmək haqqının sərtliyinə və qiymətlərin sərtliyinə təsir edən hadisələri də nəzərə almalıyıq. Gəlin biz aşağıdakı fikirdən başlayaq: uzunmüddətli məcmu təklif əyrisi haqqında nə bilirik. Yuxarılarda qeyd etdiyimiz kimi əyrinin hərəkəti adətən iş qüvvəsinin miqdarının, kapitalın, təbii resursların və ya yeni texnologiyanın dəyişməsi ilə əlaqədardır. Məsələn, iqtisadiyyatda əsas kapitalın artması ilə əlaqədar olaraq həm uzunmüddətli, həm də qısamüddətli məcmu təklif əyrisi sağda yerləşir. Minimum əmək haqqının artması təbii işsizlik səviyyəsini yüksəldir və nəticədə qısamüddətli və uzunmüddətli məcmu təklif əyrisi sola hərəkət edir.

İqtisadi subyektlər tərəfindən gözlənilən qiymət səviyyəsi qısa-müddətli məcmu təklif əyrisinə təsir edir ki, bunu da yeni mühüm dəyişən adlandırmaq olar. Biz yuxarıda qeyd etdiyimiz kimi qısamüddət üçün təklif olunan əmtəələrin və xidmətlərin həcmi fərdlərin yalnız, əmək haqqının və qiymətlərin sərtliyindən irəli gəlir. Lakin onu da qeyd etmək ki, təqdim olunacaq əmək haqqı və qiymətlər gözlənilən qiymət səviyyəsi əsasında formalaşır. Buna görə də gözlənilən müddətdə qısamüddətli məcmu tələbin əyrisinin qalxıb-enməsi baş verir.

Bu ideyanı konkretləşdirmək üçün əmək haqqı nəzəriyyəsinin sərtliyinə baxaq. Buna uyğun olaraq muzzdlu fəhlələr gözlənilən qiymətlərin artmasını nəzərə alaraq əmək haqqlarının artırılmasına çalışırlar. Əmək haqqının qaldırılması qiymətlərin real səviyyəsinin mövcudluğu şəraitində firmanın istehsal xərcləri artırır, firma tərəfindən təqdim olunacaq əmtəələrin və xidmətlərin həcmi azalır. Qiymətlərin gözlənilən yüksək səviyyəsinin maddiləşdirilməsi göstərir ki, təqdim olunan əmtəələrin və xidmətlərin miqdarı azalmışdır və bunun da nəticəsində qısamüddətli məcmu təklif əyrisi solda yerləşmişdir. Və əksinə gözlənilən qiymətlərin reallaş-

dırılması təklif olunan əmtəələrin və xidmətlərin həcmnin artması ilə müşahidə olunur və qısamüddətli məcmu təklif əyrisi sağda yerləşir.

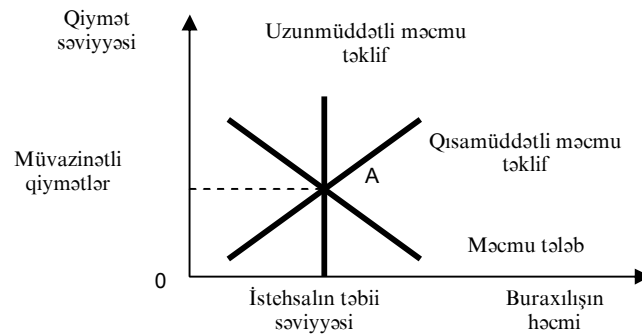
Buna bənzər məntiq istənilən məcmu təklif nəzəriyyəsinə tətbiq edilə bilər. Buradan biz aşağıdakı ümumi nəticəyə gələ bilərik: gözlənilən qiymət səviyyəsinin artması istehsal ediləcək əmtəələrin və xidmətlərin azalmasına səbəb olur və qısamüddətli məcmu tələb əyrisinin hərəkəti sola meyli edəcəkdir. Gözlənilən qiymət səviyyəsinin aşağı düşməsi təklif olunacaq əmtəələrin və xidmətlərin istehsalını artıracaqdır və qısamüddətli məcmu tələb əyrisi sağa doğru hərəkət edəcəkdir. Sonrakı fəsildə biz görəcəyik ki, qısamüddətli məcmu təklif əyrisi körpü kimi qısa müddətə və uzun müddətə nəzərdə tutulan iqtisadiyyatın hərəkətini əlaqələndirəcəkdir. Qısa müddət üçün gözləyə biləcəyimiz təsbit olunmuşdur, yəni qeydə alınmışdır və bu səbəbdəndir ki, iqtisadiyyat məcmu tələb əyrisi ilə qısamüddətli məcmu təklif əyrisinin kəsişdiyi nöqtədə olacaqdır. Uzunmüddətli dövr üçün gözləmə hadisələrin dəyişməsinə uyğun olaraq korrektə (təshih) olunur və qısamüddətli məcmu təklif əyrisi yerini dəyişir. Belə bir irəliləyiş iqtisadiyyatda məcmu tələb əyrisinin uzunmüddətli məcmu təklif əyrisi ilə kəsişməsini təmin edir.

İndi biz bilməliyik ki, qısamüddətli məcmu təklif əyrisi niyə görə müsbət meyllidir və bu əyrinin hərəkətinin qarışıq düşməsi səbəbləri nədən ibarətdir.

İqtisadiyyatın durğunluğunun səbəbləri

Məcmu tələb və məcmu təklif modelini hazırladıqdan sonra əldə etdiyimiz alət vasitəsilə iqtisadiyyatın qısamüddət üçün qalxıb-enməsinin səbəblərini təhlil edəcəyik: sonrakı iki fəsildə isə bu alətlər haqqında olan dərrakəmizi xeyli genişləndirəcəyik, indi isə bu alətləri iqtisadiyyatın durğunluğunun əsas səbəblərinin tədqiqatına tətbiq edəcəyik.

İqtisadiyyatın uzunmüddətli müvazinətdə olmasına baxaq (şəkil 30.7). Müvazinətli buraxılış həcmi və müvazinətli qiymət səviyyəsi məcmu tələb əyrisi ilə uzunmüddətli məcmu təklif əyrisinin kəsişdiyi nöqtədə (nöqtə A) müəyyən olunur. Bu nöqtədə istehsal özünün təbii vəziyyətində olur. Buradan qısamüddətli məcmu təklif əyrisi keçir. Buna uyğun olaraq əmək haqqı və qiymət uzunmüddətli müvazinətə uyğun gəlir. Yəni iqtisadiyyat uzunmüddətli müvazinətdə olanda əmək haqqı və qiymət razılaşdırılır (uzlaşdırılır). Bu zaman məcmu tələb əyrisinin qısamüddətli məcmu təklif əyrisi ilə kəsişməsi məcmu tələb əyrisinin uzunmüddətli məcmu təklif əyrisi ilə kəsişdiyi nöqtə ilə üst-üstə düşür.

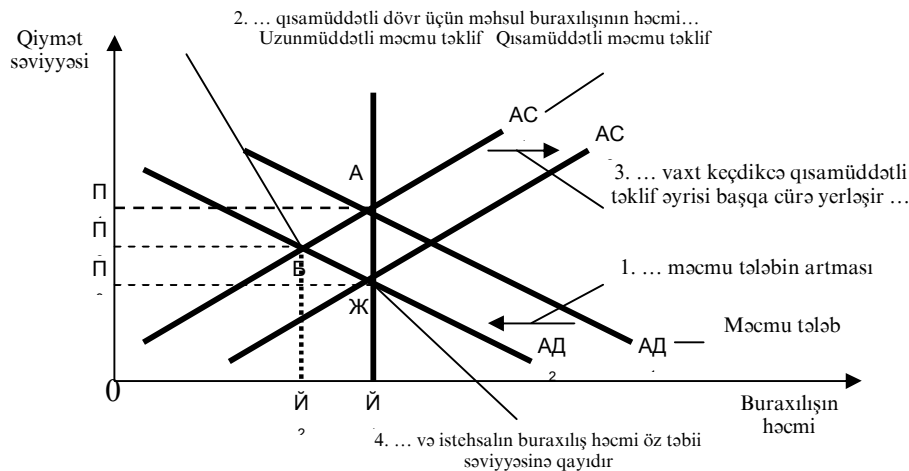


Şəkil 30.7. Uzunmüddətli müvazinət

Məcmu tələbin hərəkətinin nəticələri

Fərz edək ki, bəzi səbəblərə görə (Ağ evdə mərəkə, ABŞ-da fond bazarının dağılması və ya bu ölkənin geniş miqyaslı hərbi münaqişələrdə iştirakı) iqtisadiyyatı pessimizm dalgası əhatə etmişdir. Amerikalıların işıqlı gələcəyə olan ümidi qırılmışdır, iqtisadi subyektlər də öz planlarını dəyişdirir: ev təsərrüfatı öz xərclərini azaldır, firmalar isə yeni avadanlıq alışıını dayandırır.

Bu gözlənilməyən hadisələr iqtisadiyyata nə kimi təsir göstərir? Hər şeydən əvvəl, əmtəələr və xidmətlərə olan məcmu tələb aşağı düşür. Yəni qiymətlərin mövcud səviyyəsində ev təsərrüfatı və firmalar arzu edirlər ki, az miqdarda əmtəələr və xidmətlər alsınlar, məcmu tələb əyrisi isə solda yerləşəcəkdir. Yəni məcmu tələb əyrisi AD_1 -dən AD_2 -yə yerləşəcəkdir (şəkil 30.8.).



Şəkil 30.8. Məcmu tələbin azalması

30.8. şəkildə göstərilən şəkildə məcmu tələbin aşağı düşməsi nəticələrini gördük. Qısamüddətli dövr üçün iqtisadiyyat qısamüddətli məcmu təklif əyrisinin ilkin vəziyyətdə AS_1 , yəni A nöqtəsindən B nöqtəsində yerləşməsinə gördük. Onun hərəkət imkanı daxilində məhsul buraxılışının həcmi Y_1 -dən Y_2 -yə düşür, qiymətlər səviyyəsi isə P_1 -dən P_2 -yə enir.

İstehsalın səviyyəsinin aşağı düşməsi göstərir ki, iqtisadiyyat durğunluq dövrünə daxil olmuşdur. 30.8. şəkildə bunun göstərilməsi də, firma nəzərə alır ki, onun məhsullarının satış həcmi azalmışdır və istehsalda məşğul olan işçilərin azalması hesabına məhdudlaşdırılmışdır. Beləliklə, məcmu tələbin qarışması pessimizmi bir neçə müddət üçün öz-özünə təkrar olunur: aşağı düşən əhval-ruhiyyə gəlirlərin azalmasına və işsizliyin artmasına gətirib çıxarır.

Lakin bu hadisə daxilində siyasət nə edə bilər? Hökumət məcmu tələbin artması üçün müəyyən tədbirlər görə bilər. Biz yuxarılarda göstərmişdik ki, dövlət alışının artması və ya pul təklifinin çoxalması qiymətlərin verilmiş səviyyəsində əmtəələrə və xidmətlərə olan tələb həcmi artır və məcmu tələb əyrisi sağa meyl edir. Lazımi sürətlə və dəqiqliklə hərəkət edən siyasət ilkin məcmu tələbin əvəzini ödəyir, məcmu tələb əyrisi isə öz ilkin AD_1 vəziyyətinə qayıdır, iqtisadiyyat isə A nöqtəsinə çatır (sonrakı fəsildə biz ətraflı olaraq maliyyə-kredit və maliyyə-büdcə tələbinin məcmuuna təsir edən amillərə, bəzi praktiki çətinliklərə, yəni istifadə zamanı meydana çıxan alətləri nəzərdən keçirəcəyik).

Lakin dövlətin aktiv siyasəti olmadan da uzunmüddətli dövrlər üçün iqtisadiyyat durğunluqdan şəfa tapa bilər. Vaxt keçdikcə iqtisadi subyektlərin yanlış fikirləri, sərt əmək haqqı və sərt qiymətlər məcmu tələb əyrisinin qısa dövrlər üçün müsbət səbəbə nail olsalar da, onlar təhsisləşdirilir ((korrektə edilir). Əgər gözlənilən qiymət səviyyəsi, insanların ümidləri, əmək haqqı aşağı düşürsə, o zaman qısamüddətli məcmu təklif əyrisi sağa, AS_1 vəziyyətindən AS_2 vəziyyətinə keçir (şəkil 30.8.). Uzunmüddətli dövr üçün iqtisadiyyat C vəziyyətinə keçir və bunun da nəticəsində yeni məcmu tələb əyrisi (AD_2) uzunmüddətli məcmu təklif əyrisini kəsir.

Uzunmüddətli yeni müvazinət (nöqtə C) vəziyyətinə istehsal öz təbii səviyyəsinə çatır. Əgər pessimizm dalğası məcmu tələbi azaltsa, qiymətlər səviyyəsi P_3 aşağı düşəcəkdir, bu da öz növbəsində məcmu tələb əyrisinin qarışmasının əvəzini ödəyir. Belə ki, uzunmüddətli dövr üçün məcmu tələbin qarışıq düşməsi qiymət səviyyəsinə təsir edir, bu proses isə istehsal səviyyəsinə təsir etmir. Başqa sözlə desək, məcmu tələbin uzunmüddətli effekt dəyişməsi nominal dəyişənlərlə nəticələnəcəkdir (qiymət səviyyəsi aşağı düşəcək), lakin real istehsal öz əvvəlki səviyyəsində qalacaqdır.

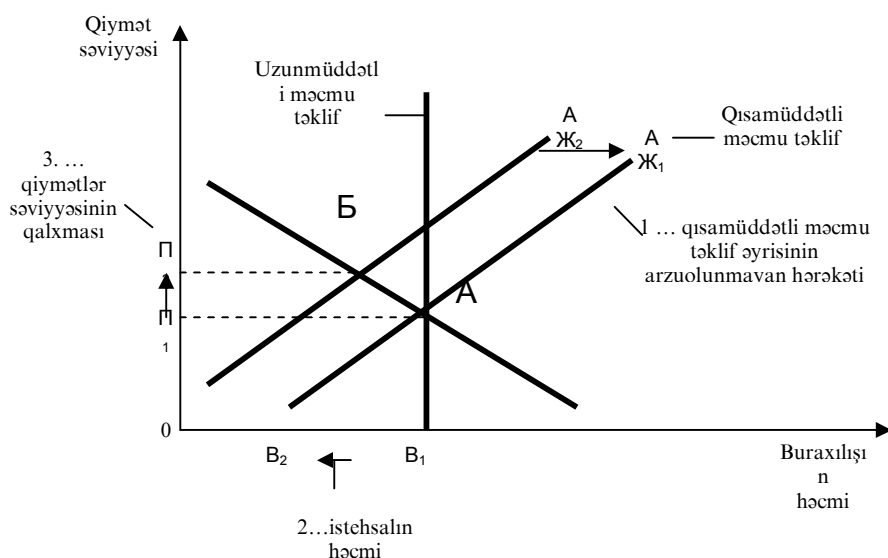
Məcmu tələb iki nəticəyə malikdir:

- qısamüddətli dövr üçün məcmu tələb əmtəələr və xidmətlər istehsalının səviyyəsi üçün fluktuasiya yaradır;
- uzunmüddətli dövr üçün məcmu tələbin hərəkəti istehsala deyil, qiymətlərin ümumi səviyyəsinə təsir edəcəkdir.

Məcmu təklifin hərəkətinin nəticələri

Fərz edək ki, iqtisadiyyat uzunmüddətli müvazinət səviyyəsindədir. Bəzi firmalarda qəflətən xeyli miqdarda istehsal xərcləri artmışdır. Məsələn, ştatların kənd təsərrüfatında olan hava şəraiti taxıl mədəniyyətinin bir hissəsini korlamışdır, deməli, istehsal xərcləri artmışdır və yaxud deyək ki, Yaxın Şərqdə müharibə xam neftin ixracını saxlamışdır. Burada istehsal xərclərinin artması neft məhsullarında olacaqdır.

İstehsal xərclərinin makroiqtisadi səviyyədə artmasının hansı nəticələri ola bilər? Qiymətlərin verilmiş səviyyəsində hər anında firma az miqdarda əmtəələr və xidmətlər təqdim edir. Deməli, qısamüddətli məcmu təklif əyrisi sola meyli edəcək, yəni bu əyri AS_1 vəziyyətindən AS_2 vəziyyətinə (şəkil 30.9.) keçəcəkdir. Konkret hadisələrdən asılı olaraq uzunmüddətli məcmu tələb əyrisi qalxıb-enə bilər, lakin fikrimizin sadə olması üçün fərz edək ki, onun vəziyyəti dəyişmir.



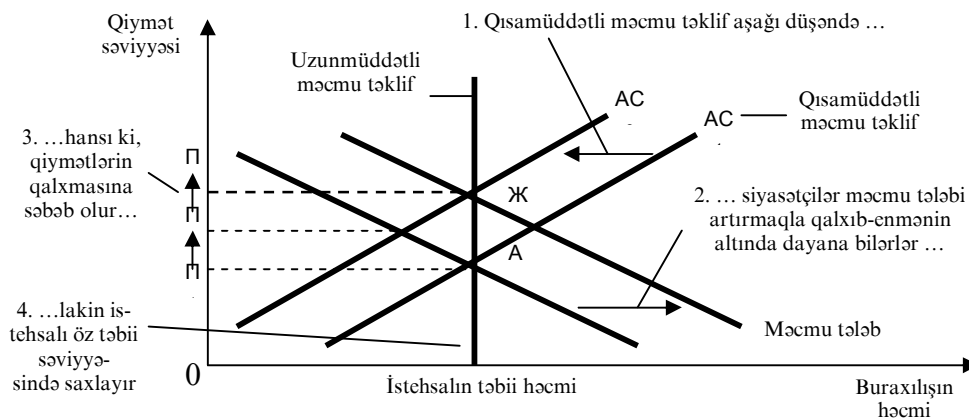
Şəkil 30.9. Məcmu təklifin arzuolunmayan hərəkəti

Məcmu təklif əyrisinin sola hərəkətini müşahidə etmək imkanımız vardır. Qısamüddətli dövr üçün iqtisadiyyat məcmu tələb əyrisi boyunca – A nöqtəsindən B nöqtəsinə hərəkət edir. İstehsal olunan məhsulun həcmi isə Y_1 -dən Y_2 -yə düşəcəkdir, qiymət səviyyəsi isə P_1 -dən P_2 -yə qalxacaqdır. İqtisadiyyatda staqnasiya müşahidə olunur (istehsalın həcmi enməsi) və eyni vaxtda inflyasiya baş verəcəkdir (qiymətlərin qalxması). İqtisadiyyatın belə vəziyyətinə staqflyasiya da deyilir.

Belə bir hadisə şəraitində siyasətçilər nə edə bilərlər? Problemin sadə həlli yoxdur. Bir imkan vardır ki, heç nə etmək lazım deyil. Belə bir şəraitdə əmtəələrin istehsalı və xidmətlərin qalığı məhv olma səviyyəsində, yəni Y_2 vəziyyətində qalacaqdır. Nəhayət, iqtisadiyyat özü-özünə müalicə

edəcəkdir, yüksək səviyyəli istehsal xərclərində dəyişiklik yaranacaqdır, əmək haqqı və əmtəələr və xidmətlər üzərində olan qiymətlər dəyişəcəkdir. İstehsalın aşağı və işsizliyin ən yuxarı səviyyəsində işçilərin əmək haqqı aşağı düşəcəkdir. Bunun da nəticəsində istehsal xərcləri aşağı düşəcək və təklif olunan məhsulların həcmi artacaqdır. Vaxt keçdikcə qısamüddətli məcmu təklif əyrisi AS_1 vəziyyətinə qayıdacaqdır, qiymətlər aşağı düşəcək və istehsal öz təbii səviyyəsinə yaxınlaşacaqdır. Uzunmüddətli dövr üçün iqtisadiyyat A nöqtəsinə qayıdacaqdır, məcmu tələb əyrisi uzunmüddətli məcmu təklif əyrisini kəsəcəkdir.

Dövlət xadimləri monetar və vergi siyasətindən istifadə edərək alternativ variant axtaracaqlar. Qısamüddətli məcmu təklif əyrisinin qarışmasının nəticələrini aradan qaldırmaq üçün kompensasiyadan (əvəzini ödəmə) istifadə edəcəklər (şəkil 30.10.), belə ki, məcmu tələb əyrisi AD_1 -dən sağda olan AD_2 -də yerləşəcəkdir. Belə bir şərait daxilində iqtisadiyyat A nöqtəsindən C nöqtəsinə yerləşəcəkdir, istehsal öz təbii səviyyəsində qalacaqdır, qiymətlər isə artaraq P_1 -dən çıxıb P_3 -də yerləşəcəkdir? Belə bir şəraitdə deyirlər ki, siyasətçilər «məcmu təklif qarışığının altında yerləşəcəklər»? Çünki onların hərəkəti istehsal xərclərinin qiymət səviyyəsinin həmişə artmasında ifadə ediləcəkdir.



Şəkil 30.10. Məcmu təklifin arzuolunmaz vəziyyətə uyğunlaşması

Beləliklə, biz iki mühüm nəticəyə gəlirik.

- məcmu tələb əyrisinin qarışmasına təsir edən amillər stabilləşmə yaradacaqlar – iqtisadi durğunluq (istehsalın enməsi) və inflyasiya (qiymətlərin artması) uyğunlaşdırılacaqdır;

- siyasətçilərin məcmu tələbə təsiri imkanı məhdudlaşdırılmışdır, onlar eyni vaxtda qeyri-sağlam olan hər iki amillərin nəticəsi ilə siyasətçilər bacarmayacaqlar.

Nəticə: məcmu tələb və məcmu təklif modelinin məcmusu

Biz bu fəsildə iki məqsədə nail olduq. Birinci, biz qısamüddətli iqtisadi fəaliyyətin qalxıb-enməsi problemini müzakirə etdik. İkincisi, bu fluktuasiyanı izah edən – məcmu tələb və məcmu təklif modelinə baxdıq. Sonrakı fəsillərdə bu modellərin hər bir elementini biz təhlil edəcəyik.

Qısamüddətli iqtisadi fluktuasiya modeli nə cür yaradılmışdır. Əhəmiyyətli dərəcədə müsbət xarici effekt özünü göstərir. 1929-1933-cü illərdə «böyük depressiya» zamanı ABŞ ÜDM-nun real həcmi 30% aşağı düşmüşdür. İşsizliyin səviyyəsi isə 3%-dən 25%-ə qədər artmışdır. İqtisadçılar və siyasətçilər ressesiyanın səbəblərini başa düşmərlər və bu hadisədən çıxmaq üçün onlar yollar axtarırdılar.

1936-cı ildə Con Meynard Keynsin məşhur «Məşğulluğun, faiz və pulun ümumi nəzəriyyəsi» adlı əsəri nəşr olundu. Bu əsərində o, çalışırdı ki, iqtisadi fluktuasiyanın qısamüddətli səbəblərini və Böyük tənəzzülün səbəblərini izah etsin. O, belə hesab edirdi ki, durğunluğun və tənəzzülün əsas səbəbi əmtəələrin və xidmətlərin məcmu tələbdə deyildir, əsas səbəb əmtəələr və xidmətlər məcmu tələbin uyğun gəlməməsidir. C.M.Keyns belə bir nəticəyə gəlirdi ki, klassik iqtisadi nəzəriyyədə müstəsna hal kimi iqtisadi siyasətin uzunmüddətli nəticələri təhlil edilir.

Uzun kəsik müddətinə iqtisadi təhlil bizim istiqamətimizi çaşdırır. Bu məşhur sözü də, o, belə izah edirdi ki, həyata uzunmüddətli bir dövr kimi baxsaq, səhv etmiş olarıq. O zaman biz həyatda olmayacağıq, öləcəyik. İqtisadçılar iqtisadiyyata uzunmüddətli bir dövr kimi baxırlar, onlar çalışırlar ki, sadə məsələlər həll etsinlər, lakin bu məsələlər heç kimə lazım deyil. Biz isə əslində episentrin mərkəzindəyik, tufanın qurtarmağını və okeanın sakitləşməsini gözləyirik.

C.M.Keynsin ideyaları siyasətçilərə və iqtisadçılara lazımdır. Dünya iqtisadiyyatı işsizliyin yüksək səviyyəsindən xeyli əzab çəkmişlər. C.M.Keyns belə bir siyasət təbliğ edirdi ki, hökumət ictimai işləri maliyyələşdirməklə yanaşı məcmu tələbi artırmalıdır. Sonrakı fəsildə biz pul-kredit və maliyyə-büdcə siyasətinə təsir edən məcmu tələbin elementlərini tədqiq edəcəyik. Sonrakı fəsildə verəcəyimiz təhlil Con Meynard Keynsin əsərlərinə əsaslanır.

Fəsil 31**PUL-KREDİT VƏ MALİYYƏ-BÜDCƏ
SİYASƏTİNİN MƏCMU TƏLƏBƏ TƏSİRİ**

Təsəvvür edin ki, siz ABŞ-ın pul-kredit (monetar) siyasətini müəyyən edən Federal ehtiyat sisteminin açıq bazarda əməliyyatlar Komitəsinin (FABƏK) üzvüsünüz. Federal büdcə kəsirinin azaldılmasına yönəldilmiş dövlət xərclərinin ixtisarı barədə Konqress və Prezidentin razılığa gəlməsi haqda sizdə məlumat var. Maliyyə-büdcə (fiskal) siyasətində dəyişikliklərə FES hansı münasibəti göstərəcək? O, pul təklifini artırmalı, azaltmalı yaxud heç bir tədbir görməməlidir?

Hər hansı bir qərar qəbul etmək üçün siz monetar və maliyyə-büdcə siyasətlərinin iqtisadiyyata təsirini nəzərdən keçirməlisiniz. Əvvəlki fəsildə biz məcmu tələb və məcmu təklif modelini istifadə edərək, qısamüddətli iqtisadi müvazinətsizliklərin səbəblərini nəzərdən keçirmişdik. Məcmu tələb yaxud məcmu təklif ayrılmasının yerdəyişmələri məhsul və xidmətlər buraxılışının ümumi həcminə və qiymətlərin səviyyəsinə təsir göstərir. Əvvəlki fəsildə qeyd etdiyimiz kimi dövlət pul-kredit və fiskal siyasətin vasitəsilə məcmu tələbin ölçülərinə təsir göstərmək imkanına malikdir. Deməli, onların dəyişməsi qiymətlərin və istehsalın qısamüddətli tərəddüdlərinə gətirib çıxara bilər. Ola bilər ki, siyasətçilər əvvəlcədən mənfi nəticələrin baş verəcəyini nəzərə alaraq onların kompensasiyasına istiqamətlənmiş qərarlar qəbul etsinlər. Bu fəsildə biz pul-kredit və fiskal siyasətin vasitələri ilə həyata keçirilən əməliyyatların iqtisadiyyatın vəziyyətinə təsirini təfəssilatı ilə nəzərdən keçirəcəyik. Dövlət tənzimlənməsinin uzunmüddətli nəticələrini biz əvvəllər müzakirə etmişdik. Biz 24 və 25-ci fəsillərdə maliyyə-büdcə siyasətinin əmanətlərə, investisiyalara və uzunmüddətli iqtisadi artıma təsirini; 27 və 28-ci fəsillərdə pul kütləsinin idarə edilməsinin və uzunmüddətli dövrdə pul təklifi barədə müxtəlif qərarların qiymətlərin səviyyəsinə təsiri nəticələrini nəzərdən keçirmişdik.

Məlum olduğu kimi fiskal və monetar siyasətlərlə bərabər məcmu tələbə çoxlu digər amillər də təsir göstərir. O cümlədən, ev təsərrüfatları və firmalar tərəfindən xərclərin məbləği barədə qəbul edilən qərarlar məhsul və xidmətlərə ümumi tələbi müəyyən edir və bu qərarların dəyişməsi nəticəsində məcmu tələb əyrisi yerini dəyişir. Bunlara uyğun olaraq dövlət

lətin münasibətinin yoxluğu məcmu tələbin yerdəyişmələri istehsalın həcmi və məşğulluq səviyyəsinin qısamüddətli tərəddüdlərinə gətirib çıxarır. Pul-kredit və maliyyə-büdcə tənzimlənməsinin həyata keçirilməsində cavabdeh siyasi xadimlər məcmu tələbin yerdəyişmələrini kompensasiya etməyə və iqtisadiyyatı sabitləşdirməyə cəhd göstərirlər. Daha sonra biz onların əsaslandıqları nəzəriyyələri və bu nəzəriyyələrin praktiki baxımdan reallaşdırılmasının bəzi çətinliklərini müzakirə edəcəyik.

Monetar siyasətin məcmu tələbə təsiri

Məcmu tələb əyrisinin təhlili bizdə qiymətlərin hər bir səviyyəsinə əmtəə və xidmətlərə təqdim edilən tələb haqda təsəvvür yaranmasına imkan yaradır. Əvvəlki fəsildən bildiyimiz kimi məcmu tələbin əyrisi aşağıdakı səbəblərə görə azalma meylinə malikdir:

- *Dövlətlilik amili:* - qiymətlərin səviyyəsinin enməsi təsərrüfatların pul ehtiyatlarının real dəyərinin artmasına gətirib çıxarır, bu da öz növbəsində istehlak xərclərini stimullaşdırır.
- *Faiz dərəcəsi amili:* - iqtisadi subyektlərin artıq pul resursları əmənlərin yığılmasına yönəldiyi üçün qiymətlərin səviyyəsinin azalması zamanı faiz dərəcəsi aşağı düşür. Faiz dərəcəsinin azalması nəticəsində investisiya xərcləri artır.
- *Mübadilə kursu amili:* - qiymətlərin səviyyəsinin aşağı düşməsi faiz dərəcəsinin azalması ilə nəticələnərsə, bu zaman investorlar öz kapitallarının bir hissəsini xaricə köçürürlər, bu da milli valyutanın mövqeyinin zəifləməsinə səbəb olur. Milli valyutanın qiymətdən düşməsi yerli malların idxal mallarına nisbətən ucuzlaşmasını əvvəlcədən müəyyənləşdirir, beləliklə ixraca meyl yaranır.

Nəzərdən keçirdiyimiz amillər birlikdə fəaliyyət göstərir, bu da qiymətlərin ümumi səviyyəsinin aşağı düşdüyü zaman tələbin həcmının yüksəlməsini müəyyənləşdirir. Lakin məcmu tələb əyrisinin azalma meylinə səbəb olan amillər heç də bərabər əhəmiyyətli deyildirlər. Ona görə ki, pul ehtiyatları təsərrüfatların mülkiyyətinin çox az hissəsini təşkil edir, dövlətlilik amili məcmu tələbə ən az təsir göstərən amildir. Bundan əlavə ixrac və idxal ABŞ-ın ÜDM-nun çox az hissəsini təşkil etdiyi üçün Amerika iqtisadiyyatına mübadilə kursu amilinin təsiri çox az nəzərə çarpır. (Bu amil ölkə iqtisadiyyatında xarici ticarətin mühüm rol oynadığı kiçik dövlətlər üçün daha vacibdir.) ABŞ iqtisadiyyatında məcmu tələb əyrisinin azalma meylinin əsas səbəbi faiz dərəcəsi amilidir.

Məcmu tələbə dövlətin təsir metodlarını aydınlaşdırmaq üçün faiz dərəcəsi amilini daha dəqiqliklə tədqiq edək. Biz faiz dərəcəsinin müəyyənləşdirilməsi nəzəriyyəsi (**likvidliyə üstünlük vermə nəzəriyyəsi**) ilə tanış olacağıq və bu nəzəriyyənin köməyi ilə məcmu tələb əyrisinin azalma meyli səbəblərini və ona dövlətin pul kredit siyasətinin təsirini təfəsilatı ilə

aydınlaşdıracağıq. Likvidliyə üstünlük vermə nəzəriyyəsinin təhlili bizim qısamüddətli iqtisadi müvazinətsizliklər haqda anlayışımızı genişləndirəcək.

Likvidliyə üstünlük vermə nəzəriyyəsi

C.M.Keyns «Məşğulluq, faiz və pulun ümumi nəzəriyyəsi» əsərində faiz dərəcəsini müəyyən edən amilləri izah etmək üçün likvidliyə üstünlük vermə nəzəriyyəsini təklif etdi, əslində, bu nəzəriyyə tələb və təklif nəzəriyyəsinə əlavədən ibarətdir. Keynsə görə faiz dərəcəsi pul təklifi və ona olan tələbi tarazlaşdırılması istiqamətində dəyişir.

23-cü fəsildə iqtisadçıların nominal və real faiz dərəcələrini fərqləndirdiklərini öyrəndik. Nominal faiz dərəcəsi adətən rəsmi olaraq qəbul olunur, real faiz dərəcəsi isə inflyasiyanı nəzərə almaqla nominal faiz dərəcəsinə bərabərləşdirilir. Bu halda biz hansı faiz dərəcəsini nəzərdən keçirməliyik? Məlum olur ki, hər ikisini. Daha sonrakı təhlildə biz inflyasiyanın sürətini daimi hesab edəcəyik. (Biz iqtisadiyyatı qısamüddətli dövrdə nəzərdən keçirdiyimiz üçün bu ehtimal məqsədyönlü hesab oluna bilər.) Beləliklə, nominal faiz dərəcəsinin yüksəldiyi və yaxud azaldığı zaman real faiz dərəcəsinə uyğun insanların faiz gəliri əldə edəcəklərini düşündükləri real faiz dərəcəsi nominal faiz dərəcəsinə uyğun olaraq artır və yaxud azalır. buna görə də təhlil zamanı biz onu yadda saxlamalıyıq ki, həm nominal, həm də real faiz dərəcəsi eyni istiqamətdə dəyişir.

İndi isə pul təklifi, pula olan tələbi, eləcə də onların faiz dərəcəsi ilə əlaqəsini nəzərdən keçirək.

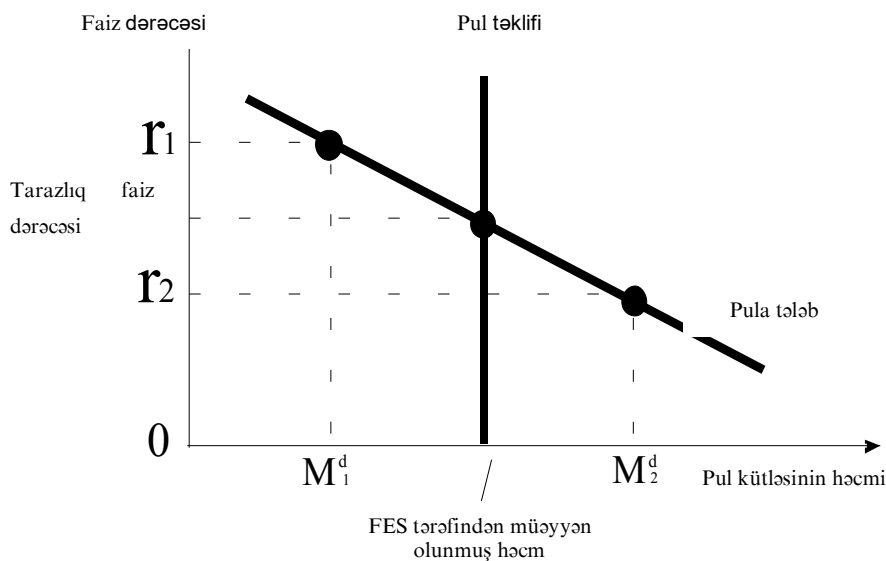
Pul təklifi. Likvidliyə üstünlük vermə nəzəriyyəsinin birinci hissəsi pul təklifinə həsr olunmuşdur. ABŞ iqtisadiyyatında pul təklifini Federal ehtiyat sistemi idarə edir. Pul kütləsi həcmində əsas təsir vasitəsi açıq bazarda dövlət istiqrazlarının satışı və alışı vasitəsilə bank ehtiyatlarının tənzimlənməsidir. FES açıq bazarda dövlət istiqrazlarını əldə etdikdə onlara görə ödənilən dollarlar adətən banklarda yerləşdirilir və bank ehtiyatlarını artırır. FES dövlət istiqrazlarını satdıqda isə əldə olunan pullar bank sistemindən çıxarılır və bankların ehtiyatları azalır. Öz növbəsində bankların borc alma və pul əldə etmək imkanları bank ehtiyatlarının dəyişməsi ilə asılıdır. Açıq bazarda əməliyyatlarla bərabər FES pul təklifinə ehtiyat normalarını (bankların təmin etməli olduqları ehtiyatların əmanətlərə nisbətən müəyyən norması) və uçot dərəcələrini (bankların FES-dən aldıkları borclara görə faiz dərəcəsi) dəyişməklə təsir göstərir.

FES-in siyasətini həyata keçirmək üçün monitar tənzimlənmə mexanizminin detalları çox vacibdir, lakin bu fəsildə onlar bizim təhlilimizin predmeti deyil. Bizim məqsədimiz pul təklifinin dəyişməsinin əmtəə və

xidmətlərə olan məcmu tələbə necə təsir göstərməsini tədqiq etməkdən ibarətdir. Bu məqsədə nail olmaq üçün FES-in siyasətinin detallarını nəzərə almamaq olar və sadəcə fərz etmək olar ki, FES bilavasitə pul təklifini idarə edir. Başqa sözlə iqtisadiyyatda təklif olunan pulların miqdarı FES-in qərarına uyğun olaraq, istənilən səviyyədə müəyyənləşdirilə bilər.

Beləliklə, pul təklifinin həcmi FES-in siyasəti ilə müəyyən olunur və digər iqtisadi dəyişən kəmiyyətlərdən, xüsusilə faiz dərəcəindən asılı deyil. Biz təsbit edilmiş pul təklifini şaquli təklif əyrisi ilə təsvir edirik (Şəkil 31.1)

Pula tələb. Likvidliyə üstünlük vermə nəzəriyyəsinin ikinci hissəsi pula olan tələbə həsr olunmuşdur. Xatırladaq ki, likvidlik dedikdə istənilən aktivin iqtisadiyyatda qəbul olunmuş tədavül vasitəsinə çevrilməsinin asanlığı başa düşülür.



Şəkil 31.1. Pul bazarında tarazlıq

İqtisadiyyatda tədavül vasitəsi puldur, deməli, müəyyən olunduğu kimi bütün mövcud mümkün aktivlərdən ən likvid olanıdır. Pulların likvidliyi onlara olan tələbi izah edir: sahib olmağa görə daha çox gəlir gətirdikləri üçün pullar digər aktivlərdən üstündürlər, ona görə ki, əmtəə və xidmətlərin alınması üçün istifadə olunurlar.

Pula tələbi bir çox amillər müəyyən edir, lakin likvidliyə üstünlük vermə nəzəriyyəsində qeyd olunduğu kimi, özündə pulların saxlanılmasının alternativ xərclərini əks etdirən faiz dərəcəsi ən vacib amildir. Yəni sizin var-dövlətiniz nəğd pul şəklində saxlanılırsa və gəlir gətirən heç bir qiymətli kağızlarda yerləşdirilməmişdirsə bu zaman siz könüllü olaraq, əlavə

gəlirdən imtina edirsiniz. Faiz dərəcəsinin yüksəlməsi nəğd pulların «bekar qalması» xərclərinin çoxalmasına və onlara olan tələbin azalmasına gətirib çıxarır. Beləliklə, pula tələb əyrisinin qrafiki aşağı enir. (Şəkil 31.1.)

Pul bazarında tarazlıq. Likvidliyə üstünlük vermə nəzəriyyəsinə görə faiz dərəcəsi pul təklifi və ona olan tələbi tarazlaşdırılması istiqamətində dəyişir. (Şəkil 31.1.) Tarazlıq faiz dərəcəsi adlanan yeganə faiz dərəcəsi mövcuddur. Bu faiz dərəcəsinə pula tələbin həcmi təklif olunan pul vəsaitlərinin kəmiyyətinə tam bərabərləşir. Faiz dərəcəsi istənilən başqa qiymətə malik olarsa, iqtisadi subyektlər aktivlərin bütün növlərini təshih etməyə çalışırlar. Nəticədə faiz dərəcəsi tarazlıq nöqtəsinə çatır.

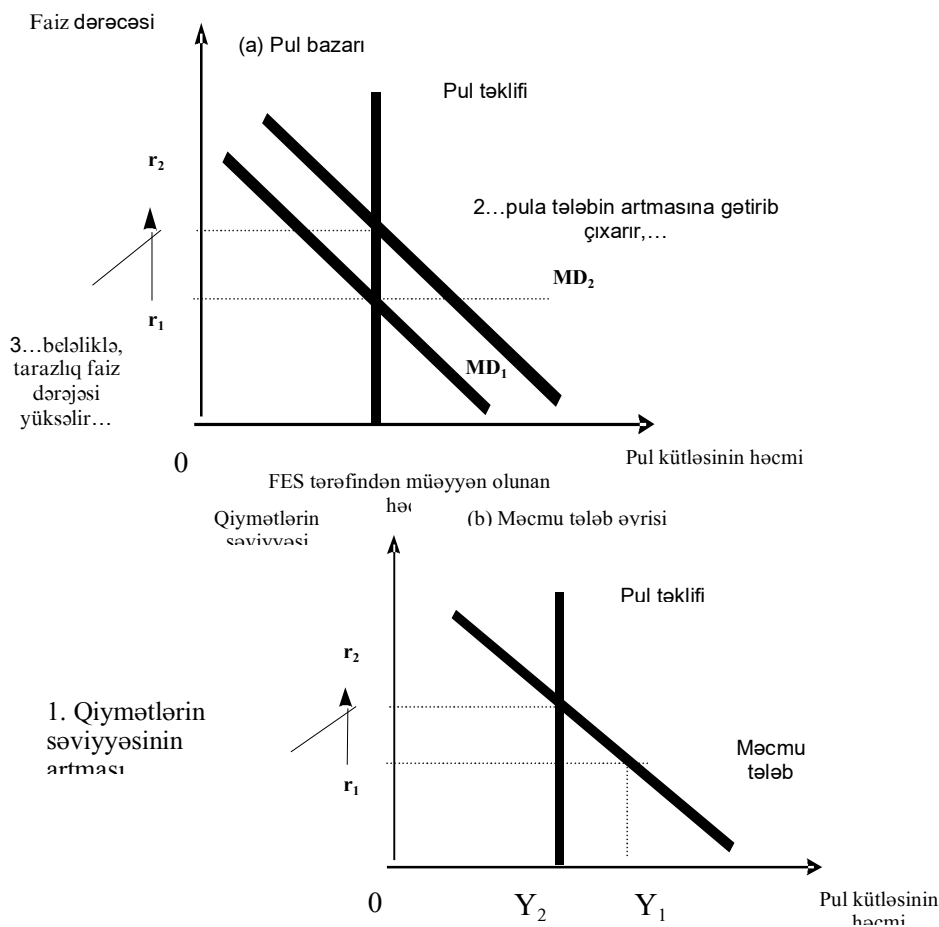
Fərz edək ki, faiz dərəcəsi tarazlıq səviyyəsindən yuxarıda yerləşir (Şəkil 31.1. –də r_1). Bu zaman mövcud tələbə uyğun pulların miqdarı (M^d_1) FES tərəfindən təklif olunandan az olur. Əlavə pullara malik olan iqtisadi subyektlər gəlir gətirən qiymətli kağızlar əldə edərək, yaxud pulları bank hesablarında yerləşdirərək onlardan qurtulmağa çalışırlar. Qiymətli kağızların emitentləri və banklar daha az faiz ödəməyə üstünlük verdikləri üçün onlar pulların əlavə təklifinə əmanətlərə görə faizlərin azaldılması ilə cavab verirlər. Faiz dərəcəsi aşağı düşdükcə ayrı-ayrı şəxslərin pulları əldə saxlamaq istəyi artır və nəhayət faiz dərəcəsinin tarazlıq qiymətində onlar məmnuniyyətlə məhz FES-in təklif etdiyi kəmiyyətdə nəğd pul vəsaitlərini özlərində saxlayırlar. Tarazlıq səviyyəsindən (r_2) (Şəkil 31.1.) aşağı faiz dərəcəsinə əhalinin əlində saxlamaq istədiyi pulların miqdarı (M^d_2) FES-in təklif etdiyindən çox olur. İqtisadi subyektlər istiqrazlardan və digər gəlir gətirən aktivlərdən qurtularaq pul ehtiyatlarını çoxaltmağa cəhd göstərirlər. Qiymətli kağızlara tələb azaldıqca istiqrazların emitentləri alıcıları cəlb etmək məqsədi ilə daha yuxarı faiz dərəcəsinin qoyulmasının zəruriliyi haqda nəticəyə gəlirlər. Beləliklə, faiz dərəcəsi yüksələrək tarazlıq səviyyəsinə çatır.

Məcmu tələb əyrisinin qrafikinə aşağı enməsi

Tarazlıq faiz dərəcəsinin müəyyənləşdirilməsi prosesinin əmtəə və xidmətlərə olan məcmu tələbə təsirini nəzərdən keçirək. Əvvəlcə bu modeli məcmu tələb əyrisinin qrafikinə aşağı enməsinin izahı üçün istifadə edək. Fərz edək ki, iqtisadiyyatda qiymətlərin ümumi səviyyəsi yüksəlir. Pul təklifi və ona olan tələbi tarazlaşdıran faiz dərəcəsi necə dəyişəcək və bu dəyişikliklər tələbin yönəldiyi əmtəə və xidmətlərin kəmiyyətinə necə təsir göstərəcək?

Pula tələbin determinantlarından biri qiymətlərin səviyyəsidir. (Fəsil 27.) Qiymətlər yüksəldikdə əmtəə və xidmətlərin hər bir alqı-satqı aktında daha çox pul tələb olunur, nəticədə ayrı-ayrı şəxslər sərəncamlarında xeyli pul vəsaitləri məbləğinin olmasının zəruriliyi haqda qərar qəbul edirlər. Yəni qiymətlərin səviyyəsinin hər yüksəlməsi uyğun faiz dərəcəsinə pula

olan tələbin artmasına gətirib çıxarır. Beləliklə, qrafikdən (a) şəkil 31.2 göründüyü kimi, qiymətlərin səviyyəsinin P_1 –dən P_1 –yə artması pula tələb qrafikinə sağa, MD_1 -dən MD_2 -yə yerdəyişməsidir.



4... bu da öz növbəsində, əmtəə və xidmətlərə olan tələbin azalması deməkdir

Şəkil 31.2. Pul bazarı və məcmu tələb əyrisinin yerdəyişməsi

Pula tələbin yerdəyişməsinin pul bazarında tarazlığa təsirinə diqqət yetirək. Təsbit edilmiş pul təklifi zamanı pula tələb və təklifi tarazlaşdırmaq üçün faiz dərəcəsi yüksəlməlidir. Qiymətlərin yüksək səviyyəsi iqtisadi subyektlərin daha çox pul məbləğlərinə malik olmaq istəyini göstərir, bu da tələb qrafikinə sağa yerdəyişməsinə gətirib çıxarır. Lakin pul təklifinin həcmi dəyişmir, beləliklə, əlavə tələbə cavab kimi faiz dərəcəsi r_1 -dən r_2 -yə yüksəlməlidir. Faiz dərəcəsinin yüksəlməsi təkcə pul bazarının

ölçülərində deyil, həm də əmtəə və xidmətlərə tələbin həcmində özünü əsk etdirir. (qrafik (b) Şəkil 31.2) Daha yüksək faiz dərəcəsinə borcların qiyməti və əmanətlərdən gəlirlər artır. Ev təsərrüfatlarının bir hissəsi kreditlə təzə evləri almaq planlarından imtina edirlər, artıq borc alanlar isə sahəsi daha az olan evlər alırlar. Beləliklə, mənzil tikintisinə yönəldilmiş investisiyalara tələb azalır. Yeni istehsal tikintisinə və avadanlıqların alınmasına görə kredit alan firmaların sayı da azalır, bu da istahsala yönəldilmiş investisiyaların həcmində azalmasına gətirib çıxarır. Ev təsərrüfatları gələcək üçün yığımlarını artırır, yəni istehlak mallarına xərclər də azalır. Bu səbəblərə görə qiymətlərin səviyyəsinin P_1 -dən P_2 -yə, pula tələbin MD_1 -dən MD_2 -yə və faiz dərəcəsinin r_1 -dən r_2 -yə yüksəlməsi tələbin yönəldiyi əmtəə və xidmətlərin kəmiyyəti Y_1 -dən Y_2 -yə qədər azalır.

Faiz dərəcəsi amilinin iqtisadiyyata təsirinin təhlili aşağıdakı nəticələri əldə etməyə imkan verir:

1. Qiymətlərin səviyyəsinin yüksəlməsi pula tələbin artmasına gətirib çıxarır.
2. Pula tələbin artması faiz dərəcəsinin yüksəlməsinə səbəb olur.
3. Faiz dərəcəsinin yüksəlməsi əmtəə və xidmətlərə tələbin həcmində azalmasına səbəb olur.

Təhlilin son nəticəsi qiymətlərin səviyyəsinin və tələbin yönəldiyi əmtəə və xidmətlərin kəmiyyəti arasında əks əsilliliğin mövcudluğu barədə müddəadır. Bu əsillilik məcmu tələb əyrisinin aşağıya meyində özünü əks etdirir.

Yaddaş guşəsi

Qısamüddətli və uzunmüddətli dövrlərdə faiz dərəcəsi

İndi isə iki yol arasında seçim imkanının çətinliklərini nəzərdən keçirək. Beləliklə, biz faiz dərəcəsinin müəyyən olunması haqda iki nəzəriyyə ilə üzləşmişik. 24-cü fəsildən bildiyimiz kimi faiz dərəcəsi borc fondlarının (yəni, milli əmanətlər və planlaşdırılmış investisiyalar) təklifi və tələbi tarazlaşdırmaq üçün dəyişir. Bu fəsildə biz belə nəticəyə gəldik ki, faiz dərəcəsi pula tələbi və pul təklifini tarazlaşdırır. Bu nəzəriyyələrdən hansı həqiqətə uyğundur? Paradoksal olsa da məlum olur ki, hər ikisi.

Bunu qısamüddətli və uzunmüddətli dövrlərdə iqtisadiyyatın vəziyyətini fərqləndirərək nəzərdən keçirək. Burada əsas üç makroiqtisadi kəmiyyət mühüm

rol oynayır: iqtisadiyyatda istehsal olunan əmtəə və xidmətlərin həcmi, faiz dərəcəsi və qiymətlərin səviyyəsi. Klassik makroiqtisadi nəzəriyyəyə əsasən (Fəsil 23,24 və 27) onlar aşağıdakı kimi müəyyən olunurlar:

1. Məhsul buraxılışı kapitalın və işçi qüvvəsinə əsasən, eləcə də kapital və işçi qüvvəsini əmtəə və xidmətlərə çevirən istifadəsi

mümkün olan istehsal texnologiyası ilə müəyyənləşir.

2. İstehsalın hər bir səviyyəsi üçün uyğun olaraq faiz dərəcəsi elə dəyişir ki, borc fondlarının təklifi və tələbi tarazlaşsın.
3. Qiymətlərin səviyyəsi pula tələbi və pul təklifini tarazlaşdırır. Pul təklifinin dəyişməsi qiymətlərin səviyyəsinin proporsional dəyişməsinə gətirib çıxarır.

İqtisadçıların əksəriyyətinin fikrincə, klassik iqtisadi nəzəriyyənin əsas müddəaları uzunmüddətli dövrdə iqtisadiyyatın fəaliyyətinin təsvir edilməsində çox gözəl işləyir.

Lakin əvvəlki fəsildə müzakirə etdiyimiz kimi bir çox əmtəələrin qiymətləri pul təklifində olan dəyişikliklərə çox gec reaksiya verir və qısamüddətli dövrdə qiymətlərin ümumi səviyyəsi özü-özünə pula tələbi və pul təklifini tarazlaşdırma bilməz. Pul bazarının tarazlıq vəziyyətinə gəlməsi üçün faiz dərəcəsi dəyişir (əmtəə və xidmətlərə olan məcmu tələbə təsir göstərərək). Məcmu tələbin dəyişiklikləri iqtisadiyyatda istehsal olunan əmtəə və xidmətlərin həcmi texnologiya və istehsal amillərinin təklifi ilə müəyyən olunan səviyyədən fərqlənməsinə gətirib çıxarır.

Göstərilənləri əks istiqamətdə nəzərdən keçirək:

1. Qiymətlərin səviyyəsi müəyyən yüksəlmə dərəcəsində təsbit edilmişdir və qısamüddətli dövrdə iqtisadi şəraitdə baş verən dəyişikliklərə o qədər də həssas deyil.

2. Pula tələbi və pul təklifini tarazlaşdırmaq məqsədilə faiz dərəcəsi hər bir verilən qiymətlərin səviyyəsinə uyğun dəyişir.

3. Məhsul buraxılışının səviyyəsi əmtəə və xidmətlərə olan məcmu tələbdəki dəyişikliklərə cavab verir. Bu tələb isə müəyyən dərəcədə pul bazarını tarazlaşdıran faiz dərəcəsi ilə müəyyən olunur.

Beləliklə, faiz dərəcəsinin hər iki nəzəriyyəsi digərindən fərqli tətbiq sahəsinə malikdir. Uzunmüddətli dövrdə faiz dərəcəsini müəyyənləşdirən amillər haqqında fikirləşdikdə, borc fondları nəzəriyyəsini nəzərdə tutmaq lazımdır. Bu nəzəriyyə yığıma meyliliyi və investisiya imkanlarının əhəmiyyətini ön plana çəkir.

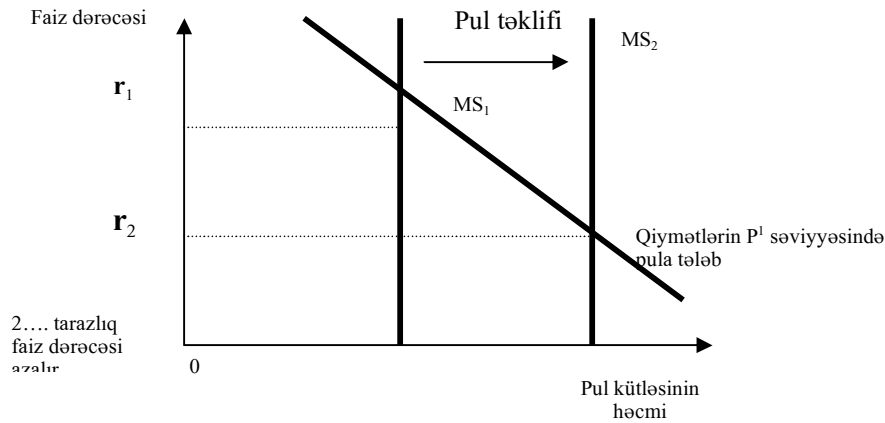
Əksinə, uzunmüddətli dövrdə faiz dərəcəsini müəyyənləşdirən amilləri təhlil etdikdə likvidliyə üstünlük vermə nəzəriyyəsini mütləq nəzərə alın. Bu nəzəriyyədə əsas diqqət pul- kredit siyasətinə yönəldilir.

Pul təklifinin dəyişiklikləri

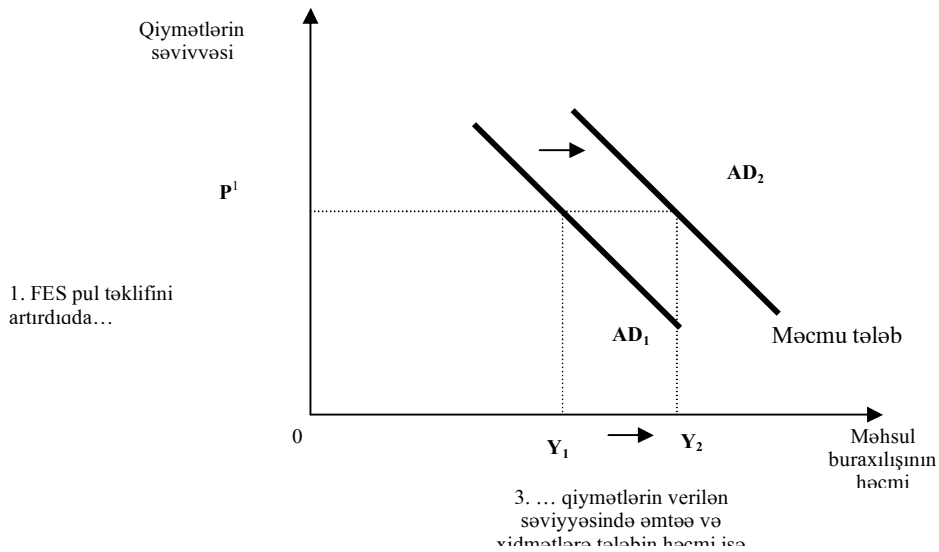
Biz likvidliyə üstünlük vermə nəzəriyyəsini məcmu tələb əyrisinin qrafikinə aşağı enmə meylini daha ətraflı izahı üçün istifadə etdik. Lakin bu nəzəriyyə FES-in monetar siyasətinin məcmu tələbin qrafikinə təsirini də təhlil etməyə imkan verir. Fərz edin ki, FES açıq bazarda əməliyyatlar vasitəsilə dövlət istiqrazlarını əldə etməklə pul təklifini artırır. Fərz edək ki, qısamüddətli dövrdə qiymətlərin səviyyəsi pulların artmasına heç bir reaksiya vermir. Tədavüldə əlavə pulların miqdarı tarazlıq faiz dərəcəsinə və məcmu tələbin qrafikinə təsir göstərəcəkmi?

Şəkil 31.3-də qrafik (a)-da göstərildiyi kimi pul təklifinin artması pul təklifi əyrisinin MS_1 -dən MS_2 -yə sağa yerdəyişməsinə gətirib çıxarır. Pula tələbin qrafiki dəyişmədiyi üçün faiz dərəcəsi r_1 -dən r_2 -yə qədər azalır. Yəni faiz dərəcəsinin azalması iqtisadi subyektləri FES-in yaratdığı əlavə pulları «ələ keçirməyə» təşviq edir.

(a) Pul bazarı



(b) Məcmu tələb əvrəsi



Şəkil 31.3. Pulun təklifi

Yenə də faiz dərəcəsinin səviyyəsi əmtəə və xidmətlərə olan tələbin həcminə təsir göstərir (qrafik (b) şəkil 31.3.). Faiz dərəcəsinin azalması borc almanın qiymətinin və əmanətlərdən gələn gəlirlərin aşağı düşməsi deməkdir. Ev təsərrüfatları tərəfindən evlərin alınması artır, həm də bu evlərin sahələri də çoxalır, bu isə mənzil tikintisinə investisiyalara olan tələbi stimullaşdırır. Firmalar tikintiyə və avadanlıqların alınmasına pul qoyuluşlarını artırır. Bu da istehsal investisiyalarına müsbət təsir göstərir. Ev təsərrüfatlarının əmanətlərinin normaları azalır, istehlak mallarına xərclər isə yüksəlir. Bu amillərin təsiri qiymətlərin verilən P səviyyəsində əmtəə və xidmətlərə tələbin həcmi Y_1 -dən Y_2 -yə artmasına səbəb olur.

Nəticə: FES tərəfindən həyata keçirilən pul buraxılışı pul təklifini artırır. Qiymətlərin verilən hər bir səviyyəsinə görə pul təklifinin artması faiz dərəcəsinin azalmasını əvvəlcədən müəyyənləşdirir, bu isə öz növbəsində əmtəə və xidmətlərə tələbin artmasına səbəb olur. Beləliklə, əlavə pul buraxılışı məcmu tələb əyrisinin sağa yerdəyişməsinə səbəb olur.

Faiz dərəcəsinin təqribi göstəricisi və FES-in siyasəti

FES iqtisadiyyata necə təsir göstərir? Adətən, biz FES-in siyasətinin əsas vasitəsi kimi pul təklifini nəzərdən keçirirdik. FES açıq bazarda federal hökumətin istiqrazlarını əldə edərək, pul təklifini artırır və məcmu tələbi genişləndirir. FES açıq bazarda dövlət istiqrazlarını satdıqda isə pul təklifini azaldır və məcmu tələbi məhdudlaşdırır. Lakin çox vaxt FES-in siyasətini müzakirə edərkən bu siyasətin əsas vasitəsi kimi pul təklifi deyil, faiz dərəcəsi nəzərdən keçirilir. Doğrudan da, son zamanlar FES federal fondlar üzrə faiz normalarının təqribi göstəricilərini (FABÖK-nin iclasında hər altı həftədən bir təkrar müzakirə olunan banklararası bazarda qısamüddətli borclar üzrə faiz dərəcəsi) elan edir. FES federal fondlar üzrə faiz normalarının təqribi göstəricilərinin (praktikada tətbiq olunduğu kimi pul təklifini deyil) müəyyən edilməsi barədə qərarı pul təklifinin kəmiyyətə müəyyənləşdirilməsi çox çətin olduğu üçün qəbul etmişdir.

FES-in faiz dərəcəsinin təqribi göstəricisinin müəyyənləşdirilməsi barədə qərarı bizim pul-kredit siyasətinin təhlilini dəyişmir. Likvidliyə üstünlük vermə nəzəriyyəsi mühüm prinsipi aydınlaşdırır: monetar siyasət həm pul təklifi terminləri, həm də faiz dərəcəsi (faiz normaları) terminləri ilə şərh oluna bilər. FABÖK federal fondlar üzrə faiz normalarının təqribi göstəricilərini (məsələn: 6%) müəyyənləşdirdikdə, bu o deməkdir ki, FES-in birca brokerləri açıq bazarda əməliyyatları tarazlıq faiz dərəcəsinin kəmiyyətinin 6% səviyyəsini təmin etmək üçün həyata keçirmələri barədə təlimat alırlar. Yəni FES faiz dərəcəsinin plan göstəricilərini müəyyənləşdirdikdə, pul bazarında tarazlığın bu təqribi göstəricilərə uyğun gəlməsi üçün pul təklifinin tənzimlənməsini öz üzərinə götürür.

Pul-kredit siyasətində analoci dəyişikliklər həm faiz dərəcəsinin təqribi göstəricilərinin dəyişməsi, həm də pul təklifinin dəyişməsi terminlərində nəzərdən keçirilə bilər. FABƏK federal fondlar üzrə faiz normalarının plan göstəricilərini aşağı saldıqda istiqrazların ticarəti ilə məşğul olan FES-in birca brokerləri dövlət istiqrazlarını alırlar, bu isə pul təklifinin artmasına və tarazlıq faiz dərəcəsinin azlmasına gətirib çıxarır. (Şəkil 31.3) FABƏK plan göstəricilərini artırdıqda FES-in brokerləri dövlət istiqrazlarını satırlar, beləliklə pul təklifi azalır, tarazlıq faiz dərəcəsi isə yüksəlir.

Beləliklə, məqsədi məcmu tələbin genişləndirilməsindən ibarət olan monetar siyasətdəki dəyişikliklər ya pul təklifinin artması, ya da faiz dərəcəsinin azalması kimi xarakterizə oluna bilər. Məqsədi məcmu tələbin məhdudlaşdırılmasından ibarət olan pul-kredit siyasətindəki dəyişikliklər ya pul təklifinin azalması, ya da faiz dərəcəsinin artması kimi xarakterizə oluna bilər.



«Müşayət edirlər: bas-gitara – Rey Braun, zərb alətləri – Elvin Cons, faiz dərəcələri – Alan Qrinspen.»

Məcmu tələb və maliyyə-büdcə siyasəti

Dövlət iqtisadi vəziyyətə təkcə pul kredit siyasəti deyil, həm də fiskal (maliyyə-büdcə) siyasət vasitəsilə təsir göstərir. Fiskal siyasət dedikdə dövlət xərclərinin ümumi səviyyəsi yaxud vergilər barədə dövlətin qəbul etdiyi qərarlar nəzərdə tutulur. Əvvəl bu kitabda uzunmüddətli dövrdə onun yığma, investisiyalara və iqtisadi artıma təsirini nəzərdən

keçirmişdik. Lakin, qısamüddətli dövrdə maliyyə-büdcə siyasətinin əsas təsiri əmtəə və xidmətlərə olan məcmu tələbin üzərinə düşür.

Dövlət xərclərində dəyişikliklər

Hökumət əmtəə və xidmətlərin dövlət tərəfindən alışıni dəyişdikdə birbaşa məcmu tələbin qrafikinə təsir göstərir. Məsələn, fərz edək ki, ABŞ-ın Müdafiə Nazirliyi dövlət sifarişlərinin iri icraçılarından biri olan Boing kompaniyasında yeni qırıcı təyyarələrin 20 mlrd. dollar həcmində sifarişini yerləşdirir. Əlavə dövlət sifarişi kompaniyanın məhsuluna tələbi artırır. Bu isə onu əlavə işçilər götürməyə və istehsalı genişləndirməyə sövq edir. Boing Amerika iqtisadiyyatının subyekti olduğu üçün istehsal olunan məhsula tələbin artması əmtəə və xidmətlərə məcmu tələbin artmasında özünü əks etdirir və məcmu tələb əyrisinin qrafiki sağa yerini dəyişir.

Sağa, nə qədər? Ağla ilk gələn fikir məcmu tələb əyrisinin qrafikinə həmin 20 mlrd. dollara qədər sağa yerini dəyişməsi olur. Məlum olur ki, ilk fikir heç də həmişə düzgün olmur. Məcmu tələbin yerdəyişməsinin kəmiyyətini dövlət xərclərinin dəyişikliklərindən fərqləndirən iki makroiqtisadi amil mövcuddur. Onlardan birincisinin, multiplikator effektinin təsiri nəticəsində məcmu tələbin yerdəyişməsi 20 mlrd. dollardan çox ola bilər. İkincisinin, sıxışdırma effektinin təsiri nəticəsində məcmu tələbin yerdəyişməsi az ola bilər. Aşağıda bu effektlərin hər ikisini nəzərdən keçirəcəyik.

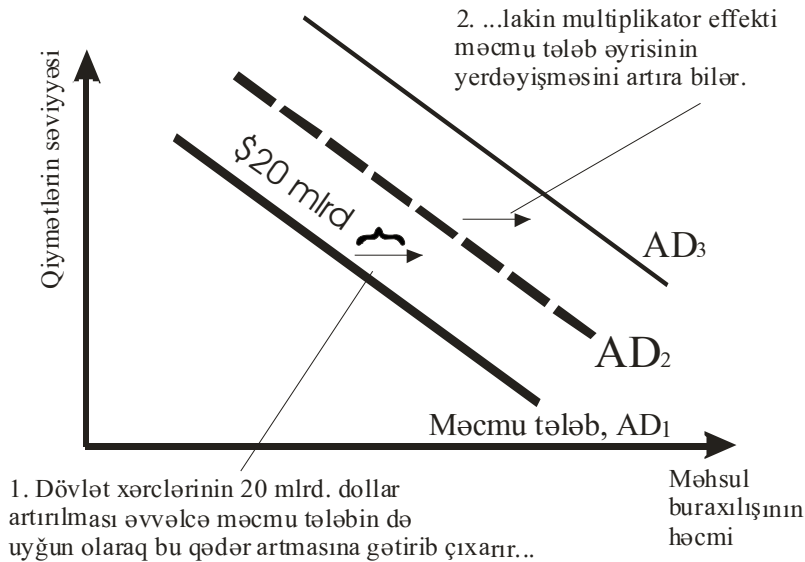
Multiplikator effekti

Dövlət Boing kompaniyasından 20 mlrd. dollar həcmində yeni qırıcı təyyarələrin alınmasına qərar verdikdə, ABŞ hökuməti tərəfindən təqdim olunan tələbin həcmində artmasının nəticəsi bilavasitə məşğulluğun və dövlət sifarişinin icraçısının gəlirlərinin artmasından ibarətdir. Lakin fəhlələrin əmək haqqısı və firma sahiblərinin mənfəəti artdığı üçün iqtisadi subyektlərin gəlirlərin artmasına reaksiyası istehlak mallarına xərclərin artmasından ibarətdir. Boing kompaniyasının məhsulunun dövlət tərəfindən alınması digər firmaların tələbinin artmasına gətirib çıxarır. Beləliklə, Amerika dövləti tərəfindən xərclənən hər dollar əmtəə və xidmətlərə olan məcmu tələbi 1 dollardan çox artırdığı üçün belə deyirlər ki, dövlət sifarişləri məcmu tələbə görə **multiplikator effektinə** malikdir.

Lakin multiplikator effektinin fəaliyyəti bununla məhdudlaşmır. Bir halda ki, istehlak xərcləri artır, istehsalçı firmalar çoxlu sayda fəhlələri işə götürürlər və onların mənfəəti artır. Yüksək əmək haqqı və mənfəət istehlak xərclərinin artmasına səbəb olur və s. Beləliklə, müsbət əks əlaqə göz qabağındadır, yüksək tələb gəlirlərin artmasına səbəb olur, bu da daha böyük tələbə gətirib çıxarır. Bütün bu artımları cəmləsək tələbin yə-

nəldiyi əmtəə və xidmətlərin kəmiyyətinin cəmi effekti bilavasitə dövlət sifarişlərinin nəticəsi olan başlanğıc effektdən daha çox ola bilər.

Multiplikator effekti şəkil 31.4-də göstərilmişdir. Əvvəlcə dövlət sifarişlərin 20 mlrd. dollar artması məcmu tələb əyrisinin qrafikini AD_1 -dən AD_2 -yə sağa düz 20 mlrd. dollar qədər yerini dəyişir. Lakin istehlakçılar bu yerdəyişməyə öz xərclərini artırmaqla cavab verdikdə məcmu tələb əyrisinin qrafiki daha çox, AD_3 -ə yerini dəyişir.



Şəkil 31.4 Multiplikator effekti

Məcmu tələbin artmasına istehlak xərclərinin reaksiyası nəticəsində əmələ gələn multiplikator effekti investisiyaların təsiri ilə daha da güclənə bilər. Məsələn: Təyyarələrə tələbin artmasına cavab olaraq Boinq daha çox avadanlığın alınması yaxud yeni zavodun tikintisi barədə qərar qəbul edə bilər. Bu halda dövlət tərəfindən tələbin artırılması investisiya məhsullarına tələbatın yüksəlməsinə imkan yaradır. Tələb və investisiyalar arasındakı belə müsbət əks əlaqə bəzən investisiya akseleratoru adlanır.

Dövlət sifarişlərinin multiplikatorunun düsturu

Çox asan hesab vasitəsilə istehlak xərclərinin artması nəticəsində meydana çıxan multiplikator effektini ədədi ifadə edə bilərik. Bu düstürdə ən mühüm kəmiyyət istehlaka meylin ən son həddi (MPC) – ev təsərrüfatlarının əlavə gəlirin yığma deyil, istehlaka yönəltmələri hissəsidir. Fərz edək ki, istehlaka meylin ən son həddi $\frac{3}{4}$ -dür. Bu o deməkdir ki, ev

təsərrüfatlarının qazandıqları hər bir dolların 25 senti yığıma 75 senti isə istehlaka yönəldilir. Əgər MPC $\frac{3}{4}$ -ə bərabədirsə, Boinq kompaniyası tərəfindən 25 mlrd. dollarlıq kontraktın alınması fəhlələrin və kompaniya sahiblərinin istehlak xərcləri $\frac{3}{4} \times \$ 20$ mlrd. – a, yəni 15 mlrd. dollara bərabərdir.

Dövlət xərclərinin artırılmasının məcmu tələbə təsir edən məcmu effektini müəyyən etmək üçün 20 mlrd. dollarlıq sifarişlərin maliyyələşdirilməsi haqda dövlətin qərar qəbul etməsi ilə başlayan prosesin ayrı-ayrı mərhələlərini təhlil edək. Bu məbləğə uyğun gəlirlər (əmək haqqı və mənfəət) də artır. Gəlirlərin artırılması isə öz növbəsində istehlak xərclərinin $MPC \times \$ 20$ mlrd. qədər artmasına gətirib çıxarır. Deməli, istehlak məhsulları istehsalçıların – firma sahibləri və fəhlələrin gəlirləri artır. Gəlirlərin növbəti artımı istehlak xərclərinin $MPC \times (MPC \times \$ 20 \text{ mlrd.})$ qədər yenidən artımı deməkdir. Gəlirlərin belə artımları əks əlaqənin nəticəsində yenidən davam edir.

Əmtəə və xidmətlərə tələb nisbətən dövlət xərclərinin məcmu effektini tapmaq üçün bütün artımları cəmləyək:

$$\begin{aligned} \text{Dövlət xərclərinin dəyişməsi} &= \$ 20 \text{ mlrd;} \\ \text{İstehlakın birinci dəyişməsi} &= MPC \times \$ 20 \text{ mlrd;} \\ \text{İstehlakın ikinci dəyişməsi} &= MPC^2 \times \$ 20 \text{ mlrd;} \\ \text{İstehlakın üçüncü dəyişməsi} &= MPC^3 \times \$ 20 \text{ mlrd;} \end{aligned}$$

$$\begin{array}{cc} * & * \\ * & * \\ * & * \end{array}$$

Tələbin məcmu dəyişməsi = $(1 + MPC + MPC^2 + MPC^3 + \dots) \times \$ 20$ mlrd.

Burada «...» toplananların sonsuz sayı deməkdir. Qeyd etdiyimiz kimi dövlət xərclərini multiplikatoru:

$$\text{Multiplikator} = 1 + MPC + MPC^2 + MPC^3 + \dots - \text{bərabərdir.}$$

Bu multiplikator dövlət xərclərinin hər dolları ilə yaranan əmtəə xidmətlərə tələbin kəmiyyətini verir.

İfadəni sadələşdirmək üçün orta məktəbin riyaziyyat kursundan bildiyimiz sonsuz həndəsi silsiləni nəzərdən keçirdiyimizi yada salaq. Onun bölünəni müsbətdir və birdən kiçikdir, yəni $0 < X < 1$, sonsuz azalandır:

$$1 + X + X^2 + X^3 + \dots = 1 / (1 - X).$$

Nəzərdən keçirdiyimiz halda $X = MPC$. Beləliklə,

$$\text{Multiplikator} = 1 / (1 - MPC).$$

(İstehlaka meylin ən son həddinin müəyyənləşdirilməsindən bu nəticə əldə olunur: $0 \leq MPC \leq 1$. $0 < MPC < 1$ olduqda MPC bölünənli sonsuz həndəsi silsilə sonsuz azalandır. $MPC = 0$ (əldə olunan bütün əlavə gəlir əmanətlərə yönəldilir) və $MPC = 1$ (əldə olunan bütün əlavə gəlir istehlak olunur) olduqda multiplikator üçün ifadə yenə də formal olaraq düzdür. (Çünki birinci halda dövlət xərclərinin artması nəticəsində yaranan gəlirlərin

artımı məcmu tələbin sonrakı artımına gətirib çıxarmır, buna görə də multiplikator = 1, ikinci halda isə dövlət xərclərinin artması nəticəsində yaranan gəlirlərin artımı məcmu tələbin sonsuz artımına gətirib çıxarır, buna görə də multiplikator = ∞ . Tərcüməçinin qeydi.))

Məsələn: əgər $MPC = \frac{3}{4}$ dövlət xərclərinin multiplikatoru $1/(1-3/4)$, yəni 4-ə bərabərdir. Bu halda 20 mlrd. dollarlıq dövlət xərcləri 80 mlrd. dollarlıq əmtəə və xidmətlərə tələbi əmələ gətirirlər.

Multiplikator effektinin istifadəsinin digər yolları

Multiplikator effekti sayəsində dövlət xərclərinin hər dolları məcmu tələbin bir dollardan çox artmasını təmin edə bilər. Lakin multiplikator effektinin imkanları sadəcə dövlət xərcləri sahəsi ilə məhdudlaşmır. O, ÜDM-un hər hansı tərkib hissəsinə (istehlak, investisiyalar, dövlət xərcləri, yaxud təmiz ixrac) xərclərin dəyişməsinə səbəb olan istənilən hal üçün təqlid oluna bilər.

Fərz edək ki, hər hansı bir ölkənin məhdudlaşdırma tədbirləri ABŞ ixracına tələbin 10 mlrd. dollar məbləğdə azalmasına gətirib çıxarır. Bu isə milli məhsulun həcmində, deməli Amerika istehlakçılarının xərclərinə mənfi təsir göstərir. İstehlaka meylin ən son həddi $\frac{3}{4}$ -ə, multiplikator isə 4-ə bərabərdirsə, ixracın 10 mlrd. dollar məbləğdə azaldılması məcmu tələbin 40 mlrd. dollar aşağı düşməsinə gətirib çıxaracaq.

Digər bir misalı nəzərdən keçirək, fond bazarında partlayış ev təsərrüfatlarının rifahının yüksəlməsinə və əmtəə və xidmətlərə xərclərin 20 mlrd. dollar artmasına gətirib çıxarır. İstehlak xərclərinin artması ABŞ-nin milli gəlirinin artması deməkdir. Bu isə öz növbəsində daha çox istehlak xərclərinin yaranmasına səbəb olur. İstehlaka meylin ən son həddi $\frac{3}{4}$ -ə, multiplikator isə 4-ə bərabərdirsə, istehlak xərclərinin 20 mlrd. dollar məbləğdə ən son artımı məcmu tələbin 80 mlrd. dollar artmasına səbəb olacaqdır.

Multiplikator mühüm makroiqtisadi anlayışdır. Çünki o, iqtisadiyyatın xərclərin dəyişmə effektini nə dərəcədə gücləndirməsi haqda nəticə əldə etməyə imkan verir. İstehlakda, investisiyalarda, dövlət xərclərində, yaxud ixracda cüzi dəyişikliklər məcmu tələbə, deməli iqtisadiyyatda istehsal olunan əmtəə və xidmətlərə əhəmiyyətli dərəcədə təsir göstərə bilər.

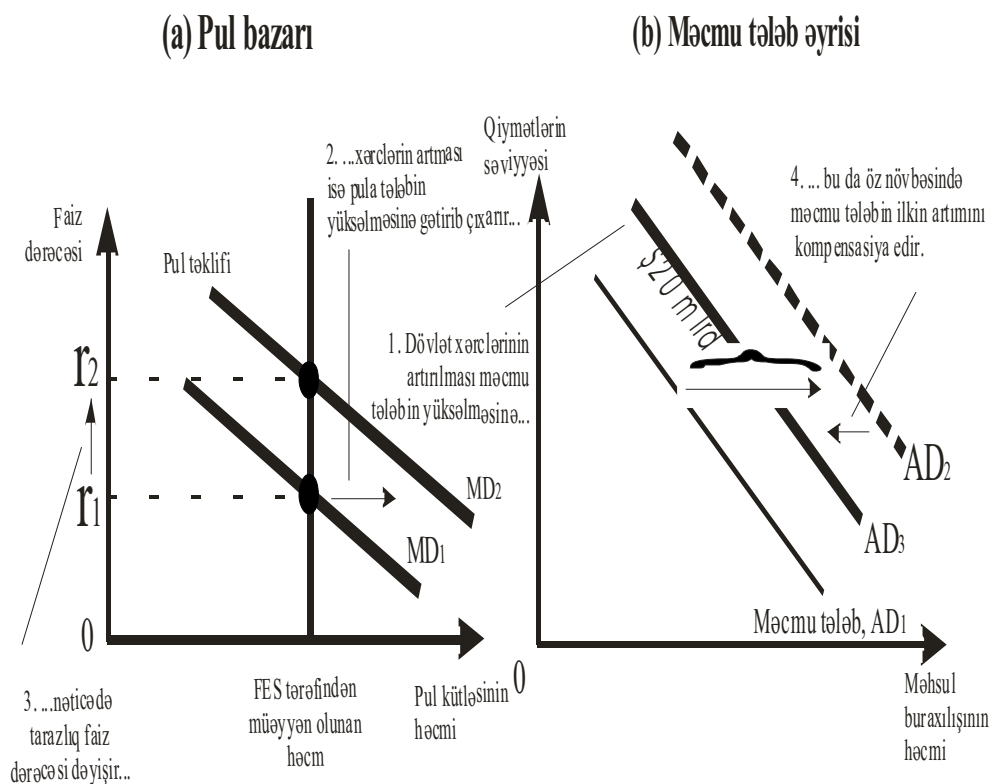
Sıxışdırma effekti

Multiplikator effekti onu nəzərdə tutur ki, maliyyə-büdcə siyasətinin nəticəsi dövlət xərclərinin həcmində dəyişməsi ilə müqayisədə məcmu tələbin daha çox artması ola bilər. Lakin dövlətin iqtisadi siyasəti əks istiqamətdə fəaliyyət göstərən effektlə də müşayiət oluna bilər. Dövlət xərclərinin artması əmtəə və xidmətlərə tələbi stimullaşdırır. Lakin o, eləcə də faiz dərəcəsinin yüksəlməsinə gətirib çıxarır. Bunun nəticəsi isə əmtəə və xidmətlərə tələbin azalması olur. Büdcə ekspansiyası nəticəsində faiz

dərəcəsinin artması ilə meydana çıxan tələbin azalması sıxışdırma effekti adlanır.

Sıxışdırma effektinin mahiyyətini anlamaq üçün hökumət tərəfindən Boinq kompaniyasından 20 mlrd. dollarlıq qırıqı təyyarələrin alınması barədə qərar qəbul edildikdə nə baş verdiyini bir daha nəzərdən keçirək. Dövlət tərəfindən tələbin artırılmasının fəhlələrin və firma sahiblərinin gəlirlərinin artmasına (multiplikator effekti nəticəsində isə digər firmaların) gətirib çıxarmasını artıq müzakirə etmişdik. Ev təssərrüfatları gəlirlərin artması nəticəsində çoxlu əmtəə və xidmətlərin alınmasını planlaşdırırlar və nəticədə öz sərvətlərini likvid formada artırmaq qərarını alırlar. Yəni büdcə ekspansiyası ilə meydana çıxan gəlirlərin artımı pula tələbin yüksəlməsinə gətirib çıxarır.

Pula tələbin artmasının nəticələri şəkil 31.5 qrafik (a)-da göstərilmişdir. FES pul kütləsi həcmi təşviş etmədiyi üçün pul təklifinin şaquli əyrisinin vəziyyəti dəyişmir. Gəlirlərin səviyyəsinin artması pula tələb əyrisini MD_1 -dən MD_2 -yə sağa doğru yerdəyişməsinə səbəb olduqda tələb və təklifin tarazlığını saxlamaq üçün faiz dərəcəsi r_1 -dən r_2 -yə yüksəlməlidir.



Şəkil 31.5. Sıxışdırma effekti

Faiz dərəcəsinin yüksəlməsi isə öz növbəsində əmtəə və xidmətlərə tələbin həcmnin azalmasına gətirib çıxarır. Xüsusilə, borc almanın haqqı yüksəldiyi üçün istehsala kapital qoyuluşları və mənzil tikintisinə investisiyalara tələb aşağı düşür. Beləliklə, dövlət xərclərinin artması əmtəə və xidmətlərə tələbin yüksəlməsinə gətirib çıxarır, lakin bu prosesin nəticəsi investisiyaların sıxışdırılması ola bilər. Bu isə dövlət xərclərinin məcmu tələbə təsirini qismən kompensasiya edir (şəkil 31.5 qrafik (b)). Dövlət xərclərinin artması ilk növbədə məcmu tələb əyrisinin AD_1 -dən AD_2 -yə yerdəyişməsinə gətirib çıxarır, lakin sıxışdırma effekti nəticəsində o, AD_3 -ə qaydır.

Yekunlaşdırmaq. *Hökumət 20 mlrd. dollarlıq yeni dövlət xərcləri barədə qərar qəbul etdikdə əmtəə və xidmətlərə məcmu tələb yüksəlir, lakin artımın kəmiyyəti multiplikator və sıxışdırma effektlərinin qiymətlər nisbəti ilə müəyyən olunur.*

Vergilərin dəyişməsi

Maliyyə-büdcə siyasətinin digər əsas aləti vergilərin səviyyəsinin dəyişdirilməsidir. Dövlət vergiləri azaltdıqda ev təsərrüfatlarının real gəlirləri artır, artımın bir hissəsi yığma yönəldilir, digər hissəsi isə istehlak mallarının əldə olunmasına xərclənir. Vergilərin səviyyəsinin azaldılması istehlak xərclərinin artmasından ibarət olduğu üçün məcmu tələb əyrisi sağa doğru yerini dəyişir, vergilərin artırılması ev təsərrüfatlarının xərclərinin azaldılmasına və məcmu tələb əyrisinin sola doğru yerdəyişməsinə gətirib çıxarır. Vergilərin səviyyəsinin dəyişməsi nəticəsində yaranan məcmu tələbin yerdəyişməsinə ölçüsü də multiplikator və sıxışdırma effektlərindən asılıdır. Dövlət vergiləri azaltdıqda əmək haqqı və gəlirlər artır, bu da istehlak xərclərinin artımını stimullaşdırır (multiplikator effekti). Digər tərəfdən gəlirlərin artımı pula tələbin həm də faiz dərəcələrinin yüksəlməsi deməkdir. Yüksək faiz dərəcələri borcları bahalaşdırır, bu da investisiya xərclərinin azalmasına gətirib çıxarır (sıxışdırma effekti). Multiplikator və sıxışdırma effektlərinin nisbətindən asılı olaraq məcmu tələbin yerdəyişməsi onu doğuran vergi dəyişiklikləri ilə müqayisədə çox və yaxud az ola bilər.

Vergilərin dəyişməsi ilə meydana çıxan məcmu tələbin yerdəyişmə ölçüsünə təsir edən mühüm amillərdən biri də vergi dəyişikliklərinin sabitliyi haqda ev təsərrüfatlarının mülahizələridir. Fərz edək ki, dövlət ev təsərrüfatlarına vergilərin 1000 dollar azaldılması barədə qərar qəbul edir, bu zaman ev təsərrüfatlarının qarşısında belə bir sual durur – nə qədər müddətə əlavə gəlirə ümid etmək olar? Əgər ev təsərrüfatları vergilərin uzunmüddətli azaldılmasına ümid edirlərsə, onlar əlavə gəliri öz maliyyə ehtiyatlarına mühüm əlavə kimi qiymətləndirirlər, beləliklə də öz xərclərini əhəmiyyətli dərəcədə artırır. Əksinə, ev təsərrüfatları vergilərin

azaldılmasını müvəqqəti hesab edirlərsə onlar əlavə gəliri öz maliyyə ehtiyatlarına cüzi əlavə kimi qiymətləndirəcəklər, buna görə də xərclər əhəmiyyətli dərəcədə artmayacaq. Bu zaman vergilərin azaldılmasının məcmu tələbə təsiri o qədərdə çox olmur.

Digər misalı nəzərdən keçirək. 1992-ci ildə ABŞ prezidentinin seçki kompaniyası uzun müddətli iqtisadi tənəzzüllə eyni vaxta düşdü. Bir güllə ilə iki dövsanı vurmaq istəyən böyük Corc Buş əmək haqqına gəlir vergisinin azaldılmasını elan etdi. Lakin qanunla müəyyən edilmiş gəlir vergisinin dərəcəsi dəyişmədiyi üçün 1992-ci ildə tutulmaların azaldılması nəticəsində əhalidə qalan hər dollar 1992-ci il üzrə vergi bəyannamələrinin təqdim olunmalı olduqları zaman 1993-cü il 15 aprelə əlavə vergi ödəmələri demək idi. Beləliklə, «Corc Buşa görə vergilərin azaldılması» faktiki olaraq dövlət tərəfindən əhaliyə verilən qısamüddətli ssudalardan ibarətdir. Təəccüblü deyil ki, belə siyasətin istehlak xərcləri və məcmu tələbə təsiri cüzi oldu.

İqtisadiyyatı sabitləşdirmənin iqtisadi siyasəti

Dövlətin monetar və fiskal siyasətlərinin iqtisadiyyatda əmtəə və xidmətlərə olan məcmu tələbə mümkün təsirlərini nəzərdən keçirdik. Bizim nəzəri müddəalarımız mühüm siyasi sual doğurur: məcmu tələbi idarə etmənin bu vasitələrinin iqtisadiyyatın sabitləşdirilməsində istifadəsi zəruridirmi? Zəruridirsə, hansı hallarda? Zəruri deyilsə, nə üçün?

Aktiv sabitləşdirmə siyasətinin dəlilləri

Bu fəslin başlanğıcındakı məsələyə qayıdaq. ABŞ prezidenti və konqres dövlət büdcəsinin kəsirinin azaldılmasına yönəldilmiş dövlət xərclərinin aşağı salınması barədə qərar qəbul edərsə buna FES-in cavabı nə olmalıdır? Məlum olduğu kimi dövlət xərcləri məcmu tələb əyrisinin vəziyyətinə təsir göstərən amillərdən biridir. Dövlət xərcləri azaldığı zaman məcmu tələb aşağı düşəcək, bu da qısamüddətli dövrdə istehsalın həcmi azalmasına və işsizliyin səviyyəsinin artmasına gətirib çıxaracaq. Əgər FES maliyyə büdcə siyasətinin arzu olunmaz nəticələrinin qarşısını almağa cəhd göstərsə pul təklifini artıraraq, məcmu tələbin genişləndirilməsi istiqamətində tədbirlər görür. Pul ekspansiyası faiz dərəcələrinin aşağı düşməsinə gətirib çıxarır və istehlak və investisiya xərclərini stimullaşdırır. Uyğun monetar siyasət əmtəə və xidmətlərə olan məcmu tələbin həcmi aşağı düşməsinə imkan verməməyə şərait yaradır.

FES-in açıq bazarda əməliyyatlar üzrə komitəsinin üzvləri də təxminən belə düşünürlər. Onlar bilirlər ki, pul-kredit siyasəti məcmu tələbə təsir edən mühüm vasitələrdən biridir. Eləcə də onların prezident və konqres tərəfindən müəyyən olunan fiskal siyasət də daxil olmaqla digər

faktlar haqqında da təsəvvürləri var. Buna görə də FABƏK siyasi dikussiyaları çox böyük diqqətlə izləyir.

Maliyyə-büdcə siyasətinin təshih edilməsinə cavab olaraq monetar siyasətin dəyişdirilməsi daha ümumi halın təzahür formasıdır: məcmu tələbin deməli, istehsalın və məşğulluğun sabitləşdirilməsi məqsədilə dövlət tənzimləmə vasitələrindən istifadə. ABŞ hökuməti siyasətinin əsas məqsədi iqtisadi sabitliyin təmin olunmasıdır. Məsələn: 1946-cı il məşğulluq haqqında qanunda qeyd olunur ki, «Federal hökumət... yönəldilmiş siyasət həyata keçirir və... istehsalın və tam məşğulluğun təmin olunmasına görə cavabdehlik daşıyır». Demək, hökumət qısamüddətli makroiqtisadi göstəricilərə görə özü-özünü cavabdeh seçmişdir.

Məşğulluq haqda qanundan iki nəticə çıxır. Birincisi, hökumətin fəaliyyəti iqtisadi qeyri-tarazlıqlara gətirib çıxarmamalıdır. Beləliklə, iqtisadçıların əksəriyyəti hesab edir ki, dövlət pul-kredit və fiskal siyasətlərin qəfil dəyişikliklərindən çəkinməlidir, çünki belə tədbirlər yüksək ehtimalla məcmu tələbin qeyri-tarazlıqlarına gətirib çıxara bilər. Əgər belə dəyişikliklər qaçınılmazdırsa, pul-kredit və maliyyə-büdcə siyasətlərinin həyata keçirilməsinə cavabdeh olan siyasi xadimlərin bir-birlərinin hərəkətlərinə və baş verən dəyişiklərə uyğun cavab vermələrinə görə tam məsuliyyət daşımaları çox vacibdir.

Məşğulluq haqda qanundan çıxan ikinci daha iddialı nəticə məcmu tələbin sabitləşdirilməsi məqsədilə dövlətin iqtisadiyyatın xüsusi sektorunda vəziyyətin dəyişməsinə cavab olaraq müəyyən tədbirlər həyata keçirilməli olduğundan ibarətdir. Müəlliflərin C.M.Keynsin ideyalarının təsiri altında olmaları görünür. Qeyd etmişdik ki, «Məşğulluq mənfəət və faizin ümumi nəzəriyyəsi» iqtisadi mövzuya həsr olunmuş ən məşhur kitablardan biridir. Bu kitabda C.M.Keyns qısamüddətli iqtisadi dəyişiklərin izahı üçün məcmu tələbin həlledici rolunu vurğulayırdı və tam məşğulluq səviyyəsində istehsalın saxlanılması üçün məcmu tələb çatışmadıqda onu aktiv stimullaşdırmağa çağırırdı.

C.M.Keyns (və onun çoxsaylı davamçıları) iddia edirdi ki, məxmə tələbin yerdəyişmələri əhəmiyyətli dərəcədə pessimizm və optimizmin irasional dalğaları ilə meydana çıxır. İnsanların fikirlərində belə ixtiyari dəyişiklikləri ifadə etmək üçün o, sürü hissiyyəti (animal spirits) terminiNədən istifadə etmişdir. Pessimizm hissində qapılmış ev təsərrüfatları istehlak xərclərini, firmalar isə investisiya xərclərini azaldırlar. Bunun nəticəsində məcmu tələbin və istehsalın həcmi aşağı düşür, işsizliyin səviyyəsi isə yüksəlir. Əksinə, optimizm hissində qapılmış ev təsərrüfatları və firmalar xərcləri artırırırlar, bu da məcmu tələbin, istehsalın həcmnin və inflyasiya təzyiqinin dərəcəsinin artmasına gətirib çıxarır. Diqqət yetirin ki, fikirlərin belə dəyişməsi öz-özünü qidalandırır.

Prinsip etibarilə dövlət optimizm və pessimizm dalğalarına uyğun olaraq fiskal və monetar siyasətləri tənzimləmək, beləliklə də məcmu tələbi sabitləşdirmək imkanına malikdir. Məsələn: əgər iqtisadi subyektlər çox

pessimist ruhludurlarsa, FES pul təklifini artırma bilər. Baxmayaraq ki, iqtisadi subyektlər onu məhdudlaşdırmağa o qədər də meyilli deyillər. FES-in sabiq sədrilərindən biri olan Ulyam Martin pul-kredit siyasətinə bu cür baxışları belə təsvir edirdi: «FES-in işi ondan ibarətdir ki, məclisin ən şirin yerində içki ilə dolu badəni götürsün».

Aktiv sabitləşdirmə siyasətinə qarşı dəlillər

Bəzi iqtisadçılar iddia edirlər ki, dövlət fiskal və monetar siyasətləri yalnız iqtisadi artım, aşağı səviyyəli inflyasiya kimi uzunmüddətli məqsədlərə nail olmaq üçün istifadə etməlidir, qısamüddətli qeyri –tarazlıqların isə istisadiyyat özü müstəqil öhdəsindən gələ bilər. Onlar güman edirlər ki, nəzəri cəhətdən dövlət tənzimlənməsi iqtisadiyyatı sabitləşdirməyə imkan verir, lakin praktiki baxımdan buna şübhə ilə yanaşırlar.

Pul-kredit və fiskal siyasətlərə qarşı əsas dəlil vaxt amili – həyata keçirilən tədbirlərin labüd gecikdirilməsidir. Həqiqətən də pul-kredit siyasətinin tədbirləri faiz dərəcələrinin dəyişməsinə gətirib çıxarır, bu da öz növbəsində infestisiya xərclərinə təsir göstərir. Lakin əksər firmaların infestisiya planları çox uzunmüddətli dövr üçün nəzərdə tutulmuşdur. Deməli, istehsal və məşğulluq baxımından hər hansı bir məqsədə (iqtisadi subyektlərin planlarının təşvih edilməsini nəzərdə tutan) nail olmaq üçün ən az yarım il bəzən isə bir neçə il tələb olunur. Sabitləşdirmə siyasətinin tənqidçiləri iddia edirlər ki, vaxt amilinə görə FES iqtisadiyyatı «dəqiq köklənməsi» cəhdlərindən imtina etməlidir. Onlar iddia edirlər ki, FES daim gecikməyə məhkumdur, son nəticədə onun fəaliyyəti iqtisadiyyatdakı qeyri-tarazlıqların aradan qaldırılması vasitəsi kimi deyil, daha çox onların səbəbi kii təzahür edir. Tənqidçilər passiv pul-kredit siyasətinin (pul təklifinin dayanıqlı aşağı artımının) zəruriliyini müdafiə edirlər.

Maliyyə büdcə siyasəti də geri qalır, lakin monetar siyasətdən fərqli olaraq onun gecikməsi səbəbləri daha çox siyasi proseslərlə aid edilə bilər. Dövlət xərclərinin və vergilərin dəyişdirilməsi barədə qərarlar ABŞ-da Nümayəndələr Palatası və Senatın komissiyaları tərəfindən, sonra isə konqresin hər iki palatası tərəfindən təsdiq olunmalıdır, nəhayət prezident tərəfindən imzalanmalıdırlar. Bu proses aylarla, hətta illərlə də davam edə bilər. Onlar bütün mərhələləri keçib icraya tam hazır olana qədər iqtisadi şərait tamamilə dəyişə bilər.

Pul-kredit və maliyyə-büdcə siyasətində vaxt amili problemi daha çox iqtisadi proqnozların dəqiqliyi səviyyəsi ilə bağlıdır. Əgər iqtisadçılar iqtisadiyyatın inkişaf perspektivlərini heç olmasa bir il əvvəl qabaqcadan dəqiq görə bilmək imkanına malik ola bilsəydilər, hətta vaxt amillərini nəzərə almaqla fiskal və monetar siyasətlərin vasitələrinin istifadəsi heç bir etiraza rast gəlməzdi. Lakin tənəzzül və böhran xəbərdarlıqsız gəlir. Fikrimizcə ən düzgün siyasət - iqtisadi problemlər yarandıqca onların həll olunmasıdır.

Avtomatik sabitləşdiricilər

Sabitləşdirmə siyasətinin həm tənqidçiləri, həm də tərəfdarları vaxt amillərinin labüdlüyünün bu siyasətin səmərəliliyinin aşağı düşməsinə səbəb olmasında həmfikirdilər. Siyasətçilərə qəbul olunan qərarların həyata keçirilməsinin tezləşdirilməsi üsulları gərəkdir və onlar mövcuddurlar. Bunlar tənəzzül dövründə məcmu tələbin stimullaşdırılmasına yönəldilən, hər hansı xüsusi siyasi qərarlar olmadan baş verən fiskal siyasətdə dəyişikliklər – **avtomatik sabitləşdiricilərdir**.

Mühüm avtomatik sabitləşdirici maliyyə –büdcə sisteminin özüdür. İqtisadiyyat durğunluq fazasına daxil olduqda dövlətdə tərəfindən yığılan vergilərin məbləği avtomatik azalır, ona görə ki, onların ölçüsü birbaşa iqtisadi fəaliyyətin nəticələrində asılıdır. Şəxsi gəlirə vergi ev təsərrüfatlarının gəlirlərindən, əmək haqqıya vergi işçilərin əməyinə görə verilən haqqın ölçülərindən, ümumi gəlir vergisi isə firmaların mənfəətindən asılıdır. Tənəzzül dövründə bütün mənfəət, qazanc və gəlirlər azaldığı üçün istər-istəməz dövlətin vergi daxilolmaları aşağı düşür. Vergi daxilolmalarının avtomatik azalması məcmu tələbi stimullaşdırır və beləliklə də iqtisadi qeyri –tarazlığın ölçülərini azaldır.

Avtomatik sabitləşdirici rolunun dövlət xərcləri də icra edilir. Xüsusilə, tənəzzül dövründə çox saylı müvəqqəti işdən azad edilmələr mövcud olduğu üçün iş yerlərini itirənlər işsizliyə görə sığorta haqlarının, sosial müdafiə müavinətlərinin və eləcə də digər maddi yardımların verilməsi üçün müraciət edirlər. Dövlət xərclərinin avtomatik artımı məcmu tələbi məhz onun tam məşğulluğu təmin etmək üçün çatışmadığı vaxt stimullaşdırır. Həqiqətən də 1930-cu illərdə ABŞ-da ilk dəfə olaraq işsizliyə görə sığorta sistemi tətbiq olunduqda bu, onun bir çox tərəfdarları tərəfindən avtomatik sabitləşdirici kimi nəzərdən keçirilirdi.

ABŞ iqtisadiyyatında avtomatik sabitləşdiricilərin səmərəliliyi qısamüddətli tənəzzülü tamamilə aradan qaldırmağa imkan vermir, lakin onların olmadığı bir şəraitdə istehsal və məşğulluq bundan daha az dayanıqlı ola bilərdi. Buna görə də bir çox iqtisadçılar federal büdcənin daim tarazlığını tələb edən konstitusiyə dəyişikliklərinə qarşı çıxış edirlər. İqtisadiyyat durğunluq fazasına daxil olduqda vergi daxilolmaları azalır, dövlət xərcləri çoxalır, deməli, büdcə kəsri artır. Əgər dövlət büdcə gəlirləri və xərclərinin bərabərliyini təmin etməli olsaydı, ABŞ-ın maliyyə-büdcə sisteminin avtomatik sabitləşdiricilərini yaddan çıxarmaq olardı.

Nəticə

İqtisadi siyasətdə düşəlişlər etmək barədə qərar qəbul etdikdə dövlət xadimləri bunun bütün mümkün ola biləcək nəticələrini nəzərdən keçirməlidirlər. Pul-kredit və maliyyə –büdcə siyasətlərinin (birincinin qiymətlərinin səviyyəsi və inflyasiyanın sürətinə, ikincinin ticarət balans, investisiyalar, yığımın səviyyəsinə və uzunmüddətli iqtisadi artıma təsirini) uzunmüddətli

dövr üçün nəticələrini təsvir edən iqtisadiyyatın klassik modellərini nəzərdən keçirmişdir.

Bu fəsildə monetar və fiskal təsirin qısamüddətli nəticələrini tədqiq etdik və belə bir yekun müddəa əldə etdik ki, siyasətçilər əmtəə və xidmətlərə olan məcmu tələbə, deməli, uzunmüddətli dövrdə istehsal və məşğulluğun həcminə təsir göstərmək imkanına malikdirlər. Kəsirsiz büdcəyə malik olmaq məqsədilə dövlət xərclərinin azaldılması barədə ABŞ konqresi qərar qəbul etdikdə millət vəkiliəri bunun həm yığım və iqtisadi artım üçün uzunmüddətli dövrə, həm də məcmu tələb və məşğulluq üçün qısamüddətli dövrə görə nəticələrini nəzərdən keçirməlidirlər. FES pul təklifinin artım tempinin azaldılması barədə qərar qəbul etdikdə FES-in rəhbərləri bu addımın həm uzunmüddətli dövrdə inflyasiyaya, həm də qısamüddətli dövrdə istehsala təsirini nəzərə almalıdırlar. Sonrakı fəsildə qısamüddətli dövrdən uzunmüddətli dövrə keçidi daha dolğun tədqiq edəcək və uzunmüddətli və qısamüddətli məqsədlərin uzlaşması problemlərini nəzərdən keçirəcəyik.

Fəsil 32**QISAMÜDDƏTLİ DÖVRDƏ İNFLYASIYA
VƏ İŞSİZLİK ARASINDA SEÇİM**

İqtisadiyyatın vəziyyətinin 2 əsas göstəricisi - inflyasiyanın sürəti və işsizliyin səviyyəsi daim siyasətçilərin və cəmiyyətin diqqət mərkəzindədir. Bu göstəricilər hər ay Amerikanın əməyin statistikasi bürosu tərəfindən dərc olunur. Bəzi tədqiqatçılar qiymətlərin artım sürətini və işsizliyin səviyyəsi göstəricilərini cəmləyərək iqtisadiyyatın «sağlamlığının» göstəricisi kimi çıxış edən, *yoxsulluq indeksini* alırlar.

Bu iki göstərici bir-biri ilə necə bağlıdırlar? Əvvəlki fəsillərdə işsizlik və inflyasiyanın uzunmüddətli asılılıqlarını nəzərdən keçirmişdik. Öyrəndik ki, işsizliyin təbii səviyyəsi minimum əmək haqqı haqqında qanun, əmək bazarları üzərində həmkarlar ittifaqlarının hökmranlığı, stimullaşdırıcı əmək haqqı və iş axtaranların səmərəliliyi kimi müxtəlif bazar amilləri ilə müəyyən olunur. Qiymətlərin artım sürəti ilk növbədə ölçüləri Mərkəzi Bank (MB) tərəfindən idarə olunan pul kütləsi həcmnin artımından asılıdır. Deməli, uzunmüddətli dövrdə inflyasiya və işsizliyin göstəriciləri tamamilə müxtəlif amillərlə müəyyən olunurlar.

Qısamüddətli dövrdə vəziyyət tamamilə əksinədir. Ekonomiksin *10 prinsipindən* biri belədir: qısamüddətli dövrdə cəmiyyət inflyasiya və işsizlik arasında seçim problemi qarşısında durur (fəsil 1). Siyasi xadimlər məcmu tələbin artırılmasına yönəldilmiş pul-kredit (monetar) və maliyyə-büdcə (fiskal) siyasətlərini həyata keçirərkən qısamüddətli dövrdə işsizliyin yalnız inflyasiyanın sürətinin yüksəldilməsi hesabına azaltmaq imkanına malik olurlar. Əgər hökumətin fəaliyyəti məcmu tələbin məhdudlaşdırılmasına yönəldilmişdirsə, qiymətlərin artım sürətinin azaldılması yalnız işsizliyin səviyyəsinin müvəqqəti artırılması hesabına əldə olunur.

Bu fəsildə bu problemi daha ətraflı tədqiq edəcəyik. Inflyasiya və işsizlik arasındakı asılılıq XX əsrin II yarısının məşhur iqtisadçılarının diqqətini cəlb etmişdir. Bunu araşdırmanın ən yaxşı yolu - iqtisadi fikrin inkişaf tarixinin öyrənilməsidir. 1950-ci illərdən etibarən inflyasiya və işsizliyə nəzəri baxışların tarixi ABŞ iqtisadiyyatının tarxi ilə çıx bağlıdır. Bunların birgə öyrənilməsi bizə qısamüddətli dövrdə cəmiyyətin nə üçün işsizlik əmtəə və xidmətlərə qiymətlərin artımı arasında seçim qarşısında durur, nəyə görə uzunmüddətli dövrdə belə problem yoxdur və iqtisadi siyasətin yaradıcıları hansı məsələləri həll edirlər-kimi suallara cavab tapmağa imkan verəcək.

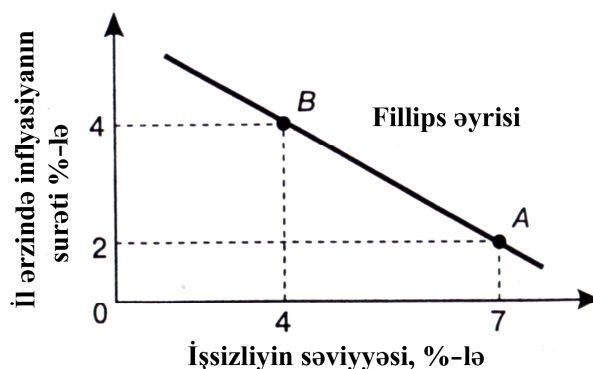
Fillips əyrisi

Qısamüddətli dövrdə inflyasiya və işsizlik arasındakı asılılığı tez-tez *Fillips əyrisi* adlandırırlar. Tədqiqatlarımızın əvvəlində bu əyri və Amerika iqtisadiyyatının təhlilində bu əyridən istifadə olunması haqqında danışacağıq.

Fillips əyrisinin tarixi

1958-ci ildə iqtisadçı A.U.Fillips «Economica» adlı ingilis cürnalında «1861-ci ildən - 1957-ci ilədək dövrdə Böyük Britaniyada nominal əmək haqqının dəyişmə sürəti ilə işsizlik arasındakı asılılıq» adlı məqaləsini dərc etdirdi. Tədqiqatçı bu məqalədə işsizlik səviyyəsi və inflyasiyanın sürəti arasında əks asılılığın mövcudluğunu sübut etdi. A.Fillips göstərdi ki, işsizliyin səviyyəsinin aşağı olduğu dövrlərdə iqtisadiyyat üçün yüksək inflyasiya və onun əksi xarakterik haldır. (A.Fillips inflyasiyanın sürətini qiymətlərin artımı ilə deyil, nominal əmək haqqının artımı ilə hesablayırdı, lakin bizim məqsədimiz üçün bu fərq prinsipial əhəmiyyət kəsb etmir. Ona görə ki, inflyasiyanın hesablanması bu iki üsulu adətən eyni nəticələri verir). Lakin mühüm makroiqtisadi göstəricilər - qiymətlərin artım sürəti və işsizlik arasındakı şübhəsiz asılılığın mövcudluğu haqqında onun gəlidiyi nəticələr əvvəl-əvvəl kolleqalarının diqqətini cəlb etməmişdir.

A.Fillipsin əsərinin işiq üzü görməsindən yalnız 2 il keçdikdən sonra iqtisadçılar Pol Samuelson və Robert Solou «American Economic Review» jurnalında «Antiinflyasiya siyasətinin təhlili» adlı məqalə dərc etdilər. Bu məqalədə onlar ABŞ iqtisadiyyatı üçün də inflyasiya və işsizlik arasında analoji əks asılılığın mövcudluğu haqda xəbər verdilər. Bu asılılığın meydana çıxmasını onlar yüksək məcmu tələbin bir tərəfdən işsizliyin səviyyəsinin aşağı düşməsinə gətirib çıxarması, digər tərəfdən isə əmək haqqının və qiymətlərin artmasına təsir göstərməsi ilə əlaqələndirirdilər. Məhz P.Samuelson və R.Solou inflyasiya və işsizlik arasındakı tərs asılılığı *Fillips əyrisi* adlandırırdılar. Şəkil 32.1-də P.Samuelson və R.Solouya görə Fillips əyrisinə misal gətirilmişdir.



Şəkil 32.1 Fillips əyrisi

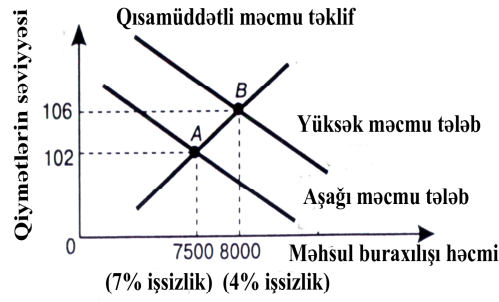
P.Samuelson və R.Solou Filips əyrisini iqtisadi siyasət anlamından əhəmiyyət kəsb etdiyini başa düşür. Xüsusilə, onlar belə mülahizə yürüdürlər ki, Fillips əyrisi siyasətçilərə problemin mümkün həlli yollarının seçimini təklif edir. Məcmu tələbə təsir etmək məqsədilə monetar və fiskal siyasətdə dəyişikliklər etməklə, siyasətçilər əyrinin qrafikində istənilən nöqtəyə çatmaq məqsədini qarşıya qoya bilərlər. A nöqtəsi işsizliyin yüksək səviyyəsini və aşağı inflyasiyanı, B nöqtəsi isə işsizliyin aşağı səviyyəsini və qiymətlərin yüksək artım tempini təklif edir. Siyasətçilərin fikrincə iqtisadiyyatın optimal vəziyyəti inflyasiyanın aşağı sürəti və işsizliyin səviyyəsinin cüzi olduğu vaxtdır. Lakin Fillips əyrisi şəklində ümumiləşdirilmiş tarixi məlumatlar bunun qeyri-mümkünlüyünü göstərir. P.Samuelson və R.Solouya görə siyasətçilər inflyasiya və işsizlik arasında kompromiss seçim problemi qarşısındadırlar, Fillips əyrisi isə onlara mümkün variantları göstərir.

Məcmu tələb, məcmu təklif və Fillips əyrisi

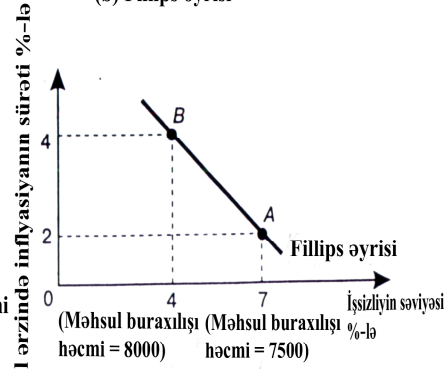
Məcmu tələb və məcmu təklif modeli Fillips əyrisi tərəfindən təklif olunan mümkün nəticələrin sadə izah toplusunu təqdim edir. Fillips əyrisi qısamüddətli dövrlərdə məcmu tələb əyrisinin qrafikinə iqtisadiyyatı qısamüddətli məcmu təklif əyrisinin qrafiki boyunca yerini dəyişdikdə yaranan inflyasiya və işsizliyin kombinasiyalarını göstərir. Fəsil 30-da gördüyünüz kimi əmtəə və xidmətlə olan məcmu tələbin artması qısamüddətli dövrdə qiymətlərin artmasına və əmtəə və xidmət məhsullarının buraxılışının artmasına gətirib çıxarır. İstehsalın həcmində yüksəlməsi məşğulluğun artması və işsizliyin azalması deməkdir. Bundan əlavə, keçmişdə qiymətlərin səviyyəsinin necə olmağından asılı olmayaraq cari ildə qiymətlər nə qədər yüksək olarsa, inflyasiyanın sürəti də bir o qədər yüksək olacaq. Beləliklə, məcmu tələbin dəyişməsi inflyasiya və işsizliyin göstəricilərinin əks istiqamətdə qısamüddətli dəyişikliklərinə gətirib çıxarar, bu isə Fillips əyrisində təsvir olunan asılılığa uyğundur.

Bu asılılığın mənasını daha yaxşı başa düşmək üçün bir misalı nəzərdən keçirək. Hesablamaları sadələşdirmək üçün fərz edək ki, 2000-ci ildə qiymətlərin səviyyəsi (istehlak qiymətləri indeksilə ölçülən) 100-ə bərabərdir. Şəkil 32.2-də 2001-ci ildə iqtisadiyyatın fəaliyyətinin 2 mümkün nəticəsi təsvir olunmuşdur. (a) qrafikində məcmu tələb və məcmu təklif modelinin istifadə olunması ilə alınan nəticə, (b) qrafikində isə Fillips əyrisindən istifadə edilməklə alınan eynilə həmin nəticələr göstərilmişdir.

(a) Məcmu tələb və məcmu təklif modeli



(b) Fillips əyrisi



**Şəkil 32.2 Məcmu tələb və məcmu təklif modeli ilə
Fillips əyrisinin əlaqəsi**

Şəkilin (a) qrafikində 2000-ci ildə iqtisadiyyatın fəaliyyətinin nəticələri məhsul buraxılışı həcmi və qiymətlərin səviyyəsi göstəriciləri vasitəsilə təsvir olunmuşdur. Əgər əmtəə və xidmətlərə məcmu tələb nisbətən aşağıdırsa iqtisadiyyatın fəaliyyətinin nəticəsi A nöqtəsinə uyğundur. Məhsul buraxılışın 7500-ə, qiymətlərin səviyyəsi isə 102-ə bərabər olacaqdır. Əksinə, əgər məcmu tələb nisbətən yüksəkdirsə, iqtisadiyyatın fəaliyyətinin nəticəsi B nöqtəsinə uyğundur, məhsul buraxılışı 8000-ə, qiymətlərin səviyyəsi isə 106-ə bərabərdir. Beləliklə, əhəmiyyətli məcmu tələb iqtisadiyyatı daha yüksək məhsul buraxılışı həcmi və (a) qrafikində məhsul buraxılışının həcmi və qiymətlərin səviyyəsi üzrə iqtisadi fəaliyyətin nəticələri göstərilmişdir. Əgər əmtəələrə və qiymətlərə olan tələb nisbətən azdırsa onda iqtisadiyyatın fəaliyyət nəticəsi A nöqtəsinə və məhsul buraxılışı isə uyğun gələcəkdir, qiymətlərin səviyyəsinin daha yüksək olduğu tarazlıq nöqtəsinə tərəf yerini dəyişir.

Şəkilin (b) hissəsində bu nəzəri nəticələrin işsizlik və inflyasiya anlayışlarında nə demək olduğunu görürük. Əmtəə və xidmətlərin istehsalı həcmi genişləndirilməsi üçün firmaların daha çox işçilərə ehtiyacı olduğu üçün işsizlik B nöqtəsində A nöqtəsində olduğundan aşağıdır. Bizim misalımızda məhsul buraxılışı həcmi 7500-dən 8000-ə qədər yüksəldikdə işsizliyin səviyyəsi 7%-dən 4%-ə qədər düşür. Bundan əlavə, qiymətlərin səviyyəsi B nöqtəsində A nöqtəsində olduğundan daha yüksək olduğu üçün inflyasiyanın sürəti də (əvvəlki illə müqayisədə qiymətlərin səviyyəsinin dəyişməsinin faizlə ifadəsi) yüksəkdir. Xüsusilə 2000-ci ildə qiymətlərin səviyyəsi 100%-ə bərabər olduğu üçün A nöqtəsində inflyasiyanın sürəti 2%, B nöqtəsinə isə 6% təşkil edir. Beləliklə, biz iqtisadiyyatın fəaliyyətinin 2 mümkün nəticəsini: həm məhsul buraxılışı həcmi və qiymətlərin səviyyəsi göstəriciləri ilə (məcmu tələb və məcmu təklif

modelini istifadə etməklə) həm də inflyasiya və işsizlik anlayışları ilə (Fillips əyrisini istifadə etməklə) müqayisə etmək imkanını əldə edirik.

Əvvəlki fəsildən gördüyümüz kimi pul -kredit maliyyə- büdcə siyasətinin alətləri məcmu tələb əyrisinin qrafikinə təsir etmək üçün, yəni iqtisadiyyatın Fillips əyrisi boyunca yerini dəyişməsi üçün istifadə olunur. Pul təklifinin, dövlət xərclərinin artırılması yaxud, vergilərin azaldılması məcmu tələb əyrisini sağa hərəkət etdirir və iqtisadiyyatın Fillips əyrisində daha aşağı işsizlik və daha yuxarı inflyasiyaya uyğun olan nöqtəyə keçirir. Pul təklifinin, dövlət xərclərinin azaldılması yaxud, vergilərin artırılması məcmu tələb əyrisini sola hərəkət etdirir, iqtisadiyyat isə Fillips əyrisində daha aşağı inflyasiya və daha yuxarı işsizliyə uyğun olan nöqtəyə keçir. Bu mənada Fillips əyrisi siyasətçilərə inflyasiya və işsizliyin kombinasiyaları toplusunu təklif edir.

Fillips əyrisinin yerdəyişmələri: gözləmələrin rolu

Güman olunur ki, Fillips əyrisi siyasətçilərə «işsizliyin səviyyəsi-inflyasiyanın sürəti»nin çoxlu mümkün olan kombinasiyalarını təklif edir. Lakin bu çoxluq zaman ərzində nə qədər sabitdir? Fillips əyrisi siyasətçilərin tamamilə inana biləcəyi asılılığı ifadə edirmi? Məhz bu suallar P.Somuelson və R.Solounun söyləri nəticəsində Fillips əyrisinin makroiqtisadi siyasət barədə mübahisələrin mərkəzində qərar tutduğundan sonra 1960-cı illərin II yarısında iqtisadçıların diqqət mərkəzində olmuşdur.

Uzunmüddətli Fillips əyrisi

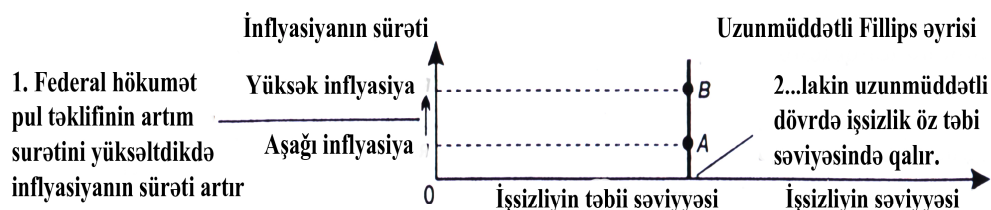
1968-ci ildə iqtisadçı Milton Fridmen "American Economy Review" jurnalında «Pul kredit siyasətinin rolu» adlı məqaləsini dərc etdirdi. Onun işi 2 hissədən ibarət idi: «Pul kredit siyasəti nə etməyə imkan verəcək» və «Monetar siyasətdən nəyi gözləməyə dəyməz». M.Fridmen iddia edirdi ki, pul-kredit siyasətinin alətləri -yalnız qısamüddətli zaman kəsiyi istisna olmaqla Fillips əyrisinə uyğun gələn inflyasiyanın və işsizliyin səviyyələrinin kombinasiyalarını əldə etməyə imkan vermir. Təxminən bununla eyni vaxtda digər iqtisadçı Edmund Felpis inflyasiya və işsizliyin uzunmüddətli əlaqəsini inkar edən əsəri meydana çıxdı.

M.Fridmen və E.Felpsin mühakimələri makroiqtisadiyyatın klassik prinsiplərinə əsaslanırdı (Fəsil 23-29). Yada salaq ki, klassik nəzəriyyədə pul kütləsinin həcmnin böyüməsi inflyasiyanın əsas amili kimi nəzərdən keçirilir. Eyni zamanda klassik nəzəriyyə iddia edir ki, pul təklifinin artması real göstəricilərə təsir göstərmir, sadəcə qiymətləri və nominal gəlirləri proporsional olaraq dəyişir. Xüsusilə, pulların kəmiyyətinin artımı, əmək bazarı üzərində həmkarlar ittifaqlarının hökmranlığı, stimullaşdırıcı əmək haqqının rolu və iş axtarışlarının səmərəliliyi kimi

iqtsadiflyatda işsizliyin səviyyəsini müəyyən edə amillərə təsir göstərmir. M.Fridmen və E.Felps belə bir nəticəyə gəldilər ki, *uzunmüddətli dövrdə* inflyasiyanın sürətinin işsizliyin səviyyəsi ilə bağlı olmasını hesab etməyə heç bir əsas yoxdur. Uzunmüddətli dövrdə FES-nin pül-kredit siyasətinin imkanlarını M.Fridmen belə qiymətləndirir:

Pul-kredit siyasətinin alətlərinin nominal göstəriciləri və ilk növbədə şəxsi borc sənədlərinin həcmi (nəğd pullar və bank ehtiyatlarının cəmi) ifadə etməyə imkan verir. Prinsip etibarı ilə onlar nominal göstəricilərin: - mübadilə kursunun; qiymətlərin səviyyəsinin; milli gəlirin nominal səviyyəsinin; bu və ya digər kateqoriyaya uyğun olaraq pulların kəmiyyətinin yaxud, nominal göstəricilərin - inflyasiyanın yaxud deflyasiyanın – dəyişikliklərinin bir səviyyədə saxlamaq üçün; nominal milli gəlirin artıb yaxud azalma sürətinin; pul kütləsi həcmi artım sürətinin təsbit edilməsi üçün istifadə oluna bilərlər. Lakin nominal göstəricilər üzərində nəzarət real göstəriciləri: - real faiz dərəcəsini; işsizliyin səviyyəsini; real milli gəlirin səviyyəsini; pulların real kəmiyyətini; real milli gəlirin artım sürətinin yaxud pulların real miqdarının artım sürətini bir səviyyədə saxlamağa imkan vermir.

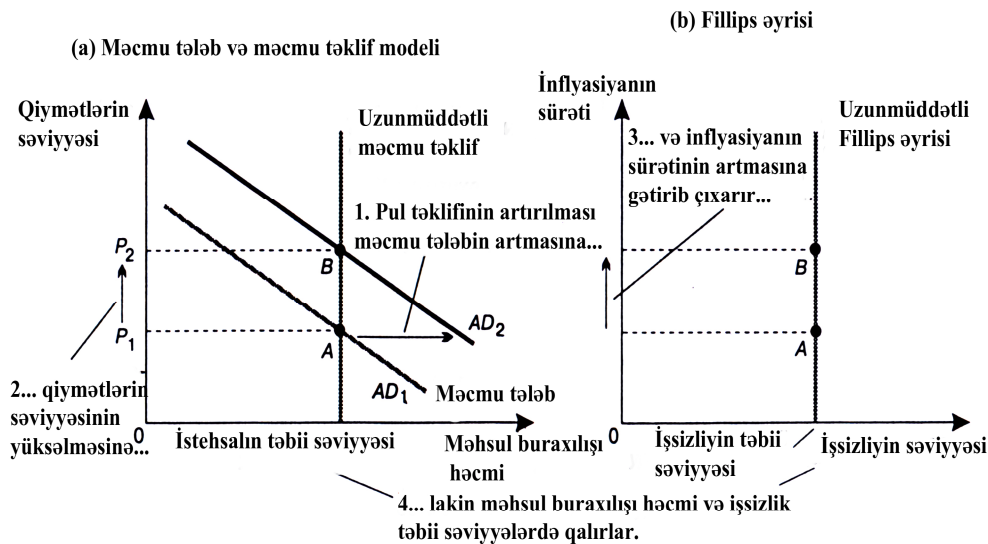
Buradan Fillips əyrisi barədə mühüm nəticələr meydana çıxır. Xüsusilə, pul-kredit siyasətinin aparılmasına cavabdeh olan təşkilatların uzunmüddətli şaquli Fillips əyrisi ilə üzləşmələri nəzərdə tutulur. (Şəkil 32.3.) Əgər FES tərəfindən müəyyən olunan pul kütləsinin artım sürəti böyük deyilsə, uyğun olaraq inflyasiyanın sürəti də yüksək deyil və iqtisadiyyat A nöqtəsində yerləşir. Əgər FES təklifini kəskin çoxaldırsa, iqtisadiyyat inflyasiyanın yüksək sürəti ilə xarakterizə olunur və B nöqtəsində yerləşir. Hər iki halda işsizliyin səviyyəsi özünün *işsizliyin təbii səviyyəsi* adlanan normal səviyyəsinə yaxınlaşır. Uzunmüddətli şaquli Fillips əyrisi belə bir nəticəni nümayiş etdirir: uzunmüddətli dövrdə işsizlik pul kütləsinin və inflyasiyanın artımından asılı deyil.



Şəkil 32.3. Uzunmüddətli Fillips əyrisi

Əslində uzunmüddətli şaquli Fillips əyrisi pulların neytrallığı barədə klassik ideyanın ifadələrindən biridir. Yada salaq ki, 30-cu fəsildə biz bu ideyanı məcmu təklifin uzunmüddətli şaquli əyrisi kimi nümayiş etdirmişdik. Həqiqətən də şəkil 32.4-də göstəriləndiyi kimi uzunmüddətli

şaquli Fillips əyrisi və məcmu təklifin uzunmüddətli şaquli əyrisi bir medalın 2 ayrı üzüdür: (a) qrafikində pul təklifinin artması məcmu tələb əyrisini sağa AD_1 -dən AD_2 -yə yerini dəyişir. Əyrinin yerdəyişməsi nəticəsində uzunmüddətli tarazlıq nöqtəsi A nöqtəsindən B nöqtəsinə keçir. Qiymətlərin səviyyəsi yüksəlir. (P_1 -dən P_2 -yə) lakin məcmu təklif əyrisi şaquli olduğu üçün məhsul buraxılışı həcmi əvvəlki kimi qalır. (b) qrafikində pul təklifinin kəskin artımı inflyasiyanın sürətinin artmasına gətirib çıxarır və iqtisadiyyat A nöqtəsindən B nöqtəsinə keçir. Lakin Fillips əyrisi şaquli olduğu üçün işsizliyin səviyyəsi dəyişmir. Beləliklə, məcmu təklifin uzunmüddətli şaquli əyrisi və uzunmüddətli Fillips əyrisi monetar siyasətin real göstəricilərə (məhsul buraxılışı həcmi və işsizlik) deyil, yalnız nominal göstəricilərə (qiymətlərin səviyyəsi və inflyasiyanın sürəti) təsir göstərməsini nəzərdə tutur. FES-nin pul-kredit siyasətindən asılı olmayaraq uzunmüddətli dövrlərdə məhsul buraxılışının həcmi və işsizlik təbii səviyyədə qalırlar.



Şəkil 32.4 Uzunmüddətli Fillips əyrisinin məcmu tələb və məcmu təklif modeli ilə əlaqəsi

İşsizliyin təbii səviyyəsində «təbii» olan nədir? M.Fridmen və E.Felps iqtisadiyyatın uzunmüddətli dövrdə «can» atdığı işsizlik səviyyəsini təsvir etmək üçün «təbii» sözündən istifadə etmişdirlər. Lakin işsizliyin səviyyəsinin təbii olması onun cəmiyyət üçün arzu olunması demək deyildir. Eləcə də işsizliyin təbii səviyyəsi sabit deyil. Fərz edək ki, yenicə təşkil olunmuş həmkarlar ittifaqı əmək bazarı üzərində hökmranlığını bəzi kateqoriyalardan olan zəhmətkeşlərin real əmək haqqısının tarazlıq səviyyəsindən yuxarı həddə qaldırılması barədə müqavilənin

bağlanması üçün istifadə edir, bu işçi qüvvəsinin artıq təklifinə və deməli, işsizliyin təbii səviyyəsinin yüksəlməsinə gətirib çıxaracaq. İşsizliyin belə səviyyəsi arzu olunan olduğu üçün deyil, monetar siyasətin təsiri dairəsində olmadığı üçün «təbiidir». Pul təklifinin, artması həmkarlar ittifaqının hökmranlığının həddinə, yaxud işsizliyin səviyyəsinə heç bir təsir göstərmir. Bu halda pul kütləsinin artmasının yeganə nəticəsi inflyasiyanın sürətinin tezləşməsidir.

Ancaq pul-kredit siyasətinin metodlarının işsizliyin təbii səviyyəsinə təsir göstərməməsi faktı iqtisadi siyasətin bütün alətlərindən imtina etməyi nəzərdə tutmur. İşsizliyin təbii səviyyəsini azaltmaq üçün siyasi xadimlər işçi qüvvəsi bazarının fəaliyyətinə təsir göstərən «alətlərdən» istifadə etməlidirlər.

Minimum əmək haqqı barədə qanunlar; kollektiv müqavilə barədə qanunlar; işsizliyə görə sığorta sistemi və yenidən ixtisaslaşdırma proqramları kimi əmək bazarında iqtisadi siyasətin müxtəlif alətlərinin işsizliyin təbii səviyyəsinə necə təsir göstərdiyini əvvəllər müzakirə etmişdik. İşsizliyin təbii səviyyəsinin ixtisarı üçün istifadə olunan «alətlər» uzunmüddətli Fillips əyrisini sola yerini dəyişir. Bundan əlavə, işsizliyin səviyyəsinin aşağı düşməsi qiymətlərin istənilən səviyyəsində əmtəə və xidmətləri istehsal edən işçilərin sayının artmasının əmtəə və xidmətlərin təklifi həcmnin artmasına gətirib çıxarması deməkdirsə, məcmu təklifin uzunmüddətli əyrisi sağa yerini dəyişir. Yəni inflyasiyanın və pul kütləsinin artımının istənilən sürətlərində iqtisadiyyatda işsizliyin səviyyəsi aşağı düşür, məhsul buraxılışı həcmi isə artır.

Gözləmələr və qısamüddətli Fillips əyrisi

İlk baxışda M.Fridmen və E.Felps tərəfindən uzunmüddətli dövrdə inflyasiya və işsizlik arasında əks asılılığın mövcudluğunun inkar edilməsi əsassız görünür. Onların iddiaları nəzəriyyəyə, P.Samuelson, R.Solou və A.Fillips tərəfindən təsbit olunan inflasiya və işsizlik arasındakı əks asılılıq isə faktiki məlumatlara əsaslanırdı. Nə üçün biz mənfi meyillə xarakterizə olunan «daim cavan» Fillips əyrisi mövcud olduğu halda şaquli Fillips əyrisinin «quru nəzəriyyəsinə» inanmalıyıq? A.Fillips, P.Samuelson və R.Solounun kəşfi pulların neytrallığı haqda klassik nəticəni təkzib etmirmi?

M.Fridmen və E.Felps bu tip sualların qanunauyğunluğunu gözəl başa düşürdülər və buna görə də onlar özləri klassik makroiqtisadi nəzəriyyə ilə Böyük Britaniya və ABŞ-da Fillips əyrisinin mənfi meyli barədə faktiki məlumatların barışıq üsulunu təklif etdilər. Onlar qısamüddətli dövrdə inflyasiya və işsizlik arasında əks asılılığın mövcudluğunu inkar etmirdilər, lakin uzunmüddətli dövrdə onun varlığını qəbul edirdilər. Başqa sözlə desək, ekspansionist monetar siyasət müəyyən zaman müddə-

tində işsizliyin səviyyəsini aşağı salmağa imkan verir, lakin son nəticədə işsizlik təbii səviyyəyə qaydır, pul kütləsi həcmnin daha sonrakı artımı isə yalnız inflyasiyanın sürətinin yüksəlməsinə gətirib çıxarır.

M.Fridmen və E.Felpsin mühakimələri bizim məcmu təklifin uzunmüddətli və qısamüddətli ayrılarının müxtəlifliyinin təhlili ilə çox yerdə üst-üstə düşür. (fəsil 30) (Faktiki olaraq, bu fəsildəki materialı şərh edərkən M.Fridmen və E.Felpsin ideyalarının çoxundan istifadə etmişdik). Yada salaq ki, qısamüddətli məcmu təklif əyrisi müsbət meyillidir və deməli qiymətlərin səviyyəsini artdığı şəraitdə firmalar tərəfindən təklif olunan əmtəə və xidmətlərin miqdarı çoxalır. Əksinə, uzunmüddətli məcmu təklif əyrisi şaqulidir, yəni uzunmüddətli dövrdə qiymətlərin səviyyəsi təklifin həcminə təsir göstərmir. 30-cu fəsildə təsbit etdiyimiz kimi inflyasiya gözləmələri iqtisadi aqentlərin qiymətlər, əmək haqqının səviyyəsi, nisbi qiymətlər barədə təsəvvürlərinə təsir göstərir. Beləliklə, inflyasiya gözləmələri qısamüddətli məcmu təklif əyrisinin vəziyyətini müəyyən edən amillərdən biridir. Qısamüddətli dövrdə FES inflyasiya gözləmələrinə əvvəldən verilmiş kimi münasibət bəsləyirlər. Əgər təklif dəyişmirsə, məcmu tələb əyrisi yerini dəyişir və iqtisadiyyat verilmiş qısamüddətli məcmu təklif əyrisi boyunca yerdəyişmə edir. Deməli, pul-kredit siyasətində dəyişikliklər qısamüddətli dövrdə məhsul buraxılışı, qiymətlər, işsizliyin səviyyəsi və inflyasiyanın sürətinin qəfil dəyişiklərinə gətirib çıxarır. Analoji məntiqi mühakimələr A.Fillips, P.Samuelson və R.Solou tərəfindən təsvir olunan Fillips əyrisinin M.Fridmen və E.Felpsin tərəfindən izahının əsasında durur.

Lakin FES-in pul təklifinin artırılması yolu ilə qəfil inflyasiyanı əmələ gətirməsi qabiliyyəti yalnız qısamüddətli dövrdə mövcuddur. Uzunmüddətli dövrdə iqtisadi aqentlərdə FES tərəfindən təsbit edilən inflyasiyanın sürəti haqqında müəyyən gözləmələr yaranır. Gözləmələr əmək haqqı və qiymətlər son nəticədə qiymətlərin artım sürəti ilə uyğunlaşır, uzunmüddətli məcmu təklif əyrisi şaqulidir. Bu halda misal üçün pul təklifinin səviyyəsi ilə meydana çıxan məcmu tələbdəki dəyişikliklər iqtisadiyyatda istehsal olunan əmtəə və xidmətlərin həcminə təsir göstərmir. M.Fridmen və E.Felps belə bir nəticəyə gəldilər ki, uzunmüddətli dövrdə işsizlik öz təbii səviyyəsinə qaydır.

M.Fridmenin və E.Felpsin təhlilinin nəticəsi aşağıdakı bərabərlik şəklində ümumiləşdirilə bilər:

$$\text{İşsizliyin səviyyəsi} = \text{İşsizliyin təbii səviyyəsi} + a \times (\text{faktiki inflyasiya} - \text{gözlənilən inflyasiya})$$

Göstərilən bərabərlik işsizliyin faktiki səviyyəsini onun təbii səviyyəsi ilə, real inflyasiya və qiymətlərin artım sürəti ilə əlaqələndirir. Qısa-

müddətli dövrdə gözlənilən inflyasiya əvvəlcədən verilmiş kimi özünü aparır və nəticədə qiymətlərin faktiki artımının daha yüksək real işsizliyin aşağı göstəricilərini müəyyən edir. (Qəfil inflyasiyanın nəticəsində işsizliyin səviyyəsinin dəyişməsinin ədədi ifadəsi a parametrinin qiyməti ilə müəyyən olunur, bu isə öz növbəsində məcmu təklif əyrisinin bucaq əmsalından asılıdır). Uzunmüddətli dövrdə isə iqtisadi subyektlərdə inflyasiyanın FES tərəfindən verilən sürətinin müəyyən gözləmələri yaranır. Beləliklə, qiymətlərin artımının faktiki sürəti gözlənilən inflyasiyaya bərabər olacaq, işsizlik isə təbii səviyyədə qalır.

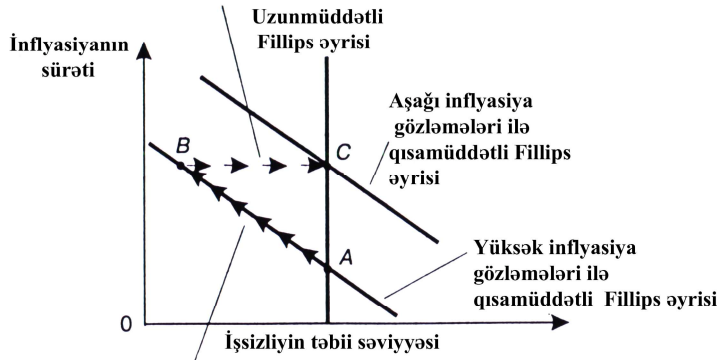
M.Fridmen və E.Felpsə görə Fillips əyrisinin siyasətçilərinin istifadə edə biləcəyi imkanlar toplusu kimi nəzərdən keçirilməsi yüksək risklə bağlıdır. Təbii işsizlik səviyyəsi, aşağı inflyasiya və qiymətlərin artım sürətinin aşağı gözləmələri olan iqtisadiyyatı təsəvvür edək. (Şəkil 32.5 A nöqtəsi). Fərz edək ki, siyasətçilər məcmu tələbin pul-kredit və maliyyə-büdcə siyasətindən istifadə edərək artırılması yolu ilə inflyasiya və işsizlik arasında barişığa nail olmağa çalışırlar. Qısamüddətli dövrdə inflyasiya gözləmələrinin əmsalı və iqtisadiyyat A nöqtəsindən B nöqtəsinə tərəf hərəkət edir. İşsizlik təbii səviyyəsindən aşağı düşür. Inflyasiyanın sürəti isə inflyasiya gözləmələrini keçir. Müəyyən müddətdən sonra iqtisadi subyektlər qiymətlərin yüksək artım sürətinə uyğunlaşırlar və inflyasiya gözləmələri daha yüksək səviyyəyə keçir. Gözlənilən inflyasiyanın artması inflyasiya və işsizliyin qarşılıqlı əlaqəsinin qısamüddətli əyrisinin yuxarıya tərəf yerdəyişməsinə səbəb olur. Son nəticədə iqtisadiyyat inflyasiyanın A nöqtəsindən daha yüksək olduğu C nöqtəsinə keçir, işsizliyin səviyyəsi isə dəyişmir.

Beləliklə, M.Fridmen və E.Felips belə bir nəticəyə gəldilər ki, siyasətçilər inflyasiya və işsizlik arasındakı əks asılılıqla üzləşirlər və onlar arasında seçim qısa zaman müddəti ərzində mümkündür. İqtisadi siyasətə görə cavabdehlik daşıyan siyasi xadimlər inflyasiya və işsizlik arasındakı asılılığı öz məqsədləri üçün istifadə etmək imkanına malik olurlar, lakin yalnız bir dəfə.

Təbii səviyyə nəzəriyyəsini yoxlamaq məqsədi ilə təbii eksperiment

Beləliklə, 1968-ci ildə M.Fridmen və E.Felps belə bir nəticəyə gəldilər ki, siyasətçilər Fillips əyrisinə əsaslanaraq işsizliyin səviyyəsini aşağı salmaq naminə yüksək inflyasiyaya razı olsalar, onların qələbəsi labüd olacaq.

2... lakin uzunmüddətli dövrdə gözlənilən inflyasiya artır və qısamüddətli Fillips əyrisi sağa tərəf yerini dəyişir.

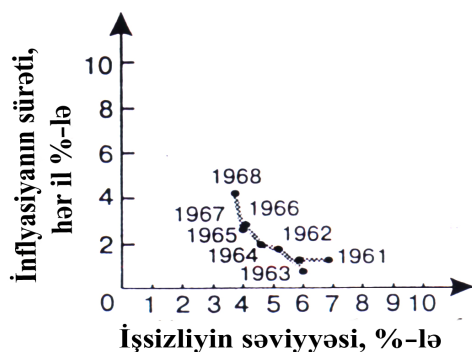


1. Ekspansionist monetar siyasət iqtisadiyyatı qısamüddətli Fillips əyrisi boyunca hərəkət etməyə məcbur edir...

Şəkil 32.5. İnflyasiya gözləmələrinin qısamüddətli Fillips əyrisinə təsiri

İnflyasiyanın sürətindən asılı olmayaraq işsizliyin son nəticədə təbii səviyyəyə qayıtması haqda fikir **təbii səviyyə nəzəriyyəsi** adlanır. Bir neçə il sonra pul-kredit və maliyyə-büdcə siyasətlərinin aparılmasına cavabdeh olan dövlət xadimləri özləri də istəmədən bu nəzəriyyənin doğruluğuna inanmağa imkan verən eksperiment həyata keçirdilər. Təcrübələr ABŞ iqtisadiyyatı üzərində keçirilirdi.

Lakin eksperimentin nəticələrinin öyrənilməsinə müraciət etməzdən əvvəl M.Fridmen və E.Felpsin 1968-ci ildə təhlil etdiyi məlumatları nəzərdən keçirək. Şəkil 32.6-da Fillips əyrisi ilə qrafikləşdirilən 1961-1968-ci illərdə işsizliyin səviyyəsi və inflyasiyanın sürəti haqda məlumatlar təqdim edilmişdir. Bu 8 il ərzində inflyasiyanın sürəti artdığı üçün işsizliyin səviyyəsi aşağı düşürdü. Bu dövr üzrə iqtisadi məlumatlar, sanki, işsizlik və qiymətlərin artımı arasında əks asılılığı təsdiq edirdi.



Şəkil 32.6. 1960-cı illərdə ABŞ -da Fillips əyrisi

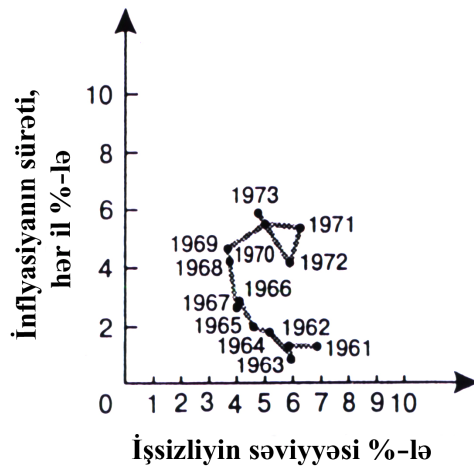
1960-cı illərdə Fillips əyrisinin aşkar qələbəsi M.Fridmenin və E.Felpsin mühakimələrini daha cəsarətli edirdi.

1958-ci ildə A.Fillips inflyasiya və işsizlik arasında əks asılılığın olmasını təxmin etmişdi, 1960-cı ildə P.Samuelson və R.Solou onun mövcudluğunu ABŞ iqtisadiyyatının faktiki məlumatları ilə təsdiq etdilər. 1960-cı illərdə inflyasiya və işsizliyin göstəriciləri bu asılılığı təsdiq etdilər. Bəzi iqtisadçılara-siyasətçilər Fillips əyrisindən istifadə etməyə cəhd göstərərlərsə bu əyrinin bəzən uyğunuzluqlar yaradacağı - fikri gülməli görünürdü.

Lakin reallıq heç də «gülməli» olmadı. 1960-cı illərin sonundan başlayaraq Amerika hökumətinin iqtisadi siyasəti əmtəə və xidmətlərə olan məcmu tələbin artırılmasına yönəldilmişdir. Bu bir tərəfdən Vyetnamda müharibənin davam etməsi ilə əlaqədar dövlət xərclərinin artması ilə digər tərəfdən monetar siyasətin nəticəsi ilə əlaqədar idi, çünki FES faiz dərəcəsini saxlamağa çalışırdı. Ekspansionist maliyyə-büdcə siyasəti ona gətirib çıxardı ki, tədaviyə ehtiyacı olan pulların miqdarı (M 2 aqreqatı ilə ölçülən) 1970-1972-ci illərdə hər il təxminən 13% artırdı. (1960-cı illərin sonunda təxminən 7%). Nəticədə 1960-cı illərin sonu 1970-ci illərin əvvəllərində inflyasiyanın illik sürəti 5-6% təşkil edirdi (1960-cı illərin əvvəllərində 1-2%). Lakin M. Fridmen və E.Felpsin əvvəlcədən göstərdikləri kimi işsizliyin səviyyəsi kifayət qədər yüksək səviyyədə qalırdı.

Şəkil 32.7-də 1961-ci ildən 1973-cü ilədək dövrdə inflyasiya və işsizliyin inkişaf tarixi təsvir olunmuşdur. Diqqət yetirin ki, bu iki dəyişənlər arasında sadə əks əlaqə 1970-ci illərdən başlayaraq axsamağa başladı. Xüsusilə, 1970-ci illərin əvvəllərində inflyasiya yüksək olaraq qaldığı üçün qiymətlərin gözlənilən səviyyəsi real səviyyəyə, işsizliyin səviyyəsi isə 5-6%-ə qayıtdı. (bu göstəricilər 1960-cı illərin əvvəllərinə daha çox xas idi). 1973-cü illərdə siyasətçilər əmin oldular ki, M.Fridmen və E.Felps haqlıdır:

uzunmüddətli dövrdə inflyasiya və işsizlik arasında əks əlaqə (və uyğunlaşma imkanı) yoxdur.



Şəkil 32.7. ABŞ-da Fillips əyrisinin axsaması

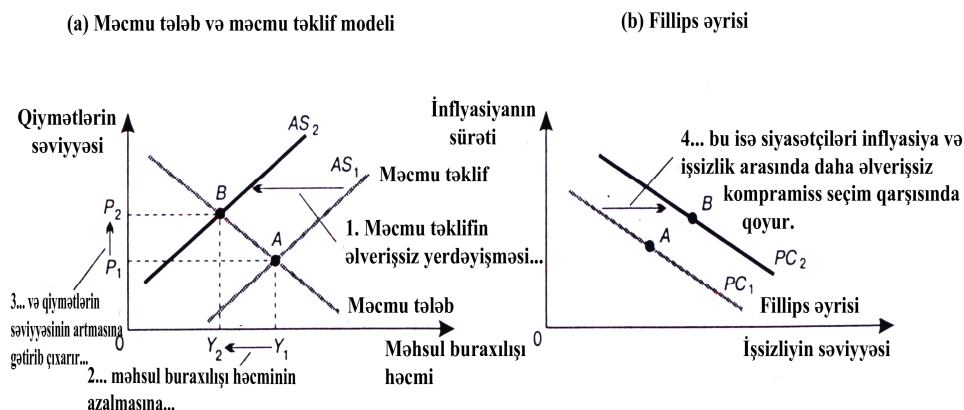
Fillips əyrisinin yerdəyişmələri: təklifdə şok dəyişikliklərin rolu

M.Fridmen və E.Felps güman edirdilər ki, inflyasiya gözləmələrinin dəyişiklikləri Fillips əyrisinin yerdəyişmələrinə səbəb olur və 1970-ci illərin əvvəllərinin təcrübəsi iqtisadçıların əksəriyyətini tədqiqatçıların haqlı olduğuna inandırdılar. Lakin bir neçə il sonra qısamüddətli Fillips əyrisinə təsir edən digər amil: məcmu təklifin qəfil dəyişməsi iqtisad elminin diqqətini özünə çəkdi.

Bu dəfə isə 2 amerikalı iqtisadiyyat professoru deyil, 1 qrup ərəb şeyxləri elmin əsaslarını sarsıtdı. 1974-cü ildə neft ixrac edən ölkələrin təşkilatı (OPEC) kartel yaradaraq, bazar üzərində hökmranlığı öz əlinə aldı. OPEC-ə üzv olan dövlətlər- Səudiyyə Ərəbistanı, Küveyt və İraq neft ixracını və satışını məhdudlaşdırdılar. Təklifin azaldılması ona gətirib çıxartdı ki, bir neçə il ərzində bu məhsulun qiyməti 2 qat artdı.

OPEC tərəfindən qiymətlərin yüksəldiləsi təklifdə **şok artıqlığına** misal ola bilər, bu özü də firmaların istehsal xərclərinə və onların məhsullarının qiymətlərinə birbaşa təsir göstərən amili əks etdirir və bu həm də məcmu təklif əyrisinin yerdəyişməsinə və eləcə də Fillips əyrisinin yerdəyişməsinə gətirib çıxarır. Beləliklə, neftin qiymətinin bahalaşması bir çox əmtəə və xidmətlərin istehsal xərclərinin artmasına gətirib çıxarır, qiymətlərin istənilən səviyyəsində əmtəə və xidmətlərin həcmi azalır. Şəkil 32.8-in (a) qrafikində bu azalma məcmu təklif əyrisinin sola AS_1 -dən AS_2 -yə yerdəyişməsi ilə təsvir edilmişdir. Qiymətlərin səviyyəsi P_1 -dən P_2 -yə

qədər artır, məhsul buraxılışı həcmi isə Y_1 -dən Y_2 -yə düşür. Belə iqtisadi situasiya staqflyasiya adını almışdır.



Şəkil 32.8. Məcmu təklifin şok dəyişiklikləri

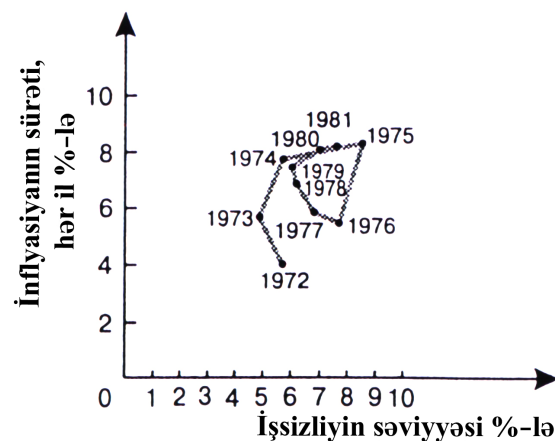
Məcmu təklifin yerdəyişməsi qısamüddətli Fillips əyrisinin analoci yerdəyişməsi ilə bağlıdır. İstehsalın həcmi azalması firmaları iş yerlərinin sayını ixtisar etməyə məcbur edir, işsizliyin səviyyəsi artır. Qiymətlərin səviyyəsinin yüksəlməsi inflyasiyanın sürətinin artımı deməkdir (əvvəlki illə müqayisədə qiymətlərin səviyyəsinin dəyişməsinin %-lə ifadəsi). Beləliklə, məcmu təklifin yerdəyişməsi işsizliyin səviyyəsinin və inflyasiyanın sürətinin artmasına gətirib çıxarır. Inflyasiya və işsizliyin qısamüddətli asılılığının əyrisi sağa PC_1 -dən PC_2 -yə yerini dəyişir.

Məcmu təklifin əlverişsiz yerdəyişməsi ilə üzləşən siyasətçilər çətin seçim qarşısında dururlar. Əgər onlar məcmu tələbi məhdudlaşdırsalar (inflyasiya ilə mübarizə) işsizlik daha çox artır. Məcmu tələbin genişləndirilməsi siyasəti (işsizliklə mübarizə) isə inflyasiyanın sürətinin artırılması deməkdir. Başqa sözlə, dövlət xadimlərinin üzləşdikləri inflyasiya və işsizlik arasındakı seçim məcmu təklifin yerdəyişməsinə qədərki seçimdən daha əlverişsizdir, çünki ya verilən işsizlik səviyyəsi üçün inflyasiyanın sürətinin artması ilə, ya qiymətlərin verilən artım göstəriciləri üçün işsizliyin yüksək səviyyəsi ilə, ya da daha yüksək işsizlik səviyyəsi və yüksək inflyasiya sürətinin hər hansı digər kombinasiyası ilə barışmaq lazım gəlir.

Fillips əyrisinin əlverişsiz yerdəyişməsinin müddətləri barədə sual xüsusilə vacibdir. Cavab inflyasiya gözləmələrinin dəyişməsindən asılıdır. Əgər iqtisadi subyektlər qiymətlərin artımını müvəqqəti hal hesab edirlərsə, inflyasiya gözləmələri dəyişmir və Fillips əyrisi çox güman ki, əvvəlki vəziyyətinə qayıdacaq. Lakin əgər iqtisadi agentlər şok dəyişikliklərə qiymətlərin yüksək artım sürəti erasının başlanğıcı kimi baxırlarsa,

inflyasiya gözləmələri artır və Fillips əyrisi yeni xoşagəlməz vəziyyətdə qalır.

1970-ci illər ərzində ABŞ iqtisadiyyatında inflyasiya gözləmələri daim artmışdır, bu da daha çox FES-nin təklifdəki şok dəyişikliklərə pul kütləsinin artım sürətinin yüksəldilməsi vasitəsilə uyğunlaşmağa çalışması cəhdi ilə bağlı idi. (Belə deyirlər ki, siyasətçilər o zaman təklifdəki şok dəyişikliklərə *uyğunlaşırlar ki*, onların fəaliyyəti məcmu tələbin genişləndirilməsinə yönəldilmiş tədbirlərdən ibarət olsun (Fəsil 30)). Bəldə siyasi qərarın nəticəsi ondan ibarət idi ki, təklifin şok dəyişikliyinə ardınca baş verən böhranın qarşısını almaq mümkün oldu, lakin ABŞ uzun illər boyu inflyasiya və işsizliyin məngənəsində qaldı. 1979-cu ildə problem daha da dərinləşdi. Bu zaman OPEC bazar üzrində hökmüranlığından istifadə edərək neftin qiymətini bir daha 2 dəfədən də artıq qaldırdı. Şəkil 32.9-da bu dövrdə ABŞ iqtisadiyyatında inflyasiyanın və işsizliyin səviyyəsinə dair müvafiq məlumatlar verilmişdir.



Şəkil 32.9. 1970-ci illərdə ABŞ-da təklifin şok dəyişiklikləri

Beləliklə, neftin qiymətinin artırılması ilə meydana çıxan təklifin 2 şok dəyişikliyinə sonrakı 1980-ci ildə ABŞ-da inflyasiyanın sürəti 9%-i keçdi, işsizliyin səviyyəsi isə təxminən 7% təşkil etdi: uyğun olaraq nəzərdən keçirilən müddətdə yoxsulluq indeksi ən yüksək səviyyəyə çatdı. İnflyasiya və işsizliyin belə kombinasiyası 1960-cı illərdə mümkün olan kompromiss göstəricilərdən çox uzaq idi. (1960-cı illərdə işsizliyin 7% səviyyəsinə inflyasiyanın sürətinin 1% artımı uyğun gəlirdi. Qiymətlərin 9% artması ağlasığmaz idi). ABŞ əhalisi həyata keçirilən makroiqtisadi siyasətin nəticələrindən çox narazı idi. Məhz daha çox iqtisadi siyasətin uğursuzluğu nəticəsində 1980-ci ilin noyabrında Cimmi Karterin yerinə

Ronald Reyqan gəldi. İslahatların aparılmasının vacibliyi aşkar hiss olunurdu və çox keçmədi ki, onlar həyata keçirildi.



«Siz hələ köhnə zamanları xatırlayarsız, bir vaxtlar iqtisadiyyat yalnız yüngül quruluşu tələb edirdi?»

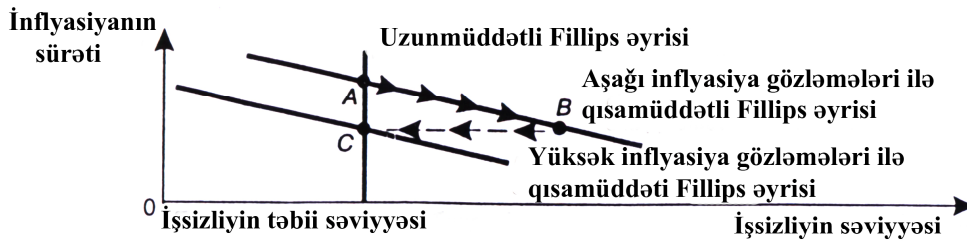
Antiinflasiya siyasətinin məsrəfləri

1979-cu ildə neftin qiymətinin 2 -ci qəfil qalxmasından və dünya iqtisadiyyatında təklifin müvafiq şok dəyişikliyinə sonra 2 ay əvvəl FES-in sədri vəzifəsinə təyin edilmiş Pol Volker cavab tədbirləri barədə qərar qəbul etdi. Milli pul sisteminin qoruyucusu kimi o, başa düşürdü ki, yalnız bir çıxış yolu var - *antiinflasiya siyasəti*. Pol Vorker FES-nin tabeliyində olan alətlərin (pul kütləsinin idarə olunması) inflyasiyanın sürətini azaltmağa imkan verəcəyinə şübhə etmirdi. Lakin qısamüddətli dövrdə antiinflasiya siyasətinin məsrəfləri nədir? Bu suala cavab vermək çox çətin idi.

İtkilərin əmsalı

İnflyasiyanın sürətinin azaldılmasına nail olmaq üçün FES sərt monetar siyasət həyata keçirməlidir (Şəkil 32.10-da bunun bəzi nəticələri göstərilmişdir). Pul kütləsinin artım sürətinin azaldılması məcmu tələbin məhdudlaşdırılmasına səbəb olur, bu isə öz növbəsində əmtəə və xidmətlərin istehsalının həcmi və işsizliyin səviyyəsinin azalmasına gətirib çıxarır. İlk vəziyyətdə iqtisadiyyat A nöqtəsində yerləşir, sonra isə aşağı inflyasiya və yüksək işsizliklə xarakterizə olunan qısamüddətli Fillips əyrisi boyunca B nöqtəsinə tərəf yerini dəyişir. Müəyyən müddətdən sonra iqtisadi agentlər qiymətlərin artım sürətinin azaldığını anladıqca, inflyasiya gözləmələri aşağı düşür, qısamüddətli Fillips əyrisi aşağıya tərəf yerini dəyişir

və iqtisadiyyat B nöqtəsindən C-yə keçir. Qiymətlərin artım sürəti azalır, işsizlik isə təbii səviyyəsinə qaydır.



Şəkil 32.10. Qısamüddətli və uzunmüddətli dövrlərdə antiinflasiya yönümlü pul-kredit siyasəti

Yönədirilmiş sərt monetar siyasətin mütləq nəticəsi işsizliyin səviyyəsinin artması və istehsalın həcmnin azalmasıdır. Şəkil 32.10-da antiinflasiya siyasətinin məsrəfləri iqtisadiyyatın B nöqtəsindən keçmək şərti ilə A nöqtəsindən C nöqtəsinə yerdəyişməsi ilə göstərilmişdir. Məsrəflərin ölçüləri Fillips əyrisinin bucaq əmsalı və yeni pul-kredit siyasətilə uyğun olaraq inflyasiya gözləmələrinin təsbit olunma sürətindən asılıdır.

İnflyasiyanın azaldılması xərclərinin qiymətləndirilməsi çox vaxt nəticələri itkilərin əmsalı adını almış statistik göstəricidə ümumiləşdirilən bir çox tədqiqatların mərkəzində dururdu. **İtkilərin əmsalı** - inflyasiyanın sürətinin 1%-ə azalması zamanı məhsul buraxılışı həcmnin (ÜDM-un real həcmi) orta illik azalması göstəricisinin faizlə ifadəsidir. İtkilərin əmsalının tipik göstəricisi 5-ə bərabərdir, yəni inflyasiyanın hər 1%-ə azaldılması orta illik məhsul buraxılışı həcmnin 5%-ə azalması hesabına başa gəlir.

Belə qiymətləndirmə Pol Volkeri narahat edə bilməzdi. Amerika iqtisadiyyatında inflyasiyanın göstəricisi ildə 10%-ə çatırdı. Qiymətlərin aşağı düşməsi (fərz edək ki, ildə 4%) 30% orta illik məhsul buraxılışının qurban verilməsi deməkdir. Fillips əyriləri və antiinflasiya siyasətinin məsrəflərinin tətbiqi əsasən qurban vermənin müxtəlif formalarına yol verilir. «İnflyasiya» lokomotivinin qəfil dayandırılması il ərzində məhsul buraxılışı həcmnin 30% ixtisar edilməsinə bərabər «əyləncə yolu» demək idi. Lakin əlbəttə ki, P. Volker kimi antiinflasiya «şahini» üçün belə nəticə yol verilməz idi. Çoxları qeyd edirdi ki, məsrəfləri bir neçə il «uzatmaq» yaxşı olardı. Misal üçün əgər inflyasiyanın sürətinin azaldılmasına 5 il ayrılarsa, bu dövr ərzində məhsul buraxılışı həcmi təxminən illik məhsul buraxılışı həcmnin trendindən yalnız 6% aşağı ola bilər. Lakin istənilən

halda itkilər əmsalının minimumlaşdırılması praktiki cəhətdən çox mürəkkəb məsələdir.

Səmərəli gözləmələr və antiinflasiya siyasətinin imkanları

Məhs Pol Volker məsrəflərin minimumlaşdırılması yollarını axtardığı zaman intellektual inqilab baş verdi, buna bir qrup ekonomiks professorları başçılıq edirdi (Robert Lukas, Tomas Sarcent və Robert Barro), onlar hamı tərəfindən qəbul olunmuş itkilər əmsalı məntiqinə qarşı çıxırdılar. Ekonomiksə və siyasətə yeni yanaşma səmərəli gözləmələr nəzəriyyəsi adını aldı. Bu nəzəriyyəyə görə iqtisadi subyektlər öz proqnozlarında dövlət tərəfindən həyata keçirilən siyasət də daxil olmaqla ixtiyarlarında olan bütün informasiyanı istifadə edirlər.

İnflyasiya və işsizlik arasındakı əks asılılığın öyrənilməsi üçün istifadə olunduqda səmərəli gözləmələr nəzəriyyəsi çox mühüm əhəmiyyət kəsb edirdi. M.Fridmen və E.Felpsin qeyd etdiyi kimi inflasiya gözləmələri uzunmüddətli dövrdə deyil, qısamüddətli dövrdə qiymətlərin artımı və işsizlik arasındakı əks asılılığın izah olunması üçün çox vacibdir. Qısamüddətli asılılığın nə qədər tez öz qüvvəsini itirməsi inflasiya gözləmələrinin dəyişmə sürətindən asılıdır. Səmərəli gözləmələr nəzəriyyəsinin tərəfdarları M.Fridmen və E.Felps təhlilə əsaslanaraq, iddia edirdilər ki, iqtisadi siyasət dəyişdikdə uyğun olaraq iqtisadi agentlərin inflasiya gözləmələri də dəyişir. Alimlərin dövlətin monetar siyasətinin inflasiya gözləmələrinə birbaşa təsirini nəzərə alaraq itkilərin əmsalını qiymətləndirmək cəhdi baş tutmadı. Səmərəli gözləmələr nəzəriyyəsinin tərəfdarları belə hesab edirdilər ki, deməli onlara iqtisadiyyatın etibarlı istiqamətləndiriciləri kimi baxmaq olmaz.

«Dörd böyük inflasiyanın sonu» məqaləsində (1981) Tomas Sarcent yeni nəzəriyyəni belə izah edir:

Alternativ «səmərəli gözləmələr nəzəriyyəsinin» tərəfdarları belə hesab edirlər ki, inflasiya-kifayət qədər ətalətli prosesdir. Onlar hesab edirlər ki, əgər firma və fəhlələr inflasiyanın yüksək sürətini gözləyirlərsə müqavilələri bağlayarkən onlar iqtisadi vəziyyətin perspektivləri barədə öz fikirlərinə əsaslanırlar. Lakin iqtisadiyyatın smübyektləri inflasiyanın yüksək sürətini ona görə gözləyirlər ki, hökumətin cari moneta və fiskal siyasətləri onların fikirlərini təsdiq edir... Burdan bəldə çıxır ki, qiymətlərin artım sürəti «ətalətli» yanaşmanın tərəfdarlarının hesab etdiyindən daha tez məhdudlaşdırıla bilər və sonuncuların məhsul buraxılışı terminlərində inflasiyanın dayandırılması üçün lazım olan vaxt və xərclər barədə fikirləri yanlışdır... Bu o demək deyil ki, hökumət inflasiyanın qarşısını heç bir problemsiz alacaq. Əksinə, onun cilovlanması böyük cəhd tələb edəcək və müvəqqəti məhdudlaşdırıcı maliyyə-büdcə və pul-kredit tədbirləri ilə bitməyəcək. O, siyasi rejimdə dəyişikliklər edilməsini təklif edir... Məhsul buraxılışı terminlərində bununla bağlı xərclərin kəmiyyəti və arzu olunan nəticələrin

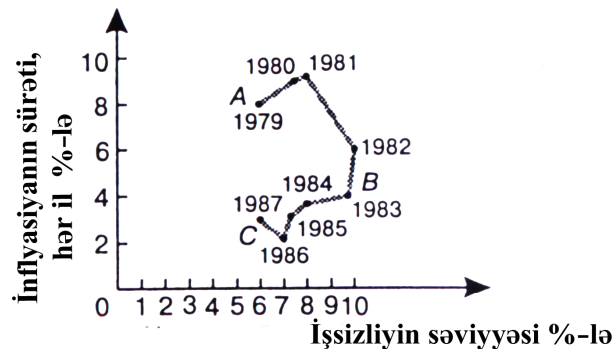
aldə olunması müddəti daha çox hökumətin inflyasiyanın aradan qaldırılmasına nə qədər sadıq və qərarlı olmasından asılıdır.

T.Sarcentə görə itkilərin əmsalı gözlənilmədiyindən əhəmiyyətli dərəcədə az ola bilər. Doğrudan da fəvqəladə vəziyyətdə o, sifirə bərabər ola bilər. Əgər hökumət aşağı inflyasiya sürətinə inandırıcı sadıqlıq göstərsə iqtisadi agentlər qiymətlərin artması gözləmələrini dərhal buna uyğun dəyişdirmək üçün kifayət qədər çevikdilər. Qısamüddətli Fillips əyrisi aşağıya tərəf yerini dəyişəcək və iqtisadiyyat aşağı inflyasiyaya tez və müvəqqəti işsizliyin yüksək səviyyəsi və aşağı məhsul buraxılışı həcmi formasında məsrəflər olmadan nail olacaq.

Pol Volkerə görə antiinflyasiya siyasəti

Beləliklə, Pol Vorker inflyasiyanın sürətinin azaldılması strategiyası barədə qərar qəbul etməli idi, iqtisadiyyat elmi isə 2 cəbhəyə ayrılmışdı. İqtisadçıların bir qrupu itkilərin əmsalını qiymətləndirməyi təklif etdi və belə bir nəticəyə gəldilər ki, qiymətlərin artım sürətinin məhdudlaşdırılması məhsul buraxılışı həcmi əhəmiyyətli dərəcədə aşağı düşməsi və işsizliyin artması ilə müşayiət olunur. Alimlərin digər qrupu səmərəli gözləmələr nəzəriyyəsini təklif etdi və belə bir nəticə çıxardılar ki, inflyasiyanın azaldılması daha ucuz başa gəlir. Bundan əlavə ümumiyyətlə xərcləri aradan qaldırmaq imkanı mövcuddur. Bəs kim haqlı çıxdı?

Şəkil 32.11-də 1979-1987-ci illər üzrə inflyasiyanın sürəti və işsizliyin səviyyəsi haqda məlumatlar göstərilmişdir, onlardan belə çıxır ki, P.Volker inflyasiyanın sürətinin 1981-1982-ci illərdə 10%-dən, 1983-1984-cü illərdə təxminən 4%-dək azaldılmasına müvəffəq olmuşdu. Inflyasiyanın sürətinin azaldılması sırf monetar siyasət hesabına baş verdi. Bu dövr ərzində fiskal siyasət büdcə kəsirinin və deməli məcmu tələbin artırılması kimi əks istiqamətdə fəaliyyət göstərirdi və bu da ümumiyyətlə inflyasiyanın sürətinin artmasına gətirib çıxarırdı.



Şəkil 32.11. P.Volkerə görə antiinflyasiya siyasəti

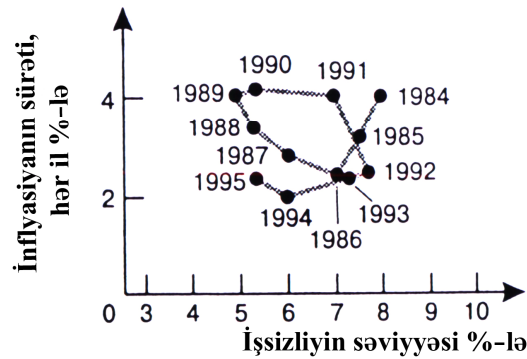
Lakin P.Volkerin antiinflasiya siyasəti işsizliyin səviyyəsinin əhəmiyyətli dərəcədə yüksəlməsinə əsaslanırdı. İşsizliyin səviyyəsi 1982-1983-cü illərdə təxminən 10% təşkil edirdi. Eyni zamanda ÜDM -la ölçülən əmtəə və xidmətlərin istehsalı faktiki səviyyədə əhəmiyyətli dərəcədə aşağı idi. (Fəsil 30, şəkil 30.1). P.Volkerin planı üzrə qiymətlərin artım sürətinin azaldılması ABŞ iqtisadiyyatında 1930-cu illərdəki Böyük depressiyadan da dərin tənəzzülə gətirib çıxardı.

Bu təcrübə səmərəli gözləmələr nəzəriyyəçilərinin üzərində durduqları məhsul buraxılışı həcmində məsrəflərlə müşayət olunmayan antiinflasiya siyasətinin həyata keçirilməsi mümkünlüyünün özünü inkar edirdimi? Həqiqətən də şəkil 32.11-dəki antiinflasiya modeli şəkil 32.10-dakı modeli çox xatırladır. Yüksək inflyasiyadan (hər iki şəkildə A nöqtəsi) aşağı inflyasiyaya (C nöqtəsi) keçmək üçün iqtisadiyyat yüksək işsizlik olan ağır bir dövr keçməlidir (B nöqtəsi).

Lakin biz səmərəli gözləmələr nəzəriyyəsinin tərəfdarlarının gəldikləri nəticələri təkzib etməyə tələsmirik. Bəli, qiymətlərin artım sürətinin azaldılması işsizliyin səviyyəsinin artması ilə əlaqədar məsrəflərlə müşayət olunurdu. Lakin onlar bir çox iqtisadçıların təxmin etdikləri kimi o qədər də böyük olmadılar. Faktiki məlumatlara əsaslanan itkilərin əmsalının əksək qiymətləndirilmələri nəzərə proqnozlardan aşağıdır. Ola bilsin ki, P.Volkerin tutduğu sərt antiinflasiya mövqeyi iqtisadi subyektlərin gözləmələrinə birbaşa təsir etmişdi. Səmərəli gözləmələr nəzəriyyəçiləri də məhz buna təkid edirdilər. Lakin əhalinin əksəriyyəti FES-nin sədrinin şüarlarına inanmamışdı və qısamüddətli Fillips əyrisi ola biləcəyindən daha da yavaş aşağı enirdi. Bu nəzəriyyəni kommersion proqnozlaşdırma firmalarının proqnozları da təsdiq edir, bu proqnozlara görə 1980-ci illərdə inflyasiya olduğundan da yavaş sürətlə aşağı enməli idi. Beləliklə, P.Volkerin antiinflasiya siyasəti səmərəli gözləmələr nəzəriyyəsinə heç də inkar etmir. Lakin FES-nin təcrübəsi göstərir ki, siyasətçilər iqtisadi subyektlərin onların bəyan etdikləri şüarlara dərhal inanacaqlarına bel bağlamamalıdırlar.

A.Qrinspenin erası

1970-ci illərdə OPEC-nin fəaliyyəti ilə təhrik olunmuş inflyasiyadan və 1980-ci illərdə P.Volkerin antiinflasiya siyasətindən sonra ABŞ iqtisadiyyatında inflyasiya və işsizliyin nisbətən aşağı dəyişmələri baş verirdi. (şəkil 32.12) Bu dövr 1987-ci ildə FES-nin sədri vəzifəsində P.Volkeri əvəz edən A.Qrinspenin adı ilə əlaqədar «Qrinspen erası» adını almışdı. Bu era təklifin əlverişli çox dəyişikləri ilə başladı, bu zaman 1986-cı ildə OPEC üzvləri olan ölkələr arasında fikir ayrılıqları ilə əlaqədar olaraq, neftin qiyməti demək olar ki, 2 dəfə düşdü, bu da inflyasiyanın sürətini və işsizliyin səviyyəsinin azalmasına gətirib çıxardılar.



Şəkil 32.12. A.Qrinspenin erası

FES 1960-cı illərdə etdiyi səhvləri təkrarlamamağa cəhd göstərərək, kifayət qədər ehtiyatlı siyasət yeridirdi. 1960-cı illərdə məcmu tələbin ifrat genişləndirməsi işsizliyin səviyyəsinin təbii səviyyədən yerdəyişməsinə və inflyasiyanın sürətlənməsinə gətirib çıxardı. İşsizlik bir çox iqtisadçıların ABŞ iqtisadiyyatı üçün təbii hesab etdikləri 6%-ə yaxın səviyyədə qalırdı. 1989-1990-cı illərdə işsizliyin səviyyəsi aşağı düşdükdə və inflyasiya artıqda FES məcmu tələbin daraldılması üçün tədbirlər gördü, bu da 1991-ci ildə kiçik iqtisadi tənəzzülə gətirib çıxardı. Sonra işsizlik təbii səviyyədən çox artdı, inflyasiyanın sürəti isə yenidən aşağı düşdü.

XX əsrin son illəri ABŞ üçün iqtisadi çiçəklənmə dövrü oldu. Inflyasiya tədricən azalırdı və 1990-cı illərin sonuna praktiki olaraq yoxa çıxdı. Məşğulluq əksinə, artdı, bu da bir çox müşahidəçiləri işsizliyin təbii səviyyəsinin həqiqətən də aşağı düşdüyünə inanmağa məcbur etdi. Öldə olunan müsbət nəticələri müəyan dərəcədə Alan Qrinspen və onun FES üzrə həmkarlarının xidməti kimi qiymətləndirmək olar, ona görə ki, aşağı inflyasiya sırf onların ehtiyatlı monetar siyasəti hesabına təmin olunmuşdu.

Gələcək bizə nə gətirəcək? Məlum olduğu kimi makroiqtisadçılar bacarıqsız öncədən görünlər kimi şöhrət tapmışlar, lakin keçmişin ayrı-ayrı dərcləri aşkar bəllidir. Dərs 1. FES pul təklifinə və deməli məcmu tələbə nəzarət etdiyi müddət ərzində inflyasiyanın vüsət alması üçün hər hansı əsas yoxdur. Dərs 2. İqtisadiyyatın əlverişsiz şok təklif dəyişikliklərinə məruz qalacağı ehtimalı həmişə mövcuddur. Hadisələrin belə inkişafı zamanı siyasətçilər üçün təəssüf hissi keçirmək qalır, onlar əvvəlki dövrlə müqayisədə daha arzuolunmaz inflyasiya və işsizlik arasında seçim qarşısında qalırlar.

Nəticə

Bu fəsildə inflyasiya və işsizliyə iqtisadi baxışların təkamülünü nəzərdən keçirdik və XX əsrin görkəmli iqtisadçıların ideyalarını müzakirə etdik: A.Fillips, P.Samuelson və R.Solou tərəfindən işlənib tətbiq edilmiş Fillips əyrisindən, M.Fridmen və E.Felpsin təbii səviyyə fərziyyələrindən R.Lukas, T.Sarcent və R.Barromu səmərəli gözləmələr nəzəriyyəsinə qədər. Adı çəkilənlərdən 4-ü artıq iqtisad elminə verdikləri töhfələrə görə Nobel mükafatına layiq görülmüşdür, digərlərini isə çox güman ki, Stokholmda keçirilən təltif etmə mərasimində iştirak etmək gözləyir.

Son 40 il ərzində inflyasiya və işsizlik arasında seçim problemi ağıllardan çox qarışıqlıq yaratmışdır, lakin bu gün baxışların birləşməsi önə çıxır. Inflyasiya və işsizlik arasındakı əlaqə barədə M.Fridmen 1968-ci ildə belə demişdir:

İnflyasiya deyil, gözlənilməyən inflyasiyaya əsaslanan işsizlik və qiymətlərin artımı arasında yalnız müvəqqəti əks asılılıq mövcuddur. Onların arasında daimi asılılıq haqda geniş yayılmış fikirlər «yüksək» və «artan» ilə qarışdırmanın mürəkkəb növüdür, bunu biz hamımız daha sadə formalarda tanıyıırıq. İnflyasiyanın inkişafının artan sürəti işsizliyin azalmasına gətirib çıxra bilər, yüksək isə yox.

Lakin bu «müvəqqəti» nə qədər davam edə bilər?... Lakin mən müəyyən tarixi təcrübənin təhlilinə əsaslanan öz şəxsi mülahizələrimi deyə bilərəm ki, inflyasiyanın yüksək və gözlənilməz sürətinin ilkin nəticələri təxminən 2 ildən 5 ilədək davam edir...

Və bu gün 30 il sonra bu mühakimə makroiqtisadiyat üzrə mütəxəssislərin işsizlik və qiymətlərin artımının qarşılıqlı əlaqəsinə baxışlarının əsasında durur.

XII HİSSƏ
SON MÜLAHİZƏLƏR

Fəsil 33

**MAKROİQTİSADI SİYASƏTİN BEŞ
PROBLEMİ**

İstənilən amerika qəzetini açsanız orada mütləq hökumətin iqtisadi siyasətini dəyişdirməyə çağıran dövlət xadiminin, iqtisadçının, yaxud da jurnalistin bir məqaləsinə rast gəlirsiniz. Özü də ki, elə həmin qəzetdə hakimiyyətin bütün qollarına bir-birini istisna edən müraciətlərə rast gəlmək olur. Prezidentdən büdcə profisitini ya dövlətin borcunun azaldılmasına, ya da dövlət xərclərinin artırılmasına sərf etməyi tələb edirlər. FRS-dən iqtisadiyyatın yüksəlişini stimullaşdırmaq üçün faiz stavkalarını ya endirməyi, ya da qiymətlərin artmasına yol verməmək üçün onları qaldırmağı tələb edirlər. Konqresdən iqtisadi yüksəlişin sürətləndirilməsinə yönəldilmiş vergi islahatlarının həyata keçirilməsini, yaxud da gəlirlərin daha ədalətli paylaşdırılmasını tələb edirlər. İqtisadi məsələlər həm ABŞ, həm də dünyanın başqa ölkələrində siyasi debatlarda mərkəz yeri tutur.

Bundan əvvəlki fəsillərdə biz bütövlükdə iqtisadiyyatın iqtisadi təhlil alətlərini və ona siyasi təsir metodlarını nəzərdən keçiririk. Son fəsildə biz makroiqtisadi siyasətin müxtəlif variantlarının «leyhinə» və «əleyhinə» olan mülahizələri təhlil edəcəkdir. Bizim müzakirənin əsası iqtisadi kursun öyrənilməsində əldə etdiyimiz biliklərdir. Onlara arxalanaraq siz hansı tərəfə öz səsinizi verdiyinizə, sərbəst qərar verərsiniz, yaxud heç olmazsa, siyasi iqtisadi seçimin mürəkkəbliyini qiymətləndirərsiz.

Dövlətin iqtisadi rolu

Əvvəlki fəsillərdə biz öyrəndik ki, məcmu tələbin və məcmu təklifin dəyişmələri istehsalın həcmində və məşğuliyyətin səviyyəsində qısamüddətli dəyişmələrə gətirib çıxara bilər. Bundan başqa, biz gördük ki, monitar və maliyyə-büdcə siyasətinin alətləri məcburi məcmu tələbə və münasib olaraq iqtisadi fluktuasiyaları təsir göstərməyə imkan verir. Lakin hətta siyasətlərin qısamüddətli iqtisadi dəyişmələrə təsir göstərməyə imkan varsa, bu onların iqtisadiyyata «müdaxilə» etməli olduqlarını deməkdir-mi? İşgüzar fəallığın tsiklinin (dövrünün) sadələşdirilməsi üçün siyasi alətlərin istifadəsi nə dərəcədə məqsədəuyğundur.

İqtisadiyyatın stabilləşdirilməsinin «leyhinə» olan mülahizələr

İqtisadiyyatın təbii inkişafı fluktuasiyalarla müşayiət olunur. Əgər ev təsərrüfatları və formalar iqtisadi perspektivləri qiymətləndirilərsə, xərcləri azaldırlar, bu da əmtəə və xidmətlərə məcmu tələbin azaldılması, öz növbəsində əmtəə və xidmətlərin istehsal həcmlərinin azalmasını doğurur. Firmalar fəhlələri işdən azad edir və təbii ki, işsizliyin səviyyəsi qalxır, real ÜDM (DN) və gəlirin digər göstəriciləri aşağı düşür. İşsizliyin səviyyəsinin qalxması və gəlirlərin azalması əhali tərəfindən iqtisadiyyatın perspektivlərinin qiymətləndirilməsində təkan olmuş pessimizmin (bədbinliyin) artmasına gətirib çıxarır.

Repressiya iqtisadi resurslarının faydasız israfı deməkdir. İşsizlər sabit iş yeri ilə təmin olunmalarını şirkətlərin sahibkarları əmtəə və xidmət istehsal etmələrini üstün tutardılar. Makroiqtisadi nəzəriyyə siyasətçilərə iqtisadi fluktuasiyaların nəticələrini yumşaltmaq imkanlarını verir. İqtisadiyyatı xoşagəlməz dəyişikliklər «küləyinə qarşı» istiqamətləndirərək pul-kredit və maliyyə-büdcə siyasəti məcmu tələbi və deməli, həcmi və məşğuli səviyyəsini stabilləşdirmə imkanı verir. Əgər məcmu tələbin səviyyəsi iqtisadiyyatda tam məşğulluğa «çıxmağa» imkan verirsə, siyasətçilər hökumətin xərclərini çıxarmalı, vergiləri azaltmalı və pul təklifini çoxaltmalıdırlar. Mütləq tələb ifratdırsa, bu da informasiyanın templərinin yüksəlməsi riskini artırarsa, siyasətçilər hökumətin xərclərini, vergiləri artırmalı və pul təklifini azaltmalıdır. Sabit iqtisadi yüksəlməyə yönəldilmiş monetar və fiskal siyasətinin makroiqtisadi alətləri cəmiyyətin hər üzvünə xeyir gətirir.

İqtisadiyyata dövlət təsirinin «leyhinə» arqumentləri

Pul-kredit və maliyyə-büdcə siyasətinin alətləri iqtisadi inkişafı nəzəri cəhətdən stabilləşdirməyə imkan verir, lakin olan imkanların praktiki həyata keçirilməsi ciddi çətinliklərin dəf edilməsi ilə əlaqədardır. Problemlərdən biri odur ki, monetar və fiskal siyasət iqtisadiyyata təsirini xeyli gecikmə ilə edir. Faiz stavkalarının dəyişilməsi xərclərin, xüsusən də investisiyaların səviyyəsinə təsir edir. Lakin bir çox ev təsərrüfatları və firmalar xərclərinin planını qabaqcadan çəkirlər. Faiz stavkalarının dəyişməsinin əmtəə və xidmətlərə olan məcmu tələb təsir etməsi üçün vaxt lazımdır. Bir çox tədqiqatların nəticələri onu göstərir ki, məcmu tələb monetar siyasətin dəyişilməsinə ən azı altı aydan sonra təsirini göstərir.

Maliyyə-büdcə siyasətinin mütəmadi gerçəkməsi hökumət xərclərinə və vergilərə dəyişikliklərin edilməsi prosesinin uzunmüddətli olması ilə əlaqədardır. Münasibət amerika qanunları konqresin komitələri, konqres, Senatdan keçir və prezidentin imzasına verilir. Təklif vermək fiskal siyasətdə dəyişiklikləri qəbul edib həyata keçirmək üçün illər tələb olunur.

Böyük vaxt məsələlərinin olması onu nəzərdə tutur ki, iqtisadiyyatın stabilləşməsi məqsədini güdən siyasətçilər real iqtisadi şəraitdə yox, iqtisadiyyatın vəziyyətinin proqnozlarına istinad edirlər. Təəssüf ki, bir tərəfdən makroiqtisadiyyatın «kobud» elm olması, digər tərəfdən iqtisadiyyatın fluktasiyalarını doğuran şok dəyişikliklərin gözlənilməzliyindən proqnozlaşma dəqiq olmur. Beləliklə, monetar, yaxud maliyyə-büdcə siyasətinin dəyişiklikləri haqqında qərar qəbul edərkən siyasətçilər gələcək iqtisadi şərait haqqında fərziyələrə arxalanmalıdırlar.

Lakin iqtisadi siyasətə cavabdeh dövlət xadimləri tez-tez tam əksinə aparırlar. Siyasi aksiyanın başladığı andan, götürülən ölçülərin təsir etməsi başlayanacan iqtisadi situasiya bir neçə dəfə dəyişə bilər. Dövlət tənzimlənməsi bəzən nəinki iqtisadiyyatın bu və ya digər tərəfə ləngər vurulmasını azaldır, hətta əksinə «qayğı daha da yırğalayır». Bəzi iqtisadçılar iddia edirlər ki, bir çox iqtisadi fluktasiyalar 30-cu illərin Böyük depressiyası daxil olmaqla, dövlətin destabilləşdirmə təsirinin nəticəsi olmuşdur.

Yaxşı həkimin qaydalarından birində deyilir, «xəstəyə ziyan vurma» çünki insanın orqanizmi bərpa edilməsinin təbii ehtiyatlarına malikdir. Əgər diaqnoz təyin olunmursa, həkim xəstəni rahat buraxsa daha yaxşı olar, çünki xəstəlik haqqında etibarlı informasiyanın olmaması şəraitində onun müdaxiləsi xoşagəlməz nəticələr verə bilər.

Eyni şeyləri «xəstə» iqtisadiyyatın sağaldılması haqqında da demək olar. İqtisadi fluktasiyanın aradan qaldırılması şübhəsiz ki, yaxşı şeydir, lakin mövcud makroiqtisadi biliklərin məhdudiyyətləri və dünyada baş verilən hadisələrin gözlənilməz olmağı qoyulmuş məqsədə çatmağı qeyri-realdır. Siyasətçilər pul-kredit və maliyyə büdcə siyasətinin kobud «rıçaqlarından» çox ehtiyatla istifadə etməlidirlər və onu başa düşməlidirlər ki, onların müdaxiləsi daha böyük fəlakətlərə gətirib çıxara bilər.

Normativ və diskresiyalı pul-kredit siyasəti

Amerikanın iqtisadiyyatında monetar siyasətin həyata keçirilməsinə cavabdehlik FRS açıq bazarında əməliyyatlar üzrə komitənin üzərinə qoyub. Bu komitənin iclasları təxminən altı həftədən bir keçirilir (fəsil 27). Situasiyanın cari qiymətləndirilməsinə və ona inkişafı proqnozlarına əsaslanaraq, komitə qısa müddətli dövrdə faiz stavkalarının səviyyəsi haqqında qərar qəbul edir və buna münasib olaraq FES pulun təklifini dəyişir.

Pul siyasətinin aparılması məsələlərində açıq bazarda əməliyyatlar üzrə Komitənin hərəkətləri (FKOOP) xüsusi ehtiyatlılığı ilə seçilir, çünki FPS haqqındakı federal qanunlar onun məqsədlərini xeyli dumanlı müəyyən edir, onlara çatmaq üsullarına isə, «düzgün hərəkət etməli» bəyanı istisna olmaqla ümumiyyətlə baxılmır.

Bəzi iqtisadçılar belə vəziyyətə tənqidi yanaşırlar. İqtisadi siyasətin ikinci sualı anladır ki, FES-nin monitar siyasəti qoyulmuş qaydalara münasib həyata keçirilməlidir, yaxud da hakimiyyət hərəkətlərdə sərbəstlik verməlidir.

Normativ pul-kredit siyasəti «leyhinə» mülahizələr

Diskresiyalı, «azad» monetar siyasətin iki problemi ola bilər. Birincisi ola bilər ki, sərbəst buraxılış pul-kredit siyasəti həyatı vacib sferada qeyri-kompetent hərəkətlər və sui-istifadələrin riskini artırsın. Məsələn, vətəndaş asayişinin qorunması siyasəti onun həyata keçirilməsinin sərt qaydaları üzərində qurulur ki, bu da hakimiyyətdən sui-istifadədən ola biləcək ziyanın minimallaşdırır. Lakin o zaman ki, cəmiyyət mərkəzi başqa (MB) iqtisadi asayiş qorumaq səlahiyyəti verir, o, ona konkret tapşırıq verir və deməli, onun rəhbərliyinə praktiki olaraq hüququ olmayan fəaliyyət azadlığı verilmiş olur.

Hakimiyyətdən sui-istifadəyə misal kimi MB pul siyasətinin seçkilərin nəticələrinə təsir göstərmək məqsədilə istifadəsini göstərmək olar. Fərz edək ki, prezident seçkilərinin nəticələri əsasən seçkiqabağı kompaniya vaxtı iqtisadi şəraitlə müəyyən edilir. İqtidarda olan prezidentə simpatiya bəsləyən MB rəhbərliyinin bu periodda istehsalı və işlə təmin olunmasını stimullaşdıraraq ekspansionist monetar siyasətini həyata keçirmək imkanı var, çünki gözəl başa düşürlər ki, qiymətlərin qalxması yalnız kompaniyanın başa çatmasından sonra özünü «necə lazımdır» göstərəcək. Beləliklə, MB nümayəndələri özlərini siyasətçilərin müttəfiqləri saydıqları dərəcədə onların hərəkət azadlığı seçkilər zamanı iqtisadi fluktuasiyalarda əks edilir. İqtisadçılar belə dəyişmələr periodunu işgüzar fəallığın siyasi tsikli adlandırırlar.

Pul-kredit siyasətinin ikinci, daha mürəkkəb problemi informasiya səviyyəsinin tənzimlənməsi ilə əlaqədardır. MB nümayəndələrinə məlumdur ki, uzunmüddətli periodda inflyasiya ilə işsizlik arasında seçim yoxdur, lakin onlar qiymətlərin artırılmasına nail olmaq niyyətlərini bəyan edirlər. Lakin, qiymətlərin stabilliyi praktiki olaraq nail olunmaz bir şeydir. Nə üçün? Ola bilsin, ona görə ki, iqtisadi subyektlərdə gözlənilən inflyasiya səviyyəsi haqqında müəyyən təsəvvür formalaşan kimi, siyasətçilər qiymətlərin qalxması ilə qısamüddət dövründə işsizlik arasında seçim qarşısında qalırlar. Daha yüksək məşğulluq səviyyəsinə çatmaq üçün qiymətlərin stabilliyi haqqında bəyanlardan imtina etmək çox cəlbədidir. Bu söz ilə (atılacaq addımlar haqqında siyasətçilərin bəyanları) iş arasında (real hərəkət) bu ziddiyyət zamanı ardıcıl olmayan siyasət adlanır. Siyasətçilərin özlərini tez-tez qeyri-ardıcıl apardıqlarından, iqtisadi subyektlər MB nümayəndələrinin inflyasiyanın səviyyəsini endirmək niyyətləri

haqqında bəyanlarına skeptik münasibət bəsləyirlər. Deməli, qiymətlərin qalxmasının gözlənməsi həmişə siyasətçilərin dediyi səviyyədən çox olur. Yüksək informasiya gözlənmələri öz növbəsində qısamüddətli periodda Filiks əyrisini yuxarı çəkir və qiymətlərin qalxması ilə işsizliyin arasında siyasi seçim qısamüddətli perioda daha az əlverişli olur.

Bu problemləri aradan götürmək üçün diskresiya siyasətinin doğurduğu üsullardan biri MB siyasətini tənzimləyən sərt qaydaların qəbul edilməsidir. Fərz edək ki, ABŞ konqresi FES-ni pul təklifinin ildə düz 3%-ə qədər artırmağa məcbur edən qanun qəbul edib (nə üçün 3%?). Çünki, real ÜDM orta artım tempi məhz ildə 3%-dir, buna uyğun pula olan tələb də artır. Pul küləsinin 3% artması qiymətlərin uzun müddətli periodda lazımi sabitliyini təmin edir. Belə qanun cəmiyyəti Federal Ehtiyat Sisteminin hakimiyyətdən sui-istifadə və qeyri-peşəkar hərəkətlərindən qorumaq zamanı verərdi və siyasi işgüzar fəallıq tsiklinin olmamasının özünü yox edərdi. Bundan əlavə, bu qanun iqtisadi siyasətin ardıcılığının və davamını təmin edirdi. İqtisadi subyektlərin informasiyaya qarşı siyasət haqqında FES-nin bəyanlarına etibarı çoxalardı, çünki pul hakimiyyəti təklifini məhdudlaşdırmağa borclu olardılar. İnflyasiya gözləmələrinin aşağı səviyyəsi Filipsin qısamüddətli əyrisinin aşağı sürüşməsinə gətirib çıxarırdı və qısamüddətli dövrdə qiymətlərin artması ilə işsizlik arasında seçim daha əlverişli olardı.

Monitar siyasətin digər qaydalarının qəbul edilməsi də mümkündür. Məsələn, daha fəal qayda tələb edə bilər ki, FES işsizliyin təbii səviyyəsini aşan hər faizinə cavab olaraq pul təklifini 1% qaldırsın. Beləliklə, MB tərəfindən bəzi qaydaları yerinə yetirmək üzrə öhdəçiliklərin qəbul edilməsi cəmiyyətin pul siyasətini apararkən kompetensiyasızlıq, hakimiyyətdən sui-istifadə və qeyri-ardıcılıqdan qoruyardır.

Normativ monitar siyasətin «əleyhinə» argumentlər

Diskresiya pul-kredit siyasətindəki çatışmamazlıqlara baxmayaraq onun ən vacib üstünlüyü qıbkostğ Dövrü olaraq FES gözlənilməz hadisələrlə üzləşir. Böyük depresiya vaxtı-bir çox bankların müflisləşməsi ilə, 1970-ci illərdə-bütün dünyada neftlə olan qiymətlərin kəskin artması ilə, 1987-ci ilin oktyabrında-qiymətli kağızların dəyərinin gözlənilməz olaraq 22% düşməsi ilə Mərkəzi Bank yaranan problemlərə adekvatlıqla cavab verməlidir. Onun davranış normalarının yaradıcıları gələcəkdə ola biləcək bütün fəlakətləri duymaq, özü də ki, pul hakimiyyətlərinin münasib reaksiyasını qabaqcadan təklif etmək imkanına malik deyillər. Yeganə qərar-məsul vəzifələrə yüksək dərəcədə peşəkar mütəxəssisləri təyin etmək və onlara tam sərbəstlik verməlidir. Bundan əlavə, azadlıq problemin çoxusu hipotetik xarakter daşıyır. Siyasi işgüzarlıq fəallığı dövrünün praktiki əhəmiyyəti çox da inkaredilməz deyil. Bəzi hallarda pul hakimiyyətinin

hərəkətləri hökumətin vəziyyətini yalnız ağırlaşdırır. Məsələn, ABŞ-nın prezidenti C.Karter 1979-cu ildə Federal Ehtiyat Sisteminə rəhbər P.Volkeri təyin etdi. O da, öz növbəsində həmin ilin oktyabrında inflyasiyaya qarşı siyasətin aparılmasına başladı ki, bu da istehsalın düşməsi və hakimiyyətdə olan prezidentin populyarlığının azalması ilə nəticələndi. FES monetar siyasəti C.Karterin seçkilərdəki məğlubiyyətinə və 1980-ci ilin noyabrında R.Reqanın hakimiyyətə gəlişinə səbəb oldu.

Belə fikir də mövcuddur ki, pul hakimiyyətinin qeyri-ardıcıl siyasətinin əhəmiyyəti də həmçinin, şişirdilib. Düzdür, iqtisadi subyektlərin çoxusu MB bəyanlarının şübhə ilə qəbul edirlər, lakin pul hakimiyyətinin sözü işlə uyğun gələrsə, əhalinin etimadı bərpa oluna bilər. 1990-cı illərdə ABŞ FES qiymətlərin qalxması ilə işsizlik arasında qısamüddətli seçimin üstünlüyündən istifadə etmək kimi cazibəli addımdan istifadə etməyərək, inflyasiyanın aşağı göstəricilərinə heç bir norma qoymadan nail oldu.

Azadlığın hər hansı normalarla məhdudlaşdırmaq üçün hər bir cəhd onların müəyyən edilməsi məsələsinin çətin həllini nəzərdə tutur. Alternativ qaydaların xərcləri və üstünlükləri probleminə bir çox tədqiqatın həsr edilməsinə baxmayaraq, iqtisadçılar hələ ki, monetar siyasət normalarının tətbiq edilməsi məqsəduyğunluğu haqqında fikir nümayiş etdirirlər və cəmiyyət MB hərəkətlərində tam sərbəstlik verməyə məcburdur.

Mərkəzi bankın antiinflyasiya siyasəti

İqtisadiyyatın on prinsiplərindən biri deyir: qiymətlər o zaman qalxır ki, hökumət həddindən çox pul çap eləyir (fəsil 1,28). Başqa prinsip deyir ki, qısamüddətli perspektivdə cəmiyyət inflyasiya ilə işsizlik arasında seçməlidir (fəsil 1,33). MB antiinflyasiya siyasətinin məqsədləri nə olmalıdır?

Mərkəzi bankın deflyasiya siyasətinin «leyhinə» faktlar

Məlum olduğu kimi qiymətlərin daim artması, iqtisadi subyektlərin real xərclərinin çoxalması ilə müşayiət olunur (fəsil 28).

- «köhnə başmağ» məsrəfləri ilə, yəni pul ehtiyatlarının azalması fonunda resurslarının sərfiyyatı
- qiymətlərin tez-tez dəyişməsi ilə bağlı «menyu» sərfiyyatları ilə
- nisbi qiymətlərin sabit dəyişməsi ilə
- vergilərin indeksləşdirilməsinin olmamasından vergi öhdəçiliklərinin dəyişmələri ilə əlaqədar qatma-qarışıqlıq və narahatçılıqlarla
- maddi sərvətlərin sərbəst yenidən bölüşdürülməsi. Bəzi iqtisadçılar bəyan edirlər ki, bu məsrəflər çox da böyük deyil, heç olmasa 3% səviyyəsində olan ortabab inflyasiya üçün (ABŞ-da 1990-cı illərin birinci yarısında olduğu kimi).

Onların oponentləri göstərir ki, məsrəflər hətta qiymətlərinin artım tempinin nisbətən, çox da yüksək olmadığı halda da xeyli çox ola bilər. Bundan əlavə, şübhəsiz ki, cəmiyyət inflyasiyanı qəbul etmir. İctimai rəy sorğusu şəhadət edir ki, qiymətlərin artma tempi yüksəldikcə inflyasiya məsələsi əsas milli problemlərdən birinə çevrilir.

Heç dərəcəsində inflyasiyanın üstünlükləri ilə ona çatmaq üçün məsrəfləri tutuşdurmaq vacibdir. Qiymətlərin artma templərinin azalması iqtisadiyyatın yüksək işsizlik və istehsalın aşağı səviyyəli dövründən keçməyini nəzərdə tutur. (qısamüddətli dövrdə Filipsin əyrinə uyğun olaraq). Lakin resessiya müvəqqəti xarakter daşıyır. İqtisadi subyektlər siyasətçilərin qiymətlərin qalxma tempinin sıfıra enməsinə can atdıqlarına inandıqları ondan, inflyasiya gözləmələri azalır, bu da qısamüddətli dövrdə qiymətlərin qalxması ilə işsizlik arasında daha əlverişli seçimə gətirib çıxarır. Inflyasiya gözləmələri dürüstləşdirildiyindən, uzunmüddətli dövrdə qiymətlərin qalxması ilə işsizlik arasında seçim olmur.

Deməli, antiinflyasiya siyasəti müvəqqəti məsafələrə və daimi üstünlükləri ilə xarakterizə olunur. Yəni, tənəzzül başa çatdıqda, heç dərəcəsindəki inflyasiyadan olan fayda gələcəkdə də olur və uzaqgörən siyasətçilər daimi üstünlük əldə etmək üçün müvəqqəti məsafələrə hazırlıqla gedirlər. Belə hərəkətə nümunə olaraq P.Volkerin siyasətini hesab etmək qəbul olunub. Onun cəhdləri ABŞ inflyasiyasının templərinin 1980-ci ildə 10%-dən 1983-cü ildə 4%-ə qədər enməsinə gətirib çıxarırdı. Baxmayaraq ki, 1982-ci ildə işsizlik Böyük depressiya vaxtından bəri işsizlik özünün ən yüksək səviyyəsinə çatmışdı, amerika iqtisadiyyatı nəticədə aşağı inflyasiyanı saxlamaq çətinliyi dəf edərək böhrandan çıxır. Bu gün Pol Polker MB ən görkəmli başçılarından biri sayılır.

Bundan başqa, inflyasiyanın azaldılması məsrəfləri bəzi iqtisadçıların dediyi kimi, həmişə o qədər də çox olmur. Əgər MB qiymətlərin qalxmasının sıfır templərinə cəhdi haqda bəyan edərsə və onun bəyanı iqtisadi subyektlərdə müsbət reaksiya doğurursa, inflyasiya gözləntiləri azala bilər, bu da qiymətlərin böyüməsi ilə işsizlik arasında qısamüddətli dövrdə seçimin yaxınlaşmasına gətirib çıxaracaq. Münasib olaraq iqtisadiyyat inflyasiyanın aşağı səviyyəsinə az məsafələrlə çatacaq. Bu strategiyanın uğurunun həlledici faktoru-mötəbərlikdir: iqtisadi agentlər MB niyyətlərinə etibarla yanaşmalıdırlar. Pul hakimiyyətlərinə qanunvericilik orqanları onun deflyasiya siyasətini qanunla bərkidib böyük dəstək vermiş olardılar. Bu cür qanun sıfır inflyasiyasına daha az məsafələrlə və onun bütün qazanclarını saxlamaqla çıxmağa kömək göstərə bilərdi.

Sıfır inflyasiyasının üstünlüklərindən biri də ondadır ki, sıfır-istənilən başqa kəmiyyətlərlə müqayisədə ən üstün siyasi məqsəddir. Fərz edək ki, FES inflyasiyanın səviyyəsini 3%-də saxlamaq niyyətində olduğunu bəyan edir (1990-cı ilin birinci yarısında ABŞ qiymətlərin artım tempi səviyyəsinə qədər).

yəsində). Həqiqətənmi FES 3% can atacaq? Əgər gözlənilməz hadisələr inflyasiyanın 4, yaxud 5% qaldıracaqsas, onda nə üçün MB məqsəd səviyyəsini sadəcə qaldırmasın? Axı 3 rəqəmində heç bir qeyri-adilik yoxdur. Əksinə sıfır-FES-ə qiymətlərin sabitliyi və inflyasiya məsrəflərinin tamamilə aradan götürüldüyünə çatdığı haqda bəyan verməyə imkan verən yeganə rəqəmdir.

Sıfır inflyasiyasına can atmağın «əleyhinə» olan fikirlər

Digər tərəfdən sıfır informasiyanın qiymətlərin bir az qalxması ilə müqayisədə üstünlüyü nisbətən çox deyil, eyni zamanda sıfır qiymət artımına nail olmaq üçün məsafələr xeyli çoxdur. İtkilər əmsalının qiymətləndirilməsi nəzərdə tutur ki, inflyasiya səviyyəsinin 1% enməsi illik istehsal həcmnin 5% enməsi deməkdir. Inflyasiyanı məsələn 4%-dən sıfıra endirmək üçün ümumi məhsulun həcmnin 20% azalması ilə reallaşmaq lazım gələcək, bu isə artıq böyük kəmiyyətdir. ABŞ ümumi məhsulunun təqribən 9 trln. dollar səviyyəsində məsrəflər 1,8 trln. dollar yaxud da əhalinin sayına görə adam başına 6500% çatır. Əhalinin, şübhəsiz ki, inflyasiya xoşuna gəlmir, lakin çoxlarını bu cür xərclərlə razılaşır?

Bundan əlavə, ABŞ-da inflyasiyadan yaxa qurtarmaq üçün ictimai xərclər bizim hesabladığımızdan qat-qat çoxdur, çünki alınmamış gəlirlər bərabər olaraq paylanmır. Məcmu gəlirin düşməsi, ilk növbədə işini itirənlər çiyinlərinə düşür, özü də adətən ən tez zərbəni daha az ixtisaslı və təcrübəsi az olan işçilər alır. Inflyasiyanın azaldılması üzə xərclərin böyük hissəsini məhz pulu az olanlar çəkməli olur.

İqtisadçılar inflyasiya məsələlərinin bir neçə növünü seçirlər, lakin onların ölçüsünə dair fikir müxtəlifliyi var. «Köhnə başmaq», «menyu» və digər məsrəflər bir o qədər də çox deyil, əsasən də qiymətlərin azacıq qalxdığı zaman. Düzdü, inflyasiya ictimaiyyətin xoşuna gəlmir, lakin onun nəticələrinə gəldikdə onlarda yalnız fikir ola bilər, çünki onlar heç də düz olmayan söhbətlərə inanmırlar ki, qiymətlərin qalxması həyat səviyyəsinin enməsinə gətirib çıxarır. İqtisadçılar başa düşürlər ki, vətəndaşların rifahı pul siyasətindən yox, əmək məhsuldarlığından asılıdır.

Nominal gəlirlərin artmasının inflyasiya ilə əl-ələ getdiyindən qiymətlərin artım tempinin düşməsi heç də real gəlirlərin artması demək deyil.

Bundan başqa, siyasətçilərin cari inflyasiyanın bir çox məsrəflərini azaltmaq imkanı var. Belə ki, indeksə olunmayan vergi sistemi ilə bağlı problemi aradan qaldırmaq üçün vergi qanunvericiliyini elə dəyişmək ki, qiymətlərin qalxması təsirini nəzərə ala bilsin, yaxud da indeksə edilmiş dövlət istiqrazlarını buraxaraq, gözlənilməz informasiyanın doğurduğu dövlətin kreditorlarla debitorlar arasında kortəbii təkrar paylanmasını azaltsın. Bu cür qərar dövlət qiymətli kağızları sahiblərinin inflyasiyadan

yaxasını qurtarır. Bundan başqa, hökumət azad istiqrazçını və kreditorları qiymətlərin qalxmasını nəzərə alaraq indeksə edilmiş istiqraz razılıqlarını bağlamağa həvəsləndirər.

İnflyasiyadan yaxa qurtarmaq o vaxt məqsədə uyğundur ki, əgər o böyük xərclərlə başa gəlmir, bunu da bəzi iqtisadçılar mümkün hesab edirlər. Lakin belə senarinin praktiki reallaşması çətin ki baş verə. İnflyasiyanın səviyyəsinin azaldılması praktiki olaraq həmişə işsizliyin səviyyəsinin artması və istehsal həcmnin azalması ilə müşayiət olunur. MB-in iqtisadi subyektləri antiinflasiya siyasətinin sərtliliyində inandıra biləcəyi və nəzarətsiz qiymət artımı yangının ağrısız söndürə biləcəyi böyük şübhə doğurur.

Şübhəsiz ki, iqtisadi tənəzzül iqtisadiyyatda dərin iz buraxır. Bütün sahələrdə yeni zavodların tikilməsinə və avadanlığın alınmasına lazım olan xərclər azalır, investisiyalar isə ÜM ən dəyişən komponentinə çevrilir. Resessiya dövrü başa çatdıqdan sonra isə yığılmış kapitalın azalması əmək məhsuldarlığının, gəlirlərin azalmasına və həyat səviyyəsinin düşməsinə gətirib çıxaracaq. Bundan başqa, tənəzzül vaxtı işini itirmiş fərdlər, peşəkarlıqlarını itirir. Hətta iqtisadiyyatın bərpaşından sonra onların işçi kimi dəyərləri azalır. Bəzi iqtisadçılar iddia edirlər ki, bir çox avropa ölkələrindəki işsizliyin yüksək səviyyə alması – 1980-ci illərdə inflasiyanın olmamasından irəli gəlir.

Tənəzzül və haqsızlığın artması yolu ilə sıfır inflasiyaya doğru getmək nə qədər məqsədəuyğundur? FES-in lise prezidenti iqtisadçı Alan Blaynder «Möhkəm başlar» kitabında bu cür siyasətin məhvedici olduğuna təkid edir.

ABŞ-da sənaye cəhətdən inkişaf etmiş digər ölkələrdə inflasiyanın aşağı və mülayim templəri ilə bağlı məsrəflər xeyli mülayim görünür-cəmiyyətin «xərçəngindən» çox «zökəmə» bənzəyir. Biz, rəşional fikirləşən fərdlər kimi, başağrısı olarkən dalından danışmaq fikrində deyilik, ictimaiyyət kimi, nədənsə onun iqtisadi ekvivalentini (yüksək işsizliyi) inflasiya soyuqdəyməsindən dərman kimi təyin edirik.

Ona görə də A.Blaynder qiymətlərin mülayim artımı şəraitində yaşamağı öyrənməyin vacibliyi qənaətinə gəlir.

Dövlət büdcəsinin gəlir və xərclərinin tarazlığı

Ola bilsin ki, son illərdə federal hökumətin büdcə haqqında süal-ictimai və elmi diskussiyaların ən populyar mövzusundan biridir. Büdcə defisiti-hökumət xərclərinin gəlirləri üstələməsidir. Hökumət büdcə defisitini istiqrazlarla örtür, bununla da dövlət borcunu artırır. Maliyyə bazarlarını nəzərdən keçirərək, biz büdcə defisitinin əmanətlər investisiyalarla və faiz stavkasına təsirini təhlil etdik (fəsil 25).

Lakin ABŞ-da vəziyyət 1990-cı illərin sonunda dəyişməyə başladı. Bu zaman bəzi vergilərin qaldırılmasının, xərclərin azaldılması və sabit iqtisadi artımın bir-biri ilə uyğunlaşması nəticəsində dövlət büdcəsinin defisitini yox etmək və hətta, onun kiçik profisitini təmin etmək mümkün olur. Dördüncü problemi müzakirə edərkən biz pul-kredit siyasətinin həyata keçirilməsinə cavabdeh dövlət xidmətlərinin bu profisiti dövlət borcunun azaldılması üçün istifadə etməli olduqlarını aşkarlamağa cəhd edəcək; bu zaman profisitin vergilərin azaldılması, yaxud xərclərin artırılması hesabına tam aradan qaldırılması alternativ variant kimi çıxış edir.

Bərabərçəkili büdcənin «leyhinə» mülahizələr

1980-cı illərin əvvəlindən amerika hökumətinin xərclərinin ümumi məbləği onun vergi daxilolmalarını ötüb keçmişdir. Büdcə defisiti özünü onda göstərmişdir ki, federal hökumətin borcu 1980-cı ildə 710 mlrd.\$ 1999-cu ildə 3,7 trln \$-a qədər artmışdır. Əgər biz ABŞ dövlət borcunu əhalinin sayına bölsək, onda hər amerikalının payı təqribən 14 min \$ olar.

Dövlət borcunun əhəmiyyəti ondadır ki, onun qaytarılmasının ağırlığı vergi ödəyicilərinin gələcək nəslin üzərinə düşür. Borcun əsas məbləğinin və yığılmış faizlərin qaytarılması vaxtı gəlib çıxanda vətəndaşlar çətin seçim qarşısında olacaqlar: ya onlar daha yüksək vergi verməlidirlər, ya hökumət xərclərinin azaldılması ilə razılaşmalıdırlar, ya da bu ölçülərin hər ikisindən istifadə etməlidirlər. Daha bir variant var-ödəniş vaxtını sonraya saxlamaq və yenidən borc götürərək, hökumətin borcunu daha artırmaq. Büdcə defisiti o deməkdir ki, hökumət vergidə ödəyicilərinə dövlətin xərclərini gələcək nəslin üzərinə qoymağa icazə verir. «Atalarım» borcunu «miras» almaq böyüyən nəslin həyat səviyyəsinin düşməsi deməkdir.

Birbaşa təsirdən başqa, büdcə defisiti digər makroiqtisadi nəticələrə də gətirib çıxarır. Özlüyündə mənfi ictimai əmanət olduğundan, milli əmanət (xüsusi və ictimai əmanətin cəmin) azalır. Milli əmanətin azalması real faiz stavkasının çoxalmasına və investisiyanın səviyyəsinin azalmasına gətirib çıxarır, bu da yığılmış kapitalın mütləq azalması və münasib olaraq əmək məhsuldarlığının real əmək haqqının və iqtisadiyyatda əmtəə və xidmətlərin istehsal həcmnin düşməsi deməkdir. Beləliklə, dövlət borcun artmasının uzunmüddətli nəticəsi iqtisadi subyektlərin gəlirlərinin azalması və eyni zamanda vergi yükünün artırılmasıdır.

Lakin unutmamaq lazımdır ki, bəzi hallarda büdcə defisiti özünü doğruldur. Hökumətin borcunun artması səbəbinin ən yayılmış-dövlətin müharibədə iştirak etməsidir. Hərbi konflikt müvəqqəti olaraq hökumətin xərclərini çoxaldır, əlavə xərclərin borcagötürməklə maliyyələşdirilməsi aqla uyğun hesab olunur, çünki onun alternativi-vergilərin xeyli artırıl-

masıdır ki, bu da vergiödəyiciləri həvəsdən salır və geri qayıtmayan böyük itkilərə gətirib çıxarır. Bundan başqa, vergilərin yüksək stavkaları vergiödəyiciləri nəslinə qarşı ədalətsizlik, çünki məhz onların üzərinə mühərribənin ağırlığı düşür.

İqtisadi fəallığın müvəqqəti tənəzzülü dövrü də büdcənin defisitini artırmaq da məqsəduyğundur. İqtisadiyyat resessiya dövrünə geridə, vergi daxioları avtomatik olaraq azalır, çünki gəlirlərə və əmək haqqına qoyulan vergilər onların mütləq göstəricilərinə görə hesablanır. Əgər iqtisadi tənəzzül dövründə hökumət büdcəni tarazlamağa cəhd edərsə, o ya vergiləri artırmalı, ya da yüksək səviyyəli işsizlik şəraitində xərcləri azaltmalıdır. Bu cür siyasət məcmu tələbin məhz həvəsləndirilməsinin vacib olduğu zamanlarda, onun azalmasına gətirib çıxaracaq, deməli o iqtisadi fluktyasiyaların çoxalmasına təkan verəcək.

Lakin 1980-ci və 1990-cı illərdə ABŞ büdcəsindəki defisiti nə resessiya ilə, nə də müharibə ilə izah etmək olar. Bu dövrdə Birləşmiş Ştatlar ciddi hərbi konfliktlərdə iştirakdan qaçmağa çalışdılar, iqtisadi tənəzzül isə o qədər də çox deyil. Lakin dövlət büdcəsi həmişə defisitli çoxu ona görə olur ki, prezident və konqres belə hesab edirlər ki, hökumətin xərclərini çoxaltmaq vergiləri artırmaqdan daha asandır. Nəticədə dövlət borcu ilik ümumi məhsula faizlə nisbətində 1980-ci ildə 26%, 1995-ci ildə 50%-ə qədər artıb və yalnız 1999-cu ildə azacıq 44%-ə qədər azalıb. Dövlətin borcunun bu cür artırılması siyasətində məntiq tapmaq çətinidir. Əgər amerika hökumətinin 1980-ci ildən həmişə balanslaşdırılmış büdcəsi olsa idi, onda kolleclərin bugünkü məzunları öz əmək fəaliyyətlərinə daha əlverişli iqtisadi şəraitdə başlamış olardılar.

İndi artıq əvvəlki rəhbərlərin səhvlərini düzəltmək vaxtı gəlib çatır. Ehtiyatlı maliyyə-büdcə siyasəti ilə əlverişli zəhəri şərait ABŞ-ya 1990-cı illərin sonunda büdcə profisitinə nail olmağa imkan verdi, bu da onun gələcəkdə də saxlanmasına ümid verir. Biz artıq vəsaiti bəzi dövlət borclarının ödənişi üçün istifadə etməliyik. Vergilərin azaldılması, yaxud xərclərin artırılması kimi alternativ variantla müqayisədə borcun ödənişi milli əmanətlərin, investisiyaların və iqtisadiyyatın bütövlükdə daha səmərəli artımına kömək edəcək.

Balanslaşdırılmış büdcə «əleyhinə» arqumentlər

Büdcə defisiti problemi çox şişirdilir. Dövlət borcu böyüyən nəsil üçün vergi ağırlığının çoxalması demək olsa da, o insanın ömrü boyu olan gəlirlərinin orta ölçüsü ilə müqayisədə çox da deyil. ABŞ federal hökumətinin borcu əhalinin sayına görə adam başına 14 min dollardır. 40 il ərzində ildə 25 min dollar qazanan borcu şəxsi maliyyə resurslarının 2%-dən azını təşkil edir.

Bundan başqa büdcə defisitinə ayrıca baxmaq düzgün deyil. Dövlət büdcəsinin defisiti-dövlət xəzinəsinin mədaxili və məxarici haqqında hökumət qərarlarının bir hissəsidir. Dövlətin maliyyə-büdcə siyasəti vergi-dəyişdirici nəslinə müxtəlif təsirlər göstərir. Büdcə defisitini iqtisadi siyasətin digər komponentləri sistemində təhlil etmək lazımdır.

Fərz edək ki, hökumət büdcə defisitinin azaldılması və dövlətin təhsilə köməyinin azaldılması haqqında qərar qəbul edib. Belə siyasət böyüyən nəsil üçün əlverişlidirmi? Onun nümayəndələri iş qüvvəsi sıralarını dolduranda – bəli, çünki, dövlət borcunun adambaşına düşən kəmiyyəti daha az olarsa, bununla da vergi ağırlığı da azalacaq. Lakin, azsavadlı işçilərin gəlirləri və məhsuldarlığı çox deyil. Təhsilin mənfəətinin qiymətləndirilməsi göstərir ki, onun keyfiyyəti və müddəti gələcək əmək haqqına çox təsir edir. Büdcə defisitinin təhsilə olan xərclərin azaldılması ilə azalması gələcək nəsillərin həyat səviyyəsinin aşağı düşməsinə gətirib çıxaracaq.

Büdcə defisiti haqqında diskussiyalar nəsillər arasında gəlir paylaşdırılmasının digər problemlərindən diqqəti yayındırır. Məsələn, 1960-cı və 1970-ci illərdə ABŞ federal hökuməti təqaüdlərin artırılması haqqında qərar qəbul etdi. Əlavə xərclərin maliyyələşdirilməsi işləyən əhalinin əmək haqqına qoyulan verginin artırılması hesabına həyata keçirilirdi, bu da gəlirlərinin yaşlı nəslin xeyrinə yenidən bölüşdürülməsi demək idi, baxmayaraq ki, büdcə defisitinin ölçülərinə təsir etmirdi. Beləliklə, büdcə defisiti problemi müxtəlif nəslin rifa halına aid hökumətin siyasəti haqqında məsələnin yalnız kiçik bir hissəsidir.

Büdcə defisitinin əlverişsiz təsiri müəyyən dərəcə uzaqgörən valideynlərlə yumşaldıla bilər. Fərz edək ki, onlar uşaqlarının gələcək rifahı halına dövlət borcunun təsirindən narahatdırlar. Valideynlər onun neqativ təsirini onların uşaqlarının aldığı məxsusi əlamətləri artırmaqla asanlıqla aradan qaldıra bilər. Valideynlərin əmanətləri uşaqlara gələcəkdəki vergi yükünə tab gətirməyə kömək edəcək. Bəzi iqtisadçılar iddia edirlər ki, bizim çoxlarımız məhz belə hərəkət edirlər. Əgər bu belə olsa idi, valideynlərin elədikləri daha iri şəxsi əlamətləri büdcə defisitinin nəticəsində ixtisaslaşmış ictimai əmanətləri ödəyirdi və onun iqtisad üçün mənfəət olan nəticələrini aradan qaldırdılar. İqtisadçıların çoxu valideynlərin belə uzaqgörənliyinə şübhə edir, lakin onların bəziləri həqiqət də öz uşaqlarına heç də pis miras qoymurlar. Büdcə defisiti böyüklərə uşaqların gələcəyi hesabına istehlaklarını artırmağa imkan verir, lakin onları, bu cür təklifdən imtina etməyə hüquqları var. Əgər dövlət borcu həqiqətən də gələcək nəsillər üçün problem olsa idi, bəzi valideynlər onun kəskinliyini azalda bilərdilər. Büdcə defisiti tənqidçiləri, bəzən ictimaiyyətin diqqətini dövlət borcunun vaxt çərçivəsində məhdudluğuna cəlb edirlər, lakin gerçəklikdə

onlar yüksək müddətə uzanmaları ilə seçilir. Borc vermək haqqında ərazi qiymətləndirən bank fərdin borcları ilə gəlirlərini müqayisə etdiyi kimi, biz də dövlətin borc yükü haqqında onun milli gəlirə münasibətlərinə görə qərar veririk. Əhalinin və texniki tərəqqinin artması ona gətirib çıxarır ki, ABŞ iqtisadiyyatının məcmu gəliri vaxt ötdükcə çoxalır. Nəticədə millətin dövlət borcu üzrə faizləri ödəmək qabiliyyəti vaxt keçdikcə artır. Dövlət borcu millətin borcundan asta çoxaldıqca, onun artırılması heç nə məhdudlaşdırmır.

Dövlət borcunun gələcəyi haqqında bilikləri bizə bəzi statistik göstəricilər də verir. ABŞ-nın iqtisadiyyatında istehsalın real həcmi orta hesabla ildə 3% artır. Əgər inflyasiya səviyyəsi ildə 2%-dirsə, nominal gəlir 5% artır. Deməli, dövlət borcunun ildə 5% artması zamanı borcun və gəlirin nisbəti dəyişmir. 1999-cu ildə ABŞ dövlət borcu 3,7 trln. dollar idi, bu məbləğin 5%-i isə 165 mlrd. dollardır. Federal defisiti son illərdə olduğu kimi 165 mlrd. dollar çox olmadıqda hökumətin maliyyə-büdcə siyasəti qanəddici qiymətləndirilir. Dövlətə borcun qaytarılması gününü yadda saxlamaq lazım deyil, çünki o vaxtadan ya büdcə defisiti yox edəcək ya da iqtisadi fəlakət baş verəcək.

Əgər büdcə defisitinin qiyməti qənaətedicidirsə, onda büdcə profisitkinə nail olmaq zərurəti yoxdur. Gəlin bu gəlir çoxluğunu lazımi və xeyirli məqsədlərə sərf edək. Məsələn, hökumət onu vacib sosial proqramların, məsələn təhsilin inkişafının maliyyələşdirilməsinə göndərə bilər. Yaxud bu vəsait hesabına vergiləri endirmək olar. 1990-cı illərin sonunda VVP daxil olan verginin faiz payı amerika iqtisadiyyatı tarixində rekord qiymətə çatmışdır, ona görə vergidən irəli gələn geri qayıtmaz itkilərin də, həmçinin ən yüksək qiymət almasını hesab etməyə bizim əsasımız var. Əgər bu vergilər cari xərcləri təmin etmək üçün o qədər də lazım deyilsə, onda dövlət yaxşısı budur ki, insanlara qazandıqları pulları qaytarsın.

Vergi qanunvericiliyi və əmanətlər

Millətin həyat səviyyəsi onun əmtəə və xidmətləri istehsal etmək qabiliyyətindən asılıdır (iqtisadiyyatın on prinsiplərindən biri (fəsil 1)), bu da öz növbəsində əsasən əmanətlərin və investisiyaların səviyyəsindən asılıdır (fəsil 24). Siyasətçilər vergi qanunvericiliyinin əmanət və investisiyaları stimullaşdırılmasına can atmalıdırlarmı?

«Leyhinə»: vergi qanunvericiliyi əmanətləri stimullaşdırılmalıdır

Milli əmanətlərin səviyyəsi-uzunmüddətli dövrdə iqtisadi çiçəklənmənin əsas determinatıdır. Əmanətlərin yüksək səviyyəsi yeni zavodların tikintisinə və avadanlığına gələcəkdə iş əmək məhsuldarlığının, əmək haqqının və gəlirlərinin böyüməsinə yönəldilmiş investisiya resurslarının artırılması deməkdir. Təəccüblü deyil ki, beynəlxalq statistikanın təhili milli əmanət-

lərin səviyyəsinin və iqtisadi rifahın göstəricilərinin bir-birindən sıx asılılığını göstərir.

İqtisadiyyatın on prinsiplərindən biri odur ki, insan stimula reaksiya verir (fəsil 1). Əgər milli qanunvericilik əhalini əmanət yığmağa stimullaşdırırsa, ölkənin vətəndaşları gəlirlərinin böyük hissəsini yığma yönəldəcəklər, bu da onlara gələcəkdə həyat səviyyəsini yüksəltməyə imkan verəcək.

Təəssüf ki, ABŞ-nın vergi sistemi əhalinin əmanətinin stimullaşdırmır, çünki vətəndaşların əmanətlərinə hesablanmış faizlərdən böyük vergi məbləği çıxılır. İyirmi beş yaşlı işçini nəzərdən keçirək. O əmanətə 1000 dollar göndərir və hesablayır ki, 70 yaşında özünün qocalığını təmin etsin. Əgər o istiqraz əldə edərsə və buna 105 hesablanırsa, vergilər olmazsa 45 ildən sonra onun 1000 dolları 72900 dollara çevriləcək. Lakin amerika gerçəkliyində faiz gəlirinin hüddud vergi stavkası 40 % (gəlirə görə federal və ştatın vergisinin cəmləməklə alınan adi vergi). Vergi çıxandan sonra işçinin əldə etdiyi istiqraz üzrə faiz cəmi 6% təşkil edir. 45 ildən sonra isə 13800 dollara çevriləcək. Yəni müəyyən müddət vaxt ərzində toplanmış faizli gəlirə olan vergi stavkası 1000 dollarlıq əmanətin üstünlüklərini 71900 dollardan 13800 dollara qədər azalır (təqribən 80%).

Əhalinin əmanətlərinin artırılmasına kapitaldan olan gəlirin bəzi formalarının ikiqat vergiqoyma da kömək etmir. Fərz edək ki, fərd öz maliyyə resurslarını normativ aksiyaların əldə edilməsinə göndərir. Kapital investisiyalarından şirkətlərin mənfəəti münasib vergi qoyulur. Əgər korporasiya yerdə qalan mənfəəti aksiya sahiblərinə dividsid şəklində ödəyirsə, onların sahibləri gəlir vergisini ikinci dəfə gəlirə görə vergi şəklində ödəməlidirlər. İkiqat vergiqoyma aksiya sahibinin gəlirini xeyli aşağı salır və onun yığma olan stimulina mənfəəti təsir göstərir.

Vergi qanunvericiliyi fərdin yığılmış dövləti öz uşaqlarına (yaxud başqa birisinə) vermək istəyinə də mənfəəti təsir göstərir, yəni ömürləri uzunluğunu istehlakı çıxartmağa sövq edir. ABŞ-da vəərəsə ilk 600 min dollar məbləğə vergi qoyulmur, qalan məbləğdən 55% stavka ilə vergi tutulur. Milli əmanətlər cəmiyyəti ona görə narahat edir ki, o gələcəkdə nəsillərin iqtisadi çiçəklənməsini təmin etmək istəyir. Ona görə təəccüblü odur ki, vergi qanunvericiliyi bir nəslin özündən sonrakı birbaşa köməyini stimullaşdırmır.

Əhalinin əmanətə stimullaşdırmağa təkcə vergi qanunvericiliyi deyil, həm də bəzi dövlət proqramları, o cümlədən də sosial və səhiyyə sığortası üzrə yardımlar, yaxud kolleclərin yoxsul ailələrdən olan tələbələrə maliyyə yardımı vətəndaşları böyük pul vəsaiti yığmağa heç də sövq etmir.

Əmanətlərin stimullaşdırılması, yaxud heç olmasa vergiqoymanın neqativ nəticələrinin azaldılması müxtəlif üsullarla həyata keçirilə bilər, ABŞ-nın vergi qanunvericiliyində bəzi əmanət növlərinə müəyyən

güzəştlər artıq mövcuddur. Vergiödəyicisi fərdi təqaüd hesabına müəyyən məbləği yerləşdirəndə, bu gəlir və əmanətə görə faizə, təqaüdə çıxarkən pul götürülənə qədər vergi qoymur. Vergi məcəlləsi digər təqaüd hesabları üzrə də analoji güzəşt verir. Lakin belə hesablardan istifadə etməyə hüququ olanlara qarşı məhdudiyyətlər mövcuddur və bu hesablarda yerləşdirilə biləcək məbləğlərin hədləri müəyyənləşdirilib. Bundan başqa, təqaüd yaşına çatmamış əmanətin götürülməsinə görə cərimələr nəzərdə tutulub.

ABŞ hökumətinin iqtisadi siyasətinin ündə problemi-vergiqoyma obyektlərinə yenidən baxılmasıdır. Vergi sistemində mərkəzi yer gəlirə görə vergiyə məxsusdur. Qazanılmış dollara xərclənməyindən, yaxud yığılmıqından asılı olmayaraq eyni vergi qoyulur. Bir çox iqtisadçılar alternativ təklif edirlər ki, ev təsərrüfatının ödəniş ölçüləri onun sərfiyyatı ilə müəyyən edilir, əmanət olunan gəlir isə istehlaka sərf edilənə qədər vergiödənilmə bazasından xaricdə qalır. Öz mahiyyətinə görə, istehlaka görə vergi avtomatik olaraq güzəştli hesablara bütün əmanətləri «köçürür» və bu hesablar çoxusu fərdi təqaüd hesabına oxşadır. Gəlirlərə vergiqoymadan istehlaka vergiqoymaya keçid əmanəti çox həvəsləndirə bilirdi.

«Əleyhinə»: vergi qanunvericiliyin dəyişikliklərə ehtiyacı yoxdur

Əmanətlərin artması arzu edilən ola bilər, lakin bu vergi siyasətinin yeganə məqsədi deyil. Cəmiyyət vergi yükünün ədalətli hesablanmasına can atır. Əmanətlərin stimullaşdırılması problemi ondadır ki, bu zaman əsas vergi yükü zəiflərin çiyinə düşür.

O faktı da inkar etmək olmaz ki, ev təsərrüfatları daha yüksək gəlir əldə edərək onun böyük hissəsini yığıma göndərirlər. Deməli əmanət edən insanların xeyrinə verginin istənilən dəyişiklikləri yüksək gəlir əldə edən fərdlərin uduşudur. Güzəştli təqaüd hesabları siyasəti cəlbəddi görünə də cəmiyyət üzvlərinin hüquqlarına mənfi təsir göstərir. Bu hesabların üstünlüklərindən istifadə edən çoxtəminatlı vətəndaşların vergi yükünü azaldaraq hökumət onun ağırlığını cəmiyyətin ən kasıb üzvlərinin üzərinə yığır.

Bundan başqa əmanəti stimullaşdıran vergi siyasəti səmərəliliyi sualına cavab birmənalı deyil. Tədqiqatın nəticələri göstərir ki, əmanətlərin ölçüsü pul qoyuluşuna hesablanan faizlərin səviyyəsinə həssas deyil. Əgər iş bu yerdədirsə, kapitaldan gəlirlərin vergi qoyuluşunun azaldılması təminatlı vətəndaşların dövlətinin artırılmasına gətirib çıxarır və onların əmanətlərinə heç bir təsir göstərmir.

İqtisadi nəzəriyyə gəlirin əmanətin səviyyəsinə təsiri haqqında suala birmənalı cavab vermir. Nəticə iki əks effektin-əvəzetmə effekti ilə gəlir effektinin bir-birinə təsirindən asılıdır. Bir tərəfdən qazancın daha yüksək səviyyəsi əmanətlərin üstünlüklərini artırır: bu gün qənaət edilmiş hər

dollar gələcəkdə istehlakın artmasına təmin edəcək yəni əvəzetmə effekti yığıcı artırır. Digər tərəfdən, qazancın daha yüksək səviyyəsi əmanətə olan tələbatı azaldır: gələcəkdə istənilən istehlak səviyyəsinə çatmaq üçün ev təsərrüfatına daha az pul vəsaiti lazım olacaq. Əgər əvəzetmə və gəlir effektləri təqribən bərabərlərsə, onda kapitaldan gəlirə olan verginin azalmasına əmanətlər laqeyddirlər.

Təminatlı vətəndaşlara vergi güzəştləri verilməsindən savayı milli əmanətlərin artırılmasının başqa üsulları da məlumdur. Milli əmanətlər şəxsi və ictimai əmanətlərin cəmidir. Vergi məcəlləsini dəyişdirmək əvəzinə siyasətçilər büdcə defisitini azaldaraq ictimai əmanətin həcmi artırır birlər. Dövlətlərə vergini artırmaqdan dövlət büdcəsinin defisitinin azaldılması gələcəkdə nəsillərin xeyrinə milli əmanətlərin artırılmasının birbaşa üsuludur.

Həqiqətən də, əgər biz təkcə şəxsi yox, həm də ictimai əmanətləri nəzərdən keçiririksə, görürük ki, əmanətləri stimullaşdıran vergi qanunvericiliyi gözlənilməz nəticələr verə bilər. Vergilərin dəyişməsi və kapitaldan olan gəlirlərə vergilərin azaldılması büdcə daxilolmalarını azaldır və deməli büdcə defisitini çoxaldır, milli əmanətlərin həqiqətən çoxalması üçün vergi məcəlləsindəki dəyişikliklər şəxsi əmanətləri elə stimullaşdırmaqlıdır ki, büdcə defisiti heç olmazsa dəyişməsin. Əks təqdirdə stimullaşdırma vəziyyəti pisləşdirir.

Nəticə

Bu fəsildə biz makroiqtisadi siyasətin beş əsas sualını nəzərdən keçirdik. Bunların hər birinin müzakirəsi sualın qoyuluşundan başlayır. Sonra da «leyhinə» və «əleyhinə» arqumentlər təklif edilirdi. Əgər sizdə tərəflərin birini qəbul etmək çətindir, ola bilər ki, sizi o sakitləşdirir ki, təkcə siz tərəddüd etmərsiz. İqtisadiyyatı öyrənmək heç də seçim etməyi asanlaşdırmır. Bundan əlavə, siyasətçilərin qarşısına çıxan problemləri dərk etmək onu yalnız çətinləşdirə bilər.

Çətin seçim heç də asan görünməməlidir. Şirin dilli siyasətçilər və şərhçilərə etibar etməyin, həqiqət acıdır. Əgər siz «pulsuz nahara» dəvət alırsınızsa, hər halda «qiymət kağızını» tapmağa çalışın. Siyasətçilər heç vaxt məsrəfsiz xeyir təklif etməirlər. İqtisadi nəzəriyyəni bilmək sizə siyasi diskussiyalar dumanında üfiq xəttini görməyə imkan verir.

L Ü Ğ Ə T

Aydın olmayan sözlər və ifadələr toplusu

A

Avtomatik sabitləşdiricilər. Heç bir siyasi qərar olmadan baş verən resessiyalar zamanı məcmu tələbin həvəsləndirilməsinə yönəldilmiş maliyyə-büdcə (fiskal) siyasətindəki dəyişikliklər.

Akord vergisi. Hər vergi ödəyicisi üçün fiziki şəxs üçün eyni vergi məbləğinin müəyyənləşdirilməsi.

Alternativ məsrəflər (əldən verilmiş imkanların xərcləri). İstədiyimiz şeyi əldə etmək üçün imtina etməli olduğumuz bir şey

Axınların dövrüyyə diaqramı. Ev təsərrüfatları və firmalar arasındakı əmtəə, xidmət və pul axınlarının bazarla mənimsənilməsinə nümayiş etdirən iqtisadiyyatın modeli

Artıq təklif. Əmtəənin təklif həcmi ona tələb həcmindən çox olduğu vəziyyət

Açıq bazarda əməliyyatlar. Dövlət istiqrazlarının mərkəzi bank tərəfindən alışı və satışı

Açıq iqtisadiyyat. Başqa ölkələrin iqtisadi ilə azad qarşılıqlı əlaqədə olan iqtisadiyyat

Alınan xeyirlər prinsipi. İnsanların hökumət tərəfindən verilən sərvətlərdən istifadədən aldıkları xeyirə uyğun vergi ödəməli olduqlarından ibarət ideya

Alıcı qabiliyyətinin pariteti nəzəriyyəsi. İstənilən verilən valyuta vahidinin bütün ölkələrdə eyni miqdarda əmtəə əldə etməyə yol verilməsini təmin etsək haqda valyuta kursları konsepsiyası

B

Biletsiz adam. Sərvətlərdən istifadə edərək qazancı pulsuz əldə etməyə çalışan insan

Büdcə xətti (büdcə məhdudiyyəti xətti). İstehlakçının əldə etmək imkanı olan məhdud əmtəə yığımı

Büdcə defisiti (büdcənin passiv saldosu). Hökumət xərclərinin pul daxilolmalarını üstələməsi

Büdcə profisiti (büdcə profisiti, büdcə aktiv saldosu)-hökumət daxilolmalarının onun xərclərini üstələməsi

Biri-birini əvəz edən əmtəələr (subsidiyalar). Birinin qiyməti qalxdıqda, digərinə tələb qalxan iki əmtəə

Bazar üzərində hakimiyyət. İqtisadi subyektin (yaxud, çox da böyük olmayan subyektlər qrupunun) bazar qiymətlərinə xeyli təsir göstərmək bacarığı

Bərabərləşdirici fərqliliklər (kompensədici fərqliliklər, kompensədici diferensial). Müxtəlif növ işin qeyri. Pul xarakteristikalarını bərabərləşdirici əmək haqqının ölçüsündəki fərq

Büdcə məhdudiyyəti xətti (büdcə xətti, büdcə məhdudiyyəti). İstehlakçının ala bilmək imkanı olduğu məhdud əmtəə yığımı

Baş tutmayan bazar (bazarın qeyri-kamilliyi, bazarın fiaskosu. Resursların səmərəli paylandırılması ilə bazarın sərbəst öhdəsindən gələ bilməyən situasiya

Balans. İxracla idxalın bərabərliyi situasiyası

Bazar iqtisadiyyatı. Bir çox firma və ev təsərrüfatlarının əmtəə və xidmət bazarında qarşılıqlı təsir prosesində qəbul etdiyi mərkəzləşdirilməmiş qərarlar əsasında resursların yerləşdirildiyi iqtisadiyyat

Bazar. Müəyyən əmtəə yaxud xidmətin alıcı və satıcı qrupu

C

Cəmiyyətin məhdud resurslarını idarəetmə mexanizmini öyrənən elm

Ç

Çox alıcısı və satıcısı olan bazar. **Ona görə onların hər biri bazar qiymətlərinə cüzi təsir göstərir**

«Çevik start effekti». İki ölkə iqtisadiyyatına eyni investisiya şəraitində ilkin potensialı aşağı olan yerdə sənaye yüksəlişi templəri yüksək olacaq

D

Dövlət alışı. Bütün səviyyələrdəki dövlət hakimiyyəti orqanlarının alınan əmtəə və xidmətlərin ödəniş xərclərinin cəmi

Depressiya. Böyük iqtisadi tənəzzül

Diskriminasiya. Yalnız irqi, yaxud etnik mənsubiyyətə görə, cinsinə, yaşına, başqa şəxsi xarakteristikalarına görə seçilən fərdlərə bazarın müxtəlif imkanları təklif etdiyi hallarda baş verir.

Dominant olan strategiya. Oyunun digər iştirakçılarının hərəkətlərindən asılı olmadan oyunçu üçün ən yaxşı olan strategiya

Dəyər ölçüsü (hesablaşma vahidi). Əmtəə və xidmətlərə qiymət qoyuluşunda və öhdəçiliklərin yazılışında insanların istifadə etdikləri ölçü vahidi

Dünya qiyməti. Dünya bazarında əmtəənin üstün qiyməti

Dəyişən xərclər. (məsrəflər) Məhsul buraxılışı həcminə uyğun dəyişən xərclər

Dövrü işsizlik. İşsizliyin faktiki səviyyəsinin təbiidən kənar çıxması

Digər bərabər şərtlərlə – Ceteris paribus

Dövriyyə vəsaiti. Əmtəə və xidmətləri alarkən alıcıların satıcılara verdikləri xüsusi əmtəə

E

Ehtiyatlar. Qoyulmuş fomasında bankındığı, lakin ssuda verilməsi üçün istifadə olunmayan pul vəsaitləri

Elastiklik. Determinantlarından birinin dəyişməsi zamanı tələb və təklif həcmələrində dəyişiklikləri əks edən göstərici

Ə

Əmtəələrin tam qarşılıqlı tamamlanması (komplementarlığı) (kamil tamamlandırıcılar, kamil komplimentlər). İki əmtəənin elə xüsusiyyətləridir ki, bu zaman onların laqeydlik əyriləri düz bucaq altında yerləşən iki xətt parçasından əmələ gəlir

Əmtəələrin tam qarşılıqlı əvəzedilməsi (kamil əvəzedicilər, kamil substitutlar). Laqeydlik əyriləri düz xətt kimi özünü ifadə edən 2 əmtəənin xüsusiyyəti

Əvəzetmənin hədd norması. İstehlakçının bir sərvəti digəri ilə əvəz etməyə hazır olduğu proporsiya

Əmək haqqı və iş şəraiti suallarına dair işverənlərlə danışıq aparaq zəhmətkeşlərin təşkilatı

Ədalət (bərabərlik). İqtisadi sərvətlərin cəmiyyətin üzvləri arasında bölüşdürülməsi

Əmtəə istehsalçılarının alternativ xərclərinin müqayisəsi. Əmtəə istehsalının ən aşağı alternativ xərclərinə malik mal göndərən, digər istehsalçılar qarşısında müqayisəli üstünlüyü var.

Əvəzedilmə effekti. İstehlakçıya verilən laqeydlik əyrisi ilə əvəzedilmənin hədd normasının yeni qiymətli nöqtəsinə yerdəyişməsinə məcbur edən qiymət dəyişikliyinə nəticəsi kimi istehlak həcmələrinin dəyişməsi

Əmtəə pulları. Daxili dəyərə malik olan pullar

F

Filips əyrisi. Qısamüddətli dövrdə inflyasiya ilə işsizlik arasında əks əsilliliği nümayiş edən əyri

Faydalılıq. Xoşbəxtlik, yaxud qaneolunma göstəricisi

Fişer effekti. Faizin nominal stavkasının «birin birə» nisbətində olan inflyasiya templərindən asılı olaraq dəyişilməsi

Federal Ehtiyat Sistemi. ABŞ Mərkəzi Bankı

Fiziki kapital (maddi kapital). Əmtəə və xidmətlərin istehsalı üçün istifadə olunan avadanlıq, binalar və qurğular

Friksion işsizliyi. İşsiz insanın maraq və bacarığına ən çox münasib olan işin axtarışı ilə bağlı müvəqqəti məşğuliyyətsizlik

G

Geriqayıtmayan itgidlər. Ümumi artıqlıq vergsinin tətbiqi nəticəsindəki ixtisar olunma

Gəlirə görə tələbin elastikliyi. İstehlakçıların gəlirinin dəyişilməsindən əmtəəyə olan tələbin dəyişməsi. Tələb həcmnin dəyişməsinin faizlə qiymətinin gəlirlərinin dəyişməsinə (faizlə) olan nisbəti kimi hesablanmış istehlakçıların gəlirlərinin dəyişildiyi zamanı əmtəəyə olan tələbin həcmnin dəyişməsinə əks edən göstərici

Gəlir effekti. İstehlak həcmələrinin qiymətlərin dəyişməsinə görə dəyişməsi və istehlakçıları daha yüksək, yaxud daha aşağı laqeydlik əyrisinə keçməyə məcbur etməsi

Gömrük tarifləri. Xaricdə istehsal olunmuş və ölkənin daxilində satılan əmtəələrə qoyulan vergi

Getdikcə azalan gəlirlilik. Kapitalın əlavə bərabər qoyuluşunun məhsul buraxılışının artımının azalması ilə müşayiət olunduğunda özünü göstərən kapital xüsusiyyəti

H

Həyati tsikli. İnsanın həyatı boyu gəlirlərinin stematik dəyişməsi

Həddi xərclər. Əlavə məhsul vahidinin istehsalında məcmu xərclərin əlavə edilməsi

Hədd dəyişikliklər. İş planına daxil edilən kiçik dəyişikliklər

Hədd gəliri. Məhsulun əlavə vahidinin satışı nəticəsində məcmu gəlirin dəyişməsi

Hədd məhsulu. Əlavə resurs vahidinin istifadəsindən irəli gələn istehsal həcmnin artımı

Hədd əmək məhsulu. Əlavə əmək vahidinin hər birinə əmtəə buraxılışı həcmnin böyüməsi

Hədd (marjinal) məhsulun dəyəri. Marjinal məhsulun və əmtəə qiymətinin vurulması

Hədd məhsulun getdikcə azalması. Tətbiq olunan resursun miqdarının artması zamanı hədd məhsulunun getdikcə azalmasını doğuran xüsusiyyət

I

İstehsal imkanlarının həddi. Müəyyən istehsal faktorları və onun texnologiyaları şəraitində iqtisadiyyatın fəaliyyət göstərməsi nəticələrinin müxtəlif kombinasiyaları göstərən qrafik

İşsizliyin təbii səviyyəsi. Ətrafında qısamüddətli dəyişmələr baş verən iqtisadiyyatın sahə vəziyyətinə uyğun işsizlik səviyyəsi

İstehsalçının artıqlığı. Məsrəflərini çıxdıqdan sonra satıcının əldə etdiyi məbləğ

İdxal. Xaricdən istehsal olunmuş və daxili bazarda satılmış əmtəə və xidmətlər

İdxal kvotası. Daxili bazarda satılan xaricdə istehsal olunmuş əmtəələrin gətirilməsinə olan kəmiyyət məhdudiyyətləri

İnvestisiyalar (kapital qoyuluşları). Əsaslı avadanlıq, maşın, daşınmaz əmlak, o cümlədən yeni mənzilin alınması yönəldilmiş ev təsərrüfatlarının vəsaitini daxil etmək şərti ilə əldə etmək xərcləri

İndeksasiya. İnflyasiya effektinin nəzərə alınması ilə müqavilə və öhdəçiliklər üzrə məbləğlərin avtomatik düzəldəşdirilməsi

İstehlak qiymətlərinin indeksi. Sırası istehlakçının əldə etdiyi əmtəə və xidmətlərin ümumi dəyəri göstəricisi

İstehsalçı üçün qiymət indeksi. Firmalarının aldığı əmtəə və xidmət yığımının dəyərini əks edən göstərici

İnflyasiya vergisi. Hökumətin dövriyyəyə əlavə pulların buraxılmasından əldə etdiyi gəlir

İnflyasiya. İqtisadiyyatda qiymətlərin ümumi səviyyəsinin qalxması

İradə azadlığı doktrinası. Dövlətin əsas vəzifəsinin cinayətkarlarıq cəzalandırılmasının təmin edilməsi olduğunu iddia edən, lakin vətəndaşların gəlirlərini təkrarlaşdırmaqla məşğul olmamalı olduğunu iddia edən siyasi fəlsəfə

İtkilər əmsalı. İnflyasiya templərinin 1% azalması zamanı ortailik buraxılış həcmnin azalmasının faizlə göstəricisi

İctimai sərvətlər. Rəqabət obyektı olmayan və istisna təşkil etməyən sərvətlər

İctimai əmanət. Yığılmış vergilər şəklində əldə olunmuş müxtəlif səviyyəli dövlət idarəetmə orqanlarının gəlirləri ilə onların xərclərinin fərqi

İş axtarışı. İşçinin meyllərini və ixtisasını təminlədən iş seçimi prosesi

İstiqraz vəsaitləri bazarı. təklifin əmanətə göndərilən maliyyə resursları axını ilə müəyyən edildiyi tələbin isə investisiya üçün vacib olan istiqraz vəsaitlərinə olan tələbatları ilə formalaşan bazar

İşsizliyə görə sığorta. İşini itirmiş şəxslərə gəlirlərinin bir hissəsinin saxlanması təminlədən hökumət proqramı

İnlyasiya templəri istehlak qiymətləri indeksinin əvvəlki dövrə nisbətən faiz dəyişməsi

İşçi qüvvəsi. Məşğul, həm də işsiz işçilərin ümumi sayı

İstehsal funksiyası. Hər hansı sərvətin istehsalına sərf edilmiş resursun miqdarı ilə onun buraxılış həcmi arasındakı asılılıq

İstehlak artığı. Alıcının verməyə hazır olduğu əmtəə qiyməti ilə satıcının ona görə aldığı məbləğ arasındakı fərq

İstehlak. Ev təsərrüfatlarının yeni mənzil almağa yönəldilmiş vəsaitlərdən başqa bütün əmtəə və xidmətlərin ödəniş xərcləri

İqtisadi tənəzzül (resessiya). Real gəlirlərin azalması və işsizliyin səviyyəsinin yüksəlməsi dövrü

İxrac. Ölkədə istehsal olunmuş və xaricdə satılan əmtəə və xidmətlər

İnsan kapitalı. İş prosesində insanların təhsilinə və öyrədilməsinə olan yığılmış investisiyalar

İşsizlik səviyyəsi. Faizlə ifadə olunmuş işsizliyin sayının iş qüvvəsinin ümumi sayına nisbəti

İstehsal faktorları. Əmtəə və xidmətlərin istehsalı üçün istifadə olunan resurslar

«İcma torpaqları faciəsi». Ümumi resursların cəmiyyətin bütövlükdə nöqtəyi-nəzərinə daha yönəmlı sayıldığından daha intensiv istifadə olunması

K

Kapitalın qaçması. Ölkənin təklif elədiyi aktivlərə olan tələbin gözlənilmədən xeyli azalması

Kağız (dekretləşdirilmiş) pullar. Daxili dəyərə malik olmayan və hökumətin sərəncamı ilə dövriyyəyə buraxılan pullar

Kapital. Əmtəə və xidmətlərin istehsalı üçün istifadə edilən avadanlıq, binalar və qurğular

Kartel. Bazarda əlbir fəaliyyət göstərən firmalar qrupu

Klassik dixotomiya. Nominal və real kəmiyyətin nəzəri bölməsi

«Köhnə rahat başmağ» məsrəfləri. İnflyasiya şəraitində də əhalinin ədindəki pulların ixtisar etmək məcburiyyəti ilə boş yerə sərf elədiyi resurslar

Kəsad əmtəə. Digər bərabər şəraitdə istehlakçıların gəlirlərinin azalması zamanı ona olan tələbin həcmnin artması müşahidə olunan əmtəə

Kollektiv əmək müqaviləsinin bağlanması haqqında danışıqlar. İşçilərin işə götürülməsi şərtləri haqqında həmkarlar və işverənlər arasında razılıq əldə etmək üsulu

Kouz teoremi. Özəl tərəflərin resursların paylaşdırılması üzrə əlavə xərclər etmədən razılığa gəlmək imkanı olduqda zahiri effektlər problemini də həll də biləcəyi iddiası

L

Laqeydlik ayrısı. İstehlakçıyı eyni dərəcəyə qane edən müxtəlif əmtəə yığımını müəyyən edən ayri

Liberalizm. Dərəcəsinə tərəfkeş olmayan müşahidəçinin qiymətləndirdiyi ədalətə olmamasına yönəldilmiş siyasəti aparmalı olduğuna uyğun siyasi fəlsəfə

Likvidlik. Bu və ya digər aktiv növünün iqtisadiyyatda qəbul olunmuş mübadilə vasitəsinə çevrilməsinin asanlığı

Likvidliyi üstün tutmaq nəzəriyyəsi. Faiz stavkasının pul təklifi ilə onlara olan tələbi tarazlamaq üçün dəyişməsi iddiasında olan C.M.Keynsin nəzəriyyəsi

M

Mütləq üstünlük. Əmtəə istehsalçıları mənşədarlıq səviyyələrinin müqayisəsi. Vahid məhsulun istehsalına ən az həcmdə resurs işlədən tədarükçü mütləq üstünlüyə malikdir.

«Məhbuslar dilemması». Tərəflərin hətta qarşılıqlı sərf eləyən hərəkətlərinin koordinasiyanın mürəkkəbliyini nümayiş etdirən iki məhbusun «oyununun» fərdi halı

Miqyasın artması ilə əlaqədar xərclər (miqyasın mənfi effekti). İstehsal həcmnin artması zamanı uzunmüddətli dövrdə məcmu məsrəflərin artması

Məsrəflər. Əmtəə istehsalı naminə satıcının imtina etdiyi hər şeyin dəyəri

«Menyu» məsrəfləri. Məhsulun qiymətinin dəyişməsi ilə əlaqədar firmaların məsrəfləri

Müstəsnaııq. Fərdə onu istifadə etməyə mane olmağın mümkün olduğundan ibarət nemət keyfiyyəti

Məcmu təklif əyrisi. Qiymətlərin verilmiş səviyyəsinin hər birində firmaların istehsal və realizə etdikləri əmtəə və xidmət həcmələrini əks edən əyri

Məcmu tələb əyrisi. Qiymətlərinin verilmiş səviyyəsinin hər birində ev təsərrüfatlarının, firmalarının və hökumətin əldə etmək istədikləri əmtəə və xidmətlərin miqdarını göstərən əyri

Maksimin şərti. Cəmiyyətin ən yaxşı üzvünün rıfa halının maksimiyasına hökumətin can atmalı olduğunun iddiası

Makroiqtisadiyyat (makroiqtisadi təhlil). İqtisadiyyatın bütövlükdə, o cümlədən inflyasiyanın, işsizliyin və iqtisadi artımın öyrənilməsi

Mikroiqtisadiyyat (mikroiqtisadi təhlil). Ev təsərrüfatları və firmaların qərar qəbul etmə proseslərinin və onların bazardakı münasibətinin öyrənilməsi

Monopolist rəqabət. Bir çox firmanın oxşar, lakin eyni olmayan məhsulu göndərdiyi bazar strukturu

Monopoliya. Yaxın əmtəə-əvəzedicisi olmayan məhsulun yeganə istehsalçısı, firma

Məcmu tələb və məcmu təklif modeli. Uzunmüddətli inkişaf tendensiyasına uyğun iqtisadi fəallığın qısamüddətli dəyişmələrini izah etmək üçün iqtisadçıların çoxunun istifadə etdiyi model

Mənfi ekstermalıları tənzimləmək məqsədiylə qoyulan vergi

Mütləq rezervlərin noması. Bankların qoyuluşlardan formalaşdırılmalı olduqları rezervlərin minimal ölçüsünün müəyyənəşdirilməsi

Mənfəət gəlirə görə vergi. Yüksək gəlirli ev təsərrüfatlarından ödənişlərin daxil olunmasına və aztəminatlı ailələrə transfer ödəmələrə əsaslanan vergi sistemi

Mübadilə kursu (nominal valyuta kursu). İki ölkənin milli valyutasının mübadilə edildiyi nisbət

Məhdudluq (kəsirlilik). Cəmiyyətin resurslarının məhdud təbiətli

Miqyasdan gələn sabit verilmə. Uzunmüddətli dövrdə orta məcmu xərclərin istehsal həcmindən asılı olmayaraq dəyişməz qaldığı situasiya

Mənfəət. Ümumi gəlirlə məcmu xərclərin fərqi

Mütəşəkkil vergiqoyma. Daha yüksək gəlir alan fərdlərin vergi formasında aztəminatlı vergi ödəyicilərlə müqayisədə daha çox hissəsini verməsi sistemi

Məhsuldarlıq. İş saatının hər saatında istehsal olunmuş əmtəə və xidmətlərin məbləği

Mütənasib vergiqoyma. məh yüksək, həm aşağı gəliri olan fərdin gəlirin eyni hissəsini verməli olduğu sistem

Məcmu qazanc. Əmtənin qiymətinin satılmış əmtənin miqdarına vurulması kimi hesablanan alıcılarla ödənilmiş və əmtəə satıcıları ilə alınmış pul məbləği

Məcmu məsrfələr. İstehsal resurslarının əldə edilməsinə firmanın göndərdiyi pul məbləği

Müqayisə olunan sərvət. Müqayisə olunan sayılan işin eyni ilə qiymətləndirilməsi doktrinası

Məcmu xərclərin buraxılış həcminə nisbəti

Multiplikator effekti. Ekspansiv büdcə siyasətinin iqtisadiyyat subyektlərinin gəlirlərinin artmasına və deməli istehlak xərclərinin artmasına gətirib çıxaran hallarda baş verən məcmu tələb ayrısının əlavə yerdəyişməsi

Miqyasla şərtləndirilmiş qənaət. İstehsal həcmnin artması şəraitində uzunmüddətdən orta məcmu xərclərin azalması

Maliyyə sistemi. Əmanət investisiya üçün tədiyyə vəsaitlərinə ehtiyacı olanlara göndərməyə kömək edən iqtisadi institutlar toplusu

Mərkəzi bank. Ölkənin bank sisteminin işinə nəzarət edən və dövrriyyədəki pulun miqdarını nizamlayan institut

Maliyyə vasitəçiləri. Əmanətə göndərilmiş vəsaitlərin konkret tədiyyəsiləri gəlib çıxmasına vasitəçilik edən maliyyə institutları

Maliyyə bazarları. Əmanət etmək istəyən şəxsə öz resurslarını bilavasitə tədiyyəçiyə verməyə imkan verən maliyyə idarələri toplusu

N

Neş tarazlığı. Digərlərinin müəyyən strategiyaya riayət şərti ilə iqtisadiyyatın hər subyektinin qalan iştirakçılarla qarşılıqlı əlaqədə strategiyanın optimal variantını seçməsi situasiyası

Nominal dəyişikliklər. Pul vahidlərində ölçülən kəmiyyətlər

Nominal ÜDM. Cari qiymətlərdə ifadə olunmuş əmtəə və xidmətlərin istehsal həcmi

Nominal faiz stavkası. İnflyasiyaya görə düzəlişsiz bank faizinin stavkası

Normal əmtəə. Digər bərabər şəraitdə gəlirin artması zamanı tələbat həcmi çox olan əmtəə

Normativ iddia. Mövcud dünya quruluşunun dəyişməsinə yönəldilmiş müddəalar

Nəqd pul. Əhalinin əlində olan banknot və sikkələr

O

Obliqasiya. İstiqrazçının onu saxlayanın qarşısındakı öhdəçiliyini müəyyən edən qiymətli kağız

Oliqopoliya. Mal göndərən oxşar, yaxud eyni məhsulu təklif etdiyi bazar strukturu

Orta dəyişkən xərclər. Dəyişkən xərclərin buraxılış həcminə nisbəti

Orta daimi xərclər. Daimi xərclərin buraxılış həcminə nisbəti

Orta gəlir. Dövri gəlirin realizə olunmuş məhsulun həcminə nisbəti

Oyunlar teoremi. İnsanların strateji davranışını öyrənən nəzəriyyə

Ö

Ödəməyə hazırlıq. Əmtəəni alarkən alıcının ayrılmağa hazır olduğu maksimal pul məbləği

P

Pozitiv fikirlər. Dünyanın olduğu kimi təsvir edilməsinə yönəldilmiş müddəalar

Pul-kredit (monetar) siyasəti. Mərkəzi bankın pul təklifinə dair qərarları toplusu

Pul multiplikatoru. Ehtiyatların hər pul vahidindən bank sisteminin yaratdığı pul məbləği

Pul. İnsanların digər fərdlərdən əmtəə və xidmətləri əldə etmək üçün mütəmadi istifadə etdikləri aktivlər toplusu

Pulun kəmiyyət nəzəriyyəsi. Əmtəənin qiymət səviyyəsini iqtisadiyyatda olan pul kütləsinin müəyyən etməsini, pul kütləsinin artım tempinin qiymətin ümumi səviyyəsinin artım sürətini müəyyən etməsini iddia edən nəzəriyyə

Pulların neytrallığı. Təklifinin dəyişilməsinin real kəmiyyətinə təsir göstərməməkdə ifadə olunan pul xüsusiyyəti

Pul dövriyyəsinin sürəti. Pulun bir əldən o birinə keçməsi sürəti

Pul təklifi (pul kütləsi). İqtisadiyyatdakı pulun məbləği

Pulun kəmiyyət nəzəriyyəsinin bərabərliyi. Pulun miqdarını və onların dövriyyə sürətinin istehsal olunmuş əmtəə və xidmətlərin nominal dəyəri ilə birləşdirən $M \times V = P \times Y$ bərabərliyi

Q

Qarşılıqlı fond. Öz aksiyalarını əhaliyə təklif edən və alınan vəsaitləri müxtəlif qiymətli kağızlara portfel investisiyalaşmaya istifadə edən maliyyə institutu

Qapalı iqtisadiyyatı (qapalı iqtisadi sistem). Digər ölkələrin iqtisadiyyatı ilə qarşılıqlı münasibətdə olmayan iqtisadiyyatı

Qiymətin «cinsi» (aşağı həddi). Əmtənin satıla biləcəyi rəsmi minimum

«Qiymətin tavanı» (yuxarı hədi). Əmtənin satıla biləcəyi qiymətin rəsmi maksimumu

Qiymətə görə təklifin elastikliyi. Qiymətin dəyişməsi zamanı təklif həcmnin dəyişməsinə əks etdirən göstərici. Təklif həcmnin qiymətin dəyişməsinə olan faizlə nisbəti kimi hesablanır.

Qiymətə görə tələb elastikliyi. Əmtənin qiyməti dəyişdikdə tələbin həcmnin necə dəyişəcəyini ölçən göstərici. Tələb həcmnin dəyişilməsinin qiymətin dəyişilməsinə faiz nisbəti kimi hesablanır.

Qarşılıqlı tamamlanan əmtələr (komplementar, komplementlər). **Birinin qiyməti qalxdıqda, digərinə tələb azalan iki əmtə**

Qiymət diskriminasiyası. Müxtəlif alıcılarla eyni əmtənin müxtəlif qiymətlərlə satılması biznes praktikası

Qoyuluşların ümumi cəminin yalnız bir hissəsinin ehtiyatlara bank tərəfindən saxlanması sistemi

«Qifen əmtələri». Qiymətinin qalxması tələbatın artması ilə müşahidə olunan əmtələr

R

Rezerv norması. Bankın rezervlərdən saxladığı qoyuluşların payı

Rəqabət obyekti. Bir insanın istehlakı digərinin istehlakının azalmasından ibarət keyfiyyətli sərvət

Rasional gözləmələr. Hökumətin apardığı siyasətin qiymətləndirilməsi daxil olmaqla, iqtisadi subyektlərin bütün onlaoda olan inflyasiyanınöz proqnozlarında optimal istifadə etdiklərini iddia edən nəzəriyyə

Real faiz stavkası. Inflyasiyanın nəzərə alınaraq bank faizi stavkası

Real dəyişənlər. Natural vahidlərlə ölçülmüş kəmiyyətlər

Real ÜDM. Dəyişməz qiymətlərdə göstərilmiş əmtə və xidmətlərin istehsal həcmi

Real mübadilə kursu. Bir ölkənin əmtə və xidmətlərinin digər ölkənin əmtə və xidmətlərinə dəyişildiyi nisbət

Regressiv vergiqoyma. Yüksək gəlir alan fərdlərin vergi şəklində aşağı gəlirli vergi ödəyicilərlə müqayisədə gəlirin daha kiçik hissəsini verdiyi haldakı sistem

Razılaşma. Bazarda fəaliyyət göstərən firmaların istehsal olunan məhsulun həcmi, yaxud onun qiyməti haqqında razılıq

Rıfah halının iqtisadiyyatı. İqtisadi çiçəklənməyə resursların paylaşdırılmasının təsirinin öyrənilməsi

S

Sıxışdırılıb çıxarılma. Şəxsi investisiyaların həcmnin azalması dövlət götürmələrinin böyüməsinin nəticəsi kimi

Sövdə bağlamaq üzrə məsrəflər (transiksiya məsrəfləri). Tərəflərin razılıq əldə etmələri və onu yerinə yetirmələri prosesində apardıqları məsrəflər

Səhm. Firmanın mülkiyyətində sahibinin payının sübuta yetirən qiymətli kağız

Səmərəli əmək haqqı. İşçiləri daha məhsuldar əməyə həvəsləndirən taraz səviyyəni aşan əmək haqqı

Səmərəlilik. Cəmiyyətin məhdud resursları maksimal nəticə ilə istifadəsi, yəni cəmiyyətin bütün üzvlərinin aldıkları ümumi artıqlığın maksimizasiyasına yönəldilmiş resursların paylaşdırılması keyfiyyəti

Səmərəli miqyas. Minimal orta məcmu məsrəflərin əldə edilməsi üçün istehsal həcmi

Struktur işsizlik. İş almaq istəyənlərin sayının əmək bazarındakı vakansiyalardan çox olması nəticəsinə yaranan işsizlik

Sabit xərclər. Buraxılış həcmnin dəyişilməsi zamanı cəmiyyəti dəyişməyən xərclər

Sabit gəlir. Fərdin adi gəliri

Sıxışdırılıb çıxarma effekti. İnvestisiya xərclərinin azalmasında özünü göstərən ekspansionist büdcə siyasətini aparakən faiz stavkasının artması nəticəsində məcmu tələb əyrisinin yerini dəyişməsi

Sosial sığorta. Ehtiyacı

Staqflyasiya. İstehsal həcmnin qiymətlərinin eyni zamanda qalxması ilə müşahidə olunan azalması dövrü

T

Ticarət balansının aktiv saldosu. İxracın idxaldan çox olması

Tələb olunan qədər qoyuluşlar. Sahibinin çek yazması ilə istifadə etdiyi bank hesablarındakı vəsait

Təbii səhiyyə hipotezi. İnflyasiyanın templərindən asılı olmayaraq işsizliyin son nəticədə normal, yaxud təbii səviyyəyə qayıtması haqqında fikir

Təbii monopoliya. Yeganə firmanın bazarı hər hansı əmtəə, yaxud xidmətlə iki, yaxud da çox firmanın eləyə biləcəyindən daha az məsrəflə təmin etməsi nəticəsində yaranan monopoliya

Tətil. həmkarlar ittifaqının təşəbbüsü ilə müəssisədə işin dayanandırılması

Təklif qanunu. Digər bərabər şəraitdə təklif olunan əmtəə hicmi onun qiymətinin artırılması zamanı artdığı iddiası

Tələb qanunu. Digər bərabər şəraitdə əmtəənin qiymətinin artması təklif olunan tələb həcmnin azalması deməkdir iddiası

Tələb və təklif qanunu. Əmtəəyə olan tələb və təklifi tarazlıq vəziyyətinə gətirmək üçün istənilən əmtəənin qiymətinin dəyişməsi zərurəti iddiası

Təklif əyrisi. Əmtəənin qiyməti və onun təklifinin həcmi arasındakı asılılığı əks edən qrafik

Tələb əyrisi. Əmtəənin qiyməti ilə əmtəəyə olan tələb həcmi arasındakı asılılıq qrafiki

Təmin edilməyən tələb (ifrat tələb). Tələb həcmnin təklif həcmi üstələyən situasiya)

Təklif həcmi. Satıcıların satmaq istədiyi və satmağa imkanı olduğu istənilən əmtəə, yaxud xidmətlərin miqdarı

Tələb həcmi. Alıcıları istədiyi və ala biləcəyi əmtəənin miqdarı

Ticarət balansının passiv saldosu. İdxalın ixracdan çox olması

Təbii resurslar. Əmtəə və xidmətlərin istehsalı üçün istifadə olunan torpaq, su, faydalı qazıntı ehtiyatları olan ətraf mühit komponentləri

Tarazlıq - tələb və təklifin tarazlaşdığı vəziyyət

Tarazlı qiymət(tarazlıq qiyməti). Tələb və təklifi tarazlayan qiymət

Tarazlıq həcmi. Qiymətin tələb və təklifi bərabərləşdirdiyi şəraitdə tələbin həcmi və təklifin həcmi

Təklifin cədvəli. Əmtəənin qiyməti və onun təklif olunan miqdarı arasında asılılığın əks olunduğu cədvəl

Tələb cədvəli. Əmtəənin qiyməti ilə onun tələb olunan miqdarı arasındakı asılılığı əks edən cədvəl

Təmiz xarici investisiyalar. Recidentlərin əldə etdikləri xarici ölkə aktivlərinin dəyəri ilə əcnəbilərin əldə etdikləri yerli aktivlərin dəyəri arasındakı fərq

Təmiz ixrac. Xarici bazarda yerli məhsulun satışından olan qazancın məbləği ilə rezidentlərin xarici məhsulun alınmasına olan xərcləri arasındakı fərq

Təklifin şok artığı. Firmaların istehsal xərclərinə və onların təyin etdiyi qiymətə birbaşa təsir göstərən fenomen

Ticarət balansı. Həm də təmiz ixrac adlanan ölkənin ixrac dəyəri ilə idxal dəyərinin fərqi

Tarazlıq qiyməti (taraz qiymət). Əmtəyə olan tələblə onun təklifini tarazlayan qiymət

Təbii formada transferlər. Əmtəə və xidmət formasında hökumətin əhalinin ən yoxsul təbəqələrinə köməyi

Texnoloji biliklər. Əmtəə və xidmətlərin istehsalının ən yaxşı üsullarının cəmiyyətlə dərk edilməsi

U

Utilitarizm. Dövlətin cəmiyyətin hər üzvü üçün məcmu faydalılığın maksimizasiyasına can atmalı olduğunu iddia edən siyasi fəlsəfə

Uçot stavkası. Mərkəzi bankın ssudaları onlara ehtiyacı olan banklara vericiyi faiz stavkası

Ü

Ümumi daxili məhsul (ÜDM). Müəyyən dövr ərzində ölkə daxilində istehsal olunmuş bütün əmtəə və xidmətlərin dəyəri

ÜDM deflyatoru. Nominal ÜDM reaka nisbətinin 100-ə vurulması kimi hesablanmış qiymətlərin səviyyə göstəricisi

Ümumi gəlir. İstehsal olunmuş məhsulun satışından firmanın əldə etdiyi pul məbləği

Ümumi milli məhsul. Müəyyən dövr ərzində dövlətin vətəndaşlarının istehsal etdiyi son əmtəə və xidmətlərin bazar dəyəri

Üfiqi ədalət. Vergi ödəməyə daha çox imkanı olan vergi ödəyicilərin daha böyük pul məbləğlərini ödəməkləri haqda fikir

Üfiqi ədalət. Bərabər bacarıqlı vergi ödəyicilərin vergini ödəmək üçün eyni pul məbləğlərini verməli olduqları haqda fikir

Ümumi resurslar. Rəqabət obyektı olan, lakin istisna təşkil etməyən sərvətlər

Ümidini itirmiş işçilər. İşə düzəlmək istəyən, lakin iş axtarmaq cəhdlərini dayandırmış fərdlər

V

Vergi əmanətləri (əmanətlər). İstehlak və dövlət tədarükü həcmələrini çıxandan sonra iqtisadiyyatın məcmu gəliri

Valyuta kursunun enməsi. Vahid milli valyutaya daha az məbləğdə xarici valyuta əldə etməkdə özünü göstərən valyuta dəyərinin digər ölkələrin pul vahidinin dəyərinə nisbətən azalması

Valyuta kursunun qalxması. Vahid milli valyutaya daha çox məbləğdə xarici valyuta əldə etməkdə özünü göstərən valyutanın dəyərinin digər ölkələrin pul vahidinin dəyərinə nisbətən artması

Vergi ödəmək qabiliyyəti prinsipi. Fərdin vergi yükünü daşımaq qabiliyyətindən asılı olaraq verginin ölçüsünün müəyyən edilməsi ideyası

Verginin hüdud stavkası. Gəlirin hər vahiddən əlavə vergilər

Vergi yükünün paylaşdırılması. Verginin əsas ağırlığını daşıyanın kim olduğunun öyrənilməsi

Verginin orta stavkası. Gəlirin ümumi məbləğinə bölünmüş ödənilmiş verginin ümumi məbləği

X

«Xərclər-qazanclar» təhlili. İctimai sərvətlərin təklifi zamanı cəmiyyətin aldığı məsrəflər və qazancların müqayisə edildiyi tədqiqat

Xarici ticarət siyasəti (ticarət siyasəti). İdxal və ixrac olunan əmtəə və xidmətlərin həcminə bilavasitə təsir edən dövlət siyasəti

Xüsusi sərvətlər. Rəqabət obyekti olan istisna sərvətlər

Xüsusi əmanət. İstehlak xərclərini və vergiləri çıxmaq şərti ilə ev təsərrüfatlarının gəliri

Y

Yetgin yaşlı əhəlinin ümumi sayında işçi qüvvəsinin payı. Faizlə ifadə olunmuş işçi qüvvəsinin yetgin yaşlı əhəlinin sayına olan nisbəti

Yığım vəsaiti. İnsanların alış qabiliyyətini indiki zamandan gələcəyə keçirməsi üçün istifadə etdikləri vəsait

Yoxsulluq həddi. Müxtəlif tərkibli ailələr üzrə federal hökumətin hər il müəyyənləşdirildiyi mütləq gəlir səviyyəsi

Yoxsulluq səviyyəsi. Ailə gəliri bir mütləq səviyyədən-yoxsulluq xəttindən aşağıda yerləşən faizlə ifadə olunan əhəlinin payı

Z

Zahiri effektlər (eksternalilər). Bir insanın hərəkətlərinin digərinin rifahına təsiri

Zahiri effektlərin internalizasiyası. Fərdlərin fəaliyyət nəticələrinin təsirini daxili kimi nəzərə almağa sövq edən stimullara təsir göstərmək

SON SÖZ

N.Qreqori Menkyunun «Ekonomika» dərsliyi (ikinci nəşr) nəzərə iqtisadiyyatın əsas tədris kursudur. Birinci nəşrin tərcüməsində ona maraqlı və vacib başlıq «XXI əsrin dərsliyi» verilmişdir. Mənim nəzərimcə bu başlıqda təkcə simvolik məna deyil, həm də birincinin üstündən çox vaxt keçməyə də (ABŞ-da – 1998, Rusiyada-1999) ikinci nəşrin nə üçün tələb olunması səbəbi də görünür. XXI əsrin mövqelərini şərh etmək istəyən dərslik iqtisadi nəzəriyyənin tədrisinin rusiya tərcüməsi üçün vacib sualını özünün iqtisadi elminin aqibəti və inkişaf yolları, hər şeydən əvvəl də bizim iqtisadi elmimizin vahid dünya elminə (bizdə bu qərb elmi adlanır) uyushması haqqında, yaxud özünün yolunu axtarmağı haqqında sualı nəzərdən keçirməyə imkan verir.

Bu suala cavabın variantı kimi bizim universitetlərdə yayılmış «ekonomiks» adlanan iqtisadçı nəzəriyyəsinin tədris kurslarının qərb və bizim kurslar üçün ənənəvi olan sovet dövrünün doğmalarından təmizlənmiş siyasi iqtisad kursunun paralel tədrisi cəhdlərini göstərmək olar. Bu zaman onlar iqtisadi elmin iki qolu kimi nəzərdən keçirilir. Özü də onlardan birinə – «ekonomiks»ə tez-tez primitivlik, nəticələrin həyatdan uzaqlığı, bayağılığı, bütövlükdə isə- rusiya təcrübəsinə tətbiqinin qeyri-mümkünlüyü irad tutulur. Digərinə, siyasi iqtisada isə – nəzəri dərinlik, təsərrüfat proseslərinin mahiyyətini açıb göstərmək qabiliyyəti və s. kimi xüsusiyyətlər verilir. İqtisadi nəzəriyyənin qərb kurslarının ünvanına bu gün edilən suçlama guya ki, onların həddindən çox sadələşdirilməsindən, mücərrəddliyindən, real təsərrüfat proseslərini əks edə bilməməyindədir.

«Ekonomiksə» bu cür pis münasibət bu gün bizdə yayılmış iqtisadi nəzəriyyənin qərb tədris kurslarının bu terminlə adlandırılması haqqında düşünməyə məcbur edir.

Şeylərə və hadisələrə ad qoymaq problemi həmişə mürəkkəbdir və marağı olan iştirakçıların mübarizə arsenalıdır. Bu «ekonomiks» məvhumu ilə də baş verdi. Əgər onun daha dəqiq ingilis dilindən tərcüməsini qəbul edərək «ekonomiks» deyil, «iqtisadi nəzəriyyə» desək, onda qərb iqtisadi nəzəriyyəsinin və siyasi iqtisadın müqayisəsi başqa çalarlar vurur.

Menyukunun kitabının adı «Ekonomiks»dir, bu da onun rus nəşrinin şərti oldu. Ona görə biz bilə-bilə, şərhlərdə kitabın adının tərcüməsi zamanı yaranan mürəkkəb hallara diqqət yetirməyə can atırıq. Qoy oxucu «siyasi iqtisadi» və «ekonomiks»-in müqayisə edildiyi zaman «ekonomiks» termini «iqtisadi nəzəriyyə» termini ilə əvəz etsin.

İndi də qərb iqtisadi nəzəriyyəsinin «siyasi iqtisad»la uyğunlaşmasına qayıdaq. Bəzən bu sual gizli məna daşıyır və bazarın öyrənilməsinin «ekonomiks» tərəfindən şərti rusiya şəraitinə uyğun gəlmir.

Hər şeydən əvvəl, onu nəzərə alaq ki, siyasi iqtisadın yerli nümayəndələrindən bu gün «ekonomiks»i tənqid edirlər, onlar bir qayda olaraq, «ekonomiks» altında neoklassik nəzəriyyəni nəzərdə tuturlar (daha xəbərsiz oxuyucu aydın olsun deyə - faydalılıq həddi nəzəriyyəsinə, maarkinalizm). Lakin yada salmaq lazımdır ki, neoklassik nəzəriyyə artıq bir çox onilliklər boyu tənqid olunur və məhz bu tənqiddən müasir qərb iqtisad elmi böyümüşdür, bu gün də onun inkişafı çox dərəcədə neoklassik nəzəriyyə tənqidi hesabına baş verir. Bu mənada «ekonomiks»in yerli tənqidi sadələşmiş görünür.

Nəhayət, neoklassik nəzəriyyənin «ekonomiks»lə əlaqəsində əsas şeyləri göstərək. Neoklassik nəzəriyyə müasir iqtisadi elminin əsas və spesifik elmi dilini (anlayış aparatını) əmələ gətirir. Məhz bu Menyukunun dərsliyində çox iti ifadə olunub. Ondakı material təqvimə neoklassik və müasir nəzəriyyələrin mövzularını bir-birinə qarşı qoymayaraq, onların çox təbii olaraq, nəzəriyyənin məzmunu və ifadə üsulu (dili) kimi birləşdirir.

Diskurs - elmi mühitdə hakimiyyət uğrunda mübarizədir

İqtisadi elminin tədrisi haqqında mübahisə kontekstində Menyukunun dərsliyinin əhəmiyyətini daha dəqiq izah etmək üçün, müasir idrak nəzəriyyəsi anlayışının daha birinə müraciət edək. Söhbət diskurs anlayışından gedəcək. Diskurs burada, köməyi ilə anlayış və terminlərə ümumi mənə və qiymət verən mətindən kənar informasiya, yaxud «qeyri-aşkar biliyin» böyük həcmli ilə elmi ünsiyyət dili kimi başa düşülür.

Lakin diskurs üçün «qeyri-aşkar» bilik konsepsiyasında olan təkə fərdi idrak texnologiyası deyil, dərk edən subyektlərin ünsiyyəti vacibdir. Bu ünsiyyətdə onlar dialoq aparmaq üçün, termin və anlayışları istifadə etmək üçün, yəni şərtləri qəbul etmək üçün, nəticələr çıxartmaq üçün razılıq əldə edirlər. Termin və anlayışların təkə aşkar deyil, həm də qeyri-aşkar (nəzərdə tutulan) mənasını təmin edən dialoqun özü vacibdir. Bu zaman terminlərin və anlayışların tamamlanması, inkişafı, tənqidi, yaxud hətta inkişafının baş verməsinin heç bir əhəmiyyəti yoxdur.

Terminlərin ümumi mənasının dialoq çərçivəsində, diskurs sərhədlərində saxlanması imkanı, elmin inkişafı boyu elmi, yaxud dünyagörüşü konteksti yaradan elmi paradigma və onun potensialı ilə müəyyən edilir. Aşkar olur ki, istənilən termin, mülahizə, ideya, yaxud nəzəri istiqamət yalnız qəbul olunmuş diskurs çərçivəsində tam mənasını alır. Təbii ki, şəxsi «yaxın» bilik sistemi kontekstində «yabançı» sistem rədd edilir, «başqa» nəzəriyyələrin mənası «tərcüməsiz» çatmır.

Diskurs - bu və ya digər dəyərlərin üstün olduğu məkandır. Diskursun formalaşması və dəstəkləməsi bu və ya digər sisteminin üstün

olduğu fəal prosesdir. Diskursun formalaşması və dəstəklənməsi dəyərlər sisteminin simvollarından istifadənin köməyi ilə əks edilməsinin fəal prosesidir. Bu mənada diskurs simvolik hakimiyyətin əldə edilməsi və dəstəklənməsinin fəal vasitəsidir.

Neoklassik dövrə qədər iqtisadi elmin iqtisadi diskursunun özü hələ bərqərar olmamışdır. İqtisadi nəzəriyyə, dəqiq desək siyasi iqtisad maarifləşmə ideyaları ilə formalaşan ümumhumanitar diskurs çərçivəsində «düşünülür». Onun vacib əlamətləri və universal mənalara aşkar, yaxud qeyri-aşkar, pozitiv, yaxud tənqidi (marksizm) refleksli notda iqtisadi elmin aparıcı elementlərini əmələ gətirirdi, onu tam vahid formada birləşdirirdi, eyni zamanda ümumhumanitar biliyə inkorporasiya edirdi. Tərəqqi ideyaları (marksizmin variantda-tarixi) humanizm pafosu, elmin həqiqətə oriyentasiyası, təhlilin pozitiv və normativ aspektlərinin dərin daxili əlaqəsi ən vacib təfəkkür prinsipləri idi.

Müasir (yəqin ki, qərb sözü əlavə etmək lazımdır) iqtisad elmi «nəzəriyyələr dünyası»dır. Bu nəzəriyyələr dünyasının xüsusiyyətləri-heç bir vahid biliyə gətirilməyən metodoloji müxtəliflik, elm fənlərarasılılığı müxtəlif ideyalara qarşı torelantlıqdır. Q.Bekkerin iqtisadi imperializm ideyalarını yada salsaq firmanın müasir nəzəriyyəsi, mikro və makroiqtisadiyyatın, mülkiyyət hüquqları nəzəriyyəsinin problem dairəsini müqayisə etmək bəs olardı. Bu xüsusiyyətlər bu «nəzəriyyələr dünyasını» vahid sistemə birləşdirməyi qeyri-mümkün edir.

Bu «nəzəriyyələr dünyasının» vəhdətini anlamağa imkan verən yeganə bir şey-neoklassik nəzəriyyə kimi ümumi keçmişdir. Neoklassik nəzəriyyə onun nəzəriyyə müxtəlifliyini ümumi dünyaya birləşdirən müasir iqtisad elminin ümumi dilidir. Məhz neoklassik nəzəriyyə müasir iqtisad elmi üçün ümumiyyə çevrilən anlayış aparatı yaratmışdır. Bu zaman neoklassik dil müxtəlif nəzəriyyələri özünün aşkardan çox, qeyri-aşkar mənalara ilə birləşdirir. Müasir iqtisad elminin «qeyri-aşkar» mənalara-elmi təfəkkürün uğurluqlarına çəkilən məhdudi təhlilin, subyektiv faydalılıq nəzəriyyəsinin, Vaprasın tarazlıq nəzəriyyəsinin, Pareto-anti-mallığın və digərlərinin termin və anlayışlarıdır.

Müasir nəzəriyyələrdə neoklassikanı təşkil edən ilkin nəzəriyyələrin termin və anlayışları tez-tez inkar yolu ilə işlənir («məhdudrəşionallıq», «qeyri—kamil bazar», «qrup motivasiyası» prinsipini və s.). Bu nöqtədən nəzərdən neoklassik nəzəriyyənin dilini bilmədən, müasir qərb nəzəriyyəsinə oxumaq, yəni başa düşmək mümkün deyil. Bu artıq ilk radikal «antineoklassik» kitaba-iqtisadi elmin main stream-ə daxil olmuş C.Keynsin işi olan «Məşğulluğun, faizin və pulun ümumi nəzəriyyəsi» kitabına aiddir. Əlbəttə Keynsin ən vacib ideyalarını «başqa dilə», məsələn marksist dilinə tərcümə etmək və neoklassikanı öyrənməyənlərə də aydın etmək olar. Lakin Keynsin işi neoklassikanın dilində yazılıb və bu cür

tərcümə keynsianlılıq və anti-keynsianlılıq kimi elmi məkana çıxış açə bilməz.

Deyilənlərdən belə nəticəyə gəlmək olar ki, bizdə «ekonomiks» adlanan müasir qərb iqtisadi nəzəriyyə və siyasi iqtisad (onun alternativini kimi) – bu iki müxtəlif mədəni-tarixi məkandır və bunların hər birinin özünün məxsusi dili var. Bu- iki müxtəlif diskursdur. Onların iştirakçıları yalnız tərcümənin köməyi ilə təmasda ola bilər və prinsipial olaraq orqanik elmi vəhdət yarada bilməzlər.

Saxtalaşma-həqiqət meyarı kimi

Rusiya tədris ocaqlarında bəs niyə və necə tədris elmək? Sual burada tədrisin materialının necə balanslaşdırılmasıdır-elmi istiqamətlər üzrə, yaxud tədris kursları üzrə. Klassik iqtisad nəzəriyyələri və ekonomiksə gəlirdə, problem hər şeydən öncə tədrisin iki struktur yaradıcı istiqamətlərinin qarşılıqlı təsiri sayəsində həll olunur: iqtisadi nəzəriyyənin və iqtisadi təfəkkür tarixinin. Bu bölmə çoxdilli nəzəriyyə məkanında ümumi mədəni birliyin bərqərar olmasında vacib rol oynayır və aktual və tarixi nəzəri dəyərlərdən müəyyən subordinasiya formalaşdırır. Bunun üçün o, material şərhinin və təhlilinin özünün məxsusi metodlarını istifadə edir.

Deyilənlər nöqtəyi-nəzərdən, klassik iqtisadi nəzəriyyə iqtisadi təfəkkür tarixi çərçivəsində tədris olunmalıdır. Mənə, şübhəsiz ki, deyəcəklər: «Dayanın, axı klassik və qeyri-klassik nəzəriyyələr-müasir iqtisad elminin iki budağıdır!». Özü də klassik və qeyri-klassika iqtisadi nəzəriyyəni yox, «siyasi iqtisadiyyatı» və «ekonomiks»i müqayisə edəcəklər.

Etiraf etmək lazımdır ki, insanı təqaüdə göndərmək kimi mövzu, ideyaları və bölmələri (nəzəri istiqamətləri, əlaxüsüs) iqtisadi təfəkkür tarixinin «buferinə» göndərmək- sadə proses deyil və birmənalı həll olunmur. Bizim üçün nəzəri istiqamətləri aktual və «tarixi»-yə bölməyə imkan verən ən ümumi və formal meyarlar vacibdir. Belə meyar kimi saxtalaşma prinsipi çıxış edə bilər ki, bu da o deməkdir ki, elmi ideya, yaxud elmi istiqamət özünün aktual nəzəri potensialını saxtalaşdırıla biləcəyi qədər saxlayır, sadə dillə desək, onlar tənqid hədəfi olana qədər, çünki tənqid yeni ideyaların yaranmasında ilkin nöqtədir. O saat qeyd edək ki, bizim fikrimizcə, klassik nəzəriyyə belə potensiala malik deyil, neoklassik isə malikdir. Ona görə onların tədris olunan fənlər sistemində yeri də müxtəlif olmalıdır: birində-elmi tarixində, digərində –elmin nəzəriyyəsində.

Bu nəticəni şərh etməmişdən əvvəl, qeyd edək ki, klassik nəzəriyyənin elmin tarixi bölməsinə «göndərilməsi» onun «depasportizasiyası» və hətta deaktualizasiyası demək deyil. «Orade» o işləməyi davam etdirir, daha yaxşı, səmərəli. Məlum olduğu kimi, klassik nəzəriyyənin vacib ideyaları neoklassikanın bir hissəsinə çevrilmişdir və onda həll olunmuşdur, onun

terminləri isə münasib çaralar və qeyri-aşkar mənalara əldə edərək yeni dilin tərkibinə daxil olmuşdur.

Və nəhayət, saxtalanma prinsipinin tətbiqinə gələndə, yaranan materialın soyuduqca bərk, əşyaya oxşar strukturlara çevrildiyi kimi, istənilən nəzəriyyə «yüksəkəhərərətli» ideyalar toplusu kimi yaranaraq, vaxt ötdükcə həmçinin soyuyur. Soyumaq prosesi-onun kritik soyudulma prosesidir (saxtalaşma), bu zaman o bazis, yəni nəzəriyyələrin əsası olur. Hərərət yüksək olaraq qaldıqca yeni nəzəriyyələrin yaradılması prosesi gedir, nəzəriyyənin elmi statusu var, o hələ «tarixə» yazılmayıb. Əgər hərərət aşağıdırsa və nəzəriyyəyə artıq «əllə toxunmaq olarsa», o elm tarixinə düşür. Elm tarixinin isə rolu «öz metodları ilə» ona aktual məna verməkdədir.

1966-cı ildə F.Maxlup 30-60-cı illərin marjinalçı firma nəzəriyyəsi ətrafında diskursiyalardan nəticə çıxararaq, elmi nəzəriyyənin aktual olması üçün tənqiddin rolunu qeyd etdi: «əgər elmin fəlsəfəsinə uyğun nəzəriyyələri» «yalnız və «həqiqi»ləri bölməsək və bunların içərisindən «rədd edilən», yaxud «hələ tənqiddə açıq olanları seçsək, onda marjinalizmin iddiasında olan yeganə qələbəsi onların tənqid üçün hələ açıq olmasıdır».

Neoklassik nəzəriyyə XX əsr boyunca müasir bilik sahələrinin yaranmış canlı material, canlı torpaqdır. Neoklassik nəzəriyyənin məhsuldar tənqidi bir sıra nəzəri istiqamətlərin yaranmasına imkan yaratdı. Şüurlu, yaxud şüursuz olaraq bu istiqamətlər onun alternativləri kimi yaranırdılar. Bizim olduqca artıq O.Yilyansonun kitabı yaxşı tanışdır. Bu kitab iqtisadi nəzəriyyənin müasir, institusional istiqamətlərindən birini nümayiş edir. Bəzi iqtisadçılar bu kitabı neoklassik nəzəriyyənin alternativini kimi qiymətləndirirlər. Lakin onu qeyd etmək lazımdır ki, «alternativin» müəllifinin özü neoklassik nəzəriyyənin bir çox müddəalarına qarşı tolerantdır və oxucunu elə bil ki, sakitləşdirir ki, «ilahi» şeylər toxunulmur və özündən əvvəlkilərinin fikrinə təcavüz etmir. Belə üzür haqlardan biri belə ifadədədir: «Yayılmış rəylərin əksinə olaraq qəbul olunmuş məhdudlaşdırılmış rasionallıq fərziyyələri iqtisadi tənqiddə obrazının fayda¹ ilə tətbiq oluna biləcək problem dairəsinin azalmaqdan çox genişləndirir.²

«İqtisadi tənqiddə» sözü Uilyamsonun şərhinə görə neoklassik elmin sistem qazancı kimi əmələ gələn qeyri-aşkar, «danışmaz» bilikləri dolğun əks etdirir. Neoklassikanın yaratdığı bu iqtisadi tənqiddə müxtəlif müasir nəzəriyyələri «vahid» nəzəriyyə dünyasının» nümayəndəsinə çevirir. Yəqin ki, bu «dünyanın» nümayəndələri bu anlayışlara formal olaraq müxtəlif

¹ F.Maxlup. Firmalar nəzəriyyəsi: marjinalçı, bixevioral və idarəetmə. Firmanın nəzəriyyəsi V.M. Qalnermin redaksiyası altında, SPB.1995, səh.77.

² Uilyamson O.N. Kapitalizmin iqtisadi institutları. SPB, 1996, səh. 95.

təriflər verirlər, ona baxmayaraq onlar öz idraklarında ona qarşı bir növ mütləq vahidliyi qoruyub saxlayırlar.

Saxtalaşma prinsipi nöqtəyi nəzərindən XX əsrdə nəzəriyyə bəs nə vermişdir? Keynyian tənqidini. (bəli bu klassik nəzəriyyənin tövbəsidir. Bir şərtlə, Seyin tənqidi bu eyni zamanda neoklassikanın tənqididir). Həmçinin, bir neçə peomarksis ideyalarını da göstərmək olar ki, bunlar rusiya elmi mühitində kök sala bilməzdi. Sovet dövründə ideoloji maneələrə rast gəldiklərinə görə, indi isə lazımsızlığı ucbatından özlərinə yer tuta bilmədilər. Qərbdə Rikardonun ideyalarını yenidən dərk edilməməsindən irəli gələn radikal siyasi iqtisad öz inkişafını tapdı. Bizdə mütəxəssis olmayanlara az məxsusdur və sərbəst fənn kimi təhsil ocaqlarında tədris olunmur. Lakin bu yaxınlarda X.Q.Kursun tərcümə olunmuş kitabı bizim oxucumuza sübut edəcək ki, ortodoksal klassik, (yəni siyasi iqtisadi ideyalarının) tərəfini saxlayan nəzəriyyələr də neoklassik iqtisadi dilin terminlərində şərh olunur.¹

Lakin klassik nəzəriyyənin payı bütövlükdə çox deyil, hamısını neoklassik nəzəriyyə «yeyib» (tənqidi assimilyasiya edib). Bu gündə də klassik nəzəriyyə real olaraq neoklassik nəzəriyyənin bir hissəsi kimi tənqid olunur. Məsələn, rifaha halı nəzəriyyəsində faydalılıq funksiyasını müzakirə edərkən bentam funksiyasını da (klassik!) mütləq yada salırlar, çünki o şübhəsiz ki, bu gün nəzəri ideya kimi işləyir, ona görə ki, məhz onun tənqidi üzündən müasir biliklərin binası qoyulur.

Neoklassik dil-iqtisadi elmin diskursudur

Neoklassikanın tənqidi-müasir nəzəriyyənin əsasıdır. Yeni nəzəri istiqamətlər neoklassikaya bu və ya digər antiteza formasında yaranır, bununla da onun elmi potensialını realizə edir və daha geniş nəzəri məkanda neoklassikada tətbiq olunan terminlərin ilkin mənalərini bərpa edirdi. O faktı da qeyd etmək lazımdır ki, neoklassikanı artıq tənqid ediblər və bu gün bizim «ekonomiks»i tənqid etmək cəhdimiz artıq təkrarlanmadır və deməli, perspektivsiz işdir. «Ekonomiks» çərçivəsində isə neoklassik və müasir nəzəri ideyaları «birləşdirmək» lazımlı işdir. Bu problemi həll etmək üçün Menyukunun dərsliyi atılan bir addımdır.

Müasir iqtisad elmində iştirak müasir iqtisadi nəzəriyyələri bilməyi nəzərdə tutur, bu da ki, neoklassikanı əsas kimi və onların dili kimi qəbul etmədən mümkün deyil. Bu dil ölüyə çevriləcəkmə, «latına» çevriləcəkmə? Perspektivdə-şübhəsiz. Amma hələ ki, «latına» «ekonomiks»ə alternativ kimi müəyyənləşdirilən siyasi iqtisad çevrilmişdir. İqtisadi fənlərin tədrisini siyasi iqtisaddan başlamaq uşağa sifət qədim dil öyrədənədən sonra müasirə

¹ Kurs X.Q. Bölgü. Səmərali tələb. M., 1998.

keçməyə oxşayır. Nəticədə inkişafda geri qalma olacaq. Bu gün tədrisi neoklassik nəzəriyyədən başlamaq lazımdır. Eyni zamanda dərk etmək lazımdır ki, o müasir iqtisad elminin heç yüzdə bir hissəsi də deyil, lakin bu elmin mədəni əsası və dilidir.

Çıxarılan nəticəni təsdiqləmək üçün bir də F.Maxlupun dediyinə müraciət edək: «Əgər hücumun əsas məqsədi marjinalizmdən imtina etməyə məcbur etmək, yaxud çevirmə idisə, müdafiənin əsas məqsədi isə dağıdıcı qüvvələri geri döndərməyə məcbur etmək və marxinalizmin hakimiyyətini həmişəlik müdafiə etmək idisə, əmin ola bilərsiniz ki, 1946-cı ilin müharibəsi heç-heçə qurtardı. Dərsliklərə baxın və görərsiz ki, marxinalizm makroiqtisadi nəzəriyyənin öyrənilməsində üstünlük təşkil etməkdə davam edir...

Lakin jurnal və monoqrafiyalara baxın və siz görərsiniz ki, firma nəzəriyyəsinə alternativ yanaşmalar üzərində iş haqqında mütəmadi olaraq işarə ilə məlumat verilir və hər hansı daha yaxşı nəzəriyyə sonunda marjinalizmi əvəz edə bilər»!¹

Nə üçün qərb dərslikləri lazımdır?

F.Maklupun təqdim etdiyi aktual elmin və onun tədrisinin dixotamasiyası, belə fikirləşməliyə ki, bu gün də öz gücünü saxlayır. Onu dəf etmək cəhdinin variantı kimi Menyukunun dərsliyidir. Yəqin ki, iqtisadi elmlərin tədrisini dəyişdirməyə ciddi əsaslar var və qərb təhsil sistemini mexaniki bizim ölkəmizə köçürməkdən imtina etmək istəyini başa düşmək olar. Lakin menyukunun dərsliyi bir daha təsdiq edir ki, bunu neoklassik irsi rədd etmədən, onun dilini müasir iqtisadi biliklərin ümumiləşdirilməsi üçün yaradıcı istifadə etməklə mümkündür.

Hal-hazırda Rusiyada nəzəriyyəyə aid vəsaitlər çoxdur. Qərb dərslikləri ilə bərabər rusiyanın çox peşəkar dərslikləri çıxır. Bəs nə üçün indiyə qədər qərb dərslikləri lazımdır?

Mən tələbələrə qərb müəlliflərinin dərsliklərini tövsiyə edəndə hər dəfə bizim dərsliklərin yanındakı üstünlüklərini qeyd edirəm. Bu üstünlükləri xarakterizə etməyə çalışıram.

Qərb dərsliklərinin birinci üstünlüyü dərs vəsaitindəki «nağılın» və «gerçəkliyin» vəhdətidir. Neoklassika yarananda, o «nağıla» oxşayırdı. Onun bir çox müddəaları (tələb nəzəriyyəsi, təklif nəzəriyyəsi) həyatdan təcrid olunmuş görünürdü, lakin vaxt keçdikcə (baxmayaraq ki, Marşaldan sonra bu nəzəriyyələrdə dəyişiklik baş verməyib) konkret, mənalı status aldı, «gerçəkliyə» çevrildi. Bizim dərsliklərdə (hər şeydən əvvəl makroiqtisadi), bir qayda olaraq praktiki misallar olmur. İqtisadi-nəzəriyyə elə

¹ Maxlup F. Firma nəzəriyyəsi. V.M. Qallperinin redaktorluğu altında. SPB, 1996, səh.76.

bil ki, formal, kitab variantında özünə qapalır, real təcrübə onun üçün yalnız «bənzər dünyaya» çevrilir.

Bizim dərslərlərin bu çatışmamazlığını izah etmək kimi 1998-ci ilin Nobel mükafatının təltifinə görə çap edilmiş A.Senin məruzəsi ilə qarşılaşdım. Özünün məruzəsinin o formal və qeyri-formal mülahizə metodların nisbəti məsələsini qoyur və qeyd edilir ki, bu metodları bir-birinə qarşı qoymaq yox, ikisindən də istifadə etmək çox vacibdir, çünki onlar-komplementardırlar¹. Menyukunun dərslərində mənə elə gəlir ki, məhz bu prinsip əsas götürülür. Hər dəfə nəzəri müddəaları nəzərdən keçirərkən, müəllif praktiki misallar və faktlar gətirir.

Onu da əlavə etmək olar ki, Menyukunun dərslərini «tələsməyən» kurslara aid etmək olar, çünki burada material çox geniş verilir. Dərslərin çox gözəl xarici görünüşü var, burada müxtəlif şifrlərdən, illüstrasiyalardan, başlıqlardan istifadə olunub: praktikum, yeniliklər, nəticələr, suallar. Qərb dərslərlərinin (o cümlədən, Menyukunun dərslərinin) daha bir üstünlüyü ondadır ki, onların əsasında biz, sözün əsl mənasında bazar iqtisadiyyatını öyrənirik və əlbəttə ki, onlar hələ də bizim üçün nümunə olaraq qalır. Qərb iqtisadi nəzəriyyəsinin durmadan inkişaf etdiyini və orada yığılmış böyük təcrübənin əsasında dəyişməsinə də unutmamaq olmaz.

Bununla əlaqədar diqqəti ona cəlb etmək istədim ki, qərb dərslərindən psoklassik ideyaların şərhini onları inkişaf edən tənqidi istiqamətlərlə bilavasitə əlaqədə verilir (hər şeydən əvvəl-neoinstitusional istiqamətlərə). Menyukunun dərslərində bu, məsələn tələb və təklif həsr olunmuş fəsildir. Burada təkcə istehsalçı və istehlakçıların ənənəvi artıqlığı problemi araşdırılır, həm də bazarın yetkin olmaması məsələsi də qoyulur. Bizim dərslərlərdə isə neoklassikanın təqdiminə fikir verilir, eyni zamanda onu inkişaf edən müasir nəzəriyyələr isə ayrıca təqdim olunur.

Başqa sözlə, qərb dərslərləri iqtisadi elmlə onun tədrisi arasında əməkdaşlığın necə inkişaf etməli olduğunu əla nümayiş etdirir. Tədrisən bu nümunələri mənimsəyən və rusiya iqtisadiyyatının tətbiqinin aktual problemlərini qoyan dərslərlər isə bu prosesə komplementar ola bilərlər.

i.e.d., professor Stefayev V.M.

¹ Sen. A. İctimai seçim imkanı.//Sankt-Peterburq Universitetinin xəbərləri. Seriya 5. İqtisadiyyat. Bur 3. səh. 89.

Н.Грегори МЕНКЬЮ
Принципы экономики

Azərbaycan dilində

*Çapa imzalandı 10. 02. 2009. Kağız formatı 70x100 1/16.
Həcmi 43,5 ç.v. Sifariş 12. Sayı 500.*

*" İqtisad Universiteti " nəşriyyatı.
AZ 1001, Bakı, İstiqlaliyyət küçəsi, 6*

Qrant layihəsi əsasında qeyri-kommersiya xarakterli nəşr