



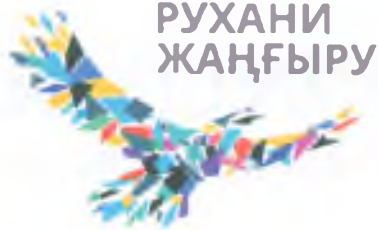
РУХАНИ
ЖАҢҒЫРУ

ЖАҢА ГУМАНИТАРЛЫҚ БІЛІМ. ҚАЗАҚ ТІЛІНДЕГІ 100 ЖАҢА ОҚУЛЫҚ

ЭКОНОМИКС

ECONOMICS

Н. ГРЕГОРИ МЭНКЬЮ
МАРК П. ТЕҰЛОР



РУХАНИ ЖАҢҒЫРУ

«Жаңа гуманитарлық білім. Қазақ тіліндегі 100 жаңа оқулық»
жобасы Қазақстан Республикасының Тұңғыш Президенті –
Елбасы Нұрсұлтан Назарбаевтың бастамасымен
«Рухани жаңғыру» мемлекеттік
бағдарламасы аясында
іске асырылды

N. GREGORY MANKIW
MARK P. TAYLOR

ECONOMICS

4TH EDITION

Н. ГРЕГОРИ МЭНКЬЮ
МАРК П. ТЕЙЛОР

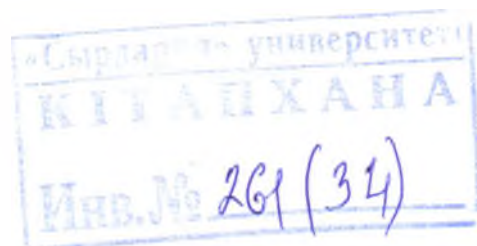
ЭКОНОМИКС

4-ХАЛЫКАРАЛЫК БАСЫЛЫМ

ULTTYQ
AУ'DARMA
BIV'ROSY
QOQ'AMDTQ ODRY



Астана, 2018



«Жаңа гуманитарлық білім.
Қазақ тіліндегі 100 жаңа оқулық»
жобасының редакциялық алқасы:

Редакциялық алқаның төрағасы – *Тәжін М.М.*
Төрағаның орынбасары – *Сағадиев Е.К.*
Жауапты хатшы – *Кенжетханұлы Р.*
Алтаев Ж.А.
Алшанов Р.А.
Жаманбалаева Ш.Е.
Жолдасбеков М.Ж.
Қасқабасов С.А.
Карин Е.Т.
Құрманбайұлы Ш.
Масалымова Ә.Р.
Мұтанов Ғ.М.
Нұрышева Ғ.Ж.
Нысанбаев Ә.Н.
Өмірзақов С.Ы.
Саңғылбаев О.С.
Сыдықова Е.Б.

Кітапты баспаға әзірлеген:
Ұлттық аударма бюросы
Аудармашылар – *Билеңбиева Л.Ә.*
Досжан Р.Д.
Иляшова Ғ.К.
Қалиева Ә.Е.
Қолдымбаева С.К.
Садықханова Д.А.
Садықханова Ғ.А.
Шілдімбетова Ғ.Т.
Редакторлары – *Бекбилітұлы Ж.*
Жіндәулет Т.
Шүріева А.Х.
Ғылыми редакторлары – *Артаева М.Ж.*
Садықханова Ғ.А.
Жалпы редакциясын
басқарған – *Кенжетханұлы Р.*
Жауапты шығарушы – *Қожабек Н.Б.*
Пікір жазғандар – *Ермекбаева Б.Ж.*
Мұхамедиева Б.М.
Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық
университетінің Экономика кафедрасында
ғылыми редакциядан өткен

© 2017, Cengage Learning EMEA

ALL RIGHTS RESERVED. No part of this work covered by the copyright herein may be reproduced or distributed in any form or by any means, except as permitted by U.S. copyright law, without the prior written permission of the copyright owner.

While the publisher has taken all reasonable care in the preparation of this book, the publisher makes no representation, express or implied, with regard to the accuracy of the information contained in this book and cannot accept any legal responsibility or liability for any errors or omissions from the book or the consequences thereof.

Products and services that are referred to in this book may be either trademarks and/or registered trademarks of their respective owners. The publishers and author/s make no claim to these trademarks. The publisher does not endorse, and accepts no responsibility or liability for, incorrect or defamatory content contained in hyperlinked material.

All the URLs in this book are correct at the time of going to press; however the Publisher accepts no responsibility for the content and continued availability of third party websites.

М 95 Мэнкью Грегори Н., Тейлор Марк П.
Экономика, 4-халықаралық басылым. Алматы: Ұлттық аударма бюросы, 2018 жыл – 848 бет
ISBN 978-601-7943-10-3

Грегори Мэнкьюдің «Экономика» оқулығының халықаралық төртінші басылымы – АҚШ бакалавриатында ең көп оқылатын экономика оқулықтарының әлем нарығындағы бүгінгі талаптарға бейімделген нұсқасы.

Экономикалық қатынас субъектілерінің барлығын мысалға ала отырып жазылған кітап бакалавриат деңгейінде білім беру мен оқытуға қажет тапсырма, сызба, сурет, кесте, кейстерді қамтиды. Кітап авторларының басты мақсаты – оқырманға экономист тұрғысынан ойлауға үйрету.

Кітап жоғары оқу орындарының экономика мамандықтарында оқитын студенттерге, оқытушыларға, экономика жөніндегі білімін арттырғысы келетін талапты оқырман қауымға арналған және қазақ тіліндегі MBA курсының негізгі оқулықтарының бірі ретінде ұсынылады.

ӘОЖ 330 (075.8)
КБЖ 65.01м73

ISBN 978-601-7943-10-3

© Cengage Learning EMEA, 2017
© «Ұлттық аударма бюросы» КҚ, 2018



...Біздің мақсатымыз айқын, бағытымыз белгілі, ал – әлемдегі ең дамыған 30 елдің қатарына қосылу.

Мақсатқа жету үшін біздің санамыз ісімізден озып жүруі, яғни одан бұрын жаңғырып отыруы тиіс. Бұл саяси және экономикалық жаңғыруларды толықтырып қана қоймай, олардың өзегіне айналады.

Біз алдағы бірнеше жылда гуманитарлық білімнің барлық бағыттары бойынша әлемдегі ең жақсы 100 оқулықты әртүрлі тілден қазақ тіліне аударып, жастарға дүниежүзіндегі таңдаулы үлгілердің негізінде білім алуға мүмкіндік жасаймыз.

Жаңи мамандар ашықтық, прагматизм мен бәсекелестікке қабілет сияқты сананы жаңғыртудың негізгі қағидаларын қоғамда орнықтыратын басты күшке айналады. Осылайша болашақтың негізі білім ордаларының аудиторияларында қаланады...

Қазақстан Республикасының Президенті
Н.Ә. Назарбаевтың

«Болашаққа бағдар: рухани жаңғыру» атты еңбегінен

ҚЫСҚАША МАЗМҰНЫ

1-БӨЛІМ Экономикаға кіріспе..... 1	10-БӨЛІМ Макроэкономика көрсеткіштері..... 433
1 Экономика деген не?.....1	20 Ұлттық әл-ауқатты бағалау.....433
2 Экономист сияқты ойлау.....17	21 Өмір сүру құнының өлшемдері.....455
2-БӨЛІМ Сұраныс пен ұсыныс – нарықтың қозғаушы күштері..... 33	11-БӨЛІМ Ұзақ мерзімдегі нақшы экономика.. 471
3 Сұраныс пен ұсыныстың нарықтық күші33	22 Өндіріс және өсу.....471
4 Икемділік және оның қолданылуы59	23 Жұмыссыздық.....499
5 Сұраныстың алғышарттары: тұтынушы таңдауы83	12-БӨЛІМ Ұзақ мерзімдегі пайыздық мөлшерлеме, ақша және баға..... 523
6 Ұсыныстың алғышарттары: бәсекелі нарықтағы фирмалар117	24 Жинақ, инвестиция және қаржы жүйесі.....523
3-БӨЛІМ Нарықтар, тиімділік және әл-ауқат ... 151	25 Негізгі қаржы құралдары545
7 Тұтынушылар, өндірушілер және нарық тиімділігі.....151	26 Қаржы нарығы мәселелері559
8 Ұсыныс, сұраныс және мемлекеттік саясат..169	27 Монетарлық жүйе.....579
4-БӨЛІМ Қозғамдық сектор экономикасы..... 185	28 Ақшаның көбеюі және инфляция597
9 Салық жүйесі.....185	13-БӨЛІМ Ашық экономика макроэкономикасы 817
5-БӨЛІМ Тиімсіз нарықтық ассигнация 205	29 Ашық экономика макроэкономикасы: негізгі концепциялар617
10 Қоғамдық игіліктер, ортақ ресурстар және әлеуметтік маңызды тауарлар.....205	30 Ашық экономиканың макроэкономикалық теориясы631
11 Нарық сәтсіздігі және сыртқы салдар.....221	14-БӨЛІМ Қысқамерзімді экономикалық тербелістер 647
12 Ақпарат және мінез-құлық экономикасы.....247	31 Экономикалық циклдер647
6-БӨЛІМ Фирма мінез-құлқы және нарық құрылымы 263	32 Кейнсиандық экономика және IS-LM моделі.....667
13 Фирмалардың өндірістік шешімдері263	33 Жиынтық сұраныс және жиынтық ұсыныс.....691
14 I нарықтық құрылым: Монополия.....275	34 Монетарлық және фискалды саясаттың жиынтық сұранысқа ықпалы.....713
15 II нарықтық құрылым: Монополистік бәсеке.301	35 Қысқамерзімді кезеңде инфляция мен жұмыссыздық арасындағы таңдау.....731
16 III нарықтық құрылым: Олигополия317	36 Ұсыныс тарапынан жүргізілетін саясат761
7-БӨЛІМ Нарық факторлары..... 343	15-БӨЛІМ Халықаралық макроэкономика 775
17 Нарық факторлары экономикасы.....343	37 Ортақ валюталық аймақтар және Еуропалық монетарлық одақ.....775
8-БӨЛІМ Теңсіздік 375	38 Қаржы дағдарысы және ұлттық қарыз.....795
18 Табыс теңсіздігі және кедейлік375	Глоссарий.....815
9-БӨЛІМ Сауда..... 397	Формулалар831
19 Өзара тәуелділік және саудадан түсетін пайда397	
МАКРОЭКОНОМИКАҒА КІРІСПЕ 427	

МАЗМУНЫ

Авторлар туралы	xiii
Алғы сөз	xiv

1-БӨЛІМ

ЭКОНОМИКСКЕ КІРІСПЕ 1

1 Экономика деген не?.....1

Экономика және экономикалық жүйелер.....1
Адамдар қалай шешім қабылдайды?.....3
Адамдар қалай қарым-қатынас жасайды?.....5
Жалпы экономика қалай құрылған?.....9

2 Экономист сияқты ойлау.....17

Кіріспе.....17
Экономист ғалым ретінде.....19
Экономист саяси кеңесші ретінде.....25
Экономистер неге келіспейді.....26
Экономистер шешім қабылдаушы ретінде... 28

2-БӨЛІМ

Сұраныс пен ұсыныс — нарықтың қозғаушы күштері..... 33

3 Сұраныс пен ұсыныстың нарықтық күші... 33

Нарықтық моделдің пайымдары.....34
Сұраныс.....35
Сұраныс қисығындағы ауытқулар мен қозғалыс.....38
Ұсыныс.....40
Ұсыныс пен сұранысты бірге талдау.....44
Қорытынды: ресурстар бөлінісіне баға қалай ықпал етеді.....52

4 Икемділік және оның қолданылуы 59

Сұраныстың бағаға икемділігі.....59
Сұраныстың өзге де икемділігі.....67
Ұсыныстың бағаға икемділігі.....68
Сұраныс пен ұсыныс икемділігін қолдану.....75

5 Сұраныстың алғышарттары: тұтынушы таңдауы.....83

Стандарт экономикалық модель.....83
Бюджеттік шектеу: тұтынушы мүмкіндігі.....85
Таңдау: тұтынушы қалауы.....89
Оңтайландыру: тұтынушы таңдауы.....95
Қорытынды: адамдар қалай әрекет етеді?.....108
Тұтынушы мінез-құлқын зерттеудегі бихевиористік әдістер.....108

6 Ұсыныстың алғышарттары:

бәсекелі нарықтағы фирмалар117

Өндіріс шығындары.....117
Өндіріс және шығындар.....118
Шығынның түрлі көрсеткіштері.....121
Қысқа және ұзақ мерзімді шығын.....127
Түйін.....128
Масштаб қайтарымы.....129
Бәсекелі нарық дегеніміз не?.....132
Пайданы максималдау және бәсекелес фирмалардың ұсыныс қисығы.....134
Бәсекелі нарықтағы ұсыныс қисығы.....141
Қорытынды: ұсыныс қисығының мәні.....145

3-БӨЛІМ

НАРЫҚТАР, ТИІМДІЛІК ЖӘНЕ АЛ-АУҚАТ 151

7 Тұтынушылар, өндірушілер және нарық тиімділігі.....151

Тұтынушы ұтысы.....152
Өндіруші ұтысы.....158
Нарық тиімділігі.....161

8 Ұсыныс, сұраныс және мемлекеттік саясат.....169

Бағаны бақылау.....169
Салықтар.....173
Субсидиялар.....179
Қорытынды.....180

4-БӨЛІМ

ҚОҒАМДЫҚ СЕКТОР ЭКОНОМИКАСЫ..... 185

9 Салық жүйесі.....	185
Салық және тиімділік	185
Салықтың қайтымсыз шығыны	186
Әкімшілік ауыртпалық.....	192
Салық жүйесінің құрылымы	193
Салықтар және әділдік.....	196
Қорытынды	198

5-БӨЛІМ

ТИІМСІЗ НАРЫҚТЫҚ АССИГНАЦИЯ 205

10 Қоғамдық игіліктер, ортақ ресурстар және әлеуметтік маңызды тауарлар.....	205
Тауар түрлері	206
Қоғамдық игіліктер	207
Ортақ ресурстар.....	210
Әлеуметтік маңызды тауарлар.....	213
Қорытынды.....	216

11 Нарық сәтсіздігі және сыртқы салдар..... 221

Нарық сәтсіздігі.....	221
Сыртқы салдар.....	221
Сыртқы салдар және нарық тиімсіздігі	223
Сыртқы салдарға қатысты жеке шешімдер.....	227
Сыртқы салдарға қатысты мемлекеттік саясат	230
Сыртқы салдар мәселелер шешудегі мемлекеттік/жеке саясаттар.....	233
Үкімет сәтсіздігі	237
Қорытынды.....	242

12 Ақпарат және мінез-құлық экономикасы..... 247

Принципал және агент	247
Ассимметриялы ақпарат	248
Стандарт экономикалық моделден ауытқу	254
Қорытынды	257

6-БӨЛІМ

ФИРМА МІНЕЗ-ҚҰЛҚЫ ЖӘНЕ НАРЫҚ ҚҰРЫЛЫМЫ..... 263

13 Фирмалардың өндірістік шешімдері.....	263
Изокванттар мен изокосттар.....	263

Ең кіші шығындары бар кірістер үйлесімі	268
Қорытынды.....	270

14 I нарықтық құрылым: Монополия..... 275

Жетілмеген бәсеке	275
Монополия қалай пайда болады.....	276
Монополиялар өндірістік және баға белгілеу шешімдерін қалай қабылдайды	280
Монополиялардың ұлттық әл-ауқатқа әсері	285
Баға дискриминациясы	288
Монополияға қатысты мемлекеттік саясат	292
Қорытынды: Монополияның таралуы.....	295

15 II Нарықтық құрылым: Монополистік бәсеке..... 301

Әртараптандырылған өнімдер бәсекесі.....	302
Жарнама және брендинг.....	306
Бәсекелі нарықтар.....	310
Қорытынды.....	311

16 III нарықтық құрылым: Олигополия..... 317

Олигополияның сипаттамалары.....	317
Ойын теориясы және экономикалық ынтымақтастық	323
Олигополияға кіру кедергілері	332
Олигополияға қатысты мемлекеттік саясат	333
Қорытынды.....	336

7-БӨЛІМ

НАРЫҚ ФАКТОРЛАРЫ..... 343

17 Нарық факторлары экономикасы..... 343

Шекті өнімді бөлу теориясы.....	343
Еңбекке сұраныс	343
Еңбек ұсынысы	347
Еңбек нарығындағы тепе-теңдік	351
Еңбек нарығы туралы басқа теориялар	353
Марксистік еңбек теориясы	353
Феминистік экономика және еңбек нарығы.....	354
Монопсония.....	356
Еңбекақыны дифференциалдау	357
Дискриминация экономикасы	362
Өндірістің басқа да факторлары: жер және капитал.....	365
Экономикалық рента.....	368
Қорытынды.....	369

8-БӨЛІМ
ТЕҢСІЗДІК..... 375

18 Табыс теңсіздігі және кедейлік..... 375

Теңсіздікті өлшеу.....	376
Табысты қайта бөлудің саяси философиясы.....	384
Кедейлікпен күреске бағытталған саясаттар.....	388
Қорытынды.....	391

9-БӨЛІМ
САУДА..... 397

19 Өзара тәуелділік және саудадағы мүсепін пайда..... 397

Өндірістік мүмкіндіктер шегі.....	397
Халықаралық сауда.....	402
Салыстырмалы артықшылық принципі.....	406
Сауда факторлары.....	409
Саудадан ұтатындар мен ұтылатындар.....	410
Саудадағы шектеулер.....	414
Салыстырмалы артықшылықтар теориясын сынау.....	421
Қорытынды.....	422

МАКРОЭКОНОМИКАҒА КІРІСПЕ 427

Нарыққа дейінгі әлем.....	427
Классикалық экономика.....	428
Маркстік экономика.....	429
Аустриялық мектеп.....	429
Кейнстік мектеп.....	430
Монетаризм.....	430
Феминистік экономика.....	431

10-БӨЛІМ
МАКРОЭКОНОМИКА КӨРСЕТКІШТЕРІ..... 433

20 Ұлттық әл-ауқатты бағалау..... 433

Экономикадағы табыстар және шығыстар.....	434
Жалпы ішкі өнімді өлшеу.....	435
ЖІӨ құрамдас бөліктері.....	438
Нақты және номинал ЖІӨ.....	441
Әл-ауқатты өлшеудегі ЖІӨ шектеулілігі.....	446
ЖІӨ мен өмір сүру сапасының арасындағы халықаралық айырмашылықтар.....	449
Қорытынды.....	450

21 Өмір сүру құнының өлшемдері..... 455

Тұтыну бағасының индексі.....	455
Инфляция әсерлері үшін экономикалық айнымалыларды түзету.....	463
Қорытынды.....	467

11-БӨЛІМ
Ұзақ мерзімдегі нақты экономика..... 471

22 Өндіріс және өсу..... 471

Дүние жүзіндегі экономикалық өсу.....	472
Өсу теориясы.....	475
Өнімділік.....	476
Экономикалық өсу факторлары.....	479
Өсу себептері.....	482
Эндоген өсу теориясы.....	486
Экономикалық өсу және мемлекеттік саясат.....	487
Қорытынды: ұзақмерзімді өсудің маңызы.....	493

23 Жұмыссыздық..... 499

Жұмыссыздықты анықтау.....	499
Жұмыссыздық себептері.....	503
Жұмыссыздықтың табиғи көрсеткіші.....	509
Маркс және жұмыссыздардың резервтік әскері.....	516
Жұмыссыздық құны.....	516
Қорытынды.....	518

12-БӨЛІМ
Ұзақ мерзімдегі пайыздық мөшерлемелер, ақша және баға 523

24 Жинақ, инвестиция және қаржы жүйесі..... 523

Экономикадағы қаржы институттары.....	524
Ұлттық табыс шоттарындағы жинақтар мен инвестициялар.....	531
Қарыз капитал нарығы.....	534
Қорытынды.....	540

25 Негізгі қаржы құралдары..... 545

Бастапқы құн: ақшаның уақыттық құнының өлшемі.....	545
Тәуекелді басқару.....	547
Активтерді бағалау.....	554
Қорытынды.....	554

26 Қаржы нарығы мәселелері	559
Дағдарыс себептері.....	559
Тиімді нарық гипотезасы.....	566
Түйін.....	574

27 Монетарлық жүйе	579
Ақшаның мәні.....	579
Орталық банк рөлі.....	585
Еуропалық Орталық банк және Еуро-жүйе.....	586
Англия банкі.....	586
Банк және ақша ұсынысы.....	587
Орталық банктің монетарлық бақылау құралдары.....	591

28 Ақшаның көбеюі және инфляция	597
Инфляция дегеніміз не?.....	597
Инфляцияның классикалық теориясы.....	598
Инфляциялық шығын.....	607
Дефляция.....	611
Қорытынды.....	612

13-БӨЛІМ
АШЫҚ ЭКОНОМИКА МАКРОЭКОНОМИКАСЫ..... 617

29 Ашық экономика макроэкономикасы: негізгі концепциялар	617
Тауар мен капиталдың халықаралық ағындары.....	617
Халықаралық транзакциялар бағалары: нақты және номинал айырбас бағамдары.....	621
Айырбас бағамын бекітудің бірінші теориясы: сатып алу қабілеті паритеті.....	625
Қорытынды.....	628

30 Ашық экономиканың макроэкономикалық теориясы	631
Қарыз қаражаты және шетел валютасын айырбастау нарықтарындағы сұраныс пен ұсыныс.....	631
Ашық экономикадағы тепе-теңдік.....	634
Саясат және оқиғалар ашық экономикаға қалай әсер етеді.....	636
Қорытынды.....	642

14-БӨЛІМ
ҚЫСҚАМЕРЗІМДІ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТЕРБЕЛІСТЕР..... 647

31 Экономикалық циклдер	647
Трендтік өсу қарқындары.....	648
Экономикалық циклдегі өзгерістердің себептері.....	654
Экономикалық цикл моделдері.....	656
Экономиканың макроэкономикалық моделдері.....	660
Қорытынды.....	662

32 Кейнсиандық экономика және IS-LM талдау	667
Кейнс кресті.....	667
Мультипликаторлық эффект.....	671
IS және LM қисықтары.....	677
IS-LM моделіндегі жалпы тепе-теңдік.....	679
IS-LM моделінен жиынтық сұранысқа.....	682
Қорытынды.....	687

33 Жиынтық сұраныс және жиынтық ұсыныс	691
Экономикалық тербелістер туралы үш негізгі факт.....	691
Қысқамерзімді экономикалық тербелістер түсіндірмесі.....	692
Жиынтық сұраныс қисығы.....	694
Жиынтық ұсыныс қисығы.....	697
Экономикалық тербелістердің екі себебі.....	703
Жаңа Кейнсиандық экономика.....	707
Қорытынды.....	708

34 Монетарлық және фискалдық саясаттың жиынтық сұранысқа ықпалы	713
Монетарлық саясат жиынтық сұранысқа қалай ықпал етеді.....	713
Фискалдық саясат жиынтық сұранысқа қалай ықпал етеді?.....	720
Экономиканы тұрақтандыруда саясатты қолдану.....	723
Қорытынды.....	726

35 Қысқамерзімді кезеңде инфляция мен жұмыссыздық арасындағы таңдау.....731

Филлипс қисығы.....732

Филлипс қисығындағы өзгерістер: күту рөлі.....735

Ұзақ мерзімді кезеңдегі вертикаль

Филлипс қисығы – орталық банк

тәуелсіздігіне дәйек741

Филлипс қисығындағы өзгерістер: ұсыныс

шоктарының рөлі743

Инфляцияны төмендету шығыны.....744

Инфляциялық таргеттеу749

Филлипс қисығына көзқарас.....754

Қорытынды.....755

36 Ұсыныс тарапынан жүргізілетін саясат.....761

Жиынтық ұсыныс қисығындағы ауытқулар.....761

Ұсыныс тарапынан жүргізілетін саясат765

Қорытынды.....772

15-БӨЛІМ

ХАЛЫҚАРАЛЫҚ МАКРОЭКОНОМИКА.....775

37 Ортақ валюталық аймақтар және Еуропалық монетарлық одақ.....775

Еуро.....775

Ортақ Еуропалық нарық және еуро.....776

Ортақ валютаның артықшылықтары мен

кемшіліктері.....778

Оптимал валюта аймақтары

теориясы780

Еуропа – оптимал қаржы

аймағы ма?783

Фискалдық саясат және ортақ

валюталық аймақтар.....786

Қорытынды.....790

38 Қаржы дағдарысы және ұлттық қарыз.....795

Кіріспе795

Ұлттық қарыз дағдарысы802

Қатаң үнемдеу саясаты – тым алысқа ма,

тым тез бе?807

Глоссарий.....815

Формулалар831

АВТОРЛАР

Н. Грегори Мэнкью (N. GREGORY MANKIW) – Гарвард университетінің экономика профессоры. Принстон университеті мен Массачусетс технологиялық институтын экономика мамандығы бойынша тәмамдаған. Макроэкономика, микроэкономика, статистика және экономика принциптері пәндерінен сабақ берген. Профессор Мэнкью – жазушы, академиялық және саяси пікірталастардың тұрақты қатысушысы, сонымен қатар экономикалық зерттеулер ұлттық бюросының ғылыми қызметкері, Бостон және Нью-Йорк Федералдық резерв банктерінің кеңесшісі, Конгресстегі бюджетті басқару кеңесшісі қызметтерін атқарды. 2003 жылдан 2005 жылға дейін АҚШ Президентінің Экономика жөніндегі кеңесшілер кеңесінің төрағасы және 2012 жылғы АҚШ президент сайлауында президенттікке үміткер Митт Ромнидің кеңесшісі болды.

Марк П. Тейлор (MARK P. TAYLOR) – Уорик университеті (Ұлыбритания) Уорик бизнес мектебінің және Вашингтон университеті (АҚШ) Джон М. Олин бизнес мектебінің деканы. Оксфорд университетінің философия, саясаттану және экономика бакалавры, Лондон университетінің экономика магистрі және осы университеттің экономика және халықаралық қаржы саласындағы докторы. Профессор Тейлор түрлі университеттерде (соның ішінде, Оксфорд, Уорик және Нью-Йорк) экономика, қаржы пәндерінен, оның ішінде бакалавриат және ізденушілер үшін ілгерілемелі принциптер курсынан дәріс берген. Сондай-ақ Халықаралық валюта қорында және Англия Банкінде аға экономист болып жұмыс істеді және Уорик Бизнес мектебінің деканы болғанға дейін әлемдегі ең ірі қаржы активтерін басқаратын BlackRock компаниясының директоры ретінде макроэкономикалық талдау негізінде халықаралық активтерді орналастырумен айналысты. Ол – зерттеулері ғылыми журналдарда кеңінен жарияланған және бүгінде әлемдегі ең жоғары бағаланатын экономистердің бірі. Сондай-ақ, Англия Банкінің академиялық кеңес беру тобының тиімді нарықтарға шолу жасау жөніндегі мүшесі.

ҚОСЫМША АВТОР

ЭНДРЮ ЭШУИН (ANDREW ASHWIN) – 20 жылдан астам экономика пәнінен сабақ берген. Халл Университетінің MBA және Лесистер университетінің экономикадағы шекті тұжырымдамасын Бағалау бойынша PhD дәрежесін алған. Түрлі деңгейдегі студенттерге арналған бірқатар оқулығы, PhD зерттеулеріне қатысты мақалалары жарияланған. Англияның бизнес және экономика мәселелері бойынша бағалау және емтихан қабылдау кеңесінің төрағасы және Ұлыбританияның Ofqual реттеушісінің экономика жөніндегі кеңесшісі. Экономикадағы бағалау мен оқытуға үлкен қызығушылық танытып, Чартердегі Білімді бағалаушылар институтында аккредитация алған. Сонымен қатар *Economics, Business and Enterprise Association* журналының редакторы болған.

«Экономикстің» төртінші рет толықтырылып басылып шығуы пәннің дамып келе жатқанын көрсетеді.

Экономикалық дағдарыс кезінде ауыр сынға ұшыраса да, экономика ғылымы қарқынды дамып келеді. Ұлыбританиядағы және Еуропаның барлық елдеріндегі мамандар арасында пәннің болашағы қандай болуы керек, бакалавриат деңгейінде жаңа білім беруді қалай дамыту керектігі туралы жан-жақты пікірталастар жүріп жатыр. Бұл жаңа басылым бұрыннан таныс құрылымы мен мазмұнын сақтай отырып, осы пікірталастарды да ескеріп, үн қосуға ұмтылады.

Бұл басылым – АҚШ бакалавриатында ең кең тараған Грегори Мэнкьюдің «Экономикс» оқулығының басқа елдердің студенттеріне арнап бейімделген нұсқасы.

Кітап авторлары тартымды, талғампаз стилді сақтай отырып, «Экономиксті» жаңаша оқытуға ұмтылыс жасаған. Мысалдар, кейстер мен мақалалар мәтіндегі теорияны қосымша контекстпен қамтамасыз етеді.

«Экономикстің» керемет, ерекше әлеміне қош келдіңіз, құрметті оқырман! Осы кітапты оқи отырып экономист сияқты ойлануға үйренесіз, сол арқылы алдыңыздан әлемнің көп сыры мен құпиясы ашылады.

1-бөлім ЭКОНОМИКСКЕ КІРІСПЕ

1 ЭКОНОМИКС ДЕГЕН НЕ?

ЭКОНОМИКА ЖӘНЕ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ЖҮЙЕЛЕР

Әлемдегі миллиардтаған адам күн сайын тамақ, киім және баспана, сондай-ақ демалу немесе үй шаруасын жүргізу, бос уақытын пайдалану үшін алуан түрлі шешім қабылдайды. Шешім қабылдай отырып, адамдар, мемлекеттер және кәсіпорындар бір-бірімен өзара қарым-қатынасқа түседі. Бұл адамдар – аналар, әкелер, олардың ұлдары мен қыздары, жұмыс берушілер, жұмыскерлер, үй шаруасындағы адамдар, өндірушілер, тұтынушылар, жинақтаушылар, салық төлеушілер және жәрдемақы алушылар болуы мүмкін. Әдетте осы қатынастардың барлығы дерлік ақша немесе кейде қызметтер алмасу сияқты айырбас құралдарын пайдалану арқылы жүзеге асырылады. Жеке тұлғалар өнімдер мен қызметтерді тұтыну үшін сатып алады, сонымен қатар, өндірісті жер, еңбек және капитал мен қамтамасыз етеді. Жалпы алғанда, бұл үй шаруашылығы деп аталады. Жоғарыда аталған факторларды сатып алып, өнім өндіретін және қызмет көрсететін ұйымдарды жалпылама тұрғыда фирмалар деп атаймыз.

Үй шаруашылығы мен фирмалар арасындағы қарым-қатынас сату мен сатып алудан көрініс табады және **экономикалық әрекеттің** деңгейін көрсетеді. Сату мен сатып алу көлемі өскен сайын, экономикалық қызмет деңгейі де арта түседі. Белгілі бір географиялық аймақтағы үй шаруашылықтары мен фирмалар сол аймақтың **экономикасын** құрайды.

Экономика үй шаруашылықтары мен фирмалардың арасындағы айырбасқа қатысты қатынастарды зерттейді. Сонымен қатар, бұған еңбегіне төлем алмайтын күтушілер және үй шаруасындағы әйелдер мен ерлер де қамтылады. Экономика адамдардың табыс табу жолдарын, ресурстардың пайдаланылуы бойынша бөлу әдістерін, сондай-ақ, адамдар қызметінің ауқаттылыққа, басқа адамдарға және қоршаған ортаға әсерін зерттейді.

Экономикалық әрекет – экономикада белгілі бір уақыт кезеңіндегі сату және сатып алу көлемі
Экономика – атқарылған барлық өндіріс пен айырбас қызметтерінің жиынтығы

Экономикалық мәселе

Кез келген экономика мынадай үш сұрақпен бетпе-бет келеді:

- Қандай өнімдер мен қызметтерді өндіру керек?
- Ол өнімдер мен қызметтерді қалай өндіру қажет?
- Өнімдер мен қызметтерді кім тұтынады?

Осы сұрақтарға жауап беру үшін экономика жер, еңбек және капитал деп аталатын ресурстарды басқарады.

- **Жер** – планетамыздағы барлық табиғи ресурстар. Оның құрамына темір рудасы, көмір, алтын және мыс сияқты пайдалы қазбалар, мұнай және газ, теңіздегі балықтар мен жерден алынатын өнімдердің барлық түрі мен шикізаттар кіреді.
- **Еңбек** – адамның өндіріске жұмсайтын ой және дене күші. Өнімділігі аса жоғары құралдарды шығаратын зауыт жұмысшысы да, инвестициялық банкир де, ақы алмайтын күтуші де, жол тазалаушы да, мұғалім де – барлығы еңбек ресурсына жатады.
- **Капитал** – өнімдер мен қызметтерді өндіруге пайдаланылатын жабдықтар мен құрылғылар. Капиталға зауыттардағы машина жабдықтары, ғимараттар, тракторлар, компьютерлер, ас пісіретін плиталар – қысқасы өнім шығаруға пайдаланылатын заттардың барлығы жатады.

Жер – планетамыздағы барлық табиғи ресурстар

Еңбек – адамның өндіріске жұмсайтын ой және дене күші

Капитал – өнімдер мен қызметтерді өндіруге пайдаланылатын жабдықтар мен құрылғылар

Шектеу және таңдау

Көбінесе жоғарыда аталған ресурстар өздеріне деген сұранысты толық қанағаттандыра алмайды деп саналады. Үй шаруашылығының өзінде адамдар әрдайым өз қажеттіліктері мен қалауларын толық қанағаттандыра алмайды. Қажеттілік дегеніміз өмір сүруге қажет тамақ пен су, киім-кешек, баспана және дұрыс денсаулық күтімі болса, қалау дегеніміз өмірді жайлы әрі көңілді ететін демалыс, түрлі стильдегі киім-кешектер, смартфондар, үйдегі жиһаз бен басқа да бұйымдар. Адамдардың осы қалаулар мен қажеттіліктерге деген сұранысы оларды қанағаттандыру мүмкіндігінен асып түседі. **Шектеу** дегеніміз қоғам ресурстарының шектеулі екендігін, яғни адамның иеленгісі келетін өнімдер мен қызметтердің барлығын бірдей өндіре алмайтындығын білдіреді. Үй шаруашылығының әрбір мүшесі өзінің қалауын толық қанағаттандыра алмайтыны сияқты, қоғам да әр адамды ол қалағандай жоғары өмір сапасымен қамтамасыз ете алмайды. Адамдардың қалауы мен қажеттіліктерінің және шектеулік арасында қайшылықтың туындауынан үй шаруашылықтары мен фирмалар осы қалаулар мен қажеттіліктерді қанағаттандыру үшін табыстар мен ресурстарды тиімді бөлуге бағытталған шешімдер қабылдауы тиіс.

Шектеу – қоғам ресурстарының шектеулі сипаты

Экономикс үй шаруашылықтары мен фирмалар осы қайшылықты шешу үшін қабылдайтын шешімдердің салдарынан туған мәселелерді зерттейді. **Экономикстің** адепкі анықтамасы – оны қоғамның шектеулі ресурстары негізінде қабылдаған шешімдері мен жасаған таңдауы және оның салдарын зерттейді деп көрсетеді. Алайда, бұл анықтама экономиканың күрделілігі мен оның ауқымын толық ашпайды. Шексіз қалаулар туралы тұжырымға сүйенер болсақ, үй шаруашылықтарының қалауы шексіз деуге болар еді, бірақ қоғамның әр мүшесі материалдық құндылықтарды бірінші орынға қояды деп айтуға болмайды. Кейбір адамдар өмірде қарапайым заттарға қанағат етеді, олардың қалауы өздері маңызды деп тапқан нәрселермен шектеледі. Бұл таңдаудың құндылығы басқалардан кем емес, бірақ біз зерттеген пәннің мазмұнына басқаша әсер етеді. Енді бір адамдар өмір сүру үшін қылмысқа барады. Қылмысқа барудың өзіндік себептері мен салдары бар және бұл мәселе де экономикс үшін фирмалардың өз өнімдерін неге жарнамалайтыны немесе орталық банктің ақша-несие саясаты бойынша шешімді қалай қабылдайтыны сияқты қызығушылық тудырады.

Экономикс – қоғам ресурстар шектеулілігін қалай басқаратыны туралы ілім

Кейбіреулер, ресурстардың шектеулігі туралы идеяның өзіне де күмәнмен қарау керек деуі мүмкін. Грекия, Испания және бірақатар басқа да Еуропа елдерінде жұмыс таба алмай жүрген миллиондаған адам бар. Бұл жағдайда еңбекті шектеулі деп айта алмаймыз, бірақ жұмыс орындарының шектеулі екені анық көрініп тұр. Осы орайда, экономистер мұндай жағдай қалай туындайтынын және жұмыссыздықтың осындай жоғары деңгейінен шығатын қиындықтарды жеңілдету туралы ойланатыны анық.

Экономикс ғылымы көптеген аспектілерден тұрады, өзіне ғана тән бірқатар негізгі мәселелері болғанымен, ол психология, әлеуметтану, заң, антропология, география, статистика және математика сияқты басқа да пәндермен сабақтастықта зерттеледі. Бұл кітап сол негізгі деген мәселелерге ден қоя отырып, экономика мамандығы бойынша бакалавриаттың бірінші курсының мазмұнына негіз қалайды.

АДАМДАР ҚАЛАЙ ШЕШІМ ҚАБЫЛДАЙДЫ

Экономиканы қалыптастыратын тұлғалардың мінез-құлқы экономикалық мінез-құлықты құрайтындықтан, сол тұлғалардың шешім қабылдауы барысында туындайтын мәселелерді зерттеу қажет.

Адамдардың ымыраға келуі

Үй шаруашылығы мен фирмалар үнемі таңдау жасауға мәжбүр және жасаған таңдауының берер пайдасын бағалауы қажет. Өзімізге ұнайтын бір нәрсені алу үшін ұнататын басқа бір нәрседен бас тартуымыз керек болуы мүмкін. Осылайша, шешім қабылдауда бір әрекеттің пайдасы мен екінші әрекеттің пайдасын салыстырып, ымыраға келу қажет.

Уақытын әртүрлі әрекеттерге бөлуге мәжбүр экономист-студенттің таңдау жасау әдісін қарастырсақ: ол жақсы баға алу үшін уақытын толығымен оқуға жұмсауы немесе ойын-сауықты таңдауы мүмкін немесе осы екі мәселеге уақытты тиімді бөлуі мүмкін. Оқуға арналған әр сағатын нысаналы пайдалану үшін студент спорт залға баруға, велосипед тебуге, теледидар көруге, ұйықтауға немесе қосымша ақша табуға бағытталған бір сағатынан бас тартуы мүмкін.

Фирма жаңа өнімге немесе жаңа бухгалтерлік жүйеге инвестиция салу туралы шешім қабылдауы қажет делік. Екеуінің де пайдасы бар: жаңа өнім табысты арттырып, болашақта пайдаға кенелтуі мүмкін, ал бухгалтерлік жүйе арқылы шығындарды басқару тиімділігі артып, нәтижесінде ол да пайда әкелуі мүмкін. Егер шектеулі инвестиция қорын бухгалтерлік есеп жүйесіне салса, фирма жаңа өнімге салынатын инвестицияның әкелуі мүмкін пайданың орнын толтыруы керек.

Адамдар қоғамға топтасқанда, олар осы қоғамдағы, тұлғалар мен фирмалардың өзара әрекеттестігінен туатын түрлі ымыраларға келуі тиіс. Осының бір мысалы – қоршаған орта тазалығы мен жоғары табыс арасын ымыраға келтіру. Табиғатты ластауды азайтуды талап ететін заңдар фирмалардың өнімдер өндіру мен көрсетілетін қызметтер шығынын көбейтеді. Шығындардың жоғары болуы фирма пайдасының азаюына, жұмысшылар жалақыларының төмен болуына, бағалардың артуына әкеп соқтыруы мүмкін немесе осы үш факторлардың комбинациясы да кездесіп жатады. Осылайша, ережелер қоршаған ортаны қорғау мен денсаулық сақтауды қамтамасыз еткенімен, олар фирма иелерінің жұмысшылардың және тұтынушылардың табыстарын азайтуы мүмкін.

Экономиканың маңызды принциптерінің бірі тиімділік екені белгілі, олай болса қоғам өзінің шектеулі ресурстарын пайдалана отырып, ең тиімді нәтижеге қол жеткізу жолдарын (оның анықталу әдісіне байланысты) іздеуі керек. Нәтижені бір есеппен тиімді деп тануға болғанымен, ол толықтай көңілден шықпауы мүмкін. Сондықтан экономистер тиімділік пен әділеттіліктің арасында тиімді ымыра болуына мүдделі. **Әділдік** нәтижеден алынған пайданы қоғам мүшелері арасында әділ бөлу қажеттігіне меңзейді. Басқаша айтқанда, тиімділік экономикалық үлестің көлемін, ал әділеттілік сол үлесті бөлу жолын қарастырады. Әдетте, мемлекеттік бағдарламаларды жоспарлаған кезде, осы екі мақсат бір-біріне қайшы келеді. Әділеттілік «әділдік» құндылығына қатысты болғандықтан, саясаткерлер мен экономистердің көзқарастары осы орайда екіге бөлінеді. Кейбір экономистер әділдік пен тиімділік арасындағы компромисс идеясын жоққа шығарады, олар оны жалпылама орынсыз қолданыла беретін қиялға теңейді. Экономикалық идеялардың тарихи мәні мен шығу тегін түсіну маңызды. Әділдік пен тиімділік арасындағы ымыраға келу идеясын 1970 жылдары америкалық экономист Артур Оукен ұсынған. Бірқатар экономистер әділдікті арттыру арқылы тиімділікті арттырып, қоғам бөлісетін үлестің көлемін ұлғайтуға болады деп пайымдайды.

Әділдік – қоғам мүшелері арасында экономикалық игіліктерді әділ бөлу

Экономикалық құндылықтарды әділ бөлуді мақсат ететін әлеуметтік қамтамасыз ету жүйесі сияқты саясаттар жәрдемақы жүйесі мен салық жүйесінің әсерлері арасындағы ымыраға тәуелді. Үкіметтің «өте бай» деп саналатындарға табыс салығын өсіруі, ең аз айлыққа күн көретіндерден табыс салығын алып тастауы – байлар мен кедейлер арасында табысты қайта бөлуі. Бұл шешім кейбіреулерді қоғамда жұмыс іздеуге ынталандырғанымен, көпшіліктің тиімді жұмыс істеуге ынтасын төмендетуі мүмкін, тіпті аз жұмыс істеуді немесе салық жүйесі салыстырмалы түрде жеңіл басқа елге көшіп кетуге итермелеуі мүмкін. Қай шешімді қоғам үшін тиімді ымыра деуге болады. Бұл шешім қабылдаушылардың санаттың философиясы, құндылықтары мен пікіріне байланысты. Адамдардың ымыраға келуі идеясын білуі олардың дұрыс шешім қабылдайтынын немесе қабылдауы қажеттігін білдірмейді. Ымыралардың салдарын түсіну және оларды ескере білу маңызды, себебі адамдар қабылдаған шешімдерінің салдарын жан-жақты ұғына білсе, олар дәйекті шешім қабылдай алады.

ӨЗДІК ЖҰМЫС «Әр нәрсенің өтемі бар» деген мәтелді жиі еститін боларсыз. Бұл біреудің тегін алатын нәрсесіне екінші біреу шығындалуы керек дегенді білдіре ме? Яки, «тегін» затты алатын адам да шығынға ұшырай ма?

Балама шығындар

Адам таңдау жасап, ымыраға келуге мәжбүр болғандықтан, орындайтын әрекетінің пайдасы мен шығатын шығынын салыстыра отырып, шешім қабылдауы керек. Көп жағдайда әрекеттің тиімсіз жағы бірден байқала бермейді.

Мысалы, жоғары оқу орнына түсу туралы шешім қабылдауды қарастырып көрейік. Бұл шешімнің пайдасы – интеллектуалдық баю және жақсы жұмысқа орналасу мүмкіндігін береді. Шығынға оқу ақысын, кітаптар мен тұратын орынға төлемақы және оқу кезіндегі тамақтануға кететін ақшаны қосуға болады. Бұл өте қарапайым ой және кез келген экономикалық білімі жоқ адам осы әдісті пайдаланып шешім қабылдауы мүмкін. Ал экономист болса, сіз күндізгі оқуды тастаған күннің өзінде, ұйықтайтын орын мен тамаққа қажеттілік болғандықтан, бәрібір шығынға ұшырайтыныңызды есепке алады. Университеттегі тұратын орын мен тамақтың құны басқа жерлермен салыстырғанда қымбат болса, ол жоғары оқу орнына жұмсалатын шығын болып табылады. Жоғары оқу орнындағы тұратын орын мен тамақтану бағасы сіз басқа жерде тұрғанда төлейтін ақйдан арзанырақ болуы мүмкін. Бұл жағдайда тұратын орын мен тамаққа үнемдеу жоғары оқу орнына түсудің артықшылығы болады.

Бұл шығындарды есептеудегі екінші мәселе – мұнда жоғары біліміге жұмсалатын ең үлкен шығын – сіздің уақытыңыз есепке алынбайды. Студенттердің көпшілігі үшін университетте оқуға бөлінген ақы – оқуға арналған негізгі шығын болып көрінеді. Шешім қабылдағанда барлық шығынды ақшамен өлшеу әрқашан тиімді бола бермейді, оның орнына бір бағытты таңдау үшін басқа бағытта қандай мүмкіндіктерді жіберіп алатыныңызды қарастырған дұрыс. **Балама шығындар** – шешім қабылдау кезінде айырылып қалатын (құрбандыққа шалынатын) мүмкіндіктер өлшемі. Университетте оқудың балама шығыны – оқудың орнына жұмыс істеп таба алатын жалақы болмақ.

Балама шығындар – бір нәрсені алу үшін өзгесінен бас тартуға тура келетін таңдау, сол таңдаудың пайдасы

Шекті мәнде ойлау

Адам өмірінде қарапайым шешімдер сирек кездеседі, әдетте олар шығатын шығындар мен келетін пайданы салыстыра отырып ойлануды талап етеді. Шешім қабылдауға негіз болатын дайын экономикалық модель немесе принциптің болуы шығындар мен пайданы барынша арттыруға немесе азайтуға көмектесе алар еді. Шекті мәнде ойлау – экономистер шешім қабылдағанда пайдаланатын сондай экономикалық үлгінің

бірі. **Шекті өзгерістер** – әрекет жоспарына енгізілетін шағын реттеулер. Шекті талдау **экономикалық агенттер** (экономикаға белгілі бір деңгейде ықпал ететін жеке тұлғалар немесе ұйымдар) шешім қабылдағанда нәтижелерінің барынша ықтимал жолын іздейді деген пайымға негізделеді. Тұтынушылар өздерінің табыстары аясында қажеттіліктерін толығымен қанағаттандыруға, ал фирмалар пайдаларын көбейтіп, шығындарын барынша азайтуға ұмтылуы мүмкін. Барынша арттыру және мүмкіндігінше азайту мәселесі экономикалық агенттер рационалды түрде әрекет етеді деген пайымға негізделген. Шекті мәнде ойлау дегеніміз – шешім қабылдаушылар шекті шығын мен шекті пайда тең болатын әрекетті таңдайды дегенді білдіреді. Егер қабылданған шешім шекті пайданың шекті шығыннан артық болуына әкелсе, бұл шешімнің дұрыстығын және сол шешім негізіндегі әрекетті шекті пайда мен шекті шығын теңескенше жалғастыруға болатынын көрсетеді.

Шекті өзгерістер – әрекет жоспарына енгізілетін шағын қадамды реттеулер

Экономикалық агенттер – белгілі бір деңгейде экономикаға ықпал ететін жеке тұлға, фирма немесе ұйым

Рационалды әрекет тұжырымдамасы шешімдерді талдауға мүмкіндік беретін экономикалық үлгіге негіз болды және Дэвид Рикардо мен Джереми Бентамның ойын жалғастырушы Уильям Стэнли Джевокс пен Карл Менгер еңбектерінің негізінде 1870 жылдан бастап экономика ғылымының негізгі принципіне айналды, экономикада ол «маржинализм мектебінің құрамдас бөлігі». Рационал экономикалық әрекет тұжырымдамасының қолданысы айтарлықтай сынға ұшырады. Рационал мінез-құлық тұжырымдамасына негізделген экономикалық моделдерді зерттегенде бұл тұжырымдамаларды жеңілдеткен жағдайда нәтижелер мүлдем өзгеріп кетуі мүмкін екенін ескерген жөн. Кітапта осы тұжырымдамаға негізделген бірнеше экономикалық моделдерді қарастырамыз, себебі олар экономикалық талдаудың тарихи дамуын және эволюция мен өзгерістердің оларға қалай әсер еткенін көрсетеді. Сонымен қатар, олар ұсынатын мәселелерді талдау әдістері басқа тұжырым ұстанған түрлі ойлау әдістеріне қайшы келеді.

Адамдардың ынталандыруға көзқарасы

Егер Рационал мінез-құлық принципіне сүйеніп, адамдардың шешім қабылдауын шығын мен пайданы салыстыру арқылы қарастырсақ, шығындар мен пайда өзгергенде олардың мінез-құлқы да өзгереді деп пайымдау қисынды болады. Бұл, адамдардың ынталандыруға қайтаратын жауабы. Айыппұл және жүргізуші куәлігінен айырылып қалу қаупі адамдарды көлік жүргізгенде және көлігін тұраққа қойғанда жол ережелерін бұзбауға итермелейді, ал супермаркеттердегі пластик пакеттерге ақы белгілеу тұтынушылардың пакеттерді қайта пайдалануына және жалпы пайдаланылатын пакеттер санын азайтуға ынталандыру мақсатында жасалған.

Соңғы жылдары ынталандыру туралы зерттеулер көп жүргізіліп келеді, себебі саясаткерлердің шешімдері әрқашан ойдағыдай нәтижеге әкеле бермейді. Балаларын балабақшадан кешіктіріп алып кететін ата-аналарға айыппұл салу кешігулер санын азайту үшін қажет еді, бірақ Израильде жүргізілген зерттеу бұл шешімнің ата-аналардың кешігуін азайтқаннан гөрі көбейтіп жібергенін көрсетті. Осындай салдарды – «болжанбаған салдар» деп атаймыз.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Еуроодақ елдерінде көп адам жұмыссыз болғандықтан жәрдемақыға мұқтаж. Еуроодақ елдерінің үкіметтері шығындарды азайтуға талпынғанымен, жұмыссыздарға төленетін жәрдемақыға көптеген қаражат жұмсауға мәжбүр. Жұмыссыздардың жәрдемақыға тәуелді болмай, жұмысқа шығуын ынталандыру мақсатында үкімет қандай ынталандыру саясатын жүргізуі керек? Осы ынталандыру саясатының болжанбаған салдары қандай болуы мүмкін?

АДАМДАР ҚАЛАЙ ҚАРЫМ-ҚАТЫНАС ЖАСАЙДЫ

Біз қабылдайтын шешімдер өзімізге ғана емес, басқа да экономикалық агенттерге әсер етеді. Енді, экономикалық агенттер бір-бірімен әрекеттескенде туындайтын мәселелерді қарастырайық.

Сауда барлығымыздың әл-ауқатымызды арттыра алады

Америка мен Қытай Еуропа фирмаларымен бақталас, себебі әлем экономикасында Америка мен Қытай фирмалары Еуропа фирмалары өндіретін өнімдермен бірдей өнімдерді көп шығарады. Егер Қытай әлемдік саудада Еуропа есебінен өз үлесін арттырса, бұл Еуропа адамдары үшін тиімсіз болып көрінуі мүмкін. Алайда, бұлай болмауы да мүмкін.

Еуропа, Құрама Штаттары және Қытай арасындағы сауданы біреуі жеңсе, екіншісі жеңілетін (нөлдік ұтылыс) спорт ойындарымен салыстыруға келмес.

Кей жағдайда экономикалар арасындағы сауда барлық қатысушылардың әл-ауқатын арттыруы мүмкін. Үй шаруашылықтары, фирмалар мен елдер әртүрлі ресурстарға ие: жеке тұлғаларда басқаларға қарағанда кейбір заттарды тиімді өндіруге мүмкіндік беретін қабілеттері мен дағдылары бар; кейбір фирмалар өнімдер өндіруде әрі қызметтер көрсетуде озық тәжірибеге ие, ал Испания сияқты кейбір елдерде жоғары сапалы жұмсақ жемістерді өндіруге қолайлы ауа-райы жағдай жасайды. Сауда жеке тұлғаларға, фирмаларға және елдерге өздерінің қолынан келетін ең жақсы қызметтерге мамандануға мүмкіндік береді. Сол маманданудан тапқан табыстарымен олар басқа бір мамандандырылған тараптармен сауда-саттық жасап, нәтижесінде өмір сапасын жақсартып алады.

Дегенмен, саудада пайда мен шығын да, жеңімпаздар мен жеңіліс табатындар да болады. Соңғы 50 жылдағы кейбір елдердің экономикалық дамуы өнімдер мен көрсетілетін қызметтердің экспортталуы есебінен көптеген адамдарының арзан, сапалы өнімдер мен көрсетілетін қызметтерге қолжеткізуімен ерекшеленеді. Дамыған елдердегі бір өндірістерде қызмет ететін жұмысшылар мен жұмыс берушілер үшін дамушы елдермен бәсекелесу жұмыстан айырылуды немесе кәсіптерін жабуды білдіруі мүмкін. Кейде оларға балама жұмыс табу қиынға соғады, мұндай өзгерістер қауымдастықтарға кері әсерін тигізуі мүмкін. Бұл адамдар «сауда баршаның әл-ауқатын арттырады» деген пікірлермен онша келісе бермейді.

Нарықтар экономикалық әрекетті ұйымдастырудың тиімді жолы бола алады

Экономика кез келген қоғам жауабын табуы тиіс үш сұраққа ден қояды. Экономикалық жүйе қандай өнімдер өндіріп, көрсетілетін қызметтерді ұсынуы керек, оларды қалай өндіру және оларды кім үшін өндіру қажеттігін айқындайды. **Экономикалық жүйе** – бұл азаматтардың қажеттіліктерін қамтамасыз ету мақсатында ресурстарды ұйымдастыру және бағыттау жолы. Әлемнің көптеген елдерінде осындай экономикалық жүйеге арқа сүйейтін нарыққа негізделген капиталистік жүйе жұмыс істейді. Капиталистік экономикалық жүйе Баға механизмдері арқылы айырбасталатын өнімдер мен көрсетілетін қызметтерге қажет факторларға деген жекеменшік принципін және негізінен пайда алу мақсатында жүргізілетін өндірістік принциптерді қамтиды. **Капиталистік экономикалық жүйе** соңғы екі жүз жылда миллиондаған жақсы жетістіктерге жол ашты. Адамның өмір сүру стандартын оған қажетті өнімдер мен көрсетілетін қызметтерді сатып алуға мүмкіндік беретін табыстар арқылы өлшеп білуге болады. Капиталистік экономикалық жүйе халықтың өмір сүру деңгейін көтергенімен, бұл одан қоғамның әр мүшесі әділ үлес алады деген сөз емес. Капитализмнің мәні – кейбір адамдар мен елдер байи түседі, ал басқалары тиісінше кедей бола береді. Пайда табуға деген құштарлық кәсіпкерлерді өндіріс факторларын ұйымдастыруда тәуекелге баруға итермелейді және капиталистік жүйенің осы қуаты тұлғалар мен фирмалардың пайда табуына ғана көмектесіп қоймай, экономикалық дамуға әкелетін қоғамдағы білім мен ақпаратты арттыратын технология мен капиталдың тиімді дамуына әкеледі.

Экономикалық жүйе – азаматтардың қажеттіліктерін қамтамасыз ету мақсатында ресурстарды ұйымдастыру және бағыттау жолы

Капиталистік экономикалық жүйе – баға механизмі арқылы айырбасталатын өнімдер мен қызметтерді өндіруге қажет өндірістік факторларға, жеке меншікке негізделетін, және өндірісті пайдалы жүзеге асыруды мақсат ететін жүйе

Капиталистік жүйелерді сынаушылардың пайымдауынша, олар табиғатынан тұрақсыз, әрі экономикалық күйзеліс пен серпілісті басқара алмайды. Оған қоса, капиталистік экономикалық жүйе өндіріс факторларына иелік ететін, соның арқасында жұмыс күшін пайдалана алатын, сондай-ақ сол

арқылы айтарлықтай экономикалық және саяси күш жинаған адамдарға артықшылық береді. Карл Маркс ғұмырының көп бөлігін капиталистік жүйені түсініп, талдауға және оның жұмыс күшін өз пайдасына қолдана отырып тұрақсыз болу себебін түсіндіруге арнаған.

Капиталистік экономикалық жүйелерде нарық басты назарда. **Нарықтық экономикада** экономикалық мәселенің үш негізгі сұрағы өнімдер мен көрсетілетін қызметтер үшін нарықта өзара әрекеттесетін үй шаруашылықтары мен фирмалардың ымыралы шешімдерімен реттеледі. Бұл үрдіс бір орталыққа бағынбайды. Фирмалар кімді жұмысқа алу және нені өндіру жөнінде, ал үй шаруашылықтары қай фирмаға жұмыс істеу және табысына не сатып алу жөнінде дербес шешім қабылдайды. Бағалар мен жеке мүдделер ықпалымен шешім қабылдайтын осы фирмалар мен үй шаруашылықтары нарықта өзара әрекеттеседі.

Нарықтық экономика – өнімдер мен көрсетілетін қызметтер үшін нарықта өзара әрекеттесетін фирмалар мен үй шаруашылықтарының дербес шешімдері негізінде ресурстар бөлініп, бағытталатын және экономиканың негізгі үш сұрағына жауап алатын экономикалық жүйе

Таза нарықтық экономикада (мемлекет араласпайтын) қоғамның экономикалық әл-ауқаты жалпы қарастырылмайды. Еркін нарықта көптеген өнімдер мен көрсетілетін қызметтердің сатушылары мен сатып алушылары болады және олардың барлығы негізінен жеке басының әл-ауқатын ойлайды. Иә, мұндай қоғамда теңсіздік болуы мүмкін, алайда бір орталыққа бағынбайтын және жеке мүддені ойлайтын шешімдерге қарамастан, нарықтық экономика миллиондаған адамның жалпы экономикалық әл-ауқатын арттыратындай қауқар көрсетіп, тиімділігін дәлелдеді.

1700 және 1800 жылдардағы индустриялық революциялардан еркін нарықтық жүйені күшейткен капиталистік елдердегі байлықтың қоғам арасында әділетсіз бөлінуі **жоспарлы экономикалық жүйелердің** пайда болуына әкелді, оларды коммунистік және әміршіл-әкімшіл экономикалық жүйелер деп те атайды. Коммунистік елдер орталықтан жоспарлау арқылы экономикалық қызметті бағыттап, экономикалық мәселенің негізгі үш сұрағына жауап беруге тырысты. Орталықтан жоспарлау жүйесі мемлекет жалпы елдің экономикалық әл-ауқатын өсіріп, байлықтың әділ бөлінуін қамтамасыз етеді деген теорияға сүйенді.

Жоспарлы экономикалық жүйе – негізгі экономикалық мәселелерді орталықтан жоспарлау арқылы шешетін жүйе. Бір кездері бұрынғы Кеңес одағы елдері жоспарлы экономикалық жүйеге негізделген

Ресей, Польша, Ангола, Мозамбик және Конго Демократиялық Республикасы сияқты мемлекеттер қазіргі уақытша бұл жүйеден бас тартып, нарыққа негізделген экономиканы дамытуда.

ЕСКЕРІҢІЗ

Адам Смит және көрінбейтін қол

Адам Смиттің 1776 жылы жарияланған «Халықтар байлығының табиғаты мен себептері туралы» атты зерттеу экономика ғылымындағы аса маңызды еңбектердің бірі болып есептеледі. Смиттің еңбегі XVIII ғасырдың аяғындағы «ағартушылық» көзқарастағы ойшылдарға үн қосты, олардың ойынша жеке тұлғалар не істеп, не қоятындарын мемлекеттің араласуынсыз өз беттерінше шешуі керек. Осы саяси философия нарықтық экономиканың зияткеріне негізін қалады.

Адамдардың нарықтық экономикада бір-бірімен қалай әрекеттесетінін Адам Смит төмендегідей сипаттаған:

Кез келген адам жақындарының қандай да бір көмегіне мұқтаж, бірақ ол көмекті алу үшін жақындарының қайырымдылығына ғана үміт арту – бас әуре. Қалағанын алу үшін ол адам жақындарының згосына жүгініп,

оларды өзіне көмектесуге мүдделі етуі керек. Әдетте адам өз әрекетімен қоғамға пайда әкелуді ойламайды, ол әрекетінің қоғам мүддесімен қаншалықты жанасатынын да есепке алмайды. Дегенмен де, жеке басының қамын басшылыққа ала отырып, ол көрінбейтін қолдың күшімен өзі ойлаған мақсатқа бағыттталып, қоғам игілігіне үлес қосады. Сондықтан адамның тек жеке басын ойлап әрекет етуі қоғам үшін ардайым зиянды емес. Жеке басының қамы үшін әрекет ете отыра адам қоғамға да пайда әкеледі. Кейде ол пайда адамның тек қоғам мүддесін ойлап жасаған қызметінің пайдасынан да зор болады.

А. Смиттің айтуынша, экономикаға қатысушы тараптардың әрекеті олардың жеке мүддесіне бағынышты, ал нарықтың "көрінбейтін қолы" олардың жеке мүддесін жалпыға ортақ экономикалық әл-ауқатты арттыруға бағыттайды. "Көрінбейтін қол" ұғымы нарық экономикасындағы шектеулі ресурстарды тиімді бөлу мәселелеріне орай экономикада кеңінен қолданылады. Бір қызығы А. Смиттің өзі бұл тіркесті "Халықтар байлығы" кітабында бір-ақ рет пайдаланған. Сонымен бірге, бұл ұғым оның әрекеттері "Адамгершілік сезім теориясы" (Theory of Moral Sentiments) атты еңбегінде де аталған. Екі жағдайда да А. Смиттің адамдардың жеке қамын ойлап жасаған әрекеті қоғамға қажетті нәтиже бере алады деген ойын түсіндіруге тырысқан. "Адамгершілік сезімі теориясында" бұл ұғым адамдардың дәулетті тұрмысқа деген құштарлығының басқалар үшін жұмыс орындарын құратындығын, ал "Халықтар байлығында" бұл ұғым инвестицияның таңдау жасауға қатысты қолданылған.

Сипатталған екі жағдайдағы аталған ұғым қолданысында ұқсастық бар. Алайда, алғашқысында А. Смит өзі зерттеген экономикалық жүйе біз бүгінде куә болып жүрген жүйеден айтарлықтай бөлек.

Мемлекет кейде нарықтағы нәтижелерді жақсартып алады

Экономика баға тетігі арқылы кейбір өнімдер мен көрсетілетін қызметтерді бағыттап алғанымен, нарық арқашан тиімді немесе әділ нәтижеге әкеле бермейді. Кей жағдайларда өнімдер мен және көрсетілетін қызметтермен қамтамасыз етуге нарық жүйесінің қауқары жете бермейді. Ал кей жағдайларда нарық жүйесі өз өнімі мен көрсетілетін қызметі тым аз немесе көп мөлшерде, тиімсіз болуы мүмкін. Капиталистік жүйе мен нарық мүлік құқықтарын қамтамасыз ету үшін заңдар мен ережелерге сүйенеді. Мемлекет нарықтық жүйе жеткілікті көлемде бере алмайтын өнімдермен және көрсетілетін қызметтермен қамтамасыз етеді және фирмалар мен үй шаруашылықтарының жұмысына қажетті заңнама және реттеу ережелерін қолданады. Мемлекеттің нарыққа араласуы тиімділік пен әділдікті қамтамасыз ету мақсатында болуы мүмкін. Яғни, мемлекет саясаты экономиканы ұлғайтуды немесе үлесті бөлу жолын өзгертуді, тіпті кейде екеуіне де қол жеткізуді көздейді. Нарықтық жүйелер арқашанда барлығына жеткілікті тамақ, киім-кешек және тиісті денсаулық күтімін қамтамасыз ете бермейді. Дегенмен, табысқа салынатын салық және әлеуметтік сақтандыру жүйелері сияқты мемлекеттік саясат экономикалық әл-ауқатты барынша әділ бөлуге арналған.

Нарық ресурстарды бағыттап, бөлгенде туған нәтиже әлі де тиімсіз болуы мүмкін. Экономистер **нарық сәтсіздігі** терминін нарықтың ресурстарды тиімді бөле алмауын сипаттау үшін қолданады. Нарық сәтсіздігінің ықтимал себептерінің бірі **экстерналия** болуы мүмкін, яғни біреудің (үшінші тарап) әл-ауқатына басқа адам әрекетінен келген орны толмайтын зиян. Экстернал шығынның классикалық мысалы – қоршаған ортаның ластануы. Нарықтық сәтсіздіктің тағы бір ықтимал себебі – бір адамның немесе кәсіпорынның (кәсіпорын топтарының) нарықтық бағалар мен нәтижелерге негізсіз әсер ете алатын **нарықтық билікке** ие болуы. Нарық сәтсіздігі жағдайында, жақсы ойластырылған мемлекеттік саясат экономикалық тиімділікті арттыруы мүмкін.

Нарық сәтсіздігі – шектеулі ресурстардың тиімсіз орналастырылуынан туатын жағдай

Экстерналия – шешім қабылдаушы адамның әрекет салдарын ескермей, екінші біреудің (үшінші тараптың) әл-ауқатына тигізетін оң немесе теріс әсері

Нарықтық билік – бір экономикалық агенттің немесе шағын топтың нарық бағалары мен нәтижелеріне елеулі түрде ықпал етуі

Мемлекеттің нарық нәтижелерін жақсартып алатыны, ол осы әрекетті арқашан тиімді жүзеге асырады деген сөз емес. Мемлекеттік саясатты адам жүзеге асыратындықтан, оны мінсіз деп айтуға болмайды.

Кей кезде мұндай саясат саяси күшке ие болу мақсатымен жасалады. Ал кейде оны жүзеге асыратын көшбасшыларда жеткілікті ақпарат болмайды. Экономиканы зерттеудегі мақсаттардың бірі – мемлекеттік саясаттың тиімділік пен әділдікке қол жеткізу үшін орынды немесе орынсыз қолданылғандығын ажырата білу.

ЖАЛПЫ ЭКОНОМИКА ҚАЛАЙ ҚҰРЫЛҒАН

Зерттеуіміз жеке тұлғалардың шешімді қалай қабылдайтынын талқылаудан басталып, адамдардың бір-бірімен қалай әрекеттесетінін қарастырумен жалғасты. Енді толықтай алғанда экономиканың жұмыс істеу ерекшеліктерінен туындайтын мәселелерді қарастырамыз.

Микроэкономика және макроэкономика

1930 жылдардан бастап, экономика саласы екі үлкен салаға бөлінді. **Микроэкономика** – үй шаруашылықтары мен фирмалардың шешім қабылдауы мен олардың белгілі бір нарықтағы өзара әрекеттесуін зерттейтін экономика саласы. **Макроэкономика** жалпыжүйелік феномендерді зерттейді. Нобель сыйлығының иегері Рагнар Фриш осы екі терминді алғаш қолданған (эконометрика терминімен қатар), ал Кембридж университетінің экономисі, кейнсиандық бағыттың өкілі Джоан Робинсон макроэкономикаға «жалпы өндіріс теориясы» ретінде анықтама берген.

Микроэкономика үй шаруашылықтары мен фирмалардың шешім қабылдауы мен нарықтарда өзара әрекеттесуін зерттейді

Макроэкономика жалпы экономикалық феноменді, оның ішінде инфляция, жұмыссыздық және экономикалық өсуді зерттейді

Микроэкономика қала орталығында автомобильдердің жүруін азайтатын кептеліске салынатын салық әсерін, еуропалық автомобиль өндірісіне шетелдік бәсекенің әсерін немесе жоғары білімнің адамның табысына қалай әсер ететіні туралы зерттеуді қамтуы мүмкін. Макроэкономика мемлекеттік қарыздар әсерін, жұмыссыздықтың экономикалық көрсеткіштерінің уақыт өте өзгеруі немесе ұлттық өмір сүру стандарттарын жақсартуға арналған балама саясаттарды зерттеуді қамтуы мүмкін.

Микроэкономика мен макроэкономика бір-бірімен тығыз байланысты. Экономикадағы жалпы өзгерістер миллиондаған жеке тұлғалардың шешімімен жүзеге асатындықтан, макроэкономикалық дамуды микроэкономикалық шешімдерсіз түсіну мүмкін емес. Мысалы, макроэкономист экономикадағы жалпы өнімдер мен көрсетілетін қызметтерге табыс салығын азайтудың әсерін зерттеуі мүмкін. Осы мәселені талдау үшін ол табыс салығын азайтудың үй шаруашылықтарының өнімдер мен көрсетілетін қызметтерді қандай мөлшерде пайдалану керектігі туралы шешімдерін қарауы қажет.

Макроэкономика мен микроэкономиканың өзара тығыз байланысына қарамастан, бұл екі сала әртүрлі. Макроэкономика мен микроэкономика түрлі сұрақтарға жауап іздегендіктен, оларды зерттеу әдістері де әртүрлі болады және әдетте екеуін екі бөлек курс ретінде оқытады.

Өмір сүру стандарты экономиканың өнімдер мен көрсетілетін қызметтерді өндіре алу қабілетіне байланысты

Макроэкономикадағы негізгі тұжырымдама – **экономикалық өсім**. Бұл белгілі бір уақыт аралығында экономикада өндірілген өнімдер мен көрсетілетін қызметтердің пайыздық өсімін білдіреді, ол әдетте тоқсандық немесе жылдық есеппен көрсетіледі. Ұлттың экономикалық әл-ауқат өлшемдерінің бірі – әр адамға шаққандағы орташа табыс ретінде көрсетуге болатын жан басына шаққандағы **жалпы ішкі өнім** (бұдан әрі – ЖІӨ). Жан басына шаққандағы ЖІӨ сандарына қарасаңыз, экономикасы дамыған көптеген елдерде жан басына шаққандағы табыс жоғары екенін, ал мәселен Африка елдеріндегі орташа табыс салыстырмалы түрде төмен, тіпті кей жағдайларда едәуір төмен екенін байқауға болады. Мысалы,

Дүниежүзілік банктің есебі бойынша, 2013 жылы Батыс Африкадағы Бенинде жан басына шаққандағы ЖІӨ 805 \$, ал Германияда – 46251 \$ болған. Бениндегі орташа табыс мөлшері Германиядағы орташа табыс мөлшерінің 1,74% құрайды.

Экономикалық өсу – белгілі бір уақыт аралығындағы экономикадағы өнімдер мен көрсетілетін қызмет көлемінің артуы

Жан басына шаққандағы жалпы ішкі өнім – берілген уақыт аралығында елде өндірілген барлық өнімдер мен көрсетілетін қызметтердің нарықтық құны, жан басына шаққандағы үлесін көрсету үшін оны елдегі халық санына бөледі

Орташа табыстағы айырмашылықтар өмір сапасының түрлі өлшемдеріне және **өмір сүру стандартына** әсер ететіні анық. Табысы жоғары елдер азаматтарының табысы төмен елдермен салыстырғанда сапалы азық-түлік, зор денсаулық күтімін алуға және ұзағырақ өмір сүру мүмкіндіктері жоғары, ондай елдердегі теледидар, түрлі гаджеттер мен автокөліктер саны да асып түседі.

Өмір сүру стандарты – елдегі адамдар сатып ала алатын өнімдер мен қызметтер көлемі. Әдетте жан басына шаққандағы нақты табыстың (инфляцияға сәйкес түзетілген (нақты) құны ретінде көрсетіледі

Уақыт өте келе өмір сүру стандартындағы өзгерістер елеулі болады. 2011-2015 жылдар аралығында Бангладештегі ЖІӨ өсу қарқыны жылына шамамен 4,8%, Қытайда шамамен 6,8% болды, ал осы жылдар аралығында Ирак экономикасы шамамен 9,2% құлдырап кетті (Дереккөз: Дүниежүзілік банк есебі).

Өмір сүру стандарттарындағы айырмашылық елдегі өндіріс қуатына, яғни белгілі бір уақыт аралығында жұмысшының (немесе басқа өндіріс факторының) өндіре алатын өнімдер мен қызметтер көлеміне байланысты. Жұмысшылар өнімдер мен көрсетілетін қызметтерді уақыт бірлігінде көп көлемде өндіре алатын елдердегі адамдар жоғары өмір сүру стандарттарына ие, ал жұмыс күшінің өнімділігі салыстырмалы түрде төмен елдердегі өмір сүру стандарттары да төмен болады. Осыған орай, елдегі **өнімділіктің** өсу қарқыны орташа табыстың өсу қарқынын айқындайды.

Өнімділік – жұмысшы немесе өндіріс факторы жұмыс уақытының әр сағатында өндіретін өнім және қызмет саны

Өнімділік пен өмір сүру стандартының арасындағы байланыстың мемлекеттік саясат үшін өте маңызы бар. Қандай да бір саясаттың өмір сүру стандартына тигізетін әсері туралы ойланғанда, оның өнімдер мен қызметтерді өндіру мүмкіндігіне қалай әсер ететіні басты назарда болуы керек. Өмір сүру стандарттарын көтеру үшін экономикалық саясатты жүзеге асырушылар жұмысшыларды сапалы біліммен, өнімдер өндіру мен көрсетілетін қызметтерді қажетті құралдармен және ең жақсы технологиялармен қамтамасыз ету арқылы өнімділікті арттыруға жағдай жасауы тиіс.

Өмір сүру стандарты әл-ауқатты өлшейтін жалғыз өлшем емес. Мысалы, Ұлыбританиядағы ұлттық статистика бюросы (ONS) 41 түрлі көрсеткіші қамтитын әл-ауқат туралы мәліметтер жариялайды, оның ішіне адамдардың өздерінің өмірі жайлы не ойлайтынын, жұмыстарының құндылығы туралы ойларын, отбасылық өмірге қанағаттану деңгейін, жұмыстары мен денсаулығына көңілдерінің толу-толмауы, олардың тұратын мекендері мен ол туралы не ойлайтындығы, спорттағы, мәдени және еріктілер жұмысындағы белсенділігі мен табиғатта дем алу мүмкіндіктері қамтылған.

Мемлекет ақшаны өте көп мөлшерде шығарғанға бағалар өседі

2007 жылы Зимбабведегі инфляция 2200 % құрады. Яғни, 2006 жылы наурыз айындағы 2,99 Z\$ (Зимбабве доллары) тұратын өнім бір жыл өткен соң 65,78 Z\$ тұрды. 2008 жылғы ақпан айында инфляция деңгейі 165000 % көтерілді. Бес ай өткен соң бұл көрсеткіш 2200000 % құрады. 2008 жылғы шілде айында мемлекет 100 млрд Z\$ тұратын облигация шығарды. Ол уақытта бұл ақша тек бір бөлше нан сатып алуға ғана жетті. Зимбабведегі 2008 жылғы шілде айындағы баға өсімі 231000000 % құрады. 2009 жылғы қаңтар айында мемлекет 10, 20, 50 және 100 трлн (100 санынан кейін 12 нөл) Z\$ тұратын облигация шығарды. Осы жағдай

– экономикадағы бағалар деңгейінің өсуін білдіретін **инфляция** деп аталатын құбылыстың ең бір көрнекті мысалдарының бірі.

Инфляция – экономикадағы бағалар деңгейінің жалпы өсуі

Инфляция күшейсе, бағалар өсіп, ол қоғамға салмақ салады. Сондықтан экономикалық саясатқа жауаптылар инфляцияны барынша шектеуге тырысады. Кез келген жоғары немесе үдемелі инфляцияның себебі – ақша көлемінің өсімі. Мемлекет ұлттық валютаны көп мөлшерде шығарғанда, ақшаның құны төмендейді. Жоғарыда айтылғандай, Зимбабве үкіметі ұлттық ақшаны өте көп мөлшерде шығарған болатын. Ақша көлемінің өсуі мен бағалардың өсу қарқыны арасында байланыс бар деп саналады.

Қоғам инфляция мен жұмыссыздық арасындағы қысқа мерзімді ымырамен бетпе-бет келеді

Мемлекет экономикадағы ақша көлемін арттырғанда, бұл инфляцияға әкеп соғады. Сонымен бірге: қысқа мерзімде болса да, жұмыссыздық деңгейі төмендейді. Инфляция мен жұмыссыздық арасындағы қысқа мерзімді ымыраны сипаттайтын қисық сызық – **Филипс қисығы** деп аталады, бұл атау Лондонның Экономика мектебінде қызмет етіп жүргенде осы байланысты зерттеген ғалымның құрметіне қойылған.

Филипс қисығы – инфляция мен жұмыссыздық арасындағы қысқа мерзімдегі ымыраны сипаттайтын қисық сызық

Филипс қисығы экономистер арасында әртүрлі пікір тудыратын тақырып болғанымен, инфляция мен жұмыссыздық арасындағы қысқа мерзімді ымыраға келу идеясын көптеген экономистер мойындады. Жинақтап айтқанда, экономиканы ынталандыру шараларының көбі бір-екі жыл аралығында инфляциямен жұмыссыздықты қарама-қайшы бағытта үдетеді. Инфляция мен жұмыссыздық жоғары деңгейде, төмен немесе орташа деңгейде басталса да, экономикалық саясатты жасаушылар бәрібір осы ымырамен бетпе-бет келеді.

Инфляция мен жұмыссыздық арасындағы ымыра уақытша болғанымен, ол бірнеше жылға созылуы мүмкін. Сондықтан да, Филипс қисығы экономикадағы көптеген даму теорияларын түсіндіруде өте маңызды орын алады. Әсіресе, ол жұмысы бар адамдар саны немесе өнімдер мен көрсетілетін қызметтер өндірісі арқылы өлшенетін өте тұрақсыз әрі болжалмауы қиын тербелістермен сипатталатын – **экономикалық циклді** түсінуде маңызды рөл атқарады.

Экономикалық цикл – еңбекпен қамту және өндіріс сияқты экономикалық қызметтегі тербелістер

Үкімет пен орталық банктегі экономикалық саясат жасаушылар түрлі құралдар мен, инфляция мен жұмыссыздық арасын қысқа мерзімді ымыраға келтіре алады. Мемлекеттік шығындар көлемін, салық салу көлемін және басып шығарылатын ақша көлемін өзгерту арқылы олар экономикадағы инфляция мен жұмыссыздық арақатынасына әсер ете алады. Ақша-несие және фискалдық саясат құралдарын экономиканы басқару үшін қалай пайдалану қажеттілігі мамандар арасында қызу пікірталас тудыруда.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Микроэкономика мен макроэкономиканың айырмашылықтарын атаңыз. Микроэкономика зерттейтін үш мәселені және макроэкономика зерттейтін үш мәселені жазыңыз

ЖАҒАЛЫҚТАРДАН

Ынталандыру

Түйсігімізге жүгінсек, адамдар ынталандыруға жауап беруі тиіс. Экономика ғылымы адам мінез-құлқымен байланысты және бір қарағандағы қарапайым әрекеттердің күрделі құрылымын ашып көрсетеді.

Гризи, Мейер және Рей Биль (2011) жүргізген зерттеу осындай күрделі қатынастардың біразын ерекшелеп көрсетті. Олардың зерттеуі ынталандырудың әрдайым тиімді бола бермейтінін және саясат жасаушылар ынталандыруларды іске асырғанда, олардың түрлі жағдайға тәуелді екендігін есепке алуы керектігін көрсетті.

Ең алдымен, саясат жасаушылар ынталандырудың әсерімен өзгеруі тиіс мінез-құлықты қарастыруы қажет. Мысалы, Гризи және басқа ғалымдар «просоциалды» деп атаған мінез-құлық ынталандыруды қажет етуі мүмкін. Мұндай мінез-құлыққа қан немесе ағза мүшесінің доноры болу, қайта өңделетін өнімдерді көп мөлшерде пайдалану, мектептен, колледжден, университеттен қалмау, жақсы баға алу үшін қажырлы оқу, энергияны үнемдеу үшін күн панельдерін орнату немесе адамдарды темекі шегуден тыю сияқты әрекеттер жатады.

Одан кейін, саясат жасаушылар осы әрекетке қатысатын тараптарды қарастыруы керек. Оны принципал-агент мәселесі деп атауға болады. Принципал дегеніміз негіз болатын тұлға немесе топ, ал агент дегеніміз адамдарды темекі шегуден тыюды ынталандыру үшін белгілі бір әрекетті орындаушы, бұл жерде темекі шегетін адам агент болса, қоғам принципалдың рөлін атқарады. Енді өзгеруі қажет мінез-құлыққа әсер ететін ынталандырудың өзіне келсек, әдетте бұл ақша саясатына қатысты шара болады. Гризи және басқа экономистер ақшаға негізделген шара тікелей бағаға және психологияға әсер ететінін байқады. Қорытындысында саясат жасаушылар ынталандыруды іске асыру жолдарын қарастыруы керек.

Қажетті мінез-құлыққа әсер етуге қажетті ынталандыру ретінде ақша саясатын қолдану мектепке баруға, қан доноры болуға немесе күн панелін орнатуға ақша ұсыну сияқты қарапайым шара ретінде көрінуі мүмкін. Дегенмен, Гризи тобы бір қарағанда нәтижесі анық көрінгенімен, мұндай ынталандыру кейде ойдағыдай нәтиже бермейтінін көрсетті. Олардың айтуынша, кейбір жағдайларда ақша саясатын ынталандыру ретінде пайдалану қажетті мінез-құлықты «ығыстырыуы» ықтимал. Ақша саясатын ынталандыру ретінде пайдалану агенттерінің түсінігін өзгертуі мүмкін. Әр адамның өзіндік мотивациясы бар, олар жеке тұлғалық мінез-құлыққа байланысты. Әр адамның басқа бір адам туралы өзіндік ойы болады, мысалы, қан доноры басқа біреулерге «жақсы» адам болып көрінуі мүмкін. Оған қоса, қоғамдық нормалардың да әсері болуы мүмкін, мысалы адамдардың қоқысты қайта өңдеу немесе темекі шегуге деген көзқарастары.

Гризи тобы мінез-құлықты ақшамен ынталандыру адамның психологиясын өзгертуі мүмкін екенін және психологиялық әсері тікелей баға әсерінен жоғары болуы мүмкін екенін болжады. Баға әсері бойынша, егер біреуге көп қан беретіні үшін ақша төлесен, донор болатын адамдардың саны көбейеді. Қан доноры болатын адамдар, дегенмен, жеке себептеріне байланысты да осы әрекетке баруы мүмкін, себебі олардың жеке дәлелдері бар.

Ақшалай ынталандыру донорлардың өзіне және басқалардың оларға деген қарым-қатынасын өзгертуі мүмкін, енді олар «жақсы» адам емес, керісінше, сараңдығы ынталандыратын, ақша үшін қан тапсыратын адам ретінде көрінуі мүмкін. Егер психологиялық әсерінен ақша әсері басым түссе, донорлар саны азаюы мүмкін.

Темекі шегумен күресу жағдайында ақша әсерінің көлемі маңызды фактор болуы мүмкін. Зерттеудің бұл тарауы шекті мәнде ойлайтын рационалды адамдар туралы болмақ. Тағы бір темекі шегу туралы шекті мәнде ойлайтын адам темекі шегуден алатын ләззат пен 11 минутқа қысқаратын өмірі (шамамен) арасындағы пайда мен зиянды салыстырады. Бұл жердегі мәселе – шекті шығындардың (зиянының) айқын емес және олар шекті пайдадан асып түсуі мүмкін яғни, адамның темекіден алатын ләззаты одан келетін қауіптен асып түсуі ықтимал (темекі тәуелділік тудыратынын айтпағанда). Дегенмен, уақыт өте келе темекі шегуді тоқтатудың пайдасы жиынтық шығыннан асып түседі. Ұсынылатын ынталандыру осы шекті шешімдерді есепке ала отырып дайындалуы тиіс қажетті ынталандыру мөлшерін есептеу қиынға соғуы мүмкін. Ынталандыруға қатысты туындайтын басқа да мәселелер бар. Олар принципал мен агент арасындағы сенімге байланысты.

Кез келген ынталандыру шарасының іске қосылуы – қажетті әрекеттің немесе мінез-құлықтың жоқтығының белгісі. Оның себебі – қажетті әрекет немесе мінез құлық тартымсыз, яғни орындалуы қиын шаруа болуы ықтимал. Ынталандыру, сонымен қатар, принципал агенттің жеке бас дәлеліне сенбейтінін көрсетуі мүмкін, мысалы, адамдар өз еркімен қан доноры болмайды немесе қоқысты қайта өңдеу тиімсіз деуі мүмкін. Кейбір ынталандырулар қажетті мінез-құлыққа қысқа уақытқа ғана жеткізуі мүмкін, ал ынталандыру тоқтатылған соң оның әсері ұзаққа созыла ма?



Ынталандыру тиімділігі оларды дайындау әдісіне қарай болуы мүмкін, яғни оларды принципалдың агентке қалай жеткізетіні немесе пайдасын қалай көрсететінін байланысты. Гризи бен басқа экономистер осыған байланысты қызықты бір мысалды пайдаланды. Елестетіп көріңіз, сіз бір адамды кездестіріп, онымен жақсы қарым-қатынаста болдыңыз делік. Енді сіз ол адаммен тұрмыс құрғыңыз келеді. Ынталандырудың жасалу жолы нәтижеге айтарлықтай әсер етуі мүмкін.

Мысалы, сіз біреуге «мен сені ұнатамын және сен де мені ұнатуың үшін саған 50 € төлеймін» десеңіз бір жауап, ал «мен сені ұнатамын, саған арнап бір құшақ қызыл раушан әкелдім» (раушан гүл бағасы 50 €) десеңіз, басқа жауап аласыз.

Сондай-ақ, ынталандырудың экономикалық тиімділігі де мұқият қарастырылуы қажет.

Еуропада денсаулық сақтау жүйесі қан қысымы мен холестерин мөлшерін азайтатын дәрі-дәрмектерге миллиондаған еуро жұмсады.

Адамдарды – дене жаттығуын жасауға ынталандыру да осы нәтижеге алып келуге септігін тигізеді. Ресурстарды бағыттау жолының қайсысы экономикалық тұрғыдан тиімді әрі пайдалы болмақ? Айталық, қозғалыссыз өмір салтының салдарымен күресу үшін адамдарды дене жаттығуымен айналысуға ынталандыру мақсатында (олардың жұмыс істейтінін есепке ала отырып) фитнеске баруға ақша төлеу немесе сол ақшаны дәріге жұмсау нұсқаларының қайсысы тиімді?

Сұрақтар

- 1 Адамдардың қан доноры болу немесе қоқысты қайта өңдеуге тапсыру сияқты «жақсы» істермен айналысуын не себепті ынталандыру қажет?
- 2 Принципал-агент мәселесінің мәні неде?
- 3 Студенттерді университеттегі емтихандардан ең жоғары балл алу үшін ақшалай ынталандырса, оның бағалық және психологиялық әсері қандай болмақ?
- 4 Қажет мінез-құлықты ынталандырудағы ақшалай ынталандыру көлемі неге маңызды және ынталандыру көлемі артса, оның жанама әсерлері қандай болмақ?
- 5 Ынталандыруды дайындау дегеніміз не және ынталандырудың іске асырылу жолы неге маңызды болмақ? Осы сұраққа жауап бергенде, ағза мүшелеріне донор қажеттілігінің өсуіне мән беріңіз.

ТҮЙІН

- Адамдардың дербес шешім қабылдауда кездесетін негізгі мәселелері олардың балама мақсаттармен ымыраға келуі, яғни кез келген әрекеттің құны жіберіп алған мүмкіндіктермен өлшенеді, адам шекті шығындар мен шекті пайдаларды салыстырып рационалды шешімді қабылдайды және әрекетіне ықпал ететін ынталандыруға байланысты өз мінез-құлқын өзгертеді.
- Экономикалық агенттер бір-бірімен қарым-қатынасқа түскенде, араларындағы сауда нәтижесі екі жаққа да тиімді болуы мүмкін. Капиталистік экономикалық жүйедегі нарық тетігі – не өндіру керек, қалай өндіру керек және нәтижесінде алынған өнімді кім пайдалануы керек деген сұрақтарға жауап берудің негізгі жолы. Нарықтар әрқашан тиімді әрі әділ нәтижеге жеткізе бермейді, осы кезде мемлекет араласып, ол нәтижені жақсартуы ықтимал.

- Экономикс ғылымы екі салаға бөлінеді: микроэкономика және макроэкономика. Микроэкономика үй шаруашылықтары мен фирмалар қабылдайтын шешімдерді және осы екеуінің нарықтағы бір-бірімен қарым-қатынасын зерттейді. Макроэкономика нарыққа тұтастай әсер ететін күштер мен өзгерістерді зерттейді.
- Жалпы экономиканың негізгі тұжырымдары: өнімділік – өмір сүру стандартының негізін қалайды, инфляцияның негізгі себебі – ақша мөлшерінің өсуі, ал қоғам инфляция мен жұмыссыздық арасында қысқа мерзімді ымыраға келеді.

ШОЛУ СУРАҚТАР

- 1 Қоғам бетпе-бет келетін үш мәселені атаңыз.
- 2 Капиталистік экономикалық жүйенің негізгі сипаттарын атаңыз.
- 3 Түрлі таңдау арасында ымыраға келуге мысал келтіріңіз.
- 4 Тамақтану үшін мейрамханаға барудың балама шығыны қандай?
- 5 Су – өмір нәрі. Бір стақан судың шекті пайдалылығы аз ба, көп пе?
- 6 Саясат жасаушылар ынталандыру шараларын не үшін іске қосады?
- 7 Мамандану мен сауда өмір сүру стандартын қалай көтереді?
- 8 Нарықтық сәтсіздіктің екі негізгі себебін атап, әрқайсысына мысал келтіріңіз.
- 9 Өнімділіктің маңыздылығы неде?
- 10 Инфляция мен жұмыссыздық қысқа мерзімде қалай байланысады?

МӘСЕЛЕ ЖӘНЕ ШЕШІМ

- 1 Төмендегілердің әрқайсысында кездесетін ымыраларды атап беріңіз:
 - a. Жаңа автокөлік сатып алайын деп жатқан отбасы.
 - b. Елдің солтүстігінде шоссе салуды ойластырып жатқан үкімет.
 - c. Шағын фирманы сатып алу-алмау ұсынысын қарастырып жатқан компанияның атқарушы директоры.
 - d. Университеттегі апталық дәріске дайындыққа қанша уақыт жұмсау керегін ойластырып жатқан лектор.
- 2 2015 жылдың басында Испаниядағы жұмыссыздар саны 4,3 млн адам шамасында болды. Бұл Испаниядағы еңбек ресурстарының жетіспейтіндігін білдіре ме?
- 3 Демалыс алуды ойластырып жүрсіз. Демалыс шығындарының көбі (авиатөлем, қонақ үй және т.б.) ақшалай есептелгенімен, демалыстан негізінен тек психологиялық пайда алынады. Осының шығындары мен пайда қалай салыстыруға болады?
- 4 Жоспарлы экономикалық жүйеде өмір сүрген елдер сансыз мәселелерге тап болғандықтан, нарыққа негізделген экономикалық жүйеге көшті. Жоспарлы экономикалық жүйенің кемшіліктері қандай? Осы мәселелерді нарықтық экономика қалай шешеді? Нарықтық жүйелер барлық мәселелерді шеше ала ма?
- 5 Сіз лотереядан 10 000 € ұтып алдыңыз делік. Осы ақшаны қазір жұмсауыңызға болады немесе банк шотыңызға 5% үстеме алу үшін бір жылға салып қоюға болады. 10000 € қазір жұмсаудың балама шығындары қандай болмақ?
- 6 Van Heerven Coach компаниясының үш менеджері өндірістің ықтимал өсу көлемін талқылауда. Әрқайсысы осы шешімді қабылдау жолдарын ұсынып жатыр.
БІРІНШІ МЕНЕДЖЕР: Қосымша неше вагон өндіруіміз керек екенін шешуіміз қажет. Менің ойымша, өндірісті ұлғайтсақ, әр жұмысшы сағатына жасап шығаратын вагондар саны компанияның өнімділігін арттыра ма әлде түсіре ме – соны зерттеп алғанымыз жөн.

ЕКІНШІ МЕНЕДЖЕР: Меніңше, әр жұмысшыға кететін орташа шығын арта ма әлде кеми ме, соны зерттеуіміз керек.

ҮШІНШІ МЕНЕДЖЕР: Біз, алдымен, қосымша вагондарды сатудан түсетін қосымша табыс қосымша шығыстан көп бола ма, әлде аз бола ма, соны зерттегеніміз дұрыс.

Олардың қайсысы дұрыс айтады деп ойлайсыз? Не себепті?

- 7 Елдегі әлеуметтік сақтандыру жүйесі жасы 65-тен асқан адамдарды зейнетақымен қамтамасыз етеді деп есептейік. Зейнетақы алушы қосымша табыс табу мақсатында жұмыс істегісі келсе, ол алатын зейнетақының мөлшері әдетте азаяды.
 - a. Осы шара зейнетақы алушыны жұмыс істей отырып, табысын жинақтауға қалай ынталандырады?
 - b. Жақсы табыс табатын адамдардың табысын шектеу 65 жастан асқан соң адамдардың жұмысқа деген ынтасына қалай әсер етеді?
- 8 Сізбен бір пәтерде тұратын адам тамақты сізден жақсы пісіреді, ал сіз оған қарағанда үй жинау жұмысын жылдамырақ атқара аласыз. Ол толықтай тамақ пісіру міндетін атқарса, ал сіз үй тазалығына жауапты болсаңыз, осы екі тапсырманы теңдей бөлісумен салыстырғанда уақытты үнемдеуге бола ма, әлде керісінше ме? Мамандану мен сауда екі елдің де әл-ауқатын арттыруға көмектесетіні жөнінде осыған ұқсас мысал келтіріңіз.
- 9 Төменде көрсетілген мемлекет қызметі әділдік пен тиімділік екеуінің қайсысын ойлаудан туындағанын түсіндіріп беріңіз. Тиімділік жағдайындағы нарықтық сәтсіздік туралы пікірталас ұйымдастырыңыз.
 - a. Су тарифі бағаларын реттеу.
 - b. Электр тарифі бағаларын реттеу.
 - c. Кейбір жағдайы төмен адамдарды тамақ сатып алу үшін тегін талондармен қамтамасыз ету.
 - d. Қоғамдық орындарда темекі шегуге тыйым салу.
 - e. Жоғары табыс табатын адамдардың төлейтін табыс салығын өсіру.
 - f. Көлік жүргізіп келе жатқанда ұялы телефонды пайдалануға қарсы заңдар қабылдау.
- 10 Сіздің өмір сүру стандартыңыз ата-анаңыздың немесе ата-әжеңіздің қазіргі сіздің жасыңызда болғандағы өмір сүру стандартынан қалай ерекшеленеді? Осындай өзгерістердің орын алуына не себеп болды?

2

ЭКОНОМИСТ СИЯҚТЫ ОЙЛАУ

КІРІСПЕ

2015 жылдың көктемінде Ұлыбританияда жаңа үкіметті сайлау науқаны өтті. Сайлауалды өткізілетін дебатта сайлауға қатысушы партиялардың бірі ұлттық денсаулық сақтау жүйесіне (NHS) жұмсалатын ақшаны жылына 2,5 млрд £ арттыратынын мәлімдеді және бұл қосымша инвестицияға қажет қаражаттың 2 млрд £ қымбат тұратын үйлерге салық салу, темекі өндіретін компанияларға аса жоғары табыс үшін салынатын салық және салықтан жалтаруға қарсы заңдарды қаталдату есебінен алынады деп уәде етті.

Осы уәде туралы экономист не ойлайды? Экономист, бұл жерде, қандай қосымша инвестиция қандай мақсатқа жұмсалатынын және осы қосымша шығын медициналық қызметтің тиімділігін арттыра ма деп және маңыздысы осы контексте тиімділік деген қалай анықталатыны туралы білгісі келетін еді. Экономистің ақша қорларын жинау әдістеріне қаншалықты "дұрыс" деген жеке көзқарасына қарамастан, ол қолданылған шаралар арқылы алынған қаражат жеткілікті болатын-болмайтыны, әлде байлардың үйіне салық салу немесе қосымша құн салығы экономикалық субъектілердің мінез-құлқына қалай әсер ететіндігі, саяси партиялардың қайсысы болашақта кірістерді болжай алмау, сол кірістерді жоғалтып алу мүмкіндігі туралы ойлайды. Экономист темекі өндіруші компанияларға аса жоғары табыс үшін салынатын салықты зерттегісі келуі мүмкін. Бұл жерде туындайтын сұрақ: бұл шара табыс көлемін жеткілікті түрде арттыра ма? Қарастырып отырған компанияларға бұл қандай әсерін тигізеді? Бұның нәтижесінде кейбір зауыттар жабылуы мүмкін бе, әлде жұмысшыларды қысқартуы мүмкін бе? Егер солай болса, жеке тұлғалар мен жергілікті аудандар үшін мұның салдары қандай болмақ?

Сайып келгенде, экономист осындай шешімнің шығындары мен пайдаларын зерттеуді, оларды сандық түрде көрсетіп, қабылданатын саясаттың ақпараттық бейнесін ұсынғысы келеді. Бұл тек анық шығындар мен пайдаларды ғана қарастыру емес, сонымен қатар жасырын шығындар мен пайдаларды да қарастыру болып табылады, олар өз кезегінде саясаттың көздеген мақсатынан мүлдем бөлек нәтижеге әкелуі мүмкін.

Зерттеу саласының бірі ретінде экономика ғылымы өзіне тән тілді, үрдістерді, зерттеу әдістерін және өзіндік ойлау әдісін пайдаланады. Экономиканы оқуды бастағанда, көптеген терминдер мен тұжырымдамаларды үйренуге тура келеді. Осы кітапта берілген тұжырымдамалардың көбісі абстрактілі болып келеді. Абстрактілі тұжырымдар дегеніміз нақты немесе анық болмайтын түсініктер, олардың материалдық қасиеті болмайды. Мысалы, қарастыратын нарықтар, тиімділік, салыстырмалы пайдалылық немесе теңдік тұжырымдамаларын физикалық түрде көре алмаймыз.

Модульдерді оқығанда, экономист ретінде ойлаудың қиын екенін түсінесіз, тіпті кейде оқыған кейбір идеялар мен тұжырымдамалардың қалыпты санаға қарама-қайшы келетінін (яғни, түйсікке келмейтін) көргенде шатасып та кетуіңіз мүмкін. Бұның бәрі қалыпты және осы пәнді оқу кезінде өтетін жолдың бір бөлігі.

Экономикалық әдістеме

Бұл тарауда саланың әдістемесі туралы айтылған. Осы әдістеме туралы көптеген пікірталастар бар. Әр түрлі әдістемелердің өзіндік болжамдары мен көзқарастар жүйесі бар, олар мәселелердің зерделеу әдісіне және саясат салдарынан туындайтын нәтижеге деген көзқарасқа әсер етеді.

Мүмкін басты әдістеме деп неоклассикалық бағытты айтуға болатын шығар, оны «экономиканың негізгі доктринасы» деп те атайды. Неоклассикалық көзқарас әл-ауқаттылықты арттырудағы және 1-тарауда

Университет
Иванов
№ 261/34

қарастырылған барлық қоғамда кездесетін үш сұрақтың шешімін табудағы негізгі сипаттамасы – нарық деп қарастырады. Нарықтар мен нәтижелерді талдауда, неоклассикалық бағыт шешімдер ұтымдылыққа негізделеді, ал экономикалық агенттер өз мүдделері үшін әрекет етеді және олар дербес болады деп қарастырады. Осы болжамдарға сүйене отырып шешім қабылдауда, қоғамның әл-ауқаты тұтастай бағыттаушы күш – «көрінбейтін қол» арқылы жақсаруы мүмкін.

Осы әдісті сынаушылар болжамдардың қате екенін және адам мінез-құлқы неоклассикалық көзқарасқа сәйкес келмейтінін айтады. Олардың пайымдауынша, неоклассикалық көзқарастың экономикалық ғылымды түсіндірудегі күші сонда, оған қарсы көзқарастар, былайша гетеродокс экономика ғылымы деп аталады (бұл жердегі гетеродокс ұғымы негізгі көзқарасқа қарама-қайшы дегенді білдіреді), неоклассикалық көзқарасқа негіз табу қиын дейді. Мұндай өзгеше көзқарастарға феминистік экономика ғылымы, маркстік экономика ғылымы және аустриялық мектеп жатады.

Феминистік экономика: Феминистік экономика неоклассикалық мектептің болжамдарына көп сұрақ қояды. Олардың пайымдауынша, экономикалық әл-ауқат нарықтық айырбас арқылы алынатын нәтиже ғана емес, сонымен қатар үй ішіндегі ақы төленбейтін жұмысты да қамтиды. Үй шаруасындағы ерлер мен әйелдердің еңбегін мойындап, әл-ауқатқа қосатын үлесін бағалай білу керек. Сондықтан, экономикалық қызметте ақысы төленбейтін жұмысты бағалауды жүргізу керек. Феминист экономистер гендерлік әлеуметтік теңсіздік бар басқа да салаларды зерттей отырып, құнға байланбаған анализ жүргізу және экономикалық мәселелерді зерттеу мүмкін емес деп пайымдайды. Мысалы, адамдардың жұмыс пен демалыс арасында теңгерім идеясы қате, себебі «демалыс» – адамдардың алғысы келетін ұнамды әрекеттермен байланысты. Көптеген әйелдер үшін қызметтік емес әрекетті, яғни төленбейтін жұмысты демалыс деп атауға тіптен келмес, себебі ол үй мен отбасын күту бойынша елеулі жұмыстарды қамтиды. «Жұмысты» бағалық тұрғыдан есептеу, құндылық бағалауға кері әсер етеді. Ол өз кезегінде төленбейтін жұмыстың маңыздылығын төленетін жұмыспен салыстырғанда төмендетеді.

Маркстік экономика ғылымы: Соңғы тарауларда нарықтар мен фирмалардың жұмысына нақтырақ тоқталамыз. Талдаудың едәуір бөлігі неоклассикалық көзқарастан алынады. Дегенмен, нарықтар мен фирмалардың жұмыс істеу жолын түсіндіретін басқа да анықтамалар бар. Маркстік экономика сол феноменнің әртүрлі анықтамаларын ұсынады, бұл бағытты XIX ғасырда Карл Маркс дамытты. Маркс капиталистік жүйені талдап, өндірістің жүзеге асырылу жолы мен себебін, сондай-ақ, қоғамдағы қандай да бір топтардың экономикалық күшке қай жағдайда ие болатынын түсіндіруге тырысты. Маркстік экономистер фирмалар мен нарықтарды жеке болмыс емес, шешім қабылдайтын адамдар топтары ретінде қарастырады. Кейбір адамдардың өндіріс түрлеріне билігі жүреді және осы күшті әртүрлі нәтижелерге әкелетін әдістерді қолдануға жұмсайды, бұл экономикадағы динамизмге әкеледі. Алайда, бұл динамизм өзін-өзі жойып жіберуі мүмкін, өндіріс түрлеріне иелік ету күшін сақтап қалуға деген капиталистер арасындағы бәсекелестік капиталистік экономикада ішінара өсулер мен құлдырауларды тудырады. Неоклассиктер экономикалық циклдегі тербелістерге басқа түсініктеме ұсынады.

Аустриялық мектеп Аустриялық мектеп бағыты XIX ғасырдың екінші жартысында Вена университетінің зерттеу жұмысы негізінде пайда болды. Вена университетінің академиктері нарыққа өз қызметін атқаруға мүмкіндік бергенде экономикалық әл-ауқат барынша артады, ал мемлекет экономикаға барынша аз араласуы керек деп санады («laissez-faire», яғни «кету» немесе «өз бетімен жүру»). Жеке бас бостандығы – Аустриялық мектеп экономистерінің негізгі принципі.

Аустриялық мектеп қазір Венада емес, бірақ әлемнің әр түкпірінде бұл бағыттың жақтастары бар. Аустриялық мектептің негізгі өкілдері: Карл Менгер, Эуген Бем-Баверк, Фридрих Вайзер, Людвиг фон Мизес және Фридрих Август фон Хайек. 1991 жылғы экономика ғылымы бойынша Нобель сыйлығының иегері Рональд Коузға Аустриялық мектеп ілімінің әсері тиді деп айтады (Коуз Лондон экономистер мектебінде болғанда, Хайек те сол факультетте болған және Коуз оның еңбектерінен үлкен әсер алған). Аустриялық мектеп өкілдері экономикалық циклдерді түсіндіргенде, сұраныстан гөрі экономикадағы ұсынысқа көбірек назар аударады. Шамадан тыс ұсыныстың көп болуы экономиканы құлдырауға әкелуі мүмкін, және бұл өз негізінде аса көп инвестиция мен арзан ақшаның қолжетімді болуына алып келетін төмен пайыздық мөлшерлеменің әсерінен пайда болуы мүмкін. Бұл – инфляцияның қозғаушы күші. Сондықтан да, Аустриялық мектеп өкілдері үшін саясатта назар аударатын негізгі мәселе – инфляция емес, экономиканың қаржылық секторындағы теңгерімнің ауытқу белгілері.

Аустриялық мектеп өкілдері XXI ғасырдың бірінші жартысында бірнеше жылдар бойы пайыздық көлемнің тым төмен болуы мен қарыз деңгейлерінің жоғары болуына байланысты ескертулер жасаған

және 2007-2009 жылдардағы дағдарысты неоклассиктер емес, дәл осы экономистердің дұрыс болжағаны туралы пайымдаушылар да бар. Аустриялық мектеп өкілдерінің сынаушылары олардың математикалық, статистикалық және эмпирикалық талдаудан гөрі нормативті талдауға сүйенетінін, сондықтан да олардың пайымдауларын сынақтан өткізу және тексеру мүмкін еместігін айтады.

ЭКОНОМИСТ ҒАЛЫМ РЕТІНДЕ

Экономикалық мәселелерді, идеяларды және саясатты сынақтан өткізуге және талдауға болады деген ой неоклассикалық көзқарастан шыққан. Экономика ғылымы физикалық ғылымнан 150 жылдан бұрын осы пәннің дамуының негізгі бөлігі болған әдістерді алды. Экономиканы ғылым деп санамайтындар да бар, бірақ бұл көзқарастың тамыры тереңге кетіп, нәтижесінде оны қайта қарап, түсінуді қажет етеді.

Бұл тараудың басында берілген мысал экономика мәселелерді ғылыми тұрғыда қалай талдай алатын жолдарының бірін көрсетеді. Мысалы, ауқатты үйлерге салынатын салық үш жыл ішінде 1.3 млрд £ артып, шамамен 100000 жеке меншік иесіне әсер етеді деген пайымдаудың шындық екенін тексеруге болады (егер ол шынымен солай болса). Зерттеген соң, экономист айтылған уақыттың ішінде салық тек 500 млн £ өсетінін, ал қажетті 1.3 млрд £ жету үшін сегіз жылдай уақыт керек екенін есептеп шығаруы мүмкін. Экономист қолданылатын саясаттың дұрыс не бұрыс екеніне қатысты шешім қабылдамағанына, тек нақты фактілердің сәйкестігін талдай келе, пайымдау айтылғанына назар аударыңыз. Басқа салалардағы ғалымдар сияқты экономистер де «ақиқатты» іздейді, әлем экономикасы қалай жұмыс істейтіні туралы пайымдауларды қолдау немесе теріске шығару үшін мәлімет жинауға болатынын не болмайтынын қарастырады. Экономистер осы мәселені зерттеуде таңдау жасағандығы бірінші кезекте ақиқатты іздеу ғана емес, таңдалған саясат моральдық тұрғыдан бұрыс, не дұрыс және соған сәйкес саяси көзқарасты растау немесе жоққа шығару бола алады.

Ғылыми әдіс теория әзірлеу, деректерді жинау және оларды осы теорияларды растау немесе теріске шығару үшін талдауды қамтиды. Бұл маңызды, себебі теорияның болжау деген сипаттамасы бар. Егерде біз шешім қабылдау сүйенетін болашақ туралы болжамдар жасағымыз келсе, қолданылатын теорияның ақылға қонымды болғаны маңызды.

Экономисті ғалым деп санауға байланысты көптеген кереғар пікірлер бар, олардың негізгі туындау себебі экономиканың адам мінез-құлқын зерттеумен байланысты екендігінде. Оған қоса, кез келген зерттеуде бұрмалану элементі болатынын айтады, мұны қаржыгер Джордж Сорос «қатерге бейімдік» принципі деп атайды. Дегенмен, көптеген ғылымдардың мәні оның ғылыми әдісінде, яғни әлемнің қалай жұмыс істейтіні туралы теорияларды дайындауы және тексеруінде.

Эмпиризм

«Мемлекет ақшаны көп мөлшерде басып шығарғанда, баға өседі» деп мәлімдеу – болжам жасау. Мұндай болжам жасалса, нәтижелердің ақиқат екені және қайталанатыны туралы дәлелдер болуы тиіс, яғни мемлекет ақшаны көп мөлшерде шығарғанда, баға шынымен де өседі. Бұл дәлелдерді эмпирикалық зерттеу арқылы жинауға болады. Эмпирикалық зерттеу – оқиғаның немесе құбылыс (баға өсуі сияқты) жөніндегі ақпарат немесе деректерді бақылау, тәжірибе, сынақ жүргізу арқылы жинақталған және дайындалған гипотеза тұжырымдамасы (мемлекет ақшаны көп мөлшерде басып шығарғанда, бағалар өседі) мен үлгілері көмегімен гипотеза сынағын қайталау (гипотеза – пайымдау, грек тілінде *hypothese* – «болжау»). Гипотезаны құбылысты бақылау немесе сынақ жүргізу не болмаса «қарапайым ой толғау» арқылы алуға болады. Экономист ғылыми әдісті гипотезаны растау немесе теріске шығару, я болмаса гипотезаны қолдайтын еш дәлел жоғын табу үшін қолдануы мүмкін. Гипотеза расталса, оған сүйеніп, болжамдар мен пайымдаулар жасауға болады.

Мысалға «мемлекет ақшаны көп басып шығарғанда, баға өседі» деген теорияны қарастырайық. Бұл теория қайдан пайда болды? Мемлекеттегі баға деңгейінің жылдам өсуін бақылап отырған экономист, оның ақша көлемінің жылдам өсуімен сәйкес келгенін байқап қалуы мүмкін. Олардың арасында қандай да бір корреляциялық байланыс бар-жоғын көру үшін және себеп-салдар байланысына дәлел табу үшін оны статистикалық сынақтан өткізуге болады. Осы зерттеуден «мемлекет ақшаны көп басып шығарғанда, баға өседі» деп пайымдайтын инфляция теориясы пайда болуы мүмкін. Теорияны тексеру үшін экономист баға мен әртүрлі елдердегі ақша жөніндегі деректерді жинап, талдауы мүмкін.

Зерттеліп жатқан басқа елдердегі ақша мөлшерінің өсуі мен бағаның өсу жылдамдығы арасында корреляция байқалмаса, экономист өздерінің инфляция теориясының жарамдылығына күмәнданады. Халықаралық деректерге сәйкес ақша мөлшерінің өсуі мен инфляцияның байланысы күшті болса, экономист бұл теорияға сенімді болар еді.

Экономистер басқа ғалымдар сияқты теория мен бақылауды қолданғанына қарамастан, олардың міндетін қиындата түсетін кедергілерге тап болады. Мысалы, физиктер үлкен жарылыстан кейін миллисекундтарға созылған жағдайларды қайта тудырту үшін үлкен адрон коллайдер сияқты басқарылатын тәжірибелерді жүргізе алады. Жүргізіліп жатқан тәжірибелер күштер мен материяны және әлемнің қалай пайда болғанын түсіндіретін теорияларды растауға немесе жаңа теорияларды дамытуға көмектеседі. Ал экономистерде, керісінше, пайдалы деректерді алу үшін оларға елдің ақша-несие саясатына эксперимент жүргізуге жол берілмейді.

Зертханалық тәжірибелерге балама табу үшін экономистер тарихи табиғи тәжірибеге көбірек көңіл бөледі. Мысалы, саяси тұрақсыздық шикі мұнайды тасымалдауға кедергі келтірсе, әлемде мұнай бағасы өседі. Мұнай және мұнай өнімдерін тұтынушылар үшін мұндай жағдай өмір сүру стандартын төмендетеді. Экономикалық саясатты жасаушылар үшін бұған қалай жауап қайтару керегін таңдау қиынға түседі. Экономистер үшін бұл жағдай әлем экономикасына негізгі табиғи ресурстың әсерлерін зерттеуге мүмкіндік тудырады және бұл мүмкіндік мұнай бағасының өсуін тоқтатқан күннің өзінде де ұзақ сақталады. Осы кітапта біраз тарихи оқиғаларға тоқталамыз. Бұл оқиғалар бізге өткен жылдардың экономикасын зерделеуге және сонымен қатар, ағымдағы уақыттың экономикасын сипаттап, экономикалық теорияларды бағалауға мүмкіндік беретіндіктен маңыздылығы жоғары.

Индуктив және дедуктив әдістер: Индуктив әдіс – нысанның паттерн үлгілерін бақылап, гипотезаны дәлелдеп, теорияға әкелетін дәйектерді анықтауға бағытталатын процесс. Дедуктив әдіс, керісінше, алдымен теориядан басталатын, кейін гипотеза құрастыруға шығады. Осыдан кейін гипотеза расталу немесе теріс шығарылу үшін бақыланады. Екі әдістің бір-бірінен кемшілігі немесе артықшылығы жоқ, олардың әрқайсысы зерттеудің түрлі әдістері және бір-бірімен тығыз байланыста болуы да мүмкін. Кез келген зерттеуге сыни көзқараспен қарау маңызды, осы зерттеулерден алынған тұжырымдарды қабылдап қана қоймай, оларға сұрақ қою арқылы әрі қарай ой елегінен өткіземіз. Осы айналмалы процесс арқылы теориялар мен түсіндірмелерге дәлелдер қосып, жетілдіріп, өз кезегінде өзімізге түсінікті болатындай жасау арқылы ақпараттанған шешім қабылдауға мүмкіндік береді.

Индуктив және дедуктив әдістер арасындағы байланыстың классикалық мысалын аққуларды бақылаудан көруге болады. Зерттеуші аққулар жүзіп жүрген өзенді бақылайды. Бақыланатын аққулардың барлығы – ақ түсті. Бақылау кезеңі аяқталғанда, зерттеуші «Аққулардың барлығы ақ түсті» деген тұжырымға келеді. Жиналған дәлелдер «Аққулардың барлығы ақ түсті» деген гипотезаға әкеледі. Бұл теория мына бір құбылысты түсіндіруге қолданылуы мүмкін: бір адам қара аққуды бірінші рет өз көзімен көрген күнге дейін қалыптасқан гипотезаға сүйеніп жылдар бойы оны ақиқат ретінде қабылдап келуі мүмкін. Бұл кезде гипотеза жоққа шығарылады және теория әрі өзгертілуі керек болады. Зерттеушілерде неге аққулардың көбі ақ және олардың кейбірі неліктен қара түсті болады деген сұрақ тууы мүмкін, ол өз кезегінде жаңа эмпирикалық зерттеуге жол ашады.

Теориялар: Бір құбылысты түсіндіру және болжамдар жасау үшін теориялар қолданылады. Талғамсыздық қисығы мен бюджет қисығы тұтынушы мінез-құлқы арқылы түсіндірілуі мүмкін. Бұл теорияның құндылығы – тұтынушы мінез-құлқын болжаудың қаншалықты дұрыс болуында. Тұтынушының әрекет ету жолын бақыласақ және нәтижелері теорияны растамаса, теорияны жетілдіру үшін жаңа зерттеу жасалуы немесе тіпті оны қолдану тоқтатылуы да мүмкін.

Теория құрудың өзі неоклассикалық экономикада дәстүрлі болып саналады. Бұл жерде нақты тұжырым жасау үшін экономист логиканы, себепті және индукцияны қолданады. Логиканың көп бөлігі деректермен түсіндірілмейтін пайымдауларға негізделуі мүмкін. Мысалы, тұтынушының мінез-құлқы теориясы тұтынушылар ұтымды әрекет етеді, азға қарағанда көпті қалайды, сатып алу шешімдерін тек өз мүдделерінің негізінде қабылдайды деп пайымдайды.

Эмпирикалық экономика деректерді көрсететін моделдер жасауды бақылаудан және деректерді жинаудан бастайды. Алынған моделдер тұжырымдамаларға әкеліп, болжамдар жасау үшін қолданылады. Мысалы, тұтынушы мінез-құлқын бақылау адамдар бір нәрсені сатып алғанда әрдайым тиімділік тұрғысынан ойламайды деген тұжырымға әкеледі.

Моделдер адамдар тұтынушы ретінде қалай әрекет етеді деген деректерді көрсету үшін дамытылуы мүмкін. Сонымен қатар осы моделдер тұтынушылардың түрлі жағдайлардағы мінез-

құнды болжайтын теорияларды түсіндіру үшін қолданыла алады. Бұл жаңа моделдер немесе теориялар ескі теориялардың орнын басады, себебі ескі теориялар бақыланып отырған жағдайды түсіндіре алмайды немесе болжау құндылығы жоғалады. Ғылымда теориялар жалғандыққа бейімдік принципіне сәйкес тексерілуі мүмкін. Теорияларды теріске шығаратын деректер қолжетімді болса, ол теория жоққа шығарылуы мүмкін. «Аққулардың барлығы ақ түсті» деген теория түсі қара аққу табылғанда жоққа шығарылуы мүмкін.

Экономика ғылым ретінде көп сыналды, бірақ ұзақ уақыт бойы ұстанған құнды теорияларды тиісті деректер жиналғанда теріске шығара алатындықтан, жалғандыққа бейімдікті оңай аттап өтеді. Мұның себебі экономистердің теорияны теріске шығару үшін пайда болатын деректерді де талдайтындығында немесе деректердің нені айтқысы келетінін түсіндіретін жаңа теорияны табудың қиындығында болуы мүмкін.

Жалғандыққа бейімдік – жаңа бақылаулар немесе жаңа деректер нәтижесінде қолданыстағы теорияны теріске шығару мүмкіндігі

Тіпті гипотеза дәлелді болса да, бұл экономистің оны «ақиқат» ретінде жайбарақат қабылдауы керек деген сөз емес. Бәрі өзгереді: бастапқы гипотезаны жоққа шығаруға немесе жетілдіруге болады, жаңа ақпарат, тәжірибе немесе бақылаулар жасалады, бұл процесс үздіксіз жалғаса береді.

Эмпиризм бе, рационализм бе?

Рационализм ақиқаттың эмоциялар немесе сезімдерден гөрі себеп пен интеллектуал дедукцияға негізделетін әдістемесіне қатысты айтылады. Тұтынушы А өнімін В өнімінің орнына таңдаса, ал В өнімінің орнына С өнімін таңдаса, интуиция мен себеп А өнімі С өнімінен артық екенін пайымдайды. Бұл дедуктив логикаға мысал және алғышарт (А өнімі В өнімінен гөрі өтімді) дұрыс болса, тұжырым тек дұрыс болуы ғана мүмкін. Экономикадағы кейбір идеялар интуитивті және шындыққа апарушы болып, заңдар мен сенімдер кең таралған, кей жағдайлар да тамырын тереңге жайған болып керінуі мүмкін. Мысалы, интуициямыз бізге өнімнің бағасы өссе, адамдар бұл өнімді аз сатып алады деп хабарлайды. Рационал ойлансақ, бұл ақылға сиярлық және логикамыз өнімнің бағасы жоғары болса, адамдардың ол өнімге деген көзқарасының өзгеруі мүмкін екенін, яғни ол өнімді ала ма, әлде ұқсас басқа өнімдермен салыстыра отырып, баламасын сатып ала ма деген таңдауға келетіні туралы айтады. Осы тұжырымдамалардың бәрін жинақтай келе, баға өскенде сатып алу көлемі төмендейді деп пайымдауға болады. Қолымызда жалпылама (яғни, басқа өнімдерге қатысты да қолдануға болатын) теория бар және оны баға өзгергенде сұраныс қалай өзгертетінін болжауда пайдалануға болды.

Эмпиризм білім шынайы әлемдегі тәжірибеден алынады дейді. Деректер жинағын не бар екені және не болатыны туралы болжам жасауға мүмкіндік беретін деректерді сипаттау үшін модель құруға қолдануға болады. **Деректер теорияның шындыққа сәйкестігін тексеру үшін теориялар мен алынған қорытындыларды сынақтан өткізуге қолданады.** Мысалы, кей адам әлеуметтік жәрдемақы алатындардың көбі «қайыршы» деп немесе көшіп келушілердің көбеюінен жергілікті халық жұмыссыз қалады деп ойлайды. Эмпирикалық зерттеу осы мәселелер бойынша қолжетімді деректерді жинап, «теорияларды» сынақтан өткізіп, нәтижесінде зерттеу мүлдем басқа ақиқатты көрсетуі мүмкін. Деректерді бақылаудан алынған эмпирикалық дәлелді талдану керек және ол басқа қорытындыларға әкелуі мүмкін.

Себеп-салдар: Экономистердің алдында тұрған тағы бір мәселе – себеп пен салдарды ажырату. Баға өсуі ақша көлемінің артуынан болды ма, әлде ақша ұсынысының артуы баға өсуіне әкелді ме? Бақылау мен тәжірибе пайда болатын құбылысты анықтауға жетелеуі мүмкін, өз кезегінде интуиция олар өзара байланысты деп көруі мүмкін. Эмпирикалық зерттеу сұраққа жауап беретін қорытынды жасауға мүмкіндік береді, мысалы, ақша ұсынысының өсуі баға деңгейінің өсуіне әкеледі. Енді туындайтын сұрақ: алған «жауабымыз» дұрыс екенін қалай біле аламыз? Баға деңгейіне әрқашан ақша ұсынысы әсер ете ме, әлде басқа да факторлар бар ма? Баға деңгейін анықтауда ақша ұсынысы қаншалықты маңызды рөл атқарады?

Бұл байланысты зерттеген экономистер жұмыстың орындалу барысын қалай ұйымдастырды және модель құрғанда қандай алғышарттар мен пайымдауларды қолданды? Осы фактілер мен пайымдаулар

«ақиқатты» дәл көрсете алады деп қабылдауға бола ма, әлде екеуінің де алынған қорытындыларға әсер ететін түсіндірмесі бар ма? **Осы фактілер мен пайымдаулар қабылданса, біз оларды жинап, құрастыруға және сараптауға жеткілікті кәсіби білікті деп қабылдауымыз керек.** Моделде қолданылатын алғышарттарды, пайымдауларды және фактілерді қабылдасақ, индуктив дәлел олардың қате болуы екіталай деп мәлімдейді. Себеп пен салдарды бөлу статистикалық сынақтармен дәлелденуі мүмкін, бірақ ол да жете талдауды қажет етеді. Себеп пен салдарды анықтау, әсіресе бақыланатын эксперимент жасау мүмкін емес болғанда, оңайға түспейді және экономиканың көп бөлігі осы арқылы сипатталады.

Модель жасауға, болжам құруға және тұжырымдамалар алуға болады, бірақ адами құндылықтарды да ескеру керек. Мысалы, көптеген экономистер экономикалық құлдырау кезеңінде мемлекеттің ынталандыруы жұмыссыздар санын қысқартуға көмектесетініне жеткілікті дәлел бар екенімен келіседі. Ал келіспеушілік себебі ретінде осы ынталандыру саясатымен байланысты шығындар мен пайдалардың құны және тиімділігінің маңызы қарастырылады. Климат өзгеруі моделдері адам өндіретін көмірқышқыл газы ғаламдық климаттың өзгеруіне әкелуі мүмкін екенін айтады және бұл пайымдаумен келіспейтіндер аз шығар, дегенмен осы моделдің негізінде жатқан «фактілер» пікірталас тақырыбы болатындықтан, ішінара келіспеушілер де болады. Алынған модель келешек ұрпаққа жүктелетін ауыртпалықты жеңілдету мақсатында келесі 10 жыл ішінде көмірқышқыл газын шығаруды азайтуға бағытталған елеулі шараларды қамтитын саясатты жүзеге асыру жөнінде ұсынысқа әкелуі мүмкін. Көптеген адамдар алдағы 50-100 жылда алынатын пайда бүгінгі ұрпақтың мұндай құрбандыққа баруына тұрардай құнды деп есептемейді.

Пән аясындағы тағы бір пікірталас – экономистердің құбылыстарды танып, теориялар мен моделдерді ұсыну арқылы олардың болжам жасай алу қасиетіне сенуі. Кэмбридж экономисі Джоан Робинсон экономика туралы «бір аяғы тексерілмеген гипотезаларда, бір аяғы – тексерілмеген ұрандарда... біздің міндетіміз – осы идеология мен ғылым қоспасының ара-жігін ажыратып беру» деп дәл жазып кеткен (Robinson, J. (1968) *Economic Philosophy*. Pelican).

Пайымдаулардың рөлі

Физиктен зеңбірек ядросы Пиза мұнарасының басынан қанша уақытта жерге құлайды деп сұрасаңыз, ол, сірә, зеңбірек ядросының вакуумдегі құлауы туралы пайымдап, жауап берер. Әрине, бұл пайымдау жалған. Шын мәнінде, мұнараның айналасындағы ауа зеңбірек ядросымен үйкеліп, оның құлау жылдамдығын баяулатады. Дегенмен, физик ауа мен зеңбірек ядросы үйкелісінің оның жылдамдығына әсері мардымсыз болатыны туралы дұрыс пайымдайды, себебі зеңбірек ядросының салмағы ауадан ауыр. Зеңбірек ядросы вакуумда құлайды деп пайымдасақ, бұл мәселені жауабымызға әсерін тигізбейтіндей едәуір оңайлатар еді.

Экономистердің пайымдау жасау себебі: пайымдаулар күрделі әлемді қарапайым жағынан көруге және оны түсінуге көмектеседі. Мысалы, халықаралық сауданың әсерлерін зерттеу үшін экономистер әлемде тек екі мемлекет бар және олардың әрқайсысы екі өнім өндіреді деп пайымдайды. Әрине, шынайы әлемде жүздеген ел бар және олардың әрқайсысы мыңдаған өнім түрін өндіреді, бірақ екі ел және екі өнім бар деп пайымдау арқылы экономистер оларын бір арнаға шоғырландырады. Халықаралық сауданы екі ел мен екі өнім мысалында түсіне алсақ, онда өзіміз өмір сүріп жатқан күрделі әлемдегі халықаралық сауданы жақсырақ түсіне аламыз.

Ғылыми ойлаудағы шеберлік қандай пайымдауларды жасау керектігін шешу. Мысалға, мұнарадан зеңбірек ядросы емес, қарапайым доп құлап барады деп есептелік. Енді физик осы жағдайда үйкелістің әсерімен санасу керегін түсінеді, себебі доп зеңбірек ядросымен салыстырғанда көлемі үлкен әрі жеңіл болғандықтан, оған қатысты ауаның үйкеліс күшін елемеге болмайды. Осылайша, гравитацияның вакуум жағдайында жұмыс істейтінін пайымдау, доптың құлауын зерттегеннен гөрі зеңбірек ядросының құлауын зерттеген кезде ақылға қонымды.

Экономистер түрлі сұрақтарға жауап іздегенде түрлі пайымдаулар қолданады. Экономикалық мәселелердің көбіне түрлі факторлар саны әсер етеді. Біз осы факторлардың барлығын ескере отырып, модель құруға әрекет етсек, оның күрделілігі сонша, экономикалық құбылысты түсінуге көмектесетін нәтижелерге әкеле қоймас. Нәтижесінде, экономистер «*ceteris paribus*» деп аталатын қағиданы қолданады, латын тілінде «басқа заттар тең болғанда» дегенді білдіреді. Құбылысты зерттеуде экономистер басқа факторлар тұрақты сақталғанда, бір фактордың өзгеруінен туындайтын әсерлерді қарастырады. Бұл – неоклассикалық экономикалық әдістеменің басты ерекшелігі. Тұтынушылардың сатып алу көлеміне өнім

бағасы, тұтынушылардың табысы және талғамдары мен басқа да өнім бағасы әсер етеді деп пайымдауға болады. Біз басқа факторларды тұрақты деп санап, табыс өзгеруінің сұранысқа әсерін зерттесек, тұтынушы мінез-құлқын түсіну әлдеқайда оңай болады. Өнімдер мен қызметтер сұранысы бойынша кейбір жалпы қағидаларды шығару үшін осындай зерттеуді басқа факторларға да қатысты қолдануға болады.

Пиза мұнарасынан зеңбірек ядросы құлағанда ауа үйкелісінің әсерін зерттеудің физик үшін мәні жоқ екені сияқты, экономистер де пайымдаулардың олар қаншалықты дұрыс және ақылға қонымды екенін жоққа шығара алмайды.

Экономикадағы эксперименттер

Экономика адам мінез-құлқына негізделген ғылым болғандықтан, биология, химия және физика секілді физикалық ғылымдардағыдай тәжірибе жасау әрдайым мүмкін бола бермейді. Дегенмен, экономикада назар аударуға тұрарлық тәжірибенің басты екі саласы бар. Экономикада эксперименттер жеке адамды немесе топтарды бақылау арқылы, сауалнама, зерттеулер, сұхбаттар және т.б. деректерді жинайтын “зертханада” немесе жалақы, баға, биржадағы курс, сауда айналымының көлемі, жұмыссыздық деңгейі, инфляция және т.б. деректерін жинап, зерттеу жасалуы мүмкін. Деректерді жаңа түсінік қалыптасуына немесе бар түсінікті толықтыруға, я болмаса жетілдіруге көмектесетін зерттеу сұрағына немесе пайымдауларға қатысты талдауға болады. Осындай тәжірибелерден алынған пайымдаулар жалпылама болуы мүмкін. Басқаша айтқанда, мінез-құлықты немесе экономикалық құбылысты түсіндіріп, болжауды негізбен қамтамасыз ету үшін эксперимент нәтижелері «зертханадан» тыс кеңейтілуі мүмкін.

Түсінікті өзгерте алатын осындай зертханалық тәжірибелерді Даниел Канеман, Амос Тверски, Ричард Талер және Касс Санстейн секілді адамдардың еңбектері мысал бола алады. Олардың зерттеулері сынау мен шешім қабылдау туралы пайымдаулардың басқа перспективасын ұсынды. Мысалы, Талер адамдардың негізгі бір кезеңде шығындар мен пайдалар бойынша қандай реакция қайтаратынын зерттеу үшін бірнеше тәжірибе жүргізді. Ол адамдардың жақсы бір затқа, мысалы футбол ойыны билетін тіпті өз бағасынан қымбат болса да алдын ала иеленуге ұмтылысы өзгелердің оны сатуға деген құлшынысын өзгертетінін байқады. Талердің көптеген тәжірибелер арқылы жүргізген бақылау жұмыстары адам мінез-құлқын түсіндіруде «иелік ету әсері» терминінің пайда болуына әкелді. Қазіргі таңда бұл термин кеңінен танылды және экономикадағы қабылданған рационал мінез-құлық пайымдауларына қайшы. Бұл туралы 5-тарауда толығырақ тоқталамыз. Талер Канеман және Тверскимен бірге жұмыс істеп, сатуға және пайдалануға арналған өнімдердің аражігін анықтайтын теорияны дамытты. Олардың айтуынша, иелік ету әсері әмбебап емес, ол өнім пайдалануға арналғанда күштірек.

Экономикадағы эксперименттің тағы бір түрі – табиғи эксперимент. Табиғи эксперимент дегеніміз құбылысты зерттеудің тәжірибе жүргізуші басқара алмайтын табиғи шарттарымен айқындалады. Табиғи эксперимент бір ортада орын алып жатқан өзгерістерді сол өзгерістердің әсері тимеген екінші ортамен салыстыру арқылы жүргізіледі. Табиғи экспериментке мысал ретінде қоғамдық орындарда темекі шегуге тыйым салудың темекі шегетін адамдарға зияны немесе денсаулыққа ықтимал пайдасын, білімді қаржыландыру жолындағы өзгерістердің өмір сүру стандартына әсерін, оқуға жұмсалған жылдардың табысқа әсерін, тұрғын үй нарығындағы тұрғын үйге салынатын салықтың өсуінің әсерін және бала тууда ем алу қолжетімділігінің әйелдердің еңбек нарығында болуына әсерін айтуға болады.

Әдетте, табиғи экспериментте екі немесе одан көп айнымалы арасында қандай да бір байланыс бар-жоғын, бар болса, оның табиғаты мен қарым-қатынасы қандай екенін анықтау үшін корреляция және регрессияның статистикалық құралдары қолданылады. Осындай талдауды болжау үшін қолданылатын модель құрылады. Мұндай талдау негізіне екі немесе одан да көп айнымалы қарым-қатынасында қандай себеп-салдар байланысы бар екені анықталады. Көргеніміздей, екі айнымалының арасында байланыс бар екені себеп-салдар бар дегенді білдірмейді. Мысалы, бақылау арқылы зертеуші жоғары білімі бар адамдардың ондай білімі жоқ адамдардан табысы жоғары екенін байқауы мүмкін. Бұл жоғары білім жоғары табыстылыққа алғышарт болады деген пайымдауға әкелуі мүмкін бе? Мүмкін, бірақ міндетті емес. Табысқа жоғары білімнен басқа да әсер ететін факторлар болуы мүмкін және осы түрлі факторларды ескере отырып модель құру – табиғи эксперименттер құндылығының маңызды бөлігі.

Экономикадағы моделдер

Экономикада моделдерді қолдану кең тараған және осы кітапта олардың біразын қарастырамыз. Шынайылық көрінісі ретінде қолданылатын моделдер – шынайы әлемді түсініп, ақпараттандырылған

шешім мен тұжырымдарды қабылдауға көмектесетін құрал. Мектептегі биология пәнінде анатомиялық үлгілер қолданылатынын немесе салынатын жаңа ғимараттардың сәулет үлгілерін көрген боларсыз. Бұл үлгілер шынайы әлемнің әр бөлшегін тәптіштеп көрсетуге арналмаған, бірақ олар көрсететін шынайылықты визуалдауға және түсінуге көмектеседі. Экономикалық моделдерде екі принцип қолданылады: біріншісі – қабылданған шешім немесе саясаттың салдарынан болашақта не болатынын болжау үшін, екіншісі – шешім, саясат немесе өзгеріс болмағанда қандай жағдай орын алуы мүмкін екенін салыстыру үшін модель құру. Экономикалық моделдердің көбі диаграммалардан және теңдеулерден тұрады. Деректерді енгізу арқылы экономистер моделдерді шешімді белгілі бір талдамалық бағалау мен негізін қалайтын нәтижелерді шығару үшін пайдаланады. Мысалы, Ұлыбританияның қазынашылығы экономикалық моделдерді экономикалық өсу, инфляция және жұмыссыздық сияқты негізгі көрсеткіштерге салық пен мемлекет шығындарының өзгерісі қалай ықпал ететінін болжау үшін қолданады. Ұлыбританиядағы Қаржылық зерттеулер институты (IFS) – саясаттың жеке адамдарға, бизнеске, отбасылар және мемлекет қаржысына әсер ету жолын талдайтын әрі талдамалық бағалау жүргізетін тәуелсіз зерттеу ұйымы. Ұйым 2015 жылғы сайлауға дейінгі Ұлыбританиядағы кейбір негізгі саяси партиялардың манифест міндеттемелерін талдайтын модель қолданды.

Осы кітаптағы түрлі экономикалық мәселелерді зерттеу үшін моделдер қолданылатындықтан, моделдердің барлығы пайымдаулардан құралғанын көресіз. Мысалы, экономикалық өсуге қосымша құн салығы (VAT) өсуінің әсері және инфляцияны талдау нәтижелері қолданылған модель мен пайымдауларға байланысты өзгеріп отырады. Сондықтан, тіпті кейбір жалпы принциптер қабылданған және келісілген болса да, қазынашылық экономистері, Англия банкінің экономистері, қаржылық зерттеулер институты, бюджеттік жауапкершілік бюросы және тәуелсіз зерттеуші экономистер жасаған болжаулар мен ұсынған нәтижелері бір-біріне мүлде ұқсамауы мүмкін.

Моделдер бірнеше айнымалыны қамтиды. Айнымалылардың кейбірі моделмен анықталса, кейбірі модель аясында анықталады. Мысалы, сұраныс көлемі (Q_d) бағаға (P) тәуелді болатын нарықтық моделді қарастырайық. Q_d – тәуелді айнымалы. Оның мәні табыс, талғам және басқа өнімдердің бағасы сияқты үлгідегі функционалдық қарым-қатынастарға (сұранысқа әсер ететін факторлар) тәуелді. Q_d **эндоген айнымалы** деп атауға болады. Екінші жағынан қарасақ, баға – тәуелсіз айнымалы, ол моделге (сұраныс көлемі) әсер етеді, бірақ модель оған әсер етпейді. Баға сұраныс көлемімен анықталмайды, әрі оған тәуелді емес. Баға – **экзоген айнымалы**.

Эндоген айнымалы – мәні модель аясында анықталатын айнымалы

Экзоген айнымалы – мәні моделден тыс анықталатын айнымалы

Эндоген және экзоген айнымалыларды ажырата білу маңызды, өйткені бұл себеп пен салдарды бөлектеуге көмектеседі. Мысалы, бағаның өзгеруі сұраныс көлеміне әсер ете ме, әлде сұраныс көлемі бағаға әсер ете ме?

Соңғы жылдары, әсіресе қаржылық дағдарысқа байланысты, экономиканы сынаушылар көбейді. Бұл сын пікірлердің жартысы кейбір экономикалық моделдер «жалған» немесе адам мінез-құлқын сипаттамайтын пайымдауларға негізделген, олар құнды болжауларды шығаруға көмектеспейді деп есептейді. Моделге енгізілген деректер де «дұрыс» болуы керек. Енгізілетін деректер моделі жасалатын мінез-құлықты немесе жүйені сипаттамаса, онда нәтижесі де дәйекті емес, әрі қолданылуы да шектеулі болады. Оған қоса, моделдер өзі түсіндіруге тырысатын мінез-құлық туралы моделді адамдардың түсінуі, сенуі және талдай алуы нәтижесінде өзгеруі мүмкін. Мұны Джордж Сорос *қайтарымдық принципі* деп атайды. Мысалы, инвесторлар тиімді деп пайымдалатын нарықтар моделін қабылдаса, олардың мінез-құлқы осы сенім негізінде өзгереді және бұл нарыққа, сонымен қатар моделдің өзіне де әсер етеді. Біраз уақыт өткен соң, бұл модель мінез-құлықты жеткілікті түсіндіре алмауы мүмкін. Қоғамдық ғылым ретінде экономиканың физикалық ғылымдардан айырмашылығы да осы. Физикадағы гравитация туралы түсінігіміз біздің мінез-құлқымыз бен түсінігіміз өзгергенде қатар өзгермейді.

Сонымен қатар, моделдер ұзақ уақытты талдауда және болжауда тұрақсыз болып келеді. Моделдерді құрғанда есепке алынуы мүмкін емес экономикалық шоктар болады, олар қысқа мерзімде ғана әсер етіп қоймай, ұзақ динамикаларды өзгертеді. Мысалы, 2001 жылғы 11 қыркүйекте Дүниежүзілік сауда орталығында болған жарылыс мемлекеттің ойлау және әрекет ету әдістеріне түбегейлі әсер етті, осындай оқиға болмас бұрын, мұны болжап білу мүмкін емес еді. Климат өзгерістері моделі бойынша пікірталас пен келіспеушіліктер туындауы себептерінің бірі –

моделдердің ішкі динамикасы уақыт ішінде өзгеріп, болашаққа жасалған болжауларды тұрақсыз етуінде. Хаос теориясында ерекшеленіп берілген «көбелек әсері» термині метрологиядағы моделдеудің кешенді екендігін көрсетеді.

«Көбелек әсері» бойынша белгілі бір уақыт пен кеңістікте көбелек қанатының қағысы басқа бір алыс жерде болатын едәуір ірі құбылысқа әкеледі, мысалы, Жаңа Мексикадағы көбелек қанатының қағысы біраз уақыт өткен соң Қытайда дауыл соғуына әкеледі. Хаос теориясы бойынша моделдердегі өлшемдер мен пайымдаулардағы болмашы қателердің өзі моделдер жасаған болжамдарды пайдасыз етуі мүмкін және олар бойынша болжам жасауды тиімсіз етіп, болжайтын болашаққа қозғалған сайын модель тұрақсыз бола береді.

ЭКОНОМИСТ САЯСИ КЕҢЕСШІ РЕТІНДЕ

Жұрт экономистерден көбінесе экономикалық оқиғалардың себептерін түсіндіруді және экономикалық нәтижелерді жақсарту үшін саясат бойынша кеңес беруді сұрайды. Неге десеңіз, айталық, жасөспірімдер арасындағы жұмыссыздық деңгейі ересектермен салыстырғанда жоғары, осы жағдайды есепке ала отырып, мемлекет жасөспірімдердің экономикалық әл-ауқатын жақсарту үшін қандай шаралар қолдануы керек? Осы екі рөл жағдайды қалай көріп, қалай талдау керек деген мәселеде маңызды айырмашылықтар тудырады. Бірінші сұрақтың жауабын түсіндіргенде, экономист ғылыми әдісті қолдануы мүмкін, бірақ екінші сұрақ субъектив бағалауды қамтиды. Бұл позитив және норматив экономиканың айырмашылығын анықтап көрсетеді.

Позитив және норматив талдау

Екі адам ең аз жалақы туралы заңдар бойынша пікір таластырып жатыр делік.

Паскаль: ең аз жалақы туралы заңдар жұмыссыздыққа әкеледі.

Софи: Мемлекет ең аз жалақыны өсіруі керек.

Осы екі көзқараста фундаменталды айырмашылық бар. Паскаль әлемнің қалай жұмыс істейтіні туралы айтып отыр. Ал Софи өз кезегінде субъектив бағалау арқылы әлем қалай өзгеруі қажет екені туралы айтып отыр.

Паскальдің мәлімдемесі – позитив көзқарас. **Позитив көзқараста** расталатын және тексерілетін немесе кез келген жолмен теріске шығарылмайтын пайымдаулар бар. Ең аз жалақы туралы заңдар мен жұмыссыздық арасында қандай да бір байланыс бар екенін көрсету үшін зерттеу жүргізуге болады. Позитив көзқарастың шындыққа жанасуы міндетті емес, себебі зерттеу ең төмен жалақы мен жұмыссыздық арасында ешқандай байланыс жоқ екенін анықтауы мүмкін.

Позитив көзқарас – әлем қалай жұмыс істейтінін сипаттауға ұмтылыс

Софидің айтқаны норматив көзқарасқа жатады. **Норматив көзқарас** субъектив көзқарас пен әлем қалай өзгеруі керек екені туралы айтады, субъектив көзқарасты тексеріп растау немесе теріске шығару мүмкін емес.

Норматив көзқарас – әлем қандай болу керек екенін сипаттауға ұмтылыс

Позитив талдау өз құрамына тексерілетін қорытындыларға әкелетін ғылыми әдістемелердің пайдаланылуын қосады. Норматив талдау – белгілі бір саясат бойынша немесе әрекеттер тізімі бойынша ұсыныстар жасау процесі. Позитив және норматив талдаудың екеуін де жүргізуге болады. Мысалы, экономикаға пайда әкелу үшін мемлекет тапшылықты азайту керек деген мәлімдеме – норматив, себебі бұл жерде мемлекет тапшылықты азайту керек деген субъектив көзқарас бар. Сонымен қатар, бұл мәлімдемеде

позитив көзқарас та бар: мемлекет тапшылықтың орнын толтырса, экономикаға пайда келеді, ал бұл көзқарасты тексеруге болады.

Позитив және норматив көзқарастар арасындағы негізгі айырмашылық – олардың жарамдылығын бағалау әдісінде. Саясат не жақсы, не жаман екенін анықтау ғылымның ғана мәселесі емес, оған біздің этикаға деген көзқарасымыз, дін мен саяси философия да қатысады.

Әрине, позитив және норматив көзқарас өзара байланысты болуы тиіс. Әлем қалай жұмыс істейтіні туралы позитив көзқарасымыз қандай саясат қабылдануы қажеттілігі туралы норматив көзқарасымызға әсер етеді. Паскаль айтқан ең аз жалақы туралы заңдар жұмыссыздыққа әкелетіні дұрыс болса, онда ол Софидің мемлекеттің ең аз жалақыны өсіруі туралы көзқарасын теріске шығарады.

ЭКОНОМИСТЕР НЕГЕ КЕЛІСПЕЙДІ

Экономика ғылым ретінде жіктеліп, ғылыми әдістерді ұстанса, неліктен экономистер түрлі саяси бастамалар бойынша келіспеушіліктерге тап болады? Оған негізгі екі себеп бар:

- Экономистер әлем қалай жұмыс істейтіні туралы балама позитив теориялардың жарамдылығы туралы келіспеуі мүмкін.
- Экономистер түрлі бағалау әдістерін қолдануы мүмкін, сондықтан, қандай саясат қолданылуы керегі туралы түрлі норматив көзқарастар болуы мүмкін.

Осы себептердің әрқайсысын талдап көрейік.

Ғылыми бағалаудағы айырмашылықтар

Ғалымдар арасында «ақиқат» пен шындық туралы келіспеушіліктер әрқашан болғанын тарихтың өзі көрсетті. Мысалы, 1964 жылы Эдинбург университетінің ғалымы Питер Хигстің «Хигс Бозоны» атты теориялық моделін «Физика лекциялары» атты журнал «Физикаға қатысы шамалы» деп теріске шығарды.

2012 жылы Швейцариядағы CERN ұйымы жүргізген тәжірибелер Хигстің Бозоны бар екенін дәлелдеді, 2013 профессор Хигс физика бойынша бірлескен Нобель сыйлығын иеленді. Ғылым – айналадағы әлемді түсіну үшін жүргізілетін зерттеулер. Зерттеулер үздіксіз жалғаса береді, сондықтан да ғалымдар шындық туралы бір келісімге келмеуі заңды.

Экономистердің өзара келіспеушілігінің себебі де осы. Экономика жас ғылым болғандықтан, әлі де зерттеу керек тақырыптар жетерлік. Шынымен де, экономиканы шынайы ғылым деп санамайтындар да бар, себебі экономика адамның мінез-құлқын қарастырады, соған сәйкес табиғи ғылымдарға тиесілі әрі қажетті процестер экономикада қолданылмауы мүмкін. Мысалы, адамдарды физикадағыдай бақылау мен салыстыру жүргізу мүмкін емес.

Экономистер де кейде бір-бірімен келіспейді, себебі олар олар альтернативті теориялар мен маңызды параметрлердің көлемінің сенімділігіне деген түрлі ойда болады. Мысалы, экономистердің мемлекеттік салықты үй шаруашылықтарының табысына немесе шығынына лайықтап салу қажеттігі жөніндегі ойлары тоғыспайды. Табысқа салынатын салықтан тұтынуға салынатын салыққа ауысуды қолдаушылар үй шаруашылықтары көбірек үнемдеуге талпынар еді деп есептейді, себебі үнемделген бөлікке салық салынбайды. Үнемдеу деңгейі жоғары болса, өз кезегінде өнімділік пен өмір сүру стандарты артар еді. Табысқа салынатын салықты жақтаушылар салық туралы заңдардағы өзгерістерге үй шаруашылығындағы үнем айтарлықтай әсер етпейді дейді. Экономистердің осы топтары салық жүйесі туралы түрлі норматив көзқарастарға ие, себебі олар салық ынталандыруларын сақтауға түрлі позитив көзқараспен қарайды.

Құндылықтар айырмашылықтары

Анна мен Генрих қала құдығынан су алады. Құдықты жұмыс күйінде ұстап тұру үшін қала өз тұрғындарына мүлік салығын салады. Анна құны 2 млн € үлкен үйде тұрады және жылына 10000 € мүлік салығын төлейді. Ал Генрихтің үйінің құны 20000 €, ол жыл сайын 1000 € мүлік салығын төлейді. Бұл саясат әділ ме? Олай болмаса, кім тым көп төлейді және кім тым аз төлейді? Мүлік құнына салған салықтың орнын құдықты сақтап тұру үшін қаланың әр тұрғынынан (жан басына шаққандағы

салық) жыл сайын, айталық, 1000 € алып тұрса болмай ма? Сайып келгенде, Аннака өзі жалғыз тұрады, ал Генрихтің отбасында суды пайдаланатын тағы төрт адам бар, нәтижесінде олар суды Аннакадан көп мөлшерде пайдаланады. Ал, бұл шешім алдыңғысымен салыстырғанда әділ бола ма?

Бұл экономикада екі өзекті мәселе тудырады: «әділ» және «әділетсіз» сөздеріне қандай анықтама береміз және шешім қабылдауға әсер ететін күш кімнің қолында? Егер күш үкіметтегі белгілі бір топтың немесе қуатты кәсіпорындардың қолында болса, саясат «әділетсіз» деп танылған күннің өзінде де қабылдануы мүмкін.

Ал мүлік салығын жан басына шаққандағы салықпен емес, табысқа салынатын салықпен алмастырса ше? Аннака жылына 100000 € табыс табады, табысқа салынатын 5% салыққа ол 5000 € төлейді. Генрих жылына 10000 € табыс табады да, жылына 500 € табыс салығын төлейді, ал отбасының жұмыс істемейтін мүшелері салық төлемейді. Генрихтің табысы төмен болуының себебі – ол жоғары оқу орнына түспей, жалақысы аз жұмысқа тұрғанында ма? Мұның себебі денсаулығына байланысты болса ше? Аннаканың табысы жоғары болуы оның ауқатты отбасынан шыққанынан ба? Ал оның себебі Аннака сағаттап қызықсыз жұмысты істей алуында болса ше?

Осындай сұрақтарға ортақ жауап табу қиын. Қала әкімшілігі құдық үшін тұрғындарына салықты қалай салу керектігі туралы зерттеуді екі сарапшыға тапсырса, нәтижесінде екеуі екі түрлі ұсыныс жасаса таңқалмас едік.

Бұл – экономистердің қоғамдық саясат бойынша кей тұстарда келіспей қалатынына қарапайым мысал. Норматив және позитив талдау бойынша пікірталаста көргеніміздей, саясатты тек ғылыми жағынан бағалауға болмайды. Экономистердің кейде бір-біріне қайшы ұсыныстар жасауының себебі – олардың құндылықтары әртүрлі екендігінде.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Үкіметтің экономика жөніндегі кеңесшілері бюджет дефицитін азайту саясаты мәселесіне қатысты не себептен өзара келісе алмайды?

КЕІС

Норматив көзқарастан позитив көзқарасты ажырату

12 ел арасындағы Тынық мұхитаралық серіктестік (ТТС) туралы келіссөздер 2005 жылдан бері жалғасып келеді. 12 ел: АҚШ, Аустралия, Бруней, Вьетнам, Жаңа Зеландия, Жапония, Канада, Малайзия, Мексика, Перу, Сингапур және Чили. Осы келісімшарт әріптес елдер арасындағы еркін сауданы дамытады. 2015 жылғы сәуірде профессор Мэнкью *The New York Times* журналында «Economists actually agree on this: The wisdom of free trade» («Экономистер еркін сауданың маңызды екеніне келіседі») атты мақала жариялады. Профессор Мэнкью экономистер арасындағы еркін сауда пайдасы туралы ой "бір ауыздан қолдауға" жақын екенін айтты. Мақала жарық көрген соң үш күннен кейін Fairness and Accuracy in Reporting (FAIR) тобының *Extra* журналының редакторы Джим Наурекас *The New York* газетіне профессор Мэнкью «экономика саласында еркін сауда көпшілікке пайда әкеледі деген бірыңғай ой жоқ екенін» елемеді деп кекесінді ескерту жазған болатын. Оның айтуынша, профессор Мэнкью «экономистердің барлығы ТТС қолдайды, себебі ол еркін сауда туралы құжат» деп жазды, ал шын мәніне келгенде, ТТС қызметіне қарсы экономистер де баршылық және ТТС еркін сауда туралы құжат дегенді теріске шығаратын экономистер де бар екенін айтты. Оған қоса, Наурекас мырза профессор Мэнкью Пол Кругман және Джозеф Стиглиц сынды экономистердің (Наурекас олардың екеуі де Нобель сыйлығының иегері екенін жазған) ойларын елемегенін айта келіп, Мэнкью дәйектемесінің тұрақсыздығы туралы «сіздің көзқарасыңызға қарсы салмақты көзқарастар жоқ деп ойласаңыз, бұл сіздің көзқарасыңыз пікірталаста жеңіліп қалатынын білдіреді» деп жазады. Бұл «талас-тартыс» – экономика айналасындағы процестер үшін әдеттегі жағдай. Осы пәннің студенті ретінде оқу процесі кезінде жалғаннан шындықты, норматив көзқарастан позитив көзқарасты ажыратуды үйренесіз, дегенмен бұл – бір қарағандағыдай оңай процесс емес. Жоғарыдағы мақалаларда «ынтымақтастыққа жақын», «көпшілік», «келіспеушілік» сияқты негізгі сөздер мен тіркестері қолданылды. Экономика мамандығының студенті ретінде осы сөздердің анықтамасы нақты не білдіретіндігі туралы заңды сұрауыңыз мүмкін

«Ынтымақтастыққа жақын» дегеніміз бәрінің ойы бір дегенді білдірмейді. Профессор Мэнкью бұл сөзді қолдануда қандай дәлелдерге сүйенді және бұл дәлелдер шынымен бар болса, қаншалықты жарамды? Егер экономистердің «көбі» еркін сауданың көпшілікке («көпшілік» деген кім?) тиімді болатынына сенбесе, бұл кезде қандай сандар және қандай көзқарасты ұстанатын экономистер? Осындай жағдайда ең дұрысы – «оқығаныңның бәріне сене бермеу» және оқыған мақалалар мен оған қарсы көзқарастардың барлығына сыни көзбен қарау. Осылай істеу арқылы түрлі көзқарастар қалай пайда болатыны және неліктен олар еркін сауда сияқты негізгі мәселелерде

ортақ арнаға тоғыспайтыны туралы мүмкіндігінше түсінуге болады.

ТТС қатысты шығындар мен пайдалар туралы пікірталастар позитив және норматив экономика арасындағы айырмашылықты көрсетеді

Дереккөз: http://www.nytimes.com/2015/04/26/upshot/economistsactually-agree-on-this-point-the-wisdom-of-free-trade.html?_r=0; <http://fair.org/home/nyt-lets-economic-punditdisappear-tps-economist-critics/>



ЭКОНОМИСТЕР ШЕШІМ ҚАБЫЛДАУШЫ РЕТІНДЕ

Экономиканы шешім қабылдау жөніндегі ғылым деп атауға болады. Экономистердің шешім қабылдауы немесе шешім ұсынуы мәселені айқындаудан басталады. Мысалы, парник газдар шығуын азайтатын шаралар тиімді бола ма? Келесі қадам – осы шешімге қатысты шығындар мен пайдаларды қарастыру. Бұл шығындар мен пайдалар тек жеке бас шығындары мен пайдалары ғана емес, сонымен қатар осы нақты шешімге тікелей қатысы жоқ үшінші тараптардың да шығындары мен пайдалары болады. Мысалы, парник газдар шығарылымын азайту үшін шикізат өндірісінің жаңа жолына өту немесе энергия өндірудің басқа әдісін қолдану қажет.

Осы секілді жекелеген шектеулерге икемделу үшін жеке кәсіпорындардың шығындарды қажет етеді Әлеуметтік шығындарға жел станцияларын немесе жаңа атом станцияларын салудан жергілікті тұрғындарға тиетін әсерді жатқызуға болады.

Шығын мен пайданы анықтап алған соң, экономист шешім қабылдауда осы екеуінің арасындағы байланыстың ара-жігін ажыратып, бағалауға тырысады. Кейбір жағдайларда шығындар мен пайдаларды бағалау оңай болғанымен, көбіне бұл – кешенді жұмыс. Жел турбинасының жанында тұратын адамдарға оның визуалды кедергісі немесе атом станциясында жарылыс болған жағдайда адам шығыны болу мүмкіндіктерін бағалау өте қиын. Экономистер осы құндылықтарды бағалау жолдарын ойлап табуға әрекет етті, бірақ оларды мінсіз деп айта алмаймыз.

Шығындар мен пайдалардың сомасын есептеген соң, шешім қабылдау анығырақ болады. Шығын пайдадан асып түссе, онда шешім қабылдаудың маңызы жоқ, ал пайда шығыннан көбірек болса, шешім қабылдау – орынды. Саясат жасаушылар шығындар қандай деңгейде пайдадан артық болатынын немесе пайда қандай деңгейде шығындардан артық болатынын білгісі келер. Күн сайын адамдар, кәсіпорындар мен мемлекеттер түрлі шешімдер қабылдайды. Осы шешімдердің барлығы жоғарыда айтылған жолмен қабылданбайды және адамдар да шешімдерін барынша саналы түрде жасауға тырыса береді, дегенмен шешім қабылдағанда біздің миымыз есептеу процестерін жүргізеді, бірақ олардың көпшілігі бейсаналы ойлауға негізделеді. Экономистер мен психологтар адамдар қалай шешім қабылдайтындығы, ол өз кезегінде моделдерді жақсартуға көмектесетіндігі туралы болжам жасайды.

ЖАҢАЛЫҚТАРДАН

Қатаң жоспарлар

Ұлыбританиядағы өзекті мәселелердің бірі – тапшылық көлемі. Тапшылық – үкіметтің салық пен кірістерінің көлемі және өнімдер мен көрсетілетін қызметтерді қамтамасыз етуге жұмсайтын шығын арасындағы айырма. Үкімет шығыны кірісінен асып түссе, оны қарыз алу арқылы қаржыландыру керек. 2015 жылғы наурыз айына тиісінше Ұлыбританияның тапшылығы 87 млрд £ шамасында болды. Бұл бір жыл бұрынғы көрсеткіштен 11 млрд £ төмен болған, дегенмен салыстырмалы түрде әлі де жоғары көрсеткішті көрсетіп тұр. 2015 жылғы жалпы сайлаудағы негізгі пікірталас түрлі партиялардың дефицит көлемін азайту және «теңгерімге келтіру» жоспарлары туралы болды. Алдыңғы бес жылда тапшылық мөлшерін азайту үшін салық мөлшерлемесін арттыру немесе үкімет шығындарын қысқарту, немесе екеуін де үйлестіре пайдалану қажеттігі мойындалды, бұл жанданған экономикамен бірге бұл шаралар салық кірістерін арттыруға, әлеуметтік қамтамасыз ету және жұмыссыздық бойынша жәрдемақыға кететін үкімет шығындарын қысқартуға көмектесер еді.

Қаржылық зерттеулер институты – Ұлыбританиядағы қоғамдық саясатқа талдау жүргізетін және саяси партиялардың сайлау алды айтылған негізгі мәлімдемелерін қарастыратын тәуелсіз зерттеу ұйымы. Ұйым партиялардың барлығы сайлаушыларға «шешімдерін ашып айтпады» деген байламға келді, олар өздері қойған мақсаттарға жету үшін үкіметтік шығындарды қандай көлемге қысқарту, ал салықты қандай көлемге арттыру керекін айтпады деп санайды. Қаржылық зерттеулер институты әр партияны сайлау алды берген уәделерін орындау үшін қажет деректерді ұсынды, әрине, бұл деректерді партиялар қоғамға жария етуді қаламайтыны рас. Мысалы, Қаржылық зерттеулер институты консерваторлардың салық саясатымен қоса, үкімет шығынын шамамен 40 млрд £ қысқарту керектігі туралы мәлімдеді. Лейбористер партиясы өздері айтқандай салықтың кейбір түрлерінің мөлшерін арттыру оны олар үкіметтің , шығындарын азайту және әлеуметтік қорғау жүйесінің шығындарын азайту және әлеуметтік қорғау жүйесінің шығындарын алдау мен қателер деңгейін төмендету және жәрдемақы алушыларды қайтадан жұмыс істеуге ынталандыру арқылы, бірақ олар салықтан жалтаруды азайта алса, үкіметтің қорғалмаған бөлімшелеріне жұмсайтын қаржысы 1 млрд £ аз болар еді. Либерал демократтар үкіметтік шығындарды 12 млрд £ қысқартулары керек болады. Қаржылық зерттеулер институты тәуелсіз талдамалық орталық ретінде, зерттеулер жасауға біліктілігі жоғары және құрметті экономистерді шақыратын беделді зерттеу ұйымы. Сонымен қатар, Қаржылық зерттеулер институты либералдардың салықтан жалтаруды қысқарту жөніндегі жоспары «тым сенімсіз» екенін атап өтті.

Сұрақтар

- 1 Тапшылықты қысқарту бойынша жоспарларда қажет болатын салықты көбейту мен үкімет шығындарын нақты азайту мөлшерін саяси партиялар не себепті жария еткісі келмейді деп ойлайсыз?
- 2 Кейбір партиялар салықтан жалтаруды қысқарту – салық ставкасын өсірмей-ақ, салық түсімдерін көбейтуге болатын маңызды элемент екенін атап өтті. Осындай саясаттан алынған салық түсімдерінің көлемі неге «айқын емес» болуы мүмкін?
- 3 Тапшылықты азайту бойынша саясаттың тиімділігі әр түрлі факторларға тәуелді. Осы саясаттың нәтижелерін талдауда теңдік (*ceteris paribus*) қағидасы қалай көмектеседі?
- 4 Мұны талдауда Қаржылық зерттеулер институты моделдерге жүгінеді. Осы моделдерді құрғандағы



жасалған пайымдауларды білу әрі түсіну талдау нәтижелерінің сенімділігін бағалаған кезде қаншалықты маңызды болады?

- 5 Қаржылық зерттеулер институты сияқты ұйымдардың саяси нәтижелерге жасалатын зерттеулері объективті және ғылымға негізделеді. Экономикалық құбылысты зерттеу қаншалықты «ғылыми» болады деп ойлайсыз?

ТҮЙІН

- Экономика неоклассикалық, феминистік, марксистік және аустриялық бағыттағы мектептерді қоса есептегенде, түрлі әдістемелері мен тәсілдері арқылы ажыратылады (сипатталады).
- Айналадағы әлемді түсіну мақсатында экономистер пайымдаулар жасап, оңайлатылған моделдер құрады. Экономистер гипотеза құрып, оларды тексеру үшін эмпирикалық әдістерді қолданады.
- Зерттеуді индуктивті және дедуктивті әдістерді қолданып орындауға болады, олардың қайсысын да дұрыс әдіс деп бөлектей алмаймыз.
- Құбылысты түсіндіріп, болжамдар жасау үшін экономистер теория жасап шығарады, теориялар мен моделдерді әзірлегенде олар пайымдаулар жасауы керек.
- Теорияны қолдану және бақылау ғылыми әдістің бір бөлігі, бірақ экономистер өздерінің адамдарды зерттейтінін және олардың әрқашан да тұрақты немесе ұтымды әрекет етпейтінін есте сақтауы қажет.
- Позитив мәлімдеме – әлемнің қандай екені туралы пайым. Норматив мәлімдеме – әлемнің қандай болуы керек екені туралы пайым.
- Саясаткерлерге қарама-қайшы кеңес беретін экономистердің қолданатын ғылыми әдістері, немесе бағалайтын құндылықтары әртүрлі. Дегенмен, экономистер жасайтын ұсыныстарда ортақ көзқарас болады, бірақ саясаткерлер оларға құлақ аспауы да мүмкін.

ШОЛУ СҰРАҚТАРЫ

- 1 Экономиканың ғылымға тән тұстары қандай?
- 2 Экономистер не себепті пайымдаулар жасайды?
- 3 Экономикалық модель шынайы өмірді дәл көрсетуі керек пе?
- 4 Экономикадағы эмпирикалық зерттеу дегеніміз не?
- 5 Мысалды пайдалана отырып, индуктивті және дедуктивті әдістердің айырмашылығын түсіндіріңіз.
- 6 Экономикалық теориялар бақылау нәтижесінде туындауы керек пе, әлде бақылаудан бұрын туындауы керек пе? Түсіндіріп беріңіз.
- 7 Позитив және норматив мәлімдемелердің айырмашылығы неде? Әрқайсысына мысал келтіріңіз.
- 8 Құндылықтар айырмашылығы экономистер арасында не себепті келіспеушілік тудырады?
- 9 Мысалды пайдаланып, эндоген және экзоген айнымалылардың айырмашылығын түсіндіріп беріңіз.
- 10 Экономистер не себепті кейде саясаткерлерге қарама-қайшы кеңестер береді?

МӘСЕЛЕ ЖӘНЕ ШЕШІМ

- 1 Инвестиция, капитал, пайыз, баға және құн сияқты терминдер экономикада күнделікті пайдаланумен салыстырғанда өзгеше мағынаға ие. Олардың қандай өзгешеліктерге ие екендерін анықтап, экономистер не себепті түрлі мағыналарда дамытқанын түсіндіріп беріңіз.
- 2 Экономикадағы жалпы пайымдаулардың бірі – өндірістің бір саласындағы әр түрлі фирмалар өндіретін өнімдерді ажырату мүмкін еместігі. Төменде берілген өндірістің әрқайсысы үшін осы пайымдау қаншалықты ақылға қонымды екенін талқылаңыз.
 - a. болат
 - b. баспахана
 - c. бидай өндірісі
 - d. фаст фуд
 - e. ұялы телефондар (осы туралы мұқият ойланыңыз)
 - f. шаштараз
- 3 Университеттегі зерттеуші демалыс кезіндегі ұшақпен ұшу бағасы оқу кезіндегіден әлдеқайда жоғары екенін байқайды. Осы ысты түсіндіру үшін ол теория әзірлейді. Бұл теорияға зерттеуші индукция арқылы келді ме, әлде дедукция арқылы келді ме? Осы теорияны тексеру үшін зерттеуші қандай ғылыми әдісті қолданар еді?
- 4 Саясаткер үкіметтің көшіп келушілер туралы саясатының тым бос екенін, соның салдарынан көп адам елге кіріп, жергілікті халықты жұмысынан айырғанына сын айтты. Саясаткер айтқан сынның дұрыстығын экономист қандай жолмен бағалар еді?
- 5 Моделдер шынайы әлемді барынша толық көрсете алмаса, әрі негізінен пайымдауларға сүйенсе, онда олардың қандай маңызы бар? Қаржылық дағдарыс кезінде экономикалық моделдер сынға ұшырады. Бұл экономистер әлемді түсініп, оны сипаттау үшін қолданатын әдістерін қайта ойластыру керек деген сөз бе?
- 6 Экономикада әр түрлі мектеп ағымдары болуы оның академиялық пән ретіндегі тексерімдігін азайта ма?
- 7 Бақталас саяси топтар жылдамдықты бақылау камераларының жүргізушінің мінез-құлқына әсер ететін және жолдағы қауіпсіздікті арттыратын құрал ретіндегі маңызы мен тиімділігі туралы пікір таластырды. Шешім қабылдау үшін экономистен жылдамдықты бақылау камераларының шығындары мен пайдасын анықтау мақсатында зерттеу жүргізуді өтінді. Осындай зерттеулерде экономистер қандай факторларды есепке алғаны жөн және шығындар мен пайданың сандық толық ауқымын анықтағанда қандай қиындықтарға тап болуы мүмкін?
- 8 Сіз Премьер-Министр болсаңыз, экономика жөніндегі кеңесшілеріңіздің позитив көзқарасына әлде норматив көзқарасына жүгінер ме едіңіз? Не себепті?
- 9 Уақыт өте келе экономистердің қоғамдық саясат туралы келіспеушіліктері азаяды деп ойлайсыз ба? Себебін түсіндіріп беріңіз. Олардың келіспеушіліктері толығымен жойылуы мүмкін бе? Себебін түсіндіріп беріңіз.
- 10 «Пайыздық мөлшерлемелердің артуы ақша салымдарының өсуіне әкеледі» деген теорияны қарастырайық. Осы теорияның болжамдық қасиетін зерттеудегі теңдік (*ceteris paribus*) қағидасы қаншалықты маңызды?

2-бөлім

СҰРАНЫС ПЕН ҰСЫНЫС — НАРЫҚТЫҢ ҚОЗҒАУШЫ КҮШТЕРІ

3 СҰРАНЫС ПЕН ҰСЫНЫСТЫҢ НАРЫҚТЫҚ КҮШІ

2-тарауда моделдерді пайдалану идеясымен таныстық. Енді, осы моделдердің алғашқысын қарастырамыз, ол – ұсыныс пен сұраныс моделі. Модель мақсатының бірі болжамдар жасау екенін естен шығармайық.

Отандық дақылдар өндірісі басқармасы (HGCA) – Ұлыбританияның ауылшаруашылық және өсімдік өсіруді дамыту кеңесінің дәнді дақылдар мен май дәндері бөлімі. Бұл басқарма фермерлерді нарық және зерттеу ақпараттарымен қамтамасыз етеді. HGCA басқармасының берген ақпараты бойынша, мақсары майының бағасы 2009 жылғы шілдеде тоннасына шамамен 250 £ (350 €) болса, 2011 жылдың басында тоннасына шамамен 425 фунтқа (595 €) көтерілді, 2013 жылғы шілдеде бағасы тоннасына шамамен 350 £ (490 €) болып тұрып, 2015 жылдың басында бұл баға 250 фунтқа (350 €) қайта түсті. Нарықтық болжамдар мақсары майының бағасы 2016 жылғы тамызда тоннасына шамамен 253 £ (354 €) болады деп пайымдады. HGCA басқармасы, сонымен қатар, фермерлерді егістік өнімдеріне деген ұсыныс және сұраныс туралы ақпаратпен қамтамасыз етеді. Әлем бойынша мақсары майының бағасы туралы ақпаратты жинау арқылы басқарма оның болашақтағы бағасына болжам жасай алады. Осы болжамдардың дәл болуы фермерлер үшін маңызды, себебі олар соған сүйене отырып, мақсары майын немесе басқа егістік дақылын егу керек және оған қанша жер бөлу керектігін шешеді. Фермерлер осы ақпаратты пайдаланып, мақсары майынан, мысалы бидаймен салыстырғанда, қандай көлемде пайда түсіретінін есептейді. Мақсары майы ас әзірлеу және тамақ өңдеу өнеркәсібінде өсімдік майы ретінде пайдаланылады. Мақсары майын сатып алушылар сұраныс тудырады.

Осы тарауда сұраныс пен ұсыныс теориясымен танысасыз. Тарауда сатушылар мен сатып алушылардың мінез-құлқы және олардың бір-бірімен қарым-қатынасы қарастырылады. Бағаның сатушылар мен сатып алушылардың шешім қабылдауына негіз болатыны және бұл өз кезегінде экономиканың шектеулі ресурстарын бөліп, орналастыруға ықпал ететіні көрсетілген. Ұсыныс пен сұранысқа негізделген нарық моделі басқа моделдердей бірқатар пайымдауларға негізделеді. Бұл пайымдаулар шынайы өмірді көрсетпейді деп сынға ұшыраған болатын, нәтижесінде моделдің болжау қабілеті шектеулі болады деп есептелді. Басқа бір ғалымдар моделде өзге нарықтармен салыстыра отырып құнды және пайдалы мәліметпен қамтамасыз ете алады деп есептейді. Модель тым болмағанда экономикалық агенттердің бір-бірімен қалай қарым-қатынас жасайтынын түсінуге жағдай жасайды. Экономикалық модульдердің бакалавриатқа арналған бағдарламасындағы микроэкономика курсының негізгі бөлігі ұсыныс пен сұраныс моделін қамтиды. Тарауды оқып, талдау жүргізген кезде осы модель тұжырымдарын есте сақтау маңызды.

НАРЫҚТЫҚ МОДЕЛДІҢ ПАЙЫМДАРЫ

Ұсыныс пен сұраныс ұғымдары нарықта бір-бірімен қарым-қатынас жасайтын адамдардың мінез-құлқына қатысты. **Нарық** – белгілі бір тауарлар мен қызметтерді сатып алушылар мен сатушылардың тобы. Сатып алушылар топ болып өнімге деген сұранысты анықтайды, ал сатушылар тобы өнімнің ұсынысын анықтайды.

Нарық – белгілі бір өнімдер мен қызметтерді сатушылар мен сатып алушылар тобы

Нарықтық модель ресурстарды орналастырудың неоклассикалық ұстанымын анықтайды. Бұл көзқарас XIX ғасырда пайда болған талдаудан шығады және Адам Смиттің еңбектері мен «көрінбейтін қол» теориясында жалғасын тапты. Нарықтық моделдің негізгі қағидасы – пайымдар дұрыс болса, ресурстарды орналастыру да «тиімді» болады. Оның мәні мынада – сатып алушының белгілі бір өнім үшін төлеген бағасы сол өнімді сатып алудан келген пайданы сипаттайды, ал өндіруші алған баға сол өнімді жасап шығаруға кеткен шығын мен өндірісті жалғастыруға қажетті табысты сипаттайды. Тұтынушылар мен өндірушілер пайдаларын арттырып, шығындарын мейлінше азайтса, қоғамның әл-ауқаты тұтас артады деп есептеледі, себебі өндірілетін өнімдер мен қызметтерге деген сұраныс жоғары болады.

Осындай «тиімді» нәтижеге әкелетін ұсыныс пен сұраныс моделі мына пайымдарға негізделеді:

1. Нарықта көптеген сатушылар мен сатып алушылар бар.
2. Әр сатушы мен сатып алушы толық ақпараттандырылған.
3. Ешбір сатушы да, сатып алушы да бағаға әсер ететіндей күшке ие емес (бұлардың екеуі де «бағаны қабылдаушылар»).
4. Нарыққа оңай кіруге және одан оңай шығуға болады.
5. Өндірілетін өнімдер – гомоген (біркелкі).
6. Сатып алушылар мен сатушылар дербес әрекет етеді және шешім қабылдағанда тек өз жағдайын қарастырады.
7. Өндірушілер мен тұтынушылар шешім қабылдағанда барлық шығындар мен пайдаларды есепке алатынын білдіретін нақты анықталған меншік құқықтарына ие.

Шектеулі ресурстарды тиімді орналастыру үшін әзірге анықталған ең тиімді әдіс – нарық деп санайтын экономистер бар екенін білесіз. Осыдан мемлекет нарықтарға барынша аз араласуы керек деген пікір туындайды. Ал кей экономистер моделде кемшіліктердің көптігі сонша, мемлекеттің экономикаға араласуы өте маңызды деп есептейді. Экономистер арасындағы пікір алуандығы осы пәнді қызықты етеді. Белгілі бір көзқарастарға негізделетін және нәтижелерді тексеру екіталай дүниетаным жүйелерін ажыратуда позитив және норматив көзқарастардың айырмашылығын білу маңызды. Экономист ретінде ойлаудың бір қыры – астарлы (кейде айқын) дүниетаным жүйелерін бөліп алу және көзқарастың негізінде жатқан пайымдарды бағалау, сонымен қатар, ол көзқарастарды сынауға және талдауға дайын болу. Нарықтық модель субъектив бағалауларға негізделгендіктен сынға ұшыраған болатын. Өз пайдасын барынша арттыруға тырысатын тұтынушылар туралы ұстаным аздан гөрі көпті қалайды және бұл олар үшін ұнамды таңдау деген пайымға сүйенеді. Пайданы барынша арттыру жолын іздестіретін өндірушілер шығынды қысқартатын және қалдықты барынша азайтатын өнім өндіруге тырысады, бұл олар үшін ұнамды таңдау болады. Бұлардың ұнамды таңдау екені едәуір пікірталас тудырған норматив бағалау көзқарасқа жатады.

Бәсекелі нарықтар

Екі немесе одан да көп фирмалар тұтынушылар үшін таласқанда бәсеке пайда болады. Дегенмен, **бәсекелі нарық** экономикасында («таза бәсекелі нарық», «таза бәсеке» терминдері «бәсекелі нарық» терминімен синоним) жоғарыда аталған пайымдаулар негізге алынып кейбір маңызды қорытындылар жасалуы тиіс. Таза бәсекелі нарықта көптеген сатушы мен сатып алушы болғандықтан, олардың ешқайсысы бағаға әсер ете алмайды, барлығы нарық анықтайтын бағаға мойынсұнуы керек, сондықтан олар «бағаны қабылдаушылар» деп аталады.

Бәсекелі нарық – көптеген сатушы мен сатып алушы бар нарық және олардың әрқайсысы нарықтық бағаға шамалы ықпал етеді

Жеке сатушы бағаға билік ете алмайды, себебі басқа сатушылар да онымен бірдей тауар ұсынады және әр сатушы жалпы нарықтық ұсыныс көлемімен салыстырғанда ұсыныстың шағын көлемін ғана қамтамасыз етеді. Өнімдер біркелкі болғандықтан, сатушының анықталған бағадан төмен баға қоюына негіз жоқ, ал егер жоғары баға қойса, сатып алушылар өнімді басқа жерден сатып ала алады. Осыған сәйкес, ешқандай сатып алушы бағаға билік ете алмайды, себебі нарықтың көлемімен салыстырғанда әр сатып алушы өнімнің шағын көлемін ғана сатып алады. Сатып алушылар өздерінің сатып алатын өнімдерінен алатын пайдасы мен қанағаттану деңгейін негізге ала отырып шешім қабылдайды және олардың шешімдері сатушылар қабылдайтын шешімнен тәуелсіз. Сатушылар да, сатып алушылар да толық ақпараттандырылғандықтан, олар бір-бірінен тәуелсіз шешім қабылдай алады. Бұл – жарнамалау мен бренд жасаудың еш қажеті жоқ екенін және өндірушілер мен тұтынушылар барлық шығын мен пайданы, оның ішінде шешім қабылдағанда үшінші тарапқа әсер етуі мүмкін шығын мен пайданы есепке алатынын білдіреді. Мысалы, өндірушілер өндіріс кезіндегі ластаудың қоғамға тигізетін зиянын есепке алады.

Кейбір нарықтарда таза бәсекелі нарық пайымдауы толықтай қолданыла алмайды. Осы тараудың басында ауылшаруашылық нарығының бір бөлігі – мақсары майының нарығын қарастырдық. Еуропалық Одақта (ЕО) мақсары майының өндірісі 2015 жылы шамамен 24 млн тонна болды. Мақсары дәні майлы дәндердің бірі. Мұндай нарықтың құрамына майлы дәндер өндірісінің 70% құрайтын соя бұршағының өндірісі де кіреді. ЕО ауылшаруашылық нарығында дәнді дақылдарды, жемістер, сүт, ет және тағы басқа өнімдерді сатумен айналысатын 14 млн фермер бар: олардың ешқайсысы ауылшаруашылық өнімдерінің бағасына әсер ете алмайтындықтан, берілген нарықтық бағаны қабылдап, өз өнімдерін сол бағада сатады (әр сатушының жалпы өндіріс көлемі нарықтағы жалпы өндіріс көлемінің шағын бөлігі екенін есте сақтаңыз). Ауылшаруашылық нарығындағы өнімдердің бір-бірінен айырмашылығы жоқтың қасы, бір фермер өндіретін сүт пен екінші фермер өндіретін сүт бірдей десе болады, дегенмен бұл өнімдерді қаншалықты біртекті деп санағанмен, сапасы жағынан және пайдалану мақсаттарында айырмашылық әрқашан болады. Мысалы, бидайды мал жемі үшін және нан пісіру үшін түрлі сапа деңгейлерінде өндіруге болады.

Ауылшаруашылық нарықтарының сипаттамалары оларды бәсекелі нарықтарды сипаттағанда мысал ретінде пайдалануды тиімді етеді. Нарықтық моделді тереңірек қарастыратындықтан, ойымызды шоғырландыру үшін, белгілі бір өнімді, мысалы сүт өнімін назарда ұстайық. Сүт нарығы таза бәсекелі нарық сипаттамаларының басым бөлігіне сәйкес келеді, сүтті гомоген (біртекті) деп айтуға болады, ЕО елдерінде сүт өндіретін шамамен жарты миллион ферма бар және оны сатып алатын миллиондаған сатып алушы бар.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Нарық дегеніміз не? Бәсекелі нарықтың басты сипаттарын атап беріңіз

СҰРАНЫС

Зерттеуімізді сатып алушылардың мінез-құлқын қарастырудан бастаймыз. Сатып алушылар немесе тұтынушылар өнімдер мен қызметтерге деген сұранысты қалыптастырады.

Сұраныс қисығы: баға мен сұраныс көлемі арасындағы байланыс

Кез келген өнімге деген сұраныс көлемі – сатып алушылар әр түрлі бағада сатып алғысы келетін және сатып ала алатын өнімнің көлемі. **Сұраныс көлемін** анықтауға көптеген факторлар қатысады, дегенмен, негізгі рөл атқаратын фактор – өнімнің бағасы. Сүттің бағасы литріне 0,25 еуродан 0,35 еуроға артса, оның сатылым көлемі азаяды. Ал сүт бағасы 0,2 еуроға түссе, онда сатылым көлемі артады. Сұраныс көлемі баға өскенде азайып, баға деңгейі түскенде артатындықтан, сұраныс көлемі мен баға кері байланысқа ие. Экономикада көптеген өнімдер үшін баға мен сұраныс көлемі арасындағы байланыс үлкен күшке ие және оның кеңінен таралғаны соншалық, экономистер оны **сұраныс заңы** деп атайды.

Сұраныс көлемі – сатып алушылар әртүрлі бағада сатып алуға дайын және сатып ала алатын өнім көлемі
Сұраныс заңы бойынша басқа жағдайлар тұрақты болғанда (*ceteris paribus*), өнімнің бағасы өскенде, сұраныс көлемі азаяды

3.1-сызбадағы кестеден сұраныс мен ұсыныс көлемі арасындағы байланысты көре аламыз. Кестеде Рейчелдің ай сайын сүт әр түрлі бағада болғанда, оны қанша көлемде сатып алатыны көрсетілген. Табыс

көлемі, талғам және басқа өнімдердің бағасын тұрақты деп есепке ала отырып, Рейчелдің сүтке төлегісі келетін бағасын көрсетеді. Рейчел төлегісі келетін баға оның сүтті тұтынғаннан алатын қанағаттану деңгейімен байланысты. Сүт бағасы 0 болса, Рейчел берілген уақыт кезеңінде 20 литр сатып алуға дайын. Сүттің литрі 0,1 € болғанда, көрсеткіш 18 литрге төмендейді. Баға өскен сайын, Рейчел сатып алғысы келетін сүт көлемі де азая түседі. Баға 1 евроға жеткенде, Рейчел сүт сатып алудан мүлдем бас тартады. Бұл кесте **сұраныс кестесі** деп аталады: тұтынушылар өнімді қандай көлемде сатып алғысы келетінін анықтайтын басқа факторларды тұрақты деп есепке ала отырып, сұраныс көлемі мен баға арасындағы байланысты көрсетеді.

Сұраныс кестесі – баға мен сұраныс көлемі арасындағы байланысты көрсететін кесте

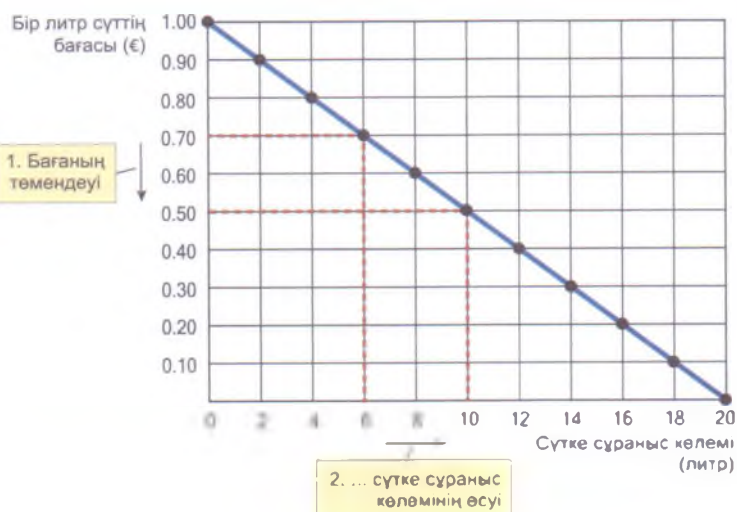
3.1-сызбадағы график сұраныс заңын бейнелеу мақсатында кестедегі сандарды пайдаланады. Әдеттегіше, тік осьте баға, ал көлденең осьте сұраныс көлемі көрсетіледі. Баға мен сұраныс көлемін байланыстыратын төмен көлбеу сызық **сұраныс қисығы** деп аталады.

Сұраныс қисығы – өнімнің бағасы мен сұраныс көлемі арасындағы байланысты көрсететін көлбеу сызық

3.1-СЫЗБА

Рейчелдің сұраныс кестесі мен сұраныс қисығы

Сұраныс кестесінде әр бағадағы сұраныс көлемі көрсетілген. Сұраныс кестесінде бейнеленген сұраныс қисығы өнімнің бағасы өзгергенде сұраныс көлемі де тиісінше өзгертінін көрсетеді. Төмен баға сұраныс көлемін өсіретіндіктен, сұраныс қисығы төмен көлбейді.



Бір литр сүттің бағасы (€)

Сүтке сұраныс көлемі (бір айға шаққандағы литр)

0,0

20

0,1

18

0,2

16

0,3

14

0,4

12

0,5

10

0,6

8

0,7

6

0,8

4

0,9

2

1,0

0

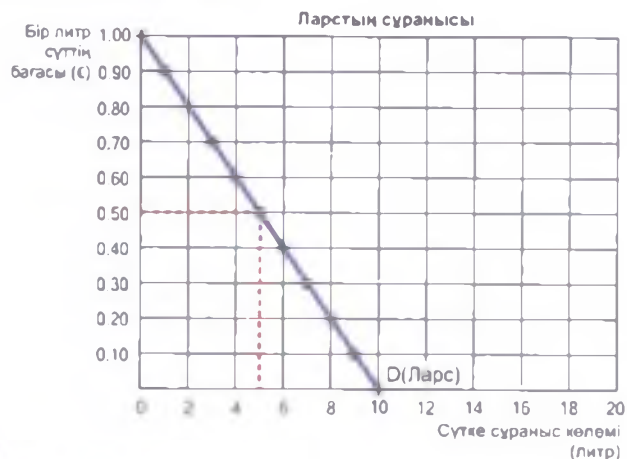
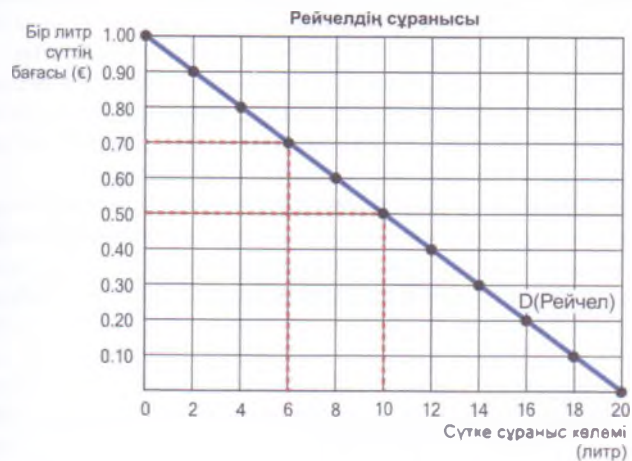
Нарықтық сұраныс және жеке сұраныс

3.1-сызбадағы сұраныс қисығы өнімге деген жеке сұранысты көрсетеді. Нарықтық сұраныс белгілі бір өнімге немесе қызметке деген барлық жеке сұраныстардың жиынтығы.

3.2-СЫЗБА

Нарықтық сұраныс дегеніміз жеке сұраныстардың жиынтығы

Нарықтағы сұраныс көлемі әр бағадағы барлық сатып алушылардың сұраныс көлемдерінің жиынтығын білдіреді. Нарықтың сұраныс қисығы жеке сұраныс қисықтарын көлденеңнен қосу арқылы анықталады. Сүт бағасы 0,5 € болғанда, Рейчел 10 литр сатып алғысы келеді, бірақ Ларс осы бағада тек 5 литр сатып алғысы келеді. Сондықтан, нарықта осы бағаға сәйкес сұраныс көлемі 15 литр болады.



Бір литр сүттің бағасы (€)	Рейчел +	Ларс =	Нарық
0,0	20	10	30
0,1	18	9	27
0,2	16	8	24
0,3	14	7	21
0,4	12	6	18
0,5	10	5	15
0,6	8	4	12
0,7	6	3	9
0,8	4	2	6
0,9	2	1	3
1,0	0	0	0

3.2-сызбадағы кесте екі адамның, Рейчел мен Ларстың сұраныс кестелерін көрсетеді. Нарықта тек Рейчел мен Ларс бар деп пайымдасақ, әр бағадағы нарықтық сұраныс – екеуінің сұранысының қосындысы.

3.2-сызбада осы сұраныс кестелеріне сәйкес сұраныс қисықтары көрсетілген. Кез келген бағадағы жалпы сұраныс көлемін анықтау үшін жеке сұраныс қисықтарында табылған жеке мәндерді қосамыз. Нарықтық сұраныс қисығы басқа барлық факторлар тұрақты болғанда, өнімге жалпы сұраныс көлемінің өнім бағасына байланысты өзгеру деңгейін көрсетеді.

СҰРАНЫС ҚИСЫҒЫНДАҒЫ АУЫТҚУААР МЕН ҚОЗҒАЛЫС

Жоғарыдағы жеке және нарықтық сұраныс қисықтары барлық басқа жағдайлар тұрақты болатын *ceteris paribus* қағидасын ұстанып сызылған. Сұранысқа әсер ететін басқа факторлар тұрақты деп пайымдадық, сондықтан баға өзгерісінің сұранысқа әсерін талдай аламыз. Сатып алуға дайын болу сұраныс қисығының позициясын анықтайды. Сұранысқа бағадан басқа факторлар әсер етсе, сұраныс қисығы ауытқиды.

Айталық, сүт бағасы литріне 0,3 € болса, отбасы аптасына 5 литр сатып алуы мүмкін. Отбасының табысы өссе, олар сүтті көбірек сатып ала алады, енді олар аптасына 7 литр сүт сатып алуы мүмкін. Сүттің бағасы өзгермеді, ол әлі де 0,3 € тұрады, бірақ отбасының сатып алатын сүт көлемі артты. Бұл жағдай табысы өзгерген басқа да отбасыларында көрініс тапса, онда нарықтық сұраныс қисығы оңға ауысады.

Сұранысқа әсер ететін бағадан өзге, факторлар өзгерсе, тұтынушылар сатып алғысы келетін өнім көлемі өзгереді. Бұл өзгеріс бағаға тәуелді болмайды. Сұраныс көлемінің ығысуы сұраныс көлемінің артуына не кемуіне қатысты жүреді. Сұраныс бойындағы жылжу баға өзгергенде болады. Бұл ұсыныс ерекшеліктерінің өзгеруінен болуы мүмкін. Бағаның өзгеруі сұраныс қисығы бойымен жылжуға әкеледі және бұл сұраныс көлемінің өзгеруі деп аталады.

Сұраныс қисығының бойымен жылжу

Сүттің бағасы арзандағанда, сұраныс көлемі артты деп есептелік. Сұраныс көлемінің артуына екі себеп бар:

- 1. Табыс әсері.** Табыс тұрақты деп пайымдасақ, сүт бағасының арзандауы, тұтынушылар сол табысымен сүттің қосымша көлемін сатып алатынын білдіреді. Басқаша айтсақ, берілген бағада сатып алынатын өнім көлемі артып, сұраныс көлемінің өсуіне әсер етті.
- 2. Алмастыру әсері.** Жеміс шырыны және сол сияқты басқа өнімдермен салыстырғанда, сүттің бағасы арзан делік, кейбір тұтынушылар қымбат жеміс шырынының орнына арзанырақ сүтті таңдауы мүмкін. Бұл ауытқу сұраныс көлемінің қалған бөлігін есепке алады.

Сұраныс қисығының ауытқуы

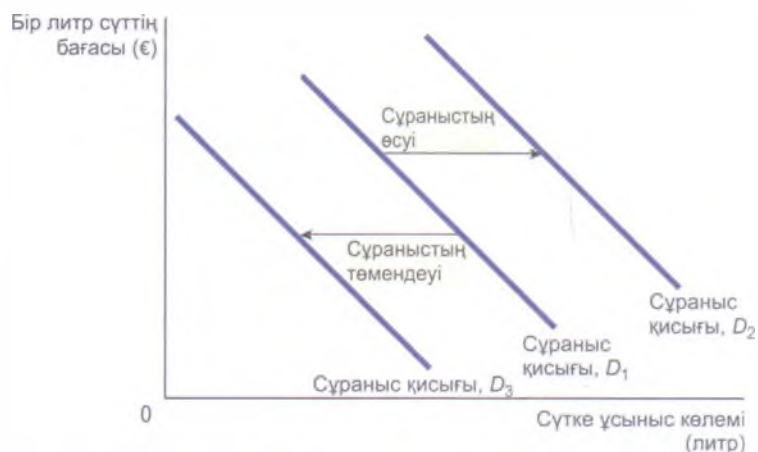
Сұранысқа баға өзгерісінен басқа бір немесе бірнеше фактор әсер етсе, сұраныс қисығы ауытқиды. Мысалы, еуропалық медицина мектебінің зерттеушісі тұрақты түрде сүт ішіп тұратын адамдар ұзақ өмір сүреді әрі денсаулығы мықты болады деген зерттеу нәтижелерін жариялады делік. Бұл жаңалық сүтке деген сұранысты өсіреді, себебі тұтынушылардың талғамы сүтке ауысады. Енді кез келген бағада тұтынылатын сүттің көлемі артып, сүттің сұраныс қисығы ауытқиды.

3.3-сызбада сұраныстың ауытқуы көрсетілген. Әр бағада сұраныс көлемін арттыратын кез келген өзгеріс, мысалы біздің шартты зерттеуіміз сұраныс қисығын оңға ауытқытады және сұраныстың артуы деп аталады. Әр бағада сұраныс көлемін азайтатын кез келген өзгеріс сұраныс қисығын солға ауытқытады және бұл сұраныстың азаюы деп аталады.

3.3-СЫЗБА

Сұраныс қисығының ауытқуы

Берілген бағада сатып алушылар сатып алғысы келетін көлемді арттыратын кез келген өзгеріс сұраныс қисығын оңға ауытқытады. Берілген бағада сатып алушылар сатып алғысы келетін көлемді азайтатын кез келген өзгеріс сұраныс қисығын солға ауытқытады.



Төменде сұраныс қисығының ауытқуына әкелетін сұранысқа әсер ететін негізгі факторлардың қысқаша түйіні берілген.

Басқа [қатысты] өнімдердің бағасы Сүттің бағасы арзандады деп есептелік. Сұраныс заңы бойынша тұтынушылар сүтті көбірек көлемде сатып ала бастайды. Сонымен қатар, жеміс шырыны аз көлемде сатып алынуы мүмкін. Сүт пен жеміс шырыны сергіткіш сусындар болғандықтан, олар бірдей қажеттіліктерді қанағаттандырады. Бір өнім бағасының арзандауы екінші өнімге деген сұранысты азайтса, онда бұл өнімдер – бірін-бірі алмастырушылар. **Бірін-бірі алмастырушы өнімдер** әдетте бір-бірінің орнына қолданылатын өнімдер, мысалы: май мен маргарин, жемпір мен қалың жейде және жеке кино билеттері немесе бірнеше киноға арналған билеттер. Бір-бірімен жақын байланысқан өзара алмастырушы өнімдердің біреуінің бағасы өзгерсе, оларға деген сұраныста да елеулі өзгеріс байқалады.

Бірін-бірі алмастырушы өнімдер – біреуінің бағасының өсуі екіншісіне деген сұраныстың өсуіне (немесе керісінше) әкелетін екі өнім

Таңғы асқа арналған ботқаның бағасы арзандады делік. Сұраныс заңына сәйкес, таңғы асқа арналған ботқа көптеп сатылуы керек. Осы жағдайда сүтке деген сұраныс өседі деп күтіледі, себебі таңғы асқа арналған ботқа көбінесе сүт қосып әзірленеді. Бір өнім бағасының түсуі екінші өнімге деген сұранысты өсірсе, онда бұл – бір-бірін толықтырушы өнімдер. Бір-бірін **толықтырушы өнімдер** әдетте бірге пайдаланылатын өнімдер, мысалы жанармай мен автокөліктер, компьютерлер және оларға қажетті бағдарламалар, нан мен ірімшік және т.б.

Бірін-бірі толықтырушы өнімдер – бірінің бағасының өсуі екіншісіне деген сұраныстың төмендеуіне әкелетін екі өнім

Табыс. Табыстың өзгеруі сұранысқа әсер етеді. Табыстың төмен болуы жалпы алғанда, кейбір өнімдерді, тіпті өнімдердің көпшілігін үнемдеуді қажет етуі мүмкін. Ал табыс көлемі артса, көптеген өнімдерге деген сұраныс та артуы әбден мүмкін. Өнімге деген сұраныс табыс азайғанда төмендеп, табыс өскенде артса, онда бұл – **қалыпты өнім**

Қалыпты өнім – басқа жағдайлар тұрақты болғанда, табыстың артуы өнімге деген сұраныстың өсуіне, ал табыстың азаюы өнімге деген сұраныстың төмендеуіне әкеледі

Табыс азайғанда өнімге деген сұраныс өссе, онда ол – **қалыс өнім**. Қалыс өнім мысалына автобуспен жүруді келтіруге болады. Табысыңыз азайса, автокөлік сатып алу немесе такси жалдауға ақшаңыз жетпей, автобуспен жүруіңіз мүмкін. Табыс азайғанда, автобуспен жүруге сұраныс өседі.

Қалыс өнім – басқа жағдайлар тұрақты қалып, бірақ табыс өскен кезде сатылуы азаятын өнімдер

Талғам Сұраныстың негізгі анықтаушы күші – талғам. Сүтті жақсы көрсеңіз, оны көп мөлшерде сатып аласыз. Психология және нейрология салаларындағы зерттеулер экономикада кеңінен қолданылған сайын, тұтынушы мінез-құлқындағы талғамның ролін түсінудің маңызы артауда.

Халық саны Нарықтық сұраныс жеке сұраныстардан құралатындықтан, сатып алушылар саны өскен сайын сұраныс та өседі деген принципке жүгінеді. Сондықтан халық саны сұранысты анықтайды. Басқа жағдайлар тұрақты болғанда, халық санының көп болуы барлық өнімдер мен қызметтерге деген жоғары сұраныс деңгейін көрсетеді. Халық саны құрылымының өзгеруі сұранысқа әсер етеді. Көптеген елдерде халықтың қартаю процесі байқалады және мұның өзі сұранысқа әсер етеді. Халық санында 65 пен осы жастан асқандар саны артса, онда жасы үлкен адамдарға қажет қарттар үйі, қарттарға арналған сақтандыру полистері, шағын автокөліктерге, медициналық қызметтерге және т.б. сұраныс көлемі артады.

Жарнама Фирмалар өз өнімдерін түрлі жолмен жарнамалайды және фирма жарнама кампаниясын қолға алса, өнімге деген сұраныс артуы әбден мүмкін.

Тұтынушылардың болашақ баға мен табыс туралы қалаулары Болашақ баға мен табыс туралы тұтынушылардың қалауы бүгінгі өнімдер мен көрсетілетін қызметтерге деген сұранысқа әсер етуі мүмкін. Мысалы, егер сүттің бағасы келесі айда қымбаттайды деп күтілсе, тұтынушылар сүтті ағымдағы бағамен сатып алғысы келеді.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Пиццаға сұраныс кестесін құрып, сұраныс қисығының графигін салыңыз. Пиццаға сұраныс қисығының оңға және солға ауытқу себебіне мысал келтіріңіз.

ҰСЫНЫС

Енді нарыққа басқа қырынан қарап, сатушылардың мінез-құлқын зерттейік. Ойымыз жүйелі болу үшін сүт нарығын қарастыруды жалғастырамыз.

Ұсыныс қисығы: баға мен ұсыныс көлемі арасындағы байланыс

Кез келген өнім ұсынысының көлемі – сатушылардың әртүрлі бағамен сатқысы келетін өнім көлемі. Сүт бағасы жоғары болғанда, сүтті сату пайда әкелетіндіктен, сатушылар ұсынысты арттыруға талпынады. Нарықтағы ұсыныс көлемін арттыру үшін олар көп жұмыс істеп, қосымша сиыр сүтін сатып алып, қосымша жұмысшылар жалдайды. Сүт бағасы төмен болғанда, пайда да аз түседі және сатушылар сүтті аз көлемде сатуға талпынады. Баға төмендегенде кейбір сатушылар кәсібін тоқтатуды ұйғарады және олардың ұсыныс көлемі нөлге теңеледі. **Ұсыныс көлемі** баға өскенде өсіп, баға арзандағанда төмендейтіндіктен, ұсыныс көлемі өнімнің бағасына тікелей байланысты деп айтамыз. Баға мен ұсыныс көлемі арасындағы бұл байланыс **ұсыныс заңы** деп аталады.

Ұсыныс көлемі – сатушылар түрлі бағада сатқысы келетін өнім көлемі

Ұсыныс заңы – басқа жағдайлар тұрақты болғанда, өнімнің бағасы өскенде, өнімге деген ұсыныс көлемі де артады

3.4-сызбадағы кесте сүт өндірушісі Ричардтың түрлі бағамен ұсынатын сүт көлемін көрсетеді. Баға литріне 0,1 еуродан төмен болса, Ричард сүтті нарыққа ұсынуға дайын емес. Баға қымбаттаған сайын, ұсыныс көлемін өсіру ниеті де артады. Бұл кесте **ұсыныс кестесі** деп аталады. Ол өнім өндірушілер сатқысы келетін өнім көлеміне әсер ететін басқа факторлардың тұрақтылығы ескеріле отырып, ұсыныс көлемі мен өнім бағасы арасындағы байланысты көрсетеді.

Ұсыныс кестесі – баға мен ұсыныс көлемі арасындағы байланысты көрсететін кесте

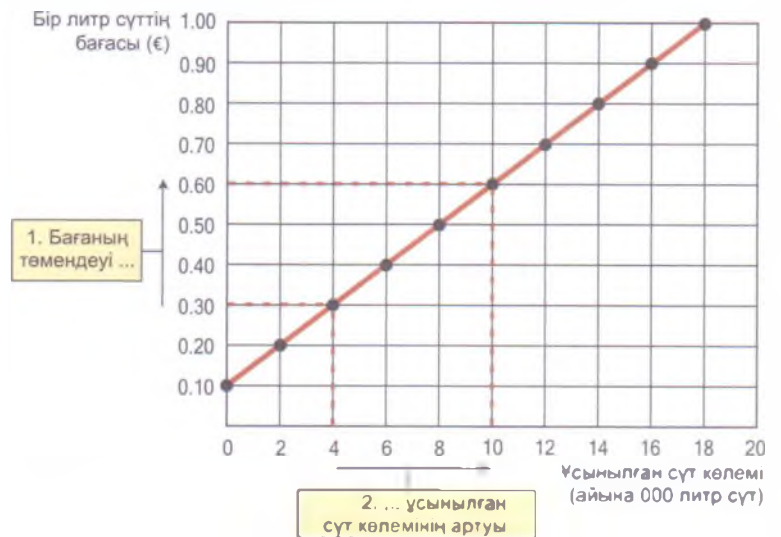
3.4-сызбадағы график ұсыныс заңын сипаттайтын кестедегі сандарға негізделген. Баға мен ұсыныс көлемін арақатынасын сипаттайтын қисықты **ұсыныс қисығы** деп атаймыз. Ұсыныс қисығы жоғары көлбейді, себебі басқа жағдайлар тең болғанда, баға деңгейі жоғары ұсыныс көлемінің артуын білдіреді.

Ұсыныс қисығы – өнім бағасы мен ұсыныс көлемі арасындағы байланысты көрсететін график

3.4-СЫЗБА

Ричардтың ұсыныс кестесі мен ұсыныс қисығы

Ұсыныс кестесі түрлі бағадағы ұсыныс көлемін көрсетеді. Ұсыныс кестесінің графиктегі бейнесі – ұсыныс қисығы баға өзгергенде өнімнің ұсыныс көлемі қалай өзгередінін көрсетеді. Жоғары баға деңгейі ұсыныс көлемін арттыратындықтан, ұсыныс қисығы жоғары көлбейді.



Бір литр сүттің бағасы (€)

Ұсынылған сүт көлемі (айына 000 литр сүт)

0,0

0

0,1

0

0,2

2

0,3

4

0,4

6

0,5

8

0,6

10

0,7

12

0,8

14

0,9

16

1,0

18

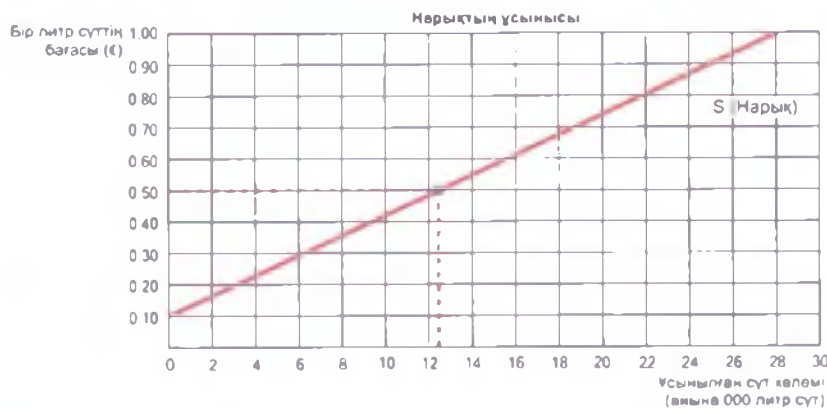
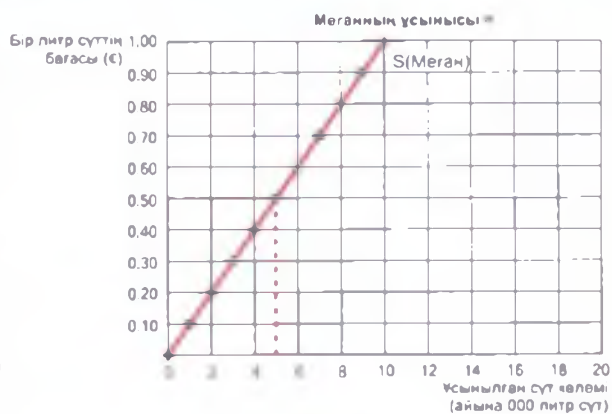
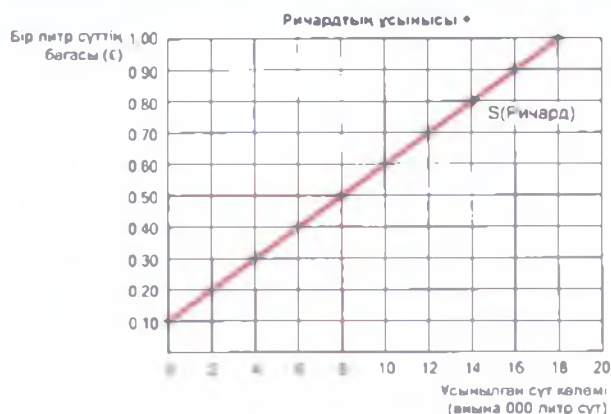
НАРЫҚТЫҚ ҰСЫНЫС ЖӘНЕ ЖЕКЕ ҰСЫНЫС

Нарықтық сұраныс барлық сатып алушылар сұранысының қосындысы болғаны сияқты, нарықтық ұсыныс та барлық сатушылар ұсынысының қосындысы. 3.5-сызбада екі сүт өндіруші: Ричард пен Меганның ұсыныс кестелері, олардың берілген бағамен өткізетін сүт көлемі көрсетілген. Нарықтық ұсыныс екі жеке ұсыныстың қосындысы (нарықта тек екі сүт өндірушісі бар деп пайымдасаң).

3.5-СЫЗБА

Нарықтық ұсыныс – жеке ұсыныстардың қосындысы

Нарықтағы ұсыныс көлемі – сатушылар түрлі бағамен өткізетін ұсыныс көлемінің жиынтығы. Осылайша, нарықтық ұсыныс қисығы жеке ұсыныс қисықтарын көлденеңнен қосу арқылы анықталады. Баға деңгейі 0,5 € болғанда, Ричард нарықты айына 8000 литр сүтпен, ал Меган – 5000 литр сүтпен қамтамасыз ете алады. Осы бағамен нарыққа ұсынылатын сүт көлемі – айына 13000 литр.



Бір литр сүттің бағасы (€)	Ричард +	Ұсыныс көлемі (айына 000 литр) Меган =	Нарық
0.0	0	0	0
0.1	0	1	1
0.2	2	2	4
0.3	4	3	7
0.4	6	4	10
0.5	8	5	13
0.6	10	6	16
0.7	12	7	19
0.8	14	8	22
0.9	16	9	25
1.0	18	10	28

3.5-сызбадағы графикте ұсыныс қисығы ұсыныс кестесіне сәйкес құрылған. Сұраныс қисығы сияқты, кез келген бағадағы жалпы ұсыныс көлемін де жеке ұсыныс қисығындағы горизонталь осьте анықталатын жеке ұсыныстар көлемдерінің қосындысы ретінде табамыз. Нарықтық ұсыныс қисығы өнім бағасы өзгергенде жалпы ұсыныс көлемі қалай өзгеретінін көрсетеді.

Ұсыныс қисығының ауытқуы

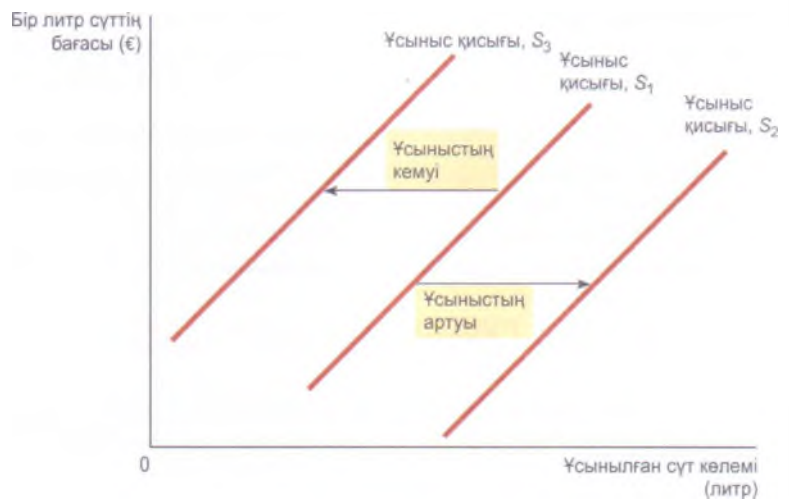
Сүттің ұсыныс көлемі, өндірушінің өнімді сату көлеміне әсер ететін басқада жағдайлар тұрақты болғанда, кез келген берілген бағада өндірушілердің сүтті қандай көлемде сатқысы келетінін білдіреді. Бұл уақыт өте келе өзгеруі мүмкін, өзгеріс ұсыныс көлемінің ауытқуымен анықталады. Мысалы, мал азығының бағасы арзандады делік. Сүт өндірісінің көзі мал азығы болғандықтан, оның бағасы арзандауы сүт саудасына пайдалы болады. Бұл сүт ұсынысын өсіреді: кез келген берілген бағада фермерлер енді көбірек көлемде өнім өндіре алады. Осылайша, сүттің ұсыныс көлемі оң бағытқа қарай ауытқиды.

3.6-сызбада ұсыныс қисығының ауытқуы көрсетілген. Әр бағада ұсыныс көлемін өсіретін кез келген өзгеріс ұсыныс қисығын оңға қарай ауытқытады және ол ұсыныстың өсуі деп аталады. Осыған сәйкес, әр бағада ұсыныс көлемін азайтатын кез келген өзгеріс ұсыныс қисығын солға ауытқытады және ол ұсыныстың кемуі деп аталады.

3.6-СЫЗБА

Ұсыныс қисығының ауытқуы

Сатушы берілген бағамен сатқысы келетін ұсыныс көлемін өсіретін кез келген өзгеріс ұсыныс қисығын оңға ауытқытады. Сатушы берілген бағамен сатқысы келетін ұсыныс көлемін азайтатын кез келген өзгеріс ұсыныс қисығын солға ауытқытады



Ұсыныс қисығының ауытқуы ұсынысқа бағадан басқа бір немесе бірнеше фактор ықпал еткенде болады. Төменде сол факторларға қысқаша шолу жасалған.

Өндірістегі басқа тауарлардың профиттілігі және бірлескен ұсыныс өнімдерінің бағасы: Фирмалар өнім өндіруде белгілі бір икемділікке ие және кей жағдайда өндірісін басқа өнімдерге ауыстыра алады. Мысалы, ауылшаруашылығы дақылдарының бағасы сүтпен салыстырғанда қымбаттаса, сүт өнімін өндіретін фермерлер жерінің біраз бөлігінде ауылшаруашылығы дақылдарын өндіру туралы шешім қабылдайды. Дақылдың бір түрінің профиттілігі (пайдасы) басқаларынан жоғары болса, онда фирма сол дақылды өндіруді қолға алуына мүмкіндік туады. Басқа жағдайларда, фирмалар өнімдердің бірлескен өнімдер екенін анықтай алады, мәселен қой етіне сұраныстың өсуі, қой жүніне де сұраныстың өсуіне әкелуі мүмкін.

Технология Технологияның дамуы өнімділікті арттырып, өндірістік факторлар азырақ қолданылып, көбірек өнім алуға мүмкіндік береді. Нәтижесінде, өнім бірлігіне кететін шығындар мен жиынтық шығындар азайып, ұсыныс көлемі өсуі мүмкін. Мысалы, тыңайтқыштарды жетілдіру және сауын сауу орындарының тиімділігін арттыру нәтижесінде әр сиыр беретін сүт көлемі өсіп, шығындар қысқарады. Технологияны жетілдіру арқылы фирма өз шығындарын азайтса, ол сүт ұсынысын арттырады.

Табиғи/әлеуметтік факторлар Ұсынысқа ықпал ететін көптеген табиғи немесе әлеуметтік факторлар бар. Оған егінге әсер ететін ауа райы, табиғи апаттар, эпидемиялар мен аурулар, көзқарастардың өзгеруі, әлеуметтік қалауы (мысалы, органикалық тағамдарды өндіру, қалдықтарды өңдеу, көмірқышқыл газының шығарылуын азайту, және т.б.) – осының бәрі өндіріс шешімдеріне ықпал етуі мүмкін. Осылардың кейбірі немесе барлығы өндіріс факторлары шығынына ықпал етеді.

Өндіріс бағалары – өндіріс факторларының бағалары: Кез келген өнімді өндіру үшін сатушылар жер, еңбек және капитал сияқты факторларды пайдаланады. Мысалы, сүт фермерлері тыңайтқыш, жем, силос, ауылшаруашылығы ғимараттары, ветеринарлық қызметтер және жұмысшылар еңбегін пайдаланады. Осы факторлардың бірінің немесе бірнешеуінің бағасы өскенде, сүт өндіру пайдалылығы кемиді де, сүттің ұсыныс көлемі азаяды. Факторлардың бағасы едәуір қымбаттаса, фирма жабылып, сүт өнімінің ұсынысы тоқтайды. Ал факторлар бағасы кейбір себептермен арзандаса, өндіріс пайдалылығы артып, әр бағада ұсынысты арттыруға ынта болады. Осылайша, өнім ұсынысы өнімді жасауға пайдаланылатын факторлардың бағасымен кері байланыста.

Өндірушілердің болашақтағы бағаға қатысты болжамдары Өндіріс көлемі өндірушілердің нарықтағы болашақтағы жағдай туралы болжамдарына байланысты өзгереді. Мысалы, ферманың сүт ұсынысының көлемі оның болашақ жайлы болжамдарына байланысты болуы мүмкін. Болашақта сүт бағасы қымбаттайды деп болжам жасалса, фирма өндіріс қуатына инвестиция салып, мал басын көбейтуі мүмкін.

Өндірушілер саны Нарықта сатушылар көп болса, ұсыныс көлемі артады деп есептеуге болады. Тура солай бірнеше ферма жабылып қалса, сүт ұсынысының көлемі де азайып кетуі мүмкін. Нарықтағы сатушылар саны өнімнің профиттілігі мен нарыққа кіру мен шығудың оңайлығына байланысты болады.

Өздік жұмыс Пицца ұсынысының кестесін жасап, оған сәйкес ұсыныс қисығын құрыңыз. Осы ұсыныс қисығын ауытқытатын жағдайларға мысал келтіріңіз. Ұсыныс қисығы баға ықпалымен ауытқи ма?

ҰСЫНЫС ПЕН СҰРАНЫСТЫ БІРГЕ ТАЛДАУ

Ұсыныс пен сұранысты жеке-жеке қарастырып талдаған соң, енді оларды біріктіру арқылы нарықта сатылатын өнім көлемі мен бағасы қалай анықталатынын көрейік.

Тепе-теңдік

3.7-сызбада нарықтағы ұсыныс қисығы мен сұраныс қисығы бірге көрсетілген. **Тепе-теңдік** – тыныштық күйі ретінде анықталады, бұл нүктеде ешқандай өзгеріс болмайды. Экономистер ұсыныс пен сұранысты нарық күштері деп қарастырады. Кез келген нарықта ұсыныс пен сұраныс арасындағы қарым-қатынас бағаға ықпал етеді. Ұсыныс сұраныстан асса немесе керісінше болса, бағаға ықпал етеді. Нарықтық тепе-теңдік тұтынушылардың белгілі бір бағамен сатып алғысы келетін көлемі мен сатушылардың сол бағамен сатқысы келетін көлемі бірдей болғанда орнайды. Осы екеуінің қиылысындағы баға тепе-тең баға немесе нарықтық баға, ал көлем – **тепе-тең көлем** деп аталады. 3.7-сызбадағы тепе-тең баға сүт литріне – 0.4 евроға және тепе-тең көлем күніне 7000 литрге тең.

Тепе-тең немесе нарықтық баға – сұраныс көлемі мен ұсыныс көлемі бірдей болғандағы баға
Тепе-тең көлем – тепе-тең бағамен сатып алынатын және сатылатын көлем

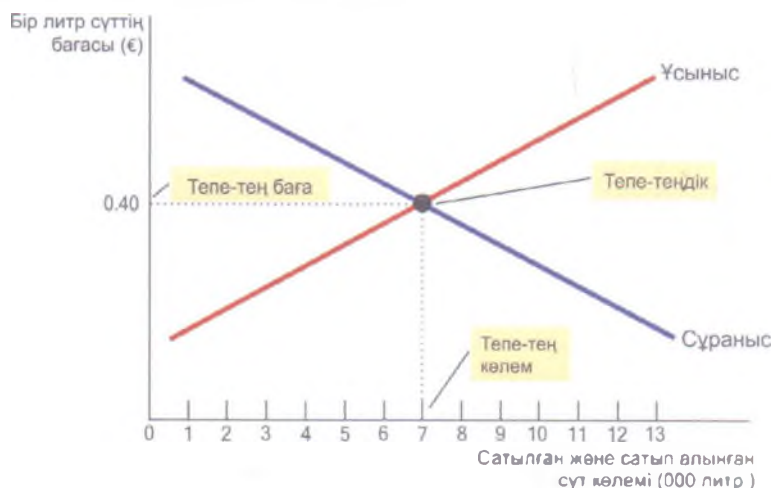
Тепе-тең бағада сатып алушылар сатып алғысы келетін және сатып ала алатын өнім көлемі мен сатушылар сатқысы келетін және сата алатын өнім көлемі тура теңеседі. Тепе-тең бағаны кейде *нарықтық тепе-тең баға* деп те атайды, себебі осы бағада нарықтық барлық қатысушылары қанағаттанады: сатып алушылар сатып алғысы келетінінің барлығын сатып алады, сатушылар сатқысы келген көлемін

сатады. Нарықта сұраныс ұсыныстан асып, тапшылық немесе ұсыныс сұраныстан асып, артылып қалу жағдайлары туындамайды.

3.7-СЫЗБА

Ұсыныс пен сұраныстың тепе-теңдігі

Тепе-теңдік ұсыныс пен сұраныс қисықтары қиылысатын нүктеде пайда болады. Тепе-тең бағада сұраныс көлемі мен ұсыныс көлемі теңеседі. Сүттің әр литріне тепе-тең баға 0,4 € болып тұр: осы бағамен сатушылар күніне 7000 литр сүт сатқысы келеді, ал сатып алушылар күніне 7000 литр сүт сатып алғысы келеді.



Сұраныс немесе ұсыныс қисықтарының (немесе екеуінің де) ауытқуына әкелетін жағдай туындағанша, нарық тепе-теңдігін сақтап тұрады. Ағымдағы тепе-тең бағада қисықтардың біреуі немесе екеуі де ауытқиса, бұл жерде **тапшылық** немесе **артылып қалу** пайда болады. Нарықтық механизмге оларды реттеу үшін уақыт керек, кейде бұл процесс жылдам (қор нарығы мен шикізат нарығы сияқты жоғары дәрежеде ұйымдастырылған нарықтарда болады), ал кейде өте баяу орындалады. Нарық теңсіздікте болғанда, яғни тапшылық немесе артылып қалу байқалса, сатушылар мен сатып алушылардың мінез-құлқы бағаға ықпал етеді.

Артылып қалу – берілген нарықтық бағада ұсыныс көлемі сұраныс көлемінен асып түсетін жағдай

Тапшылық – берілген нарықтық бағада сұраныс көлемі ұсыныс көлемінен асып түсетін жағдай

Өнімнің, мысалы сүттің делік, **артылып қалуы** немесе **артық ұсынысы** – сатушылар белгіленген бағамен сатқысы келетін өнімді толық көлемде сата алмауы. Сатушыларда сүттің белгілі бір қоры артылып қалады, сондықтан олар бұл жағдайға бағаны арзандату арқылы жауап береді. Баға арзандағанда кейбір сатып алушылар сүттің қосымша көлемін сатып алады және сұраныс қисығы бойымен жылжиды. Тура солай, нарықтағы бағаның арзандауына кейбір сатушылар сату көлемін азайту арқылы жауап береді (ұсыныс қисығының бойымен жылжуы). Нарық жаңа тепе-теңдік нүктесіне жеткенше баға төмендей береді. Бағаның сатып алынатын немесе сатылатын көлемге тигізетін ықпалы, алдымен, сұраныс қисығының немесе ұсыныс қисығының (немесе екеуінің де) ауытқуына байланысты. Сондықтан да нарықтар талдауын **салыстырмалы статика** деп атаймыз, себебі бір бастапқы статикалық тепе-теңдік нарықтық күштер өз жұмысын атқарып болғанда пайда болатын екінші бір статикалық тепе-теңдікпен салыстырылады.

Салыстырмалы статика – бастапқы статикалық тепе-теңдікті келесі бір статикалық тепе-теңдікпен салыстыру

Сұраныс немесе ұсыныс қисықтарының ауытқуы тепе-теңдіктің бұзылуына әкеліп, нарықта тапшылық тудырса, сатушылар мен сатып алушылардың мінез-құлқы нарықтағы бағаға ықпал етеді. Тапшылық – белгіленген бағадағы сұраныс көлемі ұсыныс көлемінен асып түскенде орнайтын жағдай, сатып алушылар сатып алғысы келетіннің барлығын берілген бағамен сатып алуына мүмкіндігі болмайды. Аз көлемдегі өнімге тым көп сатып алушы сұраныс тудырса, онда сатушылар сату көлемін өзгертпей-ақ, бағаны өсіру

арқылы тапшылыққа жауап береді. Баға өскенде, біршама сатып алушылар нарықтан шығып кетеді де, сұраныс көлемі азаяды (сұраныс қисығының бойымен жылжуы). Бағаның өсуі кейбір фермерлерді ұсыныс көлемін арттыруға ынталандырады, себебі олар үшін пайдалылық артады, бұл жағдайда ұсыныс көлемі өседі. Бұл процесс нарық тепе-теңдікке қарай жылжығанша жалғаса береді.

Көптеген сатушылар мен сатып алушылардың әрекеттері нарықтық бағаны «автоматты түрде» тепе-теңдік бағасына қарай жылжытады. Жеке сатып алушылар мен сатушылар олардың шешімдері нарықтың өзгеруіне әсер етіп жатқанын саналы түрде байқамайды, бірақ барлық сатушылар мен сатып алушылардың бірлескен әрекеті нарықты тепе-теңдікке қарай қозғайды. Бұл құбылыс кеңінен тарағаны соншалық, оны **ұсыныс пен сұраныс заңы** деп атайды: кез келген өнімнің ұсыныс көлемі мен сұраныс көлемін тепе-теңдікке әкелу үшін сол өнім бағасының икемге келуі.

Ұсыныс пен сұраныс заңы – кез келген өнімнің ұсыныс көлемі мен сұраныс көлемін тепе-теңдікке әкелу үшін сол өнімнің бағасының реттелуі

КЕЙС

Бидай бағасы

Еуроодақ елдерінде және әлемдегі басқа елдерде бидай өндірісіне арналған жер көлемі туралы деректер қолжетімді, бұл әдеттегі бидай өсіру циклі кезінде бидай ұсынысын болжап білуге мүмкіндік береді. Фермерлер құзыретті органдарға жерінің қаншасын бидай егуге бөлгенін және қорда бидайдың қандай көлемі тұрғаны туралы есеп беруі керек. Бидай ұсынысы бидайды өсіруге пайдаланылған жер көлемімен анықталады: бір акрға шаққандағы күтілетін бидай түсімі есепке алынады. Өз кезегінде оған топырақ сапасы, ауа райы жағдайлары және зиянкестер мен аурулар сияқты табиғи факторлар, сондай-ақ елге импортталған бидай көлемі мен қорда бар бидай қоры әсер етеді. Бидайға деген сұраныс оны мал жеміне, отын өндіруге, тағам өндірісіне пайдаланатындардан, оның ішінде нан, бәліш, кеспе, піспенан және пісірілетін нан өнімдерін дайындайтын сатып алушылардан туындайды. Осы салалардағы өзгерістер бидайға деген сұранысқа әсер етеді: биоотынға сұраныс артса, биоотын өндірісіне пайдаланылатын бидайға деген сұраныс та артады. Бұл бидайдың жалпы бағасына қалай әсер ететіні басқа салалардағы сұранысқа байланысты. Жайылымдар жағдайы жақсы болып, мал жеміне сұраныс кемісе, онда биоотынға деген бидай сұранысының артуы арқылы тепе-теңдік сақталып, сұраныс көлемі өзгеріссіз қалуы мүмкін.

Осы факторлардың бәрі бірлесіп, фермерлердің бидай үшін алатын бағасын анықтайды. Бидайға деген сұраныс ұсыныстан едәуір жоғары болса – бидай бағасы өседі, ұсыныс сұраныстан жоғары болса – төмендейді, ал сұраныс пен ұсыныс салыстырмалы түрде тең болса – бидай бағасы сол күйі қалады. Фермерлер жерін қалай пайдалану жөнінде шешім қабылдағанда қиындықтарға тап болуы мүмкін, себебі бидай өсіруге кететін уақытты да есепке алу керек. Қыстық бидай Ұлыбританияда күзде егіліп, тамыз айында орылады. Жерді дайындау басталғанда қыркүйек айындағы бидай бағасы фермерлерге ешқандай бағыттауыш ақпарат бермейді. Фермерлер қай өнімді қандай көлемде егу керегін жоспарлау үшін, дақылдың өсу кезінде нарықтағы өзгеріп жатқан жағдайларды бақылау үшін қолжетімді деректерді, сұраныс пен ұсыныс және баға бойынша бар есептерді пайдаланады. Егін орағы кезіндегі баға – фермерлер қабылдауға тиіс баға, ал қабылданған бағаның сатылған өнім көлеміне көбейтіндісі – фермерлердің бидай өндірісінен алатын жиынтық табысы.

3.8-сызбада Ұлыбританиядағы нан пісіруге пайдаланылатын бидай бағасының 2015 жылғы қаңтар мен 2016 жылғы наурыз аралығындағы өзгерісі көрсетілген. Сызбада көрсетілгендей, жалпы баға тоннасына 176 £-тен 105 £-ке түскен. Бағаның бұлай түсуі фермерлер үшін едәуір шығын болды. Сонымен қатар, сызбада кезең ішіндегі әр түрлі уақыттағы бағаның құбылуы көрсетілген. 2015 жылғы сәуірде фермерлер бидайдың тоннасын 148 £ аса сомаға сатты, ал екі апта өткен соң баға тоннасына 135 £ дейін түсіп кетті. Фермерлердің көпшілігі бидай өндірісімен байланысты шығындарды анық есептей алғанымен, олар бақылай алмайтын баға өзгерістері пайдаға әсер етеді, сондықтан болашақта алынатын пайданы шамалап есептеу мен жоспарлау қиынға түседі.

Баға – сигнал

Бәсекелі нарықтағы бағаның негізгі функциясы – сатып алушылар мен сатушылар үшін сигнал ретінде әрекет ету. Сатып алушыларға баға өнімнен алынатын пайданы иелену үшін не беру керегі (әдетте ақша сомасы) жөнінде сигнал береді. Бұл пайда өнімді тұтынудан алатын пайдалылық немесе қанағаттану ретінде көрінеді және өнімді алу үшін төлеуге дайын болуды көрсетеді. Адам 10 € төлеп киноға баруға дайын болса, экономистер кино көру үшін төленетін ақша сомасы адам төлеуге дайын ақша сомасына лайық деп есептейді. Сонда мұның мағынасы не? 10 € қанша тұрады? Экономистер бұл сұраққа «адам кино көру үшін 10 € төлеуге дайын болса, онда оның кино көргеннен алатын пайдасы (пайдалылығы) осы ақша сомасын жұмсауға болатын басқа бір балама таңдаудан артық» деп жауап берер еді. Бұл – сұраныс заңының негізі. Жоғары бағамен алынатын пайда үшін балама таңдауда, бас тарту артық шығынға әкелсе, нәтижесінде адамның бұл таңдауды жасау ықтималдығы төмендеуі мүмкін. Кино билетінің бағасы 15 € болса, ол кино көрерге тұрарлық болғандықтан, адам 15 € төлеуге де дайын болуы мүмкін. Баға шектік пайдалылықта сигнал ретінде әрекет етеді. Тұтынушылардың көпшілігі сатып алу туралы шешім қабылдағанда, оның қаншалықты қиын екенін түсінеді. Бір аяқ киімге қатты қызығып, сатып алғысы келетін адам оның 120 € тұратынын білгенде көбірек ойланады. Оның бағасы 100 € болса, шешім қабылдау «оңайырақ» болар еді. Баға 20 еуродан қымбат болуы аяқ киімді алу-алмау туралы шешімге ықпал етуі мүмкін.

Экономистер мен психологтар сияқты басқа сала өкілдері де адамның сатып алу шешімдерінің кешенді болмысын көбірек зерттеп келеді. Мысалы, магниттік-резонанстық томография (МРТ) технологиясының дамуы зерттеушілерді ми шешім қабылдау кезінде түрлі стимулдарға қалай жауап беретінін зерттеуге мүмкіндік ашты.

Сатушылар үшін баға өндірістің рентабельділігіне қатысты сигнал ретінде әрекет етеді. Көптеген сатушылар үшін өндірілген өнім көлемі кейбір факторлар бойынша қосымша шығынға әкеледі. Жоғары баға қосымша шығындардың орнын толтыру үшін және өндірушілердің өндіріс кезінде баратын тәуекелі орнына қандай да бір сыйақы алуы үшін қажет. Бұл сыйақы *пайда* деп аталады.

Еркін нарықта баға өссе, ол сатушылар мен сатып алушыларға әртүрлі сигнал береді. Бағаның өсуі сатушы үшін нарықта тапшылық бар екенін білдіреді, осылайша ол өндірісті кеңейту туралы сигнал алады, себебі сатушы өндірген өнімін сата алатынын біледі. Сатып алушылар үшін бағаның өсуі олар кездесетін компромистің болмысын өзгертеді. Бағаның өсуі сигнал ретінде әрекет етеді де, сатып алушылар өнімді алу үшін қосымша құн төлейтінін білдіреді және олар осы өнімді алғаннан түсетін пайданың құны сол қосымша төлемге лайық па және келесі ең жақсы балама таңдаудың пайдасының құнынан бас тартуға тұрарлық па деген мәселені шешуі керек.

Мысалы, кино билетінің бағасы 10 еуродан 15 еуроға өсті делік. Кейбір киноқұмарлар бұл соманы төлеуге дайын, себебі олар кино көруден ләззат алады, ал кейбір адамдар 15 € кино үшін тым қымбат деп ойлай бастауы мүмкін. Олар үшін киноға барғаннан гөрі осы сомаға достарымен мейрамханаға барып, тамақтанған жөн көрінуі мүмкін, оның құндылығы кино көруден артық болуы мүмкін. Сол адамдардың біразы осы себептен киноға баруды тоқтатады да, орнына мейрамханаға барады, осы адамдарға әсер ететін баға сигналы өзгерді.

Тағы да білуге тиісті мәселенің бірі – сатушылар мен сатып алушылардың шешім қабылдауына көптеген кешенді процестер ықпал ететіні. Осы процестерді әлі де толығымен түсінбегендіктен, экономистер нарықтың жұмыстарын толығырақ түсінуге көмектесетін жаңа идеяларды тұрақты түрде қарастыруда. Сатып алу туралы шешім қабылдаған әр уақытта біз осы кешенді процестерді бастан өткереміз, оны саналы түрде түсінбеуіміз мүмкін, ол барлығымыздың басымыздан өтетіні ғана анық. Осы процестерді біршама бағалай білу – экономист ретінде ойлаудың негізі.

Тепе-теңдік нүктесіндегі өзгерістерді талдаудың үш қадамы

Ұсыныс пен сұраныс бірге нарықтық тепе-теңдікті анықтайтынын, ол өз кезегінде сатып алушылар сатып алатын, ал сатушылар сататын өнімнің бағасы мен көлемін анықтайтынын білдік. Әрине, тепе-тең баға мен көлем ұсыныс пен сұраныс қисықтарының орнына байланысты. Кейбір оқиғалар осы қисықтардың біреуінің ауытқуына әсер еткенде және нарықтағы тепе-теңдіктің өзгеруіне себеп болғанда қандай нәтижеге әкелетінін көру үшін салыстырмалы статикалық талдауды қолданамыз.

Ол үшін біз мына үш қадамды орындаймыз:

1. Орын алған оқиға сұраныс қисығының немесе ұсыныс қисығының, я болмаса екеуінің де ауытқуына әсер ете ме, жоқ па? Соны анықтаймыз.
2. Қисық орны солға ауытқи ма, оңға ма? Соны анықтаймыз.
3. Бастапқы және жаңа тепе-теңдікті салыстыру үшін ұсыныс пен сұраныс графигін пайдаланамыз, ол сатылатын және сатып алынатын тепе-тең баға мен көлемге ауытқу қалай ықпал ететінін көрсетеді.

Нарықтағы өзгерістерді талдауда осы үш қадам қалай жұмыс істейтінін көру үшін, сүт нарығына әсер ететін түрлі оқиғаларды қарастырайық. Алдымен, сүт нарығының баға тепе-теңдігі литріне 0,5 € және осы бағамен күніне 13000 литр сүт сатып алынатынын және сатылатынын пайымдап алып, үш қадамдық тәсілді орындаймыз.

Мысал: Сұраныстың өзгеруі Жаз өте ыстық болды делік. Бұл оқиға сүт нарығына қалай әсер етеді? Бұл сұраққа жауап беру үшін үш қадамдық тәсілді орындайық:

1. Күн ыстық болуы сұраныс қисығына адамдардың сүтке деген талғамын өзгерту арқылы әсер етеді. Ауа райы адамдар кез келген берілген бағамен сатып алғысы келетін сүт көлемін өзгертеді.
2. Күн ыстық болғанда адамдар сергіткіш сүт коктейльдерін көбірек ішкісі келеді, ал балмұздақ өндірушілері өз өнімдерін дайындау үшін сүтті көп көлемде сатып алады, сөйтіп, сұраныс қисығы оңға ауытқиды. 3.9-сызбада сұраныстың өсуі, яғни сұраныс қисығы D_1 нүктесінен D_2 нүктесіне ауытқуы көрсетілген (D_2 сұраныс қисығы енді жоқ болғандықтан оны үзік сызықты қисық қылып белгіледік). Бұл ауытқу сүтке деген сұраныс көлемінің әр бағада жоғары екенін көрсетеді. 0,5 € нарықтық бағамен сатып алушылар 19000 литр сүт сатып алғысы келеді, бірақ сатушылар осы бағамен күніне тек 13000 литр ұсына алады. Сұраныс қисығының ауытқуы сүт тапшылығына әкелді (жақшамен көрсетілген күніне 6000 литр).
3. Тапшылық өндірушілерге сүт өндірісін ұлғайтуға себеп болады (ұсыныс қисығының бойымен жылжуы). Ұсыныс көлемі де өседі. Бірақ қосымша өндіріс қосымша шығындарды арттырады және жоғары баға сатушылардың шығындарының орнын толтыру үшін қажет. Баға өскенде сатушылар ұсынылатын сүт көлемін арттыратындықтан, тұтынушылар бұл өзгеріске басқаша мінез-құлық танытады. Нарықтық баға 0,5 € болғанда сүтті сатып алуға дайын болған кейбір тұтынушылар қосымша төлем төлегісі келмегендіктен, нарықтан шығады. Баға өскенде сұраныс қисығы бойымен жылжу арқылы нарықтан шыққан тұтынушыларды көрсетеді. Ұсыныс пен сұраныс заңы жаңа тепе-теңдікке жеткенше жұмысын жалғастырады. Жаңа тепе-тең баға 0,6 €, ал сатылатын және сатып алынатын тепе-тең көлем – күніне 16000 литр.

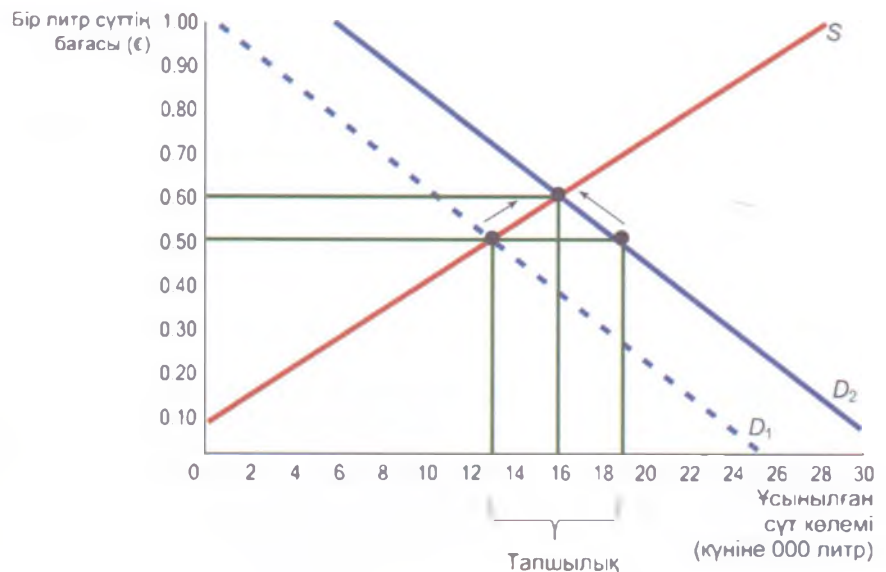
3.9-СЫЗБА

Сұраныс артуының тепе-теңдікке әсері

Кез келген берілген бағада сұраныс көлемін өсіретін оқиға сұраныс қисығын оңға ауытқытады.

Тепе-тең баға тепе-тең көлемде өседі.

Бұл жерде өте ыстық жаз сатып алушылардың сүтке деген сұранысын өсірді. Сұраныс қисығы D_1 нүктесінен D_2 нүктесіне ауытқиды, бұл тепе-тең бағаның 0,5 еврадан 0,6 еуроға, ал тепе-тең көлемнің күніне 13000 литрден 16000 литрге артуына әкелді.



Бастапқы және соңғы орынды салыстырсақ, сұраныс қисығының ауытқуына себеп болған ыстық ауа-райы сатылатын және сатып алынатын сүт бағасы мен көлемін арттырғанын көреміз.

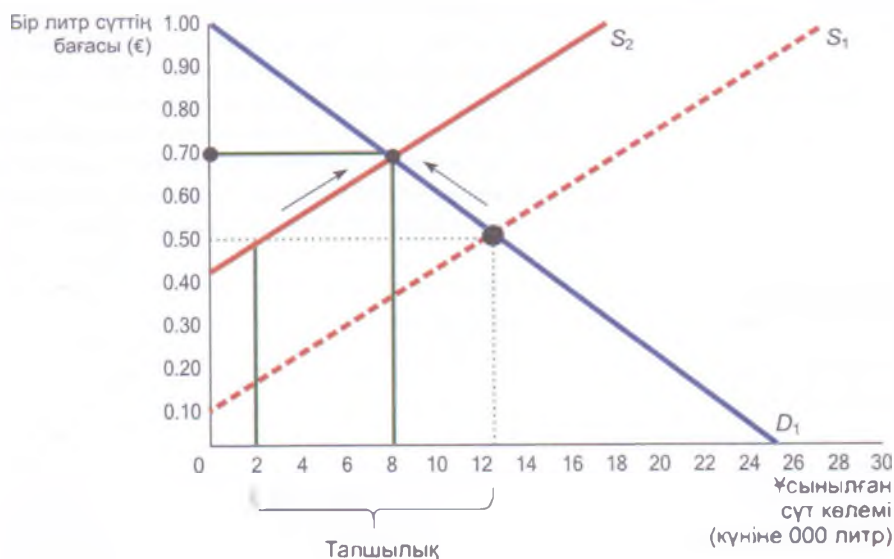
Мысал: Ұсыныстың өзгеруі Келер жазда құрғақшылық болып, ірі қара мал жемінің бағасы аспандап кетті деп есептелік. Бұл оқиға сүт нарығына қалай әсер етеді? Бұл сұраққа жауап алу үшін тағы да үш қадамдық тәсілге жүгінеміз:

1. Мал жемінің бағасы өзгеруі, яғни сүт өндірісіне қажет фактордың бағасының өзгеруі ұсыныс қисығына әсер етеді. Өндіріс шығындарын арттыру берілген бағада фирмалар сататын сүт көлемінің азаюына әкеледі. Кейбір фермерлер жем тапшы болғандықтан, малын сойып алуы, енді біреулері бәрін сатып, кәсібін тоқтатуды ұйғаруы мүмкін. Сұраныс қисығы өзгермейді, себебі факторлардың қымбат болуы сатып алушылар сатып алғысы келетін сүт көлеміне тікелей ықпал етпейді.
2. Ұсыныс қисығы солға ауытқиды, себебі фермерлер кез келген бағамен сатқысы келетін сүттің жалпы көлемі азаяды. 3.10-сызбада ұсыныс көлемінің кемуі ұсыныс қисығының S_1 нүктесінен S_2 нүктесіне ауытқуы арқылы көрсетілген. Нарықтық баға 0,5 € болғанда сатушылар күніне тек 2000 литр сүт сата алады, бірақ сұраныс күніне 13000 литр болып қала береді. Ұсыныс қисығының солға ауытқуы нарықта күніне 11000 литр болатын тапшылыққа әкеледі. Тапшылық бағаға әсер етіп, оның жоғарылауына себеп болады, өйткені сатып алушылардың сүтті сатып алуға деген сұранысы өзгермеген.
3. 3.10-сызбада көрсетілгендей, тапшылық тепе-тең бағаны 0,5 еуродан 0,7 еуроға қымбаттатады, ал күніне сатып алынатын және сатылатын тепе-тең көлемді 13000 литрден 8000 литрге дейін төмендетеді. Мал жемінің бағасы өсуінің нәтижесінде сүт бағасы да қымбаттайды және сатылатын әрі сатып алынатын сүт көлемі де азаяды.

3.10-СЫЗБА

Ұсыныс көлемі азаюының тепе-теңдікке әсері

Ұсыныс көлемін кез келген берілген бағада азайтатын оқиға ұсыныс қисығын солға ауытқытады. Нәтижесінде тепе-тең баға өседі, ал тепе-тең көлем азаяды. Бұл жерде мал жемінің (фактор) бағасы қымбаттауы сатушылар ұсынатын сүт көлемінің азаюына әкеледі. Ұсыныс қисығы S_1 нүктесінен S_2 нүктесіне ауытқиды, бұл сүттің тепе-тең бағасының 0,5 еуродан 0,7 еуроға өсуіне, ал тепе-тең көлемнің күніне 13000 литрден 8000 литрге дейін азаюына әкеледі.



Мысал: Ұсыныс пен сұраныстағы өзгеріс (i) Күннің ысуы мен мал жемінің бағасы өсуі бір уақытта орын алды делік. Осы оқиғаларды талдау үшін үш қадамдық тәсілімізге жүгінейік:

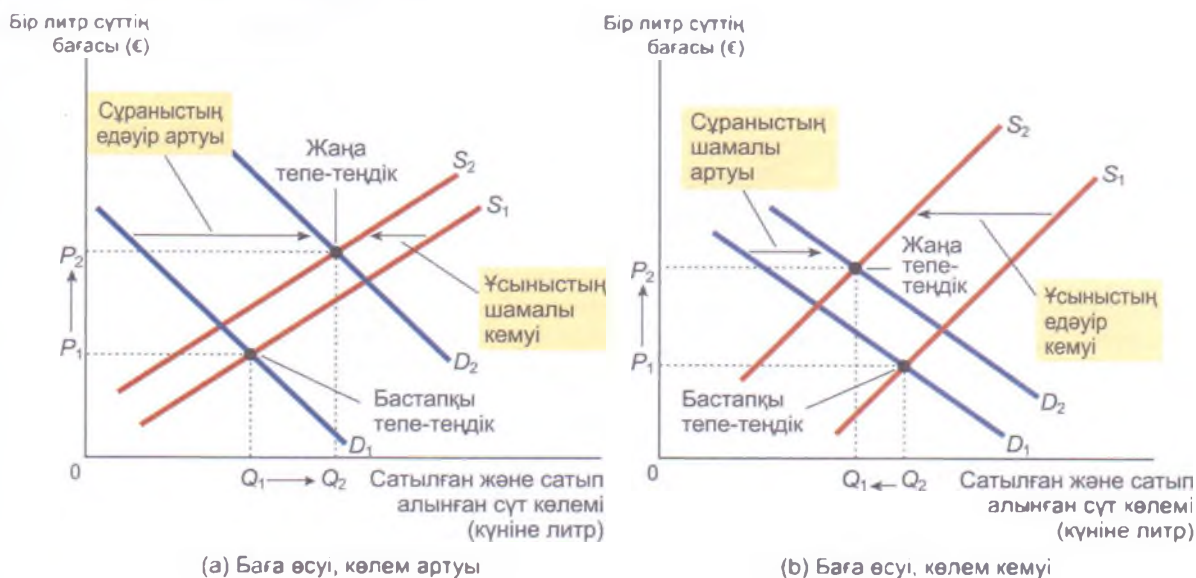
1. Қисықтардың екеуі де ауытқуы керектігін анықтаймыз. Ыстық күн сұраныс қисығына әсер етеді, себебі ол тұтынушылар кез келген берілген бағамен сатып алғысы келетін сүт көлемін өзгертеді. Осы уақытта мал жемінің бағасы қымбаттауы фактор бағаларын өсіргенде, сүттің ұсыныс қисығы да өзгереді, себебі бұл фирмалардың кез келген берілген бағамен сатқысы келетін сүт көлемін өзгертеді.
2. Алдыңғы талдауда айтылғандай, қисықтар бір бағытта ауытқиды: сұраныс қисығы оңға, ұсыныс қисығы – солға ауытқиды. 3.11-сызбада осы ауытқулар суреттелген.

3. 3.11-сызбада ұсыныс пен сұраныс ауытқуларының салыстырмалы көлеміне байланысты екі ықтимал нәтиже көрсетілген. Екі жағдайда да тепе-тең баға өседі. Сұраныс едәуір артып, ұсыныс азайғанын көрсететін (а) панельде сатылатын және сатып алынатын тауарлар тепе-тең көлемде өседі. Керісінше, ұсыныс едәуір төмендеп, ал сұраныс біршама өсіп жатқан (b) панельде сатып алынатын және сатылатын тепе-тең көлем азаяды. Осылайша, бұл оқиғалар сүт бағасын қымбаттатады, бірақ сатылатын және сатып алынатын сүт көлеміне әсері жан-жақты (яғни, кез келген жағдайда орын алуы мүмкін).

3.11-СЫЗБА

Ұсыныс пен сұраныстағы ауытқулар (i)

Бір уақытта сұраныстың өсуі мен ұсыныстың төмендеуін қарастырайық. Бұл жерде екі ықтимал нәтиже бар. Бірінші (a) панельде тепе-тең баға P_1 нүктесінен P_2 нүктесіне өседі, ал тепе-тең көлем Q_1 нүктесінен Q_2 нүктесіне өседі. Екінші (b) панельде тепе-тең баға P_1 нүктесінен P_2 нүктесіне тағы өседі, бірақ тепе-тең көлем Q_1 нүктесінен Q_2 нүктесіне түседі.



(a) Баға өсуі, көлем артуы

(b) Баға өсуі, көлем кемуі

Мысал: Ұсыныс пен сұраныстағы өзгеріс (ii) Енді қарастыратынымыз алдыңғылардан басқаша жағдай, бірақ ұсыныс пен сұраныс бірге өзгереді. Метеорологтар бірнеше апта бойы аптап ыстық болатынын болжады делік. Күн ыстық кезде сүтке деген сұраныс біршама артатынын білеміз, сондықтан сұраныс қисығы солға ауытқиды. Соған сәйкес метеорологтар болжамының нәтижесінде сатушылардың сүт сатылымы өседі деп күтуі олардың сүт өндірісін арттыратынын білдіреді. Бұл ұсыныс қисығының оңға ауытқуына әкеледі, енді әр бағамен ұсынылатын сүт көлемі артады. Осы оқиғалардың нақты тіркелімін талдау үшін тағы үш қадамдық тәсілге жүгінеміз:

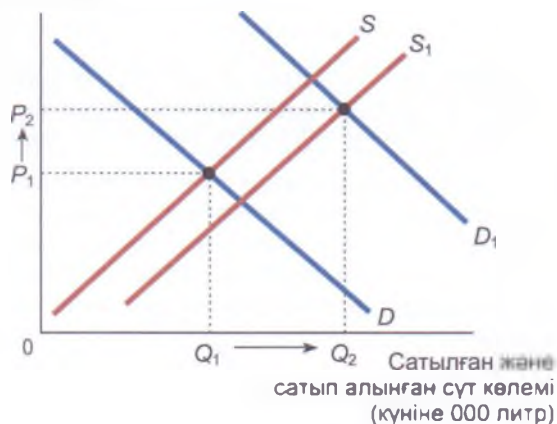
1. Екі қисық та ауытқуы керек екенін анықтаймыз. Ыстық ауа-райы сұраныс қисығына әсер етеді, себебі ол тұтынушылар кез келген берілген бағамен сатып алғысы келетін сүт көлемін өзгертеді. Осы уақытта өндірушілердің болашақ туралы болжауы сүттің ұсыныс қисығын өзгертеді, себебі бұл фирмалардың кез келген берілген бағамен сатқысы келетін сүт көлемін өзгертеді.
2. Сұраныс пен ұсыныс қисықтарының екеуі де оңға ауытқиды: осы ауытқулар 3.12-сызбада көрсетілген.
3. 3.12-сызбада көрсетілгендей, сұраныс пен ұсыныс қисығының ауытқуының салыстырмалы көлемдеріне байланысты үш ықтимал нәтиже бар. Бірінші (a) панельде сұраныс едәуір өскенде, ұсыныс болмашы өседі, тепе-тең баға мен тепе-тең көлем өседі. Ал екінші (b) панельде ұсыныс едәуір өскенде, сұраныс болмашы өседі, тепе-тең баға төмендеп, тепе-тең көлем өседі. Үшінші (c) панельде сұраныс пен ұсыныс бірдей деңгейде артады, сондықтан тепе-тең баға өзгермей қалады. Алайда, тепе-тең көлем өседі. Осылайша, бұл оқиғалар сүт бағасына түрлі әсер етеді, бірақ әр жағдайдағы сатылатын және сатып алынатын көлем жоғары болады. Бұл жағдайда бағаға әсер – жан-жақты.

3.12-СЫЗБА

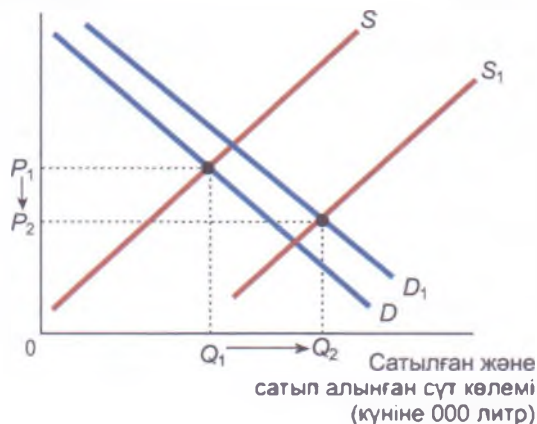
Ұсыныс пен сұраныстағы ауытқулар (ii)

Енді сұраныс пен ұсыныстың бір уақытта өсуін қарастырайық. Бұл жерде үш түрлі нәтиже ықтимал. Бірінші (a) панельде тепе-тең баға P_1 нүктесінен P_2 нүктесіне өседі, ал тепе-тең көлем Q_1 нүктесінен Q_2 нүктесіне өседі. Екінші (b) панельде тепе-тең баға P_1 нүктесінен P_2 нүктесіне төмендейді, тепе-тең көлем Q_1 нүктесінен Q_2 нүктесіне өседі. Үшінші (c) панельде тепе-тең баға өзгермейді, бірақ тепе-тең көлемі Q_1 нүктесінен Q_2 нүктесіне өседі.

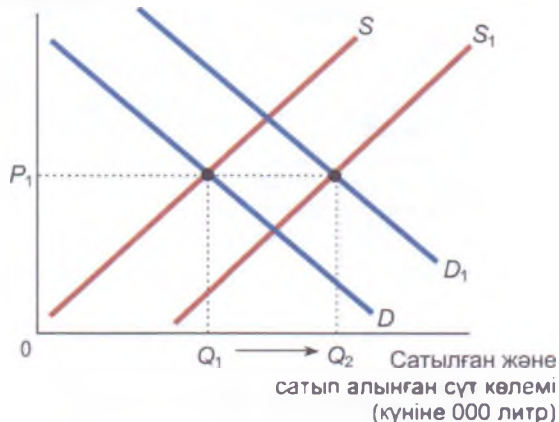
Сүт бағасы



Сүт бағасы



Сүт бағасы



Түйін Тепе-теңдіктегі өзгерісті талдау үшін сұраныс пен ұсыныс қисықтарын пайдаланудың төрт мысалын қарастырдық. Оқиға сұраныс қисығын, ұсыныс қисығын немесе екеуін де өзгертетін жағдайда, оқиғаның сатып алынатын және сатылатын тепе-теңдіктегі сатылатын және сатып алынатын көлемді және өнім сатылатын және сатып алынатын бағаны қалай өзгертетінін болжау үшін осы құралдарды қолдануға болады. 3.1-сызбада екі қисықтағы кез келген тіркелім ауысулардың нәтижесі болжанған. Ұсыныс пен сұраныс құралдарын пайдалана алатынымызға көз жеткізу үшін кестедегі бірнеше мәліметті алып, неліктен кестеде осылай болжанғанын түсіндіріп көріңіз.

ҚОРЫТЫНДЫ: РЕСУРСТАР БӨЛІНІСІНЕ БАҒА ҚДАЙ ҰҚПАЛ ЕТЕДІ

Бұл тарауда бір нарықтағы сұраныс пен ұсыныс талданды. Пікірталасымыз сүт нарығы төңірегінде болғанымен, мұны басқа нарықтарға қатысты да қолдануға болады. Ескеретін жәйт – осы моделде айтылған болжамдарды есепке алу қажеттілігі. Көптеген нарықтарда осы пайымдаулардың кейбірі жүзеге аспауы мүмкін, бұл жағдайда нәтижелер болжанғаннан өзгеше болуы мүмкін.

3.1-КЕСТЕ**Сұраныс пен ұсыныс қисықтарының ауытқуы баға мен көлемге қалай әсер етеді?**

Осы кестедегі ұсыныс пен сұраныс графигінде пайдаланылатын әр мәліметті түсіндіре алатыныңызға көз жеткізіңіз.

	Ұсыныс өзгермейді	Ұсыныс өседі	Ұсыныс төмендейді
Сұраныс өзгермейді	P бірдей Q бірдей	P төмендейді Q өседі	P өседі Q төмендейді
Сұраныстың өсуі	P өседі Q өседі	P көп жақты Q өседі	P өседі Q көп жақты
Сұраныстың төмендеуі	P төмендейді Q төмендейді	P төмендейді Q көп жақты	P көп жақты Q төмендейді

Моделден көрінетін анық бір нәрсе – дүкенге қандай да бір зат сатып алуға барған сайын сол өнімге деген сұранысқа үлес қосатынымыз белгілі. Жұмыс іздегенде – еңбек қызметтері ұсынысына үлес қосамыз. Ұсыныс пен сұраныс кең тараған экономикалық құбылыс болғандықтан, ұсыныс пен сұраныс моделі – пайымдауларды ескере отырып талдау жүргізудің қуатты құралы. 1-тарауда біз нарық – экономикалық қызметті ұйымдастырудың жақсы әдісі екенін атап өттік. Нарықтық нәтижелерді жақсы не жаман деп сараптауға әлі ерте, бірақ осы тарауда нарықтардың жұмыс істеу жолын көре бастаймыз. Экономикалық жүйеде шектеулі ресурстарды бәсекелес пайдалану түрлерінің арасында орналастыру керек. Осы мақсатқа жету үшін нарықтық экономика сұраныс пен ұсыныс күштерін пайдаланады. Сұраныс пен ұсыныс бірлесіп, экономикадағы көптеген өнімдер мен қызметтердің бағасын анықтайды, өз кезегінде бағалар ресурстарды орналастыруды бағыттаушы сигнал ретінде әрекет етеді.

Мысалға жағажайда жылжымайтын мүлік орналастырылуын қарастырайық. Бұл мүліктің көлемі шектеулі болғандықтан, жағажайда өмір сүруді әркімнің қалтасы көтере бермейді. Бұл ресурсты кім ала алады? Жауап: сол бағаны төлегісі келетін және төлей алатындар. Жағажайдағы мүліктің бағасы мүлікке сұраныс пен ұсыныс көлемі теңескенше реттеледі. Осылайша, нарықтық экономикада шектеулі ресурстарды тұрақтандыратын – баға тетігі. Әрине, белгілі бір нәтижені барлығы үшін «әділ» деп қабылдауға болмайды, қаражаты көп адамдар осы жағажайдағы мүлікті иеленуде артықшылыққа ие және экономикадағы нарықтық нәтиже бұл артықшылыққа ие емес адамдар есебінен қаражат күшіне ие адамдардың пайдасына бұрмалануы мүмкін. Бұл күшті қарастыру экономистер қарастыратын мәселелер үшін маңызды, 2-тарауда айтылғандай, субъектив бағалауды және «әділдік» дегеніміз не екенін қарастыруды қамтиды. Елеусіз өтпей, қарастырылуы қажет қиын сұрақтар да туындайды және келесі тарауларда нарық жүйелерін талдауды жалғастырғанда осы сұрақтарды ойға түйіп жүру пайдалы.

ЖАҢАЛЫҚТАРДАН**Жұмыс істеп жатқан нарықтар**

Нарықтарды түсіну үшін ұсыныс пен сұранысты талдауды қалай пайдалану керектігін білдік. Шынайы әлемде күнделікті жұмыс істеп жатқан нарықтардың мысалдары жетерлік. Бұл мақалада жұмыс істеп жатқан нарықтардың мысалы бөлек көрсетілген.

Data-ғалымдар нарығы

Еңбек нарығы сұраныс пен ұсыныс элементтерін қамтиды. Еңбек нарығындағы сұранысты өнім өндіру не қызмет көрсету мақсатында жұмысшы жалдағысы келетін фирмалар мен ұйымдар тудырады, ал еңбек ұсынысы түрлі мамандықтардағы өз қызметтерін ұсынғысы келетін және жұмыс істей алатын адамдар санына байланысты. Еңбектің бағасы – жалақы мөлшері. Data-мамандар статистика, математика және компьютер

(Жалғасы бар)

ғылымындағы қабілеттерін пайдаланып, бизнес деректерді талдайды, олардың қандай мағына беретінін интерпретациялайды, шарттарын анықтайды, ақпаратты бизнес менеджерлер мен басшыларына беріп, олардың қиындықтарды жеңіп, бизнесті дамыту бойынша қабылдайтын шешімдерін жақсарту үшін тиімді шешім қабылдауға көмектеседі. Көптеген Data-мамандардың магистр немесе PhD докторы дипломы бар. Сондықтан, Data-мамандар саны салыстырмалы түрде шектеулі болады, өйткені бұл саланың маманы болу үшін біліктілік пен қабілет қажет. Сұраныс жағынан қарағанда көптеген фирмалар қиын әрі кешенді бизнес орталарына тап болуда және олар түрлі дерек көздерінен алынған мәліметтерді басқаруы керек. Осы деректердің барлығын түсіну және олардың бизнес үшін қандай мағына

беретінін талдай білу едәуір маңызды, себебі фирмалар бәсекелестерінен озу үшін артықшылықтарға ие болу жолын іздестіреді. Осы себептен Data-мамандарына деген сұраныс өсуде.

Америка Құрама Штаттарындағы Массачусетс технологиялық институты (MIT) Sloan Management School (SAS) (бизнес сараптаманы бағдарламалық жасақтама және қызметтермен қамтамасыз ететін компания) және Burtch еңбекті зерттеу компаниясы жүргізген сауалнамалар бойынша 2014 жылы бастапқы жалақы 8% өскен, Data-мамандардың кіші деңгейлері үшін жалақы 80000 еуродан басталады, ал тәжірибелі Data-менеджерлердің жалақысы 220000 еуроға жеткен. Жұмысын ауыстырған адамдардың жалақысы шамамен 16% өскен.



Data-мамандарға деген сұраныс осы салада мықты қабілеті бар мамандардың жалақысын жоғары деңгейге өсіруде.

Сұрақтар

- 1 Data-мамандардың еңбек нарығындағы бәсеке қаншалықты жоғары деңгейде деп ойлайсыз? Түсіндіріп беріңіз.
- 2 Тік осьте жалақы деңгейін (еңбек құны) және горизонталь осьте деректерді талдау бойынша мамандар санын жазып, деректерді талдау бойынша мамандар нарығының сұраныс пен ұсыныс графигін салыңыз. Деректерді талдау бойынша мамандар нарығындағы тепе-тең жалақы мен тепе-тең мамандар санын көрсетіңіз.
 - a. Data деректерге сұраныс өсті деп пайымдайық. Жалақы мен Data-мамандар санында қандай өзгерістер болады деп болжай аламыз? Бұлай жауап беруге не себеп?
 - b. Енді ұзақ мерзімде Data-мамандар ұсынысы өсті деп пайымдайық. Жалақы мен Data-мамандар санында қандай өзгерістер болады деп болжай аламыз және болжанған нәтиже неге негізделді?
- 3 Жүргізілген сауалнамалар Data-мамандарға деген сұраныс өсе береді және нәтижесінде жалақы деңгейі де артады (басқа жағдайлар тұрақты болғанда) деген тұжырымға әкелді. Жалақы деңгейі артады деген сигнал Data-мамандар нарығындағы сатушылар мен сатып алушыларға қандай белгі береді деп ойлайсыз?
- 4 *Ceteris paribus* қағидасы нарық үлгісінде маңызды орынға ие. Data-мамандар нарығын талдағанда және болжам жасау үшін үлгіні пайдаланғанда қандай жағдайларды тұрақты деп пайымдау керек? Бұл жағдайды тұрақты деп есептеу дұрыс па? Түсіндіріп беріңіз.
- 5 Data-мамандар нарығы сұраныс пен ұсыныс факторларының өзгерісіне қаншалықты жылдам жауап бере алады деп ойлайсыз? Жауабыңызды негіздеңіз.

Дереккөз: <http://www.forbes.com/sites/gilpress/2015/04/30/the-supply-and-demand-of-data-scientists-what-the-surveys-say/#2f4daf5d205e>; http://www.burtchworks.com/files/2014/07/Burtch-Works-Study_DS_final.pdf

ТҮЙІН

- Экономистер ұсыныс пен сұраныс моделін бәсекелі нарықтарды талдауда пайдаланады. Бәсекелі нарықтарда көптеген сатушы мен сатып алушы болады, олардың әрқайсысы нарықтық бағаға болмашы әсер етеді немесе мүлдем әсер етпейді.
- Сұраныс қисығы сұраныс көлемінің бағаға қалай тәуелді екенін көрсетеді. Сұраныс заңына сәйкес, өнімнің бағасы төмендесе, сұраныс көлемі өседі. Сондықтан сұраныс қисығы төмен көлбеу жазықта болады.
- Бағаға қоса, табыс, алмастырушы және толықтырушы өнімдер, талғам, болжам, халық саны мен құрылымы, жарнама сияқты анықтаушы факторлар тұтынушылардың қаншалықты көлемде сатып алғысы келетініне әсер етеді. Осы факторлардың бірі өзгерсе, сұраныс қисығы ауытқиды.
- Ұсыныс қисығы ұсыныс көлемінің бағаға қаншалықты тәуелді екенін көрсетеді. Ұсыныс заңына сәйкес, өнімнің бағасы өссе, ұсыныс көлемі де өседі. Сондықтан ұсыныс қисығы жоғары көлбеу сызылады.
- Бағаға қоса, өндірістегі өнімдердің рентабелділігі және бірлескен жеткізу, факторлар бағасы, технология, болжам, сатушылар саны, табиғи және әлеуметтік факторлар сияқты анықтаушылар әсер етеді. Осы факторлардың бірі өзгерсе, ұсыныс қисығы ауытқиды.
- Ұсыныс пен сұраныс қисықтарының қиылысатын нүктесі нарықтық тепе-теңдікті анықтайды. Тепе-тең бағада ұсыныс көлемі мен сұраныс көлемі теңеседі.
- Сатушылар мен сатып алушылардың мінез-құлқы нарықты тепе-теңдікке қарай қозғайды. Нарықтық баға тепе-тең бағадан жоғары болғанда, өнім артылып қалады, бұл өз кезегінде нарықтық бағаның төмендеуіне әкеледі. Нарықтық баға тепе-тең бағадан төмен болғанда, тапшылық орын алады, бұл өз кезегінде нарықтық бағаның өсуіне әкеледі.
- Нарыққа қанша ма оқиға әсер ететінін талдау үшін тепе-тең баға мен көлемге оқиғаның әсерін зерттеу мақсатында ұсыныс пен сұраныс графигін қолданамыз. Ол үшін үш қадамды орындау керек. Алдымен, оқиға ұсыныс әлде сұраныс қисығының (немесе екеуінің де) ауытқуына қалай әсер еткенін анықтаймыз. Екінші, қисық (немесе қисықтар) қай бағытта ауытқитынын анықтаймыз. Үшінші, жаңа тепе-теңдікті бастапқы тепе-теңдікпен салыстырамыз.
- Нарықтық экономикада баға экономикалық шешімдерді бағыттаушы сигнал ретінде қызмет етеді және шектеулі ресурстарды орналастырады. Экономикадағы әр өнім үшін баға сұраныс пен ұсынысты тепе-теңдікте ұстап тұрады. Тепе-тең баға өнімді сатып алушылар қандай көлемде сатып алатынын және сатушылар қандай көлемде сататынын анықтайды.

ШОЛУ СҰРАҚТАР

- 1 Бәсекелі нарық дегеніміз не? Бәсекелі нарықтардан өзге нарық түрлерін қысқаша сипаттап беріңіз.
- 2 Сатып алушылар сатып алғысы келетін сұраныс көлемін не анықтайды?
- 3 Сұраныс кестесі мен сұраныс қисығы дегеніміз не және олар қалай байланысқан? Сұраныс қисығы не себепті төмен көлбеу?
- 4 Тұтынушылар талғамындағы өзгеріс сұраныс қисығы бойымен жылжи ма немесе сұраныс қисығын ауытқыта ма? Бағадағы өзгеріс сұраныс қисығының бойымен жылжи ма немесе сұраныс қисығын ауытқыта ма?
- 5 Франкиннің табысы азайды, нәтижесінде ол орамжапырақты көбірек сатып ала бастады? Орамжапырақ сапасы төмен өнім бе әлде қалыпты өнім бе? Франкиннің орамжапыраққа сұраныс қисығы қалай өзгереді?
- 6 Сатушылардың ұсыныс көлемін не анықтайды?
- 7 Ұсыныс кестесі және ұсыныс қисығы дегеніміз не және олар қалай байланысқан? Ұсыныс қисығы не себепті жоғары көлбеу?

- 8 Өндірушілер технологиясындағы өзгеріс ұсыныс қисығы бойымен жылжи ма әлде ұсыныс қисығын ауытқыта ма? Баға өзгеруі ұсыныс қисығының бойымен жылжи ма әлде ұсыныс қисығын ауытқыта ма?
- 9 Нарықтық тепе-теңдікке анықтама беріңіз. Нарықты тепе-теңдікке қарай қозғайтын күштерді сипаттаңыз.
- 10 Нарықтық экономикадағы бағаның рөлін сипаттаңыз.

МӘСЕЛЕ ЖӘНЕ ШЕШІМ

- 1 Ұсыныс пен сұраныс графиктерін пайдаланып төмендегі әр мәлімдемені түсіндіріңіз.
 - a. Оңтүстік Еуропада қуаңшылық болғанда, Еуропа нарығындағы жұмсақ жемістердің бағасы өседі.
 - b. Белгілі бір өніммен байланысты жаман ауруға шалдығу қатері күшейетіні туралы есеп жарияланғанда, сол өнімнің бағасы төмендейді.
 - c. Таяу Шығыстағы жағдай шиеленісіп кеткенде, Еуропадағы бензин бағасы өседі, ал ұсталған Mercedes автокөлігінің бағасы төмендейді.
- 2 «Mocarella ірімшігіне сұраныстың өсуі сұраныс көлемін арттырғанымен, ұсыныс көлемі өзгеріссіз қалады». Осы пайымдау ақиқат па, жалған ба? Түсіндіріңіз.
- 3 Технологиялық артықшылықтар мобайл телефон өндірісінің шығындарын азайтты. Бұл мобайл телефондар нарығына қалай әсер етеді деп ойлайсыз? Бұл мобайл телефондарда қолданылатын бағдарламалық жасақтамаға қалай әсер етеді? Қалалық телефон желілеріне қалай әсер етеді?
- 4 Ұсыныс пен сұраныс графиктерін пайдалана отырып, төмендегі оқиғалар жейделер нарығына қалай әсер ететінін көрсетіңіз.
 - a. Мысырдағы қуаңшылық мақта түсімін төмендетті.
 - b. Теріден жасалған күртешелердің бағасы түсті.
 - c. Жоғары оқу орындарының барлығы студенттерінің таңғы жаттығуға сәйкес киініп келуі туралы ережені бекітті.
 - d. Жаңа тоқу машиналары ойлап шығарылды.
- 5 2005 жылы бала туу көрсеткіші уақытша өсті деп есептелік. Бұл бала туу деңгейі 2010 және 2020 жылдардағы бала күту қызметінің бағасына қалай әсер етеді? (5 жасар балаларға бала күтушілері қажет, ал 15 жастағы жасөспірімдер бала күтушісі бола алатынын ойлаңыз.)
- 6 Сигара нарығын қарастырайық. Сигара темекі үшін алмастырушы өнім бе, толықтырушы өнім бе? Ұсыныс пен сұраныс графигін пайдалана отырып, темекіге салық өссе, сигара нарығына қандай өзгеріс әкелетінін көрсетіңіз. Саясатшылар жергілікті темекі өнімдері тұтынылуын қысқартқысы келсе, темекіге салынатын салықпен қоса қандай саясат жүргізуге болады?
- 7 Пицца нарығындағы сұраныс пен ұсыныс кестесі төмендегідей:

Баға, €	Сұраныс көлемі	Ұсыныс көлемі
4	135	26
5	104	53
6	81	81
7	68	98
8	53	110
9	39	121

Сұраныс пен ұсыныс қисықтарының графигін салыңыз. Осы нарықтағы тепе-тең баға мен көлем қандай? Нарықтағы нақты баға тепе-тең бағадан жоғары болса, нарықты тепе-теңдікке қарай не қозғайды? Нарықтағы нақты баға тепе-тең бағадан төмен болса, нарықты тепе-теңдікке қарай не қозғайды?

- 8 Мына оқиғаларды қарастырыңыз: Ғалымдар апельсин жеу диабетке шалдығу қаупін азайтатынын анықтады және осы уақытта Испаниядағы фермерлер бір ағашта өсетін апельсин санын арттыратын жаңа тыңайтқышты пайдалана бастады. Осы өзгерістер апельсиннің тепе-тең бағасы мен көлеміне қалай әсер ететінін көрсетіп беріңіз.
- 9 Жергілікті футбол командасының ойынын тамашалау үшін сатып алынатын билет бағасын нарық күштері анықтайды делік. Ағымдағы сұраныс пен ұсыныс кестелері төмендегідей:

Баға, €	Сұраныс көлемі	Ұсыныс көлемі
10	50 000	30 000
20	40 000	30 000
30	30 000	30 000
40	20 000	30 000
50	10 000	30 000

Сұраныс пен ұсыныс қисықтарын сызыңыз. Осы ұсыныс қисығында не өзгерді? Бұл шындыққа жанаса ма?

b. Билеттің тепе-тең бағасы мен көлемі қандай?

c. Келесі маусымда стадионның жалпы сыйымдылығын 5000 орындық қосу арқылы арттыру жоспарлануда. Ойын билетінің бағасы қалай өзгермек?

- 10 Нарықты зерттеу шоколад кәмпиттері туралы мынадай ақпаратты анықтады: $Q_d = 1600 - 300P$, ал ұсыныс кестесі $G_s = 1400 + 700P$. Шоколад кәмпиттерінің тепе-тең бағасы мен көлемін есептеңіз.

4

ИКЕМДІЛІК ЖӘНЕ ОНЫҢ ҚОЛДАНЫЛУЫ

Фирманың өз өнімдері үшін тағайындайтын бағасы өнімді орналастырудың маңызды бөлігі, себебі өнімді ұсыну бәсекелестерге де қатысты. 3-тарауда нарықтардың динамикасына талдау жасалды және баға сатушылар мен сатып алушылар үшін сигнал ретінде әрекет етеді: баға өзгергенде сигнал да, өндіруші мен тұтынушының мінез-құлқы да өзгереді.

3-тарауда оқығанымыздай, сұраныс заңы бойынша баға өскенде сұраныс төмендейді, ал ұсыныс өседі. Бұл тарауда сұраныс пен ұсыныс баға өзгерісіне қандай деңгейде әсер ететінін, яғни ұсыныс пен сұраныстың баға өзгерісіне қаншалықты сезімтал екенін талқыламақпыз. Нарыққа кейбір оқиғалар немесе саясаттар қалай әсер ететінін зерттегенде, әсерлердің бағытын ғана емес, олардың әсер ету ауқымын да саралаймыз. **Икемділік** сатып алушылар мен сатушылардың нарықтағы өзгерістерге жауап беруінің қандай да бір деңгейдегі өлшемі және осы теория туралы білім экономистерге ұсыныс пен сұранысты асқан дәлдікпен талдауға мүмкіндік береді.

Икемділік – ұсыныс көлемі мен сұраныс көлемінің қандай да бір анықтаушы факторларға деген сезімталдық өлшемі

СҰРАНЫСТЫҢ БАҒАҒА ИКЕМДІЛІГІ

Бизнес сұранысты тікелей басқара алмайды. Олар әртүрлі стратегиялар мен тактикаларды пайдаланып, сұранысқа әсер етуге тырысуы мүмкін, бірақ, сайып келгенде, өнімді сатып алу-алмау керектігін тұтынушы ғана шешеді. Тұтынушылардың мінез-құлқына әсер етудің бір маңызды жолы – өнімдердің бағасын өзгерту. Көптеген фирмалар белгілі бір деңгейде өнімдерге тағайындайтын бағаны басқара алады, дегенмен, алдыңғы тарауда айтылғандай, фирмалар бәсекеге негізделген нарықта тек бағаны қабылдаушы ғана бола алады. Сұраныстың бағаға икемділігін түсіну сұраныс бойынша баға өзгерістерінің ықтимал әсерлерін болжауда және талдауда маңызды.

Сұраныстың бағаға икемділігі және оны анықтаушы факторлар

Сұраныс заңы бойынша бағаның төмендеуі өнімге деген сұраныс көлемін арттырады. **Сұраныстың бағаға икемділігі** баға өзгеруінен сұраныс көлемі қаншалықты өзгередінін өлшейді. Баға өзгергенде сұраныс көлемі елеулі түрде өзгерсе, өнімге деген сұраныс икемді немесе бағаға бейім болып есептеледі. Баға өзгергенде сұраныс көлемі болмашы ғана өзгерсе, онда ол икемсіз немесе бағаға бейім емес деп есептеледі.

Сұраныстың бағаға икемділігі өнім бағасының өзгеруінен сұраныс көлемі қаншалықты өзгередінін өлшейді, сұраныс көлемінің пайыздық өзгерісін бағаның пайыздық өзгерісіне бөлу арқылы есептеледі

Кез келген өнім сұранысының бағаға икемділігі баға өскенде тұтынушылар өнімнен қаншалықты бас тартатынын айқындайды. Осылайша, икемділік тұтынушы талғамына әсер ететін көптеген экономикалық, әлеуметтік және психологиялық күштерді көрсетеді. Тәжірибеге сүйене отырып, сұраныстың бағаға икемділігін не анықтайтыны туралы жалпы ережелерді тұжырымдауға болады.

Жақын алмастырушылардың қажеттілігі Жақын алмастырушылары бар өнімдердің сұраныс икемділігі жоғары болады, себебі тұтынушылар бағасы қымбат өнімнен гөрі арзан алмастырушыны таңдай алады. Мысалы, май мен маргарин – бір-бірін алмастырушы. Маргарин бағасы тұрақты деп пайымдай отырып, май бағасының салыстырмалы түрде болмашы қымбаттауы майдың сатылатын көлемі едәуір төмендеуіне әкеледі. Ережеге сәйкес, өнімнің жақын алмастырушысы болса, өнім бағаға жоғары икемді, себебі тұтынушылар екі өнімді бір-бірімен алмастыра алады. Керісінше, жұмыртқа өнімінің жақын алмастырушысы жоқ болғандықтан, майға сұраныстан гөрі жұмыртқаға сұраныстың икемділігі аз болады.

Қажеттілік және сән-салтанат Қажет өнімдерге деген сұраныс салыстырмалы түрде икемсіз, ал сән-салтанат өнімдеріне деген сұраныс салыстырмалы түрде икемді. Адамдарға үйін жылыту және ас әзірлеу үшін газ бен электр қажет. Осы екеуінің бағасы өссе, адамдар оларды өте аз мөлшерде пайдалана бастайды. Олар энергияны барынша үнемдеуге әрекет етіп, сұранысты болмашы деңгейге азайта алады, дегенмен, ас әзірлеу және үйін жылыту үшін бәрібір газ бен электр керек. Керісінше, желкенді қайықтардың бағасы өссе, оларға деген сұраныс едәуір төмендейді. Бұның себебі – көптеген адамдар үшін ыстық ас пен жылы үй – қажеттілік, ал желкенді қайық – сән-салтанатқа арналған. Әрине, өнімдердің қажеттілік немесе сән-салтанатқа арналғандығын олардың қасиеттері емес, сатып алушылардың қалауы шешеді. Денсаулығын ойламайтын құмарпаз теңізші үшін желкенді қайық – қажеттілік – икемсіз сұранысқа, ал ыстық ас пен жылы үй икемді сұранысқа ие болуы мүмкін.

Нарық анықтамасы Кез келген нарықтағы ұсыныс икемділігі адамдардың нарықта қандай шектеулері бар екеніне байланысты. Көп тараған өнім нарықтарына қарағанда, арнайы өнімдер нарықтарындағы сұраныс бағаға өте икемді болады, себебі арнайы өнімдердің жақын алмастырушыларын табу оңай. Мысалы, кең тараған өнімдер санаты баға бойынша икемсіз сұранысқа ие, себебі өнімнің жақсы алмастырушылары жоқ. Балмұздақ арнайы өнімдер санатына жатады, оған деген сұраныс баға бойынша икемді, себебі оны басқа десерттермен алмастыруға болады. Ваниль қосылған балмұздақ айрықша өнімдер санатына жатады және оған деген сұраныс баға бойынша өте икемді, неге десеңіз – басқа дәмді балмұздақтар – ванильдің жақын алмастырушысы.

Өнімге арнап бөлінетін табыс үлесі Кейбір өнімдердің бағасы салыстырмалы түрде жоғары және басқаларына қарағанда оны сатып алу үшін табыстың едәуір бөлігін бөлу керек. Мысалы үйге жаңа жиһаз алу балмұздақ сатып алғаннан гөрі табыстың басым бөлігін алады. Үш бұйымнан тұратын жиһаздың бағасы 10% өссе, оның сұранысқа әсері балмұздақ бағасының 10% өсуімен салыстырғаннан гөрі жоғары болмақ. Өнімді сатып алуға бөлінген табыс үлесі үлкен болған сайын, ол өнімге деген баға бойынша икемділік те жоғары болады.

Уақыт аралығы Өнімдер ұзақ уақыт аралығында баға бойынша жоғары икемді сұранысқа ие болады. Бензиннің бағасы өскенде, бензинге деген сұраныс көлемі алғашқы бірнеше айда ғана бірашама төмендейді. Уақыт өте келе, адамдар жанармай үнемдейтін автокөліктер сатып ала бастайды, қоғамдық көліктерді пайдаланады және жұмысына жақын жерге көшіп келеді. Бірнеше жыл ішінде бензинге деген сұраныс көлемі елеулі деңгейде түседі. Осыған ұқсас газ бірлігімен салыстырғанда электр бірлігінің бағасы өссе, алғашқы қысқа уақыт кезеңінде сұраныс болмашы ғана төмендейді, себебі адамдардың үйінде әлдеқашан орнатылған электр плиталары мен электр жылыту жүйелері олардан оңай бас тартуға мүмкіндік бермейді. Бағадағы айырмашылық бірнеше жыл бойы сақталса, адамдар үшін ескі электр жылу жүйелерін жаңа газ жүйесімен ауыстыру тиімді болуы мүмкін, осылайша электрге деген сұраныс төмендейді.

Сұраныстың бағаға икемділігін есептеу

Экономистер сұраныстың бағаға икемділігін сұраныс көлемінің пайыздық өзгерісін бағаның пайыздық өзгерісіне бөлу арқылы есептейді. Яғни,

$$\text{Сұраныстың бағаға икемділігі} = \frac{\text{Сұраныс көлемінің пайыздық өзгерісі}}{\text{Бағаның пайыздық өзгерісі}}$$

Мысалы, таңғы асқа арналған ботқаның бір қорабының бағасы 10% өсіп, сатылым 20% төмендеді делік. Өнімнің сұраныс көлемі бағамен кері байланыста болатындықтан, көлемнің пайыздық өзгерісі баға

өзгерісіне теріс мәнге ие болады. Бұл мысалда, бағаның пайыздық өзгерісі оң – 10% (өсуді білдіреді), ал сұраныс көлемінің пайыздық өзгерісі теріс – 20% (кемуді білдіреді). Осы себептен сұраныстың бағаға икемділігі кейде теріс сан ретінде беріледі. Бұл кітапта теріс белгіні алып тастап, барлық бағалық икемділік сандарын оң сан ретінде береміз (математиктер мұны абсолют мән деп атайды). Осыған сәйкес, жоғары баға икемділігі ұсыныс көлемінің бағаға жоғары сезімталдығын білдіреді.

Біздің мысалда сұраныстың бағаға икемділігі келесідей есептеледі:

$$\text{Сұраныстың бағаға икемділігі} = \frac{20\%}{10\%} = 2$$

Сұраныстың бағаға икемділігі 2 болып тұрғаны баға бір бірлікке өзгергенде сұраныс көлемі екі бірлікке өзгертінін білдіреді.

Икемділік мәні 0 мен шексіздік аралығында болады. 0 мен 1 аралығындағы икемділікті икемсіз деп атаймыз, бұл сұраныс көлемінің өзгерісі бағаға өзгерістен аз екенін білдіреді. Икемділік 1 мәнінен көп болса, сұраныс көлемінің өзгерісі баға өзгерісінен жоғары және икемді дегенді білдіреді. Сұраныс көлемінің пайыздық өзгерісі бағаның пайыздық өзгерісімен бірдей болса, онда икемділік 1-ге тең болады да, бірлік немесе бірге-бір икемділік деп аталады.

Талдауымызда «салыстырмалы түрде» икемді немесе икемсіз терминдерін қолданамыз. Осы терминдерді қолдану өте маңызды. Мысалы, өнімдерге қарап, екеуін де «икемсіз» немесе біреуін екіншісіне қарағанда «салыстырмалы түрде икемді» деп айта аламыз. Икемділігі 0,2 болатын x өнімін икемділігі 0,5 болатын y өнімімен салыстырсақ, екеуі де икемсіз, бірақ y өнімі x өнімімен салыстырғанда икемдірек болады. Экономикада осындай кешенді қолданылатын сөздер көп болғандықтан, оны анық түсіну үшін терминологияны мұқият қолданған маңызды.

Өзіңіз оқитын оқу орнында икемділікті есептеудің толық әдісі қолданылатынын анықтауыңыз мүмкін. Келесі тарауда осындай екі әдіс сипатталады: сұраныстың орташа немесе доғалық икемділігі және сұраныстың нүктелік икемділігі. Кейбір институттар осы әдістердің біреуін ғана оқытуы мүмкін (қалауыңыз бойынша). Бұл жағдайда оқу орныңыз оқытпайтын әдісті өткізіп жіберуіңізге болады.

Орташа (сұраныстың доғалық икемділігі) әдісті пайдалану

Сұраныс қисығының екі нүктесінің арасындағы бағалық икемділікті есептеуге әрекеттенсеңіз, А нүктесі мен В нүктесі арасындағы икемділік В нүктесі мен А нүктесі арасындағы икемділіктен өзгеше екенін байқайсыз. Мысалы, келесі сандарды қарастырайық:

А нүктесі: Баға = 4 € Көлем = 120

В нүктесі: Баға = 6 € Көлем = 80

Пайыздық өзгерісті есептеудің стандарт жолы – өзгерістің бастапқы деңгейге қатынасын жүзге көбейту. А нүктесінен В нүктесіне барғанда, баға 50% өседі, ал көлем 33% төмендейді, яғни сұраныстың бағаға икемділігі 33/50 немесе 0.66. Керісінше, В нүктесінен А нүктесіне барғанда, баға 33% төмендейді, ал көлем 50% артады, яғни сұраныстың бағаға икемділігі 50/33 немесе 1,5.

Орташа әдіс осы мәселені пайыздық өзгерісті бастапқы және соңғы деңгейлердің орта мәніне бөлу арқылы шешеді. Екі нүкте арасындағы сұраныстың бағаға икемділігі бойынша орташа әдісті келесі формула арқылы көрсетуге болады, нүктелер (Q_1, P_1) және (Q_2, P_2):

$$\text{Сұраныстың бағаға икемділігі} = \frac{(Q_2 - Q_1)/[(Q_2 + Q_1)/2]}{(P_2 - P_1)/[(P_2 + P_1)/2]}$$

Алымы – орташа әдісті пайдаланып есептеген көлемдегі пропорционал өзгеріс, ал **бөлімі** – орташа әдісті пайдаланып есептеген бағадағы пропорционал өзгеріс.

Жоғарыдағы мысалды пайдалана отырып, 5 € дегеніміз 4 € мен 6 € орта мәні екенін білеміз. Сондықтан, орташа әдіске сәйкес 4 € мәнінен 6 € мәніне өзгеріс 40% өсу деп қарастырылады, себебі $(6 - 4)/5 \times 100 = 40$. Осыған сәйкес 6 € мәнінен 4 € мәніне өзгеру 40% төмендеу деп есептеледі.

Орташа әдіс өзгеріс бағытын есептемегенде, бірдей мән беретіндіктен, ол екі нүкте арасындағы сұраныстың бағаға икемділігін есептеуде пайдаланылады. Біздің мысалда А нүктесінен В нүктесіне барғанда көлем 40% төмендейді. Осыған сәйкес, В нүктесінен А нүктесіне барғанда баға 40% төмендеп, көлем 40% өседі. Екі бағытта да сұраныстың бағаға икемділігі 1 тең.

Сұраныстың нүктелік икемділігі әдісін пайдалану

Сұраныстың нүктелік икемділігі әдісі сұраныс қисығындағы белгілі бір нүктенің икемділігін есептейді. Баға икемділігінің жалпы формуласын алайық:

$$\text{Сұраныстың бағаға икемділігі} = \frac{\% \Delta Qd}{\% \Delta P}$$

Бұл жерде грек әрпі дельта (Δ) «өзгерісті» білдіреді. Сұраныс көлемінің және бағаның пайыздық өзгерістерін есептеу үшін келесі формуланы қолданамыз:

$$\text{Сұраныс көлеміндегі пайыздық өзгеріс} = \frac{\Delta Qd}{Qd} \times 100$$

және

$$\text{Бағаның пайыздық өзгерісі} = \frac{\Delta P}{P} \times 100$$

Осы екі формуланы икемділік формуласына қойып, келесіні алуға болады:

$$\text{Сұраныстың бағаға икемділігі} = \frac{\Delta Qd}{Qd} \div \frac{\Delta P}{P}$$

Оны қайта өзгертуге болады:

$$\text{Сұраныстың бағаға икемділігі} = \frac{P}{Qd} \times \frac{\Delta Qd}{\Delta P} \quad (1)$$

Сұраныс қисығының көлбеуі:

$$\text{Көлбеу} = \frac{\Delta P}{\Delta Qd}$$

$\frac{Qd}{P}$ қатынасы – сұраныс қисығы көлбеуінің кері шамасы. Сұраныстың бағаға икемділігінің P формуласын былай жазуға болады:

$$\text{Сұраныстың бағаға икемділігі} = \frac{P}{Qd} \times \frac{1}{\frac{\Delta P}{\Delta Qd}} \quad (2)$$

Қай теңдеуді қолдансаңыз да, бірдей жауап аласыз (айырмашылығы тек теріс белгісінде болады, бірақ ол белгі абсолют сандарды пайдаланғанда есепке алынбайды). Есептеу формуласы:

$$\text{Сұраныстың бағаға икемділігі} = \frac{P}{Qd} \times \frac{dQd}{dP}$$

Арақатынас шекке ұмтылатындықтан, формула көлем мен бағадағы өзгерісті есепке алады, басқаша айтқанда, сұраныс көлемі бағадағы болымсыз өзгерістің өзінде өзгереді.

Сұраныс қисықтарының әртүрлілігі

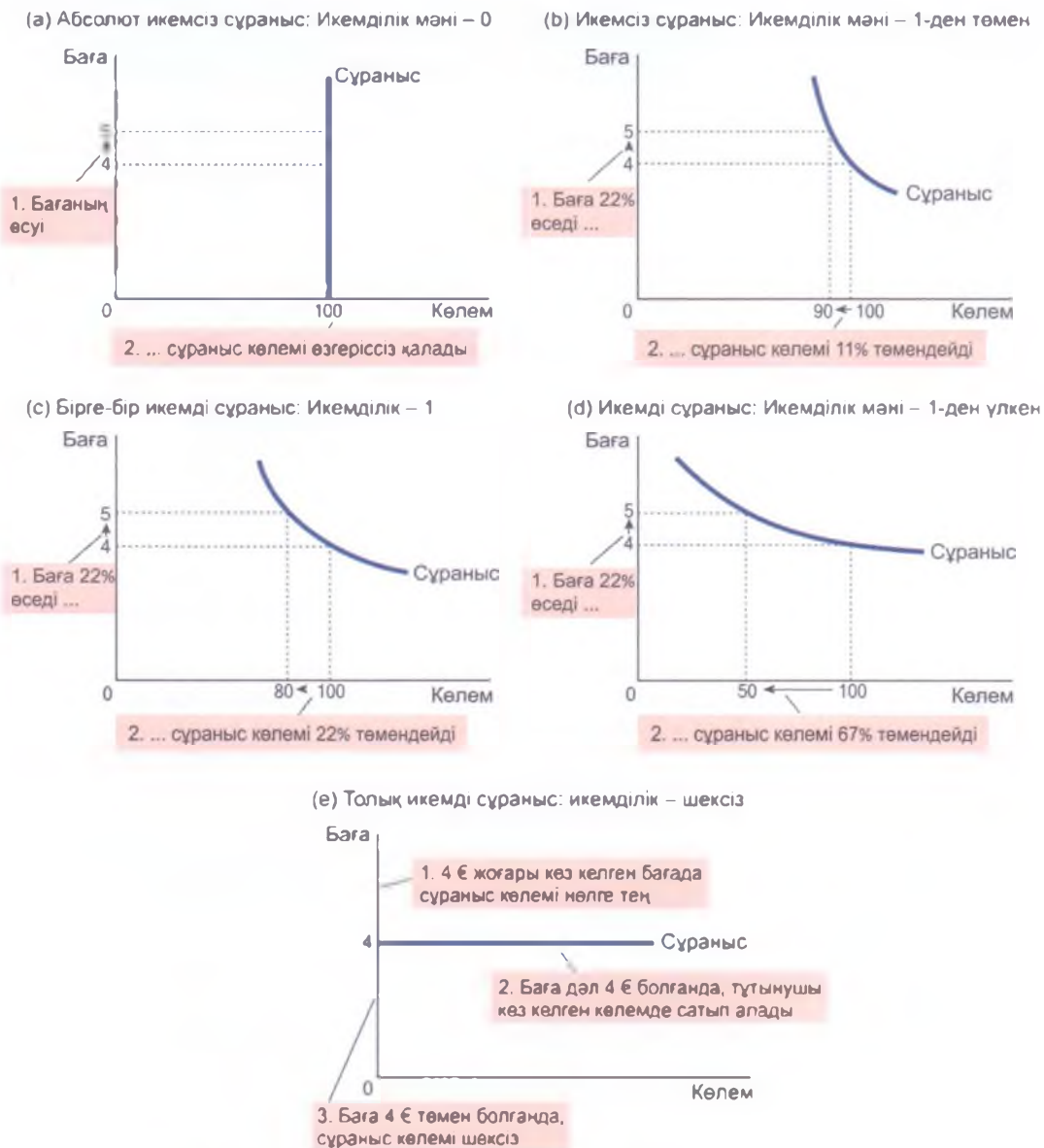
Сұраныстың бағаға икемділігі сұраныс көлемінің баға өзгергенде қаншалықты өзгертетінін есептейтіндіктен, ол сұраныс қисығының көлбеуімен жақын байланыста болады. Төмендегі *практикалық әдісті* осьтердің масштабтары бірдей болғанда тиімді нұсқау ретінде пайдалануға болады: берілген нүктеден өтетін жазық қисық сұраныстың бағаға икемділігінен жоғары екенін білдіреді. Берілген нүктеден өтетін тіктеу сұраныс қисығы сұраныстың бағаға икемділігінің аз екенін білдіреді.

4.1-сызбада әр осьте бірдей масштаб қолданылған бес жағдай көрсетілген. Масштабты анықтап алмай, жай ғана график пен қисықтың пішінін қарау икемділік туралы қате қорытындыларға әкеп соқтыруы мүмкін.

4.1-СЫЗБА

Сұраныстың бағаға икемділігі

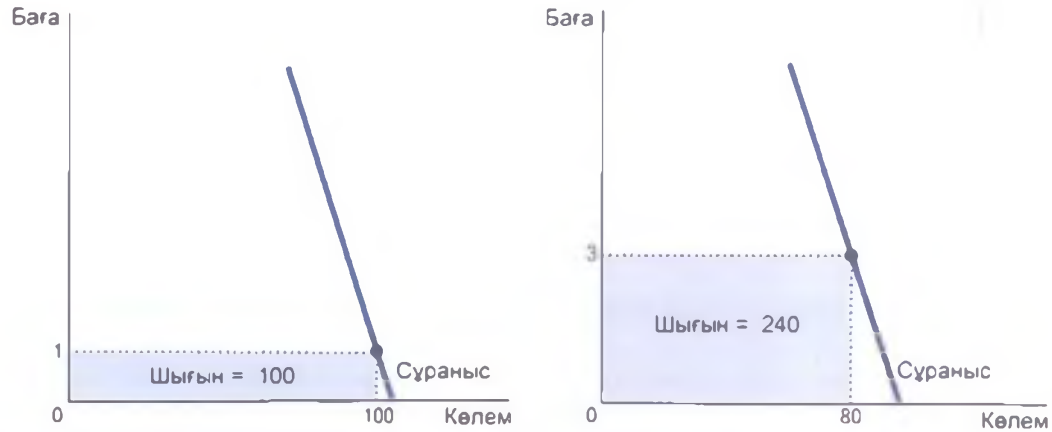
Сұраныстың бағаға икемділігін сұраныс қисығының көлбеуі көрсетеді (осьтерде пайдаланылатын масштаб бірдей деп пайымдалады). Есептелген барлық пайыздық өзгерістер орташа әдісті қолданып есептелгенін және дөңгелектелгенін ескеріңіз.



4.3-СЫЗБА

Баға өзгергенде жиынтық шығын қалай өзгереді: икемсіз сұраныс

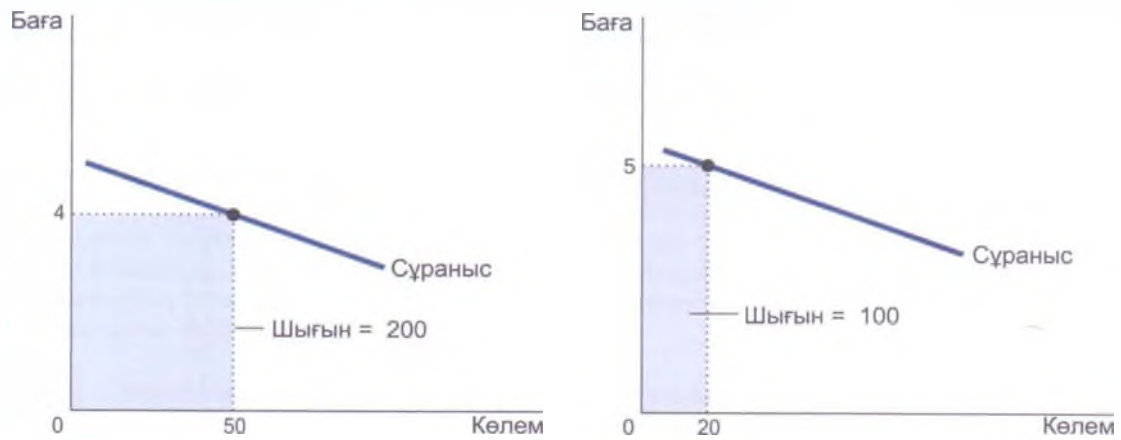
Икемсіз сұраныс қисығы бағасы пропорционал түрде аз өсетін сұраныс көлемінің төмендеуіне әкеледі. Сондықтан жиынтық шығын (өнім бағасы мен көлемі) өседі. Бұл жерде бағаның 1 еуродан 3 еуроға өсуі сұраныс көлемін 100-ден 80-ге түсірді және жиынтық шығын 100 еуродан 240 еуроға өсті.



4.4-СЫЗБА

Баға өзгергенде жиынтық шығын қалай өзгереді: икемді сұраныс

Икемді сұраныс қисығы бағасы пропорционал түрде көп өсетін сұраныс көлемінің азаюына әкеледі. Сондықтан, жиынтық шығын (өнім бағасы мен көлемі) азаяды. Бұл жерде бағаның 4 еуродан 5 еуроға өсуі сұраныс көлемін 50-ден 20-ға түсірді және жиынтық шығын 200 еуродан 100 еуроға төмендейді.



Осы екі сызбадағы мысалдар айрықша болғанымен, мынадай жалпы ережені көрсетеді:

- Сұраныс бағаға икемсіз болғанда (баға икемділігі 1-ден төмен), баға мен жиынтық шығын бір бағытта жылжиды.
- Сұраныс бағаға икемді болғанда (баға икемділігі 1-ден жоғары), баға мен жиынтық шығын қарама-қарсы бағытта қозғалады.
- Сұраныс бағаға бірге-бір икемді болса (баға икемділігі 1-ге тең), баға өзгергенде жиынтық шығын өзгермей қалады.

Экономистер белгілі бір өнімдер бойынша сұраныстың бағаға икемділігіне бірнеше бағалау жүргізуге әрекет етті, олар қарастыратын дереккөздерге, зерттеушілер пайдаланатын әдістерге байланысты ерекшеленеді, бірақ 4.1-кестеде осы бағалаулардың кейбірі бойынша қысқаша ақпарат берілген.

4.1-КЕСТЕ

Өнімдерді таңдауға сұраныстың баға бойынша икемділігін бағалаулар

Өнім	Баға икемділігі
Нан	0,25
Сүт	0,3
Темекі	0,4
Жанармай	0,4
Шарап	0,6
Аяқ киім	0,7
Кино	0,9
Ойын-сауық	1,4
Автокөліктер	1,9
Жиһаз	3,04
Автокөліктің айрықша бренді	4,0

Сызықтық сұраныс қисығы бойындағы икемділік пен жиынтық шығын

Сұраныс қисығы сызықтық (түзу) немесе қисық сызықты (ирелең) болуы мүмкін. Сұраныс қисығының бойындағы кез келген нүктедегі икемділік сұраныс қисығының пішініне байланысты. Сызықтық сұраныс қисығының көлбеуі тұрақты. Көлбеу «функцияның үстелуі аргументтің үстелуіне қатынас» ретінде анықталады, бұл жерде бағаның өзгерісінің («функцияның үстелуі») көлем өзгерісіне («аргументтің үстелуіне») қатынасы болып табылады. 4.5-сызбада сұраныс қисығының көлбеуі тұрақты, себебі бағаның 1 евроға өсуі сұраныс көлемінің бірдей 2 бірлікке азаюына әкеледі.

4.5-СЫЗБА

Сызықтық сұраныс қисығының икемділігі

Сызықтық сұраныс қисығының көлбеуі тұрақты болғанымен, икемділігі тұрақты болмайды. Сұраныс кестесіндегі мәліметтер орташа әдісті пайдаланып, сұраныстың бағаға икемділігін есептеуде пайдаланылды. Төмен баға мен жоғары көлем нүктелерінде сұраныс қисығы икемсіз. Жоғары баға мен төмен көлем нүктелерінде сұраныс қисығы икемді.

Баға, €	Көлем	Бағаның жалпы көлемі (Баға x Көлем), €	Бағаның пайыздық өзгеруі	Көлемнің пайыздық өзгеруі	Баға икемділігі	Көлемнің сипаттамасы
7	0	0	15	200	13,0	Икемді
6	2	12	18	67	3,7	Икемді
5	4	20	22	40	1,8	Икемді
4	6	24	29	29	1,0	Бірлік икемді
3	8	24	40	22	0,6	Икемсіз
2	10	20	67	18	0,3	Икемсіз
1	12	12	200	15	0,1	Икемсіз
0	14	0				



Сызықтық сұраныс қисығының көлбеуі тұрақты болса да, икемділік тұрақты болмайды. Себебі, көлбеу екі айнымалыдағы өзгерістердің қатынасын бейнелесе, икемділік екі айнымалыдағы пайыздық өзгерістің қатынасын бейнелейді. 4.5-сызбада сызықтық сұраныс қисығының кестесі көрсетілген. Кестеде сұраныс қисығының бағаға икемділігін есептеу үшін орташа әдіс пайдаланылған. Төмен баға мен жоғары көлем нүктелерінде сұраныс қисығы бағаға икемсіз. Жоғары баға мен төмен көлем нүктелерінде сұраныс қисығы бағаға икемді.

Кестеде, сонымен қатар, сұраныс қисығының әр нүктесіндегі жиынтық шығын көрсетілген. Бұл сандар жиынтық шығын мен баға икемділігі арасындағы байланысты көрсетеді. Мысалы, баға 1 € болғанда, сұраныс икемсіз, ал баға 2 евроға өскенде, жиынтық шығын да өседі. Баға 5 € болғанда, ұсыныс икемді және баға 6 евроға өскенде, жиынтық шығын азаяды. 3 € пен 4 € арасында сұраныс бірге-бір икемді және жиынтық шығын осы екі бағамен бірдей.

СҰРАНЫСТЫҢ ӨЗГЕ ДЕ ИКЕМДІЛІГІ

Сұраныстың бағаға икемділігімен қоса, нарықтағы сатып алушылардың мінез-құлқын сипаттауда экономистер икемділіктің басқа да түрлерін қолданады.

Сұраныстың табысқа икемділігі

Сұраныстың табысқа икемділігі тұтынушының табысы өзгергенде сұраныс көлемі қаншалықты өзгертетінін көрсетеді. Оны есептеу үшін сұраныс көлеміндегі пайыздық өзгерісті табыстың пайыздық өзгерісіне бөлу керек. Яғни:

$$\text{Сұраныстың табысқа икемділігі} = \frac{\text{Сұраныс көлемінің пайыздық өзгерісі}}{\text{Табыстың пайыздық өзгерісі}}$$

Сұраныстың табысқа икемділігі тұтынушы табысындағы өзгеріс өнімге деген сұраныс көлеміне қаншалықты әсер ететінін көрсетеді және сұраныс көлеміндегі пайыздық өзгерісті табыстың пайыздық өзгерісіне бөлу арқылы есептеледі

Көптеген өнімдер – қалыпты: жоғары табыс сұраныс көлемін өсіреді. Сұраныс көлемі мен табыстың өзгеруі бір бағытта болғандықтан, қалыпты өнімдерде табыс икемділігі оң. Табыс жоғары болғанда сұраныс көлемін азайтатын төмен сапалы өнімдерде қажет көлем алынады және табыс қарсы бағытта жылжиды, сапасы төмен өнімдердің табыс икемділігі теріс болады.

Тіпті қалыпты өнімдерде де табыс икемділігі түрлі мөлшерде өзгереді. Тамақ және киім сияқты қажеттіліктерге деген сұраныстың табысқа икемділігі шамалы, себебі тұтынушылар табыс деңгейіне қарамастан, осы өнімдердің біразын бәрібір сатып алады. Уылдырық және гауһар тас сияқты сән-салтанат өнімдеріне сұраныстың табысқа икемділігі жоғары, себебі тұтынушылардың табыс деңгейі төмен болса, олар бұл өнімдерсіз-ақ өмір сүре алатынын түсінеді.

4.2-КЕСТЕ

Өнімдер мен қызметтерді таңдауға сұраныстың баға бойынша икемділігін бағалау

Өнім/қызмет	Сұраныстың табысқа икемділігі
Білім	-6,9
Алкогольді ішімдіктер, темекі, наша	-6,6
Көлік	-2,8
Тамақ және алкогольсіз ішімдіктер	-1,0
Үй өнімдері мен қызметтер	-0,5
Мейрамхана және қонақ үйлер	0,4
Денсаулық	1,7
Үй, жанармай және электр қуаты	2,7
Демалыс және мәдениет	5,0
Байланыс	6,4
Киім және аяқ киім	9,8

4.2-кестеде 2001-2012 және 2014 жылдар аралығында өнімдер мен қызметтерге жұмсалатын орташа апталық шығындағы пайыздық өзгерісті сол уақыт кезеңіндегі жалпы апталық табыстағы өзгеріске бөлу арқылы есептелген өнімдер мен көрсетілетін қызметтердің жуық мәндегі есептеулері фунт стерлингте берілген. Мәліметтер орталық статистика басқармасының (ONS) 2014 жылғы отбасы шығындарын зерттеу есебінен алынған.

Сұраныстың баға тоғысына икемділігі

Сұраныстың баға тоғысына икемділігі бір өнімге деген сұраныс көлемі басқа бір өнімнің бағасы өзгергенде қалай өзгереді есептейді. Ол 1-өнімнің сұраныс көлемінің пайыздық өзгерісін 2-өнімнің бағасының пайыздық өзгерісіне қатынасы арқылы есептеледі. Яғни:

$$\text{Сұраныстың баға тоғысына икемділігі} = \frac{\text{1-өнімге сұраныс көлемінің пайыздық өзгерісі}}{\text{2-өнім бағасының пайыздық өзгерісі}}$$

Сұраныстың баға тоғысына икемділігі бір өнімге деген сұраныс көлемі екінші өнімнің бағасы өзгергенде қалай өзгереді есептейді, оны анықтау үшін бірінші өнімнің сұраныс көлемінің пайыздық өзгерісін екінші өнімнің бағасының пайыздық өзгерісіне бөледі

Баға тоғысына икемділіктің мәні оң немесе теріс болуы екі өнімнің бір-бірін алмастырушы немесе толықтырушы екеніне байланысты. Pepsi мен Coca-Cola – бірінің орнына бірін пайдалануға болатын алмастырушы өнімдер. Pepsi сусынының бағасы өссе, адамдар оның орнына Coca-Cola сатып ала бастайды. Pepsi бағасы мен Coca-Cola сұраныс көлемі бір бағытта қозғалатындықтан, баға тоғысына икемділіктің мәні оң болады. Керісінше, толықтырушы өнімдер – смартфондар мен бөліп төлеу жоспарлары сияқты бірге пайдаланылатын өнімдер. Бұл жағдайда баға тоғысына икемділіктің мәні теріс болады, яғни смартфондардың бағасы өскенде, бөліп төлеу жоспарларына сұраныс төмендейді. Сұраныстың бағаға икемділігі сияқты баға тоғысына икемділік те уақыт бойымен өзгеруі мүмкін: электр бағасының өсуі газға деген сұранысқа қысқа мерзімде болмашы ғана әсер етеді, бірақ уақыт өте келе бұл әсер ұлғая түседі.

Өздік жұмыс Сұраныстың бағаға икемділігіне анықтама беріңіз. Жиынтық шығын мен сұраныстың бағаға икемділігінің арасындағы байланысты түсіндіріңіз

ҰСЫНЫСТЫҢ БАҒАҒА ИКЕМДІЛІГІ

Ұсыныс заңы бойынша, баға өскенде, ұсыныс көлемі де өседі. Ұсыныстың бағаға икемділігі бағаның өзгергенде ұсыныс көлемі қаншалықты өзгереді есептейді. Бағаның өзгеруінен ұсыныс көлемі едәуір деңгейде өзгерсе, онда өнім ұсынысын икемді (немесе бағаға сезімтал) деп есептейміз. Бағаның өзгеруінен ұсыныс көлемі болмашы деңгейде ғана өзгерсе, онда өнімінің ұсынысын икемсіз (немесе бағаға сезімтал емес) деп есептейміз.

Ұсыныстың бағаға икемділігі өнім бағасы өзгергенде оған деген ұсыныс көлемі қаншалықты өзгереді есептейді, оны анықтау үшін ұсыныс көлемінің пайыздық өзгерісін бағаның пайыздық өзгерісіне бөлу керек

Ұсыныстың бағаға икемділігі және оны анықтаушы факторлар

Ұсыныстың бағаға икемділігі баға өзгергенде оған жауап ретінде сатушылар ұсынатын өнім көлемін өзгерту икемділігіне байланысты. Мысалы, жағажайдағы үйлердің ұсынысы бағаға икемсіз, себебі ондай өнімді жылдам өндіру мүмкін емес, яғни ұсыныс бағадағы өзгерістерге сезімтал емес. Оған керісінше,

кітап, автокөлік, теледидар сияқты өндірілетін өнімдердің ұсынысы салыстырмалы түрде бағаға икемді, себебі жоғары бағаға жауап ретінде фирмалар өндіру уақытын ұзартып жіберуі мүмкін, яғни ұсыныс бағаның өзгерістеріне сезімтал.

Ұсыныс 0-ге тең немесе одан үлкен мәнге ие бола алады. Мәні 0-ге жақын болған сайын икемсіз, ал шексіздікке жақын болған сайын бағаға икемді болады.

Уақыт кезеңі Көптеген нарықтарда ұсыныстың бағаға икемділігінің анықтаушы факторы – қарастырылып жатқан уақыт кезеңі. Ұсыныс қысқа мерзімге қарағанда ұзақ мерзімде икемдірек болады. Қысқа мерзімді уақытта фирмалар бағадағы өзгеріске өндіріс көлемін өзгерту арқылы жылдам жауап бере алмайды. Фирмалар қысқа уақытта өнімді көп немесе аз көлемде өндіру үшін зауыттарының ауқымын немесе өндіріс сыйымдылықтарын бірден өзгерте алмайды, бірақ белгілі бір деңгейде икемділікке ие болады. Мысалы, өндірісті ұлғайту мақсатында жаңа жұмыс күшін жалдауға және шикізат материалдарын алуға бір айдай уақыт кетуі мүмкін, сосын барып қана өндіріс көлемін арттыруға болады. Осымен салыстырғанда ұзақ мерзімді уақыт ішінде фирмалар жаңа зауыттарды аша алады немесе жаба алады, жаңа қызметкерлерді жұмысқа алып, қосымша капитал мен жабдық сатып алады. Оған қоса, жаңа фирмалар нарыққа кіріп, ал ескі фирмалар нарықтан шығуы мүмкін. Осылайша, ұсыныс көлемі едәуір деңгейде бағалық өзгерістерге жауап бере алады.

Өндіріс қуаты Қысқа мерзімде көптеген бизнестердің қуаты шектеулі болады, яғни олардың кез келген уақытта өндіре алатын көлемінің жоғарғы шегі олардағы факторлар көлемімен анықталады. Осы қуатты олар қаншалықты пайдалана алатыны экономиканың жағдайына байланысты. Экономикалық өсу кезеңдерінде фирмалар толық қуатпен жұмыс істеуі мүмкін. Олар өндіретін өнімге деген сұраныс та, бағалар да өссе, осы жаңа сұранысты қамтамасыз ету үшін фирмаларға өндірісін ұлғайту қиынға түсетіндіктен ұсыныс бағаға икемсіз болуы мүмкін.

Экономикалық өсу баяу жүргенде немесе төмендегенде, кейбір фирмалар өндірісін қысқартуға мәжбүр болуы мүмкін және толық қуатының тек 60% ғана жұмыс істеуі мүмкін. Бұл жағдайда сұраныс кейінірек өсіп, бағалар да көтеріле бастаса, фирмаға өндірісін ұлғайту салыстырмалы түрде оңайырақ және ұсыныс та икемдірек болады.

Фирма/өнеркәсіптің ауқымы Негізінен шағын фирмалардағы ұсыныс ірі өнеркәсіптермен салыстырғанда икемдірек. Мысалы, шағын тәуелсіз жиһаз өндірушісін қарастырайық. Өнімдеріне деген сұраныс өскенде, фирма шикізат материалдарын (мысалы, ағаш) сатып алып, сұранысты қанағаттандыру мақсатында өндірісін ұлғайтуы мүмкін. Фирма ағаш сатып алғанда материалдың бірлігіне деген шығын елеулі өсуі екіталай. Осы жағдайды болат өндірушісі шикізат материалдарын (мысалы, темір) сатып алуымен салыстырыңыз. Ғаламдық өнім нарықтарында бір компаниялар темірді үлкен көлемде сатып алса, мұның өзі өнімнің өзіндік құнымен қоса, өнімнің бір бірлігінің бағасын қымбаттатып жіберуі мүмкін.

Сондықтан ірі фирмалар/өнеркәсіптердегі ұсыныстың бағалық өзгерістерге жауабы шағын фирмалар/өнеркәсіптерге қарағанда азырақ икемді болуы мүмкін. Бұл, сонымен қатар, өндірістегі фирмалар санына байланысты, фирмалар көп болған сайын, басқа жағдайларды тұрақты деп есептесек, ұсыныс көлемінің ұлғайюы да оңайырақ.

Өндіріс факторларын бейімдеу Жеріне бидай егейін деп жатқан фермерді қарастырайық. Мақсары майының бағасы жылдам өсуіне қарап, фермер бидайдың орнына келесі егу циклінде мақсары дәнін егуді жоспарлауы мүмкін. Осы жағдайда өндіріс факторы ретіндегі жердің бейімделуі салыстырмалы түрде жоғары және мақсары дәнінің ұсынысы салыстырмалы түрде бағаға икемді болуы мүмкін.

Әлемнің әр түкпірінде зауыттары бар көпұлтты фирмалар зауыттарын бірдей етіп салады. Мұның мәні: бір зауытта ақау шықса, фирма жұмысын басқа бір жерде орналасқан екінші зауытына көшіріп, өндірісін кедергісіз жалғастыру арқылы ұсыныс көлемін ұлғайта алады. Бөлшектер мен жұмыстардың бір-бірін алмастыру қасиетіне автокөлік өндірушілерін мысал қылуға болады. Айталық, брендті автокөлік үлгілерінде шасси бірдей болуы мүмкін. Бұл кейбір Audi, Volkswagen, Seat және Skoda үлгілеріне қатысты. Бұл нәтижесінде ұсыныс бағаға икемдірек болуы мүмкін дегенді білдіреді.

Осыны онкология бойынша жоғары білікті консультанттар ұсынысымен салыстырыңыз. Онкология бойынша консультанттар жалақысының өсуі (бұл мамандықта тапшылық бар екенін білдіреді) нефрологтар немесе басқа дәрігерлердің онкология бойынша консультанттар қызметіне ауысып, ұсыныс көлемін өсіреді дегенді білдірмейді. Бұл мысалда еңбектің түрлі қолданысқа ауысу бейімделгіштігі шектеулі және осы мамандықтағы консультанттардың ұсыныс көлемі салыстырмалы түрде икемсіз.

Қор жинау және құрал-саймандарды сақтау оңайлығы Кей фирмалар баға өзгерістеріне жылдам жауап беру мақсатында қор жинауы мүмкін. Құрал-саймандарды толтыру салыстырмалы түрде оңай әрі арзанға түсетін өнеркәсіптерде мұны істеу қиын әрі қымбатқа түсетін өнеркәсіптермен салыстырғанда ұсыныс бағаға икемдірек. Мысалға, сергіткіш шырын өндіретін өнеркәсіпті қарастырайық. Жемістер тез бұзылатындықтан, оларды сақтау оңай емес, сондықтан бұл өнеркәсіптегі ұсыныс бағаға икемсіз.

4.3-кестеде ұсыныстың бағаға икемділігінің жуық мәнді есептеулері берілген

4.3-КЕСТЕ

Өнім ұсынысының бағаға икемділігінің көрсеткіштері

Өнім	Ұсыныс көрсеткішінің бағаға икемділігі
Швециядағы қоғамдық көлік	0,44 пен 0,64 аралығы
Қайта өңделген алюминий	0,5
Табиғи газ (қысқа мерзімде)	0,5
Оңтүстік Африкадағы еңбек Сыра	0,35 пен 1,75 аралығы
• Зимбабве	2,0
• Бразилия	0,11 мен 0,56 аралығы
• Аргентина	0,67 мен 0,96 аралығы
Жүгері (АҚШ-та қысқа мерзімде)	0,96
АҚШ қалаларындағы ұзақ мерзімге алынған үй	Даллас: 38,6 Сан-Франциско: 2,4 Жаңа Орлеан: 0,9 Сент-Луис: 8,1
Уран	2,3 пен 3,3 аралығы
Устрица	1,64 пен 2,00 аралығы
Бөлшек сауда дүкендеріне арналған орын	32

Ұсыныстың бағаға икемділігін есептеу

Ұсыныс пен сұраныстың бағаға икемділігін есептеуде орташа әдіс немесе доғалық әдіс және нүктелік икемділік әдісі бірдей қолданылады.

Ұсыныстың бағаға икемділігін ұсыныс көлеміндегі пайыздық өзгерісті бағадағы пайыздық өзгеріске бөлу арқылы есептейді. Яғни:

$$\text{Ұсыныстың бағаға икемділігі} = \frac{\text{Ұсыныс көлемінің пайыздық өзгерісі}}{\text{Бағаның пайыздық өзгерісі}}$$

Мысалы, велосипедтер бағасының 10% өсуінен нарықтағы велосипед ұсынысы 15% көтерілді делік. Ұсыныс икемділігін былайша есептейміз:

$$\text{Ұсыныстың бағаға икемділігі} = \frac{15}{10}$$

$$\text{Ұсыныстың бағаға икемділігі} = 1,5$$

Ұсыныс икемділігін орташа (доғалық) әдіспен есептеу

Сұраныстың бағаға икемділігіндегідей ұсыныстың екі нүктесінің $((Q_1, P_1)$ және (Q_2, P_2)) арасындағы орташа әдіс келесі формуламен есептеледі.

$$\text{Ұсыныстың бағаға икемділігі} = \frac{(Q_1 - Q_2) / [(Q_1 + Q_2) / 2]}{(P_2 - P_1) / [(P_2 + P_1) / 2]}$$

Алымы – орташа әдісті қолданып есептелген ұсыныс көлемінің пайыздық өзгерісі, **бөлімі** – орташа әдісті пайдаланып есептелген бағаның пайыздық өзгерісі.

Мысалы, жоғары сапалы апельсин шырыны бағасының 2,85 еуродан 3,15 еуроға өсуіне байланысты сатушылар айына сататын өнім көлемін 90000 литрден 110000 литрге көбейтті делік. Орташа әдісті пайдаланып, бағадағы өзгерісті былай есептейміз:

$$\text{Бағадағы пайыздық өзгеріс} = (3,15 - 2,85) / 3,00 \times 100 = 10\%$$

Осымен бірдей ұсыныс көлеміндегі пайыздық өзгерісті былай есептейміз:

$$\text{Ұсыныс көлемінің пайыздық өзгерісі} = (110\,000 - 90\,000) / 90\,000 \times 100 = 20\%$$

Осы жағдайда ұсыныстың бағаға икемділігі:

$$\text{Ұсыныстың бағаға икемділігі} = \frac{20\%}{10\%} = 2$$

Бұл мысалдағы икемділіктің мәні 2 дегеніміз ұсыныс көлемі бағаның өзгерісіне пропорционалды түрде екі есеге өзгереді.

Ұсыныс икемділігін нүктелік әдіспен есептеу

Сұраныстың нүктелік икемділігіндей, ұсыныстың нүктелік икемділігі ұсыныс қисығының белгілі бір нүктесінде есептеледі. Сұраныстың нүктелік икемділігімен бірдей принцип қолданылғандықтан, ұсыныстың нүктелік икемділігі былай есептеледі:

$$\text{Ұсыныстың бағаға икемділігі} = \frac{P}{Q_s} \times \frac{\Delta P}{\Delta Q_s}$$

Формуланың есептелу әдісі:

$$\text{Ұсыныстың бағаға икемділігі} = \frac{P}{Q_s} \times \frac{dQ_s}{dP}$$

Ұсыныс қисықтарының әртүрлілігі

Ұсыныстың бағаға икемділігі ұсыныс көлемінің баға өзгерісіне сезімталдығын көрсететіндіктен, ол ұсыныс қисығынан көрініс табады (пайдаланылып жатқан графиктерде тағы да бірдей масштабты қолданамыз). 4.6-сызбада бес жағдай көрсетілген. Бірінші (a) панелде көрсетілгендей нолдік икемділіктің айрықша жағдайларында ұсыныс абсолют икемсіз және ұсыныс қисығы тік болады. Бұл жағдайда ұсыныс көлемі баға өзгерісіне қарамастан тұрақты болып қалады. Ал (b), (c) және (d) панелдерінде ұсыныс қисықтары жайпақтана бастайды, бұл баға икемділігінің артуымен байланысты, яғни ұсыныс көлемі бағадағы өзгерістерге сезімтал екенін білдіреді. (e) панелде көрсетілген қарсы шекте ұсыныс абсолют икемді. Бұл ұсыныстың бағаға икемділігі шексіздікке жақындағанда, ал ұсыныс қисығы жатық бола бастағанда орын алады және бағадағы болмашы өзгерістердің өзі ұсыныс көлемін елеулі деңгейге өзгертетінін білдіреді.

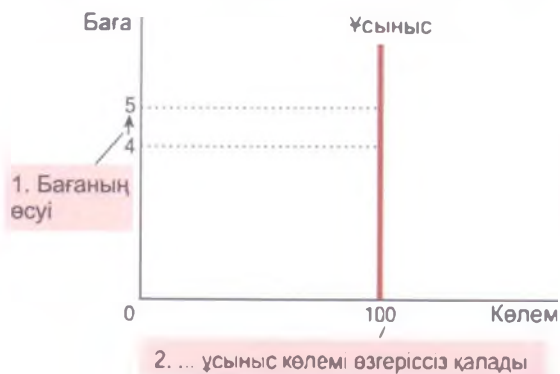
Кейбір нарықтарда ұсыныс көлемінің икемділігі тұрақты емес, бірақ ұсыныс қисығы бойымен түрленеді. 4.7-сызбада өндірістік қуаты шектеулі зауыттары бар өндірістегі фирмалардың әдеттегі мысалы берілген. Ұсыныс көлемінің төмен деңгейі үшін ұсыныс икемділігі жоғары, яғни фирмалар бағадағы өзгеріске едәуір деңгейде сезімтал екенін білдіреді. Бұл аймақта фирмаларда қолданылмайтын өндірістік қуаттар, мысалы күні бойы қолданылмай тұратын ғимараттар мен машиналар бар. Нарықтағы бағаның шамалы өсуі осы бос тұрған қуатты пайдалану үшін тиімді. Ұсыныс көлемі өскен сайын, фирмалар толық қуаттылыққа ұмтылады. Қуат толық пайдаланылғанда, өндірісті ұлғайту үшін жаңа зауыттар салу керек болады. Фирмалардың осы қосымша шығындар тәуекеліне баруы үшін баға едәуір деңгейде өсуі керек, сондықтан ұсыныс икемділігі азаяды.

4.6-СЫЗБА

Ұсыныстың бағаға икемділігі

Ұсыныстың бағаға икемділігі ұсыныс қисығының тік алде көлденең екенін анықтайды (осьтерде пайдаланылатын масштабтар бірдей деп пайымдаймыз). Барлық пайыздық өзгерістер орташа әдіспен есептеліп, дөңгелектелген.

(a) Абсолют икемсіз ұсыныс: Икемділік мәні – 0



(b) Икемсіз ұсыныс: Икемділік мәні – 1-ден төмен



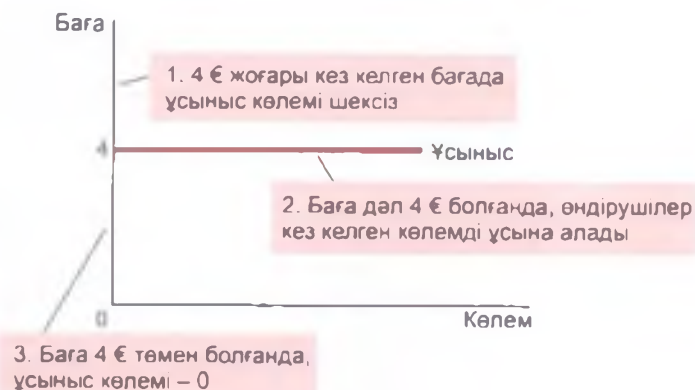
(c) Бірге-бір икемді ұсыныс: Икемділік мәні – 1



(d) Икемді ұсыныс: Икемділік мәні – 1-ден жоғары



(e) Абсолют икемді ұсыныс: Икемділік мәні – 1-ден жоғары



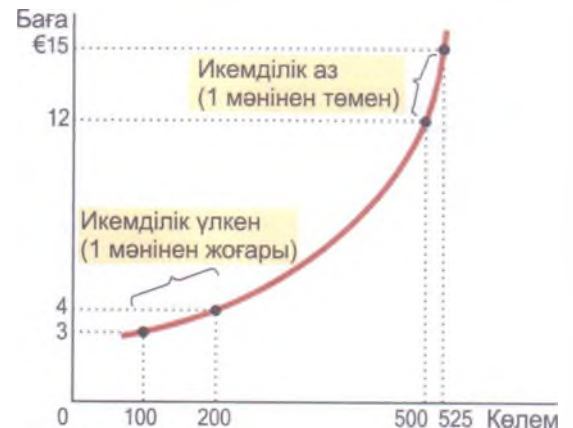
ӨЗДІК ЖҰМЫС Ұсыныстың бағаға икемділігіне анықтама беріңіз. Ұсыныстың бағаға икемділігі не себепті ұзақ мерзімде қысқа мерзімдегі кезеңнен өзгеше болатынын түсіндіріңіз.

4.7-сызбада осы құбылыстың сандық мысалы берілген. Төмендегі әр жағдайда орташа әдіс пайдаланылды және ыңғайлы болу үшін сандар бүтін санға дөңгелектелді. Баға 3 еуродан 4 еуроға өскенде (орташа әдіске сәйкес 29% өсу), ұсыныс көлемі 100-ден 200-ге өседі (67% өсу). Ұсыныс көлемі пропорционал түрде бағадан көбірек жылжитындықтан, ұсыныс қисығының икемділігі 1-ден жоғары. Ал баға 12 еуродан 15 еуроға өскенде (22% өсу), ұсыныс көлемі 500-ден 525-ке өседі (5% өсу). Бұл жағдайда ұсыныс көлемі пропорционал түрде бағадан аз жылжиды, сондықтан икемділіктің мәні 1-ден төмен.

4.7-СЫЗБА

Ұсыныстың бағаға икемділігінің түрленуі

Фирмалар әдетте өндіріс толық қуатымен жұмыс істейтіндіктен, ұсыныс көлемі төмен деңгейде болғанда ұсыныс икемділігі өте жоғары болуы мүмкін және ұсыныс көлемі жоғары деңгейде болғанда ұсыныс икемділігі өте төмен болуы мүмкін деген пікірде. Бұл жерде бағаның 3 еуродан 4 еуроға көтерілуі ұсыныс көлемін 100-ден 200-ге дейін өсірді. Ұсыныс көлемінің 67% өсуі (орташа әдіс арқылы есептелген) бағаның 29% өсуінен жоғары болғандықтан, осы ауқымда ұсыныс қисығы икемді болады. Оған керісінше, баға 12 еуродан 15 еуроға өскенде, ұсыныс көлемі 500-ден 525-ке артады. Ұсыныс көлемінің 5% өсуі бағаның 22% өсуінен аз болғандықтан, осы ауқымда ұсыныс қисығы икемсіз болады.



Жиынтық табыс және ұсыныстың бағаға икемділігі

Нарықтағы ұсыныс өзгерістерін зерттегенде, экономистер өндірушілер алатын жиынтық табысты қарастырады. Кез келген нарықта сатушылар алатын **жиынтық табысты** сатылған өнім көлемін оның бағасына көбейту ($P \times Q$) арқылы анықтайды. Бұл 4.8-сызбада көрсетілген. Сызбада болжамды бағасы 5 €, ал ұсыныс 100 бірлік болатын жоғары көлбеулі ұсыныс қисығы көрсетілген. Сұраныс қисығының астындағы төртбұрыштың биіктігі P және ені Q . Осы төртбұрыштың ауданы $P \times Q$, осы нарықтағы жиынтық табысқа тең. 4.8-суретте $P = 5$ € және $Q = 100$, жиынтық шығын 5 € \times 100 немесе 500 €.

Жиынтық табыс – өнімді сатушылардың алатын табысы өнім бағасын сатылған өнім көлеміне көбейту арқылы есептеледі

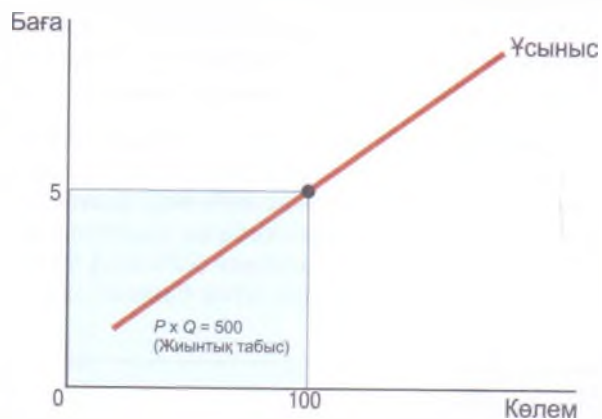
Ұсыныстың бағаға икемділігіне байланысты, баға өзгергенде, жиынтық табыс та өзгереді. Сұраныс 4.9-сызбадағыдай икемсіз болса, бағаның пропорционал түрде үлкен болатын өсуі жиынтық табыстың өсуіне әкеледі. Бұл жерде, бағаның 4 еуродан 5 еуроға өсуі ұсыныс көлемінің тек 80-нен 100-ге дейін өсуіне әкеледі, ал жиынтық табыс 320 еуродан 500 еуроға дейін өседі (фирма қосымша ұсынысты да сатады деп пайымдаймыз).

Ұсыныс бағаға икемді болса, бағаның осындай деңгейде өсуі ұсыныстың пропорционал түрде едәуір өсуіне әкеледі. 4.10-сызбада баға 4 €, ұсыныс 80, ал жиынтық табыс 320 € деп пайымдаймыз. Енді баға 4 еуродан 5 € өсті, ұсыныс пропорционал түрде 80-нен 150-ге өсті, сонда жиынтық табыс 750 еуроға өседі, бұл жерде де фирма қосымша ұсыныс көлемін сатты деп пайымдаймыз.

4.8-СЫЗБА

Ұсыныс қисығы және жиынтық табыс

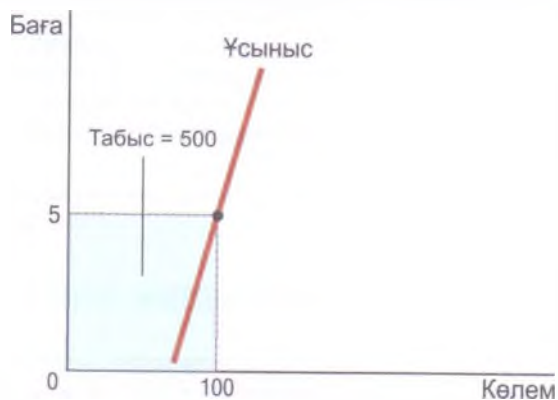
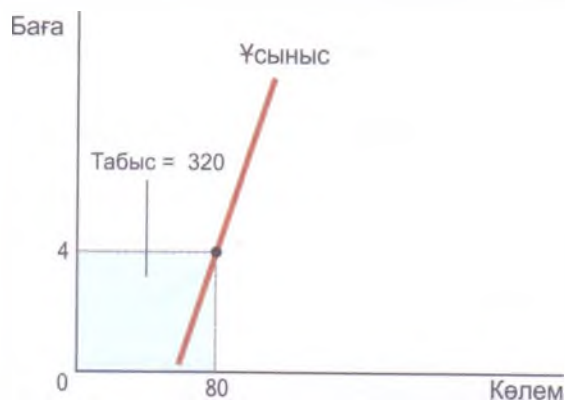
Сатушылар алатын жиынтық табыс көлемі сұраныс қисығының астындағы төртбұрыш ауданына тең: $P \times Q$. Бұл жерде баға 5 € болғанда, ұсыныс көлемі 100-ге тең, ал жиынтық табыс 500 € құрайды.



4.9-СЫЗБА

Баға өзгергенде жиынтық табыстың өзгеруі: икемсіз ұсыныс

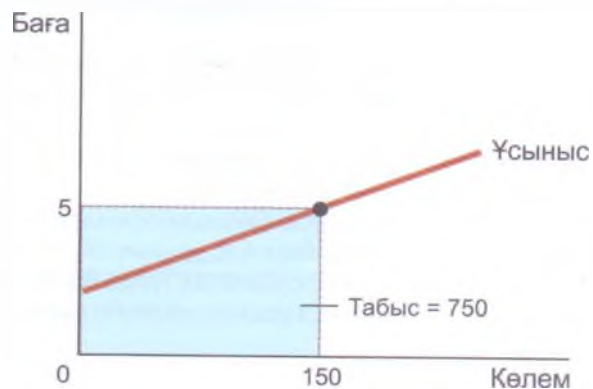
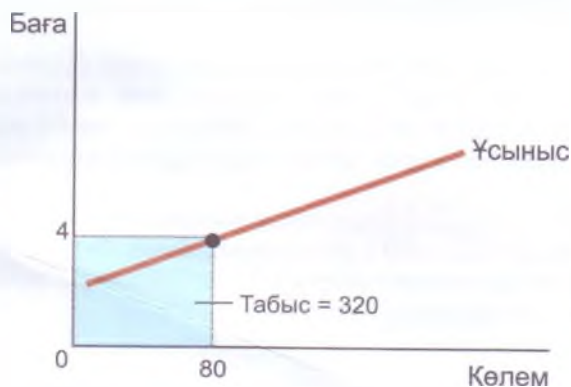
Икемсіз ұсыныс қисығында бағаның өсуі пропорционал түрде аз болатын ұсыныс көлемінің өсуіне әкеледі. Сондықтан, жиынтық табыс (өнім бағасының көлемге көбейтіндісі) өседі. Бұл жерде бағаның 4 еуродан 5 еуроға өсуі ұсыныс көлемін 80-нен 100-ге арттырады, ал жиынтық табыс 320 еуродан 500 еуроға артады.



4.10-СЫЗБА

Баға өзгергенде жиынтық табыстың өзгеруі: икемді ұсыныс

Икемді ұсыныс қисығында бағаның өсуі пропорционал түрде көп болатын ұсыныс көлемінің өсуіне әкеледі. Сондықтан, жиынтық табыс (өнім бағасының көлемге көбейтіндісі) өседі. Бұл жерде бағаның 4 еуродан 5 еуроға өсуі ұсыныс көлемін 80-нен 150-ге арттырады, ал жиынтық табыс 320 еуродан 750 еуроға артады.



КЕЙС

Медиаиндустриядағы ұсыныс икемділігі

Технологиялық әзірленімдер құқық бұзу және авторлық құқық пен зияткерлік меншікке қол сұғуды медиа индустрияның басты мәселелеріне айналдырды. Осындай қол сұғу орын алғанда, құзыретті органдар араласып, заңсыз өнімдер ұсынысын қысқартуы мүмкін. -Болашақ технологиялар зерттеулері институтына 2015 жылы Луис Агиар, Йорг Клауссен және Кристиан Пюкерт жүргізген зерттеуде кино индустриясындағы пираттық әрекеттердің алдын алу үшін ұсынысқа араласу әсерін қарастырды. Зерттеуде Германиядағы лицензиясыз кино тарататын kino.to сайты жабылғаннан кейін болған жағдай қарастырылды. Қысқа мерзімде kino.to сайтынан және басқа лицензиясыз сайттардан лицензиясыз жүктеу ағымдары азайды. Алайда, төрт апта өткен соң лицензиясыз сайттарды пайдалану деңгейі қайта өсіп кетті. Зерттеушілер тұтынушылардың басқа лицензиясыз сайттарды тауып алатынын және нарықта жаңа пайдаланушылар қосымша мүмкіндіктермен қамтамасыз етілетінін анықтады. Осы жағдайда зерттеу заңсыз және лицензиясыз сайттарды жабуға ұсыныстың икемділігі жоғары екенін көрсетті.



Авторлық құқыққа қол сұғу ірі кәсіпке айналып келеді және оның алдын алу қиындай түсуде.

Дереккөз:

Agiar, Luis and Clausen, Jorg and Peukert, Christian, Online Copyright Enforcement, Consumer Behavior, and Market Structure (March 30, 2015). Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2604197> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2604197>

СҰРАНЫС ПЕН ҰСЫНЫС ИКЕМДІЛІГІН ҚОЛДАНУ

Кейбір күндері пойызбен жүру басқа кезбен салыстырғанда не себепті өзгеше болады? Ауыл шаруашылығындағы өнімділіктің артуына қарамастан, соңғы жылдары фермерлердің орташа табысы не себептен азаюда? Бір қарағанда, бұл сұрақтар мүлде тоғыспайтындай көрінуі мүмкін. Дегенмен, екі сұрақ та нарықтар және ұсыныс пен сұраныс күштеріне қатысты. Осы және басқа да сұрақтарға жауаптың негізін бағамдауда икемділікті түсіну қажет.

Пойыз билетінің бағасы бір күннің әр мезгілінде не себепті әр түрлі болады?

Көптеген елдерде бір күн ішіндегі және аптаның әр күніндегі пойызбен жүру бағасы әр түрлі болады. Бирмингемнен Лондонға билет бағасы таңғы 6:00 мен 9:00 арасында 85 £ (119 €), ал осы жолға билетті талтүсте 6 £-пен 32 £ (8 € және 45 €) арасында сатып алуға болады. Темір жол операторлары таңғы 6:00 мен 9:00 арасында пойызбен жүруге деген сұраныс күндізгіден жоғары екенін біледі, бірақ олар кейбір жолаушылардың жұмысына, кездесулерге немесе конференцияларға және т.б. жерге қашан бару керек екенін өздері таңдай алатынын да біледі. Адамдар автокөлік, автобус сияқты басқа көлік түрлерін де пайдалана алады, бірақ пойыз ыңғайлы болғандықтан, соны көбірек таңдайды.

Осылайша, пойызбен жүруге сұраныс икемділігі таңғы уақытпен салыстырғанда түскі уақытта аз болады. Операторлар таңғы уақытта пойызда бос орын жоқ немесе өте аз болуы мүмкін, ал күндіз керісінше бос орындар көп болатынын біледі. Сұраныстың бағаға икемділігін білу арқылы операторлар күннің әр мезгілінде әр түрлі баға қою арқылы табысты барынша арттыра алады.

4.11-сызбада пойыз нарығындағы жағдай көрсетілген. (а) панелде Бирмингемнен Лондонға таңғы сағат 6:00 мен 9:00 арасындағы сұраныс пен ұсыныс көрсетілген. D_1 сұраныс қисығы салыстырмалы түрде тік болып, сұраныстың бағаға икемділігі салыстырмалы түрде төмен екенін көрсетеді. Нәтижесінде, 80 £ бағамен сатылған 1000 билет пойыз операторларына 80000 £ жиынтық табыс әкеледі.

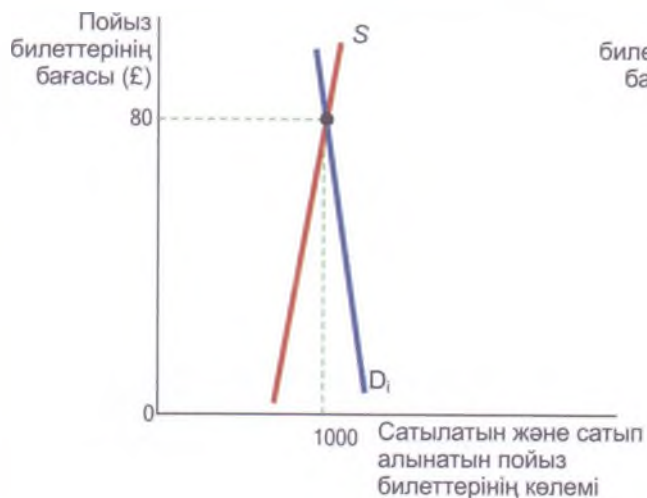
(b) панелде бірдей D_2 ұсыныс қисығы көрсетілген. Басқа жағдайлар тұрақты болғанда, пойыз операторына күні бойы пойыздардың бірдей саны қолжетімді, бірақ ол ұсыныс қисығының салыстырмалы түрде тік, яғни икемсіз екенін байқайды, оператор белгілі бір деңгейде икемді болып, қолжетімді пойыздар санын көбейте алғанымен, сол күн ішінде қанша адам осы пойыздарды пайдалануы мүмкін екендігі бойынша ақпарат шектеулі.

Пойыз операторы таңғы сағат 9:00-ден кейін 80 £ баға қойса, онда сұраныс салыстырмалы түрде 100-ге төмендеуші еді. Жалпы кіріс 8000 £ болғанымен, пойыз операторы күні бойы көп орындар бос қалатынын біледі. Мұның себебі: демалу немесе жақындарын көру үшін пойызбен баратын адамдар таңертең жұмысқа кешікпей баруы қажет адамдарға қарағанда, қай уақытта баратынын таңдай алады. Бұл жолаушылар бағаға сезімтал, егер билет бағасы тым жоғары болса, олар жүру үшін басқа көлікті таңдайтын болады, сондықтан оларға ұсынылатын баға ақша құнына сәйкес келеді және олар пойызбен жүруді таңдайды.

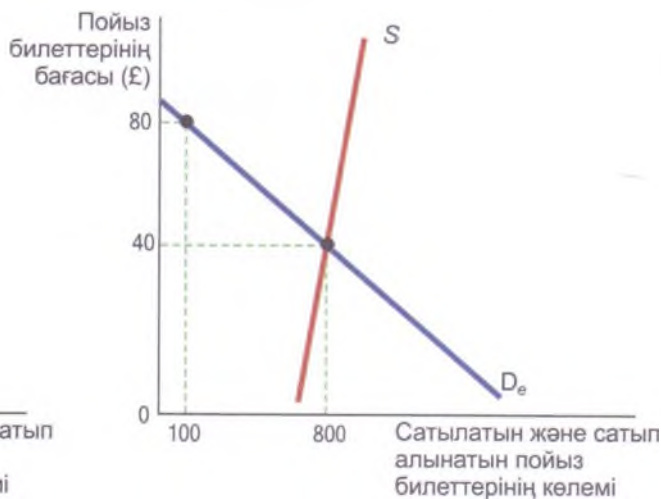
4.11-СЫЗБА

Жолаушы пойызы нарығындағы бағаға сезімталдық

Бірінші (а) панелде екі үлкен қаланың арасында таңғы 6:00-9:00 аралығында пойызбен жүру нарығы бейнеленген. Осы уақыттағы пойыз билетіне сұраныс салыстырмалы түрде бағаға икемсіз, себебі жолаушылар осы уақытта жұмысқа немесе кездесуге бару үшін балама таңдау шектеулі болғандықтан, осы уақытта олар бағаға сезімтал емес. Әр билетті 80 £ сата отырып, пойыз операторлары 1000 билеттен 80000 £ пайда табады. (b) панелде сағат таңғы 9:00-ден кейінгі нарық бейнеленген. Бұл уақытта пойыз операторлары басқа сұраныс қисығымен беттеседі және жолаушылар бағаға сезімтал. Билет бағасы 80 £ болып қала берсе, тек 100 билет қана сатылып, табысы 8000 £ құраушы еді. Ал егер пойыз операторы бағаны 40 £ қылып қойса, онда 800 билет сатылып, жиынтық табыс 32000 £ құрайды.



Панель (а)



Панель (b)

Пойыз операторы таңғы 9:00-ден кейінгі билет бағасын 40 £ деп қойса, онда билетке деген сұраныс 800-ді құрап, жиынтық табыс 32000 £ болады. Пойыз операторлары саналы әрекет етеді деп пайымдасақ, олар 8000 £ гөрі 32000 £ пайда табуға талпынып, бағаға сезімтал жолаушылардың пойызбен жүруді таңдауы үшін бағаны төмендетіп қояды.

Өнімділіктің артуына қарамастан, фермерлердің табысы не себепті азаюда?

Көптеген дамыған елдерде соңғы 80 жыл ішінде ауылшаруашылығы өндірісі ұлғайды. Бұған дәлел – фермерлердің көптеген машина жабдықтарын қолдана алуы, ғылым мен технологияның дамуы, өнімділіктің, яғни жердің әр акрында өндірілетін өнім көлемінің артуы. Фермерде 1000 акр жер бар және ол бидай өсіреді, 20 жыл бұрын жердің әр акрынан бидайдан орташа 2 тонна өнім алды деп есептелік. «Орташа» деп айтуымыздың себебі, фермерлер бақылай алмайтын ауа райы, зиянкестер, ауру және т.б. сыртқы факторлар өндіріске әсер етеді. Бидайдың бағасы тоннасына 200 € деп есептелік. Жиырма жыл бұрын фермердің орташа табысы 2000 тонна \times 200 € = 400000 € болатын еді.

Басқа жағдайлар тұрақты болғанда, өнімділік өссе, акрына орташа өндіріс 3 тоннаны құрап, табыс 600000 евроға өсер еді.

Дегенмен, бұл болжамда басқа жағдайларды тең деп пайымдадық. Зерттеу бойынша азық-түлікке деген сұраныс бағаға да, табысқа да икемсіз. Талдауда пайымдаған 20 жыл ішінде бидайға деген сұраныс мардымсыз өсуі мүмкін, сондай-ақ бағаға және табысқа икемсіз. Адамдардың қазіргі уақытта 20 жыл бұрынғымен салыстырғанда табысы ұлғаюы мүмкін, бірақ деректерге сүйенсек, адамдар ақшаны көп таба бастағанымен, тамаққа табысының аз бөлігін жұмсай бастаған. Бұл «Энгельс заңы» деп аталады.

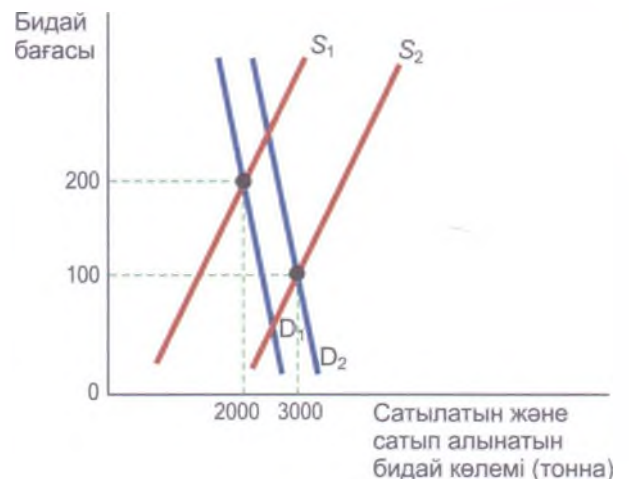
4.12-сызбада осы жағдай бейнеленген. Акрына 2 тонна өндірісті көрсететін ұсыныс қисығы тоннасына 200 € бағадағы D_1 сұраныс қисығымен қиылысып, фермердің табысы 400000 € болатынын көрсетеді.

Жиырма жыл өткен соң, фермадағы өнімділіктің артуына байланысты ұсыныс қисығының S_2 нүктесіне жылжып, акрына орташа өндіріс 3 тоннаны құрайды. Дегенмен, 20 жыл ішінде сұраныс болмашы деңгейде ғана өсіп, адамдар байыған сайын азық-түлікке табысының аз бөлігін жұмсауда. Азық-түліктің бағаға салыстырмалы түрде икемсіз болуы салыстырмалы түрде тік сұраныс сызығымен бейнеленеді және нәтижесінде фермер 3000 тонна бидайды 100 евроға төмендеген нарықтық бағада сатады. Фермердің табысы 300000 €. төмендеді.

4.12-СЫЗБА

Бидайға сұраныс пен ұсыныстың өсуінің фермер табысына әсері

Жиырма жыл бұрын бидайдың ұсынысы бір акрға өндіріс 2 тоннаны құрайтын S_1 ұсыныс қисығымен бейнеленді. Сол уақыттағы бидайға деген сұраныс тоннасына 200 € болатын D_1 сұраныс қисығымен бейнеленді және фермердің табысы 400000 € болды. Бір акрдан алынатын бидай өндірісі өнімділік артуына байланысты көбейтіп, нәтижесінде бидай ұсынысы өсті және ол бір акрдан алынатын бидай өндірісі 3 тоннаны құрайтын S_2 ұсыныс қисығында бейнеленеді. Дегенмен, сұраныс бағаға да, табысқа да икемсіз болғандықтан, тамаққа деген сұраныс 20 жыл ішінде болмашы деңгейде ғана өзгерді, жаңа сұраныс қисығы D_2 бейнеленген. Ұсыныстың едәуір өсуі мен сұраныстың аз деңгейде өсуі фермерлер өнім тоннасын арзан бағада сатып, табысы төмендейтінін білдіреді.



ӨЗДІК ЖҰМЫС Баға тағайындау тактикасын жасау үшін бір өнімді әртүрлі уақытта әртүрлі бағамен сататын фермерлер қандай шаралар қолдануы керек? (Кеңес: қарбалас емес уақытта жүруге арналған пойыз билетін қарбалас уақытта жүруге пайдалана аласыз ба?)

ЖАҢАЛЫҚТАРДАН

Баға икемділігі

Қайырымдылық қорлары жұмыс істеу үшін қоғамның жәрдеміне зәру. Мемлекеттік саясат адамдарды қайырымдылық жасауға ынталандыру үшін түрлі шаралар қолдануда, бірақ бұл қанша адамды қайырымдылық жасауға ынталандырады?

Қайырымдылыққа ақша берудің бағаға икемділігі

Көп адам қайырымдылықпен айналысады. Қайырымдылық жасауды ынталандыру мақсатында мемлекет салықтан босату сияқты ынталандыру саясатын жүзеге асырады. Бұл ынталандыру саясаты табысқа салынатын салықты қайырымдылық көмек үшін қайтарып беру (жеңілдік әдісі) және алынған қайырымдылық қорларының жинаған қайырымдылық ақшасын салықтан босату («ынтымақтастық әдісі») сияқты шараларды қамтуы мүмкін. Бұл шаралар қайырымдылық қызметтеріне берілетін бағаға әсер етеді, бірақ осылардың қайсысы қайырымдылық жасауды барынша ынталандырады? Ұлыбритания ҚЗИ қайырымдылық жасауды ынталандыру үшін салықтан босатудың қай әдісі барынша әсер ететінін анықтау мақсатында, басқаша айтқанда, қайырымдылықтың салық бағасына икемділігін анықтау үшін зерттеу жүргізген болатын.

Ұлыбританияда қайырымдылық жасауға ынталандыру бойынша басты мемлекеттік саясат Gift Aid бағдарламасы деп аталады. Қайырымдылық қоры қайырымдылыққа берілген әр 1 £ 25 пенниін салықтан босатуды талап етуге құқылы. ҚЗИ айтуынша, бұл – болмашы ғана сома, себебі Gift Aid бағдарламасының қайырымдылық бойынша жинаған қаражаты 4,3 млрд £ болса, оның 1,27 млрд £ салықтан босатылады. ҚЗИ зерттеуі қайырымдылық жасаудың жеңілдік әдісінің икемділігі шамамен – 0,2, ал ынтымақтастық әдістің икемділігі шамамен – 1,1 болады деп болжайды. Мемлекет қайырымдылық жасау шараларының әсерін күшейткісі келсе, осы зерттеудің нәтижесі ретінде жеңілдік әдісінен гөрі ынтымақтастық әдісінің тиімді екенін және адамдардың жеңілдік әдісінен гөрі ынтымақтастық әдісіндегі өзгеріске сезімтал екенін ұтымды пайдалана білу керек.

Адамдар белгілі бір қайырымдылық түріне ақша бөлуі мүмкін, бұл ақша өз кезегінде сол қайырымдылық қорының табысына айналады.



Сұрақтар

- 1 Мемлекеттік саясатты әзірлегенде тұтынушы мінез-құлқын түсіну мақсатында мемлекет үшін бағаға икемділікті түсінудің қандай маңызы бар?
- 2 Ынтымақтастық әдісінің баға бойынша икемділігі – 1,1, ал жеңілдік әдісінің икемділігі – 0,2 болса, қайырымдылыққа адамдардың табысынан 10% алатын қайырымдылық қорлары үшін әр жағдайда алатын (пайыздық көрсеткіште) «баға жеңілдігі» қандай?
- 3 Экономикадағы маңызды принциптердің бірі – адамдарға ынталандырудың ықпалы. Адамдарға жеңілдік әдісінен гөрі ынтымақтастық әдісі не себепті көбірек әсер етеді деп ойлайсыз?
- 4 Адамдардың табысы әртүрлі деңгейде және көптеген елдерде жоғары табысты адамдар табыс салығын да белгілі бір деңгейден көп мөлшерде төлейді. Қайырымдылық жасауға салықтық жеңілдіктерді тағайындағанда, алдыңғы айтқанмен қандай байланыс бар деп ойлайсыз?
- 5 Түрлі әдістердің икемділігі әртүрлі екенін ескере отырып, мемлекет тек ынтымақтастық әдісін қолданғаны дұрыс деп ойлайсыз ба? Жауабыңызды негіздеңіз.

Дереккөз: <http://www.ifs.org.uk/wpsfwp1007.pdf>

ТҮЙІН

- Сұраныстың бағаға икемділігі сұраныс көлемінің бағадағы өзгеріске қаншалықты сезімтал екенін көрсетеді. Жақын алмастырушылары қолжетімді болса, өнімнің өзі алғашқы қажеттілік емес, сән-салтанат өнімі болса, нарықтағы өнім айырықша өнім санатына жатса және сатып алушылардың бағаның өзгерісіне жауап беруге біршама уақыты бар болса, сұраныс бағаға икемді болады.
- Сұраныстың бағаға икемділігі сұраныс көлемінің пайыздық өзгерісінің бағаның пайыздық өзгерісіне қатынасы ретінде есептеледі. Бағаға икемділік мәні 1-ден аз болса, сұраныс көлемі пропорционал түрде бағадан аз өзгереді және сұранысты бағаға икемсіз деп атаймыз. Икемділік мәні 1-ден жоғары болса, сұраныс көлемі пропорционал түрде бағадан көп өзгереді және сұранысты бағаға икемді деп атаймыз.
- Ұсыныстың бағаға икемділігі ұсыныстың баға өзгерісіне қаншалықты сезімтал екенін көрсетеді. Бұл икемділік әдетте қарастырылып жатқан уақыт кезеңіне байланысты. Көптеген нарықтарда ұсыныс қысқа мерзімнен гөрі ұзақ мерзімде бағаға икемді.
- Ұсыныстың бағаға икемділігі ұсыныс көлемінің пайыздық өзгерісінің бағаның пайыздық өзгерісіне қатынасы ретінде есептеледі. Бағалық икемділік мәні 1-ден аз болса, ұсыныс көлемі пропорционал түрде бағадан аз өзгереді және ұсыныс бағаға икемсіз деп атаймыз. Икемділік мәні 1-ден жоғары болса, онда ұсыныс көлемі пропорционал түрде бағадан көп өзгереді және ұсынысты бағаға икемді деп атаймыз.
- Жиынтық табыс – сатушылардың өнімді сатудан алған жалпы сомасы, ол өнім бағасының сатылған көлемге көбейтіндісі ретінде есептеледі. Бағаға икемсіз сұраныс қисықтарында баға өскенде, жиынтық табыс та өседі. Бағаға икемді сұраныс қисықтарында баға өскенде, жиынтық табыс төмендейді.
- Сұраныстың табысқа икемділігі сұраныс көлемінің тұтынушы табысындағы өзгеріске қаншалықты сезімтал екенін көрсетеді. Сұраныстың баға тоғысына икемділігі бір өнімге деген сұраныс көлемі басқа бір өнімнің бағасы өзгергенде қалай өзгеретінін көрсетеді.

ШОЛУ СҰРАҚТАР

- 1 Сұраныстың баға мен табысқа икемділігіне анықтама беріңіз.
- 2 Сұраныстың бағаға икемділігін анықтаушы факторлардың бірнешеуін атап, түсіндіріңіз. Аталған факторларды сипаттау үшін пайдалануға болатын бірнеше мысал ойластырыңыз.
- 3 Бағаға икемділік мәні 1-ден жоғары болса, сұраныс икемді ме, икемсіз бе? Бағаға икемділігі 0 болса, онда ол абсолют икемді ме, абсолют икемсіз бе?
- 4 Ұсыныстың бағаға икемділігі қалай есептеледі? Мәнін түсіндіріңіз.
- 5 Ұсыныстың бағаға икемділігі қысқа мерзімде сезімтал ма, ұзақ мерзімде сезімтал ма? Не себепті?
- 6 Ұсыныстың бағаға икемділігіне әсер ететін басты факторларды атаңыз. Аталған факторларды сипаттау үшін пайдалануға болатын бірнеше мысал ойластырыңыз.
- 7 Кәсіпкер өзі сататын өнімге сұраныстың бағаға икемділігі 1,25 екенін анықтады. Ол табысын арттырғысы келсе, бағаны көтеруі керек пе түсіруі керек пе? Түсіндіріңіз.
- 8 Өте қысқа мерзімде темекіге сұраныстың бағаға икемділігі өте төмен, бірақ орташа мерзімде бұл өзгере бастайды. Түсіндіріңіз.
- 9 Табысқа икемділігі 1-ден төмен өнімді қалай атаймыз?
- 10 Қысқа немесе ұзақ мерзімде резеңке сияқты өнімге ұсыныстың бағаға икемділігіне қандай факторлар әсер етуі мүмкін. Түсіндіріңіз.

МӘСЕЛЕ ЖӘНЕ ШЕШІМ

- 1 Францияның оңтүстігіндегі жағажайда орналасқан жылжымайтын мүлікке ұсыныс бағаға икемсіз, ал автокөліктер ұсынысы бағаға икемді. Енді осы екеуіне деген сұраныс халықтың өсуі есебінен екі еселенді деп есептелік (әр бағадағы сұраныс көлемі болған көрсеткіштен екі есе көп).
 - a. Әр нарықтағы тепе-тең баға мен көлем қалай өзгереді?
 - b. Қай өнімнің бағасы едәуір өзгереді?
 - c. Қай өнімнің көлемі едәуір өзгереді?
 - d. Әр өнімге деген жалпы тұтыну шығыны қалай өзгереді?
- 2 Қолайлы ауа райы ауылшаруашылығы жерінің өнімділігін арттыратындықтан, ауа райы қолайлы аймақтағы ауылшаруашылығы жері ауа райы қолайсыз аймақтардан қымбаттау болады. Дегенмен, уақыт өте келе, технологиялық әзірленімдер барлық ауылшаруашылығы жерінің өнімділігін арттырады және ауылшаруашылығы жерінің бағасы (жалпы инфляцияға түзетілген) төмендеді. Икемділік теориясын пайдаланып, өнімділік пен ауылшаруашылығы жерін өзара оң байланысты, бірақ уақытқа қатысты кері байланысты екенін түсіндіріңіз.
- 3 Төмендегі өнімдер жұбының қайсысына сұраныс бағаға икемдірек және неге олай екенін түсіндіріңіз.
 - a. Лекторлар оқуға кеңес берген әдебиеттер мен фантастикалық романдар.
 - b. Әнші Jay-Z әндері мен жалпы хип-хоп музыка бағытындағы әндерді жүктеу.
 - c. Мазут майының келесі алты ай бойы немесе келесі бес жыл бойғы сұранысы.
 - d. Лимонад немесе су.
- 4 Иссапарға барушылар мен демалысқа барушылардың Мюнхеннен Неапольға баруы үшін әуе билеттеріне мынадай сұраныс тудырады деп есептелік:
 - a. Билеттер бағасы 200 еуродан 250 еуроға өссе, иссапар бойынша ұшатындар (i) мен демалысқа шығып ұшатындар (ii) сұранысының бағаға икемділігі қандай болмақ? (Орташа немесе нүктелік әдісті пайдаланып есептеңіз).
 - b. Не себепті демалысқа ұшып бара жатқандардың сұраныс икемділігі иссапарға баратындардан өзгеше?

Баға (€)	Сұраныс көлемі	Сұраныс көлемі
	(иссапарға баратындар)	(демалуға баратындар)
150	2100	1000
200	2000	800
250	1900	600
300	1800	400

- 5 Сіздің ағымдық фильмдерге деген сұраныс кестеңіз (жылдық) келесідей деп есептелік:

Баға (€)	Сұраныс көлемі (табыс = 10000 €)	Сұраныс көлемі (табыс = 12000 €)
8	40	50
10	32	45
12	24	30
14	16	20
16	8	12

- a. Табысыңыз 10000 € (i) және 12000 € (ii) болғанда, ағымдық фильмдердің бағасы 8 еуродан 10 еуроға өскенде, сұраныстың бағаға икемділігін есептеу үшін орташа немесе нүктелік әдісті пайдаланыңыз.
- b. Бір фильмнің бағасы 12 € (i) және 16 € (ii) болса, табысыңыз 10000 еуродан 12000 еуроға өскендегі сұраныстың табысқа икемділігін есептеңіз.

- 6 Карен электр энергиясы бойынша төлем шотын алды, оны қарап отырып газ бен электрге күндізгі тариф пен түнгі тариф өзгеше екенін байқайды. Каренге осы тарифтердің ықтимал айырмашылығын түсіндіріңіз.
- 7 Темекі шегуге бағытталған мемлекеттік саясатты қарастырайық.
 - a. Зерттеу темекіге деген сұраныстың бағаға икемділігі шамамен 0,4 екенін көрсетті. Бір қорап темекінің бағасы 6 € болса, ал мемлекет темекі шегуді 20% қысқартқысы келсе, салық салу арқылы баға қандай деңгейге өсірілуі керек?
 - b. Мемлекет темекі бағасын тұрақты түрде өсірсе, бұл саясат темекі шегуге қазірден бастап бір жыл ішінде ауқымды түрде әсер ете ме, әлде бес жыл ішінде ме? Түсіндіріңіз.
 - c. Зерттеулер нәтижесінде жасөспірімдер арасындағы сұраныс ересектерге қарағанда бағаға икемділігі жоғары екендігі анықталды. Бұл шындыққа жанаса ма?
- 8 Көптеген елдерде бензинге баж салығы салынады. Мемлекеттер не себепті бензинге салық салады деп ойлайсыз?
- 9 Бидай өсіретін фермерлер шоғырланған аймақта тасқын болды деп есептелік.
 - a. Су тасқынынан бидай егістігі зақымданған фермерлер шығынға ұшыраса, бидай егістігі зақымданбаған фермерлер пайдаға кенеледі. Не себепті?
 - b. Фермерлердің топ ретінде тасқыннан зардап шеккенін немесе ұтқанын бағалау үшін нарық туралы қандай ақпарат алуыңыз керек?
- 10 Мына мысал не себепті шындық болуы мүмкін екенін түсіндіріңіз: әлемдік қуаңшылық фермерлердің дақылдарды сатудан табатын жиынтық табысын өсіреді, ал тек Францияда болған қуаңшылық француз фермерлерінің табатын жиынтық табысын азайтады.

5

СҰРАНЫС АЛҒЫШАРТЫ: ТҰТЫНУШЫ ТАҢДАУЫ

Бұл тарауда тұтынушылар мінез-құлқын толығырақ қарастырамыз. Тұтынушы таңдауы туралы стандарт теория адамдардың мінез-құлқын әрекеті жөніндегі пайымдауларға негізделген. Басқа теориялар сияқты ол да сұраныс қисығын сызып, екі жағдайда да баға мен басқа факторлардың ролін талдауға және сұраныс қисығындағы ауытқуларды талдауға мүмкіндік беру үшін мінез-құлқын нәтижелері туралы кейбір болжамдармен қамтамасыз етеді. Стандарт теория пайымдаулары шындыққа жанаспайды және адамдардың таңдау жасау әдісін нақты көрсетпейді деп сынағандар да болды. Бастапқыда психологтар дайындаған зерттеу тұтынушы мінез-құлқына әртүрлі тұрғыдан қарастыратын әдістерді көрсетті. Біз оны тұтынушы таңдауының стандарт теориясынан бастап қарастырамыз.

СТАНДАРТ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МОДЕЛЬ

Дүкенге барғанда немесе интернет арқылы сауда жасағанда, сатып алуға болатын әртүрлі өнімдерді көресіз. Әрине, қаржы қорымыз шектеулі болғандықтан, қалағанымыздың бәрін сатып ала алмаймыз. Пайымдау бойынша, сізге сатып алуға ұсынылатын әртүрлі өнімдер мен қызметтерді ресурстарыңызды есепке ала отырып, қажеттіліктеріңіз бен қалауыңызға бәрінен артық сай келетінін таңдайсыз. Экономикалық терминологияны қолданып айтсақ, сіз шектеулі табыс көлемімен пайдалылығыңызды барынша арттыруға әрекет етесіз.

Бұл модель тұтынушы мінез-құлқының стандарт теориясы немесе стандарт экономикалық модель (СЭМ) деп аталады және ол адамдар таңдау жасағанда рационал әрекет етеді деген пайымдауға негізделген.

Стандарт экономикалық модель сұранысты барынша толық түсіндірумен қамтамасыз ететін тұтынушы таңдауы теориясын береді. Бұл тұтынушы ретінде адамдар кездесетін ымыраны зерттейді. Тұтынушы бір өнімді көбірек, екіншісін азырақ сатып алады. Олар демалысқа көп уақыт жұмсап, жұмысты аз істесе, онда табыс деңгейі төмен болып, тұтыну қабілеттері де төмендейді. Олар қазіргі уақытта қаражатын көп жұмсап, аз сақтаса, болашақта тұтыну деңгейі де төмендейтінін ұғынуы керек. Тұтынушы таңдауы теориясы осы ымыралармен бетпе-бет келетін тұтынушылар қалай шешім қабылдайтыны және айналасындағы өзгерістерге қалай жауап беретінін зерттейді. Бұл ымыралар балама шығындарды да қарастырады. Шектеулі табыспен таңдау жасағанда, тұтынушы белгілі бір таңдаудан бас тартады, осылай істеу арқылы тұтынушы таңдауының салыстырмалы құндылығы туралы ақпарат береді. Тұтынушы (I) өнімді (II) өнімнің орнына таңдаса, онда (I) өнім тұтынушыға басқа балама таңдаудан гөрі көп пайда береді дегені.

Ымыраға келгенде, тұтынушылар туралы бірнеше пайым жасалады. Ол мыналарды қамтиды:

- Сатып алушылар (экономикалық агенттер) – рационал (берілген жағдайға байланысты ең тиімді әрекетті орындайды).
- Аз ақшаға барынша көбірек тауар алғысы келеді.
- Сатып алушылар пайданы барынша арттыру жолын іздестіреді.
- Тұтынушылар өз мүддесіне сай әрекет етеді және басқалардың пайдасы туралы ойланбайды.

Құндылық

Тұтынушы мінез-құлқындағы және экономиканың басқа салаларындағы негізгі тұжырымдама – құндылық. Құн – субъектив термин, бір адам үшін құнды зат басқа бір адам үшін өзгеше мәнге ие болуы мүмкін. Құндылық адамның қолындағы заттан алатын пайдасынан, содан қанағаттану сезімінен және сол затты иелену үшін ақы төлеуге дайындығынан көрінеді. Мұндай жағдайда, кеңірек қарастырғанда, тұтыну деген тек соңғы тұтынушыға тірелмейді. Құндылық сыйлық ретінде немесе бизнес өндіріс үшін сатып алатын қандай да бір затқа байланысты болуы мүмкін.

Өнімді құнды ететін не? Компаниялар алтын кендерін алтын бағалы болғандықтан қаза ма, әлде алтынның құндылығы тау-кен компанияларының алтын өндіріп, тазалау сияқты атқарған жұмысымен анықтала ма? Осындай түрлі сұрақтар ертедегі классикалық экономистерді толғандырған және «су-алмас» парадоксі арқылы берілген. Адам Смит судың аса маңызды өнім екенін байқады, бірақ алмастармен салыстырғанда құндылығы төмен. Смит пайдаланудағы құн арасын анықтады, ол өмір үшін аса қажетті және айырбаста құны бар су да шектеулі құндылыққа ие, бірақ айырбас құны жоғары гауһармен байланысты жағдайды көрсетті. Смит өнімнің құндылығын оны өндіруге жұмсалатын еңбекпен байланыстырды. Мысалы, алтынның құны өндіріс факторлары арқылы анықталады.

Шамамен 100 жылдан кейін Уильям Стенли Джевонс алтын сияқты өнімдер сатып алушыларға беретін пайдалылығынан құндылыққа ие болады деген тұжырымға келді. Классикалық экономистер **пайдалылық** терминін тұтынудан қанағаттануды сипаттау үшін қолданған.

Пайдалылық – өнімнің белгілі бір көлемін тұтынудан алынатын қанағаттану

Компаниялар алтынды оның құндылығына бола өндіреді. Джевонс шекті пайдалылық теориясын ойлап тауып, «су-гауһар» парадоксін түсіндіре алды.

Пайдалылық – ординалистік тұжырымдама. Оның мағынасы: оны тұтынушы таңдауларын орналастыруда пайдалануға болады, бірақ ешқандай арифметикалық есептеулер жүргізу мүмкін емес. Мысалы, бес адамға 10 балдық шкала бойынша әр түрлі фильмдерді (әр фильм пайдалылық ретінде берілген) орналастыруды сұраса, 5-фильм ең атақты, одан кейін 3-ші және 8-фильм кетеді деп тұжырымдауға болатын еді. Дегенмен, бірінші адам 5-фильмге 10 балл, ал екінші бір адам осы фильмге 5 балл берсе, бірінші адамның 5-фильмнен алатын пайдалылығы екінші адамдікінен екі есе деп айта алмаймыз, себебі олар өз қалауы бойынша баға берді. Құнды шектері бар ранжирлеу арқылы өлшеуге болады.

Осы шектеулерден құтылудың бір жолы – құндылықты өнімді тұтыну артықшылығына ие болу үшін тұтынушы қандай сома төлеуге дайын екені тұрғысынан қарастыру. Мұны «төлеуге дайын болу» принципі деп атаймыз. Шектеулі табысымыздың қандай бөлігін өнім үшін төлеуге дайын екеніміз, сол өнімнің біз үшін қаншалықты құнды екенін білдіреді. Бұл өнім нақты тұтынудан алатын қанағаттану туралы ақпарат бермейді (сатып алушы соңғы тұтынушы болмауы да мүмкін). Бірақ құндылық туралы біршама түсінуге көмектеседі.

Мысалы, Алекса пен Моника деген екі дос аяқ киім сатып алуға дүкенге келді делік. Алекса биік өкшелі, шұбар аяқ киімді 75 € сатып алды. Моника досының таңдауына көңілі толмай, осы аяқ киім үшін неге сонша көп ақша төлегенін түсінбеді. Моника осындай талғамсыз аяқ киім үшін ешқашан ақша шығармас еді. Аяқ киім туралы пікірталас жүріп жатыр және көзқарастардың бір-біріне қайшы екені анық. Осы жерден біз «баға» мен «құнды» айыра аламыз. Алекса аяқ киімді сатып алса, онда аяқ киімнің ол үшін белгілі бір құны болғаны. Бұл құн кем дегенде 75 € тұрады деп болжауға болады, себебі осы аяқ киімді алу үшін Алекса белгілі бір дәрежеде шығындалуы керек. Алекса 75 € басқа нәрсе сатып алудан бас тартқандықтан, осы сатып алудың балама шығынын да қарастыруымыз керек. Алексаның досы Моника оның 75 € басқа құнды зат алуына болар еді деп сенгенін пайымдауымызға болады, басқаша айтқанда, 75 € сатып алуға болатын балама таңдау (қандай зат болмасын) аяқ киім сатып алғаннан гөрі үлкен құндылыққа ие.

Алекса осы аяқ киім үшін одан да үлкен соманы төлеуге дайын болған шығар, бұл жағдайда ол төлемеген сома есебінен қосымша пайдаға кенеледі. Экономистер мұны тұтынушыдан артылып қалу деп атайды, оны кейінгі тарауларда қарастырамыз. Алекса аяқ киімді бәрібір сатып алады, ал Моника досының шешіміне көңілі толмай дүкеннен шығып кетеді. Моника аяқ киім үшін төленген 75 € «желге ұшты» деп біледі. Мониканың бұл аяқ киімді сатып алуға деген қалауы досымен салыстырғанда аз, тіпті нөлге тең болуы мүмкін.

Сатып алушылар төлеуге дайын сома сатып алынатын өнімінің құны туралы біршама ақпарат береді.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Өзіңіздің сатып алу шешімдеріңіз туралы ойлаңыз. Кейде сіз «саудаласамын» деп ойлайсыз, ал кейде оны «ақшаны желге ұшыру» деп сатып алудан бас тартасыз. Экономикада бұл шешімдердің айырмашылығы неде және не себепті олай деп ойлайсыз.

БЮДЖЕТТІК ШЕКТЕУ: ТҰТЫНУШЫ МҮМКІНДІГІ

Стандарт экономикалық модель (бұдан әрі – СЭМ) пайымдауларының бірі – адамдардың көбірек қамтуға ұмтылуы. Көптеген адамдар өздері тұтынатын өнімнің көлемін не сапасын арттыруды қалайды, мысалы көбірек демалу, заманауи автокөлік жүргізу немесе зәулім үйде тұру. Адамдар табысы шектеулі болғандықтан, қалағанынан аз тұтынады.

СЭМ бойынша тұтынушы таңдауы туралы белгілі бір дәрежеде түсінік болуы үшін екі өнім (пицца мен кола) сатып алатын тұтынушы қабылдауы тиіс шешімдерін зерттейтін қарапайым моделді қарастырамыз. Тұтынушының табысы айына 1000 € және ол бар табысын ай сайын пицца мен колаға жұмсайды деп есептейік. Коланың бір литрінің бағасы 2 €, ал бір пиццаның бағасы 10 €.

5.1-сызбадағы кестеде тұтынушы өз табысына сатып ала алатын пицца мен коланың көптеген қатынасы берілген. Кестедегі бірінші қатарда тұтынушы бар табысын пиццаға жұмсаса, айына 100 пицца жей алатыны, бірақ кола сатып алуға мүмкіндігі болмайтыны көрсетілген. Екінші қатарда басқа ықтимал тұтыну жинағы көрсетілген: 90 пицца және 50 литр кола. Осылай жалғаса береді. Кестедегі әр тұтыну жинағы тұтынушының дәл 1000 € табысын пайдаланады.

Осы деректердің графигі 5.1-сызбада берілген. А және В нүктелерін қосатын сызық **бюджеттік шектеу** сызығы деп аталады және тұтынушының берілген табысқа қол жеткізе алатын тұтыну жинағын көрсетеді. Осы сызбада бес нүкте белгіленген. А нүктесінде тұтынушы 100 пицца сатып алады да, ешқандай кола сатып ала алмайды. В нүктесінде тұтынушы 500 литр кола сатып ала алады, бірақ пицца сатып ала алмайды. С нүктесінде тұтынушы 50 пицца, 250 литр кола сатып алады. С нүктесінде тұтынушы кола мен пиццаға бірдей шығындалады (500 €).

Бюджеттік шектеу – тұтынушы сатып ала алатын тұтыну жинақтарының шектеуі

5.1-СЫЗБА

Тұтынушының бюджеттік шектеуі

Бюджеттік шектеу тұтынушының берілген табысына сатып ала алатын әртүрлі өнімдер жинағын көрсетеді. Бұл жерде тұтынушы пицца мен кола жинағын сатып алады. Кесте мен графикте тұтынушы табысы 1000 € болғанда, коланың бағасы 2 €, ал пиццаның бағасы 10 € болғандағы сатып ала алатын жинақты көрсетеді.

Литр кола	Шығын кола (€)	Сан пицца	Шығын пицца (€)	Жалпы шығын (€)
0	0	100	1000	1000
50	100	90	900	1000
100	200	80	800	1000
150	300	70	700	1000
200	400	60	600	1000
250	500	50	500	1000
300	600	40	400	1000
350	700	30	300	1000
400	800	20	200	1000
450	900	10	100	1000
500	1000	0	0	1000



D нүктесі бюджеттік шектеу сызығының ішінде орналасқан. Тұтынушы бюджеттік шектеу сызығының ішінде жатқан кез келген жинақты сатып ала алады. Бұл мысалда D нүктесі 270 литр кола мен 15 пицца жинағын көрсетіп тұр. Ол осы жинақты сатып алса, табысын түгел жұмсамайды, осы жинақты сатып алу үшін тек 690 € жұмсайды. СЭМ пайымдауы бойынша, тұтынушы пайдалылығын барынша арттыруды қалайды және оны табысын түгел жұмсау арқылы орындай алады.

E нүктесі бюджеттік шектеу сызығының сыртында жатыр. Бюджеттік шектеу сызығының сыртындағы нүктелер қолжетімді болмайды, себебі бюджеттік шектеу сызығының оң жағындағы пицца мен коланың кез келген жинағын сатып алуға тұтынушының табысы жетпейді. Әрине, бұл тұтынушының берілген табыста таңдай алатын кола мен пиццаның ықтимал жинақтарының төртеуі ғана. A нүктесінен B нүктесіне дейінгі сызық ішіндегі барлық нүктелер қолжетімді. Бұл жағдайда тұтынушы бетпе-бет келетін коланы не пиццаны таңдау арасындағы ымыра көрсетіледі.

Мысалы, тұтынушы 100 пиццаны тұтынып, кола сатып алмайтын A нүктесін қарастырайық. Тұтынушы пиццамен ішу үшін кола сатып алғысы келсе, пиццаның бір бөлігінен бас тартуға тура келеді, себебі ол коланы тұтыну артықшылығына ие болу үшін пиццаны тұтыну артықшылығынан бас тартуы керек. Осы ымыраны сандық түрде бағалауға болады. Тұтынушы C нүктесіне жылжыса, онда ол 250 литр кола сатып алу үшін 50 пиццадан бас тартуы керек. Тұтынушы кола сатып алу үшін 50 пиццадан бас тарту дұрыс не дұрыс емес екені туралы шешім қабылдауы тиіс. Осы шешімді қабылдау кезінде тұтынушы балама шығындарды да қарастыруы қажет. Балама шығын – тұтынушы бір өнімнің орнына екінші өнімді сатып ала алатын қатынасты есептейтін бюджеттік шектеу сызығының көлбеуі. Екі нүкте арасындағы көлбеу тік арақашықтықтағы өзгерістің көлденең арақашықтықтағы өзгерісіне қатынасы ретінде есептеледі (әрі қарай өсе береді). A нүктесінен B нүктесіне дейінгі тік арақашықтық 500 литр кола, ал көлденең арақашықтық – 100 пицца. Бюджеттік шектеу сызығы төмен көлбеулі болғандықтан, көлбеу теріс сан, яғни тұтынушы бір қосымша пицца алу үшін 5 литр коладан бас тартуы керектігін білдіреді. Шынында, бюджеттік шектеу сызығының көлбеуі (теріс белгісін есепке алмағанда) екі өнімнің салыстырмалы бағасына тең, яғни бір өнімнің бағасы екінші өнім бағасымен салыстырылады. Пицца коладан бес есе қымбат, сондықтан пиццаның балама шығыны коланың 5 литріне тең. Бесті көрсетіп тұрған бюджеттік шектеу сызығының көлбеуі тұтынушыға нарық ұсынатын ымыраны көрсетеді: 5 литр кола үшін 1 пицца. Бұл жерде эмпирикалық әдісті пайдаланған дұрыс. Көлденең осьтегі өнімнің (біздің мысалда пицца) балама шығыны бюджеттік шектеу сызығының көлбеуіне (біздің мысалда 5) тең. Осы мысалдағы қосымша 1 литр коланың балама шығыны қандай? Тік осьтегі өнімнің балама шығыны бюджеттік шектеу сызығы көлбеуінің кері мәніне тең, яғни $1/5$ немесе 0.2 . Коланың қосымша 1 литрін алу үшін тұтынушы пиццаның бестен бір бөлігінен бас тартуы керек. Сонымен қатар, төмендегі формуланы пайдаланып, балама шығынды да қарастыруға болады:

$$\text{Коланың балама шығыны} = \frac{\text{Бас тартқан пицца саны}}{\text{Алған кола мөлшері}}$$

A нүктесінен C нүктесіне жылжығанда тұтынушы 250 литр кола алу үшін 50 пиццадан бас тартуы қажет. Коланың әрбір артық литрінің балама шығындары бас тартқан пицца санына тең. Сандарды формулаға қойып, 0.2 мәнін аламыз, яғни коланың қосымша 1 литрінің балама шығыны бас тартқан пиццаның 0.2 санына тең. Осы талдауда біз ақша шығындарын емес, келесі ең жақсы балама таңдау үшін бас тартылатын көлем (біздің мысалда пицца) мәнінде қарастырып жатқанымызды ескеріңіз. Бюджеттік шектеу сызықтарының кейбір мысалдарында балама шығынды есептеудің аса маңызы жоқ екенін байқауыңыз мүмкін. Қарастырылып жатқан мысал кола мен бір банка сорпа туралы болса, дүкеншіден бір банка сорпаны бес бөлікке бөліп беруді сұрау мәнсіз болар еді. Ескеретін бір маңызды жәйт – қарастырылып жатқан өнімдер бағаларының қатынасына P_x/P_y , байланысты екені (салыстырмалы бағалар). Бұл жерде P_y тік осьтегі өнім бағасы, ал P_x көлденең осьтегі өнім бағасы. Біздің мысалда бағалар қатынасы: $10/2 = 5$.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Табысы 5000 €, тамақтың бағасы бірлігіне 10 €, ал демалыс бағасы сағатына 15 € болғандағы адамдардың бюджеттік шектеу сызығын салыңыз. Бюджеттік шектеу сызығының көлбеуі қандай болмақ? Қосымша демалыстың бір сағатының тамаққа қатысты балама шығыны қандай?

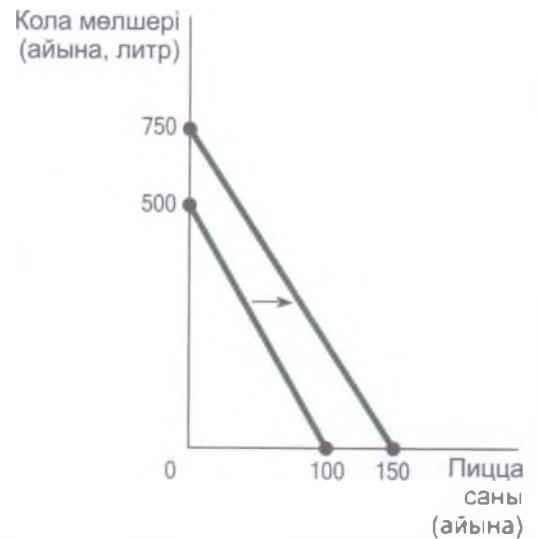
Табыстың өзгеруі

Уақыт өте келе адамдардың табыс деңгейі өзгереді: кейде өседі, кейде төмендейді (мысалы, жұмыстан қысқартылғанда). Біздің тұтынушымыздың айлығы көтеріліп, енді ол айына 1500 € алса, екі өнімнің де бағасы өзгермеді деп есептесек, ол пиццаны да, коланы да көп мөлшерде сатып ала алады. Оның әсері бюджеттік шектеу сызығын, 5.12-сызбада көрсетілгендей, оңға ауытқытады. Тұтынушы табысын толығымен кола сатып алуға жұмсаса, енді ол табысы 1000 € болғандағы 500 литрмен салыстырғанда 750 литр кола сатып ала алады. Тұтынушы табысын толығымен пицца сатып алуға жұмсаса, онда ол айына 150 пицца сатып ала алады. Жаңа бюджеттік шектеу сызығындағы кез келген нүктеде тұтынушы екі өнімді де көп мөлшерде сатып ала алатыны көрсетіледі. Тұтынушы жұмыстан шығып қалып, табысы 500 евроға төмендесе, бюджеттік шектеу сызығы солға ауытқиды, яғни тұтынушы осы табыс деңгейінде екі өнімді де аз мөлшерде ғана сатып ала алады.

5.2-СЫЗБА

Табыс өзгеруінің бюджеттік шектеуге әсері

Тұтынушы табысы айына 1000 еуродан 1500 еуроға артқанда кола мен пицца бағасы өзгермей қалады деп пайымдасақ, екеуін де көп мөлшерде сатып ала алады. Нәтижесінде, бюджеттік шектеу сызығы оңға ауытқиды.



Дегенмен, 5.2-сызбадағы бюджеттік шектеу сызығы оңға ауытқығанымен, көлбеу өзгермей қалғанын ескеріңіз. Өйткені екі өнімнің де бағасы өзгерген жоқ. Пицца мен кола бағаларының біреуі немесе бірнешеуі өзгерсе, бюджеттік шектеу сызығы қалай өзгереді?

Баға өзгеруі

Кола бағасының өзгеруі Тұтынушының табысы айына 1000 €, кола литрінің бағасы 2 €, ал пиццаның бағасы 10 € деп есептейік. Бюджеттік шектеу 5.1-сызбадағыдай болады. Енді кола литрінің бағасы 5 евроға өсті деп пайымдайық. Тұтынушы бүкіл табысын колаға жұмсаса, онда ол тек 200 литр ғана сатып алады. Сондықтан, бюджеттік шектеу сызығы 5.3-сызбада көрсетілгендей ішке жылжиды.

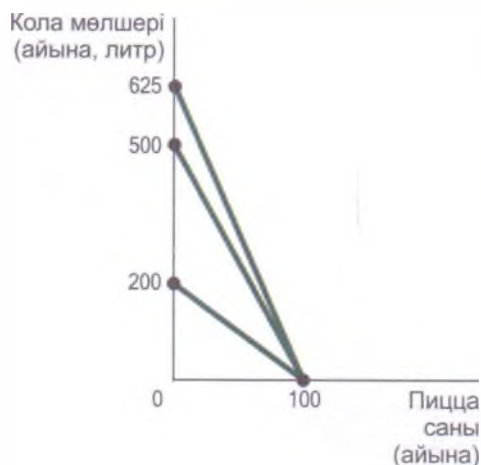
Бюджеттік шектеу сызығының көлбеуі өзгереді. Кола бағасының пицца бағасына қатынасы $5/10$, сондықтан бюджеттік шектеу сызығының көлбеуі – 2. Тұтынушы 1 литр кола алу үшін пиццаның жартысынан бас тартуы керек, ал қосымша 1 пицца алу үшін 2 литр коладан бас тартуы қажет. Коланың бағасы өскендіктен, тұтынушыға әр қосымша пицца алу үшін коланың біршама литрінен бас тартуы керек, бірақ тұтынушы коладан гөрі пицца сатып алуды ұйғарса, онда ол коланың қосымша литрін сатып алу үшін пиццаның едәуір бөлігінен бас тартуына тура келеді.

Кола бағасы төмендеп, пиццаның бағасы өзгеріссіз қалса, онда бюджеттік шектеу сызығы 5.3-сызбадағыдай сыртқа жылжиды. Коланың бағасы 1,6 евроға төмендесе, тұтынушы қазіргі табысымен коланы көп мөлшерде сатып ала алады. Тұтынушы бүкіл табысын кола сатып алуға жұмсаса, ол енді 625 литр кола сатып алады.

5.3-СЫЗБА

Кола бағасының өзгеруі

Коланың бағасы литріне 2 еуродан 5 еуроға өссе, тұтынушы қазіргі табысымен коланы аз мөлшерде сатып ала алады. Бюджеттік шектеу сызығы ішке жылжиды және тұтынушы бүкіл табысын кола сатып алуға жұмсаса, ол баға өзгермей тұрғандағы 500 литрдің орнына енді тек 200 литр ғана сатып алады. Коланың бағасы литріне 2 еуродан 1,6 еуроға төмендесе, онда тұтынушы ағымдағы табысымен коланы көп мөлшерде сатып алады және бюджеттік шектеу сызығы сыртқа қарай жылжиды



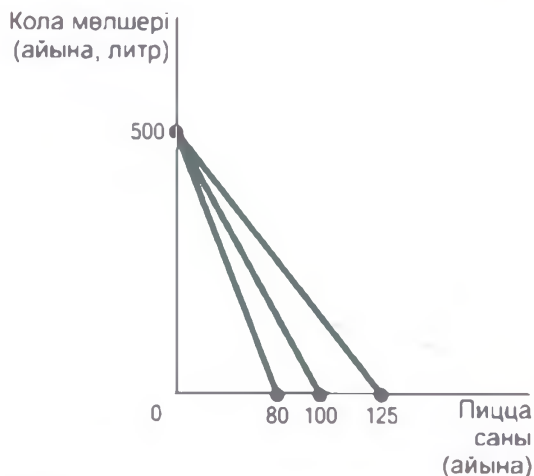
Пицца бағасының өзгеруі

Керісінше, пиццаның бағасы өзгерсе, онда кола бағасы да өзгереді. Коланың бағасы 2 € деп пайымдап, пиццаның бағасы 125 еуроға өсті деп есептелік. Тұтынушы табысын толығымен пиццаға жұмсаса, онда енді 1000 € табысымен 80 пицца сатып алады. Бюджеттік шектеу сызығы сыртқа жылжып, көлбеуі өзгереді. Кола бағасының пицца бағасына қатынасы $2/12,5$ және көлбеу 6,25. Кері көлбеу 0,16 мәніне тең. Коланың 1 литрі үшін тұтынушы енді пиццаның 0,16 көлемінен бас тартуы керек және қосымша 1 пицца сатып алу үшін ол коланың 6,25 литрінен бас тартуы керек. Пиццаның бағасы 8 еуроға төмендесе, тұтынушы ағымдағы табысымен пиццаны көп көлемде (125) сатып ала алады және бюджеттік шектеу 5.4-сызбада көрсетілгендей сыртқа жылжиды.

5.4-СЫЗБА

Пицца бағасының өзгеруі

Басқа жағдайлар тұрақты болғанда, пицца бағасының өзгеруі бюджеттік шектеу сызығының жылжуына әкеледі. Пицца бағасы төмендесе, бюджеттік шектеу сызығы сыртқа жылжиды, ал пицца бағасы өссе, бюджеттік шектеу сызығы ішке жылжиды



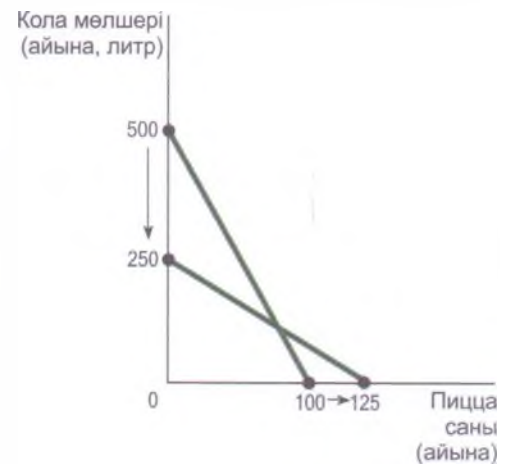
Екі өнімнің де бағасының өзгеруі:

Екі өнімнің де бағасы өзгерсе, онда бюджеттік шектеу сызығының пішіні екі өнімнің бағасының салыстырмалы өзгеруіне байланысты өзгереді. Көлбеуді анықтау үшін кола бағасы мен пицца бағасының қатынасын анықтаймыз. 5.5-сызбада кола бағасының 2 еуродан 4 еуроға өсуі және пицца бағасының 10 еуродан 8 еуроға төмендеуі көрсетілген. Тұтынушы айына 1000 € табысын толығымен колаға жұмсаса, 250 литр кола сатып алар еді, ал бүкіл табысын пиццаға жұмсаса, айына 125 пицца сатып алар еді. Кола бағасының пицца бағасына қатынасы – $4/8$, ал бюджеттік шектеу сызығының көлбеуі 2-ге тең.

5.5-СЫЗБА

Кола мен пицца бағасының өзгеруі

Бюджеттік шектеу сызығына екі өнімнің де бағасының өзгеруінің әсері екі өнімнің бағасының салыстырмалы түрде өзгеруіне байланысты болады. Бұл мысалда кола бағасы өсіп, пицца бағасы төмендеуі арқылы бюджеттік шектеу сызығының пішіні өзгеруіне әкелді. Көлбеудің мәні – 0.5.

**ТАҢДАУ: ТҰТЫНУШЫ ҚАЛАУЫ**

Бюджеттік шектеу тұтынушы берілген табысымен және берілген бағамен сатып ала алатын өнімдер жиынтығын көрсетеді, бірақ тұтынушының таңдауы оның не қалайтынына байланысты. Тұтынушының **таңдау жинағы**, яғни тұтынушыға қолжетімді баламалар жинағы ретінде кола мен пицца өнімдерін талдауды жалғастырамыз.

Таңдау жинағы – тұтынушыға қолжетімді баламалар жинағы

Талғамсыздық қисықтары арқылы тұтынушы таңдауын көрсету

Тұтынушының қалауы оған кола мен пиццаның әртүрлі нұсқалы жинағының ішінен ұнамдысын таңдауға мүмкіндік береді. СЭМ пайымдауы бойынша, тұтынушылар рационал әрекет етеді, яғни егер екі түрлі өнім жинағы ұсынылса, олар өз талғамына сай келетін өнімдер жинағын таңдайды. Біз қанағаттану деңгейін алынатын пайдалылық арқылы есептейтінімізді есте сақтайық. Тұтынушы қалауын әр түрлі өнім жинақтары беретін пайдалылыққа қатысты көрсетуге болады. Тұтынушы бір өнімдер жинағын басқасының орнына таңдаса, СЭМ бірінші жинақты екінші жинақтан пайдалылығы артық деп пайымдайды. Екі жинақ бірдей пайдалылықпен қамтамасыз етсе, тұтынушы осы екеуінің қайсысын таңдаса да, айырмашылығы болмайды. Бұл қалауды талғамсыздық қисықтары ретінде бейнелеуге болады. Талғамсыздық қисығы бірдей пайдалылықпен қамтамасыз ететін, яғни пайдаланушыны бірдей деңгейде қанағаттандыратын жинақтарды көрсетеді. **Талғамсыздық қисығын** «бірдей пайдалылық» қисығы ретінде қарауға болады.

Талғамсыздық қисығы тұтынушыны бірдей деңгейде қанағаттандыратын жинақтарды көрсетеді

Келесі мысалда тұтынушыны бірдей деңгейдегі пайдалылықпен қамтамасыз ететін кола мен пицца жинақтарын көрсететін талғамсыздық қисықтарын қарастырамыз.

Осы таңдау моделі екі аксиомаға (сәйкестік нүктелері немесе бастапқы нүкте) негізделген пайымдауды қамтиды.

Салыстыру аксиомасы Тұтынушының таңдауына берілген А және В жинақтарынан ол А жинағының орнына В жинағын, В жинағының орнына А жинағын немесе А мен В бәрібір екенін таңдай алады.

Транзитивтік аксиомасы Берілген кез келген үш А, В және С жинағынан тұтынушы А орнына В жинағын, ал С орнына В жинағын таңдаса, онда А орнына С жинағын таңдауы керек. Тұтынушыны А мен В бірдей деңгейде қанағаттандырса және С мен В жинағы да сондай болса, онда А мен С жинағы да дәл бірдей қанағаттандыру деңгейіне ие болады.

Талғамсыздық қисықтарының графикалық бейнесі

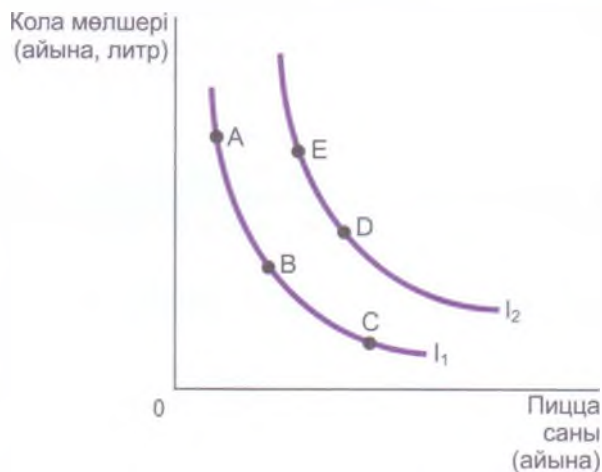
Талғамсыздық қисықтарын графикалық түрде бейнелеуге болады. Кола көлемі вертикаль осьте, ал пицца көлемі горизонталь осьте бейнеленген. График кейде талғамсыздық картасы деп аталады. Картада талғамсыздық қисықтарының шексіз саны қамтылған. 5.6-сызбада тұтынушының көптеген талғамсыздық қисықтарының екеуі көрсетілген.

5.6-сызбада I_1 талғамсыздық қисығындағы А, В және С нүктелерінің барлығы кола мен пиццаның әртүрлі тіркесімдерін көрсетеді. Тұтынушыны бұл тіркесімдер бірдей деңгейде қанағаттандырады. Алайда, I_2 талғамсыздық қисығы I_1 қисығынан алыс оң жақта орналасады және бұл адамдардың көп мөлшерде алуға ұмтылу принципін бейнелеп тұр, тұтынушы әрқашан мүмкін болатын ең жоғарғы талғамсыздық қисығында болуды қалайды. I_2 қисығындағы кез келген нүкте I_1 қисығындағы кез келген нүктемен салыстырғанда тұтынушының таңдауына ұнамды болады, себебі I_2 қисығындағы өнімдердің кез келген тіркесімі I_1 қисығындағы кез келген нүктемен салыстырғанда жоғары пайдалылыққа ие.

5.6-СЫЗБА

Тұтынушы таңдауы

Тұтынушы таңдауы талғамсыздық қисықтарымен бейнеленеді, ол тұтынушыға бірдей пайдалылық беретін кола мен пицца жинағын көрсетеді. «Тұтынушы әрқашан көп мөлшерде алуға ұмтылады» пайымдауынан шығып, жоғары талғамсыздық қисығындағы нүктелер (I_2) төменгі талғамсыздық қисығындағы нүктелермен (I_1) салыстырғанда тұтынушыға ұнамды. I_2 талғамсыздық қисығындағы В сияқты нүкте өнімдердің, біздің мысалда кола мен пиццаның жинағын немесе тіркесімін бейнелейді. Тұтынушы үшін I_1 талғамсыздық қисығының бойындағы кез келген А, В және С нүктелері бірдей пайдалылық береді. I_2 талғамсыздық қисығындағы В және Е нүктелері де тұтынушы үшін бірдей пайдалылық әкелетін екі өнімнің жинағын көрсетеді, бірақ I_2 талғамсыздық қисығындағы кез келген нүкте I_1 талғамсыздық қисығындағы кез келген нүктемен салыстырғанда тұтынушы үшін ұнамды.



Өнімдердің кез келген екі жинағын ранжирлеу үшін талғамсыздық қисықтарын қолдануға болады. Мысалы, талғамсыздық қисықтарынан тұтынушы В нүктесінен гөрі D нүктесін таңдайтынын көре аламыз, себебі D нүктесі В нүктесімен салыстырғанда жоғары орналасқан талғамсыздық қисығының бойында жатыр. Бұл тұжырым анық, себебі берілген D нүктесінде тұтынушы пицца мен кола екеуін де көп көлемде ала алады. Тіпті D нүктесі А нүктесімен салыстырғанда да ұнамды, неге десеңіз, D нүктесінде коланың мөлшері А нүктесімен салыстырғанда аз болғанымен, оның орнын D нүктесіндегі пиццаның қосымша саны толықтырады. Қай нүктенің жоғарыдағы талғамсыздық қисығында орналасқанын көре отырып, талғамсыздық қисықтарының жинағын кола мен пиццаның кез келген жинағын ранжирлеу үшін пайдалана аламыз.

Талғамсыздық қисығының төрт қасиеті

Талғамсыздық қисықтары тұтынушының таңдауын бейнелейтіндіктен, осы таңдауды көрсететін белгілі бір қасиеттер бар.

1-қасиеті: Жоғары талғамсыздық қисықтары (жоғары оң жақтағы) төмен қисықтардан гөрі ұнамды. Мұның себебі – «тұтынушылар әрқашан көп мөлшерде алуға ұмтылады» деп пайымдауы. Жоғары талғамсыздық қисықтары төмен талғамсыздық қисықтарымен салыстырғанда, өнімдерді көп көлемде көрсетеді. Осылайша, тұтынушы жоғары талғамсыздық қисығында болуды қалайды.

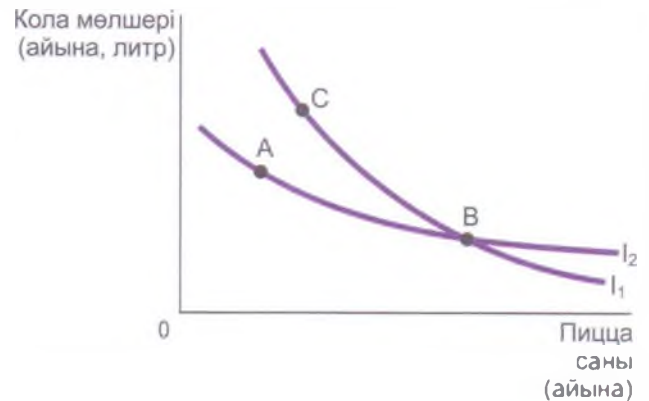
2-қасиеті: Талғамсыздық қисықтары төмен көлбеуі. Талғамсыздық қисығының көлбеуі тұтынушы бір өнімді басқа бір өніммен алмастырғысы келетін қатынасты көрсетеді. Көп жағдайда тұтынушы екі өнімді де алуды қалайды. Сондықтан, бір өнімнің көлемі азайғанда, тұтынушының қанағаттану деңгейі өзгеріссіз қалу үшін екінші өнім көлемі артуы керек. Осы себептен көптеген талғамсыздық қисықтары төмен көлбеуді.

3-қасиеті: Талғамсыздық қисықтары бір-бірімен қиылыспауы. Мұның шындық екенін көру үшін 5.7-сызбадағыдай екі талғамсыздық қисығы қиылысады делік. Талғамсыздық қисығындағы А нүктесі В нүктесімен бірдей екенін байқаймыз, яғни екі нүкте де тұтынушыға бірдей пайдалылық береді. Оған қоса, В нүктесі С нүктесімен бір талғамсыздық қисығында жатқандықтан, осы екі нүкте де тұтынушыға бірдей пайдалылық береді. Осыдан, С нүктесінде екі өнім де көп мөлшерде болғанымен, А мен С нүктелері де тұтынушыға бірдей пайдалылық әкеледі деп тұжырымдауға болады. Бұл транзитивтік аксиомасына қайшы келетіндіктен, талғамсыздық қисықтары қиылыспауы.

5.7-СЫЗБА

Қиылысатын талғамсыздық қисықтары

Қиылысатын талғамсыздық қисықтары транзитивтік аксиомасын бұзып, моделдердің пайымдауларын жоққа шығарады. Осы талғамсыздық қисықтарына сәйкес, С нүктесінде А нүктесімен салыстырғанда екі өнімнің көлемі көп болған күннің өзінде де, тұтынушы А, В және С нүктелерінде бірдей деңгейде қанағаттанады.

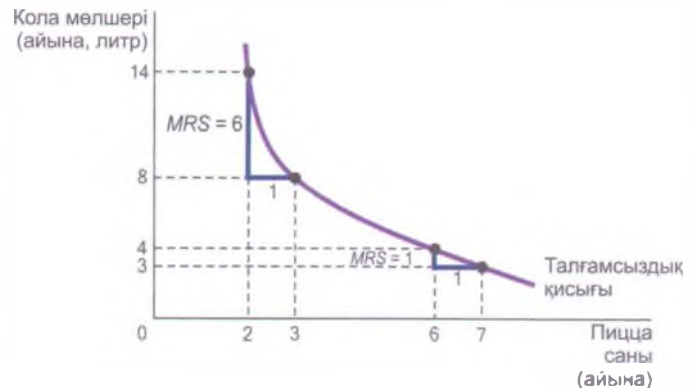


4-қасиеті: Талғамсыздық қисықтары ішке қарай иіледі. Талғамсыздық қисығының көлбеуі алмастырудың шекті нормасын (MRS) білдіреді, оны кейінгі тарауларда толығырақ қарастырамыз. Алмастырудың шекті нормасы тұтынушы ағымда тұтынып жатқан әр өнімнің көлеміне байланысты. Адам көп мөлшерде иелік ететін өнімдерінен аз мөлшерде иелік ететін өнімдерімен салыстырғанда оңай айрылуға дайын болғандықтан, талғамсыздық қисығы ішке қарай иіледі. 5.8-сызбада мысал ретінде қарастырайық.

5.8-СЫЗБА

Иілген талғамсыздық қисықтары

Талғамсыздық қисықтары әдетте ішке қарай иіледі. Пішіні осындай болу себебі – А нүктесінде тұтынушыда кола көп, ал пицца аз мөлшерде болады, сондықтан пиццаның бір бірлігінен бас тарту үшін коланың көп мөлшерін қажет етеді: бір пицца 6 литр колаға тең келеді. В нүктесінде тұтынушыда пицца көп, ал кола аз мөлшерде, сондықтан пиццаның бір бірлігінен бас тарту үшін коланың қосымша бірлігін ғана қажет етеді. Бұл мысалда 1 литр кола жеткілікті.



А нүктесінде тұтынушыда пицца аз көлемде, ал кола көп мөлшерде болғандықтан, олардың қарны ашқанымен, көп шөлдемейді. Тұтынушы 1 пиццадан бас тартуы үшін 6 литр кола беру керек; алмастырудың шекті нормасы бір пиццаға 6 литр кола. Керісінше, В нүктесінде тұтынушыда кола аз мөлшерде, ал пицца көп көлемде, сондықтан олардың қарны ашпайды, бірақ қатты шөлдейді. Осы нүктеде тұтынушы 1 литр кола алу үшін 1 пиццадан бас тарта алады: алмастырудың шекті мәні бір пиццаға 1 литр кола. Осылайша, талғамсыздық қисығының иілген пішіні тұтынушының көп көлемде иелік ететін өнімінен оңай бас тарта алатынын көрсетеді.

Жалпы және шекті пайдалылық

Тұтынушы әрқашанда көп мөлшерде алуға ұмтылатынын білеміз. Бірақ, бұл тұтынушы пиццаны көптеп тұтынып, коланы көбірек ішсе, тұтынылған қосымша бірліктің пайдалылығы өзгермей қалады деген сөз емес. Жиынтық пайдалылық пен шекті пайдалылықтың аражігін ажырата білуіміз керек. **Жиынтық пайдалылық** – тұтынушы өнімді тұтынудан алатын пайдалылығы. **Шекті пайдалылық** – тұтынушы әрбір қосымша (шекте) өнім бірлігін тұтынғаннан алатын пайдалылықтың артуы.

Жиынтық пайдалылық – өнімді тұтынудан алатын пайдалылық

Шекті пайдалылық – өнімнің бір қосымша бірлігін пайдалану нәтижесінде жалпы пайдалылықтың артуы

Көп уақыт жұмыс істеп, қарныңыз қатты ашқанын елестетіңіз. Университет асханасына барып, пицца сатып алдыңыз. Пиццаның бірінші тілімін жылдам жейсіз, себебі қарныңыз қатты ашқан. Бірінші тілімді жегеннен алатын пайдалылығыңызды бағалап беруді (он баллдық шкаламен) сұраса, онда оны 10-нан 10 балл деп бағалар едіңіз. Енді екінші тілімін жедіңіз, бұл да жақсы, дегенмен енді оған 10 баллдың тек 9-ын беруіңіз мүмкін. Пиццаның 2 тілімінің жалпы пайдалылығы 19, ал бірінші тілімнің қосымша пайдалылығы – 10, екіншісінікі – 9. Енді үшінші тілімді алдыңыз. Енді қарныңыз ашқаны қойды, сондықтан үшінші тілімді жеуден онша қанағаттанбайсыз, оған 10 баллдың 7-уін беруіңіз мүмкін. Жалпы пайдалылық 26-ға өсті, ал үшінші тілімнің шекті пайдалылығы – 7. Тағы үш тілімін жеп болған соң, соңғы тілімі ұнамағанын сезуіңіз мүмкін, тіпті оны тойып кеткен соң жемей қалдыра салуыңыз да мүмкін. Біреу сізге екінші пиццаны сатып алуды ұсынса – бас тартасыз, себебі тағы бір пиццаны жесеңіз денсаулығыңызға зиян болуы мүмкін және осы қосымша тілімді негатив пайдалылық ретінде бағалауыңыз да мүмкін.

Жалпы пайдалылықтың тұтыну кезінде өсуі, ал өнімнің қосымша әрбір бірлігінің пайдалылығының кемуі **шекте пайдалылықтың кемуі** деп аталады. Шекте пайдалылықтың кемуі өнімнің қосымша бірлігін тұтынудан алатын қосымша пайдалылықтың азаюы. Көптеген өнімдер кемімелі шекте пайдалылыққа ие деп есептеледі, яғни тұтынушы өнімге көп мөлшерде ие болған сайын, оның қосымша бірлігі беретін шекте пайдалылық кемиді.

Шекте пайдалылықтың кемуі – өнімнің қосымша бірлігін тұтынудан алатын қосымша пайдалылықтың азаю үрдісі

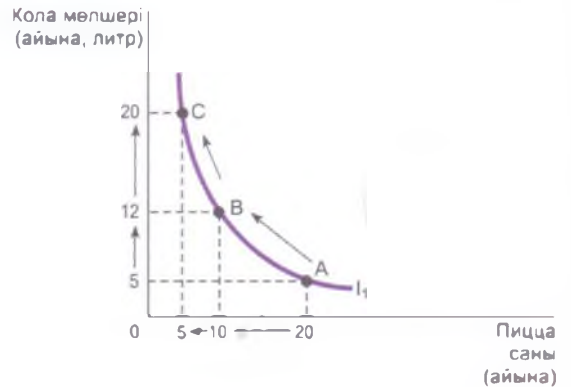
Алмастырудың шекте нормасы

5.9-сызбада А, В және С нүктелері арқылы көрсетілген кола мен пицца өнімінің үш тіркесімі бейнеленген талғамсыздық қисығы берілген. Осы нүктелер тұтынушыға бірдей пайдалылықпен қамтамасыз ететінін білеміз. Тұтынушы өз таңдауын 20 пицца мен 5 литр кола жинағын бейнелейтін А нүктесінен бастады делік. Тұтынушының пиццаны тұтынуы А нүктесінен В нүктесіне төмендесе, онда ол коланы 5 литрден 12 литрге арттыру үшін 10 пиццадан бас тарта алатынын білдіреді. Алайда, коланың қосымша бір литрін тұтынудағы шекте пайдалылық кемітінін білеміз, В нүктесінен С нүктесіне жылжығанда коланың қосымша 8 литрін алу үшін тұтынушы тек 5 пиццадан бас тартқысы келеді, сондықтан 5 пицца мен 20 литр кола жинағы В мен А нүктелеріндегімен бірдей пайдалылық береді.

5.9-СЫЗБА

Алмастырудың шекті нормасы

Талғамсыздық қисығының көлбеуі ұзындық бойымен тұрақты емес, әр нүктеде өзгеріп отырады. Алмастырудың шекті нормасы тұтынушының бір өнімді екінші өнімге ауыстыруға дайын нормасын есептейді.



Біздің мысалда тұтынуша пицца саны салыстырмалы түрде көп, ал кола аз мөлшерден басталды. Сондықтан, тұтынушы қосымша коланы алу үшін пиццаның едәуір бөлігінен бас тарта алатыны ақылға қонымды. Дегенмен, B нүктесінен C нүктесіне жылжуда біршама өзгешеліктер бар. Жағдайды қарама-қайшы деп атауға болады, коланың қосымша бірлігін алу үшін тұтынушы пиццаның аз көлемінен бас тартады. Тұтынушы бір өнімді екінші өніммен алмастырғысы келетін норма алмастырудың шекті нормасы деп аталады. Талғамсыздық қисығындағы кез келген нүктедегі көлбеу тұтынушының бір өнімді басқа бір өніммен алмастырғысы келетін норманы көрсетеді. Екі өнімнің **алмастырудың шекті нормасы** (MRS) олардың шекті пайдалылығына байланысты. Бұл жағдайда алмастырудың шекті нормасы тұтынушының бас тартқан пицца орнын толтыру үшін коланы қандай мөлшерде тұтынатынын есептейді. Мысалы, коланың шекті пайдалылығы пиццаныкінен екі есе көп болса, коланың 1 бірлігінің орнын толтыру үшін тұтынушыға пиццаның 2 бірлігі қажет және алмастырудың шекті нормасы – 2 мәніне тең болады. Жалпы қарағанда, алмастырудың шекті нормасы (талғамсыздық қисығының теріс көлбеуі) бір өнімнің шекті пайдалылығының екінші өнімнің шекті пайдалылығына қатынасымен MU_x/MU_y анықталады.

Алмастырудың шекті нормасы – тұтынушының бір өнімді екінші өніммен алмастыру нормасы

Талғамсыздық қисықтары тік емес болғандықтан, талғамсыздық қисығындағы барлық нүктелерде алмастырудың шекті нормасы бірдей мәнге ие болмайды.

Талғамсыздық қисықтарына екі айрықша мысал

Талғамсыздық қисығының көлбеуі тұтынушының бір өнімді екінші өніммен алмастыруға дайын екенін білдіреді. Екі өнімді алмастыру оңай болғанда, талғамсыздық қисықтары қатты иілмейді, ал екі өнімді алмастыру қиын болғанда, талғамсыздық қисығының иілуі едәуір болады. Неліктен бұлай екенін түсіну үшін айрықша жағдайларды қарастырайық.

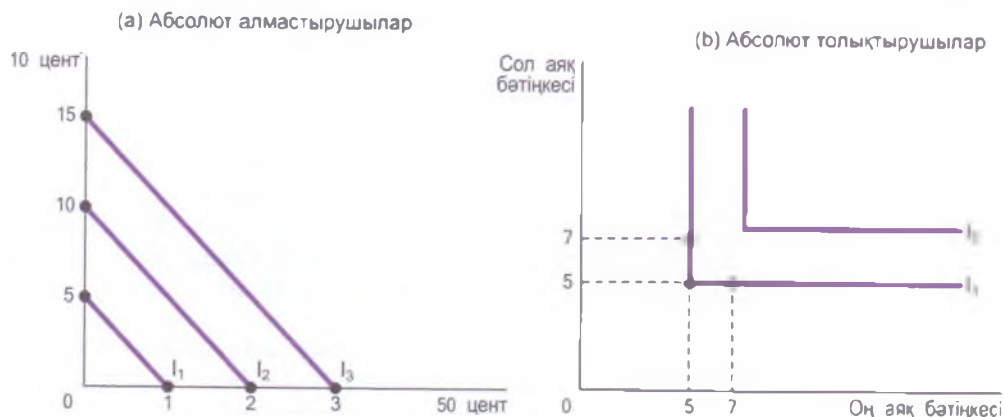
Абсолют алмастырушылар: Біреу сізге 50 центтік тиындар мен 10 центтік тиындар жинағын ұсынды делік. Осы жинақтарды қалай бағалар едіңіз?

Сізді әр жинақ жалпы қандай соманы құрайтыны толғандыруы мүмкін. Олай болса, 50 центтік тиындар жинағын 10 центтік тиындар жинағынан бес есеге артық бағалайсыз. Басқаша айтқанда, әр жинақтағы тиындар санына қарамастан, бес 10 центтік монетаның орнына бір 50 центтік монета алуды қалайсыз. 10 центтік монеталар мен 50 центтік монеталар арасындағы алмастырылудың шектік нормасы тұрақты сан: 5.

50 центтік монеталар мен 10 центтік монеталар бойынша таңдауды 5.10-сызбаның (а) панелінде талғамсыздық қисығы арқылы көрсетуге болады. Алмастырудың шекті нормасы тұрақты болғандықтан, талғамсыздық қисықтары – тік. Тік талғамсыздық қисықтарының айрықша жағдайларында екі өнім бір-біріне **абсолют алмастырушы** болады деп айта аламыз.

Абсолют алмастырушылар – талғамсыздық қисықтарына тік сызықты болатын екі өнім**5.10-СЫЗБА****Абсолют алмастырушылар және абсолют толықтырушылар**

Екі өнім 50 цент пен 10 цент монеталар секілді бір-бірімен оңай алмастырылғанда, талғамсыздық қисықтары (a) панелде көрсетілгендей тік болады. Оң аяқтың бәтіңкесі мен сол аяқтың бәтіңкесі сияқты екі өнім бір-бірін абсолют толықтырушылар болғанда, талғамсыздық қисықтары (b) панелде көрсетілгендей тік бұрышты.



Абсолют толықтырушылар: Біреу сізге бәтіңкелер жинағын ұсынды делік. Біреуі сол аяғыңызға, ал екіншісі оң аяғыңызға тар. Осы әртүрлі жинақтарды қалай бағалар едіңіз?

Бұл жағдайда сізді тек бәтіңке жұбының саны толғандыруы мүмкін. Басқаша айтқанда, осы жинақтардан қанша жұп бәтіңке құрауға болатынын ойланасыз. Сол аяқтың 5 бәтіңкесі мен оң аяқтың 7 бәтіңкесінен тек 5 жұп бәтіңке құрай аласыз. Қосымша 1 оң аяқ бәтіңкесін алудың қажеті жоқ, себебі сол аяқ бәтіңкелері бітіп қалды.

Сол және оң аяқ бәтіңкелері бойынша таңдауыңызды 5.10-сызбадағы (b) панелде талғамсыздық қисығы арқылы көрсетуге болады. Бұл жағдайда сол аяқтың 5 бәтіңкесі мен оң аяқтың 5 бәтіңкесі және сол аяқтың 5 бәтіңкесі мен оң аяқтың 7 бәтіңкесі бірдей пайдалылық береді. Пайдалылық оң аяқ бәтіңкесі 7, ал сол аяқ бәтіңкесі 5 болса да өзгермейді. Сондықтан, талғамсыздық қисықтары тік бұрышты. Тік бұрышты талғамсыздық қисықтарының айрықша жағдайларында екі өнім бір-бірін абсолют толықтырады деп айта аламыз.

Абсолют толықтырушылар – талғамсыздық қисықтары тік бұрышты болатын екі өнім

Шын мәнісінде көпшілік тауарлар нағыз алмастырушы немесе жетілдірілген толықтырушы емес. Әдеттегі талғамсыздық қисығы тік емес, ішке қарай көлбейді.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Белгілі бір уақытта берілген нүктеде тұтынушының тұтынатын өнім көлемі алмастырудың шекті нормасын анықтауда қандай маңызы бар? Тұтынушыда x өнімі көп көлемде, ал y өте аз көлемде болып, ол x өнімін көп мөлшерде тұтынуды таңдаса, осы екі x және y өнімінің жалпы және шекті пайдалылығы қалай өзгереді?

ОҢТАЙЛАНДЫРУ: ТҰТЫНУШЫ ТАҢДАУЫ

СЭМ қолданыстағы пайымдауларының бірі – тұтынушы өзінің шектеулі табысына сәйкес пайдалылықты барынша арттыруға ұмтылады. Бұл – шартты оңтайландыру мәселесіне мысал. Осы шартты оңтайландыру мәселесін қалай шешуге болады?

Тұтынушының оңтайлы таңдауы

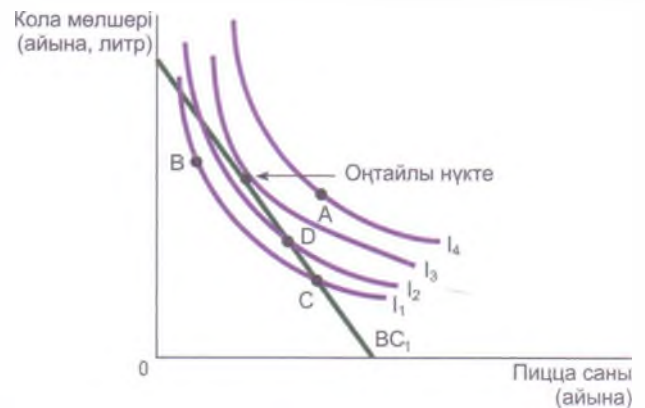
Бюджеттік шектеу көрсеткендей, табыстың шектеулі екенін ескере отырып, кола мен пицца мысалын пайдаланып, тұтынушы мүмкін болатын ең жоғары талғамсыздық қисығындағы кола мен пицца жинағын алғысы келеді.

5.11-сызбада тұтынушының бюджеттік шектеу сызығы (BC_1) және көптеген талғамсыздық қисығының төртеуі көрсетілген. Тұтынушы жете алатын ең жоғарғы талғамсыздық қисығы (сызбада – I_3) – бюджеттік шектеу сызығын жанап тұрған қисық. Осы талғамсыздық қисығы мен бюджеттік шектеу сызығы қиылысатын нүкте *оңтайлы нүкте* деп аталады. Тұтынушы үшін А нүктесі ұнамды болғанымен, ол бюджеттік шектеу сызығынан тыс жатқандықтан, оны таңдау мүмкін емес. Тұтынушы В нүктесін таңдай алады, ол төменгі талғамсыздық қисығында жатқандықтан, тұтынушы барынша қанағаттанбайды. Модель пайымдауларын ескерсек, берілген табыс деңгейіне ұнамды тұтынудың балама таңдауы болады. Бюджеттік шектеу сызығына байланысты С нүктесіндегі кола мен пицца жинағы қолжетімді, бірақ тұтынушы бұған қанағаттанбайды, оның таңдауын өзгертуге мүмкіндігі бар және жоғары талғамсыздық қисығына жете алады. Мұның мағынасы: тұтынушы шығындар бойынша шешімдерін қайта қарастырып, шектеулі табыстан жоғары пайдалылық ала алады. I_2 талғамсыздық қисығында тұтынушы пиццаны тұтыну көлемін азайтып, коланы тұтыну мөлшерін арттыра алады. Бұлай істеу арқылы тұтынушы колаға жұмсалған қосымша бір еуродан пиццаға жұмсалған еуроның шекті пайдалылығымен салыстырғанда көбірек пайдалылық алады. Бұл қисынды. Қосымша кола мөлшері үшін 1 € жұмсап, одан қосымша 7 пайдалылық алсаңыз, сол еуроны жұмсап сатып алған пиццадан алатын қосымша 5 пайдалылықтан артығырақ болғандықтан, коланы сатып алу ақылға қонымды шешім (рационал мінез-құлқы).

5.11-СЫЗБА

Тұтынушының оңтайлы шешімі

Тұтынушы бюджеттік шектеу сызығының ең жоғарғы қолжетімді талғамсыздық қисығында жатқан нүктені таңдайды. Оңтайлы деп аталатын бұл нүктеде алмастырудың шекті нормасы екі өнімнің салыстырмалы бағасына тең. Тұтынушы үшін қолжетімді ең жоғарғы талғамсыздық қисығы – I_3 .



Дегенмен, мұның өзі де оңтайлы емес, себебі тұтынушы шығындары бойынша шешімдерін қайта қарастырып, колаға жұмсалатын соңғы еуроның шекті пайдалылығы пиццаға жұмсалатын соңғы еуронікімен теңескенше, одан да жоғары талғамсыздық қисықтарына жете алады (картада олар шексіз екенін есіңізде сақтаңыз). Оңтайлы нүкте тұтынушының берілген табысы мен моделдегі тұтынушы мінез-құлқы туралы пайымдауларды есепке ала отырып, қолжетімді болатын кола мен пиццаның ең оңтайлы жинағын көрсетеді.

Тұтынушы тепе-теңдігі нүктесінде (оңтайлы нүкте) талғамсыздық қисығының көлбеуі бюджеттік шектеу сызығының көлбеуімен теңеседі. Талғамсыздық қисығы бюджеттік шектеу сызығына жанама деп айтамыз. Талғамсыздық қисығының көлбеуі кола мен пицца арасындағы алмастырудың шекті нормасы

болса, бюджеттік шектеу көлбеуі пицца мен кола бағасына қатысты. Осылайша, тұтынушы оңтайлы нүктедегі екі өнімді тұтынуды таңдайды, бұл нүктеде алмастырудың шекті нормасы салыстырмалы бағаға теңеседі.

Яғни:

$$MRS = \frac{P_x}{P_y}$$

Алмастырудың шекті нормасы шекті пайдалылықтардың қатынасына тең болатындықтан, оңтайландыруды келесідей бейнелеуге болады:

$$\frac{MU_x}{MU_y} = \frac{P_x}{P_y}$$

Бұл өрнекті қайта былай жазуға болады:

$$\frac{MU_x}{P_x} = \frac{MU_y}{P_y}$$

Жақсы x деңгейге жұмсалған бір евроның шекті пайдалылығының оңтайлы деңгейі жақсы y деңгейге жұмсалған бір евроның шекті пайдалылығына тең. Бұдан өзге нүктеде тұтынушы тепе-теңдікте бола алмайды. Неге? Жоғарыда байқағанымыздай, бір евроның жоғары шекті пайдалылығын қамтамасыз ететін евроның шекті пайдалылығы тауар шығындарына мінез-құлықты өзгерту арқылы тұтынушы пайдалылығын арттыратынымен көрінеді.

КЕЙС

Рождество және рационал тұтынушы

Рождество мерекесі кезінде Еуропадағы миллиондаған адам сауда орталықтарына барып немесе интернет арқылы достары мен туған-туысқандарына сыйлық сатып алады. Бұқаралық ақпарат құралдарында белгілі бір өнімдердің жарнамасы көбейеді, ал телеэкрандарда тамақ, сусын, шоколад, әтір, ойыншықтар және электр өнімдерінің жарнамасы басым.

Жылдың осы уақытындағы тұтынушы мінез-құлқы туралы осы теориямыз қандай да бір түсінік қалыптастыра ма? Шектеулі табысын ұтымды жұмсау үшін тұтынушы рационал түрде әрекет ете ме? Адамдардың көбісі рационал болғысы келер еді, олар табысы шектеулі екенін біледі және бюджетті барынша үнемдеп, тиімді сауда жасағысы келеді. Дегенмен, тұтынушылар өзі ойлағандай рационал әрекет етпейді. Бірінші мәселе – сыйлық сатып алуда, тұтынушылар соңғы тұтынушылар емес, олар басқа бір үшінші тараптың пайдалылық алуын күтеді, басқаша айтқанда, сыйлықты алған адам оны ашқанда ұната ма? Екінші мәселе – тұтынушыларға сатушылар тарапынан жасалатын жарнама ақпараттың ықпалы. Тұтынушылар дүкендерге кіргенде көптеген адамдар сатып алатын «ұсыныстармен» беттеседі және осы «ұсыныстар» нәтижесінде олар қандай да бір өнімді сатып алады. Кейбір жағдайларда олар сатып алуды ынталандыру үшін әдейі арзан бағада сатылатын теледидар сияқты «қымбат өнімдерге» арналуы мүмкін. Бұл жерде сатушы әрекеті рационал ма? Оған бір себеп: тұтынушы теледидарды сатып алғанда, міндетті түрде жаңа теледидар үшін кабелдер, тіректер, қабырғаға бекіткіштер, тіпті ойын консолі немесе DVD жинағы сияқты басқа да керек-жарақтарды сатып алады және жұмсаған қаражаты теледидарды сатып алудан үнемдейін деген қаражаттан асып түседі. Тағы бір сұрақ: тұтынушы ең алдымен сатып алатындай теледидар шынымен де қажет болды ма? Кейбір жағдайларда ол шынымен де қажет өнім, бірақ басқа жағдайларда бұл шұғыл шешім, ал оны рационал деп атауға бола ма?

Рождество кезінде сауда жасау рационал түрде келісудің басқа бір жағдайы болуы мүмкін. Көптеген дүкендер чек немесе онлайн тапсырыс беру формасында тұтынушыларға осы сатып алу шешімін қабылдау арқылы қанша қаражат сомасын «үнемдегені» туралы ақпарат береді. Тұтынушы 48 евроға алты бөтелке шарап алып, 6 € «үнемдеуі» мүмкін. Алғашында тұтынушы алты бөтелке шарап сатып алу үшін келіп пе еді? Олай болмаса, тұтынушы бастапқыда жоспарлағаннан гөрі көп қаражат жұмсауы мүмкін. Тұтынушы үшін бұл маңызды көрінбеуі мүмкін, себебі ол «мерекеде бәрібір де ішімдік керек» деп ойлайды. Бұл рационал шешімге жата ма?

«Үнемдеу» тізімі әсерлі болғанымен, сатушылар сіз кезек күткен уақытыңызды, жолға кеткен қаражатты немесе жанармайды, тұраққа төлеген ақшаның орнын толтырып бермейді, ал сатып алушы компьютер алдында отырып сауда жасаса бұл шығындар болмас еді.

Осыдан кейін сатушы сізге «бір бағамен екі жейде сатып ал» акциясының нәтижесінде 30 € үнемдегеніңізді хабарлайды. Қалай жауап берер едіңіз? «Жоқ, мен 30 € шығындалдым! Маған екі жейде керек емес еді (тіпті біреуі де қажет емес), маған 60 € жейденің санын есептеместен жұмсауды сұраса, осыншама көп ақшаны жұмсауға шешім қабылдасам едім. Мен ол ақшаны жұмсауды жоспарламасам, оны үнемдеу деп атауға болмайды». Дегенмен, фактілерге қарамастан, көптеген тұтынушылар достарына осындай сауда нәтижесінде «үнемдедік» деп хабарлайды. Психологияда мұны растау ағаттығы деп атайды.

Адамдар сауда жасағанда рационал шешім емес, иррационал шешім қабылдауға бейім екенін көрсеткен зерттеу де бар. Сауда жасағанда біздің миымыз өзгеше әрекет ететінін сатушылар біледі. Психологтар адамдарға өзімен белгілі бір байланысы бар ақпарат бергенде, адамдар осы байланысты көбінесе растайды. Миымыз арзандатылған тауарларды іздесе, онда біз «жеңілдікпен» ұсынылған өнімді көргенде, оны сатып алуымыз әбден мүмкін. Бағасы біз күткеннен төмен болса, онда миымыз бұл ақпаратты тіркейді де, нәтижесінде біз сол өнімді сатып аламыз. Осылайша, бағасы күткеннен жоғары болса, ауырсынуды тіркеумен байланысты мидың басқа бөлігі іске қосылып, сатып алудан бас тартуымыз мүмкін.

Сондықтан, жалпы алғанда моделіміз тұтынушы мінез-құлқы жөнінде белгілі бір түсініктер береді және ол шынайы жағдайдың өзін емес, тек оның көрінісін бейнелейді. Қазіргі уақытта тұтынушы мінез-құлқын басқа қырынан ашып көрсететін және оның рационалдығына күмән келтіретін көптеген зерттеулер жүргізілуде.



Супермаркетте сізге «ақшаңызды үнемдедіңіз» деп айтуы мүмкін, бірақ бұл қаншалықты шындыққа жанасады?

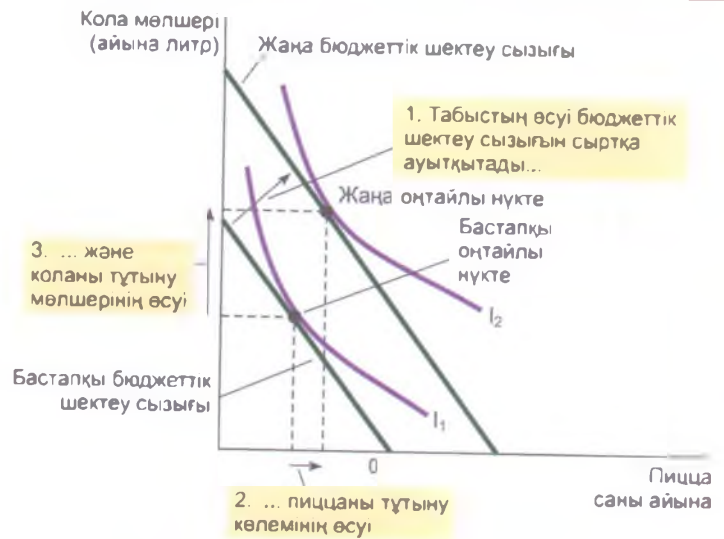
Тұтынушы таңдауына табыстағы өзгерістің әсері

Табыс деңгейі ұлғайғанда бюджеттік шектеу сызығы бастапқы бюджеттік сызыққа параллель ауытқиды, көлбеу өзгеріссіз қалады, себебі екі өнімнің бағасы өзгермейді. Тұтынушы табысының артуы оған пайдалылықты арттыру үшін шығындар бойынша шешімдерін қайта қарастырып, кола мен пиццаның ең тиімді жинағын таңдауға ынталандырады. Тұтынушы 5.12-сызбада көрсетілген жоғары талғамсыздық қисығында жаңа оңтайлы нүктеге жеткенше табысын қайта бөледі.

5.12-СЫЗБА

Табыс деңгейінің өсуі

Тұтынушы табысы өскенде, бюджеттік шектеу сызығы оңға ауытқиды. Өнімдердің екеуі де қалыпты өнім болса, тұтынушы табысы өскенде ол пицца мен коланы көп мөлшерде сатып ала бастайды.



5.12-сызбада тұтынушы кола мен пиццаны көп мөлшерде тұтынуды жөн көретіні көрсетілгенмен, табыс деңгейі өскенде, тұтынушының міндетті түрде осылай істеуін үлгі етуді талап етпейді. Тұтынушы табысы өскенде, өнімге деген сұраныс өссе, онда бұл өнім қалыпты өнім деп аталады дедік 5.12-сызбадағы талғамсыздық қисықтары пицца мен коланы қалыпты өнімдер деп пайымдаудың негізінде сызылған.

5.13-сызбада тұтынушы табысы өскенде, пиццаны көп, ал коланы аз мөлшерде сатып алу мысалы көрсетілген.

5.13-СЫЗБА

Сапасы төмен өнім

Тұтынушының табысы өскенде сұраныс төмендейтін өнімді сапасы төмен өнім деп атаймыз. Бұл жерде кола – сапасы төмен өнім. Тұтынушының табыс деңгейі артқанда бюджеттік шектеу сызығы сыртқа ауытқиды, тұтынушы пиццаны көп, ал коланы аз мөлшерде сатып ала бастайды.



Табыс деңгейі өскенде тұтынушы бір өнімді аз көлемде сатып ала бастаса, экономистер бұл өнімді сапасы төмен өнім деп атайды. 5.13-сызба пицца қалыпты өнім, ал кола сапасы төмен өнім деген пайымдау негізінде салынған. Сапасы төмен өнімдерге мысал ретінде автобуспен жүруді айта аламыз. Табыс деңгейі жоғары тұтынушылар жеке автокөлік иеленгенді, ал табыс деңгейі төмен тұтынушылар автобуспен жүргенді жөн көреді. Автобуспен жүру – сапасы төмен өнім. Табысы төмен тұтынушылардың табысы өскенде, олар автобуспен жүруді тоқтатып, автокөлікпен жүре бастайды.

Тұтынушы таңдауына баға өзгеруінің әсері

Коланың литрінің бағасы 2 еуродан 1 еуроға төмендеді делік. Кез келген өнім бағасының өзгеруі бюджеттік шектеу сызығының жылжуына әкелетінін көрдік. Қолжетімді табысы 1000 € болатын тұтынушы, енді бұрынғымен салыстырғанда коланы екі есе көп мөлшерде, ал пиццаны сол көлемде сатып ала алады. 5.14-сызбада А нүктесі өзгермей қалатыны көрсетілген (100 пицца). Тұтынушы 1000 € толығымен кола сатып алуға жұмсаса, ол 500 литрдің орнына 1000 литр сатып ала алады. Осылайша, бюджеттік шектеу сызығының шеткі нүктесі сыртқа қарай, В нүктесінен С нүктесіне жылжиды.

Бюджеттік шектеу сызығының жылжуы оның көлбеуін де өзгертеді. Пицца бағасы тұрақты 10 € болғанда, кола бағасы 2 еуродан 1 еуроға түскендіктен, ол енді пиццаны 5 литрдің орнына 10 литр коламен бірге сатып ала алады. Нәтижесінде жаңа бюджеттік шектеу сызығының көлбеуі тіктеу. Бюджеттік шектеу сызығындағы осындай өзгеріс екі өнімді тұтынуға қалай әсер ететіндігі тұтынушы талғамдарына байланысты. 5.14-сызбада салынған талғамсыздық қисықтарында тұтынушы пиццаны көп көлемде, ал коланы аз мөлшерде сатып алады.

5.14-СЫЗБА

Бағаның өзгеруі

Коланың бағасы төмендегенде, тұтынушының бюджеттік шектеу сызығы сыртқа ауытқытады және көлбеу өзгереді. Тұтынушы бастапқы оңтайлы нүктеден жаңа оңтайлы нүктеге жылжиды, бұл нүктеде кола мен пиццаның сатылымы өзгереді. Бұл жағдайда коланы тұтыну көлемі өседі, ал пиццаны тұтыну көлемі азаяды.



Табыс және алмастыру әсерлері

3-тарауда баға төмендегенде сұраныс көлемінің өсу себебі ретінде **табыс әсері** мен **алмастыру әсерін** қысқаша шолып өттік.

Табыс әсері – бағаның өзгеруі тұтынушыны жоғарғы немесе төменгі талғамсыздық қисығына жылжитқанда болатын тұтытудағы өзгеріс

Алмастыру әсері – бағаның өзгеруі тұтынушыны берілген талғамсыздық қисығының бойымен жаңа алмастырудың шектік нормасы бар нүктеге жылжитқанда болатын тұтытудағы өзгеріс

Мына ойлау экспериментін қарастырайық: коланың бағасы төмендесе, онда ағымдағы табысыңыз бен коланы көп мөлшерде сатып аласыз, осының әсерінен коланы да, пиццаны да көп көлемде сатып алуыңызға болады. Мысалы, табысыңыз 1000 €, ал коланың бастапқы бағасы 2 €, пицца 10 € тұрады деп есептелік. Сіз 250 литр кола мен 50 пицца сатып аласыз.

Коланың бағасы литріне 1 еуроға төмендесе, шығыныңызды реттеп, 300 литр кола сатып алуыңызға болады (шығын 300 €) және қалған 700 еуроға бұрынғыдан көбірек пицца сатып алуға болады (70 пицца). Бұл табыс әсері деп аталады.

Екіншіден, коланың бағасы төмендегендіктен, әр бас тартатын пицца үшін көбірек кола алатыныңызды ескеріңіз. Пицца салыстырмалы түрде қымбат болғандықтан, пиццаны аз көлемде алып, коланы көп мөлшерде сатып алуға болады. Бұл алмастыру әсері деп аталады.

Осы әсерлердің екеуі де баға өзгергенде болады. Бағаның төмендеуі тұтынушының әл-ауқатын өсіреді. Кола мен пиццаның екеуі де қалыпты өнім болса, сатып алушы өзінің сатып алу қабілетін екі өнімге де үлестіргісі келеді. Осы табыс әсері сатып алушыны пицца мен коланы көп мөлшерде сатып алуға жетелейді. Осы уақытта коланы тұтыну пиццаны тұтынуға қарағанда салыстырмалы түрде арзандайды. Бұл алмастыру әсері тұтынушыны коланы көп мөлшерде, ал пиццаны аз көлемде сатып алуға итермелейді.

Осы екі әсердің соңғы нәтижесі – тұтынушы коланы көп мөлшерде сатып алатыны, себебі табыс және алмастыру әсерінің екеуі де коланың сатылу көлемінің ұлғаюына әкеледі. Тұтынушының пиццаны көп көлемде сатып алуы анық емес, себебі табыс және алмастыру әсері кері бағыттарда әрекет етеді. Қорытынды 5.1-кестеде берілген.

5.1-КЕСТЕ

Коланың бағасы төмендегендегі табыс және алмастыру әсері

Өнім	Табыс әсері	Алмастыру әсері	Жалпы әсер
Кола	Тұтынушы бай, сондықтан коланы көп сатып алады	Кола салыстырмалы түрде арзан, тұтынушы коланы көп сатып алады	Кіріс пен алмастыру әсерлері бір бағытта әрекет етеді, сондықтан тұтынушы коланы көп сатып алады
Пицца	Тұтынушы бай, сондықтан пиццаны көп сатып алады	Пицца салыстырмалы түрде қымбат, тұтынушы пиццаны аз сатып алады	Табыс пен алмастыру әсерлері қарама-қарсы бағытта әрекет етеді, сондықтан пиццаны тұтынуға деген жалпы әсер анық емес

Табыс пен алмастыру әсерлерін талғамсыздық қисықтарын пайдаланып түсіндіруге болады:

- Табыс әсері – жоғары талғамсыздық қисығына қарай жылжуға әкелетін тұтынудағы өзгеріс.
- Алмастыру әсері – талғамсыздық қисығында басқа алмастырудың шекті нормасы бар нүктеге жылжуға әкелетін тұтынудағы өзгеріс.

5.15-сызбада тұтынушы шешімін табыс әсері мен алмастыру әсеріне қалай бөлу керектігі график түрінде көрсетілген. Коланың бағасы төмендегенде, тұтынушы бастапқы оңтайлы А нүктесінен жаңа оңтайлы С нүктесіне жылжиды. Бұл өзгеріс екі қадам арқылы жүзеге асады. Біріншіден, тұтынушы I_1 талғамсыздық қисығының бойымен А нүктесінен В нүктесіне жылжиды, бұл – алмастыру әсері. Осы екі нүктеде де тұтынушының қанағаттану деңгейі бірдей, бірақ В нүктесіндегі алмастырудың шектік нормасы жаңа салыстырмалы бағаны бейнелейді. (Жаңа бюджеттік шектеу сызығына параллель үзік сызық В нүктесі арқылы жаңа салыстырмалы бағаны көрсетеді.) Екінші, тұтынушы I_2 жоғары талғамсыздық қисығына В нүктесінен С нүктесіне көшеді, бұл – табыс әсері. В мен С нүктелері әр түрлі талғамсыздық қисықтарында орналасқанымен, оларды алмастырудың шекті нормасы бірдей. Яғни, I_1 талғамсыздық қисығының В нүктесіндегі көлбеуі I_2 талғамсыздық қисығы С нүктесіндегі көлбеумен тең дегенді білдіреді.

Тұтынушы ешқашан В нүктесін таңдамаса да, бұл болжамды нүктені тұтынушының шешімін анықтайтын екі әсерді нақтылау үшін қолданған тиімді. А нүктесінен В нүктесіне көшу тұтынушының әл-ауқатына әсер етпей, тек алмастырудың шектік нормасы өзгеруін ғана көрсетеді. Ал В нүктесінен С нүктесіне көшу алмастырудың шектік нормасына әсер етпей, әл-ауқаттың өзгеруін көрсетеді. Осылайша, А нүктесінен В нүктесіне көшу алмастыру әсерін, ал В нүктесінен С нүктесіне көшу табыс әсерін көрсетеді.

Табыс және алмастыру әсерлері – сандық мысал 2016 жылғы наурызда Ұлыбритания қаржы министрі тәтті сусындарға салық енгізді. Осы сусындардың литрінің бағасына 24 пенни салық қосылды және осы оқиғаны бағадағы өзгерістің табыс пен алмастыру әсерін бағалау үшін пайдалануға болады. Тәтті сусындарға деген жеке сұраныс келесідей деп пайымдайық:

$$D_1 = 10 + \frac{Y}{10(P_1)}$$

5.15-СЫЗБА

Табыс және алмастыру әсерлері

Бағаның өзгеруінің әсерін табыс әсері және алмастыру әсері деп бөліп қарастыруға болады. Алмастыру әсері – талғамсыздық қисығының бойымен басқа алмастырудың шектік нормасына ие нүктеге жылжу, осы суретте I_1 талғамсыздық қисығының бойымен А нүктесінен В нүктесіне көшу ретінде көрсетілген. Табыс әсері – жоғары талғамсыздық қисығына көшіп, осы суретте I_1 талғамсыздық қисығындағы В нүктесінен I_2 талғамсыздық қисығындағы С нүктесіне көшу ретінде көрсетілген.



Жеке тұлғаның табысы аптасына 500 £ құрайды және тәтті сусындардың литрінің бағасы 3 £ деп пайымдайық. Осы сандарды сұраныс функциясына қойсақ:

$$D_1 = 10 + \frac{500}{10(3)}$$

$$D_1 = 10 + \frac{500}{30}$$

$$D_1 = 10 + 16,7$$

Аптасына $D_1 = 26,67$ литр

Салық қосылған соң тәтті сусындар бағасы 3,25 £ құрады, ал табыс аптасына 500 £ болып қала береді деп есептелік. Тәтті сусындарға деген жаңа сұраныс:

$$D_2 = 10 + \frac{500}{10(3,25)}$$

$$D_2 = 10 + \frac{500}{32,5}$$

Аптасына $D_2 = 25,38$ литр

Салықтың тәтті сусындарға сұранысқа жалпы әсері ретінде адам аптасына 1,29 литр аз тұтынады.

Осы азаюдың қай мөлшеріне табыс әсері, ал қандай мөлшеріне алмастыру әсері бар екенін анықтау үшін сатып алу мүмкіндігін тұрақты ұстау мақсатында табысты реттесе, сұраныс қандай болатынын табуымыз керек. D нүктесін алып, оны салық нәтижесіндегі бағадағы айырмаға көбейтсек, 26,67 мәнін аламыз ($3,25 - 3,001 = 6,67$). Сатып алу мүмкіндігін тұрақты ұстау үшін табыс 506,67 £ болуы керек.

Алмастыру әсерін анықтау үшін тепе-тең табыс пен жаңа бағаны сұраныс функциясына алмастыруға болады:

$$D_1 = 10 + \frac{506,67}{10(3,25)}$$

$$D_1 = 10 + \frac{506,67}{32,5}$$

Аптасына $D_1 = 25,6$ литр

Алмастыру әсері $25,6 - 26,67 = -1,07$.

Табыс әсері $1,29 - 1,07 = 0,22$

ӨЗДІК ЖҰМЫС Кола мен пиццаның бюджеттік шектеу сызығы мен талғамсыздық қисықтарын сызыңыз. Пиццаның бағасы өскенде, бюджеттік шектеу сызығы мен тұтынушының оңтайлы нүктесі қалай өзгередінін көрсетіңіз. Графиңізде табыс әсері мен алмастыру әсеріндегі өзгерістерді ажыратыңыз.

Сұраныс қисығын алу Қисынға сүйене отырып, сұраныс қисығы қалай алынатынын көруге болады. Сұраныс қисығы кез келген берілген бағада өнімге деген сұраныс көлемін көрсетеді. Тұтынушының сұраныс қисығын бюджеттік шектеу сызығы мен талғамсыздық қисықтарынан пайда болатын оның оңтайлы шешімдерінің жиынтығы ретінде қарастыруға болады.

5.16-сызбада пиццаның сұраныс қисығы көрсетілген. Бюджеттік шектеу сызығы BC және I талғамсыздық қисығында Q_1 ретінде сатып алынатын пицца көлемінің бағасы 10 € деп есептелік. BC - BC_1 аралығындағы бюджеттік шектеу сызықтары әртүрлі көлемде сатып алынатын пицца бағаларының жүйелі төмендеуі мен тұтынушының әртүрлі оңтайлы нүктелерін көрсетеді. Пиццаның әр бағасымен байланысатын тұтынушының оңтайлы нүктесі баға-тұтыну қисығы ретінде көрсетілген. Баға-тұтыну қисығы, басқа жағдайлар тұрақты болғандағы бір өнімнің бағасы өзгергенде, екі өнімнің тұтынушы оңтайлы нүктесі қалай өзгередінін көрсетеді.

Баға-тұтыну қисығы табыс пен басқа өнімнің бағасы тұрақты деп пайымдап, бір өнімнің бағасы өзгергенде екі өнімге деген тұтынушының оңтайлы нүктесін көрсететін сызық

5.16-сызбада пицца бағасының өзгеруі мен сұраныс көлемі арасындағы байланыс көрсетілген. Баға-тұтыну байланысы сұраныс сызығын беру үшін төменгі графикте салынған. Пицца бағасы төмендегенде, сұраныс көлемі өседі, мұның себебі жартылай табыс әсері және жартылай алмастыру әсеріне байланысты. Сондықтан, тұтынушы таңдауы теориясы 3-тарауда алғаш таныстырған тұтынушының сұраныс қисығының теориялық негізімен қамтамасыз етеді.

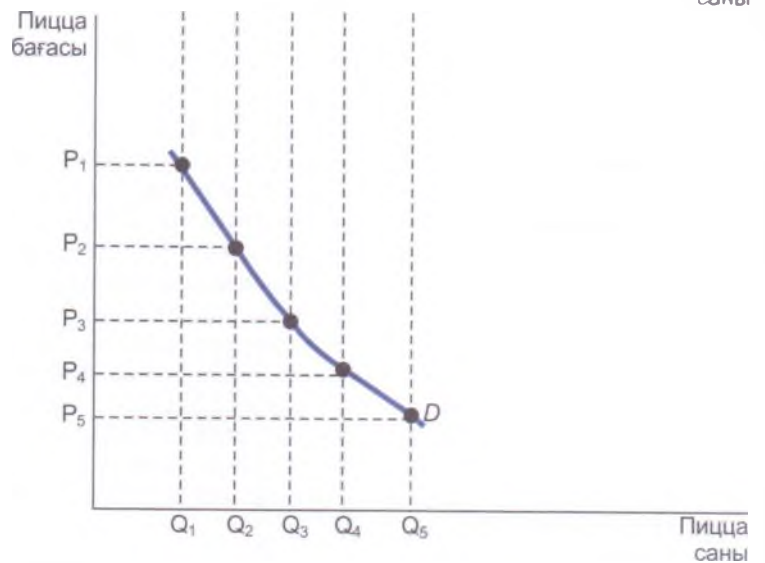
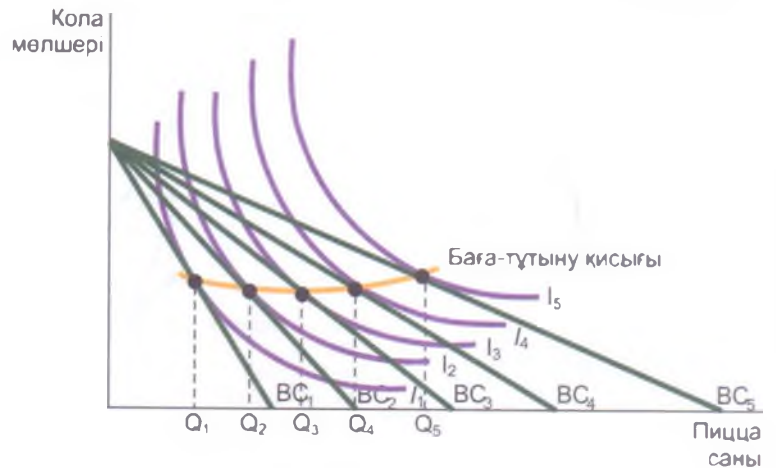
Барлық сұраныс қисықтары төмен көлбеу ме?

Сұраныс заңына сәйкес, өнімнің бағасы өскенде, адамдар сол өнімді аз сатып ала бастайды. Осы заң сұраныс қисығының төмен көлбеуі арқылы көрсетіледі. Дегенмен, экономикалық теория аясында сұраныс заңы жоғары көлбелі, баға өскенде, тұтынушылардың сол өнімге деген сұранысы өсетін жағдайлар да кездеседі. Бұл жағдай қалай болатынын көру үшін 5.17-сызбаны қарастырайық. Бұл мысалда тұтынушы екі өнімді сатып алады: ет пен картоп. Бастапқыда тұтынушының бюджеттік шектеу сызығы A нүктесі мен B нүктесі аралығында болды. Оңтайлы нүкте – C . Картоп бағасы өскенде, бюджеттік шектеу сызығы A мен D нүктесі арасында орналасады. Ендігі оңтайлы нүкте – E . Картоп бағасының өсуі тұтынушының картопты көп мөлшерде сатып алуына әкелді.

5.16-СЫЗБА

Сұраныс қисығын алу

Үстіңгі графикте пицца бағасы төмендегенде тұтынушының оңтайлы нүктесінің өзгеретіні көрсетілген және осы өзгерістер баға-тұтыну қисығы ретінде бейнеленеді. Астыңғы графиктегі сұраныс қисығы пицца бағасы мен сұраныс көлемі арасындағы байланысты көрсетеді.



Қарастырып отырған мысалдағы картоп – сапасы өте төмен өнім болса, онда тұтынушы басқаша әрекет етер еді. Картоп бағасы өскенде, ол тұтынушы әл-ауқатын төмендетеді. Табыс әсері тұтынушыны етті азырақ, ал картопты көбірек сатып алуға итермелейді. Осы уақытта картоптың бағасы етпен салыстырғанда жоғары болғандықтан, алмастыру әсері тұтынушыны етті көп, ал картопты аз сатып алуға итермелейді. Дегенмен, осы бір ерекше жағдайда табыс әсерінің күшті болғаны соншалық, ол алмастыру әсерінен асып түседі. Соңында картоп бағасының жоғарылауы себебінен тұтынушы етті аз, ал картопты көп мөлшерде сатып алады.

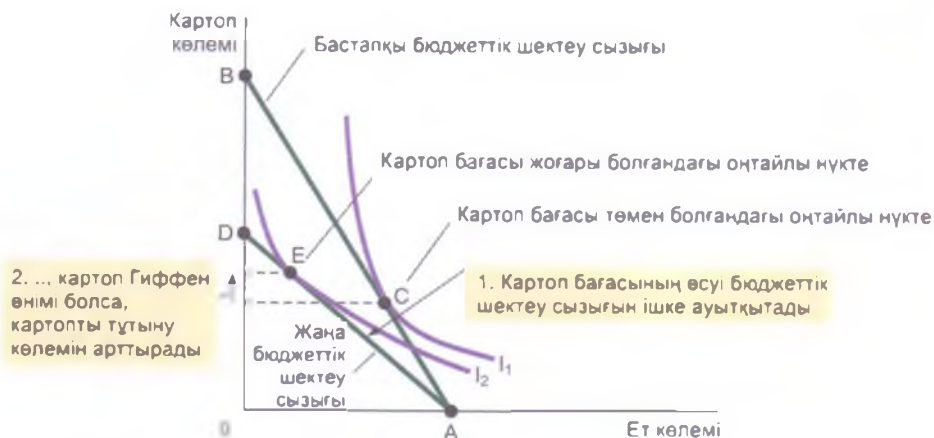
Сұраныс заңына бағынбайтын өнімді сипаттау мақсатында экономистер **Гиффен өнімі** терминін қолданады (термин осы мүмкіндікті алғаш байқаған Британ ғалымы *Роберт Гиффен* құрметіне аталған). Біздің мысалда картоп – Гиффен өнімі. Гиффен өнімдері – табыс әсері алмастыру әсерін басып кететін сапасы төмен өнімдер. Сондықтан, олардың сұраныс қисығы жоғары көлбеу.

Гиффен өнімі – өнім бағасының өсуі сұраныс көлемінің артуына әкелетін өнім

5.17-СЫЗБА

Гиффен өнімі

Осы мысалда картоп бағасы өскенде, тұтынушының оңтайлы нүктесі C нүктесінен E нүктесіне ауытқиды. Бұл жағдайда картоп бағасының жоғарылауына тұтынушы етті азырақ, картопты көбірек сатып алу арқылы жауап береді.



Экономистер тарихи практикада Гиффен өнімі болған-болмағанына әлі күнге дейін күмәнді. Тарихшылар XIX ғасырда Ирландиядағы алапат аштық кезінде картоп Гиффен өнімі болғанын айтады. Картоп көп адамның күнделікті асы болған (тарихшылар жұмысшы бір күнде орташа есеппен 14 фунт картоп тұтынған деп болжайды), сол себептен картоп бағасы өскенде, ол жақсы табыс көзіне айналды. Бұл өзгеріс нәтижесінде, адамдардың өмір сүру стандарты төмендеп, етті азырақ, ал картопты көбірек сатып алды. Осылайша, картоп бағасының өсуі оған деген сұраныстың артуына әкелді деп саналады. Бұл тарихи жазбаның дұрыс-бұрыстығы белгісіз болғанымен, Гиффен өнімдері өте сирек кездеседі деп нық сеніммен айта аламыз. Кейбір экономистер (мысалы Дуайер және Линдси, (1984) және Росен (1999) бұл аңыз Роберт Гиффеннің айналасында пайда болып, оның идеясына еш дәлел болмағанын айтады. Кейбір экономистер Қытайдың бірқатар аудандарындағы күріш пен бидайдан Гиффен өнімдерінің сипатын байқауға болатынын айтты (Қараңыз: Dwyer, G.P. and Lindsay, C.M. (1984) 'Robert Giffen and the Irish Potato'. In *The American Economic Review*, 74:188–92; Jensen, R and Miller, N. (2008) 'Giffen Behavior and Subsistence Consumption'. In *American Economic Review*, 97:1553–77; Rosen, S. (1999) 'Potato Paradoxes'. In *The Journal of Political Economy*, 107:294–13).

Табысты ұлғайту жолы

Баға өзгерісінің пайымдауынан алынған қорытындыларға қарап (басқа жағдайларды тұрақты (*ceteris paribus*) деп есептеп), кіріс өзгергенде не болатынына назар аударайық.

Рационал тұтынушы табыстың өзгеруіне қалай жауап береді? 3-тарауда қалыпты өнім үшін табыстың өсуі сұраныстың өсуімен, ал сапасы төмен өнім үшін табыстың өсуі сұраныстың төмендеуімен байланысты екенін байқадық. Осындай жағдай не себептен болатынын түсіну үшін аналитикалық құралдарды пайдаланып талдайық.

Қалыпты өнімдер 5.18-сызбада кола мен пиццаға қатысты BC_1 , BC_2 және BC_3 үш бюджеттік шектеу сызығы арқылы көрсетілген кіріс деңгейінің ұлғаю қатары бейнеленген. Әр жағдайдағы оңтайлы тұтынушы A , B және C нүктелері арқылы көрсетілген.

Осы нүктелерді қоссақ, рационал тұтынушының табыс өзгерісіне деген көз қарасын көрсететін табысты ұлғайту жолын аламыз. Бұл мысалда табыс деңгейінің өсуі пицца мен коланы тұтыну деңгейін өсірді және осының нәтижесінде екі өнімді де қалыпты өнім деп қорытындылаймыз. Екі өнімде де табыс әсері алмастыру әсерінен басым.

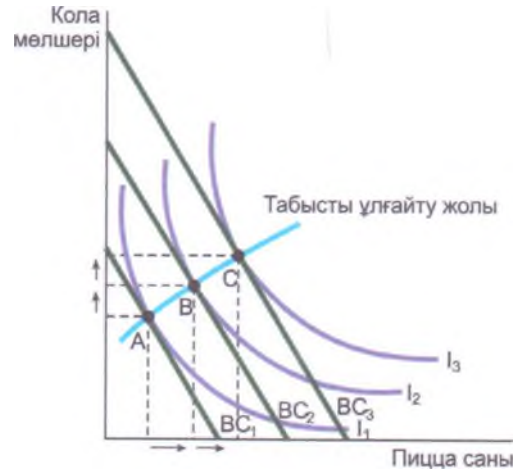
Пицца — нашар өнім ретінде 5.19-сызбада бюджеттік шектеу қисығының BC_1 қисығынан BC_2 қисығына ауытқуы арқылы көрсетілген табыстың өсуі нәтижесінде тұтынушы A нүктесінен B нүктесіне ауытқиды. Табысты ұлғайту жолы табыс деңгейі артқанын, колаға сұраныстың өскенін (қалыпты өнім ретінде), бірақ

сапасы төмен өнім ретінде пиццаға сұраныстың төмендегенін көрсетеді. Бұл жағдайда табыс деңгейінің өсуінен болған пиццаға алмастыру әсері табыс әсерінің орнын басады.

5.18-СЫЗБА

Табысты ұлғайту жолы

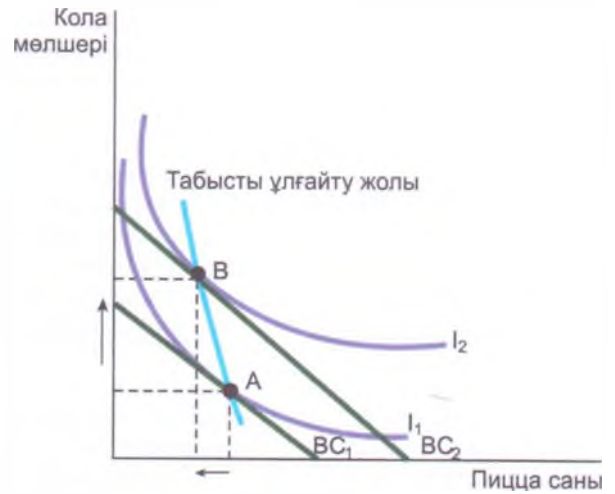
Бюджеттік шектеу қисығының BC_1 нүктесінен BC_3 нүктесіне ауытқуынан көрініп тұрғандай, табыс деңгейі өскендіктен, тұтынушының оңтайлы нүктесі табысты ұлғайту жолында көрсетілгендей өзгереді. Бұл мысалда, пицца мен коладың екеуі де қалыпты өнім, яғни табыс деңгейі өскенде екеуіне деген сұраныс та өседі.



5.19-СЫЗБА

Пицца – сапасы төмен өнім болғандағы табысты ұлғайту жолы

Табыс деңгейінің өсуі тұтынушының оңтайлы нүктесін А нүктесінен В нүктесіне ауыстырды. Колаға деген сұраныс өсті, бірақ пиццаға деген сұраныс төмендеді. Бұл мысалдағы пицца – сапасы төмен өнім.

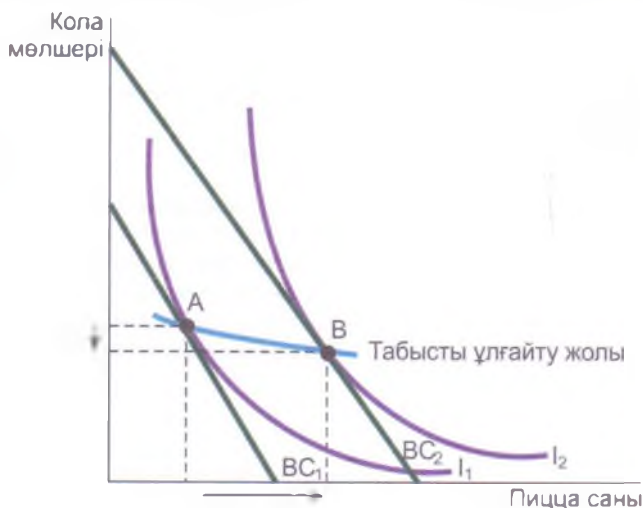


Кола сапасы төмен өнім ретінде 5.20-сызбада табыс деңгейінің өсуінен бюджеттік шектеу қисығы BC қисығынан BC_2 қисығына ауытқығанын көрсетті, бұл жердегі тұтынушының оңтайлы нүктесі А және В нүктелері арқылы көрсетілген. Бұл жағдайда табысты ұлғайту жолы табыс деңгейі өскенде, колаға деген сұраныстың төмендейтімін көрсетеді, яғни кола – сапасы төмен өнім. Табыс деңгейінің өсуінен, пиццаға деген сұраныс өседі, яғни пицца – қалыпты өнім. Бұл жағдайда табыс деңгейінің өсуінен колаға алмастыру әсері табыс әсерінің орнын басады.

5.20-СЫЗБА

Кола сапасы төмен өнім болғандағы табысты ұлғайту жолы

Табыс деңгейінің өсуі тұтынушының оңтайлы нүктесін А нүктесінен В нүктесіне ауыстырды. Колаға деген сұраныс төмендеді, бірақ пиццаға деген сұраныс өсті. Бұл мысалдағы кола – сапасы төмен өнім.



Энгель қисығы Табысты ұлғайту жолы неміс статистигі Эрнст Энгель (1821-1896) ашқан қызықты жәйтті көрсетті. Энгель біршама уақыт табыс пен тамақ сияқты кең санаттарға кететін шығынның арасындағы байланысты зерттеп, 1857 жылы «Энгель заңы» атты теорияны ұсынды. Энгель табыс деңгейі өскенде, азық-түлікке жұмсалатын табыс бөлігі азаятынын, ал демалыс сияқты басқа өнімдерге жұмсалатын табыс бөлігі өсетінін анықтады. Мысалы, төрт адамнан тұратын отбасының жалпы жылдық табысы 45000 €, оның 15000 € азық-түлікке жұмсалады деп пайымдайық. Бұл отбасы табысының үштен бірі азық-түлікке жұмсалатынын көрсетеді. Жиынтық табыс екі еселеніп 90000 € құраса, онда азық-түлікке кететін шығын 30000 € өсуі екіталай, ол 20000 евроға өсуі мүмкін, олай болса, ол отбасында азық-түлікке жұмсалатын шығын 22% сәл асуы керек. Энгель ашқан жаңалық ол табылған кезден бастап қолдау тауып, бақыланды және мемлекеттік саясат пен бизнес үшін салдары маңызды болды. Мысалы, тұтынушылардың табыс деңгейі өскенмен, азық-түлік өнімдерін сататын фирмалардың табысы соған пропорционал өсуі байқалмайды. Жан басына шаққандағы табыс өте төмен болатын елдерде табыстардың өсуі бастапқыда азық-түлікке жұмсалатын бөлікті өсіруі мүмкін, бірақ бұлар дамушы елдерге айнала бастағанда, азық-түлікке жұмсалатын табыс бөлігі де төмендейді. Көптеген елдерде орта және жоғары тап өкілдерінен гөрі төменгі тап өкілдері табыстарының едәуір бөлігін азық-түлікке жұмсайды. Демалыс өнеркәсібі сияқты салада жұмыс істейтін бизнестердің өнімдері мен қызметтеріне жұмсалатын табыс бөлігінің артқаны байқалады.

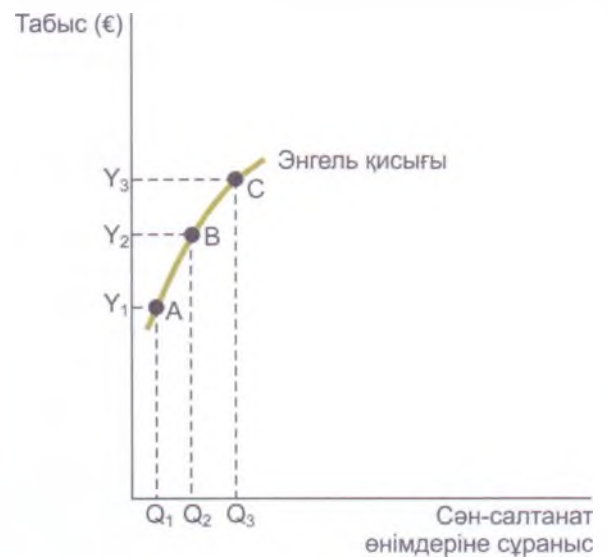
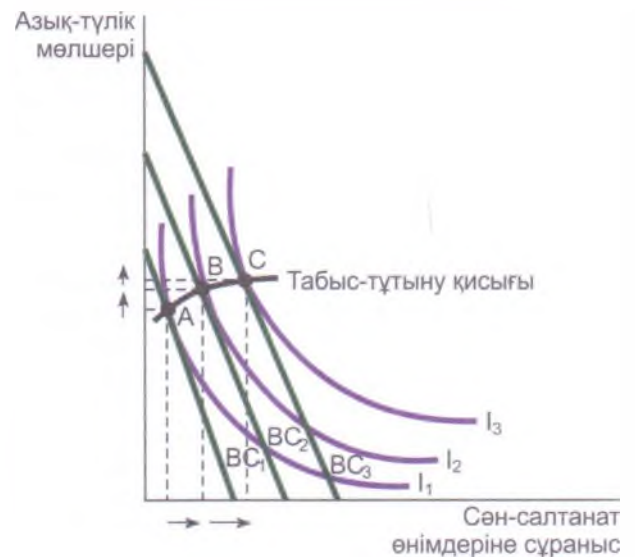
Табыс деңгейі өскенде отбасы табысының шағын бөлігі азық-түлікке жұмсалатынын ескеріңіз, бірақ бұдан тамақты қалыпты өнім емес дей алмаймыз. Табыс төмен деңгейде болғанда, азық-түлікке жұмсалатын шығын маңызды, себебі отбасы өмір сүруі қажет. Табыс өссе, азық-түлікке жұмсалатын шығын өседі, бірақ оның өсу қарқыны төмендей бастайды. Азық-түлікке деген сұраныстың табыс бойынша икемділігі табыс өскенде, икемсіз бола бастайды. Онымен салыстырғанда, басқа өнімдерге (сән-салтанат өнімдері делік) деген сұраныстың табыс бойынша икемділігі табыс деңгейі өскен сайын жылдам қарқынмен өседі, яғни табыс өскен сайын сән-салтанат өнімдеріне сұраныс табыс бойынша икемдірек бола бастайды.

5.21-сызбадағы жоғарғы графикте екі өнім бейнеленген: тік осьте тамақ, көлденең осьте сән-салтанат өнімдері. BC_1 - BC_3 үш бюджеттік шектеу қисығында табыс деңгейі өскендегі тұтынушының оңтайлы нүктесі А, В, С үш нүкте арқылы көрсетілген. Табыс деңгейі өскенде, тамақ пен сән-салтанат өнімдеріне деген сұраныс та өседі, себебі бұлар – қалыпты өнімдер. Дегенмен, тамаққа деген сұраныс кемімелі қарқында болады, ал сән-салтанат өнімдеріне деген сұраныс табыс өскен сайын ұлғая береді. Осыған орай, азық-түлікке деген сұраныс табыс бойынша икемсіз, ал сән-салтанат өнімдеріне деген сұраныс – табыс бойынша икемді.

5.21-СЫЗБА

Энгель қисығы

Үстіңгі графикте екі қалыпты өнім, яғни азық-түлік пен сән-салтанат өнімдерінің тұтыну-табыс қисығы көрсетілген. Астыңғы график табыс деңгейі өзгергендегі сән-салтанат өніміне деген сұраныстың өзгеруін көрсетеді.



5.21-сызбаның астыңғы графигінде табыс деңгейі өскенде сән-салтанат өніміне деген сұраныстың қаншалықты өсетінін көрсететін табыс пен сән-салтанат өніміне деген сұраныс арасындағы байланыс бейнеленген. А, В және С нүктелерін қосатын сызық **Энгель қисығы** деп аталады. Энгель қисығы – табыс деңгейі мен сұраныс арасындағы байланысты көрсететін сызық.

Энгель қисығы – табыс деңгейі мен сұраныс арасындағы байланысты көрсететін сызық

Бұл мысалда Y_2 және Y_3 табыс деңгейлері арасында сән-салтанат өніміне сұраныстың өсуі Y_1 мен Y_2 деңгейлері арасына қарағанда үлкен екенін көрсетеді, яғни табыс бойынша икемділік табыс деңгейі өскен сайын артатынын білдіреді. Алайда, сән-салтанат өніміне деген сұраныс көлемінің Y_1 және Y_2 арасында пропорционал өсуі табыстың пропорционал өсуінен аз екенін байқаймыз, бұл осы табыс деңгейлерінің арасында сән-салтанат өніміне деген сұраныстың табыс бойынша икемсіз екенін көрсетеді.

ҚОРЫТЫНДЫ: АДАМДАР ҚАЛАЙ ӘРЕКЕТ ЕТЕДІ?

Стандарт экономикалық модель адамдардың шешімдері белгілі бір пайымдауларға қалай негізделетінін сипаттайды. Стандарт экономикалық модель кеңінен қолданылады және адамның кола мен пицца, азық-түлік пен сән-салтанат өнімдерін және т.б. қалай таңдайтынын түсіндіреді.

Дегенмен, тұтынушы таңдауы теориясына күмәнмен қарауыңыз да мүмкін. Сайып келгенде, сіз де тұтынушысыз. Дүкенге әр келген сайын сіз не сатып алу керегі туралы шешім қабылдайсыз. Сіз осы шешімдерді бюджеттік шектеу сызығы және талғамсыздық қисықтарын сызу арқылы шешпейтініңізді білесіз.

Стандарт экономикалық модель адамдар қалай шешім қабылдайтыны туралы дәл есеп беруге ұмтылмайтынын ескеруіміз керек. Бұл модель 2-тарауда айтқанымыздай, толығымен шынайы болуға арналмаған. Моделдің біраз қасиеті бар: тұтынушы өз таңдауы қаржылық ресурстармен шектелетінін біледі. Осы шектеулерді есепке ала отырып, көпшілік қанағаттандырудың ең жоғары деңгейіне жету үшін барынша әрекет етеді.

Дегенменде, тұтынушылардың нақты қалай әрекет ететінін түсіндіруде стандарт экономикалық моделдің шектеулері де бар екені белгілі. Біз рационал әрекет етеміз деп ойлағанымызбен, зерттеулер қабылдайтын шешімдерімізге жүйелі және сенімді ағындар әсер ететінін көрсетті, яғни СЭМ ең жақсы дегенде тұтынушы мінез-құлқының шектеулі моделін көрсетеді деп айта аламыз. Осы саладағы зерттеулердің көбі Даниел Канеман мен Амос Тверски еңбектеріне негізделеді. Канеман 2002 жылы экономика бойынша Нобель сыйлығын иеленді (өкінішке орай, Тверски 1995 жылы небәрі 59 жасында қайтыс болған). Енді тұтынушы мінез-құлқы бойынша бихевиористік әдістерді қысқаша қарастырайық.

ТҰТЫНУШЫ МІНЕЗ-ҚҰЛҚЫН ЗЕРТТЕУДЕГІ БИХЕВИОРИСТІК ӘДІСТЕР

Өмірдегі әрекеттеріміз бен шешімдердің көбін рационал деп түсіндіру мүмкін емес. (Рационал ойлаушыларды экономистер кейде «экономикалық адамдар» деп атайды). Адамдарды рационал деуден гөрі, ұмытшақ, ашушаң, шатасқыш, эмоцияға берілгіш және алдын ойламайтын деген дұрыс келеді. Экономистер адамдарды «рационалдыққа жақын» немесе «рационалдығы шектеулі» деп атауды ұсынды. **Шектеулі рационалдық** адамдар шектеулі жағдайда, кейде сенімсіз, жеткіліксіз ақпарат негізінде және шектеулі уақыт аралығында шешім қабылдайды деген идея.

Шектеулі рационалдық адамдар шектеулі жағдайда, кейде сенімсіз, жеткіліксіз ақпарат негізінде және шектеулі уақыт аралығында шешім қабылдайды деген идея

СЭМ бойынша, пайдалылықты барынша арттыру үшін рационал шешім қабылдауда тұтынушылар тұтыну бойынша шешім туралы бәрін біледі және бұл ақпараттың барлығын жылдам қабылдап, өңдей алады деп пайымдайды. Зерттеу нәтижелері мұның шынайылықтан алыс екенін көрсетті. Адамдар шешім қабылдағанда жүйелі және біртекті қателерді жасайды. Пайымдау және шешім қабылдаудағы басты қателердің кейбірін талқылап өтеміз.

Шамадан тыс сенімділік

Мысалға біреу сізге Біріккен Ұлттар Ұйымындағы Африка елдерінің саны немесе Еуропадағы ең биік таудың биіктігі туралы сандық сұрақтар қойды делік. Бірақ, нақты жауап берудің орнына, 90% сенімді болатындай сандар аралығын атауыңызды сұрайды, яғни сіз нақты жауап сандары осы аралықта жататынына 90% сенімді болуыңыз керек. Психологтар осы іспеттес тәжірибелер жүргізгенде, көптеген адамдардың жауап ретінде өте шағын аралықтарды беретінін анықтады, бұл дегеніміз нақты жауап сандары олар берген аралықтарынан 90% кем. Бұл, адамдар өз мүмкіндіктеріне шамадан тыс сенімді екенін көрсетеді.

Адамдар байқағанына тым көп мән береді

Сіз X компаниясынан жаңа смартфон сатып алуды ойластырып жүрсіз делік. Смартфонның қаншалықты қауіпсіз екенін білу үшін сіз *сатып* алайын деп жүрген смартфонды қолданатын 1000 адамнан сауалнама алу бойынша жасалған тұтынушы есебін оқыдыңыз. Одан кейін осындай телефоны бар досыңызды жолықтырып қалдыңыз, ол телефонына көңілі толмайтынын айтты. Досыңыздың бағалауына қалай қарайсыз? Рационал түрде ойласаңыз, ол қолданушылар санын 1000-нан 1001-ге өсірді, бұл мардымсыз өсім. Оған қоса, *ретикуляр белсендіргіш жүйе* (бұдан әрі – РБЖ) деп аталатын процесс осы смартфонға қатысты жағдайларды әдеттен тыс байқай бастауыңызға әсер етеді. РБЖ – біздің назарымызды сәйкес ақпаратқа шоғырландыратын автоматты механизм. Досыңыздың әңгімесі мен өзіңіздің смартфонға қатысты көп жағдайларды байқауыңыздың әсері сатып алу жөнінде шешім қабылдағанда осындай жағдайларға тым көп мән беретініңізді білдіруі мүмкін.

Адамдарға өз өйін өзгерту қиынға соғады

Адамдар көрген-білгенін өз ойында әлдеқашан қалыптасқан сенімдер бойынша талдайды. Бір зерттеуде қатысушыларға қылмыстың өлім жазасына лайық немесе лайық емес екені туралы зерттеу есебін оқып, бағалау тапсырылды. Есепті оқыған соң, өлім жазасын жақтағандар көзқарасы дұрыс екеніне көзі жеткенін, өлім жазасына қарсы шыққандар да көзқарасы дұрыс екеніне көзі жеткенін айтты. Екі топ бірдей жағдайды екі түрлі талдап, түсінді.

Адамдар өз көзқарасы мен болжамдарын растайтын мысалдарды байқауға бейім

Адамдар өткен мысалдарды анықтап, таңдап және бақылап, өз көзқарасы немесе болжамдарын дәлел ретінде көрсетеді. «Қара аққу» (*The Black Swan*) кітабының авторы Нассим Николас Талеб бұл құбылысты «аңқау эмпиризм» деп атады. Мысалы, хабарландырылған әр экстремал ауа райы жағдайы туралы хабар климаттық өзгеріс дәлелі ретінде таңдалады немесе бензин бағасының 10% өсуі барлық өнімдер бағасы өсуінің белгісі ретінде көрсетіледі.

Адамдар практикалық әдісті, яғни эвристиканы пайдаланады

Стандарт экономикалық модель сатып алушылар сатып алу жөнінде шешім қабылдағанда, рационал әрекет ету үшін барлық қолжетімді ақпаратты қарастырып, бюджеттік шектеуді есепке ала отырып, ең үлкен пайдалылыққа жеткізетін шешімді қабылдау мақсатында осы ақпаратты талдайды деп тұжырымдайды. Бірақ, шынайы өмірде көптеген тұтынушылар: (а) толық рационал шешім қабылдау үшін жеткілікті ақпаратқа ие емес; (ә) тіпті толық ақпаратқа ие болған күннің өзінде де олар менталды мүмкіндікке байланысты ақпаратты толық талдап, шешім қабылдай алмауы мүмкін (әркім шешім қабылдау үшін ойша тез санап, статистикалық есептеулер жасай алады деп айта алмаймыз). Оның орнына, шешім қабылдағанда көп адам шешім қабылдау процесін жеңілдетуге көмектесетін оңайлатылған әдістерді қолданады. Бұл оңайлатылған әдістерді **эвристика** немесе *практикалық әдіс* деп атаймыз. Осы эвристиканың кейбіреуі тамыры тереңге кеткен болуы мүмкін және фирмалар оларды тұтынушы мінез-құлқына әсер ету мақсатында пайдалана алады.

Эвристика – адамдарға шешім қабылдау процесін жеңілдетуге көмектесетін оңайлатылған әдістер

Эвристиканың бірнеше түрі бар.

Негізгеу: Адамның өзіне таныс немесе білетін бір нәрседен бастап және шешімдер мен пайымдауларды сол білетін нәрсесінің негізінде қабылдау үрдісін білдіреді. Мысалы, тұтынушы мейрамханада жеген тағамының бағасын алдыңғы екі рет барғандағы бағаға негіздеп есептеуі мүмкін. Келесі мейрамханадағы

баға бекітілген бағадан жоғары болса, тұтынушы мейрамхананы «қымбат» немесе «ол бағаға лайық емес» деп санап, ол мейрамханаға екінші рет бармауды ұйғаруы мүмкін, ал олар төлеген баға бекітілген бағадан төмен болса, тұтынушы мейрамхананы төлеген ақшаға лайық деп санап, тағы келуі мүмкін. Бұл негізінен қате түсінік және оған негізделген реттеулер немесе шешім белгілі бір деңгейде бұрмаланады.

Қолжетімділік эвристикасы: Қандай да бір жағдай болу ықтималдығы мүмкіндігін пайымдауға негізделетін шешімдер қолжетімділік эвристикасы деп аталады. Бұл туралы мысалдар БАҚ өкілдерінің шамадан тыс хабарлауынан ойға бірден келсе, шешімдер тәуекелдерді қате бағалау негізінде қабылдануы мүмкін. Тұтынушы соңғы екі қыс өте суық болғанын еске түсірсе, келер қыстағы ауа райына оңай төзуге көмектесетін жабдықты сатып алу ықтималдығы артады. Трамваймен жүретін жолаушылар трамвай операторлары қызметінің жалпы деңгейі өте жоғары дәрежеде болған күннің өзінде, соңғы кездердегі қызмет көрсету бойынша көңілі толмаса, бірнеше рет теріс пікір білдіруі мүмкін.

Репрезентативтік эвристикасы: Бұл жағдайда адамдар ұстанатын ойы немесе стереотипі қаншалықты репрезентатив екенін салыстыра отырып шешім қабылдайды. Мысалы, жақын досы лоторея билетінен қомақты сома ұтып алса, сондай лоторея билетін сатып алуға дайын болады немесе мысалы, Bose құлаққаптарының сапасы жоғары болса, олардың үй кинотеатрлары да сапалы деп байланыстырады.

Сендіру эвристикасы: Тұтынушы өнім немесе брендпен байланыстыратын түрлі атрибуттарға қатысты. Мысалы, тұтынушы үшін көлем маңызды екені көрсетілді, сондықтан маркетингтер жарнама кезінде тұтынушыны өнімді сатып алу керек екеніне сендіру үшін фактілер мен сандарды пайдалануы мүмкін. Маркетингтер өнімдерінің жағымды сипаттарын (және бәсекелестерінің жағымсыз сипаттарын) ерекшелік көрсеткен сайын, тұтынушылардың бұл өнімді сатып алу ықтималдығы да өседі. Оған қоса, тұтынушылар таңдауына оларға ұнайтын немесе сыйлы адамдардың сол өнімді қолдануы да әсер етеді. Фирмалар жарнамаларында атақты адамдарды пайдалануы мүмкін, бұл фирманың сатылымы үшін де, маркетинг ретінде пайдаланылатын адамдар үшін де маңызды. Сонымен қатар, бұл достардың немесе әріптестердің өнім туралы қандай пікір білдіретініне де қатысты жағдай болуы мүмкін, сондықтан фирмалар Facebook және Twitter сияқты әлеуметтік желілерді қалай пайдалануға болатынын жақсырақ түсінуге ұмтылады.

Сендіру эвристикалары «еліктеу әсерінде» де көрінеді. Адамдардың көп бөлігі қандай да бір фильмді көріп, ол туралы көп айтса, онда бұл басқаларды да сол фильмді көруге ынталандыруы мүмкін. Фирмалар сендіру эвристикасын өз маркетингінде пайдалану мақсатында еліктеу әсерін жасауға ұмтылуы мүмкін.

Еліктеу эвристикасы: Әлдененің ықтимал нәтижесін алу үшін ойлау процестерін пайдаланатын жағдай. Сол нәтиженің үлгісін жасау немесе визуалдау оңай болған сайын, тұлғаның оған негіздеп шешім қабылдау ықтималдығы да жоғары. Мысалы, сізге жарасатын киімді көз алдыңызға елестете алсаңыз, оны сатып алуыңыз әбден мүмкін. Фармацевтикалық фирмалар тұтынушылардың белгілі немесе бастан кешірген симптомдарға арналған (бас ауруы, бұлшық ет сіресуі, тамақ ісінуі және мұрыннан ағу сияқты) дәрі-дәрмекті жиі сатып алатынын біледі, ал мысалға, холестериннің жоғары деңгейімен байланысты дәріні таңдау олар үшін қиынға соғады, себебі жоғары холестерин әсерлеріне байланысты ойлау процесін құру оңай емес.

Күтілетін пайдалылық теориясы және қабылдау шектерінің әсерлері:

СЭМ талдауында талғамсыздық қисықтары тұтынушы таңдауы ең жақсысынан ең жаманына дейін (немесе керісінше) деңгейлерге бөлінеді деп пайымдайтынын байқадық. Мұны **күтілетін пайдалылық теориясы** деп атайды.

Күтілетін пайдалылық теориясы тұтынушы өз таңдауын бағалай алады және бағалайды деген идея

Күтілетін пайдалылық теориясы маңызды, өйткені тұтынушылар бағаланған таңдау негізінде тұрақты түрде шешім қабылдауы керек. Ауруханада жасалатын отаның екі түрімен бетпе-бет келдіңіз делік. Хирург ем жөнінде баяндай келе, мынадай жағдайды айтады:

1-ота түрі: емделушілердің 90% тірі қалып, бір жылдан астам уақыт өмір сүреді.

2-ота түрі: бірінші жылы емделушілердің 10% қайтыс болады.

Осы екі отаның қайсысын таңдар едіңіз?

Тұтынушылар осы екі таңдауды күтілетін пайдалылық теориясы бойынша бағалайды. Канеман мен Тверски жасаған еңбек адамдардың көпшілігі 1-ота түрін таңдайтынын көрсетті, бірақ екі ота түрі де бірдей нәтижеге ие. Күтілетін пайдалылық теориясы рационал экономикалық агент үшін екі ота түрінің қайсысын таңдайтыны бәрібір деп тұжырымдайды, бірақ Канеман мен Тверскидің жұмысы таңдаудың ұсынылатын жолына байланысты адамдардың пайымдауы өзгеріп, рационал шешім бұзылатынын көрсетті.

Фирмалар тұтынушылардың сатып алу жөніндегі шешімдеріне әсер ету мақсатында өнімдерін ұсыну әдістерін анықтауға тырысады және осы әртүрлі қабылдау жолдарын пайдалануға ұмтылады. Бұны **шектеу эффекті** деп атайды, яғни адамдар оларға ұсынылған жолға байланысты таңдауларға әртүрлі жауап береді. Мысалы, сақтандыру полистерін сататын фирмалар сақтандыруды сатып алу-алмау шешімін және қандай сомада сақтандыруды қажет ететінін олардың қандай деңгейде тәуекелге бара жатқанына негізделіп пайымдайды. Сондықтан, жарнамалар мен маркетинг тұтынушыларға үлкен қауіп төніп тұрғандай әсер қалдыруы мүмкін.

Шектеу эффекті – таңдаудың көрсетілу жолына байланысты таңдауға деген әртүрлі көзқарас

ЖАҢААЫҚТАРДАН

Неврология және экономика

Экономистер осы тарауды пайдаланылған тақырыптарға арналған моделдердің қолданылуын қорғай алғанымен, жаңа ақпарат тұтынушының шешім қабылдауын жаңа қырынан көрсететінін түсінеді. Магнитті-резонанстық томографияның (бұдан әрі – МРТ) жетілдірілуі экономистер адамдардың мінез-құлқын тереңірек түсінуге қол жеткізгенінің бір мысалы және бұл экономиканың басқа пәндерімен, оның ішінде психологиямен байланысы туралы түсінігімізді одан әрі кеңейте түседі.

Ми және тұтынушы таңдауы: нейрoэкономика

Екі зерттеу психологтар мен нейробиологтардың еңбегі тұтыну жөнінде шешім қабылдау процесін тереңірек түсінуге қалай көмектесетінін көрсетеді. Бір зерттеуде зерттеушілер мидың түрлі бөліктері қаржы активтерін инвестициялау жөнінде шешім қабылдауда қандай қызмет атқаратынын қарастырды. Зерттеуде адамдар сатып алудан күтілетін пайда мен шығындарын қалай теңдестіретіні және бір тауарды сатып алудан түсуі мүмкін пайда мен келуі мүмкін шығындар туралы ойлағанда мидың қай бөлігі оны ынталандыратыны зерттелді.

Бұл зерттеудің негізіндегі принцип сатып алу туралы шешім қабылдаған кезде туындайтын күтілетін салдарға негізделген. Жеке деңгейде мұның тұжырымдамасын құру қиын емес. Дүкенге барғанда, өзіңізге ұнайтын бір затты көріп қалдыңыз делік. Бұл зат өте қымбат тұратын шығар және оны сатып алу туралы ойлаудың да қажеті жоқ екенін білуіңіз мүмкін, бірақ ол шынымен де сіздің назарыңызды еліктіргендіктен, іштей сатып алу-сатып алмау туралы ойланасыз.

Бір жағынан алып қарағанда, төленетін баға шығынды көрсететінін білесіз, яғни төлеуіңіз керек ақша балама шығын және осы ақшаға сатып алатын басқа заттардан бас тарту керек екеніңізді білдіреді. Сонымен бірге сатып алатын затыңыз сізге пайдалылық әкелетінін білесіз. Сатып алу туралы шешім қабылдағанда, осы бәсекелес күштерді теңдестіресіз. Бұл жерде мидың негізгі екі бөлігі *ми қыртысы асты ядросы (nucleus accumbens)* және алдыңғы аралшық (*anterior insular*) осы шешімдерге қатысады. Ми қыртысы асты ядросы екі нейротрансмит: дофамин мен серотонин бөледі. Біріншісі адамның қалауымен, ал екіншісі оны тежеумен байланысты. Алдыңғы аралшық – эмоциялық алаңдаушылық пен түйсіксіз сезімдермен байланысты ми бөлігі. Ол ауырсыну, бақыт, жиіркену, қорқыныш және ашу сияқты сезімдерді қамтиды.

Салыстырмалы түрде зерттеу қиын болғанымен, одан алынған негізгі нәтижелер төменде берілген:

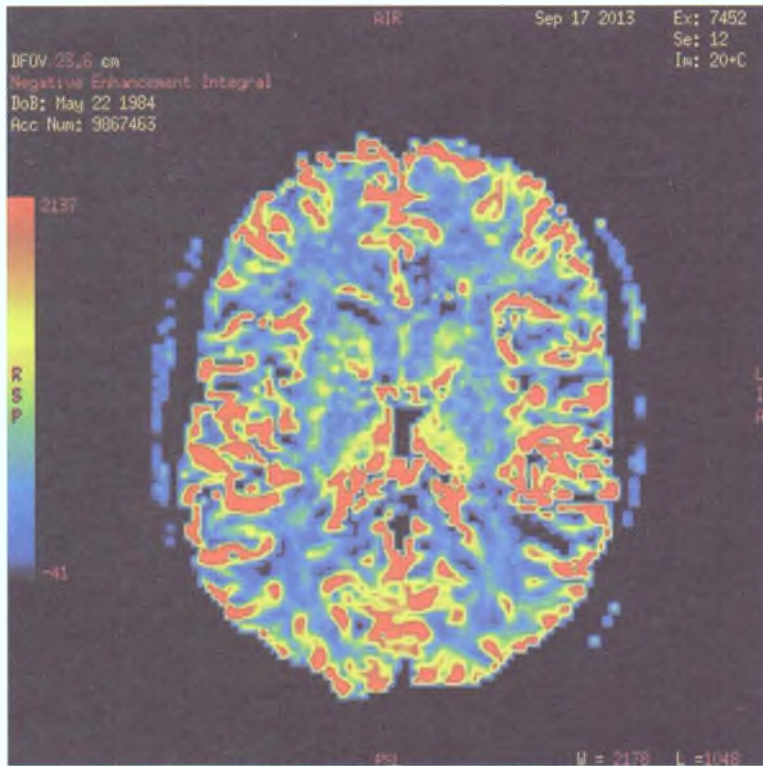
- Қаржы құралдары бойынша шешім қабылдағанда, инвесторлар рационал әрекет етпейді. Бұл әрекетті «тәуекелге бейім қателер» және «тәуекелден қашу қателері» деп атауға болады

(Жалғасы бар)

- Ми қыртысы асты ядросындағы белсенділік тәуекелге бейім қателер мен тәуекелді таңдаумен байланысты.
- Алдыңғы аралшықтағы белсенділік тәуекелден қашу қателері мен тәуекелсіз таңдауларға байланысты.
- Күтілетін әсермен байланысты жеке нейрондық тізбектер әр түрлі таңдауға әкеледі.
- Ми қыртысы асты ядросының белсендірілуі пайда болжамын көрсетеді.
- Алдыңғы аралшықтың белсендірілуі шығын болжамын көрсетеді.
- Мидың осы аудандарының белсендірілуі сатып алу шешімдерін болжай алады.

Зерттеу сатып алудан күтілетін үмітіміз мінез-құлықтық немесе эмоциялық көзқарастарды белсендіруі мүмкін және нәтижесінде біз сатып алуды іске асырамыз деп тұжырымдайды. Мысалы, кредиттік картамен төлегендегі қабылдайтын тәуекел қолма-қол ақшамен төлегендегі қабылдайтын тәуекелден өзгеше және адамдар төлеу әсерлерін сезбей қалады деген пайымдау да бар. Нәтижесінде қолма-қол ақшамен салыстырғанда кредиттік картамен төлеу арқылы сатып алуда шамадан тыс қаражат жұмсап қоюымыз мүмкін. Екінші зерттеу адамның түрлі эмоциялық күйде болғандағы мінез-құлқын және ми мен адам мінез-құлқына гормондардың әсерін зерттеді. Британ психологиялық қауымдастығы (BPS) отырысынан Хартфордшир университетінің профессоры Карен Пайннің 2009 жылғы сәуірде жарияланған мақаласында әйелдердегі етеккір циклі мен сатып алу шешімдері арасындағы байланысқа арналған зерттеуі баяндалған. Профессор Пайн 18 бен 50 жас аралығындағы 443 әйелге зерттеу жүргізген. Бұл зерттеуде етеккір циклі кезеңі мен сатып алу туралы шешім арасындағы байланыс көрсетілді. Зерттеуге қатысқан әйелдердің 153-і лютеинді фаза деп аталатын соңғы етеккір циклі кезеңінде болады. Бұл топтың 60 пайыздан астамы ақшаны тым көп жұмсауға және зат сатып алғанда қызба шешімдер қабылдауға бейім екенін айтты. Бірнеше жағдайда шығындар қалыпты бюджеттен жоғары болды, кейбір әйелдер 250 £ дейін артық жұмсап қоятынын айтты. Көп жағдайда әйелдер сатып алу бойынша шешімдерінен кейін өкіну сезімін бастан кешірген екен.

Профессор Пайн: «шығындалу мінез-құлқы – қатты эмоцияларға реакция. Әйелдер өзін күйзеліске түскендей сезінгенде көңілін көтеру үшін және эмоцияларын басқару үшін сауда жасауға барады» деп түсіндірді. Сонымен қатар, зерттеуде осындай мінез-құлық менструация алды шиеленісін (бұдан әрі – МАШ) бастан кешіретін әйелдерде қатты байқалатыны белгілі болды.



Технологиялардың дамуы фирмаларға тұтынушы мінез-құлқын тереңірек түсінуге мүмкіндіктер берді (мидың суретінің астындағы жазу)

Осы мінез-құлық әйелдердегі етеккір циклінің белгілі бір уақытында болатын гормондық өзгерістер тежеу мен эмоцияларға байланысты ми бөлігіндегі өзгерістермен байланысты деп түсіндіреді. Сонымен қатар, сатып алу бойынша шешімдер әйелдердің тартымды көрінгісі келетін қалауымен де байланысты деп пайымдалды. Әйелдердің мінез-құлқының бір бөлігі дүниеге ұрпақ әкеле алатынын көрсету қажеттілігімен де басқарылады деп пайымдаған зерттеулер де болды, яғни популяцияның тірі қалуы сәтті түрде ұрпақ жалғастыра алуға тәуелді болған ерте кездер туралы айтылады. Овуляция басталардан бұрын 14 күнде – әйелдер өз тартымдылығын арттыратын заттарды сатып алуды көбейтеді. Бұл заттарға косметика, биік өкшелі аяқ киім мен бағалы тастар жатады. Профессор Пайн өзінің ашқан жаңалығы етеккір циклінің өзге де кезеңдеріне байланысты «сәндік әдісті» көрсететін басқа зерттеулер нәтижелерімен расталғанын айтты.

Сұрақтар

- 1 Тұтынушы сатып алу шешімінен алатын ықтимал пайдасы немесе шығынын (яғни, пайдалылықты) дәл есептей алады деп қаншалықты пайымдай аламыз? Осы сұраққа жауабыңыз СЭМ бойынша көзқарасыңызға қалай әсер етеді?
- 2 Жақын айларда бір затты сатып алған соң өкініп қалғаныңыз туралы ойланыңыз. Не себепті өкінгеніңізді және осындай сезім СЭМ ішінде есепке алынатын-алынбайтынын түсіндіріңіз.
- 3 Зерттеуде тұтынушының мінез-құлқы СЭМ пайымдауынан күрделі деп тұжырымдалса, мұндай мәлімдеменің СЭМ мәні жоқ және оны экономика пәні бойынша бакалавр курсынан алып тастау керек дегенді білдіре ме? Түсіндіріңіз.
- 4 Тұтынушы шешім қабылдағанда оған әсер ететін эмоция ролін түсіндіріңіз. (Мақалада айтылған эмоциялар аясында ойлануыңыз қажет.)
- 5 Кейбір экономистер біздің миымыз өміріміздегі жылдам өзгерістерге бейімделетіндей өзгермегенін айтады, яғни ертедегі адамдардың өмір сүруіне қажетті қасиеттеріне әлі де тұрақты баға берілген жоқ. Мақалада көрсетілген екінші зерттеуді қарай отырып, сол теория тұтынушы мінез-құлқын түсінуімізге қалай әсер ететінін түсіндіріңіз.

Дереккөз: <https://uhra.herts.ac.uk/bitstream/handle/2299/4921/904314.pdf?sequence=1>

ТҮЙІН

- Тұтынушы таңдауын талдау тұтынушылардың шешім қабылдау жолдарын қарастырады. Модель негізінде жатқан біршама пайымдаулар адамдарды қолда бар ресурстарынан алатын пайдалылықты барынша арттыру мақсатында рационал әрекет етеді деп тұжырымдайды.
- Тұтынушының бюджеттік шектеу қисығы олар табыс пен бағаларды есепке ала отырып сатып ала алатын түрлі өнімдер жинағын көрсетеді. Бюджеттік шектеу қисығының көлбеуі өнімдердің салыстырмалы бағасына тең.
- Тұтынушының талғамсыздық қисығы олардың қалауын көрсетеді. Талғамсыздық қисығы тұтынушыны бірдей деңгейде қанағаттандыратын әртүрлі өнімдер жинағын бейнелейді. Жоғары талғамсыздық қисығындағы нүктелер төменгі талғамсыздық нүктелерімен салыстырғанда тиімді. Кез келген нүктедегі талғамсыздық қисығының көлбеуі – тұтынушының шекті алмастыру нормасы, яғни тұтынушының бір өнімді екіншісімен алмастыру нормасын көрсетеді.
- Тұтынушы ең жоғарғы талғамсыздық қисығында жатқан бюджеттік шектеу сызығының нүктесін талдау арқылы таңдауын оңайландырады. Бұл нүктедегі талғамсыздық қисығының көлбеуі (екі өнім арасындағы алмастырудың шекті нормасы) бюджеттік шектеу қисығындағы көлбеуге (өнімдердің салыстырмалы бағасы) тең.
- Өнімнің бағасы төмендегенде, тұтынушының таңдауына әсерді табыс әсері және алмастыру әсері деп екіге бөліп қарастыруға болады. Табыс әсері кезінде төмен баға тұтынушының сатып алу мүмкіндігін жақсартудан тұтыну көлемін өсіреді. Алмастыру әсері – өнімнің салыстырмалы түрде арзандауынан, тұтыну көлемінің өсуіне әкелетін өзгеріс. Табыс әсері төменгі талғамсыздық нүктесінен жоғары талғамсыздық нүктесіне жылжу арқылы көрінеді, алмастыру әсері әртүрлі көлбеу нүктеге талғамсыздық қисығының бойымен жылжу арқылы көрсетіледі.
- Тұтынушы таңдауы теориясы көптеген жағдайларда қолданылады. Бұл сұраныс қисығы неліктен жоғары көлбеу екенін, жоғары жалақы деңгейі еңбек күшінің көлемін не себепті азайтатынын, немесе көбейтетінін және жоғары пайыздық мөлшерлеме үнемділікті төмендеті немесе арттыра алатынын түсіндіреді.

ШОЛУ СҰРАҚТАР

- 1 Стандарт экономикалық моделдің негізгі пайымдаулары қандай?
- 2 Тұтынушының табысы 3000 € деп есептелік. Шараптың бір құтысы 3 €, ал ірімшіктің килограммы 6 € тұрады делік. Тұтынушының бюджеттік шектеу қисығын сызыңыз. Бұл бюджеттік шектеу қисығының көлбеуі қандай болмақ?
- 3 Шарап пен ірімшікке қатысты тұтынушының талғамсыздық қисығын салыңыз. Осы талғамсыздық қисығының төрт қасиетін сипаттап, түсіндіріңіз.
- 4 Шарап пен ірімшікке қатысты талғамсыздық қисығынан бір нүктені таңдап, алмастырудың шекті нормасын көрсетіңіз. Алмастырудың шекті нүктесі бізге қандай ақпарат бере алады?
- 5 Шарап пен ірімшікке қатысты тұтынушының бюджеттік шектеу қисығы мен талғамсыздық қисығын көрсетіңіз. Тұтынушының оңтайлы таңдау нүктесін көрсетіңіз. Шараптың бір құтысының бағасы 3 € болса, ал бір кг ірімшіктің бағасы 8 € болса, осы оңтайлы нүктедегі алмастырудың шекті нормасы қандай болмақ?
- 6 Шарап пен ірімшікті тұтынатын тұтынушының табысы 3000 еуродан 4000 еуроға көтерілді. Шарап пен ірімшіктің екеуі де қалыпты өнім болғанда, қандай өзгеріс орын алатынын көрсету үшін графиктерді пайдаланыңыз. Енді, ірімшік – сапасы төмен өнім болғанда қандай өзгеріс орын алатынын көрсетіңіз.
- 7 Ірімшік килограммының бағасы 6 еуродан 10 еуроға өсті, ал шарап бағасы 3 € болып қалды. Тұрақты табысы 3000 € болатын тұтынушының шарап пен ірімшікті тұтынуында қандай өзгерістер болатынын көрсетіңіз. Өзгерісті табыспен алмастыру әсерлеріне бөліңіз.
- 8 Ірімшік бағасының өсуі тұтынушыны ірімшікті тұтыну көлемін арттыруға итермелей ала ма? Түсіндіріңіз.
- 9 Стандарт экономикалық модель пайымдаулары не себепті жүзеге аспауы мүмкін екенін түсіндіріңіз.

МӘСЕЛЕ ЖӘНЕ ШЕШІМ

- 1 Жаклин тапқан табысына кофе мен круассан сатып алады (екеуі де қалыпты өнім). Бразилияда күннің ерте суытуы Франциядағы кофе бағасының өсуіне әкеледі.
 - a. Жаклиннің бюджеттік шектеу қисығына күннің ерте суытуы қалай әсер ететінін көрсетіңіз.
 - b. Алмастыру әсері табыс әсерінен басым деп пайымдай отырып, ерте келген суық Жаклиннің оңтайлы тұтыну жинағына қалай әсер ететінін көрсетіңіз.
 - c. Табыс әсері алмастыру әсерінен басым деп пайымдап, ерте келген суық Жаклиннің оңтайлы тұтыну жинағына қалай әсер ететінін көрсетіңіз.
- 2 Төмендегі екі өнім жұбын салыстырыңыз:
 - a. Кола мен пепси
 - b. Шаңғылар мен шаңғыға арналған бекітпелер
 Осылардың қайсысында талғамсыздық қисығы тік және қай жағдайда ол ішке иілген болады деп ойлайсыз? Қай жағдайда тұтынушы екі өнімнің бағасындағы өзгерістерге жауап береді?
- 3 Серет тек апельсин шырыны мен йогурт сатып алады.
 - a. 2017 жылы Сереттің табысы 20000 € болған, апельсин шырыны 2 €, ал йогурттың бір құтысы 4 € тұрды. Сереттің бюджеттік шектеу қисығын сызыңыз.
 - b. Енді, 2018 жылы бағаның барлығы 10% өсті және Сереттің табысы да 10% өсті деп есептелік. Сереттің бюджеттік шектеу қисығын сызыңыз. Сереттің 2018 жылғы апельсин шырыны мен йогуртының оңтайлы жинағы 2017 жылғы оңтайлы жинағымен салыстырғанда қандай болмақ?
- 4 Бір кездері экономист Джордж Стиглер тұтынушы теориясына сәйкес, «тұтынушы табысы өскенде өнімдерді аз мөлшерде сатып алмаса, өнімдердің бағасы өскенде өнімдерді сатып алу көлемін міндетті түрде азайтады» деп жазған болатын. Табыс және алмастыру әсерлерінің тұжырымдамасын пайдалана отырып, осы мәлімдемені түсіндіріп беріңіз.

6

ҰСЫНЫСТЫҢ АЛҒЫШАРТТАРЫ: БӘСЕКЕЛІ НАРЫҚТАҒЫ ФИРМАЛАР

Ұлыбританияда шамамен 2,3 млн бизнес бар және осының шамамен 2 млн кәсіпорнында тоғыз адамнан аз адам жұмыс істейді. Бизнес кәсіпорындардың көбі шағын бизнестерден тұрғанымен, олар көпшілікке таныс ірі фирмаларды құрайды. Бұл тарауда нарық көлемімен салыстырғанда сатушы мен сатып алушысы аз, сол себепті олардың нарық бағаларына әсер етуге болмашы ғана күші бар, бәсекелі нарық пайымдауларына негізделетін фирмалардың мінез-құлқын зерттейміз. Бәсекелі нарық пайымдаулары бойынша, фирманың тұрақты, айнымалы, орташа және шекті шығындарының барлығы өзара байланысты маңызды рөл атқарады. «Фирма» терминін ұсыныс нарығын құратын экономикалық субъект өкілі ретінде пайдаланамыз. Дегенмен, фирмалар адамдардан құралатынын және осы фирманы құрайтын адамдардың мінез-құлқы осы бөлімде талданғаннан мүлдем өзгеше нәтижелерге әкелуі мүмкін екенін есте сақтағанымыз жөн. Бұл тараудағы талдау кейінгі тараулардағы нарық құрылымы туралы және фирмалардың бәсекеге негізделген нарық пайымдаулары шарттарында сипатталғаннан қалай өзгешеленетіні туралы талқылауға негіз болады.

ӨНДІРІС ШЫҒЫНДАРЫ

Көлеміне қарамастан, барлық фирмалар сататын өнімдер мен қызметтерді өндіре отырып шығындалады. Фирмалар өндіру үшін қажет өндіріс факторларын сатып алатындықтан шығынға ұрынады.

Біршама мазмұнмен қамтамасыз ету үшін ойдан шығарылған Паоланың пицца зауыты туралы мысалды қолданамыз. Фирма иесі Паоло ұн, қызанақ, моцарелла ірімшігі, саями сияқты пицца ингредиенттерін сатып алады. Ол миксер, қысқа толқынды пеш сияқты өндіріс құрамдарын сатып алады және соңғы өнімді шығаруға көмектесетін жұмысшыларды жалдайды. Нәтижесінде өндірілген пиццаны тұтынушыларға сатады.

Шығындар – балама шығындар

Заттың *балама шығыны* сол затты алу үшін бас тартқан басқа барлық затқа қатысты екенін еске түсірейік. Экономистер фирманың өндірістік шығындары туралы айтқанда, өнімдер мен қызметтердің балама шығындарын да қосады. Фирманың балама шығындары кейде анық көрінсе, кейді тіпті байқалмайды. Паоло 1000 € ұн сатып алса, 1000 еуроны басқа зат сатып алу үшін жұмсай алмайды, сол 1000 € сатып алуға болатын басқа бір заттан бас тартты.

Паоло жұмысқа алған қызметкерлердің жалақысы да фирма шығындарының бір бөлігі. Ингредиенттер мен еңбек күшіне жұмсалатын шығындар фирманың олар үшін ақша төлегенін қажет етеді және мұндай шығындар **айқын шығындар** деп аталады. Керісінше, фирманың **айқын емес шығындар** деп аталатын балама шығындары ақшаны қажет етпейді. Паоло компьютерлерді жақсы меңгерген және ол бағдарламашы ретінде жұмыс істесе, сағатына 100 € табады деп елестетелік. Паоло зауытта жұмыс істеген әр сағатында 100 € табыстан бас тартады және осы жоғалған пайданы экономист оның шығындарының бір бөлігі ретінде жіктейді.

Айқын шығындар – фирманың ақша төлеуін қажет ететін өндіріс шығындары

Айқын емес шығындар – фирманың ақша төлеуін қажет етпейтін өндіріс шығындары

Өндіріс функциясы

6.1-кестеде Паоло зауытында бір сағатта өндірілетін пицца саны, басқа факторларды тұрақты деп пайымдағанда, жұмысшылар санына қалай байланысты екені көрсетілген. Алғашқы екі бағанда Паоло зауытында пицца жасайтын жұмысшылар жоқ екені көрінеді. Енді, бір жұмысшы келгенде пицца саны елу болады. Жұмысшы саны екеу болғанда, пицца саны тоқсанға жетеді және солай жалғаса береді.

6.1-КЕСТЕ

Өндірістік функция және жиынтық шығын: Паолоның пицца зауыты

Жұмысшылар саны	Өндіріс (бір сағатта өндірілетін пицца саны)	Еңбектің шекті өнімі	Зауыт шығындары (€)	Жұмысшыларға кететін шығындар (€)	Өндіріс факторларына кететін жиынтық шығындар (зауыт шығындары + жұмысшыларға кететін шығындар (€))
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

Өндіріс функциясы – өндіріс көлемінің (Q) өндіріс факторлары (K) мен еңбекке (L) тәуелділігін көрсететін математикалық функция.

$$Q=f(K,L)$$

6.1-кестедегі үшінші баған жұмысшының шекті өнімін, яғни қосымша бір жұмысшыны жалдаудан жалпы өндірістің қаншаға өсетінін көрсетеді. Өндіріс процесіндегі өндіріс факторының **шекте өнімі** (MP_f) – осы фактордың қосымша бір бірлігінен алынған өндіріс көлемінің артуы, оны былайша бейнелеуге болады:

$$MP_f = \frac{\text{жалпы өнімнің өзгеруі}}{\text{фактор көлемінің өзгеруі}}$$

Осылайша, еңбектің шекте өнімі төмендегідей бейнеленеді:

$$MP_f = \frac{\Delta Q}{\Delta L}$$

Грек әрпі (Δ) «өзгерісті» білдіреді.

Шекте өнім – фактордың әрбір қосымша бірлігінен өндірістің артуы

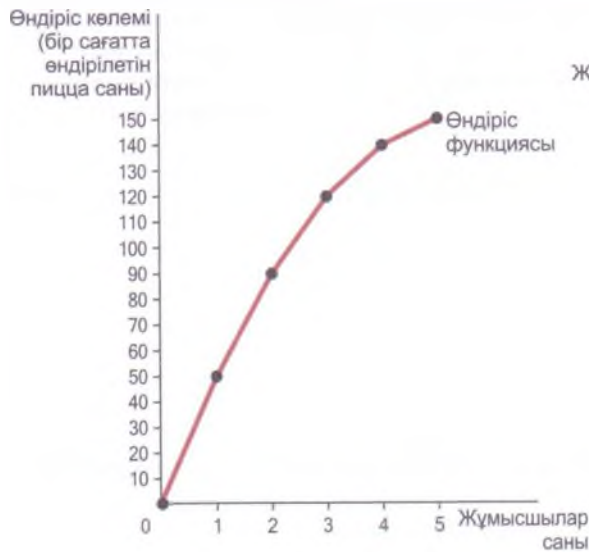
6.1-сызбадағы (а) панелде графиктің горизонталь осінде жалданған жұмысшылар саны, ал тік осьте бір сағатта өндірілетін пицца саны көрсетілген. Өндіріс факторлары (жұмысшылар) мен өндіріс көлемінің (пицца) арасындағы байланыс **өндіріс функциясы** деп аталады.

Өндіріс функциясы – өнімді өндіруге кеткен өндіріс факторларының саны мен өндірілген өнім көлемі арасындағы байланыс

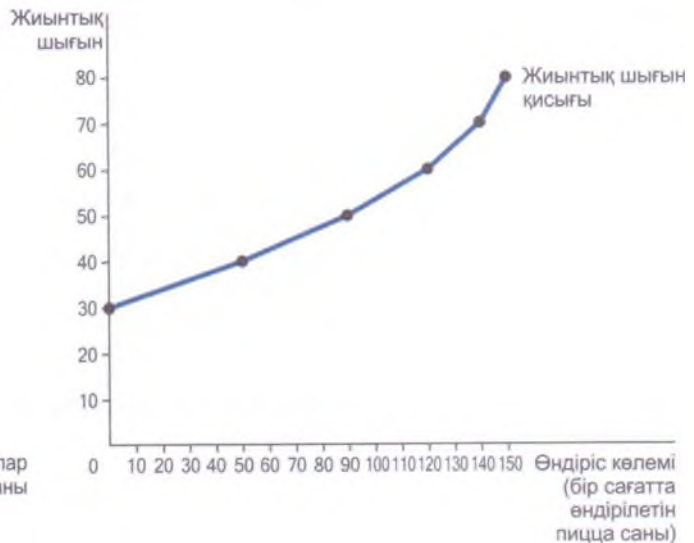
6.1-СЫЗБА

Паолоның өндіріс функциясы

(a) панелдегі өндіріс функциясы жалданған жұмысшылар саны мен өндірілген өнім көлемі арасындағы байланысты көрсетеді. 6.1-кестедегі бірінші бағаннан жалданған жұмысшылар саны (көлденең ось), ал екінші бағаннан өндірілген өнім көлемі (тік ось) алынды. Өндіріс функциясы (жалпы өнім) жұмысшылар саны өскен сайын қисая бастайды, бұл кемімелі шекті өнімді білдіреді. (b) панелдегі жиынтық шығындар қисығы өндірілген өнім көлемі мен өндіріске жұмсалған жиынтық шығын арасындағы байланысты көрсетеді. 6.1-кестенің екінші бағанынан өндірілген өнім көлемі (көлденең ось), ал алтыншы бағаннан жиынтық шығын (тік ось) алынды. Шекті өнім азайғаннан өнім көлемі артады, сол себепті жиынтық шығындар қисығы тік бола түседі.



(a)



(b)

Алғашқы жұмысшыны жалдағанда, бір сағатта өндірілетін пицца саны 50 бірлік болады. Екінші жұмысшыны жалдағанда, пицца 50 бірліктен 90 бірлікке көбейді, яғни екінші жұмысшының шекті өнімі 40 бірлікті құрайды. Жалданған үшінші жұмысшы өндірісті 90-нан 120 бірлікке арттырады, яғни оның шекті өнімі 30 пиццаны құрайды.

Жұмысшылар саны артқан сайын, басқа факторларды тұрақты деп есептеп, шекті өнім (MP) азая бастағанын ескеріңіз. Өндіріс функциясының бұл қасиеті **кемімелі шекті өнім заңдылығы** деп аталады. Не себепті бұлай? Алғашында, тек бірнеше жұмысшы жұмыс істегенде, олар Паолоның ас үйіндегі жабдықты емін-еркін қолдана алды. Жұмысшылар саны артқан сайын, пицца дайындайтын орында көп адам жұмыс істеуге және жабдықты қосымша келген жұмысшымен бөлісуге тура келеді; жұмысшылар саны артқан сайын, жұмысшылар бір-бірімен танысып көбірек әңгімелеседі, соған байланысты жұмыс өнімділігі едәуір төмендейді. Осылайша, жұмысшылар саны артқан сайын, әр қосымша жұмысшының пицца өндірісіне қосатын үлесі де азаяды.

Кемімелі шекті өнім заңдылығы – өндіріс факторының саны артқан сайын фактордың шекті өнімділігінің кему қасиеті

Кемімелі шекті өнімді 6.1-сызбадағы (a) панелден көруге болады. Өндіріс функциясының көлбеуі Паолоның пицца өндірісіндегі еңбек факторының әр қосымша бірлігінен (аргументтік үстелуі) болған өзгерісін бейнелейді. Өндірістік функция көлбеуі жұмысшының шекті өнімін есептейді. Жұмысшылар саны артқан сайын, шекті өнім азаяды және өндірістік функция көбейді.

Өндіріс функциясынан жиынтық шығындар қисығына дейін

6.1-сызбада (b) панелде график ретінде бейнеленген 6.1-кестенің соңғы бағаны Паолоның пиццаны өндіруге кеткен шығындарын көрсетеді. Бұл мысалда, зауытты жұмысқа жарамды қалпында сақтап қалу шығыны тұрақты, сағатына 30 € құрайды. Еңбекті – қысқа мерзімде өзгертуге болатын жалғыз өндіріс факторы деп, ал жұмысшыны жалдауға кететін бір сағаттық шығын 10 € деп пайымдаймыз. Паоло бір жұмысшы жалдаса, оның жиынтық шығыны 40 €. 2 жұмысшы жалдаса, жиынтық шығыны 50 евроға өседі және осылай жалғаса береді. Осы ақпаратты есепке ала отырып, кестеде Паоло жалдаған жұмысшыларының саны өндірілген пицца саны мен өндірістің жиынтық шығынымен қалай байланысатыны көрсетілген.

6.1-кестедегі маңызды байланыс өндірілген өнім (екінші бағандағы) мен жиынтық шығындар (алтыншы бағандағы) арасындағы байланыс. 6.1-сызбада (b) панелде осы екі ақпарат, яғни көлденең осьте өндірілген өнім саны мен тік осьте жиынтық шығындар көлемі бейнеленген. Бұл график жиынтық шығындар қисығы деп аталады.

Енді, 6.1-сызбаның (b) панелінде жиынтық шығындар қисығы мен (a) өндіріс функциясын салыстырайық. Q көлемін өндіруге кеткен жиынтық шығын барлық өндіріс факторларының сомасы болады, бұл жердегі PL еңбектің сағатына төленетін баға, ал P_K капиталды жалдау бағасы. $C(Q) = P_L \times L(Q) + P_K \times K(Q)$. Бұл жердегі $L(Q)$ және $K(Q)$ дегеніміз – өндірістің Q бірлігін өндіруге кететін еңбек сағаты мен капитал көлемі. Бұл екі қисық бір тиынның екі жағы сияқты бір-бірімен байланысты. Өндірілетін өнім көлемі артқан сайын жиынтық шығындар қисығы тік бола бастайды, ал өндіріс көлемі артқанда өндірістік функция көлбеу сызыққа айналады. Көлбеудегі бұл өзгерістердің себебі бір. Пиццаның көп көлемде өндірілуі Паолоның асүйінде жұмысшылар толып жүр дегенді білдіреді. Ас үй жұмысшыларға толы болғандықтан, қосымша жұмысшының өндіріске қосатын үлесі азаяды, бұл кемімелі шекті өнімді көрсетеді. Сондықтан, өндіріс функциясы салыстырмалы түрде көлбеу болады. Енді бұл қисынды басқа жағынан қарастырайық: ас үй жұмысшыларға толы болғанда, қосымша пицца бірлігін өндіруге кеткен қосымша еңбек көп болып, оның шығыны да көбейеді. Сондықтан, өндірілген өнім көлемі көп болғанда, жиынтық шығындар қисығы салыстырмалы түрде тік болады.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Фермер ешқандай дән екпесе, егін алмайды. Ол 1 қап дән ексе, 5 тонна бидай алады. 2 қап дән ексе – 7 тонна егін алады. Ал 3 қап ексе – 8 тонна алады. Бір қап дән 100 € және бар шығын осы ғана. Осы деректерді пайдаланып, фермердің өндіріс функциясы мен жиынтық шығындар қисығын графикке салыңыз. Олардың пішіндерін түсіндіріңіз.

ШЫҒЫННЫҢ ТҮРЛІ КӨРСЕТКІШТЕРІ

Паолоның пицца зауыты туралы жасаған талдауымыз фирманың жиынтық шығындары оның өндіріс функциясын қалай көрсететінін бейнелейді. Фирманың жиынтық шығындары туралы деректерден өндіру және баға қою шешімдерін талдауға көмектесу мақсатында бірнеше қатысты өлшем ала аламыз. 6.2-кестедегі мысалды қарастырайық. Бұл кестеде Паолоның көршісі – Лучианоның лимонад сататын дүңгіршегінің шығындары бойынша деректері берілген.

Кестенің бірінші бағанында өндіру мүмкіндігі сағатына 0-ден 10 стақанға дейін деп бағалай отырып, Лучиано өндіре алатын лимонад мөлшері көрсетілген. Лучианоның лимонад өндіргенге жұмсайтын жиынтық шығыны екінші бағанда көрсетілген. 6.2-сызбада Лучианоның жиынтық шығындар қисығы бейнеленген. Лимонад мөлшері (бірінші бағаннан алынған) көлденең осьте, ал жиынтық шығындар (екінші бағаннан алынған) тік осьте көрсетілген. Лучианоның жиынтық шығындарының қисығы мен Паолоның жиынтық шығындар қисығының пішіні бірдей. Өндіріс көлемі артқан сайын, кемімелі шекті өнімділікті көрсетіп, жиынтық шығындар қисығы тік бола бастайды (жоғарыда айтқанымыздай).

Тұрақты және айнымалы шығындар

Лучианоның жиынтық шығындарын екі түрге бөлуге болады. Тұрақты шығындар деп аталатын шығын түрі өндірілетін өнім көлеміне тәуелсіз, олар да өзгереді, бірақ өзгеріс өндірілген көлемінің өзгеруіне байланыссыз. Лучианоның тұрақты шығынына жалдау ақысы кіреді, ол Лучиано өндіретін лимонад мөлшеріне байланыссыз төленуі керек. Лучиано лимонад тұтынушыларға лимонад құйып беретін адам жалдағысы келсе, оған төленетін ақы да өндірілген лимонад көлеміне байланыссыз, яғни ол да тұрақты

шығын 6.2-кестедегі үшінші бағанда Лучианоның тұрақты шығындары (FC) көрсетілген, шығындар бұл жағдайда 3 € құрайды.

Тұрақты шығындар – өндірілген өнім көлеміне тәуелсіз шығындар

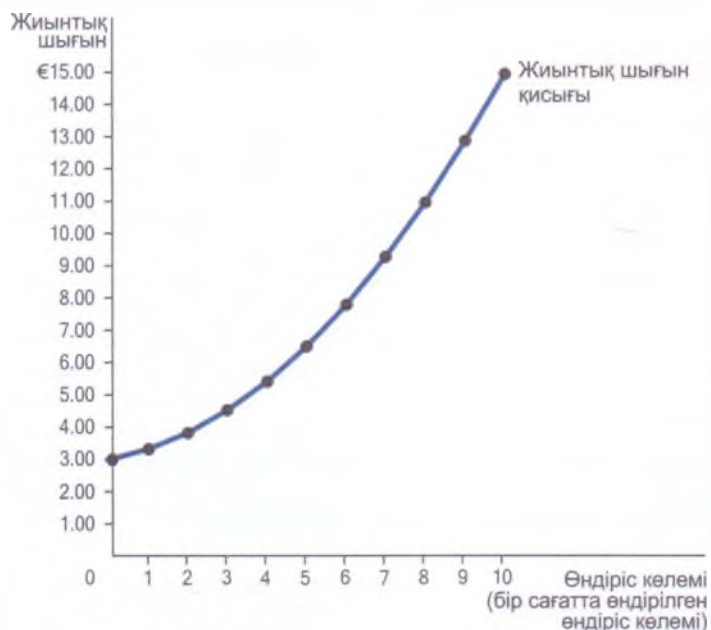
6.2-КЕСТЕ

Шығынның түрлі көрсеткіштері: Лучианоның лимонад сататын дүңгіршегі

Лимонад көлемі (сағатына)	Жиынтық шығын (€)	Тұрақты шығын (€)	Айнымалы шығын (€)	Орташа тұрақты шығын (€)	Орташа айнымалы шығын (€)	Орташа жиынтық шығын (€)	Шекті шығын (€)
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	

6.2-СЫЗБА

6.2-кестенің бірінші бағанынан алынған өндірілген өнім көлемі (көлденең осьте) және екінші бағанынан алынған жиынтық шығын (тік осьте) көрсетілген. 6.2-сызбада көрсетілгендей, шекті өнім кемімелі, жиынтық шығындар қисығы өндіріс көлемі өскен сайын тік бола бастайды.



Айнымалы шығындар фирманың өндіретін өнім көлеміне байланысты өзгереді. Лучианоның айнымалы шығындарының құрамына лимон, қант, стақан және ішуге арналған түтікшелерді сатып алуға кететін қаражат кіреді. Лучиано өндірілетін лимонад көлемін арттырған сайын, осы өнімдерді де көбірек сатып алуы қажет. Лучиано көбірек лимонад өндіру үшін жұмысшыларының артық жұмыс уақытын төлесе, онда осы жұмысшылардың жалақысы айнымалы шығындарды құрайды. Кестенің төртінші бағанында Лучианоның айнымалы шығындары көрсетілген. Ештеңе өндірілмесе, айнымалы шығындар 0 тең, 1 стақан лимон өндірсе, айнымалы шығындар 0,3 €, 2 стақан – 3,8 €.

Айнымалы шығындар – өндірілетін өнім көлеміне байланысты өзгертін шығындар

Фирманың жиынтық шығыны тұрақты және айнымалы шығындардың қосындысы. 6.2-кестедегі екінші бағандағы жиынтық шығындар үшінші бағандағы тұрақты шығындар мен төртінші бағандағы айнымалы шығындардың қосындысы.

$$TC(Q) = VC(Q) + FC$$

Орташа және шекті шығын

Фирма иесі ретінде Лучиано қанша лимонад өндіруі керектігі туралы шешім қабылдай алады. Оның шешімінің негізгі бөлігі – өндіріс көлемін өзгерткенде шығындардың қалай ауысатынына байланысты. Шешім қабылдағанда, Лучиано лимонад өндіруге байланысты екі сұрақ қоюы керек:

- Әдеттегі бір стақан лимонад өндіру үшін қандай шығындар жұмсалады?
- Лимонад өндірісінде 1 стақан өндіру үшін қанша шығын кетеді?

Өндірілетін бір бірлік шығынды табу үшін, фирманың жиынтық шығынын өндірілетін өнім көлеміне бөлеміз. Мысалы, Лучиано сағатына 2 стақан лимонад өндірсе, оның жиынтық шығыны 3,8 €, яғни әдеттегі бір стақан лимонадқа кететін шығын 3,8 €/2 немесе 1,90 €. Өндіріс көлеміне бөлінген жиынтық шығынды **орташа жиынтық шығын** (ATC) деп атаймыз.

$$ATC = \frac{TC}{Q}$$

Жиынтық шығын тұрақты шығын мен айнымалы шығын бөліндісі болғандықтан, орташа жиынтық шығынды орташа тұрақты шығын мен орташа айнымалы шығынның қосындысы ретінде де анықтауға болады. **Орташа тұрақты шығын** өндіріс көлеміне бөлінген тұрақты шығындар (FC):

$$AFC = \frac{FC}{Q}$$

және **орташа айнымалы шығын** өндіріс көлеміне бөлінген айнымалы шығын болып табылады:

$$AVC = \frac{VC}{Q}$$

Орташа жиынтық шығын – жиынтық шығынның өндіріс көлеміне қатынасы

Орташа тұрақты шығын – тұрақты шығындардың өндіріс көлеміне қатынасы

Орташа айнымалы шығын – айнымалы шығындардың өндіріс көлеміне қатынасы

6.2-кестедегі соңғы баған фирманың шекті шығынын, яғни өндірісті бір бірлікке арттырғандағы жиынтық шығыны қанша өсетінін көрсетеді. Лучиано лимонад өндірісін 2 стақаннан 3 стақанға арттырса, жиынтық шығын 3,8 евродан 4,5 евроға өседі, сондықтан лимонадтың үшінші стақанының **шекте шығыны** 4,5 € мен 3,8 € айырмасы немесе 0,7 евроға тең.

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}$$

Есептеуді пайдаланып,

$$MC = \frac{dTC}{dQ}$$

Шекті шығын – өндірістің қосымша бір бірлігінен туындайтын жиынтық шығындағы өсім

Жиынтық шығынның әдеттегі $TC = f(Q)$ функциясынан түрлі айнымалы орташа шығын өлшемдері мен шекті шығынды ала аламыз.

Мысалы, жиынтық шығын функциясы $TC = 7Q^2 + 5Q + 1500$ ретінде берілсе, тұрақты шығындардың 1500-ке тең екенін көреміз. $Q = 0$ болса, онда $TC = 1500$, $7Q^2 + 5Q$ – айнымалы шығындар болады.

$$AC = \frac{7Q^2 + 5Q + 1500}{Q}, \quad AVC = \frac{7Q^2 + 5Q}{Q}, \quad \text{ал } AFC = \frac{1500}{Q}, \quad \text{шекті шығын } dTC = \frac{14Q + 5}{dQ} \text{ құрайды.}$$

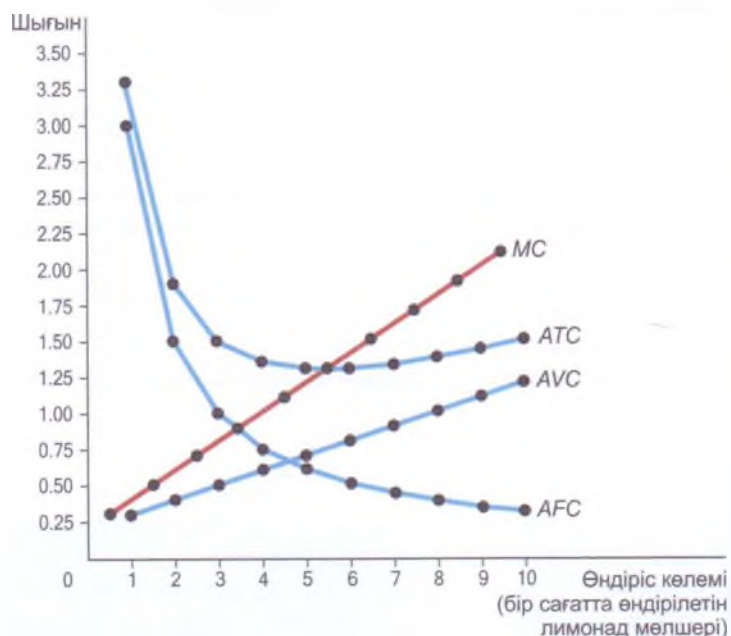
Шығын қисықтары және олардың пішіндері

Фирма мінез-құлқын талдағанда, орташа және шекті шығын графиктерін пайдаланған тиімді. 6.3-сызбада 6.2-кестедегі деректерге сәйкес, Лучианоның шығындары бейнеленген. Көлденең осьте фирма өндірісінің көлемі, тік осьте шекті және орташа шығындар көрсетілген. Графикте төрт қисық бар: орташа жиынтық шығын (ATC), орташа тұрақты шығын (AFC), орташа айнымалы шығын (AVC) және шекті шығын (MC).

6.3-СЫЗБА

Лучианоның орташа және шекті шығын қисықтары

Бұл сызбада Лучианоның лимонад дүңгіршегінің орташа жиынтық шығыны (ATC), орташа тұрақты шығыны (AFC), орташа айнымалы шығыны (AVC) және шекті шығыны (MC) көрсетілген. Мұның барлығы 6.2-кестедегі деректер негізінде салынды. Шығын қисықтары көрсетеді: (1) шекті шығындар өндіріс өскенде артады; (2) орташа жиынтық шығын қисығы U пішінді; (3) шекті шығын қисығы орташа жиынтық шығын қисығының төменгі нүктесінде қиылысады.



Лучианоның лимонад дүңгіршегі үшін көрсетілген шығын қисықтары үш ерекшелікке ие, біз осыны қарастырамыз: шекті шығын пішіні, орташа жиынтық шығын пішіні, шекті және орташа жиынтық шығын арасындағы байланыс.

Өспелі шекті шығын Лучианоның шекті шығыны өндіретін өнім көлемі өскен сайын артады. Бұл кемімелі шекті өнім қасиетін көрсетеді. Лучиано лимонадты аз мөлшерде өндірсе, ол бос сыйымдылыққа ие және сол ресурстарды пайдалана алады, қосымша жұмысшының шекті өнімі үлкен, ал қосымша лимонад мөлшерінің шекті шығыны аз болады. Керісінше, Лучиано көп жұмысшы жалдап лимонадты артығымен өндірсе, оның өндіріс орны адамға толы және жабдығының біразы толығымен пайдаланылады. Бұл жағдайда қосымша жұмысшының шекті өнімі төмен, ал қосымша лимонад мөлшерінің шекті шығыны үлкен болады.

U пішінді орташа жиынтық шығын Лучианоның орташа жиынтық шығын қисығы U пішінді. Оның неге мұндай пішінде болатынын түсіну үшін, орташа жиынтық шығынның орташа тұрақты шығын мен орташа айнымалы шығынның қосындысы екенін еске түсірейік. Орташа тұрақты шығын өндіріс өскен сайын төмендейді, себебі тұрақты шығын өндіріс өскенде өзгеріссіз қалады және бірліктерді үлкен көлемде сатып алуға жұмсалады. Орташа айнымалы шығын кемімелі шекті өнім болып, өндіріс артқанда өседі. Орташа жиынтық шығын шекті және орташа айнымалы шығынның орташа пішіндерін бейнелейді. 6.3-сызбада көрсетілгендей, сағатына 1 немесе 2 стақан лимонад өндірілетін өндірістің төмен деңгейінде орташа жиынтық шығын жоғары болады, себебі тұрақты шығын тек аз бірліктерді сатып алуға жұмсалады. Әр стақанның орташа жиынтық шығыны 1,3 € болатын фирма өндірісі сағатына 5 стақан лимонадқа жеткенше, өндіріс көлемі өскенде, орташа жиынтық шығын төмендейді. Лучиано 6 стақаннан артық өндіргенде, орташа жиынтық шығын қайта өсе бастайды, орташа айнымалы шығын да сәйкесінше өседі. Қосымша өндіру көлемі арта берсе, онда орташа жиынтық шығын қисығы жоғары көлбеуленіп, U тәрізді пішінге келер еді.

U пішінің төменгі жағы орташа жиынтық шығынды барынша азайтатын көлемде пайда болады. Бұл көлемді кейде фирманың **тиімді масштаб** немесе *минимал тиімді ауқым деп атаймыз*. Лучиано үшін 5 немесе 6 стақан лимонад экономикалық тиімді ауқым. Ол бұл деңгейден аз немесе көп өндірсе, онда оның орташа жиынтық шығыны минимум мәннен 1,3 евроға өседі.

Тиімді масштаб – орташа жиынтық шығынды барынша азайтатын өндіріс көлемі

Шекті шығын мен орташа жиынтық шығын арасындағы байланыс Шекті шығын орташа жиынтық шығыннан аз болса, орташа жиынтық шығын төмендейді. Шекті шығын орташа жиынтық шығыннан үлкен болса, орташа жиынтық шығын өседі.

Неге осылай екенін түсіну үшін, орташа шығындар туралы түсінікті және өндіріс бір бірлікке өскенде орташа шығын қалай өзгеретіні туралы қарастырыңыз. 10 бірлікті өндіретін өндірістің орташа шығыны 5 € болса, өндірілетін келесі бірліктің шығыны – 3 €, ал орташа шығын 4,8 евроға төмендейді. Қосымша бірліктің шығыны – 8 € болса, орташа шығын 5,27 евроға өсер еді. Қосымша бірлік шығыны – шекті шығын, сондықтан шекті шығын орташа шығыннан аз болса, орташа шығын төмендейді, ал шекті шығын орташа шығыннан жоғары болса, орташа шығын өседі.

Орташа жиынтық шығын мен шекті шығын арасындағы осы байланыстың салдары маңызды: шекті шығын қисығымен орташа жиынтық шығын қисығы минимум мәнінде қиылысады. Өндірістің төмен деңгейінде шекті шығын орташа жиынтық шығыннан төмен, сондықтан орташа жиынтық шығын төмендейді. Бірақ, екі қисық қиылысқанда, шекті шығын орташа жиынтық шығыннан жоғары өседі. Осыған байланысты орташа жиынтық шығын өндірістің бұл деңгейінде өсе бастауы керек. Нақтысын айтқанда, осы қиылысу нүктесінде қосымша бірліктің шығыны орташа шығынмен бірдей және орташа шығын өзгермейді, ал нүкте – орташа жиынтық шығынның минимум мәні.

Түптік шығын қисықтары

Қарастырған мысалдарда фирма кемімелі шекті өнім заңдылығын көрсетуде және өндірістің барлық деңгейінде шекті шығын өсуде. Дегенменде, іс жүзінде фирма біз көрсеткеннен де күрделі боп келеді. Көптеген фирмаларда кемімелі шекті өнім заңдылығы алғашқы жұмысшыны жұмысқа алған сәттен бастап орын алмайды. Өндіріс процесіне байланысты, екінші немесе үшінші жұмысшының шекті өнімі біріншіге қарағанда жоғары болуы мүмкін, себебі жұмысшылар тобы тапсырманы бөліп алып, жалғыз жұмысшыға қарағанда өнімді жұмыс істеуі мүмкін. Мұндай фирмаларда кемімелі шекті өнімнен бұрын өспелі шекті өнім заңдылығы орын алады.

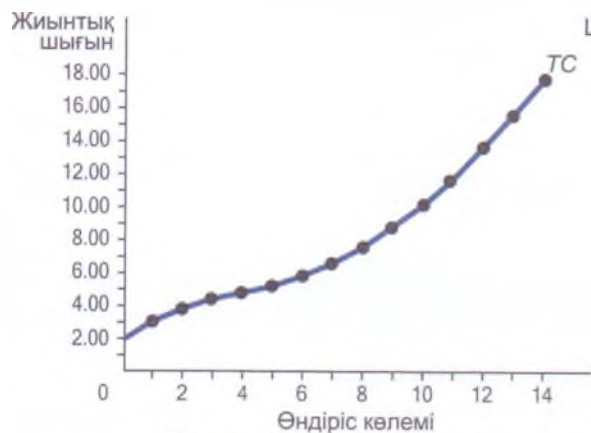
6.4-сызбадағы кестеде Bella's Bagels фирмасының шығындар бойынша деректері келтірілген. Бұл деректер графиктерде пайдаланылды. (а) панелде өндірілген өнімге байланысты жиынтық шығын (ТС),

ал (b) панелде орташа жиынтық шығын (ATC), орташа тұрақты шығын (AFC), орташа айнымалы шығын (AVC) және шекті шығын (MC) көрсетілген. Фирма сағатына 4 тоқашқа дейін өндірссе, өспелі шекті өнім заңдылығы орын алады, ал шекті шығын қисығы төмендейді. Сағатына 5 тоқаш өндіре бастағанда, фирмада кемімелі шекті өнім заңдылығы орын алады және шекті шығын қисығы өсе бастайды. Шекті өнімнің осылай өсуі, одан кейін кемуі орташа айнымалы шығынды да U пішінге келтіреді.

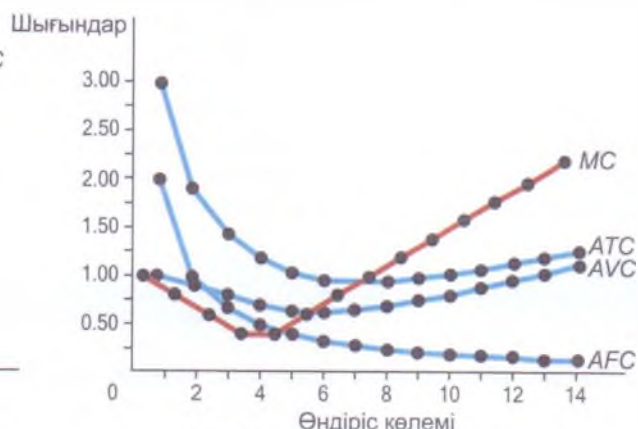
6.4-СЫЗБА

Bella's Bagels фирмасының баға қисығы

Bella's Bagels сияқты фирмалар шекті өнімнің кемуінен бұрын шекті өнімнің артуын басынан өткеруде, сондықтан шығын қисығы мына сызбадағыдай болады. (a) панелде (TC) жиынтық шығынның өндірілген өнім мөлшеріне қалай тәуелді болатыны көрсетілген. (b) панелде орташа жиынтық шығынның (ATC), орташа тұрақты шығынның (AFC), орташа айнымалы шығынның (AVC) және шекті шығынның (MC) өндірілген өнім мөлшеріне қалай тәуелді болатынын көрсетеді. Бұл қисықтар кестедегі деректерді графикалық түрде бейнелеу арқылы алынады. Шекті шығын мен орташа айнымалы шығын өсер алдында, уақытша түсетінін ескеріңіз.



(а) Жиынтық шығын қисығы



(b) Шекті және орташа шығын қисықтары

Тоқаш саны (сағатына) Q	Жиынтық шығын (€) TC=FC+VC	Тұрақты шығын (€)	Айнымалы шығын (€)	Орташа айнымалы шығын (€) AFC=FC/Q	Орташа айнымалы шығын (€) AVC=VC/Q	Орташа жиынтық шығын (€) ATC=TC/Q	Шекті шығын (€) MC=dTC/dQ
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	

Алдыңғы келтірген мысалдағы айырмашылықтарға қарамастан, Bella's Bagels шығын бойынша қисықтарына тән үш ерекшелік бар:

- Шекті шығын өндірілетін өнім мөлшерімен бірге өседі.
- Орташа жиынтық шығын қисығы U тәрізді болады.
- Шекті шығын қисығы орташа жиынтық шығын қисығының ең төменгі нүктесінде қилисады.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Фирманың жиынтық шығын функциясы $TC=0,000002q^3-0,006q^2+8q$. Шығарылатын өнім мөлшері 1000 дана болса, жиынтық шығын қанша болады? 1000 дана өнімнің орташа жиынтық шығыны қанша? 1000 дана өнімнің орташа тұрақты шығыны қанша? 1000 дана өнімнің шекті шығыны қанша?

ҚЫСҚА ЖӘНЕ ҰЗАҚ МЕРЗІМДІ ШЫҒЫН

Біз осы уақытқа дейін қысқа мерзімді шығындарды Паолоның өндіріс көлемі сияқты өндіріс факторларын өзгерту мүмкін емес деген болжаммен талдап келдік. Ал енді бұл болжамды елемесе не болатынын қарастырамыз.

Қысқа және ұзақ мерзімді жиынтық шығын арасындағы өзара байланыс

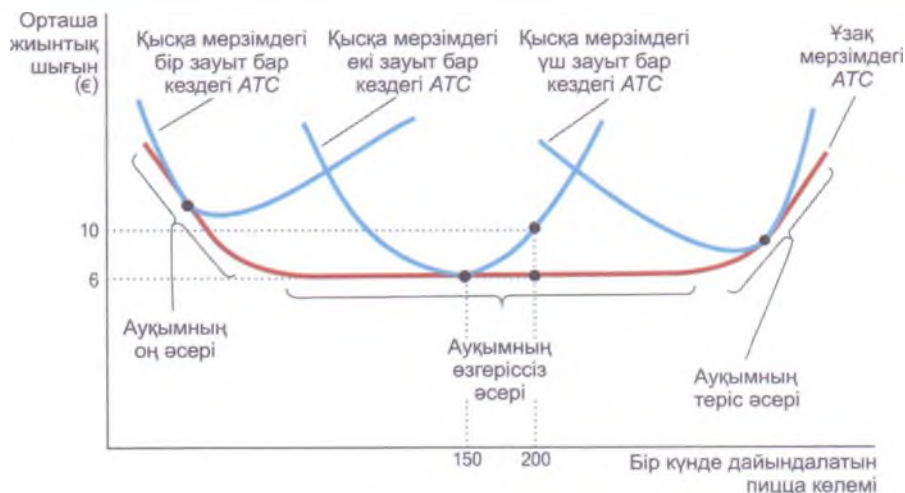
Көптеген фирмалар үшін тұрақты және айнымалы шығындар арасындағы жиынтық шығынды бөлу уақыт кезеңіне байланысты. Мәселен, Паоло бірнеше ай ішінде өндіріс көлемін арттыра алмайды. Артық пицца жасаудың бір жолы – өндіріске көбірек жұмысшы жалдау. Сондықтан Паолоның өндіріс шығыны – қысқа мерзімдегі тұрақты шығын. Дегенмен, көптеген жылдар ішінде Паоло өндірісінің көлемін кеңейтіп, жаңа өндіріс салып немесе сатып ала алады. Осылайша, Паолоның өндіріс шығыны – ұзақ мерзімде айнымалы шығын.

Себебі, көптеген шешімдер қысқа мерзімде – тұрақты, ал ұзақ мерзімде – айнымалы, фирманың ұзақ мерзімді шығын қисықтары оның қысқа мерзімді шығын қисықтарынан ерекшеленеді. 6.5-сызбада мысал келтірілген.

6.5-СЫЗБА

Қысқа және ұзақ мерзімдегі орташа жиынтық шығын

Тұрақты шығындар ұзақ мерзімде айнымалы болатындықтан, қысқа мерзімдегі орташа жиынтық шығын қисығы ұзақ мерзімдегі орташа жиынтық шығын қисығынан ерекшеленеді.



Сызбада үш өндіріс орнының шығын құрылымын бейнелейтін қысқа мерзімдегі орташа жиынтық шығын қисықтары берілген. Сондай-ақ, ол ұзақ мерзімдегі орташа жиынтық шығын қисығын көрсетеді.

Паоло өз мүмкіндігінің көлемін өнім көлеміне сәйкес реттеген сайын, ұзақ мерзімді қисық бойынша жылжиды әрі мүмкіндігін өнім көлеміне сай реттей түседі.

Бұл график қысқа және ұзақ мерзім шығынының қалай байланысатынын көрсетеді. Ұзақ мерзімді орташа жиынтық шығын қисығы қысқа мерзімді орташа жиынтық шығын қисығына қарағанда U пішінді көлбеу. Сонымен қатар, барлық қысқа мерзім қисықтары ұзақ мерзім қисықтарының үстінде немесе одан жоғары жатады. Бұл ерекшеліктер фирмалардың ұзақ мерзімдегі бейімделу қабілеті жоғары болған кезде пайда болады. Шындығында, фирманың ұзақ мерзімде пайдаланғысы келетін қысқа мерзімді қисықты таңдайды. Алайда, қысқа мерзімде ол бұрын таңдаған кез келген қысқа мерзім қисығын пайдалануы керек.

Сызбада уақыт аралығындағы өндірістің өзгерістің шығынға қалай әсер ететіні туралы мысал келтірілген. Паоло өндірісті күніне 150 пиццадан 200-ге дейін арттырғысы келсе, қысқа мерзімде оның таңдауы болмайды, дегенмен тек екі өндіріс орнына көп жұмысшы ала алады. Шекті өнімнің кемуіне байланысты, пиццаның орташа жиынтық шығыны данасына 6 еуродан 10 €-ға өседі. Дегенмен, ұзақ мерзімде Паоло өз мүмкіндігі мен жұмыс күшін үшінші өндіріс орнына салу немесе оны сатып алу арқылы кеңейте алады және пиццаның орташа жиынтық шығыны данасынан 6 € қайтарылады.

Фирмаға өз өнеркәсібін ұзақ мерзімде реттеуге қанша уақыт кетеді? Жауап фирмаға байланысты болады. Автокөлік компаниясы сияқты үлкен өндірістік фирмаға үлкенірек өндіріс орнын құру үшін бірнеше жыл кетуі мүмкін. Есесіне, Паоло жаңа орын тауып, бірнеше ай көлемінде сатылымды ұлғайтып алған болар еді. Сондықтан да, фирмаға өндіріс өнеркәсібін реттеуге қанша уақыт кететіні туралы сұраққа бірыңғай жауап жоқ.

Ұзақ мерзімді орташа жиынтық шығын қисығы неліктен көбінесе U пішінді болады? Өндіріс деңгейі төмен болғанда, фирма көлемнің өсуінен ұтады, себебі ол жоғары деңгейде бейімделу сияқты артықшылықты пайдаланады. Үлкен фирма ұйымдастыру мәселелерінен қиындық көруі ықтимал, бірақ бұл әлі де басым болмауы мүмкін. Керісінше, өнім өндірудің жоғары деңгейіне бейімделудің басымдықтары жүзеге асырылады, ал үйлестіру мәселелері фирма өскен сайын күшейе түседі. Осылайша, бейімделу жүзеге асырылғандықтан ұзақ мерзімді орташа жиынтық шығын өнім өндірудің төмен деңгейіне түседі және өнім өндірудің жоғары деңгейі өседі.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Қысқа мерзімді орташа шығын қисығы неліктен U пішінді? Ұзақ мерзімді орташа шығын қисығы неліктен U пішінді?

ТҮЙІН

Осы тарауда қарастырылған маңызды жағдайларды қорытындылау үшін 6.3-кестеде кейбір ұғымдар келтірілген.

6.3-КЕСТЕ

Шығын түрлері: түйін

Термин	Анықтамасы	Математикалық сипатталуы
Айқын шығындар	Фирманың ақша жұмсауын қажет ететін шығындар	-
Айқын емес шығындар	Фирманың ақша жұмсауын қажет етпейтін шығындар	-
Тұрақты шығындар	Өндіріс көлеміне тәуелсіз шығындар	FC
Айнымалы шығындар	Өндіріс көлеміне тәуелді шығындар	VC
Жиынтық шығын	Өндірісте пайдаланылатын барлық материалдардың нарықтық шығындары	$TC = FC + VC$
Орташа тұрақты шығын	Тұрақты шығынның өндіріс көлеміне қатынасы	$AFC = FC/Q$
Орташа айнымалы шығын	Айнымалы шығынның өндіріс көлеміне қатынасы	$AVC = VC/Q$
Орташа жиынтық шығын	Жиынтық шығынның өндіріс көлеміне қатынасы	$ATC = TC/Q$
Шекті шығын	Өндірістің қосымша бір бірлігінен болатын жиынтық шығынның өсімі	$MC = dTC/dQ$

МАСШТАБ ҚАЙТАРЫМЫ

Талдауымыз қысқа мерзімде фирманың кейбір өндіріс факторларын өзгерту арқылы өнім көлемін өсіру мүмкіндігі бар екенін көрсетеді. Ұзақ мерзімде фирма өндірістің барлық факторларын өсіріп, мүмкіндігін өзгерте алады.

Бизнес пицца өндірісі иесі үшін қолайлы делік. Паоло өзінің қолданыстағы ресурстарын тиімді пайдаланды, бірақ өндіріс орнының мүмкіндігі шектеулі болуына байланысты нарыққа барлық өнімін шығара алмайтынына көзі жетті. Ол жұмыс уақытын және машиналардың жұмыс сағатын өсіру өндірісті белгілі бір шекке дейін арттыратынын біледі, бірақ шекті өнімділікті кеміту өндіріс орнының бұрынғы қалпында қалдыруы мүмкін.

Ұзақ мерзімде фирма өндірістің барлық факторларын ұлғайта алады. Пицца дайындаушыға жаңа өндіріс орнын салатын жаңа орын табуына немесе бұрыннан бар өндірісін пицца пісіруге арнап жабдықтауына болады. Өндірістің барлық факторлары өзгерсе, фирма басқа ауқымда жұмыс істей алады.

Масштабтың оң және теріс әсері

Фирма өндіріс масштабын арттырған кезде орын алатын үш нәтиже 6.5-сызбада көрсетілген. Пицца өндірісі иесі аумағы 1000 м² болатын өндіріс орнында ағымдағы уақытта 50 жұмысшысы және 10 машинасы бар әрі қазіргі уақытта күніне 2000 пицца жасайды делік. Күніне 2000 пицца өндірудің жиынтық шығыны 4000 €. Сонда әр пиццаның орташа шығыны $4000 \text{ €} / 2000 = 2 \text{ €}$.

Паоло барлық өндіріс факторларының салымын екі еселеуде, нәтижесінде қазір оның 100 жұмысшысы, 20 машинасы және аумағы 2000 м² жері бар. Орташа шығындар өнімнің артуына қатысты, жиынтық шығынның қалай өсетініне байланысты өндіріс масштабын ұлғайту шығыны айтарлықтай өсе береді. Өндірістің жиынтық шығыны 8000 €, ал өнім 4000 данаға екі еселенсе, әр пиццаның орташа шығыны әлі де 2 €. Фирма мұны **масштабтың тұрақты қайтарымы** деп есептейді. Өнімнің деңгейіне тәуелсіз болғанда ұзақ мерзімді орташа шығын орын алады. Дегенмен, өндірістің жаңа масштабында өнімнің жиынтық шығыны 6000 € дейін өссе және өнім 4000 көбейсе, әр пиццаның орташа шығыны 1,5 € төмендейді. Фирманың масштаб әсері өскендіктен, өнім өсуі жиынтық шығынның сәйкес өсуінен жоғары. Сондай-ақ, өнім артқан сайын ұзақ мерзімді орташа жиынтық шығынның азаюы кезінде пайда болуы **масштабтың оң әсері** деп аталады.

Масштабтың тұрақты қайтарымы – ұзақ мерзімді орташа жиынтық шығынның өнім көлемі өзгерісіне сәйкестігі
Масштабтың оң әсері – өнім көлемі өскен сайын ұзақ мерзімді орташа жиынтық шығынның төмендеу ерекшелігі

Фактор шығындарының екі еселенуі (100 жұмысшыға және 20 машинаға) жиынтық шығындардың (мысалы, 10000 €) өнім өсімінен де жоғары өсуіне әкелсе (4000 делік), фирма масштаб әсері табыс азайтады және әр пиццаның орташа шығыны енді 2.5 €. Ұзақ мерзімді орташа жиынтық шығын өнім өскен сайын артса, бұл **масштабтың теріс әсері** болады.

Масштабтың теріс әсері – өнім көлемі өскен сайын ұзақ мерзімді орташа жиынтық шығын өсу ерекшелігі

Масштабты үнемдеуді қарастырған кезде, бірлік шығындарды (орташа шығындарды) қолданынымызды ескеріңіз; фирма мүмкіндігін жаңа өндіріс орнын салу, кейінірек көбірек капитал және жаңа жұмыс күшін тарту арқылы ұлғайтса, жиынтық шығын да артады, бірақ өнімнің салыстырмалы түрде өсуі нәтижесінде жиынтық шығынның салыстырмалы түрде өсуі басым болса, бірлік немесе орташа шығын азаяды. Масштаб концепциясының барлық фактор шығындарына пропорционал өсуі және нәтижесінде өнім көлеміне қатысты өсуі қарастырылады. Фактор шығындарының бағасын да ескерген жөн. Мысалы, еңбек күшінің бағасы әр данасына 60 € және капитал бағасы әр данасына 100 €. Бұл баға тұрақты қалса, барлық фактор шығындарындағы 50% өсу жиынтық шығынның 50% өсуіне әкеледі. Шығынның 50% өсуі өнім өндірісінің 75% өсуіне әкелсе, орташа шығын түседі.

Масштаб қайтарымы мына формула негізінде анықталады:

$$\text{Масштаб қайтарымы} = \frac{\% \Delta \text{ Өндіріс көлемінің өзгеруі}}{\% \Delta \text{ Барлық өндіріс факторлары көлемінің өзгерісі}}$$

Масштабтың оң және теріс әсерінің себептері

Масштабтың оң және теріс әсерін не туғызуы мүмкін? Масштаб әсері қойылған міндеттерді әрбір жұмысшының жақсы атқаруы үшін жұмысшылар арасында мамандануға және технология қолдану мүмкіндігін арттыруға мүмкіндік беретін өндірістің жоғары деңгейі барысында туындайды.

Мәселен, заманауи жиһазға арналған көп жиһаз өндіретін конвейерлік өндіріс қолданыстағы технологияға байланысты аз жұмысшыны қажет етуі мүмкін. Жиһаз өндіруші бұл әдісті қолданбай, аз өнім шығарса, орташа жиынтық шығын әлдеқайда жоғары болады.

Үлкен масштабты фирмалар тиімді қарыздық пайыз бойынша келісімдер жүргізе алады және технологияны әлдеқайда тиімді пайдаланады, сондықтан олар басымдықтарға ие болады немесе үлкен көлеммен сатып алу арқылы жеткізілімнің төмен шығынын қамтамасыз етіп, жеткізушілермен жеңілдікке келісе алады. Үлкен масштабпен жұмыс жасайтын фирмалар технологияларды тиімді қолдана отырып, қарызды тиімді ставкамен алу туралы келіссөз жүргізу бойынша артықшылыққа ие бола алады немесе жабдықтаушылар жеңілдігімен үлкен сатып алулар жүргізу арқылы төмен шығындарға қол жеткізуі мүмкін.

Ірі фирмалардың қызмет ауқымын ұлғайтпастан, өнеркәсіптің өсуімен байланысты сыртқы көздерге қатысты артықшылыққа ие. Мысалы, көлік инфрақұрылымы мен жүйесі тарату орталығы индустриясына қызмет ету үшін құрылуы мүмкін. Кейбір фирмалар білікті жұмыс күші бар немесе фирмаға пайда тигізуі мүмкін атақты аймақтарда орналасады, мысалы, Лондонда орналасқан банк және қаржы индустриялары немесе Англияның оңтүстігінде орналасқан М4 айналасындағы «кремний дәлізі» деп аталатын аймақтың жоғары технологиялар мамандарын атауға болады. Жергілікті инфрақұрылымның дамуы фирмаға меншікті шығындардың азаюына әкелетін артықшылықтар беруі мүмкін. Масштабтың теріс әсері кез келген үлкен ұйымға тән болатын келісім және байланыс мәселелерінің себебінен пайда болуы мүмкін. Бизнес ұйымы үлкен болған сайын, басқарушы топ алыстай түседі, байланыс және шешім қабылдау жүйесі дұрыс жұмыс істемейді және шығындарды азайту бойынша менеджерлер жұмысы тиімсіз бола бастайды.

Масштабтың оң әсерінің салдары

Масштабтың оң әсері – орташа немесе меншікті шығынның азаюына әкелетін үлкен ауқымды өндірістің артықшылықтары. Кірпіш өндіретін фирманы елестетіңіз. Ағымдағы зауыттың аптасына 100000 кірпіш өндіретін максимал өнімділігі бар, ал жиынтық шығыны аптасына 200000 €. Сонда әрбір кірпіштің орташа шығыны 2 €. Фирма әр кірпіш үшін 0.2 € таза пайда түсетін 2.2 € баға қояды.

Енді, фирманың ұзақ мерзімде ұлғаюын көз алдыңызға елестетіңіз. Ол өз зауытын екі есе үлкейтеді. Жиынтық шығынның өсетіні анық, дегенмен, мүмкіндікті екі есе ұлғайту шығынның екі есе өсуіне әкелмейді. Өнімділікті 200000 кірпішке дейін өсіретін ұлғаюдан кейін, ТС аптасына 350000 € делік. Жиынтық шығынның пайыздық өсуі өнімнің пайыздық өсуінен аз. Жиынтық шығын 150000 € немесе 75% және жиынтық өнім 100% өсті, бұл әр кірпіштің орташа шығыны енді 1.75 € екенін білдіреді. Бұл төменде қарастырылған фирманың екі жоспарына әсер етеді. 1-жоспарда фирма бағасын 2.2 € шамасында ұстап тұрып, сатылған әр кірпіштен пайда рентабелділігін 0.2 € - 0.45 € өсіре алады. Ол өндірген барлық кірпішін сатты десек, оның табысы аптасына 440000 € өседі. 2-жоспарда фирма өз бәсекелестеріне қарсы бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін бағасын түсіруі мүмкін. Ол бұрынғы 0.2 € пайда рентабелділігін ұстап тұрып, бағаны 1.95 € дейін түсіре алады. Барлық өнімін сатқан жағдайда, оның таза табысы аптасына 390000 €. Фирманың қандай шешім қабылдайтыны оның бәсеке ұстанымына байланысты. Ол нарықта үстем болса, бағасын көтерген күннің өзінде де барлық өнімін сата алады. Ол бәсекеге әлдеқайда қабілетті нарықта болмаса, барлық өнімін бірінші кезекте сата алмас еді, сондықтан бағасын түсірсе, бәсекелестеріне қарсы сатылымын арттыра алады және нәтижесінде жиынтық табысын өсіреді.

КЕЙС

Тасымалдаудағы масштабтың оң әсері

Жылдар бойы жүк кемелері үлкейе берді, өйткені жүк кемелерінің үлкеюі масштабқа оң әсер етеді. Мұның себебі – бірнеше есе көбею принципі. Жүк кемесінің жүк көтергіштігі 137м x 17м x 9м (1950 жылдардағы контейнер тасушы кемелерге тән) делік. Бұл кеменің жалпы жүк көтеру сыйымдылығы – 20961м³. А портынан В портына жеткізетін жүктің жиынтық шығыны 100000 €. Онда әр текше метрдің орташа құны – 4.77 €. Енді 2013 жылдан кейін салынып жатқан кеме контейнері 400м x 59м x 15.5м өлшемге ұлғайтылды делік. Кеменің жалпы жүк көтергіштігі – 365800 м³. Бұл шағын кеменің жүк көтергіштігінен 17 есе көп. Мұндай үлкен кемені салу және пайдалану шығыны жоғары болатыны анық, бірақ шығыны 17 есе жоғары болуы екіталай. Жолдың жиынтық шығыны қазір 900000 € болса, тасымалданатын әр бірліктің орташа шығыны – 2.46 €. Үлкен кемелер жасаудағы масштаб әсері бұл мысалда анық келтірілген. Ондай болса, масштабтың оң әсерін одан әрі пайдалану үшін үлкен кеме салуды неге жалғастыра бермеске? Бұл жағдай 1950 жылдардан бері орын алуда, айталық контейнерлі кемелер үлкен бола бастаған сайын фирмалар орташа шығындарын азайтуға және бәсекеге қабілетті болуға ұмтылуда. Жүктерді тасымалдау бағасының төмендеуі ғаламдық экономикалық нарыққа жеткізілетін тауарлардың арзандауына әкеп соқты және тұтынушы үшін баға да төмендей бастады. Drewry Ltd компаниясының жабдықтау бойынша кеңесшілері жүргізген зерттеулер үлкен кемелер масштабтың оң әсерінің азаюы теріс әсердің туындауына ықпал етуі мүмкін деген қорытынды берді.

Тауарды теңіз жолымен тасымалдауда пайдалану үшін масштабтың артықшылығы кеме портқа келісімен бұзылуы мүмкін. Кемелер үлкен болған сайын, кеме өлшемін және жүк көлемін басқаратын жүк терминалдарының мүмкіндігі мен сыйымдылығы айқын бола бастайды, нәтижесінде меншікті шығындар, яғни масштабтың теріс әсері өсе бастайды. Портқа келетін үлкен кемелердің жүгін өңдей алатын терминалдардың өнімділігін жақсартатын жабдықтарды орнату үшін инвестиция қажет болуы мүмкін. Бұл инвестиция маңызды болуы мүмкін және іс жүзінде масштабтың оң әсері бар болуына және теріс әсер ірі кемелердің орташа шығынынан басым түспейтініне көз жеткізу үшін мұқият талдау жүргізу қажет.



Жүк кемесінің өлшемі мен жүк көтергіштігі үнемі өсе беретіндіктен порттар сыйымдылықты тиімді басқару үшін жеткілікті инвестиция бөлмесе, ауқымның теріс әсері орнығуы мүмкін.
Дереккөз: <http://www.drewry.co.uk/news.php?id=457>

ӨЗДІК ЖҰМЫС Airbus компаниясы айына тоғыз ұшақ жасайтын болса, оның ұзақ мерзімді жиынтық шығыны айына 9 млн €. Айына он ұшақ жасаса, ұзақ мерзімді жиынтық шығыны айына 9,5 млн €. Airbus компаниясына масштабының оң немесе теріс әсері байқала ма?

БӘСЕКЕЛІ НАРЫҚ ДЕГЕНІМІЗ НЕ?

Фирма шығындарын қарастырған соң, енді назарымызды фирма табысына аударамыз. 3-тарауда бәсекелі нарық болжамын қарастырдық.

Кейбір сипаттамалары мінсіз нарыққа сай келетін нарық мысалы – сүт нарығы. Ешқандай сатушы сүт бағасына әсер ете алмайды, себебі олардың әрқайсысы нарықтың көлеміне байланысты таза өнімнің шағын мөлшерін жеткізеді (дегенмен, бұл нарықта да фирмалар өнімдерін майсыздандырылған, жартылай майсыздандырылған, қаймағы алынбаған, хош иістендірілген сүт және басқа да түрлерін ұсыну арқылы өнімдерін әртүрлі етуге тырысады). Кез келген адам басқа шаруашылығын тоқтатып, сүт шаруашылығымен айналысуды шешсе, ол қолынан келуі мүмкін. Сүт өнеркәсібі туралы ақпарат кеңінен таралған, сондықтан тұтынушы да, өндіруші де нақты шешім жасай алады. Сүт сатып алушылардың бірнеше түрі бар: сүтті супермаркеттен сатып алатын күнделікті пайдаланушы тұтынушылар, супермаркеттер, сүттен ірімшік, йогурт және сол сияқты күнделікті пайдаланатын өнім жасаушы тағам өнеркәсіптері. Дегенмен, бәсекелі нарық туралы болжамның бір ерекшелігі – Ұлыбританияда сүтті сатып алатын, нәтижесінде бағаны нарықтық деңгейде басқаратын ірі фирма саны біршама аз. Бәсекеге түсетін фирманы талдауымызды жалғастыру мақсатында, сүт нарығы құнды болу үшін жеткілікті болжамды қанағаттандыратынына сүйенеміз.

Бәсекелес фирмалардың табысы

Нақты бір мазмұнды ұстану үшін бір фирманы қарастырамыз – Grundy отбасылық сүт фермасын алайық. Grundy фермасы Q сүт мөлшерін өндіреді және әр бірлікті P нарық бағасымен сатады. Ферманың жиынтық табысы – $P \times Q$. Мысалы, сүттің литрі 0.4 € болса және күніне 10000 литр сүт сатса, онда жиынтық табысы күніне 4000 €.

Grundy фермасы әлемдік сүт нарығымен салыстырғанда шағын болғандықтан, нарықтық шарттармен анықталған бағаны ұстанады. Бұл сүт бағасы Grundy фермасы өндіретін және сататын өнімнің көлеміне тәуелсіз екенін көрсетеді. Grundy фермасы өндіретін сүт көлемін екі есе арттырса, бағасы бұрынғысынша қалып, жиынтық табысы екі еселенеді. Нәтижесінде, жиынтық табыс өнімнің көлеміне пропорционал болады.

6.4-кестеде Grundy отбасылық сүт фермасының табысы көрсетілген. Алғашқы екі бағанда ферма шығаратын өнім көлемі және оның сатылатын бағасы берілген. Үшінші баған – ферманың жиынтық табысы. Кестеде сүт литрі 0.4 € деп есептеледі, сондықтан жиынтық табыс 0.4 € есе көп.

6.4-КЕСТЕ

Бәсекелес фирманың жиынтық, орташа және шекті табысы

Көлемі (Q) Литр	Баға (€) (P)	Жиынтық табыс (€) (TR=P×Q)	Орташа табыс (€) (AR=TR/Q)	Шекті табыс (€) (MR= ΔTR/ΔQ)
1000	0.40	400	0.40	0.40
2000	0.40	800	0.40	0.40
3000	0.40	1200	0.40	0.40
4000	0.40	1600	0.40	0.40
5000	0.40	2000	0.40	0.40
6000	0.40	2400	0.40	0.40
7000	0.40	2800	0.40	0.40
8000	0.40	3200	0.40	0.40

Фирма шығынын қарастырғанда, мына екі сұрақты талқылайық:

- Фирма әдеттегі сүт литрінен қанша табыс табады?
- Фирма сүт өндірісін 1 литрге арттырса, қанша қосымша табыс табады?

6.4-кестенің соңғы екі бағанында осы сұрақтардың жауабы берілген.

Кестенің төртінші бағанында өнімнің көлеміне (бірінші бағанда) бөлінген жиынтық табыс (үшінші бағанда) болып табылатын орташа табыс көрсетілген.

$$AR = \frac{TR}{Q}$$

Орташа табыс фирманың сатылған, әдеттегі өнім бірлігінен қанша табыс табатынын көрсетеді. 6.4-кестеден орташа табыс 0.4 € бір литр сүт бағасына тең екенін көруге болады. Бұл тек бәсекелес фирмаға ғана емес, басқа фирмаларға да қолданылатын жалпы ұғымды береді. Жиынтық табыс – көлем мен бағаның көбейтіндісі ($P \times Q$), **орташа табыс** – көлем (Q) мен жиынтық табыстың ($P \times Q$) бөліндісі. Сондықтан, барлық фирмалар үшін орташа табыс тауар бағасына тең:

Орташа табыс – көлем мен жиынтық табыстың қатынасы

Бесінші бағанда өнімнің әрбір сатылған қосымша өнім бірлігінен түсетін жиынтық табыстағы өзгеріс болып табылатын **шекті табыс** берілген.

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q}$$

Шекті табыс – сатылған қосымша өнім бірлігінен түсетін жиынтық табыстағы өзгеріс

Артық сатылған бір литр сүт жиынтық табысқа 0.4 € қосады, онда шекті табыс 0.4 €. 6.4-кестеде шекті табыс 0.4 € бір литр сүттің бағасына тең. Бұл нәтиже тек бәсекелес фирмаларға қатысты ұғымды көрсетеді. Жиынтық табыс – $P \times Q$, P – бәсекелес фирма бағасы. Q бір бірлікке артқан кезде, жиынтық табыс P еуро арқылы өседі. Бәсекелес фирма үшін шекті табыс тауар бағасына тең.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Бәсекелес фирма сату бағасын екі есе арттырғанда өнім бағасы және оның жиынтық табысы қандай болады?

Жиынтық табыс, жиынтық шығын және пайда

Паоло немесе Гранди отбасы бизнестерін әлемді пицца немесе сүтпен қамтамасыз ету не пиццаға немесе фермерлікке деген қызығушылықтарынан бастауы да мүмкін. Дегенмен, көптеген басқа фирмалар да пайда табуы керек. Экономистер көбіне фирманың мақсаты – пайдасын барынша арттыру деп болжайды. Іс жүзінде әлемде бұл ұйғарымның қаншалықты дәрежеде сақталғанына қарамастан, біздің талдаудың пайдалы бастапқы нүктесі.

Фирманың пайдасы дегеніміз не? Пайда – жиынтық табыс пен жиынтық шығын арасындағы айырмашылық.

$$\text{Пайда} = \text{Жиынтық табыс} - \text{жиынтық шығын}$$

Мұны келесі формуламен беруге болады:

$$\pi = TR - TC$$

Осы жердегі π әрпі пайданы білдіреді.

Экономикалық пайда және бухгалтерлік пайда

Біз экономистер мен бухгалтерлердің шығынды және пайданы әртүрлі есептейтінін көрдік. Экономист фирманың **экономикалық пайдасын** өндірілген тауар мен сатылған қызметтің барлық балама шығындарын (айқын және айқын емес) алып тастаған фирманың жиынтық табысы ретінде есептейді. Бухгалтер фирманың **бухгалтерлік пайдасын** тек фирманың айқын шығындарын алып тастаған жиынтық табыс ретінде есептейді.

Экономикалық пайда – жиынтық табыс пен айқын және айқын емес шығындармен қоса алғандағы жиынтық шығынның айырмасы

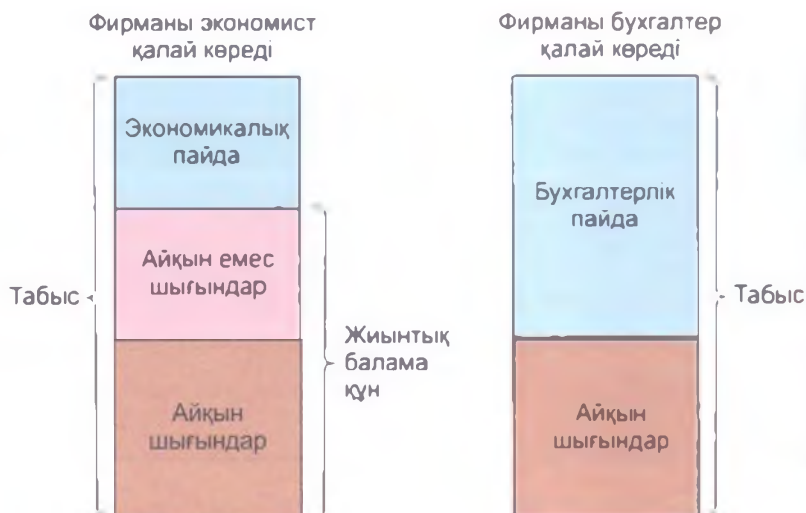
Бухгалтерлік пайда – жиынтық табыс пен жиынтық айқын шығынның айырмасы

6.6-сызбада осы айырмашылық көрсетілген. Бухгалтер айқын емес шығындарды елемейтіндіктен, бухгалтерлік пайда, әдетте, экономикалық пайдадан жоғары болатынын ескерген жөн. Экономистің көзқарасы бойынша, бизнесте пайдаға ие болу үшін жалпы, айқын және айқын емес шығынды, яғни балама шығындарды қамту керек.

6.6-СЫЗБА

Экономистер және бухгалтерлер

Экономистер фирманың табысын талдау кезінде барлық балама шығындарды, ал бухгалтерлер тек айқын шығындарды қарастырады. Сондықтан, экономикалық пайда бухгалтерлік пайдадан төмен.



ПАЙДАНЫ МАКСИМАЛДАУ ЖӘНЕ БӘСЕКЕЛЕС ФИРМАЛАРДЫҢ ҰСЫНЫС ҚИСЫҒЫ

Пайданы максималдау мысалы

Фирманың ұсыныс шешімі туралы талдауымызды 6.5-кестеде берілген Grundy отбасылық сүт фермасы жөніндегі мысалмен бастайық. Кестенің бірінші бағанында ферма өндіретін сүттің литр саны берілген. Екінші бағанда литр санынан 0.4 € есе көп ферманың жиынтық табысы көрсетілген. Үшінші бағанда ферманың жиынтық шығыны берілген. Жиынтық шығынға осы мысалда 200 € тұрақты шығындар және шығарылған көлемге байланысты айнымалы шығындар кіреді.

Төртінші бағанда жиынтық шығынды жиынтық табыстан шегеру арқылы есептелетін ферма пайдасы берілген. Ферма ештеңе өндірмесе, ол 200 € жоғалтады. 1000 литр өндірсе, 100 € пайда табады. 2000 литр өндірсе, 300 € пайда табады және ары қарай жалғаса береді. Пайданы максималдау үшін Grundy фермасы пайданы көбейтетін көлемді таңдайды. Бұл мысалда, ферма 3000 немесе 4000 литр сүт өндіргенде, пайда 400 евроға артады.

6.5-КЕСТЕ

Пайданы максималдау: сандық мысал

Көлемі (Q) Литр	Жиынтық табыс (€) (TR)	Жиынтық шығын (€) (TC)	Пайда (еуро) (TR- TC)	Шекті табыс (€) (MR = $\Delta TR/\Delta Q$)	Шекті шығын (€) (MC = $\Delta TC/\Delta Q$)	Пайданың өзгеруі (€) (MR - MC)
0	0	200	-200			
1000	400	300	100	0.4	0.1	0.3
2000	800	500	300	0.4	0.2	0.2
3000	1200	800	400	0.4	0.3	0.1
4000	1600	1200	400	0.4	0.4	0
5000	2000	1700	300	0.4	0.5	-0.1
6000	2400	2300	100	0.4	0.6	-0.2
7000	2800	3000	-200	0.4	0.7	-0.3
8000	3200	3800	-600	0.4	0.8	-0.4

Grundy фермасының шешімін қарастырудың тағы бір жолы: Grundy фермасы өндірілген әрбір бірліктегі шекті табыс пен шекті шығынды салыстыру арқылы пайданы максималдау көлемін таба алады. 6.5-кестедегі бесінші және алтыншы бағанда жиынтық табыс және жиынтық шығындағы өзгерістен алынған шекті табыс пен шекті шығын есептеледі, ал соңғы бағанда өндірілген әрбір литр пайдасындағы өзгеріс берілген. Ферма ешқандай сүттің алғашқы 1000 литрінің шекті табысы әр литрге 0.4 € және шекті шығыны әр литрге 0.1 €; демек, қосымша 1000 литр пайда табу мақсатында шығарған әр литрге 0.3 € қосады, бұл ферманың ендігі пайдасы 100 € екенін көрсетеді (-200 еуродан 100 еуроға дейін). Өндірілген екінші 1000 литрдің шекті табысы әр литрге 0,4 € және шекті шығыны әр литрге 0.2 €, сонда қосымша 1000 литр қазіргі жиынтық 300 € пайдаға әр литр 0,2 € қосады. Шекті табыс шекті шығыннан асқан сайын, өнім көлемін арттыру пайданы арттырады. Қосымша сүт өндіру пайданы арттыратындықтан, Grundy фермасының қосымша сүт шығаруы орынды. Дегенмен, Grundy фермасы өндірісті 4000 литр сүтке жеткізсе, жағдай басқаша болады. Қосымша 1000 литр өндірудің әр литрге 0,4 € шекті табысы және 0.5 € шекті шығыны болады, сондықтан оны өндіру пайданы 100 € (400 еуродан 300 €-ға дейін) азайтады. Grundy фермасына қосымша 1000 литр өндіруден ешқандай пайда жоқ, сондықтан оның артық 4000 литр өндіруге түрткі болатын себебі болмайды.

Бұл үстеме баға туралы мысалдың бірі. Шекті табыс шекті шығыннан жоғары болса, Grundy фермасына сүт өндірісін ұлғайтуына болады. Шекті табыс шекті шығыннан төмен болса, Grundy фермасы өндірісті азайтуы керек. Grundy фермасы үстеме баға туралы ойлайтын болса және өндіріс деңгейіне үдемелі өзгеріс енгізсе, олар пайданы барынша арттыратын көлемге келеді. Демек, $MR = MC$ болатын өндірісте пайда барынша арта түседі.

Қалыпты және үстеме пайда

Келесі талдауда экономикалық пайда туралы алдыңғы пікірімізге қатысты маңызды шешім қабылдаймыз. Пайданың шекті табыстан шегерілген жиынтық шығынға тең екенін және жиынтық шығынға фирма иелерінің бизнеске салатын уақыты мен ақшасының балама шығыны кіретінін білеміз. Фирма табысы фирма иесінің бизнесін жүргізу үшін жұмсайтын, кейде қалыпты пайда немесе нөлдік пайда тепе-теңдігі ретінде қарастырылатын уақыты мен ақшасын өтеуі керек.

Мысал келтірейік. Фермер кері жағдайда банкке депозитке салып жылына 50000 € табуына болатын 1 млн € ақшасын өз фермасын ашу үшін инвестициялауға тура келді делік. Оның үстіне, ол жылына 30000 € төлейтін басқа жұмыстан бас тартуына тура келді. Сонда фермер шаруашылығының балама шығынына олардың алатын өсімі мен толық алмаған еңбекақысы кіреді, жалпы алғанда 80000 €. Бұл сома **қалыпты**

пайда деп аталатын фермердің жиынтық табысы, яғни олардың ағымдағы қолданысының фактор шығынын сақтау үшін қажетті минимал сома ретінде есептелуі керек. Пайда нөл болған жағдайдың өзінде, олардың фермерлік шаруашылықтан түсетін табысы осы балама шығындарын өтейді.

Қалыпты пайда – өндіріс факторларын ағымдағы қолданыста сақтап тұруға қажетті ең аз сома

Экономистер мен бухгалтерлердің пайданы әртүрлі жолмен есептейтініне байланысты, нөлдік пайда тепе-теңдігінде экономикалық пайда нөл, ал бухгалтерлік пайда оң болады. Мысалы, фермеріміздің бухгалтері фермер бизнесін сақтап тұру үшін жеткілікті болатын 80000 € бухгалтерлік пайда тапты деп шешуі мүмкін. Қысқа мерзімде, пайда нөлдік немесе қалыпты пайдадан жоғары болуы мүмкін, бұл **үстеме пайда** деп аталады.

Үстеме пайда – қалыпты пайдадан жоғары пайда

Фирмалар үстеме пайда жасайтын болса, пайданың үстемдігін пайдалану үшін басқа фирмалардың нарыққа шығуына түрткі болады және нарықты тепе-теңдікке әкелетін динамика жүзеге асады.

Шекті шығын қисығы және фирманың ұсыныс шешімі

Пайданы барынша арттыруды одан әрі талдау үшін 6.7-сызбада шығын қисықтарын қараңыз.

Сызбада нарықтық бағадағы (P) көлбеу берілген. Баға сызығы көлденең, себебі фирма баға сатушы: алынған баға фирманың өндіретін көлеміне қарамастан бірдей. Басекелес фирма үшін баға оның орташа табысы (AR) мен шекті табысына (MR) тең болатынын ескерген жөн.

6.7-СЫЗБА

Басекелес фирма үшін пайданы максималдау

Бұл сызбада шекті шығын қисығы (MC), орташа жиынтық шығын қисығы (ATC) және орташа айнымалы шығын қисығы (AVC) берілген. Мұнда шекті табыс (MR) пен орташа табысқа (AR) тең болатын нарық бағасы (P) көрсетілген. Q, көлемінде шекті табыс MR_1 , шекті шығыннан MC_1 асады, сондықтан өндірісті арттыру пайданы максималдайды. Q, көлемінде шекті шығын MC_2 , шекті табыстан MR_2 жоғары, сондықтан өндіріс азайса, пайда көбейеді. Пайданың максималдау көлемі Q_{max} баға көлбеуі шекті шығын қисығын кесіп өткен жерде анықталады.



Пайданы максималдау өндіріс көлемін 6.7-сызбаның көмегімен табуға болады. Фирма Q_1 көлемде өнім өндіреді делік. Осы деңгейде шекті табыс шекті шығыннан артық. Фирма өндірісті және сатылымды 1 бірлікке арттырса, қосымша табыс (MR_1) қосымша шығыннан (MC_1) асады. Жиынтық шығыны шегерілген жиынтық табысқа тең пайда артады.

Демек, Q_2 көлемде шекті табыс шекті шығыннан жоғары болса, фирма пайдасын арттыратын осы өнімді өндіргені дұрыс болады.

Өндіріс Q_1 сызығында болған кезде, шекті шығын шекті табыстан жоғары болады. Фирма өндірісін 1 бірлікке азайтса, сақталған шығындар (MC_1) жоғалған табыстан (MR_1) асады. Шекті табыс Q_2 сызығында шекті шығын аз болса, фирма пайдасын барынша арттыру үшін өндірісті қысқартқан дұрыс болады.

Өндіріс деңгейінің шекті реттеуі қай жерде аяқталады? Фирманың өндірісті төмен (Q_1 сияқты) не жоғары деңгейден (Q_2 сияқты) бастайтынына қарамастан, фирма үшін өндіріс шешімін өндірілген өнім көлемі Q_{max} шамасына жеткенше реттеу – қозғаушы күш болады. Кез келген басқа өндіріс деңгейінде фирма үшін өндіріс көлемін арттыру немесе қысқарту арқылы пайданы арттыру – қозғаушы күш болады. Бұл талдау пайданы барынша арттырудың жалпы ережесін көрсетеді: өндірістің пайданы барынша арттыратын деңгейінде шекті табыс пен шекті шығын тең.

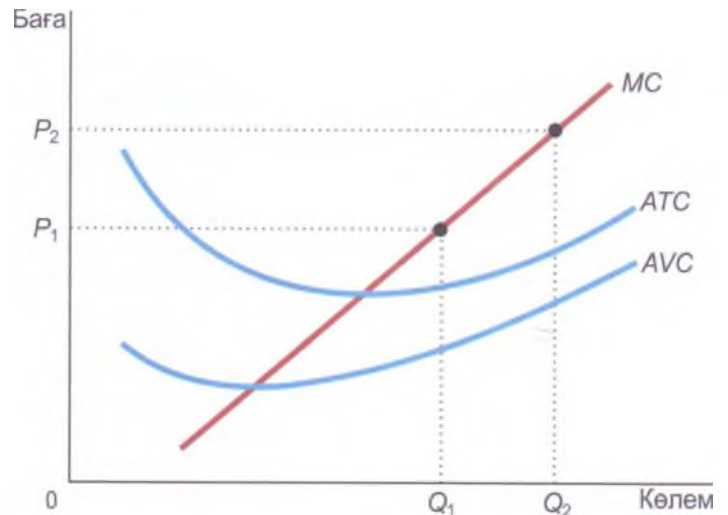
Қазір біз ұсыныс қисығының қалай жүргізілетінін көре аламыз. Бәсекелес фирма бағаны сатып алушы болғандықтан, оның шекті табысы нарық бағасына тең. Кез келген баға үшін бәсекелес фирманың пайданы барынша арттыруын өнім көлемін бағаның шекті шығын қисығымен қиылысқан тұсынан табуға болады. 6.7-сызбада өндірілетін өнім көлемі Q_{max} .

6.8-сызбада бәсекелес фирманың әлемдік нарық жағдайындағы өзгеріс салдарының нәтижесінде болуы мүмкін бағаның өсуіне көзқарасы көрсетілген. Бәсекелес фирмалардың бағаны сатып алушы екенін және өнімдеріне нарық бағасын қоятынын ұмытпаған жөн. Астық, металл, қант, мақта, кофе, шошқа еті және сол сияқты кең қолданыстағы өнімдердің бағаларын ұйымдастырылған халықаралық нарықтар орнатады, сондықтан жеке фирмалардың бағаны өзгертуге ықпалы жоқ. Баға P_1 болған кезде, фирма бағаның шекті шығынына тең болатын Q_1 көлем өнім өндіреді. Ірі қараның губка тәрізді энцефалопатия (BSE) ауруы тарауының нәтижесінде сауын малының біразын сою қажет болады және бұл нарықта сүт жетіспеуіне алып келеді. Баға P_2 сызығына өскен кезде, фирма өндірістің бұрынғы деңгейінде шекті табыстың шекті шығыннан жоғары екенін көреді, сондықтан бизнестегі фермерлер өндірісті көбейтуге тырысады. Пайданы ұлғайтушы жаңа көлем – шекті шығын жоғары бағаға тең болатын Q_2 сызығы. Іс жүзінде фирманың шекті шығынының қисығы кез келген бағамен ұсынатын тауарының көлемін анықтайтындықтан, бұл бәсекелес фирманың ұсыныс қисығы болады.

6.8-СЫЗБА

Шекті шығын – бәсекелес фирманың ұсыныс қисығы

Бағаны P_1 сызығынан P_2 сызығына өсіру фирманың пайданы ұлғайтушы көлемінің Q_1 сызығынан Q_2 сызығына артуына әкеледі. Шекті шығын қисығы фирманың кез келген бағада ұсынатын көлемін көрсетеді – бұл фирманың ұсыныс қисығы.



Фирманың өндірісті тоқтату жөніндегі қысқа мерзімді шешімі

Осыған дейін біз бәсекелес фирманың қаншалықты өнім өндіретінін талқылаған болатынбыз. Алайда, кейбір жағдайларда, фирма өндірісті тоқтатып, мүлде өнім шығармауды ұйғарады. Бұл жерде фирманың уақытша жабылуы мен нарықтан ұзақ уақытқа шығуын ажырата білуіміз керек. Өндірісті тоқтату ағымдағы нарық жағдайларына байланысты белгілі бір уақыт аралығында ештеңе өндірмеуді білдіреді. Шығу нарықтан ұзақ уақытқа кету ұйғарымын білдіреді.

Қысқа және ұзақ мерзімді шешімдер көптеген фирмалардың қысқа мерзім ішінде тұрақты шығындарынан құтыла алмауымен және ұзақ мерзімде олардан құтылатындығымен ерекшеленеді. Яғни, уақытша жабылатын фирма өзінің тұрақты шығындарын әлі де төлейді, ал нарықтан кететін фирма тұрақты шығындары мен айнымалы шығындарын үнемдейді.

Мысалы, фермерге кездесетін өндіріс шешімін қарастырайық. Сауын алаңының шығыны – фермердің тұрақты шығындарының бірі. Фермер белгілі бір уақыт бойы сиырларды саумауды ұйғарса, алаң қалпына келтіре алмайтын шығынды береді. Осы уақыт аралығында алаңды қысқа мерзімге жабу ұйғарылса, оның тұрақты шығыны қайтпайтын шығындар деп аталады. Керісінше, фермер сүт фермасын толықтай тоқтатуды шешсе, сауын алаңын қалған фермамен қоса сата алады. Нарықтан шығу туралы ұзақ мерзімді шешім қабылдаған кезде, сауын алаңының шығыны қайтарымсыз болмайды (қайтпайтын шығындар туралы мәселеге қайта ораламыз.)

Ал енді, фермердің өндірісті тоқтату шешімін нені анықтайтынын қарастырайық. Фирма өндірісті тоқтатса, ол өнімді сатудан түсетін барлық табысынан айырылады. Сонымен қатар, бұл өнім өндіруге кететін айнымалы шығындарын үнемдейді (алайда, тұрақты шығындарды әлі де төлеу қажет). Осылайша, фирманың өндірістен түсетін табысы айнымалы шығынынан аз болса, ол өндірісті тоқтатады; шығыны сатылымнан түсетін табысынан аз өнімді өндірудің маңызы жоқ. Олай болса, пайда азаяды немесе бұрыннан бар шығындар одан сайын ұлғаяды.

Бұл жерде математиканы қолдану өндірістен шығу критерийін әлдеқайда пайдалы етеді. TR жиынтық табысты, ал VC айнымалы шығынды білдірсе, фирманың шешімін келесідей көрсетуге болады:

TR < VC болса, өндірісті тоқтату керек

Жиынтық табыс айнымалы шығыннан аз болса, фирма өндірісті тоқтатады. Осы теңсіздіктің екі жағын да Q көлемге бөліп, келесіні көрсете аламыз:

$$\frac{TR}{Q} < \frac{VC}{Q} \text{ болса, өндірісті тоқтату керек}$$

Мұны жеңілдетуге болатынын ескеріңіз. $\frac{TR}{Q}$ – орташа табыс. Жоғарыда атап өткеніміздей, кез келген фирманың орташа табысы бұл – P тауардың бағасы. Орташа айнымалы шығын $\frac{VC}{Q}$ мәніне тең. Сондықтан, фирманың өндірісті тоқтату критерийі келесідей:

P < AVC болса, өндірісті тоқтату

Яғни, тауар бағасы өндірістің орташа айнымалы шығынынан аз болса, фирма өндірісті тоқтатуға шешім қабылдайды. Бұл критерий интуитивті: өндірісті таңдаған кезде фирма әдеттегі бірлік табысын сол бірлікті өндіру үшін жұмсалатын орташа айнымалы шығынмен салыстырады. Баға орташа айнымалы шығынды өтей алмаса, фирмаға өндірісті толықтай тоқтатқаны қолайлы. Баға орташа айнымалы шығыннан асатын жағдайлар туындаса, келешекте фирма қайта ашыла алады.

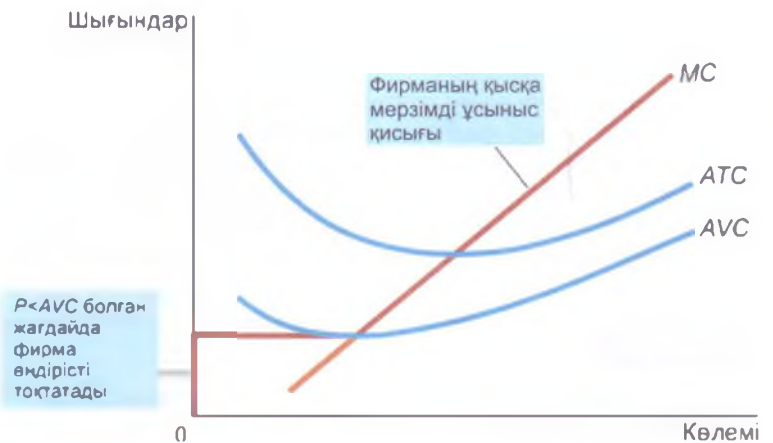
Енді бізде бәсекелес фирманың пайданы максималдау бойынша стратегиясының толық көрінісі бар. Фирма қандай да бір өнім өндірсе, ол шекті шығын тауар бағасына тең болатын көлем өндіреді. Дегенмен, баға сол көлемдегі орташа айнымалы шығыннан аз болса, фирма өндірісті тоқтатып, ешқандай өнім өндірмегені қолайлы. Бұл нәтижелер 6.9-сызбада көрсетілген. Бәсекелес фирма ұсынысының қисығы – орташа айнымалы шығыннан жоғары шекті шығын қисығының бөлігі.

Қайтпайтын шығындар

Экономистер шығын жұмсалып, қайтару мүмкін болмаған кезде мұны **қайтпайтын шығындар** деп атайды. Бір жағынан, қайтпайтын шығын балама шығындарға кері болады: балама шығындар – бір нәрсенің орнына басқа нәрсе жасауды ұйғарған кезде жұмсайтын шығын, ал қайтпайтын шығын – жасалған таңдауға қарамастан алдын алу мүмкін емес шығындар. Қайтпайтын шығындарға жасалатын шара жоқ болғандықтан, бизнес стратегиямен қатар, өмірдің түрлі аспектілерінде шешім қабылдау кезінде оны елемуге болады.

6.9-СЫЗБА**Бәсекелес фирманың қысқа мерзімді ұсыныс қисығы**

Қысқа мерзімде бәсекелес фирманың ұсыныс қисығы – оның орташа айнымалы шығынынан (VC) жоғары шекті шығын қисығы (MC). Баға орташа айнымалы шығыннан төмен түссе, фирмаға өндірісті тоқтату қолайлы.



Қайтпайтын шығын – қалпына келтіру мүмкін емес, жұмсалып қойған шығын

Фирманың өндірісті тоқтату шешімі жөніндегі талдауымыз қайтпайтын шығындарды анықтаудың маңыздылығының бір мысалы. Фирма өндірісті уақытша тоқтату арқылы өзінің тұрақты шығындарын қалпына келтіре алмайды деп топшылаймыз. Нәтижесінде, фирманың тұрақты шығындары қысқа мерзімде қайтарымсыз және қанша өнім өндіру керегін анықтау барысында бұл шығындарды күмәнсіз елемейіне болады. Фирманың қысқа мерзімді ұсынысының қисығы – орташа айнымалы шығыннан жоғары шекті шығын қисығының бөлігі, ал тұрақты шығынның өлшемі осы ұсыныс шешіміне әсер етпейді.

Фирманың нарықтан шығу және нарыққа кіру жөніндегі ұзақ мерзімді шешімі

Фирманың нарықтан шығу жөніндегі ұзақ мерзімді шешімі оның өндірісті тоқтату шешіміне ұқсас. Фирма шықса, өнімінен тапқан табысын қайта жоғалтуы мүмкін, бірақ бұл жағдайда ол өндірістің тұрақты шығындары мен айнымалы шығындарын үнемдейді. Осылайша, өндірістен алатын табысы оның жиынтық шығындарынан аз болса, фирма нарықтан шығады.

Бұл критерийді математикалық түрде жазу арқылы пайдалы етуге болады. Фирма критерийін келесідей көрсетуге болады:

$$TR < TC \text{ болса, шығады}$$

Жиынтық табыс жиынтық шығыннан аз болған жағдайда, фирма нарықтан шығады. Осы теңсіздіктің екі жағын да Q көлемге бөліп, келесідей көрсете аламыз:

$$\frac{TR}{Q} < \frac{TC}{Q} \text{ болса, шығады}$$

Мұны P бағаға тең болатын орташа табыс ретінде, орташа жиынтық шығынды ATC ретінде алу арқылы одан әрі жеңілдетуге болады. Бұдан, фирманың шығу критерийі:

$$P < ATC \text{ болса, шығу қажет}$$

Яғни, тауардың бағасы орташа жиынтық шығыннан төмен болса, фирма нарықтан кетуді таңдайды.

Фирма ашуды көздеген кәсіпкерге параллель талдау жасалды. Нарықтағы тауар бағасы өндірістің орташа жиынтық шығынынан асқан кезде, фирма нарыққа кіреді. Кіру критерийі:

$$P > ATC \text{ болса, кіреді}$$

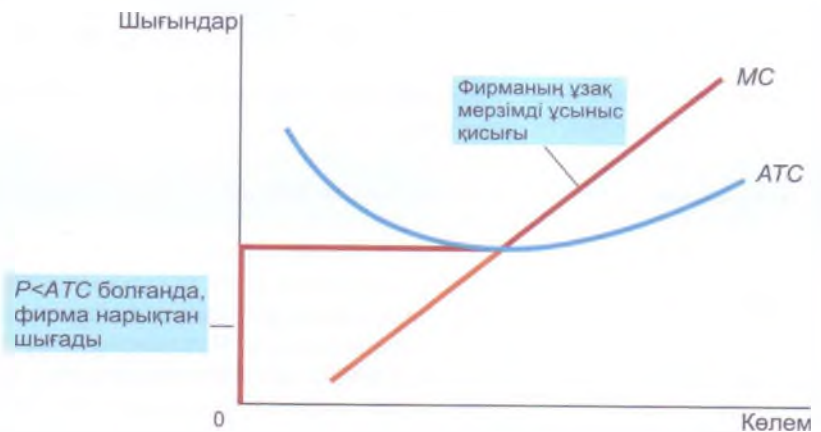
Кіру критерийі шығу критерийіне кері.

Енді бәсекелес фирманың пайданы ұзақ мерзімді ұлғайту стратегиясын сипаттай аламыз. Фирма нарыққа кірсе, ол шекті шығын тауар бағасына тең көлемде өнім өндіреді. Дегенмен, сол көлемдегі баға орташа жиынтық шығыннан аз болса, фирма нарықтан шығуды (немесе нарыққа кірмеуді) таңдайды. Бұл нәтижелер 6.10-сызбада берілген. Бәсекелес фирманың ұзақ мерзімді ұсыныс қисығы орташа жиынтық шығыннан жоғары жатқан шекті шығын қисығының бөлігі.

6.10-СЫЗБА

Бәсекелес фирманың ұзақ мерзімді ұсыныс қисығы

Бәсекелес фирманың ұзақ мерзімді ұсыныс қисығы – орташа жиынтық шығын (ATC) үстіндегі шекті шығынының қисығы (MC). Баға орташа жиынтық шығыннан төмен болса, фирмаға нарықтан шыққан қолайлы.



Бәсекелес фирма пайдасының біздің графиктегі есебі

Шығу және кіруді талдағаннан кейін, фирма пайдасын толығырақ талдай білген де жөн. Пайда жиынтық шығыннан (TC) шегерілген жиынтық табысқа (TR) тең екенін еске саламыз:

$$\text{Пайда} = TR - TC$$

Бұл анықтаманың оң жағын Q шамасына бөліп, көбейту арқылы қайта жазуға болады:

$$\text{Пайда} = \left(\frac{TR}{Q} - \frac{TC}{Q} \right) \times Q$$

TR/Q – орташа табыс екенін ескеріңіз, мұндағы P – баға және TC/Q – орташа жиынтық шығын (ATC). Сонда:

$$\text{Пайда} = (P - ATC) \times Q$$

Фирма пайдасын осындай жолмен беру пайданы кестеде есептеуге мүмкіндік береді. 6.11-сызбадағы (а) панелде үстем пайда табатын фирманы көрсетеді. Атап өткеніміздей, фирма пайдасын баға шекті шығынға тең болатын өнім көлемін өндіру арқылы ұлғайтады. Боялған төртбұрыш биіктігі $P - ATC$, баға мен орташа жиынтық шығынның айырмасы. Тік төртбұрыш ені – Q өндірілетін көлем. Сонда, тік төртбұрыш аймағы фирма пайдасы $(P - ATC) \times Q$.

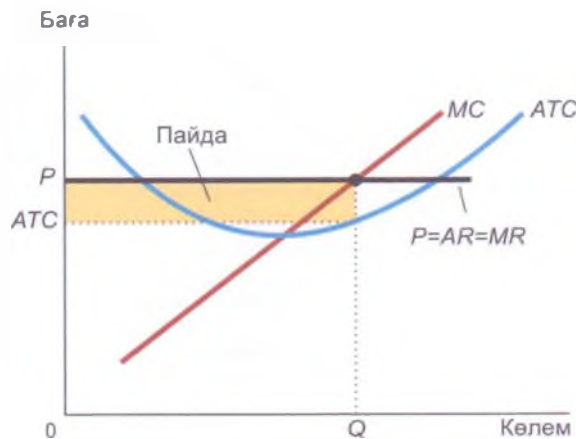
Сонымен қатар, осы сызбадағы (b) панелі шығынға ұшыраған фирманы (теріс пайда) көрсетеді. Бұл жағдайда, пайданы ұлғайту шығынның азаюын білдіреді, ал мақсат – баға шекті шығынға тең болатын өнім өндіру. Енді боялған тік төртбұрышты қарастырайық. Төртбұрыш биіктігі $ATC - P$ және ені – Q . Аймақ

фирманың шығыны $(ATC - P) \times Q$. Фирма мұндай жағдайда орташа жиынтық шығынын жабатын жеткілікті табыс таппайтындықтан, нарықтан шығуды таңдауы мүмкін.

6.11-СЫЗБА

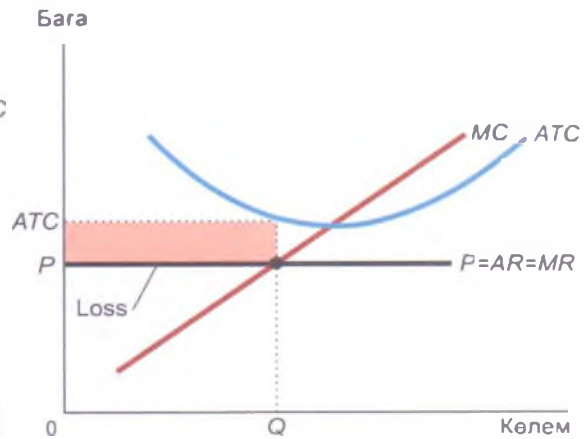
Баға мен орташа жиынтық шығын арасындағы боялған аймақ ретіндегі пайда

Баға мен орташа жиынтық шығын арасындағы боялған аймақ фирма пайдасын көрсетеді. Осы аймақтың ұзындығы орташа жиынтық шығын $(P - ATC)$ шегерілген баға, ал ені өнімнің көлемі (Q) . (a) панелде баға орташа жиынтық шығын үстінде тұр, сондықтан фирманың пайдасы оң. (b) панелде баға орташа жиынтық шығыннан аз, сәйкесінше фирма шығындары көп болады.



(Пайданы барынша арттыратын көлем)

(a) Табыс тапқан фирма



(Шығынды барынша азайтатын көлем)

(b) Шығынға ұшыраған фирма

ӨЗДІК ЖҰМЫС Пайдасын ұлғайтушы бәсекелес фирманың бағасы оның шекті шығынымен салыстырғанда қандай болады? Түсіндіріңіз.

Пайдасын ұлғайтушы бәсекелес фирма өндірісті қай кезде тоқтатуға шешім қабылдайды? Пайданы барынша арттыратын бәсекелес фирма нарықтан қай кезде шығуға шешім қабылдайды?

БӘСЕКЕЛІ НАРЫҚТАҒЫ ҰСЫНЫС ҚИСЫҒЫ

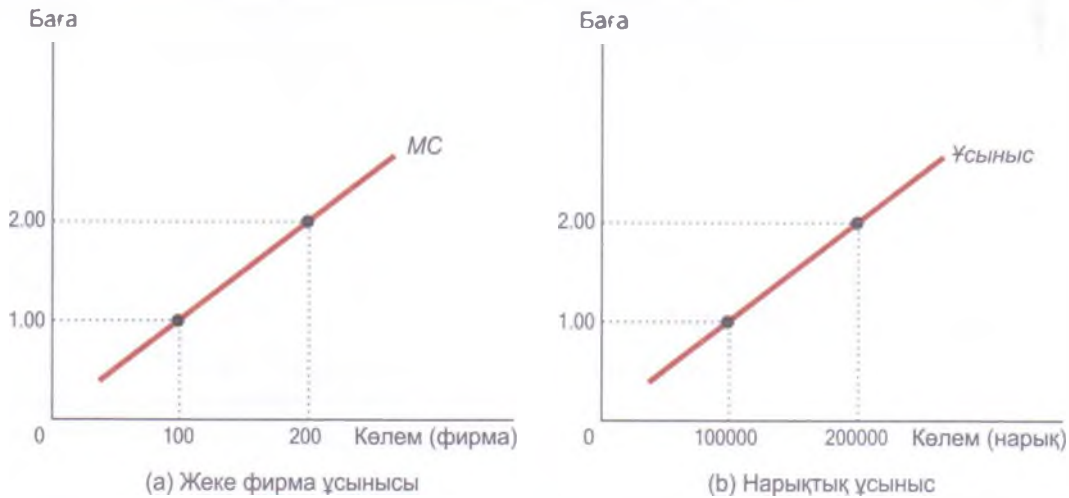
Енді жеке фирманың ұсыныс шешімдерін зерттеген соң, нарықтың ұсыныс қисығын талқылауға болады. Қарастырудың екі жолы бар. Біріншіден, фирмалар саны тұрақты нарықты зерттейміз. Екіншіден, фирмалар саны нарықтан шыққан ескі фирмалар мен кірген жаңа фирмалар санына байланысты өзгеруі мүмкін нарықты зерттейміз. Екі жағдай да маңызды, себебі екеуі де белгілі бір уақыт кезеңінде қолданылады. Қысқа мерзім ішінде фирмаларға нарыққа кіру және шығу қиындық туғызады, сондықтан тұрақты фирма санын болжау маңызды. Бірақ ұзақ уақыт ішінде фирмалардың саны нарықтағы жағдайлардың өзгеруіне бейімделуі мүмкін.

Қысқа мерзім: фирма саны тұрақты нарықтың ұсынысы

Алдымен, 1000 ұқсас фирма бар нарықты қарастырайық. Кез келген баға үшін әр фирма 6.12-сызбаның (a) панелінде көрсетілгендей шекті шығыны бағаға тең өнім көлемін ұсынады. Яғни, баға орташа айнымалы шығыннан жоғары болса, әр фирманың шекті шығын қисығы оның ұсыныс қисығы болады. Нарыққа жеткізілетін өнім көлемі әрбір 1000 жеке фирма ұсынатын көлемнің сомасына тең. Осылайша, нарық ұсынысының қисығын алу үшін, нарықтағы әрбір фирма ұсынатын көлемді қосамыз. 6.12-сызбаның (b) панелінде көрсетілгендей фирмалар ұқсас болғандықтан, нарыққа ұсынылатын көлем әр фирма ұсынатын көлемнен 1000 есе артық.

6.12-СЫЗБА**Фирма саны тұрақты нарық ұсынысы**

Нарықтағы фирма саны тұрақты болған кезде, (b) панелде берілген нарық ұсынысының қисығы жеке фирманың (a) панелде көрсетілген шекті шығын қисықтарын береді. Бұл ретте, нарықтағы 1000 фирманың нарыққа ұсынған өнім көлемі әр фирманың ұсынған өнім көлемінен 1000 есе көп.

**Ұзақ мерзім: нарыққа кіру және шығу кезіндегі нарық ұсынысы**

Енді фирма нарыққа кіріп, одан шыға алатын жағдайда не болатынын ойлап көріңіз. Әркімнің тауар өндіруде бірдей технологияға ие және өндіріске шикізат алу үшін бір нарыққа қатынасуға мүмкіндігі бар делік. Осыған байланысты қазіргі бар және болуы мүмкін фирмалардың шығын қисығы ұқсас болады.

Нарықтың бұл түріндегі кіру және шығу туралы шешімдер фирма иелеріне және жаңа фирма ашуы мүмкін кәсіпкерлерге кездесетін ынталандырушы күшке байланысты. Нарықтағы фирмалар үстеме пайда табса, жаңа фирмалардың нарыққа кіруіне түрткі болады. Мұндай табыс фирма санын көбейтеді, ұсынылатын тауар көлемін арттырады және баға мен пайданы қалыпты пайда табатын нүктеге түсіреді. Керісінше, нарықтағы фирмалар шығынға ұшыраса (нормадан төмен пайда), фирмалар нарықтан шығады. Олардың шығуы фирма санын, ұсынылатын тауар көлемін азайтады және бағаны қалыпты пайда түсетін нүктеге қайтып әкеледі. Кіру және шығу процесінің соңында, нарықта қалатын фирма нолдік экономикалық немесе қалыпты пайда жасайтын өндіріс деңгейінде болуы керек. Фирма пайдасын төмендегідей жазуға болады:

$$\text{Пайда} = (P - ATC) \times Q$$

Бұл теңдеу жұмыс істеп жатқан фирманың тауар бағасы сол тауарды өндіруге кететін орташа жиынтық шығынға тең болған жағдайда ғана нолдік пайдасы болатынын көрсетеді. Баға орташа жиынтық шығыннан жоғары болса, пайда оң, бұл жаңа фирманың нарыққа кіруіне түрткі болады. Баға орташа жиынтық шығыннан төмен болса, пайда теріс, бұл кейбір фирманың нарықтан шығуына себеп болады. Кіру және шығу процесі тек баға мен орташа жиынтық шығын теңескен кезде аяқталады.

Бұл талдаудың қорытындысы қызықтырады. Тараудың бас жағында бәсекелес фирмалардың бағасы мен шекті шығыны тең болатын өнім өндіретінін айтқан болатынбыз. Нарыққа еркін кіріп шығу баға мен орташа жиынтық шығынның теңесуіне әкелетінін атап өттік. Бірақ баға шекті шығын мен орташа жиынтық шығынға теңессе, шығынның осы екі есебі бір-бірімен теңесуі керек. Шекті шығын мен орташа жиынтық шығын тек фирма ең аз орташа шығынмен жұмыс істеген кезде тең болады. Осы тараудың бас жағында аталған орташа жиынтық шығын ең аз өндіріс деңгейі фирманың экономикалық тиімді масштаб деп аталады. Сондықтан, еркін кіріп шығу мүмкіндігі бар бәсекелесте нарықтың ұзақ мерзімді тепе-теңдігінде өздерінің экономикалық тиімді масштабта жұмыс істейтін фирмалары болуы керек.

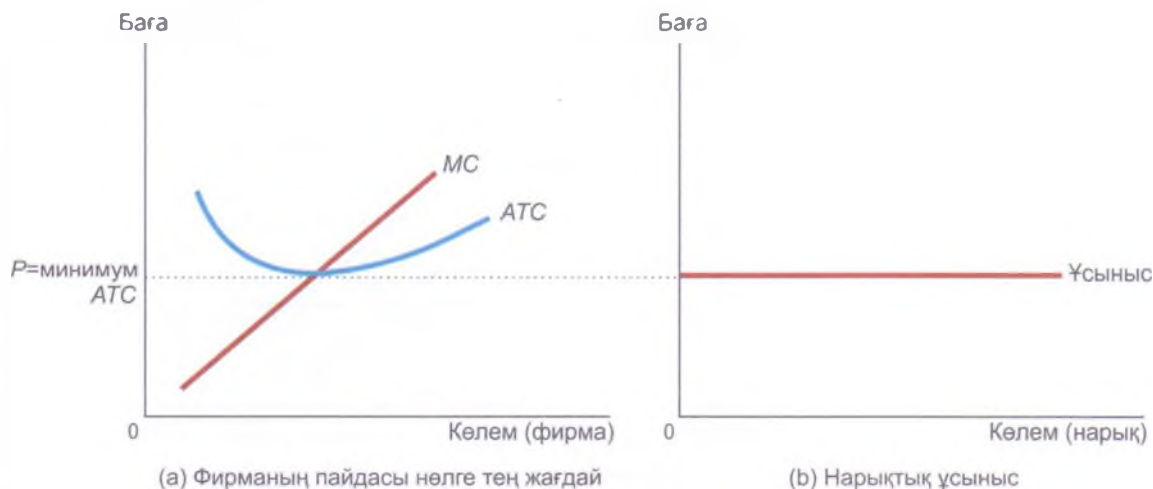
6.13-сызбадағы (а) панелде осындай ұзақ мерзімді тепе-теңдіктегі фирма көрсетілген. Бұл сызбада баға P шекті шығынға MC тең, сондықтан фирма пайдасын ұлғайтады. Баға орташа жиынтық шығынға ATC тең, сондықтан пайда нөлдік немесе қалыпты. Жаңа фирмалардың нарыққа кіруіне, ал бар фирмалардың шығуына себеп жоқ.

Фирма әрекетіне қатысты осы талдаудан нарықтың ұзақ мерзімді ұсыныс қисығын анықтай аламыз. Еркін кіріп шығу мүмкіндігі бар нарықта нөлдік пайдаға сәйкес келетін бір ғана баға бар – ең аз орташа жиынтық шығын. Нәтижесінде, ұзақ мерзімді нарық ұсынысының қисығы 6.13-сызбадағы (а) панелде көрсетілгендей бағада көлденең болуы керек. Осы деңгейден жоғары кез келген баға фирманың нарыққа кіруіне және ұсынатын жалпы көлемінің артуына әкеледі. Бұл деңгейден төмен кез келген баға шығынға ұшыратады, фирманың нарықтан шығуына және ұсынатын жалпы көлемінің азаюына әкеледі. Нарықтағы фирма саны ең аз баға мен орташа жиынтық шығынға тең, ал барлық сұраныс осы бағамен қанағаттандыратын фирмалар жеткілікті болатындай реттеледі.

6.13-СЫЗБА

Кіру және шығу кезіндегі нарық ұсынысы

Фирма пайда нөлге теңескенше нарыққа кіреді және шығады. Осылайша, ұзақ мерзімде баға (а) панелде көрсетілгендей ең аз орташа жиынтық шығынға теңеседі. Фирма саны осы баға бойынша сұранысты қанағаттандыру үшін реттеледі. Ұзақ мерзімді нарық ұсынысының қисығы (b) панелде көрсетілгендей, осы бағада көлденең болады.



Қысқа және ұзақ мерзімдегі сұраныс ауытқуы

Ұзақ мерзімде нарыққа еркін кіріп, шыға алатын фирма қысқа мерзімде бұлай ете алмайтындықтан, нарықтың сұраныстағы өзгеріске әсер етуі уақыт кезеңіне байланысты. Мұны көру үшін сұраныстағы өзгеріс әсерін бақылайық. Бұл талдау нарық уақыт өте келе қандай әсер беретінін және кіріп шығу нарықты ұзақ мерзімді тепе-теңдікке қалай әкелетінін көрсетеді.

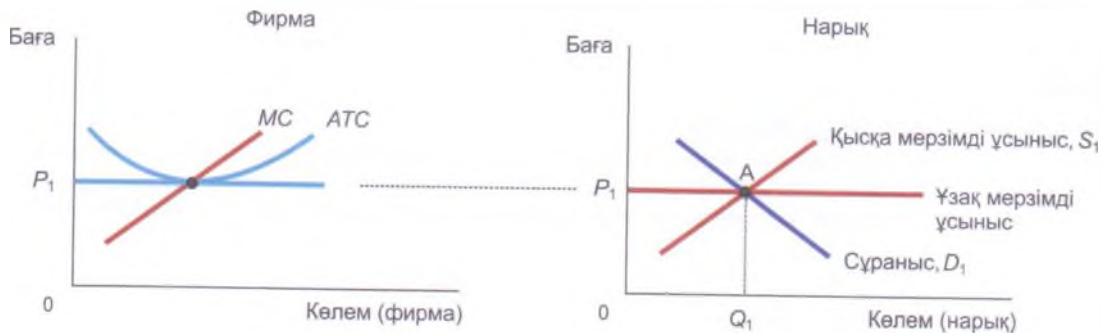
Сүт нарығы ұзақ мерзімді тепе-теңдікте басталады делік. Фирма нөлдік пайда табады, сондықтан ең аз баға орташа жиынтық шығынға тең. 6.14-сызбадағы (а) панелде сондай жағдай бейнеленген. Сызбадағы графиктің оң жағында көрсетілген нарықтағы ұзақ мерзімді тепе-теңдік – A нүктесі, нарықта сатылған көлем – Q , баға – P .

Енді ғалымдар сүттің денсаулыққа пайдасы көп екенін анықтады делік. Нәтижесінде, сүт сұраныс қисығы (b) панеліндегі D_1 нүктесінен D_2 нүктесіне ауытқиды. Қысқа мерзімді тепе-теңдік A нүктесінен B нүктесіне ауытқиды. Нәтижесінде көлем Q_1 нүктесінен Q_2 нүктесіне, ал баға P_1 нүктесінен P_2 нүктесіне ауытқиды. Өндіріс көлемін арттыру арқылы өсірілген баға нарықтағы фирмалардың барлығына әсер етеді. Әр фирма ұсыныс қисығы оның шекті шығын қисығын көрсететіндіктен, олардың әрқайсысы өндірісті қаншалықты арттыратыны шекті шығын қисығына байланысты. Қысқа мерзімді жаңа тепе-теңдікте сүт бағасы орташа жиынтық шығыннан асады, сондықтан фирма оң немесе үстеме пайда табады.

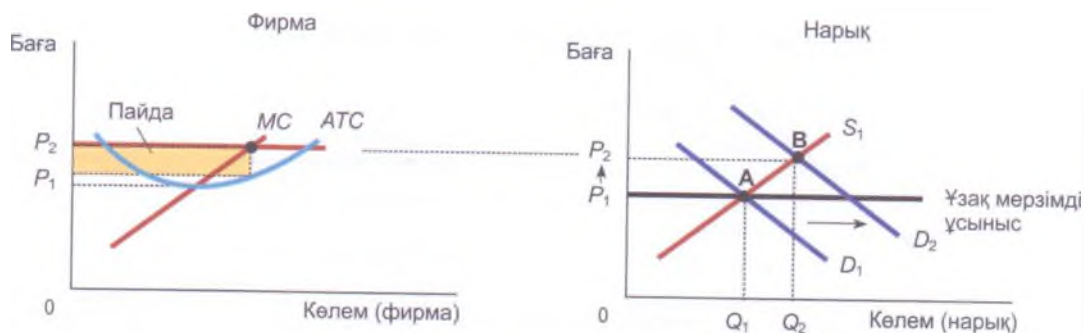
Б.14-СЫЗБА

Сұраныстың қысқа және ұзақ мерзімде артуы

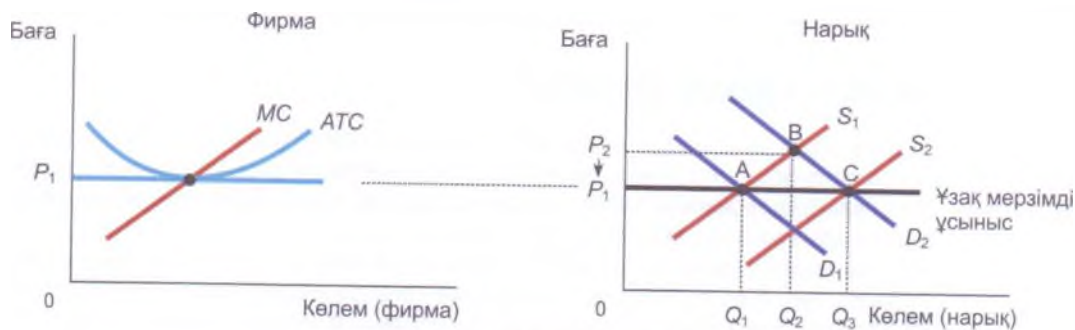
Нарық (а) панелдегі А нүктесіндегі ұзақ мерзімді тепе-теңдікте басталады. Осы тепе-теңдікте әр фирма нөлдік пайда табады, минимал баға орташа жиынтық шығынға тең. (b) панелде сұраныс D_1 нүктесінен D_2 нүктесіне ауытқығанда, қысқа мерзімде не болатыны көрсетілген. Тепе-теңдік А нүктесінен В нүктесіне, баға P_1 нүктесінен P_2 нүктесіне, ал нарықта сатылған көлем Q_1 нүктесінен Q_2 нүктесіне ауытқиды. Баға орташа жиынтық шығыннан асатындықтан, фирма уақыт өте келе жаңа фирмалардың нарыққа шығуына түрткі болатын үстеме пайда жасайды. Бұл табыс қысқа мерзімді ұсыныс қисығын (с) панелде көрсетілгендей S_1 нүктесінен S_2 нүктесіне оңға ауытқытады. Ұзақ мерзімді жаңа тепе-теңдікте С нүктесі, баға P_1 нүктесіне ауытқыса, сатылатын көлем Q_3 нүктесіне ауытқи ма? Пайда нөлге, минимал баға қайтадан орташа жиынтық шығынға тең, бірақ нарықта сұранысты қанағаттандыратын фирма шамадан көп.



(a) Бастапқы жағдай



(b) Қысқа мерзімді жауап



(c) Ұзақ мерзімді жауап

Осы нарықтағы үстеме пайда жаңа фирмалардың нарыққа кіруіне себеп болады. Мысалы, кейбір фермерлер басқа ферма өнімдерін сүтке ауыстыруы мүмкін. Ферма саны өскен сайын, қысқа мерзімді ұсыныс қисығы (с) панелде көрсетілгендей, S_1 нүктесінен S_2 нүктесіне оңға ауытқиды және бұл сүт бағасының арзандауына әкеледі. Нәтижесінде баға орташа жиынтық шығынның ең аз шамасына түседі.

пайда нөлге теңеседі және жаңа фирманың нарыққа кіруі тоқтайды. Осылайша, нарық ұзақ мерзімді жаңа тепе-теңдікке, яғни S нүктесіне жетеді. Сүт бағасы P_1 нүктесіне, бірақ өндірілген көлем Q_3 нүктесіне ауытқиды. Әр фирма өзінің экономикалық тиімді масштабына қайта келеді, бірақ сүт шаруашылығымен айналысатын фирма көп болғандықтан, өндірілген сүт көлемі мен сатылымы жоғары болады.

Ұзақ мерзімді ұсыныс қисығы нәліктен жоғары көлбеуі мүмкін

Осыған дейін нарыққа кіру және шығу ұзақ мерзімді нарық ұсынысы қисығының көлбеуіне себеп болуы мүмкін екенін көрдік. Талдауымыздың мәні әрқайсысы ұқсас шығынға келетін әлеуетті бәсекелестердің саны көп екенін көрсетеді. Нәтижесінде, ұзақ мерзімді нарық ұсынысының қисығы орташа жиынтық шығынның ең аз шамасында көлбеу. Тауарға деген сұраныс артқан кезде, ұзақ мерзімді нәтиже – фирма санының және ұсынылатын жалпы көлемнің бағада ешқандай өзгеріс болмаса да көбейе беруі. Дегенмен, ұзақ мерзімді нарық ұсынысы қисығының жоғары көтерілуіне мүмкін екі себеп бар.

Өндірісте қолданылатын кейбір ресурстар тек шектеулі түрде қолжетімді болуы мүмкін. Мысалы, ауыл шаруашылығы өнімдері нарығын қарастырайық. Кез келген адам жер сатып алып, шаруашылығын бастауына болады, бірақ жер көлемі мен сапасы шектеулі. Қаншалықты көп адамның фермер болғысы келетініне байланысты, жер бағасы өседі, бұл нарықтағы барлық фермерлердің шығындарын өсіреді. Осылайша, ауыл шаруашылығы өнімдеріне деген сұраныстың артуы фермерлердің шығындарын арттырмай, ұсынылатын өнім көлеміне әсер ете алмайды, бұл өз кезегінде бағаның қымбаттауына әкеледі. Нәтижесінде фермерлік шаруашылыққа еркін кіргеннің өзінде, ұзақ мерзімді нарық ұсынысының қисығы жоғары көтеріледі.

Фирма шығындары әртүрлі болуы мүмкін. Сыршы-сылақшылар нарығын қарастырайық. Сырлау қызметі нарығына кез келген адам кіре алады, бірақ барлығының шығындары бірдей емес. Кейбір адамдардың басқаларынан жылдамырақ жұмыс істеуіне, өзгеше материал және жабдықтар қолданғанына байланысты әрі балама түрде тиімді бағалар әртүрлі болады. Кез келген қойылған бағада шығындары аз кәсіпкерлер шығындары көптеріне қарағанда, шаруаға тез кіріседі. Ұсынылатын сырлау қызметінің көлемін арттыру үшін нарыққа қосымша қатысушыларды тарту керек. Жаңа қатысушылардың шығындары көп болатындықтан, олардың табысын әлдеқайда тиімді ету үшін бағаны көтеру керек. Осылайша, сырлау қызметінің нарық ұсынысының қисығы нарыққа еркін кіргеннің өзінде де жоғары көтеріледі.

Фирма шығындары әртүрлі болса, кейбір фирмалар ұзақ мерзімде пайда таба алатынына назар аударыңыз. Баға төмен болған жағдайда нарықтан шығатын фирманың шекті орташа жиынтық шығынына нарықтағы баға әсер етеді. Бұл фирма нәлдік пайда, ал шығындары аз фирмалар оң пайда табады. Нарыққа кіру пайдаға кедергі болмайды, себебі әлеуетті бәсекелестердің шығыны нарықта бұрыннан бар фирмалардың шығынынан көп. Шығыны үлкен фирмалар нарыққа тек баға өсіп, нарықты тиімді еткен жағдайда кіреді.

Осы екі себепке байланысты, нарықтағы ұзақ мерзімді ұсыныс қисығы көлденең емес, жоғары көтерілуі мүмкін, бұл ұсынылатын үлкен көлемді арттыру үшін жоғары бағаның қажеттігін көрсетеді. Дегенмен, нарыққа кіру және шығу туралы негізгі мәселе шынайы күйінде қалады. Фирмалар қысқа мерзімге қарағанда ұзақ мерзімде нарыққа еркін кіріп шыға алуына байланысты, ұзақ мерзімді ұсыныс қисығы, әдетте, қысқа мерзімді ұсыныс қисығына қарағанда анағұрлым икемді.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Нарыққа еркін кіріп шығуға болатын ұзақ мерзімде нарықтағы баға шекті, орташа жиынтық шығынға немесе екеуіне де тең бола ма, әлде ешқайсысына теңеспей ме? Ойыңызды диаграмма көмегімен жеткізіңіз.

ҚОРЫТЫНДЫ: ҰСЫНЫС ҚИСЫҒЫНЫҢ МӘНІ

Пайданы барынша арттыратын бәсекелес фирма әрекеттері талданды. Шекті талдаулар бәсекелі нарықтағы ұсыныс қисығы туралы теорияны берді.

Бәсекелі нарықтағы фирма өнімін сатып алғанда төлейтін бағаның сол тауарды өндіруге кететін шығынға жуық екенін білдік. Соның ішінде, фирмалар бәсекеге қабілетті және пайданы барынша арттырса, тауар бағасы сол тауарды өндіруге кететін шекті шығынға тең болады. Сонымен қатар, фирма нарыққа еркін кіріп шыға алса, баға да өндірістің ең аз ықтимал орташа жиынтық шығынына тең болады.

Кейінгі тарауларда нарықтық күші бар фирмалардың әрекеттерін зерттейтін боламыз. Фирмаларды талдаған кезде шекті талдаулардың пайдасы зор болмақ, бірақ оның нәтижелері мүлдем басқаша болады.

ЖАҒАЛЫҚТАРДАН

Абсолют бәсекелі нарықтар

Жетілдірілген бәсекелі нарық моделі шынайы өмірде жақ пайымдауға негізделгені жөнінде сын айтылды, нәтижесінде моделдердің болжау күші шектелді. Бұл жаңалықтарда біртекті желі файлдарын алмастыру және жетілдірілген бәсекелі нарыққа барынша жақын кәсіпкердің.

Peer-to-peer файлдарды ортақ пайдалану

Технология жетілген сайын, музыка және видео сияқты үлкен файлдарды интернетте бөлісу үйреншікті дағдыға айналды. Интернет арқылы компьютерлер арасында байланыс жасауға қолданылатын тіл – протокол. BitTorrent – пайдаланушылар арасында файл алмасу үшін пайдаланылатын протокол. Файлды бөлісу үшін салушы және жүктеп алушы қажет. Әдетте, жүктеп салушылардың саны аз, ал жүктеп алушылардың саны көп, нәтижесінде интернеттің өткізу мүмкіндігі шектеулі болуы мүмкін. Torrent – аудио файл сияқты контент туралы ақпараты бар файл, жүктеп салушыны табу үшін қолданылады, оларды тиімді жолмен байланыстыру үшін жүктеледі. Бұл тиімділік интернет жылдамдығын барлық пайдаланушы үшін жақсартуға көмектеседі. Жүктеп салушы дерек көзі деп аталатын файлды қолжетімді ету үшін BitTorrent қолданады, сол файлды жүктеп алушы – пайдаланушы (*leechers*). BitTorrent протоколын пайдалану үшін клиент деп аталатын компьютер бағдарламасы керек. Ондай клиенттің бірі – доктор Бедехо Мендер негізін қалаған JoyStream компаниясы.

JoyStream бизнес моделін таратушы мен жүктеп алушы файл немесе интернет арқылы өткізу қабілеті сияқты қызметті алу және төлеу биткойн (*bitcoin*) деп аталатын төлем желісіне негізделген.

Өткізу қабілетін сатып алу қолданушыға фильмдер мен аудио файлдарды ағындық режимде әлдеқайда тиімді көруге мүмкіндік береді. JoyStream файл таратушыларға жүктеп алушылардан биткойнмен шағын төлем алуға мүмкіндік береді. Бұл жоғары баға қоятын немесе сирек кездесетін контенті бар файл таратушының өнімнің шекті шығынынан жоғары табыс таба алатынын білдіреді. Басқа қолданушылар осы контенттің бағалы екенін көре алады және өздерінің торрент (*torrent*) файлдарын сол контент секілді бөлісуге дайындай алады. Мендердің ойынша, «нарыққа осындай жолмен кіру» ұсыныстың артатынын, бәсекеге қабілетті бағаның ұсынылатын контенттің не өте төмен өткізу қабілетінің шекті шығынына тең болатын деңгейге түсуіне ықпал ететінін білдіреді. Bitcoin Magazine журналы Мендердің «файл тарату нарығы жетілдірілген бәсекелі нарыққа өте жақын» деген дәйексөзін келтіреді.



Күндердің күні биткойн кеңінен қолданылатын валюта бола ма?

Сұрақтар

- 1 Файл тарату нарығы қаншалықты жетілдірілген бәсекелі нарық деп ойлайсыз?
- 2 Жоғары сапалы премиум контентке қатынасы бар файл таратушы сол контентті қолжетімді етеді делік. Файл тарату арқылы жасалған пайдаға не болатынын көрсету үшін қысқа және ұзақ мерзімді талдау жасаңыз.
- 3 Файл таратушының әрекетіне айқын және айқын емес шығындардың ықпалы қандай?
- 4 Мақаланың мазмұнын негізге ала отырып, осы нарықтағы ұсыныс қисығы қалай көлбейтінін көрсетіңіз? Ойыңызды жеткізіңіз.
- 5 Файл тарату нарығы жетілдірілген бәсекеге қабілетті деп ойлайтын JoyStream платформасының негізін қалаушы Бедехо Мендермен қаншалықты келісесіз?

Дереккөзі: <https://bitcoinmagazine.com/articles/joystream-bittorrent-client-incentivizes-seeders-bitcoin-1434587555>

ТҮЙІН

- Фирма әрекеттерін талдаған кезде өндірістің барлық балама шығындарын қоса есептеген маңызды. Фирма жұмысшыларына төлейтін айлық жалақысы айқын. Ал фирма иесінің басқа жұмыс істемей фирмадан алатын айлық жалақысы болжамды.
- Фирма шығындары өндіріс процесін көрсетеді. Фирма әдеттегі өндіріс функциясы салым көлемі ұлғайған сайын кемімелі шекті өнімнің сипатын көрсетіп, бірізді бола бастайды. Нәтижесінде, фирманың жиынтық шығын қисығы өндірілетін көлем көтерілген кезде тік болады.
- Фирма жиынтық шығындары тұрақты және айнымалы шығындар деп бөлінеді. Тұрақты шығындар – шығарылған өнім көлемімен анықталмайтын шығындар. Айнымалы шығындар – шығарылған өнім көлеміне тікелей байланысты, сондықтан фирма шығарылған өнім көлемін өзгерткен кезде, ол да өзгереді.
- Орташа жиынтық шығын – шығарылған өнім көлеміне бөлінген жиынтық шығын. Шекті шығын – шығарылатын өнім бір бірлікке артқан жағдайда жиынтық шығын өзгертін көлем.
- Әдеттегі фирма үшін шекті шығын шығарылатын өнім көлемімен бірге өседі. Орташа жиынтық шығын өнім артқан кезде алдымен түседі, кейін өнім артқан сайын өседі. Шекті шығын қисығы әрдайым орташа жиынтық шығын қисығымен минимал шамасында қиылысады.
- Қысқа мерзімде көптеген шығындар тұрақты, ұзақ мерзімде айнымалы болады. Нәтижесінде, фирма өнім көлемін өзгерткен кезде, орташа жиынтық шығын ұзақ мерзімге қарағанда қысқа мерзімде өсуі мүмкін.
- Бәсекелес фирма бағаны алушы болғандықтан, оның табысы шығаратын өнім көлеміне пропорционал. Тауар бағасы фирманың орташа және шекті табысына тең.
- Фирма мақсатының бірі – жиынтық шығын шегерілген жиынтық табысқа тең пайданы барынша арттыру.
- Пайданы барынша арттыру үшін фирма шекті табыс шекті шығынға тең болатын өнім көлемін таңдайды. Себебі бәсекелес фирманың шекті табысы нарық бағасына тең, фирма бағасы шекті шығынға тең болатын көлемді таңдайды. Осылайша, фирманың шекті шығын қисығы – оның ұсыныс қисығы.
- Ұзақ мерзімде фирма өзінің тұрақты шығындарын қалпына келтіре алмаған жағдайда, тауар бағасы орташа айнымалы шығыннан аз болса, өндірісті уақытша тоқтатуға шешім қабылдайды. Ұзақ мерзімде фирма тұрақты және айнымалы шығындарын қалпына келтіре алатын кезде баға орташа жиынтық шығыннан аз болса, нарықтан шығуды таңдайды.
- Еркін кіріп шығуға болатын нарықта, пайда ұзақ мерзімде нөлге жеткізіледі. Ұзақ мерзімді осы тепе-теңдікте барлық фирмалар тиімді ауқымда өнім өндіреді, баға ең аз орташа жиынтық шығынға тең және фирма саны осы бағада сұранысқа ие көлемді қанағаттандыру үшін реттеледі.
- Сұраныстағы өзгерістердің әртүрлі уақыт кезеңдерінде түрлі әсерлері болады. Қысқа мерзімде сұраныс артуы бағаны өсіреді, пайданың артуына және сұраныстың кемуі бағаның түсуі мен шығынға ұшырауға алып келеді. Алайда, фирмалар нарыққа еркін кіріп шыға алады, кейін ұзақ мерзімде фирма саны нарықты нөлдік пайда тепе-теңдігіне жеткізу үшін реттеледі.

ШОЛУ СҰРАҚТАР

- 1 Шекті өнім дегеніміз не және оның кемуі нені білдіреді?
- 2 Еңбектің кемімелі шекті өнімін көрсететін өндіріс функциясын салыңыз. Жиынтық шығын қисығын салыңыз. (Екі жағдайда да осьтерді белгілеңіз.) Салған екі қисықты түсіндіріңіз.
- 3 Бухгалтер шығын ретінде есептемеуі мүмкін балама шығын туралы мысал келтіріңіз. Бухгалтер не себепті бұл шығынды есепке алмайды?
- 4 Масштабтың оң және теріс әсері туралы анықтама беріңіз және олардың өсу себебін түсіндіріңіз.
- 5 Фирманың шекті және орташа жиынтық шығынын салыңыз. Қисықтарды және олардың қиылысу нүктесін түсіндіріңіз.

- 6 Фирма қандай жағдайда өндірісті уақытша тоқтатады? Қандай жағдайда нарықтан шығады? Ойыңызды білдіріңіз.
- 7 Пайданы максималдау шекті шығын орналасқан нүктесі шекті кіріске неліктен тең?
- 8 Фирма бағасы қысқа және ұзақ мерзімде немесе екеуінде де шекті шығын мен минимал орташа жиынтық шығынға тең бола ма? Түсіндіріңіз.
- 9 Масштаб қайтарымдылығының тұрақты, өсу және кему арасындағы айырмашылықтарын түсіндіріңіз.
- 10 Нарық ұсынысының қисығы қысқа немесе ұзақ мерзімде икемді бола ма? Түсіндіріңіз.

МӘСЕЛЕ МЕН ШЕШІМ

- 1 «Manton Bakery» – нан өнімдерін пісіретін компания. Төменде наубайханадағы жұмысшы саны мен Manton компаниясының нақты кезеңдегі өндірген өнімі арасындағы қатынасы берілген:

Жұмысшылар	Нан өндірісінің көлемі	Шекті өнім	Жиынтық шығын	Орташа жиынтық шығын	Шекті шығын
0	0				
1	20				
2	50				
3	90				
4	120				
5	140				
6	150				
7	155				

- a. Шекті өнім бағанын толтырыңыз. Қандай үлгіні көресіз? Мұны қалай түсіндіресіз?
 - b. Тәжірибелі наубайшының бір күн жұмыс істегені 100 евро деп бағаланады, ал фирманың тұрақты шығыны – 200 €. Жиынтық шығын бағанын толтыру үшін осы ақпаратты қолданыңыз.
 - c. Орташа жиынтық шығын бағанын толтырыңыз. Оның есептелу жолы $ATC = \frac{TC}{Q}$ екенін еске түсіріңіз. Не байқадыңыз?
 - d. Шекті шығын бағанын толтырыңыз. Оны есептеу әдісі $VC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}$ екенін еске түсіріңіз. Не байқадыңыз?
 - e. Шекті өнім мен шекті шығын бағанын салыстырыңыз. Қатынасын түсіндіріңіз.
 - f. Орташа жиынтық шығын мен шекті шығын бағанын салыстырыңыз. Қатынасты түсіндіріңіз.
- 2 Тәтеңіз мейрамхана ашу туралы ойын айтады. Оның жобалауынша, орын жалдауға, алкоголь сатуға лицензия алуға және азық-түлік өнімін алу үшін жылына 500000 € жұмсалады. Сонымен қатар, ол жылына 50000 € төлейтін бухгалтерлік жұмысын тастауы керек.
 - a. Балама шығынды анықтаңыз.
 - b. Мейрамхана бизнесін жүргізу үшін тәтеңіздің балама шығыны жылына қанша болады? Тәтеңіз жылына 510000 € тұратын тағам өнімін сата аламын деп ойласа, мейрамхананы ашқаны жөн бе? Түсіндіріңіз.
 - 3 Марк ініңіздің тұрақты шығыны 200 € болатын сырлау-сылақ компаниясы бар, ал айнымалы шығын жоспары келесідей:

Жылына сырланатын үйлер саны	1	2	3	4	5	6	7
Айнымалы шығындар	10 €	20 €	40 €	80 €	160 €	320 €	640 €

Әр көлем үшін орташа тұрақты, орташа айнымалы және орташа жиынтық шығынды есептеңіз. Марктың компаниясының экономикалық масштаб тиімділігі қандай?

- 4 Бәсекелі нарықтың сипаттары қандай? Келесі сусындардың қайсысы осы сипатқа сай келеді? Неге басқалары емес?
- құбыр суы
 - бөтелкедегі су
 - кола
 - сыра
- 5 Кәсіпкер-балықшының бір сапардағы кеткен уақыты мен ауланған балығы арасындағы қатынасты келесідей кестемен көрсетуге болады:

Сағат	Ауланған балық саны (кг)
0	0
1	20
2	36
3	48
4	56
5	60

- Балық аулауға кеткен әр сағаттың шекті өнімі қандай?
 - Осы деректерді пайдаланып, балықшының өндіріс функциясын сызыңыз. Оны түсіндіріңіз.
 - Балықшының қайыққа кететін тұрақты шығыны 500 € деп шамалайық, ал оның уақытының балама шығыны сағатына 10 €.
- Балықшының жиынтық шығынының қисығын салып, оны түсіндіріңіз.

- 6 Сіз қаладағы ең жақсы мейрамханаға барып, кешкі асқа 40 € тұратын стейкке тапсырыс бердіңіз. Стейктің жартысын жеген соң, тойғаныңызды сезінесіз. Сіздің кездесуге келген жұбайыңыз кешкі асыңызды толық жегеніңізді қалайды, себебі оны сіз үйіңізге әкете алмайсыз және де «сіз ол үшін төлеп қойдыңыз». Не істер едіңіз? Жауабыңызды осы тарауда берілген материалға сәйкес құраңыз.
- 7 Алехандроның газон қырку қызметі – пайданы барынша арттыратын бәсекелес фирма болып табылады. Алехандро газонды 27 € қырқады. Оның әр күнгі жиынтық шығыны 280 €, тұрақты шығыны – 30 €. Ол күніне 10 газон қырқады. Алехандроның кәсібін уақытша тоқтату және ұзақ мерзімге нарықтан кетуі туралы не айта аласыз?
- 8 Төмендегі кестеде берілген жиынтық шығынды және жиынтық табысты есептеңіз:

Көлем	0	1	2	3	4	5	6	7
Жиынтық шығын	€ 8	9	10	11	13	19	27	37
Жиынтық табыс	€ 0	8	16	24	32	40	48	56

- Әр көлемнің пайдасын есептеңіз. Фирма пайдасын барынша арттыру үшін не істеу керек?
 - Әр көлемнің шекті кірісі мен шекті шығынын есептеңіз. Олардың графигін сызыңыз. (Кеңес: тұтас сандардың арасына нүктелер қойыңыз. Мысалы, 2 мен 3 арасындағы шекті шығын $2\frac{1}{2}$ шамасында белгіленуі керек). Бұл қисықтар қайда қиылысады? Сіздің (а) бөлімі туралы жауабыңызға қалай қатысы бар?
 - Бұл фирманы бәсекелі индустрияда деп айта аласыз ба? Солай болса, өндіріс ұзақ мерзімді тепе-теңдікте орналасқан ба?
- 9 Пайданы барынша арттыратын фирма бәсекелі нарықта ағымдағы уақытта өнімнің 100 данасын өндіруде. Оның орташа табысы 10 €, орташа жиынтық шығын 8 € және тұрақты шығыны 200 €. Фирманың:
- пайдасы қандай?

b. шекті шығыны қандай?

c. орташа айнымалы шығыны қандай?

Фирманың экономикалық масштаб тиімділігі 100 бірліктен көп пе, аз ба, әлде тең бе?

10 Баспа өндірісі бәсекеге қабілетті әрі ұзақ мерзімді тепе-теңдікте басталады деп топшылайық.

a. Индустриядағы фирманы бейнелейтін диаграмманы салыңыз.

b. Hi-Tech Printing Company компаниясы баспа шығынын әлдеқайда төмендететін жаңа процестер ойлап табады. Hi-Tech патенті басқа фирмаларға жаңа технологияны пайдалануға тыйым салғанда, Hi-Tech компаниясының қысқа мерзімдегі пайдасы және кітап бағасы қандай болады?

c. Патенттің мерзімі өткен соң және басқа фирмалар технологияны еркін пайдаланатын кезде ұзақ мерзімде не болады?

3-бөлім НАРЫҚТАР, ТИІМДІЛІК ЖӘНЕ ӘЛ-АУҚАТ

7 ТҰТЫНУШЫЛАР, ӨНДІРУШІЛЕР ЖӘНЕ НАРЫҚ ТИІМДІЛІГІ

Нарықтық жүйе – не өндіру қажет, өнім мен қызметтер қалай жасалады және өндірілген өнімді кім тұтынады деген экономиканың негізгі үш сұрағына жауап табуға көмектеседі. Нарықта шектеулі ресурстар бөлінісін сипаттау нәтижесінде осы таңдалып алынған нарықтық бөлініс қаншалықты дұрыс деген заңды сұрақ туындайды. Тауардың бағасы жеткізілген және талап етілген өнімдердің көлемі өзара тең болғанда ғана реттелетінін жақсы білеміз. Алайда, осы тепе-теңдік орнағанда өнімнің қажетті мөлшерде өндіріліп не тұтынылып жатқанына кім кепіл бола алады? Бұл бөлімде әл-ауқат экономикасы тақырыбында сөз қозғаймыз. **Әл-ауқат экономикасы** – ресурстарды бөлудің экономикалық игіліктерге ықпалын зерттейтін ғылым. Экономистер игілік терминін жиі қолданады және оған анықтама беруге тырысады. 2008 жылы Ұлыбританияның Қазынашылық экономикалық жұмыс құжатында (Lepper, L and Mc Andrew, S (2008) Developments in the Economics of Well-being – subjective and objective well-being. Treasury Working Paper Number 4) экономикалық игілік анықтамасы субъектив және объектив деп екіге бөлінген. **Субъектив игіліктерге** тұлғалардың жеке басындағы бақыт өлшеміне байланысты құндылықтары жатқызылады. Олардың қатарына тұлғаның қызметіне не жұмысына деген, сондай-ақ өмірінде болып жатқан қандай да бір жағдайларға қатысты жеке көзқарасы немесе қарым-қатынасы енеді.

Объектив игіліктер өмір сүру деңгейінің сапасымен өлшенеді және білім берудің қол жетімділігі, өмір сүру деңгейінің стандарты, өмір сүрудің болжамды ұзақтығы т.б. өлшемдермен анықталады. Әл-ауқат экономикасы біз қарастырып өткен **ресурстар бөлу тиімділігін** бағалауда ішінара макроэкономикалық әдістерді қолданады. Ресурстарды бөлу тиімділігі – ресурстар бөлінісінен туындаған пайда өлшемі. 5-тарауда тауар құнына сатып алушылардың сатып алу ниеті қаншалықты әсер ете алатыны туралы айтылды. Ресурстарды бөлу тиімділігі – фирмалар өндірген өнім көлемі (сатушылардың пайдасы) тұтынушылардың сұранысымен (сатып алушылардың пайдасы) теңескенде орын алады. Бұл талдау сатып алушылар өз қалауындағы өнімдердің молынан гөрі азына таңдау жасайды және ықыласы ауған құндылықты саралай біледі деген болжамға негізделген. Модель тұтынушының әл-ауқаты өнімдер мол болғанда және олардың пайдалылығы жоғарылағанда көтеріледі деген болжамға сүйенеді.

Бұл тарауда нарықтық жүйе жағдайында нәтижесі тиімділікке жеткізетін ресурстар бөлінісі қалай жүргізілетінін қарастырамыз. Ол алдағы бөлімдердегі әділдік түсінігіне қарсы пікірге негіз болмақ. Басқа сөзбен айтқанда, түпкі нәтиже тиімді болуы мүмкін, бірақ ол қаншалықты әділ жүзеге асты деген сұрақ туындайды.

Әл-ауқат экономикасы – ресурстарды бөлудің экономикалық игіліктерге тигізетін әсерін зерттейтін ғылым

Субъектив игіліктер – тұлғалардың жеке басындағы бақыт өлшемімен байланысты құндылықтар

Объектив игіліктер – өмір сүру деңгейінің сапасымен өлшенеді және білім берудің қол жетімділігі, өмір сүру деңгейінің стандарты, өмір сүрудің болжамды ұзақтығы т.б сияқты өлшемдермен анықталады

Ресурстар бөлу тиімділігі – ресурстар бөлінісі нәтижесінде сатушылардың өнімдерінің құны сатып алушылардың өнімдерінің құнына сәйкес келетін пайда өлшемі

Бұл бөлімді сатушылар мен сатып алушылардың нарыққа қатысуы арқылы анықталатын тиімділікті зерттеуден бастаймыз. Келесі кезекте қоғамның сол тиімділікті мүмкіндігінше қалай арттыра алатынын зерттейтін боламыз. Бұл талдау нарықтық моделдің негізінде құралатын болжамды қабылдатып, ұсыныс пен сұраныстың тепе-теңдігі сатушылар мен сатып алушылардың табатын барлық пайдасын еселейді деген қорытындыға алып келеді.

ТҮТЫНУШЫ ҰТЫСЫ

Біз әл-ауқат экономикасын зерттеуді сатып алушылардың нарыққа қатысудан табатын пайдасын қарастырудан бастаймыз.

Төлеуге қабілеттілік

Мысалы, сіз өте сирек кездесетін, көне, қолтаңбасы бар электронды гитараңызды сатуға бел будыңыз. Оны сатудың ең дұрыс жолы – аукцион.

Гитараның коллекционері ретінде аукционға қатысатындарды Лиза, Пол, Клэр және Леон деп белгілейік. Олардың әрқайсысы гитараны сатып алғысы келгенмен, әрбір тұлғаның гитараны сатып алу мүмкіндігі шектеулі. 7.1-кестеде ықтималды төрт сатып алушының төлей алатын шекті бағасы көрсетілген. Әрбір сатып алушының шекті бағасы оның **төлеу қабілетін** білдіреді және сатып алушының өнім құнын қаншалықты деңгейде бағалайтынын көрсетеді.

Әрбір сатып алушының гитараға белгілеген және оны сатып алу ниетін білдіретін өзіндік құны бар. Әрқайсысының аса алмайтын шегі бар (мүмкін оның себебі, олар гитараның құны шектен артық емес деп түсінеді немесе сол шектен артық төлеуге қауқары жоқ). Гитара құны сол шектен төмен болған жағдайда, олардың әрқайсысы сол мезетте сатып алуға ниет білдірер еді.

Төлеуге қабілеттілік – сатып алушының тауарға бере алатын ең көп (шекті) сомасы

7.1-КЕСТЕ

Төлеуге қабілетті төрт сатып алушы

Сатып атушы	Төлеуге қабілет (€)
Лиза	1000
Пол	800
Клэр	700
Леон	500

Гитараны сату үшін сіз төменгі бағамды тағайындайсыз, мысалы 100 €. Сатып алушының беретін құны жоғары болғандықтан, гитара құны күрт өсе бастайды. Сауда Лизаның ұсынған 801 € тоқтайды. Сол деңгейде Пол, Клэр мен Леон 800 € артық бағамды көтере алмағандықтан, сауда алаңынан шығып қалады. Лиза 801 € төлеп, гитараға ие болады. Яғни, гитараны кім жоғары бағалады, сол иеленді.

Гитараға ие болған Лизаның пайдасы неде? Лиза сәтті мәміле жасадым деп ойлауы мүмкін: ол гитараның құнын 1000 € бағалағанымен, оған тек 801€ төледі. Лиза сатып алған зат құнын ол төлегеннен әлдеқайда жоғары бағалап отыр. Сол тапқан пайданы көрсетудің бір баламасы – оның ақшалай нұсқасы. Сондықтан Лиза **тұтынушы ұтысына** ие болды.

Тұтынушы ұтысы – сатып алушының тауарды сатып алу ниеті мен сатып алуға жұмсаған бағасының оң айырмасы. Күнделікті өмірде «сәтті мәміле» ұғымын қолданамыз. Экономикада сәтті мәміле күтілген бағадан әлдеқайда төмен ақша төлеу дегенді білдіреді және нәтижесінде тұтынушы артықшылығының күтілгеннен жоғары деңгейіне қол жеткізгенін көрсетеді.

Тұтынушы ұтысы – сатып алушының тауарды сатып алу ниеті мен салып алуға жұмсаған бағасының оң айырмасы

Тұтынушы ұтысы сатып алушының нарыққа қатысудан алған пайдасымен өлшенеді. Лиза гитараны сатып алып, 199 € пайда тапты, себебі ол 1000 евроның орнына 801 евро ғана төледі. Пол, Клэр және Леон аукционға қатысудан тұтынушы ұтысын көрген жоқ, себебі олар гитараны сатып ала алмады және ешқандай ақша жұмсамады.

Енді басқа мысал келтіріп көрейік. Айталық, сіз бірдей екі гитараны сатпақсыз. Аукционға қатысушылар алдыңғы мысалдағы төрт адам. Істі күрделендірмей, екі гитараның бағасы бірдей делік және әрбір сатып алушы бір данадан артық алмауға ниетті. Сол себепті баға екі сатып алушы қалғанға дейін өсе береді.

Бұл жағдайда, сауда Лиза мен Пол 701 € ұсынғанда тоқтайды. Пол мен Лиза осы бағаға гитараны сатып алуға қуана-қуана келіседі, бірақ одан жоғары баға ұсынбайтыны белгілі. Лиза мен Полдың табатын тұтынушы ұтысы, олардың сатып алу қабілеті мен гитара құны арасындағы оң айырма. Лизаның тұтынушы ұтысы 299 €, ал Полдың артықшылығы 99 €. Лизаның тұтынушы ұтысы алдыңғы мысалмен салыстырғанда жоғарырақ, себебі бұл жағдайда дәл сол гитараға алдыңғыға қарағанда азырақ ақша төлейді. Нарықтағы тұтыншының жалпы артықшылығы 398 €.

Тұтынушы ұтысын өлшеуге сұраныс қисығын қолдану

Тұтынушы ұтысы өнімнің сұраныс қисығымен тығыз байланысты. Ол байланысқа көз жеткізу үшін жоғарыдағы гитара мысалындағы сұраныс қисығын қарастырайық.

Ол үшін төрт сатып алушының сатып алу қабілетін пайдалана отырып, гитараның сұраныс кестесін құрамыз. 7.1-кестеге сай 7.1-сызбада сұраныс графигі көрсетілген. Баға 1000 € жоғары болса, нарықтағы сұраныс – 0. Себебі, ондай бағаға гитара сатып алуға ешкімнің ниеті жоқ.

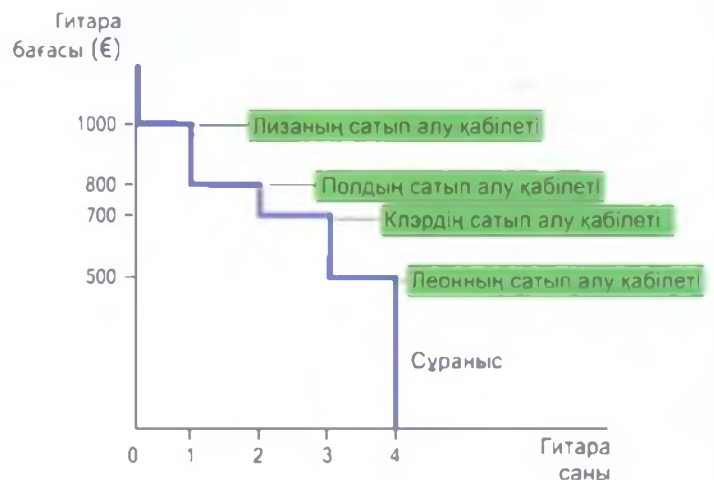
Баға 801 € мен 1000 € арасында болса, сатып алу сұранысы – 1, тек Лиза осы жоғарғы бағаны төлеуге ниет білдірді. Баға 701 € мен 801 € арасында болса, сұраныс саны екеу, себебі Лиза мен Пол сатып алуға ниет білдірді.

7.1-СЫЗБА

Сұраныс кестесі және сұраныс қисығы

7.1-кестеде көрсеткіштер бойынша сатып алушылардың сұраныс кестесі берілген. Сызбада тиісінше сұраныс қисығы бейнеленген. Сұраныс қисығының жоғарғы шегі сатып алушының қабілетін білдіреді.

Баға	Сатып алушылар	Қажет мөлшер (саны)	
1000 жоғары	евродан	Ешкім	0
801 € – 1000 €	Лиза		1
701 € – 801 €	Лиза, Пол		2
501 € – 701 €	Лиза, Пол, Клэр		3
500 € немесе, одан төмен	Лиза, Пол, Клэр, Леон		4



Бұл талдаманы басқа бағаларға да қолдануға болады. Біздің мысалда сұраныс кестесі төрт сатып алушының төлеу қабілетіне негізделген.

7.1-сызбада сұраныс кестесіне негізделген сұраныс қисығы бейнеленген. Сұраныс қисығы мен сатып алушылар қабілетінің жоғарғы шегі бірдей. Гитара саны қанша болса да, сұраныс қисығында жатқан баға шекті сатып алушының төлеу қабілетін көрсетеді. Шекті сатып алушы – тауар бағасы бастапқыдан өскен жағдайда оны сатып алудан бас тартатын сатып алушы. Мысалы, гитара саны 4 дана болса, сұраныс қисығы 500 €, бұл Леонның (шекте сатып алушы) гитараны сатып алуға қабілетті бағасы. Гитара саны 3 болғанда, сұраныс қисығы 700 € деңгейде болады. Бұл деңгейде Клэр (осы жағдайда шекте сатып алушы) гитараны сатып алуға ниет білдірер еді.

Сұраныс қисығы сатып алушының сатып алуға деген қабілетін көрсететіндіктен, оны тұтынушы ұтысын анықтау мақсатында пайдалануға болады. 7.2-сызбада келтірілген мысал бойынша тұтынушы ұтысын анықтау үшін сұраныс қисығы ұсынылған. (a) панелде баға 801 € және 1 данаға сұраныс бар. Ескеретін жағдай, жоғарыдағы баға мен төменгі жақтағы сұраныс қисығы 199 € ($1000 - 801 \times 1$). Ақша сомасы бір ғана гитара сатудан қалыптасқан, бұл жоғарыда есептел шыққан тұтынушы ұтысын көрсетеді

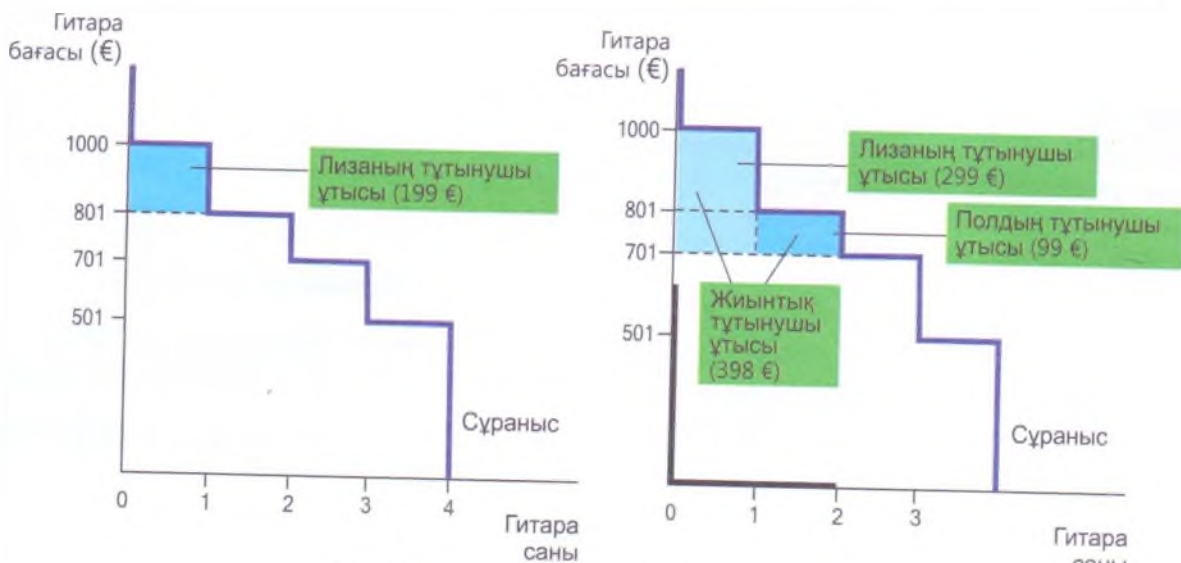
7.2-сызбадағы (b) панелде баға 701 € болғандағы тұтынушы ұтысын көрсетеді. Бұл жағдайда, жоғарыдағы баға мен төменгі жақтағы сұраныс қисығы екі тік төртбұрыштың аумағының қосындысына тең. Мұнда аталмыш баға деңгейінде Лизаның тұтынушы ұтысы 299 €, Полдікі – 99 €. Тұтынушы ұтысының жалпы көлемі – 398 €. Қайталап өтсек, жалпы көлем – біз жоғарыда есептеген тұтынушы ұтысы.

Төменде бейнеленген сұраныс қисығы мен жоғарыда көрсетілген баға жалпы нарықтағы тұтынушы ұтысын көрсетеді. Сұраныс қисығының деңгейін гитара санына көбейту арқылы сатып алуға ниет білдірген сатып алушылардың тауарға беретін құнын анықтауға болады. Осындағы сатып алуға қабілет пен нарықтағы тауардың бағасы арасындағы айырма – әрбір сатып алушы артықшылығының көрсеткіші. Сонымен, төмендегі алаңның жалпы ауданы, яғни сұраныс қисығы мен жоғарыда берілген баға нарықтағы барлық сатып алушылардың белгілі тауарға немесе қызметке қатысты артықшылық сомасын құрайды.

7.2-СЫЗБА

Тұтынушы ұтысын сұраныс қисығымен өлшеу

(a) панелде тауар бағасы 801 € және сатып алушы ұтысы 199 €. (b) панелде баға 701 € болғанда, тұтынушы ұтысы 398 €.



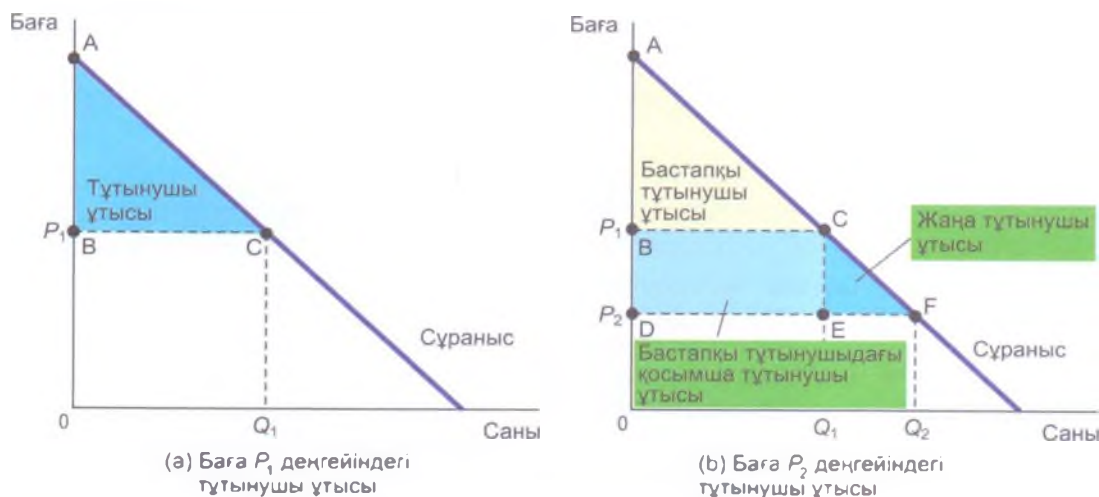
Төмен баға тұтынушы ұтысын қалай көбейтеді?

Қарастырылған моделден қорытынды бойынша сатып алушылар өздері сатып алатын тауарларын үнемі төмен бағамен алғысы келеді, сол себепті төмен бағалы нарық адамдарға тиімдірек және олардың игіліктерін арттырады. 7.3-сызба сұраныс қисығының төмен ауытқығанын көрсетіп тұр. Дегенмен, бұл сұраныс қисығының сипатында алдыңғы екі сызбадан біршама өзгешелік байқалғанына қарамастан, біз ұсынып отырған идея қолданысқа ие. (a) панелде тұтынушы ұтысы P_1 бағасы деңгейінде ABC үшбұрышының ауданына тең.

7.3-СЫЗБА

Төмен баға тұтынушы ұтысын қалай көбейтеді?

(a) панелде баға P_1 , сұраныс мөлшері Q_1 және тұтынушы ұтысы ABC үшбұрышының ауданына тең. Баға (b) панелде көрсетілгендей P_1 -ден P_2 -ге төмендесе, сұраныс Q_1 -ден Q_2 -ге өседі де, тұтынушының үстеме пайдасы ADF үшбұрышы алаңына ауытқиды. Тұтынушы ұтысының (BCFD ауданы) ауытқуы ішінара орын алады. Себебі, нақты тұтынушы (BCED ауданы) азырақ төлейді, жаңа тұтынушылар нарыққа төмен баға деңгейінде қатыса бастайды (CEF ауданы).



Енді айталық, (b) панелде көрсетілгендей баға P_1 -ден P_2 -ге ауытқиды. Ендігі кезекте тұтынушы ұтысы ADF ауданына тең. Тұтынушы ұтысының өсуі BCFD ауданындағы төмен бағамен түсіндіріледі.

Тұтынушы ұтысының өсуі екі бөліктен тұрады. Біріншіден, Q_1 жоғары P_1 бағамен сатып алып жатқандарға қазіргі баға әлбетте тиімді. Себебі, осы бағамен төмен төлейтін болады. Нақты сатып алушылардың тұтынушы ұтысын арттырудың бір амалы – төлейтін соманы қысқарту; BCED тік төртбұрышының ауданына тең. Екіншіден, нарыққа сол тауарды төменірек бағада сатып алуға ниет білдіретін біршама жаңа сатып алушылар қатысады. Нәтижесінде, нарықта тауарға деген сұраныс Q_1 -ден Q_2 -ге өседі. Сол жаңа сатып алушылар тұтынушы ұтысының CEF үшбұрышының аумағында жатады.

Тұтынушы ұтысын не өлшейді?

Тұтынушы ұтысының тұжырымдамасын жасаудағы мақсатымыз – нарықтық нәтижелердің орындылығына нормативтік сараптама беру. Өзіңізді жақсы экономикалық жүйе жасамаққа бел буған саясаткер ретінде елестетіңіз. Берілген болжамдар біздің моделде жасалды, тұтынушы ұтысын қарастыру өте маңызды. Себебі, ол артықшылық құнын қамтитын, сатып алушы өздері қабылдаған тауарды сатып алғанынан келетін артықшылық құны тұрғысынан таза экономикалық пайданы өлшейді. Сұраныс қисығы тұтынушының тауарды пайдаланудан түсетін, оған төлеуге тура келетін бағамен өлшенетін экономикалық пайдасының мәнін көрсетеді.

Ол сатып алушының өздері ие болған артықшылықтарын нақты анықтай алатынын, сондай-ақ төлеуге тиіс балама құнды, игіліктерінің артып отырғанын және сол арқылы тұтыну мүмкіндігінің ұлғая түскенін көрсетеді. Сараптауымыз бойынша тұтынушы (көбіне ұғынбастан) тауар сатып алғанда, құнын жоғарылатып жібереді. Психологтардың пікірінше, біз таңдау жасаған кезде тауар құнын және пайданы рационал бағалаудан басқа, 5-тарауда эвристиканы талқылау барысында кезіктіргендей, түрлі жағдайлар орын алады. Тұтынушы ретінде сіз басыңыздан өткізген, бір затты сатып алуға шешім жасағаныңызда қатты қиналған кезіңізді есіңізге түсіре аларыңыз кәміл. Сондай мезетте сізден не ойлап тұрғаныңызды сұраса, сөзсіз түрлі факторларды саралар едіңіз. Дегенмен осы шекті құн, яғни сіз төлеуге дайын ең жоғарғы сома деңгейінде дұрыс шешім қабылдап отырсыз. Қандай да бір себеппен тауар бағасы сіз төлеуге дайын сомадан жоғары болса, әлбетте сатып алмауға бел буасыз. Сізден сұрап отырған сома тауарды сатып алғаннан түсетін пайданың орнын толтыра алмайды.

Сондай-ақ бір тауарды көріп қалып, оны сол мезетте сатып алып, мол пайдаға батқандай әсерді еске түсіруіңізге болады. Қазіргі уақытта сол пайданың не екенін толығымен түсінетін жағдайға келдіңіз. Сізді соншалықты бақытқа кенелткен – тауар сатып алудан түскен тұтынушы ұтысының сомасы. Сөйтіп, тұтынушы ұтысы арқылы тұтынушының тауар тұтынудан түсетін пайдасының құнын анықтауға болады.

Бағаны қалыптастыру – келісім моделі Нарық тақырыбындағы пікірталасымызды қорыта келе айтарымыз, бағаны сатып алушылар мен сатушыларға берілетін сигнал ретінде қарастыруға болады. Тұтынушының нақты сатып алу шешімінен келісім моделінің даму болашағынан көреміз. Жабдықтаушы тұтынушыға тауардың түрлі бағасын ұсынады және тұтынушы «ол маған таза экономикалық пайда әкеле ме» деген сұраққа сүйене отырып, жабдықтаушы бағасын қабылдайды. Сатушы мен тұтынушы арасындағы осы қарым-қатынас – **келісімшарт процесі деп аталады**. Ол екі мүдделі және бәсекелес экономикалық агенттің арасындағы келісілген нәтиже.

Келісімшарт процесі – екі мүдделі және бәсекелес экономикалық агент арасындағы келісілген нәтиже

Веб-сайттар парақшасындағы немесе сауда орталығындағы дүкендердегі тауар бағаларын салыстыра келе, сол ең бірінші көрген затыңызды сатып алуға оралатыныңыз есіңізде болар? Бұл жағдайда жабдықтаушы қолжетімді бәсекелес бағаларды негізге ала отырып, өз бағасын қалыптастырады.

Жабдықтаушының қойған бағасы тұтынушы шешіміне байланысты – тауар өте аз сатылса, олар тауар ұсынысын жақсартумен айналыса бастайды. Тұтынушы жабдықтаушы үшін жеткілікті мөлшерде сатып алса, бұл олардың сатып алушының таза пайдасы туралы түсінігі бар екенін және тұтынушының төлеуге қабілетті бағасынан түсетін пайданы және жабдықтаушының бағадан алатын пайдасын өсірудің маңыздылығын түсінетіндігін көрсетеді.

Тұтынушы ұтысы экономикалық әл-ауқатты өлшейтін тиімгі agic пе?

Кей жағдайда саясаткерлер тұтынушы ұтысы мәселесі жөнінде бас қатырмауы да мүмкін. Себебі оған сатып алушының мінез-құлқы жат нәрсе. Мысалы, нашақор есірткі қанша қымбат болса да, оны сатып алудан бас тартпайды, сатып алуға әрқашан ниетті. Алайда, мұнымен, нашақор есірткіні төмен бағада ала отырып, үлкен пайдаға кенелді деп айта алмаймыз (есірткіні сатып алған нашақор кері пікірде болса да). Қоғамдық көзқарасқа сүйенсек, бұл жағдайдағы сатып алуға ниет сатып алушының пайдасының көрсеткіші емес, сондай-ақ тұтынушының артықшылығы экономиканың әл-ауқатының көрсеткіші бола алмайды. Оның себебі, мұндай шешімдер ұзақ мерзімді әл-ауқатқа жеткізбейтіні анық.

Өнімнің «жақсы» екені және оны пайдаланудың пайдасы туралы түсінік тектен-текке шыққан жоқ. «Жақсы» деп танылатын өнім сатып алу процесі нәтижесінде сатып алушыға позитив пайда алып келеді. Медициналық емес мақсатта пайдаланылатын дәрі-дәрмектер, темекі өнімдері мен алкогольді «жақсы» өнімнен гөрі «жаман» өнім ретінде таныған дұрыс. Себебі, оны сатып алушылар осы өнімдерді тұтынудан рахат алатындарына, сөйтіп тұтынушы ұтысына кенелетіндеріне кәміл сенгендеріне қарамастан, олар адам ағзасының табиғи және менталды тұрғыдан ұзақ мерзімді нашарлауын туғызады.

Көптеген нарықтарда тұтынушы ұтысы экономикалық әл-ауқатты көрсетеді. Бұған негіз – сатып алушылар өз таңдауларын оңтайлы да ұтымды түрде жасайды деген ұйғарым, яғни олардың таңдаулары құрметке лайық. Бұл жағдайда, тұтынушылар – өздері сатып алған өнімнің пайдасы қаншалықты жоғары екенін бағалай алатын ең жақсы төреші. Көзіміз жеткендей, бұл болжам пікірталас тудыруы мүмкін.

Сондай-ақ талдау нәтижесінде өнімнің біреуі тағайындаған 1 € артық құн басқаның беретін құнымен бірдей ме деген болжам туындайды.

Мысалы, гитара бағасы 750 €-ден 751 €-ге, яғни 1 € қымбаттаса, онда Пол мен Лиза сол артық еуроны бірдей бағалар ма еді? Біздің мысалда, олар бірдей бағалайды, бірақ шынтуайтына келгенде мұндай жағдай өмірде орын алуы мүмкін емес. Өте бай адам үшін қосымша 1 евроның құндылығы өте кедей адам бағалағандай болмайды.

Экономикада болып жататын көптеген жағдайлармен қатар, тақырып төңірегіндегі негізгі принциптермен таныстыруға тырысайық. Соған сәйкес, оқу процесінде деңгейіңізді жетілдіру барысында жасалған қарапайым болжамдарды жаңа да күрделі қырынан тани түсесіз немесе оған сыни көзқарас қалыптаса бастайды.

ӨЗДІК ЖҰМЫС EBay секілді аукцион ұйымдастыратын вебсайтты қолданған кезіңізді есіңізге түсіріңіз. Аукционда ұтқан болсаңыз, қаншалықты тұтынушы ұтысына ие болдыңыз? Аукционнан шығып қалсаңыз, сіздің шешіміңізге қандай фактор әсер етті? Сіз саудаға қатыса алмай қалған болсаңыз, кейін сәл көбірек төлеуге дайын болар ма едіңіз? Осының бәрі сіздің төлеу қабілетіңіз туралы нені білдіреді?

КЕІС

Тұтынушы ұтысы

Осы мақаланы оқи отырып, өзіңіздің смартфонныңызды түрлі бағдарламалар мен интернет қызметтерге қол жеткізу үшін пайдаланатыныңыз анық. Смартфоныңыз қаншалықты құнды? Күнделікті өмірде айналаңызға көз жіберсеңіз сан алуан смартфон қолданушылар оны қарым-қатынас құралы ретінде пайдаланып жатқанын және оның пайдасының шын мәнінде жоғары екенін көріп, сол себепті оны өте құнды құрал деп бағалар едіңіз. Смартфон иелері өз құралдары үшін салыстырмалы түрде төмен баға төлеген болар. Интернет тасымалдаушыға қосылғаны үшін келісімшарт негізінде құралға қосымша ақы төленбейді. Смартфон алу керек пе, әлде құралдың жаңа түрін алу қажет пе деген таңдау туса, қолданушылардың басым бөлігі басқаша таңдау жасар еді. Яғни, құралды сатып алу қабілеті салыстырмалы түрде төмен және оны смартфонның тұтынушы ұтысының төмендігімен түсіндіруге болады. Себебі ол смартфондардың қоғамда жаппай таралу сипатына байланысты (әлемнің түкпір-түкпірінде 2 млн жуық адам смартфон қолданады екен).

Тағы бір себебі, смартфон сұранысына сәйкес баға икемділігін арттыратын нарықта оның орнын басатын заттар санының аса көптігі. Басты себеп, смартфон жәй ғана шынайы құнды затқа қол жеткізу құралы ретінде қабылдануы мүмкін. Достармен медиа қосымшаларда қарым-қатынасқа түсу, қолдану, файлдарды көшіру, суреттер бөлісу, интернетке қосылу сияқты қызметтер қолданушы үшін белгілі бір құндылықты қалыптастыруы және елеулі тұтынушы ұтысын жасауы мүмкін. Көп адам Facebook, Instagram, Twitter, Spotify атты қызметтерді пайдалану тегін деп есептейді. Оларды пайдалану тегін және жазылу үшін ешқандай ақы төленбейді.

Осы қызметтерді пайдалануға кеткен уақытты тұтынушының бағалаған құны деп есептесек, интернет қызметін пайдаланудан түсетін тұтынушы ұтысы салыстырмалы түрде жоғары деп қорытындылауға болады.

Экономистер Остен Гулсби мен Питер Кленоу осы мәселені зерттеп, тұтынушы ұтысы бүкіл табыстың екі пайызы деңгейінде деп есептеді (жалақыдан түскен табыс пен демалыс уақытына есептелген құн).



Смартфон қолданғаннан нақты қандай пайда бар?

ӨНДІРУШІ ҰТЫСЫ

Нарыққа қатысудан сатушының көретін пайдасы туралы айтайық. Ендігі кезекте, сатушылардың игілігі сатып алушылардың игілігіне ұқсас екеніне көз жеткізесіз.

Баға және сату қабілеті

Айталық сіздің үйіңіз бар және оның сыртын сырлау қажет. Бағасы сәйкесінше болса, Милли, Джорджия, Джули, Нана үйді сырлау қызметін ұсынбақ. Төрт сырлаушының ұсынысын қарастыра отырып, кім жұмысты ең төмен бағаға орындауға келіссе, соны таңдамақсыз (барлық сырлаушылардың жұмысының сапасы бірдей болады деп жорамалдасақ).

Жұмыс бағасы құнынан жоғары болса, сырлаушы сол жұмысты істеуге келіседі. **Құн** терминін оған кеткен барлық шығындардың құны деп түсіндіруге болады. Ол сырлаушылардың тұрақты (сырлауға, шөткеге және тағы басқаға), уақыт және басқа да шығындарынан құралады. 7.2-сызбада әр сырлаушының құны көрсетілген. Сырлаушының жұмыс істеуге келісім беретін ең төмен межесі болғандықтан, ұсынылған құн – сырлаушының өз қызметін сатуға ниетін білдіретін көрсеткіш. Әр сырлаушы қызметін өзі тағайындаған құннан қымбатырақ сатуға тырысады. Әлбетте сол құннан төмен бағаға келіспейтіні анық. Ал дәл өзі сұраған құнға немқұрайлы қарайды.

Құн – сатушының өнім өндіруге жұмсаған барлық шығындарының мөлшері

7.2-КЕСТЕ

Төрт сатушының құны

Сатушылар	Құны (€)
Милли	900
Джорджия	800
Джули	600
Нана	500

Сырлаушылардан өтінімді қабылдағанда, баға жоғарыдан басталуы мүмкін. Алайда, жұмыстың аяғына қарай баға төмендей береді. Жұмыс бағасы 600 еуродан сәл төмендесе, жұмысты алуға Нана ғана үміткер болып қалады. Себебі, Нана қызметін 500 еуроға бағалаған. Ал Милли, Джорджия және Джули 600 € төмен бағаға жұмыс істеуге келіспейді. Нана жұмысты алғаннан қандай пайда таппақ? Ол 500 € келіскен еді, ал бұл жағдайда 599.99 € алмақшы. Яғни, өндіруші ұтысы Нана үшін 99.99 €. **Өндіруші ұтысы** – сатушы бағасы мен өнім құнының айырмасы. Өндіруші ұтысы сатушының нарыққа қатысқаннан алған пайдасымен өлшенеді.

Өндіруші ұтысы – сатушы бағасы мен өнім құнының айырмасы

Енді сіз екі үйді сырлағыңыз келді делік. Тағы да төрт үміткер бар. Қарапайым мысал келтірейік: сол екі үйде бір сырлаушы жұмыс істей алмайды және екі үйдің жұмысына тең баға төлейсіз. Сол себепті, баға екі сырлаушы қалғанша төмендей береді.

Бұл жағдайда, Джули мен Нана 800 еуродан сәл төмен болса жұмысты алуға келіспек (799.99 €). Осы баға деңгейінде Джули мен Нана жұмысқа кірісуге ниетті, бірақ Милли мен Джорджия жұмыс істеуге келіспейді. Жұмыс бағасы 799.99 € болса, Нананың өндіруші ұтысы – 299.99 €, ал Джулидің өндіруші ұтысы – 199.99 €. Нарықтағы жалпы өндіруші ұтысы – 499.98 €.

Өндіруші ұтысын өлшеу үшін ұсыныс қисығын қолдану

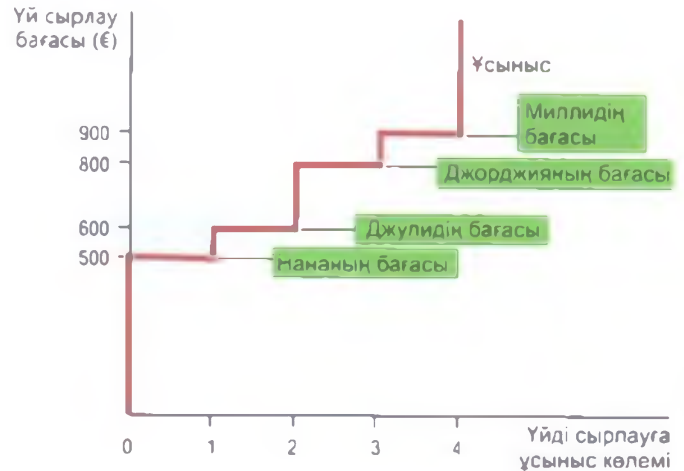
Сырлау қызметінің ұсыныс кестесін жасау үшін төрт сырлаушының бағасын негізге аламыз. 7.4-сызбадағы кестеде жабдықтау графигі 7.2-кестедегі шығынға сәйкес келеді. Баға 500 € төмен болса, еш сырлаушы жұмысты алмайтыны белгілі, яғни ұсынылған көлем нөлге тең. Баға 500 € мен 599.99 € арасында болса, Нана ғана өз қызметін ұсынады, яғни ұсыныс – 1. Баға 600 € мен 799.99 € арасында болса, Нана мен Джули жұмыс істеуге ниет білдіреді, сөйтіп ұсыныс саны екіге өседі. Кесте осылай жалғаса береді. Сөйтіп, ұсыныс кестесі сырлаушылардың сұраған бағасына қарай өзгеріп отырады.

7.4-СЫЗБА

Ұсыныс кестесі мен ұсыныс қисығы

Сызбада 7.2-кестедегі қызметті сатушылардың ұсынысы көрсетілген. Сызба тиісті сұраныс қисығын көрсетеді. Сұраныс қисығы сатушылардың бағасына сәйкес.

Баға	Сатушылар	Ұсыныс көлемі
901 € және одан жоғары	Милли, Джули, Джорджия, Нана	4
801 € – 900€	Джорджия, Джули, Нана	3
601 € – 800 €	Джули, Нана	2
500 € – 600 €	Нана	1
500 €-ден төмен	Ешқайсысы	0



7.4-сызба осы ұсыныс көлеміне сәйкес ұсыныс кестесін көрсетеді. Ұсыныс қисығының биіктігі сатушының бағасына сәйкес. Кез келген көлем көрсеткішінде ұсыныс қисығы шекті сатушының бағасын көрсетеді. Шекті сатушы – бағаны белгілі бір деңгейден төмендеткен жағдайда нарықтан бірінші шығып кететін сатушы. Мысалы, төрт үй сырланса, ұсыныс қисығының биіктігі 900 € болады. Бұл бағаға жұмыс істеуге Милли (шекте сатушы) келісім береді. Үш үйді сырлау қажет болса, ұсыныс қисығы 800 € болады, бұл бағада өз қызметін ұсынуға Джорджия (осы деңгейде шекте сатушы) келіседі.

Ұсыныс қисығы сатушылардың бағасына сәйкес өзгертіндіктен, оны өндіруші ұтысын өлшеуге пайдалана аламыз. 7.5-сызбада ұсыныс қисығы өндіруші ұтысын сызу үшін қолданылады. (а) панелде баға 599.99 € делік. Бұл жағдайда ұсыныс саны біреу. Төмендегі көрсеткіш бағаны және жоғарыдағы ұсыныс қисығын көрсетіп тұрғанын есте сақтаңыз. Ұсыныс қисығы – 99.99 €. Бұл – Нананың өндіруші артықшылығы.

7.5-сызбадағы (b) панелде баға 799,99 € болғанда өндіруші ұтысы қандай екені көрсетілген. Бұл жағдайда төмендегі баға мен жоғарыдағы ұсыныс қисығы екі тіктөртбұрыштың ауданына тең болады. Ол аудан – 499,98 €, ол – Джули мен Нананың екі үйді сырлағандағы өндіруші ұтысы.

Осы мысалдан жасалған қорытынды барлық ұсыныс қисығына қатысты бола алады: төмендегі баға мен жоғарыдағы ұсыныс қисығы нарықтағы өндірушінің ұтысын көрсетеді. Қарапайым логикаға сүйенсек: ұсыныс қисығының биіктігі сатушының бағасымен өлшенеді және өнімнің бағасы мен өндіру құны арасындағы айырма әрбір сатушының өндіруші ұтысы болады. Оны өнім көлеміне көбейтсек, жалпы ауданы барлық сатушылардың нарықта табатын өндіруші ұтысын құрайды.

Өндіруші ұтысын жоғары баға қалай көбейтеді

Өндіруші ұтысы тұжырымдамасын жоғары бағаға қарсы жауап ретінде өндірушінің әл-ауқатын арттыру амалын жүзеге асыруға көмектеседі.

7.6-сызбада ұсыныс қисығы әдеттегідей жоғары қарай ұмтылып тұр. Бұл ұсыныс қисығы алдыңғы мысалдағы баспалдақ пішіндес ұсыныс қисығынан өзгеше болғанымен, өндіруші ұтысын мына әдіспен анықтаймыз: өндіруші ұтысы – бағадан төмен, ұсыныс қисығынан жоғары аудан.

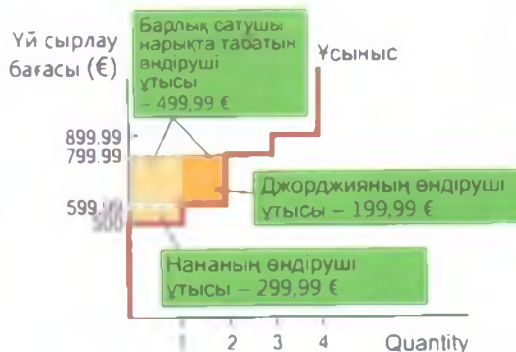
7.5-СЫЗБА

Өндіруші ұтысын ұсыныс қисығы арқылы өлшеу

(a) панелде өнім бағасы – 599,99 € және өндіруші ұтысы – 99,99 €. (b) панелде өнім бағасы – 799,99 € өндіруші ұтысы – 499,99 €.



(a) Баға 599,99 €

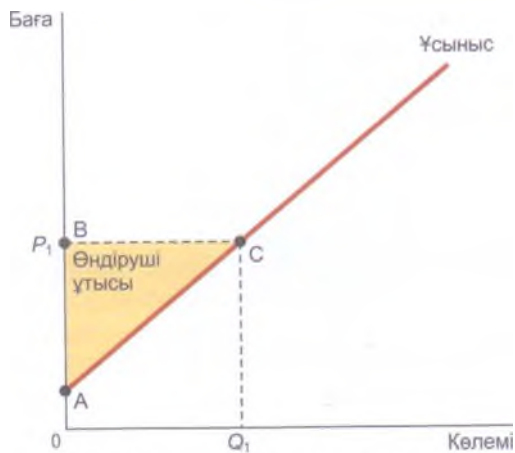


(b) Баға 799,99 €

7.6-СЫЗБА

Бағаның өндіруші ұтысына әсері

(a) панелде баға P_1 , қажет өнімнің саны Q , және өндіруші ұтысы ABC үшбұрышының ауданына тең. Баға P_1 -ден P_2 -ге өссе, (b) панелде көріп тұрғанымыздай ұсыныс көлемі Q_1 -ден Q_2 -ге өседі және өндіруші ұтысы ADF үшбұрышының ауданына өседі. Өндіруші ұтысы да артып, $BCFD$ пайда болатын себебі, нарықтағы өндірушілер енді көбірек табыс табады ($BCED$ ауданы), сондай-ақ нарыққа жоғарырақ бағамен жаңа сатып алушылар келе бастайды (CEF ауданы).



(a) Баға P_1 деңгейіндегі өндіруші ұтысы



(b) Баға P_2 деңгейіндегі өндіруші ұтысы

(a) панелінде баға P_1 ал өндіруші ұтысы ABC үшбұрышының ауданы

(b) панелде баға P_1 -ден P_2 -ге өссе не болатыны көрсетілген. Осы жерде өндіруші артықшылығы ADF үшбұрышының ауданына тең. Өндіруші ұтысының бұл өсімінің екі жағы бар. Біріншіден, Q_1 -ді төменірек P_1 бағамен сатып жатқан сатушылардың жағдайы жақсырақ. Себебі, олар сатқан өнімінен өндіруші артықшылығын көбірек алады. Нарықта бар нақты сатушылардың өндіруші ұтысын өсіру BCED тік төртбұрышының ауданына тең. Екіншіден, кейбір жаңа сатушылар нарыққа жоғары бағамен өнім шығару үшін қатысады. Оның нәтижесінде ұсынатын өнім көлемі Q_1 -ден Q_2 -ге өседі. Осы жаңа қатысушылардың өндіруші ұтысы CEF үшбұрышының ауданына тең.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Өндіруші ұтысы мен пайда түсінігінің айырмашылығы неде? Түсіндіріңіз.

НАРЫҚ ТИІМДІЛІГІ

Әлемдік экономикада күн сайын миллиондаған сауда жасалады. Еркін нарықты зерттеудің бір бөлігі ретінде түрлі жорамал жасауға болады. Мысалы, адам джинс шалбарды 25 € сатып алуға дайын болса, оның көретін экономикалық пайдасы кем дегенде сол бағаға тең. Бірақ, тұтынушы 25 еуродан артық бағаға сатып алуға дайын болса, басқа да бір артықшылықтары бар болуы мүмкін дегенді білдіреді. Сол сияқты, сатушы сату құндылығын кем дегенде 25 € бағалайды, әйтпесе ол джинс шалбарды сатпас еді, яғни сатушы да пайда көреді.

Ендеше, басекелестік нарықтағы қорытынды нәтиже тиімді деуге негіз бар ма? Мұндай қорытынды жасау үшін тиімділік деген ұғымның мәнін ашу керек.

Тұтынушы мен сатушы артықшылықтары арқылы біз оларға келетін пайдалы дүниелерді есептей аламыз. 5-тарауды еске түсірсек, тұтынушының оңтайлы нүктесі – әр жұмсалған еуроға ауыстырудың шекті мөлшері осы артық еуроның шекті пайдалылығына тең нүкте деп анықтаған болатынбыз. 6-тарауда өндірушінің оңтайлы нүктесі – өндірілген артық бір өнімнің шекті шығыны соның шекті түсіміне тең нүкте деп таптық. Екі жағдайда да, тұтынушылар мен өндірушілер сәйкес тепе-теңдік нүктесінен басқа нүктеде болса, олардың әрекетін өзгертуге бағытталған саясат бар екенін байқадық.

Сонымен қатар, Адам Смиттің «көрінбейтін қол» теориясына сәйкес миллиондаған тұтынушы мен өндірушіден тұратын шешім қабылдаушылар өз мүддесін көздейді, алайда нарықтық күштер ол шешімдердің өзара келісімді болуына итермелейді. Теория бойынша, еркін нарықтық экономикада ұзақ уақыт бойы шамадан тыс тапшылық немесе артық ұсыныс болмайды деп есептеледі, себебі тұтынушылар мен өндірушілердің әрекетін теңдікке қарай жылжытатын итермелеуші күштер болады.

Бұл талдау – жалпы тепе-теңдік деп аталатын ұғымға негіз болады. Жалпы тепе-теңдік – нарықтағы экономикалық агенттердің шешімдері мен таңдауларының үйлесуі. Қысқаша айтқанда, жалпы тепе-теңдік нарықтық механизмдер тиімді нәтижелерге әкеледі деген идеяны көрсетеді. Тұтынушылар тиімділікті, ал өндірушілер – пайдасын арттырады және ең төменгі орташа шығынмен өндіреді.

Экономикалық тиімділікті тұтынушы мен өндіруші ұтысын талдай отырып қарастырамыз.

Экономикалық тиімділік және қалдықтар

Тиімділікке жалпы тұжырымдама ретінде қарайтын болсақ, «қалдық» ұғымын да қоса қарастыруымыз қажет. Себебі, бір нәрсе тиімсіз болса, ол жерде артық қалдық қалып, ысырап болып жатыр деген сөз. Тұтынушы құндылығы жоқ өнімге ақша жұмсаса, ол ысырап болуы мүмкін. Сондай-ақ, өндіруші тұтынушы алғысы келмейтін өнім шығарса, ол да ысырап болады.

Ендеше, еркін нарық ысырапшыл ма деген сұрақ туындайды. Ысырап болып, қалдық қалып жатса, оны басқаша бөлудің жолы болуы қажет – тұтынушы сатып алу мінез-құлқын өзгертуі немесе өндіруші басқа өндіріс әдістерін қолдануы керек. Тұтынушы ұтысы нарыққа қатысқаннан көретін пайдасынан, өндіруші ұтысы – сатудан түсетін пайдадан көрінеді. Сұраныс қисығының әр нүктесінде баға тұтынушылар тұтынатын соңғы өнімнің құнын, ал ұсыныс қисығында – бір артық өнімді шығарудың нарықтағы қосымша шығындарын көрсетеді. Кез келген нүктеде біз тұтынушы мен өндіруші ұтысын есептей аламыз. Бір бағада сұраныс саны ұсыныстан көп болса, бір дана өнімнің тұтынушы үшін құндылығы – өндірушінің шығынына қарағанда артық. Нарықтық тепе-теңдікте әр қосымша өнімнің тұтынушы үшін құндылығы өндіруші үшін

қосымша шығын болады. Тұтынушы мен өндіруші ұтысы теңдігін қоса отырып, **жиынтық ұтысты** шығара аламыз. Тұтынушы ұтысы оның әл-ауқатын, өндіруші ұтысы – өндіруші әл-ауқатын көрсетсе, жалпы тепе-теңдік қоғам әл-ауқатын өлшеу үшін қолданылуы мүмкін. Оны былай деп көрсетсек болады:

Жиынтық ұтыс = Тұтынушылар үшін құндылық – сатушылар шығыны

Жиынтық ұтыс – тұтынушылардың өнім үшін төлеуге дайындығын көрсететін жалпы құнынан сол өніммен қамтамасыз етудегі сатушы шығындарын шегергендегі шама

Ресурстарды бөлу жиынтық ұтысты арттырса, ол – **тиімділік**. Бөлу тиімсіз болса, онда сатып алушылар мен сатушылар арасындағы саудада кейбір пайда табу мүмкіндіктері орындалмай қалады деген сөз. Мысалы, өнім барынша төмен шығындармен өндірілмесе, ресурстарды бөлу тиімсіз деп есептеледі. Бұл жағдайда, жоғары шығынды өндірушіден төмен шығынды өндірушіге ауысу сатушылардың жиынтық шығындарын азайтып, сәйкесінше жиынтық ұтысты көбейтеді. Сол сияқты, өнімді қатты бағалайтын тұтынушылар оны қолданбаса, ресурстарды бөлу тиімсіз болғаны. Бұл жағдайда өнімді тұтынуды төмен бағалайтын тұтынушыдан жоғары бағалайтын тұтынушыға жылжыту жиынтық ұтысты арттырады. Бірінші бөлімде біз «тиімділікті» қоғамның шектеулі ресурстардан барынша пайда алу қабілеті деп анықтаған болатынбыз. Енді жиынтық ұтыс ұғымын енгізген соң, «барынша пайда алу қабілеті» деген анықтаманы нақтылай аламыз. Ол – қоғамның шектеулі ресурстарды жиынтық ұтысты арттыратындай етіп бөлгенде алатын пайдасы.

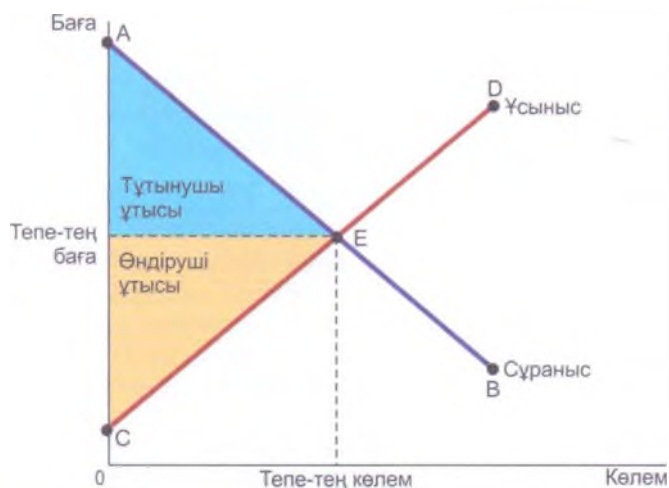
Тиімділік – ресурстарды қоғамның барлық мүшелері алатын жиынтық ұтысты көбейтетіндей етіп бөлу

7.7-сызба нарықта сұраныс пен ұсыныс тепе-тең болғанда орын алатын тұтынушы мен өндіруші ұтысын көрсетеді. Есіңізде болса, тұтынушы ұтысы баға мен сұраныс қисығының ортасындағы ауданға тең, ал өндіруші ұтысы бағадан төмен, ұсыныс қисығынан жоғары ауданға тең. Осылайша, сұраныс пен ұсыныс қисығының арасындағы тепе-теңдікке дейінгі аудан нарықтағы жиынтық ұтысты көрсетеді.

7.7-СЫЗБА

Нарық тепе-теңдігіндегі тұтынушы ұтысы және өндіруші ұтысы

Жиынтық ұтыс – тұтынушы мен өндіруші ұтыстарының қосындысы – сұраныс пен ұсыныс қисығының арасындағы тепе-теңдік арасындағы аудан.



Парето тиімділігі Осы тұста біз Парето тиімділігі деген тұжырымдаманы назарларыңызға ұсынамыз. Бұл идеяны итальян экономисі Вильфредо Парето (1848-1923) ұсынған. Біреудің өмірін қиындатпай екінші біреудің өмірін жақсартатындай етіп ресурстарды қайта бөлу мүмкін болмағанда, Парето тиімділігі орын алады. Сауданың бәрі – нарықта және жоғарыда көргеніміздей, сұраныс қисығы тұтынушы өз табысын белгілі бір ретпен бөлгеннен алатын артықшылығын, ал ұсыныс қисығы – тауар ұсынатын сатушының артықшылығын көрсетеді. Сауда жасалған кездері, тұтынушы да, сатушы да нақты бір пайдаға қол жеткізеді және бұл **Парето жақсартуы** деген атпен белгілі. Парето жақсартуы – жасалған әрекет кем дегенде бір экономикалық агенттің жағдайын басқа агенттердің жағдайын нашарлатпастан жақсартқанда пайда болады. Сондықтан тұтынушылар мен өндірушілер Парето жақсартуы аяқталғанға дейін шешімдерін бейімдеп отырады.

Парето жақсартуы – жасалған әрекеттер кем дегенде бір экономикалық агенттің жағдайын басқа агенттердің жағдайын нашарлатпастан жақсартуы

Нарық тепе-теңдігін бағалау

Байқағанымыздай, нарық тепе-теңдігі жағдайында, яғни тұтынушылар пайдалылықты, ал өндірушілер өз пайдасын арттырып, ең төменгі орташа шығынмен өндірген кезде, жиынтық ұтыс артады. Тұтынушылар мен өндірушілердің әл-ауқатын арттыратындай етіп, ресурстарды бөлудің басқа жолдары бар ма?

Баға нарыққа қайсы сатушылар мен сатып алушылар қатысатынын анықтайды. Өнімді көрсетілген бағадан да құндырақ деп есептейтін тұтынушы сатып алады (7.7-сызбадағы сұраныс қисығындағы AE сегменті), ал құндылығы төмен деп ойлайтын тұтынушы сатып алмайды (EB сегменті). Сол сияқты шығындары бағадан төмен өндірушілер өнімді сату туралы шешім қабылдайды (ұсыныс қисығындағы CE сегменті), шығыны бағадан асып кетсе – сатпайды (ED сегменті).

Осы зерттеу модель болжауына негізделген нарық нәтижелері туралы екі тұжырымға алып келеді:

1. Еркін нарық өнімді барынша жоғары бағалайтын тұтынушыларға ұсыныс береді, ол тұтынушылардың төлеуге әзірлігімен өлшенеді.

2. Еркін нарық барынша аз шығындармен өндіре алатын сатушыларға артықшылық береді.

Осылайша, нарық тепе-теңдігінде өндірілетін және сатылатын көлем берілсе, тұтынушылар мен өндірушілер бөлуді өзгерту арқылы экономикалық әл-ауқатты арттыра алмайды.

Сонымен қатар нарық нәтижелері туралы төмендегідей үшінші тұжырым жасай аламыз:

3. Еркін нарық тұтынушы мен өндіруші ұтысын арттыратын өнім санын шығарады.

Бұл неліктен рас болатынын көру үшін 7.8-сызбаны қарайық. Сұраныс қисығы сатып алушылар үшін құндылықты, ал ұсыныс қисығы – сатушылар шығынын көрсететінін еске алайық. Көлем тепе-теңдіктен төмен деңгейде, сатып алушылар үшін құндылық сатушылар шығынынан артық болады. Бұл аудандағы санның артуы жиынтық ұтысты арттырады және тепе-теңдікке жеткенше арта береді. Одан асқаннан кейін сатып алушылар үшін құндылық сатушылардың шығынынан төмен болады. Тепе-тең көлемнен артық шығару жиынтық ұтысты төмендетеді.

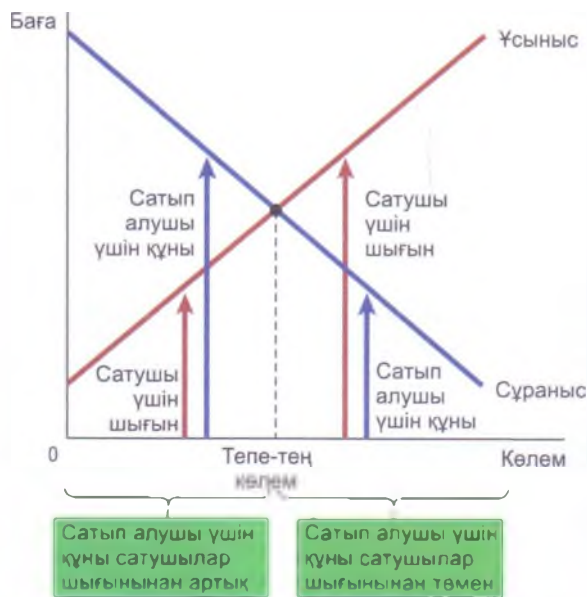
Нарық нәтижелері туралы осы үш тұжырым арқылы, модель болжамына сәйкес, «тепе-тең нәтиже – ресурстарды тиімді бөлу» деген қорытынды жасай аламыз. Бұл қорытынды кейбір экономистердің экономикалық қызметті ұйымдастыруда не себепті еркін нарықты қолдайтынын түсіндіреді.

ӨЗДІК ЖҰМЫС 5-тараудағы тұтынушы ұтысы мен 6-тараудағы өндіруші тепе-теңдігін қайта қараңыз. Экономикалық тиімділік жағдайында тепе-теңдік нүктелері мен нарық тепе-теңдігі арасындағы байланысты қалай түсіндіре аласыз?

7.8-СЫЗБА

Тепе-тең көлемнің тиімділігі

Берілген көлем тепе-теңдіктен төмен болғанда, сатып алушылар үшін құны сатушылар шығынынан артық болады. Тепе-теңдіктен асқаннан кейін, сатушылардың шығыны сатып алушылар үшін құнынан артық болады. Сондықтан нарық тепе-теңдігі өндіруші мен тұтынушы ұтысының қосындысын арттырады.

**Тиімділік және капитал**

Бұл тараудың басым бөлігі тиімділікке арналады. Экономикада тиімділікке аса мән беруіміздің өз себебі бар: ол – өлшеуге және санауға келетін шама. Тиімділік – тиімді бөлудің не екенін көрсете алатын позитив тұжырымдама. Бірақ бұл тиімділікті біреу қалады ма, жоқ па, ол туралы ақпарат бермейді.

Оған қоса біз бөлу әділетті жүрді ме, жоқ па – дегенді де қарастыруымыз керек. Ол норматив тұжырымдама. Экономикалық ассигнациялаудағы әділдікті экономикалық игіліктерді қоғам мүшелері арасында әділ бөліп тарату қасиеті деп қарастыруға болады. Қысқаша айтқанда, нарықтағы саудадан алынатын пайда – нарық қатысушыларына бөліп берілетін торт сияқты. Тиімділік мәселесінің сұрағы – торт барынша үлкен бе? Меншікті капитал сұрағы – торт әділ бөлініп жатыр ма? 1-тарауда қарастырылғандай, шешім қабылдауда мәмілеге қол жеткізілді ме? Нарық нәтижелеріндегі меншікті капиталды бағалау тиімділікті бағалауға қарағанда анағұрлым күрделірек. Тиімділік қатаң позитив негізде есептелетін объектив мақсат болса, меншікті капитал – экономикадан асып, саяси философияға өтетін норматив пайымдау.

Ұсынған талдаудағы мәселелердің бірі – барлық экономикалық агенттер бір-біріне ұқсас, яғни тұтынушы мен өндіруші – гетероген топ деген пайым. Негізі, олай емес. Экономистер қарастыру қажет ең маңызды нәрселердің бірі – түрлі экономикалық табысы мен қуаты бар адамдардың әрқилы әрекет етуі. Табыстың қосымша бөлігін жұмсаудан алатын шекті пайдалылық кедей адам мен бай адамға мүлдем басқаша сезілуі мүмкін. Әл-ауқатқа жай ғана тұтынушы және өндіруші артықшылықтарының қосындысы ретінде қараудың астарында күрделі мәселе жасырынып жатыр.

Кейбір экономистер тұтынушы мен өндіруші артықшылықтарында көрініс табатын қоғамның жинақталған артықшылығын **әлеуметтік қамсыздандыру функциясы** шеңберінде қарастырады. Әлеуметтік қамсыздандыру функциясы жеке үй шаруашылығының шекті пайдалылығы мен қалауы әр түрлі екенін ескереді. Бұл әл-ауқат реттік функция, яғни тұтынушы қалауын деңгейлерге бөле алады деген пайымға негізделген. Алайда, үй шаруашылығының ақпараты толық емес деп есептеледі. Нарықтағы шешімдерді нарықтың нәтижелерін өзгерте алатын күші бар агенттер жасайды. Мысалы, байлардың сатып алу қабілеті мен саяси ықпалды агенттің болуы нарық нәтижелерінің пропорционал емес таралуын білдіреді. Бұл нәтиже тиімді болуы мүмкін, бірақ ол әділ шешім дегенді білдірмейді.

Әлеуметтік қамсыздандыру функциясы – тұтынушы мен өндіруші ұтыстарында көрініс табатын қоғамның жинақталған ұтысы

Сондықтан, түрлі мүдделі тараптардың қоғам үшін не жақсы екені туралы жеке құндылықтар жүйесіне негізделген түрлі көзқарасы болатынын ескеруіміз қажет. Түрлі көзқарастың бір мысалы әлеуметтік мемлекет үшін табысқа байланысты мәселе: табыстың қалай бөлінетініне қарамастан жиынтық табыстың арта беруін көздейтін қоғамды қалайсыз ба (аздаған адам осы табыстың көп бөлігіне ие болса), әлде табыс тұрғындар арасында әлдеқайда біркелкі бөлінген қоғамды қалайсыз ба?

Келесі тарауларда нарықтық нәтижелерді жетілдіру мақсатында мемлекеттің еркін нарыққа әсер етуі мәселелерін қарастырамыз, сол кезде аталмыш тақырып өзекті екені айқын көрінеді. Әрине, мемлекет нарық нәтижелерін жақсарту мақсатындағы саясатты қабылдаса, бұл – нарық нәтижесі не дегеннен гөрі, нарық нәтижелері қандай болуы керек деген мәселені қарастырып, норматив экономикаға әкеледі.

Бұл тарауда әл-ауқат экономикасының негізгі құралымен таныс болдық, ол – тұтынушы мен өндіруші ұтысы. Сонымен қатар барлық пайымдауларға негізделген еркін нарық моделіндегі тиімділік ұғымын бағаладық. Осы моделде нарықтық тепе-теңдік сатып алушы мен сатушы үшін жалпы пайданы барынша арттыратынын көрсеттік. Нарық нәтижесі тиімді болуы мүмкін, бірақ ол әділ дегенді білдіре бермейді.

ЖАҢАЛЫҚТАРДАН

Әл-ауқат

Әл-ауқат экономикасы XIX ғасырдан бері осы пәндегі қосымша тақырып болып келеді, алайда әл-ауқатты дәл қалай өлшейтініміз – жылдар бойы қайта қарастырылып келе жатқан дүние. Ұлыбританияда ONS ұйымы 2010 жылы Ұлттық әл-ауқатты өлшеу бағдарламасын қабылдап, 2015 жылы Ұлыбританиядағы өмір туралы үшінші жылдық есебін жариялады (қараңыз: http://www.ons.gov.uk/ons/dcp171766_398059.pdf).

Ұлттық әл-ауқатты өлшеу: Ұлыбританиядағы өмір, 2015

2007-2009 жылдардағы қаржылық дағдарыс пен одан кейінгі рецессия Ұлыбританиядағы көптеген кәсіпкерлер мен жеке тұлғаларға әсер етті. Экономикалық тоқырау кезінде нақты жалақы жылдар бойы төмендеп, жұмыссыздық артты. Алайда 2015 жылы экономикада қайта өрлеу белгілері байқалып, жалақы өсе бастады, жұмыссыздық азайып, экономикалық өсу күшейді.

2015 жылғы Ұлыбританиядағы әл-ауқат туралы жылдық есеп әл-ауқатты, оның ішінде денсаулық сақтау, адамдардың өмір сүретін жері, істейтін жұмысы, қарым-қатынастарын бағалап, бұл көрсеткіштер уақыт өте келе қалай өзгергені туралы хабарлайды. Бос уақытты қалай өткіземіз дегеннен бастап, қараңғыда серуендегенде өзімізді қаншалықты қауіпсіз сезінеміз дегенге дейін жалпы 43 көрсеткіш қарастырылды. 2015 жылғы жарияланымда алдыңғы жылмен салыстырғанда 14 көрсеткіш жақсарып, 18 көрсеткіш өзгеріссіз қалып, екеуі нашарлап, тоғызы бойынша бағалау жүргізілмегені айтылған. Үш жыл уақыт аралығында он екі көрсеткіш жақсарып, он көрсеткіш өзгеріссіз қалып, сегізі нашарлап, он үші бағаланбаған.



Салауатты өмір салты жалпы әл-ауқатты жақсарты алады, бірақ табысы төмен отбасылар үшін дұрыс таңдау жасауда елеулі кедергілер болуы мүмкін.

Бағаланбай қалған көрсеткіштер мәліметтердің жеткіліксіздігінен немесе өзгерістің қай бағытта екені анық болмағандықтан көрсетілмеуі мүмкін

Бұл есептегі ең маңызды қорытындылардың бірі – жалпы экономикалық «торт» үлкейген, бірақ таза кіріс тура солай өспеген. Оған қарамастан, көптеген адамдар 2012 жылға қарағанда өмір сүру деңгейі жақсарғанын атап өткен. Әрине, экономикадағы жалпы жақсаруларды ескергенде, бұл таң қаларлық жәйт емес.

Өмір сүру ұзақтығы артуда, бірақ сауалнамаға қатысқандардың үштен бірі денсаулығы үшін уайымдайтынын білдірген, бестен бірінің өмір сүру сапасына әсер ететін созылмалы ауруы не мүгедектігі бар. Табысы жоғарылар өмір сүру стилін жақсартуға бағытталған таңдау жасайды, мысалы темекі тартпау, дұрыс тамақтану, жаттығу жасау. Алайда, жалпы алғанда жауап бергендердің жартысынан астамы (52%) тұрақты түрде 30 не одан да көп минут бойы «орташа қарқынды спортпен» айналыспайды.

Салыстырмалы кедейшілікте өмір сүретін адамдар саны (үй шаруашылықтарының табысы тұрғын үй шығыстарын төлегеннен кейінгі медициналық түсімнің 60% кем болатындар) 2010 жылдан бері өзгермеген.

Сұрақтар

- 1 Тұтынушы мен өндіруші артықшылығы әл-ауқат өлшемі бола алады, бірақ мақалаға сәйкес, бұл өлшемдер қаншалықты күрделі және құнды болуы мүмкін деп ойлайсыз?
- 2 Тұтынушы мен өндіруші артықшылығы позитив көрсеткіштермен қамтамасыз етіледі, бірақ ONS жинақтаған көрсеткіштер сауалнама арқылы жиналған және кей жағдайда адамдардың субъективті көзқарасына негізделген. Экономистер қайсысына көбірек сенуі керек және неліктен?
- 3 Ұлыбританиядағы жалпы өндірістің артып, таза табыстың өспегенін қалай түсіндіруге болады?
- 4 ONS адамдардан сауалнама алғанда «мүлдем көңілім толмайды» дегеннен бастап, «әбден көңілім толады» дегенге дейінгі қолданған шкаласын қарастырыңыз. Бұл қандай шкала және адамдардың жауабын саралағанда қандай мәселелер туғызуы мүмкін?
- 5 Қалай ойлайсыз: экономистер позитив концепция болып табылатын тиімділікті өлшеуге баса назар аударып, норматив тұжырымдама болатын меншікті капитал мәселесіне азырақ көңіл бөлуі қажет пе? ONS «Ұлыбританиядағы өмір, 2015» есебі ұлттық әл-ауқатты талдауда қалай көмектесуі мүмкін?

Дереккөздер: http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20160105160709/http://www.ons.gov.uk/ons/dcp171766_398059.pdf

ТҮЙІН

- Тұтынушы артықшылығы сатып алушының өнімді сатып алу ниетінен оның іс жүзінде төлеген бағасын алып тастағанға тең және бұл сатып алушылардың нарыққа қатысудан көрген пайдасын көрсетеді. Тұтынушы артықшылығы сұраныс қисығынан төмен, бағадан жоғары тұрған ауданды табу арқылы есептеледі.
- Өндіруші артықшылығы сатушы өнімі үшін алатын сомадан сол тауарды өндіру шығындарын алып тастағанға тең және бұл сатушылардың нарыққа қатысудан көрген пайдасын өлшейді. Өндіруші артықшылығы бағаның астындағы және ұсыныс қисығының үстіндегі ауданды табу арқылы есептеледі.
- Тұтынушы мен өндіруші артықшылығының қосындысын барынша арттыратын ресурстардың бөлінуі тиімді деп саналады. Саясаткерлер экономикалық нәтижелердің тиімділігін де, меншікті капиталды да назарда ұстайды.
- Ұсыныс пен сұраныс теңдігі тұтынушы мен өндіруші артықшылығының қосындысын барынша арттырады. Бұл – сатып алушылар мен сатушыларды ресурстарды тиімді бөлуге итермелейтін нарықтың «көрінбейтін қолы».

ШОАУ СҰРАҚТАРЫ

- 1 Ресурстарды бөлу тиімділігі деген термин нені білдіреді?
- 2 Әл-ауқат экономикасы дегеніміз не?
- 3 Сатып алушының сатып алу қабілеті, тұтынушы артықшылығы, сұраныс қисығы түсініктері бір-бірімен қалай байланысты?
- 4 Сатушылардың бағасы, өндірушілердің артықшылығы, ұсыныс қисығының арасында қандай байланыс бар?
- 5 Нарықтың тепе-теңдік жағдайында өндіруші мен тұтынушының артықшылығын көрсететін ұсыныс пен сұраныс диаграммасын құрыңыз.
- 6 Тиімділік деген не және оны қалай өлшейміз?
- 7 Бесінші сұрақта берілген диаграмманы пайдалана отырып, табыс молайған сайын сұраныс оңға қарай ойысады деп жобалайық. Диаграммада сұранысты жылжыту арқылы тұтынушы артықшылығы мен өндіруші артықшылығы қалай өзгертінін көрсетіңіз. Жиынтық ұтыс өсті ме, құлдыдады ма әлде орнынан қозғалған жоқ па? Оның нәтижесі неге тәуелді?
- 8 Парето тиімділігі нені меңзейді?
- 9 Не себепті тиімділікпен байланысты мәселелер позитив мағынада қабылданады? Бізді қандай мәселелер алаңдатуы мүмкін?
- 10 Glastonbury Festival қойылымына билеттер бағасы сатылымға түссе, сұраныс ұсыныстан едәуір сомаға артады. Билеттерді сатып алуға ниетті бірталай адамның нарықтан шығып қалуына тура келеді. Аталмыш шараның билеттерін жоғары бағамен сату не себепті нарықта тиімді бөлініске алып келеді? Бұны әділ нарықтық бөлініс деп атауға бола ма? Түсіндіріңіз.

МӘСЕЛЕ ЖӘНЕ ШЕШІМ

- 1 Әл-ауқат тұжырымдамасын қалай түсінесіз? Ауқатты болу өмірге қанағаттанумен байланысты болса, экономист ретінде бақытты болу мен өмірге қанағаттануды қалай анықтап, ажыратар едіңіз? Айырмашылығы бар деп ойлайсыз ба?
- 2 Нормандияға суық ерте түсіп, жиналмай қалған алманың жартысы бұзылып кетті. Алма нарығындағы тұтынушы артықшылығы қандай болмақ? Алма шарабы нарығында тұтынушы артықшылығы қандай болады? Жауабыңызды диаграммамен көрсетіңіз.
- 3 Француз нанына сұраныс артты делік. Француз наны нарығындағы өндіруші артықшылығы қандай болады? Ұн нарығында өндіруші артықшылығы қалай өзгереді? Жауабыңызды диаграммамен көрсетіңіз.
- 4 Ыстық күнде Гюнтер қатты шөлдеді. Бөтелкедегі судың ақшалай құны мынадай:

Бірінші бөтелкенің құны – 7 €

Екінші бөтелкенің құны – 5 €

Үшінші бөтелкенің құны – 3 €

Төртінші бөтелкенің құны – 1 €

- a. Осы ақпаратқа сүйене отырып, Гюнтердің сұраныс кестесін құрыңыз. Бөтелкедегі суға сұраныс қисығын сызыңыз.
- b. Бөтелкедегі судың бағасы 4 € болса, Гюнтер қанша бөтелке су алады? Осы саудадан Гюнтер қаншалықты тұтынушы артықшылығына ие болады? Суреттен Гюнтердің тұтынушы артықшылығын көрсетіңіз.
- c. Баға 2 евроға түссе, сұраныс қандай өзгеріске ұшырайды? Гюнтердің тұтынушы артықшылығы қалай өзгереді? Суреттен Гюнтердің тұтынушы артықшылығын көрсетіңіз.

5 Марияда су сорғысы бар. Көп суды сору аз суды сорудан қиынырақ. Сол себепті, бөтелкедегі судың өндірісі көп сорған сайын өседі. Бөтелкедегі суды өндірудің құны мынадай:

Бірінші бөтелкенің құны – 1 €

Екінші бөтелкенің құны – 3 €

Үшінші бөтелкенің құны – 5 €

Төртінші бөтелкенің құны – 7 €

- Осы ақпарат негізінде Марияның ұсыныс кестесін құрыңыз. Бөтелкедегі суға ұсыныс қисығын сызыңыз.
- Бөтелкедегі су бағасы 4 € болса, Мария қанша бөтелке су өндіреді және сатады? Осы саудадан Мария өндіруші артықшылығына қаншалықты ие болады? Сызбадан Марияның өндіруші артықшылығын көрсетіңіз.
- Баға 6 € өссе, ұсыныс қандай өзгеріске ұшырайды? Марияның өндіруші артықшылығы қалай өзгереді? Сызбадан Марияның өндіруші артықшылығын көрсетіңіз.

6 Нарықта Гюнтер сатып алушы және Мария сатушы деп топшылайық.

- Су бағасы 2 €, 4 €, 6 € болса, Марияның ұсыныс кестесі мен Гюнтердің сұраныс кестесін сұраныс пен ұсынысты табу үшін пайдаланыңыз. Қай баға ұсыныс пен сұраныс теңдігін тудырады?
- Осы тепе-теңдікте тұтынушы, өндіруші және жиынтық ұтысты табыңыз.
- Гюнтер суды бір бөтелкеге аз тұтынған болса, жиынтық ұтыс қалай өзгерер еді?
- Марияның өндірген суын Гюнтер бір бөтелкеге артық тұтынса, жиынтық ұтыс қалай өзгереді?

7 Не себепті сауда-саттық нәтижесінде нарықтық баға қалыптасады деп түйіндеуге мәжбүрміз?

8 Смартфон өндіру бағасы соңғы бірнеше жылда едәуір төмендеді.

- Ұсыныс пен сұраныс диаграммасын пайдалану арқылы смартфон өндіру шығынының төмендегенін және сатылған смартфондар санын көрсетіңіз.
- Диаграммаңызда тұтынушы мен өндіруші артықшылығын көрсетіңіз.
- Айталық, смартфон ұсынысы бағаға икемді. Смартфон өндірісінің құлдырауы кімге пайдалы: өндірушіге ме әлде тұтынушыға ма?

9 Шаш қию қызметіне зәру тұтынушылар төмендегі бағаны төлеуге қабілетті:

Ханс	Хуан	Петер	Марсель
€7	€2	€8	€5

Шаш қию қызметін ұсынатындар келесі бағаларды ұсынады:

A фирмасы	B фирмасы	C фирмасы	D фирмасы
€7	€2	€8	€5

Әр фирма тек бір ғана шаш қию қызметін көрсете алады делік. Тиімділікке жету үшін қанша шаш қию қажет? Жиынтық ұтыстың ең көп шегі қандай болмақ?

10 Технологиялық жетістіктерді қолдану планшет өндірісіне кететін шығынды азайтады.

- Ұсыныс пен сұраныс диаграммасын пайдалану арқылы планшет өндірісі бағасында, тұтынушы мен өндіруші артықшылығында қандай өзгерістер болатынын көрсетіңіз.
- Планшет пен ноутбук бірін-бірі алмастыра алады. Ұсыныс пен сұраныс диаграммасын пайдалану арқылы, ноутбук бағасында, тұтынушы мен өндіруші артықшылығында қандай өзгерістер болатынын көрсетіңіз. Ноутбук өндірушілер планшет өндірудегі технологиялық жетістіктерге қуана ма, жоқ па?
- Планшет пен бағдарламалар бірін-бірі толықтырады. Ұсыныс пен сұраныс диаграммасын пайдалану арқылы бағдарламалар бағасы, тұтынушы және өндіруші артықшылығында қандай өзгерістер болатынын көрсетіңіз. Бағдарлама өндірушілер планшет өндірудегі технологиялық жетістіктерге қуана ма, жоқ па?

8

ҰСЫНЫС, СҰРАНЫС ЖӘНЕ МЕМЛЕКЕТТІК САЯСАТ

Белгілі бір болжамдар бойынша нарықтар тиімді нәтиже беретінін көрдік. Соңғы тарауда нарық нәтижесі тиімді бола алатынына қарамастан, әрдайым әділ болмайды деген идеяны ұсындық. Осы себепті саяси наным жүйелеріне және саяси әсерге негізделген үкімет нарық нәтижелеріне ықпал етуге тырысады.

Бағаны тікелей бақылайтын саясатты назарға алсақ, ол әдетте саясаткерлер тауардың немесе қызметтің нарықтық бағасы сатып алушылар немесе сатушылар үшін әділетсіз деп ұйғарған кезде қабылданатынын қарастырамыз. Одан кейін салықтар мен субсидиялардың әсерін қарастырамыз. Саясаткерлер нарық нәтижесіне – салық және субсидиялар арқылы ықпал етеді, ал салық жағдайында – қоғамдық мақсаттар үшін табысты көбейтеді.

БАҒАНЫ БАҚЫЛАУ

Бағаны бақылаудың бағаның жоғарғы шегі және төменгі шегі деген екі саясатты қарастырамыз. Бұл саясатты үкімет немесе реттеуші орган енгізеді, кейбір жағдайларда бизнес енгізуі мүмкін. Мәселен, көбінесе бағаны заңды түрде бақылауда ұқсас нәтижелерге ие спорт және ойын-сауық мекемелері белгілейді.

Бағаның жоғарғы шегі немесе бағаны шектеу – тауарды сатуға болатын заңды ең жоғары баға. **Бағаның төменгі шегі** – керісінше – өндірушілердің тауар үшін алатын ең төмен бағасы; өндірушілерге осы заңды минимумнан төмен баға ұсынуға рұқсат етілмейді.

Бағаның жоғарғы шегі – тауарды сатуға болатын заңды ең жоғары баға

Бағаның төменгі шегі – тауарды сатуға болатын заңды ең төмен баға

Бағаны бақылау нарық нәтижесіне қалай әсер ететінін көру үшін көп жыл бойы экономистер қызығушылық танытқан үй жалдауды бақылауды мысалға келтіреміз. Тұрғын үй жалдау төлемі (оны шаршы метр бойынша анықтасақ) мемлекеттік реттеуден еркін бәсекелі нарықта сатылса, онда тұрғын үйдің бағасы ұсыныс пен сұраныс теңгерімін реттейді деп болжаймыз: тепе-теңдік бағамен сатып алушылар сатып алғысы келетін тұрғын үй саны сатушылар сатқысы келетін санына тең.

Нақты айтсақ: тепе-тең баға – 1 м² үшін 30 € делік. Бұл еркін нарық процесінің нәтижесіне көпшілік риза емес. Үй іздейтін адамдар 1 м² үшін 30 € тым қымбат екеніне шағымдана алады. Екінші жағынан, үй иелері – жалға берушілер, 1 м² үшін 30 € тым арзан және олардың табысын азайтатынына шағымдана алады. Тұрғын үй іздеушілер мен үй иелері үкіметтің тұрғын үйді жалға беретін бағаны тікелей бақылау арқылы нарық нәтижесін өзгертетін заңдарды қабылдауына мүдделі. Жалға алуға үй іздеп жүргендер өз мүддесін қорғауда табысқа жетсе, үкімет жалға берілетін үйді сатуға болатын бағаның ең жоғарғысын заң тұрғысынан белгілейді. Біздің нарық моделіміз осындай саясаттың нәтижесі қандай болатынын болжауға мүмкіндік береді.

Бағаның жоғарғы шегі нарық нәтижесіне қалай әсер етеді

Бағаның жоғарғы шегін орнату кезінде екі нәтиже шығуы мүмкін. 8.1-сызбада (а) панелде үкімет 1 м² үшін 40 € жоғары баға белгілейді. Бұл жағдайда, сұраныс пен ұсынысты теңестіретін баға (1 м² үшін 30 €)

жоғарғы шектен төмен болғандықтан, бағаның жоғарғы шегі міндетті емес. Нарықтағы баға 1 м² үшін 30 € тепе-тең баға бойынша теңеледі, ал бағаның шегі бағаға немесе сатылған мөлшерге ұзақ мерзімді ықпал етпейді.

8.1-СЫЗБА

Бағаның жоғарғы шегі бар нарық

(a) панелде үкімет 1 м² үшін баға өсуінің жоғарғы шегін 40 € деп белгілейді. Бағаның жоғарғы шегі 1 м² үшін 30 € тепе-тең бағадан асып кеткендіктен, бағаның жоғарғы шегіне еш әсер етпейді және нарық сұраныс пен ұсыныс тепе-теңдігіне қол жеткізе алады. Бұл тепе-теңдікте ұсыныс пен сұраныс көлемі екеуі де шамамен 5 млн шаршы фут қажет етеді. (b) панелінде үкімет баға өсуінің жоғарғы шегін 1 м² үшін 20 € етіп енгізеді.

Бағаның жоғарғы шегі тепе-теңдік бағадан 1 м² үшін 30 € төмен болғандықтан, нарықтық баға 1 м² үшін 20 €. Бұл баға бойынша 6 миллион шаршы футқа сұраныс болады және тек 4 миллион шаршы фут ұсынылады, сондықтан 2 млн шаршы фут жетіспейді.



(a) Бағаның міндетті емес жоғарғы шегі



(b) Бағаның міндетті жоғарғы шегі

8.1-сызбаның (b) панелінде үкімет 1 м² үшін 20 € көлемінде баға шегін белгілейді. Тепе-тең баға 1 м² үшін 30 € бағаның шекті деңгейінен артық болғандықтан, бағаның жоғарғы шегі нарықтағы міндетті шектеу болады. Бағаға бекітілген осы міндетті шектеуді ескере отырып, стимулдар өзгереді. Кейбір жалға берушілер осы бағамен жылжымайтын мүлікті жалға беру тиімсіз деп есептейді және мүлікті нарықтан алып тастайды. Жалға алушылар үшін жалдау ақысы неғұрлым арзан болса, олардың шығындары балама нұсқалар бойынша аз екенін білдіреді, сондықтан жалға алудағы сұраныс міндетті бағамен бірге өседі. 1 м² үшін 20 € болғанда, жалдау ақысының сұраныс көлемі (8.1-сызба бойынша 6 млн м²), ұсыныс көлемінен (4 млн м²) асады, жалға беруші жетіспеушілігі туындайды, сондықтан кей адамдар ағымдағы бағамен үй жалдай алмайды.

Бағаның жоғарғы шегіне байланысты жалға берілетін үйлер жетіспегенде, тұрғындарды орналастырудың кейбір механизмдері дами бастайды. Бұл ұзақ кезекке тұру тетігі немесе «көлеңкелі экономика» (кейде «бейресми нарық» деп аталады) сатып алушы бағаның жоғарғы шегі бойынша ақы төлеуге дайын болғанда, қоныстануды қамтамасыз ету әдісін тапқан жағдайда дамуы ықтимал. Бұл нәтижеге қол жеткізуге мүмкіндік бар, бірақ заңсыз, дегенмен, бұл практикаға қатысатын адамдарды сот арқылы құдалауға және ұстауға, үкімет жұмысын қиындату үшін «қара базар» шешімін «киіндіру» әдістері жиі болады. Сатушылар өздерінің жеке түсініктеріне сәйкес, тек достарына, туыстарына немесе өздерінің нәсілдік немесе этникалық топ мүшелеріне жалға беру туралы шешім қабылдауы мүмкін. Бағаның жоғарғы шегін енгізу үй жалдаушыларға көмектесу ниетіне негізделген болуы мүмкін, бірақ болжанған нәтиже бұл саясат сатып алушылардың барлығына пайдалы емес екенін көрсетеді. Тұрғын үймен қамтамасыз ететіндер төмен бағаны төлеуге мүмкіндік алады, бірақ кейбір жалға алушылар тұратын үй ала алмайды.

Бағаның жоғарғы шегі сатушыларға да әсер етеді, ал олардың кейбіреуі нарықтағы жұмысын жалғастырып және кетіп қалып сезінбеуі де мүмкін, осылай нарық ұсынысын төмендетеді. Үй қожайындарының алатын

табысы төмен болғандықтан, техникалық қызмет көрсету және жөндеу бойынша аз жұмыстар жасалуы мүмкін, соның нәтижесінде жалға берілетін тұрғын үйдің сапасы төмендейді. Жалға берілетін мүлкіті жөндеу және қызмет көрсетумен айналысатын жұмысшылар, сондай-ақ жалға тауып беретін агенттер өз қызметтерінің қажетсіз екенін анықтап, бизнестен кетуі мүмкін. Жалпы алғанда, қоғамда осы артық факторлардың балама құны бар.

Үйді жалға алу нарығындағы бұл мысал келесі жалпы болжамды жасауға мүмкіндік береді: бәсекелі нарықта үкімет міндетті бағаның жоғарғы шегін белгілеген кезде, тауар жетіспеушілігі туындайды, ал сатушылар көптеген әлеуетті сатып алушылар арасында тауар тапшылығын оңтайландыруы керек. Осындай нәтиженің қажеттілігі шығындар мен пайдаға қатысты салыстырмалы құндылыққа, сондай-ақ саясаткерлердің сенім жүйелеріне байланысты. Нарықтағы бағаның жоғарғы шегінен шыққан нәтиже еркін нарықта норматив мәселеге қарағанда «жақсы». Моделді пайдаланған кезде қарама-қайшы нәтижелерді ұсынып, шешім қабылдауды көмек құралы ретінде алып, салыстырмалы шығындар мен пайданы сандық бағалауға тырысамыз. Сайып келгенде шешімге саяси ойлардың әсер етуі мүмкін.

Бағаның төменгі шегі нарық нәтижелеріне қалай әсер етеді

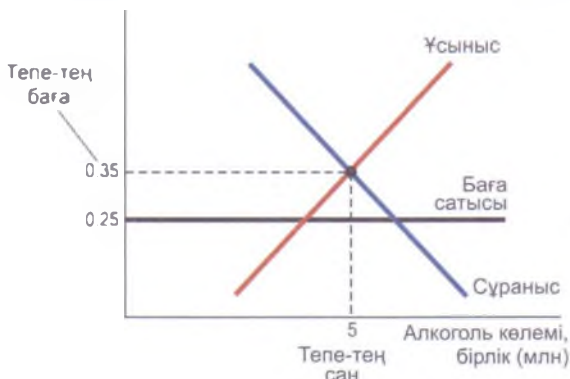
Үкіметтің бағаны бақылауының басқа түрлерінің салдарын тексеру үшін алкоголь нарығын қарастырайық. Англия мен Шотландия үкіметтері алкогольді көп тұтынудың денсаулыққа және әлеуметтік мінез-құлыққа зиянды әсерін болдырмауға тырысып, ең төменгі баға енгізу мүмкіндігін талқылады. Үкімет алкоголь нарығында бағаны төменгі шектен көтерсе, екі ықтимал нәтижені болжау үшін біздің моделді пайдалана аламыз. Тепе-теңдік баға 0,35 € болғанда, үкімет тауар бірлігіне 0,25 € ең аз бағаны белгілесе, 8.2-сызбада көрсетілгендей (а) панеліндегі нәтижені аламыз. Бұл жағдайда тепе-теңдік баға төменгі деңгейден жоғары болғандықтан, бағаның төменгі шегі міндетті емес. Нарық күштері экономиканы тепе-теңдікке жеткізеді, бағаның шегіне әсер етпейді.

8.2-СЫЗБА

Бағаның төменгі шегі бар нарық

(а) панелінде үкімет бірлікке бағаның төменгі шегін 0,25 € деп белгілейді. Бұл тепе-теңдік баға бірлік үшін 0,35 € төмен болғандықтан, бағаның төменгі шегіне әсер етпейді. Нарықтық баға ұсыныс пен сұраныс теңгерімін теңестіреді. Тепе-теңдік кезінде ұсыныс пен сұраныс көлемі 5 млн бірлікті құрайды (b) панелінде үкімет бірлік үшін 0,45 € бағаның төменгі шегін белгілейді, ол 0,35 € тепе-теңдік бағадан жоғары. Сондықтан нарықтық баға бірлік үшін 0,45 €. Осы бағамен 6 млн бірлік ұсынылған, тек 3 млн сұраныс болады, 3 млн бірлік артық

Алкоголь бағасы,
бірлігіне (€)



(а) Бағаның міндетті емес төменгі шегі

Алкоголь бағасы,
бірлігіне (€)



(b) Бағаның міндетті төменгі шегі

8.2-сызбадағы (b) панелде үкімет бірлікке 0,45€ ең аз баға орнатқан кезде не болатыны көрсетілген. Бұл жағдайда бірлік үшін 0,35 € тепе-теңдік баға төменгі шектен төмен болғандықтан, бағаның төменгі

шегіне нарықта міндетті шектеу болады. Бұл төменгі шекте ұсынылатын алкоголь саны 6 млн бірлік сұраныс көлемінен (3 млн бірлік) асып түседі, осылайша бағаның міндетті төменгі шегінде артықшылық пайда болады.

Алайда, сұраныс бағаның төменгі шегін 5 млн бірліктен 3 млн бірлікке дейін төмендету 2 млн бірлікке сұраныс мөлшерін азайтқанын ескеру қажет. Төмен табысты адамдар мұндай саясатқа наразы болуы мүмкін, себебі олар ішімдікке жоғары баға төлейді, бұл олардың кірістерінің көп бөлігін құрайды. Сонымен қатар өздерін ішімдік ішетін адам ретінде көретіндер тәуелділікке ұшыраған және қоғамға шығын келтіретін ішкіштердің үлесінен жоғары баға төлеуге тиіс.

ТҮЙІН

Баға бақылауы үкімет немесе басқа агенттіктер нарық ресурстары теңсіз (тіпті ресурстар тиімді түрде бөлінсе де) бөлінді деп санаған кезде қолданылады. Ресурстарды тиімді бөлу әділ болмайды деген аргумент те бар. Бағаны бақылаудың шығындары мен артықшылықтары және оны бақылау қаншалықты қажет болғаны жайлы айтарлықтай пікірталастар бар.

Әділетті нәтижелерге қол жеткізу үшін қолжетімді басқа нұсқалар да бар және оларды салық пен субсидияларды қарастырған кезде келесі бөлімдерде егжей-тегжейлі назар аударамыз.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Жалдау бағасын бақылау сияқты бағаның жоғарғы шегіне теріс әсер ету үшін саясат жасаушылар не істей алады? Бағаның төменгі шегінде жеке тұлғалардың қандай шығындары болуы мүмкін?

КЕІС

Болжам дәлдігі

Бұл бөлімде нәтижелерді түзету үшін үкіметтің және басқа да агенттіктердің нарыққа араласуының екі жолын қарастырдық. Нарық моделі мұндай саясаттың ықпалы туралы болжам жасауға мүмкіндік береді және осы үшін екі мысалды қарастырдық: үйді жалдау бағасының жоғарғы шегі және алкоголь бағасының төменгі шегі. Кез келген модель мәні – оның болжамды сипатта болуы және моделдің болжамды күшін бағалау кезінде ескеру қажет кей мәселелерді қарастырамыз.

Мемлекет араласқан және араласпаған кездегі нәтижелерді салыстыра отырып, бәсекелі нарық моделін нақтыладық. Ең алдымен «тепе-тең жалдау бағасы» және «алкогольдің тепе-теңдік бағасы» дегеннің не екенін түсінуіміз керек. Бағаның жоғарғы немесе төменгі шегінің еркін нарықтық баламаға қарағанда «нашар» нәтиже әкелетінін болжау үшін оны нақтылап, анықтауға болады. Бірақ әрдайым олай емес. Мысалы, алкоголь нарығы салыстырмалы түрде алкоголь аз сырадан, өте жоғары алкогольді шараптар мен спирттер тәрізді түрлі өнімдерден тұрады. Осы ауқымдағы барлық өнімдер зиянды ма және тұтынушылар оларды біркелкі тұтына ма? Сонымен қатар жалға берілетін мүлік түрлері – жоғары дәрежелі сәнді пәтерлерден бастап, студенттерге және төмен табыс алатындарға арналған салыстырмалы алғанда қымбат емес тұрғын үйге дейін кең ассортиментте болады. Басқаша айтқанда, үйді жалға беру және алкоголь нарықтары біртекті емес және бағаны белгілейтін сатушылар көп емес.

Нарық нәтижесіне ықпалын байқау үшін саясаттың қалай жасалып, жүзеге асырылу жолдарын да қарастырған жөн. Талдауымызда салыстырмалы түрде жалға беру және алкогольдің тұрақты бағасын қарастырдық. Бағаның жоғары және төменгі шегі саясаты алдыңғыларға қарағанда күрделі. Жалдауды бақылау әсерін зерттеу нәтижелері «бірінші буын» жалға беруді басқару құралдарының жойқындылығын, ал кейінгі саясаттың бірдей қорытынды бермесе де, жақсырақ жасалғандығын көрсетті. Ричард Арнотт 1995 жылы *Journal of Economic Perspectives* журналында жариялаған мақаласында жалға беруді ертерек бақылау саясатының әлдеқайда жақсы ойластырылған жобалармен алмастырылғанын және әрбір нақты жағдайда жалға беруді бақылауға қатысты стандарт дәйектерді тереңірек талдау керектігін пайымдады. 1997 жылы жарияланған мақалада (*Boston College Working Paper 391*) Арнотт жалдауды бақылаудың ерте әрекеттері айтарлықтай зиян келтіреді деп тұжырымдай келіп, «... кумулятивтік дәлелдер – сандық және сапалық – оқулық моделінің болжамын іс жүзінде барлық жағынан қолдайды».

Ұлыбритания мен Израилдегі ұзақ мерзімді жалға беруді реттеу тұрғын үй нарығының ыдырауына және қысқаруына әкеп соққанын Колеман (1988) және Верцберггер (1988) нақты дәлелдеген; Фридрих Хайек (Fraser Institute, 1975) соғыстан кейінгі Венадағы жалға беруді қатаң бақылаудың зияны туралы айтады, соның ішінде бұл жағдайдың еңбек мобилдігіне қолайсыз әсерін дәлелдейді; Бертран де Жувенель (Fraser Institute, 1975), Милтон Фридман мен Джордж Стиглер (Fraser Institute, 1975) Екінші дүниежүзілік соғыстан кейін бақылаудың сақталуы Париж бен АҚШ тұрғын үй нарығына кері әсерін тигізгені туралы мәлімдейді» – деп жазды (Arnott, 1997, p 8).

Саясаттың теріс нәтижесінің болуы оның жаман екендігін білдірмейді, бірақ оны жақсартуға негіз бола алады. Нарықты егжей-тегжейлі талдай отырып, саясат шектеулерін, сондай-ақ нарықтағы сатып алушылар мен сатушылардың шешімдеріне әсер ететін түрлі факторларды түсіну нарықта пайдалы нәтижелерге әкелуі мүмкін, сондықтан Арнотт жазғандай (1995 ж., бет 108): «Жобаланған жалға беруді басқару бағдарламасы жетілдірілмеген нарықтың шектеусіз тепе-теңдігін жақсарта алады».

Дереккөз: <https://www.aeaweb.org/articles.php?doi=10.1257/jep.9.1.99>



Қалалар мен шағын қалалардағы саясатты жобалау түрлі нәтижелерге әкелуі мүмкін.

САЛЫҚТАР

Билік кірістерді көтеру мақсатында және жалпы ахуалға әсер ету үшін ұлттық немесе жергілікті деңгейде салық салады. Көптеген елдерде түрлі салықтар бар, бірақ, әдетте оларды екі санатқа бөлуге болады: табыс салығы және сатуға салынатын салық. Табысқа салынатын салықтар **тікелей салық** деп аталады, себебі жеке тұлға салықтың дұрыс мөлшерде төленуі үшін жауап береді.

Тікелей салық – табыс пен байлыққа салынатын салық

Көптеген адамдар үшін салық жиынтық табыс сомасынан алынып, салық органдарына төленеді. Жеке тұлға акцияларға ие болса және пайда беретін акцияларды сатса, олар пайдаға салынатын табыс салығын төлеуге міндетті. Пайда табатын компаниялар табыс салығын төлеуі тиіс (бірақ салық атауы корпорациялық немесе корпоративтік салық болуы мүмкін); бұл компанияның табысына салынатын салық.

Сатуға салынатын салықтар жанама салықтар деп аталады. **Жанама салық** салық органдарына салық төлеуге жауапты бизнестен алынады, алайда бизнес салықты тұтынушыға жоғары бағамен беруі мүмкін. Демек, жеке тұлға салық ауыртпалығын бөліседі және сол себепті салықтың мөлшеріне жанама әсер етеді.

Жанама салық – тауарлар мен көрсетілетін қызметтерді сатудан алынатын салық

Қосымша шығындар бойынша салықтың екі түрін анықтай аламыз – нақты салық және адвалорлық салық. **Нақты салық** – жұмсалған шығындар бірлігіне бекітілген сома, мысалы, бензиннің бір литріне 0.75 € немесе виски бөтелкесіне 2.50 €. **Адвалорлық салық** пайыз ретінде көрсетіледі, мысалы, 10% немесе 20% салық. Салықтың бұл түрлері нарық нәтижелеріне әсер ететіндіктен айырмашылығы бар. Осы нәтижелерді талдай келе, қай салықтың бастапқы кезеңде әсер ететінін және салық ауыртпалығын қалай бөлісетінін қарастырамыз, басқаша айтқанда, салықты кім төлейді? Экономистер салық ауыртпалығын бөлу үшін «**салық жүктемесі**» деген терминді қолданады.

Нақты салық – бірлік үшін сома ретінде көрсетілетін тауарлар мен қызметтерге қатысты белгіленген мөлшерлемесі бар салық

Адвалорлық салық – тауар құнына пайыз түрінде салынатын салық

Салық жүктемесі – салық ауыртпалығын нарық қатысушылары арасында бөлу тәсілі

Сатушыға салынатын салық нарық нәтижесіне қалай әсер етеді

Алдымен үкіметтің алатын нақты салығы мен сатушыларға салынатын адвалорлық салықтың нарықтық нәтижелерін талдаймыз.

Нақты салық Үкімет бензин сатушыларға сатылатын жанармайдың әрбір литріне 0.5 € салық белгіледі деп болжаймыз. Осы салықтың салдарын үш қадамды қолдану арқылы талдаймыз.

Бірінші қадам Бұл жағдайда салықтың тікелей әсері бензин сатушыларға тиесілі. Кез келген баға бойынша бензинге сұраныс мөлшері бірдей; сұраныс қисығы өзгермейді. Керісінше, сатушыларға салынатын салық жанармай бизнесін кез келген бағамен сату тиімділігін азайтады – сатушы литріне қанша алса да, олар үкіметке 0.5 € беруі керек. Сатушы нәтижесінде өндіріс құнының бір литрге 0.5 € өсуіне кезігеді.

Екінші қадам Сатушыларға салынатын салық бензинді өндіру мен сатудың өзіндік құнын көтереді, ол кез келген бағамен ұсынылатын мөлшерді азайтады. Ұсыныс қисығы солға (немесе балама, жоғары) ауысады және ауытқу бастапқы қисық сызығына параллель. Ұсыныс қисығының ауытқуы параллелді, себебі ұсынылатын мөлшерге қарамастан сатушыға бір литрге бірдей соманы төлеуге тура келеді, сондықтан әр бағада бастапқы мен жаңа ұсыныс қисығы арасындағы қашықтық 0.5 € салық сомасын құрайды.

Бензиннің кез келген нарықтық бағасы сатушыларға тиімді баға – салықты төлегеннен кейін ұстап қалатын сома – 0.5 € төмен. Мысалы, бензиннің нарық бағасы бір литрге 2 € болса, сатушылармен алынған тиімді баға 1.5 €. Нарықтық баға қандай болса да, сатушылар бензиннің ол бағаға қарағанда 0.5 € төмен деңгейде болған кезіндегідей мөлшерде ұсынады. Басқаша айтқанда, сатушылар кез келген мөлшерде ұсынуға мәжбүрлеу және салықтың әсерін өтеу үшін нарықтық баға енді 0.5 € жоғары болуы керек. Осылайша, 8.3-сызбада көрсетілгендей, ұсыныс қисығы S_1 -ден S_2 -ге дейін салық мөлшеріне дәлірек (0.5 €) жоғары ауытқиды.

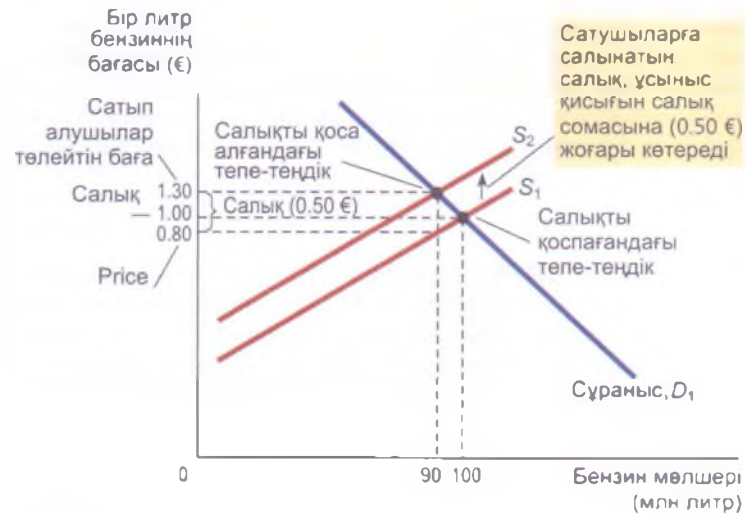
Үшінші қадам Ұсыныс қисығының қалай өзгеретінін анықтап, бастапқы және жаңа тепе-теңдікті салыстыра аламыз. 8.3-сызбада көрсетілгендей, бензиннің тепе-теңдік бағасы 1 еуродан 1.3 еуроға дейін көтеріледі және тепе-теңдік мөлшері уақыт бойынша 100-ден 90 млн литрге дейін төмендейді. Салық бензин нарығының көлемін азайтады, ал сатып алушылар мен сатушылар салық жүктемесін бөліседі. Нарықтық баға көтерілгендіктен, сатып алушылар әрбір литр бензинге салық салынғанға дейін 0,3 € артық төлейді. Сатушылар салықсыз жоғары баға алады, бірақ тиімді баға (салықты төлегеннен кейін) бір литрге 1 еуродан 0.8 еуроға дейін түседі.

Сатып алушылар мен сатушылар төлеген салықтың жалпы сомасы 8.3-сызбада көрініс тапты. Сатып алушылар сатып алынған бензиннің (90 млн литр) айына бір литріне қосымша 0.3 € төлейді, ал сатып алушылар төлейтін жалпы салық 27 млн €. Сатушыларға салық жүктемесі бір литрге 0.2 € және олар 90 млн литр сатады, сондықтан сатушылар салық органдарына 18 млн € төлейді. Жалпы салық табысы – сатып алынған және сатылған сомаға көбейтілген екі ұсыныс қисығы арасындағы тік қашықтық. Бұл мысалда жалпы салық – $0.5 \times 90 \text{ млн } \text{€} = 45 \text{ млн } \text{€}$.

8.3-СЫЗБА

Сатушыларға салынатын салық

Сатушылар сатылымынан 0,5 € көлемінде салық алынса, онда ұсыныс қисығы S_1 -ден S_2 -ге дейін әрбір баға бойынша 0,5 евроға дейін ауытқиды. Төпе-теңдік мөлшері 100-ден 90 млн литрге дейін төмендейді. Сатып алушылар үшін бір литрге төлейтін баға 1 евродан 1,3 евроға дейін көтеріледі. Сатушылар алатын баға (салықты төлегеннен кейін) 1 евродан 0,8 евроға дейін түседі. Сатушылардан салық алынса да, сатып алушылар мен сатушылар салық жүктемесін бөліседі.

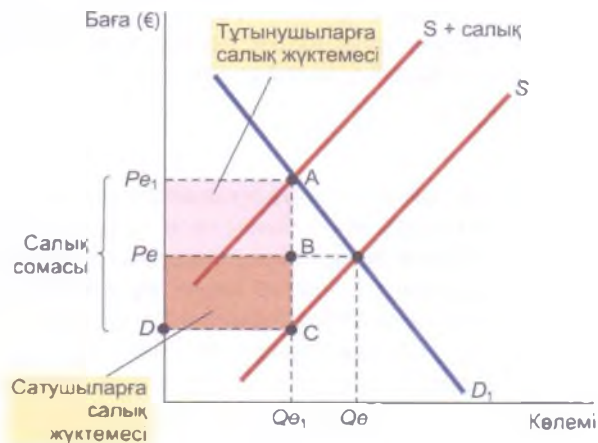


8.4-сызба белгіленген жалпы принципті көрсетеді. Салық салынғанға дейінгі бастапқы тепе-теңдік бағасы P_e және бастапқы тепе-теңдік мөлшері Q_e .

8.4-СЫЗБА

Салық ауыртпалығын анықтау

Нақты салық ұсыныс қисығы бірлікке шаққандағы қосылған құн салығын салыққа қатысты S -дан $S+$ -қа дейін ауытқытады. Тұтынушылар енді P_e ұсынған бағадан жоғары және Q_e сатып алады. Тұтынушының салық ауыртпалығы – $PeABP_e$ көлеңкеленген ауданы. Сатушылар сатылған әр бірлік үшін қазірдің өзінде, салыққа дейінгі Pe салыстырғанда D сомасын алады. Сондықтан сатушыға салынатын салық ауыртпалығы көлеңкеленген ауданмен анықталады.



Салық салу (бұл жағдайда нақты салық) ұсыныс қисығын солға қарай $S+$ салығына ауытқытады. Жаңа тепе-теңдік баға Pe_1 және жаңа тепе-теңдік мөлшері Qe_1 болады. Салық сомасы – жаңа тепе-теңдік кезінде (AC) екі ұсыныс қисықтары арасындағы тік қашықтық. Сатып алушылар қазір Pe -мен салыстырғанда Pe_1 бағасын және $Pe_1 \times Qe_1$ салық ретінде төлейді, көлеңкеленген тікбұрышты $Pe_1 \Delta BPe$ көрсетеді. Сатушылар енді D алады, ал салық салынғанға дейін олар Pe алды. Нәтижесінде сатушының салық ауыртпалығы $DPe \times Qe_1$ сомасына тең. Осылайша, сатушы төлеген жалпы сома $PeBCD$ көлеңкелі ауданмен көрсетілген. Салық органдарының салық түсімдерінің жалпы сомасы – Pe_1ACD ауданы.

Салдары Сатушыға салынатын салық сатып алушы төлейтін баға мен сатушы бағасы арасындағы бөлікті көрсетеді. Сатып алушы мен сатушы бағасы арасындағы бөлік тепе-тең және сатып алушы немесе сатушыдан салық алынатынына қарамастан, бірдей болады. Бірақ көптеген елдердің үкіметтері сатып алушыларға емес, сатушыларға салық салады. Бөлік ұсыныс пен сұраныс қисықтарының салыстырмалы позициясын ауыстырады. Жаңа тепе-теңдікте сатып алушылар мен сатушылар салық ауыртпалығын бөліседі.

Сатушыдан алынатын арвалорлық салық Бұл мәтіннің көптеген оқырмандары қосылған құн салығымен (ҚҚС), яғни пайыз ретінде алынатын салықпен таныс. Сатып алушы мен сатушы салық ауыртпалығын белгілі бір салық үшін бірдей бөлісу принципі негізінде бөледі, бірақ ұсыныс қисығының өзгерісінде айтарлықтай айырмашылық болады. Үкімет 20% сатуға салынатын салығын енгізуді жоспарлағанын жариялаған аяқ-киім нарығын елестетіп көріңіз. Осы жерде тиімділікті талдауға арналған үш қадамды әдісті қолданамыз.

Бірінші қадам Салықтың бастапқы әсерлері қайтадан сатушыларға тиесілі. Кез келген бағамен талап етілетін аяқ-киім саны бірдей; сұраныс қисығы өзгермейді. Сатушы қайтадан өндіріс құнының өсуіне тап болады, бірақ бұл жолы құнның тиімді өсуі бағаға қарай өзгереді. Салық 20%, аяқ-киім өндіру 20 € болса, сатушы салықты үкіметке 4 € (20 еуродан 20%) беруге тиіс. Аяқ-киім өндіру құны 50 € болса, сатушы үкіметке 10 € беруге тиіс. Ал өндіру құны 75 € болса, сатушы үкіметке 15 € мөлшерде салық төлеуі тиіс. Ұсыныс қисығы солға ауытқиды, бірақ ол параллель жылжымайды.

Екінші қадам Сатушыға салынатын салық белгілі бір салық ретінде үкіметке берілуі тиіс болатын соманы өндіру мен сатудың өзіндік құнын 20% көтереді. Ұсыныс қисығы солға (немесе балама жоғары) және 8.6-сызбадағыдай, бастапқы қисық сызықтың сол жағына қарай жоғары ауытқиды. Жоғары бағамен салыстырғанда төмен бағамен аяқ-киім сатушы аз мөлшерде салық төлейді. Әр бағада ұсыныс қисықтары арасындағы тік қашықтық салықсыз бағадан 20% құрайды.

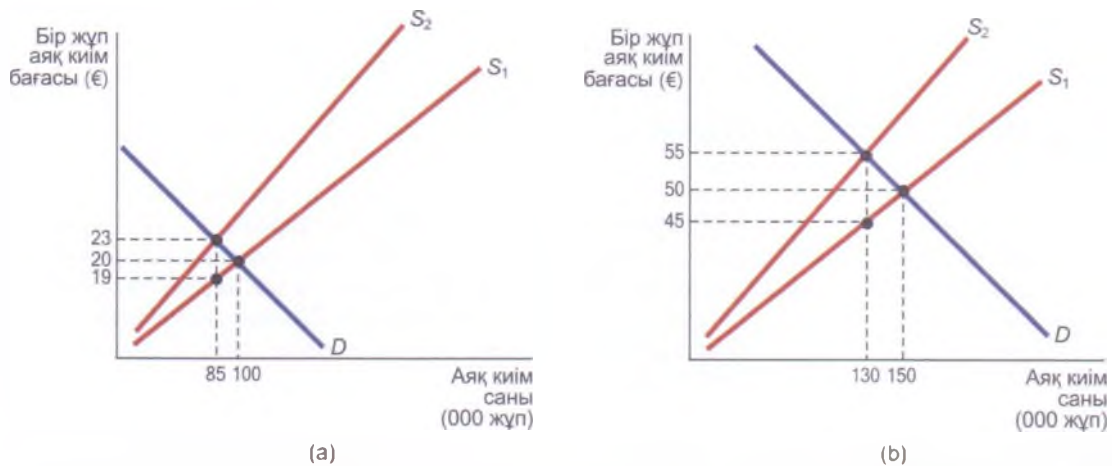
Аяқ-киімнің кез келген нарық бағасы сатушыларға тиімді, салық төлеуден кейін ұстап қалатын сома – 20% төмен. Мысалы, аяқ-киімнің нарық бағасы бір жұп үшін 20 € болса, сатушылар алған тиімді баға 16 €. Нарық бағасы қандай болса да, сатушылар аяқ-киімнің бағасын 20% төмен ұсынады. Басқаша айтқанда, сатушыларға кез келген мөлшерде ұсыну үшін, нарық бағасы салықтың әсерін өтеу мақсатында қазіргі уақытта 20% жоғары болуы тиіс. Осылайша, 8.5-сызбада көрсетілгендей, ұсыныс қисығы S_1 -ден S_2 -ге дейін әрбір баға бойынша 20% жоғарылайды.

Үшінші қадам Ұсыныс қисығы қалай өзгертінін анықтағаннан кейін бастапқы және жаңа тепе-теңдікті салыстыра аламыз. Сызбаның (а) панелінде аяқ-киімнің тепе-теңдік бағасы 20 еуродан 23 еуроға дейін көтеріледі, тепе-теңдік мөлшері 100000 жұптан 85000 жұпқа дейін төмендейді. Салық аяқ-киім нарығының көлемін азайтады, ал сатып алушылар мен сатушылар салық жүктемесін бөледі. Нарық бағасы өсіп келе жатқандықтан, сатып алушылар салықты енгізбес бұрын, әр жұп үшін 3 € төлейді. Сатушылар салығы жоқ кезге қарағанда жоғары бағаға тап болады, бірақ тиімді баға (салықты төлегеннен кейін) жұбына 20 еуродан 19 еуроға дейін түседі.

8.5-СЫЗБА

Сатушыдан алынатын ағвалорлық салық

Сатушыларға 20% салық салынғанда, ұсыныс қисығы S_1 -ден S_2 -ге қарай ауытқиды. Төмен бағамен төленетін салық сомасы салыстырмалы түрде төмен, жоғарғы бағамен 20% сатушы үкіметке көп төлеуі керек дегенді білдіреді. Ұсыныс қисығындағы ауытқу параллель емес. Нарық нәтижесі кроссовкаға деген сұраныс пен алғашқы нарықтық бағаға байланысты. Нарықта баға 20 € болса, яғни сызбаның (а) панелінде берілгендей, тепе-теңдік саны 100000-нан 85000 жұп кроссовкаға дейін төмендейді. Бұл кезде, сатып алушы төлейтін баға кроссовканың бір жұбына 20 еуродан 23 еуроға дейін өскен. Сатушы алатын баға (салықты төлегеннен кейін) 20 еуродан 19 еуроға төмендейді. Салық сатушыдан алынатынына қарамастан, сатып алушы мен сатушы салық жүктемесін бірге көтереді. Сызбаның (б) панелінде, салық салынғанға дейінгі кроссовканың бір жұбына тепе-теңдік баға 50 € және сатып алынған мен сатылған тауар саны 150000 кроссовка жұбы болған. 20% мөлшердегі салық – екі жағдайдағы кроссовкаларды жабдықтау арасындағы вертикал арақашықтық. Қисықтың 10 € болуы жабдықтаушының әрбір сатылған кроссовка жұбы үшін салық органдарына қанша беруі керек екенін көрсетеді. Енді сатып алушыда кроссовка жұбы үшін 55 € және сатушы алатын баға (салықты төлегеннен кейін) 50 еуродан 45 еуроға дейін төмендейді.



Сызбаның (б) панелінде салық салынғанға дейінгі бастапқы тепе-теңдік баға 50 € және сатып алынған спорттық аяқ-киім саны көрсетілген. Жалпы 150000 жұп аяқ-киім сатылған. 20% салық сатушылар салық органдарына әрбір сатылған жұп аяқ-киім үшін 10 € төлеуі керек екенін көрсетеді. Сызбада көрсетілгендей, тепе-теңдік баға 55 € дейін көтерілген. Сондықтан сатып алушылар, бір жұп кроссовка үшін тағы да 5 € төлеуі керек. Ал сатушы нақты түрде алатын баға, салық салынғанға дейінгі көлеммен, яғни 50 еуродан 45 еуроға дейін төмендейді. Бұл мысалда, салық жүктемесі сатып алушы мен сатушы арасында бөлінеді.

Салықтың үлес салмағын анықтау. Сұраныс функциясы мына теңдікпен беріледі делік:

$$P = 30 - 1.5Q_d,$$

және ұсыныс функциясы:

$$P = 6 + 0.5Q_s.$$

t – сатушысынан алынатын нақты салық ұсыныс функциясын көрсетеді:

$$P = 6 + 0.5Q_s + t.$$

тиісінше тепе-теңдік:

$$6 + 0.5Q_s + t = 30 - 1.5Q_d$$

$$0.5Q_s + 1.5Q_d = 30 - 6 - t$$

$$2Q = 24 - t$$

$$Q = 12 - 0.5t$$

Салық салынбаса, онда аяқ-киім саны 12 болар еді. Әрбір данасына 6 € мөлшерлеменен t -салығы салынса, онда аяқ-киім саны 9 болады. Әрбір данасына 8 € мөлшерлемесімен t -салығы салынса, онда аяқ-киім саны 8 болады.

Сондай-ақ, $Q = 12 - 0.5t$ сұраныс теңдеуіне ауыстырып, бағаға салықтың әсерін анықтай аламыз. Демек, сұраныс функциясы былай болады:

$$P = 30 - 1.5(12 - 0.5t)$$

егер де $t = 5$, онда баға:

$$P = 30 - 1.5(12 - 0.5(5))$$

$$P = 30 - 14.25$$

$$P = 16.75$$

Егер де $t = 8$, онда баға:

$$P = 30 - 1.5(12 - 4)$$

$$P = 30 - 12$$

$$P = 18$$

Икемгілік және салық ауыртпалығы

Тауарға салық салынғанда сатушылар мен сатып алушылар үшін салық ауыртпалығының үлесі айтарлықтай болады. Бірақ ол осы екеуінің арасында қалай бөлінеді? Ол бірдей аз дәрежеде ғана бөлінеді. Салықтық жүктеменің қалай бөлінетінін білу үшін 8.6-сызбада екі нарықтағы салық салу нәтижесін қарастырыңыз. Сызбадағы екі жағдайда да, бастапқы сұраныс және ұсыныс қисығы, сатып алушы төлеген және сатушы алған сомаларға кіретін салық көрсетілген (сызбаның ешбірінде сызылмаған сызбалар – жаңа сұраныс немесе ұсыныс қисығы және қисықтың өзгеруі сатып алушы немесе сатушыдан салық алынуына байланысты. Мұның салық салу деңгейіне қатысы жоқ).

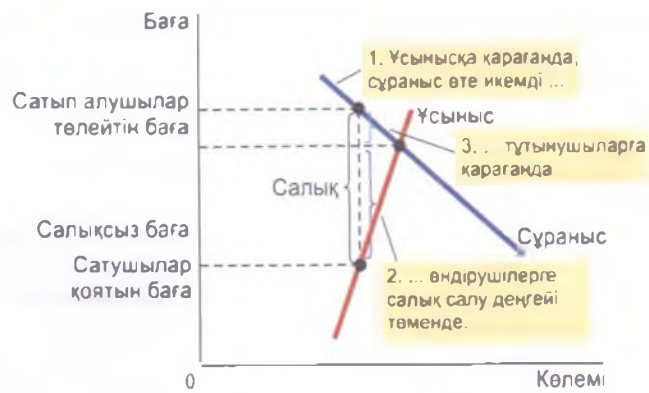
8.6-СЫЗБА

Салық жүктемесі қалай бөлінеді

Сызбаның (а) панелінде ұсыныс қисығы салыстырмалы түрде икемді. Ал сұраныс қисығы салыстырмалы түрде икемсіз. Бұл жағдайда сатушы бағасы шамалы түседі. Ал осы кезде сатып алушылар төлейтін баға айтарлықтай өседі. Сонымен, сатып алушылар салық ауыртпалығының үлкен бөлігін алады. Сызбаның (b) панелінде, ұсыныс қисығы салыстырмалы түрде икемсіз, сұраныс қисығы салыстырмалы түрде икемді. Бұл жағдайда сатушы бағасы айтарлықтай түседі. Ал сатып алушылар төлейтін баға шамалы өседі. Демек, сатушылар салық ауыртпалығының үлкен бөлігін көтереді.



(а) Икемді ұсыныс, икемсіз сұраныс



(b) Икемсіз ұсыныс, икемді сұраныс

8.6-сызба (а) панелінде өте икемді ұсынысы бар және салыстырмалы түрде икемсіз сұранысқа ие салығы бар нарық көрсетілген. Яғни, сатушылар тауар бағасындағы өзгерістерге өте сезімтал келеді (сондықтан ұсыныс қисығы салыстырмалы түрде – көлбеу).

Ал осы кезде сатып алушылар оған онша мән бере қойған жоқ (сондықтан да сұраныс қисығы салыстырмалы түрде тік). Осы баға икемділігімен нарыққа салық салынғанда сатушылар алатын баға қатты төмендемейді, сондықтан сатушыларға үлкен ауыртпалық болмайды. Керісінше, сатып алушылар төлейтін баға айтарлықтай өседі. Яғни, бұл – сатып алушылар салық ауыртпалығының үлкен бөлігін көтереді дегенді білдіреді. 4-тарауда икемділіктің талдануы таң қаларлық жағдай емес. Сұраныстың баға икемділігі төмен болса, онда сұраныс бағаның артуына қарай, пропорционал түрде аздап төмендейді: сатып алушы бағаға ондай сезімтал емес. Сатушы сұраныс салыстырмалы түрде аз көлемде төмендейтінін біле тұрып, салықтың барлық жүктемесін сатып алушыға артады. 8.6-сызба (б) панелінде нарықтағы салыстырмалы түрде бағаға икемсіз ұсыныс пен икемді сұраныспен берілген салық көрсетілген. Бұл кезде сатушы бағаның өзгерісіне өте сезімтал емес. Сатып алушы керісінше өте сезімтал. Сызбада көрсетілгендей, салық салынғанда сатып алушы төлейтін баға ондай көп өспейді, ал сатушы бағасы едәуір түседі. Сонымен, сатушылар бұл кезде салықтың үлкен ауыртпалығын арқалайды. Бұл кезде, сатушы салықты сатып алушыға аударса, сұраныс салыстырмалы түрде көп соманы құрайды.

8.6-сызбаның екі панелінде де салық ауыртпалығы қалай бөлінетіні жөнінде жалпы дәріс көрсетілген: салық ауыртпалығы неғұрлым икемсіз нарық жағына көп дәрежеде беріледі. Неге? Мәні жағынан икемділік сатушы мен сатып алушы жағдайы жағымсыз болғанда, нарықтан кету дайындықтарын саралайды. Сұраныстың аз ғана икемділігі – сатып алушыда нақты тауарды тұтынудың жақсы баламасы жоқ екенін білдіреді. Ұсыныстың төмен икемділігі – сатушыда нақты тауарды өндірудің балама нұсқасы жоқ екенін білдіреді. Тауарға салық салынғанда баламасы аз тарап, нарықтан тез кете алмайды, сондықтан да салық ауыртпалығын көтеруі тиіс.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Кейбір елдердің үкіметтері сатудан алынатын салық, азық-түлікке ҚҚС тәрізді (мысалы, баж) белгілі бір салықтар салады. Үкімет 500 € мөлшерінде автомобиль үшін нақты салық және 15% мөлшерінде ҚҚС енгізгенде, автомобильдің соңғы нарықтық нәтижесі қандай болады?

СУБСИДИЯЛАР

Субсидия – салыққа қарама-қарсы ұғым. **Субсидия** – сатып алушы мен сатушы табыстарына қосымша төлем жасау немесе субсидия алушы тарапқа артықшылық беру үшін өндіріс шығындарын төмендету. Субсидиялар, үкімет пікірінше, қазіргі уақытта жеткілікті түрде дайындалған, ол «жақсы тауарды» тұтынуды марапаттағысы немесе қаржылық қолдағысы келген кезде беріледі. Басқа жағынан, салықтар, үкімет пікірінше, шамадан тыс «жаман тауардан» яғни шамадан тыс баға қойған немесе жаман өндірістері бар тараптан алынуы мүмкін. Субсидиялар, әдетте сатушыға беріледі және өндіріс құнын төмендететін әсері болады. Субсидиялар түрлі салаларда болады. Яғни, білім беру, көлік, ауыл шаруашылығы, өңірлік даму, тұрғын үй және жұмыспен қамту сияқты сапаларға берілуі мүмкін.

Субсидиялар – сатып алушы мен сатушыға төменгі табыс немесе төменгі шығын кезінде төленетін төлемдер. Яғни, сол арқылы тұтынуды ынталандырады немесе субсидияны алушыға артықшылық береді.

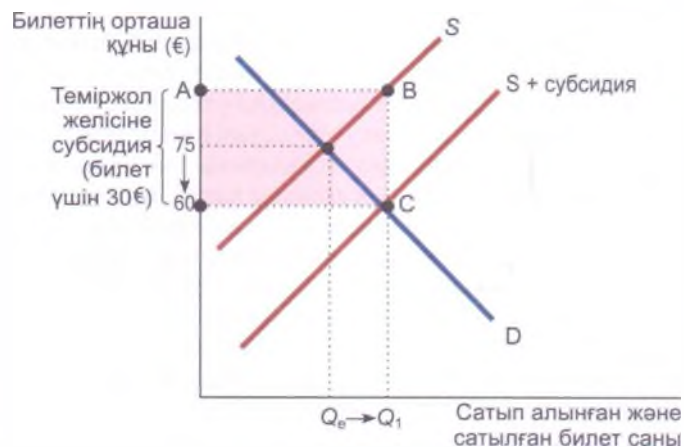
Субсидиялар нарық нәтижесіне қалай әсер етеді?

Еуропаның көп елінде жылына 60 млрд € көлемінде субсидиялар бөлінеді. Швейцарияда 2,5 млрд € шамасында темір жол көлігін субсидиялауға бағытталған, Германияда ол көрсеткіш 9 млрд € жақын. Францияда – 6,8 млрд €, ал Ұлыбританияда – 3 млрд € шамасында. 8.7-сызбада темір жол жүйесіндегі субсидия қалай жұмыс істейтіні көрсетілген. Мысал ретінде, үш кезеңнен тұратын қадамдар қолданылады. Субсидия жоқ кезде сатып алынған және сатылған пойыз билеттерінің орташа саны Q_0 , әр пойызда пойыздың орташа билеті үшін тепе-тең баға 75 €.

8.7-СЫЗБА

Темір жол көлігіндегі субсидия

Сатушыға билет үшін 30 € мөлшерінде субсидия берілгенде, ұсыныс қисығы S -тен билет $S +$ субсидияға қарай оңға ауытқиды. Q_e саны жылына Q_1 қарай ауытқиды. Сатып алушылар төлейтін баға 60 еуродан 70 еуроға ауытқиды. Субсидия жолаушылар үшін бағаның төмендеуіне, сапар санының өсуіне әкеледі. Субсидиялар сатушыға берілетініне қарамастан, екеуі де оның артықшылығын бөліседі.



Бірінші қадам Үкімет операторларды оқыту үшін билетке 30 € (орташа) мөлшерінде субсидия берсе, онда бұған ұсыныс қисығы да әсер етеді. Сұраныс қисығына ол әсер етпейді, өйткені әрбір баға кезінде қажет пойыздар саны өзгеріссіз болады. Операторларды оқыту үшін берілетін субсидия пойызда жүру шығынын 30 € азайтады, сондықтан ұсыныс қисығы өзгереді.

Екінші қадам Субсидия пойыз операторларының құнын азайтатындықтан, ұсыныс қисығы S -тен $S +$ субсидияға қарай оңға ауытқиды. Q_1 көрсетілген пойыздағы жүру санын қамтамасыз етуде операторлар үшін нақты құн A . Бірақ, олар BC аралығында көрсетілген субсидияны алады. Ол сатылған билет үшін 30 €.

Үшінші қадам Бастапқы және жаңа тепе-теңдікті салыстыра отырып, әрбір темір жол сапарының тепе-теңдік бағасы енді 60 € төмен екенін көре аламыз. Жолсапардың тепе-теңдік бағасы Q_1 дейін өседі. Субсидияның берілген жалпы құны – сатып алынған және сатылған билеттер санының көбейтіндісі (Q_e) (осы кезде билет үшін 30 €), ол сызбада штрихтеліп көрсетілген – $A, B, C, 60$ ауданы.

Салдары: Субсидия құнына қатысты айтарлықтай пікірталас туындайды. Мысалдан көргендей, баға мен билет саны субсидия берілгеннен кейін айтылады. Көлік мысалында қарастырғанда бұл, пойыз жолаушыларының ынталарының өзгеруіне әкелуі мүмкін. Сондай-ақ жолдарды пайдалануға байланысты орын алуы мүмкін ластанудағы артық жүктемені қысқартудың артықшылығы бар. Субсидиямен байланысты шығындар да болады. Бір жағынан, субсидияны біреу қаржыландыруы керек, ол көбінесе салық төлеушілер есебінен жүзеге аспайды. Субсидиялар сондай-ақ фирмаларды артық өндіруге ынталандыруы мүмкін, ал ол өз кезегінде нарыққа өте кеңінен ықпал етеді. Мақта, банан, қант сияқты тауарларға деген субсидиялар нарықтың жұмысын бұзады және жаһандық салыстырмалы артықшылықты өзгертеді. Артық өндіру, өз кезегінде әлемдік нарықтағы артық ұсынысқа әкеледі және бағаны төмендетеді. Сондай-ақ сауданың бай елдерге тарауын тудырады. Бай елдердің өндірушілері бәсекеге түсе алмайтын кедей елдер есебінен, өз өндірушілерін субсидиямен қолдай алады, өйткені бұл мәселе кедей елдерде еркін нарықтық бағаға қарағанда өте төмен.

ҚОРЫТЫНДЫ

Бұл тарауда үкімет бағаны, салықтарды және субсидияларды бақылау арқылы нарықтық механизммен әрекеттесетінін көрдік.

Келесі тарауда салық салу мен субсидия салдарларын толығырақ қарастырамыз, сонымен бірге саясаттың кең шеңберіне де тоқталамыз.

ЖАҢАЛЫҚТАРДАН

Жер бағасы

2011 жылғы бюджеттік өтініште Ұлыбритания үкіметі 2013 жылғы сәуірде күшіне енген көмірқышқыл бағасының төменгі шегі бойынша өз жоспарын хабарлаған болатын.

Көмірқышқыл бағасының төменгі шегі

Көмірқышқыл газының қалдығы және оның салдары жөніндегі мәселенің шешімі әлі көп уақытқа дейін табылмайтын сияқты, сондықтан осы жағдай 2013 жылғы сәуірде Ұлыбритания үкіметін көмірқышқыл бағасының төменгі шегін (CPF) енгізуге итермеледі. Көмірқышқыл газы бағасының төменгі шегі Ұлыбритания электр энергиясы нарығындағы көмірқышқыл газының бағасына әсер етуге бағытталған. Электр энергиясын өндіру үшін жерден шығатын қатты отынды (немесе көмірді) пайдаланатын компаниялар климаттың өзгеруі төлем түрінде (CCL) салық төлеуі қажет. Ол газ, жерден өндірілетін қатты отын (көмір) сияқты отын түрлерін пайдалану үшін төленетін салықтар: қатты және мазутқа деген отындық баж, мұнайға салынатын салық және бұлардың барлығы көмірқышқыл газының бағасын қолдау (CPS) деп аталады. Жерден өндірілетін қатты отынды (көмір) пайдаланатын электр генераторлары электр энергиясын шығарған кезде қоршаған ортаны ластайтын көмірқышқыл газын бөледі. Көмірқышқыл газы бағасының төменгі шегі (CPF) ластауға ең аз баға белгілей отырып, қуат өндірушілерді ауаны ластағаны үшін төлем жасауға мәжбүрлемек. Алғашында көмір бағасы тоннасы 16 £ (22,6 €) деңгейінде деп белгіленген. Және де жылына жоспарлы түрде 2030 жылға дейін тоннасына 70 £ (99 €) дейін артады деп бекітілген. Салыстыру үшін Еуропаның басқа бөлігінде бекітілген баға мөлшерлемесі көмір тоннасына 5,6 £ (8 €), бірақ ең жоғары 9,7 £ (13,7 €) дейін көтерілуі мүмкін. Бұл саясаттың жетістікке апаратын кілті, ол белгіленген деңгей болып табылмақ. Деңгей өте төмен белгіленсе, онда фирмалар кез келген өсетін шығынды еңсере алады. Яғни, баға деңгейі өседі де, көмірқышқыл газы бағасының төменгі шегі болатын басқа жолды іздемейді. Ол деңгей өте жоғары қойылса, фирмалар өздері жұмыс істейтін қиын экономикалық жағдайда оларды бәсекеге қабілетсіз етеді деп шағымдануы мүмкін. Әсіресе, Еуропаның жекелеген бөлігінде ол деңгей төмен болса, шағымдану артады. 2015 жылғы мамырда Ұлыбританияның Солтүстік Йоркширіндегі Феррибриджде ірі электр станциялардың бірі жоспарланған мерзімінен бұрын жабылады деп хабарланды. Оның бір себебі, көмір бағасының қазіргі деңгейінде электр энергиясын өндіру тиімді емес. 2014 жылғы бюджетте Ұлыбритания үкіметі көмірқышқыл газының тоннасы үшін бағаны 18 £ мөлшерінде 2019 жылға дейін ұстайтынын жариялайды. Үкімет өзінің стратегиялық мақсатын дәлелдеді – электр энергиясын төменгі көмірқышқылды газбен өндіруге инвестиция жасау үшін ынта тудырудың және оны ұстаудың себебі, Еуропадағы көмірқышқыл газы қалдығының бағасы әдеттегіге қарағанда анағұрлым төмен. Үкімет Ұлыбритания мен Еуропа арасындағы баға айырмашылығын көргісі келмейді. Көмірқышқыл газы қалдығын қысқартуды жақтаушылар, бағаны ұстау шарасына байланысты электр энергиясын өндірушілерге жалған хабар беріледі, нақты түрде баға шындығында өте арзан деп тұжырымдайды. Ал дәйектің екінші жағындағылар, бағаны ұстау бойынша электр станциялары бар күштермен бәсекелесуге тырысып бағады, Феррибридже сияқты тәуекелдерді жабуға ұмтылады деп көрсетеді. Ол өз кезегінде Ұлыбритания болашақта электр энергиясына деген сұранысты қанағаттандыра алмайтын жағдайға келеді және оның әлеуеті азаяды деп есептейді. Сомерсеттегі Хинклиде жаңа атомдық электростанциясы енгізілуде. Ол әлі ұзақ жүзеге асады және ол жұмысқа кіріскенше зауыттар жабылады, берілетін электр қуаттарына өте күрделі түрде ықпал етеді деп қауіптенеді.



Солтүстік Йоркширдегі Феррибридждегі елдің назары көмірмен жұмыс істейтін электр станцияларының төмен көмірқышқылды энергия өндіруге байланысты жабылуына ауды.

Сұрақтар

- 1 Газ бағасының төменгі шегі тиімді болу үшін қандай нарықтық жағдай керек?
- 2 Сұраныс пен ұсыныс диаграммасын пайдалана отырып, газ бағасының төменгі шегі көмірқышқыл газының қалдығын азайтуға қалайша қолданылады?
- 3 Көмір бағасының төменгі шегіне ықпал ететін факторларды қарастырыңыз.
- 4 Көмірқышқыл газы бағасының төменгі шегінің қандай шығындары бар?
- 5 Бағаның қатаң төменгі шегі электр энергиясын өндіретін компаниялардың өте таза технологияға инвестиция салу ынталарына ықпал етеді деп ойлайсыз ба? Жауабыңызды негіздеңіз.

Дереккөзі: <http://sse.com/newsandviews/allarticles/2015/05/sse-announces-closure-of-ferrybridge-power-station/>

ТҮЙІН

- Бағаның жоғарғы шегі – тауар мен қызмет бағасы бойынша заңды жоғарылау, мысалы жалға алуды басқару. Жоғарғы баға деңгейі тепе-теңдік бағадан төмен болса, онда талап етілетін мөлшер берілген мөлшерден асып кетеді. Туындайтын тапшылықтан сатушылар қалай болмасын, сатып алушылар арасында тауар немесе қызметтерді ұтымды етуі керек.
- Бағаның төменгі шегі – тауар немесе қызмет бағасы бойынша заңды төмендеу. Бағаның төменгі шегі тепе-теңдік бағадан жоғары болса, жеткізілетін тауар мөлшері қажетті мөлшерден асып кетеді. Бұл артықшылық үшін сатып алушылардың тауарға немесе қызметке деген талаптары қалай да болса сатушылар арасында қалыпқа келтірілуі тиіс.
- Үкімет тауарға салық салғанда оның тепе-теңдік саны төмендейді. Яғни, нарықтағы салық нарық мөлшерін қысқартады.
- Салық сатып алушылар төлеген баға мен сатушылар алған бағалар арасындағы айырманы көрсетеді. Нарық жаңа тепе-теңдікке өткенде, сатып алушылар көп төлейді де, ал сатушылар ол үшін аз алады. Бұл жағдайда сатып алушылар мен сатушылар салықтық жүктемені өзара бөледі. Салық деңгейі (яғни, салық жүктемесінің бөлінуі) кімнен алынатынына байланыссыз.
- Сатушыларға берілетін субсидия өндіріс құнын төмендетеді және фирма өндірісін кеңейтуге ынталандырады. Сатып алушылар төмен бағадан тек ұтады.
- Салықтар немесе субсидиялар деңгейі сұраныс пен ұсыныстың баға икемділігіне байланысты. Жүктеме әдетте сатып алушының немесе сатушының санын өзгерте отырып, нарыққа ауысады, бұл өз кезегінде қолайсыз.

ШОЛУ СҰРАҚТАР

- 1 Бағаның жоғарғы және төменгі шегіне мысал келтіріңіз.
- 2 Тауар жетіспеушілігін не тудырады: бағаның төменгі шегі ме әлде жоғарғы шегі ме?
- 3 Бағаның жоғарғы және төменгі шегі – қай жағдай міндетті?
- 4 Үкімет бағаның жоғарғы немесе төменгі шегін таңдайтын болса, шешім қабылдау кезінде оған қандай ықтимал шығындар немесе пайда қажет болады?
- 5 Тауар бағасы сұраныс пен ұсынысты тепе-теңдікке жеткізе алмаса, ресурстардың қандай механизмдері іске қосылады?
- 6 Жалға алу төлемін бақылауда неге сыни пікірлер туады және ол сындарды жаңа зерттеулерде қайта қарау қажеттілігі бар ма? Түсіндіріңіз.

- 7 Жоғары сұраныс икемділігі бар тауарға салынатын салық нарықтық тепе-теңдікке қалай әсер етеді? Бұл жағдайда салықтың көп бөлігі кімге түседі?
- 8 Субсидия сатып алушы мен сатушы бағасына, сатып алынған және сатылған көлемге жақсы әсер ете ме?
- 9 Салық жүктемесі немесе субсидиялар сатып алушы мен сатушы арасында қалай бөлінеді? Неліктен?
- 10 Субсидия артықшылығы құннан асып түссе экономист оны қалай шешеді?

МӘСЕЛЕ ЖӘНЕ ШЕШІМ

- 1 Операны жақсы көретіндер үкіметті елдің ұлттық операсындағы билет үшін 50 € шамасында баға шектеуін енгізуге көндіреді. Бұл саясат опера көрермендерінің санын көбейте ме, азайта ма? Нарық нәтижесі неге байланысты?
- 2 Үкімет темекінің еркін нарығындағы баға өте төмен деп шешті.
 - a. Үкімет темекі бұйымдары нарығында міндетті баға енгізеді делік. Сұраныс пен ұсыныс диаграммасын осы саясаттың темекі бағасына және сатылған темекі көлеміне әсерін көрсету үшін қолданыңыз. Темекі артықшылығы немесе тапшылығы бар ма? Нарық нәтижесі неге байланысты?
 - b. Темекі өндірушілер бағаның төменгі шегі жиынтық табысты төмендетті деп шағымданады. Ол мүмкін бе? Түсіндіріңіз.
 - c. Өндіруші шағымына жауап ретінде үкімет барлық артық темекіні төмен шекті бағамен сатып алуға келіседі. Базалық бағаның төменгі шегімен салыстырғанда осы жаңа саясаттан кім пайда алады? Кім шығынға батады?
- 3 Зерттеулер көрсеткендей, пластик дискке (*frisbees*) сұраныс пен ұсыныс графигі төмендегілерден тұрады:

пластик диск бағасы (€)	пластик дискке сұраныс көлемі (млн)	пластик диск ұсынысы көлемі (млн)
11	1	15
10	2	12
9	4	9
8	6	6
7	8	3
6	10	1

Пластик дисктің тепе-тең бағасы мен көлемі қандай?

- a. Пластик диск өндірушілер үкіметті оны өндіру ғалымдарға аэродинамиканы жақсы түсінуге көмектеседі және ұлттық қауіпсіздік үшін маңызды деп сендіреді. Үкімет тепе-теңдіктен жоғары болатын 2 € баға минимумын енгізеді. Жаңа нарықтық баға қандай? Қанша пластик диск өндіріледі?
- b. Ирак университетінің студенттері үкіметтен пластик диск бағасын төмендетуді талап етеді. Үкімет бағаның төменгі шегін алып тастап, 1 € төмен баға шегін қояды. Жаңа нарықтық баға қандай? Қанша пластик диск өндіріледі?
- 4 Қандай да бір салықтың болмауынан пәтердің тепе-тең бағасы 150000 евро болатын. Енді үкімет тұрғын үй нарығындағы сатып алушы әрбір сатып алған пәтерінен 5000 € көлемінде салық төлесін деп талап етті делік.
 - a. Тұрғын үй нарығындағы салықсыз сұраныс пен ұсыныс диаграммасын салыңыз. Тұтынушы мен өндіруші бағасын, сатып алынған және сатылған пәтер санын көрсетіңіз. Тұтынушы мен өндіруші бағасы арасындағы айырмашылық неде?
 - b. Енді салық салынғаннан кейінгі сұраныс пен ұсыныс диаграммасын құрыңыз. Тұтынушы мен өндіруші бағасын, сатып алынған және сатылған пәтер санын көрсетіңіз. Тұтынушы төлеген баға мен өндіруші алған баға арасындағы айырма неде? Сатып алынған немесе сатылған пәтер саны өсті ме, азайды ма?
- 5 Елдің Қаржы министрі мемлекеттік қарыздарды қысқарту үшін салықтық түсімдерді ұлғайтқысы келеді. Министр мақсатына жету үшін салық салғанда қандай тауарларды ескеруі қажет? Министрге кеңес беріңіз.

- 6 Үкімет 18 бен 25 жас арасындағы жастардың ішімдікті шамадан тыс пайдаланудан болуы мүмкін жат әрекеттерін жойғысы келеді. Өте әділетті нарықтық нәтиже не береді: әрбір сатылған ішімдікке салынатын нақты салық па, әлде бір бірлік ішімдік бағасының 25% тең құн салығы ма? Сұраққа жауап беру үшін диаграмманы қолданыңыз.
- 7 Үкімет 1000 € салық салынатын керемет автомобильдерді сатуға қоятын болса, тұтынушылар төлейтін баға 1000 евродан көп бола ма, аз бола ма немесе 1000 евроға тең бола ма? Түсіндіріңіз.
- 8 Үкімет бензинді тұтынуды қысқарту есебінен ауа ластануын төмендету туралы шешім қабылдайды. Ол сатылатын бензиннің әр литрі үшін 0,5 € мөлшерінде салық салады.
- Салықты үкімет жанармай компанияларына сала ма, автомобиль иелеріне сала ма? Сұраныс пен ұсыныс диаграммасын қолдана отырып мұқият түсіндіріңіз.
 - Бензинге сұраныс бағаға икемді болса, тұтынылатын бензин мөлшерін қысқартуда ол салықтың тиімділігі жоғары бола ма, төмен бола ма? Екі жағдайды диаграммамен түсіндіріңіз.
 - Бензинді тұтынушылар ол салықтан зардап шекті ме, ұтты ма? Неліктен?
 - Мұнай өнеркәсібінің жұмысшылары салықтан зардап шекті ме, ұтты ма? Неліктен?
- 9 Бірқатар Еуропа елдерінде жастар арасындағы жұмыссыздық деңгейі жоғары. Еуропа одағы министрлері жастарды жұмыспен қамту үшін субсидия беруді ұсынды делік. Яғни, 18 бен 29 жас арасындағы жастарды жұмысқа алуды арттыру үшін және жұмыс берушілерге қосымша жұмысшы табуға көмектесу үшін осы субсидияны беру керек деп шешеді. Субсидияны бағалау құны бір жұмыс орнына 2500 € құрайды және жаңа 175000 жұмыс орнын жасайды деп алайық. Субсидия сол жұмыстарға қалай бағытталғанын және оның жетістігі неге байланысты болатынын көрсету үшін диаграмманы қолданыңыз.
- 10 Елде жоғары білім беру жүйесі туралы сұрақтар талқылануда. Кейбір саяси партиялар университеттік білім құндылығын арттырғысы, мүмкіндігінше жастардың университетте оқуын қамтамасыз еткісі келеді. Ол партиялар мемлекет жастарға университетке баруға көмектесу үшін грант бөлуге тиісті деп есептейді. Қарсы тарап та университеттік білім жақсы дейді, бірақ университеттік білім төлемін мемлекет емес, талапкер өзі төлеуі керек деп есептейді. Олар студенттер әр оқу жылының басында университетке оқу ақысын төлесін дейді. Осы екі идеяны жақтаушылар үшін дәйек айтыңыз және сіздің ойыңызша, әділ және тиімді нарықтық нәтиже беретін жағдайды келтіріңіз. Керек жерінде өз жауабыңыз үшін диаграмманы пайдаланыңыз.

4-бөлім ҚОҒАМДЫҚ СЕКТОР ЭКОНОМИКАСЫ

9 САЛЫҚ ЖҮЙЕСІ

Салықтар ежелгі заманда пайда болған. Мысалы, Киелі кітапта Исаның ата-анасы салық төлеу үшін Назаретке оралуға тиіс болғаны, ал кейіннен Иса атақты салық жинаушыны шәкіртіне айналдырғаны туралы айтылады. Сонымен қатар, Құранда да «джизияға» сілтеме келтіріліп, оны «салық» сөзіне аударуға болатыны жазылған. Осман империясында Джизия салығы – мұсылман емес, еңбекке жарамды әскер жасындағы ер-азаматтан алынатын салық болған. Жалпы анықтамаларда салық – жеке тұлғалар мен ұйымдардан заңды түрде ақша алудың құралы болғандықтан, оның төңірегінде қызу саяси пікірталастар жүреді.

8-тарауда салық, субсидия және салық салуды қарастырдық. Бұл тарауда салық жүйесінің құрылуындағы бірнеше теорияны зерттеп, салық салудың негізгі принциптерін қарастырамыз. 7-тарауда қолданылған құралдарды салық салудан кейінгі әл-ауқатты талдауға да қолданамыз.

САЛЫҚ ЖӘНЕ ТИІМДІЛІК

Көптеген елдердің үкіметтері салықты екі негізгі бағыт бойынша салады. Олардың бірі – үкімет ұсынатын түрлі қызметтерді төлеуге көмектесу үшін кірістерді көбейту. Екіншісі – мінез-құлыққа әсер ете отырып, қажетті нарық нәтижесіне қол жеткізу. Мысалы, үкімет тұтынуды шектеу үшін темекі және алкогольге салынатын салықты көтеруді таңдауы мүмкін және қоршаған ортаға зиянын тигізетін энергия түрін тұтынуды төмендету (немесе соңында көлемі азайса да, бағасы қымбаттауы мүмкін) үшін тұрғын үйге арналған күн батареяларын тұтыну сияқты жаңартылатын және «жасыл» энергияны өндіруді және тұтынуды ынталандыруға тырысуы мүмкін. Бұдан да басқа, түрлі мақсаттарға жетудің көптеген жолдары бар, бірақ саясаткерлер салық жүйесін құруда екі негізгі: тиімділік пен әділдік ұстанымына сүйенеді.

Бірінші салық жүйесі екіншісіне қарағанда тиімдірек, себебі, мұнда төлеушілер мен үкімет үшін салық біршама төмен баға түрінде болады. Жалпы, салық төлеушіден үкіметке ақша аудару – кез келген салық жүйесінің басты ерекшелігі және айқын түрі.

Сонымен қатар, салықтар тағы басқа екі фактор: қайтымсыз шығындар және әкімшілік ауыртпалықтар арқылы салынады. Салықтар тұтынушы мен өндіруші мінез-құлқына әсер ете отырып, еркін нарық нәтижелеріне қарағанда, түрлі нарық нәтижелерін өндіреді. Тұтынушы және өндіруші

ұтысы нәтижелерінің өзгерістеріне қарап, түрлі нарық нәтижелерінің әлеуметтік қамтамасыз етілу көрсеткіштерін салыстыруға тырысамыз.

Салық салынғаннан кейінгі еркін нарықпен салыстырғанда, соңғы нарық нәтижесіндегі жиынтық ұтыстың кез келген азаюы **қайтымсыз шығын** деп аталады.

Қайтымсыз шығын – салық сияқты нарықтың бұрмалануы нәтижесінде пайда болатын жиынтық ұтыстың төмендеуі

Біз білуіміз керек екінші шығын – салық заңнамасын бұзбайтын салық төлеушілерге жүктелетін әкімшілік ауыртпалықтар. Бұл – онша көп емес әкімшілік ауыртпалық пен таза шығынға алып келетін тиімді салық жүйесі.

САЛЫҚТЫҢ ҚАЙТЫМСЫЗ ШЫҒЫНЫ

Салық халықтың мінез-құлқын өзгерте алады, себебі, ынталандыру да өзгеріске ұшырайды. Үкімет шайға салық салса, кей адамдар шай ішуді азайтып, есесіне кофе ішуге көшеді. Үкімет тұрғын үй құнын қымбаттатса, халықтың кейбір бөлігі кішігірім үйде тұрып, тапқан табысының көп бөлігін басқа заттарға жұмсайды. Үкімет салық арқылы табыс табуды көздесе, яғни еңбекақыға салық салынса, кейбір адамдар қосымша жұмыс істемейді және оны қосымша табыс деп есептемейді, сонымен қатар, аз жұмыс істеп, бос уақытты өз мақсатына пайдалануды ұйғаруы мүмкін.

Салықтың әл-ауқат деңгейіне әсері анық көрінеді. Үкімет өз табысын көбейту мақсатында салықтарды арттырса, онда бұл табыс біреудің қалтасынан шығуға тиіс. Сатып алушылар көбірек салық төлесе, сатушылар аз табыс алады. Салықтың экономикалық әл-ауқатқа әсерін анықтау үшін, ең алдымен, үкіметтің салықты көтеруін және салықтың қайда жұмсалатынын және сатушы мен сатып алушы әл-ауқатының төмендеуін салыстыруымыз қажет.

Халық таза табыс пен пайданың, олар сатып алатын және сататын тауар мен қызмет орнына салықтық ынталандыруларға сәйкес қаражат бөлсе, онда салық салуға енгізілген қайтымсыз шығындар тиімсіз болуы мүмкін. 8-тараудан сатушыға салынатын салық әсерімен таныса аламыз. Алайда, салықтың сатып алушыға әсері де тура сондай нәтиже береді. Сатып алушыға салық салынған кезде, сұраныс қисығы салық мөлшеріне байланысты төмендейді; сатушыға салық салынған кезде, ұсыныс қисығы тура сол шамаға жоғарылайды. Дегенмен, салық енгізген кезде сатып алушы төлейтін баға жоғарылайды, сатушы алатын сома төмендейді. Нәтижесінде, салық қайсысына ресми түрде салынатынына қарамастан, сатушы мен сатып алушы салық ауыртпалығын бірдей бөліседі.

САЛЫҚТЫҢ НАРЫҚ ҚАТЫСУШЫЛАРЫНА ӘСЕРІ

Салықтан тауарға келетін пайда мен залалды есептеу үшін, экономиканы әл-ауқат тұрғысынан қарастыралық. Ол үшін салықтардың – сатып алушыға, сатушыға және үкіметке қалай әсер ететінін ескеруіміз қажет. Сатып алушының нарықтан алатын пайдасы мен сатушы шығынының айырмасы тауар үшін алынатын сомамен, яғни тұтынушы ұтысымен өлшенеді. Ал үшінші мүдделі тарап – үкімет жағдайын қалай түсіндіруге болады? T – салық мөлшері, Q – сатылатын тауар мөлшері болса, үкімет $T \times Q$ көлемінде салық түсімін алады. Олар бұл ақша қаражатын жол салу, полиция мен білім беру немесе мұқтаж жандарға көмек ретінде бөлісе болады. Салықтардың экономикалық әл-ауқатқа қалай әсер ететінін талдау үшін, ең алдымен, салық түсімдерінің үкіметке түсетін пайдасымен анықтаймыз. Шын мәнінде, бұл түсімдердің кімге жұмсалатынын естен шығармау қажет. Бұл тараудағы талдауды жеңілдету үшін, бір қисықтың жылжу қажеттілігіне қарамастан, сызбадағы ұсыныс қисығы немесе сұраныс қисығының көлбеуін көрсетпейміз. Қисық қозғалысы салықтардың сатушы (ұсыныс қисығы жылжиды) немесе сатып алушының (сұраныс қисығы жылжиды) қайсысы қалай жылжитынына байланысты. Бұл тарауда, графиктерді жеңілдету үшін, қисықтар қозғалысын көрсетпесек те болады. Мақсатымыздың басты нәтижесі – сатушы мен сатып алушы бағасының ара-жігін салық аша түседі. Себебі, осыдан кейін сатылған өнімнің саны салықсыз сатылған деңгейден төмендей бастайды. Басқаша айтқанда, жоғары салынған салық тауардың нарықтағы мөлшерін азайтады. Бұл нәтижелер 8-тараудағы талдаудан таныс болуы керек.

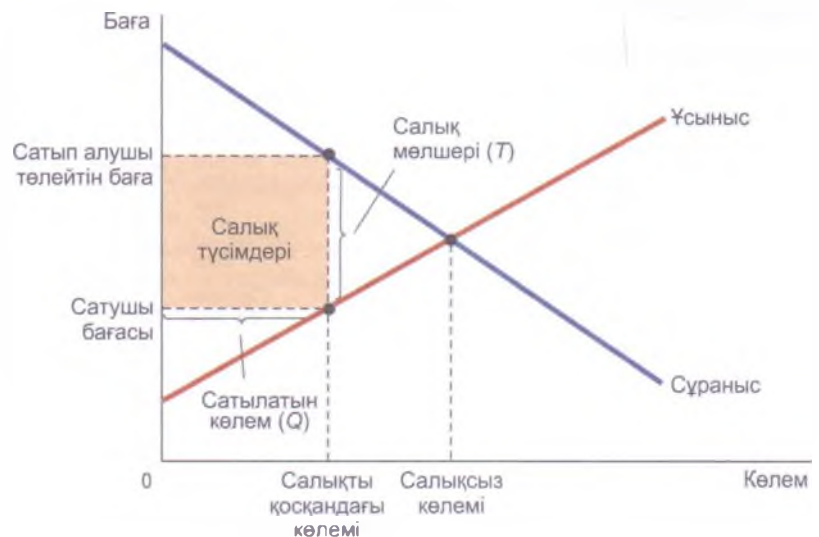
9.1-сызбада көрсетілгендей, үкіметке түсетін салық түсімдері ұсыныс пен сұраныс қисықтары арасындағы төртбұрыш ретінде сипатталады. Бұл төрт бұрыш биіктігі – салық мөлшері T , тік бұрыштың

ені – сатылатын тауардың көлемі Q . Төрт бұрыштың көлемі – биіктігі мен енінің көбейтіндісі, яғни төрт бұрыштың ауданы $T \times Q$ салық түсімдеріне тең.

9.1-СЫЗБА

Салық түсімдері

Үкімет алатын салық түсімдері $T \times Q$ (салық мөлшері T , сатылатын тауар көлемі Q). Сәйкесінше, салық түсімдерінің мөлшері сұраныс пен ұсыныс қисығы арасындағы төрт бұрыш ауданына тең.



Салық салынбаған әл-ауқат Салық жалпы халықтың әл-ауқатына қалай әсер ететінін көру үшін, әл-ауқаттан бұрын үкімет салықты қалай енгізгеніне тоқталамыз. 9.2-сызбада сұраныс пен ұсыныс қисықтары келтірілген, олардың басты нүктелері A және F әріптерімен белгіленген.

Салық салынбаған баға мен көлем сұраныс пен ұсыныс қисықтарының қиылысу нүктесінде орналасқан. Баға P_1 , ал саны – Q_1 . Сұраныс қисығы, тұтынушының төлеуге дайындығын сипаттайтындықтан тұтынушы ұтысы сұраныс пен баға қисықтарының арасындағы ауданды көрсетеді, яғни $A+B+C$. Ұсыныс қисығы өндіруші шығындарын, өндіруші ұтысы ұсыныс пен баға қисықтарының арасындағы ауданды көрсетеді, яғни $D+E+F$. Бұл жерде ешқандайда салық болмағандықтан, салық түсімдері нөлге тең.

Жиынтық пайда – тұтынушы мен өндіруші ұтысы – $A+B+C+D+E+F$ ауданына тең. Басқаша айтқанда, жиынтық ұтыс – тепе-тең мөлшерге дейінгі ұсыныс пен сұраныс қисықтары арасындағы ауданы. 9.2-сызбадағы бірінші бағанда берілгендер жоғарыда келтірілген нәтижелерді қорытындылайды.

Салық салынған әл-ауқат Енді салық салынғаннан кейінгі әл-ауқатқа тоқталып кетелік. Сатып алушы төлейтін баға P_1 -ден P_2 -ға дейін жоғарылайды, сондықтан тұтынушы ұтысы нақты жағдайда тек A ауданын ғана (ұсыныс қисығының асты және тұтынушы бағасы жоғары) құрайды. Сатылым көлемі Q_1 -ден Q_2 -ге дейін төмендейді, ал үкімет $B+D$ тең салық түсімдерін жинайды. Сатылым көлемі Q_1 -ден Q_2 -ге дейін төмендейді және үкімет $B+D$ тең салық түсімдерін жинайды.

Салық салынған жиынтық ұтысты есептеу үшін тұтынушы мен өндіруші ұтысын және салық түсімдерін қосамыз. Осылайша, жиынтық ұтыс – $A+B+C+D+E$ ауданы болады. Кестенің екінші бағанында осыған қысқаша сипаттама берілген.

Әл-ауқаттағы өзгерістер Енді салық салынғанға дейінгі және одан кейінгі әл-ауқатты салыстыру арқылы салықтың қалай әсер ететінін көре аламыз. 9.2-кестедегі үшінші баған осы өзгерістерді көрсетеді. Салық тұтынушы ұтысының $B + C$ ауданына және өндіруші ұтысының $D + E$ ауданына төмендеуіне әкеледі.

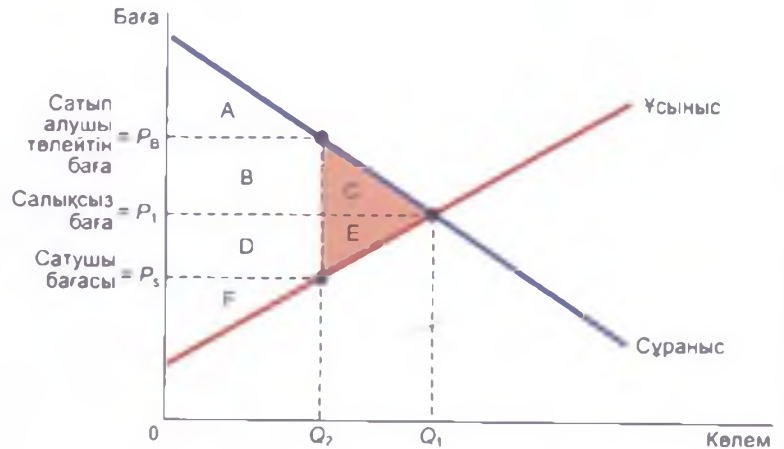
Жалпы әл-ауқаттың өзгеруі тұтынушы (кері әсер) мен өндіруші ұтысының (кері әсер) және салық түсімдерінің өзгерісін (оң әсер) көрсетеді.

Үш бөлімді біріктіріп, нарықтағы жиынтық ұтыстың $C+E$ ауданына төмендегенін байқаймыз. Осылайша, салықтардан, тұтынушы мен өндіруші төлеген шығындары жоғары екенін көре аламыз. Салықтардың (немесе басқа да бір саясаттың) нарықтық нәтижені бұрмалауынан қайтымсыз шығындар болады. $C + E$ ауданы қайтымсыз шығындар мөлшерін көрсетеді.

9.2-СЫЗБА

САЛЫҚТАРДЫҢ ӘЛ-АУҚАТҚА ӘСЕРІ

Тауарға салынған салық тұтынушы ($B+C$ ауданына) және өндіруші ұтысын ($D+E$ ауданына) төмендетеді. Тұтынушы мен өндіруші ұтысының төмендеуі салықтық түсімдерден ($B+D$ ауданы) жоғары болғандықтан, салықтар таза шығындарға ($C+E$ ауданы) алып келеді деген пікір бар. $C+E$ ауданы жиынтық ұтыс пен қайтымсыз шығындардағы салықтардың төмендегенін көрсетеді.



	Салықсыз	Салықпен	Өзгерістер
Тұтынушы ұтысы	$A+B+C$	A	$-(B+C)$
Өндіруші ұтысы	$D+E+F$	F	$-(D+E)$
Салық түсімдері	-	$B+D$	$+(B+D)$
Жиынтық ұтыс	$A+B+C+D+E+F$	$A+B+D+F$	$-(C+E)$

Салықтардың қайтымсыз шығын туындататынын түсіну үшін халықтың жеңілдіктерге (ынталарға) үлкен мән беретінін ұмытпау қажет. Сұраныс пен ұсыныс тепе-теңдігі нарықтағы сатып алушы мен сатушының жиынтық ұтысын барынша арттырады деген тұжырымға келдік. Бірақ, салық бағаны сатып алушы үшін көтеріп, сатушы үшін төмендеткен жағдайда, салық салынбаған кезге қарағанда сатып алушыны азырақ тұтынуға, сатушыны аз мөлшерде өндіруге ынталандырады. Сатушы мен сатып алушының бұл мәселеге қалай жауап беретініне қарай, нарық көлемі оңтайлы мөлшерден біршама төмендейді. Тиісінше, салықтар, ынталандыруды біршама бұрмалайтындықтан, олар нарық ресурстарын бөлудегі тиімсіздікке итермелейді.

Қайтымсыз шығындар және саудаған мүсетін пайда

Салықтар неліктен қайтымсыз шығындарға алып келетіні туралы алғашқы тұжырымдар жасау үшін, келесі мысалға тоқталып кетелік. Карстен апта сайын Анниканың 100 € төлем ақысына үйін жинайды. Карстеннің балама уақыт шығыны 80 €, Анника үшін үй тазалығының құны 120 €. Екеуі де жасалған мәміледен 20 € ұтады. Берілген нақты мәміледедегі сауда ұтысы 40 € жиынтық ұтысты құрайды.

Енді үкімет бөлме жинау қызметін көрсететін тұлғаларға 50 € шамасында салық міндеттеді делік. Салық төлегеннен кейін екеуінің де жағдайы жақсаратындай, яғни Анниканың Карстенге ондай баға төлей алмайды. Анника төлей алатын ең жоғарғы баға – 120 €, бірақ салық төлегеннен кейін Карстеннің қалтасында тек 70 € ғана қалады, ол оның 80 € балама шығындарынан да төмен болып тұр. Бұл жағдайда Анника 130 € төлеуі қажет, ол оның үйінің тазалығының 120 € бағаланған құнынан асып кетті. Нәтижесінде, Анника мен Карстен өз мәмілелерін бұзады. Карстен табыссыз қалады, Анника жиналмаған үйінде тұра береді.

Салынған салық Карстен мен Анниканың жағдайын, жалпы сомасы 40 € деңгейге нашарлатты, себебі олардың әрқайсысы 20 € тең пайда жоғалтты. Сонымен қатар, Карстен мен Анникадан ешқандайда салықтық түсім алынбағанын ұмытпаңыздар, себебі ол екеуі де өз мәмілелерін бұзды. Сонда 40 €, бұл – қайтымсыз шығындар: үкіметке салықтық түсімдердің түсірілуінің орнын толтырмайды, яғни сатушы да, сатып алушы да ешқандай табыс таппады. Мысалдан қайтымсыз шығынның соңғы нәтижесін көре аламыз: салықтар қайтымсыз шығындардың туындауына себеп болады, олар сатушы мен сатып алушыға жасаған саудада пайда табуға мүмкіндік бермеді.

Бұл шығынды сұраныс пен ұсыныс қисықтары (9.2-сызбадағы С + Е ауданы) арасындағы үшбұрышпен өлшеуге болады. Сұраныс қисығы тұтынушы үшін тауар құндылығын, ұсыныс қисығы өндіруші шығындарын көрсететінін еске түсірсек, оны 9.3-сызбадан байқаймыз. Салықтар тұтынушы үшін бағаны P_B дейін өсіріп, сатушылар үшін P_S дейін төмендетсе, онда шекті сатушы мен сатып алушы нарықты тастап кетеді, сондықтан сатылатын тауар саны Q_1 -ден Q_2 -ге дейін төмендейді. Бірақ сызбада көрініп тұрғандай, бұл сатып алушы үшін тауар құны сатып алушы шығынынан жоғары. Карстен мен Анника мысалындағыдай, саудадан түсетін табыс – сатып алушы бағасы мен сатушы арасындағы айырмашылық – салықтан аз болады. Нәтижесінде, бұл мәміле салық салынғаннан кейін іске аспайды. Қайтымсыз шығындар – жоғалтылған пайда, себебі салық екі жаққа да тиімді мәміленің іске асырылуына кедергі келтірді.

9.3-СЫЗБА

Қайтымсыз шығын

Үкімет тауарға салық енгізгенде, сатылатын тауар саны Q_1 -ден Q_2 -ге дейін төмендейді. Сатып алушы мен сатушы арасындағы саудадан түсетін болжам пайда Q_1 және Q_2 арасындағы әрбір тауар саны үшін іске асырылмайды. Саудадағы мұндай жоғалту қайтымсыз шығынды құрайды.



ӨЗДІК ЖҰМЫС Қала орталығындағы іскерлік ғимараттардың жанындағы автотұрақ орындарына сұраныс пен ұсыныс қисығын сызыңыздар. Үкімет автотұрақ орындарына салық енгізсе, тұрақ орнын сатушы мен және тұтынушы бағасы қалай өзгередінін сипаттаңыз, диаграмма сызып, салықтардың қайтымсыз шығындарын көрсетіңіз. Қайтымсыз шығын мағынасын түсіндіріңіз. Неге үкімет бұл салықты енгізуі мүмкін? Бұл тиімділік пен әділдік тұрғысынан қалай сипатталады?

Қайтымсыз шығынды анықтайтын факторлар

Салық салынғаннан кейінгі қайтымсыз шығындар сұраныс пен ұсыныстың баға икемділігімен анықталады. Төмендегі 9.4-сызбадағы екі кестеде сұраныс қисығы мен салық мөлшері бірдей. Мұндағы жалғыз айырмашылық – ұсыныс қисығының икемділігі.

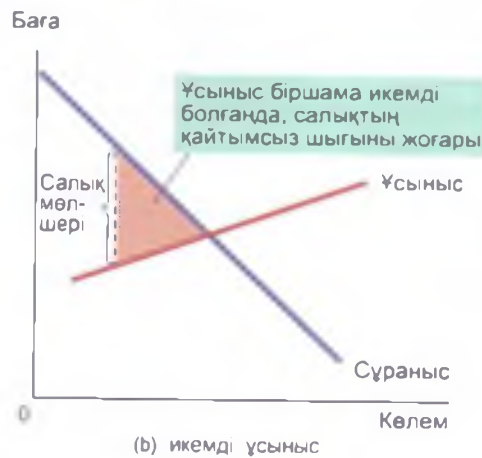
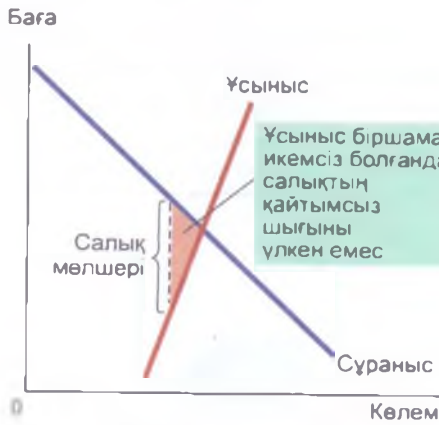
Төмендегі сызбада (а панелде) ұсыныс қисығы салыстырмалы түрде икемсіз: жеткізілетін материал көлемі баға өзгерісіне шамалы ғана әсер етеді.

Сызбадағы (b) панелдегі ұсыныс қисығы салыстырмалы түрде икемді: нарыққа шығарылатын материал көлемі бағаның өзгеруіне айтарлықтай әсер етеді.

9.4-СЫЗБА

НАРЫҚТЫҢ САЛЫҚПЕН БҮРМАЛАНУЫ ЖӘНЕ ИКЕМДІЛІК

Сызбаның (a) және (b) панелдеріндегі сұраныс қисығы мен салық мөлшері өзгеріссіз, бірақ ұсыныстың баға икемділігінен айырмашылық көруге болады. Ұсыныс қисығы неғұрлым икемді болған сайын, салықтан қайтымсыз шығындар соғұрлым жоғары болатынына назар аудару қажет. Сызбаның (c) және (d) панеліндегі ұсыныс қисығы мен салық өсуінің жағдайлары бірдей, бірақ сұраныстың баға икемділігі әртүрлі. Сонымен қатар, сұраныс қисығы неғұрлым икемді болса, салықтан қайтымсыз шығындар соғұрлым жоғары болатынына назар аудару қажет.



9.4-сызбадағы (c) және (d) панелдері ұсыныс қисығы мен салық мөлшерін көрсетеді. Сызбаның (c) панеліндегі сұраныс қисығы салыстырмалы түрде икемсіз және қайтымсыз шығын мөлшері айтарлықтай көп емес. Сызбаның (d) панеліндегі сұраныс қисығы біршама икемді, салықтан қайтымсыз шығын мөлшері көбірек.

Келтірілген 9.4-сызба нәтижелерін оңай түсіндіруге болады. Себебі, ол сатушы мен сатып алушы мінез-құлықтарын өзгертуге себепші. Салық сатып алушы төлейтін бағаны өсіреді, сондықтан олар аз тұтынады. Сонымен қатар, салық сатушы алатын бағаны төмендетеді, сондықтан олар азырақ өндіреді. Бұл өзгеріс себебінен нарық көлемі оң деңгейінен төмендейді.

Сұраныс пен ұсыныс икемділігі – сатушы мен сатып алушының баға өзгерісіне әсерін өлшеп, нарық қызметінің нәтижесін салық қаншалықты бұрмалайтынын анықтайды. Сондықтан, сұраныс пен ұсыныс

икемділігінің көрсеткіштері неғұрлым жоғары болса, соғұрлым салықтардан қайтымсыз шығын көлемі жоғары болады.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Бағасы бойынша сыраға сұраныс сүт сұранысына қарағанда икемді. Сыраға не сүтке салынатын салықтың қайсысының қайтымсыз шығыны көбірек?

Салық түріндегі қайтымсыз шығын және салық түсімдері

Мұнда салық мөлшері өзгергенде қайтымсыз шығындар мен салық түсімдері қалай өзгередімен танысамыз.

9.5-сызба нарықтағы сұраныс пен ұсыныс қисықтары тұрақты болғандағы шағын, орта және ірі салық әсерін көрсетеді. Қайтымсыз шығындар – ұсыныс пен сұраныс қисықтары арасындағы үшбұрыш ауданына тең. Шағын салықтар үшін сызбаның (а) панеліндегі қайтымсыз шығындар үшбұрышының ауданы біршама кіші. Бірақ, (в) және (с) панеліндегі салық мөлшерінің артуына қарай қайтымсыз шығындар да арта түседі.

9.5-СЫЗБА

Әртүрлі мөлшердегі үш салықтан алынатын салық түсімдері мен қайтымсыз шығын

Қайтымсыз шығындар – салықтың себебінен жиынтық ұтыстың төмендеуі. Салық түсімдері – сатылған тауар көлемі мен салықтың көбейтіндісі. Сызбаның (а) панелінде шағын салықтан қайтымсыз шығын аз және салық түсімдері төмен. Сызбаның (в) панелінде орташа салықтан қайтымсыз шығын да көбірек, салық түсімдері де артығырақ. Сызбаның (с) панелінде өте жоғары салықтан қайтымсыз шығындар өте көп болады, бірақ ол нарық көлемін қатты төмендететіндіктен, жиналатын салық түсімдері төмен.



Негізінен, салықтың көбеюінен болған қайтымсыз шығындар салық мөлшерінен де жылдам өседі. Өйткені, қайтымсыз шығындар – үшбұрыш ауданына тең, ол оның ауданының квадратына тәуелді. Салық мөлшерін екі еселесек, үшбұрыштың табаны мен биіктігі екі есе, ал қайтымсыз шығындар төрт есе өседі. Салық мөлшерін үш еселесек, үшбұрыштың табаны мен биіктігі үш есе, ал қайтымсыз шығындар тоғыз есе өседі.

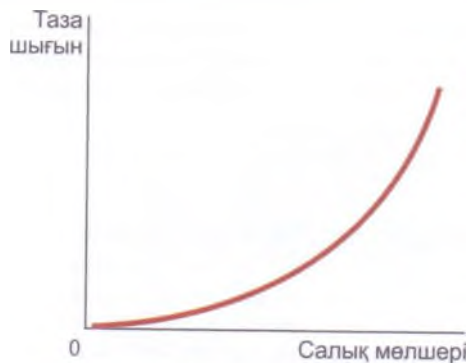
Мемлекеттің салық түсімдері – сатылған тауар санының салық мөлшеріне көбейтіндісі. Жоғарыдағы 9.5-сызбадан көретіміздей, салық түсімдері ұсыныс пен сұраныс қисықтары арасындағы төртбұрыш ауданына тең. Сызбаның (а) панелінде шағын салықтар үшін салық түсімдері біршама аз. Салық мөлшерінің (а) панелінен (б) панеліне салықтың өсуіне қарай, салық түсімдері өседі. Бірақ салық мөлшері (б) панелінен (с) панеліне артып, салық түсімдері төмендейді, өйткені, өте жоғары салық мөлшері нарық көлемін едәуір азайтады (9.6-сызба). Салық мөлшері өте жоғары болса, мінез-құлық өзгеріп, түсімдер аз болуы мүмкін.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Мемлекет мұнай салығын екі есе көтерсе, одан түсетін табыс артады деп ойлайсыз ба? Салық түсетініне сенімді боласыз ба? Мұнайға салынатын салықтан қайтымсыз шығындардың артатынына сенімдісіз бе? Түсіндіріңіз.

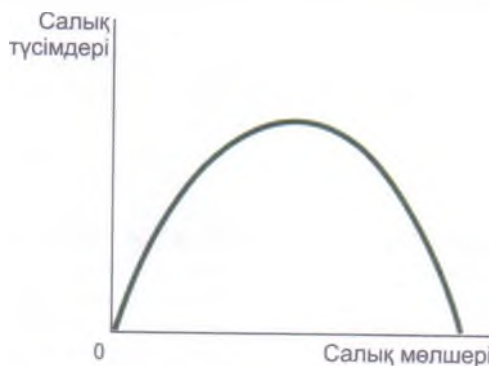
9.6-СЫЗБА

Қайтымсыз шығын мен салық түсімдері салық мөлшерімен бірге қалай өзгереді

Сызбаның (а) панелі салық мөлшері сияқты қайтымсыз шығындар да артатынын көрсетеді. (b) панелі салық түсімдері алдымен өсіп, кейін төмендейтінін көрсетеді. Бұл өзара байланыс Лаффер қисығы деп аталады.



(а) Таза шығын



(b) Салықтық түсімдер (Лаффер қисығы)

ӘКІМШІЛІК АУЫРТПАЛЫҚ

Салық салынатын екінші шығын – әкімшілік ауыртпалық және жақсы ойластырылған салық жүйесі оны азайтуға тырысады. Көптеген елдерде жеке тұлғалар мен бизнес өкілдері кәсіпкерлік қызметі мен табысы жөнінде салық органдарына хабар беруге міндетті, бұл салықты дұрыс жинауға мүмкіндік береді. Бұл шара көбінесе ұзақ және күрделі жүреді әрі бизнес үшін уақыт шығыны және стреске толы жұмыс болуы мүмкін. Осы жұмыспен айналысатын адамдардан сұрасаңыз, олар салық жүйесі туралы аса жақсы пікір айтпайды. Кез келген салық жүйесінің әкімшілік ауыртпалығы – соның себебінен туындайтын тиімсіздіктің бір бөлігі. Ауыртпалық, тек формаларды толтыруға жұмсалған уақытты ғана емес, сондай-ақ салық салу мақсаттары мен салық заңнамасын жүзеге асыру үшін үкімет қолдануы тиіс деректерді есепке ала отырып, жыл бойы жұмсалған уақытты қамтиды.

Көптеген салық төлеушілер салығын төлеуге көмектесетін салық адвокаттарын немесе бухгалтерлер жалдайды. Сарапшылар күрделі салық заңнамасында өз клиенттерінің салық нысандарын толтырады және салық салынатын мөлшерді барынша азайтуға көмектеседі. Бұл мінез-құлық – заңға сүйене отырып, салықты болдырмау (заңдарды бұзбастан, мүмкіндігінше аз салық төлеп, жұмысты оңтайландыру). Салық төленетін соманы азайту – жұмыстағы шикілікке әрі заңсыздыққа жол беретін салықтан жалтарудан бөлек.

Салық жүйесі эксперттерінің пікірінше, мұндай кеңесшілер салық салу жүйесінің кейбір нақты ережелерін (немесе, кейде салық кодексі деп аталады) бұза отырып, салықтан жалтаруға көмектеседі. Бұл нақты ережелер көбінесе «қашу» (*loopholes*) деп аталады. Кей жағдайда, бұл үкімет қателігі нәтижесінде орын алады: ол салық заңнамасындағы екіұдайылықтан немесе кемшіліктерден туындайды. Олар үкіметтің белгілі бір мінез-құлық түрлерін емдеуді таңдаған тәрізді, арнайы таңдауына байланысты пайда болады. Мысалы, Ұлыбритания салық жүйесі жеке зейнетақы жоспарына жұмсалған ақшаны белгілі бір мөлшерге дейін табыс салығынан босатуға мүмкіндік береді. Себебі, үкімет адамдарды зейнетақымен қамтамасыз етеді.

Салық заңдарын сақтауға арналған ресурстар – қайтымсыз шығындардың бір түрі. Мемлекет тек төленген салық сомасын алады. Керісінше, салық төлеуші бұл соманы ғана емес, сонымен қатар құжаттау рәсімдеріне, есептеулерге және салықтан жалтаруға кеткен уақыт пен ақшаны да жоғалтады.

Салық жүйесіндегі әкімшілік ауыртпалық салық заңнамасын жеңілдету арқылы азайтылуы мүмкін. Алайда жеңілдету, көбінесе, саяси қиындық туғызады. Көптеген адамдар, басқаларға пайдалы болатын «қашуды» жойып, салық кодексін жеңілдетуге дайын, бірақ оны қолданып отырған адамдар жойғысы келмейді, себебі одан пайда көреді.

Нәтижесінде, салық заңнамасының күрделілігі – саяси процесстің нәтижесі, себебі, түрлі салық төлеушілер игіліктері мақсатында өз мүдделерін қорғайды. Салық төлеуші ретінде өзінің ерекше мүдделерін көздейді. Бұл процесс «рентаны іздеу» деп аталады және қоғамдық таңдау теориясы деп аталатын экономика саласының бөлігі. Қоғамдық таңдау теориясы – үкіметтің, сонымен қатар, онымен өзара қатынасқа түсетін тұлғалардың мінез-құлқын талдау. Мұны 11-тарауда толығырақ қарастырамыз.

САЛЫҚ ЖҮЙЕСІНІҢ ҚҰРЫЛЫМЫ

Жақсы салық жүйесін құрудың бірқатар маңызды факторлары бар. Көптеген экономистер жақсы салық жүйесін сипаттайтын кейбір негізгі принциптері бар екенін айтады. Шындығында, салық жүйесінің тиімділігі мен әділдігіне қауіп төндіретін, көптеген елдердің өздерінің күрделі салық жүйелері бар. Келесі бөлімде осы принциптердің біршамасын талқылаймыз.

Адам Смиттің салық салу туралы төрт заңы

XVIII ғасырдың атақты экономисі Адам Смит кез келген жақсы салық жүйесі төрт негізгі принципке немесе заңға сүйенуі тиіс деген. Адам Смит ұстанымы бойынша төрт принцип:

- **Әділдік** – әр адам өз қабілетіне сәйкес, яғни бай адамдар табысына сай көбірек, ал табысы төмен адамдар аз салық төлеуі тиіс.
- **Анықтылық** – салық төлеушілер қандай салықты қай уақытта төлейтінін білуі қажет, сонымен қатар, үкімет қандай мөлшерде салық жинайтынынан алдын ала біліп отыруы керек.
- **Ықпайлылық** – салықтарды төлеу мүмкіндігінше түсінікті және салық жүйесі салық түсімдерін барынша жеңілдету үшін мүмкіндігінше қарапайым болуы керек.
- **Үнемділік** – кез келген салық жүйесі салықтарды алу және жинау шығыны жиналған сомадан аз болуын қамтамасыз ету қажет.

Бұл принциптер дұрыс салық жүйесін әзірлеуде жекелеген жақсы ұсыныстар беруімен қатар, көптеген мәселелерді көтереді. Мысалы, кедейлерге қарағанда байлар салықтарды көбірек төлейтініне келістік делік, сонда байлар қаншалықты көп төлеуі тиіс? «Бай адамдарды» қалай анықтауға болады? Өте жақсы еңбек етіп, көп табыс тапқан адам көп төлеп, өзінің еріншектігіне қарай аз табыс тапқан жалқау адамға аз салық салу әділ ме? Бұл принцип адамның салықты болдырмау жолын іздей бастауы және салықтың жоғары мөлшерлемесі салық жүйесінен шығуға итермелеуі мүмкін бе?

Осы тараудың соңында жетілген салық жүйесін құруға қатысты кейбір мәселелерді толығымен қарастырамыз, салық жүйесіне кейбір маңызды тұжырымдарды енгіземіз.

Шекті салық ставкасын орташа салық ставкасымен салыстырғанда

Кірістердің немесе тікелей салықтардың тиімділігі мен әділдігін талқылай отырып, экономистер салық ставкасының екі ұғымы арасындағы айырмашылықты көрсетеді: орташа және шекті салық ставкасы. **Орташа салық ставкасы** (бұдан әрі – ОСС) – салық міндеттемесі сомасының жалпы салық салынатын табысқа бөліндісінің формуласы:

$$\text{ОСС} = \frac{\text{Салық міндеттемесі сомасы}}{\text{Салық салынатын табыс}}$$

мұнда салық міндеттемесі салық органына төлеуге міндетті сома, яғни төленген жиынтық салық.

Шекті салық ставкасы (бұдан әрі – ШСС) – табыстың қосымша бірлігіне салынатын қосымша салық формуласы:

$$\text{ШСС} = \frac{\text{салық міндеттемесіндегі өзгерістер}}{\text{салық салынатын табыстағы өзгерістер}}$$

Мысалы, үкімет табыстың алғашқы 50000 € көлеміне 20%, 50000 € жоғары деңгейіне 50% салық салады. Осы салық бойынша 60000 € алатын адам 15000 € салық төлейді: 20% алғашқы 50000 € ($0,2 \times 50000 \text{ €} = 10000 \text{ €}$) және 10000 € ($0,5 \times 10000 \text{ €} = 5000 \text{ €}$). Бұл адамның орташа салық ставкасы $15000 \text{ €} / 60000 \text{ €}$ немесе 25%. Шекті салық ставкасы 50%, салық төлеуші қосымша еуро кіріс тапса, онда қосымша еуродан 50% салық салынады, сондықтан салық төлеушінің үкіметке төлейтін міндеттемесі 0,5 € өседі.

Орташа салық ставкасы – жиынтық табыстың жалпы салықтарға қатынасы
Шекті салық ставкасы – табыстың қосымша бірлігіне салынатын қосымша салық

Шекті және орташа салық ставкасының әрқайсысы маңызды ақпаратты қамтиды. Салық төлеушінің шығынын анықтауда салықтың орташа ставкасын қолданған дұрыс, себебі ол салық салынатын табыс үлесін көрсетеді. Керісінше, салық жүйесі ынталандыруды қаншалықты бұрмалайтынын бағаласақ, шекті ставка анағұрлым маңызды. Шекті салық ставкасы – адамдардың жұмыс істеуіне салық қаншалықты кедергі келтіретінін көрсетеді. Қосымша бірнеше сағат жұмыс істесеңіз, шекті салық ставкасы арқылы үкімет сізден қосымша қанша ақша алатынын анықтайды. Нәтижесінде пайдаға салынатын салықтың қайтымсыз шығындарға әкелетін залалын шекті салық ставкасы анықтайды.

Аккордтық салық

Үкімет барлық адамға 4000 € салық салады делік. Яғни әр адам алатын табысы немесе қандай да бір іс-әрекеттеріне қарамастан, бірдей сома төлеуі керек. Мұндай салық **аккордтық салық** деп аталады.

Аккордтық салық – әр адам үшін бірдей сомамен салынатын салық

Аккордтық салық орташа және шекті салық ставкаларының айырмашылығын көрсетеді. 20000 € табыс табатын салық төлеуші үшін аккордтық салық орташа ставкасы 20%, шамамен 4000 €; 40000 € табатын салық төлеуші үшін аккордтық салықтың орташа ставкасы – 10%. Осы аталған екі салық төлеуші үшін де шегерілген салық ставкасы нөлге тең, өйткені ешбір салықта қосымша кіріс бірлігі болмауы керек.

Аккордтық салық – ең тиімді салық. Себебі адамдардың шешімі қарыз мөлшерін өзгертпейді, салық жеңілдіктерін жоққа шығармайды және қайтымсыз шығындарға әкелмейді. Әр салық төлеуші қарыз сомасын дербес есептей алатындықтан, салық төлеушілерге арнайы салық бойынша заңгер мен бухгалтер жалдаудың қажеті жоқ, өйткені аккордтық салық төлеушілерге ең аз әкімшілік ауыртпалық жүктейді. Аккордтық салық соншалықты пайдалы болса, неліктен оларды қолданбаймыз және сирек кездестіреміз? Себебі салық жүйесінің басты мақсаты – тиімділік. Аккордтық салық бойынша, кедейлер мен байлардан бірдей салық сомасы алынуы қажет, бұл Адам Смиттің бірінші принципіне қайшы, сондықтан, көп адам бұл салықты әділетсіз деп санайды. Келесі тармақта әділдік мәселесін қарастырамыз.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Салық жүйесінің тиімділігі деген не? Салық жүйесін қандай мәселелер тиімсіз ете алады?

КІІС

Қайтымсыз шығын туралы пікірталас

Осыған дейінгі тарауда қарастырылған ой-пікірлердегі терең саяси мәселенің негізі: яғни мемлекеттік сектор қаншалықты үлкен болуы қажет? Пікірталас осы тұжырымдамаға сәйкес жүргізіледі, өйткені салық салудағы қайтымсыз шығындар неғұрлым көп болса, әрбір мемлекеттің шығындар бағдарламасындағы, мысалы, ұлттық қауіпсіздік немесе қоғамдық денсаулық сақтау сияқты әлеуметтік қамсыздандыру құны соғұрлым жоғары. Салық үлкен қайтымсыз шығындарға алып келсе, онда бұл шығындар салықты бірте-бірте азайтатын үкіметтің пайдасының азаюына алып келеді. Салық аз қайтымсыз шығындарға алып келсе, онда үкіметтік бағдарламалар басқаларға қарағанда әлдеқайда арзан болады.

Сонымен, қайтымсыз шығындар негізінде салық салу қаншалықты жоғары? Бұл экономистер арасында келіспеушілік тудыратын мәселе. Келіспеушіліктің негізін анықтау үшін дамыған елдердегі ең маңызды салықтың бірін, яғни еңбек салығын қарастырайық. Ұлыбританияда, мысалы, Ұлттық сақтандыру қор жарнасының негізі табыс салығы – еңбек салығы. Еңбек салығы фирма төлейтін жалақы мен жұмысшылар алатын жалақының ара-жігін ашады. Еңбек салығының екі түрін біріктірсек, еңбек табысына салынатын салықтың шекті ставкасы – соңғы фунтқа салынатын салық – Ұлыбританиядағы қол еңбегімен айналысатын жұмысшылардың көпшілігі үшін 33%. Еуропаның кейбір елдерінде, әсіресе Скандинавияда шекті ставка одан да жоғары.

Еңбек салығының ставкасын анықтау оңай болса да, осы салықтың қайтымсыз шығындары біршама қарапайым Экономистер 33% еңбек салығы қайтымсыз шығындардан артық немесе кем екені жөнінде келісе алмай келеді. Бұл келіспеушілік экономистердің еңбек ұсынысының икемділігіне түрлі көзқараста болуынан туындайды.

Еңбек салығы бұрмаланған деген пікірдегі экономистер, еңбек ұсынысы біршама икемсіз деген ойда. Олардың пікірінше, көптеген адамдар жалақысына қарамастан толық жұмыс істейді. Онда жұмыс күшінің қисығы тік, ал еңбекке салынатын салықтан қайтымсыз шығын аз. Осы жерде бірнеше мысал келтірейік:

Көптеген жұмысшылар артық жұмыс істеу арқылы жұмыс уақытын өзгерте алады. Жалақы неғұрлым жоғары болса, жұмыс уақыты да соғұрлым көп.

Кей отбасылардың үйде әлде нарықта екінші жұмыс істеушісі бар. Жұмысқа орналасу туралы шешім қабылдауда, үйде жұмыс істеудің артықшылықтарын іздей отырып (бала күтімі болса, ақша үнемдеуді қоса алғанда) қандай пайда табуға болатынын салыстырады.

Көптеген адамдар зейнетке шығу мерзімін таңдай алады, ал ол шешім жалақыға негізделеді. Олар зейнетке шыққаннан кейін, жалақы олардың жартылай жұмыс істеу ынтасына ықпал етеді.

Кей адамдар салықтан жалтару мақсатында заңсыз экономикалық қызметпен, мысалы, есірткі сату немесе «тіркелмеген жұмыспен» (*‘under the table’*) айналысады. Көбі заңсыз істермен айналысып ақша табуды заңды түрде жұмыс істеп табатын ақшамен салыстыра отырып, шешім қабылдайды.

Осы жағдайлардың әрқайсысында ұсынылған еңбек көлемі айлық жалақыға (еңбек ақысы) сай келеді. Осылайша, жұмысшы шешімі оның еңбекақысына салынатын салық мөлшеріне байланысты бұрмаланып отырады. Еңбек салығы жұмысшыға үйінде ұзақ уақыт болуы үшін, жұмыс уақытын қысқартуға, ересек адамдардың зейнетке ертерек шығуына және кей адамдардың заңсыз қызметке кетуіне итермелейді.

Еңбекке салық салуға бұл екі көзқарас бүгінге дейін сақталып келеді. Расында да, екі саяси үміткердің, үкіметке көбірек қызмет көрсету немесе салық ауыртпалығын азайту туралы пікірталасқа түскенін көрсеңіз, айтылатын ойлардың бірі жұмыс күшінің икемділігі мен салықтардағы қайтымсыз шығынға байланысты пікірлерге негізделгенін байқайсыз

		Year To
67		
67		
00		
ly		
	Total Gross Pay TD	
	Gross for Tax TD	
	Tax paid TD	
	Earnings For NI TD	
	National Insurance TD	

Табысқа салынатын салық еңбек нарығындағы бұрмаланған салдарға, нәтижесінде қайтымсыз шығындарға алып келуі мүмкін

САЛЫҚТАР ЖӘНЕ ӘДІЛДІК

Қандай да болмасын мемлекетте салық саясаты әрқашан қызу саяси пікірталас тудырады. Бұл пікірталастар тиімділік мәселелерімен байланысты. Әдетте, салық ауыртпалығын қалай бөлу қажеттілігі жайында көптеген келіспеушіліктер туындайды. Әрине, өзіміз қалаған тауар мен қызметті ұсыну үшін үкіметке сенім артсақ, салықты өзгелерге жүктеу қажет. Халық арасында салық ауыртпалығын қалай бөлуге болады? Салық жүйесінің әділ екенін қалай бағалаймыз? Салық жүйесінің әділ болуы қажет екенін барлығы да түсінеді, дегенмен салық жүйесі мен әділдікке қалай баға беруге болатыны мен әділдік тұрғысынан алып қарағанда, бірқатар келіспеушілік бар екендігін мойындайды.

Артықшылық принципі

Артықшылық принципі – адамдар мемлекет тарапынан көрсетілетін қызметтерден көретін игілігіне сәйкес салық төлеуі қажет. Сонымен қатар, мысалы, кинотеатрға жиі баратын адамдар кино үшін көбірек ақша төлейді, кинотеатрға сирек баратын адамдар, сәйкесінше, кинотеатр билеттеріне аз ақша жұмсап, мемлекет ұсынатын игіліктерге үлкен пайда алып келетін адамға қарағанда көбірек төлейді.

Артықшылық принципі – адамдар мемлекеттік қызметтерден алатын игіліктеріне сәйкес салық төлеуі

Артықшылық принципі бойынша салық салу кейбір кездері ақталады, мысалы, мұнай өнімдеріне баж салығынан, бензинге салынатын салықтан түсетін түсімдер жолдарды салу мен жөндеуге пайдаланылады. Бензин сатып алатындар жолдарды пайдаланатын адамдар болғандықтан, бұл мемлекеттік қызметті төлеудің әділ әдісі ретінде қарастырылуы мүмкін.

Сонымен қатар, артықшылық принципі бойынша Смиттің бірінші принципіне қатысты дауласуға болады, себебі, бай азаматтар кедейлерге қарағанда жоғары салық төлеуге тиіс. Неліктен? Мемлекет көрсететін қызметтен пайда көретін – көбінесе бай азаматтар. Тағы бір мысал келтіре кетелік, ол – полицияның ұрлықтан қорғау артықшылығы. Полицияның өздерін жақсы қорғауын қамтамасыз еткен азаматтар полицияның қорғауымен аз қамтамасыз еткен азаматтарға қарағанда артықшылығы басым болады. Сондықтан артықшылық принципіне сәйкес, полиция күшін қамтамасыз ету үшін, бай адамдар кедейлерге қарағанда жоғары үлес қосуы керек делінген. Осындай дәйектерді өрт қауіпсіздігі, ұлттық қорғаныс және қылмыстық сот төрелігі жүйесі сияқты көптеген басқа да мемлекеттік қызметтер үшін қолдануға болады.

Ол сондай-ақ кедейлікке қарсы бағдарламаларды іске асыруда, бай адамдардың салықтары есебінен қаржыландырылатын бағдарламаларды бекітуде қолданылады. Халықтың кедейліксіз қоғамда өмір сүргісі келетінін ескерсек, бұл бағдарламалар – қажетті саяси міндеттер. Артықшылық принципіне сәйкес қоғамның басқа мүшелеріне қарағанда, бай адамдар ондай бағдарламаларды төлеу үшін көбірек ақша жұмсап, көбірек салық төлеуі тиіс.

Төлем қабілеттілік принципі

Салық жүйесінің әділдігіне баға берудің тағы бір тәсілі – адамның ауыртпалықты қаншалықты игере алатынына сәйкес салықтар төленуі тиіс екенін көрсететін – **төлем қабілеттілік принципі**. Кей кездері, бұл принцип, барлық азаматтардың үкіметке қолдау көрсетуі мақсатында «тең төлеу құрбандығына» ие болу керек деген тұжырымдамасын растайды. Алайда, адамның құрбандығының мөлшері салық төлеу көлеміне емес, олардың табысы мен басқа да кейбір жағдайларына байланысты. Мысалы, кедей адам төлеген 1000 € шамасындағы салығы оған, бай адам төлейтін 10000 евроға қарағанда көбірек ауыртпалық әкелуі мүмкін.

Төлем қабілеттілік принципі – адамдар салық ауыртпалығын қаншалықты жақсы көтере алатынына сәйкес салық төлеу

Төлем қабілеттілік принципі өзара байланысты екі әділдік түсінігін қарастырады: тік және көлденең. **Тік әділдік** салық төлеуге үлкен мүмкіндігі бар салық төлеушілер, көп мөлшерде салық төлеуі қажеттілігін тұжырымдайды. **Көлденең әділдік** салық төлеушілердің сәйкес мүмкіндіктері бойынша салық төлеуі қажеттілігін пайымдайды.

Тік әділдік – салық төлеуге үлкен мүмкіндігі бар салық төлеушілердің көп мөлшерде салық төлеу идеясы
Көлденең әділдік – салық төлеушілердің өз мүмкіндіктеріне сәйкес салық төлеу идеясы

Бұл әділдік түсінігі кеңінен танылғанымен, салық жүйесін бағалау үшін сирек қолданылады.

Тік әділдік: Салық төлеу қабілетіне байланысты бай адамдар кедей салық төлеушілерге қарағанда артық төлейді. Бірақ байлар қаншалықты көп салық төлеуі қажет? Салық саясатына қатысты пікірталастың басым бөлігі осы мәселеге байланысты.

Төмендегі 9.1-кестеде үш салық жүйесін қарастырайық. Әр жағдайда жоғары табыс табатын салық төлеушілер салықты да көп төлейді. Дегенмен, бұл жүйелер салықтардың және табыстардың өсуіне байланысты ерекшеленеді. Бірінші жүйе **пропорционал салық** немесе кейде **бірыңғай салық** деп аталады, өйткені барлық салық төлеушілер табыстың белгілі бір бөлігін төлейді. Екінші жүйе **регрессив** деп аталады, яғни табысы жоғары салық төлеушілер көп мөлшерде жалақы алса да, өздерінің кірістерінің аз мөлшерін төлейді. Үшінші жүйе **прогрессив** деп аталады, өйткені табысы жоғары салық төлеушілер кірісінің үлкен бөлігін төлейді.

Пропорционал салық (бірыңғай салық) – табысы төмен және табысы жоғары салық төлеушілердің бірдей ставкамен салық төлеуі

Регрессив салық – табысы жоғары салық төлеушілер төмен табысты салық төлеушілерге қарағанда, өз табысының аз бөлігінен салық төлеуі

Прогрессив салық – табысы жоғары салық төлеушілер табысы төмен салық төлеушілерге қарағанда, табысының үлкен бөлігінен салық төлеуі

Осы үш салық жүйесінің қайсысы әділ? Кейде прогрессив жүйе әділ деген пікір туындайды, себебі бай адамдар жоғары табыс табуына байланысты, көбірек салық төлейді. Бірақ өте бай адамдар бірыңғай салық жүйесіндегі немесе тіпті регрессив салық жүйесі бойынша кедей адамдарға қарағанда көбірек салық төлейді. Шындығында, бұл сұраққа нақты жауап жоқ, экономикалық теория бұндай сұрақтарға жауап беруге тырыспайды. Әділдік – сұлулық секілді, қараушының көзінде тұрады.

9.1-КЕСТЕ

Үш салық жүйесі

Кіріс (€)	Пропорционал салық (немесе бірыңғай салық)		Регрессив салық		Прогрессив салық	
	Табыс мөлшері (€)	Табыстан пайызбен (%)	Табыс мөлшері (€)	Табыстан пайызбен (%)	Табыс мөлшері (€)	Табыстан пайызбен (%)
50 000	12 500	25	15 000	30	10 000	20
100 000	25 000	25	25 000	25	25 000	25
200 000	50 000	25	40 000	20	60 000	30

Көлденең әділдік Салық төлем қабілеттілігіне негізделсе, онда сәйкес салық төлеушілер табыстарына сәйкес тиісті салық мөлшерін төлейді. Бірақ екі салық төлеушінің ұқсастығын қалай анықтауға болады? Салық төлеушілердің жағдайлары әртүрлі болуы мүмкін. Салық жүйесінің көлденең әділдігін анықтау үшін, қандай айырмашылықтар адамдардың төлем қабілеттілігіне әсер етеді және оларға мүлдем байланысты емес екенін анықтауы қажет.

Мысалы, Смит мырза мен Джонс ханым әрқайсысы жылына 50000 € табыс табады делік. Смит мырза үйленбеген және балалары жоқ, бірақ оның денсаулығына байланысты, өзіне жұмыста бірге жүріп,

көмектесуі үшін, үйінен және жұмыстан соң алып қайтуы үшін көмекші адам жалдайды. Бұл көмекшінің қызметіне жылына 20000 € жұмсайды. Ал Джонс ханымның денсаулығы жақсы, бірақ қарауында 3 жасар баласы бар жалғыз басты ана. Джонс ханым бала күтіміне жылына 15000 € төлейді. Осы жерде, Смит мырза мен Джонс ханымның жалақысы бірдей болса, олардың бірдей мөлшерде төлеуі әділ ме? Смит мырзаға көмекшісінің шығындарын өтеуге көмектесу үшін салықтық жеңілдік беруге бола ма? Джонс ханымға баланы күтіп-бағуға жұмсалатын шығынның орнын толтыру үшін салықтық жеңілдік беруге бола ма? Бұл сұрақтарға жауап беру оңай емес.

Салық ауыртпалығы мен салық әділдігі

Салық ауыртпалығы – салық әділдігін бағалаудың негізгі мәні, яғни салық ауыртпалығын кімге жүктеу жайында зерттеу. 8-тараудан салық ауыртпалығы жүктелетін тұлғаға үкімет тарапынан салық есебі берілмейтінін білеміз. Салықтар ұсыныс пен сұранысты өзгертетіндіктен, олар тепе-тең бағаны өзгертеді. Нәтижесінде іс жүзінде заңға сәйкес салық төлеушілер басқа адамдарға да әсер етеді. Кез келген салықтың тік және көлденең әділдігін бағалауда жанама әсерін есепке алу маңызды.

Салық әділдігі туралы көптеген пікірталастар салықтың жанама әсерлерін елемейді және экономистердің «салық ауыртпалығының жабысқақ теориясы» (*flypaper theory of tax incidence*) деген әзіліне негізделеді. Бұл теорияға сәйкес, салық ауыртпалығы шыбын тәріздес, бірінші қонған жеріне жабыса береді.

Бизнес пайдасына салынатын салықтар – корпоратив салық – салық саясатына салық ауыртпалығының маңыздылығын көрсетуде жақсы мысал болады. Сайлаушылар әрқашан өздерінің салықтарын төмендетуге және кейбір кәсіпкер-корпорациялардан қайтымсыз салық алуға тырысады. Бір жағынан, корпорация салығы әлдекімге салынатын салық. Бірақ, корпорация салығы үкіметтің табысын арттырудың жақсы тәсілі деп шешкенге дейін, корпорация салығы кімге жүктелетінін қарастырған жөн. Бұл экономистер келіспейтін күрделі мәселе, бірақ бір нәрсе анық: барлық салықтарды адамдар төлейді. Үкімет корпорацияға салық салғанда, корпорация салық төлеушіден гөрі салық жинаушыға ұқсайды. Салық ауыртпалығы, сайып келгенде, корпорацияның иелері, тұтынушылары немесе қызметкерлеріне түседі.

Кейбір экономистер корпорацияға салынатын салық ауыртпалығы қызметкерлер мен жұмыс берушілер мойнына жүктеледі деп санайды. Неліктен екенін түсіну үшін, мысал келтіре кетейік. Үкімет автокөлік компанияларының тапқан табысына салынатын салықты арттырды делік. Біріншіден, аз табыс табатын автокөлік компаниялары иелеріне салық кері әсер етеді. Уақыт өте келе, бұл тұлғалардың осы салыққа әсері білінеді. Автокөлік шығару төмен пайда алып келетіндіктен, олар жаңа автозауыт құрылысына аз қаражат салады. Оның орнына, олар өз қаражатын басқа салаларға, мысалы, тұрғын үй құрылысына, немесе басқа өнеркәсіп салаларына зауыт салуы мүмкін, тіпті басқа елдерге қаражат салады. Автокөлік зауыты аз болса, ұсыныс және жұмыс көліктеріне сұраныс азаяды. Осылайша, автокөлік өндіретін корпорацияларға салынатын салық автокөлік бағасын көтереді және оның қызметкерлерінің жалақысын төмендетеді. Корпорация табысына салынатын салық ауыртпалықтың жабысқақ теориясы қалай мүмкін болатынын көрсетеді. Корпорация табысына салынатын салық өте ерекше бөлім, себебі, ол бай корпорациялар төлейтіндігімен ерекшеленеді. Сонымен қатар, түпкі салық төлеушілер – корпорация клиенттері мен жұмысшылары онша бай адамдар емес. Корпоратив салықтың шынайы көрсеткіші кеңінен танымал болғанымен, сайлаушылар мен саясаткерлер арасында танымалдығы аз болуы мүмкін.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Артықшылық және төлем қабілеттілігі принциптерін түсіндіріңіз. Тік және көлденең әділдік дегеніміз не? Неліктен салық жүйесінің әділдігін анықтау үшін салықты тексеру маңызды?

ҚОРЫТЫНДЫ

Америкалық заңгер Оливер Уэнделл Холмс 1904 жылы сөз сөйлегенде «Салық – өркениетті қоғам үшін төлейтін баға» деп айтқан. Шындығында, қоғам салықтың қандай да бір түрінсіз өмір сүре алмайды. Үкіметтен жолдар, саябақтар, полиция және ұлттық қорғаныс сияқты белгілі бір көрсетілетін қызметтерді

ұсынуын күтудеміз. Мемлекеттік қызметтер салық түсімін қажет етеді. Бұл тарауда азаматтық қоғамның бағасы қаншалықты жоғары болуы мүмкін екеніне бірнеше көзқарас келтірілген. Салық ресурстарды экономикалық агенттердің бір тобынан екіншісіне аударатындықтан ғана емес, сонымен қатар ынталандыру мен нарық нәтижелерін өзгертетіндіктен де шығынды болады. Осы тарауда үкіметтің, дәлірек айтқанда, салық шығындарынан пайда көретін үшінші тараптың салықтық табысы $T \times Q$ тең деп есептейміз. Бұл әрдайым олай болмауы мүмкін. Салықтан туындайтын қайтымсыз шығын мөлшерін неғұрлым дәл талдау үшін, салық шығындарынан пайда көрудің мағынасын ашу жолын табуымыз қажет. Мысалы, бұл салық шығындарынан да үлкен нәтиже бере алатын, көлік жүргізушілеріне және жалпы экономикаға тиімді көлік желілерін салу арқылы, жол инфрақұрылымын жақсартуға жұмсалады. Бұл артықшылықты есептеу оңай емес, бірақ әл-ауқаттың өзгеруіне қатысты дәлірек көріністі алу үшін орындалуы керек. Үкімет салық түсімін қалай жұмсау керектігін де қарастыруы тиіс. Мына құжаттарда (Gupta, S. Verhoeven, M. and Tiongson, E.R. (2004) 'Public Spending on Health Care and the Poor'. In Gupta, S. Clements, B., Inchauste, G. (eds), *Helping Countries Develop: The Role of Fiscal Policy*, Washington, DC: IMF) кедейлер денсаулығын сақтауға арналған мемлекеттік шығындардың ықпалы байлардың шығындарына қарағанда, айырмашылығы бар екенін 70 дамушы және өтпелі экономикалы елдің мәліметтері дәлелдейтіні көрсетілген. Денсаулыққа жұмсалатын мемлекеттік шығындардың бір пайызға артуы, мысалы, кедейлер арасындағы өлім-жітімді екі есе азайтады, кедейлер мен нәрестелер өлімінің көрсеткіштеріне де әсер етеді және басқа да көптеген факторлар болуы мүмкін екені әл-ауқаттың өзгеруін салық нәтижесі ретінде талдау кезінде назарға алынуы тиіс.

Осы тараудың екінші жартысында түрлі салық жүйесі бойынша әділдік пен тиімділікті қарастырдық. Негізінен, бұл екі мақсат бір-біріне қайшы. Салық заңнамасына көптеген өзгерістер енгізілгенде, әділдікті төмендеті отырып, тиімділікті арттырады немесе тиімділікті азайта отырып, әділдікті арттырады. Адамдар көбінесе салық саясатымен келіспейді, себебі олар осы екі мақсатқа түрлі көзқарасты ұстанады.

Экономика тек тиімділік пен әділдіктің мақсаттарын теңестірудің ең жақсы әдісін анықтай алмайды. Бұл мәселе – экономика тәрізді саяси философия. Бірақ экономистер саяси пікірталаста қоғам бетпесті келетін ымыраларды көрсетіп әділдік үшін тиімсіз саясатты болдырмауға көмектесіп маңызды рөл атқарады.

ЖАҢАЛЫҚТАРДАН

Салық және бақыт

2012 жылдан бастап, Тұрақты даму шешімдері жүйесі (Sustainable Development Solutions Network – SDSN) жаһандық бақыттың жағдайы туралы тұрақты зерттеулерін жариялап келеді. Зерттеу нәтижелері «бақыт мемлекеттік саясат назарының орталығында болуы тиіс» деген жорамалға негізделген.

Скандинавия бақыты және жоғары салықтар

SDSN 2012 жылдан бастап жариялаған үш баяндамасының бір ерекшелігі, Скандинавия елдері бақытты елдер арасында алдыңғы бестікке енетінін көрсетті. Сонымен қатар, 2015 жылы жарияланған ең соңғы баяндамада даниялықтар планетадағы ең "бақытты елдердің" мантиясын киіп, Исландия, Швейцария мен Норвегиядан кейінгі төртінші орынды иеленген. Рейтинг бойынша бақытты анықтау – жан басына шаққандағы ЖІӨ, әлеуметтік қолдау, өмір ұзақтығы, таңдау жасау еркіндігін, жомарттықты және сыбайлас жемқорлықты, оның ішінде әртүрлі критерийлер бойынша түсіндіріледі.

Дания мен Норвегиядағы салық түсімдері мен ставкасы дамыған басқа елдерге қарағанда салыстырмалы түрде жоғары. Даниядағы ЖІӨ-нің салық түсімдері шамамен – 48%, Норвегияда – 43%. Германия, Ұлыбритания мен АҚШ-та тиісінше салыстырмалы түрде шамамен 36%, 35% және 25% құрайды. Жоғары салық салынған мемлекеттерде бақытты жоғары деңгейге теңестіру керек емес деп түйсікпен болжам жасауға болады. Әлемдік зерттеу есебіндегі Дания мен Норвегияның әлемдегі бақытты мемлекеттер



Скандинавия үнемі бақытты елдер тобында

деңгейі жоғары болғандықтан, ол өз кезегінде әсер етуі мүмкін. Адамдарды дәрменсіз жағдайға немесе қоғамда өмір сүруге қабілетсіздікке әкеліп соқтыратын есірткіге тәуелділікті азайту үшін күрескен кезде қылмыс жасайтындар да бар екенін ұмытпау керек. Британ журналисі Майкл Буттың айтуынша, Данияда жұмыс пен бос уақыт қатынасы коэффициенті жоғары, бұл салық ставкасы тым жоғары екенін көрсетеді. Оның айтуынша, даниялықтардың көбі күнделікті жұмысын салыстырмалы түрде ерте аяқтайды және 20% жуығы «жұмыс істемейді».

Даниялықтар мен норвегиялықтардың қаншалықты бақытты екеніне күмән келтіретін пікірлер бар. Бақыт күтуге де байланысты болуы мүмкін, күткен нәтижеңіз неғұрлым төмен болса, бақыт туралы түсінігіңіз де соғұрлым салыстырмалы түрде жоғары болуы мүмкін. Дания мен Норвегия халқы білім беру саласының, әлеуметтік және денсаулық сақтау жүйесінің салыстырмалы түрде жақсы қаржыландырылатынын және басқа елдермен салыстырғанда жақсы қамтамасыз етілгенін сезінетінін мақтаныш етуі мүмкін. Қауіпсіздіктің бұл түрі өмірді қызықсыз етеді деп айтуға болады. Майкл Бут *The Almost Nearly Perfect People: Behind the Myth of the Scandinavian Utopia* атты кітабында Копенгаген бизнес мектебінің экономисі Уве Кай Педерсеннің пікірін келтіреді: «Күн сайын өмір сүру үшін ең жақсы орын – Дания деген қорытындыға келемін, бірақ мен үшін мұндай әлеуметтік қатынас, орта тапқа бағытталған қоғам мен іздеген қиындықтарды елестете де алмайды. Мен жақсы жерлерде болғым келеді, бірақ ерекше зерттеулер және білім туралы айтқанда Даниядан артық жерді таба алмайсыз. Нәтижесінде таңертең кітап дүкеніне барып, бес долларға *The New York Times* газетін немесе арзанға жақсы кофе сатып алмасқа?»

Сұрақтар

- 1 Салық түсімдерін тегін медициналық көмек ақысын төлеу үшін қолдануға болады және денсаулық сақтаудың мықты жүйесі халықты бақытты етуі мүмкін. Нәтижесінде көптеген елдер денсаулық сақтау қызметтеріне салық түсімдерін пайдаланады деп ойлайсыз?
- 2 Дания мен Норвегия сияқты елдердегі салық жүйесі тиімді және әділ екендігіне қаншалықты сенесіз? Түсіндіріңіз.
- 3 Жоғары салықтар жұмыс істеу қабілетін төмендетеді, бірақ бұл – көп адамның еңбек жағдайының жақсы теңгерімі. Бұл тұжырымға қаншалықты сенесіз? Жауабыңызды дәлелдеңіз.
- 4 Дания мен Норвегияда тұтыну салығы шамамен 31% және 26%, Құрама Штаттарда – 18%. Тұтыну салықтарына Смит заңы қаншалықты сәйкес келеді және қандай салық жүйесін тұтыну салығы деп айта айтасыз (прогрессив, пропорционал немесе регрессив салықтардың қайсысы)? Түсіндіріңіз.
- 5 Дания мен Норвегия сияқты елдердің жағдайында жоғары салық ставкасының қоғамға (бақыт туралы есептерде көрсетілген) пайдасы қайтымсыз шығыннан артық екені туралы пікір айтуға бола ма? Түсіндіріңіз.

ТҮЙІН

- Салық жүйесінің тиімділігі салық төлеушілерге жүктелетін шығындарға байланысты болады. Салық төлеушінің үкіметке ресурс беруінен тыс, салықтың екі шығыны бар. Біріншісі – салық адамдардың ынтасы мен мінез-құлқын өзгерткенде туындайтын ресурстарды бөлудің бұрмалануы. Екінші – салық заңнамасына сәйкес әкімшілік ауыртпалық
- Салық сатып алушы мен сатушы әл-ауқатын төмендетеді, тұтынушы және өндіруші ұтысын азайтады, әдетте үкіметке түсетін табыстардан артық болады. Жиынтық пайданың төмендеуі – тұтынушы ұтысы, өндіруші ұтысы және салық түсімдерінің қосындысы – салықтан болатын қайтымсыз шығын деп аталады.
- Салықтан болатын қайтымсыз шығындар бар, себебі ол сатып алушыны аз тұтынуға және сатушыны аз сатуға итермелейді, бұл сипаттың өзгеруі нарықтың жалпы көлемін ең төмен деңгейге дейін түсіреді. Сұраныс пен ұсыныстың икемділігі нарық қатысушылары нарық жағдайына қаншалықты сәйкес келетінін анықтайтындықтан, икемділік жоғары болса, қайтымды шығындар да жоғары болады.
- Салық өскен сайын, ол ынталандыруларды көбірек бұрмалайды, оның қайтымсыз шығыны да артады. Салық түсімдері бірінші кезекте салық мөлшерімен бірге көтеріледі, салықтың үлкен мөлшері салық түсімінің көлемін азайтады, өйткені ол нарық мөлшерін азайтады.
- Салық жүйесінің әділдігі – салық ауыртпалығының халық арасында әділ бөлінуіне байланысты. Артықшылық принципінә сәйкес, адамдарға салық олардың мемлекет тарапынан алынатын пайдасына негізделіп салынуы тиіс. Төлем қабілеттілігі принципінә сәйкес, адамның өзінің қаржылық мүмкіндіктеріне қарай салық төлеуі әділ болады. Салық жүйесінің әділдігін бағалауда салық салу тәуекелін зерттеуден алынған қорытындыны есте сақтау маңызды: салықтық ауыртпалықтың бөлінуі салық салумен бірдей емес.
- Салық заңнамасындағы өзгерістерді қарастырғанда, саясаткерлер көбінесе тиімділік пен әділдік арасындағы қарама-қайшылыққа тап болады. Салық саясатына қатысты пікірталастың көбі осы екі мақсатқа түрлі мән берілгендіктен туындайды.

ШОЛУ СУРАҚТАРЫ

- 1 Үкіметтің салық жинауының басты екі себебі қандай?
- 2 Салық салынған тауар сатылғанда, тұтынушы мен өндіруші ұтысы қалай өзгереді? Тұтынушы мен өндіруші ұтысы салық түсімдерімен салыстырғанда қалай өзгереді? Түсіндіріңіз.
- 3 Тауар сатылғандағы салықтың ұсыныс және сұраныс диаграммасын сызыңыз. Қайтымсыз шығынды көрсетіңіз. Салықтық түсімдерді көрсетіңіз.
- 4 Сұраныс пен ұсыныс икемділігі, салықтан болатын қайтымсыз шығынға қалай әсер етеді? Олардың әсері қалай көрінеді?
- 5 Салықтарды жоғарылатқанда салық түсімдері мен қайтымсыз шығында қандай өзгерістер болады?
- 6 Салық салудың төрт заңы туралы не айта аласыз?
- 7 Корпоратив табысқа қалай екі рет салық салынатынын түсіндіріңіз?
- 8 Неге үкіметтің алатын табысына қарағанда, салық төлеушінің ауыртпалығы жоғары?
- 9 Бай салық төлеуші, кедей салық төлеушіге қарағанда неліктен жоғары салық төлеуге тиіс екеніне екі дәлел келтіріңіз.
- 10 Горизонталь әділдік тұжырымдамасы қандай және оны қолдану неліктен қиын?

МӘСЕЛЕ ЖӘНЕ ШЕШІМ

- 1 Пицца нарығы сұраныс қисығының төмендеуі және ұсыныс қисығының жоғарылауымен сипатталады.
 - a. Бәсекелі нарық тепе-теңдігін құрыңыз. Баға, көлем, тұтынушы және өндіруші ұтысын белгілеңіз. Қайтымсыз шығында өзгерістер бар ма? Түсіндіріңіз.
 - b. Үкімет әр пиццерияны әрбір пицца үшін 11 € салық төлеуге мәжбүр етті делік. Тұтынушы мен өндіруші ұтысын, мемлекеттік кірістерді және қайтымсыз шығынды белгілейтіндіктен, осы салықтың пицца нарығына әсерін көрсетіңіз. Әр сала салық салынғанға дейінгі жағдайымен қалай салыстырады?
 - c. Салық алынып тасталса, пицца тұтынушы мен сатушыға жақсы болар еді, бірақ үкімет салық түсімдерін жоғалтады. Мысалы, тұтынушы мен өндіруші өз табысының бір бөлігін үкіметке ерікті түрде берді. Салық салынбауы барлық тарапқа (оның ішінде үкіметке) жақсы ма? Сызбадағы белгіленген аудандарды түсіндіріңіз.
- 2 Төмендегі екі тұжырымдамаға баға беріңіз. Келісесіз бе? Келіссеңіз – неліктен?
 - a. Мемлекет жерге салық салса, бай жер иеленушілер салықтарын кедей жалға алушылардың мойнына жүктейді.
 - b. Мемлекет көп қабатты үйлерге салық салса, бай үй иелері салықтарын кедей жалға алушылардың мойнына жүктейді.
- 3 Келесі екі тұжырымдамаға баға беріңіз. Келісесіз бе? Келіссеңіз – неліктен?
 - a. Таза шығынға ие болмаған салық үкіметке ешқандай табыс әкеле алмайды.
 - b. «Үкіметке табыс әкелмейтін салықтардың» ешқандай қайтымсыз шығыны болмайды.
- 4 Үкімет көлік және технологиялық инфрақұрылымды жетілдіруге бағытталған инвестиция тарту үшін табыстарды көтеру мақсатында тұтыну салығын қарастырады. Шешімнің қысқа және ұзақ мерзімді әсерлері қандай болуы мүмкін? Қалай ойлайсыз, мұндай шешім ақталады ма? Түсіндіріңіз.
- 5 Үкімет мазутқа салық салады делік.
 - a. Салық салынғаннан кейінгі таза шығын өзгерісі қалай, ол енгізілгеннен кейінгі бірінші жылда немесе бесінші жылы көп болуы мүмкін бе? Түсіндіріңіз.
 - b. Бұл салық түсімдері енгізілгеннен кейінгі бірінші жылы немесе бесінші жылы көп бола ма? Түсіндіріңіз.
- 6 Бұл тарауда игіліктерге салынатын салықтардың әсері талданды. Қазір қарама-қарсы саясатты қарастырайық. Үкімет жақсы субсидия берсін делік: сатылған тауардың әр бірлігі үшін мемлекет сатып алушыға 2 € төлейді. Субсидия тұтынушы, өндіруші және жиынтық ұтысқа, салық түсімдеріне қалай әсер етеді? Субсидиялар таза шығынға әкеліп соқтыра ма? Түсіндіріңіз.
- 7 Балалар киіміне емес, ересек киім-кешектеріне сатудан алынатын 20% салық салынады. Бұл айырмашылық тиімділігін талдаңыз.
- 8 Салық жүйесінің мынадай ерекшеліктері бар делік. Адамдар мінез-құлқына қалай әсер ететінін түсіндіріңіз.
 - a. Қайырымдылыққа берілетін жарналарға салық салынбайды.
 - b. Сыраға сатудан алынатын пайдаға салық салынады.
 - c. Капитал өсімінен түскен пайдаға салық салынады, бірақ өсім пайда болып табылмайды (біреу өзіне тиесілі құндылығы жоғары акцияның үлесін сатса, ол «іске асырылған» пайдаға ие болады).
- 9 Нарық келесі ұсыныс пен сұраныс теңдеулері арқылы сипатталады:

$$Q_s = 2P$$

$$Q_D = 300 - P$$

- a. Тепе-теңдік бағасын және көлемін шешіңіз.
- b. Сатып алушыларға T салығы салынды делік, сондықтан жаңа сұраныс теңдеуі төмендегідей болады:

$$Q_D = 300 - (P + T):$$

Жаңа тепе-теңдікті шешіңіз. Сатушылар алатын бағаға, сатып алушылар төлеген бағаға және сатылатын көлемге не жатады?

- c. Салық кірісі $T \times Q$. Жауаптың (b) бөлігіндегі салық табысын T функциясы ретінде шешу үшін қолданыңыз. Бұл қатынасты $0 - 300$ дейін сызыңыз.
 - d. Салықтың таза шығыны – сұраныс пен ұсыныс қисықтары арасындағы үшбұрыш ауданы. Үшбұрыш ауданы $1/2 \times$ табаны \times биіктігі екенін еске түсірейік, таза шығынды T функциясы ретінде шешуге болады. Бұл қатынас $0 - 300$ дейінгі аралықта бейнеленеді. (Keңес: көлденең көзқарас, таза шығындар үшбұрыш негізі T , биіктік – салықпен сатылған және салықсыз сатылатын көлем арасындағы айырма).
 - e. Енді үкімет әр бірлік үшін салықты 200 € шамасында салады. Бұл жақсы саясат па? Неге? Келіспесеңіз дәлелдеңіз. Өзіңіз жақсы саясат ұсына аласыз ба?
- 10** Көп елдерде темекі өнімдеріне және оның басқа да өнімдеріне салынатын салық өте жоғары (Ұлыбританияда сатылым бағасының 80%) және өткен сайын өсіп барады. Осы саясаттың артықшылықтарын әділдік пен тиімділік принциптерін ескере отырып, талқылаңыз.

5-бөлім ТИІМСІЗ НАРЫҚТЫҚ АССИГНАЦИЯ

10 ҚОҒАМДЫҚ ИГІЛІКТЕР, ОРТАҚ РЕСУРСТАР ЖӘНЕ ӘЛЕУМЕТТІК МАҢЫЗДЫ ТАУАРЛАР

Бұған дейінгі тарауларда тауарларды және көрсетілетін қызметтерді ұсынатын нарық жайлы сөз қозғадық. Сураныс сатып алушылардың тауардан алынған пайдасы мен құндылықтарының көрінісі, олардың сатып алуға дайындықтарын дәлелдейді. Ұсыныс өндіруші шығындарын көрсетеді. Баға сатып алушы мен сатушыға сигнал ретінде қызмет етеді және бәсекелес тараптар арасында шектелген ресурстарды бөліп таратады. Осы түсініктерге негізделе отырып, ұлттық қорғаныс, сот әділдігі немесе полиция қызметі үшін, өз тарапыңыздан, қанша төлеуге дайынсыз? Көшелердің жарықтандырылуы, жергілікті саябақтар мен ойын алаңдары үшін төлеуге дайынсыз ба? Өзен, тау, жағажай, көлдер мен теңіздер кімнің меншігінде екендігі жайлы ойланып көрдіңіз бе? Көп адам аталған игіліктерді қолданады, бірақ олар үшін тікелей төлемейді. Бұндай тауарлар мен көрсетілетін қызметтер экономикалық талдауда ерекше санаттарға жатқызылады. Тауарлар қолжетімді, бірақ тұтынушы оларды тікелей төлей алмайды, себебі экономикада ресурстарды бөлетін нарықтық күштер жоқ.

Тауардың бұл түрі нарықтық жүйе аясында немесе қажеттіліктерді қанағаттандыруға жарайтын көлемдерде өндірілмейді. Мұндай жағдай туындағанда нарық шектелген ресурстарды тиімді бөле алмайды (себебі, қажеттіліктер қанағаттандырылмайды). Кейбір тауарлар мен көрсетілетін қызметтер нарық жүйесі арқылы ұсыныла алмайтын немесе қажетті көлемдерде көзделмеген жағдайлар нарық сәтсіздігінің мысалы ретінде қарастырылады. Нарық қамтамасыз ете алмайтын тауарлар мен көрсетілетін қызметтерді қоғам мүддесін қамтамасыз ету мақсатында үкімет салықтан түскен табыстардың есебінен ұсынады.

Қоғамдық секторға жалпы халықтың мүддесі үшін мемлекет қаржыландыратын және ұйымдастыратын тауарлар мен көрсетілетін қызметтерді ұсынатын сектор жатады. Бұл жеке секторға қарама-қайшы болып табылады. **Жеке секторда** тауарлар мен көрсетілетін қызмет жеке фирмалар, әдетте, пайда табу мақсатында қаржыландырады және ұйымдастырады. Кейбір ғалымдар бұл санатқа «үшінші» немесе «ерікті секторды» қосады. Үшінші сектор фирмалар мен ұйымдардан, оның ішінде қайырымдылық қорлары, қоғамдық бірлестіктер мен қаржылық емес ұйымдардан тұрады.

Қоғамдық сектор – жалпы халық мүддесі үшін мемлекет қаржыландыратын және ұйымдастыратын, іскерлік белсенділік мемлекет меншігіне тиесілі экономика бөлігі

Жеке сектор – экономика жеке тұлғалар қаржыландыратын және бақылайтын бөлігі, іскерлік белсенділік жеке меншікке тиесілі бөлігі

ТАУАР ТҮРЛЕРІ

Экономикада тауар түрін қарастыру барысында оларды екі сипаттамаға сәйкес топтастыру оңтайлы:

- Тауар **ерекшелігі** неде? Тауарды пайдалану ақысын төлемейтін тұлғалар оны пайдалана ала ма?
- Тауар **бәсеке** нысаны ма? Тауарды бір адамның пайдалануы осы тауарды басқа адамның пайдалану мүмкіндігін азайта ма?

Тауар ерекшелігі – тауарды пайдалану ақысын төлемеген жағдайда тұлғалар оны пайдалануға жіберілмеуі мүмкін қасиеті
Бәсеке – тауарды бір адамның пайдалануы басқалардың осы тауарды пайдалану мүмкіндігін азайтатын қасиеті

Аталған сипаттамаларды пайдалана отырып, тауарды төрт санатқа бөлеміз:

1. **Жеке тауар** – ерекше және бәсекелес тауар. Мысалы, плиткалы шоколадты қарастырайық. Плиткалы шоколад ерекше тауар, себебі біреулерге оны жеуге тыйым салуға болады – сіз оларға шоколадты бермеуіңіз де мүмкін. Плиткалы шоколад бәсекелес тауар, себебі шоколадты бір адам жесе, екінші адам ол шоколадты жей алмайды. Экономикадағы тауардың көпшілігі плиткалы шоколад секілді жеке тауар. Плиткалы шоколадты иелік ету басымдылығын алу үшін оны сатып аласыз. Бұған дейін сұраныс пен ұсынысқа қатысты талдауымыз тауар ерекше игілік әрі бәсеке нысаны болды деген айқын емес тұжырымға негізделген.
2. **Қоғамдық игіліктер** ерекше игілік те, бәсекелес объектісі де емес тауар. Халық қоғамдық игіліктерді пайдаланбауы мүмкін емес және осы игілікті бір адамның қолдануы басқа адамдардың қоғамдық игіліктерді пайдалану қабілетін азайтпайды. Мысалы, елдің ұлттық қорғаныс жүйесі: ол елдің барлық тұрғындарын бірдей қорғайды және бір адамның қорғалу фактісі басқа азаматтың қорғанысына немесе оның қорғалмауына әсер етпейді. Бір азаматтың қорғанысы басқалардың тиімділігін азайтпайды сондықтан бұл тауар тұтытуда бәсекелес емес.
3. **Ортақ ресурстар** тұтытуда бәсеке нысаны, бірақ ерекше игілік емес. Бір адам балық аулағанда, келесі адам үшін балық азырақ болады. Дегенмен, балық ерекше тауар емес, себебі, мұхиттардың орасан зор көлемін ескере отырып, балықшыларға балық аулауға тыйым салу қиын (мысалы, олар лицензияны төлемеген жағдайда).
4. **Клубтық (топтық) тауар** тұтытуда ерекше, бірақ бәсекелес емес. Шағын қалашықтағы өртке қарсы қорғаныс жүйесін қарастырайық. Адамдар бұл тауарды төлеуден бас тартқан жағдайда оларды бұл тауарды пайдаланудан оңай шегеріп тастауға болады: өрт сөндіру қызметі олардың үйін өрттен қорғамауы мүмкін. Бірақ, өртке қарсы қорғаныс тұтытуда бәсекелес емес. Өрт сөндірушілер көп уақыттарын өртті күтумен өткізеді, сондықтан қосымша үйдің өртке қарсы қорғанысы басқаларға қолжетімді қорғаныс деңгейін төмендетпейді. Басқа сөзбен айтқанда, қала өртке қарсы қызмет ақысын төлегеннен кейін қосымша үйдің қорғаныс құны шамалы болады. Клубтық (топтық) тауарлар – табиғи монополия түрі, бұл жайлы толығырақ 14-тарауда қарастырамыз.

Жеке игілік – ерекше игілік әрі бәсеке нысаны

Қоғамдық игілік – ерекше игілік те, бәсеке нысаны да емес тауар

Ортақ ресурстар – тұтытуда бәсеке нысаны, бірақ ерекше игілік емес

Клубтық (топтық) игілік – тұтытуда ерекше игілік, бірақ бәсеке нысаны емес

Қоғамдық игіліктер үшін де, ортақ ресурстар үшін де шығындар мен түсімдер туындайды, себебі құндылықтың бағасы жоқ. Бір адамның ұлттық қорғаныс жүйесі секілді қоғамдық игілікті қамтамасыз етуі басқа адамдарға ыңғайлы. Осыған ұқсас, мұхиттағы балық секілді қоғамдық ресурсты бір адамның пайдалануы басқа адамдарға кері әсерін тигізеді. Олар шығын орнын толтырмайды және сыртқы әсерлер немесе сыртқы факторлар деп аталады, сыртқы факторларды 11-тарауда толығырақ қарастырамыз. Осы сыртқы әсерлердің туындауынан тұтыну және өндіріс туралы жеке шешімдер ресурстардың тиімсіз бөлінуіне алып келуі және үкіметтің араласуы экономикалық әл-ауқат әлеуетін арттыруы мүмкін.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Көше шамдары үшін сіз неліктен төлемейсіз мүмкін және таза нарық жүйесінің тұтынушыларға пайда алып келетін тауарды қамтамасыз ете алмауы қалай керініс табады?

ҚОҒАМДЫҚ ИГІЛІКТЕР

Қоғамдық игіліктердің басқа тауарлардан айырмашылығын және олар қоғам үшін қандай мәселелерді туындататынын түсіну мақсатында от шашу мысалын қарастырайық. Бұл ерекше игілік емес, себебі, басқа адамдарға фейерверкті көруге кедергі жасау мүмкін емес. Алайда, бұл тауарды бәсеке нысанына жатқызуға да болмайды, себебі бір адамның фейерверкпен рақаттануы басқалардың рақатын кемітпейді.

Билетсіздер мәселесі

Испанияның Хереза (Herezá) шағын қалашығының тұрғындары фейерверкті 6 қаңтар күні көруді ұнатады. Бұл күні Испания Рождество мерекесін атап өтеді. Қаланың 500 тұрғынының әрқайсысы 10 € төлем жасайды. Фейерверкті орналастыру құны 1000 €. 5000 € сомасы 1000 € шығынынан артық болғандықтан, Хереза тұрғындарына 6 қаңтардағы фейерверк тиімді.

Жеке нарық тиімді нәтиже бере ме? Тиімді нәтиже болмауы да мүмкін. Хереза кәсіпкері Кончита фейерверкті ұйымдастыруды ұйғарды делік. Әлеуетті клиенттер фейерверкті тегін көре алатындығын білгендіктен іс-шара билетін сату кезінде Кончита қиындыққа тап болуы мүмкін (Кончита фейерверкті жасырудың амалын таппаған жағдайда). Фейерверк ерекше игілік емес, сондықтан қала тұрғындарында оны еш төлемсіз көруге, ерікті **билетсіздер** болуға мүмкіндік бар. **Билетсіздер** ретінде экономистер төлем төлеместен, тауар қолданудан пайда көретін адамдарды түсінеді.

Билетсіздер – төлем төлеместен, тауар қолданудан пайда көретін адамдар

Нарықтағы мұндай сәтсіздіктерді сыртқы әсерлер – экстерналийлердің әсерінен туындайтын нәтиже ретінде қарастыруға болады. Кончита фейерверкті ұйымдастырса, онда ол фейерверкті көрген, бірақ ол үшін төлем төлемегендерге сыртқы пайда алып келеді. Фейерверкті ұйымдастыру туралы шешім қабылдағанда, Кончита аталған сыртқы пайданы ескермейді. Фейерверк әлеуметтік тұрғыда қалаулы болғанына қарамастан, бұл жеке пайда тұрғысынан алғанда тиімсіз. Нәтижесінде Кончита фейерверк ұйымдастырмау туралы әлеуметтік тиімсіз шешім қабылдайды.

Жеке нарық Хереза қаласының тұрғындарына қажетті фейерверкті қамтамасыз ете алмағандығына қарамастан, бұл мәселенің шешімін Он екінші түн мейрамын демеуші – жергілікті үкімет ұсынуы мүмкін. Қалалық кеңес осы аймақта меншік салығын сала отырып, кірістерді ұлғайтады (Испанияда мұндай жергілікті салықтар Жылжымайтын мүлік салығы – Impuesto sobre Bienes Inmuebles деп аталады). Кеңес осы механизмді Херезаның әрбір тұрғынынан орташа есеппен жыл сайын қосымша 2 € төлем алу мақсатында қолданады және алынған табысты фейерверктерді ұйымдастыру мақсатында Кончитаны жалдау үшін қолданады деп ұйғарайық. Бұл Херезаның әрбір тұрғынының әл-ауқатын 8 € ұлғайтады – фейерверктің 10 € құнынан 2 € көлеміндегі салықты алып тастағандағы көрсеткіш. Кончита Херезаға жалданған қоғамдық тарап ретінде, тиімді нәтижеге қол жеткізуге көмектесе алады, алайда жеке кәсіпкер ретінде Кончита оны жүзеге асыра алмады. Хереза мысалы қарапайым, бірақ шынайы. Испанияда көптеген жергілікті кеңестер фестивальдардағы фейерверк үшін төлем төлейді. Бұл тәжірибе кеңінен тараған, мысалы: Біріккен Королдікте жергілікті кеңестер 5 қарашадағы, Францияда жергілікті билік 14 шілдедегі (Бастилия күні) және АҚШ-та көптеген жергілікті үкіметтер 4 шілдедегі (Тәуелсіздік күні) фейерверктің ұйымдастырылуын қаржыландырады. Аталған мысал қоғамдық игіліктер жайлы жалпы қорытындыны бейнелейді: қоғамдық тауар ерекше игілік болмағандықтан, билетсіздер мәселесі жеке нарықтардың қоғамдық игіліктерді жеткізуі мен ұсынуына кедергі жасайды. Дегенмен, туындаған мәселені үкімет шеше алады. Үкімет жалпы пайда шығындардан асып түседі деген шешім қабылдаса, ол қоғамдық игіліктерді қамтамасыз ете алады және оларды салықтық түсімдерден төлейді. Бұл жағдай барлық тараптар үшін оңтайлы.

Кейбір маңызды қоғамдық тауарлар

Қоғамдық игіліктердің көптеген түрі белгілі. Олардың ең маңызды үшеуін қарастырамыз.

Ұлттық қорғаныс Елді шетелдік басқыншылардан қорғау – қоғамдық игіліктің классикалық мысалы. Ел қорғанысы қамтамасыз етілгеннен кейін, жеке тұлғаны бұл қорғаныстан айыру мүмкін емес. Сонымен

қатар, жеке адамның ұлттық қорғанысты пайдаланғаны басқалардың пайдалылығын кемітпейді. Осылайша, ұлттық қорғаныс не ерекше игілік, не бәсеке нысаны да емес.

Іргелі зерттеулер Жаңалық ашу – қоғамдық игілік. Математик ғалым белгілі бір теореманы дәлелдесе, бұл теорема білімнің ортақ «теңізін» толықтырады және әрбір қалаған адамның оны ешбір төлемсіз пайдалану мүмкіндігі бар.

Білім қоғамдық игілік болғандықтан, пайдакүнем фирмалар, әдетте, басқалардың ашқан ғылыми жаңалықтарын ақысыз алуға тырысады. Нәтижесінде, жаңалық ашуға бөлінетін ресурс көлемі шағын.

Жаңа ілім-білімді жасау саясатын бағалай отырып, жалпы ғылымды нақты технологиялық білімдерден ажырата білу маңызды. Қуатты батареяны ойлап табу секілді арнайы техникалық өнертабыс патенттелуі мүмкін. Өнертапқыш өзінің әзірлемесінен пайданы толық көрмесе де, оның айтарлықтай көлемін иеленеді. Керісінше, математик ғалымның өзінің теоремасын патенттеуі мүмкін емес: мұндай білім жалпыға ортақ. Басқа сөзбен айтқанда, патент жүйесі арнайы технологиялық өнертабысты ерекше игілікке айналдырады, бірақ жалпы ғылыми білім ерекше игілікке жатпайды.

Кедейлікпен күрес Мемлекеттік шығындар бағдарламаларының көбі кедейлікпен күреске бағытталған. Кедейлікпен күрес бағдарламалары ауқатты отбасыларға салынған салық есебінен қаржыландырылады.

Экономистердің кедейлікпен күрестегі үкіметтің атқаратын ролі туралы пікірлері әртүрлі. Бұл жердегі маңызды мәселе: тұрмыс деңгейі төмен халық топтарын қолдау бағдарламасының жақтаушылары кедейлікпен күресті – қоғамдық игілік дейді.

Барлығымыз кедейлік жоқ қоғамда өмір сүргіміз келеді деп ұйғарайық. Бұл ұйғарым кеңінен тараған және күшті болғанына қарамастан, кедейлікпен күрес жеке нарық ұсына алатын «тауар» емес. Бұл мәселенің масштабына байланысты кедейлікті жою жеке адамның қолынан келмейді. Сонымен бірге, қайырымдылық бұл мәселені толық шешпейді: еріншектер басқалардың жомарттығын пайдаланады. Осы жағдайда кедей халықтың тұрмыс деңгейін көтеру үшін ауқатты адамдарға салынған салық әрбір азаматқа пайдасын тигізеді. Табысы төмен азаматтың пайдасы – өмір сүру деңгейінің өсуінде, ал салық төлеушілер кедейлік және соның салдарынан туындауы мүмкін қылмыстар, нашақорлық, психикалық бұзылулар және т.б. мәселелер аз кездесетін қоғамда өмір сүретіндіктерінен ұтады.

«Шығын-пайда» талдауының қиыншылықтары

Қоғамдық игіліктердің негізгі жеткізушісі үкімет екендігін көрдік. Себебі, жеке нарық тауардың тиімді көлемін өндіруге мүмкіндігі жоқ. Үкіметтің жеткізуші ретінде қызмет ету қажеттілігі туралы шешім – бірінші қадам ғана. Кейін басқару органдары ұсынылғалы отырған қоғамдық игіліктердің түрлерін және оларды ұсыну көлемін анықтап алуы қажет.

Үкімет жаңа автобан немесе автомагистраль жолдары құрылысының мемлекеттік жобасын қарастырып жатыр деп ұйғарайық. Автомагистраль құрылысы жайлы шешім қабылдау кезінде үкімет жолдарды пайдаланғаннан жалпы пайданы оның құрылысы мен қолданылуына кеткен шығындармен салыстыруы қажет.

Шешім қабылдау мақсатында үкімет экономистер мен инженерлер тобына «шығын-пайда» талдауы деген зерттеу жүргізуді тапсыруы керек. Талдаудың мақсаты – жобаның жиынтық шығындары мен табыстарының жалпы қоғам мүддесі тұрғысынан бағалануы.

Шығын-пайда талдауы – қоғамдық игілікті қамтамасыз ету үшін қоғамның шығыны мен пайдасын салыстырмалы зерттеу

«Шығын-пайда» талдауы – бөгеттер, көпір, жаңа теміржол желілерінің құрылысы, жүк тасымалына қажетті каналдар мен су жолдарының ашылуы, жаңа порт құрылысын әзірлеу, жол тораптарында жылдамдық өлшеу камераларын орнату немесе олардың санын көбейту, жаңа су тазартқыш және таратушы желілерді, қоғамдық көлік желілерін, оның ішінде метро және трамвай желілерін дамыту, жеке бизнес әрі жеке тұтынушы үшін ғаламторға қолжетімділікті жақсарту мақсатында инвестициялау және т.с.с. ірі инфрақұрылымдық жобалардың қаралуы кезінде қолданылуы мүмкін.

Талдаушылар күрделі мәселеге тап болады. Автомагистраль әрбір қолданушыға тегін қолжетімді болғандықтан (жеке сектордың жобасы ретінде арнайы салынбаса), оның құнын бағалайтын арнайы баға жоқ. Автомагистраль бағасын анықтау мақсатында аудан тұрғындарынан сауалнама жүргізсеңіз, алынған

нәтижелерді нақты, расталған деп санауға болмайды. Біріншіден, сауалнама нәтижелерін ғана пайдалану арқылы нақты пайданы сандық анықтау өте күрделі. Екіншіден, респонденттер шындықты айтуға ынтыспасыз. Яғни, автомагистральді болашақта пайдаланушылар жолдың тезірек салынып бітуі үшін одан келетін пайданы асыра айтуға мүдделі. Автомагистральдан залал шегетіндер жолдың салынуына кедергі жасау мақсатында шығындарын асыра айтуға ынтыспас. Өзінің мәні жағынан қоғамдық игіліктерді тиімді ұсыну жеке тауарды тиімді ұсынуға қарағанда анағұрлым күрделірек. Жеке тауарды сатып алушылар оның құндылығын өздерінің сол тауар үшін төлеуге дайын бағасы арқылы анықтайды, нәтижесінде жақсысын сатып алады (бұл ашық артықшылық деп аталады). Сатушылар өз шығындарының өтеміні дайын бағалар арқылы көрсетеді.

Керісінше зерттеушілер үкімет қоғамдық игілікті қаншалықты қамтамасыз етуі керектігін бағалау барысында, шығын тұрғысынан ешқандай баға сигналын байқамайды. Сондықтан олардың шығындар және қоғамдық жобалардың артықшылықтары туралы пікірлері болжамды түрде болады.

Шартты бағалау әдісі (Contingent Valuation Methods – CVM) Шығын мен пайданы талдауға байланысты қиындықтарды еңсеру үшін шартты бағалауды қолдануға болады. Бұл – респонденттердің қалауы мен төлеуге дайындығы жайлы айту арқылы тауардың ақшалай құндылығын анықтауға бағытталған сауалнамаға негізделген әдіс. Жоғарыда айтылғандай, мәлімделген және көрсетілген қалау арасындағы айырмашылық – мәлімделген қалаулар тауарды қолданбау негізінде, яғни адамдардың тауарды қолданбаған жағдайда да тауарды бағалау құндылығын анықтауға мүмкіндік беруінде. Сауалнамадағы сұрақтар респонденттердің қалауларын айқындау мақсатында олардың пайданан бас тартуға және төлемге (willingness-to-pay – WTP) қаншалықты дайын екендігін (мысалы, ластануды төмендету) және оларға құнды есептегенде қанша төлеу қажет, яғни олардың қабылдауға дайындығының (willingness-to-accept – WTA) варианттарын ұсынады.

Сауалнама әзірлеу барысында респонденттер өздерінен нені бағалауды талап етіп жатқанын оңай түсіну үшін тауардың және ұсынылатын өзгерістердің нақты анықтамаларын қамсыздандыру шараларын қабылдау қажет. Жинақталған мәліметтер WTP және WTA жауаптарын ақша бірліктерінде өлшенген пайдалылықтағы өзгерістермен байланыстыруға мүмкіндік береді. Дегенмен, CVM респонденттердің сценариймен және ұсынылып отырған таңдаумен таныс болмауы қиындықтар туғызады. Респонденттердің аталған сауалнамалардың сұрақтарына берген жауаптарында қаншалықты шындықты айтқандары белгісіз. Нәтижесінде сауалнама дәйектілігі күмән келтіреді.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Еркін билетсіздер мәселесі неде? Билетсіздер мәселесі үкіметті қоғамдық игіліктерді ұсынушы қызметін атқаруға неліктен итермелейді? Қоғамдық игіліктерді ұсыну мәселесін үкімет қалай шешуі керек?

Қоғамдық игіліктерді ең тиімді түрге қамтамасыз ету

Қоғамдық игіліктер қоғамға пайда алып келетіндіктен үкімет оларды ұсынады. Қоғамдық игіліктерді белгілі бір деңгейге дейін ұсына алады деп ұйғарамыз. Бұл қоғамдық игіліктердің қосымша бірлігінен алынатын шекті пайда осы қосымша бірлікті ұсынуға кеткен шығындармен тең болған жағдайға дейін жалғасуы мүмкін.

Қоғамдық игіліктерді ұсынудың шекті шығындарын қарастырғанда оны ұсыну барысында қолданылатын ресурстардың балама шығындарын да ескеруіміз қажет. Қоғамдық игілік бәсекелік тауар болмағандықтан, оның қосымша бірлігін ұсынудан түсетін шекті пайда тұтынушылар арасында бөлінеді. Қоғамдық игіліктерді ұсынудан түсетін жалпы пайданы табу үшін тұтынушылар алатын барлық шекті пайданы қосымыз керек.

Жоғарыдағы көрсетілген жағдай 10.1-сызбада бейнеленген. Вертикаль осьте еуроға көрсетілген баға, горизонталь осьте қоғамдық игіліктің көлемі берілген. Шындығында қоғамдық игіліктерді қолданатын адам саны әлдеқайда көбірек, дегенмен 10.1-сызбада D_1 және D_2 сұраныс қисықтарымен белгіленген екі тұтынушы бар жағдайды қарастырамыз. Сұраныс қисығының санын қоғамдағы адам санына сәйкес теңестірсек болады, бірақ екі адаммен қарастырылған мысал қоғам шарттарындағы талдауды бейнелейді.

D_1 сұраныс қисығы бірінші тұтынушының және D_2 екінші тұтынушының қоғамдық игілікке деген сұранысын көрсетеді. D_1 сұраныс қисығы бірінші тұтынушы қоғамдық игіліктің 20 бірлігін 31,25 € алатынын және D_2 сұраныс қисығы екінші тұтынушы сұранысты 20 бірлік көлемінде 93,75 € белгілегенін көрсетеді. Тауар бәсекелес емес болғандықтан тұтынушы қоғамдық игілікті пайдаланудан пайда көреді және екі

тұтынушының пайдаларының сомасы екі мәннің вертикаль сомасына тең (125 €). Екі тұтынушының пайдалылығын қоғамдық игіліктің 0 – 80 бірлікке дейінгі көлемде қоса аламыз және шекті әлеуметтік пайда қисығын (marginal social benefit – MSB) – ABC сұраныс қисықтарын аламыз. Бұл қисық тұтынушы сұранысының жеке екі қисықтың вертикаль қосындысын береді.

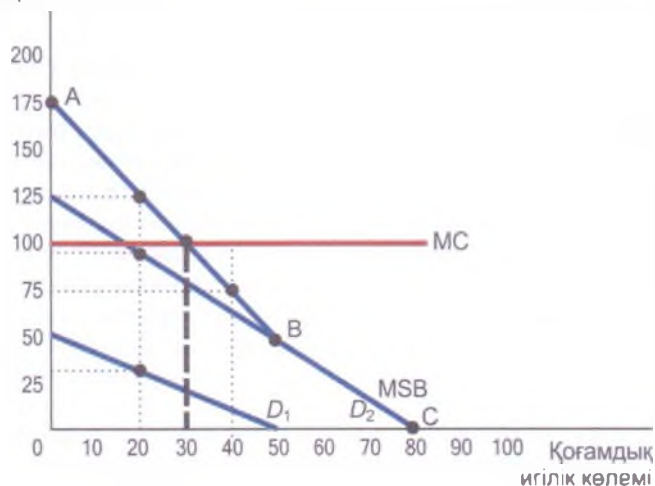
Аталған қоғамдық игілікті ұсынудың оңтайлы көлемі оны қамтамасыз етуге кеткен шекті шығын шекті әлеуметтік пайда қисығымен (MSB) қиылысады. Қоғамдық игілікті ұсынудың шекті шығыны бір дана үшін 100 € болса, онда оңтайлы жағдай қоғамдық игіліктің 30 данасын құрайды. Үкімет қоғамдық игілікті көбірек (мысалы, 40 дана) ұсынса, онда оған кеткен шекті шығын MSB-дан (40 данаға шығын 75 €) артық болады. Тауарды 30 данадан кем (мысалы, 20 дана) өндіру тиімсіз. Себебі, 20 данаға MSB (125 €) шекті шығыннан (100 €) артық, сондықтан қоғамдық игілікті ұсынуды кеңейту қажет.

10.1-СЫЗБА

Қоғамдық игіліктерді оңтайлы қамтамасыз ету

Қоғамдық игіліктің ұсынылуынан қоғамның ұжымдық пайдасы D_1 және D_2 сұраныс қисықтарымен берілген. Осы екі тұтыну пайдасының сомасы – мәндердің тік қосындысы, олардың әрқайсысы ұсынылатын қоғамдық игіліктің шекті бірлігіне қатысты. ABC сұраныс қисығы – шекті әлеуметтік пайданың қисығы – шекті әлеуметтік пайданың қисығы (MSB). Қоғамдық игілікті ұсынудың оңтайлы көлемі осы игіліктің шекті шығыны 100 евроға тең болғандағы 30 дана көлемінде ұсынудың шекті әлеуметтік пайда қисығындағы (MSB) қиылысқа тең.

Қоғамдық игілік бағасы, €



Бұған дейін атап өткендей, бұл модель нүктемен белгіленген. Қоғамдық игілікті ұсыну мақсатында ресурстарды тиісті тарату туралы шешім қабылдаған кезде жалпы қоғамды қамсыздандыратын игіліктер мен пайданы қамтамасыз ететін шығындарға ерекше көңіл бөлу қажет. Экономистер шығын мен пайданы сандық бағалауға тырысады, дегенмен мұндай шығын мен табысты толыққанды есептеу мүмкін емес. Цифрлық бағалау әрекеттері қоғам қажеттілігіне сәйкес келетін және шектелген ресурстарды тиімді пайдалануға жағдай жасайтын анағұрлым негізделген шешімдерді қабылдауға мүмкіндік береді.

ОРТАҚ РЕСУРСТАР

Ортақ ресурстар қоғамдық игілік секілді ерекше тауар емес: бұл ресурстар оларды пайдаланамын деген әрбір адамға тегін қолжетімді. Бірақ, ортақ ресурстар – бәсеке нысаны: ресурстарды бір адамның пайдалануы оны екінші тұлғаның пайдалануын азайтады. Осылайша, ортақ ресурстар жаңа мәселе туғызады. Тауар ұсынылғаннан кейін тұтынушы мен реттеуші органдар ресурстар қаншалықты пайдаланылатыны жайлы ойлану керек. Бұл мәселені «Ортақ жер трагедиясы» деп аталатын классикалық өсиет әңгімеден жақсы түсінуге болады. Терминді алғаш рет 1968 жылы өзінің эссесінде Гаррет Хардин қолданған.

«Ортақ жер трагедиясы» – жалпы қоғам тұрғысында ортақ ресурстардың оңтайлы қолданысына қарағанда неліктен қарқындырақ пайдаланылатынын көрсететін өсиет әңгіме

Ортақ жер трагедиясы

Кішкентай қалашықтағы өмірді және осы қалашықта болып жатқан көптеген экономикалық әрекеттерді қарастырайық. Экономикалық қызметтің бір түрі – қой өсіріп-бағу. Кішкентай қалашықтағы отбасылардың көбінде қой отарлары бар және олар киім, мата өндіру үшін қолданылатын қой жүнін сатумен күн көреді.

Қой отарлары қалашықты қоршаған Ортақ жер деп аталатын жайылымда жайылады. Ешбір отбасы жеке меншік жер теліміне ие емес, қалашық тұрғындары жерге ұжымдық меншік түрінде иелік етеді және барлық тұрғындарға осы жерлерде қой бағуға рұқсат етілген. Жер құнарлы болғандықтан жерге ұжымдық иелік ету ешқандай қиындық туғызбайды. Қалашықтың әрбір тұрғыны жерді жайылым ретінде қолданып отырған кезде Ортақ жер бәсеке нысаны емес, ал қаланың қойды тегін жайылымға рұқсат беруі еш қиындық туғызбайды. Қалашық тұрғындары бақытты.

Жылдар өте келе қала тұрғындарының саны өсе бастайды, мал басы одан да көп өседі. Өсіп келе жатқан мал басының саны және жер ресурстарының шектеулілігі Ортақ жер сапасының төмендеуіне, жердің қайта қалпына келу қабілетінің азаюына алып келеді. Ақырында жер тапталып, еш өнім бермейтін болды. Ортақ жерде шөп қалмады, тіпті қой бағу мүмкін емес, жүн иіру фабрикалары жабылды, көптеген отбасылар күнкөріс қаражатының қайнар көзінен айырылды.

«Трагедияның» себебі – жеке және әлеуметтік ынтаның әр алуандығы. Жайылым жерлерін сақтау және бүлінуді болдырмау қойшылардың ұжымдық әрекетіне байланысты. Олар бірлесіп жұмыс істесе, онда отар санын азайтып және Ортақ жердің жылдар бойы пайда алып келу мүмкіндігіне ие болар еді. Бірақ, еш отбасының өз отарындағы мал санын азайтуға ынтасы жоқ. Себебі, әрбір отар – мәселенің шағын бөлігі ғана.

Шын мәнінде, Ортақ жер трагедиясы сыртқы әсер нәтижесі. Бір отбасының отары ортақ жайылым жерде жайылып жүргенде, ол басқа отбасыларына қолжетімді жер көлемін азайтады. Бұл – әлеуметтік құн. Себебі, адамдар өздерінде қанша мал басы болу керек екендігі туралы шешім қабылдағанда, әлеуметтік шығындарды есептемейді, нәтижесінде мал басының шамадан тыс көлемі пайда болады.

Трагедия алдын ала ескерілсе, қала басшылығы оны түрлі жолдармен шеше алатын еді: әлеуметтік шығындарды ескеріп, салық сала отырып, әрбір отбасы отарындағы қойдың санын реттейтін еді немесе қойды жайылымға шығару рұқсатының шектелген санын аукционға шығару арқылы реттеу.

Жерге қатысты жағдайда мәселенің шешімі тіпті қарапайым. Қала басшылары жерді тұрғындар арасында бөліп тастай алады. Әр отбасы жер телімін қоршап, өзінің отарындағы мал басын өз бетінше реттеп отырады. Бұл жағдайда жер ортақ ресурстан жеке игілікке айналады. Осындай жағдайлар Англияда XVII ғасырда қоршаулар орнату дәуірінде орын алған.

Ортақ жер трагедиясы – жалпыға ортақ сабақ: жеке адам ортақ ресурсты пайдаланса, ол оны басқалардың пайдалануын кемітеді. Осы жағымсыз сыртқы әсерлер нәтижесінде ортақ ресурстардың, әдетте, тиімсіз пайдаланылуына алып келеді. Үкімет реттеу немесе арнайы салықтарды енгізудің көмегімен ортақ ресурстардың пайдаланылуы мен олардың қолжетімділігін шектеу арқылы мәселені шеше алады. Балама ретінде, үкімет, кей жағдайда, ортақ ресурсты жеке меншікке айналдыруы мүмкін.

Бұл ереже бәріне белгілі. Ежелгі грек философы Аристотель ортақ ресурстар мәселесі бойынша былай деген: «Қоғамда көпшілікке ортақ болып келетін игілік үшін аз қам желінеді, себебі адамдарды ортақ меншік емес, өздерінің жеке меншігі ғана қызықты».

Кейбір маңызды ортақ ресурстар

Экономистерге ортақ ресурстардың көптеген мысалдары белгілі. Көп жағдайда шешім қабылдайтын жеке адамдар қолжетімді ортақ ресурстарды өте қарқынды, шамадан тыс пайдаланады. Ел үкіметі шамадан тыс пайдалану мәселесін шешуде тұтынушылар мінез-құлқын реттеу немесе ресурстарды пайдалануға салық салу құралдарын қолданады.

Таза ауа мен су Нарық қоршаған ортаны ластанудан қорғай алмайды. Қоршаған ортаның ластануы – ережелерді сақтау немесе қоршаған ортаны ластаушы өндіріске салық салу арқылы реттелуі мүмкін әлеуметтік шығын, (нақтырақ 11-тарауда қарастырамыз). Нарықтың осы қатесін ортақ ресурстармен байланысты мәселенің мысалы ретінде қарастыруға болады. Таза ауа мен таза су ашық жайылым жерлері секілді ортақ ресурстар, ал қоршаған ортаның шамадан тыс ластануы жайылым жерлерді тиімсіз пайдаланумен ұқсас. Қоршаған ортаның тозуы – заманауи Ортақ жер трагедиясы.

Шамадан тыс жүктелген жолдар Автокөлік жолдары әрі қоғамдық игілік әрі ортақ ресурс. Жолдар артық жүктелмеген болса, онда оны бір адамның пайдалануы басқалардың жағдайына әсер етпейді. Бұл жағдайда жолдар тұтыну кезінде бәсекелес тауар емес және қоғамдық игілік болып табылады. Жолдар шамадан тыс жүктелген болса, оны пайдалану әлеуметтік шығындарға алып келеді. Бір адамның жолды пайдалануы жолдың жүктемелілігін арттырады және басқа адамдар баяуырақ жүруге тиіс болады. Бұл жағдайда жолдар – қоғамдық ресурс болады.

Үкіметтің автожолдардың шамадан тыс жүктелуі мәселесін шешуінің бір тәсілі – жүргізушілерден төлем алу. Шын мәнінде, жүру үшін төлем – кептелістердің әлеуметтік шығындарына салық болып табылады. Көп жағдайда, жергілікті жолдарға төлем алу мәселенің толыққанды шешімі емес, себебі, аталған төлемнің әкімшілік шығындары тым жоғары. Дегенмен, автомагистральда жүру төлемін төлеу құрлықтық Еуропа мен АҚШ-та, кейде Ұлыбританияда да (мысалы, М6 бойынша жүру барысында) жиі кездеседі.

Кейде автокөлік жолындағы кептеліс тәуліктің белгілі бір уақытында орын алатын мәселе. Мысалы, көпір арқылы тек қарбалас кезде ғана өту қиын болған жағдайда, осы уақытта жүру үшін әлеуметтік төлемдер басқа уақытқа қарағанда әлдеқайда үлкен. Аталған әлеуметтік шығындармен күрестің тиімді тәсілі – қарбалас кезінде анағұрлым жоғары төлем алу. Бұл төлем жүргізушілердің өз графиктерін түзетіп, кептеліс кезіндегі трафикті азайтуға деген ынтасын тудырады.

Жолдың шамадан тыс жүктелуі мәселесін шешуі мүмкін тағы бір саясат – жанармайға салынатын салық. Жанармай – автокөлікті жүргізуге қатысты өзара толықтырушы тауар: жанармайға бағаның көтерілуі жол жүру көлемінің азаюына алып келді. Осылайша, жанармайға салынатын салық жол кептелістерін азайтады. Дегенмен, жанармайға салық салу жол кептелісі мәселесінің абсолют шешімі емес. Қиындық туғызатыны: жанармайға салынатын салық шамадан тыс жүктелген автожолдармен жол жүру санын ғана емес, сонымен қатар ол адамдардың басқа да шешімдеріне әсер етеді. Мысалы, жанармайға салынатын салық шамадан тыс жүктелген жолмен жүруге кедергі жасайды, бірақ оның еш әлеуметтік шығыны жоқ.

Балықтар, киттер және басқа да жабайы табиғатты мекендеушілер Жануарлар мен балықтардың көптеген түрлері ортақ ресурстарға жатады. Балықтар мен киттер коммерциялық құндылыққа ие және әрбір адам мұхитқа шығып, өзіне қолжетімді көлемдегі балықта аулауға құқылы. Жеке адамның болашақ үшін жануарлар түрінің санын сақтап қалуға деген ынтасы іс жүзінде жоқтың қасы. Жайылымды шектен тыс пайдаланудың Ортақ жерді күйзелтетіні сияқты балық пен киттерді артық аулау коммерциялық құнды теңіз популяциясының жойылып кетуіне алып келеді.

Мұхит – реттелуі анағұрлым төмен ортақ ресурстардың бірі. Мәселенің шешілуіне екі шарт кедергі. Біріншіден, көп елдер мұхитқа шыға алады, сондықтан кез келген шешім қабылдау үшін түрлі құндылықтарды басшылыққа алатын мемлекеттердің халықаралық серіктестігі болуы тиіс. Екіншіден, мұхиттар ұлан-байтақ болғандықтан, белгілі бір келісімнің орындалуын бақылау өте күрделі. Нәтижесінде, балық аулауға құқық беру мәселесі – халықаралық шиеленістердің тұрақты көзі болып отыр.

Ұлыбритания мен басқа да Еуропа мемлекеттерінде түрлі заңдар жануарлар әлемін қорғауға бағытталған. Мысалы, үкімет балық аулау және аңшылық лицензиясын талап етеді және оларды аулаудың маусымын шектейді. Үкімет балықшылардан ұсақ балықты жіберуді талап етеді, жабайы аңдарды ату және қырғауыл мен шіл секілді кейбір жабайы құстарды жылдың белгілі бір кезеңдерінде аулау нормасын орнатады. Осы заңдар ортақ ресурстардың пайдаланылу қарқындылығын төмендетеді және жануарлар санын тұрақты сақтауға септігін тигізеді.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Ел үкіметтері ортақ ресурстарды пайдалануды неліктен шектеуге тырысады?

КЕЙС

Ортақ ресурстар үнемі трагедияға теңестіріле ме?

Ортақ жер трагедиясын талқылау барысында ақиқатқа жуық бірнеше жорамал жасалған. Экономиканың басқа да мәселелеріндегі секілді моделде келтірілген жорамалды мұқият зерттеу қажет. Осындай ұстанымда болған ғалымдар ортақ ресурстар жайлы Гаррет Хардиннің 1968 жылғы эссесінде келтірілген жорамалдан өзгеше қорытындыға келді. Хардиннің талдауы қауымдастықтар ортақ ресурстармен алмасатынын және оның нәтижесінде ресурстардың жойылуы

орын алатынын көрсетті. Бұл әр адам өз жеке пайдасы үшін ресурстарды пайдалануға ұмтылады және басқа тұтынушыға бұл шешімнің қалай әсер ететініне көңіл бөлмейтін «рационал» әрекет етеді деген тұжырымға негізделген. Осындай жағдайдағы жалғыз шешім – мемлекеттің заң арқылы реттеуі.

Хардин талдауын сынаушылар кейбір қауымдастықтарда ұжымдық өзін-өзі реттеу жүйелері «трагедияның» және ұжымдық ресурстардың күйзеліске ұшырауын алдын алуда тиімді әрекет ететінін көрсетті. Германияда егістік және шабындық жерлердің пайдаланылуын бақылаушы жергілікті қауымдастық көптен бері жұмыс істеп келеді, ал Англияда ортақ жерлерді басқарудың ерікті қауымдастықтары бар, олар егістіктер мен шабындық жерлерде малдың белгілі бір бөлігін бағуға рұқсат береді.

Адамдар оқшауланып өмір сүрмейді және негізгі әлеуметтік элемент болып табылады. Хардиннің әрбір бақташы рационал, пайдақор бейәлеуметтік тұлға екендігі туралы тұжырымы күмәнға алынуы мүмкін және кейбір жағдайда, ортақ ресурстарды шамадан тыс пайдалану мәселесін мойындау мен қатар әлеуметтік топқа пайдасын алып келетін бірлескен шешімдердің қабылдануы да мүмкін. Әлеуметтік келісімдерден бас тартуға ұмтылудың алдын алудың ынталандырушы формалары қажет болуы мүмкін, бұл мәселе 16-тарауда қарастырылады. Ойындар теориясы ұжымдық ерікті қамтамасыз ету үшін адам мінез-құлқы және қандай ынталандырулар әзірленуі мүмкін екендігін айта алады.



Ортақ жер трагедияға ардайым алып келмейді!

Дереккөз:

<http://www.garretthardinsociety.org/articles/art-tragedy-of-the-commons.html>

ӘЛЕУМЕТТІК МАҢЫЗДЫ ТАУАРЛАР

Нарық механизмдері ұсынатын кей тауарлар нарықта, тұтынылмай қалып қоюы ықтимал. Мұндай тауарлар **әлеуметтік маңызды тауарлар** деп аталады. Әлеуметтік маңызы бар тауарлар тұтынушылар оның артықшылықтары туралы толыққанды ақпаратқа ие болмағанда және оларды сәйкес деңгейде бағалай алмағанда туындауы мүмкін. Нарық механизмі тұтынушылардың белгілі бір тауардан алатын пайдасын толықтай жеткізбесе, тұтынушылар тауарларға жеткілікті инвестиция құймайды. Тұтынушы олардың пайдасын келешекте көреді, алайда өндіруші ақысын қазір төлеуді талап етеді. Әлеуметтік маңызы бар тауарлар экономикадағы **уақытаралық таңдау** мәселесіне мысалы бола алады. Уақытаралық таңдау термині уақыт ағымында шешім қабылдауға жатады, яғни қазір қабылданған шешім болашақта жасалатын таңдауға ықпал етеді.

Әлеуметтік маңызды тауарлар – нарық ұсынса да пайдаланылмай, нарықта қалып қоятын тауарлар
Уақытаралық таңдау жасаған адамдардың бүгін қабылдаған шешімдері болашақ таңдауына ықпал етуі мүмкін

Әлеуметтік маңызы бар тауарлардың мысалы ретінде білім беру, денсаулық сақтау, зейнетақы және сақтандыру жүйелерін қарастыруға болады. Аталған мысалдың әрқайсысында нарық осы тауарларды ұсына алады. Білім беру қызметін (студенттерге ақылы негізде қызмет көрсететін, жеке фирмалар

басқаратын мектептер мен университеттер) ұсынатын жеке компаниялардың көптеген мысалдары бар. Денсаулық сақтау қызметін жеке коммерциялық немесе коммерциялық емес ұйымдар ұсынуы мүмкін. Мысалы, Швециядағы BUPA, Spire, BMI Healthcare және Cario секілді. Бірақ, олар салық түсімдері есебінен мемлекет қаржыландыратын баршаға қолжетімді және тегін қолданыстағы медициналық қызметке қарағанда, ақылы қызмет көрсетеді. Жекеменшік сектордың бөлігі болып келетін сақтандыру және зейнетақы қызметтерін көрсететін көптеген фирмалар да бірдей деңгейде қызмет етеді.

Білім беру әлеуметтік маңызды тауар ретінде

Осы мәтінді оқып отырсаңыз, онда университетте оқуыңыз мүмкін. Сіз бакалавр дәрежесін алу арқылы өзіңіздің болашағыңызға инвестиция құюды ұйғардыңыз. Бұндай жағдайда алуыңыз мүмкін пайдаңызды құрбан етесіз және ол болашақта төленуі тиіс қарыз жүктемесінің себебі болуы мүмкін. Білім алу туралы шешім қабылдауыңызға бірден-бір себеп – өзіңізге ләззат сыйлайтын жұмысқа орналасамын және жоғары жалақы аламын деп үміттенесіз. Жоғары білімі бар адамдардың жалақысы білімі жоқ адамдарға қарағанда әрдайым жоғары.

Дегенмен, сіздің қазіргі біліміңіз және дәрежеңіз – келешекте көретін пайдаңыздың төмен болашақта алып келетін, бірақ қазір есептей алмайтын игіліктердің нақты сипаттамасы. Жеткілікті ақпарат алмаған жағдайда ақпарат салдарынан адамдар университетте білім алудан бас тартуы мүмкін. Адамдардың университетте оқуының жеке пайдасымен қатар, әлеуметтік пайдасы да бар. Білімі жоғары жұмыс күші өнімділігінің әлдеқайда жоғары болуы ықтимал. Жиынтық адам капиталының өнімділігі жоғары болса, онда қоғамның өмір сүру деңгейі де жоғарырақ болады. Сіз жақсы жұмысқа орналассаңыз, көбірек салық төлейсіз, оның есебінен үкімет қызметтердің көбірек түрін ұсына алады және осының барлығы қоғамға көбірек пайда тигізеді. Қоғамдық меншікпен байланысты мәселелерді қарастырғанда, шешім қабылдамайтын тұлғаларға әсер ететін тұтыну және әлеуметтік шығындар бар екенін айттық. Білім беру сынды әлеуметтік маңызы бар тауарларға қатысты туындайтын мәселе – шешім қабылдау барысында ескерілмейтін әлеуметтік артықшылықтың болуы.

Мектеп деңгейінде білім беру мәселесі біршама күрделірек. Баланың мектепке баруы туралы шешімді ата-ана қабылдайды, ал пайданы бала көреді. Бұл принципал-агент мәселесінің классикалық түрі. Принципал (ата-ана) агент (бала) атынан әрекет етеді, мектепте білім алу нарық жағдайында ұсынылса, онда мүдделер қайшылығы туындауы мүмкін. Баланың ата-анасы білім алу үшін төлем төлеуі керек, бірақ ол жәрдемақы алмайтын болса, онда баланы мектепке жібермеуге себеп туындауы мүмкін. Өз кезегінде, бұл жағдай білім беруді жеткіліксіз тұтынуға алып келеді.

Жұмысшыларды оқыту – білім берудің толықтай тұтынылмайтын тағы бір аспекті. Фирмалар негізгі білім беру жүйесі жастарды еңбек өміріне қажетті деңгейде дайындамайды деп жиі шағымданады. Жұмысшыларды жұмысқа алғанда фирмалар олардың білім алуына қаражат жұмсауға мәжбүр, бірақ білім алу шығындары әлеуметтік оңтайлы деңгейден төмен болуы мүмкін. Білім алуға кеткен шығындар өнімділікті арттыру арқылы фирмаға жеке пайда алып келеді. Сонымен қатар, жоғарыда көрсетілгендей, өнімділіктің жақсаруы есебінен белгілі бір әлеуметтік пайда да болады. Қызметкер жұмыстан босатылса, жаңа жұмысқа қолжетімді болуы үшін анағұрлым тиімді жағдайда өнімділікті арттыруға мүдделі болады. Осылайша, артықшылықты қамтамасыз ету үшін мемлекет ықтимал шығындарын азайтады.

Жеке пайдаға қарамастан, фирмалар білім алу шығынын толық инвестициялай алмайды. Себебі, фирмалар инвестициядан толық пайда ала алмаймын деп қауіптенеді. Қызметкерлер жоғары мамандандырылған болса, бәсекелес фирмаларда жұмыс таба алады. Нәтижесінде бәсекелес фирмалар бастапқы фирманың білім алуға салған инвестицияларынан пайда көреді.

Дәл осы себеппен Еуропада мемлекет адамдардың біліктілік деңгейін көтеру тренингтерінен өтуін көздейді, жұмыс орындарында білім алуды субсидиялайды.

Денсаулық сақтау, сақтандыру және зейнетақы әлеуметтік маңызды тауар ретінде

Адамдардың біразы медицина көмегі мен сақтандыру қашан және қалай қажет болуы мүмкін екені туралы болжам жасай алады. 30-40 жылдан кейін зейнетақыны қаржыландыру мақсатында қазір қор жинау – жастар үшін түсіну мен сезіну қиын шешім. Себебі, алатын пайданың маңыздылығы тым алыс болашақта. Адамдар өзінің сақтандырылуы, зейнетақымен қамсыздандырылуы және медициналық

көрсетілетін қызмет үшін төлеуге мәжбүр болса, онда осы көрсетілетін қызметтерді жеткіліксіз тұтынуға мәжбүрлі болады.

Мысалы, жастардың көбі өз денсаулығын жарамды деп санайды және қызметтерін атқарады. Оларға аурудың не екенін немесе зейнетке шыққанда қандай табыс қажет болатынын түсіну қиын. Олар қажетті медициналық қызмет көрсету немесе зейнетақымен қамсыздандырылу құны тым жоғары деп санауы мүмкін және жастардың кейбіреуі осы қажетті жағдайларға қаражат жұмсамайды.

Кей адамдар сақтандыруға дәл осылай қарайды. Өмірді, үй мен оның құрылымын сақтандыру ойын секілді, барлығымыз өміріміздің белгілі бір мезетте аяқталатынын, бірақ оның қай уақытта болатынын білмейміз. Осы жағдай орын алғанда, пайданы басқа біреулер көреді. Барлығымыз үйімізге ұры түсуі немесе өрт не басқа да апат нәтижесінде зардап шегуі мүмкін екенін және мұндай жағдай ешқашан болмауы да мүмкін екенін білеміз. Сондықтан, өмірді немесе өз үйімізді сақтандыруды кейінге қалдырамыз. Қайтыс болғанда жақындарымызды кішігірім табыспен немесе табыссыз, немесе ипотекалық несиені жабу не ауыр болуы мүмкін басқа да қарыздарды төлеу қажеттілігімен қалдыруымыз мүмкін.

Үйіміз белгілі бір апатқа ұшыраса немесе қылмысқа тап болса, мүлкіміздің оқиғаға дейінгі жағдайға қайтарылу құны елеулі болар еді. Әрбір жеке жағдайда адамдардың салыстырмалы шығын мен пайда туралы негізделген парасатты шешім қабылдауы үшін ақпараттың болмауы қиындық туғызады, сондықтан мұндай тауарлар тиісті мөлшерде қолданылмайды.

Фирмалар мен жеке тұлғаларды болашақтағы ақылы зейнетақы, тегін медициналық қызмет көрсету, сақтандыруға қажетті төлемдерді мәжбүрлеп төлеттіру үшін мемлекет осы іске араласып, арнайы салықтар енгізуі мүмкін (көптеген елдерде көлікті сақтандыру қолданылады, мысалы, көлік құралына иелік ету құқығы). Адамдар тауар тұтыну артықшылығы туралы шешім қабылдауға әлі дайын емес деп тұжырымдауға болады (жеке де, әлеуметтік те), демек мемлекет әлеуметтік маңызды тауарды ұсынуды қамтамасыз етуге араласады.

Кемшіліктері бар тауар

«Жақсы» мен «жаман» арасындағы айырмашылыққа сілтеме жасадық, тұтынылатын тауардың барлығы пайдалы емес. Кемшіліктері бар тауар нарыққа ұсынылған жағдайда, олар шамадан тыс қолданылуы мүмкін мұндай тауарларды тұтыну үстеме жеке және әлеуметтік шығындарды туындатады, тұтыну туралы шешім қабылдау барысында адамда ол туралы толық ақпарат болмайды. Темекі, ішімдік, порнография және медициналық емес дәрі-дәрмектер – кемшіліктері бар тауарлар болып табылады.

Кемшіліктері бар тауар – нарықта қалдырған жағдайда шамадан тыс тұтынылатын, жеке және әлеуметтік шығындарды туғызатын тауар

Адамдар темекі және ішімдік секілді тауарды (көптеген елдерде олар заңды болып келеді) тұтынғанда индивидке тұтынудың жеке шығындары болады. Аталған екі тауардың денсаулыққа келтіретін зияны тұтынушыға ішінара ғана белгілі болуы мүмкін, яғни олардың тудыратын зияны толық белгілі емес. Сонымен қатар, осы тауарды тұтыну адамның аталған тауарға тәуелділігі және құмарлығымен байланысты. Нәтижесінде тұтынушыға темекі шегу және ішімдіктен бас тарту қиынға түседі.

Тұтынушы жеке шығындармен қоса, әлеуметтік шығындарға да тап болады. Темекі шегу және ішімдікпен байланысты ауруларды емдеу үшін денсаулық сақтау жүйесінің шығындары өте ауқымды. Осындай көмекке жұмсалған қаражатты басқа науқастарды емдеуге жұмсауға болады. Басқа сөзбен айтқанда, шылымқор және маскүнем мәселесін шешу ресурстарды анағұрлым тиімді әлеуметтік мәселеден алыстатады. Сонымен қатар, ішімдікке салыну әлеуметтік ережелерге қарсы мінез-құлық себебі ретінде қарастырылады және оны шешуге қажетті ресурстар, жалпы қоғамдық шығындар, ол ресурстарды басқа мақсаттардан ауытқытады. Мысалы, полиция қылмыстың басқа түрлерімен де айналыса алады. Алайда, олар қала орталықтарындағы түндегі мас адамдар тобымен және ішімдіктің салдарынан пайда болуы мүмкін қылмыстармен, зорлық-зомбылықпен күрессе, онда олар қылмыстың басқа түрлерімен күресе алмайды.

Сондықтан, жеке және әлеуметтік шығындары бар тауарды тұтынуды азайту мақсатында мемлекет салық арқылы осы нарықты реттеуі және заңнамалық бақылауы қажет.

ҚОРЫТЫНДЫ

Бұл тарауда нарық қажетті көлемде қамтамасыз ете алмайтын кейбір «тауарлардың» бар екендігін көрдік. Нарықтар демалатын ауаның тазалығын немесе елдің шетелдік басқыншылардан қорғалуын кепілдендіре алмайды. Бұндай жағдайда қоғам үкіметке жүгінеді. Белгілі бір тауармен қамтамасыз ету нарыққа байланысты болса, онда олардың сарқылуы немесе тым артық өндірілуі орын алады.

Қоғамдық және әлеуметтік маңызы бар тауарларды ұсынуға мемлекет қаншалықты араласуы қажет және шектелген ресурстардың тиімді әрі әділ таратылуына қандай септігін тигізеді деген сұрақтар анағұрлым күрделі. Бұл мәселе жайлы пікірталастар тек экономикалық түсінік аясында ғана емес, сонымен қатар, ұстанған саясаттың маңызды ортақ мәселесі. Саясат билікке және қоғамдағы кейбір топтардың шешім қабылдау процесіне басқаларға қарағанда, көбірек әсер ете алуы мүмкін. Сондықтан, ресурстардың таратылуы, кей жағдайда, қосымша бұрмалануы мүмкін. Осы тарауда көзделген мәселелер зерттеулеріңізде бірнеше қайтара қарастырылады. Мәселе өзегіне жататын негізгі принциптерді талдауға тырыстық.

ЖАҢАЛЫҚТАРДАН

Ортақ ресурстар

Көлдердегі балық – ортақ ресурстарға мысал бола алады. Ғасырлар бойы жағалаудағы қауымдастықтар жергілікті экономиканың негізгі бөлігі ретінде балық аулау кәсібімен айналысады. Бірақ коммерциялық кәсіптің жетілуі қорлардың сарқылуы мен кейбір балық түрінің жойылып кетуіне алып келуі мүмкін деген қауіп ел үкіметтері мен Еуропа Одағы елдерінің балық қорларын қорғауды заңдық тұрғыда бақылауға және реттеуге алып келді.

Балық шаруашылығы саласындағы ортақ саясат

Балық шаруашылығы саласындағы ортақ саясат (Common Fisheries Policy – CFP) бастапқыда балық аулау флоттары мен балық қорларын басқару құралы ретінде 1970 жылы енгізілді. Бұл саясат Еуропада тұрақты балық өнеркәсібін дамытуға, ортақ ресурстарды басқаруға, балық шаруашылығының қызмет етуін қолдау шаралары мен балық қорларының болашаққа сақталуына бағытталған.

Қызмет еткен уақыт аралығында аталған саясат саладағы мүдделі тараптардың барлығын бірдей қанағаттандырмағандықтан алуан түрлі дау тудырды. Бірнеше жылдарға созылған пікірталастан кейін 2014 жылы ереженің жаңа жиынтығы күшіне енді. Реформалар тарихы балық қорларының төрттен үш бөлігінің өңделуі, балық флоттарының бірте-бірте ұсақ балықты да аулауға көшуі, сол себепті бағаның төмендеуі, балық аулау квоталарының орнатылуы, нәтижесінде ұсталған балықтың көлдерге қайта жіберілуінен басталды. Суға қайта жіберілген балықтың көбі өлі болған.

Жаңа саясат «максимал тұрақты табыстылықты» (maximum sustainable yield – MSY) орнатады. Максимал тұрақты табыстылық (бқдан әрі – МТТ) – уақыт өте қолдануға болатын және балық популяциясын сақтай отырып, максимал өнім алуға мүмкіндік беретін кәсіп деңгейі. МТТ жыл сайынғы келіссөздерді алмастырады. Демек балық аулау кезінде балық қоры мен түсімі артады, балық өнеркәсібінің табыстылығы мен инвестицияның салаға құйылуы ұлғаяды, келесі онжылдықтарда салада өндірілген өнімнің жалпы қосылған құны 2,7 млрд € өседі деп болжауға болады. Сонымен қатар, ауланған қажетсіз балықты қайта жіберу үшін балықшылар құрал-жабдықтар мен технологияларын жетілдіруі қажет. Саясаттың көздеген мақсаты – қалдықтарды қысқарту үшін жаңа технологияларға инвестицияны ынталандыру.

2020 жылға дейін саланы қаржыландыру үшін бюджеттен Еуропалық теңіз және балық қорына (European Maritime and Fisheries Fund – EMFFI) 6,7 млрд € берілетін болды. Балық аулау жағалаудан 12 теңіз милясынан шектеулі, ірі флоттар өзі аулаған балығының үлесін басқаларға сата алады. Жаңа саясат шешім қабылдау процесін Еуроодақ бойынша жоғарыдан төмен қарай емес, жергілікті басқаруға бағытталған.



Балық аулау саясатының реформасы қалдықтың қысқаруына және болашақтағы балық қорын жақсартуға септігін тигізеді.

Сұрақтар:

- 1 Теңіз балықтары ерекше игілік пе, әлде бәсеке нысаны ма? Не екеуіне де жатады ма? Түсіндіріңіз.
- 2 Еуропа Одағы секілді ортақ балық сияқты ортақ ресурсты басқару және реттеу заңдарын қабылдау мүмкіндігі бар деп санайсыз ба? Жауабыңызды негіздеңіз.
- 3 Осы тарауда келтірілген тақырыптық зерттеуге қайта оралыңыз. Хардин өзінің эссесінде жасаған Қауымдастықтар трагедиясы туралы қорытындыға балықшылардың әрекеті сай келе ме?
- 4 MSY жұмыс істесе, онда балықшылар аулау өсімін, пайда нормасы мен инвестициядан табысты қалай көреді? Онымен қатар балық қорлары қалпына келе ме?
- 5 Балықшылардың ұстаған бар балығын жағалауға шығартқызу саясаты балықты жою тәжірибесінен арылуға септігін тигізе ме? Жауабыңызды түсіндіріңіз.

Дереккөз: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-11-503_en.htm?locale=en

ТҮЙІН

- Тауар ерекше игілік және бәсеке нысаны болып ерекшеленеді. Тауарды пайдаланудың алдын алу мүмкін болса, онда ол ерекше игілік. Тауарды бір адамның пайдалануы басқалардың сол тауар бірлігін пайдалану мүмкіндігін азайтса, онда ол – бәсеке нысаны. Ерекше игілік және бәсеке нысаны болып табылатын жеке тауарлар үшін нарық ең оңтайлы деп тұжырымдауға болады. Тауардың басқа түрлері үшін нарық тетігі жарамайды.
- Қоғамдық игіліктер ерекше игілік болып табылады, бәсеке нысанына жатпайды. Қоғамдық игіліктердің мысалы: фейерверк, ұлттық қорғаныс және іргелі білімді қалыптастыру. Игілік жеке тұрғыда ұсынылса және адамдар қоғамдық игілікті пайдаланғаны үшін төлем жасауға міндетті болмаса, онда оларда билетсіз жүру ынтасы болады. Сондықтан, үкімет қоғамдық игілікті ұсыну көлемі туралы шешімді қабылдаған кездері шығындар мен кірістер талдауына негізделеді.
- Ортақ ресурстар бәсеке нысаны, бірақ ерекше игілік емес. Мысалы: жайылым жерлер, таза ауа және шамадан тыс жүктелген автожолдар. Адамдар ортақ ресурстарды қолданғаны үшін төлемегендіктен, оны артық пайдалануға тырысады. Сондықтан, үкімет ортақ ресурстардың қолданылуын шектеуге тырысады.
- Білім беру және денсаулық сақтау жүйесі секілді әлеуметтік маңызды тауар нарықта қалса, толықтай жұмсалуды мүмкін, сондықтан, мемлекет әлеуметтік әрі жеке пайданы қамтамасыз ететін тауар мен қызметті ұсынуда көмек көрсете алады.
- Кемшіліктері бар тауар – артық пайдаланылатын, жеке және әлеуметтік шығындарға алып келетін тауарлар. Аталған тауардың тұтынылуын белгілі бір мөлшерде қысқарту мақсатында үкімет бағалар тетігі (мысалы, бұл тауарға салық салу) немесе реттеу және заңнама арқылы нарыққа араласа алады.

ШОЛУ СҰРАҚТАРЫ

- 1 Мемлекеттік және жеке сектор арасындағы айырмашылық неде? Әрқайсысы ұсынатын тауарлар мен қызметтерге мысал келтіріңіз.
- 2 «Ерекше игілік» деген не екендігін түсіндіріңіз. Ерекшелік сипаттамасын көрсететін үш тауар мысалын келтіріңіз.
- 3 «Бәсеке нысаны» деген не екендігін түсіндіріңіз. Тұтынудағы бәсеке сипаттамасын көрсететін үш тауар мысалын келтіріңіз.
- 4 Қоғамдық игілік деген не және мысал келтіріңіз. Жеке нарық осы тауармен қамтамасыз ете ала ма? Түсіндіріңіз.
- 5 Қоғамдық игіліктер билетсіздер мәселесіне қалай алып келетінін түсіндіріңіз. Жауапты дәлелдеу үшін мысал келтіріңіз.
- 6 Қоғамдық игіліктердің шығыны мен кірісін талдау дегеніміз не? Оның маңыздылығы неде? Қоғамдық игіліктерді ұсынадан түсетін пайда мен оның шығынын толық сандық бағалау неліктен қиын?
- 7 Ортақ ресурсты анықтаңыз және оған мысал келтіріңіз. Үкіметтің араласуынсыз адамдар оны қалай пайдаланады? Неліктен?
- 8 Шекті әлеуметтік пайданың қисығы қандай? Қоғамдық игіліктің тиімді ұсынылуын қалай есептеуге болады?
- 9 Әлеуметтік маңызды тауардың толық пайдаланбауы неден болады?
- 10 Үкімет кемшіліктері бар тауарды артық пайдаланудың алдын алу үшін қандай шара қолдана алады?

МӘСЕЛЕ ЖӘНЕ ШЕШІМ

- 1 Мәтінде қоғамдық тауардың да, қоғамдық ресурстардың да әлеуметтік салдарлары болады делінген.
 - a. Қоғамдық игіліктермен байланысты әлеуметтік салдар қандай: оң не теріс? Жауабыңызда мысал қолданыңыз. Еркін нарықтағы қоғамдық тауардың көлемі оның тиімді көлемінен артық па, әлде кем бе?
 - b. Ортақ ресурстармен байланысты әлеуметтік салдар қандай: оң не теріс? Өз жауабыңызда мысал қолданыңыз. Ортақ ресурстардың еркін нарықтағы қолданылуы тиімді қолданудан артық па, әлде кем бе?
- 2 Сіздің жергілікті үкімет ұсынатын тауарлар мен қызметтер туралы ойыңыз.
 - a. Келесі тауар қандай санатқа жатады:
 - полиция қорғанысы
 - жол төсеніші
 - көшенің жарықтандырылуы
 - білім беру
 - радиохабарлар
 - ауылдық жолдар
 - қала жолдары
 - b. Сіздің ойыңызша, үкімет қоғамдық игіліктерге жатпайтын заттарды неліктен ұсынады?
- 3 Ұлыбританияда теледидар иелері заң бойынша лицензия сатып алуы қажет. Алекс – университет студенті, ол теледидардан спорттың тікелей көрсетілімдерін көргенді ұнатады. Ол тікелей көрсетілімді көру үшін цифрлық қолжетімділікті қолданады, бірақ теледидарлық лицензияны сатып алған жоқ.
 - a. Экономистер Алексті қалай атайды?
 - ә. Алекс секілді адамдармен байланысты туындайтын мәселені үкімет қалай шешеді?
 - б. Сіздің ойыңызша жеке нарық осы мәселені шеше ала ма?
- 4 Мәтінде жеке фирмалар іргелі ғылыми зерттеулердің тиімді көлемін жүргізбейді деп көрсетілген.
 - a. Неліктен олай? Жауабыңызда тараудың басында қарастырылған тауардың бір түрінің іргелі зерттеулерін топтастырыңыз.
 - ә. Осы мәселеге қатысты Ұлыбритания қандай саясат қолданады?

- б. Бұл саясат шетелдік фирмамен салыстырғанда британдық өндірушілердің технологиялық мүмкіндіктерін арттырады деп тұжырымдалады. Бұл тұжырымдама сіздің (а) бөлімінде келтірген іргелі зерттеулердің топтастырылуымен сәйкес келе ме? (Ерекшелік қоғамдық игіліктің кейбір бенефициарларына қатысты қолданыла ала ма?)
- 5 Үлкен жолдардың көбінде неліктен қоқыс болады? Адамдардың жеке саябақтарында неге ол жоқ?
- 6 «Economist» мақаласында (1994 ж. 19 наурыз) былай делінген: «Соңғы онжылдықта балық әлемі балық қорының сарқылу межесіне дейін қолданылды». Мақалада мәселені талқылау, мүмкін жеке және мемлекеттік шешімдер қарастырылған.
- «Балықшыларды балықты артық аулауда деп кінәламаңыздар. Олар өздерінің қалыптасқан дағдыларына сәйкес, рационал әрекет етуде». «Балықты артық аулау» балықшылар үшін неге рационалды?
 - «Міндеттермен және өзара пайда бөлісумен бірлескен қауымдастық ортақ ресурстарды өзі басқара алады». Осындай басқару қалай қызмет ететінін түсіндіріңіз және шынайы өмірде оларға қандай кедергілер кездесуі мүмкін?
 - «1976 жылға дейін әлемдік балық қорының көп бөлігі балықшылардың барлығына қолжетімді болды. Бұның өзі популяцияның сақталуына қауіп төндірді. Кейін халықаралық келісімдер заңнаманың кейбір аспектілерін өзгертті (жағалаудан 12-200 дейін миляда балық аулау)». Осы шешім мәселе масштабын қалай өзгертетінін талқылаңыз.
 - «Economist» мақаласында балық шаруашылығын ынталандыру мақсатында көптеген үкіметтердің дарменсіз балықшыларға көмекке келетіндігі көрсетілген. Мұндай саясат балықты шамадан тыс аулаудың теріс циклына қалай септігін тигізеді?
 - «Балықшылар балық аулаудың ұзақ мерзімді және ерекше құқықтары қамтамасыз етілгендігіне сенген жағдайда ғана, өз жерін басқарушы жақсы фермер секілді, шаруашылықты ұзақ мерзімді тиімді басқаруға ынталы болуы мүмкін». Осы тұжырымды дәлелдеңіз.
 - Шамадан тыс балық аулауды қысқартудың басқа қандай стратегияларын қарастыруға болады?
- 7 Екі тұтынушы үшін қоғамдық баққа деген сұраныс қисығы келесі функциялармен анықталады:

$$P=150 - QD1 \text{ және } P=250 - QD2$$

Екі сұраныс қисығы қоғамдық бақ үшін шекті әлеуметтік пайданы көрсетеді. Бақты ұсынудың шекті шығындары 240 € құраса, онда оны оңтайлы қамсыздандыру шығындары неге тең? Осы сомадан жоғары немесе төмен кез келген көлем деңгейіндегі таралу тиімділігі неліктен аз болады?

- 8 Тауар мен қызмет сапасы және функциясы туралы ақпарат нарықтық экономикада құнды басымдық. Осы ақпаратты жеке меншік нарық қалай ұсынады? Ақпаратты ұсынуда мемлекеттің қандай рөл атқаратынын елестете аласыз ба?
- 9 Ғаламторды қоғамдық игілік деп санайсыз ба? Неліктен немесе неге жоқ?
- 10 Табысы жоғары адамдар табысы төмен адамдарға қарағанда өлім қатерінен құтылу үшін көбірек төлеуге дайын. Мысалы, олар автокөліктегі қауіпсіздік үшін жиірек төлейді. Сарапшылар шығындар мен кірістер талдауы тұрғысында қоғамдық жобаларды бағалау кезінде осы фактілерді ескеруі керек деп санайсыз ба? Бай және кедей қалалар мысалын қарастырайық. Екі қалада бағдаршамдардың орнатылуын талқылаңыздар. Бай қала шешім қабылдауда адам өміріне қажетті жоғары ақшалай құндылықты қолдануы керек пе? Неліктен? Неліктен қолданбау керек?

11

НАРЫҚ СӘТСІЗДІГІ ЖӘНЕ СЫРТҚЫ САЛДАР

НАРЫҚ СӘТСІЗДІГІ

10-тарауда кейбір тауарлардың сипаттамасына сәйкес нарықтар оның тиімді таралуын қамтамасыз ете алмайтынына бірқатар мысалдар қарастырдық. Алдыңғы тарауларда нарық механизмі моделін ұсындық, 1-тарауда нарықтар белгілі бір жорамалға тәуелді шектелген ресурстарды ерекшеленудің оңтайлы тәсілі болып келетіндігін айқындадық. Мінсіз ақпарат және рационал мінез-құлық тұжырымдары бұзылса, нарықтық модель өзінің болжам жасау қабілетінен айырылып құндылығын жоғалта бастайды. Фирмалар мен жеке тұлғалар нарықтағы биліктің түрлі деңгейлерінде орналасқан, бұл олардың нәтижеге әсер ете алатынын білдіреді. Аталған факторлар моделмен болжанған тәсілмен шектелген ресурстарды бөле алмауын айқындайды. 11 және 12-тарауларда нарық сәтсіздіктерінің кейбір мысалдары қарастырылады. Талдау шешім қабылдаушы тараптарға берілетін ақпараттың жетілмегендігіне байланысты туындайтын мәселелердің талқылануынан басталады.

СЫРТҚЫ САЛДАР

Сенім жүйесі

Нарықтық жүйе түрлі экономикалық агенттердің билік деңгейі секілді кемшіліктерге бейім. Бұл нарықтық жүйе моделінде келтірілген болжамдардан экономикалық нәтижелердің айырмашылығы болуы мүмкін дегенді білдіреді. Осы мәселелерді келесі тарауларда қарастырамыз. Нарықтық модель нәтижесін нақты қорытынды ретінде қабылдасақ та, экономикалық агенттердің экономикалық сенім жүйесінің бар екені жайлы білуіміз қажет. Олар нәтижелердің қажеттілігін және экономиканың жауап беретін басты сұрақ негізін бағалауға әсер етеді.

Нарықтық жүйені жақтаушылар Адам Смиттің «көрінбейтін қол» қағидасына жиі сілтеме жасайды. 1-тарауда көргеніміздей, нарықтық жүйе үшін интеллектуалдық негіз – өздерінің жеке мүдделері ынталандыратын, мемлекеттің араласуынсыз өз қалауларын басшылыққа алатын адамдар. Адамдар өз қажеттілігін қанағаттандыру үшін бизнеспен айналысса, нарықтың «көрінбейтін қолы» осы пайдақорлықты қоғамның жалпы әл-ауқатын арттыруға бағыттайды. Бұл жүйені сынаушылар адамдар шығын мен кірісті толық түсінбей шешім қабылдайды және бұл шешім нарықтық жүйе шеше алмайтын тиімсіздікке алып келеді деп тұжырымдайды.

Мысалы, қағаз өндіретін және сататын фирмалар өндірістік процестің қосымша өнімі ретінде диоксин деп аталатын химиялық затты шығарады. Ғалымдардың пайымдауынша, диоксин қоршаған ортаға тараған кезде адамдардың қатерлі ісік ауруларымен ауыруы, туа біткен кемтарлық және басқа да халықтың денсаулығына зиян тигізу жағдайларының болуын жоғарылатады. Диоксин өндірісі адамдарға қағаз өндіретін фирма төлеуі қажет емес шығындарды салады. Бұл шығындар сыртқы салдар деп аталады.

Сыртқы салдар қандай да бір әрекет үшін ешбір өтемақы алмайтын және төлемейтін басқа адамның (үшінші тараптың) әл-ауқатына бір адамның әрекеті әсер еткен жағдайда туындайды. Бұл әсерлер жағымсыз болса, онда бұл экстерналийлер теріс әсерлер, ал керісінше, әсер оң болса, онда оң сыртқы салдар деп аталады. Оң және теріс сыртқы салдар шешім қабылдау барысында болатын қоғамның шығыны мен пайдасына байланысты. Көптеген фирмалар мен адамдар өз жеке шығыны мен пайдасы

негізінде шешім қабылдайды, бірақ әлеуметтік шығындар мен олардың шешімдерінің артықшылықтары әрдайым ескеріле бермейді.

Баға тегігі қабылданған шешімдердің нақты құны мен пайдасын көрсетпейді. Бұл жағдай жеке шешімдер тұрғысынан тиімді, ал әлеуметтік тұрғыда тиімсіз болып келетін нарықтық нәтижеге алып келуі мүмкін. Нәтижесінде нарықтың таралуы не тым жоғары, не тым төмен болады. Баға тұтынушылар мен өндірушілер үшін негізделген шешімдерді қабылдауға мүмкіндік жасайтын нақты белгі ретінде әрекет етпейді.

Сыртқы салдар (экстерналийлер) – шешім қабылдаушы тұлғаның шешім қабылдауы барысында басқа адамның (үшінші тараптың) әл-ауқатына қатысты туындайтын шығын не пайда

Теріс сыртқы салдар – қабылданған шешімнің шығыны үшінші тарапқа салынуы

Оң сыртқы салдар – қабылданған шешімнің үшінші тарап үшін пайдалы болуы

Шешім қабылдаудың әлеуметтік шығындары мен әлеуметтік пайдасы

Нарық қызметінің жеке тұлға мен адамдар топтарының миллиондаған шешімдерді қабылдауы мен жүзеге асыруына негізделетінін көрдік. Мұндай шешімдерді жүзеге асырғанда жеке шығын мен табыс пайда болады. Мысалы, адамдар автокөлікпен жол жүргенде жанармай құны, автокөлік амортизациясы, көлік салығы, жол жүру кезінде пайда болуы мүмкін сақтандыру шығындары секілді түрлі шығындарды көтереді.

Жеке автокөлігін қолданған кезде адам келесідей артықшылыққа ие болады: жайлылық, жылу, көлікті жүргізіп рахаттану, музыка тыңдау, межелі жеріне тез жету. Бірақ, адам жол жүру туралы шешім қабылдағанда қоғамға салынатын шығынды (немесе пайданы) ескермеуі мүмкін. Жолдағы қосымша автокөлік жол кептелісін арттырады, жол жабынының тозуын жеделдетеді, автокөліктің қоршаған ортаға зиянды зат шығаруын ұлғайтады, үшінші тарапқа зиян келтіретін немесе оның өліміне алып келетін жол-көлік апаттарының қатерін көбейтеді. Мұндай шешімнің қабылдануынан кейбір әлеуметтік пайда да болуы мүмкін. Мысалы, автокөлік қолдану қоғамдық көлікті пайдаланатын адамдар үшін қосымша орынның қолжетімділігін білдіреді.

Бұндай қоғамдық шығын мен пайданы жеке меншік автокөлік иелері есепке алмайды. Үшінші тарап төлеуі қажет шығын бар. Жолдарды жөндеу, жол-көлік апаттарының салдарын жою және олардың әсерінен болған зиянды төлеу, жол кептелісі, қоршаған ортаның ластануы және т.б. шығындарды, әдетте, салық төлеушілер төлейді. Шешімнен туындайтын кез келген әлеуметтік жәрдемақыны, алған пайдасы үшін төлем жасасастан, оны қабылдамағандар алады.

Сыртқы салдар болуы жағдайында нарық қызметінің нәтижесіне деген қоғам қызығушылығы осы нарықта әрекет ететін сатып алушы мен сатушының әл-ауқаты аясынан асып кетеді. Нарық, сонымен қатар, өзі балама әсерін тигізетін басқа адамдардың әл-ауқатын қамтиды. Сатушы мен сатып алушы тұтыну немесе ұсыныс көлемі туралы шешім қабылдағанда сыртқы салдарды ескермейді. Сыртқы салдар болуы нәтижесінде нарықтық тепе-теңдік тиімсіз болады. Яғни, нарықтық тепе-теңдік жалпы қоғам үшін жиынтық пайданың максималдығын қамтамасыз етпейді.

Сыртқы салдар типтері Нарықтың жетілмегендігіне қарсы күреске бағытталған экономикалық саясат секілді, сыртқы салдар да түрлі формаларда болады. Оларға мысал:

- Автокөлік қозғалтқыштарының газдары – теріс сыртқы салдар, себебі басқа адамдар одан шыққан түтінмен тыныс алуға мәжбүр болады. Жүргізушілер осы сыртқы салдарды есепке алмайды және көп жол жүруге бейім. Бұның өзі ауаның ластануын арттырады. Үкімет автокөліктен шығатын зиянды газ стандарттарын орнату және жанармайға салық салу (жүргізушілер көлемін азайтады) арқылы ағаман мәселені шешуге талпынады.
- Тарихи ғимараттарды қалпына келтіру – оң сыртқы салдарға мысал бола алды, осы ғимараттардың қасынан өтіп бара жатқан адамдар олардың әдемілігі мен тарихилығынан ләззат алады. Бірақ, осы ғимарат иелері оны қайта қалпына келтіруден толық пайда алмайды, тиісінше, ескі құрылыстарды бұзып, босаған жер телімдерінен көбірек пайда алуға мүдделі. Көптеген үкіметтер тарихи ғимараттарды пайдаланудың ерекше тәртібін орнату және оларды қалпына келтіріп жатқан иелеріне салық жеңілдіктерін ұсыну арқылы бұл мәселені шешуге тырысады.
- Қабаған иттер теріс сыртқы салдар туғызады, себебі олар көршілерге кедергі келтіреді. Ит иелері өз шығынын толық көтермейді және үй жануарларының шуын доғару үшін көп күш салмайды. Үкімет «қоғамдық тәртіпті бұзу» ережелерін енгізу арқылы бұл мәселені шеше алады.

- Жаңа технологияның дамуы сыртқы салдардың пайда болуына алып келеді, себебі, олардың даму нәтижесі – адам қолданысындағы жаңа ілім-білімдер. Зерттеушілер өз жаңалықтарының жаңа шешімдерінің артықшылықтарын толықтай қолдану мүмкіндігі болмағандықтан, ресурстардың шағын ғана бөлігін зерттеуге жұмсауға бейім. Үкімет зерттеушілерге ашылған жаңалықтарды белгілі-бір уақыт аралығында қолданудың ерекше құқығын беретін патенттік жүйені қолдану арқылы осы мәселені ішінара шешеді.
- Тұмау вирусына немесе кез келген басқа да ауруларға қарсы вакцина егу бағдарламасы вакцина ектіргендерді ауруды жұқтырудың қатерінен қорғайды. Вакцинацияның кеңінен таралуы вирустың таралуына кедергі болады, нәтижесінде ауру жұқтырудың қатері төмендейді. Осылайша, вакцина алмағандар да белгілі бір пайда көреді. Денсаулық сақтау қызметі де пайда көреді: науқастарға көбірек көмек көрсетуге мүмкіндік алады. Үкімет тұмауға қарсы вакцина егуді қолдайды, себебі ол жалпы қоғамға тиімді.

Аталған әрбір жағдайда да шешім қабылдау барысында жеке тұлғалар өз әрекетінің сыртқы салдарын ескере бермейді. Бұл жағдайда үкімет жалпы қоғам мүддесін қорғау үшін шешім қабылдаушылардың мінез-құлқын өзгертуге тырысатын процеске араласады.

сыртқы САЛДАР ЖӘНЕ НАРЫҚ тиімсіздігі

Бұл бөлімде экономикалық әл-ауқатқа сыртқы салдар қалай ықпал ететінін талдау үшін тұтынушы мен өндірушінің ұтысы мен қайтымсыз шығыны ұғымдарын қолданамыз. Талдау сыртқы салдар ықпалы ресурс таратудың нәтижесінен нарық тиімсіздігіне алып келетіндігіне нақты жауап береді.

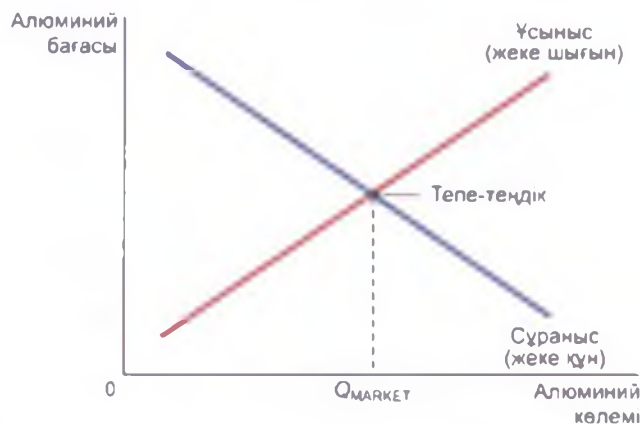
Әл-ауқат экономикасы: қысқаша қайталау

Талдауда нақты нарық – алюминий нарығын қарастырамыз. 11.1-сызба алюминий нарығының сұраныс пен ұсыныс қисықтарын көрсетеді.

11.1-сызба

Алюминий нарығы

Сұраныс қисығы сатып алушы үшін құндылықты, ал ұсыныс қисығы сатушы үшін шығынды білдіреді. Төпе-тең көлем $Q_{\text{МАРКЕТ}}$ сатушы үшін жиынтық шығындарды шегергендегі сатып алушы үшін жиынтық құндылықты (максималдайды). Сәйкесінше, сыртқы салдар жоқ кезде нарықтық тепе-теңдік тиімді болады.



Сұраныс пен ұсыныс қисықтары шығын мен табыс жайлы маңызды ақпарат береді. Алюминийдің сұраныс қисығы тұтынушы төлеуге дайын бағамен анықталатын метал құндылығын көрсетеді. Тауардың әрбір мүмкін көлемінде сұраныс қисығы шекті сатып алушының өнімге төлеу дайындығын білдіреді. Басқаша айтқанда, сұраныс қисығы тұтынушы сатып алатын алюминийдің соңғы бірлігінің құндылығы. Осы іспеттес, ұсыныс қисығы алюминий өндірісіне кеткен шығындарды көрсетеді. Тауардың әрбір мүмкін

көлемінде ұсыныс қисығы шекті жабдықтаушының шығынын бейнелейді, яғни қисық алюминийдің сатылған соңғы бірлігінің өндіруші үшін шығынын білдіреді. Сәйкесінше, сұраныс пен ұсыныс қисықтары тұтынушы үшін жеке пайданы, жабдықтаушы үшін жеке шығынды көрсетеді.

11.1-сызбада Q_{MARKET} нүктесінде нарықтық тепе-теңдік жағдайында көрсетілген металдың өндірілген және тұтынылған көлемі өндіруші мен тұтынушының артықшылығын максималдау тұрғысында тиімді. Нарық алюминийді сатып алушылар үшін жалпы құнды максималдау сатушы – өндіруші жалпы шығынын шегеру ресурстарды таратады. Тепе-теңдік бағада сатып алушы тұтынатын алюминийдің соңғы бірлігіндегі құны осы бірлікті жабдықтау шығынына тең.

Теріс сыртқы салдар

Нарыққа шығарылған алюминийдің әр бірлігін өндіру кезінде атмосфераға зиянды қалдықтың белгілі бір мөлшері шығарылады деп ұйғарайық. Зиянды қалдықтар осы ауамен тыныстайтын адамдардың денсаулығына қауіп төндіреді. Бұл теріс сыртқы салдарға жатады. Денсаулық сақтау саласында туындайтын ластанумен байланысты шығындар бар. Бұл шығындарды алюминий өндірушілер ескермейді, олар тек өз өндірісінің жеке шығындарын қарастырады. Осы сыртқы салдар нарықтық нәтижесінің тиімділігіне қалай әсер етеді?

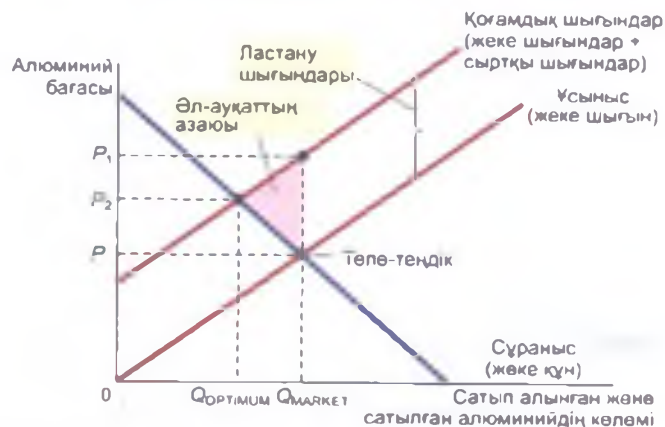
Сыртқы салдардың болуы қоғам үшін алюминий өндірісінің шығындары жабдықтаушының алюминий өндірісіне жұмсаған шығындарынан асып түсетінін білдіреді. Өндірілген алюминийдің әрбір бірлігінің қоғамдық (немесе сыртқы) шығындарына метал өндірушілердің жеке шығындары және қоршаған ортаның ластануы жағымсыз әсер ететін адамдардың шығындары қосылады. 11.2-сызбада алюминий өндірісінің қоғамдық шығындары көрсетілген. Алюминий өндірушілерінің қоғамға келтіріп отырған сыртқы салдарын ескеретіндіктен, қоғамдық шығындар қисығы ұсыныс қисығынан жоғары жатыр. Әрбір баға деңгейінде қоғамдық шығындар мен жеке шығындар қисықтарының арасындағы арақашықтықтағы қоғамдық шығындар жеке шығындардан жоғары. Сондықтан, қоғамдық шығындар қисығы жеке және қоғамдық (немесе сыртқы) шығындардың жиынтығын көрсетеді деп айта аламыз. Осы екі қисық арасындағы айырмашылық қоршаған ортаның ластануының қоғамдық немесе сыртқы шығындарын бейнелейді.

Қоғамдық оптимум немесе қоғамдық тиімгі нәтиже Q_{MARKET} нарықтық тепе-теңдік нүктесінде тұтынушылар OP_1 деңгейіндегі алюминий көлемі тұтыну артықшылығын бағалайды. Q_{MARKET} нақты құны P_1 -ден жоғары – алюминийдің шекті тұтыну бағасы оны өндіруге кеткен қоғамдық шығындардан аз. PP_1 тік арақашықтығы Q_{MARKET} өндірісінен әл-ауқат нашарлауын көрсетеді. Бұл осы шығарылым өндірісінің әлеуметтік шығындарына тең.

11.2-СЫЗБА

Қоршаған ортаны ластау мен қоғамдық оптимум

Қоршаған ортаны ластау сияқты теріс сыртқы салдар бар болғанда, тауар өндірудің қоғамдық шығындары жеке шығындардан асып түседі. Сондықтан $Q_{\text{ОПТИМУМ}}$ оңтайлы көлемі Q_{MARKET} тепе-тең көлемнен төмен.



Өндірілген алюминийдің оңтайлы $Q_{\text{ОПТИМУМ}}$ көлемі сұраныс қисығы қоғамдық шығындар қисығымен қиылысқан P_2 деңгейінде болады. Бұл қоғамдық тиімді нәтиже және осы деңгейде алюминий өндірісі жалпы қоғам тұрғысынан оңтайлы көлем. P_2 баға деңгейінде тұтынушы алюминийді тұтынудың артықшылықтарын, жалпы қоғам үшін жеткізушінің жеке шығындарын да бағалайды. Тиісінше, қоғамдық-тиімді көлем жеке нарықтағы нәтижеден төмен, ол нарықтың қоғамдық-тиімді нәтижелерінің қоғам үшін шынайы құндылығын көрсетеді.

Q_{MARKET} нүктесіндегі алюминийдің тепе-тең көлемі қоғамдық оңтайлы $Q_{\text{ОПТИМУМ}}$ көлемнен артық. Бұл тиімсіздік себебі – нарық тепе-теңдігі өндірістің жеке шығындарын көрсетуінде.

Алюминийді өндіру мен тұтынудың нарық тепе-теңдігі деңгейінен төмендеуі жалпы экономикалық әл-ауқатты арттырады. Әл-ауқат өзгерісін нарық жұмысының түрлі нәтижелеріне ұқсас әл-ауқат нашарлауынан көре аламыз. Әл-ауқат нашарлауын алюминийді тұтынуға салынған құн мен өндірістің әлеуметтік құнының (нарықтық шығарылым Q_{MARKET} және $Q_{\text{ОПТИМУМ}}$ оңтайлы нәтиже) қосындысы арқылы есептейміз. Олардың жиынтық қосындысы 11.2-сызбадағы боялған үшбұрышта көрсетілген. Бұл үшбұрыш – әл-ауқат үшбұрышы.

Тиімсіздікті түзету үшін шешім қабылдаушы тұлғаларда кейбір немесе барлық әлеуметтік шығындарды ескеруін талап етудің белгілі бір тәсілі болуы қажет. Мысалымызда қолданылуы мүмкін тәсіл – сатылған алюминийдің әрбір тоннасына салынатын салық. Салық алюминий ұсынысы қисығын салық көлеміне қарай жоғары ауытқытады. Салық атмосфераға шығарылған зиянды қалдықтардың қоғамдық шығындарын дәл көрсетсе, онда ұсыныс қисығы қоғамдық шығындар қисығына сәйкес келеді. Орнаған жаңа нарықтық тепе-теңдікте өндірушілер алюминийдің қоғамға оңтайлы тиімді көлемін өндіреді.

Осындай салықты енгізу **сыртқы салдар интерналдануы** деп аталады. Ол нарықтағы сатып алушы мен сатушыға өз әрекеттерінің сыртқы салдарын ескеруді ынталандырады. Шешім қабылдау барысында салықтарды ескере отырып, үкімет нарықтағы бағалық белгіні анағұрлым нақты етуге араласа алады. Алюминий өндіруші өнім ұсынысы жайлы шешім қабылдаған кезде салықты ескерсе, онда олар, шын мәнінде, қоршаған ортаның ластануы шығындарын ескеріп отыр. Себебі, салық оларға сыртқы салдардың шығындарын төлетеді.

Сыртқы салдар интерналдануы – адамдардың өз әрекетінің сыртқы салдарын ескеруге түрткі болатын стимулдарға ықпал ету

Оң сыртқы салдар

Адам әрекеттерінің кейбір түрлері үшінші тараптарға шығын әкеледі, ал кейде пайда әкелуі де мүмкін. Мысалы, білім беру саласын қарастырайық. Білім беру оң сыртқы салдарды құрады, себебі, халықтың жоғары білім деңгейі өнімділіктің артуын және экономикалық өсу үшін әлеуеттің жоғарылауын қамтамасыз етеді. Осының барлығы қоғамның әрбір мүшесіне пайда береді. Өнімділіктің өсуінде көрініс табатын білім берудің пайдасы міндетті түрде сыртқы салдар бола бермейді: білім беру қызметін тұтынушы жоғары еңбекақы және жұмыс орындарының жоғары мобильділігі түрінде көбірек пайда көреді. Халық сауатының жоғарылауы нәтижесінде өнімділіктің артуынан болатын кейбір артықшылықтар туындайды және экономикалық өсуді ынталандыру секілді басқа адамдарға пайда алып келсе, бұл әсер оң сыртқы салдар ретінде қарастырылуы керек.

Оң сыртқы салдарды талдау теріс сыртқы салдарды талдауға ұқсас. 11.3-сызбада көріп отырғанымыздай, сұраныс қисығы тауардың қоғам үшін құндылығын көрсетпейді. Білім беру секілді қызметтің құндылығы оның жалпы қоғам үшін құндылығынан кем бағаланады. Q_{MARKET} нарықтық тепе-теңдік кезінде білім беруден алатын адамның жеке пайдасының құны P , ал жалпы қоғам құндылығы P_1 -ге тең. P және P_1 арасындағы тік арақашықтық – қоғам үшін қоғамдық пайданың құны. Қоғамдық құндылықтар (немесе сыртқы пайда) жеке пайдаға қарағанда көбірек болғандықтан, қоғамдық құндылық қисығы немесе шекті қоғамдық пайда қисығы (MSB) сұраныс қисығынан жоғары болады. Қоғамдық құндылық қисығы (MSB) – жеке құндылық пен сыртқы пайданың қосындысы. Әрбір бағада қоғам үшін пайда жеке пайдаға қарағанда көбірек, сондықтан қоғамдық құндылық қисығы жеке пайда қисығынан жоғары. Оңтайлы көлем қоғамдық құндылықтар қисығы мен ұсыныс қисығының (ұсыныс қисығы шығындарды көрсетеді) қиылысу нүктесі P_2 -мен анықталады. Тиісінше, қоғам үшін оңтайлы көлем жеке нарықпен анықталатын көлемнен және баға жеке тепе-теңдікпен анықталатын бағадан жоғары. Бұл нарық тепе-теңдігінде білім

беру жете бағаланбағанын білдіреді. Q_{MARKET} жеке нарық нәтижелерімен байланысты әл-ауқаттың азаюы күңгірттелген үшбұрышпен көрсетілген.

11.3-СЫЗБА

Білім беру және қоғамдық оптимум

Оң сыртқы салдар бар болса, тауардың қоғамдық құндылығы жеке құндылықтардан асып түседі. Сондықтан $Q_{\text{ОПТИМУМ}}$ оңтайлы көлемі Q_{MARKET} теңе-тең көлемінен көбірек.



Нарық сәтсіздіктерін сыртқы салдарды интерналдауға нарық қатысушыларын ынталандыру арқылы түзетуге болады. Нарық тепе-теңдігі нүктесін қоғамдық оптимум нүктесіне жақындату, яғни оң сыртқы салдар алу үшін субсидия енгізуге болады. Іс жүзінде көптеген мемлекеттер субсидия арқылы білім беру саласын қолдау саясатын жүзеге асырады.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Оң және теріс сыртқы салдарға мысал келтіріңіз. Сыртқы салдар болған жағдайда нарық нәтижесі неліктен тиімсіз болатынын түсіндіріңіз.

Позициялық сыртқы салдар

Позициялық тауар осы тауарды тұтынудан болған пайдалылық бір санаттағы басқа тауармен салыстыру негізінде болатынымен сипатталады. Мысалы, кейбір автокөліктер басқаларға қарағанда анағұрлым сапалы деп саналады немесе басқа көліктерге қарағанда жоғары бағаланады. Позициялық тауарды адамның бағалау мәнін өзгертетін шешім немесе сатып алу **позициялық сыртқы салдар** тудыруы мүмкін.

Позициялық сыртқы салдар (экстерналий) – адамның позициялы бағалау мәнінің өзгерісіне байланысты шешімдер немесе сатып алулар

Адам позицияларды салыстыруға бейім болғандықтан, позициялық сыртқы салдар туындайды. Келесідей нұсқалар ұсынылса, қайсысын таңдар едіңіз?

- **А нұсқасы:** табысыңыз жылына 60000 €; басқа барлық табыс 150000 € тең;
- **В нұсқасы:** табысыңыз жылына 50000 €; басқа барлық табыс 40000 € тең.

Дегенмен, зерттеу нәтижелері көрсетіп отырғандай, адамдардың көбі екі топтың ішінде салыстырмалы айырмашылық үшін В нұсқасын таңдайды. А нұсқасында салыстырмалы айырмашылық В нұсқасына

қарағанда көбірек, сондықтан адамдар олардың салыстырмалы жағдайы В нұсқасында жақсырақ деп екіншісін таңдайды. Осындай «иррационалды таңдау» соңғы 50 жыл ішінде орташа табыс пен тұрғын үй көлемінің артуына қарамастан адамдардың бақыт өлшемдері салыстырмалы түрде тұрақты екенін ішінара түсіндіруге мүмкіндік берді.

Позициялық сыртқы салдар нәтижесі маңызды болуы мүмкін. Мысалы, доп (*squash*) ойынының кәсіпқой ойыншысы өз көрсеткішін жақсартқысы келсе, спорт психологын жалдауы мүмкін. Спорт психологы ойыншының өнімділігіне әсер ететін және ұтыс пайызын арттыратын артықшылықтар жайлы кеңес береді. Доп ойыншысы психологты жалдау туралы шешім қабылдайды, ал басқа ойыншылар бұл шешімнің нәтижесінде жағымсыз сыртқы салдар алады. Спорт психологын жалдау доп ойыншысының нәтижелілігін жақсарту арқылы олардың ұтысы (алатын пайдасы) тұрғысынан қарсыластарының төлемдерін нашарлата (яғни, қарсыластары ұтылады) алады. Барлық кәсіпқой доп ойыншылары үшін спорт психологын жалдау және өз жағдайын жақсарту – бәсекелік айырмашылықты қысқартуды ынталандыру. Дегенмен, доп ойыншыларының барлығы психолог жалдаса, жалпы әсер бейтарап болуы мүмкін. Сондықтан, ұжым ретінде кәсіпқой доп ойыншыларының жалпы пайдасы, қосымша шығындарға қарамастан, нөлге тең болады. Сол себепті мұндай нәтиже тиімсіз.

Білім беру және бизнес әлемінде де сыртқы салдар әрекет етеді. Университетке оқуға түсу үшін орташа білім соңындағы емтихандарда алған белгілі бағалар талап етіледі. Университеттер анағұрлым тәжірибелі, академиялық әлеуеті жоғары студенттерді таңдауға ұмтылу барысында жоғары баға талап етеді. Нәтижесінде, кейбір мектептер мен колледждер, басқалармен салыстырғанда, өз оқушыларына көмек көрсету тәсілдерін табуы мүмкін.

Дегенмен, әр мектеп пен колледж оқушыларын қосымша қайталау сыныптарына, оқытушыларды сараптау жүйесін жақсырақ түсіну үшін курстарға жіберу және өз студенттері үшін басымдықтарға ие болу үшін басқа да шараларға жеткіліксіз ресурстар бөледі. Балама мамандандыруды қолданатын университеттерде студенттер саны көбірек, бұл олардың артараптандырылуын күрделендіре түседі.

Ең жақсы қызметкерлерді өзіне тартқысы келетін фирмалар ерекше дағды мен мамандандуды талап етуі мүмкін. Талаптар мынадай болуы мүмкін: магистр дәрежесі, ұқсас кәсіпорындарда жұмыс тағылымдамасы немесе адамдармен қарым-қатынас дағдысы болуы тиіс. Жеке ізденушілерде қарсыластарынан озып шығу үшін осындай дағдылар мен мамандандуды алуға уақыт жұмсауға және ресурс салуға ынталы болады. Жалпы әсер барлық үміткерлерде магистр дәрежесі, дағдысы мен тәжірибесі болуында. Сол себепті, нәтиже рекрутинг фирма үшін шектелген пайда, ал үміткерлерге едәуір табыс болып келеді.

Адамдардың басымдық алуға бағытталған түрлі шараларға инвестициялауына алып келетін, бірақ бір-бірінің орнына қолданыла алатын позициялық сыртқы салдардың болуы **позициялық жарыс** деп аталады.

Позициялық жарыс – басымдықтар алуға бағытталған, бірінің орнына бірі жүретін жекелеген шараларға инвестициялау жағдайы

сыртқы салдарға қатысты жеке шешімдер

Іс жүзінде жеке тұлғалар да, қоғамдық саясаткерлер де сыртқы салдарға түрлі ықпал етеді. Ресурстардың бөлінуі бойынша барлық шаралар қоғамдық оптимумға бағытталған. Осы бөлімде жеке шешімдерді қарастырамыз.

Жеке шешім түрлері

Көп жағдайда, нарық сәтсіздіктерін түзету үшін үкімет оған араласады. Дегенмен, кейде жеке шешімдер нарықтағы сәтсіздікті, қателерді түзетуі мүмкін.

Моральдық мінез-құлықтың қоғамдық нормалары. Сыртқы факторлар мәселесі, кей жағдайда, моральдық кодекстермен және қоғамдық ережелермен реттеледі. Мысалы, адамдардың көбі қоршаған ортаны не себепті қорғайтынын қарастырайық. Қоқыс тастауға, ластануға қарсы күрес туралы заңдардың болуына қарамастан, олар белсенді қолданылмайды. Адамдардың көбі қоқыс тастауды дұрыс емес деп санайды.

Ата-ана тәрбиесі мен түрлі жарнамалар қоғамның қалыпты мінез-құлқы ретінде нені қабылдайтынын анықтауға көмектеседі. Мұндай моральдық шектеулер әрекетіміздің басқа адамдарға қалай әсер ететіндігін көрсетеді. Экономикалық тұрғыда – бұл сыртқы салдардың интерналдануы.

Қайырымдылық қорлары Көптеген қайырымдылық қорлары сыртқы салдармен күрес үшін құрылған. Мысалы, қоршаған ортаны қорғау басты мақсаты болып келетін Гринпис жеке қайырымдылық есебінен қаржыландырылатын коммерциялық емес ұйым; университеттер (қайырымдылық қорлары болып келетін) түлектерден, корпорациялар мен қорлардан сыйлықтар алады, мұндай білім беру тәсілі қоғам үшін оң сыртқы салдар.

Жеке мүдге Жеке нарық сыртқы салдар мәселесін тиісті тараптардың жеке мүдделеріне жүгіне отырып шеше алады. Кей жағдайда, шешім қабылдау бизнес түрлерінің интеграциялық формасына айналады. Мысалы, бір-біріне жақын орналасқан алма бағбаны мен омарташы еңбегін қарастырайық. Әрбір бизнес екіншісі үшін оң сыртқы салдар туындайды: ағаш гүлдерін ұрықтандыру арқылы аралар алманың өсуіне көмектеседі. Өз кезегінде, алма ағашының шырынын аралар бал жасау үшін қолданады. Дегенмен, бағбан алма ағашының қандай көлемін отырғызу, омарташы қанша ара ұстау қажет екенін шешкен кезде сыртқы салдарды ескермейді. Нәтижесінде, бағбанда алма ағашы, омарташыда ара саны тым аз. Омарташы алма бағын немесе бағбан омарта сатып алғанда, сыртқы салдарды игерер еді. Екі қызмет бір фирмада жүреді және ағаштар мен аралардың оңтайлы көлемін таңдай алады. Сыртқы салдардың интерналдануы – кей фирмалардың бизнестің өзара байланысқан түрлеріне қатысуының бірден бір себебі.

Қоғамдық келісімшарттар Жеке нарық үшін сыртқы салдарға төтеп берудің тағы бір тәсілі – мүдделі тараптар келісімшарты. Жоғарыда келтірілген мысалда бағбан мен омарташы арасындағы келісімшарт ағаштар мен омартаның тым аз көлемі мәселесін шеше алады. Келісім ағаштар мен омарта көлемін, кейде бір тараптың екінші тарапқа жасауы қажет төлемдерін көрсетеді. Келісімшарт ағаштар мен омартаның дұрыс көлемін орнатып, сыртқы салдардан туындайтын тиімсіздікті түзете алады және екі тарап үшін оңтайлы жағдай жасайды. Бірлескен кәсіпорындар мен серіктестік келісімшарттар оң сыртқы салдар туғызудың және тиімділікті арттырудың жақсы мысалы бола алады.

Коуз теоремасы

Экстерналий (сыртқы салдар) мәселесімен күресте жеке нарық қаншалықты тиімді? Британ экономисі Рональд Коуз есімімен аталған Коуз теоремасы кей жағдайда нарық өте жоғары нәтижелерді көрсетеді деп тұжырымдайды. Коуз теоремасына сәйкес жеке тараптар ресурстарды тарату бойынша шығынсыз келісімге келе алса, онда жеке нарық сыртқы салдар мәселесін шеше алады және ресурстарды тиімді таратады.

Коуз теоремасы – жеке тараптардың ресурстарды тарату бойынша қосымша шығындарсыз мәмілеге келуі мүмкін болса, онда олар сыртқы салдар мәселесін де өз бетінше шеше алады деген тұжырым

Коуз теоремасы қалай жұмыс істейтінін көру үшін келесі мысалды қарастырайық. Софидің Брэнди атты иті бар деп ұйғарайық. Брэндидің үруі Софидің көршісі Лукасқа кедергі жасайды. Софи ит асырағаннан пайда көреді, бірақ Лукас үшін теріс сыртқы салдар туғызады.

Қоғамдық тиімді нәтиже екі нұсқадан тұруы керек. Біріншісі, Софидің ит асыраудан көрген пайдасын иттің үргенінен Лукасқа келетін шығындармен салыстыруда болып келеді. Пайда шығындардан асып түссе, онда Софи үшін ит асырау тиімді және Лукастың иттің үруіне көнуіне тура келеді. Екінші нұсқа: Лукас шығындары Софи алатын пайдадан артық болса, онда Софи иттен бас тартуы керек. Қиындық пайда мен шығындарды анықтау кезінде туындайды.

Коуз теоремасына сәйкес жеке нарық тиімді нәтижеге өз бетінше қол жеткізе алады. Лукас иттен құтылу үшін Софиге белгілі бір көлемде төлем ұсынады. Лукас ұсынып отырған сома Софидің ит асыраудан алатын пайдасынан көбірек болса, онда Софи ұсынысты қабылдайды.

Баға туралы келісімге келген Софи мен Лукас тиімді нәтижеге қол жеткізуі мүмкін. Мысалы, Софи итті ұстағаны үшін 500 € көлемінде пайда көрсе, Лукастың иттің үргенінен шығыны 800 € көлеміне тең. Бұл

жағдайда Лукас Софиге иттен айырылуы үшін 600 € ұсынады. Софи бұл ұсынысты қабылдаса, екі тарапта ұтады, қалаулы тиімді нәтиже болады.

Лукас Софиді қанағаттандыратын бағаны ұсынбауы да мүмкін. Мысалы, итті ұстағаны үшін Софи пайдасы 1000 €, Лукастың иттің үргенінен шығыны 800 € болсын. Бұл жағдайда Софи 1000 еуродан төмен ұсынылған сомандан бас тартады, ал Лукас 800 еуродан асатын соманы ұсынбайды. Тиісінше, Софи итті өзінде қалдырады. Дегенмен, аталған шығындар мен пайдада қол жеткізілген нәтиже тиімді.

Бұған дейін Софиде қабаған ит ұстау құқығы бар деп тұжырымдадық. Басқаша айтқанда, Лукас Софиді иттен ерікті түрде бас тартуға түрткі болатын соманы төлемейінше, Софи Брэндиді сақтай алады. Лукастың тыныштық пен жайлылыққа заңды құқығы болған жағдайда, нәтиже қаншалықты өзгеше болар еді?

Коуз теоремасына сәйкес құқықтың бірінші ретті таралуы нарықтың тиімді нәтижелерге қол жеткізу қабілетіне айтарлықтай әсер етпейді. Мысалы, Лукас Софидің иттен құтылуын заңды түрде мәжбүрлеуі мүмкін. Бұл құқық Лукастың басымдығы болғанымен, ол соңғы нәтижеге еш әсер етпеуі мүмкін. Мұндай жағдайда, итті сақтау үшін Софи Лукасқа төлем ұсынуы мүмкін. Софи үшін итті ұстаудан түсетін пайда Лукастың иттің үруі шығындарынан жоғары болса, онда олар мәмілеге келеді және Софи итті ары қарай ұстай береді.

Лукас пен Софи құқықтың бірінші ретті таралуынан тәуелсіз тиімді нәтижеге қол жеткізе алса, бұл таратуды ескермеуге болмайды. Дәл осы бастапқы құқық экономикалық әл-ауқаттың таралуын анықтайды. Софиде ит ұстау құқығы немесе Лукаста тыныштық пен жайлылық құқығы соңғы мәмілеге келу кезінде төлеуі қажет тарапты анықтайды. Кез келген жағдайда екі тарап келісімге келе алады және сыртқы салдармен байланысты мәселені шешу мүмкіндігіне ие болады. Нәтижесінде, Софи пайдасы шығыннан артық болған жағдайда ғана итті ұстайды.

Жеке шешімдер нелікпен әрдайым мүмкін емес

Коуз теоремасының көңілге қонымды логикасына қарамастан, ол мүдделі тараптар мәмілеге қол жеткізу және оны сақтау бойынша қиындық болмаған жағдайда ғана қолданылады. Дегенмен, шынайы өмірде өзара табысты келісімдер мүмкін болған жағдайда да, мұндай шешімдерге қол жеткізу әрдайым мүмкін емес.

Транзакциялық шығындар Кейде мүдделі тараптар сыртқы салдар мәселесін транзакциялық шығындар үшін шеше алмайды. **Транзакциялық шығындар** ретінде келісімге келу барысындағы тараптар шығындары түсіндіріледі. Мысалы, келісімшартты құрастыру және орындау үшін заңгерлерді іске тартумен байланысты шығындар.

Транзакциялық шығындар – тараптар келісімге келуі және оны орындауы барысында туындайтын шығындар

Келісіммен байланысты мәселелер Кей жағдайда келісімшарттар қарапайым түрде бұзылуы мүмкін. Соғыстар мен еңбек ереуілдерінің қайталануы келісімге келу үшін өте күрделі, ал келісімге келе алмау қымбат мәселе екенін көрсетеді. Мәселе әр тарап өзі үшін тиімді келісімге келуге тырысатынында. Мысалы, ит асырау Софиге 500 € көлемінде пайда алып келеді, Лукас ит үруінен 800 € шығынға ұшырайды. Лукас иттен құтылу үшін төлесе, онда тараптар тиімді нәтижеге қол жеткізеді. Бірақ, бұл келісім сомасы түрлі болуы мүмкін. Софи 750 € талап етуі мүмкін, ал Лукас тек 550 € ғана ұсынады. Тараптар баға бойынша келісімге келмейінше, нәтиже тиімсіз болады.

Мүдделі тараптарды үйлестіру Тиімді келісімге қол жеткізу мүдделі тарап саны тым көп болған жағдайда ерекше күрделі болады, себебі әрбір тарапты үйлестіру шығындарды ұлғайтады. Мысалы, көл жағалауында су ластайтын фабрика орналасқан. Судың ластануы жергілікті балықшыларға шығындар алып келеді. Коуз теоремасына сәйкес ластану тиімсіз нәтиже. Демек, балықшылар мен фабрика келісімге келуі мүмкін. Келісім шарт бойынша балықшылар суға қалдық тасталмауы үшін фабрикаға төлем жасайтын болады. Дегенмен, балықшы саны тым көп болса, онда оларды фабрикамен келісімшартқа отыруға жинау қиын болады.

Ақпарат асимметриясы және рационал мінез-құлық туралы тұжырым Тиімді келісімнің болмауының басқа екі маңызды себебі бар: асимметриялы ақпарат және рационал мінез-құлық туралы тұжырым. Бірінші себеп: қабаған ит мысалындағы Софи мен Лукас иттің бар болуына байланысты әрқайсысының пайда мен шығын туралы нақты ақпаратты елестете алмауы.

Мұндай жағдайда тиімді нәтижеге келу туралы келіссөз жүргізу қиынға соғады. Әрбір тарап екінші тарап жайлы жетілмеген ақпаратқа ие, сондықтан олардың ынталары бұрмалануы мүмкін. Мысалы, Лукас иттің үруіне байланысты өз шығындарын асырып айтуы мүмкін. Өз кезегінде, Софи де итке иелік ету пайдасын асырып бағалауы мүмкін. Жағдай «билетсіздер» бар болуымен күрделене түседі. Лукас көршілес тұратын жалғыз адам емес, иттің үруінен зардап шегетін одан басқа адамдардың, Софидің басқа да көршілерінің болуы мүмкін. Осы басқа «құрбандар» Лукас пен Софидің кез келген келісімінен пайда көруі ықтимал. Бірақ, олар осы мәселенің шешілуінде еш шығын шығармайды. Лукас бұл туралы білсе, онда ол мәселені шешу үшін толық соманы неге төлеуі керек? Неге басқалары еш үлес қоспайды? Барлық «құрбандар» осылай ойлайтын болса, онда мәселе шешілмеген күйінде қалады және бұл нәтиже тиімсіз.

Рационал мінез-құлық туралы тұжырымға сәйкес, Лукас Софидің иттен айырылуы үшін 600 € ұсынса, тиімді нәтижеге қол жеткізуіне болады деп тұжырымдадық. Софи өзі үшін иттің құндылығын анықтаса және баға 500 € болса, онда Софи үшін осы ұсыныстан бас тарту рационалсыз болатын еді. Ақша Софиге иттен гөрі жоғары құндылық беретін басқа затты сатып алу үшін қолданылуы мүмкін. Әрине, шынайы өмірде мұндай рационал мінез-құлық Софи бағалай алмайтын келесідей мінез-құлық және психология әсерлерімен қапаландырылуы ықтимал: иттен айырылғаннан кейінгі Софидің кінәлі сезімі, достарының және отбасының көзқарастары, иттің сентиментал құндылығы. Сонымен қатар, адамдар басқада қажетті тауарларға сатып алуға болатын белгілі бір ақшалай құнға негізделген заттарды бағалайды деп ұйғарылады. Дегенмен, әрдайым олай емес.

Келісімге келудің жеке талпыныстары сәтсіздікке ұшыраған кезде, кейде, билік араласуы мүмкін. Билік – ұжымдық әрекеттерді басқаруға арналған институт (ұйым). Көлдің ластануы мысалында балықшыларға өз бетінше әрекет етпеген жағдайда билік балықшылар атынан әрекет етуі мүмкін. Келесі бөлімде үкімет сыртқы салдар мәселесін жоюға қалайша талпынатынын қарастырамыз.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Сыртқы салдар (экстерналий) мәселесін жеке шешуге мысал келтіріңіз. Коуз теоремасы деген не? Жеке экономикалық субъектілер сыртқы салдардан туындаған мәселелерді, кей жағдайда неге шеше алмайды?

СЫРТҚЫ САЛДАРҒА ҚАТЫСТЫ МЕМЛЕКЕТТІК САЯСАТ

Үкіметтің нарықтардың сәтсіздігін түзету үшін қолданатын шаралары – мемлекеттік саясаттың бір бөлігі. Үкімет, әдетте, екі мүмкін тәсілдің біреуін қолданады. Басқарудың командалық-басқару жүйесі нарық субъектілерінің мінез-құлқын тікелей реттейді. Нарыққа бағытталған саясат шешім қабылдайтын нарықтың жеке қатысушылары үшін мәселенің шешімін өз бетінше, бағалық белгілерді айла-шарғы жасау арқылы табу ынталарын қамтамасыз етеді.

Командалық және басқару саясаттары: реттеу

Үкімет сыртқы салдармен байланысты мәселелерді белгілі бір тікелей тыйым салу немесе нормаларды ұстануды талап ету арқылы түзете алады. Мысалы, улы химикаттарды суға тастау – Еуропаның кез келген мемлекетінде қылмыс. Бұл жағдайда қоршаған ортаны ластаушы компания пайдасына қарағанда, қоғамның сыртқы шығындары едәуір жоғары болады. Сондықтан үкіметтер мұндай әрекеттерді заңды бұзу деп ұйғаратын командалық-бақылаушы саясат жүргізеді.

Бірақ, көп жағдайда, қоршаған ортаны ластау мәселесі күрделірек. Қоршаған ортаны қорғаушылар мақұлдаған мақсаттар табиғатқа кері әсерін тигізетін әрекеттерге тыйым салғанымен, оларды мүлдем жою мүмкін емес. Мысалы, көліктің барлық түрі – тіпті жылқылар да – қоршаған ортаны ластаушы кейбір жағымсыз қалдықтар шығарады. Бірақ, Үкімет көліктің барлық түрлеріне тыйым салмайды. Ластануды толығымен жоюға талпынудың орнына, қоғам өнеркәсіптік және тұрмыстық қалдықтардың ұйғарынды түрлері мен нормаларын анықтау мақсатында шығындар мен пайданы салыстыруы қажет.

Қоршаған ортаны қорғаудың экологиялық нормалары түрлі формаларда болуы мүмкін. Кейде үкімет зауыт шығаратын ластанудың максимал деңгейін бекіте алады. Басқа жағдайларда, Үкімет ластануды қысқарту үшін фирмалардан белгілі бір технологияларды пайдалануды талап етеді. Аталған жағдайлардың барлығында орынды ережелерді әзірлеу үшін мемлекеттік реттеуші органдарда жеке сала қызметі туралы және онда балама технологияларды пайдалану мүмкіндігі жайлы жан-жақты ақпарат болуы тиіс. Алайда, мемлекеттік органдарға мұндай ақпарат алу қиынға түседі.

Нарық саясаты: түзетуші салықтар және субсидиялар

Сыртқы салдарға қарсы әрекеттерді реттеудің орнына үкімет жеке ынталар мен қоғамдық тиімділікті біріктіруге бағытталған нарық саясатын қолдана алады. Үкімет сыртқы салдары жағымсыз, теріс қызметке салық салу, ал сыртқы салдары оң қызметті субсидиялау арқылы экстерналийлерді интерналдай алады. Жағымсыз сыртқы салдарды түзету үшін енгізілетін салықтар **Пигу салығы** деп аталады. Ағылшын экономисі Артур Пигу (1877-1959 ж.ж.) сыртқы салдарды реттеудің осы тәсілін бірінші болып ұсынған.

Пигу салығы – теріс сыртқы салдар ықпалын түзету үшін енгізілген салық

Пигу салықтары қоршаған ортаның ластануын тоқтатуды қоғам үшін төмен шығындармен қол жеткізуге болады деп тұжырымдайды. Осындай жағдайдың неліктен туындайтынын түсіну үшін келесі мысалды қарастырайық. Қағаз фабрикасы және болат құю зауыты өзенге жылына 500 тонна қалдық шығарады деп ұйғарайық. Үкімет қалдық көлемін азайту қажеттілігі туралы шешім қабылдайды және екі мүмкін нұсқаны қарастырады:

- *Pettney*: Үкімет әр кәсіпорынға қалдық көлемін жылына 300 тоннаға дейін азайтуды бұйырады.
- *Пигу салығы*: үкімет әр кәсіпорынға қалдықтың әрбір тоннасы үшін 50000 € көлемінде салық салу туралы шешім қабылдайды.

Бірінші жағдайдағы реттеу ластану деңгейін қадағалап отырады, ал салық салу кәсіпорындарға қалдықты азайтуды экономикалық ынталандырады. Салық салу ластауға қарсы күрестің шекті құны орнатылған салық мөлшерлемесіне тең болған жағдайға дейін ластауды азайтуға кәсіпорындарды ынталандырады. **Қоршаған ортаны ластауға қарсы күрестің шекті шығындары** деп шығарылмаған (қысқартылған) зиянды заттың қосымша бірлігінің құны аталады.

Қоршаған ортаны ластауға қарсы күрестің шекті шығындары – шығарылмаған (қысқартылған) зиянды заттың қосымша бірлігінің құны

Кейбір экономистердің пайымдауынша, салық салу, реттеу ластануды жалпы азайтуда тиімді. Үкімет салықтарды сәйкес деңгейде белгілей отырып, ластанудың кез келген деңгейіне қол жеткізе алады. Салық неғұрлым жоғары болған сайын, ластану соғұрлым төмен болады. Шын мәнінде, салық айтарлықтай жоғары болса, онда кәсіпорындар өз қызметін толығымен тоқтатуы мүмкін. Нәтижесінде зиянды заттармен ластану деңгейі нөлге тең болады.

Өз кезегінде, реттеу әр зауыттан ластауды бірдей көлемде азайтуды талап етеді. Бірақ, ластану деңгейін бірдей көлемде азайту үшін барлығы суды тазартудың арзан тәсілін қолдануға міндетті емес. Қағаз фабрикасы өз қалдықтарының мөлшерін азайту үшін болат құю зауытына қарағанда, азырақ шығындалады. Соған сәйкес қағаз фабрикасы қалдықты айтарлықтай азайту арқылы салықтарды азайта алады. Болат құю зауыты ластау деңгейін азырақ қысқартуды және көбірек салық төлеуді таңдайды.

Шын мәнінде, Пигу салығы қоршаған ортаны ластау құқығының бағасын орнатады. Нарықтар тауарды анағұрлым жоғары бағалайтын сатып алушы арасында таратуы секілді, Пигу салығы зиянды қалдықтың шығарылуы бойынша жоғары шығындарға ұшырайтын кәсіпорын арасында ластау құқығын таратады. Үкімет ластанудың қандай деңгейін қабылдаса да, салық осы мақсатқа анағұрлым азырақ жалпы шығындармен қол жеткізуге мүмкіндік береді.

Сонымен бірге, экономистер Пигу салығы қоршаған орта үшін жақсырақ деп санайды. Реттеу және бақылау саясатына сәйкес, зауыттар 300 тонна қалдық су межесіне жеткеннен кейін, қалдықтарды одан

ары қарай азайта беруіне негіз жоқ. Керісінше, кәсіпорындар төленетін салық көлемін азайтуға мүмкіндік беретін өндірістің жаңа, қалдықсыз технологияларын енгізуге ұмтылады. Пигу салығы сыртқы фактор әсері жағдайында ресурстардың таралуын әлеуметтік оптимумға жақын орналастыра отырып, ынталандыруды пайдалануға арналған. Осылайша, Пигу салығы – Үкімет үшін қаражат көзі ғана емес, сонымен қатар экономикалық тиімділікті арттырудың құралы.

Пигу салығының тиімділігіне қарамастан, қоршаған ортаның ластануына салық салу мысалдары жеткіліксіз. Экономистер қоршаған ортаның ластануына салынатын салық елдегі экологиялық салық салу жүйесінің қалай анықталғанына байланысты екенін атап өтті. Дегенмен, салық салудың сәйкес мөлшерлемесін анықтайтын мұндай салықтармен байланысты мәселелер туындауы мүмкін. Сонымен қатар, Пигу салығын төлетумен байланысты саяси мәселелер де бар. Салықтың бұл түрін төлеу және әкімшіліктендіру құны реттеумен салыстырғанда көбірек болуы мүмкін.

Ластау рұқсаттарының саудасы

Қағаз фабрикасы мен болат құю зауыты туралы мысалымызға орала отырып, Үкімет реттеуді қолданады және әрбір кәсіпорыннан ластау деңгейін жылына 300 тоннаға дейін азайтуды талап етеді деп ұйғарайық. Реттеу нормасы енгізілгеннен кейін, бір күні екі кәсіпорын Үкіметке ұсыныспен келеді. Болат құю зауыты ағын суларға қалдық шығару нормасын жылына 100 тоннаға арттырғысы келеді. Болат зауыты 5 млн € төлеген жағдайда, қағаз фабрикасы өз қалдықтарын сол көлемге азайтуға келіседі.

Экономикалық тиімділік тұрғысынан келісім – жақсы саясат. Екі кәсіпорын ерікті түрде келісіп отырғандықтан, бұл олардың жағдайын жақсартады. Сонымен қатар, ластанудың жалпы көлемі өзгеріссіз қалып отырғандықтан, келісімнің қандай да бір сыртқы салдары жоқ. Осылайша, қағаз фабрикасының өзінің ластау құқығын болат құю зауытына сатуға рұқсат беруі қоғамның әл-ауқаты артуына алып келеді.

Ластау құқығын бір фирмандан екіншісіне ерікті түрде беру жағдайында да осындай қисын қолданылады. Фирмаларға осындай келісімдерді жүзеге асыру рұқсат етілсе, онда ластауға рұқсат деген жаңа шектелген ресурс пайда болады. Осы рұқсаттарды сату нарықтарын ластауға құқықты ерекшелейтін баға белгілері бар сұраныс пен ұсыныс күштері басқарып дамытуы мүмкін. Қалдықтарды азайту кезінде артық шығынға ұшырайтын компаниялар қаражатының көп бөлігіне ластау рұқсаттарын сатып алуға дайын болады. Ал қалдықтарды азайту шығындары аз компаниялар өзіне берілген рұқсатты сатқысы келеді.

Ластау рұқсаттары нарығының бір артықшылығы – кәсіпорындар арасында ластау рұқсаттарының бастапқы таралуы экономикалық тиімділік тұрғысынан. Осы қорытындының қисыны Коуз теоремасының қисынына балама. Қалдықтарының көлемін оңай азайта алатын кәсіпорындар өзіне рұқсат етілген құқықтарды сатуға, ал қалдықтар деңгейін азайтамын деп үлкен шығындарға ұшырайтын кәсіпорындар қажет рұқсат қағаздарды сатып алуға дайын. Ластау құқықтарының еркін нарығы болған кезде, рұқсаттардың соңғы таратылуы бастапқы таратылудан тиімдірек.

Рұқсаттарды пайдалану арқылы ластану деңгейін азайту Пигу салығын қолданудан мүлдем басқа болып көрінгенімен, бұл екі тәсілдің ұқсастықтары көп. Екі жағдайда да фирмалар өздерінің ластауы үшін ақы төлейді. Пигу салығын қолданған кезде ластаушы фирмалар салықтарды Үкіметке төлейді. Ластауға рұқсаты бар фирмалардан ластаушы фирмалар осы рұқсатты алу үшін ақы төлеуі қажет (ластауға рұқсаты бар фирмалар да ластау үшін ақы төлеуі қажет: ластауға балама шығындар – өз рұқсатын ашық нарықта сатып алатындары). Пигу салығы да, ластауға берілген рұқсаттар да қалдықтардың сыртқы салдарын анықтайды, себебі ластау фирмалар үшін қымбатқа түседі.

Екі саясаттың ұқсастығын ластау нарығын қарастыра отырып көруге болады. 11.4-схемадан екі графикте қалдық тастау құқығына деген сұраныс қисықтары көрсетілген. Қисықтар ластау бағасы төмен болған сайын фирмалардың ластау деңгейі арта түсетінін бейнелейді. (а) панелінде Үкімет ластау бағасын орнату үшін Пигу салығын қолданады. Бұл жағдайда ластау құқығына ұсыныс қисығы абсолют икемді (себебі фирмалар салық төлеп, қанша қалдық шығарғысы келсе, сонша шығарады), ал сұраныс қисығының орналасуы ластау көлемін анықтайды. (б) панелінде Үкімет ластау рұқсатын бере отырып, ластау көлемін орнатады. Ластау көлемі орнатылған деңгей өте маңызды. Бұл жағдайда, ластау құқығына ұсыныс қисығы мүлдем икемсіз (себебі, ластану көлемі берілген рұқсаттармен анықталады), ал сұраныс қисығы ластау бағасын анықтайды. Сәйкесінше, Үкімет сұраныс қисығындағы кез келген нүктеге Пигу салығын қолдану арқылы немесе ластауға рұқсат беру арқылы қол жеткізе алады.

Дегенмен, кей жағдайларда ластауға рұқсат сату Пигу салығын қолдануға қарағанда тиімдірек болуы мүмкін. Үкімет өзен суын ластаудың рұқсат етілген деңгейін 600 тонна көлемінде белгіледі деп ұйғарайық. Ластауға сұраныс қисығы белгісіз болғандықтан, салық қандай деңгейде орнатылуы керек екені де белгісіз.

Бұл жағдайда Үкімет 600 тонна қалдық шығару рұқсатын сату үшін аукцион жүргізуі мүмкін. Аукцион нәтижесінде орнаған баға Пигу салығының тиісті көлемін көрсетеді.

Әлемнің көптеген елінің Үкіметтері ластауға рұқсат нарығын қоршаған ортаның ластануымен күрес құралы ретінде қолданады. 2002 жылы Еуропа Одағының қоршаған ортаны қорғау министрлері «жылыжай әсері» деп аталған алаңдау туғызатын құбылыс – қоршаған ортаға көмірқышқыл газы (CO_2) шығарылуына рұқсат сату нарығын құруды бірауыздан қолдады. Пигу салығы секілді, ластауға рұқсат та қоршаған орта тазалығын сақтаудың экономикалық тиімді тәсілі ретінде қарастырылуда.

11.4-СЫЗБА

Пигу салығы мен ластауға рұқсат эквиваленттігі

(a) панелінде Үкімет Пигу салығын енгізу арқылы ластау құнын орнатады, сұраныс қисығы ластау көлемін анықтайды. (b) панелінде ластауға рұқсат көлемін шектей отырып, Үкімет ластау көлемін шектейді, сұраныс қисығы ластау құнын анықтайды. Ластау көлемі мен құны екі жағдайда да бірдей.



СЫРТҚЫ САЛДАР МӘСЕЛЕСІН ШЕШУДЕГІ МЕМЛЕКЕТТІК/ЖЕКЕ САЯСАТТАР

Меншік құқығы

Кей жағдайда сыртқы салдар мәселелердің жұмыс істей алу мүмкіндігі мен құқықтық қолдауды талап ететін жеке шешімдері болуын талап етеді. Мұндай шешімнің бір мысалы – меншік құқығын анықтау. Меншік құқығы жеке тұлғаға, топ немесе ұйымға ресурстардың пайдаланылуын анықтауға ерекше құқық береді. Заңмен бекітілген меншік құқығының болуы оның иелеріне өз қалауы бойынша пайдалануға мүмкіндік береді және құқық бұзылса, олардың заңмен қорғалуын қамтамасыз етеді.

Меншік құқығы – ресурстар қолданысын анықтайтын адамдардың, топ немесе ұйымның жеке құқықтары

Бұл қалай жұмыс істейтіндігін түсіну үшін қарапайым мысал қарастырайық. Лотар Mercedes Benz автокөлігінің заңды иесі. Макс достарымен кеш қайтып келе жатқанда, жолда Лотардың автокөлігінің доңғалағын істен шығарды. Жасырын камералар Макстың осы әрекетін белгілейді және ол қылмыстық зиян келтіргені үшін қамауға алынды. Лотарда мүлкіне зиян келтірілгені үшін Максті қудалау құқығы

бар және келтірілген зиянды өтеуді Мақстан талап ете алады. Келтірілген зиян шиналарды қайта үрлеу тұрғысында ғана емес, сонымен бірге Лотардың көлікті қолдана алмағанынан таңертеңгі кездесуге бармауының шамаланған құны (сот шешімі бойынша) тұрғысынан да бағаланады.

Кей жағдайда меншік құқығы орнатылмағандықтан, нарық ресурстарды тиімді бөле алмайды деп ұйғаруға болады. Яғни, белгілі бір құнды заттың оны бақылау бойынша заңды құзыретті меншік иесі жоқ. Мысалы, «жақсы» таза ауа немесе ұлттық қорғаныс құнды екенінде ешкімнің күмәні жоқ, бірақ оларға бағаны орнатуға және оны қолданудан пайда табуға ешкімнің құқығы жоқ. Ауаға ешкімнің меншік құқығы болмағандықтан, зауыттар ауаны тым көп ластайды және зауыттардың ластау көлемі бойынша төлемдер алынуы мүмкін. Нарық ұлттық қорғанысты қарастырмайды, себебі қорғалғандардан олардың көрген пайдасы үшін төлем талап ете алмайды.

Меншік құқығы жоқтығы туралы мемлекеттік шешімдер Меншік құқығы болмауы нарық дәрменсіздігіне алып келеді және үкіметтің бұл мәселені шешуге мүмкіндігі бар. Ластау құқығын сату жағдайындағы секілді, үкімет мүлктік құқықтарды анықтауға және сол арқылы нарықтық күштерді ерікті етуге көмектеседі.

Кейбір елдерде өзендер секілді ортақ ресурстар Үкімет тағайындаған агенттіктер меншігінде. Мысалы, агенттік меншік иесі ретінде өзендерге зиян келтіретіндерге қарсы шара қолдануы мүмкін. Аң аулау маусымы сияқты басқа жағдайларда, жеке іс-әрекеттерді Үкімет шектейді. Сонымен қатар, Үкіметтің ұлттық қорғанысты қамтамасыз ету жағдайына ұқсас шешімі – нарық ұсына алмайтын тауарларды қамтамасыз ету. Барлық жағдайда, саясат жақсы жоспарланса және тиімді қызмет етсе, ол ресурстардың таралуын анағұрлым оңтайлы ете алады және сол арқылы экономикалық әл-ауқатты көтеруі мүмкін.

Кез келген экономика тиімді жұмыс істеуі үшін меншіктік құқық жүйесі бекітілу және түсінікті болуы қажет. Бірақ, барлығы бір қарағандағыдай оңай емес.

Өзендер, бұлақтар, жер және ауа сияқты табиғи игіліктердің заңды иелерін айқындау қиын. Мүлікке меншік құқығын анықтауға мүмкіндік беретін жүйе құрылса, осы мүлікке залал келтіріп отырған тұлға жауапқа тартылар еді. Осылайша, меншік құқықтарының нақты анықталуы сыртқы салдарды игерудің бір саласы болуы мүмкін. Мысалы, тыныс алуға қажетті ауаға меншік құқығы нақты анықталған болса, онда ауаны ластаушы (шумен, иістермен, түтінмен және т.б. заттармен) кез келген фирма жауапқа тартылуы мүмкін. Сотқа тартылу қаупі ауаны ластамау тәсілдерін іздеуге мәжбүрлеуге жеткілікті стимул. Бұл шартты меншік аумағы жеке меншіктен жоғары және оның айналасында белгіленетінін білдіреді, яғни жеке меншік иесі оның үстіндегі және айналасындағы ауаны да меншіктейді деген сөз. Ол ауа қандай да бір жолмен ластанса, меншік иесі құқықтық көмекке жүгіне алады.

Меншік құқығының кеңейуі меншік (интеллектуалдық немесе физикалық) иесі осы құқықты сатуға немесе бөлісуге (өзара тиімді баға бойынша келісімге келсе) құқылы екенін білдіреді. Меншік құқығының кеңейуі жеке тұлғаларға, топтарға және ұйымдарға тиімді шешім табуға мүмкіндік береді. Мысалы, жеке тұлғаға оның мүлкінен бір шақырым радиустегі ауаға меншік құқығы берілсе және жақын маңда орналасқан фабрика ауаны ластағысы келсе, ол үшін фабрика басшылары үй иесімен өзара тиімді баға бойынша келіссөздер жүргізуі қажет. Нәтижесінде алынған ластау құқығы үшінші тарапқа да сатылуы мүмкін. Меншік құқығының анағұрлым дамыған жүйесі әл-ауқатты арттыра алады және сапалы басқаруда, әсіресе, дамушы елдердегі меншікке қатысты экономиканың дамуына септігін тигізетін инвестиция тарту құралы ретінде маңызды рөл атқарады.

Меншік құқығын орнатуға қиындықтар Меншік құқығын кеңейтумен байланысты мәселелер де бар. Ауа, теңіздер, өзендер және жерге құқықты қалай таратуға болады? Меншік құқығын орнату және оларды бекітетін халықаралық келісімдерге қол жеткізу құны едәуір жоғары және келісімдер нәтижесінде болатын қоғамдық пайдадан асып түсуі мүмкін. Жеке тұлғалар меншігінен бір шақырым радиустағы ауа көлеміне құқық меншігі таратылса, жақын маңдағы кез келген бизнеспен немесе әуе желілерімен және әскермен ауаны бөлу құқығы бойынша келіссөздердің күрделілігін елестетіп көріңізші! Сонымен бірге, меншік иесінің өз құқығы және оның мәні жайлы жеткілікті білімі болмауының себебінен, меншік құқығы бұзылған жағдайда адвокат қызметі де қымбатқа түсуі мүмкін.

Барлық қиындықтарға қарамастан, қоғамдық пайда алып келуге көмектесу мақсатында меншік құқықтарын кеңейту әрекеттері іске асырылған. Еуропаның көптеген бөліктерінде ұлттық саябақтар, өзендер және көлдер сияқты қоғамдық орындарға меншік құқықтары қоршаған ортаны қорғау туралы заңдар бекітілген және жүзеге асырылып жатыр дегенді білдіреді. Аталған заңдардың қызмет етуі миллиондаған адамдардың әл-ауқатын арттырады, анағұрлым таза өзен және теңіз ресурстарынан рахат табуға жағдай жасайды.

Позициялық жарысты бақылау

Позициялық жарысты азайтуда өзара өтемақы жасалатын түсімді табуға ұмтылыс беретін инвестицияға жол бермейтін стимул болуы қажет. Бұл спорттағы нәтижелілікті жоғарылататын дәрі-дәрмек қолданысына тыйым салатын заңнама арқылы немесе қатысушы арасындағы бейресми келісім арқылы қатысушы саны көп болатын мінез-құлық әлеуметтік нормаларын орнату жолымен жүзеге асырылуы мүмкін.

Келісім қатысушылары дауларды бақылаушы сыртқы органға келісіп және заң жүзінде шешімдер қабылданса, міндетті арбитраж келісім белгілі бір нысаны ретінде жасалуы мүмкін.

КЕІС

Көміртек саудасына рұқсат

Еуропалық Одақ *European Trading Scheme (ETS)* арқылы көмірқышқыл газы рұқсатының саудасы жүйесіндегі көшбасшылығын мақтан тұтады. 2015 жылға қарай бұл схеманың онжылдық қызметінің тиімділігі немесе оның кемшіліктері жайлы ойланатын уақыт келді. Схема өнеркәсіптің болат өндірісі, цемент және электр қуатын өндіру секілді кейбір салаларына белгілі бір уақыт кезеңінде шығарылатын көмірқышқыл газының көлеміне шектеу орнатады. Рұқсат осы салаларға беріледі және олардың бәрі қалдықтардың мүмкін шамасынан аспайтындай жұмыс істеуі қажет. Салалар көмірқышқыл газын рұқсат етілген көлемнен азырақ шығарса, онда олар артық қалған рұқсат мөлшерін газ көлемі бойынша қойылған мақсатты қанағаттандыруда қиындығы бар салаларға сатуы мүмкін.

Теория жүзінде мұндай әдістер мәселенің мүмкін шешімі ретінде қарастырылғанымен, тәжірибеде болатын нәтижелер әр түрлі. Еуропалық Одақ рұқсаттарды аукциондарда сату орнына өнеркәсіптерге беру арқылы жүйе тиімділігін төмендетуде деп айыпталған. Нәтижесінде нарықта рұқсаттың артық көлемі пайда болып, бағасы төмендеді. Көмірқышқыл газын шығаруға рұқсат сату схемасының тиімділігі және өндірушілерді қоғам үшін тиімдірек нәтижелерді іздеуге ынталандыру жүйелері күмән туғызады. 2007 жылдың соңында схеманы жүзеге асырудың келесі кезеңі басталды және Еуроодақ жіберілген қателерден қорытынды шығарады деп үміттенді.

2008-2012 жылдар аралығындағы жаңа шектеулер осы аралықтағы көмірқышқыл газын шығару көлемін тоғыз пайызға қысқартуды қарастырған. Сонымен қатар, ұсынылатын емес, сатып алуды қажет ететін рұқсаттар саны көбейтілді. 2007 жылы көмірқышқыл газы шығарылуы бір пайызға артты, бірақ көлемі Еуропалық одаққа орнатылған көлемінен азырақ болды: 1,9 млрд тонна орнына 1,88 млрд тоннаны құрады. Франция мен Германияда мақсатты көрсеткіштермен салыстырғанда, газ шығаруды азайту тиімдірек болды. Өз кезегінде, Ұлыбритания, Испания және Италия өз мақсатты көрсеткіштерінен асып кетті. Дегенмен, жалпы көрсеткіштер анағұрлым қатаң шектеулер қажет екенін және нарықтағы бағаның төмендеуіне алып келген рұқсаттың көп көлемі шығарылғанын дәлелдеді. Жаңа мақсаттар, бастапқыда, оң нәтиже көрсетті. Нарықта рұқсат бағасы өсе бастады. Жаңа жүйе қызмет ете бастаған 2008 жылдың бас кезінде рұқсат тоннасына 20 еуродан сатылған және сарапшылар болашақта баға өсуін болжамдаған.

Бірақ, 2008 жылғы рецессия жағдайды өзгертіп жіберді. Жаһандық экономиканың құлдырауы өндіріс көлемінің қысқаруына алып келді және фирмаларға көмірқышқыл газын шығару бойынша өз шектеуіне сәйкес келу оңайырақ болды. Бұл фирмаларға өз рұқсаттарын сатуға мүмкіндік берді және нәтижесінде нарықта рұқсат ұсынысының едәуір артуы байқалды. Ұсыныстың артуы рұқсат бағасын максимал 30 еуродан 12 евроға дейін түсірді. 2009 жылғы желтоқсанда Копенгагенде өткен Климат өзгеруі жөніндегі саммитте көмірқышқыл газы шығарылуын шектеу бойынша жаһандық келісімді қабылдау ұйғарылды және сарапшылар шектеулер жарияланғаннан кейін рұқсаттар нарығы өседі деп болжады. Бірақ, саммитте белгілі бір міндетті келісімге келу қабілетсіздігі нарықты депрессиялық жағдайда сақтап қалды және 2010 жылғы ақпанда көмірқышқыл газын шығаруға рұқсат бағасы 13 € деңгейінде болды.

Осы деңгейдегі рұқсат бағасы фирмаларды көмірқышқыл газын шығаруды азайту технологияларына инвестициялауға ынталандырмайды. Фирмалар жаңа технологияларға инвестициялау шығындарын мойнына алуға дайын болуы үшін көмірқышқыл газын шығаруға рұқсат бағасы фирмаларға көміртегін алу және сақтау сияқты өндірістің анағұрлым тиімді әдістерін және басқа да технология әзірлеу мақсатында ресурстарды бағыттауға қарағанда анағұрлым жоғары болуы қажет. Осындай технологияларға инвестиция деңгейі рұқсат бағасынан жоғары болса, онда фирмалар инвестициялауға ынталы болмайды.

Сарапшылар инвестициялауға әсер ету үшін рұқсат бағасы әрбір тоннасына 30-50 € аралығында болуы қажет деп ұйғарды.



Көмірқышқыл газы қалдықтарын қысқартуға қысым жасау жаңа энергия технологияларының дамуына және көмірқышқыл газы қалдықтарын сатуға рұқсат берілуіне алып келді.

Дереккөзі: <https://www.corporateleadersgroup.com/resources/publications/10-years-of-carbon-pricing-in-august-2013-a-business-perspective>.

саясатын қабылдауда компаниялар тиімділікті арттыра алады және ол өз кезегінде, көмірқышқыл газын пайдалану тиімділігін арттырады. Баяндамада рецессия көміртек бағасының төмендеуіне алып келгені, бірақ көмірқышқыл газын шығаруды азайту фирма тиімділігіне қол жеткізетіні айтылады. Еуропалық Одақтың Климат қызметінің (*Climate Action for the European Commission*) бас директоры Джос Дельбек өз есебінде: «1990 жылдан бастап экономикалық өсу (ЕО-та) 45% артты, ал қалдық шығару 19% азайды – бұл үлкен жетістік. ETS жабдықтаудың үлкен көлеміне жауап береді» дейді. Жоғары деңгейдегі бизнес-көшбасшыларымен сұхбатта ETS-ке қатысты оң көзқарастар қарастырылады, дегенмен, кемшіліктер де мойындалған. GSK үшін Жаһандық экологиялық тұрақтылық орталығының жетекшісі Мэтт Уилсон мынаны атап өтті: «Мен ETS-ді жақтаймын... Еуропа шектеулер мен және кемшіліктермен азды-көпті жұмыс істейтін нарық құра алды ... дегенмен, менің ойымша, позитив жолдауымызды және инвестициялық саясатымызды қолдаймыз... Тым тарап кеткен де шығармыз, бірақ, сөйте тұра, осы кеңістікте көп әрекет еттік және оған ынталы болдық. Себебі, оны жүзеге асырудың қаржылай мәні бар». AnceorMittal металлургиялық компаниясы үшін Инвестиция және CO₂ стратегиясы бойынша директоры Карл Буттенс ETS энергия өндіру секторы үшін жақсы саясат екенін, бірақ, ол қазіргі форматында металлургия саласы үшін дұрыс екеніне сенімді емес. Себебі, олар көміртегінің қосымша бағасын көрсетпейді және әлемдік нарықта бәсекеге түсуде көміртексіздендіру технологияларына ие емес. Сонымен қатар, ол Компания өз тиімсіздігі үшін төлеуі қажет екенімен «толық келісетінін» айтты, бірақ көмірқышқыл газын шығарудың «сыртқы салдарын игеру» – тұтынушы төлеуі керек шығындар екенін де атап көрсетті.

Мұндай жағдайда көмірқышқыл газын шығаруға рұқсаттың көп көлемін сатып алудың балама шығындары өте жоғары бола бастайды.

Схеманың бірінші он жылдығын бизнес тұрғысынан қарастыратын есепті 2015 жылы 3M, Shell, EDF Energy, Philips, Kingfisher, Sky және Glaxo Smith Kline (GSK) секілді ірі кәсіпорындарды қамтитын Уэльс ханзадасының корпоратив көшбасшылар тобының (*The Prince of Wales's Corporate Leaders Group*) тапсырысымен әзірлеп, Кембридж Университетінің Тұрақтылық пен көшбасшылық Институты жариялады. Баяндамада көмірқышқыл газын шығаруды азайту саясатын тиімді жүзеге асырушы компания менеджерлері мен бас атқарушы директорының шешімі маңызды роль атқаратыны көрсетілген. Көмірқышқыл газын шығаруды азайту

Қоршаған ортаны ластауды экономикалық талдауға қарсы пікірлер

Қоршаған ортаны қорғаушылардың кейбірі, қоршаған ортаны ластауға кез келген тұлғаға баж төлемі үшін рұқсат беру моральдық тұрғыда дұрыс емес дейді. Олардың ойынша, таза ауа мен таза су адамның негізгі құқықтары және оларды экономикалық тұрғыда қарастыру арқылы кемсітуге болмайды.

Осы тұжырымға жауап ымыраға келудің маңыздылығын дәлелдейді. Таза ауа мен таза судың құндылығы бар, бірақ оларды балама шығындармен алу үшін неден бас тарту керек екенімен салыстыру қажет. Ластаудан мүлде құтылу жақсы өмірден рақат алуға мүмкіндік беретін көптеген технологиялық жетістіктерді мүмкін емес етеді. Қоршаған ортаны барынша таза ұстау үшін дұрыс тамақтанбауға, лайықсыз медициналық қызмет көрсетуге немесе жаман үйде тұруға келісетіндер аз.

Таза қоршаған орта да тауар. Барлық қалыпты тауарлар сияқты оның табысқа икемділігі оң: бай елдер кедей елдерге қарағанда өздеріне анағұрлым таза қоршаған ортаны қамтамасыз ете алады және олар, әдетте, оны қорғаудың қатаң стандарттарын енгізеді. Сонымен қатар, басқа да көптеген тауарлар сияқты,

таза ауа мен су сұраныс заңына бағынады: қоршаған ортаны қорғау бағасы неғұрлым төмен болса, таза қоршаған ортаға деген қоғамның қалауы соғұрлым жоғары. Ластау рұқсаттары және Пигу салығын қолданудың экономикалық тәсілі қоршаған ортаны қорғау шығындарын азайтады және қоғамның оған деген сұранысын арттыруы мүмкін.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Желім өндіру зауыты және болат диірменді көп көлемде өндіру зиянды, құрамында химиялық заттары бар түтін шығарады. Осы сыртқы салдарға қатысты үш саясатты сипаттаңыз. Сіздің әрбір шешіміңіздің артықшылықтары мен кемшіліктері неде?

ҮКІМЕТ СӘТСІЗДІГІ

Бұл тарауда нарық іркілістері кезіндегі Үкімет тарапынан қолданылатын саясаттарды және нарықтық сәтсіздіктерді түзетудің тәсілдерін қарастырдық. Нарық нәтижелерін жақсарту мақсатында шешімдер мәселелерді норматив талдауға емес, жоғары сапалы ақпаратты позитив талдауға негізделуі қажет. Шын мәнінде, үкіметтер қабылдаған шешімдер қате және мінсіз ақпаратқа немесе рационал оң талдауға негізделмеген болуы мүмкін.

Биліктің маңызы

Үкімет құзыреттері шешім қабылдауға бағытталған адамдардан тұрады. Үкімет қабылдаған экономикалық шешімдер саяси шешім болады. Саясат – билік: осы билік пен үкіметтегі жеке тұлғалар мен топтарға ықпал ете алу қабілеті бар адамдар шешім қабылдауға түрлі тәсілдер арқылы әсер етеді. Осылайша қабылданған шешімдер саясаткерлердің талаптарына қарамастан әрдайым тиімді және әділ нәтиже бермеуі мүмкін. Бұл нәтижелерді қарастыра отырып, Үкіметте шешім қабылдаушы адамдар үшін шығындарға қатысты артықшылықтарды қарастырамыз. Пайда шығындардан асып түссе, онда үкімет шешімдері «тиімді» деп саналуы мүмкін. Дегенмен, үкімет қабылдаған шешімдерден пайданы адамдардың шағын ғана тобы алып, ал шығындарын халықтың көп бөлігі көтеретін жағдайлар да кездеседі. Бұл жағдайда нарықтық нәтижесі тиімсіз деп тұжырымдауға болады. Үкімет экономикалық тиімділікке қарсы келетін шешім қабылдаса, бұл жағдай Үкімет сәтсіздігі деп аталады. Үкіметтің ешбір шешімі оның артында тұрған саясатты ескермей қабылдануы мүмкін емес. Дәл сол сияқты нарық шешімдері сенімдер жүйесі тұрғысында қарастырылуы керек. Осы тараудың қорытынды бөлімінде Үкімет сәтсіздігінің кей аспектілерін қарастырамыз.

Үкімет сәтсіздігі – саяси билік пен стимулдар шешім қабылдауда экономикалық тиімділіктерге қарама-қайшы кері әсер ету мүмкін жағдай

Қоғамдық таңдау теориясы

Нарық нәтижесін жақсартуға көмектесу үшін немесе түрлі салаларда туындаған мәселелерді, атап айтар болсақ – қару-жарақ, есірткі, абақты, кедейшілік, тұрғын үй, денсаулық сақтау, білім беру, семіру, мода индустриясындағы сүреңсіз моделдер, ішімдік, нәсілшілдік, әскери қол сұғу, лаңкестік әрекеттер, ашаршылық және т.б. күрделі мәселелерді шешу үшін Үкіметтің араласуы тиіс деп есептеледі. Үкімет қоғам мүддесі үшін нарық нәтижелерін жақсарту мақсатында әрекет етуге араласады. Қоғамдық мүддені қабылданған шешімдерден болатын пайданы, адамдардың көп бөлігіне аз шығындармен максималдау туралы шешімдерге негізделген қағида ретінде анықтауға болады.

Қоғамдық мүдде – шешім қабылдау кезінде адамдардың көпшілігінің аз шығынмен максимал пайда табу қағидасына негізделген процесс

Нарықтарға Үкіметтің араласу жағдайларының шарттары қолдағы нұсқалардың рационал талдануына негізделмеген, бұқаралық ақпарат құралдары таратқан моральдық берекетсіздік немесе қоғам тарапынан қысымға реакция ретінде болуы мүмкін. Моральдық бейберекетсіздік үкіметке артық қысым жасау және осындай жағдайдағы жасалған шешімдер рационалдық пен тиімділік негізінде емес, жеке немесе топтық мүдделерді қанағаттандыруға негізделуі мүмкін. Қоғамдық таңдау теориясында үш негізгі субъект бар: сайлаушылар, заң шығарушылар немесе саясаткерлер және шенеуніктер.

Осындай шарттарда шешім қабылдау **қоғамдық таңдау теориясы** санаттарына жатады. Қоғамдық таңдау теориясы – үкіметтің және үкіметпен әрекеттесетін адамдардың мінез-құлқын талдау туралы теория.

Қоғамдық таңдау теориясы – үкіметтің және үкіметпен әрекеттесетін адамдардың мінез-құлқын талдау

Экономистер қоғамдық таңдау теориясы адамның мінез-құлқындағы айқын қарама-қайшылықтарды қарастырғанда пайда болады деп тұжырымдайды. Кез келген шешім белгілі бір бағамен байланысты және кейбір адамдар («ұтылғандар») осы шешімнен зардап шегеді. («Ұтылушылар» саны аз, көпшілік үшін («жеңімпаздар») басымдықтар шығындардан асып тұрса, онда қабылданған шешімдер қоғам мүддесіне сай әрекет ететіндер ретінде қарастырылады. Алайда, «жеңімпаздар» саны аз және шешімдердің шығындарын адамдардың көпшілігі көтерсе, онда Үкімет сәтсіздігі орын алуы мүмкін.

Мысалы: жолдардың шамадан тыс жүктелуі Жол кептелісі мәселесін шешудің бір жолы – адамдарды жолды пайдаланғаны үшін ақы төлеуге мәжбүрлеу. Осы шара жолды пайдалануды азайтса немесе оны анағұрлым тиімді қолданылуына алып келсе, онда бұл жолдарды пайдаланушылар үшін ғана емес, сонымен қатар, жалпы қоршаған орта үшін кең тараған артықшылық болады. Алайда, жол төлемдеріне қарсы саяси билігі мен ықпалы бар арнайы топ болса (мысалы, олардың билікке ықпалы бұқаралық ақпарат құралдарымен қуаттандырылуы мүмкін), онда бұл топ жолдағы баға құру саясатынан бас тартуға ықпал ету үшін өз саяси билігін қолдана алады. Олар жол қозғалысының қатысушыларын қолдау мақсатында жол төлемдеріне қарсылықты демеуге шақыратын автокөліктік жапсырмаларды таратып беру шараларын қолдануы мүмкін. Бұдан тиімді нәтиже шыға ма?

Нарықтың «көрінбейтін қолы» қоғамдық мүддеге қарсы

Қоғамдық таңдау теориясы Адам Смиттің «көрінбейтін қол» теориясынан бастау алатын экономикалық негізде әзірленген. Жеке мүдделерді айқын қолдауға қарамастан, Смит «Халықтар байлығы» (*The Wealth of Nations*) атты еңбегінде үкіметті талқылауға көңіл бөлген. Бұл талқылау қоғамдық мүдделер мен моральдық алаңдауға негізделген. Сондықтан, қоғамдық таңдау теориясы жеке адамдардың мінез-құлқын «саяси жануарларға» айналған адамдардың мінез-құлқымен салыстыруға негізделген. Адам үкімет ісіне араласқанда, өз жеке сезімдері мен қалауын жоққа шығарып, кең қоғамдық мүдделерді түсіне және бағалай алуы үшін өзгеруі мүмкін бе?

Сайлаушылар ынтасы

Сайлаушылар демократиялық саяси жүйеде өз таңдауларын жасауды және Үкіметте өз мүдделеріне өкілеттік ету үшін саясаткерлерді таңдауды қалайды. Сайлаушылар өз таңдауларын сайлаушы үшін едәуір игіліктерді уәде ететін партия немесе саяси мүдде негізінде жасайды деп ұйғарылады. Дегенмен, сайлаушылар өз дауысының жалпы жоспардағы үлесі маңызды емес екенін біледі (үкіметтің күшіне ие болуы немесе болмауы арасындағы айырмашылық мардымсыз) және олар негізделген таңдау жасау үшін ақпарат жинауға ынтасы төмен. Бұл **білімсіздіктің рационал әсері** деп аталады.

Білімсіздіктің рационал әсері – сайлаушының сайлауда саналы таңдау жасау үшін ақпарат іздемеу үрдісі

Сайлаушы негізделіп шешім қабылдайтын ақпарат ата-аналардан (сайлау осылайша жүретінінің айғақтары бар), телетрансляциялардан, саяси партиялар тарататын үндеу парақтарынан алынады.

Мұндай ақпарат үкімет қабылдауы тиіс кез келген саяси шешімдердің кең ауқымына қатысты ұшқары, біржақты және қызықсыз болуы мүмкін. Нәтижесінде білімсіздіктің рационал әсері артады. Бұл әсер, сонымен қатар, кейбір елдерде неліктен халықтың аз бөлігі ғана сайлауға баруға уақыт бөлетінін түсіндіруге көмектеседі: сайлаушылар өз дауысының маңызды екенін сезінбейді, сондықтан ынтасы аз.

Саясаткерлердің ынтасы

Саясаткерлер саясатқа қоғамдық мүдде аясында әрекет етуге деген ықыласын жүзеге асыру үшін келгеніне сендіре алады. Оған қарсы тұжырым – саясаткерлердің әрекеттері мен шешімдері сайлаушылардың дауысын алу мақсатында жасалады; ақырында, саясаткер қоғамдық мүддені көздегенімен, өзіне берілген дауыссыз ештеңе істей алмайды.

Саясаткер мүддесі – олар қызмет ететін жергілікті қауымдастықтың мүдделерін көрсету. Себебі, олар жергілікті халық мүддесіне әрекет ете отырып, дауыс жинап сайланады, қайта сайланады. Кейбір саясаткерлер білімсіздіктің рационал әсеріне және өздері өкілеттік ететін қоғамдастықтың инерттілігіне жүгіне алады. Басқаша айтқанда, сайлаушылар саяси партияға жақтасады, яғни саясаткер қалай әрекет еткеніне қарамастан қайта сайланбау ықтималдылығы төмен.

Бюрократ ынтасы

Үкімет кеңес беруде, заңнамалық бағдарламаларды жүзеге асыруда және үкіметті басқаруда биліксіз қызмет ете алмайды. Мемлекеттік қызметшілер, оның ішінде, басқарушы лауазымда отырғандар үлкен билікке ие болады. Олар өзі қызмет ететін нақты ведомство немесе мемлекеттік департаменттің мүддесіне қызмет етуге тырысады. Бұл мүдде ірі ведомстволық бюджеттерді қорғау немесе қамтамасыз етуді қамтиды. Сонымен қатар, мүдде мансаптың өсуін немесе атқарылған жұмыс үшін құрметке ие болуды көздеуі мүмкін. Мүдде экономикалық тиімділікке сәйкес келуі міндетті емес. Мысалы, сайлаушылар шетелдік көмекті немесе өнерге бөлінетін қаржыны экономикалық дағдарыс жылдарында мұқтаждарға көмектесу үшін беруді қалайды. Мұндай саясаттың белгілі бір экономикалық қызметі бар. Бірақ, бұл кейбір департаменттерге тартылған саясаткерлер мен бюрократтарға зардабын тигізуі мүмкін. Нәтижесінде, тиімді экономикалық нәтиже бермейтін мүдделер қақтығысы туындауы мүмкін.

Ерекше мүдде әсері

Мемлекеттік сәтсіздік қалай пайда болуы мүмкін? Қоғамдық таңдау теориясы саясаткерлерді бизнесмендермен салыстырады. Бизнес клиенттердің қажеттіліктеріне сай келмейтін тауар өндірі деп елестетіңіз. Бұл бизнес сәтсіздікке ұшырайды. Саясаткер – өнім. Олар клиенттердің (сайлаушылардың) қажеттіліктеріне жауап бермесе, онда сәтсіздікке ұшырайды – келесі сайлауда қайта сайланбайды. Сондықтан тұтынушы (электорат) қалауын орындау – күтілетін мінез-құлық. Электорат қалауы әрдайым анық емес. Ең көп шу шығаратын және анағұрлым ұйымдасқан адамдар тобы бұқаралық ақпарат құралдарының көбінің назарын аудара алатыны немесе шешім қабылдайтын саясаткер не бюрократ болып келетін саяси тұлғаларға шыға алатыны анық және саясаткерлер осы адамдардың айтқанына құлақ асуы мүмкін.

Адамдардың өзіне қатысты мәселелер туралы нақты білімі бар. Осы ақпарат нәтижесінде аталған көзқарастарды ұсынатын арнайы мүдделі топ жақын қарым-қатынастардың мүддесін қорғау немесе тарату арқылы билікті жүзеге асыра алады және дамиды. Шешім қабылдауға әсер ете алатын саясаткерлер осы топтарды тыңдауға бейім болуы және сол топтың айтқанына негіздеп шешім қабылдауы мүмкін. **Ерекше мүдде әсері** адамдардың аз бөлігі айтарлықтай пайда көріп, ал шығындарды жалпы халық көтеруіне алып келуі мүмкін: жеңімпаздар пайдасы ұтылғандардың жалпы шығындарынан асып түседі. Ерекше мүдделі топ пайдасының мәні жалпы халықтың мойнына түсетін шығыннан аз болған жағдай тиімсіздіктің мысалы.

Ерекше мүдде әсері – ерекше мүдделі шағын топ көретін пайда көпшілікке түсетін шығыннан асып түсетін жағдай

Көп жағдайда саясаткерлерге ерекше мүдделі топтарға, әсіресе беделді медиа-ұйымдармен немесе лоббистік топтармен байланыс жасай отырып саяси билік жүргізетін топтарға қосылу салыстырмалы түрде оңай болуы мүмкін. Келісімдерді ынталандыру жариялылық қана емес, сонымен қатар болашақ сайлау науқанын қолдау үшін қаражатқа қол жеткізу мүмкіндігі болуы ықтимал. Нәтижесінде осы ұйымдасқан топтарды қолдау ынтасы ұйымдаспаған рационал білімсіз сайлаушылармен келіссөз жүргізу ынтасына қарағанда мықтырақ.

Өзара көмек (Logrolling) – үкіметтің дауысты саудалауын сипаттайтын термин, үкімет сәтсіздігінің арнайы мүдде әсерін күшейтетін аспекті. Айталық, дауыс беруші Үкімет мүшесі (Ұлыбританиядағы қауымдастық палатасының мүшесі, Еуропалық парламенттің мүшесі немесе басқа бір заңнамалық палатаның мүшесі) шынымен өзі қолдамайтын немесе сенбейтін нәрсеге дауыс береді, ал басқа мүше өзі мүдделі және қолдағысы келетін басқа затқа дауыс береді.

Өзара көмек – мәселелерді қарастыру барысындағы саясаткерлер арасындағы өзара келісім

Өзара көмектің дәлелді негізі – шешімдер мен заңдар жалпы қоғам үшін жеткілікті кең маңызды болмағандықтан қабылданбауы мүмкін жағдайларда, адамдардың шағын тобына қатысты шешімдер немесе заңдар анағұрлым деңгейде қамтамасыз етілуінде. Топ үшін пайда саясатты немесе заңды жүзеге асыру шығындарына қарағанда айтарлықтай жоғары болуы мүмкін. Өзара көмексіз бұл пайда алынбайды.

Өзара көмекпен байланысты проблема жеңімпаздар көретін пайда ұтылғандардың шығындарымен салыстырғанда шамалы болған кезде туындайды. Дауыс беру бойынша келіссөздер мен келісімдердің күрделі жүйесінде қоғамның таза пайдасы осы таза пайдаға қол жеткізу барысындағы шығындардан аз болуы мүмкін. Басқаша айтқанда, ресурстар тиімсіз таратылады, ал қоғамдық мүдде максималданбайды. Шынайы өмірде осындай жағдай туындауы мүмкін мысал – ауыл шаруашылығын қолдаудағы субсидиялар мәселесі. Халықтың басым бөлігі субсидиялардың бар екенін біледі, бірақ олар мәселенің күрделілігін немесе оның әсерін толық түсінбейді.

Фермерлер үшін бұл мәселе өте шынайы болып келеді және сүт, егін, мал және т.б. шаруашылықтарда арнайы мүддені қорғайтын топтары да бар. Бүкіл әлемдегі ауыл шаруашылығын қолдау механизмі желісінің таза әсері ресурстардың анағұрлым рационал қолданылуын көрсетеді.

Рента іздеу

Бұл контекстегі «рента» кез келген адам немесе топтың өз қызметінен алған табыстарына қатысты. Қолдағы бар рентаның әрдайым оң қоғамдық әсері бола бермейді. Шын мәнінде, ол жағымсыз әлеуметтік әсер етуі мүмкін. Рента іздеу жеке тұлғалар немесе топтар үшін рента ұсынылатын және ол теріс қоғамдық құндылыққа ие болған шарттарда ресурс тарату жағдайларына жатады.

Рента іздеу – жеке тұлғалар немесе топтар өзі немесе топ үшін табыс табу мақсатында ресурстарды қайта тарату бойынша шаралар қолдануы

Мысалы, 2003 жылы президент Буш АҚШ-қа импортталған болаттан тариф бойынша төлемдер алынады деп жариялады. Жаңалықты импортпен бәсекелесуге бар күшін салып отырған болат құю өнеркәсібі жақсы қабылдады. Тарифтердің артықшылықтары осы топ үшін үлкен болуы мүмкін, оның ішінде, оны енгізу нәтижесінде жұмыс орындары сақталуы ықтималдығы жоғары болады. Дегенмен, бұл пайданың мәні осы шешімнің кең салдарымен салыстырғанда шамалы болуы мүмкін. Өнімдеріне тарифтер қолданылған басқа елдер тарапынан тиісті шаралар қолдану қаупі туындайды.

Бұл болатты пайдаланатын салалардағы және металлургия өнеркәсібіне еш қатысы жоқ салаларда да жұмыс орындарының қысқару мүмкіндігімен қатар, АҚШ тауар сұранысының қысқаруына алып келді.

Сонымен бірге, тарифтердің белгіленуі импортталатын болат тарифтік бағасын төлеу арқылы не АҚШ-тың қымбатырақ өндірісінің өніміне өту бағаның көтерілуін білдірді. Соңғы нәтиже АҚШ-тағы болат құю өнеркәсібінің рентаасы теріс қоғамдық құндылық ретінде саналды.

Рентаға бағытталған мінез-құлық белгілі бір топты құрайды. Бұл топ қолдау көрсететін саясатқа сол деңгейде ықпал ете алады. Бұл байлықты басқалардан өзіне аударуға мүмкіндік береді. Байлықтың ауысуы экономикалық тиімді немесе тиімсіз болуына қарамастан топқа еш қатысы жоқ. Шын мәнінде, рентаға бағытталған мінез-құлық тиімді болса, онда топтар ресурстарды өз күрделі мәселелерін шешуге емес (мысалы, АҚШ-тың болат құю өнеркәсібінің бәсекеге қабілетсіздігі), түрлі қызметтерге аударады деп тұжырымдауға болады.

Қысқа мерзімділік

Саяси жүйелердің көбі үкіметтерге билікте салыстырмалы қысқа мерзім ғана отыруға мүмкіндік береді. Осының салдарынан саясаткерлер ұзақ мерзімді, қысқамерзімді пайда алып келетін және қайта сайлану мүмкіндігін арттыратын жобаларға қатысуға ынталы. Ұзақмерзімді жобалар экономикалық тұрғыда анағұрлым тиімдірек болуы ықтимал, бірақ пайда белгілі бір уақыт өткеннен кейін ғана болады.

2007-2009 жылдардағы қаржылық дағдарыстың салдары Еуропадағы үкіметтердің қаншасы мемлекеттік шығындардың ұзақмерзімді қаржыландыруға сенгендігін көрсетті. Мемлекеттік бағдарламалардың ағымдағы табыстылығы осы елдердің халқына қысқамерзімді пайда алып келді (мысалы, мемлекеттік сектор саласында жұмыс, Олимпиада, Әлем және Еуропа чемпионаты секілді ірі спорт шараларын ұйымдастыру шығындары). Бірақ, салықтарды ұлғайту және қарызды қысқартуға бағытталған үнемдеу бағдарламасы есебінен осы қарыздарды ұзақмерзімді қаржыландырудың қажеттілігі құнның айтарлықтай бөлігін жалпы қоғамға салып отыр. Бұл жағдайда шығындар басымдықтардың құндылығынан айтарлықтай артық және ол ресурстардың экономикалық тиімсіз бөлінуін көрсетеді.

Мемлекеттік сектор тиімсіздігі

1980 жылдары дамыған елдердегі біршама үкіметтер мемлекеттік активтердің жеке секторға берілу – **жекешелендіру** бағдарламаларын әзірлеген болатын.

Жекешелендіру – қоғамдық меншік активтерінің жеке сектор меншігіне өтуі

Бағдарлама әзірлеудің себептерінің бірі – мемлекеттік сектор қызметтердің белгілі бір түрлерін жеке сектор секілді тиімді жүзеге асыра алмайды деп тұжырымдалған сенімдер жүйесі. Бұл жеке секторда өнімділікті арттыруға, шығындарды азайтуға және өндірістегі тиімділікті іздеуге зор ынталардың болуымен байланысты деп тұжырымдалады. Мемлекеттік секторда ынталар әртүрлі. Мемлекеттік сектор менеджерлері қиын жағдайдан салық төлеушілер құтқаратынын біледі. Сондықтан мемлекеттік секторда шешім қабылдау процесіне тән тәуекел деңгейі өз байлығымен тәуекелге бел буатын жеке секторға қарағанда әлдеқайда төменірек болады. Сонымен қатар, мемлекеттік секторда шешім қабылдаушы тұлғалар жеке секторға тән жеке пайда мен қайтарымды алмайды: тиімділік немесе өнімділікті арттырса және шығындарды қысқартса, тиімсіздіктің сақталуы ықтимал. Бұл тұжырымдардың «шынайы өмірден» қаншалықты алыс екенін бағалау қиын және мұндай саясат сенімдер жүйесімен негізделуі мүмкін.

Ағайынгершілік

Нарықтық ресурстарды сұраныс пен ұсыныстың және баға тетігінің өзара іс-қимылы негізінде бөледі деп тұжырымдадық. Үкімет баға құру тетігіне салықтарды салу және субсидиялар арқылы бизнесті реттеу және оның қызметіне әсер ететін заңдарды қабылдау арқылы араласқан кезде нарық тетігі бұзылады және ресурстардың экономикалық күштен басқа күштердің әсерімен бөлінуіне мүмкіндік туындайды.

Саяси күштерге саяси басымдықтар әсер еткен жағдайда **ағайынгершілік** термині қолданылады.

Ағайынгершілік (cronyism) – нарықтағы ресурстардың экономикалық күштер ықпалымен емес, көбінесе саяси шешімдердің ықпалымен бөлініп таралуы

Ағайынгершілік үкіметтің ерекше мүдделі топтардың әсерімен заңдарды қабылдауын, ережелерді орнатуын, салық және субсидиялар беруін білдіреді. Ерекше мүдделі топтардың әсері жеке саясаткердің немесе жалпы үкіметтің әл-ауқатын арттыруға ризашылыққа айырбас ретінде анықталады. Жеке тұлғалардың ризашылықты қолдануы, үкіметті қолдау туралы жария ететін жаңалықтарды ұйымдастыру, партияға қаржылық қайырымдылық, саясаткерлерге жеке сыйлық немесе саясаткердің мансабы аяқталғаннан кейін жоғары лауазымды қызметке орналастырамын деп уәде беру нысанында болуы мүмкін.

Салық жүйесінің тиімсіздігі

Салықтар – адамдардың көпшілігінің өмірінің шындығы. 9-тарауда фирмалар мен жеке тұлғалардың салықты төлеуден қашуға ұмтылатынын және кей жағдайларда салықтан заңсыз жалтаруын көрдік. Салық төлеуден қашу және жалтару әрекеттерінің біріктірілген құны қоғам үшін маңызды. Бұл осы екеуінің бағалану табиғатына байланысты. Өз кезегінде мұндай бағалау көлеңкелі экономиканың көлемімен анықталады. Кейбір тұжырымдар бойынша көлеңкелі экономика кей үкіметтердің салық түсімдерінің жалпы сомасының 15% құрайды. Мұндай көрсеткіштердің шығындары айтарлықтай. Адамдардың көбі пайда көру мақсатымен жасалатын алаяқтықты дұрыс емес деп санайды, алайда, оны дұрыс емес деп санамайтындар да бар. Қоғамда көлеңкелі экономикаға қандайда бір септігін тигізбеген адамдар саны аз. Олардың көбі өзін қылмыскер деп санамайды.

Салық төлеуден қашу және жалтару себептерінің бірі – салық жүйесін жетілдіру қажеттілігі. Еш жүйе толық жетілмеген. Дегенмен, адамдар жүйе әділ емес деп санаса, оны айналып өту немесе одан тыс әрекет ету жолдарын табуға ынталы болады. Мұндай жағдайларда үкімет сәтсіздігі айқын көрінеді.

ҚОРЫТЫНДЫ

Нарық тетігінің негізгі тұжырымдары жалпы қоғам тұрғысында тиімді экономикалық нәтиже көрсетеді. Дегенмен, талдау болжамдары ластау секілді сыртқы салдарды ескермейді және нарық қорытындыларын бағалауда үшінші тарап әл-ауқатын ескеруді талап етеді. Бұл жағдайда нарық ресурстарды тиімсіз таратуы мүмкін.

Кей жағдайда адамдар сыртқы салдар мәселесін өз бетінше шеше алады. Коуз теоремасы мүдделі тараптар өзара саудаласа алады және тиімді шешімдерге келіседі деп ұйғарады. Бірақ, кейде тиімді нәтижеге қол жеткізу мүмкін емес. Бұл мүдделі тараптардың көп болуы келіссөздерді күрделендіріп жіберетіндігіне байланысты.

Адамдар сыртқы салдар мәселесін өз бетінше шеше алмаған жағдайда, оған үкімет араласады. Үкімет басқарушылық шешімдерін қолдана отырып, аталған мәселені шеше алады. Үкімет шешім қабылдауға қатысқан тұлғалардың барлығынан өз әрекеттерінің толық құнын төлеуді талап етуі мүмкін. Мысалы, қалдықтарға салынатын Пигу салығы және қоршаған ортаны ластау рұқсаттары ластаудың сыртқы салдарын азайтуға арналған. Олар қоршаған ортаны қорғауда мүдделі тараптар үшін тиімді саясат ретінде қарастырылады. Дұрыс бағытталған нарық күштері – нарық сәтсіздіктерінен арылудың тиімді құралы.

Нарық сәтсіздіктерін түзету үшін үкіметтің араласуы мүмкін болғанымен қатар, оның шешімдерінің сәтсіз болуы мүмкіндігін де ескеруіміз қажет. Сайлаушылардың, саясаткерлердің және бюрократтардың саяси ықпалы мен олардың ынталары мүдделер жанжалына алып келуі мүмкін. Нәтижесінде, адамдардың шағын тобына келетін пайда көпшілікке салынатын шығындарға айналады. Мұндай жағдайда, нарық нәтижелерін жақсарту талпыныстары бұрмалауға алып келуі ықтимал, бұл ресурстардың тиімсіз бөлінгенін білдіреді.

ЖАҢАЛЫҚТАРДАН

Фракинг

Фракинг – жер асты қатпарлы кен орындарынан мұнай мен газ өндіру әдісі. Бұл әдіс Америка Құрама Штаттарында кең тараған және оны қолдану елдегі мұнай мен газ өндірісін ұлғайтты. Бұл әдісті қолдану арқылы кен өндірісі көлемін арттыру – 2014 жылы бүкіл әлемде жанармай бағасының төмендеуіне бір себеп болды. Фракингді қолдану арқасында мұнай мен газ өндірісі артқанымен, Ұлыбританияда технологияны қолдану лицензиясын алу талпыныстары қарсылықтарға тап болды. Ұлыбританиядағы фракинг-пікірталастар – осы тарауда қозғалған мәселелерге жақсы мысал.

Фракинг: сыртқы салдары тым алыс па?

2011 және 2014 жылдары аралығында Америка Құрама Штаттарындағы 30000 жуық ұңғыманы су басқан, бірақ осы мақала жазылған кезде, Third Energy компаниясына 2016 жылғы мамырда Йоркширдегі бірнеше барлау ұңғымасына рұқсат берілгеніне қарамастан, Ұлыбританияда қатпарлы кен орындарынан мұнай мен газ қорын пайдалану әлеуеті бірнеше жылда жүзеге асырылуы мүмкін емес болған.

Фракинг технологиясын жақтаушылар миллиондаған адам үшін арзан жанармай мен мыңдаған жұмыс орны ашылуының пайдасын меңзейді, сондай-ақ, Ұлыбританияның соңғы онжылдықтарда жеткіліксіз инвестициялау салдарынан болуы мүмкін энергия тапшылығы жағдайында болашақтағы энергияға деген ішкі сұранысын қанағаттандыруды көздеуі керек екенін көрсетеді. Фракинг технологиясының қарсыластары жағымсыз сыртқы салдар ауқымын алға тартады. Сыртқы салдар: жер сілкінісінің жиілеуі, ауыз судың ластануы, улы химиялық қалдықтардың көбеюі және кен орындары маңайындағы тұрғын үйлер мен жылжымайтын мүлік нысандары бағасының төмендеуін қамтиды. Технология қарсыластары қоғам жаһандық жылынуға алып келетін, қазба энергия көздеріне инвестиция құю қажет емес және фракингті инвестициялау жаңартылатын балама энергия көздеріне ресурс бөлінуін шектейді деп уәж айтады.

Фракингпен байланысты тәуекелдер бар екенін саладағы өндірушілер де жоққа шығармайды. Бірақ, олар белгілі тәуекелді жеңілдетуі мүмкін және басқа ірі инвестиция құюға қарағанда энергетикаға бейтарап қарайды. Маңыздысы – үкіметтің өнеркәсіпті басқару және тәуекелді басқаруды жеткілікті деңгейде ұстап тұрудың қатаң ережелерін енгізгені. Бұл идеяның қарсыластары сенімсіз және фракингке қарсы мүдделі топ жақсы ұйымдасқан әрі едәуір үйлесімді. Warwick Business School профессоры Майк Брэдшоу фракингке қатысты анағұрлым салмақты және рационал тәсіл – шығындар мен пайданы салыстыру үшін қажет болуы мүмкін деп тұжырымдайды. Оның ойынша: «Кез келген өнеркәсіп түрі де, энергия көздерінің барлығы қоршаған ортаға әсер етеді. Ол әсер өнеркәсіптің басқа түрлерінен болатын әсерден артық-кем болуы – жоспарлаушылар мен өнеркәсіпке тәуелді болады».

Сұрақтар

- 1 Фракинг әдісі үшін туындайтын оң және теріс әсерлер қандай?
- 2 1-сұраққа берген жауабыңызды ескере отырып, мемлекеттің араласуынсыз нарықтық экономикада қандай нәтиже болуы мүмкін және ол қоғамдық тиімді нәтижемен қалай салыстырылады? Түсіндіріңіз.
- 3 Сіздің ойыңызша, фракинг әдісін қолданғанда туындайтын сыртқы салдарды шешу үшін едәуір тиімді шешім қандай (оң сыртқы салдармен қатар теріс әсерлерді қарастыруды ұмытпаңыз)?



Фракинг – жақтаушылар да, қарсыластар да орынды уәж айтатын даулы мәселе болып отыр.

(Жалғасы бар)

- 4 Фракинг әдісінің Ұлыбританиядағы қарсыластары осы технологияны қолдануға тиімді кедергі жасай білген сияқты. Сіздің ойыңызша мұндай нәтижені түсіндіру үшін қоғамдық таңдау теориясы не ұсына алады? Жауабыңызды негіздеңіз.
- 5 Фракинг мәселесін шешуде Майк Брэдшоудың пікірімен қаншалықты келісесіз?

Дереккөз: <http://www.theguardian.com/commentisfree/2015/aug/19/why-is-fracking-bad-google-answer>.

ТҮЙІН

- Сатып алушы мен сатушы арасындағы өзара әрекеттестік үшінші тарапқа тікелей әсер ететін жағдай сыртқы салдар деп аталады. Ластану секілді, теріс сыртқы салдар нарықтағы қоғамдық оңтайлы көлем деңгейі тепе-теңдік деңгейінен төмен болуына алып келеді. Технологиялық жетістіктер сияқты оң сыртқы салдар нарықтағы қоғамдық оңтайлы көлем деңгейі тепе-теңдік деңгейінен жоғары болуына септігін тигізеді.
- Сыртқы салдардан зардап шегушілер мәселені жеке тұрғыда шеше алады. Мысалы, бір бизнес екінші бизнес үшін сыртқы салдарды туындатқан жағдайда осы екі кәсіпорындар бірігу арқылы сыртқы салдар мәселесін шешеді. Балама ретінде, мүдделі тараптар келісімшарттар бойынша келіссөз жүргізу арқылы мәселені шеше алады. Коуз теоремасына сәйкес, адамдар шығынсыз саудаласа алса, мұндай жағдайда олар ресурстар тиімді бөлінетін келісімге қол жеткізе алады. Алайда, көп жағдайларда мүдделі тараптар арасында келісім жасасу қиынға соғады, сондықтан Коуз теоремасы қолданылмайды.
- Жеке партиялар қоршаған ортаның ластануы секілді сыртқы салдарға қарсы лайықты әрекет ете алмаған жағдайда, үкімет шара қабылдайды. Кейде үкімет мінез-құлықты реттей отырып, қоғамдық тиімсіз әрекеттің алдын алады. Басқа жағдайларда ол Пигу салығын пайдалану арқылы сыртқы салдарды игереді. Үкіметтің тағы бір саясаты – рұқсат беру. Мысалы, ластану рұқсаттарын шектелген көлемде шығару арқылы үкімет қоршаған ортаны қорғай алады. Мұндай саясаттың нәтижесі ластануға Пигу салығын салу арқылы алынатын нәтижеге өте ұқсас.
- Нарық сәтсіздіктерін түзету үшін мемлекеттің араласуы үкіметтің өз сәтсіздіктерімен байланысты болуы мүмкін. Бұл шағын топтардың пайда табу мақсатында саясаткерлер мен бюрократтардың шешім қабылдауына әсер ету үшін саяси билікке ықпал етумен байланысты. Олардың табатын пайдасы көпшілікке салынған шығындардан асып түсуі мүмкін.

ШОЛУ СУРАҚТАРЫ

- 1 Нарық сәтсіздігінің үш себебін мысалдар көмегімен түсіндіріңіз.
- 2 Теріс және оң сыртқы салдарға мысал келтіріңіз.
- 3 Сәйкес мысалды қарастыру арқылы жеке және қоғамдық шығындар мен пайда арасындағы айырмашылықты түсіндіріңіз.
- 4 Теріс сыртқы салдардың өндіріске ықпалын түсіндіру үшін сұраныс пен ұсыныс қисықтарын қолданыңыз.
- 5 Сыртқы салдар ықпалынан туындаған мәселелерді мемлекеттің араласуынсыз шешудің кейбір тәсілдерін атаңыз.
- 6 Сұраныс пен ұсыныс диаграммалары автокөлік жолдарын пайдалануды көрсетеді. Жеке нарық нәтижесі және қоғамдық тиімді нәтиже қандай болады? Түсіндіріңіз және жауабыңызда диаграммаларды қолданыңыз.
- 7 Шылымқұмар адаммен бір бөлмеде тұрасыз, бірақ темекі шекпейсіз делік. Коуз теоремасына сәйкес, көршіңіз бөлмеде темекі тартатын-тартпайтынын қалай анықтайды? Нәтиже тиімді ме? Көршіңізбен ортақ шешімге қалай келдіңіздер?
- 8 Позциялық сыртқы салдар идеясын түсіндіру үшін жоғарыдағы мысалды қолданыңыз.

- 9 Меншік құқығын кеңейту нарық сәтсіздіктері көлемін азайтуға қалай көмектесуі мүмкін.
- 10 Мемлекеттің нарыққа араласуы оның нәтижесін жақсартпайтын жағдайларды түсіндіріңіз

МӘСЕЛЕ ЖӘНЕ ШЕШІМ

- 1 Мына тұжырымдармен келісесіз бе? Неліктен немесе неге келіспейсіз?
 - a. «Ластану көлемін азайту тәсілі ретінде Пигу салығынан түсетін пайданы осы салықтар әсерінен болатын шығындармен салыстыру қажет».
 - b. «Тұтынушы немесе өндірушіге Пигу салығын салу туралы шешім қабылдағанда, үкімет нарықтан сыртқы салдарды ұйғаратын салықты алудан сақ болуы қажет».
- 2 Өрт сөндірушілер нарығын қарастырайық.
 - a. Өрт сөндірушілер неліктен оң сыртқы салдар тудырады?
 - b. Өрт сөндірушілер нарығының графигін салыңыз. Графикте сұраныс, қоғамдық құн, ұсыныс және қоғамдық шығындар қисығын бейнелеңіз.
 - c. Шығарылымның нарықтық тепе-теңдік және өндірістің тиімді деңгейін көрсетіңіз. Осы көрсеткіштердің айырмашылығы неде?
 - d. Әрбір өрт сөндіруші үшін сыртқы салдар пайдасы 1 € болса, онда тиімді нәтижеге алып келетін мемлекеттік саясатты сипаттаңыз.
- 3 Көптеген елдерде қайырымдылық ұйымдарына жарна табыс салығынан шегеріледі. Мемлекеттің осындай саясаты сыртқы салдар мәселесін шешуде жеке шешімдерді қалай ынталандырады?
- 4 Швейцария үкіметі мал шаруашылығын және туристік көрнекті жерлері көп аймақтарды айтарлықтай субсидиялайды. Осы саясаттың тиімді болуының себептерін дәлелдей аласыз ба?
- 5 Темір жол нарығын қарастырыңыз. Ірі қалаларда күннің белгілі бір уақытында пойыздар шамадан тыс толық болса, басқа уақытта вагондар бос болады.
 - a. Бұл нарық сәтсіздігіне мысал бола ала ма?
 - b. Сипатталған жағдай сақталса, пойыздар жүйесінде қандай сыртқы салдар бар?
 - c. Нарықтағы жағдайды анағұрлым тиімді ету үшін үкімет қандай шаралар қолдануы керек екенін ойлаңыз.
- 6 Ішімдікті асыра тұтыну жол-көлік апаттарының көбеюіне алып келеді. Сәйкесінше, ішімдік ішпейтін және көлікпен жүрмейтін адамдарға қосымша шығындар салынады.
 - a. Графикте сұраныс, қоғамдық құн, ұсыныс, қоғамдық шығындар қисығын, шығарылымның нарықтық тепе-теңдік көлемі мен өндірістің тиімді деңгейін көрсететін ішімдік нарығын сипаттаңыз.
 - b. Графигіңізде нарықтық тепе-теңдіктің қайтымсыз шығындарының залалына сәйкес келетін аудан күңгірттелген (Қайтымсыз шығындар залалы қоғамдық баға қоғамдық құннан асып түсетін ішімдіктің белгілі бір көлемі тұтынылатындықтан болады). Түсіндіріңіз.
- 7 Бақылаушылардың көбі қоршаған ортаның ластану деңгейі өте жоғары деп санайды.
 - a. Қоғам жалпы ластану деңгейін белгілі бір сомаға қысқартқысы келгенде, неліктен түрлі фирмаларда ластауды қысқарту көлемі әртүрлі болуы тиімді?
 - b. Басқару және бақылау әдістері, әдетте, фирмалар арасындағы бірегей қысқартуға байланысты. Осы тәсілдер ластауды айтарлықтай қысқартуы қажет фирмаларға неліктен бағытталмайды?
 - c. Кейбір экономистердің пайымдауынша, Пигу салықтары немесе ластауға рұқсаттарды сату ластаудың тиімді қысқаруына алып келеді. Бұл тәсілдер ластауды қысқартуы қажет фирмаларға қалай әсер етеді?
- 8 Пристин-Риверде екі ластаушы фирма бар. European Industrial және Creative Chemicals әрқайсысы жылына өзенге 100 тонна қалдық тартастайды. Ағынсуға қалдықтарды шығару құны әрбір тоннаға European Industrial үшін 10 €, ал Creative Chemicals үшін 100 €. Үкімет жалпы ластану көлемін 200 тоннадан 50 тоннаға дейін қысқартқысы келеді деп болжамдайық.

- a. Үкімет әр фирманың қысқарту құнын білсе, онда ортақ мақсатқа жету үшін қысқартудың қандай нормаларын орнатар еді? Әрбір фирманың шығындары және фирмалардың жалпы шығыны қандай болар еді?
 - b. Басқа жағдайда үкімет әр фирманың ластауды қысқарту шығындарын білмейді. Үкімет ортақ мақсатқа жету үшін фирмаларға ластауды қысқартудың бірдей көлемін орнатса, әр фирманың ластауды қысқарту көлемін, шығындарын және ортақ шығындарын есептеңіз.
 - c. (a) және (b) пункттеріндегі ластауды қысқартудың жалпы шығындарын салыстырыңыз. Үкімет әр фирманың ластауды қысқарту шығындарын білмесе, (a) пунктіндегі жалпы шығындар деңгейіндегі ластау көлемін 50 тоннаға дейін қысқартудың тағы қандай тәсілі бар? Түсіндіріңіз.
 - d. European Industrial және Creative Chemicals басшылары өнеркәсіп департаментінің мемлекеттік қызметкерлеріне және саясаткерлерге айтарлықтай ықпал етеді деп ұйғарайық. Нарық салдары қандай болуы мүмкін?
- 9 Үкімет ластаудың белгілі бір түрлеріне сатылатын рұқсаттарды беруді шешті деп ұйғарайық.
- a. Экономикалық тиімділік үшін рұқсаттарды үкіметтің таратуы немесе аукцион арқылы сатылуы маңызды ма? Рұқсат берудің басқа тәсілдері қандай мәнге ие?
 - b. Үкімет рұқсаттарды таратуды шешсе, онда фирмалар арасында рұқсат таратудың тиімділік үшін маңызы қандай? Кез келген басқа тәсілдің маңызы қандай?
- 10 Кейбір пайымдауларға сәйкес, түрлі елдерден әртүрлі көлемде атмосфераға шығарылатын және бүкіл әлемге жыл ішінде таралатын көмірқышқыл газы – жаһандық жылынудың негізгі себебі. Осы мәселені шешу үшін, кейбір экономистер, шығындары аз елдерде көмірқышқыл газының шығарылуын қысқартуы керек, ал одан ауыртпалық түсетін елдегі шығындарды бүкіл әлем елдері өтеуді қажет деп санайды.
- a. Тиімді нәтижеге қол жеткізу үшін халықаралық келісімдер неліктен қажет?
 - b. Бүкіл елдер қалдықтар көлемін қысқартудың бірегей жүйесі аясындағы жағдайға қарағанда, өтемақы төлеудің тиімдірек сызбасын әзірлеуге бола ма? Түсіндіріңіз.
 - c. Климаттың өзгеруін сынайтын теориялардың жалдауға талпыну және ағайынгершілік принциптерін мемлекеттік саясатқа жарамайтын шаралар ретінде тұжырымдауын түсіндіріңіз.

12 АҚПАРАТ ЖӘНЕ МІНЕЗ-ҚҰЛЫҚ ЭКОНОМИКАСЫ

Экономикс – адамдар өз таңдауын қалай жасайтынын және өзара қалай әрекеттесетінін зерттейтін ғылым. Экономика саласында соңғы жылдары болған негізгі оқиғалардың бірі – адамдардың бір-бірімен өзара іс-қимылын түсіндіретін басқа пән ғалымдарының әсері. Бұл тұрғыда екі негізгі адам Даниел Канеман және Амос Тверски болды. Екеуі де психолог. Канеман экономика бойынша Нобель сыйлығын алған бірінші психолог. Канеманның айтуынша, досы және серіктесі Амос Тверски 1996 жылы 59 жасында қайтыс болмағанда, осы сыйлыққа ортақ болар еді.

Экономикалық мәселелерді зерттеуде психологиялық мәнді түсінік мінез-құлық экономикасы деп атала бастады. Бұл дәстүрлі экономикалық теорияда кездесетін тұжырымдарға қарағанда әлдеқайда нәзік және күрделі болып келетін адамдардың мінез-құлқы және өзара әрекеттесуі жайлы түсінік. Ол стандартты экономикалық моделмен салыстырғанда адамдардың қалай таңдау жасайтынын нақтырақ түсіндіреді. Бұл тарауда түсінік шектерінің кеңеюіне түрткі болған және зерттеудің жаңа да қызықты бағыттарын ашқан ақпарат және мінез-құлық экономикасының кейбір аспектілерін қарастырамыз.

ПРИНЦИПАЛ ЖӘНЕ АГЕНТ

Ең алдымен принципал-агент мәселесін қарастырамыз. Экономикалық шешімдерді қабылдау процесіндегі екі тарап принципал және агенттерге жатқызылуы мүмкін. **Принципал** – бір тұлға немесе ұйым үшін белгілі бір әрекетті екінші тұлғаның (әдетте агент деп аталады) атқаруы. Оларды клиент ретінде қарастыруға болады. **Агент** – басқа тарап немесе ұйым (принципал) атынан әрекет ететін немесе белгілі бір қызметті жүзеге асыратын тұлға немесе ұйым. Оларды кеңесшілер ретінде қарастыруға болады. Агент әрдайым принципалға беймәлім белгілі бір ақпаратқа ие. Көп жағдайда принципал агентті өзі үшін әрекет етуде және қалаулы айырбасты қамтамасыз етуде қолданады.

Принципал – бір тарап үшін белгілі бір әрекетті екінші тараптың, әдетте агенттердің атқаруы
Агент – басқа тарап үшін, әдетте принципал үшін белгілі бір әрекетті жүзеге асыратын тұлға

Принципал мен агент арасындағы өзара байланыс соңғы жылдары маңызды болып келеді және 2007-2008 жылдардағы қаржы дағдарысынан кейін ерекше қызығушылық тудырады. Бұл мәселе принципал-агент мәселесі деп жиі аталады, бұл қарым-қатынас нәліктен күрделі мәселе ретінде қарастырылады?

Ол үшін мысал қарастырайық. Сіз демалысқа барғыңыз келеді және шешім қабылдау үшін лайық демалысты ұсыну қызметін көрсететін туристік агентке жолығуды шештіңіз. Демалыс кезінде сізге шешім қабылдау үшін ұсынылған ақпаратқа жүгінуіңіз керек. Туристік агент х қонақжайы әдемі көріністері бар, тыныш және романтикалық жер, қызмет көрсетуі мен асханасы керемет және өз клиенттерін жоғары бағалайтын тамаша демалыс орны екенін айтты. Бұл ақпарат шынайы екенін қайдан білесіз? Сізде қонақжай құрылыс алаңының ортасында орналасуы, шулаған балаларға толы болуы, ас-тағамдары орташа деңгейде екені, нашар қызмет көрсету мен бөлмелер сапасы төмен деген күмән тууы мүмкін. Сіз туристік агенттің ұсынған ақпаратының шын екенін тексеру үшін ғаламтордағы сайтты шоласыз немесе жасанды серіктен аймақ бейнесін көре аласыз. Мұндай әрекеттер қосымша шығындарды талап етеді.

Туристік агенттің өзіңізге шынайы ақпаратты беріп отырғанын тұжырымдай аласыз. Себебі, олар шынайы ақпарат бермесе, онда сіздің тапсырысыңыздан айырылады және сіз өз тәжірибеңіз туралы басқа сайттарда бөлісе аласыз. Тапсырысты қайта алу ықыласы және пайда ынтасы туристік агенттердің

кеңес беруде сіздің мүддеңізге сай әрекет етуін кепілдендіру үшін жеткілікті бақылау құралы бола алады. Алайда, білмейтін басқа да себептер болуы мүмкін. Қарапайым түрде, сіздің принципал ретіндегі мүддеңіздің агенттің мүддесімен жеткілікті сәйкес келуіне сіз сенімді бола алмайсыз. Принципал-агент мәселесінің негізі – асимметриялы ақпараттар.

АСИММЕТРИЯЛЫ АҚПАРАТ

Көп жағдайда, бір адам, бизнес немесе ұйым белгілі бір зат туралы басқаларға қарағанда көбірек біледі. Экономикада сатып алушы мен сатушының немесе басқа екі тұлғаның ақпарат алуы әртүрлі болуы **асимметриялы ақпарат** деп аталады (екі тарапта да бірдей болуы – симметриялы, ал бір тарап алатын ақпарат екінші тарап алатын ақпараттан өзге болуы – асимметриялы).

Асимметриялы ақпарат – екі тарап алатын ақпараттың әр түрлі болуы

Бұған көп мысал бар. Қызметкер өз жұмысына қанша күш салғаны туралы жұмыс берушіге қарағанда көбірек біледі. Ұсталған көлікті сататын адам өз көлігінің жағдайы туралы сатып алушыға қарағанда, көбірек біледі. Бірінші мысал – жасырын әрекет мысалы, ал екінші – жасырын сипаттама мысалы. Әр жағдайда бейхабар тарап (жұмыс беруші, автокөлікті сатып алушы) тиісті ақпараттарды білгісі келеді, бірақ ақпарат иесі (жұмысшы, автокөлік сатушысы) осы ақпаратты жасыруына себеп болуы мүмкін. Бұл принципал-агент мәселесінің тағы бір аспектісі, мұнда агент принципалға берілуі мүмкін емес ақпаратты иеленеді.

Ақпараттық асимметрия жиі кездесетіндіктен, соңғы онжылдықтарда экономистер оның салдарын зерттеуге көп күш салды. Осы тақырыптағы жаңашылдық зерттеулері үшін 2001 жылы үш экономист (Джордж Акерлоф, Майкл Спенс және Джозеф Стиглиц) Нобель сыйлығын алды. Осы зерттеулер көрсеткен кейбір негізгі түсініктерді талқылайық.

Жасырын әрекеттер және моральдық тәуекел

Моральдық тәуекел **Моральдық тәуекел** – агент принципал атынан белгілі бір міндетті атқарғанда туындайтын проблема. Көп жағдайда принципал агенттің әрекеттерін бақылай алмайды. Бұл агенттің белгілі бір сараптамаға ие болуымен және принципалда агенттің әрекеттерін бақылау үшін білімінің болмауымен байланысты. Агент әрекеттерін түсіндіргеннің өзінде принципал өзі алған ақпараттардың бәрінің дәл екеніне сенімсіз. Жоғарыда келтірілген турагент мысалында агент мінез-құлқын бақылау құралы ретінде, агент ұсынған ақпаратты тексеру үшін белгілі бір зерттеу (принципал үшін қосымша төлем арқылы) жүргізуге болады. Бірақ, бұл әрдайым мүмкін емес. Принципал агент мінез-құлқын толығымен бақылай алмаса, онда агент принципал қажет деп есептейтіннен азырақ күш салады, нәтижесінде агент өз әрекеттерінің салдары үшін толық жауапкершілік арқаламайды. Моральдық тәуекел сөз тіркесі агент тарапынан лайықсыз немесе «адамгершілікке жат» мінез-құлық тәуекелін немесе «қаупін» білдіреді.

Моральдық тәуекел – адамның жеткілікті бақылауға келмейтін арам немесе жағымсыз мінез-құлқын көрсетуге бейімі

Еңбек қатынасы моральдық тәуекел туындауы мүмкін жағдайға бір мысал. Бұл жерде жұмыс беруші – принципал, қызметкер – агент. Қызметкердің өз міндеттерін атқарудан жалтаруға бейімдігі – жеткілікті бақылауға келмейтін моральдық тәуекел проблемасы.

Жұмыс берушілер бұл мәселеге түрлі тәсілдермен ықпал ете алады:

- **Күшейтілген мониторинг.** Бала бағушы адам немесе шаруашылық бойынша көмекші жалдайтын ата-аналар өзі үйде болмаған кезде қызметкердің әрекеттерін тіркеу үшін жасырын бейне камера орнататыны мәлім. Мұның мақсаты жауапкершіліксіз мінез-құлықтың кез келген жағдайларын жазып алу.
- **Жоғары еңбекақы.** Кейбір жұмыс берушілер өз жұмысшыларына еңбек нарығында сұраныс пен ұсынысты теңестіріп отырған деңгейден жоғары жалақы төлеуі мүмкін. Тепе-тең еңбекақы көлемінен жоғары жалақы алып отырған қызметкердің жұмыстан жалтаруы екіталай. Себебі, олар

ұсталып қалса, жұмыстан шығарылады және жалақысы жоғары басқа жұмыс таба алмауы мүмкін. Тепе-тең еңбекақы көлемінен жоғары жалақы төлеу еңбекақының тиімділігі деп аталады.

- *Кейінге қалдырылған төлем.* Фирма қызметкер сыйақысының біраз бөлігін төлеуді кейінге қалдыруы мүмкін. Қызметкер жұмыстан жалтарып жүріп ұсталып қалып жұмыстан шығарылса, оған үлкен айыппұл салынады. Кейінге қалдырылған төлемге бір мысал – жыл соңындағы бонус. Сондай-ақ, фирма өз қызметкерлеріне сыйақыны кезең бойынша да төлей алады. Осылайша, едәуір жоғары еңбекақы жасы үлкен жұмысшы тәжірибесінің пайдасын ғана емес, сонымен қатар фирманың моральдық тәуекелге ықпалын ескереді.

Моральдық тәуекелді азайтудың осы тәсілдерін жеке қолдану міндетті емес. Жұмыс берушілер тәсілдерді түрлі қатынаста қолдануы мүмкін.

Еңбек қатынастары саласынан басқа да, моральдық тәуекел туындауы мүмкін салалар жеткілікті. Үйін не автокөлігін өрттен сақтандырған немесе медициналық сақтандыру алған тұлғалар сақтандыру төлемдері бар екенін біле тұрап, өзін әдеттегіден өзгеше ұстауы мүмкін. Мысалы, әуесқой көлік жүргізуші жол апаты кезінде болатын шығындарды сақтандыру компаниясы төлейтінін білгенде көлікті едәуір тәуекелмен айдайды. Осыған ұқсас, өзен жағасында тұратын отбасы сол жердің әсем табиғатын қимай, мекенін ауыстырмайды. Ал су тасқыны бола қалса, осы отбасын құтқару шығындарын сақтандыру компаниясы мен үкімет көтереді.

Моральдық тәуекел банктердің инвестициялық-банктік құралдарында жеке адамдардың әрекеттеріне қатысты қаржылық дағдарыспен байланысты кеңінен талқыланған. Кей басшылар үшін бұл тәуекелдер үлкен салмақ. Мәселе туындай бастауына қарай, бірнеше банктің құлдырауы мүмкіндігі үлкен болды, мұндай әрекеттердің экономикаға әсері үкіметтер мен халықаралық ұйымдардың банктерді құтқаруға араласуын білдірді. «Сәтсіздікке ұшырау үшін тым үлкен» деген сөз тіркесі кеңінен қолданған және банк саласындағы адамдардың көбі ол туралы біледі деп тұжырымдауға болады. Нәтижесінде, дилерлер және олардың жетекшілері албырттық, тіпті жағымсыз әрекеттер деуге болатындай тәуекелге бейім болды. Себебі олар өз шешімдері мен әрекеттерінің салдарымен кездеспейтінін білді.

Жағымсыз іріктеу Моральдық тәуекел **жағымсыз іріктеуге** алып келуі мүмкін. Бұл асимметриялы ақпарат үшін нарық процесі «жаман» нәтижелермен аяқталуы мүмкін екенін білдіреді. Сатып алушы (принципал) өзінің жағдайы туралы сатушыдан (агент) артығырақ білген кезде жағымсыз іріктеу туындайды. Сатушы ол жайлы біледі және мұндай сатып алушылармен бизнес жүргізуден аулақ жүруді қалайды. Сондықтан, анағұрлым жоғары бағаны талап ету қызығушылығы туындауы мүмкін. Сатушылар қашпайтын басқа сатып алушылар тауардың бағасы жоғары болғаны үшін сатып алуды кейінге қалдыруы мүмкін.

Жағымсыз іріктеу – принципалдың тауар жағдайы туралы агентке қарағанда көбірек білуі. Бұл агенттің принципалмен экономикалық әрекеттесуді қаламауына алып келеді

Жағымсыз іріктеу – банк, қаржы және сақтандыру салаларының ерекшелігі. Мысалы, банк өз шоттарына ерекше ереже мен тәртіп орнатуының нәтижесінде банк үшін тиімсіз кейбір клиенттер оны теріс іріктейді. Сақтандыру төлемдерін іздейтін сақтанушы тұлға сақтандырушыға қарағанда, өз жағдайы туралы көбірек біледі. Тәуекел деңгейі жоғары екенін білетін адам сақтандыруды сатып алғысы келетін кейіпте болады, бірақ сақтандыру компаниясына олардың тәуекел деңгейін айту міндетті емес. Сақтандыру компаниясы мұндай қатерге ұшырау қаупі өте жоғары сатып алушыларды қабылдағысы келмейді. Сақтандыру компанияларына тәуекел деңгейі жоғары және төмен клиенттерді бір-бірінен ажыратуы қиынға соғады. Көптеген сақтандыру компаниялары клиенттер арасындағы айырмашылықты көру үшін күрделі статистикалық құрылғыларды қолданады. Сақтандыру компаниялары тәуекелі жоғары клиенттерге қарағанда тәуекелі төмен клиенттерді алғысы келеді. Алайда, тәуекел деңгейі жоғары компаниялар сақтандыру компаниясы тарапынан белгілі бір саясат іздейді. Сондықтан, сақтандыру төлемдерін іздейтіндердің барлығына жоғары сақтандыру жарналарын төлеуге тура келеді.

Қаржылық дағдарыс нәтижесінде инвестициялық банк тәуекелі жоғары активтерге – қаржылық өнімдерге салым салатыны, ал осы өнімдерді сатып алатын клиенттер тәуекелдің толық деңгейін білмейтіні анықталды. Бұл жағдайда клиенттер (принципал) бұрын істес болмаған ақпарат берушілермен (агенттер) әрекеттеседі.

Нормативтік актілердің көбі осы мәселені шешуге бағытталған: сақтандыру компаниясы үй иелерінен түтіндік дабыл беру құралдарын және күзет сигнализациясын сатып алуды немесе көлікті жауапсыз

айдау фактілері кездескенде, айтарлықтай жоғары сақтандыру жарнасын төлеуді талап етеді немесе осы тұлға үшін сақтандыруды ұсынудан бас тарта алады; үкімет су басу қатері (тәуекелі) жоғары жерлерде үй құрылысына рұқсат бермеуі немесе банк қызметін шектеу бойынша жаңа ереже енгізуі мүмкін. Алайда, сақтандыру компаниясында үй иелері қаншалықты ұқыпты екені, үкіметте адамдардың тұрғын жерлерін таңдағанда өздеріне алатын тәуекел деңгейі туралы нақты ақпарат жоқ, ал реттеуші банк өз инвестициялық шешімдерінде қабылдайтын тәуекелдері туралы толық білмейді. Нәтижесінде моральдық тәуекел мәселесі сақталады.

Жасырын сипаттамалар: жағымсыз іріктеу және лимондар мәселесі

Ұсталған автокөліктер нарығы Жағымсыз іріктеудің классикалық мысалы – ұсталған автокөліктер нарығы. Ұсталған автокөлік сатушылары оның ақауларын біледі, ал сатып алушылар білмейді. Жақсы автокөлік иелеріне қарағанда нашар автокөліктер сатушыларының көлікті сату ықтималдылығы жоғары болғандықтан, сатып алушылар нашар автокөлікті сатып алудан қорқады. Сіз нашар автокөлікті сатып алсаңыз, «лимон» сатып алдыңыз деп айтуға болады. Бұл терминді Нобель сыйлығының лауреаты Джордж Акерлоф «Лимондар нарығы» (Akerlof, G. (1970) *The Market for Lemons: Quality, Uncertainty and the Market Mechanism*. *Quarterly Journal of Economics*. 84:488-500) деп аталатын ғылыми мақаласында қолданылған болатын. 2001 жылы Нобель сыйлығын қатар алған Джозеф Стиглиц пен Майкл Спенс осы терминді асимметриялы ақпарат контекстінде қолданған. Термин ескі ойын машиналарынан бастау алады. Ойында үш дөңгелек айналады және тоқтайды, тоқтаған кезде төлемді анықтайтын жеміс түрін көрсетеді. Әдетте, лимон сәтсіздік белгісі, осы жеміс түскенде еш төлемдер жасалмайды.

Өз зерттеуінің негізі ретінде Акерлоф ұсталған автокөліктер нарығын қолданды. Бұл нарықта автокөлік жайлы сатып алушыда жоқ ақпарат сатушыда бар. Сатушы автокөлік тарихын және оның апаттарға ұшырауы не ұшырамауына байланыссыз қалай басқарылғаны туралы ақпаратты және т.б. біледі. Ал сатып алушы сатушының айтқанын ғана біледі және ол соның негізінде шешім жасайды. Көптеген сатып алушылар көлікті толық тексеріп және сатушы сөзін растау үшін сарапшы бағасын бере алмайды. Бұл ақпарат асимметриясының көрінісі.

Акерлофтың ұйғаруынша, нарықта автокөліктердің екі типі бар: жақсы автокөліктер – «апельсиндер» және нашар автокөліктер – «лимондар». Дилерден ұсталған автокөлік сатып алуға барсаңыз, дилердің сізге апельсин немесе лимон сатқанын білмейсіз. Сіз апельсин үшін лайық баға төлегіңіз келеді, алайда, лимон үшін ол бағаны төлеуге дайын емессіз. Сатушы сатылып жатқан автокөліктің апельсин не лимон екенін біледі. Оның пайымдауынша, жақсы сападағы автокөлікті ұсынса, сіз сатып алушы ретінде тауардың лимон не апельсин екенін қарастыруыңыз керек. Шын мәнінде, көліктің не апельсин, не лимон болу ықтималдығы 0,5 тең.

Сіздегі ақпарат жеткіліксіз болғандықтан, сатып алайын деп отырған автокөліктің апельсин немесе лимон екенін білмейсіз. Апельсинді сатып алу үшін сізге, мүмкін, 10000 € төлеу қажет болатын шығар. Қолында лимоны бар сатушы одан құтылу үшін кез келген соманы қабылдауға дайын. Олар лимон үшін 4000 € алуға дайын деп ұйғарайық. Сіз сатылып тұрған мүлтіксіз апельсин үшін 4000 € ұсынсаңыз, көрме залында сатушылар сізге күледі. Дегенмен, сатып алушы ретінде, сіз лимонды сатып алу мүмкіндігі үшін 10000 € ұсынуға қаншалықты дайын екеніңізді білмейсіз.

Сонымен қатар, Акерлоф сатушылар жақсы автокөлікті бірінші кезекте сататынын айтады. Адам жақсы автокөлік иеленсе, онда көлік иесінің автокөлік үшін төлеген шынайы бағасын білу екіталай. Логика бойынша адам қолындағы көлікті сатып, орнына басқа көлік сатып алуының жалғыз себебі – стандартқа сай емес көлікті сапасы анағұрлым жоғары көлікке ауыстыру ниеті.

Нәтижесінде нарықта лимондар басым. Сатушы апельсинді 10000 еуродан төмен бағаға сатса, сатып алушы лимон сатып алу мүмкіндігі үшін ондай құнды төлегісі келмейді. Акерлоф жасаған қорытынды: мұндай типтегі сценарийде нарық тек төмен сапалы тауарларды ғана көреді.

Ақпараттық асимметрия нәтижесінде көп адам ұсталған автокөліктер нарығында көлік сатып алудан қашады. Лимондар мәселесі ұсталған автокөлік бірнеше аптадан кейін сол типтегі жаңа автокөлікпен салыстырғанда неліктен мыңдаған еуроға арзанырақ сатылатынын түсіндіреді. Ұсталған автокөлікті сатып алушы сатушы көлік туралы белгілі бір ақпаратты біле отырып, одан тезірек құтылғысы келеді деп ұйғаруы мүмкін, ал сатып алушы бұл ақпаратты білмейді.

Еңбек нарығы Жағымсыз іріктеудің екінші мысалы еңбек нарығында жүзеге асады. Еңбекақының тиімділігі теориясына сәйкес қызметкерлер қабілетіне қарай ерекшеленеді және өз қабілеті туралы жұмыс берушіге

қарағанда жақсырақ білуі мүмкін. Фирма еңбекақыны қысқартқан жағдайда, дарынды қызметкерлердің басқа жұмысқа ауысу ықтималдығы жоғарылайды. Себебі, олар жақсырақ жұмыс таба алатынын біледі. Кері жағдайда, фирма өзіне қызметкерлердің анағұрлым сапалы үйлесімін тарту үшін еңбекақыны нарықтағы тепе-тең деңгейден жоғары қоюы мүмкін.

Фирма жұмысы онша табысты емес және оған еңбекақы шығындарын қысқарту қажет деп ұйғарайық. Бұл мәселені фирма еңбекақы деңгейін төмендетудің есебінен немесе бірнеше апта ішінде кездейсоқ тәртіппен қызметкерлерді жұмыстан шығарудың есебінен шешуі мүмкін. Фирма еңбекақы деңгейін төмендетсе, онда ең жақсы қызметкерлер жұмыстан кетуі мүмкін. Себебі, олардың ойынша басқа жерден анағұрлым жақсы жұмыс таба алады. Әрине, фирма кездейсоқ таңдау жасағанда, ең жақсы қызметкерлер жұмыстан шығуы және басқа жерде сенімді жұмыс табуды таңдауы мүмкін. Бұл жағдайда, фирманың ең жақсы қызметкерлерінің кейбірі жұмыстан шығады (қызметкерлер кездейсоқ таңдалғандықтан олардың барлығы бірдей жұмыстан шығарылған жоқ), ал фирма еңбекақы деңгейін төмендетсе, онда ең жақсы қызметкердің барлығы (не олардың көп бөлігі) жұмыс орнын босатады.

Сақтандыру нарығы Жағымсыз іріктеуге үшінші мысал – сақтандыру нарығы. Мысалы, медициналық сақтандыруды сатып алушылар өз денсаулығы жайлы сақтандыру компаниясына қарағанда көбірек біледі. Денсаулығында жасырын ақау бар адамдар басқаларға қарағанда медициналық сақтандыруды жиірек сатып алатындықтан, медициналық сақтандыру құны орташа статистикалық адамның емес, ауру адамның шығындарын көрсетеді. Нәтижесінде, денсаулығы орташа адамдар медициналық сақтандыруды жоғары бағамен сатып алуы таңқаларлық болады.

Жағымсыз іріктеуден зардап шеккен кезде нарықтың «көрінбейтін қолының» жұмыс істеуі міндетті емес. Ұсталған автокөлік нарығында жақсы автокөлік иелері оларды төмен бағамен сатпауды дұрысырақ көреді. Еңбек нарығында еңбекақы деңгейі сұраныс және ұсыныспен анықталатын тепе-тең жағдайдан жоғары болуы және соның әсерінен жұмыссыздық туындауы мүмкін. Сақтандыру нарығында тәуекелі төмен сатып алушы сақтандырылмауды таңдауы мүмкін. Себебі, сақтандыру компаниялары ұсынатын саясаттар сатып алушының шынайы сипаттамаларын көрсетпейді. Мемлекеттік медициналық сақтандыруды жақтаушылар оған қажет соманы қамсыздандыру үшін жеке нарыққа сенімсіздіктің бір мысалы ретінде жағымсыз іріктеуді көрсетеді.

Дербес ақпаратты хабарлау Асимметриялы ақпарат мемлекеттік саясатқа ғана емес, белгілі бір жеке мінез-құлыққа да түрткі болады. Кері жағдайда, мұндай мінез-құлықты түсіндіру қиынға түсер еді. Нарық асимметриялы ақпарат мәселесіне әсер етеді. Оның бір түрі – **белгі беру**. Белгі беру жеке ақпараттың шынайы айқындалуы мақсатында ақпараттандырылған тарап әрекетіне жатады.

Белгі беру – ақпаратқа ие тараптың дербес ақпаратты бейхабар тарапқа хабарлау үшін жасаған әрекеті

Фирмалар жоғары сапалы өнімі бар екенін әлеуетті клиенттеріне хабарлау үшін жарнамаға ақша жұмсауы мүмкін. Студенттер әлеуетті жұмыс берушіге өзінің дарынды тұлға екені туралы белгі беру үшін университетте білім алуы мүмкін. Білім берудің белгі беру теориясында ол адамның туа біткен дарыны туралы ақпаратты беріп қана қоймай, сонымен қатар оның өнімділігін арттырады деп тұжырымдалады. Белгі берудің осы екі мысалы (жарнама және білім беру) әртүрлі болып көрінгенімен, нақтырақ талдауда олар бір-біріне тең екі жағдайда да ақпарат беруші тарап (фирма, студент) бейхабар тарапты (клиент, жұмыс беруші) жоғары сапалы затты ұсынып отырғанына сендіру үшін белгі беруді қолданады.

Әрекеттің тиімді белгіге айналуы үшін не керек? Оның қымбат болуы қажет екені анық. Белгі беру тегін болса, адам оны пайдаланып, еш ақпарат таратпайтын еді. Осы себепке байланысты тағы бір талап бар: белгі беру адам үшін қатты қымбат емес немесе анағұрлым жоғары сападағы өніммен салыстырғанда, әлдеқайда пайдалы болуы қажет. Кері жағдайда, барлығы да белгі беруді қолдануға ынта болады және белгі еш ақпарат ашпайды.

Тағы екі мысалды қарастырайық. Жарнама жағдайында жақсы тауар сататын фирма жарнамадан көбірек пайда көреді. Себебі, өнімді бір рет сатып алған клиенттің тұрақты клиентке айналу ықтималдығы жоғары. Осылайша, жақсы тауары бар фирмаға белгі беру ретінде (жарнаманы) төлеуі және тұтынушы үшін өнім сапасы туралы ақпараттың бөлігін белгі ретінде қолдану орынды. Білім алу барысында дарынды адам басқаға қарағанда, университетті жеңілрек оқуы мүмкін. Осылайша, дарынды адамға белгінің (білім берудің) құнын төлеу, ал жұмыс берушіге адам дарыны туралы ақпараттың бір бөлігі ретінде белгіні қолдану орынды.

Әлемде белгілердің көптеген түрлері беріледі. Журналдардағы жарнамаларда кейде «теледидардан көрінгендей» деген сөз тіркесі жиі кездеседі. Журнал арқылы өнім сататын фирма бұл фактіні неліктен ерекше көрсетті? Бұған бір себеп: фирма өзінің қымбат белгі (теледидардағы жарнама ролигі) үшін төлеуге дайын екенін хабарлауға тырысады. Бұл сіздің фирма өнімін жоғары сапалы өнім ретінде қабылдап, қорытынды жасауыңызға бағытталған. Осы тәрізді жоғары дәрежелі университеттердің түлектері мұндай фактіні міндетті түрде өз резюмеінде көрсетеді.

Скрининг ақпарат ашуды ынталандыру құралы

Бейхабар тарап ақпараттандырылған тарапты өз жеке ақпаратын ашуға ынталандыру мақсатында әрекет етуін **скрининг** деп атайды.

Скрининг – бейхабар тараптың ақпаратқа ие тарапқа жеке ақпаратты ашуына түрткі болатын әрекеттері

Скринингтің кей формалары саналы әрекетке негізделеді. Ұсталған автокөлікті сатып алушы оны сатып алмас бұрын, автомеханик тексеруін талап етуі мүмкін. Бұл талаптан бас тартатын сатушы автокөлік «лимон» екені туралы өзінің жеке ақпаратын көрсетеді. Нәтижесінде сатып алушы төменірек баға ұсынуы немесе басқа автокөлік іздеуі мүмкін.

Скринингтің басқа мысалдары анағұрлым сезімтал. Мысалы, автокөлік сақтандыру полистерін сататын фирманы қарастырайық. Фирма жол жүру ережелерін бұзбайтын жүргізушілер үшін сыйақы көлемін төмен, ал жол ережесін бұзғыш жүргізушілер үшін жоғары сыйақы мөлшерін орнатқысы келеді. Бірақ ол біріншілерін екіншілерден қалай ажырата алады? Жүргізушілер өзінің жол ережесін бұзатынын не бұзбайтынын біледі, бірақ қауіпті жүрісті жақсы көретіндер оны мойындамайды. Жүргізушінің жүргізу тарихы (ережелерді бұзу немесе жол-көлік апаттар тізімі) – ақпараттың бір бөлігі (шын мәнінде сақтандыру компаниялары осы ақпаратты қолданады). Алайда, жол-көлік апаттары туындауының кездейсоқтық сипатына байланысты, бұл тізім – болашақ тәуекелдердің жетілмеген көрсеткіші.

Сақтандыру фирмалары жүргізушілерді белгілі бір санатқа жатқызуды ынталандыратын авто-сақтандырудың түрлі полистерін ұсына отырып, оларды топтастыра алар еді. Полистердің бірінші түрінің сыйақысы жоғары және жол апатының барлық мүмкін шығындарын жабуды көздейді. Полистердің басқа түрінің сыйақысы төмен, бірақ 1000 еуродан астам көлемдегі шығындарды өтеуге мүмкіндік береді (яғни, 1000 € дейінгі зиян үшін жүргізуші жауапты, ал қалған тәуекелді жабуды сақтандыру компаниясы өзіне алады). Мұндай полистер жол ережесін бұзғыш жүргізушілерге ауыртпалық түсіретініне назар аударыңыз, себебі олардың жол-көлік оқиғаларына ұшырау тәуекелі жоғары. Осылайша, бастапқы шығындарды жабудың жоғары деңгейі бар арзан полистер ұқыпты жүргізушілерді, ал деңгей шектеулері жоқ қымбат полистер жол ережесін бұзғыш жүргізушілерді тартады. Осындай таңдау жасау қажеттілігімен кездесетін жүргізушілер автосақтандырудың бірінші немесе екінші түрін таңдау барысында жеке ақпаратын өздері ашады.

Асимметриялы ақпарат және мемлекеттік саясат

Асимметриялы ақпаратпен байланысты мәселелердің екі түрін қарастырдық: моральдық тәуекел және жағымсыз іріктеу. Осы мәселелерге қатысты адамдардың белгі беру және скрининг арқылы қалай ықпал ететінін көрдік. Енді асимметриялы ақпаратты зерттеу мемлекеттік саясаттың нақты мақсаттарын түсінуге қалай көмектесетінін қарастырайық.

Нарық тиімділігі мен оның сәтсіздігі арасындағы қарама-қайшылық – микроэкономиканың ортақ мәселесі. Сұраныс пен ұсыныстың тепе-теңдігі белгілі бір жорамалдарды ескере отырып, тиімді болатынын білдік. Ол нарықта қоғам ала алатын жиынтық артықшылықты максималдайды. Бұл қорытынды қоғамдық игіліктер мен сыртқы салдар мәселелерін жеңілдетеді. Нарық сәтсіздігінің көптеген мысалдарын жетілмеген бәсеке жағдайындағы фирманың мінез-құлқын талдағанда қарастырамыз.

Асимметриялы ақпаратты зерттеу нарыққа қатысты жаңа күдіктер туындауына мүмкіндік береді. Бір адамдар басқалардан көбірек білген жағдайда нарық ресурстардың оңтайлы пайдаланылуын қамтамасыз ете алмайды. Сапасы жақсы ұсталған автокөлік иелері оларды сатумен байланысты қиындықтарға жолығуы мүмкін, себебі сатып алушылар лимон сатып алудан қорқады. Дені сау адамдар арзан медициналық сақтандыруды сатып алуда қиындықтарға кезігуі мүмкін. Себебі сақтандыру компаниялары сау адамдарды денсаулығында күрделі (бірақ жасырын) проблемалары бар адамдармен бір санатқа жатқызады.

Ақпараттың асимметриялы таралуы кей жағдайда үкіметтің араласуы қажет болғанына қарамастан, үш факторды күрделендіреді. Біріншіден, бұған дейін талдағандай, жеке нарық белгі беру және скрининг қолдану арқылы, кей жағдайда, асимметриялы ақпарат мәселесін өз бетінше шеше алады. Екіншіден, жеке тұлғаларға қарағанда үкіметтің көбірек ақпаратқа ие болуы мүмкін. Ресурстардың нарықтағы таралуы ең оңтайлы болмаса да, ол жақсы таралу болуы мүмкін. Басқаша айтқанда, ақпараттық асимметрия болған кезде мемлекеттік органдарға нарық қызметінің жетілмеген нәтижелерін түзету қиынға түседі. Үшіншіден, үкімет сәтсіздігін талдауда көргеніміздей, үкіметтің өзі – жетілмеген институт.

КЕІС

Рождествоның қайтымсыз шығыны

Бүкіл әлемде 25 желтоқсан – миллиондаған адам үшін сыйлық алмасу күні. Сыйлық ұсыну мәселесін түсіндіру үшін стандарт экономикалық моделді қолдану қиын. Себебі, сатып алушының жеке талғамы туралы тұжырым ол тауарды өз жеке қалауын қанағаттандыру үшін емес, сыйлық алушының қалауын болжап білу үшін сатып алу фактісімен бұрмаланады. Бұл мәселені Джоэл Вальдфогель өзінің 1993 жылғы мақаласында талдаған (*Waldfoegel, J. (1993) The Deadweight Loss of Christmas. In The American Economic Review, December, 83:5:1328-36*). Вальдфогель сыйлық беруші үшін оңтайлы нәтиже – сыйлық алушының өзіне жұмсаған соманы таңдауды қайталауы болады деп тұжырымдаған. Екеуінің айырмасы – сыйлық сыйлаудың қайтымсыз шығыны.

Вальдфогель зерттеуі қайтымсыз шығын көлемі сыйлық құнының оннан бір бөлігінен үштен бір бөлігіне дейінгі соманы құрауы мүмкін екенін көрсетті. Сыйлық алушының пайдалылығы сыйлық беруші ақша сомасын өзі жұмсаған жағдайдан көбірек болса, онда сыйлық ретінде ұсыну тиімсіз болуы мүмкін. Қайтымсыз шығын көлемі сыйлық беруші сыйлық алушының қалауын қаншалықты болжамдай алатынына және олардың арасындағы ақпараттық асимметрия деңгейіне байланысты. Сыйлық беруші сыйлық алушыны жақсы таныса (яғни сыйлық алушының қалауы жайында жақсы білсе), онда ол осы адамның қалауын қайталай алады және сыйлықтың пайдалылығы оның құнынан жоғары болады. Дегенмен, ақпараттық асимметрияның болуы сыйлық жасаумен байланысты белгілі бір қайтымсыз шығын бар екенін сипаттайды.

Қандай сыйлық сыйлаған дұрыс? Сыйлық беруші сыйлық алушының алатын пайдасына ие болуын бағалау керек. Ол ақша сыйласа, онда сыйлық алушы оны өз қалауын максималдау үшін пайдалануы мүмкін. Бірақ, кез келген басқа сыйлық оны алушы қаражат жұмсағандағы пайдалылыққа сәйкес келмеуі мүмкін. Сыйлық алушының қалауынан сыйлық беруші неғұрлым бейхабар болса, қайтымсыз шығын соғұрлым жоғары. Сондықтан, сыйлық беруші оны алушының қалауын жақсы білмеген жағдайда, ең жақсы сыйлық – ақша.

Бұл сыйлық беруші түрлерін талдауға алып келеді. Сыйлық алушының қалауы жайлы басқалардан көбірек білетін сыйлық берушілердің бір түрі бар. Вальдфогель зерттеуі аға-тәте және ата-әже сыйлықтары айтарлықтай қайтымсыз шығындармен байланысты болатынын көрсетті. Өз кезегінде, достар жасаған сыйлықтың қайтымсыз шығыны бәрінен төмен.



Сыйлық ұсыну сыйлық алушының ғана емес, сонымен қатар оны берушінің де алаңдауын туғызуы мүмкін.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Өмірді сақтандыру полисін сатып алушы адам жыл сайын белгілі бір соманы компанияға төлейді және отбасы ол қайтыс болған жағдайда айтарлықтай төлем алады. Өмірді сақтандыру полисін сатып алушының өлім көрсеткіштері қарапайым адамдарға қарағанда жоғары не төмен болуын күтесіз бе? Бұл моральдық тәуекел мен жағымсыз іріктеу мысалы бола ала ма? Өмірді сақтандырумен айналысатын компания осы мәселелерді қалай шеше алады?

СТАНДАРТ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МОДЕЛДЕН АУЫТҚУ

Экономикс – адам мінез-құлқы туралы ғылым, бірақ ол осы анықтаманы пайымдаушы жалғыз сала емес. Психология сияқты қоғамдық ғылым да адам өзінің өмір бойы қалай шешім қабылдайтынын түсінуге көмектеседі. Экономикс пен психология әртүрлі сұрақтарға қатысты болғандықтан, олардың қызмет аясы бір-бірінен тәуелсіз. Мінез-құлық экономикасы шешім қабылдау және нұсқаларды таңдау туралы сөз қозғалғанда, адам мінез-құлқын түсіндіру үшін психологияның негізгі идеяларын қолданады.

5-тарауда стандарт экономикалық моделді енгіздік және тұтынушы мінез-құлқын түсіндірудегі бірнеше тәсілдерді қарастырдық. Қарастырылған тәсілдер адам үнемі рационал әрекет етеді деген тұжырымға күмәнмен қарайды.

Адамдар үнемі рационал емес

Экономикада ерекше субъектілер әрекет етеді, оларды кейде *Homoeconomicus* деп атайды. Мінез-құлық экономикасы саласындағы екі көрнекті ғалым Ричард Талер мен Касс Санштейн (Чикаго Университеті) оларды «экондар» деп атайды. Осы түр өкілдері үнемі рационал. Фирма жетекшісі ретінде олар пайданы, ал тұтынушы ретінде пайдалылықты максималдайды. Жолында кездесетін шектеулерді ескере отырып, олар барлық шығындар мен пайданы рационал өлшеп, ең жақсы мүмкін бағытты таңдайды.

Дегенмен, нақты адамдар *Homo sapiens*. Олар көп жағдайда экономикалық теорияда қабылданған рационал, есепшіл адамдарға ұқсағанымен, әлдеқайда күрделірек. Олар ұмытшақ, қызба, енжар, әсершіл, ұялшақ және алдын ойламайтын болуы мүмкін. Адамның ойлау кемшіліктері – психологтардың «наны мен майы».

Герберт Саймон экономика мен психологияның түйісетін шегінде жұмыс істейтін қоғамдық ғылымдардың алғашқы өкілдерінің бірі. Оның тұжырымдауынша, адам өз пайдасын максималдаушы емес, қажеттіліктерін **қанағаттандырушы** ретінде қарастырылуы қажет. Әрекеттің ең жақсы тәсілін таңдаудың орнына, олар шешім қабылдауда «жеткілікті жақсыны» қолданады. Басқаша айтқанда, шешім қабылдау оңтайлы нәтижені емес, қанағаттанарлық нәтижені қамтамасыз етуге негізделген.

Қанағаттандырушы – оңтайлы емес, қанағаттанарлық нәтижені қамтамасыз ету негізінде шешім қабылдайтындар

5-тарауда адамдарды «рационалдыға жақын» немесе шектелген рационалдығы бар деп қарастыруға болатынын көрдік. Сонымен қатар, адамдар жүйелі түрде қате жасайтынын немесе түрлі шартты шешім қабылдауда қателік жіберетінін көрдік. Тұтынушы шешім қабылдауына ықпал ететін қосымша тұжырымдардың кейбірі төменде келтірілген.

Ақылмен есептеу Кейбір адамдар шоттар (электр энергиясы, газ шоттары, мейрамдар және т.б.) келген кезде оларды төлеуге қаражаты болуы үшін банкте ақшаны үздіксіз жинайды. Бұл адамдардың түрлі критерийлер негізінде ақшаны түрлі шоттарға бөлу бейіміне мысал. Осындай есеп жазбаларының болуы адамға белгілі бір жайлылық беруі мүмкін, бірақ бұл жазбалар абсолютті иррационал болуы мүмкін. Мысалы, адам өз табысының бір бөлігін болашақ демалысқа жинау үшін жинақтау шотына ай сайын сала отырып, несие картасы бойынша минимал төлем жасаса, онда бұл – иррационал әрекет. Жинақ шотына салынған ақша қарыз сомасын төмендетуге бағытталса, үнемдірек болады. Себебі, уақыт өте келе қарыз сомасына пайыздар есептеледі – қарызды төлеу уақыты ұзартылғанда қарыз сомасы да ұлғаяды. Адамдардың осындай әрекеті әрбір «есепке» субъектив құндылық беретінін ұйғарады, бұл – олардың қаражатының қисынсыз және иррационал таралуы.

Осыған ұқсас, адамдар салық жеңілдігі не жұмыстағы сыйақы секілді қаражат алған кезде, оларды басқаша жұмсауға және «қалыпты табыс» ретінде қарастыруға бейім. Бұл да иррационал мінез-құлық мысалы: ақшаның пайда болу көзіне байланыссыз барлық қаражат қажеттіліктерді қанағаттандыру үшін бірдей таратылуы мүмкін.

Тобырлық ментәлімет Адамдар ірі топ шешіміне еліктей отырып, шешім қабылдауы мүмкін. Топтар кішігірім болуы да мүмкін, бірақ адамдар топтық күшке сенімді. Мысалы, тұрғын үйге немесе акция бағасы өсуі кезеңінде белгілі бір тұлғалар осы активтерді сатып алу туралы шешім қабылдау үрдісі туындауы мүмкін. Актив бағасы олардың «шынайы құнымен» сәйкес келмеуі мүмкін. Осылайша, жоқ жерден актив бағасының көтерілуі туындайды. Адамдар әлеуметтік сәйкестік (адамдар топқа «жату» және топ мінез-құлқының көрінісі болуға бейім) себептерінің салдарынан тобырлық мінез-құлық негізінде шешім қабылдауы ықтимал. Сонымен қатар, «көп адамдар осы шешімді қабылдаса, онда олардың барлығы қателесуі мүмкін емес» деген және басқа адамдар анағұрлым ақпараттандырылған деген сезім туындауы мүмкін.

Проспект теориясы Сізге 200 € ұтып алу, келесі күні 100 € жоғалту немесе 100 € ұтып алу мүмкіндігі ұсынылғанын елестетіңіз. Нені таңдайсыз? Зерттеу нәтижесі адамдардың көбі екінші нұсқаны таңдайтынын көрсетті. Ұсынылған нұсқаларды түбегейлі талдау жеке тұлғалар үшін таза пайда тұрғысында екеуі де бірдей екенін көрсетті – екі жағдайда да таза пайда 100 €. Сонымен, адамдардың көбі неліктен екінші нұсқаны таңдайды?

Канеман мен Тверски пікірінше адамдар шығын мен пайданы бірдей бағаламайды. Шығын пайдаға қарағанда көп эмоциямен байланысты. **Проспект теориясы** бойынша, транзакция немесе айырбастың түрлі нәтижелері ұсынылғанда адамдар шығынды түрлі бағалайды және олардың барлығы бірдей болғанына қарамастан әртүрлі ұтыста болады. Бұл адамдардың 50 еуродан 10 € үнемдеу үшін 25 км жүруді таңдайтынын, ал 500 еуродан сол бағаны (10 €) үнемдеу үшін осы қашықтыққа жүргісі келмейтінін түсіндіруге көмектеседі. Екі жағдайда да номинал үнемдеу бірдей.

Проспект теориясы – адамдардың шығын мен табысқа түрлі мән беретінін және оны белгілі бір есептеу нүктесіне қатысты қарастыратын теория

Бұл түсінік қаржы шешімі үшін маңызды, мұнда қол жеткізілген тиімділікпен байланысты залалдың пайда болу қаупі бар. Шешім қабылдаушы тараптар, мұндай жағдайда, ықтимал залал тәуекелін қабылдамауы мүмкін, бірақ мүмкін пайданы жете бағаламайды. Бұл ішінара адамдар өз ниетін шешім қабылдауға қосатындықтан болады, құндылық абсолют өлшемде емес, өзгерістерде болады. Мысалы, 35°C дейін жылынатын бөлмеде отырмыз делік. Кейін 25°C дейін жылынатын бөлмеге кірсек, оны «суық» дейміз. Ал басқа адамдар 25°C «жылы» деп санайды.

Осылайша, шешім қабылдау кезіндегі пайда мен шығынды бағалай отырып, белгілі бір бағдарға әсер етеміз. Адамдардың құндылықты пайдаға емес, шығынға орналастыруы содан да болар. Пайда шығынмен салыстырғанда бақылаудың басқа нүктесін көрсетеді. Белгілі бір заттың иесі осы затқа басқаларға қарағанда анағұрлым жоғары құндылықты орналастыру тенденциясын – салым әсерін түсіндіруге көмектеседі.

Салым әсері – меншік нысанына салынған құн меншік нысаны емес балама элементке салынған құннан көбірек болатын жағдай

Мысалы, үйді сатылымға қойғанда оны салған кездері қолданылған кірпіш пен басқа да құрылыс заттары тұрғысынан үй құнын бағалап қана қоймаймыз, сонымен бірге маңызды эмоциялық инвестицияларды, яғни, оған байланысты сезімдерден айырылу құндылығын да ескереміз. Меншік нысанымен ешқандай эмоциялық байланысы жоқ сатып алушы үшін құн әлдеқайда төменірек болады. Адамдар маңызды спорттық ойындарға немесе музыкалық қойылымдарға билет сатып алғанда, осыған ұқсас фактор бар. Билет «иелікке» өткен уақыттан бастап, анағұрлым жоғары бағаланады. Себебі, билет иесі билеттен бас тартқан жағдайда, бастан кешетін залал құндылығын ойша есептей алады.

Осылайша, шығын мен пайданы ұсыну тәсілдері, біз қалай таңдау жасап шешім қабылдайтынымызға, сондай-ақ кәсіпорындардың адам психологиясын пайдалану тәсіліне ықпал етуі мүмкін. Бұл 5-тарауда айтылған тақырыптармен байланысты.

Адамдар әділдікті қалайды

Адам мінез-құлқы туралы тағы бір идея *ультиматум ойыны* деп аталатын эксперимент арқылы сипатталады. Ойын мәні мынада: екі ерікті адамға (бұған дейін бір-бірін білмеген) ұсынылып отырған ойында екеуі бірігін 100 € жеңіп алуы мүмкін деп хабарланады. Алдымен олар ойын ережелерімен және өз рөлдерімен танысады. Бастапқыда ойыншылар А және Б кім екенін анықтау үшін тиын лақтырады. А ойыншы 100 € сыйақыны Б ойыншымен бөлісуі қажет. А ойыншы ұсыныс жасағаннан кейін Б ойыншы ұсынысты қабылдайды не қабылдамайды. Б ойыншы ұсынысты қабылдаса, онда екі ойыншы сыйақының ұсынысқа сай бөлігін алады. Б ойыншы ұсынысты қабылдаса, онда ойыншылар ештеңе алмайды. Кез келген жағдайда ойын аяқталады.

Ары қарай оқымай тұрып, сіз осы жағдайда қандай таңдау жасайтыныңызды ойланыңыз. А ойыншы болсаңыз, 100 евроны қалай бөлер едіңіз? Ал Б ойыншы болсаңыз қандай ұсынысты қабылдар едіңіз?

Дәстүрлі экономикалық теория бұл жағдайда адамдар өз пайдасын рационал түрде максималдауға тырысады деп ұйғарады. Бұл тұжырым қарапайым болжамға алып келеді: А ойыншы Б ойыншыға 1 € ұсынады да, өзіне 99 € қалдырады және Б ойыншы осы ұсынысты қабылдауы тиіс. Соңында, ақыры ұсыныс жасалған екен, Б ойыншы ұсынысты қабылдағаны дұрыс, өйткені, әйтеуір бірдеңе алады (адамдар белгілі бір шек аясында ойлайды деген тұжырымды есте сақтайық – 1 € пайда жоқтан жоғары). Сонымен қатар, А ойыншы Б ойыншы үшін ұсынысты қабылдау пайдалы екенін біледі және оған 1 евродан артық сома ұсынуға еш себеп жоқ.

Дегенмен, тәжірибе қоюшы экономистер адамдарға ультиматум ойынын ұсынғанда, нәтиже жоғарыдағы болжамнан әлдеқайда басқа болады. Б ойыншы рөліндегі адамдар, әдетте 1 € не оған балама шағын сома ұсынылғанда, одан бас тартады. Осыны білетін А ойыншылар Б ойыншыларға 1 евродан анағұрлым көбірек ұсынады. Кей адамдар сыйақыны 50:50 деп теңдей бөлуді ұсынады. Бірақ А ойыншы рөліндегілер, әдетте, өзіне көбірек үлес қалдыра отырып Б ойыншыға 30 € не 40 € ұсынады. Бұл жағдайда, Б ойыншылар ұсынысты қабылдайды.

Мұнда не болып жатыр? Адамдардың әрекетін туа біткен әділдік сезімі басқарады деп ұйғаруға болады. 99:1 түрінде тарату соншалықты әділетсіз болып көрінетіндіктен, ұсынысты өз пайдасына қарамастан қабылдамайды. 70:30 таратылуы әділетсіз болып саналады, бірақ бұл жеке пайдадан бас тартуға лайық әділетсіздік емес.

Үй шаруашылықтары мен фирма мінез-құлқын талдаған зерттеуімізде әділдік сезімінің ешқандай рөлі болмаған. Алайда, ультиматум ойынының нәтижесі жағдай басқаша екенін көрсетті. Келесі тарауларда еңбекақы деңгейі еңбек нарығындағы ұсыныс пен сұраныс ықпалымен анықталатынын көреміз. Кейбір экономистер фирмалардың өз қызметкерлеріне төлейтін еңбекақы әділдігі туралы ойға назар аударуы қажет дейді. Осылайша, фирманың жылдық табысы айтарлықтай жоғары болған кезде қызметкерлер (Б ойыншы секілді) әділ үлес алуды, нарық тепе-теңдігінің стандарт шарттары оған мәжбүрлемесе де, күтеді. Фирма (А ойыншы сынды) қызметкерлеріне еңбекақының тепе-тең деңгейінен жоғары жалақы төлеу туралы шешім қабылдайды. Оның бұл шешімі керісінше жағдайда қызметкерлердің еңбек қарқынының төмендеуі, ереуіл немесе вандализм актілері болуының мүмкіндігіне негізделеді.

Ультиматум ойынына орала отырып, әділдік бағасы болуы мүмкін деп ойлайсыз ба? Ойыншыларға 1000 € сомасын жүздіктермен бөлу ұсынылсын дейік. А ойыншы Б ойыншыға 100 € ұсынып, өзіне 900 € қалдырады. Б ойыншы алдыңғы жағдайдағыдай, ұсыныстан бас тарта ма? Сыйақы көлемі 1 млн € болып, ол 100000 евродан бөлінсе ше? Бұл сұрақтың жауабы шектеу туралы түсінігімізге – мінез-құлық және шешім қабылдау мен оған балама іздеу тәсілдерімізге байланысты анықталады.

Адам уақытқа сәй емес

Киім жуу немесе бөлмені тазалау сияқты қызықсыз жұмысты елестетіңіз. Енді мынадай мәселелерді қарастырайық:

1. Сіз тапсырманы (А) қазір орындауға 50 минут немесе (Б) ертең орындауға 60 минут жұмсауды қалайсыз ба?
2. Сіз тапсырманы (А) 90 күннен кейін орындауға 50 минут немесе (Б) 91 күннен кейін орындауға 60 минут жұмсауды қалайсыз ба?

Осындай сұрақтарға жауап берген кезде адамдардың көбі 1 сұраққа Б жауабын және 2 сұраққа А жауабын таңдайды. Болашақтағы мысалды қарастырғанда (2 сұрақта секілді) олар қызықсыз жұмысқа

жұмсалатын уақытты үнемдейді. Сол жұмысты лезде орындау тапсырмасына кезіккенде (1 сұрақта мысал сияқты), олар жұмысты келесі күнге қалдырады.

Мұндай мінез-құлықта таң қаларлық ештеңе жоқ: барлығымыз кейде уақытты созып отырамыз. Рационал адамдар теориясынан алғанда мұндай мінез-құлық ақылға қонымсыз. Белгілі бір адам 2 сұрақта 90 күннен кейін 50 минут жұмсауды қалады деп ұйғарайық. Кейін тоқсаныншы күн келгенде, ойын өзгертуге мүмкіндік береміз. Шын мәнінде, ол 1 сұраққа кезігеді және жұмысты келесі күні орындауды таңдайды. Уақытты қарапайым таңдау нәтижесінде іске асырылатын таңдауға әсер етеді?

Өмір бойы адамдар жоспар құрады, бірақ кейін онымен жүре алмайды. Шылымқор темекіні тастаймын деп уәде береді, алайда, өзінің ең «соңғы» темекісін шеккен соң, бірнеше сағаттан кейін уәдесін бұзады. Арықтағысы келетіндер өзіне шоколад жемеу туралы уәде береді, бірақ олар супермаркетте касса аппаратының қасында кондитерлік өнім ассортиментін көргенде уәдесін ұмытып кетеді. Екі жағдайда да қажеттілікті лезде қанағаттандыруға ұмтылу шешім қабылдаушы тұлғаны жоспарынан бас тартуға мәжбүрлейді.

Кей экономистердің ойынша, жинақ және тұтыну туралы шешімдер – адам әрекетіндегі тиянақсыздықтың мысалы. Көп адамдар үшін шығындардан лезде арылуды қамтамасыз етеді. Мәселен темекі шегуден және десерттен бас тартуға ақша жинақтау – болашақ сыйақыны алудың ағымдағы шығындарынан бас тарту. Осыған ұқсас, шылымқорлардың көпшілігі темекі шегу әдетін тастағысы айрылғысы келеді, толық адамдар тәтті жеуді азайтқысы келетіні сияқты тұтынушылардың көбі көбірек қаржы жинақтауды таңдайды.

Уақыт аралығындағы осындай тиянақсыздық салдары – адамдардың лезде пайда болатын қалауларынан сақтануға тырысуы белгіленген жоспарларға сәйкес мінез-құлық тәсілдерін іздеу талпыныстары. Темекі шегуді тастағысы келетін шылымқор өзіндегі темекінің барлығын лақтырып тастауы, ал арықтағысы келетін толық адам тоңазытқышына құлып салып, азық-түлікке басқа біреуді жұмсауы мүмкін. Ақша үнемдемейтін адамға не істеуге болады? Ол қолына түскен ақшаны жұмсап қоймай тұрып жинақтау тәсілін табуы керек. Кейбір зейнетақы жоспарлары осындай тәсілді ұйғарады. Қызметкер еңбекақысының белгілі бір бөлігі қолына түскенге дейін жеке зейнетақы шотына аударылуына рұқсат беруі мүмкін. Еңбекақыдан зейнетақы жинақтау қорына аударылған қаражат шотта жиналады және зейнетақы қоры оны инвестициялайды. Қызметкер зейнетке шыққанда жиналған қорды өз шығынын қаржыландыру үшін пайдалануына болады. Қызметкер ақшаны зейнеткерлікке шыққанға дейін алғысы келсе, онда ол зейнетақы қорына айыппұл төлейді. Адамдар зейнетақы жоспарларын таңдауының бір себебі – олардың өз қалауын лезде қанағаттандыру қажеттіліктерінен сақтануға тырысуы.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Дәстүрлі экономикалық теориядағы шешім қабылдау кезіндегі рационал адамның тәсілінен бөлек үш тәсілді сипаттаңыз.

ҚОРЫТЫНДЫ

Бұл тарауда мінез-құлық экономикасында адамның шешім қабылдаған кездегі іс-қимылының кейбір мәселелері қарастырылды. Идея беріп, бірақ оны толық ашпағанымызды байқаған шығарсыз. Бұл кездейсоқтық емес және оған бірнеше себеп бар. Біріншіден, сіз бұл тақырыптарды тереңірек арнайы курстарда өзіңіз оқи аласыз. Екіншіден, бұл мәселелерді ғалымдар белсенді түрде зерттеп жатыр және олар үнемі даму үстінде.

Аталған тақырыптарды жалпы экономикада түсіндіру барысында, нарық – экономикалық әрекетті ұйымдастырудың жақсы тәсілі екенін және үкімет нарық нәтижелерін жақсарту алатынын есіңізге түсіріңіз. Экономиксті оқи отырып, сіз осы идеялардың артықшылықтары мен шектеулерін толық түсіне аласыз. Асимметриялы ақпаратты зерттеу нарық нәтижелерінің пайдасына, сондай-ақ, нарық сәтсіздігі үкіметтің араласуынан жақсаруы мүмкін болды деген тұжырымды анағұрлым сыни түрде түсінуге септігін тигізеді. Осы үш тақырыпты біріктіретін негізгі фактор – өміріміздің әлі пісіп жетілмегендігі болып отыр. Ақпарат та, үкімет те және адамдар да мінсіз емес.

ЖАҒАЛЫҚТАРДАН

Мінез-құлық экономикасы

«Мінез-құлық экономикасы» ұғымына жататын адамның мінез-құлқын түсінудегі даму мемлекеттік саясат деңгейлеріне деген қызығушылық тудырды. Әйтсе де, мінез-құлық экономикасы қоғамның барлық мәселелеріне жауап береді дегенмен барлығы келіспейді.

Мінез-құлық экономикасы барлық сұрақтарға жауап бере ме?

Мінез-құлықты талдау тобы (*The Behavioural Insights Team – BIT*) өз қызметін Даунинг Стрит 10 көшесінде мінез-құлық жайлы қолданбалы ғылымдармен айналысатын әлемдегі алғашқы үкіметтік ұйым ретінде бастағанын айтады. Мақсаттар өзгеріссіз қалып отыр:

- қоғамдық қызметтерді азаматтардың қолдануы үшін едәуір үнемді және ыңғайлы ету;
- мінез-құлықтың шынайы моделін саясатқа және мүмкін болатын салаларға енгізу арқылы нәтижелерді жақсарту;
- адамдарға «өздері үшін ең жақсы таңдау» жасауға мүмкіндік беру.

Ұлыбритания үкіметі ВВП-пен бірлескен меншікке инвестиция салуы экономиканың осы саласы қаншалықты дамығанын көрсетеді. Дәстүрлі экономика ғылымын «сынған» және ойлаудың ескірген тәсілдеріне, күмәнді эмпирикалық әдістер мен тұжырымдарға негізделген деп сипаттау қазір сәнге айналды.

BIT адамның мінез-құлқын түсіну нәтижелерді жақсартуда қалай пайдаланылуы мүмкін екенін анықтайды. Бұл нәтижелер адамдардың зейнеткерлікке шығуы үшін зейнетақыға қаржы салуын ынталандыру, қоқыстарды анағұрлым тиімді қайта өңдеу, дене мүшелерін құрбан ету және т.б. қамтуы мүмкін. Қазір адамдар өзін рационал ұстамайтынын білеміз. Экономикалық ескі идеялардан арылып, оларды жаңа мінез-құлық экономикасының жарқын идеяларымен алмастыруға негіз бар. Солай емес пе?

Алайда, мінез-құлық экономикасының дәстүрлі экономикамен ортақ мәселелері көбірек болуы мүмкін. Саланың жетекші ғалымдары жүргізген зерттеулер туралы мақалаларды оқу барысында тақырыпты жақсы түсіну үшін математикалық моделдерді пайдалану керек екеніне көз жетті. Канеман және оның серіктестері адамның мінез-құлқын айтарлықтай деңгейде моделдеді. Бұндай моделдеу стандарт экономикалық моделдеуге қарағанда әртүрлі тұжырымдарға негізделген. Дегенмен, олар адам мінез-құлқын болжамдаудың моделін жасауы және оны мінез-құлықты түсіндірудің неоклассикалық экономикалық принциптерінің кеңейгені деп қарастыруға болады.

Канеманның және Талердің пайымдауынша, дәстүрлі экономикалық теорияда жаңа идеялармен қатар дамуға тиісті белгілі бір құндылықтар бар. Мінез-құлық экономикасындағы кейбір ғалымдар идеяларының зерттелуін саясаттың жақсы ойластырылғанын, мықты зерттеулерге негізделгенін көрсетуге ұмтылатын саясаткерлер жаулап алуы мүмкін деп тұжырымдаған. Мысалы, энергия тиімділігін арттыру үшін «ең жақсы тәсіл» – «орнынан қозғау», айталық адамдарды үй ішінде шырылдайтын, ысқыратын құрылғыларды орнату арқылы қанша электр энергиясын пайдаланатынын немесе басқа «энергиялық тиімді» адамдардың қаншалықты шығындалатынын туралы айту.

Мінез-құлық әдісіне негізделген саясат электр энергиясы бағасын салық арқылы көтеру саясаты сияқты тиімді бола ма? Баға өссе, сұраныс төмендейтінін білеміз, бұл – экономиканың заңы. Энергия тиімділігін арттыруда қандай саясат анағұрлым тиімді және әр жағдайда туындайтын салдар қандай болады?

Мінез-құлық экономикасы дамуының сыни кезеңінде болуы мүмкін. Оның адам мінез-құлқы туралы маңызды ақпаратты айқындай алатынына күман аз. Бірақ, осындай жағдайда жиі кездесетіндей, зерттеуді терең зерттеушілер өз шектеулері жайлы көбірек біледі.



Мінез-құлық экономикасы қоқыстарды қайта өңдеу тәрізді мәселелерді жақсартуды ынталандыруға көмектесе алады

Сұрақтар

- 1 Сіздің ойыңызша, мінез-құлық экономикасы «адам мінез-құлқының едәуір шынайы моделін» ұсына ма?
- 2 Нарық тетігі адамдардың «өзі үшін ең жақсы шешім қабылдауына» септігін тигізе ме? Әлде, адамдарды дұрыс шешім қабылдау үшін оларды үнемі «итермелеу» керек пе?
- 3 Мінез-құлық экономикасы адамдарды «итермелеу» дене мүшелерін құрбан ету ынталарын ояту құралы ретінде қолданылған. Ол адамдарға өзіне трансплантация керек болып қалуы мүмкін бе деген сценарийді ұсынады, сонда адамдар өзге мұқтаж жандарға көмектесуге ынталы болады. Осындай саясат алғышарттары қандай және қай деңгейде? Сіздің ойыңызша, бұл саясат дене мүшелерін құрбан етуді ұлғайтуда тиімді бола ма?
- 4 Сіздің ойыңызша, адамдарды электр энергиясы мен газ шығындары жайлы ақпараттандыру энергия көзін пайдаланудың тиімділігін арттыруда пайдалы ма? Әлде тиімділікті газ бен электр энергиясына салық енгізу арқылы арттыруға бола ма? Ойыңызды негіздеңіз.
- 5 Мінез-құлық экономикасын зерттейтін ВПТ секілді экономистер ұйымдары қолданылатын моделдерді, оның мән-мағынасы бойынша «дәстүрлі» экономиканың моделдерімен қандай деңгейде салыстыруға болады?

Дереккөз: <http://www.behaviouralinsights.co.uk/>

ТҮЙІН

- Көптеген экономикалық транзакцияларда ақпарат асимметриялы. Жасырын әрекеттер болған жағдайда басшылар қызметкерлердің моральдық тәуекел мәселесінен зардап шегу мүмкіндігі жайлы қобалжуы ықтимал.
- Жасырын белгілер болған кезде, сатып алушы сатушылар арасында жағымсыз іріктеу мәселесіне алаңдауы мүмкін. Жеке нарықтар асимметриялы ақпаратты белгі беру және скринингпен қатар қолданады.
- Психология мен экономиксті оқу адамның шешім қабылдау процесі дәстүрлі экономикалық теорияда баяндалғаннан әлдеқайда күрделі екенін көрсетті.
- Адамдар шешім қабылдау барысында қате жібереді. Бұл олардың ақпарат пен нәтижелерді бағалау барысында туындаған түсінігінің қате болуының көрінісі.
- Адамдар әрдайым рационал емес. Олар экономикалық нәтижелердің әділ (өз шығынына қарамастан) болуының қамын ойлайды және уақыт өте келе, тиянақсыз болуы ықтимал.

ШОЛУ СҰРАҚТАРЫ

- 1 Мысалдарды қолдану арқылы «принципал» және «агент» арасындағы айырмашылықты түсіндіріңіз.
- 2 Асимметриялы ақпараттың болуы экономикалық шешімдер стандарт экономикалық моделдің тұжырымдарына сәйкес келмейтіні нені білдіреді?
- 3 «Жасырын әрекет» пен «жасырын сипаттама» арасындағы айырмашылық неде?
- 4 Моральдық тәуекел деген не? Осы мәселенің күрделілігін төмендету үшін жұмыс беруші қолдануы қажет үш шараны атаңыз.
- 5 Жағымсыз іріктеу деген не? Жағымсыз іріктеу қиындық туғызуы мүмкін нарық мысалын келтіріңіз.
- 6 Белгі беру мен скринингті анықтаңыз және әрқайсысына мысал келтіріңіз.
- 7 Ақылмен есептеу нәтижесінен иррационал шешімдерге алып келеді?

8. Активтің іргелі құнына қарағанда тобырлық менталитет неліктен оның жылдам өсуіне алып келеді?
9. Проспект теориясын түсіндіру үшін мысал келтіріңіз.
10. Ультиматум ойынын сипаттаңыз. Дәстүрлі экономикалық теория осы ойынның қандай нәтижесін болжайды? Тәжірибе осы болжамдарды дәлелдей ме? Түсіндіріңіз.

МАСЕЛЕ ЖӘНЕ ШЕШІМ

1. Төменде келтірілген әр жағдайда кім принципал және кім агент екенін көрсетіңіз. Асимметриялы ақпарат неліктен туындауы мүмкін?
 - а. Күдіктенуші әйел өз күйеуінің жүріс-тұрысы туралы хабардар болу үшін жеке тыңшы жалдайды.
 - б. Автокөлік лизинг компаниясы демалушыларға автокөліктерді жалға ұсынады.
 - с. Үй иесі үйін су тасқынынан сақтау үшін сақтандыру компаниясын іздеуде.
 - д. Тексерілу үшін тіс дәрігеріне жүйелі түрде баратын адам.
2. 1-сұрақта келтірілген жағдайлардағы жасырын әрекет пен сипаттамаларды көрсетіңіз.
3. Мына жағдайлардың әрқайсысында моральдық тәуекел бар. Әр жағдайда принципал мен агентті анықтаңыз және асимметриялы ақпарат неліктен туындауы мүмкін екенін түсіндіріңіз. Сипатталған жағдай моральдық тәуекелді қалай төмендетеді?
 - а. Жалға берушілер жалға алушылардан қауіпсіздік депозитін төлеуді талап етеді.
 - б. Фирма басқарушы менеджерлерге компания акцияларын болашақта қазіргі бағамен сатып алу мүмкіндігін компенсациялайды.
 - с. Сақтандыру компаниялары өз көліктеріне ұрлаудан қорғайтын құрылғы орнатқан көлік иелеріне жеңілдік ұсынады.
4. Live-Long-and-Prosper медициналық сақтандыру компаниясы отбасылық сақтандыру полисі үшін жылына 5000 € төлем талап етеді. Компания президенті пайдасын ұлғайту үшін полис бағасын 6000 евроға дейін көтеруді ұсынады. Фирма осы ұсынысты қабылдаса, онда қандай экономикалық мәселе туындауы мүмкін? Осыған байланысты фирма клиенттерінің денсаулығы қалай өзгереді? Компания пайдасы өсе ме?
5. Жігіт сыйлық жасау арқылы қызды жақсы көретінін білдіре алады. «Мен сені жақсы көремін» деу де белгі бола ала ма, қалай ойлайсыз? Иә? Неліктен жоқ?
6. ЖИТС кейбір белсенділері медициналық сақтандыру компанияларына оны тудыратын АИТВ науқастарын өтініш жазуға жібермеу керек деп санайды. Бұл ереже АИТВ науқастарына көмектесе ме, әлде зиян келтіре ме? Медициналық сақтандыру нарығындағы жағымсыз іріктеу мәселесіне қалай әсер етеді? Бұл медициналық сақтандыруы жоқ адам санын көбейте ме немесе азайта ма? Сіздің ойыңызша, бұл жақсы саясат па?
7. Үкімет мұқтаж адамдарға көмек көрсетудің екі тәсілін қарастыруда: оларға қолма-қол ақша беру не арнайы асханаларда тегін тамақтандыру. Қолма-қол ақша беру үшін дәлел келтіріңіз. Асимметриялы ақпаратқа негізделген дәлел келтіріңіз. Арнайы асханалар қолма-қол ақша беруге қарағанда неліктен жақсырақ?
8. Майкл сұхбаттасуға жаңа дизайнерлік костюм киіп келді. Осы әрекетімен Майкл не істерісі келеді деп ойлайсыз? Жұмыс беруші Майкл әлеуетті қызметкер ретінде жақсы инвестициялау болатынын біле ала ма?
9. Мемлекетіңіздегі денсаулық сақтау саласына жауапты екеніңізді елестетіңіз. Шошқа тұмауы вирусының мутациясы оны жұқтырғандар санының күрт артуына соқтырды, нәтижесінде 1200 адам қайтыс болады. Адам өмірін сақтап қалу үшін дәрі-дәрмектер мен екпелер бар, бірақ кейбір адамдар қайтыс болады. Сіздің міндетіңіз – осы жаңалықты халыққа жеткізу. Өкілетті тұлғаларыңыз мәселеге қатысты саясатыңыздың мынадай тұжырымдама ұсынды:
 - а. Екпе бағдарламамыз 400 адамның өмірін сақтай алады.
 - б. Халыққа жаңа бағдарлама ұсынбақпыз. Оған сәйкес 1200 адам тірі қалады деген ықтимал жорамал үштен бірге тең.
 - с. Үкімет шараларына қарамастан, бүкіл халықты құтқару үшін екпе бағдарламамыз жеткіліксіз. Сондықтан, бағдарлама қалай әрекет ететініне қарамастан, 400 адам қайтыс болады.

d. Екпе бағдарламамыз көмектеседі. Бірақ, мен сіздердің алдарыңызда адал болуым қажет. Бағдарламаға сәйкес ешкім қайтыс болмау ықтималы үштен бірге, ал 1200 адам қайтыс болу ықтималы үштен екіге тең.

Сіз қай нұсқаны таңдар едіңіз? Таңдаған нұсқаңыз маңызды ма? Неліктен? Бұл проспекті теориясы мен шектеулер идеясымен қалай байланысты?

- 10** Балмұздақ сатушы екі адам бір шақырым жағажайда сауда нүктелері қалай орналасатынын шешеді. Жағажайдағы адамдар өзіне жақын тұрған сауда нүктесінен күніне бір балмұздақ сатып алады. Балмұздақ сатушыларының әрқайсысы клиенттердің максимал көлемін қалайды. Екі сауда нүктесі жағажай бойында қалай орналасады?

6-бөлім ФИРМА МІНЕЗ-ҚҰЛҚЫ ЖӘНЕ НАРЫҚ ҚҰРЫЛЫМЫ

13 ФИРМАЛАРДЫҢ ӨНДІРІСТІК ШЕШІМДЕРІ

Бұл тарауда фирмалардың өндірістік шешімдерін толық қарастырамыз. Келесі тарауларда жетілген бәсеке туралы шарттар жойылғанда фирма мінез-құлқы қалай өзгеретінін көреміз.

ИЗОКВАНТАР МЕН ИЗОКОСТТАР

Өндірістік шешімдерді қарастырғанда кәсіпорын алдында тұрған мәселелердің бірі – өндіріс факторлары шектеулі болғанда пайданы максималдау және шығынды минималдау. Бұл шектелген оңтайландыру мәселесіне тағы бір мысал. Өндірістік процесс барысында түрлі фирмаларда өндіріс факторларының – жер, еңбек және капиталдың түрлі қатынастары пайда болады. Ол салалар арасында ғана емес, сала ішінде де әртүрлі болуы мүмкін. Мысалы, бір шаруашылықтар жоғары қарқынды болып келсе, басқаларында капитал не еңбек өнімділігі анағұрлым жоғары болуы мүмкін. Егін шаруашылығында шошқа шаруашылығына қарағанда жер үлесі өте жоғары және олар жерді қарқынды қолданушылар ретінде қарастырылады.

Белгілі бір өнім шығару үшін кәсіпорындар өз өндіріс факторларын әртүрлі қолдануы мүмкін. Сондықтан фирмаларға шығындарын минималдау арқылы өнімін максималдау мақсатында өндіріс факторларын қалай ұйымдастыру қажет екенін шешу маңызды. Изокост және изоквант сызықтарын қолдану осы процесті түсінуге көмектесетін моделді қамтамасыз етеді. Бұл модель 5-тарауда қарастырылған талғамсыздық және бюджеттік шектеу қисықтары қолданылған тұтынушы мінез-құлқы моделіне ұқсас. Бұл моделде фирма өнімнің бірдей көлемін (изокванттар) беретін өндіріс факторларының түрлі үйлесімімен және осы өндіріс факторларын өтеу үшін белгілі бір бюджетпен (изокосттар) бетпе-бет келеді.

Өндіріс изокванттары

Өндіріс изокванттары – өндірістің белгіленген деңгейін алу үшін пайдаланылатын өндіріс факторларының мүмкін үйлесімдерін көрсететін функция. Талдауды жеңілдету үшін тек екі факторды – еңбек пен капиталды қолданамыз. Оны нақтылау үшін қарастырылып отырған капитал – қызанақ негізді пиццаны қызанақ негізімен жабатын, салындылармен толтыратын және пиццаны пісіретін машина деп ұйғарамыз.

Машинаның жұмыс істеу уақыты өндірілетін пицца санына байланысты. Еңбек сыйымдылығы болып пиццаның негізі үшін қамыр илеу, пиццаны машинаға енгізу және піскеннен кейін дайын қаптамаға салу адам-сағат көлемі саналады.

Өндіріс изокванты – өнімнің белгіленген көлемін шығару үшін пайдаланылатын өндіріс факторларының барлық мүмкін үйлесімдерін көрсететін функция

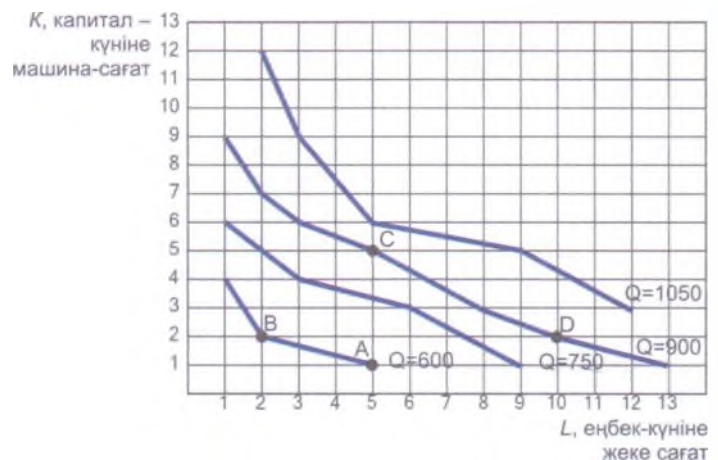
13.1-сызбада пицца өндірісінде қолданылатын еңбек пен капиталдың түрлі үйлесіміне жататын өндіріс изокванты қисықтары келтірілген. $Q = 600$ болатын шығарылым көлемі A нүктесінде және 5 сағат жұмыс күші мен 1 сағат машинаны қолдану арқылы немесе B нүктесінде және 2 сағат жұмыс күші мен 2 сағат машинаны қолдану арқылы өндірілуі мүмкін. $Q = 600$ изоквант қисығы 600 пицца шығарылымын қамтамасыз ететін капитал мен еңбектің мүмкін үйлесімін біріктіреді. Пицца өндіру зауыты үшін капитал мен еңбек шығынының көлемін ескере отырып, шығарылымның түрлі деңгейлері үшін изоквант тізбегін шығарады. 13.1-сызбада $Q = 600$, $Q = 750$, $Q = 900$ және $Q = 1050$ шығарылым деңгейлері көрсетілген. Теориялық тұрғыда, графиктің бүкіл кеңістігі шығарылымның түрлі деңгейлеріне қатысты изокванттармен толтырылуы мүмкін.

Кез келген кәсіпорын изоквантты біздікіндей құруы екіталай, бұл модель ғана екенін естен шығармаңыз. Алайда, шығарылым туралы шешім қабылдағанда фирма өндіріс факторларының түрлі үйлесімін қолдану туралы шешім қабылдауы қажет. Фирма жұмыс күшін капиталмен алмастыруды жиі қарастырады. Мысалы, штатты қысқартып, жаңа құрал-жабдықтарға инвестициялауы, қолдағы бар құрал-жабдықтарды жаңасына алмастыруды немесе аутсорсинг мүмкіндіктерін қарастыруы мүмкін. Осының барлығы изоквант нысаны мен қалпына әсер етеді.

13.1-СЫЗБА

Пицца зауыты үшін өндіріс изокванттары

Капитал мен еңбектің түрлі көлемдерінің қолданылу мүмкіндіктерін ескере отырып, изоквант картасы пицца шығарылымының түрлі деңгейін өндіру үшін қолданылуы мүмкін капитал мен жұмыс күші үйлесімдерін біріктіреді. $Q = 600$ шығарылым деңгейін қамтамасыз ету үшін күніне 5 сағат машина және 1 сағат жұмыс күшін жұмылдыру қажет, бірақ бұл деңгейді 2 сағат машина және 2 адам еңбегінің үйлесімі де қамтамасыз етеді. 5 сағат машина жұмысы және 5 сағат жұмыс күші C нүктесінде белгіленген $Q = 900$ шығарылым деңгейін қамтамасыз ете алады. Өз кезегінде, 2 сағат машина жұмысы және 10 сағат жұмыс күшінің үйлесімі D нүктесімен белгіленген $Q = 900$ көлемін өндіре алады.



Бір фактордың көлемін ұлғайту екіншісінің шығындарына алып келеді. Бір факторды екіншісімен алмастыру қиынға соғуы мүмкін: құрал-жабдықтарды қолдану шеңбері тар, жұмысшыларда машинада жоқ дағдылар (мысалы, клиенттерді өздерін емін-еркін сезінуге жағдай жасау) болуы мүмкін. Изоквант **техникалық орын басудың шекті нормасын** ($MRTS$ – *marginal rate of technical substitution*) көрсетеді. Ол шығарылымның белгіленген деңгейінде кірістегі бір фактордың екінші фактормен алмастырылу жылдамдығын білдіреді. 13.1-сызбадағы $Q = 1050$ шығарылым деңгейіндегі жұмыс күші мен капиталдың тиісінше 5 сағат және 6 сағат үйлесімдерін қарастырайық. Пицца зауытының иесі жұмыс уақытын 2 сағатқа қысқартуды қарастырса, онда 1050 тең шығарылым көлемін қамтамасыз ету үшін құрал-жабдық қолданылуын 3 сағаттан 9 сағатқа дейін ұлғайту қажет.

MRTS капитал өзгерісінің жұмыс күші өзгерісіне қатынасы $\frac{\Delta K}{\Delta L}$ ретінде анықталады. Капитал өзгерісі 6-дан 9-ға дейінгі бірлік, еңбек өзгерісі 5-тен 3-ке дейінгі бірлікті құрайды. $MRTS = \frac{3}{5}$ немесе 1,5. Бұл зауыт иесі $Q = 1050$ шығарылым деңгейін алу үшін әр 1 жұмыс күші – сағатына капитал-сағатты 1,5-ке арттыру керек екенін білдіреді.

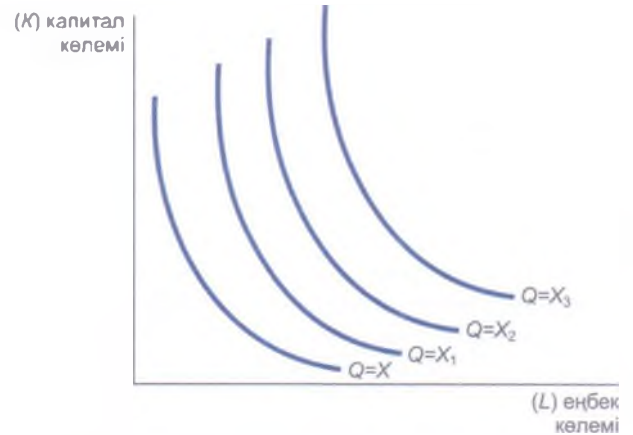
Техникалық орын басудың шекті нормасы – өнім шығарылымы тұрақты болуы үшін өндірістің бір факторын екінші фактормен алмастыру өлшем бірлігі

13.1-сызбада көрсеткен изоквантта түрлі нүктелердегі MRTS әртүрлі, себебі әр изокванттың көлбеуі ерекше. Изокванттарды 13.2-сызбада көрсетілгендей көлбеу секілді қарастыру қабылданған.

13.2-СЫЗБА

Өндіріс изокванты

Әдетте, өндіріс изокванты капитал мен еңбектің түрлі үйлесімдерін көрсететін көлбеу қисықтар тізбегін білдіреді. Өндіріс факторлары сызбада көрсетілген $Q = x$, $Q = x_1$, $Q = x_2$ және т.б. түрлі шығарылым деңгейлерін өндіру үшін қолданылады.



Фирма белгілі бір факторды бір бірлікке азайтып, оны басқа фактормен алмастырғанда (факторлар абсолют алмастырушы болмаса), жиынтық шығарылымның қосымша бірлігін шығарған кезде фактордың қолданылуы шекті өнімділіктің азаю заңына сәйкес төмендеуі мүмкін. Оның үстіне, басқа фактордың қолданылуы азайғандықтан, оның шекті өнімділігі жоғарырақ болады. Бұл изокванттар неліктен дөңес екенін түсіндіреді. Фирма капиталдың көп көлемін қолданып, жұмыс күшін аз қолданса, онда капиталдың бір бірлігін еңбектің бір бірлігіне алмастырған кезде, осы бірліктің шекті өнімі салыстырмалы үлкен болуы мүмкін (және изоквант көлбеуі салыстырмалы түрде тік). Бірақ, жұмыс күшінің қосымша бірлігін алмастырған кезде шекті өнім азаяды, сондықтан изоквант көлбеуі жатық бола бастайды. MRTS – капитал мен еңбектің шекті өнімдерінің қатынасы:

$$MRTS = \frac{MP_L}{MP_K}$$

Мұндағы

$$MP_L = \frac{\text{өнім көлемінің өзгерісі } (\Delta Q)}{\text{жұмыс күші көлемінің өзгерісі } (\Delta L)} \quad \text{және}$$

$$MP_K = \frac{\text{өнім көлемінің өзгерісі } (\Delta Q)}{\text{капитал көлемінің өзгерісі } (\Delta K)}$$

Изоко́ст сызықтары

Талдауымызда бұған дейінгі шығарылымда өнім алу үшін өндірістің кіріс факторларының түрлі үйлесімін қарастырғанбыз. Бизнес кіріс факторларының құны бар екенін ескеру керек. Еңбек жалақымен өтелуі қажет, энергетикалық машиналар тұтынатын энергияны қосымша сатып алу керек. Фирманың кіріс факторларын сатып алуға қаражаты жоқ, осылайша олар шектеуге тап болады. Көптеген фирмалар факторларды сатып алуға қажет бюджет орнатады. Изоко́ст қисығы өндіріс факторларын ескереді. **Изоко́ст сызығы** белгіленген бюджет шегінде сатып алынуы мүмкін кіріс факторларының түрлі үйлесімін көрсетеді.

Изоко́ст сызығы – берілген бюджет аясында сатып алынуы мүмкін өндіріс факторларының түрлі үйлесімдерін көрсететін сызық

Пицца жасайтын машинаның бір сағат жұмысының бағасы P_K деп ұйғарайық, онда капитал құны $P_K K$ (капиталдың қолданылған сағаттарға көбейтіндісі), еңбек құны $P_L L$ (еңбек өнімділігінің бағасы жұмсалған еңбек сағаттарына көбейтіндісі). TC_{KL} берілген бюджеттік шектеуді ескере отырып, келесідей қатынасты аламыз:

$$P_K K + P_L L = TC_{KL}$$

Пиццаға жұмсалатын капиталдың бағасы 10 €, жұмыс күшінің бағасы сағатына 6 € деп ұйғарайық. Формула келесідей:

$$10K + 6L = TC_{KL}$$

3 капитал сағатын және 9 еңбек сағатын қолдану құны $10(3) + 6(9) = 84$ €. Пиццаны 84 € бағасында өндіретін капитал мен еңбектің басқа үйлесімдері бар ма? Үйлесімді теңдеу орнын ауыстыруы арқылы таба аламыз:

$$€84 = 10K + 6L$$

Енді осы теңдеуді қанағаттандыратын K және L үшін мәнін таба аламыз. Мысалы, теңдеудің екі жағын 10-ға бөлеміз және K үшін келесідей мән аламыз:

$$K = \frac{84}{10} - \frac{6L}{10}$$

$$K = 8,4 - 0,6L$$

13.1-кестеде осы теңдеуді қанағаттандыратын капитал мен еңбек үйлесімдері көрсетілген. Мысалы, еңбектің алты бірлігі қолданылса, онда $K = 8,4 - 0,6(6)$.

$$K = 8,4 - 3,6$$

$$K = 4,8$$

13.1-кестедегі деректер 13.3-сызбада көрсетілген. Мұнда тік осьте капитал сағаты көлемі, ал горизонталь осьте еңбек сағаты көрсетілген. Капитал құны сағатына 10 €, еңбек құны сағатына 6 €. $TC_{KL} = 84$ изоко́ст сызығы пиццаны 84 € бағамен жасайтын капитал мен еңбектің барлық комбинацияларын біріктіреді. С нүктесінде 5.4 капитал сағаты және 5 еңбек сағаты, ал D нүктесінде 1.2 капитал сағаты мен 12 еңбек сағаты екі нүктеде де 84 € өнім құнын береді.

Капитал мен жұмыс күшінің түрлі үйлесімдерін біріктіретін басқа да изоко́ст қисықтарын құнның түрлі деңгейлерін талдау үшін қолдануға болады. Әрбір изоко́ст үшін тік ось еңбек сағатын нөлдік қолдану жағдайында фабрика иелері өз бюджеттік шектеуін ескере отырып, капиталдың қанша бірлігін сатып алатынын көрсетеді. Горизонталь ось капитал сағаты нөл болған жағдайда, фабрика иелері қанша еңбек сағатын сатып алатынын бейнелейді. Изоко́ст сызығы бюджеттік шектеуді ескере отырып, сатып алынатын капитал мен жұмыс күшінің үйлесімдерін көрсетеді.

13.1-КЕСТЕ

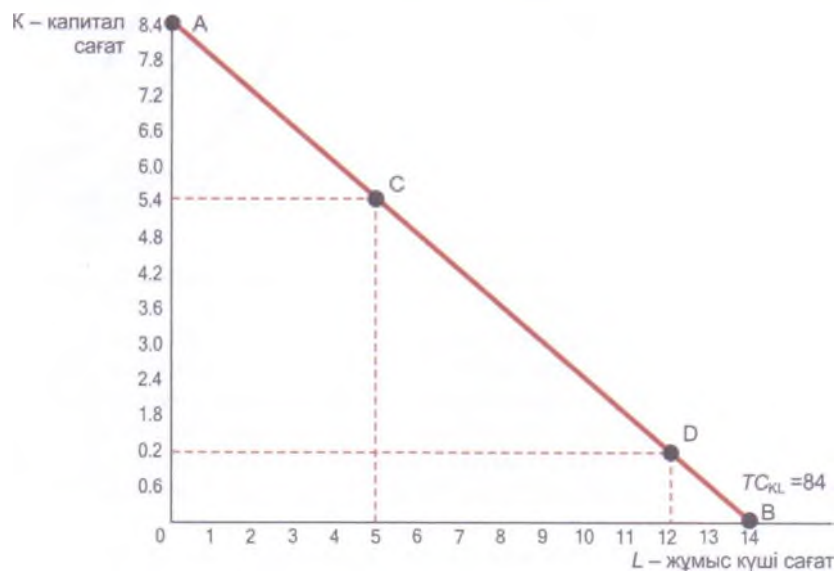
K=8,4 - 0,6L теңдеуін қанағаттандыратын факторлар үйлесімі

K	L
8.4	0
7.8	1
7.2	2
6.6	3
6.0	4
5.4	5
4.8	6
4.2	7
3.6	8
3.0	9
2.4	10
1.8	11
1.2	12
0.6	13
0	14

13.3-СЫЗБА

Изокост сызығы

Изокост сызығы берілген бюджеттік шектеуді ескергенде, бизнестің сатып алуы мүмкін капитал мен еңбек үйлесімдерін біріктіреді. Сызбадағы изокост сызығы бюджеттің 84 € шектеуін бейнелейді. Бұл шектеуді ескергенде және капитал сағатына 10 евроға бағаланған жағдайда зауыт иесі бар қаражатын 8.4 капитал сағатына жұмсап, еш жұмыс күшін жалдай алмас еді. Бұл тігінен бейнеленген А нүктесінде көрсетілген. Кәсіпкер бар бюджетін тек жұмыс күшіне жұмсауды қаласа, онда күніне 14 сағат жұмыс күшін сатып алар еді. Еңбек сағатына 6 € тұрса, онда кәсіпкер еш құрал-жабдық қолдана алмайды. Мұны көлденең бейнеленген В нүктесі көрсетеді. Изокост бойындағы осы екі шекті нүкте арасындағы кез келген нүкте қолда бар бюджет аясында сатып алынуы мүмкін капитал мен жұмыс күшінің үйлесімін көрсетеді. С нүктесінде кәсіпорын капитал мен еңбектің берілген бағаларында 5.4 капитал сағатын және 5 еңбек сағатын, D нүктесінде 1.2 капитал сағатын және 12 еңбек сағатын сатып ала алады.



Изоко́ст сызығының көлбеуі – капитал бағасының еңбекке қатынасы. Изоко́ст сызығы тік болғандықтан, оның көлбеуі барлық жерде тұрақты. Мысалда сызық көлбеуі 0.6. Бұл еңбектің әр қосымша сағатының құнын ұлғайтпау үшін капитал көлемін 0.6 сағатқа азайту қажет екенін білдіреді. Керісінше, пайдаланылған капиталдың әрбір қосымша сағаты үшін кәсіпорын еңбек көлемін 1.6 сағатқа кеміту керек.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Изоквант және изокост көлбеуі өзгерісіне қандай факторлар әсер етуі мүмкін?

ЕҢ КІШІ ШЫҒЫНДАРЫ БАР КІРІСТЕР ҮЙЛЕСІМІ

Дайын өнімнің берілген көлемін (біздің жағдайда пицца өндірісі) алу үшін қажетті кіріс факторлары үйлесімдерін анықтай аламыз. Бұл үйлесімдер изоквант және изокост сызықтарымен анықталатын факторлардың түрлі үйлесімдерін қолдану құнымен белгіленген. Олардың барлығын ең кіші шығындар үйлесімін анықтау үшін біріктіре аламыз.

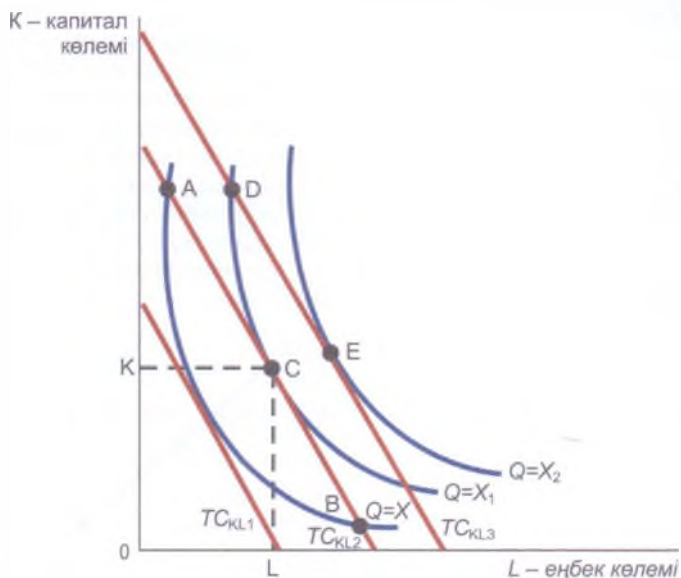
13.4-сызбада $Q = x$, $Q = x_1$, $Q = x_2$ үш түрлі өндіріс деңгейіне жататын түрлі изокванттар және TC_{KL1} , TC_{KL2} , TC_{KL3} үш бюджеттік шектеу шарттарында капитал мен еңбек шығындарының түрлі деңгейлерін сипаттайтын изокосттар көрсетілген.

Изоко́ст сызығы изоквант сызығын кесіп өтетін кез келген нүкте өндірісте пайдаланылуы мүмкін факторлар үйлесімі мүмкіндігі. Кәсіпорын иелігінде ресурстар көлемі неғұрлым көп болса, онда шығарылатын өнім көлемі соғұрлым жоғары. Бұл кәсіпорын үшін қолжетімді ресурс көлемімен, яғни капитал мен еңбектің құны арқылы анықталады.

13.4-СЫЗБА

Ең кіші шығындары бар кірістер үйлесімі

Үш изоквант $Q = x$, $Q = x_1$, $Q = x_2$ үш түрлі өндіріс деңгейін көрсетеді және фирма үшін бюджеттік шектеу мен шығынның үш түрлі деңгейін бейнелейтін үш изокост берілген. Ең кіші шығындары бар кірістер үйлесімі – изокванттың бюджеттік шектеуді жанап жатқан нүктесі. TC_{KL1} бюджеттік шектеуін ескере отырып, фирма K капитал сағатын және L еңбек сағатын пайдаланатын C нүктесі капитал мен еңбектің ең кіші құнын беретін үйлесімді анықтайды.



Зауыт иесі TC_{KL2} бюджеттік шектеу аясында қызмет етеді деп ұйғарайық. Ол $Q = x$ өнім көлемін шығарып, A нүктесіне сәйкес келетін факторлар үйлесімін қолдана алады. Дәл сол өнім көлемін, яғни B нүктесіне сәйкес келетін нәтижені капитал сағатын азырақ және еңбек сағатын көбірек пайдалана отырып, шығара алады. Дегенмен, кәсіпорын қолында бар бюджеттік шектеуді және өндіріс факторларын қолдана отырып, өнімнің көбірек көлемін өндірсе, онда ол сол деңгейді қабылдайды деп ұйғара аламыз. Кәсіпорын өнімнің көбірек көлемін сатып ала алатынын білсе, онда өнімді көбірек өндіру туралы шешім қабылдайды.

Сондықтан зауыт иесі $Q = x$ анағұрлым жоғары шығарылым деңгейін қамтамасыз ету үшін қолданылатын капитал көлемін азайтып және еңбек көлемін ұлғайтады, A нүктесінен C нүктесіне қарай жылжиды.

Кәсіпорын иесі $Q = x$ өндіріс көлемін өндіру үшін D нүктесімен анықталатын факторлар үйлесімін қолдана алмайды. Себебі, бұл үйлесім TC_{xL3} изокост қисығына сәйкес және өндірушіде мұны қолдануға мүмкіндік беретін қаражат жоқ. Ол C нүктесімен белгіленген капитал мен еңбек үйлесімін ғана қолдана алады. C нүктесінде $Q = x_1$ изоквант TC_{xL2} изокостпен жанасады. Ең кіші шығындары бар кірістер үйлесімі кәсіпорын иесі үшін қалаулы шығарылым деңгейін қамтамасыз етеді. Бұл нүктеде өндіріс факторлар үйлесімін ауыстыру үшін еш қажеттілік жоқ. Себебі, нүктеден ауытқу жағдайында ресурстар минимал шығын жағдайында максимал пайдалылықпен өндірілмеуі мүмкін.

Кәсіпорын иесі E нүктесінде берілген $Q = x_2$ шығарылым деңгейін өндіргісі келуі мүмкін. Бірақ, бюджеттік шектеуді ескере отырып, өндірістің бұл деңгейін қамтамасыз ету мүмкін емес. Осылайша, кіріс факторлары бағасын және өндіріс шығарылым көлемін ескергенде оңтайлы нүкте C нүктесіне сәйкес келеді.

Қиылысу нүктесінде ең кіші шығындары бар кіріс деңгейі техникалық орын басудың шекті нормасы факторлар бағасының қатынасына тең нүктеге сәйкес. Ол келесі теңдеумен анықталады:

$$\frac{MP_L}{MP_K} = \frac{P_L}{P_K}$$

Бұл теңдеу кейде төмендегідей жазылуы мүмкін:

$$\frac{MP_L}{P_K} = \frac{MP_K}{P_L}$$

ӨЗДІК ЖҰМЫС 13.4-сызбаны қолдана отырып, еңбек сағатының бағасы төмендеп, капитал сағатының бағасы сәйкесінше өскен кезде, қандай өзгеріс болатынын түсіндіріңіз. Ең кіші шығындары бар кіріс үйлесімі қалай өзгереді?

Түйін

Логикалық пайымдау арқылы осы бөлімді қорытындылайық. Сіз зауыт иесі болсаңыз бюджеттік шектеуге тап болғанда максимал мүмкін өнім өндіру үшін өз қаражатыңызды барынша оңтайлы пайдаланғыңыз келер еді. A нүктесіне сәйкес кіріс факторлары үйлесімін таңдай отырып, олар қымбат болмайтындай және пиццаның көбірек көлемін өндіретіндей қайта ұйымдастыру жөн болар еді.

Капитал қолдануды азайтып, жұмыс күшін арттыру қосымша шығарылатын өнім көбейетінін, бірақ құны ұлғаймайтынын білдіреді. Бұл шешімнің пайдасы шығындардан көбірек болса, онда осы шешімді қабылдаған жөн. Капитал көлемін азайтып, жұмыс күшін арттыру арқылы пицца өндірісін ұлғайтуға алып келетін тәсілдер болса, онда ресурстарды одан ары алмастырудан еш пайда тимейтін деңгейге жеткенге дейін түрлі үйлесімді қолдануға болады.

Ең кіші шығындары бар кіріс үйлесімдері жұмыс күші немесе капитал бағасы (бұл жағдайда изокост сызығының көлбеуі өзгереді) өзгерген жағдайында немесе екі фактор бағасы бірдей деңгейде өзгерген жағдайында ауытқиды. Изокост баға өзгерісінің бағытына тәуелді ішке не сыртқа ауытқиды. Капиталдың немесе еңбектің шекті өнімділігі өзгерген жағдайда изоквант қисығы да өзгеруі мүмкін.

Талдау басында бұл тәсілдер бизнес жүргізудің концептуалдық әдістері екенін атап айтқанымызды есіңізден шығармаңыз. Фирма пайданы минимал шығындармен максималдауға ұмтылады деп пайымдалады. Фирмаларда кіріс факторлары өнімділігі және оны сатып алу құны туралы біраз ақпарат болады. Олар өндіріс көлемін ұлғайту, бірақ шығын көлемін бақылау үшін қолданыстағы факторларды қайта ұйымдастырудың тәсілдерін үнемі іздеп отырады. Осы моделді қолдану бизнесті қайта ұйымдастыру, аутсорсинг, арзан жабдықтаушы іздеу, түрлі шикізат материалдарын түрліше қолдану, тиімді қызмет ету үшін жұмысшының білім алу ақысын төлеу (өнімділікке әсер етудің басқа да тәсілдері) логикасын түсінуге және компаниялар неліктен үнемі өзгеріп отыратын, серпінді және дамушы ұйымдар болып келетінін түсіндіруге көмектеседі.

КЕІС**Өнімділік ой жұмбағы**

Белгілі уақыт аралығындағы әрбір кіріс факторының шығарылымы ретінде өлшенетін өнімділік тек фирма үшін ғана емес, жалпы экономика үшін маңызды. Өнімділіктің артуы әрбір кіріс факторынан көбірек өнім алуды білдіреді. Бұл жерде қолданылған факторлар бағасы өзгермейді немесе өндірістің артуынан аз өседі. Мысалы, зауыт жұмысшысы пицца өндіреді және сағатына 10 € алады. Жұмысшы сағатына 20 пицца өндіреді және нәтижесінде әр пиццаның құны 0,5 € (жұмыс күші бір баға болған жағдайда). Жұмысшы еңбек өнімділігін сағатына 25 пицца өндіруге дейін арттыратын тәсіл табуды көздесе, онда әр пицца құны бір дана үшін 0,4 евроға дейін төмендейтін еді. Бұл теориялық тұрғыда қарапайым болғанымен, тәжірибе жүзінде іске асырылуы қиын тұжырым.

2007 жылғы қаржы дағдарысынан кейін Ұлыбританияда өнімділік деңгейі төмендеді, бірақ 2013 жылдан бастап экономикалық өсу салыстырмалы түрде ұлғайды. Өнімділік деңгейі дағдарысқа дейінгі кезеңдермен салыстырғанда, сағатына есептегенде 15% төменірек. Экономикалық өсу кезінде өнімділіктің төмен болуы «өнімділік ой жұмбағы» деп аталды.

Осы «ой жұмбақта» келтірілген себептер өзіне көп шығындар әкелетін рецессия кезінде еңбектен айырылып қалмауды көрсетеді: шығындарын қысқартқысы келетін фирмалар алынған кредитті төлеу қиынға соғатындықтан, капиталға инвестиция құйылмағандықтан өнімділігі айтарлықтай жоғары болмаса да, арзан жұмыс күшін жалдауға тырысады.

Көптеген кәсіпорындар үшін өз ішкі процестерін талдау – өнімділікті арттырудың тәсілдерінің бірі. Белгілі бір затты жасау үшін қажетті құрал-жабдықтарды іздеу немесе ресурстардың жеткізілуін күту секілді әрекеттерге кететін уақыт ысырабын қысқарту; шешім қабылдау үшін қажет уақытты азайту және салыстырмалы төмен деңгейдегі, бірақ тәжірибесі мен білімі жеткілікті жұмысшыларға күнделікті атқаратын қызмет бойынша шешім қабылдау мүмкіндігін беру – шектелген қосымша шығындар жағдайында кәсіпорынның өнімділігін арттыруға ықпал етеді. Осы тарауда қарастырған модель тұрғысынан алғанда, мұндай өзгерістер капитал мен жұмыс күшінің шекті өнімділігін жақсартады және изоквант қисығының көлбеуін өзгертеді.



Кәсіпорындар өнімділікті арттыру үшін ресурстарды қалайша тиімді қолданады?

ҚОРЫТЫНДЫ

Бұл тарауда фирма қысқамерзімді кезеңде екі айнымалы өндіріс факторы негізінде өндірістік шешімдерді қалай қабылдайтынына жеңілдетілген техникалық талдау жүргіздік. Өндіріс факторларының бағасы және фирманың бюджеті сатып алынуы мүмкін фактор көлемін анықтайды және шығарылымның белгіленген көлемін өндіру үшін түрлі үйлесімдерде қолданылуы мүмкін. Фирмалар фактор бағасы мен өнімділік факторларының өзгерісіне жауап ретінде минимал шығындар мен максимал өнімділікті қамтамасыз етуге тырысуда факторлар үйлесімін үнемі бақылап отырады. Ең кіші шығындары бар кіріс моделі факторлардың нарық өзгерісіне жауабы ретінде фирманың іске асыра алатын өзгерістерін тұжырымдауға мүмкіндік береді.

ЖАҢАЛЫҚТАРДАН

ТИІМДІЛІК

Тиімділік әртүрлі анықталуы мүмкін – минимал кіріс факторын қолданып максимал өнімді шығаруды тиімділік деп атауға болады немесе минимал шығындармен шығарылымды максималдайды. Жеке фирмалар тиімділік артықшылығын пайдалану үшін үлкен болмауы мүмкін, алайда ұжымдық ұйымдастыру тиімділікті фирмалардың анағұрлым кең шеңберіне жеткізуі ықтимал.

Жасыл өсу қызметі

Жасыл өсу қызметі (*The Green Growth Service – GGS*) – Аймақтық дамудың Еуропалық қоры және Өсудің Британиялық аймақтық қорларымен қаржыландырылатын тәуелсіз ұйым. Ол қоршаған ортаға әсерін азайту және нәтиже тиімділігін арттыру мақсатында кәсіпорындарға қолдау көрсетеді және кеңес береді. GGS 2011 жылы өсуге және жаңа жұмыс орнын ашуға талпынатын кәсіпорындарды қолдау үшін құрылған Бизнесстің Өсу Хабы (*Business Growth Hub*) арқылы Англияда Үлкен Манчестер аймағындағы кәсіпорындармен жұмыс істейді. 2015 жылғы тамызда жарияланған мәліметтер бойынша кәсіпорындар GGS және Бизнесстің Өсу Хабының арасындағы серіктестік нәтижесінде аймақта 100 млн £ үнемдеу болғанын көрсетеді. Электр энергиясын, су мен материалдардың пайдаланылуын үнемдеуге көңіл бөлу компанияларға өндіріс факторларын анағұрлым тиімді пайдалану есебінен кіріс факторлары өнімділігін арттыруға мүмкіндік береді. Үнемдеу арқылы өндірістік процестерден шығатын 25 млн тонна материалдар қысқартылуы, соның нәтижесінде полигондарға апарылатын қалдықтар 370000 тоннаға азайды, күн сайын 550 гигаватт сағат үнемделді және судың пайдаланылуы 5 млн шаршы кубқа азайды. Үлкен Манчестердің Олдхэміндегі бір фирма 2012 жылдан бастап 150000 £ үнемдеді. Quantum Profile Systems ЖШС қатты және иілгіш поливинилхлорид (ПВХ) компоненттерін өндіреді. Үнемдеуге ақша жұмсалды, бірақ компания енгізген өзгерістер қаражатты үнемдеуге мүмкіндік берді және сол үнемдеу есебінен 2 жылдан кем мерзім ішінде инвестицияларды жабу үшін қаражат жиналады деп пайымдайды.

Сұрақтар

- 1 Мақалада сипатталған энергияны үнемдеуші жүйелерге инвестиция фирманың өндірістік шешімдер моделінде изоквантқа қалай әсер ететінін ойланңыз.
- 2 Quantum Profile Systems секілді фирмалар GGS және Business Growth Hub сияқты ұйымдардың қызметін неліктен пайдаланады?
- 3 Қалдықты қысқартуға жұмсалған инвестиция фирманың өнімділік деңгейіне қалай әсер ететіндігін түсіндіріңіз.
- 4 Осы бөлімде баяндалған өндіріс жайлы шешімдерді қабылдау моделін пайдалана отырып, энергия мен материалдарды тиімді қолдану бойынша шаралар ең кіші шығындары бар кіріс үйлесіміне қалай әсер ететіндігін атаңыз. Тұжырымыңызды түсіндіріңіз.
- 5 «Үнемдеудің бағасы тегін емес» деген сөз тіркесі нені түспалдайды?



Аймақтық қолдау тиімділікті арттыруға және іскерлік белсенділіктің экологиялық теріс салдарын төмендетуге көмектесуі мүмкін.

Дереккөз: <http://www.businessgrowthhub.com/green-growth>

ТҮЙІН

- Изоквант пен изокостты қолдану фирмалар өндірісінде пайдаланылатын факторлар үйлесімінің өзгерісі жайлы шешім қабылдау себептерін және оның бағасы осы шешімдерге қалай әсер ететіндігін тұжырымдауға көмектеседі.
- Ең кіші шығындары бар кіріс үйлесімдері изоквант изокостпен жанасатын нүктеде орналасқан. Бұл кезде өндіруші шығарылым көлемінің одан ары дамуы үшін қолдағы бар ресурстарды (олардың бюджеттік шектеуін ескере отырып) қайта ұйымдастыра алмайды.
- Факторлар өнімділігіндегі өзгерістер изоквантты, факторлар бағасындағы өзгерістер изокостты өзгертеді.

ШОЛУ СУРАҚТАРЫ

- 1 Фирма алдында тұрған шектеулі тиімді ету мәселесі деген не?
- 2 Капитал, еңбек және жер сыйымдылығы жоғары өндірістер арасындағы айырмашылықты түсіндіріңіз және әрбір жағдай үшін осы принциптерді бейнелейтін мысалдар келтіріңіз.
- 3 Өндіріс изокванты дегеніміз не?
- 4 Техникалық орын басудың шекті нормасы дегеніміз не?
- 5 Изокост қисығы дегеніміз не?
- 6 Изокост нені анықтайды?
- 7 TC функциясы берілген: $P_K K + P_L L = TC_{KL}$. Мұндағы капитал бағасы 50 және жұмыс күші бағасы 10 болса, онда капиталдың 12 бірлігінің және еңбектің 10 бірлігінің жалпы құны қанша?
- 8 Ең кіші шығындары бар кіріс үйлесімі дегеніміз не?
- 9 Изоквант нені анықтайды?
- 10 Капитал мен еңбек өзара абсолют алмастырушы факторлар болса, онда изоквант қандай болар еді? Түсіндіріңіз.

МӘСЕЛЕ ЖӘНЕ ШЕШІМ

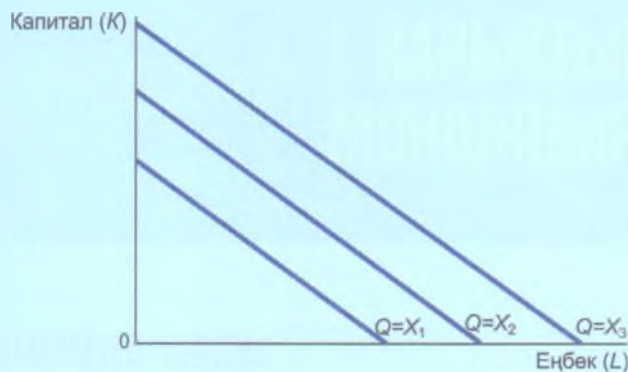
- 1 Изоквант координаттар басында дөңес болып бейнеленеді. Техникалық орын басудың шекті нормасына негіздеде отырып, изоквант неліктен олай деп ойлайсыз?
- 2 Төмендегі көлемдер кестесіне қараңыз, $Q = 110$, $Q = 150$ және $Q = 180$ шығарылым деңгейлері үшін изоквант салыңыз.

	Еңбек (хүніне адам сағат)				
	1	2	3	4	5
Капитал (хүніне машина сағат)					
1	40	80	110	130	150
2	80	120	150	170	210
3	110	150	180	200	220
4	130	170	200	220	230
5	150	180	210	230	240

Сызбада капиталды тік осьте, ал еңбекті горизонталь осьте бейнелеңіз.

- 3 2 сұраққа құрған сызбаңызды қолдана отырып $Q = 110$ шығарылым деңгейі үшін фирма 3 капитал сағаты және 1 еңбек сағаты үйлесімінен 1 капитал сағаты және 3 еңбек сағаты үйлесіміне өткен жағдайдағы техникалық орын басудың шекті нормасын есептеңіз.

- 4 Төменде келтірілген үш өндірістік изоквант сызбасын қараңыз. Сізге осы изоквант әрбір жағдайдағы капитал мен еңбектің арақатынасы туралы не айтады?



- 5 $TC_{KL} = 50K + 12L$ жалпы шығындар функциясы берілген. Фирма капитал мен жұмыс күшінің төмендегідей үйлесімін қолданғандағы жалпы шығындарын есептеңіз:
- капитал 5 бірлік және еңбек 8 бірлік;
 - еңбек 10 бірлік және капитал 3 бірлік;
 - капитал 7 бірлік және еңбек 12 бірлік.
- 6 $TC_{KL} = 50K + 12L$ жалпы шығындар функциясын ескере отырып, төмендегі жалпы шығындар жағдайындағы K мөлшерін және $K = 1$, $K = 5$ теңдеулерін қанағаттандыратын факторлар үйлесімін табыңыз:
- $TC = 170$;
 - $TC = 510$;
 - $TC = 850$.

- 7 Фирма келесі жағдайда:

$$\frac{MP_L}{P_K} > \frac{MP_K}{P_L}$$

Өндірістік шешімдерін шешу үшін фирмада қандай ынталандырушы күш бар? Қай кезде фирма өз өндірістік шешімдерін өзгерткенді тоқтатады? Түсіндіріңіз.

- 8 Фирманың ең кіші шығындары бар кіріс үйлесімінің диаграммасын салыңыз. Диаграммада төмендегілер орын алғанда фирманың оңтайлы позициясы қалай өзгертінін көрсетіңіз:
- капитал бағасы өсті, бірақ еңбек бағасы өзгеріссіз;
 - еңбек және капитал бағалары бірдей сомаға артты;
 - еңбек пен капитал бағалары өсті, бірақ капитал бағасы еңбектің бағасына қарағанда көбірек өсті.
- 9 Тасымалдаушы фирма өз клиенттеріне өнімді жеткізу үшін контейнер қолданады. Оның өлшемі келесідей: ұзындығы 10 м, ені 2 м және биіктігі 4 м. Фирма иесі ұзындығы, ені және биіктігі бойынша екі есе үлкен контейнерге инвестициялауды шешті. Фирма иесі неліктен осындай шешім қабылдады және төмендегі көрсеткіштер қалай өзгереді:
- фирманың жалпы шығындары;
 - орташа шығындар.
- Ойыңызды түсіндіріңіз.
- 10 Фирма ең кіші шығындары бар кіріс үйлесімімен жұмыс істейді деген диаграмма салыңыз. Енді кіріс факторларының бірі өсті, ал екіншісінің бағасы тұрақты деп тұжырымдайық. Фирманың өндірістік шешімдері және оңтайлы жағдайы қалай өзгереді? Түсіндіріңіз.

14 І НАРЫҚТЫҚ ҚҰРЫЛЫМ: МОНОПОЛИЯ

ЖЕТІЛМЕГЕН БӘСЕКЕ

Бұған дейінгі талдауда фирмалар жетілген бәсеке жағдайында қызмет етеді деп тұжырымдадық. Көп жағдайда бұл шарттар толық орындалмауы мүмкін: фирмалар бағаға белгілі бір деңгейде әсер ете алады; олар бәсекелестері өндірген өнімнен өз өнімдерін әдейі ерекшелеуге тырысады, кейбір фирмалардың басқаларына қарағанда нарыққа әсер ететін әлеуеті көбірек болуы мүмкін және ақпарат жетілмеген. Жетілген бәсеке принциптері орындалмаған кезде, фирма жетілмеген бәсеке жағдайында қызмет етеді деп айтамыз. **Жетілмеген бәсеке** жағдайында қызмет ететін фирмада өзіндік сипаттамалары болады: олар өз өнімдерін белгілі бір жолдармен артараптандырады, сол арқылы өз өнімі үшін талап ететін бағаға әсер етеді.

Жетілмеген бәсеке фирма өз өнімінің бағасына әсер ете отырып, артараптандыратын нарықта болады

Жетілмеген бәсекенің түрлі деңгейлері бар. Талдауымызды бәсеке спектрдің қарама-қарсы жағы – монополияға қарай отырып, жетілмеген бәсеке жағдайындағы фирманың мінез-құлқын талдаудан бастаймыз. Монополия – бір фирма ғана бар нарық құрылымы. Дегенмен, фирмалар нарықтағы басымдыққа ие фирма бола отырып, монополиялық билікті жүзеге асыра алады. Шынында, көптеген елдерде нарықта 25% үлесі бар фирманың қызметін реттеуші органдар бақылап отырады. Бұл ретте **нарықтағы үлесі** нақты фирма қызмет ететін нарықтағы сатылымның жалпы көлемінен есептеледі. Фирманың нарықтағы үлесі неғұрлым жоғары болса, оның нарықтағы билігі де соғұрлым мықты. Фирма өз өніміне бағаны жоғарылатып, сатылымның белгілі бір деңгейін сақтау үшін нарық күшін қолдана алады – басқа сөзбен айтқанда, бұл фирма бағаны белгілеп отырады, ал басқа қарсы фирмалар өнімдерін сол бағамен сатуға мәжбүр болады.

Нарықтағы үлес – нақты фирманың нарықтағы жалпы сатылым көлемінің үлесі

Бір фирманың нарықта басым болуының айқын мысалы ретінде дербес компьютер нарығындағы Microsoft Corporation компаниясын қарастыруға болады. Microsoft компаниясы Windows операциялық жүйесін шығарады (олардың құрамына, дербес компьютерлер, ноутбуктер мен мобилді құрылғылар үшін операциялық жүйелер кіреді) және 2016 жылғы тамызда нарықтың 86% осы жүйеге тиесілі болды. Операциялық жүйелер нарығында Apple мобилді құрылғылары үшін iOS, Linux және Android ашық ресурстары секілді жүйелерді ұсынатын басқа да фирмалар бар. Бірақ, Microsoft-тың Windows операциялық жүйесі нарықта басымдыққа ие. Windows бұрынғысынша нарықта басымдық етуіне қарамастан, фирма бәсеке қысымнан қорғалмаған және мобилді құрылғылардың соңғы кезде қарқынды дамуына байланысты компанияның нарықтағы үлесі азайды.

Кез келген адам немесе бизнес Windows көшірмесін сатып алғысы келсе, онда олар Microsoft-тың өз өнімі үшін алғысы келетін бағасын төлейді. Операциялық жүйелер нарығын бақылауға қабілетті болғаны үшін Microsoft нарықтағы монополияға ие фирма ретінде қарастырылады. Microsoft өз бизнесін дамытты және монополиялық билікті қамтамасыз ете алды. Бұл қарастырған жетілген бәсеке жағдайындағы фирма мінез-құлқынан ерекшеленетін әрекетке алып келеді.

Бұл тарауда нарықтық билік салдарын қарастырамыз. Нарықтық билік фирма шығындары мен өнімін нарықта сататын бағасы арасындағы қатынасты өзгертетінін көреміз. Бәсекелес фирма өз өнімі үшін нарық берген бағаны алады, одан кейін баға шекті шығынға тең болатындай өндіріс көлемін таңдайды. Монополия жағдайында, керісінше, баға шекті шығыннан артық. Microsoft Windows жағдайында мұндай нәтиже, әрине, әділ. Windows шекті шығыны бірнеше еуро ғана, яғни жүйені жүктеуге лицензия есебінен болатын Microsoft-тың қосымша шығындары. Windows-тің нарықтық бағасы шекті шығыннан бірнеше есе артық.

Монополияның өз өнімдері үшін салыстырмалы жоғары баға талап ететіндігі ғажап емес. Монополия тұтынушысында монополия белгілеген бағаны төлеуден басқа таңдау аз болуы мүмкін. Бұл монополия клиентте басқа таңдау болмағандықтан кез келген бағаны орнатуы мүмкін дегенді білдіреді. Бірақ, Windows операциялық жүйесі үшін Microsoft тым жоғары баға орнатса, өнімін аз ғана адам сатып ала алады. Адамдар аз компьютер сатып алады, басқа операциялық жүйелерге көшеді немесе заңсыз көшірмелер жасайды. Сондай жағдайда монополия өзі қалайтын пайда деңгейіне қол жеткізбеуі мүмкін. Себебі, жоғары баға өнімді сатып ала алатын адамдардың санын азайтады. Монополияның өз тауарларына деген бағаны бақылай алғанына қарамастан, пайдасы шектеулі.

Монополия өндіріс көлемі және баға құру туралы шешімдерді көздегенде, жалпы қоғам үшін салдар да қарастырылады. Бәсекелес фирмалар секілді монополист фирмалар өз пайдасын максималдауға тырысады деген тұжырым жасаймыз. Бұл мақсаттың бәсекелі ортадағы фирмалар және монополист фирмалар үшін түрлі салдары бар.

МОНОПОЛИЯ ҚАЛАЙ ПАЙДА БОЛАДЫ

Фирма өнімнің нарықтағы жалғыз сатушысы болса және оның өнімін алмастырушы тауар болмаса, онда фирма **монополист**. Көріп отырғанымыздай, бұл анықтама тым қатаң. Фирмалар нарықтағы басымдыққа ие сатушы болса және оны белгілі бір деңгейде бақылай алса, онда ол монополиялық билікке ие. Дегенмен, бұдан арғы талдауда нарықта тек бір сатушы ғана бар деп қарастырамыз.

Монополия – алмастырушы тауары жоқ өнім өндіруші ерекше жалғыз фирма

Монополия туындауының негізгі себебі – нарыққа кіру кедергілерінің болуы: фирманың салаға кіруіне кедергі келтіретін бөгеттердің болуы. Жетілген бәсеке жағдайында фирма мінез-құлқын талдағанда нарыққа кіру және одан шығу еркін болады деп қарастырғанымыз есіңізде ме? Кедергілер неғұрлым көп болған сайын нарыққа кіру соғұрлым күрделі болады және фирма салада едәуір нарықтық билікке ие.

Кіру кедергілері – фирманың нарыққа немесе салаға енуге қиындық туғызатын бөгеттер

Монополия өз нарығындағы жалғыз сатушы болып қала береді, себебі басқа фирмалар нарыққа шығып, онымен бәсекеге түсе алмайды. Өз кезегінде, нарыққа кіру кедергілерінің негізгі төрт қайнар көзі бар:

- негізгі ресурстар бір фирмаға тиесілі;
- үкімет белгілі бір тауар немесе қызметті өндіруге жеке құқықты бір ғана фирмаға береді;
- өндіріс шығындары бір өндірушіні көптеген басқа өндірушілерге қарағанда, анағұрлым тиімді етеді;
- фирма нарықтағы басқа фирмаларға бақылау мүмкіндігін алады және сол арқылы оның өндірісінің көлемі артуы мүмкін.

Осылардың әрқайсысын қысқаша қарастырайық.

Монополиялық ресурстар

Монополия туындауының қарапайым жолы – бір фирманың негізгі ресурстарға билік етуі. Мысалы, құрлықтағы сумен қамтамасыз ету компаниялары қызмет көрсетпейтін жеке аралдағы кішігірім қалашықтағы су нарығын қарастырайық. Қалада бір су ұңғымасы ғана бар және басқа жерден су алу мүмкіндігі жоқ болса, онда ұңғыма иесі суға монополия болып келеді. Монополистің бәсекелес нарықтағы кез келген жеке фирмаға қарағанда көбірек билікке ие екені таңқаларлық емес. Сумен қамтамасыз ету кезінде монополист шекті шығыны төмен болса да, анағұрлым жоғары баға белгілеуі мүмкін.

Негізгі ресурстарға ерекше меншік монополияның пайда болуының себептерінің бірі болғанымен, тәжірибеде оның осы себептен туындауы сирек кездеседі. Шынында, экономика ауқымды, ал ресурстар көптеген адамдардың меншігі. Тауардың көбі халықаралық нарықта сатылатындықтан, олардың табиғи нарықтарының көлемі, әдетте, бүкіл әлемдік болады. Сондықтан, жақын алмастырушылары жоқ ресурстарға иелік ететін фирмалардың бірнеше ғана мысалы бар.

Үкіметтік монополиялар

Көп жағдайда монополиялар үкіметтің белгілі бір тауар немесе көрсетілетін қызметті сату жөніндегі ерекше құқығын тек бір фирмаға берген кездері туындайды. Кейде әлеуетті монополистің үлкен саяси әсерінен де монополия туындауы мүмкін. Мысалы, Еуропа корольдері ақша жинау үшін өз достары мен жақтастарына бизнестің ерекше лицензияларын берген болатын – Еуропаның белгілі бір аудандарында тұз сату және таратуға ерекше құқықтың берілуі жоғары бағаланатын монополия еді. Қазіргі уақытта да үкіметтер монополиялық қызмет атқарады, себебі бұл қоғамдық мүдде. Мысалы, Швецияда алкогольді сусындардың бөлшек саудасы елдері Systembolaget деп аталатын мемлекеттік монополия аясында жүзеге асырылады. Швеция үкіметі қоғамдық денсаулық сақтау мақсатында алкоголь сатылымын тікелей бақылау қажет деп санайды. Еуропалық Одақ мүшесі ретінде елдің мұндай саясаты туралы мәселе қозғалған болатын, бірақ Швеция алкоголь сатылымында мемлекеттік бақылауды сақтауға тырысады.

2007 жылы Қоғамдық денсаулық сақтаудың Швециялық ұлттық институттың тапсырысы бойынша жасалған зерттеу нәтижесінде сарапшылар мынадай қорытындыға келді: алкоголь сатуды жекешелендірген жағдайда шешімнің елге тигізетін таза әсері жағымсыз, яғни ауруға байланысты жоғалған жұмыс күндері санының артуы, алкогольге байланысты болатын аурулардың және өлімдер санының өсуі, өліммен аяқталатын жазатайым оқиғалар санының, өзін-өзі мерт қылу және адам өлтіру жағдайларының көбеюі мүмкін (See Holder, H. (Ed.) (2007) If Retail Alcohol Sales in Sweden were Privatized, What Would be the Potential Consequences?).

Патент пен авторлық құқық туралы заңдар үкіметтің қоғамдық мүддені қанағаттандыру үшін монополия құруының маңызды мысалдары. Фармацевтикалық компания жаңа дәрі-дәрмек ойлап тапса, онда ол мемлекетке патент үшін жүгінеді. Үкімет дәрі-дәрмектің ерекшелігін мойындаған кезде патент береді. **Патент** компанияға осы дәрі-дәрмекті өндіруге және сатуға белгілі бір уақыт аралығын қамтитын ерекше құқық (әдетте, 20 жылға) береді. Осылайша, патент меншік құқығын орнату және қамтамасыз ету құралы.

Патент – иесінің рұқсатынсыз басқаларға әзірлемелерді немесе өндірістік процесті қолдануға немесе жасауға тыйым салатын құқық

Жазушы өз еңбегін аяқтағанда, дәл осылайша, **авторлық құқыққа** ие болады. Авторлық құқық оның рұқсатынсыз туындыны ешкімнің басуына және сатуына мүмкіндігінің жоқ екеніне мемлекеттік кепілдігі. Осылайша, құқық иесіне оның еңбегі қалайша пайдаланылып жатқанын бақылау құқығы беріледі. Авторлық құқық туындыны жасап шығару үшін ой-пікір және дағдыны пайдаланатын идеялар көрінісіне жатады. Ол әдеби шығармаларды, музыка, көркемөнер туындыларын, дыбыс жазбаларын құруды, фильм трансляцияларын беруді және жарияланған материалдардың типографиялық безендірілуін қамтиды. Авторлық құқық жазушыны өз романдарын сатуда монополист етеді және зияткерлік меншік құқығын орнатудың құралы болады.

Авторлық құқық – өздері жасап шығарған заттарды және физикалық нысандарды басқалар көшіріп алуы және қайта жасауының алдын алу үшін жеке тұлғаларға және ұйымдарға берілетін құқық

Патенттер мен авторлық құқық туралы заң әсерін оңай көруге болады. Бұл заңдар бір өндірушіге монополиялық билік береді, ол өз кезегінде, бәсеке жағдайына қарағандағы анағұрлым жоғары бағаға алып келеді. Монополистерге жоғары баға қоюға және одан жоғары пайданы алуға мүмкіндік бере отырып, заңдар белгілі бір жағымды мінез-құлықты ынталандырады. Дәрі-дәрмек өндіруші компаниялар ғылыми зерттеулерді ынталандыру мақсатында жүргізілген жұмыстарының нәтижесінде өздері жасап шығарған дәрілердің монополисі бола алады. Авторларды жақсырақ және көбірек кітап жазуға ынталандыру үшін оларға өз кітаптарын сатуда монополист болуға рұқсат етілген.

Патенттер мен авторлық құқықты реттеуші заңдардың пайдасы мен шығыны бар. Патенттер мен авторлық құқықтың пайдасы авторлардың шығармашылық жұмысқа деген ынтасы артуы болады. Бұл пайда, белгілі бір деңгейде, монополиялық баға құру шығындарымен өтеледі. Монополиялық баға құруды осы тарауда қарастырамыз.

Табиғи монополиялар

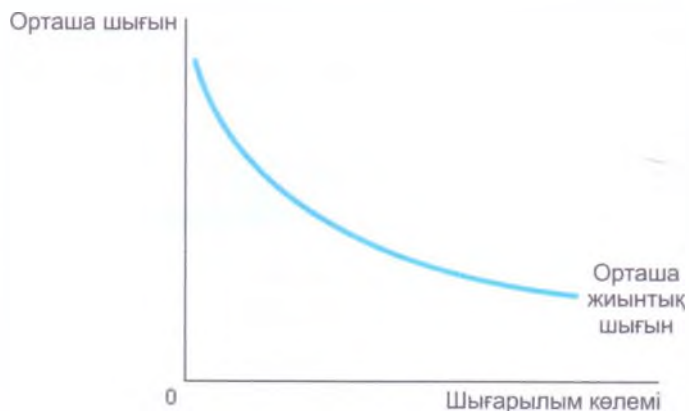
10-тарауда тұтынуда ерекше, бірақ бәсекелес емес тауар ретінде анықталған клубтық тауарларға сілтеме жасаған болатынбыз. Клубтық тауарлар табиғи монополияның бір түрі. Бір фирма тауарды немесе қызметті басқа екі немесе одан да көп фирмаларға қарағанда нарыққа анағұрлым төмен бағамен жеткізе алған кезде, сала табиғи монополия болып саналады. Табиғи монополия шығарылым ауқымына сәйкес масштабта үнемдеу болған кезде туындайды. 14.1-сызбада үнемдеу әсері бар фирманың орташа жиынтық шығыны көрсетілген. Бұл жағдайда бір фирма төмен шығынмен өнімнің кез келген көлемін өндіре алады. Яғни, шығарылымның кез келген берілген көлемі үшін фирмалардың көп көлемі бір фирмаға шаққанда өнімнің азырақ көлемін өндіреді және олардың орташа жиынтық шығыны жоғарырақ болады.

Табиғи монополия – белгілі бір фирма тауар немесе көрсетілетін қызметті екі не одан да көп фирмаға қарағанда төмен шығынмен ұсына алатын жағдайда туындайтын монополия

14.1-СЫЗБА

Масштабта үнемдеу – монополия себебі

Фирманың орташа жалпы шығын қисығы масштабтың ұлғаюы барысында төмендесе, фирма табиғи монополияға ие. Бұл жағдайда, өндіріс басқа фирмалар арасында таратылса, әрбір фирма азырақ көлем өндіреді, орташа жалпы шығындар артады. Нәтижесінде, бір фирма анағұрлым төмен бағамен кез келген өнім көлемін өндіре алады.



Табиғи монополия мысалы – суртарту. Қала тұрғындарын тұрғын үймен қамтамасыз ету үшін фирма қала бойынша құбырлар желісін құру керек. Осы қызметті ұсынуда екі немесе одан да көп фирма бәсекелесе, онда әрбір фирма құбырлар желісі құрылысының белгіленген шығынын төлеуі қажет. Осылайша, бүкіл нарықты бір ғана фирма қамтамасыз еткенде, су жеткізудің орташа жалпы шығыны төменірек болады.

10-тарауда айтылғандай, экономикадағы кейбір тауарды тұтыну ерекше, бірақ бәсекелес емес. Мысалы, көпір сирек қолданылатындықтан, ешқашан шамадан тыс жүктелмейді. Көпір тұтыну да ерекше, себебі көпір құрылысшылары оны әлдекімнің пайдалануына кедергі жасауы мүмкін.

Көпір бәсеке объектісі емес, себебі көпірді бір адамның қолдануы басқалардың оны қолдану мүмкіндіктерін кемітпейді. Көпір құрылысының белгіленген шығындары бар және қосымша қолданушылардың шекті шығындары шамалы болғандықтан көпірмен жүру санының ұлғаюы барысында көпірмен жүрудің орташа жалпы шығыны (жалпы шығынның жүру санына қатынасы) азаяды. Сәйкесінше, көпір табиғи монополия.

Фирма табиғи монополия болған кезде, нарықтың жаңа қатысушылары оны бұзады деп қауіптенбейді. Әдетте, фирманың негізгі ресурсқа ерекше құқығы болмаса немесе үкімет тарапынан ерекше қолдауға ие болмаса монополиялық жағдайды ұстап тұруда қиындықтар туындауы мүмкін. Дегенмен, монополистің көп табыс табуы нарыққа жаңа үміткерлер тартады және олар нарықты анағұрлым бәсекелік етеді. Басқаша айтқанда, белгілі бір фирманы табиғи монополисі бар нарыққа ену қызықтыра бермейді. Себебі, болашақ үміткерлер монополист қолданатын төмен шығындарға қол жеткізе алмайтындарын біледі. Өйткені, нарыққа енгеннен кейін әрбір фирма оның аз бөлігіне ие болады.

Кей жағдайда, нарық көлемі саланың табиғи монополия екенін немесе еместігін анықтайтын факторлардың бірі. Өзен арқылы өтетін көпірді тағы да қарастырайық. Халық саны аз болған кезде, көпір табиғи монополия. Бір көпір минимал шығынмен бүкіл сұранысты қанағаттандыра алады. Бірақ, халық саны өскен сайын көпір шамадан тыс жүктеле бастайды және тұрғындардың сұранысын толықтай қанағаттандыру үшін өзен арқылы өтетін екі немесе одан көп көпірлер қажет болуы мүмкін. Осылайша, нарық кеңеюі барысында табиғи монополия бәсекелік нарыққа айналуы ықтимал.

КЕІС

Қосылу, жұтылу және монополия

Ұлыбритания мен Еуропада адамдар кеңсе тауарлары мен жабдықтарын ұсынатын Staples және Office Depot деген фирмалармен таныс. Екі фирма да – Американың фирмасы. Бірақ екеуі де ірі компания және олардың қамту аймағы өте үлкен. 2016 жылғы наурызда Office Depot компаниясының NASDAQ биржасындағы акцияларының нарықтық капиталдандырылуы 3,5 млрд \$ (3,1 млрд € / 2,42 млрд £), ал компанияның жылдық табысы 16 млрд \$ (14,2 млрд € / 11,05 млрд £) құрады. Staples компаниясының нарықтық капиталдандырылуы 6,6 млрд \$ жуық (5,9 млрд € / 4,6 млрд £) және жылдық табысы 22,5 млрд \$ (20 млрд € / 15,5 млрд £).

Екі фирма 6,3 млрд \$ көлеміндегі келісімшарт жасап, қосыламыз деп мәлімдеме жасады. Бұл жағдайда, екі фирма нарықтағы өз монополиялық билігін үлкейтіп және бәсекелі нарыққа зардабын тигізуі мүмкін еді. Мұнда бір сұрақ туындауы мүмкін: нарыққа басқа бір бәсекелес енді ме? Шын мәнінде, осы нарыққа көп жаңа фирма енуі екіталай – масштаб әсері, яғни нарықтағы фирмалардың тұтынушы үшін бәсекелес бағаны қамтамасыз ету қабілетінен олардың көлемдері маңызды. Дегенмен, қазіргі кезде қызмет етіп жатқан фирмалардың нарыққа енуі мүмкін. Amazon компаниясы – біріккен компанияға бәсекелес бола алатын фирмалардың бірі. Amazon компаниясы Office Depot және Staples компанияларының бірігуімен бәсекелесе ала ма?

Басқа мәселе – Office Depot және Staples компанияларының тұтынушылары кім болып табылатынында. Әлем бойынша мыңдаған ірі және шағын фирмалар Office Depot және Staples компанияларының тауарын сатып алады. Бұл компаниялар супермаркеттерге (мысалы, британиялық Asda супермаркеттерінің иесі болып келетін Walmart компаниялар тобы) және әлем бойынша кеңсе тауарларын қысқу үшін Office Depot және Staples компанияларымен жаһандық келісімдерге келу бойынша келіссөздер жүргізетін фирмаларға өз өнімдерін сатады.

Қосылу Еуропалық Одақ, Аустралия, Жаңа Зеландия және Қытайда белгіленген шарттармен қабылданған, бірақ АҚШ Федералды сауда комиссиясы (бұдан әрі – ФСК) біріккен топтың монополиялық билігі тым жоғары болады және бәсеке тежелуі мүмкін деп болжамдап қосылуды тоқтатты. ФСК АҚШ-тың 100 жақсы компаниясын қорғауды қамтамасыз еткісі келетінін, дегенмен қосылу нәтижесінде коммерциялық клиенттердің көбі зардап шекпейтінімен келісті.

ФСК көзқарасын екі мүдделі тараптар және бірнеше сарапшылар сынады. Екі фирманың қосылуы монополиялық билікке алып келетіні белгілі, бірақ ФСК көзқарасын сынаушылардың пайымдауынша монополиялық биліктің әсері саладағы қызметтің сипаттамасымен жеңілдетілетін болады. Кейбір америкалық жетекші компаниялар Office Depot және Staples қосылуы

Мысалы, Walmart нарықтық капиталдандырылуы 216 млрд \$ (192 млрд € / 149,3 млрд £), ал бөлшек сауда дүкендерінде кеңсе тауарларын сататын CVS Health нарықтық капиталдандырылуы 111 млрд \$ (98,5 млрд € / 76,7 млрд £)). Бұл фирмалар біріккен компания билігінің тұтқыны болуы мүмкін деген тұжырым шындыққа жанаспайды.

Дәл осылай, нарықтық капиталдандырылуы 263 млрд \$ (233,4 млрд € / 181,7 млрд £) құрайтын Amazon компаниясы да тиімді бәсекелес бола алмайды деген тұжырыммен де келісе алмаймыз. ФСК өнімдерді анағұрлым төмен бағамен сата алатын, сапа немесе жылдамдық және қызмет көрсетудегі қолайлылық (ұшқышсыз ұшатын аппаратпен жеткізуді қоса алғанда!) сияқты артықшылықтарды қолданатын шағын интернет-дүкен әсерін ескермейді деп тұжырымдалады. Мәселе біріккен компанияның монополияға ие болғанында емес, сондықтан бұл бірігуді қолдау туралы шешімді қабылдау үшін критерий болу қажет. Бірақ, монополиялық билік нәтижесінде бәсекені шектеу қаншалықты тиімді? Бұл жағдайда бірігу бәсекеге маңызды деңгейде кедергі жасамайды деп тұжырымдалады.



Office Depot және Staples қосылуы тұтынушыларға кері әсер етуі мүмкін бе?

Сыртқы өсім

Әлемнің көптеген ірі компаниялары басқа фирмаларды сатып алу, қосылу немесе жұтылуы нәтижесінде өсті. Процестердің жүзеге асырылуы барысында сала анағұрлым шоғырланады, саладағы фирма саны азаяды. Бұл процестің салдарының бірі – фирма өз қарсыластарына монополиялық билікті дамыту мүмкіндігін беруі және салаға жаңа фирмалардың енуін қиындату үшін кіру кедергілерін құруы. Дәл осы себеппен бәсекеге қатер төндіретін жағдайларды бақылап отыру мақсатында үкіметтер жоғарыда аталған сатып алулар секілді оқиғаларды бақылайды.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Нарықта монополияны туындатуы мүмкін төрт себеп қандай? Монополияның үш мысалын келтіріңіз және әрқайсысының туындау себептерін түсіндіріңіз.

МОНОПОЛИЯЛАР ӨНДІРІСТІК ЖӘНЕ БАҒА БЕЛГІЛЕУ ШЕШІМДЕРІН ҚАЛАЙ ҚАБЫЛДАЙДЫ

Монополиялар қалай пайда болатынын білгеннен кейін, монополист фирма қанша өнім өндіру қажет және өнім бағасын қандай деңгейде орнату керек екені туралы шешімді қалай қабылдайтынын қарастыра аламыз. Осы бөлімде жасалатын монополиялық мінез-құлық талдауы – монополияның қажет болатын кездерін және монополиялық нарықтарда үкімет қандай саясатты жүргізе алатынын бағалаудың бастапқы қадамы.

Монополия бәсекеге қарсы

Бәсекелі ортадағы фирмалар мен монополияның арасындағы маңызды айырмашылық – монополияның өз өнімі бағасына әсер ете алу қабілетіне ие. Бәсекелес фирманың масштабы фирма әрекет ететін нарықпен салыстырғанда мардымсыз, сондықтан ол өз өніміне бағаны нарық шарттарымен анықталған деңгейде ғана қоя алады.

Бәсекелі ортадағы фирмадан ерекшелігі, монополия нарықтағы жалғыз өндіруші болғандықтан ол өз тауарына деген бағаны өзгерте алады, нарыққа жеткізетін тауар көлемін өзі реттеп отырады.

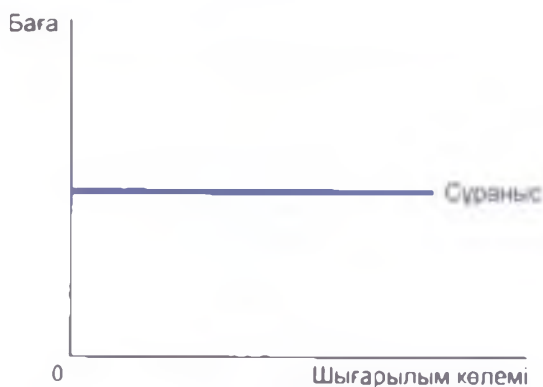
Бәсекелі ортадағы фирма мен монополия арасындағы айырмашылықты көрудің бір тәсілі – әрбір фирманың өніміне сұраныс қисығын қарастыру. Бәсекелі ортадағы фирма пайдасын максималдауды талдаған кезде, нарық бағасын көлбеу ретінде қолдандық. Бәсекелі ортадағы фирма берілген баға бойынша қанша тауар сатқысы келсе, сондай не одан азырақ көлемді сата алатындықтан, 14.2 (а)-сызбада көрсетілген сұраныс қисығына тіреледі. Фирма көрсетілген бағадан жоғары кез келген бағаны талап етсе, онда ол өз сатылымдарында бәсекелестерінен жеңіледі. Бәсекелі ортадағы фирма абсолют алмастырушы өнімдері бар тауарды (нарықтағы басқа фирмалардың өнімдеріне ұқсас) сатып отырғандықтан, кез келген фирма үшін сұраныс қисығы абсолют икемді.

Керісінше, монополия өз нарығындағы жалғыз өндіруші болғандықтан, ол ұсынатын тауарға сұраныс қисығы – бүкіл нарықтың сұраныс қисығы. Осылайша, 14.2 (б)-сызбада көрсетілгендей, монополистің сұранысы қарапайым себептерге байланысты теріс көлбеуге ие. Монополист өз тауарына бағаны көтерсе, онда тұтынушы ол тауарды азырақ сатып алады. Басқа жағынан қарасақ, шығарылатын тауар көлемін қысқарта отырып, монополист тауар бағасының өсуін ынталандырады.

14.2-СЫЗБА

Бәсекелі ортадағы фирма және монополиялы фирмалардың сұраныс қисықтары

Бәсекелі ортадағы фирма белгіленген бағамен ғана сата алатындықтан, бұл фирманың сұранысы – сызбаның (а) панелінде көрсетілген көлбеу. Мұндай жағдайда фирма берілген бағамен ғана сата алады және еш нарықтық билікке ие емес. Монополиялық фирма нарықтағы жалғыз өндіруші болғандықтан, оның сұранысы сызбаның (б) панелінде көрсетілгендей теріс көлбеулі. Нәтижесінде монополия өнімнің көп көлемін сатқысы келсе, онда өз тауарына төменірек баға белгілеуі қажет.



(а) Бәсекелі ортадағы фирма



(б) Монополист сұраныс қисығы

Нарық сұранысы монополияның өзінің нарықтық билігінен пайда көру қабілетіне шектеу қояды. Себебі, монополист жоғары бағаны талап етуді қалайды және осы бағада өнімнің көп бөлігін сатқысы келеді. Нарықтың сұраныс қисығы мұндай нәтижені мүмкін емес етуде. Жеке жағдайда, нарықтың сұраныс қисығы монополист фирма үшін қолжетімді баға мен өндіріс көлемінің үйлестірімін сипаттайды. Өндіріс көлемін (немесе белгіленген бағаға тең затты) реттей отырып, монополист нарықтың сұраныс қисығының кез келген нүктесінде болуы мүмкін, бірақ одан тыс жерде орналаса алмайды.

Монополия түсімі

Бір ғана су өндірушісі бар қала мысалын қарастырайық. 14.1-кестеде монополияның түсімі өндірілген су көлеміне қалай тәуелді екені көрсетілген.

Бірінші екі бағана монополист өніміне нарық сұранысын көрсетеді. Монополист 1 литр су өндірсе, онда ол осы литрді 1 € сата алады. 2 литр су өндірсе, онда монополист әр литр үшін бағаны 0,9 € дейін түсіруі қажет. Ол 3 литр су өндірсе, онда бағаны 0,8 € түсіруі керек және т.с.с. Кестенің бірінші екі бағанасының мәліметтерін графикалық түрде келтірсеңіз, теріс көлбеулі типтік сұраныс қисығын аласыз.

Кестенің үшінші бағанасында монополистің жалпы түсімі келтірілген. Ол өндіріс көлемі (бірінші баған) және бағанның (екінші баған) көбейтіндісіне тең. Төртінші бағанда фирма орташа түсімі көрсетілген, яғни өнімнің әрбір сатылған бірлігінен түсетін түсім бейнеленген.

14.1-кестенің соңғы бағанасында монополист фирманың шекті түсімі – өнімнің әрбір қосымша бірлігі үшін фирма алатын түсім келтірілген.

14.1-КЕСТЕ

Монополистің жалпы, орташа және шекті түсімі

Өндірілген су көлемі (Q)	Баға (P)	Жалпы түсім (TR = P x Q)	Орташа түсім (AR = TR/Q)	Шекті түсім (MR = ΔTR/ΔQ)
0 л	1,1 €	0 €	-	1 €
1	1,0	1,0	1 €	0,8
2	0,9	1,8	0,9	0,6
3	0,8	2,4	0,8	0,4
4	0,7	2,8	0,7	0,2
5	0,6	3,0	0,6	0
6	0,5	3,0	0,5	-0,2
7	0,4	2,8	0,4	-0,4
8	0,3	2,4	0,3	-0,4

14.1-кестеде монополиялық мінез-құлықты түсіну үшін маңызды нәтиже көрсетілген: монополистің шекті түсімі әрдайым оның тауар бағасынан төмен. Мысалы, фирма су жеткізілуін 3-тен 4 литрге дейін көтерсе, оның жалпы түсімі 0,4 € артады, алайда ол әрбір литр суды 0,7 € сата алады. Монополия үшін шекті түсім бағадан төмен, себебі монополист тауары үшін сұраныс теріс көлбеулі. Сатылым көлемін ұлғайту үшін монополист фирма тауар бағасын төмендетуі қажет. Тиісінше, судың төртінші литрін сату үшін монополист бірінші 3 литрдің әрқайсысы үшін азырақ түсім алуға қанағаттануы керек. Монополия үшін шекті түсімнің бәсекелес фирмалардың шекті түсімінен айтарлықтай ерекшелігі бар. Өз сатылымдарының көлемін ұлғайтқанда, монополия оның жалпы түсіміне ықпал ететін мынадай екі әсермен кездеседі:

- **Өндіріс көлемінің әсері.** Шығарылған өнімнің көбірек көлемі сатылады, яғни Q өседі және ол жалпы түсімнің артуына алып келеді;
- **Баға әсері.** Баға төмендейді, яғни P төмендейді және ол жалпы түсімнің төмендеуіне алып келеді.

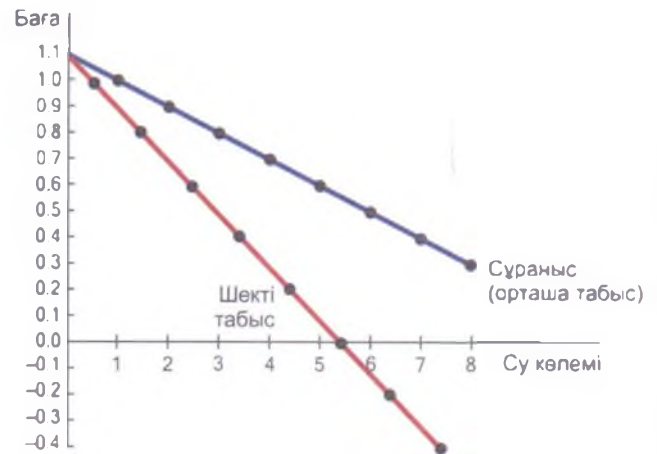
Бәсекелі ортадағы фирма нарық бағасы бойынша сатқысы келгеннің барлығын сата алатындықтан, онда еш баға әсері жоқ. Фирма өндіріс көлемін 1 бірлікке арттырса, ол осы бірлік үшін нарық бағасына тең түсім алады, ал бұған дейін сатылған өнім үшін түсім кемімейді. Яғни, бәсекелі ортадағы фирма баға қабылдаушы болғандықтан, оның шекті түсімі өнім бағасына тең. Керісінше, монополист өндірісті 1 бірлікке арттырса, ол бұған дейін шығарылған өнімнің әрбір данасының бағасын төмендетуге мәжбүр және бұл сатылып кеткен тауардан түскен түсімді кемітеді. Нәтижесінде, монополияның шекті түсімі оның өнімінің бағасынан кем.

14.3-сызбада монополиялық фирманың сұраныс және шекті түсім қисығы көрсетілген (фирма үшін баға оның орташа түсіміне тең болғандықтан, сұраныс орташа түсім қисығында бейнеленеді). Бұл екі қисық тігінен осьтің бір нүктесінде орналасқан. Себебі, сатылатын өнімнің бірінші данасынан түскен түсім тауар бағасына тең. Дегенмен, жоғарыда қарастырған себептерге байланысты, монополистің шекті түсімі оның тауарының бағасынан төмен. Осылайша, монополияның шекті түсімінің қисығы сұраныс қисығынан төмен.

14.3-СЫЗБА

Монополия үшін сұраныс және шекті түсім қисықтары

Сұраныс қисығы өндіріс көлемі бағаға қалай әсер ететіндігін көрсетеді. Шекті түсім қисығы өндіріс көлемінің 1 бірлікке артуы кезінде, фирма түсімі қалай өзгертіндігін бейнелейді. Монополия өндіріс көлемін ұлғайтқанда, сатылған тауардың барлық бірліктеріне баға түсетіндіктен, шекті түсім ардайым бағадан кем.



14.1-кестеде және 14.3-сызбада шекті түсім теріс сан болуы мүмкін екені көрсетілген. Баға әсері өндіріс көлемінің әсерінен үлкен болса, монополияның шекті түсімі теріс. Бұл жағдайда, өнімнің қосымша бірлігін өндіру кезінде баға төмендейді және фирма сатылым көлемін ұлғайтса, фирманың жалпы түсімін азайтады.

Пайданы максималдау

Монополиялық фирма түсімін талдағаннан кейін фирма өз пайдасын қалай максималдайтынын қарастыруға дайынбыз.

14.4-сызбада монополист фирма үшін сұраныс, шекті түсім және шығындар қисығы көрсетілген. Қисықтар пайданы максималдаушы монополист таңдайтын шығарылым деңгейін анықтау үшін қажетті ақпарат береді.

Бастапқыда фирманың өндіріс көлемі шағын және Q_1 тең деп ұйғарайық. Өндірістің мұндай көлемі кезінде шекті түсім шекті шығыннан артық. Фирма өндірісін 1 бірлікке арттырса, онда қосымша түсім қосымша шығындардан артық және пайда өседі. Осылайша, шекті шығын шекті түсімнен аз болса, фирма өнімді молынан өндіре отырып, пайданы көбейте алады.

Ұқсас талдауды өндірістің Q_2 секілді үлкен көлемдеріне қолдануға болады. Бұл жағдайда шекті шығын шекті түсімнен артық. Фирма өндірісті бір бірлікке қысқартса, онда үнемделген шығындар жоғалған түсімнен асып түседі. Осылайша, шекті шығындар шекті түсімнен артық болса, онда фирма өз пайдасын өндірісті қысқарту арқылы арттыра алады.

Нәтижесінде, фирма өндіріс көлемін Q_{max} көлеміне жеткенше түзетеді, бұл нүктеде шекті түсім шекті шығынға тең. Демек, монополист өндірісінің максимал көлемі шекті түсім және шекті шығындар қисықтарының қиылысымен анықталады. 14.4-сызбада қиылысу А нүктесіне сәйкес.

Бәсекелі ортадағы фирма шекті түсім шекті шығынға тең өнім көлемін таңдау арқылы пайданы максималдайтынын есіңізде сақтаңыз. Осы ережеге сәйкес бәсекелі ортадағы фирма мен монополистің пайданы максималдауы ұқсас. Дегенмен, фирмалардың осы типтері арасында айтарлықтай айырмашылық та бар: бәсекелі ортадағы фирманың шекті түсімі оның өнімінің бағасына тең, ал монополияның шекті түсімі бағадан төмен. Яғни:

бәсекелі ортадағы фирма үшін: $P=MR=MC$

монополия үшін: $P > MR=MC$.

14.4-СЫЗБА

Монополия пайдасын максималдау

Монополия шекті түсім шекті шығындарға тең болатын өндіріс көлемін (A нүктесі) таңдай отырып, пайданы максималдайды. Одан кейін тұтынушыны өнімнің осы көлемін (B нүктесі) сатып алуға ынталандыратын бағаны анықтау үшін сұраныс қисығын қолданады.



Пайданы максималдайтын өндіріс көлемінде шекті түсім мен шекті шығын теңдігі фирманың екі түрі үшін де бірдей. Айырмашылығы бағаның шекті түсім мен шекті шығынға қатынасында.

Монополия пайданы максималдайтын өз өнімінің бағасын сұраныс арқылы анықтайды. Сұраныс қисығы сатылатын көлем үшін тұтынушы төлеуге дайын соманы көрсетеді. Осылайша, монополист фирма шекті түсімді шекті шығынға теңестіретін өндіріс көлемін таңдағаннан кейін, ол осы көлемге сәйкес келетін бағаны анықтау үшін сұраныс қисығын қолданады. 14.4-сызбада пайданы максималдайтын баға B нүктесіне сәйкес.

Бәсекелес және монополист нарықтар арасындағы негізгі айырмашылықтарды көре аламыз: бәсекелес нарықтарда баға шекті шығынға тең. Монополиялық нарықтарда баға шекті шығыннан жоғары. Бұл тұжырымдардың монополияның қоғамдық шығындарын түсінуде маңызды мәнін алдағы уақытта көреміз.

ЕСКЕРІҢІЗ

МОНОПОЛИЯДА ҰСЫНЫС ҚИСЫҒЫ НЕГЕ ЖОҚ?

Монополиялық нарықтағы бағаны нарықтық сұраныс және фирманың шығындар қисығын пайдалану арқылы талдағанымызды байқаған шығарсыздар. Талдауда нарықтық ұсыныс қисығын мүлдем қарастырмадық.

Ұсыныс қисығына не болды? Монополист фирма ұсыныс көлемі туралы шешім қабылдағанымен (осы бөлімде талданғандай), монополияда ұсыныс қисығы жоқ. Ұсыныс қисығы фирма кез келген бағада ұсынғысы келетін өнім көлемі туралы айтады. Бұл тұжырымдама бағаны қабылдаушы болып келетін бәсекелес фирмаларды талдауда мәнге ие. Бірақ, монополия бағаны өзі белгілейді және бағаны қабылдаушы болып табылмайды. Бұл фирма өндірісті кез келген бағада жүргізетіндігін білдірмейді. Себебі, монополист бағаны нарыққа ұсынатын өнімнің болжамдалған көлемін анықтаған мезетте орнатады.

Шын мәнінде, монополистің ұсыныс көлемі туралы шешімін оның сұраныс қисығынан бөліп қарастыру мүмкін емес. Сұраныс көлбеуі шекті түсім қисығының көлбеуін анықтайды. Ал ол өз кезегінде, монополистің пайдасын максималдайтын өндіріс көлемін анықтайды. Бәсекелес нарықта өндіріс көлемі туралы шешім сұраныс қисығын білмеу арқылы талдануы мүмкін, бірақ, монополиялық нарық үшін ол мүмкін емес. Сондықтан, монополиядағы ұсыныс қисығы туралы ешқашан сөз қозғамаймыз.

Монополияның пайдасы

Монополияның пайдасын анықтау үшін пайда жалпы түсім мен жалпы шығын айырмасына тең екенін есімізге түсірейік:

$$\pi = TR - TC$$

Теңдеуді келесідей қайта жазайық:

$$\pi = (TRQ - TCQ) \times Q$$

TR/Q – бағаға (P) тең орташа түсім; TC/Q – орташа жалпы шығын (ATC). Тиісінше:

$$\pi = (P - ATC) \times Q$$

Пайданың осы теңдеуі (бәсекелі ортадағы фирмалар пайдасының теңдеуіне сәйкес келетін теңдеу) монополист пайдасын сызбада өлшеуге мүмкіндік береді.

14.5-сызбадағы боялған төртбұрышты қарастырайық. Төртбұрыштың биіктігі (BC) баға мен орташа жалпы шығын арасындағы айырмаға ($P-ATC$), яғни өнімнің бір типтік данасын сатудан түсетін пайдаға тең. Төртбұрыш негізі (DC) сатылған өнімнің көлеміне тең (Q_{max}). Соған сәйкес, осы төртбұрыштің ауданы монополиялық фирманың жалпы пайдасын көрсетеді.

14.5-СЫЗБА

Монополист пайдасы

$BCDE$ төртбұрышының ауданы монополиялық фирманың пайдасына тең. Төртбұрыш биіктігі (BC) баға мен орташа жалпы шығын арасындағы айырмаға, яғни өнімнің бір данасын сатудан түсетін пайдаға тең. Төртбұрыш негізі (DC) сатылған өнім көлеміне тең.



өздік жұмыс Монополист сатып алу бағасын және сатылым көлемін өзі анықтай ала ма? Неліктен? Неліктен жоқ?

МОНОПОЛИЯЛАРДЫҢ ҰЛТТЫҚ ӘЛ-АУҚАТҚА ӘСЕРІ

Монополия нарықты ұйымдастырудың жақсы тәсілі ме? Монополия бәсекелесуші фирмаларға қарағанда бағаны шекті шығыннан жоғары белгілейтіндігін көрдік. Тұтынушы тұрғысынан алғанда жоғары баға монополияны жағымсыз етеді. Алайда, жоғары баға монополияға пайда табуға мүмкіндік береді. Фирма иелері тұрғысынан алғанда жоғары баға монополияны қалаулы етеді.

Фирма иелерінің пайдасы тұтынушыларға салынатын шығыннан жоғары болуы, монополияның жалпы қоғам тұрғысынан тиімді ме?

Жиынтық ұтысты экономикалық әл-ауқат өлшемі ретінде қолдану арқылы осы сұраққа жауап бере аламыз. Жиынтық ұтыс тұтынушы мен өндіруші ұтыстарының қосындысын білдіретінін есіңізге түсіріңіз. Қарастырылып отырған жағдайда бір ғана өндіруші – монополист бар.

Бәсекелі нарықта сұраныс пен ұсыныс теңдігі жиынтық ұтысты максималдайды деп қарастырдық. Монополия бәсекелі ортадағы фирмаға қарағанда ресурстардың ерекше таралуына алып келсе, онда экономикалық әл-ауқатты максималдауда монополиялық нарық белгілі бір деңгейде сәтсіздікке ұшырауы тиіс.

Қайтымсыз шығындар

Монополия жағдайындағы нарық нәтижесі жетілген бәсеке нарығындағы нәтижелерден ерекшеленуі қайтымсыз шығындарды монополия жасайтынын білдіреді. Жиынтық ұтыс тұтынушының тауар құндылығы мен монополиялық өндірушінің тауар өндіру шығындары арасындағы айырма. 14.6-сызбада сұраныс қисығы тұтынушылардың төлеуге дайын бағасымен анықталатын тауардың тұтынушы үшін құндылығын көрсетеді. Шекті шығын қисығы монополист шығындарын бейнелейді. Осылайша, сұраныс пен шекті шығындар қисығының қиылысқан нүктесі қоғамдық тиімді өндіріс көлемін білдіреді. Бұл деңгейден төмен көлемдегі тауардың тұтынушылар үшін құндылығы өнім өндірісінің шекті шығынынан асып түседі. Сондықтан, өндіріс көлемінің артуы жиынтық ұтыстың ұлғаюына алып келеді. Аталған деңгейден жоғары көлемдегі шекті шығын тұтынушы үшін тауар құндылығынан артық, өндіріс көлемінің төмендеуі жағдайында жиынтық ұтыс ұлғаяды.

14.6-СЫЗБА

Шығарылымның тиімді көлемі

Сұраныс пен шекті шығындар қисығының қиылысу нүктесінде нарықтағы жиынтық ұтыс максимал. Бұл деңгейден төмен көлемде шекті сатып алушы үшін (сұраныс қисығымен көрсетілген) тауар құндылығы оны өндіруге кеткен шекті шығыннан көбірек. Бұл деңгейден жоғары көлемде шекті сатып алушы үшін тауар құндылығы шекті шығыннан төмен.



Тиімді нәтиже сұраныс пен шекті шығындар қисығы қиылысқан нүктеде, яғни $P = MC$ болған жағдайда орнайды. Бұл баға тұтынушыларға тауар өндірісінің шығыны туралы нақты ақпарат бергендіктен тұтынушы өнімнің тиімді көлемін сатып алады. Монополист шекті түсім және шекті шығындар қисықтары қиылысатын нүктедегі максимал пайданы таңдайды. Бірақ, бұл нүкте сұраныс пен шекті шығындар қисығының қиылысатын қоғамдық тиімді өндіріс көлемінің нүктесі емес. 14.7-сызбада салыстыру бейнеленген. Монополист өнімнің қоғамдық тиімді көлемінен кем өнім көлемін өндіреді.

Монополия тиімсіздігін монополия бағасы тұрғысынан қарастыра аламыз. Нарықтық сұраныс қисығы баға мен тауар көлемі арасындағы кері байланысты сипаттайтындықтан, өндірістің тиімсіз төмен көлемі тиімсіз жоғары бағаға сәйкес келеді.

Монополист бағаны шекті шығыннан жоғары деңгейде орнатқан кезде, кейбір әлеуетті тұтынушы тауарды өндірістің шекті шығынынан жоғары, бірақ монополист бағасынан төмен бағалайды. Тұтынушы тауар сатып алудан бас тартады. Тұтынушы үшін тауар құндылығы оны сатып алу шығынынан жоғары болғандықтан, мұндай нәтиже тиімсіз. Осылайша, монополиялық бағаны белгілеу кейбір өзара тиімді келісімдерді жүзеге асыруға кедергі келтіреді.

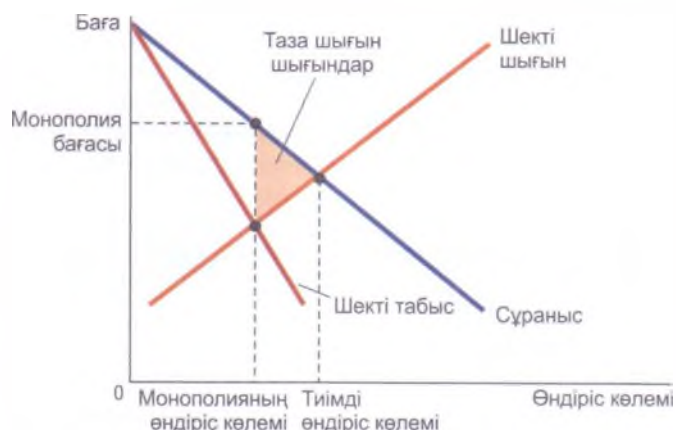
14.7-сызбада қайтымсыз шығындар көрсетілген. Сұраныс қисығы тұтынушылар үшін құндылықты, ал шекті шығындар қисығы монополист өндірушінің шығындарын сипаттайтынын естеріңізге салайық. Осылайша, сұраныс пен шекті шығындар қисықтары арасындағы қайтымсыз шығындардың үшбұрыш ауданы монополиялық баға құру үшін жоғалған жиынтық ұтысқа тең.

Монополия себептерімен болған қайтымсыз шығындар салық себептерінен болатын қайтымсыз шығындарға ұқсас. Бұған дейінгі тарауларда көргеніміздей, тауарға салық енгізу тұтынушының тауар үшін төлеуге дайындығы (сұраныс қисығында бейнеленгендей) мен өндіруші шығындары (ұсыныс қисығында бейнеленгендей) арасына «жік салады». Монополия өзінің нарықтағы билігін пайдаланып, шекті шығыннан жоғары баға белгілейді және салыққа ұқсас «жік салады». Екі жағдай да сатылым көлемінің қоғам үшін тиімді көлемнен төмен болуына алып келеді. Осы екеуінің арасындағы айырмашылық – салықтан пайданы мемлекет, ал монополиядан түсетін пайданы жеке фирма алады.

14.7-СЫЗБА

Монополия тиімсіздігі

Монополия шекті шығындардан жоғары бағаны белгілейтіндіктен, тауарды өндірістің шекті шығыннан жоғары деп бағалайтын тұтынушының барлығы тауарды сатып ала бермейді. Сондықтан, монополисттер өндіретін және сататын өнім көлемі қоғамдық тиімді деңгейден төмен. Қайтымсыз шығындар – сұраныс қисығы (тұтынушылар үшін тауардың құндылығын көрсетеді) және шекті шығындар қисығының (монополиялы өндірушінің шығындарын көрсетеді) арасындағы үшбұрыш ауданымен бейнеленген.



Монополияның пайдасы: қоғам үшін шығын ба?

Монополияны қоғам есебінен пайда тапты және «алып-сатарлықпен» айналысты деп кінәлау сезімінен қашу оңай емес, монополист фирма өзінің нарықтық билігінің арқасында анағұрлым жоғары пайдаға қол жеткізеді. Дегенмен, монополияны экономикалық талдауға сәйкес фирманың пайдасы, өз бетінше, қоғам үшін әрдайым қиындық тудырмайды.

Кез келген нарық секілді, монополияланған нарықтағы қоғамдық әл-ауқаттың ішіне өндірушінің де тұтынушының да әл-ауқаты енеді. Тұтынушы өндірушіге монополиялық баға үшін қосымша еуро төлеген әрбір мезетте тұтынушының жағдайы сол еуроға нашарлайды, өндіруші жағдайы сол сомаға жақсарады. Қаражаттың тауарды тұтынушылардан монополияға өтуі нарықтың жалпы артықшылығына – тұтынушы мен өндіруші артықшылықтарының жиынтығына әсер етпейді. Басқа сөзбен айтқанда, өз бетінше монополиялық пайда экономикалық «бәліштің» көлемінің қысқаруын білдірмейді; оның кішірек тілімі тұтынушыларға, ал үлкенірек тілімі өндірушілерге тиесілі болатынын ғана білдіреді. Тұтынушыларды өндірушілерге қарағанда көбірек құрметтеу керек пе деген мәселені саясаткерлер шешуі тиіс.

Монополияландырылған нарық проблемасы фирманың жиынтық ұтысты максималдайтын деңгейден төмен өнімді өндіруінің және сатуының нәтижесінде туындайды. Қайтымсыз шығындар экономикалық «бәліштің» көлемінің қаншалықты кішірейетіндігін көрсетеді. Бұл тиімсіздік монополияның жоғары бағасымен байланысты: фирма өз бағаларын шекті шығындардан жоғары қойған кезде тұтынушы өнімнің азырақ бірлігін сатып алады. Дегенмен, сатылып жатқан өнім алып келетін пайда еш қиындық туғызбайды. Мәселе өндірістің тиімсіз төмен көлемінде. Басқаша айтқанда, жоғары монополиялы баға

кейбір тұтынушыға өнім сатып алуға кедергі жасамаса, онда өндіруші артықшылығы тұтынушылардың артықшылығы кеміген деңгейге өсетін еді. Жиынтық ұтыс көлемі қоғамдық тиімді нәтижемен салыстырғанда өзгеріссіз қалады.

Дегенмен, бұл тұжырымда да ерекшелік бар. Монополист фирма өзінің монополиялық жағдайын сақтап қалу үшін қосымша шығындарға ұшырайды деп тұжырымдайық. Мысалы, үкімет құрған монополист фирма өздерінің ерекше құқықтарын ұзарту және кеңейту үшін жұмыс істеп жатқан мүддесін қорғаушыларды жалға алу шығындарын көтереді. Бұл жағдайда, монополия өз пайдасының белгілі бөлігін қосымша шығындарды жабу үшін қолдануы мүмкін. Олай болса монополияның қоғамдық шығындары бағаның шекті шығынға сәйкес келмеуіне байланысты туындауы мүмкін қайтымсыз шығындар мен қосымша шығындарды қосады.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Патент сияқты нарыққа кіру кедергілері арқылы монополиялық билік берілмеген жағдайда кез келген бәсекелі ортадағы фирма қоғамдық пайда әкелетін, фармацевтикалық тауарлар секілді тауарды өндіре алар ма еді? Осы тұжырымдарды монополиямен байланысты әл-ауқаттан айырылу мәселелерін қарастырғанда ескеру қажет пе?

БАҒА ДИСКРИМИНАЦИЯСЫ

Бұған дейінгі талдауда монополист фирма өзінің барлық сатып алушысы үшін бірдей баға орнатады деп тұжырымдадық. Дегенмен, көп жағдайда фирмалар барлық тауар өндірісіне кеткен шығындар бірдей болғанына қарамастан, бірдей тауарларды түрлі сатып алушыларға әрқилы бағада сатуға тырысады. Мұндай әрекет **баға дискриминациясы** деп аталады. Фирма баға дискриминациясын жүзеге асыруы үшін белгілі бір нарық билігіне ие болуы тиіс.

Баға дискриминациясы – белгілі-бір тауарды әрқилы тұтынушыларға әртүрлі бағамен сатудың бизнес тәжірибесі

Баға туралы өсиет әңгіме

Монополист баға дискриминациясын неліктен іске асырғысы келетіндігін түсіну үшін келесі мысалды қарастырайық. Сіз өзіңізді Readalot баспа компаниясының бас орындаушы директорымын деп есптеңіз. Readalot-тың әйгілі авторы жаңа ғана өзінің соңғы романын жазып бітірді. Талдауды жеңілдету үшін сіз авторға оның кітабының жариялануына ерекше құқық үшін 2 млн € төлейсіз дейік. Сонымен қатар, талдауды жеңілдету үшін, кітапты басып шығару шығындары нөлге тең деп қарастырайық. Осылайша, Readalot баспа пайдасы – авторға төленетін 2 млн € сомасын шегергендегі кітап сатылымынан түсетін түсім. Осы тұжырымдарды ескере отырып, сіз Readalot баспа компаниясының бас орындаушы директоры ретінде кітап үшін қандай баға талап ететін едіңіз?

Бағаны анықтаудағы бірінші қадамыңыз – кітапқа деген сұраныс қандай болатынын бағалау. Readalot-тың маркетинг бөлімі кітап екі типтегі оқырмандарды қызықтыратынын хабарлады. Біріншіден, кітап автордың 100000 кітапқұмарларына ұнайды. Бұл оқырмандар кітап үшін 30 € төлеуге дайын. Сонымен қатар, кітап 400000 қарапайым оқырмандарға қызықты, олар кітап үшін 5 € дейін төлеуге дайын.

Readalot пайдасын максималдайтын баға қандай? Екі түрлі табиғи баға бар: 30 € – ең жоғарғы баға, бұл бағамен 100000 табынушы сатып алады. 5 € – 500000 потенциал оқырмандарыңыз болатын нарықты қамтамасыз ететін ең жоғарғы баға. 30 € деңгейіндегі бағада Readalot баспасы 100000 дана сатады және 3 млн € түсім мен 1 млн € пайда көреді. 5 € бағада баспа 500000 дана сатады және 2,5 млн € түсім мен 500000 € пайда көреді. Осылайша, Readalot кітап үшін 30 € баға белгілей отырып пайдасын максималдайды және 400000 қарапайым оқырмандарға кітапты сату мүмкіндігінен айырылады.

Readalot мұндай шешімдері қайтымсыз шығындарға алып келетіндігіне назар аударыңыз. 400000 оқырман кітап үшін 5 € төлеуге дайын және бұл жағдайда компанияның кітап ұсыну бойынша шекті шығыны нөл. Осылайша, Readalot кітап үшін жоғары бағаны орнатқан кезде жиынтық ұтыс 2 млн € азаяды. Бұл қайтымсыз шығындар – монополист бағаны шекті шығындардан жоғары қойған кезде туындайтын қарапайым тиімсіздік.

Енді Readalot маркетинг бөлімі маңызды қорытынды жасайды: жоғарыда қарастырылған оқырманның екі тобы әртүрлі нарықта орналасқан. Автордың табынушыларының негізгі бөлігі Швейцарияда, ал қалған

оқырмандары Түркияда. Онымен қоса, бір елдегі оқырмандарға басқа елден кітап сатып алу қиынға түседі. Бұл жаңалық Readalot маркетингтік стратегиясына қалай әсер етеді?

Бұл жағдайда компания айтарлықтай жоғары пайда көре алады. 100000 швейцариялық оқырмандар үшін компания кітап бағасын 30 €, ал 400000 түрік оқырмандары үшін баға деңгейін 5 € (немесе түрік лирасымен эквивалентін) көлемінде орната алады. Осылай болған жағдайда, компанияның түсімі Швейцарияда 3 млн € және Түркияда 2 млн € көлемінде, ал жалпы түсім 5 млн €. Пайда, бұл жағдайда, 3 млн € және компания барлық сатып алушыларынан кітап үшін 30 € орнатып алатын 1 млн € пайда алғанына қарағанда анағұрлым көбірек. Компания баға дискриминациясының осы стратегиясын таңдайтыны ғажап емес.

Readalot баспасының мысалы болжам болғанына қарамастан, ол көптеген баспа компанияларының іскерлік тәжірибесін сипаттайды. Мысалы, университет оқулықтары Еуропа мен АҚШ түрлі бағамен сатады. Қатты және жұмсақ қаптамадағы кітаптардың бағасы арасындағы айырмашылық та едәуір. Баспа нарыққа жаңа романды ұсынған кезде, бастапқыда қатты қаптамадағы қымбат басылымдарды, одан кейін арзанырақ жұмсақ қаптамадағы басылымдарды шығарады. Екі басылым бағасындағы айырмашылық басып шығару құнындағы айырмашылықтан айтарлықтай жоғары. Баспаның мақсаты жоғарыда қарастырғандай. Қатты қаптамадағы кітаптарды кітап шыға сала қолдарында болуы қажет кітапқұмар оқырмандарға (кітапханаларға), ал жұмсақ қаптаманы қарапайым оқырмандарға сата отырып, баспа баға дискриминациясын іске асырады және өзінің пайдасын арттырады.

БҮЛ ХИКАЯНЫҢ ГИБРАТЫ

Кез келген өсиет әңгіме секілді Readalot баспасының тарихы стильдік әрленген. Дегенмен, өсиет әңгіме ретінде ол маңызды және ортақ сабақ береді. Баға дискриминациясы жайлы хикаядан үш сабақ алуға болады.

Бірінші және анағұрлым айқын сабақ баға дискриминациясының монополист пайдасын максималдау үшін рационал стратегия екенінде. Басқаша айтқанда, түрлі сатып алушылардан түрлі бағаны талап ете отырып, монополист өзінің пайдасын ұлғайтады. Шынында, баға дискриминациясын іске асырушы монополист әр тұтынушыға ол төлеуге дайын бағаны орнатады. Бірдей бағада мұндайды жүзеге асыру мүмкін емес.

Баға дискриминациясының екінші сабағы тұтынушыларды олардың тауар үшін төлеуге дайындығына сәйкес түрлі топтарға бөлу қажет екені жоғарыдағы мысалда тұтынушылар географиялық сипатты бойынша бөлінген болатын. Кейде монополист тұтынушыларын бөлген кезде олардың жасы немесе табысы тәрізді басқа критерийлерді қолданады. Энергетикалық компаниялар тәуліктің түрлі уақыттарына әртүрлі баға орнату арқылы дискриминацияны іске асырады, бұл ретте олардың жүктеме көбейген кездегі бағасы басқа уақыттарға қарағанда жоғарырақ. Осындай жолмен темір жол компаниялары жүктеме ұлғайған кездері анағұрлым жоғары баға орнату арқылы әртүрлі жолаушылар үшін тәуліктің белгілі бір уақыттарында түрлі баға белгілейді. Баға бойынша сұраныс икемділігі бар жерде монополист осы тәжірибені қолдана алады және баға дискриминациясын жүзеге асыра алады. Мысалы, жұмыс күндерінің таңертеңгі 6:00 және 9:30 сағаттарының аралығында темір жол тасымалдарына сұраныс икемділігі салыстырмалы төмен, ал 9:30 және 16:00 сағаттарының аралығында икемділік, әдетте, жоғары. Қарбалас уақытында жоғары баға орнатылуы мүмкін, ал басқа уақыттарда фирма төменірек баға қою арқылы жолаушыларды ынталандырудан ұтуы ықтимал: поездың жүру шығындары белгіленген, ал қосымша жолаушыны тасымалдаудың шекті шығындары нөл. Осылайша, бағаны төмендету – поездың тасымалдау қуатын толық пайдаланудың және пайданы ұлғайтудың тәсілі.

Екінші қорытындының салдары белгілі бір нарықтық күштер монополиске баға дискриминациясын жүзеге асыруға кедергі болу мүмкіндігі. Осындай күштердің бірі – **арбитраж** болуы мүмкін. Ол бір тауарды белгілі бір нарықта төмен бағамен сатып алу және осы тауарды басқа нарықта жоғары бағамен сату кезінде бағалар айырмашылығынан пайда табу мақсатында жүзеге асырылатын процесін білдіреді.

Арбитраж – бір тауарды белгілі бір нарықта төмен бағамен сатып алып, оны басқа нарықта жоғары бағамен сату кезінде баға айырмашылығынан пайда табу мақсатымен жүзеге асырылатын процесс

Жоғарыдағы мысалға орала отырып, швейцариялық кітап дүкендерінің иелерінде кітапты Түркияда 5 € сатып алу және оларды швейцариялық оқырмандарға 30 € бағасында сатуға мүмкіндігі бар деп ұйғарайық. Арбитраж Readalot компаниясына бағалық дискриминацияны жүзеге асыруға кедергі жасайды, себебі швейцариялықтар кітапты одан жоғары бағада сатып алмайтын болады. Кітаптар мен басқа да тауарларды

Интернетті пайдалану арқылы Amazon секілді компаниялардан сатып алу компаниялардың халықаралық деңгейде баға дискриминациясын жүзеге асыру қабілетіне әсер етуі мүмкін. Фирмалар темір жол тасымалдарының тарифтері секілді нарықтың бөлінуін сақтай алатын жерде олар баға дискриминациясын қолдана алады. Қарбалас уақыттан тыс уақытқа билетті сатып алған жолаушыға қарбалас сағаттарда поездды пайдалануға рұқсат етілмейді, сәйкесінше, арбитраж бұл жағдайда қолданылмайды.

Мысалдан шығатын үшінші қорытынды, ең таңғаларлық болуы мүмкін: кей жағдайда баға дискриминациясы экономикалық әл-ауқаттың өсуіне септігін тигізеді. Readalot баспасы кітап бағасын 30 € деңгейінде орнатқан кезде қайтымсыз шығындар туындауы мүмкін екенін есіңізден шығармаңыз. Бұл жағдайда 400000 қарапайым оқырман кітап бағасын оның өндірісіне кеткен шекті шығындардан жоғары бағаласа да, кітап сатып алудан бас тартады. Керісінше, Readalot баға дискриминациясын жүзеге асырғанда әрбір оқырман кітап сатып алу мүмкіндігіне ие және нәтиже тиімді. Осылайша, баға дискриминациясы монополистік бағаны белгілеуге тан тиімсіздікті жоя алады.

Баға дискриминациясы салдарынан әл-ауқаттың өсуі тұтынушының артықшылығынан емес, өндіруші артықшылығының өсуіне байланысты болатынына назар аударыңыз. Мысалда тұтынушыға кітап сатып алу тиімсіз: олар төлейтін баға сатып алуға дайын болған құнға тең және тұтынушы еш артықшылыққа ие емес. Анағұрлым жоғары пайда түріндегі жиынтық ұтыстың бүкіл өсімі Readalot баспасына тиесілі.

Баға дискриминациясын талдау

Баға дискриминациясының экономикалық әл-ауқат әсерінің анағұрлым жеңілдетілген талдауын қарастырайық. Монополист баға дискриминациясын жетілдіре алады деп тұжырымдаймыз. **Жетілген баға дискриминациясы** монополист әрбір тұтынушысының тауар үшін төлеуге дайын бағасын біліп, әрбір сатып алушыға түрлі бағаны ұсынатын жағдайды сипаттайды. Мұндай жағдайда монополист әрбір тұтынушыдан олардың төлеуге дайын сомасын алады, нәтижесінде сатылымнан түсетін бүкіл артықшылық монополистке тиесілі.

Жетілген баға дискриминациясы – монополист әрбір тұтынушысының тауар үшін төлеуге дайын бағасын біліп, әрбір сатып алушыға түрлі баға ұсынатын жағдай

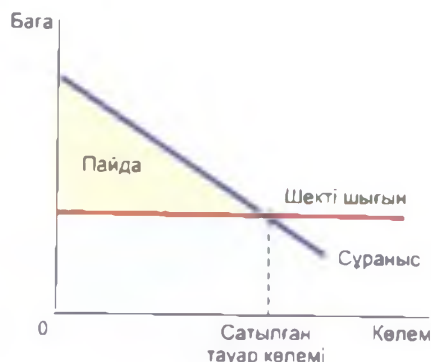
14.8-СЫЗБА

Баға дискриминациясы бар және жоқ кездегі қоғамдық әл-ауқат

Сызбаның (а) панелінде монополист барлық тұтынушыға бірдей баға орнатады. Мұндай нарықта жиынтық артық пайда (өндіруші артығы) мен тұтынушы артығына тең. Сызбаның (б) панелінде жетілген баға дискриминациясын жүзеге асырушы монополист жағдайы сипатталған. Тұтынушылардың артығы нөлге тең болғандықтан жиынтық артықшылық фирма пайдасына тең. Сызбаның екі бөлігін салыстыра отырып, сіз жетілген баға дискриминациясы пайда мен жиынтық артықшылықты арттыратынын және тұтынушы артықшылығын төмендететіндігін көре аласыз.



(а) Бірыңғай баға орнатқан монополист



(б) Жетілген баға дискриминациясы орнатылған монополия

14.8-сызбада баға дискриминациясы және ол жоқ кездегі тұтынушы мен өндіруші артықшылықтары көрсетілген. Баға дискриминациясы жоқ кезде фирма сызбаның (а) панелінде көрсетілгендей шекті шығыннан жоғары бірыңғай бағаны орнатады. Тауарды шекті шығыннан жоғары бағалайтын кейбір ықтимал сатып алушыларға ол ұнамайды, бұл бағада сатып алмайды және монополия қайтымсыз шығындардың туындауына алып келеді. Алайда, сызбаның (б) панелінде көрсетілгендей, фирма жетілген баға дискриминациясын жүзеге асырса, онда тауарды шекті шығыннан жоғары бағалайтын әрбір сатып алушы өзі төлеуге дайын құнын төлейді және тауарды сатып алады. Сауда екі тарапқа да тиімді, қайтымсыз шығындар жоқ және нарықта туындаған жиынтық артықшылық монополиялы өндірушіге пайда түрінде түседі.

Іс жүзінде баға дискриминациясы онша жетілген емес. Тұтынушы дүкендерге өзі төлеуге дайын бағасы жазылған тақтайшалармен жүрмейді. Фирмалар баға дискриминациясын тұтынушыларды белгілі бір белгілері бойынша топтастыру арқылы жүзеге асырады: жас айырмашылығы, сатып алу уақыты мен апта күніне, тұру аймақтары және т.б. бойынша. Readalot баспасының мысалына қарағанда түрлі топтағы тұтынушылардың өнім үшін төлеуге дайындығы әртүрлі, бұл жетілген баға дискриминациясын мүмкін емес етеді.

Жетілмеген баға дискриминациясы әл-ауқатқа қалай әсер етеді? Бұл жағдайда баға құру тетігін талдау өте күрделі және оған жалпы жауап жоқ. Бірыңғай баға орнататын монополия жағдайымен салыстырғанда жетілмеген баға дискриминациясы нарықтағы жиынтық артықшылықты өсіреді, төмендетеді немесе өзгеріссіз қалдыруы мүмкін. Жалғыз айқын қорытынды – баға дискриминациясы монополия пайдасын жоғарылатады, кері жағдайда фирма бүкіл сатып алушылар үшін бірегей баға орнатады.

Баға дискриминациясына мысалдар

Фирмалар сатып алушыларға түрлі баға орнатуға бағытталған бизнес-стратегияларды ұстанады. Бірнеше мысалды қарастырайық.

Кинотеатр билеттері Көптеген кинотеатрлар балалар мен зейнеткерлер үшін басқаларға қарағанда төменірек баға белгілейді. Бәсекелік нарық аясында мұндай тәжірибені түсіндіру өте қиын. Бәсекелік нарықта баға шекті шығынға тең, бала немесе зейнеткерлерге кинотеатрда ұсынылған орынның шекті шығыны басқа тұтынушыларға ұсынылған орындардың шекті шығынымен бірдей. Кинотеатрлар жергілікті нарықта монополиялы билікке ие және балалар мен зейнеткерлер киноға билет үшін азырақ төлеуге ынталы екенін тұжырымдасақ, жоғарыдағы жағдайды оңай түсіндіруге болады. Бұл жағдайда кинотеатрлар өз пайдаларын баға дискриминациясы есебінен жоғарылатады.

Авиабилеттерге баға Ұшақтағы орындар әртүрлі бағамен сатылады. Жолаушылар барған жерінде сенбіден жексенбіге қараған түнге қалса, авиакомпаниялардың көбі екі қала арасындағы бару-қайту билеттері үшін төмен баға талап етеді. Бастапқыда бұл оғаш көрінеді. Жолаушылардың сенбі күні кешке қалуы немесе қалмауы авиакомпания үшін неліктен маңызды? Мұндай тәжірибе бизнес іс-сапарларымен және жеке жұмыстарымен жүрген жолаушыларды бөлуге мүмкіндік береді. Іс-сапардағы адам авиабилет үшін жоғары баға төлеуге дайын және басқа қалада сенбі күні кешке қалуды қаламайды. Керісінше, өз жеке жұмыстарымен жүрген жолаушының билет үшін төлеуге дайындығы төмен және жексенбіге қалуы мүмкін. Осылайша, сенбі күні қонуға қалатын адамнан төмен бағаны талап ету арқылы авиакомпаниялар баға дискриминациясын іске асыра алады.

Жеңілдік купондары Көптеген компаниялар жеңілдік алу үшін купондарды газет пен журналдарда жариялайды. Кезекті сатып алуға 0,5 € көлеміндегі жеңілдік алу үшін тұтынушы купонды кесіп алуы қажет. Компаниялар купондарды не үшін ұсынады? Неліктен олар тауар бағасын 0,5 € төмендете салмайды?

Жауап компаниялардың купон арқылы баға дискриминациясын жүзеге асыра алуында. Тұтынушылардың барлығы дерлік купондарды кесуге өз уақыттарын бөлуге дайын емес екені компанияларға белгілі. Онымен қоса, купондарды кесуге дайындық тұтынушылардың тауар үшін төлеуге дайындығын көрсетеді. Ауқатты және қолы бос емес тұтынушы газеттерден жеңілдіктері бар купондарды кесуге уақытын кетірмейді және ол көптеген тауар үшін жоғарырақ бағаны төлеуге дайын. Жұмыссыз отырған тұтынушының купондарды кесу ықтималдылығы жоғары және төлеуге дайындығы төменірек. Осылайша, купон иелері үшін ғана төмен баға орнату арқылы фирма баға дискриминациясын тиімді жүзеге асырады.

Жеңілдіктер көлемі Баға дискриминациясының бұған дейінгі мысалдарымызда монополист тұтынушылардан түрлі баға талап етті. Кейде, монополистер бір тұтынушыға тауардың түрлі көлемдеріне әртүрлі баға орнату арқылы баға дискриминациясын іске асырады. Әдетте, ағылшындық бакалеяшылар 12 балкүлше сатып алса, тағы біреуін тегін береді. «Бакалеяшылардың он екісі» ескі дәстүрі (13 дана үшін 12 дананың бағасын сұрау) ұмытылып бара жатқанына қарамастан, көптеген фирма тауардың көп көлемін сатып алып жатқан тұтынушыға төменірек баға ұсынады. Бұл да баға дискриминациясының бір түрі, себебі, тұтынушы соңғы тауарға қарағанда, бірінші сатып алынған тауар үшін анағұрлым жоғары баға төлейді. Көлемдік жеңілдіктер баға дискриминациясының тиімді тәсілі. Себебі, тұтынушының тауардың қосымша бірліктерін сатып алу барысында қосымша бірлік үшін төлеу ынтасы төмендейді.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Баға дискриминациясына екі мысал келтіріңіз. Жетілген баға дискриминациясы тұтынушы, өндіруші және жиынтық артықшылыққа қалай әсер етеді?

МОНОПОЛИЯҒА ҚАТЫСТЫ МЕМЛЕКЕТТІК САЯСАТ

Бәсекелі нарықтарға қарағанда монополиялы нарықтар қоғамға қажетті тауарды азырақ өндіретіндігін көрдік және нәтижесінде монополистер шекті шығыннан жоғары баға орнатады. Әдетте, үкімет бұған монополия мәселелеріне қатысты төмендегі төрт тәсілдің бірімен жауап береді:

- монополиялы салаларды анағұрлым бәсекелік етуге тырысады;
- монополия әрекеттерін қадағалайды;
- кейбір жеке монополияларды мемлекеттік кәсіпорындарға айналдырады;
- әрекетсіздік танытады.

Барлық өнеркәсіптік дамыған елдерде қоғамдық мүддеге қарсы болып келетін компанияның нарықтық билігіне қарсы немесе мұндай компаниялардың бірігуіне тыйым салатын заңнамалары бар. Мұндай заңдар әр елде орналасқан жеріңізге байланысты монополияға қарсы заңнама және монополияға қарсы саясат, сонымен қатар, бәсеке туралы заңнама және бәсеке саласындағы саясат деп әртүрлі аталады.

Еуропада әрбір елде бәсеке мәселесімен айналысатын органдар бар. Ұлыбританияда бұл орган – Бәсеке бойынша Комиссия; Германияда – Картель қызметін бақылаудың Федералды ведомствосы (*Bundeskartellamt*); бәсекені реттеу реформасын жүргізгеннен кейін 2009 жылы бәсекені дамыту бойынша Франция мемлекеттік органдары әрекет ете бастады; Италияда бәсеке мәселелерін монополияға қарсы басқарма (*Autorità garante della concorrenza e del mercato*) бақылайды. Жоғарыда аталған Ұлттық бәсеке ведомстволары өзара және Еуропалық бәсекелік желі (*ECN*) арқылы Бәсекеге бойынша Еуропалық комиссиямен (Еуропалық Одақтың бәсеке мәселелері бойынша органы) серіктес. Бұл желінің мақсаты – Еуропалық Одақтың дамуы және кеңеюі барысында трансшекаралық бизнес мүмкіндіктерінің ұлғаюы шарттарында Еуропалық Одаққа мүше елдерде бәсеке туралы заңнамалардың нығаюына септігін тигізетін қызметті реттеу және ақпаратпен алмасу.

Одақтағы әрбір мемлекет бәсеке бойынша өз ұлттық заңнамасын дамыта алғанымен, ол бәсеке саласындағы Еуропалық Одақтың жалпы заңнамасына сәйкес келуі қажет. Мысалы, Ұлыбританияда 1998 жылғы Бәсеке туралы Заңы мен 2002 жылғы Кәсіпорындар туралы заңдар ел ішіндегі бәсекені реттейді, трансшекаралық бәсеке мәселелері Еуропалық Одақ заңнамасына сәйкес қарастырылуы керек. Еуропалық Одақтың бірнеше елдері компанияларының қосылуы туралы шешім ұлттық органға емес, тек Еуропалық комиссияға жүгінеді әлде жүгінбейді деген шешім қабылдау үшін нақты критерийлер бар. Себебі, бұл компанияларға әлемдік немесе еуропалық тауар айналымы тиесілі.

Бәсеке туралы заңнама үш негізгі саланы қамтиды:

- еркін саудаға кедергі жасайтын картель және кәсіпорындар шектеулі іскерлік тәжірибемен айналысатын жағдайларға қарсы әрекет ету;
- бәсекеге кедергі жасайтын бағаны тіркеу, шамадан тыс қатаң баға белгілеу (*predatory pricing*) және т.б. баға құру стратегияларына тыйым салу; сонымен қатар, бәсекенің шектелуіне алып келетін әрекеттерге, мысалы, түрлі фирма арасында ақпараттың таралуы немесе олардың нарықты бөлуі, тендерлі

процестерде айлакерлік әрекеттер немесе бәсеке деңгейін төмендету үшін өндіріс көлемін әдейі азайту секілді әрекеттердің алдын алу;

- жұтылу процестерін және біріккен кәсіпорын қызметіне мониторинг жасау және бақылау.

Бәсеке туралы заңнама бәсекені бақылаушы мемлекеттік органдарға оны шектеді деп айыпталған фирмаларға айыппұл салуға, әрекеттерін өзгертуін талап етуге және болжамды қосылуына тыйым салуға құқық береді. Зерттеу барысында компаниялардың қызмет түріне байланыссыз олардың бірігуі қоғам мүддесіне сәйкес келуі қарастырылады. Бұл бәсеке деңгейін төмендету үшін емес, өндірісті біріктіру арқылы едәуір тиімділікке қол жеткізу үшін де маңыздылығы ескеріледі. Қосылудан болатын пайда **синергия** деп аталады. Ол бойынша біріккен ұйымдардың үйлестірілген жұмысынан түсетін пайда фирма жеке әрекет еткен кезде түсетін пайдаға қарағанда көбірек болады.

Синергия – біріккен ұйымдардың үйлестірілген жұмысынан түсетін пайда фирма жеке әрекет еткен кезде түсетін пайдаға қарағанда көбірек болатын жағдай

Бәсеке реттеудің органдары қандай қосылу қоғамға тиімді, қайсысы тиімсіз екенін анықтай алуы қажет екені айқын. Басқаша айтқанда, олар синергия мен бәсекені төмендету шығындарын қоғамға тигізетін пайдасын өлшей және салыстыра алуы керек. Ұлыбританияда жеке сектор өкілдері қатысуымен ұйымдастырылған тәуелсіз министрлік емес ұйым – Бәсеке мен нарықтарды реттеу бойынша орган (*Competition and Markets Authority – CMA*), сонымен қатар кейбір ғалым-экономистер қосылу және бәсеке мәселелерін зерттейді, бәсеке туралы заңнаманы қолданады және заң бұзу фактілеріне қатысты қылмыстық іс қозғай алады.

Реттеу

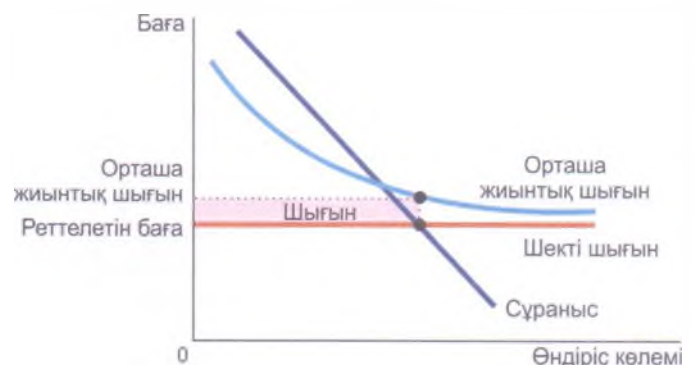
Үкіметтің монополия мәселесін шешуінің тағы бір тәсілі – монополист қызметін реттеу. Бұл ауыз су, газ және электрэнергиясын ұсынатын коммуналдық кәсіпорындар тәрізді табиғи монополиялар пайда болған кезде қолданылатын әдеттегі тәжірибе. Олардың кез келген баға орнатуына болмайды. Бағаны мемлекеттік органдар реттеп отырады. Табиғи монополия үшін үкімет қандай бағаларды орнатуы қажет? Бастапқыда жеңіл көрінгенімен, бұл өте күрделі мәселе. Ең айқын жауап – белгіленетін баға монополистің шекті шығынына тең болуы қажет. Баға шекті шығынға тең болғанда тұтынушы жиынтық ұтысты максималдайтын өнім көлемін сатып алады және ресурстардың таралуы тиімді болады.

Дегенмен, шекті шығын бойынша баға белгілеу екі тәжірибелік мәселені тудырады. Бірінші мәселе 14.9-сызбада көрсетілген. Табиғи монополиялар, анықтама бойынша, орташа жалпы шығынды азайтады. Орташа жалпы шығын азайған кезде шекті шығын орташа жалпы шығыннан төмен. Реттеуші органдар шекті шығынға тең баға белгілесе, онда фирманың орташа жалпы шығыны төмен және күтілмеген шығынға ұшырайды. Мұндай бағамен жұмыс істеудің орнына монополиялы фирма нарықтан шығып кетеді.

14.9-СЫЗБА

Табиғи монополия үшін шекті шығынға сәйкес бағаны белгілеу

Табиғи монополияның орташа жалпы шығынының көлбеуі теріс болғандықтан, шекті шығын орташа жалпы шығыннан төмен болады. Сондықтан, реттеуші органдар табиғи монополиядан шекті шығынға тең баға орнатуды талап етсе, онда баға орташа жалпы шығыннан төмен болады, ал монополия зардап шегеді.



Реттеуші органдар аталған мәселені түрлі әдістермен шеше алады, бірақ бұл тәсілдердің бірде-біреуі жетілген емес. Тәсілдердің бірі – монополисті субсидиялау. Бұл жағдайда үкімет шекті шығын принципі бойынша баға белгілеуге байланысты шығынды өз мойнына алады. Дегенмен, субсидия үшін қаражатты үкімет салықтардан алады, салықтар, өз кезегінде, қайтымсыз шығын тудырады. Балама ретінде үкімет монополистерге олардың шекті шығынынан жоғары баға орнатуға рұқсат беруі мүмкін. Реттеуші органдардың белгілеген бағасы орташа жалпы шығыннан жоғары болса, онда монополист нөлдік экономикалық пайда алады. Монополист бағасы тауар өндірісінің шекті шығынының көрінісі болмағандықтан, орташа жалпы шығын бойынша баға белгілеуде қайтымсыз шығынға алып келеді. Орташа жалпы шығын бойынша баға белгілеу, шын мәнінде, монополистің тауарына салынған салыққа ұқсас.

Реттеуші жүйе ретінде шекті шығын принципі (орташа шығын бойынша баға құру секілді) бойынша баға белгілеу тудыратын екінші мәселе – монополистің шығындарды азайтуға ынтасының болмауы. Бәсекелік нарықтағы әр фирма өз шығынын азайтуға тырысады, себебі неғұрлым төмен шығын соғұрлым жоғары пайданы білдіреді. Реттеуші органдар шығынды азайтқан кезде бағаны да төмендететінін монополист біледі және оған шығынды азайту үшін еш себеп жоқ. Іс жүзінде, реттеуші органдар монополистке төмен шығыннан түсетін жоғары пайда түріндегі белгілі бір артықшылықтарды пайдалануға мүмкіндік береді. Бірақ, мұндай тәжірибе шекті шығын принципі бойынша баға белгілеу негіздерінен алшақтауды талап етеді.

Мысалы, Ұлыбританияда коммуналдық кәсіпорындар бағалық шектеулерге кезігеді, яғни реттеуші органдар кәсіпорын өнімінің шынайы бағасын анықтайды. Мысалы, электр энергиясының киловаты үшін баға өнімділіктің өсуін көрсете отырып, әр жыл сайын проценттік пункттың белгілі бір көлеміне түсуі керек.

Мысалы, ол 2% болсын деп тұжырымдайық. Кәсіпорынға жыл сайын бағаны инфляция қарқынынан 2% кем ұлғайтуға рұқсат етіледі. Кәсіпорын өз өнімділігін жылына 4% арттырса (басқа сөзбен кәсіпорын өнімнің бірдей көлемін 4% азырақ шығынмен өндірсе), онда оның нақты пайдасы жыл сайын өсіп отырады. Осылайша, баға құру шектеулерінің мұндай жүйелері табиғи монополияларды өнімділік пен тиімділікті арттыруға ынталандыруға бағытталған.

Мемлекеттік меншік

Монополиялармен күресте үкіметтің қолданылатын үшінші құралы мемлекеттік меншікті енгізу. Яғни, жеке меншіктегі табиғи монополия қызметін реттеудің орнына мемлекет монополияны өзі басқарады. Мемлекеттік меншіктегі сала ұлттандырылған сала деп аталады. Мұндай тәжірибе көптеген еуропалық мемлекеттерде кеңінен таралған. Оларда телекоммуникация, су және электр энергиясымен қамтамасыз ету компаниялары секілді қызметтерге мемлекет иелік етеді және басқарады. Мемлекеттік және жеке меншікті талқылаудағы басты сұрақ – меншік формасының өндіріс шығынына әсері. Жеке меншік иелері анағұрлым жоғары пайда алғанға дейін шығынды минималдауға ынталы. Фирма менеджерлері шығын азайту тапсырмаларын нашар орындаса, онда иелері оларды жұмыстан босата алады. Керісінше, монополияны басқарушы мемлекеттік шенеуніктер өз қызметтерін нашар орындаса, тұтынушылар мен салық төлеушілер ұтылыста болады және олардың көмекке жүгінетін жалғыз құралы саяси жүйе. Бюрократтар өздерінің корпоратив мүдделерін басшылыққа ала отырып, топтарға бірігеді және шығынның төмендеуіне бағытталған реформаларды шектеуге талпынуы мүмкін. Қысқасы, дауыс беру кабинасына қарағанда, пайда табуға деген құштарлық – фирманың жоғары мамандандырылған басқарылуының анағұрлым берік кепілдемесі.

Әрекетсіздік

Монополияның проблемаларын шешуге бағытталған жоғарыда келтірілген саясаттардың әрқайсысында өзіндік кемшіліктері бар. Осыған орай, кейбір экономистер үкімет үшін монополиялы баға құрудың тиімсіздігін түзетуге қатысты еш шара қолданбау жақсырақ деп тұжырымдайды. Өнеркәсіптік ұйымдастыру саласындағы жұмысы үшін Нобель сыйлығын алған Джордж Стиглер өзінің «Экономиканың сәтті энциклопедиясы» (*Fortune Encyclopaedia of Economics*) деген еңбегінде былай деген:

Экономикадағы әйгілі теорема бойынша бәсекеге қабілетті экономика ресурстардың берілген қорында максимал мүмкін пайданы қамтамасыз етеді деп тұжырымдалады. Нақты экономикалардың ешқайсысы теореманың шарттарына нақты сәйкес келмейді және олардың ешқайсысы жетілген экономика нәтижелеріне қол жеткізе алмайды. Бұл құбылыс «нарық сәтсіздігі» деген атаумен белгілі. Дегенмен, менің ойымша, америкалық экономикадағы «нарық сәтсіздіктерінің» деңгейі нақты саяси

жүйелерде айқындалған экономикалық саясаттың жетілмегендігінен туындауы мүмкін «саяси сәтсіздікке» қарағанда әлдеқайда төмен.

Бұл дәйексөзден түсінікті болып отырғандай, экономикада үкіметтің ролін дұрыс анықтау тек экономикалық қана емес, сонымен қатар саяси бағалауды талап етеді және бұл 11-тарауда қарастырылған үкімет сәтсіздігінің мәселелері туралы сұрақтардың ескерілуі де қажет.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Саясаткерлердің монополия әсерінен туындаған тиімсіздікке қалай ықпал ете алатынын сипаттаңыз. Саясаттың әрбір тәсілінің салдарынан туындауы мүмкін ықтимал проблемаларды атаңыз.

ҚОРЫТЫНДЫ: МОНОПОЛИЯНЫҢ ТАРАЛУЫ

Бұл тарауда өз тауарының бағасын бақылай алатын фирмалардың мінез-құлқы қарастырылды. Монополистік фирмалардың мінез-құлқы бәсекелік нарықтағы фирма мінез-құлқынан ерекшеленеді. 14.2-кестеде бәсекелік және монополиялық нарықтардың негізгі ұқсастықтары мен айырмашылықтары келтірілген.

Мемлекеттік саясат тұрғысынан алып қарағанда монополиялардың өндіретін өнім көлемін қоғамдық тиімді көлемнен төмен өндіруі және бағаны шекті шығыннан жоғары орналастыруы өте маңызды. Монополистің мұндай іс-әрекетінен қайтымсыз шығындар туындайды. Кей жағдайда монополиялардың тиімсіз салдарлары олардың баға дискриминациясымен, басқа жағдайларда үкіметтің белсенді ролі арқылы жеңілдетілуі мүмкін.

Монополия мәселесі қаншалықты таралған? Бұл сұраққа екі жауап бар. Белгілі бір мағынада, монополия – әдеттегі құбылыс. Фирмалардың көбі өздері талап ететін бағаны белгілі бір деңгейде бақылай алады. Олардың тауарлары нарықтағы басқа фирма тауарларына ұқсамағандықтан, олар өз тауарларына нарықтық баға орнатуға мәжбүр емес. Автокөліктің Honda Accord моделі Volkswagen Passat-пен бірдей емес. Ben and Jerry балмұздағы Walls ұсынатын балмұздаққа ұқсамайды. Аталған әрбір тауардың ұсыныс көлбеуі теріс, бұл өндірушілерге нарықта белгілі бір монополиялы билікке береді.

Дегенмен, шынайы монополиялық билігі бар фирма сирек кездеседі. Тауардың біршамасы ғана шын мәнінде бірегей және ерекше. Басқа тауардың барлығында дерлік өте ұқсас алмастырушы тауары бар. Ben және Jerry сатылу көлемін азайтпай-ақ өз балмұздақтарының бағасын аздап көтеруіне болады, бірақ бағаның айтарлықтай көтерілуі сатылым көлемін азайтады.

Қорытындылай келе айтатынымыз, нарықтағы монополиялық билік салыстырмалы болады. Көптеген фирмалар белгілі бір монополиялық билік пен тікелей байланыс арқылы өзара тиімді әрекет жасайды. Алайда, монополиялық билік шектеулі екені де белгілі.

14.2-КЕСТЕ

Бәсекелік және монополиялық нарықтардың ұқсастықтары мен айырмашылықтары

	Бәсекелік нарық	Монополиялық нарық
Ұқсастықтары		
Фирманың мақсаты	Пайданы максималдау	Пайданы максималдау
Пайданы максималдау ережелері	$MR = MC$	$MR = MC$
Қысқамерзімді кезеңде экономикалық пайданы алу мүмкіндіктері	Иә	Иә
Айырмашылықтары		
Фирмалардың саны	Көп	Бір
Шекті түсім	$MR = P$	$MR < P$
Баға	$P = MC$	$P > MC$
Қоғамдық әл-ауқатты максималдайтын өндіріс деңгейін қамтамасыз ету	Иә	Жоқ
Ұзақмерзімді кезеңде нарыққа кіру мүмкіндіктері	Иә	Жоқ
Ұзақмерзімді кезеңде экономикалық пайданы алу мүмкіндіктері	Жоқ	Иә
Баға дискриминациясын жүзеге асырудың мүмкіндігі	Жоқ	Иә

ЖАҢАЛЫҚТАРДАН

МОНОПОЛИЯ ЖӘНЕ НАРЫҚҚА КІРУ КЕДЕРГІЛЕРІ

Нарыққа кіру кедергілері салаға жаңа фирмалардың енуінің алдын алу үшін және саладағы фирманың немесе фирмалардың нарықтық билігін сақтау үшін орнатылуы мүмкін. Нарыққа кіру кедергілері қаншалықты ұзақ сақталуы мүмкін?

Нигерия телекоммуникация нарығы

Нигерияда 178 млн жуық адам тұрады, бұл Дүние жүзі халқының жалпы көлемінің 2,5%. Ел тұрғындарының төрттен үш бөлігінен көбі мобилді және интернет-қызметтерді қоса есептегенде, телекоммуникация қызметтерін қолданады. Нигерия телекоммуникациясы (*Nigerian Telecommunications – NITEL*) монополиялы билігі бар телекоммуникациялық қызметтерді ұсынатын мемлекеттік мекеме. NITEL басқалардың осы салаға енуіне кедергі жасағаны, сондай-ақ, өзінің монополиялық позициясын сақтап қалу үшін, бұл нарықтың бәсекелі ортаға айналуын болдырмау, үкіметтен тиісті мағлұматтарды жасырып қалғаны үшін айыпталды. Мобилді телефондардың дамуына байланысты NITEL өз бизнесінің Mtel деп аталатын бөлігін әзірлеп, іске қосты. 2002 жылы Нигерия үкіметі NITEL және Mtel компанияларын сатуға тырысқан болатын, бірақ, бұдан ештеңе шықпады және бизнес қоғамдық монополия болып қалды.

Дегенмен, нарық көлемі мен NITEL және Mtel компанияларына бизнестің дамуына инвестициялар салмау туралы тағылған айыптар бірнеше фирманың нарыққа кіруін ынталандырды; олардың ішінде әлемге аты әйгілі компаниялар болмағанымен, даму мүмкіндіктерін көрген шағын фирмалар болды. 2001 жылы, мысалы, MTN Nigeria компаниясы мобилді байланыс қызметтерін ұсынуға лицензия алу үшін 250 млн € жуық соманы төледі. Біріккен Араб Әмірліктерінің Etisalat, индиялық Bharti Airtel және нигериялық жергілікті Globalcom да осындай әрекет істеді. Бәсекенің осындай түрімен NITEL және Mtel компаниялары күресті. Инфрақұрылымға салынған инвестиция тұтынушы үшін бағаның төмендеуіне алып келді және қазіргі уақытта Нигерияның жалпы ішкі өнімінің 8,5% телекоммуникациялық компанияларға тиесілі. Бұл салыстырмалы түрде алғанда, 2003 жылдан 1% жоғарырақ.

2015 жылғы сәуірде Үкімет NITEL және Mtel компанияларын NATCOM Development and Investment Limited деп аталатын консорциумға 225 млн € сатты. Жаңа бизнес қызметін жалғастыра ала ма? Сала бақылаушылары компанияның инфрақұрылымы кедей және оған инвестиция жетіспейтіндігін айтады. Сонымен қатар, нарықтағы бәсеке жаңа бизнестің тиімді бәсекелесу мүмкіндігі үшін күрсетіндігін білдіреді.

Сұрақтар:

- 1 Салаға кіруге қандай кедергілері бар және NITEL неліктен нигериялық телекоммуникация нарығына кіруге үшін кедергілер орнатуға тырысты?
- 2 NATCOM болашағы белгісіз. Неліктен өзінің монополиялы билігі кезінде NITEL және Mtel компаниялары бизнес инфрақұрылымының дамуына инвестиция сала алмады?
- 3 Нигериялық нарықтың көлемі мен әлеуетін ескере отырып, ірі әлемдік телекоммуникациялық компаниялар неліктен осы нарыққа кіруге тырыспады?
- 4 NITEL және Mtel компанияларымен бәсекелесуге ынталы MTN секілді нарықтың жаңа қатысушыларында қандай қиындық туындауы мүмкін?
- 5 NITEL және Mtel компанияларының тәжірибесі монополиялар өз табиғаты бойынша «жаман» екенін білдіре ме және олардың қызметін заңнама және реттеу көмегімен бақылау қажет пе? Түсіндіріңіз.



Нигерия телекоммуникация нарығына кіру кедергілері бәсекенің дамуына тосқауыл жасауы мүмкін, кедергілердің болмауы тұтынушыларға қызмет көрсету деңгейін жақсартар еді.

ТҮЙІН

- Монополия – өз нарығында жалғыз сатушы болып табылатын фирма. Монополия фирма негізгі ресурсқа ие болғанда, үкімет белгілі бір фирмаға тауар өндірісіне ерекше құқық бергенде немесе жалғыз фирма бүкіл нарыққа көптеген фирмалар ұсынған шығыннан төмен шығынмен тауар ұсына алғанда туындайды.
- Монополия нарықта тауарды өндіруші жалғыз фирма болғандықтан, оның тауарына деген сұраныс қисығы теріс. Монополия өндіріс көлемін 1 бірлікке арттырса, оның тауарына деген баға төмендейді. Бұл, өз кезегінде, өндірілген өнімнің барлық бірліктерінен алынатын пайда көлемін азайтады. Нәтижесінде, монополияның шекті пайдасы оның тауар бағасынан ардайым төмен.
- Бәсекелік фирма секілді монополиялық фирмада шекті табыс шекті шығынға тең болатын өнім көлемін өндіріп өз табысын максималдайды. Осыдан кейін монополия өндірілген өнім көлемінің сұранысқа ие бағасын таңдайды. Бәсекелік фирмаға қарағанда монополиялық фирманың бағасы оның шекті табысынан жоғары, сондықтан баға шекті шығыннан да жоғары болады.
- Монополист фирманың пайдасын максималдайтын өндіріс көлемі өндіруші мен тұтынушы артықшылықтарын максималдайтын деңгейден төмен. Яғни, монополия шекті шығыннан жоғары бағаны орнатқан кезде, кей сатып алушы тауарды оның өндіріс шығынынан жоғары бағалайды және оны сатып алудан бас тартады. Нәтижесінде салық әсерінен туындайтын қайтымсыз шығындар секілді, монополия салдарынан да қайтымсыз шығындар туындайды.
- Саясаткерлер монополиялық мінез-құлықтың тиімсіздігіне төрт тәсіл арқылы әсер ете алады: 1) саланы анағұрлым бәсекелік ету үшін бәсеке туралы заңды қолдануы мүмкін; 2) монополиялар орнататын бағаны реттеп отыруы мүмкін; 3) монополисті мемлекеттік мекемеге айналдыруы мүмкін; 4) нарықты мемлекеттік реттеудің тиімсіз саясатының әсерінен туындаған мәселелермен салыстырғанда, нарықтың сәтсіздігі мардымсыз болып көрінсе, онда үкімет ешқандай әрекет жасамайды.
- Тұтынушының тауарды сатып алу дайындығына сәйкес монополист бірдей тауар үшін әртүрлі баға талап ету арқылы өз табысын ұлғайта алады. Баға дискриминациясының мұндай тәжірибесі кей тұтынушыға тауарды осылайша ұсыну арқылы (басқа жағдайларда олар сатып алудан бас тартатын еді) экономикалық әл-ауқатты көтере алады. Жетілген баға дискриминациясының ең соңғы нұсқасында монополияның қайтымсыз шығындары толығымен жойылады. Жалпы жағдайда, монополияның бірегей бағаны орнату жағдайымен салыстырғанда, баға дискриминациясы жетілмеген болса, ол әл-ауқат деңгейін өзгертеді.

ШОЛУ СҰРАҚТАРЫ

- 1 Нарыққа кіруге қандай кедергілері бар? Олардың қайсысы маңыздырақ?
- 2 Монополиялық биліктің негізгі көздері қандай?
- 3 Үкімет құрған монополияға мысал келтіріңіз. Монополияның мұндай түрі «нашар» мемлекеттік саясатты туғыза ма? Түсіндіріңіз.
- 4 Табиғи монополияны түсіндіріңіз. Сала табиғи монополия болуы немесе болмауындағы тәуелсіз нарық көлемі қандай?
- 5 Монополистің шекті пайдасы неліктен тауар бағасынан төмен? Шекті пайда теріс болуы мүмкін бе? Түсіндіріңіз.
- 6 Монополистің тауарына сұраныс, оның шекті шығындары мен шекті пайдасының қисықтарын салыңыз. Пайдалылықтың максимал деңгейін көрсетіңіз. Максимал бағаны көрсетіңіз.

МӘСЕЛЕ ЖӘНЕ ШЕШІМ

- 1 Баспагер әйгілі авторларының бірінің келесі романына сұраныстың төмендегідей кестесіне кезігеді:

Баға (€)	Сұраныс көлемі
100	0
90	100 000
80	200 000
70	300 000
60	400 000
50	500 000
40	600 000
30	700 000
20	800 000
10	900 000
0	1 000 000

Кітапты жазу үшін авторға 2 млн € төленеді, кітапты басып шығарудың шекті шығыны 10 €.

- Жалпы түсім, жалпы шығындарды және әрбір көлемдегі пайданы есептеңіз. Пайдасын максималдайтын баспа қандай көлемді таңдайды? Ол қандай баға орнатуы мүмкін?
 - Шекті түсімді есептеңіз ($MR = \Delta TR / \Delta Q$ екені есіңізде болсын). Шекті түсімнің қандай көлемі бағаға тең? Түсіндіріңіз.
 - Шекті түсім, шекті шығын және сұраныс қисықтарын салыңыз. Шекті түсім мен шекті шығын қисықтары өндірістің қандай көлемінде қиылысады? Бұл нені білдіреді?
 - Сызбада қайтымсыз шығынды көрсетіңіз. Бұл нені білдіретіндігін түсіндіріңіз.
 - Авторға кітапты жазу үшін 2 млн орнына 3 млн € ұсынылса, баспагердің баға белгілеу шешіміне бұл қалай әсер етеді? Түсіндіріңіз.
 - Баспагер экономикалық тиімділікті максималдауға ынталы деп тұжырымдайық. Ол кітап үшін қандай баға талап етеді? Осы бағада фирмаға қанша пайда түседі?
- 2 Пошта тасымалын қарастырыңыз. Жалпы шығындар көлбеуі қандай? Пошта тасымалының тығыздығы жоғары қалалық аудандар мен алшақ орналасқан ауылдық аймақтар арасында қандай айырмашылықтары болуы мүмкін? Уақыт өте келе көлбеу қалай өзгеруі мүмкін? Түсіндіріңіз.
- 3 Eau de Jeunesse деп аталатын компанияңыз Франция бөтелкесіндегі суды сатуға монополияға ие деп тұжырымдайық. Құбырдағы су бағасы өссе, онда пайда деңгейі, шығын мен Eau de Jeunesse пайдасын максималдайтын табыс қалай өзгереді? Жауабыңызды сөзбен және сызба қолдану арқылы түсіндіріңіз.
- 4 Шағын қалаға көптеген бәсекелес супермаркеттер (шекте шығыны тұрақты) қызмет көрсетеді.
- Бакалея тауар үшін нарық диаграммасын қолдану арқылы тұтынушы мен өндіруші ұтысын және жиынтық ұтысты көрсетіңіз.
 - Енді тәуелсіз супермаркеттер бір желіге бірікті деп тұжырымдайық. Жаңа сызба қолдана отырып, тұтынушының, өндірушінің арақатынасы мен жалпы жаңа артықшылықтарды көрсетіңіз. Бәсекелік нарық тұрғысында тұтынушыдан өндірушіге өту деген не? Өлі жүк залалы дегеніміз не?
- 5 Компания өзен арқылы көпір құрылысын қарастыруда. Көпір құрылысы 2 млн € және еш қолдау көрсетілмейді. Төмендегі кестеде көпірдің қызмет етуінің барлық мерзіміне компанияның күтілетін сұранысы көрсетілген:

Көпірден өту бағасы (€)	Көпірден өту көлемі (мың)
8	0
7	100
6	200
5	300

4	400
3	500
2	600
1	700
0	800

- a. Компания көпір құрылысымен айналысса, онда оның пайдасын максималдайтын баға қандай болады? Бұл шығарылымның тиімді деңгейі ме? Неліктен жоқ?
- b. Компания өз пайдасын максималдауға ынталы болса, онда ол көпір құрылысымен айналысуы керек пе? Оның пайдасы немесе шығыны қандай болады?
- c. Көпірдің құрылысымен үкімет айналысса, онда жолаушылар мен көліктердің көпірді пайдаланғаны үшін төлемдері қандай болар еді? Түсіндіріңіз.
- d. Үкімет көпір құрылысымен айналысуы керек пе? Түсіндіріңіз.
- 6** Placebo Drug Company өз жаңалығының патентіне ие.
- a. Дәрі-дәрмек өндірісі шекті шығынның өсуіне байланысты екенін ескере отырып, Placebo пайдасын максималдайтын бағаны және дәрі-дәрмек көлемін көрсететін сызбаны салыңыз. Сонымен қатар, Placebo пайдасын көрсетіңіз.
- b. Өндірілген дәрі-дәрмектің әрбір бөтелкесіне үкімет салық салады деп тұжырымдайық. Жаңа сызбада баға мен өндірістің жаңа көлемін көрсетіңіз. Жауабыңызды (a) сұрағындағы жауаптарыңызбен салыстырыңыз.
- c. Сызбада салықтың Placebo тиімділігін төмендететіндігін көру қиын болғанымен, оның әсерін түсіндіріңіз.
- d. Үкімет Placebo-ның әрбір бөтелкесінің орнына, оның санына байланысты 110000 € көлемінде салық салады. Бұл салық Placebo бағасына, өндіріс көлемі мен пайдасына қалай әсер етеді? Түсіндіріңіз.
- 7** Пабло, Дирк және Франц қаладағы жалғыз бардың иелері. Пабло ақша қаражатын жоғалтпай сусындардың неғұрлым көп көлемін сатқысы келеді. Дирк бардың максимал пайда алып келуін қалайды. Франц өзіне максимал пайда тапқысы келеді. Бар қызметіне сұраныс пен шығындар қисықтарын қолдана отырып, бір сызбада үш серіктестіктің әрқайсысы мақұлдаған баға мен өнім көлемінің үйлестірімін көрсетіңіз. Түсіндіріңіз.
- 8** Үздік компьютерлік компания жаңа компьютерлік чипті ойлап тапты және лезде оған патент алды.
- a. Жаңа чип үшін нарықтағы тұтынушы мен өндіруші ұтысын және жиынтық ұтысты көрсететін сызба салыңыз.
- b. Фирма баға дискриминациясын іске асырса, онда жоғарыда аталған үш артықшылыққа не болады? Қайтымсыз шығындарда өзгеріс қандай? Қандай трансферлер болады?
- 9** Монополист сұраныс қисығы баға бойынша икемді болатын өнімнің көлемін неліктен әрдайым өндіретіндігін түсіндіріңіз (сізге көмек: баға бойынша сұраныс тұрақсыз, фирма өз бағасын жоғарылатқанда, жалпы түсім мен жалпы шығында қандай өзгерістер болады?).
- 10** Баға дискриминациясының көптеген сызбалары белгілі бір шығынмен байланысты. Мысалы, жеңілдік купондары сатып алушының, сатушының белгілі бір уақыты мен ресурсын талап етеді. Бұл сұрақта қымбат баға дискриминациясы салдары қарастырылады. Талдау жеңіл болу үшін орташа жалпы және шекті шығындар тұрақты әрі бір-біріне тең болғандықтан, монополистің өндіріс шығыны оның көлеміне пропорционал деп ұйғарайық.
- a. Монополист үшін шығындар, сұраныс және шекті түсім қисықтарын салыңыз. Монополист баға дискриминациясын қолданбаған жағдайда белгіленетін бағаны көрсетіңіз.
- b. Сызбаңызда монополист пайдасына тең аймақты белгілеңіз және оны X деп анықтаңыз. Тұтынушы артықшылығына тең аймақты жеке белгілеңіз және оны Y деп атаңыз. Қайтымсыз шығындар аймағын белгілеп, оны Z деп атаңыз.
- c. Енді монополист баға дискриминациясын іске асырады деп ұйғарайық. Монополист пайдасы дегеніміз не (жауабыңызды жоғарыдағы X , Y және Z аймақтары тұрғысында беріңіз)?
- d. Баға дискриминациясы нәтижесінде монополист пайдасында қандай өзгерістер болады? Жиынтық ұтыста қандай өзгеріс болуы мүмкін? Қай өзгерістер көбірек? Түсіндіріңіз (жауабыңызды X , Y және Z аймақтары тұрғысында беріңіз).
- e. Енді баға дискриминациясының белгілі бір шығыны бар деп ұйғарайық. Бұл шығынды моделдеу үшін монополист баға дискриминациясын жүзеге асыру үшін белгілі бір шектелген C шығынын төлеуі қажет деп қарастырайық. Бұл шығынды төлеу немесе төлемей туралы шешімді монополист қалай қабылдайды (жауабыңызды X , Y және Z аймақтары тұрғысында беріңіз)?

15 II НАРЫҚТЫҚ ҚҰРЫЛЫМ: МОНОПОЛИСТІК БӘСЕКЕ

Жоғары оқу орнына түсетін және қалалық түнгі өмірдің мәнін біле бастайсыз. Қалада негізгі көлік тораптарынан бірнеше минуттық жерде орналасқан сегіз түнгі клуб бар. Әр клубта музыка, бар, жеңіл тамақтану және әңгімелесу орындары, әрқайсысының тағамы мен сусын бағасы, кіру төлемдері, ашылу уақыттары мен ережелері әртүрлі. Осы клубтарды таңдағанда қандай нарықта әрекет етесіз?

Бір жағынан, түнгі клуб нарығы бәсекелік нарық секілді көрінеді. Қалалардың көбінде көңіліңізді баурайтын көп клуб бар. Сатып алушыда осы ортақ нарықта таңдау жасау үшін бәсекелес өнімнің көп түріне ие.

Дегенмен, түнгі клуб нарығында монополиялы биліктің кейбір элементтері бар. Себебі, әр клуб өзін ерекше бейнелеуі мүмкін және оның нәтижесінде клуб иелері баға орнатуда белгілі бір таңдау еркіндігіне ие. Бұл – нарықтағы сатушылар сатушы емес, бағаны белгілеуші. Түнгі клубқа кіру бағасы қосымша бір адамға кеткен шекті шығыннан анағұрлым жоғары.

Бұл тарауда бәсекелі нарықтың кейбір ерекшеліктері бар және монополияның белгілі бір айырмашылықтарына ие жетілмеген бәсеке нарығын қарастырамыз. Мұндай нарық құрылымы **монополистік бәсеке** деп аталады, бұл жетілмеген бәсекенің мысалы. Монополистік бәсеке мынадай ерекшеліктері бар нарықты сипаттайды:

- Сатушы саны көп. Тұтынушының бір тобына бәсекелесетін көптеген фирмалар бар.
- Өнімнің әртараптандырылуы. Әрбір фирма басқа өндірушілердің тауарынан шамалы болса да өзіндік ерекшелігі бар өнімді өндіреді. Бұл айырмашылықтар сыртқы бітімі жағынан немесе тұтынушы тарапынан ерекше өнім ретінде қабылдануы мүмкін. Фирма өз өнімі бәсекелестерінің тауарынан ерекшеленуінің сипатын бақылай алады. Сол арқылы орын алмастыру деңгейін төмендетеді және тұтынушы немесе бренд элементіне ие болады. Сондықтан, олардың барлығы нарықта бағаны қабылдаушы болудың орнына, өз өнімдеріне сұраныстың сұраныс қисығының төмен құлдырауына тап болады.
- Нарыққа кіру еркін. Нарыққа фирмалар еш кедергісіз кіре (нарықтан шыға) алады. Осылайша, нарықтағы фирма саны экономикалық пайда нөлге тең болғанша реттеліп отырады.

Монополистік бәсеке – бір-біріне ұқсамайтын тауар сататын бірнеше балама фирмалардан тұратын нарық құрылымы

15.1-кестеде тараудың басында түнгі клуб мысалында келтірілген сипаттамаларға қосымша нарық типтерінің басқа мысалдары берілген. Монополистік бәсеке – бәсеке мен монополия арасындағы нарық құрылымы.

15.1-КЕСТЕ**Монополистік бәсеке сипаттамаларына ие нарықтардың мысалы**

Компьютерлік ойындар	Ветеринарлар
Мейрамханалар	Қонақ үйлерінде тұру
Конференция ұйымдастыру	Ауаны баптау жүйелері
Үйлену тойларын жоспарлау	Зиянкестерді бақылау
Су құбырларын жүргізу	Бұзу қызметтері
Автокөлікті жалға беру	Косметология қызметі
Жерлеу қызметін ұйымдастыру	Дүкендерде киімді жөндеу қызметкерлері
Мата өндірушілері	Қалдықтарды жою
Тігіншілер	Тіс дәрігерлері
Музыка ұстаздары	Балалар үшін ойын-сауық ұйымдастырушылар
Кітаптар	Газ инженерлері
CD және DVD дискілері	Болат өндірушілері
Ландшафт дизайны	Көлік жүргізу мектептері
Қоршаған орта бойынша кеңес берушілер	Көз кемшіліктерін түзету мамандары
Жиһаз өндірушілері	Мұржа тазалаушылар

ӘРТАРАПТАНДЫРЫЛҒАН ӨНІМДЕР БӘСЕКЕСІ

Монополистік бәсеке нарығын талдауды бірінші кезекте, жеке фирманың алдында тұрған мәселелерді шешу процесін зерттеуден бастаймыз. Одан кейін фирманың нарыққа кіруі мен олардың ұзақмерзімді кезеңде нарықтан шығуын қарастырамыз. Осыдан кейін монополистік бәсеке кезіндегі жетілген бәсеке нарығындағы тепе-теңдікпен салыстырамыз. Қорытындылай келе, монополистік бәсеке нарығындағы нәтиже жалпы қоғам тұрғысында қалаулы болуын немесе болмауын талдаймыз.

Қысқамерзімді кезеңде монополистік бәсеке нарығындағы фирма

Монополистік бәсеке нарығында әр фирма монополияға ұқсас. Неліктен? Себебі, фирма өнімі басқа фирмамен өндірілетін өнімнен ерекшеленетіндіктен, оның өніміне сұраныс көлбеуі теріс. Осылайша, ол монополистің пайданы максималдау ережесін ұстануы мүмкін: шекті түсім шекті шығынға тең болатын өндіріс көлемін таңдайды, осы өндіріс көлеміне сәйкес келетін бағаны орнату үшін сұранысты қолданады.

15.1-сызбада екі типтік фирма шығынының, сұранысы мен шекті түсімдерінің қисықтары келтірілген. Олардың әрқайсысы монополистік бәсекенің екі саласында әрекет етеді. Екі фирма сызбасында пайданы максималдайтын өндіріс көлемі шекті шығындар мен шекті түсім қисықтарының қисылысу нүктесінде орналасқан. Алайда, фирма пайда көлемі әртүрлі, (a) панелінде баға өнім өндірісінің орташа жалпы шығынынан жоғары, фирма пайда көреді. (b) панелінде баға орташа жалпы шығыннан төмен. Бұл жағдайда фирма оң пайда көруге мүмкіндігі жоқ. Сондықтан, фирманың оңтайлы стратегиясы – өз шығынын минималдау сияқты.

Мұның барлығы сізге таныс болып көрінуі мүмкін. Монополистік бәсекелес фирма өндіріс көлемі мен бағаны монополиялық фирма сияқты таңдайды. Қысқамерзімді кезеңде бұл екі нарықтық құрылым ұқсас.

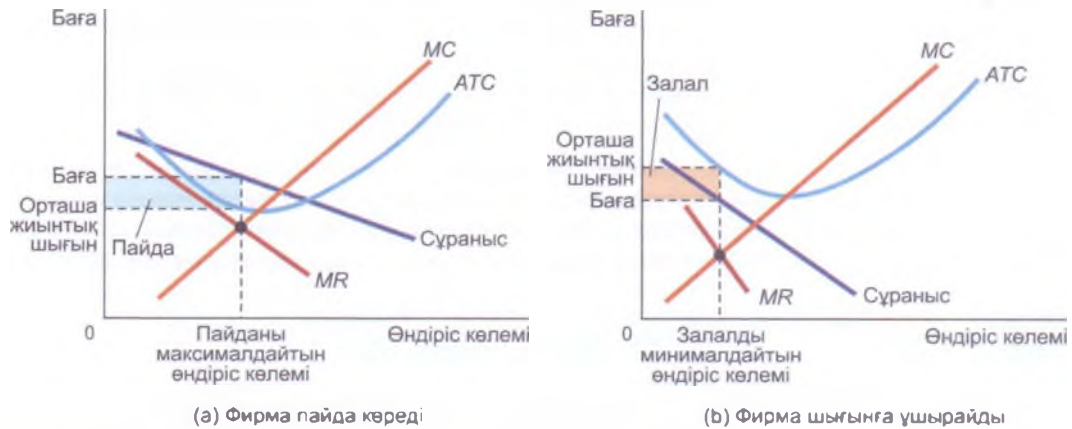
Ұзақмерзімді кезеңдегі тепе-теңдік

15.1-сызбада көрсетілген жағдайлар қысқамерзімді шектелген уақыт аралығында болады. Сұраныс қатаң, фирмалар (a) панелінде көрсетілгендей пайда алатын жағдайда жаңа фирмада нарыққа кіру ынтасы туындайды (нарыққа кіру мен одан шығу еркін екенін есіңізден шығармаңыз). Бұл салада өнімді көп фирманың ұсына алатынын білдіреді. Мысалы, түнгі клуб танымалдылығы қалыптасқан сұраныс пен ықтимал пайданы табуға талпынған жаңа клубтың құрылуына түрткі болады. Ұсыныстың артуы тұтынушының кең таңдауын білдіреді және саладағы фирма қызметіне баға төмендейді. Нарықта қызмет етуші фирма көбірек сатқысы келсе, онда ол бағаны төмендетуі қажет. Нарықта алмастырушы тауарлардың көп саны пайда болғандықтан, нарықтағы әрбір жеке фирманың сұранысы солға ауытқиды. Тұтынушы таңдау жасай алатын өндіруші саны ұлғаятындықтан осындай әсер туындайды.

15.1-СЫЗБА

Қысқамерзімді кезеңдегі монополистік бәсеке

Монополистік бәсеке нарығындағы фирма монополист секілді, шекті түсім шекті шығынға тең болатын өнім көлемін өндіру арқылы пайдасын максималдайды. Сызбаның (а) панеліндегі фирма пайда табады, себебі белгіленген өндіріс көлемінде баға орташа жалпы шығыннан жоғары. Ал (b) панелінде фирма шығынға ұшырайды, себебі мұндай өндіріс көлемінде баға орташа жалпы шығыннан төмен.



Нарықтағы фирманың пайдалы қызметі бәсекелестердің нарыққа кіруін ынталандырады, ол өз кезегінде, нарықта қызмет ететін компанияның сұранысын солға ауытқытады. Фирма өніміне сұраныс төмендегендіктен, оның пайдасы төмендейді.

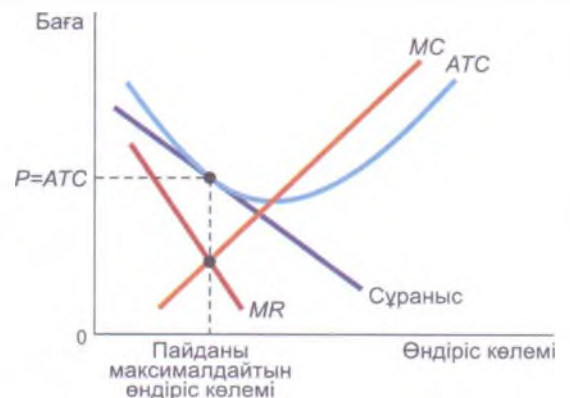
Салада кей фирма ғана қалады, бірақ жаңа фирманың кіруі барысында нарықта қалған фирманың сұранысы солға ауытқиды және олардың қалыпты пайдасы да азаюы мүмкін. Нәтижесінде бұл фирмалар саладан шығу туралы шешім қабылдауы мүмкін. (b) панелінде көрсетілгендей, фирма шығынға ұшыраған кезде, оларда нарықтан шығу ынтасы пайда болуы ықтимал. Фирмалардың нарықтан шығуы барысында ұсыныс төмендейді де, тауар бағасы арта түседі. Енді нарықта бірін-бірі алмастырушы тауар саны да, тұтынушы таңдау мүмкіндігі де азаяды. Фирма санының қысқаруы нарықта қалған фирмалардың тауарына деген сұранысты кеңейтеді. Басқаша айтқанда, шығындар фирманы нарықтан шығуға мәжбүрлейді, ол қалған фирмалардың тауар сұранысын оңға ауытқытады. Нарықта қалған фирмалардың тауарына сұраныстың артуы барысында, пайданың өсуі сезіледі (яғни, шығындары азаяды).

Нарыққа кіру және шығу процестері нарықтағы фирмалардың экономикалық пайдасы нөлге тең болғанша жалғасады. 15.2-сызбада ұзақмерзімді тепе-теңдік бейнеленген. Нарық осындай тепе-теңдікке қол жеткізген кезде жаңа фирманың нарыққа кіруге деген ынтасы жоғалады және нарықтағы фирмаларда нарықтан шығу себебі болмайды.

15.2-СЫЗБА

Ұзақмерзімді кезеңдегі монополистік бәсеке

Монополистік бәсеке нарығындағы фирма пайда көрсетсе, онда жаңа фирмалар кіре бастайды және барлығының сұранысы солға ауытқиды. Дәл солай, нарықтағы фирмалар шығынға ұшыраса, онда кей фирмалар нарықтан шығады және нарықта қалған фирманың сұранысы оңға ауытқиды. Сұраныстың осындай өзгерістері нәтижесінде монополистік бәсеке жағдайындағы фирмалар ұзақмерзімді кезеңде тепе-теңдікте болады. Ұзақмерзімді кезеңде баға орташа жалпы шығынға тең, фирма нөлдік пайда көреді.



Сызбада көрсетілген сұраныс қисығы орташа жалпы шығын қисығын тек жанап өтетіндігіне көңіл аударыңыз. Бұл екі қисық нарыққа кіру мен шығу экономикалық пайданы нөлдік нәтижеге алып келгенде жанасады. Сатылған бірлік үшін пайда баға мен орташа шығын арасындағы айырма (оны сұраныс қисығында табамыз) болғандықтан екі қисық қиылыспай, тек жанасқан кезде ғана пайданың максимал мәні нөлге тең болады.

Қорытындылай келе, төменде монополистік бәсеке нарығында ұзақмерзімді тепе-теңдікті суреттейтін екі сипаттама келтірілген:

- монополия нарығындағы секілді, баға фирманың шекті шығынынан жоғары. Мұндай қорытынды пайданы максималдау шекті түсімнің шекті шығынға тең болуын талап етуіне байланысты туындайды, ал сұраныс көлбеуі теріс болғандықтан шекті түсім бағадан төмен.
- бәсекелес нарықтағы баға орташа жалпы шығынға тең. Себебі, нарыққа фирманың кіруі мен шығуы еркін болғандықтан нарықта нөлдік экономикалық пайда орнайды.

Екінші сипаттама монополистік бәсеке нарығының монополия нарығынан айырмашылығын көрсетеді. Монополия өнімнің жалғыз сатушысы болғандықтан және оның жақын алмастырушылары болмағандықтан, оның ұзақмерзімді кезеңде де оң экономикалық пайдаға ие болуы мүмкін. Монополистік бәсеке нарығына кіру еркін болғандықтан, нарықтағы фирманың экономикалық пайдасы нөл.

Монополистік бәсеке және жетілген бәсеке нарықтары

15.3-сызбада монополистік бәсеке және жетілген бәсеке шарттарындағы ұзақмерзімді кезеңдердегі тепе-теңдік жағдайлары салыстырылады. Монополистік бәсеке және жетілген бәсеке арасында маңызды екі айырмашылық бар – олар артық қуаттар және үстеме.

Артық қуаттар. Монополистік бәсеке жағдайында нарыққа еркін кіру мен одан еркін шығу туралы тұжырымдама әрбір фирма өзінің сұраныс қисығы мен оның орташа жалпы шығындары қисығының қиылысу нүктесіне дейін монополистік бәсеке нарығында орналасқан деңгейге алып келеді. 15.3-сызбадағы (а) панелде қиылысу нүктесінде өндіріс көлемі орташа жалпы шығындарды минималдайтын көлемнен аз екені көрсетілген.

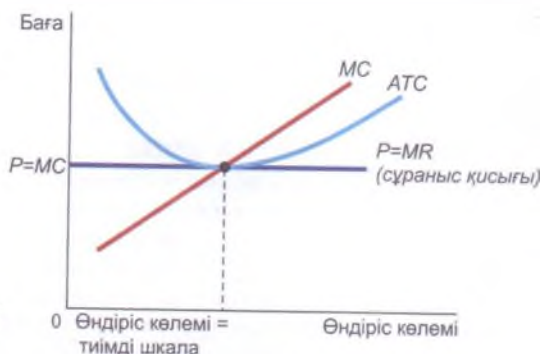
15.3-СЫЗБА

Монополистік бәсеке және жетілген бәсеке нарықтары

(а) панелінде монополистік бәсеке нарығындағы, ал (b) панелінде жетілген бәсеке нарығындағы ұзақ мерзімдегі тепе-теңдік жағдай көрсетілген. Екі айырмашылық белгіленген: 1) жетілдірілген бәсеке жағдайында фирма өндірістің тиімді масштабында қызмет етеді, мұнда орташа жалпы шығындар минимал. Керісінше, монополистік бәсеке нарығындағы фирма тиімді масштабтан төмен деңгейде өндірісті жүзеге асырады; 2) жетілдірілген бәсеке жағдайында баға шекті шығынға тең, монополистік бәсеке жағдайында баға шекті шығыннан жоғары.



(а) Монополистік бәсеке жағдайында қызмет ететін фирма



(b) Жетілдірілген бәсеке жағдайында қызмет ететін фирма

Осылайша, монополистік бәсеке жағдайында фирмалар орташа жалпы шығынның теріс көлбеуінің төменгі бөлігінде орналасқан. Бұл тұрғыда монополистік бәсекенің жетілдірілген бәсекеден айырмашылығы айқын көрінеді. 15.3-сызбаның (b) панелінде көрсетілгендей бәсекелес нарықтарға фирманың еркін кіруі мен шығуы оның өндірісті орташа жалпы шығынның минимал деңгейінде ұстап тұруға ұмтылуына алып келеді.

Ұзақмерзімді кезеңде жетілдірілген бәсеке жағдайында фирмалар өнімнің тиімді көлемін өндіреді, монополистік бәсеке нарығында фирмалар бұл деңгейден төмен өнім көлемін өндіреді. Монополистік бәсеке жағдайында фирмаларда өндірістік қуат артықшылығы бар деп саналады. Басқаша айтқанда, монополистік бәсекелес фирма жетілдірілген бәсекелес фирмаға қарағанда, өзі өндіретін өнім көлемін ұлғайтады және орташа жалпы шығын көлемін қысқарта алады.

Шекті шығындарға үстеме Жетілдірілген және монополистік бәсеке арасындағы екінші маңызды айырмашылық – баға мен шекті шығын арасындағы қатынас. 15.3-сызбаның (b) панелінде көрсетілгендей, бәсекелес фирма үшін баға шекті шығынға тең. Сызбаның (a) панелінде көрсетілгендей, монополистік бәсеке үшін баға шекті шығыннан жоғары, себебі фирмада нарық билігі бар.

Шекті шығынмен үстеме нарыққа еркін кіру және нөлдік пайдамен қалай үйлестіріледі? Нөлдік пайда шарттары бағаның орташа жалпы шығынға теңдігін ғана қамтамасыз етеді. Бұл бағаның шекті шығынға теңдігін білдірмейді. Ұзақмерзімді тепе-теңдік жағдайында, монополистік бәсекелес фирмалар өзінің орташа жалпы шығын қисықтарының төменгі бөлігінде орналасқан, сондықтан, олардың шекті шығыны орташа жалпы шығыннан төмен. Осылайша, орташа жалпы шығын бағаға тең болуы үшін ол шекті шығыннан жоғары болуы қажет.

Баға мен шекті шығын арасындағы қатынаста жетілдірілген бәсеке мен монополистік бәсеке нарығында қызмет ететін фирмалар арасындағы негізгі айырмашылықты көреміз. Фирма басқарушысына мынадай сұрақты қойдыңыз деп елестетіңіз: «Қазір есіктен жаңа сатып алушы келіп, сіздің ағымдағы бағаңыз бойынша тауар сатып алғанын қалайсыз ба?». Жетілдірілген бәсеке жағдайында фирма басшысы оларды қосымша сатып алушылар қызықтырмайды деп жауап беретін еді. Себебі, олардың бағасы шекті шығынға, қосымша сатылған тауар бірлігінен түсетін пайда нөлге тең. Керісінше, монополистік бәсекелес фирма қосымша тұтынушы тартуды қалайды. Баға шекті шығыннан жоғары болғандықтан, белгіленген баға бойынша сатылатын өнімнің қосымша бірлігі пайданың өсуін білдіреді. Ескі ережеге сәйкес, монополистік бәсеке нарығында сатушы сатып алушыларына құттықтау хаттарын жіберуді ұмытпайды.

Монополистік бәсеке және қоғамдық әл-ауқат

Жалпы қоғамдық әл-ауқат тұрғысынан алып қарағанда монополистік бәсеке нарығы қызметінің нәтижесі тиімді ме? Саясаткерлер нарық нәтижелерін жақсарта ала ма? Бұл сұрақтарға қарапайым жауаптар жоқ.

Монополистік бәсеке нарығы тиімсіздігінің себептерінің бірі – шекті шығынға үстеменің болуы. Тауарды өндірістің шекті шығынынан жоғары (бірақ, бағадан төмен) бағаламайтын кейбір тұтынушылар үстеме үшін тауарды сатып алудан бас тартуы мүмкін. Осылайша, монополистік бәсеке нарығы монополиялық баға құрумен байланысты типтік қайтымсыз шығынмен сипатталады.

Бұл нәтиже бастапқыда келтірілген шекті шығынға бағаның тең болған нәтижесімен салыстырғанда қалаусыз болғандықтан саясаткерлерге бұл мәселені шешу оңайға соқпайды. Шекті шығын негізінде баға белгілеуді қамтамасыз ету үшін артараптандырылған өнімді нарыққа жеткізуші барлық фирмалардың мемлекеттік реттелуін енгізу қажет. Алайда, тауарлардың кеңінен таралуы салдарынан, мемлекеттік реттеуді енгізу шығындары орасан зор болады.

Сонымен қатар, монополистік бәсекелік фирма қызметін реттеу табиғи монополияларды реттеу кезіндегі барлық мәселелерді туындатады. Соның ішінде, монополистік бәсекелестер нөлдік пайданы алып отырғандықтан, олардан шекті шығын деңгейіне дейін бағаны түсіруді талап ету кәсіпорынды шығынды қызметке итермелейді дегенді білдіреді. Фирмаларды салада сақтап қалу үшін үкімет олардың шығынын өтеуіне көмек беруі қажет. Мұндай субсидия төлеу үшін салықты көтеру орнына, үкімет монополистік баға белгілеудің тиімсіздігіне көнуді таңдауы мүмкін.

Қоғамдық тиімділік тұрғысынан алып қарағанда монополистік бәсекенің тиімді болу себептерінің бірі – нарықтағы фирма санының «жетілдірілмегендігімен» байланысты. Яғни, олар не тым көп, не тым аз болуы мүмкін. Бұл мәселені шешу тәсілдерінің бірі – нарыққа кірумен байланысты сыртқы салдар. Жаңа фирма нарыққа жаңа өніммен кіруді қарастырған кезде олар тек өздері алуы мүмкін пайданы ғана зерттейді. Дегенмен, фирманың нарыққа кіруінің екі сыртқы салдары бар:

- Өнімнің алуан түрлілігін ұлғайтудың сыртқы салдары. Нарықта жаңа өнімнің пайда болуына

байланысты белгілі бір тұтынушының артықшылығы туындайды, сондықтан нарыққа жаңа өнім енгізуден тұтынушыға жағымды сыртқы салдар пайда болады;

- Сатып алушыны «ұстап қалудың» сыртқы салдары. Нарықта жаңа бәсекелестің пайда болуы басқа фирмалардың белгілі бір тұтынушылардан және пайда бөлігінен айырылуын білдіреді, яғни жаңа фирманың нарыққа кіруі нарықта қызмет етуші фирмаларға теріс сыртқы салдарын тигізеді.

Осылайша, монополистік бәсеке нарығында жаңа фирманың нарыққа енуімен байланысты жағымды да, теріс те сыртқы салдар бар. Сыртқы салдар түрлерінің көлемі қандай екеніне байланысты монополистік бәсеке нарығында тауарлардың не тым көп, не тым аз түрлері ұсынылады.

Сыртқы салдардың екеуі де монополистік бәсекенің шарттарымен тығыз байланысты. Өнімнің алуан түрлілігінен туындайтын сыртқы салдар жаңа фирма нарықтағы фирмалар ұсынатын тауардан өзгеше тауар ұсынуы нәтижесінде пайда болады. Сатып алушыларды «ұстап қалу» сыртқы салдары фирма шекті шығыннан жоғары баға орнатқан және қосымша бірлік сатуға тырысқан кезде туындайды. Керісінше, жетілдірілген бәсеке жағдайында фирмалар бірегей тауар өндіргендіктен және шекті шығындарға тең баға талап еткендіктен, сыртқы салдардың бір де біреуі болмайды.

Қорытындылай келе, тиімділік тұрғысынан алғанда монополистік бәсеке нарығы жетілдірілген бәсеке нарығындағы әл-ауқаттың барлық сипаттамаларына ие емес деген түйінге келеміз. Яғни, монополистік бәсеке жағдайында жиынтық ұтыс максималданбайды. Дегенмен, мұндай нарықтың тиімсіздігі өте әлсіз, нақты өлшеуге келмейтін және түзетілуі қиын болғандықтан, монополистік бәсеке нәтижесін түзетуге бағытталған мемлекеттік экономикалық саясаттың қарапайым әдістері жоқ.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Монополистік бәсекенің үш негізгі сипаттамасын атаңыз. Монополистік бәсеке нарығында ұзақмерзімді кезеңдегі тепе-теңдікті бейнелейтін сызба салыңыз және оны талдаңыз. Бұл тепе-теңдік жетілген бәсеке нарығындағы тепе-теңдіктен қалай ерекшеленеді?

ЖАРНАМА ЖӘНЕ БРЕНДИНГ

Заманауи экономикада күнделікті өмірде жарнама мен фирмалық атауларды кезіктірмей жүру мүмкін емес. Газет оқысаңыз, теледидар көрсеңіз немесе саяхаттап жүрген кезіңізде де белгілі бір фирма сізді өзінің өнімдерін сатып алуға қызықтыруға тырысады немесе өз брендімен таныстыруға талпынады. Мұндай сипат монополистік бәсекенің табиғи ерекшелігі. Фирма әртараптандырылған өнімді шығыннан жоғары бағамен ұсынғанда, өзінің нақты өніміне сатып алушы тарту немесе тауарға деген бейімділікті арттыру үшін жарнамалау немесе брендті дамытуға ынталы болады.

Жарнама түрлі өнім көлеміне байланысты әртүрлі. Дәрігердің рецептісіз сатылатын дәрі-дәрмектер, парфюмерия, алкогольсіз сусындар, ұстара жүзі, құрғақ таңертеңгі ас және үй жануары тағамдары секілді жоғары әртараптандырылған тұтынушы тауарларын сататын фирмалар, әдетте, өз түсімдерінің 10-20% жарнамаға жұмсайды. Бұрғылау құрылғыларын, станок және байланыс спутниктері секілді өнеркәсіп өнімдерін өндіретін фирма жарнамаға өте аз қаражат кетіреді. Бидай, жержаңғақ немесе шикі мұнай секілді бірыңғай өнімдерді сатушы фирмалар жарнамаға еш қаражат жұмсамайды. Neilsen бағалауынша Procter and Gamble және British Sky Broadcasting секілді компаниялар Ұлыбританияда ғана жарияланған жарнамаға 10 млн £ (12,3 млн €) қаражат жұмсаған. eMarketer хабарлауынша 2015 жылы бұқаралық ақпарат құралдарындағы жарнаманың жалпы көлемі 535 млн евроны құраған. Жарнаманың көптеген түрлері бар: газет, журнал, теледидар, радио және интернет арқылы жарнама тарату.

Жарнама жайлы пікірталастар

Жарнама дегеніміз не – ол қоғамдық маңызды қызмет атқара ма? Әлде қоғам ресурстарының бостан бос жұмсалуы ма? Жарнаманың әлеуметтік құндылығын бағалау қиын және экономистер арасында қызу пікірталастарды жиі тудырады. Пікірлесуші барлық тараптардың позицияларын қарастырайық.

Жарнаманы сынау Жарнаманы сынаушылар жарнамалық хабарламалар адамдардың талғамдарымен айла-шарғы жасау үшін арналған деп тұжырымдайды. Жарнамалардың көп бөлігі ақпараттық емес, психологиялық сипатта. Алкогольсіз сусындардың кейбір брендтерінің теледидар арқылы берілетін

қарапайым жарнама мысалын қарастырайық. Жарнамада сусынның бағасы мен оның сапасы туралы айтылмауы ықтимал. Оның орнына онда жадыраған күні жағажайдағы бақытты адамдар тобы көрсетіледі. Олардың қолдарында алкогольсіз сусын бөтелкелері болады. Жарнаманың мақсаты – көрерменге келесідей ессіз (телепатиялық деп те айтуға болады) хабарландыру жеткізу: «өнім сатып алсаңыз көп досыңыз болады, өзіңіз бақытты әрі әдемі бола аласыз». Сыншылардың пайымдауынша мұндай жарнама басқа жағдайларда пайда болмауы мүмкін ынталарды туындатуға бағытталған.

Олардың ойынша жарнама бәсекенің дамуын тежейді. Жарнаманы жасаушылар ұсынылатын тауар шын мәнінде бір-бірінен ерекшеленеді деп сендіруге тырысады. Өнімнің ерекше сипаттамаларын қабылдауды ұлғайта отырып, белгілі бір брендке бейімділікті қалыптастыруға септігін тигізу арқылы жарнама сатып алушыларды балама тауар бағасының айырмашылығына мән бермеуге көндіреді. Сұранысы икемсіз болып келетін фирма өзінің шекті шығынына үлкен үстеме белгілейді.

Жарнаманы жақтау Жарнама жақтаушылардың ойынша фирманың жарнама қолдануының басты мақсаты – тұтынушыны тауар жайлы ақпаратпен қамтамасыз ету. Жарнама ұсынылатын тауар бағасы, тауардың немесе қызметтің негізгі сипаттамалары мен сапасы, нарықта жаңа өнімдердің пайда болуы және сауда орындарының орналасуы туралы ақпарат береді. Ақпарат тұтынушыларға нені таңдап, нені сатып алу керек екеніне мүмкіндік береді, сол арқылы нарық ресурстарды тиімді таратуына септігін тигізеді.

Жақтаушылар, сонымен бірге, жарнама бәсекеге септігін тигізеді деп пайымдайды. Жарнама тұтынушыларды нарықта қызмет ететін барлық фирмалар туралы хабардар етіп отырғандықтан, тұтынушылар бағадағы айырмашылық басымдылығын қолданудан пайда көруі мүмкін. Осылайша, нарықтағы фирмалардың нарықтық билігі азаяды. Сонымен қатар, жарнама жаңа фирмалардың нарыққа кіруін жеңілдетеді, себебі, нарықта бар өнімге қанағаттанбаған тұтынушының көңілін аударуға мүмкіндік жасайды.

Жарнама – тауар сапасы туралы белгі

Жарнаманың көпшілігі өнім туралы шамалы ақпарат береді. Белгілі бір фирма таңертеңгі асқа арналған ботқаның жаңа түрін нарыққа енгізді деп ұйғарайық. Типтік жарнамада, әдетте, елге әйгілі әртіс болады, ол таңғы асын табетпен жеп отырады және аудиторияға ботқаның дәмін мақтайды. Осындай жарнама, шын мәнінде, қанша ақпарат береді?

Жарнама жақтаушылардың ойынша жарнамада берілген ақпараттың минимал көлемі тұтынушыға тауар сапасы туралы ақпарат беруі мүмкін. Фирманың жарнамаға өз қаражатының айтарлықтай бөлігін жұмсауға дайындығы өнімнің сапасы туралы тұтынушыға белгі бола алады.

Nestle және *Kellogg* компаниялары алдында тұрған гипотезалық мәселені қарастырайық. Әр компания жаңа таңертеңгі ас мәзірін ойлап тапты және олар сол астың әр қорабын 3 € сатпақшы. Талдауды жеңілдету үшін таңғы асты дайындауға кеткен шекті шығын нөлге тең деп ұйғарайық, яғни 3 € – пайда. Әр компания өз өнімін жарнамалауға 10 млн € жұмсаған кезде фирманың таңғы асқа арналған ботқаның дәмін татқысы келген 1 млн тұтынушыны тартатынын біледі. Және әр компания тұтынушылардың ботқаны жақсы көретінін әрі оны бір емес, бірнеше рет сатып алатынын біледі.

Бастапқыда, *Kellogg* шешімін қарастырайық. Маркетингтік зерттеу нәтижесіне негізделі отырып, *Kellogg* өз ботқасының сапасы қанағаттанарлық қана екенін біледі. Жарнама әсерінен 1 млн тұтынушының әрқайсысы бір қораптан сатып алғанына қарамастан, кейін ботқаның сапасына риза болмаған тұтынушылар оны тұтынуды тоқтатады. Сондықтан, *Kellogg* сатылым нәтижесінде 3 млн € пайда көру үшін жарнамаға 10 млн € жұмсамауды шешеді. Компания қаражатты жарнамаға жұмсамайды және аспаздарын жаңа мәзір табу үшін асүйге қайта жібереді.

Екінші жағынан, *Nestle* өзінің ботқасының керемет дәмді екенін біледі. Мұндай ботқаның дәмін татқан тұтынушы жыл бойы әр ай сайын бір қораптан сатып алады. Осылайша, *Nestle* жыл бойы 1 млн қорап сатады, жарнамаға кеткен 10 млн € сатылымдар нәтижесінде 36 млн € пайда алып келеді. Бұл жағдайда жарнама тиімді, себебі *Nestle-де* тұтынушылары қайта-қайта сатып алатын сапалы өнім бар. Нәтижесінде, *Nestle* жарнаманы таңдайды.

Екі фирманың мінез-құлқын қарастырып түсінгеннен кейін тұтынушы мінез-құлқын талдайық. Тұтынушылар нарыққа шыққаны туралы жарнамадан білген таңғы асқа арналған жаңа ботқа дәмін татуға бейім болады деп тұжырымдаған болатынбыз. Мұндай мінез-құлық рационал ма? Сатушы өнімнің жарнамалық науқанын бастағаны үшін тұтынушы осы ботқаның дәмін татуға міндетті ме?

Шын мәнінде, тұтынушылардың жарнамадан көрген жаңа өнімді алуы, оның дәмін татуы орынды.

Мысалда тұтынушылар Nestlé-нің жаңа ботқасының дәмін көргісі келеді, себебі Nestlé оларды жарнамалады. Nestlé өзінің ботқасы жақсы екенін біле отырып, оны жарнамалауды таңдайды. Өз кезегінде, Kellogg өз өнімі қанағаттанарлық екенін біле отырып, жарнамаға қаражат жұмсамаймыз деп шешім қабылдайды. Жарнамаға қаражат жұмсау дайындығы арқылы Nestlé өз тұтынушыларына өнім сапасы туралы белгі береді. Әрбір тұтынушы жеткілікті дәрежеде дұрыс ойлайды: «Nestlé өзінің жаңа ботқасын жарнамалауға көп қаражат жұмсаса, онда сапалы өнім болуы керек» деп пайымдайды.

Жарнама теориясындағы ең таңғаларлық жайт – жарнама мазмұны аса маңызды емес. Nestlé жарнамаға қаражат жұмсау дайындығы арқылы өз өнімінің сапасы туралы белгі береді (Бұл мысал жағдайды тек сипаттау үшін ғана қолданылды және Kellogg сапасыз өнім өндіру көрсеткіші емес!).

Жарнаманың сюжеті айтарлықтай маңызды емес, себебі тұтынушылар жарнамаға кеткен шығындар жоғары екенін біледі. Керісінше, арзан жарнама тұтынушы үшін тауар сапасы туралы айтпайды. Жоғарыдағы мысалда жарнама науқаны шығындары 3 млн € кем болса, онда екеуі де жарнамалау туралы шешім қабылдайды. Сапасы өте жақсы және қанағаттанарлық ботқалар жарнамаланғандықтан тұтынушылар жаңа ботқа сапасы туралы қорытынды жасай алмайды. Бірақ, уақыт өте келе тұтынушылар арзан жарнаманы елемейтін болады.

Бұл теория фирмалардың елге әйгілі әртістерге жарнама үшін қыруар қаражат төлейтіндігін түсіндіреді. Ақпарат жарнаманың өзінде емес, оған кеткен шығын мен оның көрсетілуінде жатыр.

КЕІС

Жарнаманың шынайы қызметі қандай?

«Фирма өнімдерін неліктен жарнамалайды?» деп адамнан сұрасаңыз, «фирма жарнама арқылы өз өнімі немесе қызметіне сұранысты арттыруға тырысады» деген жауап аласыз. Сіз жағдайды түйсікпен бағаласаңыз, мұндай жауап орынды болар еді. Дегенмен, теледидарда көрген жарнама әсерінен өнімді сатып алғаныңыз туралы сұрақты өзіңізге қойсаңыз, онда жарнамаға аса мән бермейтініңіз анықталады. Өнімді сатып алуға сізді жарнама мәжбүрлемесе, онда оның қызметі неде?

М. Сазерленд және А. Сильвестрдің (2000) ойынша жарнама адамдарды тауар немесе қызмет сатып алуға бағыттайды деген пікір қате. Олардың көзқарастары мынадай:

Жарнама сезінетін немесе көретін баламаларды қарастыру тәртібіне әсер етеді. Бұл сендіруге ұқсамайды және ол емес. Дегенмен, ол тиімді. Сендіру мен басқа да айқын әсерлердің орнына нюанстар мен әсерлері шамалы болып келетін ерекшеліктерді қарастыруымыз қажет. Олар әлеуеті бойынша бірдей фирма мен бренд арасындағы тепе-теңдікті бұзуы және көп рет қайталау жолымен өз ықпалын шамалы мөлшерде ақырындап өсіруі мүмкін.

Олар жарнама әсерінен өсетін заттармен салыстырады. Сіз оның өсіп жатқанын білесіз, бірақ күнделікті өзгерісі байқалмайды. Дегенмен, оны біраз уақыт бақыламағаннан кейін қайта көрсеңіз, оның бойында, түрінде, ерекшеліктеріндегі және т.б. өзгерістерді көресіз. Көптеген жарнамалық науқандар дәл осылай. Зерттеушілердің ойынша, негізгі мақсат – шағын әсерлер сериясын құру. Нәтижесінде олардың әрқайсысы сіздің мінез-құлқыңызға әсер етеді және бәсекелестер көп көлемдегі өнімдерді ұсынған толыққанды нарықта таңдалатын өнім мен брендті түрліше қарастыруға мәжбүрлейді.

Жарнаманың қалай жұмыс істейтіндігін сандық өлшеу қиын. М. Сазерленд пен А. Сильвестрдің тұжырымдауынша жарнама саласында жұмыс істейтіндердің көбі неліктен белгілі бір жарнаманың «нысанаға дәл тигенін», ал басқа жарнаманың жарамағанын нақты түсінбейді. Олардың ойынша психологиялық аспект жарнамада айтарлықтай роль атқарады. Адам миының қалай жұмыс істейтіндігін түсіну магнитті-резонанстық томография (бұдан әрі – МРТ) көрсеткіштеріне негізделген әзірлемелерді қолдану нәтижесінде алға жылжыды. Жарнама индустриясы жинастыру мен оның тиімділігін арттыру үшін осы технологияларды және оның әлеуетін қолдануда кідірмеді.

Негізінде бұл технология мидың түрлі образдар мен хабарламаларға әсерін зерттейді. МРТ қолдана отырып, түрлі тітіркендіргіштерге әсер ететін ми қатпарларын айқындауға болады. Нейробиолог Рид Монтегю жұмысының нәтижесінде ғылымда жаңа бағыт пайда болды. Монтегю – АҚШ-тың Вирджиния штатындағы VTC ғылыми-зерттеу институтының профессоры. Бұған дейінгі қызметінде, ол Техастағы Бейлор медициналық колледжінің нейробиология факультетінде адамдардың Cola сусынының қандай маркаларын қалайтынын зерттеу мәселесімен айналысқан. Оның бастапқы

зерттеулері адамдардың *Pepsi* сусынын қалайтынын көрсеткен. Бірақ, тұтынушы сатып алу мінез-құлқы *Coca-Cola*ға бейім болатын. Өз зерттеуін 2004 жылы МРТ технологияларын қолдана отырып, қайталаған кезде Монтегю және оның әріптестері респондентке *Pepsi* және *Coca-Cola* беріп, олардың қай сусынды қалайтындықтарын айтуды сұраған. Респонденттер екі сусынның да, шын мәнінде, *Pepsi* және *Coca-Cola* екенін білмеді. Респонденттер таңдауы 50:50 болды, алайда олардың ми бөліктерінің белсенділігі *Pepsi* сусынына жауаптың жоғары деңгейін көрсеткен.

Тәжірибені қайтадан қайталаған кезде респонденттерге не ішіп отырғандары айтылған болатын, нәтижесінде олардың 75% *Coca-Cola*ны қалайтындарын айтты. Монтегю тәжірибе барысында бас миының ортаңғы алдыңғы қабығының бөлігі де белсенділік белгілерін бергендігін байқады. Мидың бұл бөлігі жоғары деңгейлі ойлау белсенділігімен байланысты. Монтегю респонденттердің миы көп жылдар бойы көріп жүрген *Coca-Cola* жарнамасындағы образдармен және хабарламалармен ассоциация жасайды деген қорытындыға келді. Оның тұжырымы бойынша мұндай белсенділік нәтижесінде адамдар қалыпты жағдайда белгілі бір өнімді таңдамайтынының дәлелі болса да, бір өнім орнына екіншісін қалауына алып келуі мүмкін.



Жарнама айналамызда, бірақ оның әсері қаншалықты мықты?

Дереккөз: Sutherland, M. and Sylvester, A.K. (2000) *Advertising and the Mind of the Consumer: What Works, What Doesn't, and Why*. St Leonards, New South Wales: Allen and Unwin

Брендинг және бренд атаулары

Жарнама **брендингпен** тығыз байланысты. Көптеген нарықтарда фирмалардың екі типі бар. Фирмалардың бір бөлігі жалпыға мәлім бренд атауымен өнім сатады, екіншілері жалпы алмастырушыларды сатумен айналысады. Мысалы, қарапайым супермаркетте *Pepsi* және *Coca-Cola* қасында басқа да балама сусындарды немесе *Kellogg* жүгері ботқасының қасында әйгілі емес фирма жасап шығарған супермаркеттің логотипімен тұрған ботқалардың басқа түрлерін көресіз. Әдетте, әйгілі брендке ие фирма жарнамаға көбірек шығындалады және өнімге жоғарырақ баға қояды.

Брендинг – бизнестің өзін жеке тұлға ретінде елге танылатын және сол арқылы бәсекелестерінен өз айырмашылығын көрсететін құрал

Жарнама экономикасындағы келіспеулер болғанындай, бренд және брендинг экономикасында да ауызбіршілік жоқ. Пікірталастың екі жағын да қарастырайық.

Сынаушылардың ойынша, брендинг тұтынушыларды тауарды басқадан айрықшалайтын, шын мәнінде, жоқ ерекшеліктерді қабылдауға мәжбүрлейді. Көп жағдайда жалпы тауардың патенттелген немесе брендтік тауарлардан айырмашылығы аз. Сынаушылардың пайымдауынша, тұтынушылардың бренд үшін төлеуге дайындығы – жарнамамен ынталандырылатын иррационал мінез-құлықтың бір түрі. Монополистік бәсеке теориясын әзірлеушілердің бірі экономист Эдвард Чемберлин жоғарыдағы тұжырымнан брендтер экономика үшін пайдасыз деген қорытындыға келді. Оның тұжырымы: үкімет брендтерді пайдалануды ынталандыруға тыйым салуы тиіс және компаниялар өз өнімдерін ерекшелеу үшін қолданылатын тауар белгілерін пайдаланудан бас тартуы қажет.

Соңғы кезде экономистер арасында тауар белгілерін қолдаушылар көбейе түсті. Олардың пайымдауынша тауар белгілері немесе брендтер – тұтынушыларға сатып алынатын тауардың жоғары сапасын қамтамасыз етудің пайдалы тәсілі. Екі түрлі тұжырым бар. Біріншісі, тауарды сатып алмас бұрын, оны бағалау қиынға түсетін жағдайда бренд тұтынушыға тауар жайлы ақпарат береді. Екіншіден, брендтің болуы фирмаларды тауардың жоғары сапасын ұстап тұруға ынталандырады, себебі фирма тұтынушылар алдында өзінің тауарлық белгілерінің беделін түсірмеуге қаржылық тұрғыда мүдделі. Бренд

атауы үнемі сапалы өнімді білдірмейтіне көңіл аударыңыз. Брендинг – бұл, бірінші кезекте, тұтынушыда өнім туралы пікір қалыптастырудың құралы, себебі тұтынушы әрдайым өз пікіріне сүйенеді. Тұтынушы өзі білетін фирмаға сенуі мүмкін және соның әсерінен өнімді қайта сатып алуы ықтимал. Кей фирмалар өз тауарларының «арзан және жайдарлы» екенін қуана мойындайды, бірақ тұтынушылардың ойындағы басты ассоциация – сапа мен баға қатынасы. Lidl, Netto, Poundstretcher және Poundland секілді фирмалар өз тауарлы белгілерінің Armani және Ralph Lauren секілді брендтерге дейін дамуын қалайды.

Жоғарыда келтірілген дәлелдер тәжірибеде қалай жұмыс істейтіндігін көру үшін әйгілі бренд – Ibis Hotels мысалын қарастырайық. Өзіңіз танымайтын қалаға келдіңіз және қонатын жер таңдауыңыз қажет деп елестетіңіз. Ibis қонақ үйін және оның қасында тұрған жергілікті қонақ үйді көрдіңіз. Қай қонақ үйді таңдайсыз? Жергілікті қонақ үй бағасы бойынша арзанырақ және жайлы тұрақты ұсынуы мүмкін. Бірақ, сіз бұны біле алмайсыз. Ibis Hotels еуропалық қалалардың көбінде тұрақты қызметін ұсынады. Қонақ үйдің тауарлы белгісінің танымалдылығы сіз үшін сатып алынатын қызметтің сапасын бағалауда пайдалы.

Ibis Hotels тауар белгісі өнім сапасын жоғарылатуға ынталы екенінің кепілі (шын мәнінде, Ibis Hotels секілді қонақ үй желілері жеке меншік фирмаларға сәйкес стандартты ұстап тұру үшін бренд қолдану пайда табуға мүмкіндік береді). Мысалы, Ibis қонақ үйлерінің бірінде таңертеңгі асқа берілген тамақтан қонақ үй тұрғыны ауырып қалды деген хабар компания үшін қолайсыз болар еді. Бұл көп жылдар бойы жиналған құнды беделден айрылуына алып келуі мүмкін, нәтижесінде, қонақ үй желісі тұтынушы ауырып қалған қонақ үйдегі ғана емес, бүкіл Еуропа бойынша орналасқан желі құрамындағы қонақ үйлер сатылымдар мен пайдадан айырылуы ықтимал. Сондықтан, Ibis желісі өз брендін қолданатын қонақ үйлердегі таңғы ас және жалпы тағамдардың қауіпсіз және стандартқа сай қамтамасыз етілуіне ынталы.

Осылайша, тауар белгісі мәселесі бойынша пікірталас туынды тауарлармен салыстырғанда тұтынушылардың брендті таңдауда қаншалықты рационал екеніне шоғырланған. Сынаушылардың ойынша тауар белгілері – тұтынушылардың жарнама әсерінен жасайтын рационал емес пікірінің нәтижесі. Тауар белгілерін қолдаушылар тұтынушыларда өнімдер үшін жоғары құнды төлеудің барлық негіздері бар, себебі тұтынушылар өнім сапасына кепіл бола алады.

БӘСЕКЕЛІ НАРЫҚТАР

Бәсекелес нарықтар теориясын 1982 жылы Уильям Дж. Баумол, Джон Панзара және Роберт Уиллиг деген ғалымдар жасап шығарды. Жетілген бәсекелес нарықтың негізгі сипаттамасы (фирма сипаттамаларын түсіндіру үшін қолданылатын модель) – нарықтағы фирмаларға жаңа қатысушылардың қауіп төндіруі. Нарық таласты болған сайын оған кіру кедергілері төмен болады.

Бәсекелес монополистік нарықта әр фирма өз өнімі аясында белгілі бір монополиялық билікке ие болғанына қарамастан, нарыққа еркін кіру және одан еркін шығу жеңілдігі жаңа фирмалардың кіруін білдіреді және соның нәтижесінде пайда алу мүмкіндігі ұзақмерзімді кезеңде азаюы ықтимал. Нарықтың жаңа қатысушылармен толығына байланысты қауіптер фирма сипатының өзгеруіне алып келеді, яғни нарық ойыншылары фирманың дәстүрлі мақсаты болып саналатын пайданы максималдаудан алшақтайды. Баумол және оның әріптестерінің тұжырымы бойынша, нарықтағы фирмалар жаңа қатысушылардың нарыққа кіргізуіне бағытталған, пайданы шектеуге байланысты іс-әрекеттерді жүзеге асыруы мүмкін. Пайда **кірудің шекті бағасымен** тежелуі ықтимал. Бұл фирмалардың нарықтың жаңа қатысушыларын нарыққа кіруден үркіту үшін бағаны төмен ұстау жағдайына қатысты. Сонымен бірге, фирмалар **тонау немесе қатаң шектен тыс жоғары баға** қолдануы мүмкін. Яғни, бәсекелестерді нарықтан шығаруға немесе нарықта жаңа фирмалардың пайда болуының алдын алу үшін, белгілі бір кезең ішінде бағаны орташа деңгейден төмен ұстап тұру жүзеге асырылады. Нарықтағы фирмалар ондағы жаңа қатысушыларға қарағанда, үнемдеу масштабы есебінен белгілі бір артықшылықтарға ие болғандықтан, ондай әрекеттерді іске асыруға қабілетті болып келеді.

Кірудің шекті бағасы – фирманың жаңа қатысушыларды нарыққа кіргізуі үшін бағаны төмен ұстау жағдайы
Тонау немесе қатаң шектен тыс жоғары баға – фирмалар бәсекелестерін нарықтан шығаруға мүмкіндік жасайтын немесе нарыққа жаңа фирмалардың кіруіне мүмкіндік бермейтін бағаны белгілі уақыт аралығында нарықтағы орташа бағадан төмен ұстап тұруы

Бәсекелес нарықта қызмет ететін фирмалар ол салаға жаңа фирмалардың енуінің алдын алу үшін басқа да жасанды кедергі қалыптастыруы мүмкін. Мұндай кедергілер нарыққа жаңа қатысушылардың ену қаупі туындаған кезде нарықты басып алу және бағаны төмендетуге мүмкіндік беретін артық өткізу жұмыстарын қамтиды. Сонымен қатар, фирмалар нарықты «қысу» немесе шығынды төмендету және тиімділікті арттыруға байланысты тәсіл табу үшін маркетинг пен брендингтің агрессивиялық стратегиясын жүргізеді. Майкл Портер еңбектері **бәсекелік артықшылықтардың** көздерін іздеуге негізделген. Ол бәсекелік артықшылықтарды белгілі бір фирманы басқалардан ерекшелейтін және дұрыстығын айқындайтын басымдық ретінде анықтаған. Бұндай ресурстар жаңа өнімді әзірлеу барысында жай ғана айқындалып қоймайды, ол мәселені жете зерттеу және қамту желілерін талдау негізінде анықталады. Олардағы шамалы өзгерістер фирма базасының құнына айтарлықтай әсер етуі мүмкін және фирмалар кейін бұл өзгерістерді өз мүддесіне пайдалана алады.

Бәсекелік артықшылық – фирмалардың басқа фирмаларға қарағандағы өзіндік ерекшелігі және қорғаушы сипатқа ие басымдығы

Табыс алу және «қашу» тактикасы бәсекелес нарықта айқын байқалады. Мұнда фирмалар нарыққа кірген кезде пайда көреді де, тез арада нарықтан шығып кетеді (нарыққа еркін кіріп-шығу мүмкіндігіне байланысты). Басқа жағдайларда фирмалар **«қаймағын қалқып алу»** деп аталатын әрекетті іске асыруы мүмкін. Бұл тактикаға сәйкес фирма нарық бөліктерін жоғары қосымша құн бойынша анықтап, оның осы бөліктерін ғана пайдалануға ұмтылады.

Қаймағын қалқып алу (cream-skimming) – фирма нарық бөліктерін жоғары қосымша құн бойынша анықтап, соларды ғана пайдалануға ұмтылуы

Бәсекелес нарықтар теориясы фирма теориясына қосымша ретінде қабылданған және оны пайдалануда терең зерттеулер жүргізілген болатын.

Қаржылық қызметтер; авиакомпаниялар нарығы, соның ішінде ішкі маршрут рейстерінің нарығы; IT-индустриясы, оның ішінде интернет қызметтерінің провайдерлері, бағдарламалық қамсыздандыру және веб-әзірлеушілер; энергиямен қамтамасыз ету және пошталық қызмет нарықтарын қосқа алғанда, бәсекеге қабілеттілікті көрсететін нарықтардың көп мысалдары бар. Осылайша, нарық құрылымын талдауда нарыққа кіру және одан шығуға барынша көңіл бөлу маңызды. Саясаткерлер нарыққа кірудің төмен кедергілерін ұстап тұра алса, яғни бәсекенің жоғары деңгейін қамтамасыз етуге тырысса, онда нарық нәтижелерінің тиімді болу ықтималдылығы жоғары болмақ.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Жарнама нарықтың бәсекеге қабілеттілігін қалайша төмендеті алады? Нарықтардың бәсекеге қабілеттілігі қалайша артады? Тауар белгілерін жақтайтын және оның кемшіліктерін көрсететін дәлелдерді келтіріңіз.

ҚОРЫТЫНДЫ

Монополистік бәсеке өз атауына сәйкес – монополия мен бәсекенің гибриді. Монополия секілді монополистік бәсекелесте сұраныс көлбеуіне тап болады және шекті шығыннан жоғары баға орнатады. Жетілген бәсекелес нарықтағы секілді фирманың көпшілігінің нарыққа кіру-шығу еркіндігі әрбір монополистік бәсекелестің пайдасын нөлге теңестіреді. 15.2-кестеде нарық сипаттамалары келтірілген.

Монополистік бәсекелес фирмалар әртараптандырылған өнім өндіретіндіктен әрбір фирма өз өніміне тұтынушы тарту үшін жарнама науқанын жүзеге асырады. Белгілі бір деңгейде жарнама тұтынушы талғамына әсер етеді, брендтер рационал емес бейімділікке септігін тигізеді және бәсекеге кедергі жасайды. Сонымен бірге, жарнама өнім туралы ақпарат береді, сапалы өнімнің фирмалық атауын қалыптастырады және бәсекенің дамуына септігін тигізеді.

Монополистік бәсеке теориясы экономикадағы түрлі тауар нарықтарын сипаттайды, бірақ бұл теория мемлекеттің экономикалық саясатын жүргізуге қажетті қарапайым, тиімді кеңестерді бере алмайды. Экономист-теоретиктің пайымдауынша монополистік бәсеке нарығындағы ресурстардың тиімді бөлінуі жетілдірілмеген. Ал саясаткерлердің пайымдауынша жағдайды жақсарту үшін мүмкіндіктер аз.

15.2-КЕСТЕ

Монополистік бәсеке: жетілдірілген бәсеке мен монополиялық нарық құрылымы арасындағы бәсеке

	Нарық құрылымы		
	Жетілдірілген бәсеке	Монополистік бәсеке	Монополия
Үш нарық құрылымына ортақ ерекшеліктер			
Фирмалардың мақсаты	Пайданы максималдау	Пайданы максималдау	Пайданы максималдау
Пайданы максималдау ережесі	$MR = MC$	$MR = MC$	$MR = MC$
Қысқамерзімді кезеңдегі экономикалық пайда табу мүмкіндігі	Иә	Иә	Иә
Монополия мен монополистік бәсеке үшін ортақ ерекшеліктер			
Бағаны қабылдаушы болып келе ме?	Иә	Жоқ	Жоқ
Баға	$P = MC$	$P > MC$	$P > MC$
Қоғамдық әл-ауқатты максималдайтын өндіріс деңгейін қамтамасыз ету	Иә	Жоқ	Жоқ
Жетілдірілген бәсеке және монополистік бәсеке үшін ортақ ерекшеліктер			
Фирмалар саны	Көп	Көп	Бір
Ұзақмерзімді кезеңдегі нарыққа ену мүмкіндігі	Иә	Иә	Жоқ
Ұзақмерзімді кезеңдегі экономикалық пайда табу мүмкіндігі	Жоқ	Жоқ	Иә

ЖАҒАЛЫҚТАРДАН

ЖАРНАМА ЖӘНЕ БРЕНДИНГ

Нарық анағұрлым бәсекеге қабілетті бола бастауы үшін фирмалар өз өнімін әртараптандырудың тәсілін ойлап табуға тырысуы қажет. Осы жаңалық мысалы ретінде жылдам тамақтану (fast food) саласындағы бір фирманың әртараптандыруды іске асыруға талпынысын қарастыралық.

Noodles және компания

Жылдам тамақтану нарығында көптеген фирмалар қызмет етеді, олардың әрқайсысы тұтынушыға бірдей бағытталатын (тиімді бағамен өнімдерді тез арада алу) әртараптандырылған өнім ұсынады. Noodles және компания – жылдам тамақтану нарығындағы осындай фирманың бірі. 1995 жылдан бастап фирма АҚШ жылдам тамақтану нарығына кіре бастады, оның мақсаты «жаңа пісірілген өнімдерді тез арада алу» қызметін көрсету. Жылдам тамақтану мейрамханаларының көпшілігі дерлік жаңа пісірілген өнімдермен тез арада қамтамасыз етуге бағытталған, сондықтан мейрамхананың бәсекелік артықшылығы басқа бір нәрсеге шоғырлануы қажет болды. Жылдам тамақтану фирмалары тұтынушыларына өз тағамдары ескі екені туралы ақпарат таратпайды!

Нарық тола бастаған сайын ұсынылатын өнімді әртараптандырудың маңыздылығы арта түседі. Noodles және компания осыны мойындады және 2015 жылғы қазанда брендті позициялау науқанын жариялап, әртараптандыруды жүзеге асыруға кірісті. Фирма өз өнімдері арқылы «табиғи өнімдерді» – «нағыз тағамды, нағыз аспаздықты және нағыз дәмдерді» ұсынумен ерекшеленеді. Оған өздерінің көптеген тағамдық қоспаларынан жасанды бояғыштарды, тамақ өнімдерін тәттілендіргіштер мен консерванттарды алып тастау; сонымен қатар, ас мәзіріне тағамдық аллергиялары бар тұтынушылар үшін арнайы тағам енгізу; 25-35 жас аралығындағы тұтынушылардың бабын тауып (олардың біразы әлі де бойдақ, бірақ көпшілігі жас ата-ана – оларды маркетингтік нарықтың «мыңжылдықтар» сегментіне жатқызады), ыңғайына бағытталу арқылы қол жеткізу көзделген.

Алайда, жаңа пісірілген өнімдер мен ингредиенттерге бейімделу шығынсыз іске асырылмайды. Сапалы ингредиенттерді сатып алу әлдеқайда қымбатырақ болуы мүмкін. Мысалы, Noodles жеткізушілер әкелген тауықтардың антибиотик пен гормондардан тазалығын және «табиғи жолмен өскен» жануар өнімдер екенін тексеріп отырады. Мұндай жетістіктерге қол жеткізу мүмкін, бірақ ол қымбат. Нәтижесінде, Noodles нарықта бағаны мақсатты түрде өсіруге өту қажеттілігі туралы ойлануы керек. Бағаны өсіру пайданы бестен бір бөлікке өсіруі мүмкін. Тұтынушылар жоғары баға төлеуге қабілетті ме және олар «жасыл» және органикалық қоспалы тағам үшін жоғары баға төлеуге дайын ба?

Сұрақтар:

- 1 Жылдам тамақтану нарығы – монополистік бәсекелі нарық деген тұжырыммен қаншалықты келісесіз?
- 2 Noodles және компания секілді фирмалар қысқамерзімді кезеңде инновация қолдану және өндірісті әртараптандыру есебінен үстеме алса, ұзақмерзімді кезеңде қандай өзгерістер болуы мүмкін?
- 3 Негізінен «Табиғи» тағамға көңіл аударылатын жарнама мен брендингің жаңа науқанын әзірлеуге талпынған кезде, Noodles және компания нарыққа қандай белгі беруі тиіс?
- 4 Жылдам тамақтану нарығы бәсеке сипаттамаларына қаншалықты сәйкес келеді?
- 5 Нарық құрылымын ескере отырып, нарық үлесін жаулап алу кезінде жылдам тамақтану саласындағы фирмалар қандай қиындықтарға кезігеді?



«Noodles және компания» жылдам тамақтану компаниясы өзін бәсекелестерінен ерекшелуге тырысады.

ТҮЙІН

- Бәсеке нарығы үш негізгі сипаттамалармен ерекшеленеді: фирмалардың көптігі, өнімдердің әртараптандырылуы және нарыққа еркін кіру.
- Монополистік бәсеке нарығындағы тепе-теңдік жетілдірілген бәсеке нарығындағы тепе-теңдіктен екі түрлі тәсілмен ерекшеленеді. Біріншісі, олардың әрқайсысы монополистік бәсеке нарығында өндіріс қуатының артықшылығына ие. Яғни, ол орташа жалпы шығын қисығының төменгі бөлігінде әрекет етеді. Екіншіден, әрбір фирма шекті шығыннан жоғары баға талап етеді.
- Монополистік бәсекеде баға шекті шығыннан жоғары белгілегеннен туындайтын стандарт қайтымсыз шығындар болады. Сонымен қатар, фирма саны (сәйкесінше, өнім түрлілігі) не тым көп, не тым аз болуы мүмкін. Іс жүзінде нарықтағы тиімсіздікті саясаткерлердің түзете алу қабілеті шектеулі.

- Монополистік бәсеке нарығына тән өнімдердің әртараптандырылуы жарнама мен брендтің қолданылуына алып келеді. Жарнама мен брендті сынаушылар фирмалар оларды тұтынушылардың иррационалдылығын пайдалану үшін және бәсекені төмендету үшін қолданатынын айтады. Жарнама мен бренд жақтаушылары фирмалар жарнама мен брендті тұтынушыларды ақпараттандыру және баға мен өнім сапасы бойынша ұтымды бәсекелесу үшін қолданады деп тұжырымдайды.
- Бәсекелес фирмалар теориясы фирманың іс-әрекеті нарықта жаңа қатысушыларды немесе құнды пайдалануды болдырмауға бағытталған баға құру стратегиясына негізделуі мүмкін деп тұжырымдайды. Осылайша, мемлекеттік саясат нарыққа кіру кедергілерінің төмен болуына емес, бағаның орташа шығындарға дейін түсуіне бағытталуы мүмкін. Нарыққа кірудің төмен кедергілері бәсекенің алдын алу стратегиясын қабылдауға бағытталған шараларға кедергі келтіреді.

ШОЛУ СҰРАҚТАРЫ

- 1 Монополистік бәсекенің үш негізгі сипаттамаларын айқындаңыз. Монополистік бәсекенің монополиядан айырмашылығы неде? Жетілдірілген бәсекеден қандай айырмашылығы бар?
- 2 Монополистік бәсеке нарығындағы фирма өз өнімін бәсекелестердің өнімінен әртараптандыра алатын бес тәсілді анықтаңыз.
- 3 Монополистік бәсеке нарығында пайда табатын фирманың сызбасын салыңыз. Нарыққа жаңа фирмалар кірген кезде осы фирманың жағдайы қалай өзгереді?
- 4 Монополистік бәсеке нарығындағы ұзақмерзімді тепе-теңдік сызбасын салыңыз. Баға орташа жалпы шығынмен қалайша байланысты? Ал шекті шығынмен ше?
- 5 Монополистік бәсекелес нарықтағы ең тиімді деңгеймен салыстырғанда, өнімнің тым аз немесе көп мөлшерін ұсына ма? Қандай тәжірибелік қиындықтар осы мәселені саясаткерлерге шешуге кедергі жасайды?
- 6 Жарнаманың мақсаты өнімнің сұранысын жай оңға ауытқытады ма?
- 7 Жарнама экономикалық әл-ауқатты қалай төмендетеді? Экономикалық әл-ауқатты қалайша көтере алады?
- 8 Жарнама көзге көрінетін мазмұнынсыз тұтынушыларға ақпаратты жеткізе ала ма?
- 9 Тауар белгісі немесе брендтің болуымен байланысты туындауы мүмкін екі басымдықты атаңыз.
- 10 Бәсекелес нарықтар теориясы фирма мінез-құлқына нарыққа кіру және одан шығу еркіндігінің дәрежесі әсер ете алатынын қалай тұжырымдайды?

МӘСЕЛЕ ЖӘНЕ ШЕШІМ

- 1 Төмендегі нарықтарды жетілдірілген, монополистік бәсеке немесе монополия нарықтарына топтастырыңыз және өз жауаптарыңызды түсіндіріңіз:
 - a. ағаш HB қарындаштары;
 - b. бөтелкедегі су;
 - c. болат;
 - d. құлпынай джемі;
 - e. далап.
- 2 Сатылатын өнімнің қандай ерекшелігі монополистік бәсекелес фирманы монополиялы фирмдан ерекшелейді?
- 3 Тарауда монополистік бәсекелес фирмалар өз өнімдерінің көлемін арттыра алады және өндірістің орташа жалпы шығынын қысқарта алады делінген. Неліктен олар оны жүзеге асырмайды?
- 4 Sparkle – ұзақмерзімді тепе-теңдік жағдайында тұрақтанған, тіс пастасы нарығындағы фирмалардың бірі.

- a. Sparkle өніміне сұраныс, шекті түсім қисығын, орташа жалпы және шекті шығын қисығын сызбада көрсетіңіз. Sparkle пайдасын максималдайтын өнім көлемі мен баға деңгейін анықтаңыз.
 - b. Sparkle пайдасы дегеніміз не? Түсіндіріңіз.
 - c. Sparkle тіс пастасын сатып алғаннан туындауы мүмкін тұтынушы артықшылығын сызбада көрсетіңіз. Тиімділік деңгейіне қатысты қайтымсыз шығындарды бейнелеңіз.
 - d. Үкімет Sparkle өндірісінің тиімді деңгейін өндіруге мәжбүрледі, осыған байланысты фирма жағдайы қалай өзгереді? Sparkle тұтынушыларына не болады?
- 5 Монополистік бәсекелес нарықтар, әдетте, өнімнің оңтайлы көлеміне ие. Неліктен осылай болатынын түсіндіріңіз.
- 6 Фирманың N саны қызмет ететін монополистік бәсеке нарығын қарастырайық. Әрбір фирманың бизнес мүмкіндіктері келесі теңдеулермен сипатталады:

$$\text{Сұраныс: } Q = \frac{100}{N} - P.$$

$$\text{Шекті түсім: } MR = \frac{MR}{N} - 2Q.$$

$$\text{Жалпы шығын: } TC = 50 + Q^2.$$

$$\text{Шекті шығын: } MC = 2Q.$$

- a. Нарықтағы фирманың N саны әрбір фирманың сұранысына қалай әсер етеді? Неліктен?
 - b. Фирмалардың әрқайсысы өнімнің қандай көлемін өндіреді (осы және келесі екі сұраққа жауаптар фирманың N санына тәуелді)?
 - c. Фирмалардың әрқайсысы бағаның қандай деңгейін белгілейді?
 - d. Фирмалардың әрқайсысының пайдасы қандай?
 - e. Нәтижесінде нарықта қанша фирма әрекет ететін болады?
- 7 Сіз балмұздақ нарығына кіру үшін нарықта зор табысқа жеткен брендтің бірі секілді өнім шығаруға талпынасыз ба? Өз жауабыңызды тарауда айтылған идеялар негізінде түсіндіріңіз.
- 8 Теледидардан көрген үш жарнаманы сипаттаңыз. Аталған жарнама ішінде әлеуметтік пайдалы жарнама болды ма? Олардың қайсысы әлеуметтік тұрғыдан көп шығын әкеледі? Жарнама хабарламалары өнімді алу мүмкіндігіңізге әсер етті ме? Қалайша? Жоқ болса, неліктен?
- 9 Фирмалардың келесі жұптарының әрқайсысы үшін жарнамаға бейім фирманы сипаттаңыз:
- a. Отбасылық фирма немесе отбасылық мейрамхана.
 - b. Ашалы жүктіеуіш жасаушылар немесе автокөлік өндірушілер.
 - c. Өте сапалы сағат ойлап шығарған компания немесе сол көлемде сапасы төменірек сағат өндіретін компания.
- 10 Panadol ауруды басатын дәріні өндірушілер көп жарнама жасайды және бейімділігі жоғары тұтынушыларға ие. Керісінше, парацетамолды өндірушілер өнімді жарнамаламайды және олардың тұтынушылары ең төменгі баға ғана төлеуге дайын. Panadol мен парацетамол өндірісінің шекті шығындары бірдей және тұрақты деп ұйғарайық.
- a. Panadol сұранысын, шекті түсім мен шекті шығын қисығын бейнелейтін сызбаны салыңыз. Panadol бағасы мен шекті шығынға үстемені белгілеңіз.
 - b. Парацетамол өндірушісі үшін (а) сұрағындағы тапсырмаларды қайталаңыз.
 - c. Қай фирмада үстеме пайда көбірек? Түсіндіріңіз.
 - d. Қай фирманың сапаны қатаң бақылау ынтасы жоғарырақ? Неліктен?
 - e. Panadol өндірушілерінің мінез-құлқына әсер ететін кіру кедергілері қандай болуы мүмкін?
 - f. Panadol өндірушілері нарықтағы бәсекелестерді нарықтан шығару үшін тонау немесе қатаң шектен тыс жоғары баға құруына қандай деңгейде қатысатынына қандай факторлар әсер етуі мүмкін?

16 III НАРЫҚТЫҚ ҚҰРЫЛЫМ: ОЛИГОПОЛИЯ

Еуропалықтар шоколадты жақсы көреді. Германияның орташа тұрғыны жылына 62 граммдық 180 шоколад плиткасын жейді. Белгиялықтар да қалыспайды, олар жылына 177 шоколад плиткасын, швейцариялықтар 173, ал британдықтар жылына 164 шоколад плиткасын тұтынады. Еуропада шоколад өндіретін компаниялар көп, соның ішінде Даниядағы *Anthon Berg*, Швейцариядағы *Camille Bloch*, *Lindt* пен *Fovarger*, Бельгиядағы *Guyliau* мен *Godiva* және Германиядағы *Hachez*. Дегенмен, еуропалықтар үш компанияның, яғни *Cadbury* (АҚШ *Kraft* компаниясына тиесілі), *Mars* немесе *Nestle* компанияларының өнімдерін қалайтынын мәлімдеуі мүмкін. Бұл фирмалар Еуропалық Одақтағы шоколад өндірісінде басымдыққа ие. Ірі және нарықтағы басымдыққа ие компаниялар бола отырып, олар салада өндірілген шоколад көлеміне және плиткасының сұранысын ескере отырып, олардың бағасына да әсер ете алады.

Шоколад плиткасының еуропалық нарығы жетілмеген бәсеке мысалының бірі, бірақ бұл жағдайда нарықта ірі фирманың шағын саны ғана басымдық етеді. Жетілдірілмеген бәсекенің мұндай түрі **олигополия** деп аталады, яғни бұл нарықтың бірнеше қатысушылары арасындағы бәсеке. Олигополиялық нарықта өнеркәсіпте бірнеше мыңдаған фирма қызмет етуі мүмкін, бірақ сатылымдарда фирмалардың біразы ғана басымдыққа ие. Нарық бірнеше фирманың қолында шоғырланған. **Шоғырлану коэффициенті** нарықтың жалпы үлесіне қатысты фирмалардың белгілі бір көлеміне тиесілі. Мысалы, екі фирманың шоғырлану коэффициенті 90%, бұл нарықтағы бүкіл сатылымның 90% екі фирманың қолында дегенді білдіреді. Бес фирма арасындағы 75% қатынас бес фирманың үлесіне нарықтағы барлық сатылымның төрттен үш бөлігі тиесілі дегенді білдіреді. Сатушылардың шағын санының нарықта басым болуы жетілген бәсеке мүмкіндіктерін азайтады және басымдық етуші фирмалар арасындағы өзара байланыстың маңызы арта түседі. Нәтижесінде, нарықтағы кез келген сатушының әрекеті басқалардың пайдасына айтарлықтай әсер етуі мүмкін. Олигополистік фирмалар өзара тәуелді және бәсекелес емес. Бұл тараудағы қарастырылатын мәселелер – осы өзара тәуелділік фирма қызметіне қалай әсер ететінін көру және мемлекеттік саясат үшін олар қандай мәселелерді тудыратынын талдау.

Олигополия – аз ғана фирмалардың арасындағы бәсеке – бірнеше өндіруші біркелкі тауар ұсынатын және нарықта басымдыққа ие болатын нарықтық құрылым

Шоғырлану коэффициенті – нарықтағы фирмалардың белгілі бір бөлігіне тиесілі нарық үлесі

ОЛИГОПОЛИЯНЫҢ СИПАТТАМАЛАРЫ

Олигополистік нарықтың негізгі сипаттамасы – нарықта басымдыққа ие фирмалардың салыстырмалы шағын көлемінің болуы. Әрбір фирма басқа өнімдерге ұқсас немесе сол өнімдермен бірдей өнім ұсынады. Мұндай нарықтың бір мысалы шоколад нарығы. Тағы бір мысал, шикі мұнайдың әлемдік нарығы – Таяу Шығыстың бірнеше елі мұнайдың әлемдік нарығының көп бөлігін өз қолдарында ұстап отыр. Еуропадағы кейбір нарықтар, мысалы, Ұлыбританияда азық-түлік өнімдерін сататын көптеген фирмалар бар, бірақ бұл салада *Tesco*, *Sainsbury's*, *Morrisons* және *Asda* деген төрт өте ірі фирма басымдық етеді. Еуропада автокөлік сататын оншақты компаниялар бар, сондықтан автокөлік нарығын да олигополистік нарыққа жатқызуға және одан әрі талдауға болады. Бүкіл Еуропа бойынша сыра өндіретін мыңдаған тәуелсіз шағын зауыт бар, бірақ сатылымдарда *A-BInBev*, *Heineken*, *Carlsberg* және *SABMiller* фирмаларының өнімдері басымдыққа ие.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Келесі нарықтарға көңіл аударыңыз: банк ісі, мобилді телефондар желісі, сақтандыру саласы, химия өнеркәсібі, электр тауарлары, жуу құралдары және ойын-сауық саласы. Сіз тұратын елде олигополистік нарықтық құрылым ретінде қай салаларды қарастыруға болады және ол жағдайда нарықтың шоғырлану үлесі қандай?

Дифференциалдау

Олигополистік нарық құрылымында фирмалар ұқсас тауар сатады, бірақ өзін белгілі бір деңгейде дифференциялай алады. Мысалы, сыраның бір түрі басқа сыралардан қатты ерекшеленбейді, бірақ сыра өндіруші компания тұтынушыларын өз сырасының айрықша екеніне сендіру керек. Ол сыра құрамындағы алкоголь үлесі жоғары не төмен болуы (тіпті алкоголь деңгейі нөл болуы мүмкін), құнарлығы төмен, өнімді қаптау тәсілі, сыраның көпіршіктілігі және т.б. қолдану арқылы жүзеге асуы мүмкін.

Procter & Gamble секілді фирмалар тұрмыстық заттарды және техниканы жууға арналған *Daz*, *Ariel*, *Bold* және *Fairy* деген өнімдер өндіреді. Бұлардың барлығы кір жууға арналған өнімдер, бірақ *Procter & Gamble* өнімдердің осы топтамасын дифференциялау мүмкіндігін табады және белгілі бір бренд аясында өзінің тауарларының түрлі нұсқаларын, яғни кір жуғыш ұнтақтарды, жуу таблеткалары мен сұйықтықтарын өндіреді. *Procter & Gamble* тұтынушылардың және нарық сегменттерінің түрлі қажеттіліктерін қанағаттандыру және бәсекелестерінің нарықтағы үлесін жаулап алу үшін өз өнімдерін саралауға тырысады. **Нарықты сегменттеуге** фирмалардың клиенттерді сатып алу дағдылары немесе жасы, мәдениеті, жынысы, табысы, тұрғылықты орны, ұмтылыстары, қызығушылықтары және т.б. сипаттамалары секілді белгілері бойынша топтастыру жатады.

Нарықты сегменттеу – тұтынушыларды бірдей сипаттамалары немесе олардың сатып алу әдеттері бойынша топтарға бөлу

Өзара тәуелділік

Олигополистік нарықтарда бірнеше фирма басымдыққа ие болғандықтан, олар өзара тәуелді. Бұл бір фирманың әрекеттері басқа фирмаларға әсер ететінін және әрбір фирма басқаларының шешімдеріне қалай әсер ететінін білдіреді. Саладағы әрбір фирма өз іс-әрекеттерін қарастырады, бірақ оның қызметіне қарсыластарының реакциясы мен әрекеттері әсер етеді.

Осындай өзара тәуелділіктің нәтижесі – фирмалардың өз мүддесінде ғана әрекет етуі немесе өзара серіктестікте болу шешімдеріне қатысты туындауы мүмкін шиеленіс. Олигополистердің тобы серіктестікте жақсырақ қызмет етеді және монополист секілді сипатқа ие болады, яғни өнімнің шағын көлемін өндіреді және бағаны шекті шығындардан жоғары белгілейді. Дегенмен, әрбір олигополист өз жеке мүддесінде қызмет еткендіктен мұндай топтардың әрекеттерінде монополистік нәтижені ұстап тұруға кедергі жасайтын күшті ынта бар.

Дуополия мысалы

Олигополистердің нақты сипатын түсіндіру үшін нарықта қызмет ететін екі фирмасы бар олигополияны қарастырайық. Ол дуополия деп аталады. Дуополия – олигополияның ең қарапайым түрі. Үш немесе одан да көп ойыншылары бар олигополияның сипаттамалары екі ойыншысы бар олигополияда кездесетін қиындықтарға тап болады, сондықтан дуополия мысалын қарастыру арқылы талдауды жеңілдетеміз.

Шағын қалашықта Жак және Джоэль деген екі ғана резидентте қауіпсіз ауыз су өндіретін өздерінің құдықтары бар деп елестетіңіз. Әр сенбі сайын Жак және Джоэль судың қанша литрін айдау, қалаға қаншасын жеткізу қажет және оларды нарықтың қандай бағасында сату керек екенін шешеді. Талдауды одан ары жеңілдету үшін Жак пен Джоэль еш шығынсыз суды қанша айдағысы келсе, сонша айдайды деп ұйғарайық. Яғни, судың шекті шығыны нөл.

16.1-кестеде суға қала тұрғындарының сұранысы көрсетілген. Бірінші бағанда талап етілетін су көлемі, екінші бағанда баға берілген. Екі құдқтың иелері қосыла судың 10 литрін сатса, онда бұл көлем литр үшін 110 € бағада өтеді. Олар 20 литр су сатса, онда баға литріне 100 € дейін төмендейді. Кестеде берілген екі бағаның сызбасы сұраныстың стандарт теріс көлбеуін береді.

16.1-кестедегі соңғы баған суды сатудан түсетін жалпы түсімді көрсетеді. Ол өндірілген судың берілген бағаға көбейтіндісі. Суды айдауға еш шығын кетпегендіктен, екі өндірушінің жалпы түсімі олардың жалпы пайдасына тең.

16.1-КЕСТЕ

Суды сатудан түсетін жалпы түсім

Өндіріс көлемі (литр)	Баға (€)	Жалпы түсім (және жалпы пайда, €)
0	120	0
10	110	1100
20	100	2000
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	1100
120	0	0

Қалалық су шаруашылығының ұйымдастырылуы сатылатын су бағасы мен көлеміне қалай әсер ететінін қарастырайық.

Бәсеке, монополия және картель

16.1-кестеде көріп отырғанымыздай, максимал жалпы пайда судың 60 литрі көлемінде және бағаның әрбір литрге 60 € деңгейінде алынатынын көріп отырмыз. Осылайша, пайдасын максималдауға тырысатын монополист шекті шығыннан жоғары болатын осы бағада және өнімнің осынша көлемін өндіреді. Нәтиже тиімсіз болар еді, себебі өндірілетін және тұтынылатын судың көлемі әлеуметтік тиімді көлем – 120 литрге сәйкес келмейді.

Қарастырып отырған дуополистерден қандай нәтиже күтуге болады? Жеке мүдде мен серіктестер арасындағы шиеленіс өзара тәуелділік сипаттамаларына байланысты. Сондықтан, нарықта туындауы мүмкін жағдайдың бірі Жак пен Джозльдің өндірілетін су және оған төленетін баға туралы өзара келісуі және бірлесіп отырып жұмыс істеуі. Фирмалар арасында өндіріс және баға бойынша келісімдер **сөз байласу**, ал бірлесе отырып әрекет ететін топтар **картель** деп аталады. Картель қалыптасқан кезде нарықта монополия жағдайында болатын шарттар орын алады және монополияда қолданатын зерттеуді қолдана аламыз. Жак пен Джозль сөз байласса, онда олар монополия нәтижелерімен келіседі, себебі нәтиже өндірушілер нарықтан алатын жалпы пайданы максималдайды. Екі өндіруші жалпы алғанда литріне 60 € баға бойынша 60 литр су өндіретін болады. Баға қайтадан шекті шығыннан жоғарырақ және нәтиже әлеуметтік тұрғыда тиімсіз.

Сөз байласу – нарықтағы фирмалар арасындағы ұсынылатын өнім немесе өнімнің бағасы жайлы келісім
Картель – өзара келісіп бірігіп әрекет ететін фирмалар тобы

Картель қатысушылары өндірістің жалпы көлемі туралы ғана емес, сонымен қатар әрбір қатысушының өндіретін өнім көлемі туралы да келісімге келуі қажет. Жак пен Джозль 60 литрдің монополистік өндірісін өзара қалай бөлісетіні туралы келісіп алуы керек. Картельдің әр мүшесі нарықтың үлкенірек үлесін алғысы келеді, себебі нарықтың үлкен үлесі жоғары пайданы білдіреді. Жак пен Джозль нарықты теңдей

бөлу туралы келісімге келсе, онда олардың әрқайсысы 30 литрден өндіретін болады, литріне баға 60 € болғандықтан олардың әрқайсысы 1800 € пайда табады.

Олигополия үшін тепе-теңдік

Олигополистер картель қалыптастырып, монополистік пайда тапқысы келгеніне қарамастан, оны жүзеге асыру көп жағдайда мүмкін емес. Бәсекені реттеу заңдары мемлекеттік саясат ретінде олигополистер арасындағы нақты келісімдерге рұқсат бермейді. Сонымен бірге, картельге қатысушылар арасында нарықты бөлу туралы келіспеушіліктерінің нәтижесінде болатын таластары олардың арасында келісімдердің болуын жоққа шығарады. Жак пен Джозль өндіріс көлемі туралы шешімді әрқайсысы өз бетінше қабылдаған жағдайда не болатынын қарастырайық.

Бастапқыда Жак пен Джозль монополиялық нәтижеге өз бетінше жетеді деп күтуге болады, себебі нәтиже олардың пайдаларын барынша жоғарылатады. Алайда, тарап арасында келісім болмағандықтан монополияға сәйкес келетін нәтиженің болу ықтималдығы төмен. Бұл жағдайды түсіну үшін Жак пен Джозль судың тек 30 литрін (монополистік көлемнің жартысын) ғана өндіреді деп күтетінін ұйғарайық. Жақтың ойынша:

Мен 30 литрді өндіре аламын. Бұл жағдайда жалпы алғанда 60 литр су 60 € бағасымен сатылады. Менің пайдам 1800 € (30 литр × 60 € литр үшін). Балама ретінде мен судың 40 литрін өндіре аламын. Онда нарықта жалпы 70 литр су литр үшін 50 € бағада сатылады. Менің пайдам 2000 € (40 литр × 50 € литр үшін). Нарықтағы жалпы пайда көлемі азайғанымен, менің жеке пайдам жоғары, нарықтың айтарлықтай үлесі маған тиесілі.

Екі фирманың өзара тәуелділігі себебінен Джозль де дәл солай ойлауы мүмкін. Олай болса, Жак пен Джозльдің әрқайсысы нарыққа 40 литрден ұсынады. Сатылымның жалпы көлемі 80 құрайды, ал баға деңгейі литріне 40 € дейін түседі. Осылайша, дуополистер өнімнің қандай көлемін өндіру керектігі туралы шешім қабылдау кезінде өз мүдделерін жеке-жеке жүзеге асырған кезде, монополистік деңгейден көбірек көлемді нарыққа ұсынады, сол арқылы монополистік бағадан төмен бағаға сатады және монополистік пайда деңгейінен төменірек пайда табады.

Жеке мүдде логикасы дуополияның өндіріс көлемінің монополиямен салыстырғанда жоғарырақ болуына алып келгенімен, бұл деңгей жетілдірілген бәсеке көлеміне жетпейді. Әр дуополист судың 40 литрін өндірген кезде қандай жағдай орын алатынын қарастырайық. Оның бағасы литріне 40 € құрайды және әр дуополист 1600 € пайда табады. Бұл жағдайда Жақтың логикасы мынадай қорытындыға келеді:

Менің пайдам 1600 €. Мен өндіріс көлемін 50 литрге дейін көтеремін деп ұйғарайын. Бұл жағдайда жалпы литріне 30 € бағамен судың 90 литрі сатылады. Онда менің пайдам 1500 €. Өндірісті ұлғайтып, бағаны төмендетудің орнына өндіріс көлемін 40 литр көлемінде сақтау оңтайлы.

Жак пен Джозльдің әрқайсысы судың 40 литрін өндіретін нәтиже белгілі бір дәрежеде тепе-теңдік ретінде көрінеді. Нәтиже **Нэш тепе-теңдігі** (математик Джон Нэш құрметіне аталған) деп аталады. Нэш тепе-теңдігінде өзара әрекеттесуші экономикалық субъектілер оңтайлы стратегияны нарықтың басқа қатысушылары таңдаған стратегияларды ескере отырып, таңдайды. Джозль судың 40 литрін өндіретінін ескере отырып, Жак үшін 40 литрді өндіру ең жақсы стратегия. Дәл осылай, Жақтың 40 литр су өндіруін ескергенде, Джозль үшін ең жақсы стратегия 40 литр өндіру. Жак та, Джозль де Нэш тепе-теңдігіне қол жеткізгеннен кейін, басқа шешім қабылдауға ынталы болмайды.

Нэш тепе-теңдігі – өзара әрекеттесуші экономикалық субъектілер өздері үшін оңтайлы стратегияны нарықтың басқа қатысушылары таңдаған стратегияларды ескере отырып таңдауы

Олигополистер үшін келісімге келу және монополистік нәтижеге қол жеткізу оңтайлы. Бірақ, олар өз жеке мүдделерін қуғандықтан, монополияға дейін жетпейді және бірлескен пайдасын максималдай алмайды. Әр олигополисте өндіріс көлемін арттыру және сол арқылы нарықтың үлкен үлесін жаулап алу қызығушылығы туындайды. Нәтижесінде өндірістің жалпы көлемі жоғарылайды, баға төмендейді.

Сонымен бірге, нарық қатысушыларының жеке мүдделері жетілдірілген бәсеке жағдайындағы нәтижеге қол жеткізуге мүмкіндік бермейді. Монополистер секілді олигополистер өндіріс көлемін арттырған кезде

олардың өніміне деген баға төмендейтінін түсінеді. Сондықтан, олар бәсекелес фирманың ережелерін ұстануды тоқтатады, яғни баға шекті шығындарға тең болатын өндіріс деңгейіне жетпейді.

Осылайша, олигополия жағдайындағы фирмалар пайданы максималдау үшін өндіріс көлемін жеке өздері таңдаған кезде олар монополиялар өндіретін өнімнен артық, ал бәсеке жағдайында өндірілетін өнімнен аз көлемде өндіреді. Олигополия бағасы монополия бағасынан төменірек, бірақ бәсекелес бағадан жоғары (шекте шығынға тең) болады.

Олигополия нарық нәтижелеріне қалай әсер етеді?

Олигополияның нарық нәтижелеріне әсерін зерттеу үшін дуополияны талдауда қолданған нәтижелерді пайдалана аламыз. Мысалы, Моника және Лизель өзінің жеке меншік жерлерінде судың қайнар көздерін табады және Жак пен Джоэльдің олигополиясына қосылуды шешеді деп ұйғарайық. 16.1-кестедегі сұраныс көлемі өзгеріссіз, бірақ сұранысты қанағаттандырушы өндірушілердің саны көбірек. Бұл өзгерістер қаладағы су ұсынысының көлемі мен бағасына қалай әсер етеді?

Су сатушылары картель ұйымдастырса, онда монополистік көлемге сәйкес өнім өндіру және сәйкес бағаны белгілеу арқылы жалпы пайданы максималдауға тырысады. Екі қатысушысы бар картель жағдайында секілді картель мүшелеріне әрбір мүшенің өндіріс көлемі жайлы келісімге келу және келісімді қамтамасыз ету жолдарын табу керек. Дегенмен, картель көлемінің ұлғайып бара жатқанына байланысты мұндай нәтиженің ықтималдығы төмен. Өндірушілердің көбеюіне байланысты келісімге келу және оны одан ары сақтап тұру қиынға соғады.

Олигополистер картель құрмаса (мүмкін, монополияға қарсы заңдардың рұқсат етпеуіне байланысты), онда олардың әрқайсысы қанша су өндіру керек екені туралы шешімді өздері жасайды. Сатушы санының артуы нәтижеге қалай әсер ететінін көру үшін әрбір сатушы алдында тұрған шешімді қарастырайық. Әрбір құдық иесінде кез келген уақытта судың өндіріс көлемін 1 литрге арттыру мүмкіндігі бар.

- **Өндіріс көлемі әсері.** Баға шекті шығыннан жоғары болғандықтан, судың қосымша литрін ағымдағы бағамен сату пайданың көлемін ұлғайтады.
- **Баға әсері.** Өндіріс көлемінің артуы ұсынылатын су көлемін көбейтеді, бұл барлық сатылған литрлердің бағасы мен пайдасының төмендеуіне алып келеді.

Өндіріс көлемі әсері баға әсерінен жоғары болса, онда құдық иесі өндірісті ұлғайтады. Баға әсері өндіріс көлемі әсерінен жоғары болса, онда құдық иесі өндіріс көлемін ұлғайтпайды (шын мәнінде, бұл жағдайда өндірісті қысқарту тиімді). Әрбір олигополист басқа фирмалардың өндіріс көлемін қабылдай отырып, өз өндірісін осы екі шекте әсер теңестірілетін жағдайға дейін арттырады.

Нарықтағы фирма саны әрбір олигополистің шекте талдауына қалай әсер ететінін қарастырайық. Нарықта сатушы саны көбейген сайын әрбір сатушының нарық бағасына әсер ету деңгейі төмендейді. Яғни, олигополия қатысушы саны өскен сайын баға әсері төмендейді. Олигополия қатысушы саны тым көп болған кезде баға әсері мүлдем жойылады және нарықта тек өндіріс көлемі әсері қалады. Мұндай шекте жағдайда әрбір олигополист фирма баға шекте шығыннан асып тұрғанға дейін өндіріс көлемін өсіреді.

Қатысушы саны көп олигополия – шын мәнінде, бәсекеге қабілетті фирмалар тобына айналады. Өнімнің қандай көлемін өндіру қажет екені туралы шешім қабылдауда бәсекеге қабілетті фирма өндіріс көлемі әсерін ғана ескереді, себебі бәсекеге қабілетті фирма бағаны қабылдаушы болып келеді және оның жағдайында баға әсері жоқ. Осылайша, олигополияда сатушы саны өскен сайын олигополиялық нарық бәсекелі нарыққа ұқсас бола бастайды. Баға шекте шығынға, ал өндірілген өнім көлемі әлеуметтік тиімді деңгейге жақындайды.

Халықаралық сауда әсері Toyota және Honda компаниялары Жапониядағы, Volkswagen мен BMW Германиядағы, Citroen мен Peugeot Франциядағы жалғыз автокөлік өндірушілері болып табылатын жағдайды елестетіңіз. Осы елдер халықаралық саудаға тыйым салса, онда әрбір елде екі мүшесі бар автокөлік олигополиясы орын алады және нарықтағы нәтиже жетілдірілген бәсеке нарығының жағдайынан айтарлықтай ерекшеленетін еді. Халықаралық сауда жағдайында автокөлік нарығы әлемдік нарыққа айналады, осы мысалдағы олигополияда алты мүше болады. Еркін саудаға рұқсат беру тұтынушылар таңдай алатын өндіруші санын ұлғайтады және қатаң бәсеке бағаның шекте шығынға жақындауына алып келеді. Осылайша, олигополия теориясы еркін сауданың барлық қатысушыларына тиімді болатынына қосымша дәлел көрсетеді.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Олигополия мүшелері өндірістің жалпы көлемі туралы келісімге келсе, олар қандай көлемді таңдар еді? Олигополистер бірлесіп әрекет етудің орнына жеке өндірістік шешімдерді қабылдаса, онда алдыңғы сұраққа жауабыңыздағы жалпы көлемнен көп немесе аз өнім өндіре ме? Неліктен?

Олигополия және сұраныс қисықтары

Өзара тәуелділіктің салдары басқа болуы мүмкін. Оларды олигополиялық нарықтағы бағалық қаталдық немесе бағалық икемсіздік деп аталатын процестерден көруге болады. Олигополиялық нарық құрылымында сұраныс пен ұсыныстың өзгерістерін ескере отырып, уақыт өте келе бағаның қатты өзгермейтіні туралы бақылау болжамдалмаған болып көрінуі мүмкін. Белгілі бір шарттарды қабылдасақ, бағалық қаталдық идеясының қисынды екенін байқаймыз: өндірілген өнімдер бірыңғай және белгілі бір фирма баға өсірсе, қалғандары ондай әрекеттерге бармайды. Алайда, фирма өз бағасын төмендетсе, оның қарсыластары да бағаны төмендетеді.

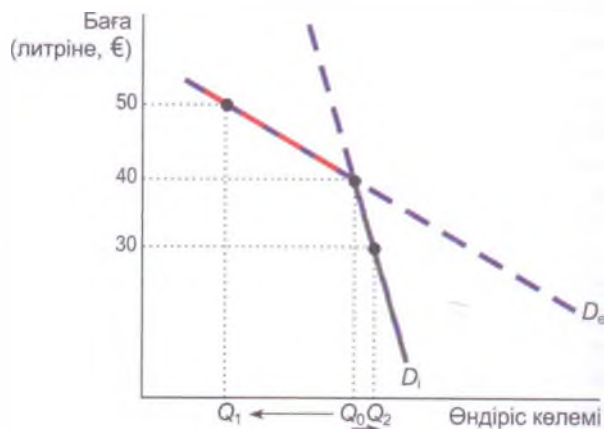
Дуополистер Жак пен Джоэль қазіргі кезде литріне 40 € төлем талап етеді деп тұжырымдайық. Жак бағаны литріне 50 € дейін көтеру туралы ойлануда, бірақ ол мұндай әрекетке барғанның өзінде Джоэль литріне бағаны 40 € деңгейінде ұстап тұратынын біледі. Бұл жағдайда, өнім бірыңғай болғандықтан (яғни, сараланбаған), Жактың алдында өз тұтынушыларының Джоэльге кетіп қалу және соның нәтижесінде сауданың азаю қаупі тұр. Литріне 40 € деңгейінен жоғары бағада Жактың сұранысы баға бойынша айтарлықтай икемді.

Балама ретінде, Жак Джоэльдің нарық үлесін жаулап алу үшін бағаны 40 еуродан төмен азайту стратегиясын қарастыруы мүмкін. Дегенмен, ол литріне бағаны 30 € дейін төмендеткен кезде Джоэль де осы әрекетке баратынын және төмен бағамен сатқаннан жақын арада еш пайда көрмейтінін біледі. Жак 40 еуродан төмен бағада жоғары икемсіз сұранысқа кезігеді. 16.1-сызбада көрсетілгендей, дуополистерде екі сұраныс бар: біріншісі баға бойынша салыстырмалы икемді D_0 сұранысы және екіншісі баға бойынша салыстырмалы икемсіз D_1 сұранысы. Жак өз бағасын 50 € дейін көтеріп, Джоэль өз бағасын өзгеріссіз қалдырса, онда сұраныс көлемі Q_0 -дан Q_1 -ге дейін ауытқиды. Сұраныс өзгерісі бағаның сәйкес өзгерісіне қарағанда жоғарырақ болғандықтан Жак өзінің жалпы пайдасының азайғанын көреді. Дәл осылай, Жак бағаны 30 еуроға дейін төмендеткен кезде, Джоэль де бағаны сол деңгейге дейін төмендетеді және сұраныс Q_2 -ден Q_0 -ге дейін шамалы ғана ұлғаяды. Сұраныстың пропорционал өсуі баға төмендеуінен аз және Жак өз пайдасының қысқарғанын қайтадан байқайды.

16.1-СЫЗБА

Олигополистердің сұраныс қисығы

Жактың орташа икемділігі әртүрлі болып келетін екі сұранысы бар. D_0 сұранысы салыстырмалы икемді, D_1 сұранысы салыстырмалы икемсіз. Жак бағаны өзгерткенде, оған Джоэльдің жауабы әрбір жағдайда оның жалпы пайдасын төмендететінін біледі. Жак пен Джоэльде бағаны өзгертуге еш ынта жоқ және дуополистер сыни сұраныспен кездеседі.



Жак пен Джоэль мінез-құлықтары бірыңғай болады деп ұйғарсақ, оларда бағаны өзгертуге еш ынта жоқ. Сонымен қатар, бір тарап бағаны төмендеткенде екіншісі бағаны өзгеріссіз қалдырса және бір тарап бағаны түсіргенде екіншісі де бағаны азайтса, мұндай әрекеттер дуополистердің ешқайсысына пайда алып келмейді. Дуополистер сыни сұраныспен кездеседі. 40 € жоғары кез келген бағада D_0 сұранысының баға бойынша икемді бөлігімен кезігеді, 40 € төмен кез келген бағада D_1 сұранысына тап болады.

Жоғарыда жасаған тұжырымдар сақталса, олигополия жағдайындағы фирма бәсеке сипатының қызметі баға бойынша бәсекелесу талпыныстарына емес, өз өнімін саралау тәсілдерін іздеуге, **бағасыз бәсеке** деп аталатын әрекетке бағытталады. Бағасыз бәсекенің типтеріне сапа, қызмет көрсету, жеткізу, стиль, дизайн, орналасу орны, қолайлығы, қаптамасы, жарнама мен брендинг және т.б. жатады.

Бағасыз бәсеке – екі немесе одан да көп фирма нарықтағы өз үлесін ұлғайту және тауар сұранысын арттыру үшін бағаны өзгертуден басқа әдістерді қолдануы

Сұраныс теориясының негізінде жатқан тұжырымды күмәнға алатын сұраныс қисығын шектейтін шарт бар. Теорияны дәлелдейтін эмпирикалық мәліметтер шектеулі және моделде ұйғарылғандай олигополиядағы баға икемсіз. Фирмалар баға белгілеу немесе өндіріс көлемін анықтау үшін келісімге келуі мүмкін. Бір фирма бағасын жоғарылатқан кезде, оның әрекетіне басқалары еліктеуі мүмкіндігінің мысалдары бар, бірақ фирма сұраныс қисығы көлбеуінің нақты нүктесін қалай анықтайтыны белгісіз.

ОЙЫН ТЕОРИЯСЫ ЖӘНЕ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҰНТЫМАҚТАСТЫҚ

Байқағанымыздай, олигополия монополистік нәтижеге қол жеткізгісі келеді, бірақ ол үшін әрдайым ұстап тұру қиынға түсетін ұнтымақтастық қажет. Бұл тарауда ұнтымақтасу мәселелерін тереңірек қарастырамыз. Экономикалық ұнтымақтастықты талдау үшін ойын теориясын білу қажет.

Ойын теориясы – адамдардың стратегиялық жағдайларда қалай әрекет ететінін зерттейтін теория. «Стратегиялық» жағдай ретінде әрбір адам қандай әрекеттерді іске асыру керек екені туралы шешім қабылдағанда басқалардың осы әрекеттерге әсерлерін ескеруі қажет жағдай қарастырылады. Олигополиялық нарықта фирма саны шамалы болғандықтан, әрбір фирма стратегиялық әрекет етуі керек. Әр фирма пайдасы оның қанша өнімді өндіргеніне ғана емес, сонымен қатар басқа фирманың қанша өнім өндіргеніне байланысты екенін біледі. Өндіріс көлемі туралы шешім қабылдаған кездері олигополиядағы әр фирманың өндірістік шешімдері басқа фирмалардың өндірістік шешімдеріне қалай әсер ететінін ескеруі керек.

Ойын теориясы – адамдардың стратегиялық жағдайларда қалай әрекет ететінін зерттейтін теория

Ойындар теориясы олигополияның сипатын түсінуде өте маңызды роль атқарады. Келесі бөлімшелерде олигополиялық нарықтағы фирмаларға қолданылуы мүмкін ойындар теориясының кейбір принциптері туралы айтамыз. Кез келген ойында ойыншылар немесе актерлар (фирма бола алады) бар, олар стратегиялар деп аталатын мінез-құлықтың түрлі варианттарымен кездеседі. Шешім қабылдауда (стратегияны таңдауда) оның нәтижесінде туындауы мүмкін ұтыс немесе қорытындылар бар. Әр ойыншы аналитик және өзі таңдаған стратегия ұтысын анықтай алады деп ұйғарылады. Дегенмен, әрбір ойыншы оның қарсыласы немесе бәсекелесі де шешім қабылдау және стратегияларды таңдаумен байланысты мәселелерге және шешімдерге тәуелді ұтыстарға кезігетінін біледі. Бұл былай деп аталады: «Мен олардың, олар менің, менің оларды, олардың мені ... ойлап отырғанын ойлаймын». Сондықтан, стратегия туралы шешім қабылдамас бұрын әрбір ойыншы өзін басқа ойыншының орнына қоюы қажет. Таңдау **ұтыстар матрицасы** ретінде ұсынылған. Ұтыстар матрицасы әр ойыншының өзі таңдалған стратегияға байланысты нәтижелерінің (ұтыстарының) мүмкін үйлесімін көрсететін кестені білдіреді.

Ұтыстар матрицасы – әрбір ойыншының таңдаған стратегиясына байланысты нәтижелердің (ұтыстардың) мүмкін үйлесімдерін көрсететін кесте

16.2-сызбада ұтыстар матрицасының мысалы келтірілген.

16.2-СЫЗБА

Ұтыстар матрицасы

Матрицада екі ойыншы – X және Y фирмалары және олардың ортақ келісімді сақтау немесе бұзуга қатысты қабылдауы мүмкін шешімдері көрсетілген. Сызбадағы үшбұрышта тиісті шешімдерге сәйкес келетін ұтыстары берілген.

		Y фирмасы	
		Келісімді сақтау	Келісімді бұзу
X фирмасы	Келісімді сақтау	Пайда = 100 € Пайда = 100 €	Пайда = 200 € Пайда = 50 €
	Келісімді бұзу	Пайда = 50 € Пайда = 200 €	Пайда = 25 € Пайда = 25 €

Нарықта баға белгілеу туралы келісімге келген X және Y фирмаларын ойыншылар деп елестетіңіз. Әр фирмаға төленетін төлемдер – олардың келісім нәтижесінде алатын пайдалары. X фирмасы матрицаның тік осінде келтірілген. Фирмада екі стратегия бар. Оның ұтыстары матрицаның сарғыш үшбұрыштарында келтірілген. Y фирмасы матрицаның көлденең осінде көрсетілген. Бұл фирмада балама стратегия бар. Оның ұтыстары матрицаның көк үшбұрыштарында бейнеленген. X фирмасы секілді Y фирмасы келісімге сәйкес шешім қабылдайды деп ұйғарайық. Екі фирма үшін ұтыс жоғарғы сол төртбұрышта берілген және екеуінің пайда көлемі 100 €. X фирмасы келісімді ұстанып отырған кезде Y фирмасы келісімді бұзса, онда оның ұтыстары жоғарғы оң төртбұрышта берілген. Бұл жағдайда X фирмасы 50 €, Y фирмасы 200 € пайда табады. Y фирмасы келісімді ұстанып отырған кезде X фирмасы келісімді бұзса, оның ұтыстары төменгі сол төртбұрышта берілген. Мұнда X фирмасы 200 €, Y фирмасы 50 € ұтысқа ие. Екі компания да келісімді бұзса, матрицаның астыңғы оң төртбұрышы нарық нәтижесі болып келеді және әрқайсысының ұтысы 25 €.

Тұтқындар дилеммасы

Тұтқындар дилеммасы – келісімдерді ұстап тұру қиындықтары туралы түсінік беретін ойын. Келісімге келу адамдардың жағдайын жақсартқан кездің өзінде де адамдар келісімге келмейді. Олигополия да мұның бір мысалы.

Тұтқындар дилеммасы – пайдалы болғанына қарамастан ынтымақтастықты ұстап тұру неліктен қиын екенін көрсететін тұтқындағы екі адам арасындағы «Ойын»

Тұтқындар дилеммасы полиция ұстаған екі қылмыскердің хикаясы. Оларды мистер Грин және мистер Блю деп атайық. Полицияда оларды есірткіні заңсыз тарату бойынша айыптауға жеткілікті дәлелдер бар. Ол үшін үкім шығарудың ережелерін ескере отырып, қылмыскерлерді бір жылға абақтыға қамау қаупі бар. Сонымен қатар, полиция осы екі қылмыскерді зергерлік дүкенді тонады деп күдіктенеді. Дүкенде бір адам ауыр жарақат алған, бірақ полицияда қылмыскерлерді осы ауыр қылмысы үшін жауапқа тартуға нақты дәлелі жоқ. Полиция мистер Грин мен мистер Блюді жеке бөлмеде тергеу кезінде олардың әрқайсысына келесідей ұсыныс жасайды:

Есірткені сақтау туралы қолымызда бар дәлелдердің көмегімен сізді 1 жылға қамауға ала аламыз. Алайда, сіз зергерлік дүкенін тонауды мойындап, өзіңіздің серіктесіңізге қарсы куәлік етсеңіз жауапкершіліктен босатамыз және жібереміз. Сіздің серіктесіңіз 20 жыл абақтыда отырады. Бірақ екеуіңіз де қылмысты мойындасаңыздар, онда куәландыруларыңыз керек емес және сот талқылауына кететін шығындарды жұмсамаймыз. Бұл жағдайда әрқайсысыңыз 8 жылға абақтыға қамауға алынасыздар.

Келесідей нәтижелер болуы мүмкін: 1 жыл абақты, еркіндік және т.б. Мистер Грин мен мистер Блю тек жеке бастарының қамын ойлайтын болса, олардан қандай шешім күтуге болады? Олар куәлік етуі немесе үндемеуі мүмкін бе? 16.3-сызбада олардың таңдаулары бейнеленген.

16.3-СЫЗБА

Тұтқындар дилеммасы

Топтық қылмыс бойынша айыпталушы екі қылмыскердің арасындағы ойын мәні олардың әрқайсысы өз қылмысын мойындау немесе мойындамау және екіншісінің дәл асындай шешімдеріне байланысты абақтыға отыратынында.

		Мистер Грин шешімі	
		Қылмысты мойындау	Қылмысты мойындамау
Мистер Блюдің шешімі	Қылмысты мойындау	Грин 8 жылға қамауға алынады Блю 8 жылға қамауға алынады	Грин 20 жылға қамауға алынады Блю еркіндікте қалады
	Қылмысты мойындамау	Грин еркіндікте қалады Блю 20 жылға қамауға алынады	Грин 1 жылға қамауға алынады Блю 1 жылға қамауға алынады

Тұтқындардың әрқайсысында екі стратегия бар: қылмысты мойындау немесе мойындамау. Әр тұтқынның айыптау үкімі оның өзінің және серіктесінің таңдаған стратегиясына тәуелді.

Бастапқыда мистер Гриннің шешімін қарастырайық. Ол былай ойлайды:

Мистер Блю не істейді? Ол қылмысты мойындамаса, мен үшін оңтайлы стратегия – қылмысты мойындау, соның нәтижесінде мен еркіндікке шығамын және 1 жыл абақтыда отырмаймын. Ол қылмысты мойындаса, мен үшін қылмысты мойындау әлі де жақсы стратегия. Нәтижесінде, мен абақтыда 20 жыл емес, 8 жыл өткіземін. Сондықтан мистер Блю қандай стратегияны таңдағанына қарамастан мен үшін оңтайлы шешім – қылмысты мойындау.

Ойындар теориясы тілінде мұндай стратегия **доминант стратегия** деп аталады. Ол ойыншы үшін басқа ойыншылардың стратегияларына тәуелсіз ең оңтайлы стратегия. Қылмысты мойындау мистер Грин үшін доминанттық стратегия. Ол қылмысты мойындағанында мистер Блюдің қылмысты мойындауы немесе мойындамауына қарамастан абақтыда азырақ уақыт өткізеді.

Доминант стратегия – ойынның басқа қатысушыларының әрекетіне байланыссыз ойыншы үшін ең оңтайлы стратегия

Мистер Блю мистер Грин секілді таңдау жасайды және оның ойы да соған ұқсас. Мистер Гриннің қандай да болмасын әрекетіне тәуелсіз қылмысты мойындау мистер Блю үшін доминанттық стратегия.

Нәтижесінде, мистер Грин де, мистер Блю де қылмысты мойындайды және екеуі де абақтыда 8 жылдан отырады. Бірақ, олардың пікірлерінше, бұл өте жаман нәтиже. Екеуі де қылмысты мойындамай үндемеген жағдайда, олар абақтыда бір жылдан ғана отырар еді. Олардың әрқайсысы өз жеке мүдделерін басшылыққа алып әрекет еткенде, бірлескен әрекеттері екеуі үшін де ең жаман нәтижеге алып келеді.

Ынтымақтастықты ұстап тұрудың қаншалықты қиын екенін түсіну үшін мистер Грин мен мистер Блюді полиция ұстап алмас бұрын, екі қылмыскер қылмысты мойындамау туралы келісімге келді деп есептейік. Бұл келісім екеуінің жағдайын әлдеқайда жақсырақ ететіні анық, себебі екеуі де келісімді ұстанса, онда абақтыда 1 жыл ғана өткізер еді. Алайда, екеуінің де келісімді бұзу ынтасы жоғары. Мистер Блю, мысалы, мистер Грин қылмысты мойындап ертерек еркіндікке шығуы мүмкін деп ойлауы ықтимал. Гриннің де логикасы осындай. Нәтижесінде, қылмыскерлердің екеуі де қылмысты мойындайды. Екі тұтқын арасында келісімді ұстап тұру қиынға түседі, себебі жеке тұрғыда ынтымақтастық иррационал.

Олигополия — тұтқындар дилеммасы

Тұтқындар дилеммасы мысал болып келетін жеке мүдде мен бірлесіп әрекет етудің арасындағы шиеленіс жетілмеген бәсеке жағдайында әрекет ететін фирмалардың, оның ішінде олигополистік фирмалар арасындағы шиеленіске өте ұқсас. Нәтижесінде, ойындар теориясы олигополияны талдауда кеңінен қолдана бастады.

Екі елдің – Иран мен Сауд Арабиясындағы олигополияны қарастырайық. Екі ел де шикі мұнай сатады. Ұзақ келіссөздерден кейін осы елдер мұнай өндірісінің төмен деңгейін ұстануға келісті, сол арқылы мұнайға әлемдік жоғары бағаны ұстап тұруға болады. Өндіріс көлемі бойынша келісімге келгеннен кейін әр мемлекет ынтымақтастықты қолдап, келісімге келген деңгейді ұстап тұру немесе оны елемей өндірістің жоғарғы деңгейін өндіру туралы шешім қабылдауы қажет. 16.4-сызбада екі елдің таңдаған стратегияларына байланысты ұтыстар матрицасы мен пайда тәуелділіктері берілген.

Екі ел де келісімді ұстанса, олар 50 млрд \$ көлемінде пайда көреді (төменгі оң төртбұрыш). Өзіңізді Сауд Арабиясының басшысымын деп елестетіңіз. Сіз келесідей ойлауыңыз мүмкін:

Мен өндіріс көлемін төмен деңгейде ұстап отыра аламын немесе өндіріс көлемін ұлғайту арқылы әлемдік нарықта көбірек мұнай сата аламын. Иран келісімдегі төмен деңгейді ұстап қалса, онда менің елім өндірістің жоғары өнімділігінде 60 млрд \$ (мұнай АҚШ долларымен бағаланады) пайда көреді. Бұл келісімдегі өндірістің төмен деңгейінде болатын 50 млрд \$ пайдадан көбірек. Бұл жағдайда менің еліме өндіріс көлемін ұлғайту тиімдірек.

Алайда, Иран келісімді бұзып өндірістің жоғары көлемін өндіре бастаса, менің елім өндірістің жоғары деңгейінде 40 млрд \$, өндірістің төменгі деңгейінде 30 млрд \$ пайда табады. Бұл жағдайда Сауд Арабиясына өндірістің жоғары деңгейін өндіру тиімдірек. Сондықтан, Иранның қандай шешім қабылдағанынан тәуелсіз, Сауд Арабиясына келісімнен бас тарту пайдалырақ. Осылайша, стратегия доминанттық балып келеді.

Әрине, Иран да дәл осылай ойлайды. Сондықтан, екі ел өзінің доминанттық стратегияларын жүзеге асырады және мұнайдың жоғары өндірісін өндіреді. Нәтижесінде, жаман қорытындыға келеді (Иранға да, Сауд Арабиясына да тиімсіз). Бұл ретте әр ел келісімді ұстану кезінде алуы мүмкін 50 млрд \$ пайданың орнына 40 млрд \$ пайда табады.

16.4-СЫЗБА

Олигополистік ойын

Олигополия мүшелерінің осы ойынында әрбір қатысушының пайдасы өз өндірістік шешімдеріне ғана емес, сонымен қатар, басқа олигополистің өндірістік шешіміне байланысты.

		Сауд арабиясының шешімі	
		Өндірістің жоғары деңгейі	Өндірістің төмен деңгейі
Иранның шешімдері	Өндірістің жоғары деңгейі	Сауд Арабиясы 40 млрд \$ пайда табады Иран 40 млрд \$ пайда табады	Сауд Арабиясы 30 млрд \$ пайда табады Иран 60 млрд \$ пайда табады
	Өндірістің төмен деңгейі	Сауд Арабиясы 60 млрд \$ пайда табады Иран 30 млрд \$ пайда табады	Сауд Арабиясы 50 млрд \$ пайда табады Иран 50 млрд \$ пайда табады

Жоғарыда келтірілген мысал олигополистерде монополистік пайданы сақтап тұрумен байланысты мәселелер нәтижесінде туындауы мүмкін екенін сипаттайды. Монополист нәтижелері жалпы олигополия үшін рационал, бірақ әрбір олигополисте келісімді бұзуға түрлі ынта бар. Тұтқындар дилеммасында

тұтқындарды қылмысты мойындауға итермелейтін ынталар секілді, жеке мүдде олигополия субъектілерінің жоғары өнімділікті, жоғары баға мен монополистік пайданы табуға бағытталған, бірлескен әрекеттерін қиындата түседі.

Тұтқындар дилеммасының басқа да мысалдары

Жарнама Екі фирма клиенттерін тарту үшін өнімді жарнамалау кезінде тұтқындар дилеммасында кездесетін мәселелер болады. Мысалы, BASF және Evonik химия компанияларының алдында тұрған шешімдерді қарастырайық. Компаниялардың ешқайсысы өнімдерін жарнамаламаса, онда олар нарықты бөліп алады және әрқайсысы 4 млн € пайда табады. Екеуі де өнімдерін жарнамаласа, онда әр компанияның пайдасы 3 млн кем, себебі олар жарнамаға шығындалуы керек. Бір компания өнімін жарнамалап, ал екіншісі жарнамадан бас тартса, онда өнімін жарнамалаған компания жарнамадан бас тартқан компанияның клиенттерін өзіне тартып алады.

16.5-СЫЗБА

Жарнамалық ойын

Бірдей өнім сатушыларының асы ойынында әрқайсысының пайдасы өз өнімін жарнамалауға ғана емес, сонымен қатар, басқа фирмалардың жарнамалау шешіміне де байланысты

		Evonik шешімі	
		Жарнама	Жарнамадан бас тарту
Жарнама	Evonik шешімі	Evonik 3 млн € пайда табады	Evonik 2 млн € пайда табады
	BASF шешімі	BASF 3 млн € пайда табады	BASF 5 млн € пайда табады
Жарнамадан бас тарту	Evonik шешімі	Evonik 5 млн € пайда табады	Evonik 4 млн € пайда табады
	BASF шешімі	BASF 2 млн € пайда табады	BASF 4 млн € пайда табады

16.5-сызбада екі компанияның пайдасы олардың әрекетіне қалай тәуелді екені көрсетілген. Жарнама әр фирма үшін доминанттық стратегия екенін көрдіңіз. Осылайша, жарнамадан бас тартқан кезде пайданың көбірек болатынына қарамастан, екі фирма да жарнамалау туралы шешім қабылдайды.

Жалпы ресурстар Shell және BP екі ірі мұнай компаниялары көршілес мұнай орындарына ие деп елестетіңіз. Жалпы бассейндегі мұнай құны 12 млн €. Мұнай ұңғымасын бұрғылау 1 млн €. Әр компания бір ұңғыманы бұрғыласа, онда әрқайсысы жалпы мұнайдың жартысына ие және 5 млн € пайда табады (6 млн € түсімнен 1 млн € бұрғылау шығындарын алып тастайсыз).

Кез келген компания екінші ұңғыманы бұрғылап алуы мүмкін деп ұйғарайық. Бір компанияға үш ұңғыманың екеуі тиесілі болса, онда ол мұнайдың үштен екі бөлігіне ие және 6 млн € пайда табады (12 млн € үштен екісі 8 млн € тең және одан ұңғымаларды бұрғылаудың 2 млн € шығындарын шегеріп тастаймыз). Басқа компания мұнайдың қалған үштен бір бөлігіне ие және оның пайдасы 3 млн € (4 млн €-дан 1 млн € бұрғылау шығындарын шегергенде). Компаниялардың екеуі де екінші ұңғыманы бұрғылау туралы шешім қабылдаса, онда мұнайды қайтадан жартылай бөліп алады. Бұл жағдайда олардың әрқайсысы екінші ұңғыманы бұрғылау шығындарын көтереді, сондықтан әрқайсысының пайдасы 4 млн €.

16.6-сызбада жоғарыдағы ойын бейнеленген. Екі ұңғымадан бұрғылау әрбір компания үшін доминанттық стратегия. Бұған дейінгі мысалдағы секілді, екінші ойыншының жеке мүдделері оларды анағұрлым төмен нәтижеге алып келеді.

16.6-СЫЗБА

Жалпы ресурстар ойыны

Ортақ бассейннен мұнай өндіріп жатқан екі компанияның осы ойындағы пайдасы жалпы ұңғыма санына ғана емес, сонымен қатар екінші компанияның ұңғыма санына да байланысты.

		Shell шешімі	
		Екі ұңғыма бұрғылау	Бір ұңғыма бұрғылау
BP шешімі	Екі ұңғыма бұрғылау	Shell 4 млн € пайда табады BP 4 млн € пайда табады	Shell 3 млн € пайда табады BP 6 млн € пайда табады
	Бір ұңғыма бұрғылау	Shell 6 млн € пайда табады BP 3 млн € пайда табады	Shell 5 млн € пайда табады BP 5 млн € пайда табады

Нэш тепе-теңдігі

Жак және Джоэль (біздің экономикалық субъектілеріміздің) мысалындағы талдауда олардың тепе-теңдікке қол жеткізетінін айтқанбыз, яғни олар да біреуінің қабылдаған стратегиясына байланысты екіншісінің белгілі-бір стратегияны қабылдауға ынтасы жоқ. Бұл жағдай Нэш тепе-теңдігі деп аталады.

16.7-СЫЗБА

Нэш тепе-теңдігі

Бағаны 10 € деңгейінде белгілеу берілген ұтыстар матрицасында Нэш тепе-теңдігін білдіреді. Себебі, А және В фирмалары өз стратегиясын екінші фирманың стратегиясын ескере отырып өзгертуге еш ынтасы жоқ.

		В фирмасы		
		P = €10	P = €20	P = €30
А фирмасы	P = €10	$\pi = €0$ млн $\pi = €0$ млн	$\pi = -€2$ млн $\pi = €6$ млн	$\pi = -€3$ млн $\pi = €6$ млн
	P = €20	$\pi = €6$ млн $\pi = -€2$ млн	$\pi = €3$ млн $\pi = €3$ млн	$\pi = €2$ млн $\pi = €10$ млн
	P = €30	$\pi = €5$ млн $\pi = -€3$ млн	$\pi = €10$ млн $\pi = €2$ млн	$\pi = €6$ млн $\pi = €6$ млн

Джон Нэштің өмірі Сильвия Насардың кітабына негізделген «Ақыл-ой ойыны» (*A Beautiful Mind*) фильмінде берілген. Нэш ойындар теориясы 1940 жылдардың соңында және 1950 жылдары шықты, осы салада атқарған еңбегі үшін 1994 жылы Нобель сыйлығының иегері болды. Оның жұмысы экономикалық және саяси оқиғалар тізбегіне ерекше әсер етті. Нэш идеясының негізінде бірлескен және бірлеспеген ойындардың үйлестірілімі жатыр. Бірінші жағдайда ойыншылар арасында келісім бар (олар заңнама формасында немесе реттеуші органның айыпұл салуы және соған ұқсас шаралар түрінде болуы мүмкін), ал екінші жағдайда еш келісім жоқ. Екі жағдайда да ең бастысы – ойындағы ойыншылардың біреуінің екіншісінің қандай әрекет жасайтынын нақты білмеуінде (олигополистік нарықтағы фирмалар кезігетін жағдай). Сонымен қатар, олар өздерінің нені қалайтындарын, және басқа ойыншылардың да өздері секілді ойлайтындарын біледі. Нэш пайымдаған шешімдер осындай ойға негізделген болатын, оның тұжырымы бойынша, әрбір ойыншы өзін басқа ойыншылардың орнына қоюға тырысуы қажет. «Тепе-тең» позицияның мәні – әрбір ойыншының басқа ойыншылардың шешіміне жауап ретінде оңтайлы нәтижені беретін шешім қабылдауында. Нэш тепе-теңдігінің анықтамасы – бірде-бір кез келген қол жетімді стратегияны таңдап, өз позициясын жақсартпамайтын нүкте, бұл ретте басқа ойыншылар да өзінің оңтайлы стратегияларын таңдайды және оны өзгертпейді. Нэш еңбегінің қорытындыларының бірі – ұзақмерзімді кезеңде келісімге келіп, әрекет ету ең жақсы вариант болып табылуында.

Келесі мысалды талдайық. Нарықтағы пайда үшін екі фирма бәсекелеседі деп ұйғарайық. Екі фирмада да бағаны белгілеу стратегиясына байланысты қабылдауы тиіс үш түрлі шешім бар. Олар бағасын 10 €, 20 € және 30 € деңгейінде орнатуы мүмкін. 16.7-сызбада берілген ұтыстар матрицасы түрлі баға бойынша алынған пайданы көрсетеді.

Әр фирма бағасын 30 € деңгейінде ұстап тұру туралы шешім қабылдаса, олар 6 млн € пайда алады (төменгі оң төртбұрыш). Алайда, бұл Нэш бойынша тепе-теңдік емес, себебі А фирмасы бағаны 10 €-дан 20 € дейін өзгертіп, өз жағдайын жақсарты алады, бұл ретте А фирмасының стратегиясы өзгеріссіз (белгіленген баға 30 €). Нәтижесінде А фирмасы 6 млн орнына 10 млн € пайда көреді, ал В фирмасының пайдасы ортаңғы төртбұрыш көрсетілгендей 2 млн €.

Бұл жағдайды екі фирмада өздерінің бағасын 10 евро деп белгілеген жағдаймен салыстырып көрейік. Егер А фирмасы бағаны 20 € дейін көтеруді шешсе және В фирмасы 10 € баға стратегиясын сақтап тұрса, онда А фирмасы үшін жағдай нашарлайды. А фирмасы 2 млн € жоғалтады, В фирмасының пайдасы 6 млн € дейін көтеріледі. Осы жағдай В фирмасы бағасын 20 € дейін көтеріп, А фирмасы бағаны 10 € деңгейінде сақтаған кездегі В фирмасына қатысты. Сондықтан фирманың екеуіне де баға өзгертуге еш ынта жоқ. 10 € баға деңгейіндегі нөл пайда ұтысы Нэш тепе-теңдігінің көрінісі. Екі фирманың баға шешімі белгілі бір басымдыққа ие болуға ынталы тараптың өз бағасын өзгертуіне алып келеді.

Дегенмен, 10 € баға ең жақсы нәтиже емес. Екі фирма да 30 € бағаны белгілеу туралы келісімге келсе, олардың пайдасы 6 млн € болады.

Бірлескен және бірлеспеген ойындар Мұнда екі сұрақ туындауы мүмкін: келісімнің қолданылуы мүмкін бе және ойын бірнеше рет қайталанған жағдайда не болады? Бұл екі сұрақ 2005 жылғы Нобель сыйлығының иегерлері, экономистер Томас К. Шеллинг пен Роберт Дж. Ауманн қойған сұрақтар болатын. Шеллинг бірлескен және бірлеспеген ойындарды талдаған. Бірлескен ойындар теориясы бойынша нәтижелер немесе келісімдер жиынтығы әрбір ойыншыға белгілі және әр ойыншыда осы нәтижелер бойынша өз қалауы бар. Бірлеспеген ойындар теориясы ойыншыларда нәтижеге қол жеткізу үшін қолданылуы мүмкін стратегия сериясы бар және әр ойыншы олардың оңтайлы нәтижесін қалайды деп ұйғарады. Жеке тұлғалар мен фирмалардың мінез-құлқы келісімдермен реттелуі мүмкін. Мүдделер жанжалдың белгілі бір түріне алып келуі ықтимал, бірақ, шын мәнінде, әрбір ойыншы өз пайдасын максималдауға тырысады және олар өзгелермен келісім жасағаннан гөрі келісімдердің болмауы тиімдірек екенін біледі. Бұл сценарийде ойыншы басқа ойыншылармен келісімдерді бұзбай қалайша оңтайлы нәтижеге қол жеткізе алады және мүдделі тараптың барлығы үшін, оның ішінде ойыншының өзіне де тиімсіз болып келетін нәтижені, келісімді қамтамасыз ете ала ма?

Шеллинг тұжырымы бойынша ойыншы басқа ойыншыдан белгілі бір жеңілдік алу үшін өз таңдауын нашарлатып жіберуі мүмкін. Қиындықтар туындаған жағдайда, екі ойыншы жанжалдың қатысушылары болған кезде қайталанбайтын және сәйкес келмейтін міндеттерді өздеріне алады. Нәтижесінде қиын жағдай және күрделі жанжал туындауы мүмкін.

Ойын жағдайының көпшілігінде басты ойыншыларының басқаларының позициясы туралы біледі, бірақ толыққанды ақпаратқа ие емес. Дегенмен, қарсыласының стратегиясында белгілі бір ақауларды басқа да ойыншы байқаған болса, ол серпінді әрекеттер арқылы потенциал пайданы алуы мүмкін. Ойынның осы түрі «балапан немесе атеш» (*A game of chicken*) деп аталады. Ойындар теориясындағы моделдің мәні – қарсыласқа моральдық қысым жасау, сол арқылы оны ойыннан шығару. Шеллинг талдауға басқа күрделендіруші факторларды қосқан, оның талдауында әр ойыншының стратегиялары түрлі қауіп-қатерлер әсерінен өзгеріп отырады. Шеллинг шешімді өзгерту не мүлдем жою немесе қысқамерзімді пайданы табумен байланысты шығынды алдау немесе келісімнен бас тарту нәтижесінде туындайтын келісімдердің ұзақмерзімді преспективада бұзылу шығындарынан айтарлықтай жоғары болатынын тараптың мойындауы қажет екенін айтқан. Ойыншылар арасындағы қатынас белгілі бір уақыт кезеңінде ойынның қайта қайталану контекстінде бағалануы қажет.

Ауманн ойындар теориясындағы ұзақмерзімді келісім саласымен жұмыс істеген. Тұтқындар дилеммасындағы мистер Грин және мистер Блюдің қылмысты мойындауда доминанттық стратегиялары болғанын бұған дейін көрдік. Ауманн ойын қайталанған жағдайда тепе-тең нәтиже қалайша өзгертін болады деген сұрақ қояды. Бұл ретте әрбір тұтқын әр ойындағы орташа ұтысты максималдауға тырысады.

Ауманн тепе-теңдік нәтижесінің бірлесіп әрекет ету болып табылатынын көрсетті. Себебі, қысқамерзімді кезеңде серіктестерді алдау болашақта белгілі бір кезеңде келісімнен бас тартуды білдіруі мүмкін және екі ойыншы да ұтылады. Сондықтан, қысқа мерзімдегі кез келген ұтыстар ұзақмерзімді кезеңдегі белгілі бір ұтылысты білдіреді. Мұндай ойынды Ауманн «суперойын» деп атаған. Онда қайталанатын ойын топтамасы толықтай бір ойынды құрайды. Ауманн жұмысы осындай жағдайларда ойыншылардың тобы қалайша

әрекет ететінін көру үшін кеңейтілген болатын. Мысалы, олигополистер арасындағы келісімдерде бір фирманың өзінің нарықтағы басымдығын жақсарту үшін сөз байласуды бұзуға деген тенденциясы немесе ынтасы әрдайым болады. Ауманның жұмысында ойыншылардың көбі ұзақмерзімді серіктестікке «мәжбүрленетіні» айтылған.

Ауманн еңбегі кейінгі зерттеулерде жалғастырылды. Ол толық ақпаратсыз ойынды қайталауда ойыншылар қабылдануы мүмкін стратегияларды ескеруге тырысты. Бұл ойыншыларды ақпаратты өзінің қарсыластарынан жасыруға тырысуға ынталандырады. Фирма шығындарын өз ішінде сақтауға өте мүдделі. Бір фирмада оның бәсекелестері туралы ақпарат болса, онда ол стратегиялық басымдыққа ие. Фирма бұл ақпаратты қалайша анағұрлым тиімді пайдалана алады? Мұндай жағдай орын алғанда, қысқамерзімді пайда табу үшін өзіңіздің ақпаратты білетініңізді көрсетесіз бе? Қажетті ақпараты жоқ ойыншылар қарсыластарының бұған дейінгі шешімдері мен стратегияларын қарап оның ағымдағы позициясын біле ала ма?

Мұндай сценарийлер арнайы ақпаратқа ие адамдарды қалайша басқаруға болады деген мәселелер шешілетін қаржы нарығына тән. Арнайы ақпаратқа нарық қозғалысы, ықтимал қосылулар немесе жұтылулар, корпорациялық негізгі шешімдер немесе өндіріс көлемі туралы хабарламалар, кәсіпорынның бизнес-жоспары мен стратегиялары және т.б. туралы ақпараттар жатады. Ақпарат жеке (немесе корпоратив) пайдаға, ұтысқа жету үшін қолданылуы мүмкін.

Тұтқындар дилеммасы және қоғамның ал-ауқаты

Тұтқындар дилеммасы өмірде болатын көптеген жағдайларды сипаттайды және ол ойыншылар үшін оңтайлы болғанына қарамастан, ойыншылар серіктестігін ұстап тұру өте күрделі екенін көрсетеді. Серіктестіктің болмауы ойынға қатысатын мүдделі тараптар үшін күрделі мәселе екені айқын. Алайда, ойыншылар арасында ынтымақтастықтың жоқтығы жалпы қоғам тұрғысында қалай бағаланады? Жауап келісім-шарт жағдайларына байланысты.

Кей жағдайда, ынтымақтастың жоқтығы кезінде қалыптасқан тепе-теңдік қоғам үшін де, ойыншылар үшін де қанағаттанарлық емес. 16.6-сызбада жалпы ресурстары бар ойында Shell және BP бұрғыланған қосымша ұңғымалар – таза шығындар. Екі жағдайда да ойыншылар өзара келісім жасаса, қоғам үшін оңтайлы болар еді. Керісінше, монополистік пайданы сақтауға тырысатын олигополистер жағдайында ынтымақтастыққа қарсылық қоғам тұрғысынан пайдалырақ болады. Монополистік бірлесудің нәтижесі олигополистер үшін жақсы, бірақ тұтынушы үшін жаман.

Адамдар кейде неліктен бірлесіп әрекет етеді?

Жеке мүшелерінің келісімдерді бұзуға ынталары болғанымен картель сөз байласқан келісімдерді кейде ұстап тұра алады. Тұтқындар дилеммасын адамдардың шеше алуының негізгі себебі адамдардың ойынды бір рет емес, бірнеше рет ойнауында.

16.6-СЫЗБА

Жак пен Джозльдің олигополистік ойыны

Жак пен Джозльдің арасындағы ойында әрқайсысының суды сатудан алатын пайда көлемі біріншісінің сатқысы келетін көлеміне және екіншісінің сатылым үшін таңдаған көлеміне тәуелді.

		Жактың шешімі	
		40 литр сату	30 литр сату
Джозльдің шешімі	40 литр сату	Жак 1600 € пайда табады Джозль 1600 € пайда табады	Жак 1500 € пайда табады Джозль 2000 € пайда табады
	30 литр сату	Жак 2000 € пайда табады Джозль 1500 € пайда табады	Жак 1800 € пайда табады Джозль 1800 € пайда табады

Дуополистер Жак пен Джозльдің мысалына оралайық. Олар әрқайсысы 30 литр су өндіретін монополистік нәтижені сақтауға мүдделі. Бірақ олардың жеке мүдделері әрқайсысы 40 литр су өндіретін тепе-теңдікке алып келеді. 16.8-сызбада олардың ойыны бейнеленген. 40 литр суды өндіру – әр ойыншы үшін доминанттық стратегия.

Жак пен Джозль картель құруға тырысуда деп елестетіңіз. Пайданы максималдау мақсатында олар келісімге келді және келісім бойынша олардың әрқайсысы 30 литр су өндіреді. Алайда, Жак пен Джозль бұл ойынды бір рет қана ойнайтындықтан, сөз байласқан келісімді ұстануға ешқандай ынталары жоқ. Екеуінің жеке мүдделері келісімнен бас тартуға және 40 литр өндіруге итермелейді. Жак келісімнен бас тартса және 40 литр өндірсе, оның пайдасы 2000 €. Джозль де дәл осылай ойлайды. Сондықтан, екеуі де 40 литрден өндіреді және 1600 € пайда көреді.

Енді Жак пен Джозль осы ойынды әр апта сайын ойнайтынын біледі деп тұжырымдайық. Өндірістің белгілі бір деңгейін ұстап тұру туралы бастапқы келісімге келу барысында олар бір тарап келісімді бұзған жағдайында қандай салдар болуы мүмкін екенін алдын ала айтып, ескереді. Мысалы, тараптың біреуі келісімді бұзып 40 литр өндірсе, екіншісі де 40 литр өндіреді деп келісімге келуі мүмкін. Мұндай «жазалауды» іске асыру оңай, себебі бір тарап өндірістің жоғары деңгейін өндірсе, екіншісі де сондай әрекетке бара алады.

«Жазалау» қаупі серіктестікті ұстап тұру үшін жеткілікті болуы мүмкін. Тараптың екеуі де келісімді бұзу пайданың 1800 €-дан 2000 €-ға дейін ұлғаюына алып келетінін біледі, бірақ пайданың мұндай деңгейі бір апта ғана ұсталып тұрады. Одан кейін пайда 1600 € дейін түседі және сол деңгейде сақталып қалады. Ойыншылар ұзақмерзімді пайдаға мүдделі болғанда, келісімді бұзу нәтижесіндегі бір ретті ұтыстан бас тартуды таңдайды. Осылайша, қайталанатын тұтқындар дилеммасы ойынында екі ойыншы өзара тиімді нәтижеге қол жеткізуі ықтимал.

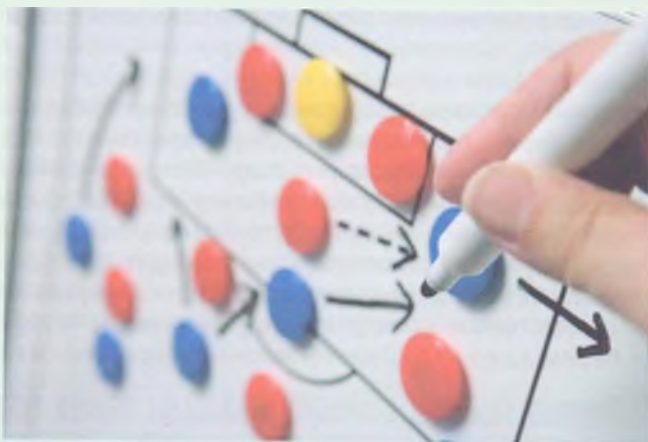
Үнсіз сөз байласу қайталанатын ойындар сценарийі бар нарықта фирмалардың белгілі бір нысанда сөз байласуы күдікті нәтижеге алып келуі мүмкін. Бірақ, бұл фирмалардың өзара тәуелді болуына байланысты туындауы ықтимал. Фирма әрекеттері олардың өзара тәуелді болуына байланысты бәсекесіз нарықтық нәтижелерге алып келген кезде нарықта **үнсіз сөз байласу** орын алады. Мысал ретінде қала сыртындағы сауда орталығындағы фирма дүкендерін келтіруге болады. Бұл дүкендерде кілемдер, электр тауарлары, жиһаз және т.б. ұқсас тауарлар сатылады. Осы дүкендерде сауда жасау барысында тұтынушыларда күдік туындауы мүмкін. Себебі, дүкендердегі бағалар қай дүкен екеніне қарамастан өте ұқсас немесе бірдей. Бағаның ұқсастығын ескергенде сатушылардың тауар басқа жерде арзанырақ шығынның орнын толтырып береміз деп уәде беретін жарнамалары бос сөз болып көрінеді.

Үнсіз сөз байласу – фирмалардың әрекеттері олардың өзара тәуелді болуына байланысты бәсекесіз нарықтық нәтижелерге алып келетін жағдай

Бұл үнсіз сөз байласудың мысалы бола ала ма? Фирмалардың барлығы қалайша бірге жиналды және қандай баға белгіледі? Осылай болуы міндетті емес. Бұл үнсіз сөз байласудың мысалы. Сауда орталығының бір жағында орналасқан LED теледидарын сататын фирма бағасы бәсекелестерінің бағасынан жоғары болса, сатылымның белгілі бір бөлігінен айырылуы мүмкін екенін біледі. Сонымен қатар, ол агрессиялық баға бәсекесін іске асырып жатқанын және оның қарсыластары да осылай әрекет ететінін де біледі. Бөлшек сауданың әр сатушысы солай ойлайды және сауда орталықтарындағы баға өте ұқсас болады. Кей жағдайда бөлшек саудамен айналысатындар өздерінің Натурал түрде әрекет ететіні, клиенттерге баға кепілін беру, орнын толтыру ұсыныстарын жасайтыны туралы бәсекелестеріне белгі береді (шын мәнінде олар бәсекелестеріне «сендер бұдан төмен бағаны белгілесендер, онда бағаны теңестіреміз» деп айтады) және клиенттеріне өздерінің бағасынан төмен бағада (орынды шектерде) тауарды еш жерде таба алмайтынын ескертеді. Мұндай хабарламалар тұтынушыларға бағытталған деп саналуы мүмкін. Бірақ, оларды, сонымен қатар, бәсекелестерге бағытталған белгі ретінде де қарастыруға болады. Осылайша, сөз байласу үнсіз болғанына қарамастан ол іске асып жатады.

КЕЙС**Тұтқындар дилеммасы бойынша жарыс**

Саясаттанушы Роберт Аксельрод қайталанатын тұтқындар дилеммасы ойына арналған компьютерлік бағдарламаға белгі жіберу бойынша адамдарды жинап жарыс өткізді. Әрбір бағдарлама басқа бағдарламаларға қарсы ойнады және абақтыда отырудың ең аз уақытын алған бағдарлама жеңімпаз болды. Жарыста «tit-for-tat» деп аталатын стратегия жеңімпаз атанды. Бұл стратегияда ойыншы басқа ойыншылармен бірлесіп әрекет ете бастайды, ал одан кейін басқа ойыншы әрекетін қайталайды. «Tit-for-tat» стратегиясын іске асырушы ойыншы басқа ойыншының кемшіліктері пайда болғанға дейін онымен келісімде ойнайды. Одан кейін ол бәсекелесін «жазалай» бастайды және басқа ойыншы қайта әрекет ете бастағанша оны «жазалаумен» болады. Стратегия көңілді, достық қалыппен басталады, дос емес ойыншыларды жазалайды және ойыншылар ақталса, оларды кешіреді. Аксельрод адамдар жіберген күрделі стратегияларға қарағанда қарапайым стратегия оңтайлырақ екенін айқындады. Бұл стратегия серіктестіктен бас тартқаны үшін ойыншылар жазалануы керек, бірақ бірлесіп әрекет ету нәтижелері мүмкін әрі жақсырақ екені жайлы идеяға негізделген. Жоғарыда келтірілген Жак пен Джоэльдің мысалында ойыншылардың бірі келісімнен бас тартқаннан кейін әрдайым 40 литрді өндіру қаупі ауыр стратегияның іске асырыла бастағанын білдіреді. Себебі, ол келісім бірінші бұзылғаннан кейін серіктестіктің ыдырауына алып келеді. Керісінше, ойыншыларды кешіріп, келісімге қайта қосуға мүмкіндік беретін «tit-for-tat» стратегиясын ойыншылардың «жұмсақ» стратегиясы деп атайды.



Ойындар теориясы шешім қабылдау стратегиялары туралы түсінік береді.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Тұтқындар дилеммасы оқиғасын сипаттаңыз. Тұтқындар таңдауын көрсететін кестені толтырыңыз және мүмкін нәтижені түсіндіріңіз. Тұтқындар теориясы олигополия туралы не айта алады?

ОЛИГОПОЛИЯҒА КІРУ КЕДЕРГІЛЕРІ

Олигополиялы фирмалардың стратегиялық әрекет ету сипаттамалары бар. Ойындар теориясында олигополиядағы фирмалардың өзара тәуелділігін түсіндіру тәсілі ретінде және олардың мінез-құлқына қалай әсер етуі мүмкін екенін қарастырдық. Сонымен қатар, олигополистік фирмалар нарыққа жаңа бәсекелестердің енуін шектеп және салаға кіру кедергілері есебінен пайда көруі мүмкін.

Олигополияда фирма саны көп болса, онда олар масштаб әсерінен ұтыста болады. Бұл фирмалар ұзақмерзімді орташа шығындар қисығының төмен нүктелерінде жұмыс істейді дегенді білдіреді. Нарықтың жаңа қатысушылары масштаб әсеріне ие болмағандықтан нарыққа кіруді қиын санайды. Нәтижесінде, олардың шығындары жоғары және анағұрлым жоғары бағаны қоюға мәжбүр. Бұл олардың бәсекелесу қабілеттерін шектейді.

Сонымен бірге, жаңа қатысушылар фирмалардың салыстырмалы шағын көлемі басымдыққа ие салаларға кіру үшін қымбат шығынмен кездесуі мүмкін. Нарыққа кірудің қымбат болуы фирмалардың

жеткілікті қаржы ресурстарының болуын қажет етеді. Себебі, жаңа фирмалар нарықта тұрақтанып пайда таба бастағанға дейін бірнеше жылдар бойы шығындарға ұшырауы мүмкін. Нарықта тұрақтану шығыны нарықтың жаңа қатысушысы бәсекелесіп үлгермей нарықтан шығуға мәжбүр болғанда, әрдайым, қайтарылмайтын шығындарға айналады. Олигополистік фирмалар бұл жағдайды жарнаманың көмегімен ушықтырып жіберуі мүмкін. Нарықтағы фирмаларда жарнамаға арналған едәуір қаражат болуы ықтимал. Осы қаражат клиенттерді ақпараттандыру үшін ғана емес, сонымен қатар, нарыққа кіру кедергілерін құру құралы ретінде де қолдануға арналған. Жаңа қатысушының нарықта бәсекелесуі үшін оған тұтынушыларды ақпараттандыру және нарықтағы фирма назарын аударуға жарнама қажет. Жарнамаға кеткен үлкен шығындар нарықта тұрақтану шығындарын арттырады және оған кіруді тежеуші қосымша фактор ретінде әсер етеді.

Патенттің болуы нарыққа кірудің айқын кедергісі. Олигополистік нарықтағы фирмалар үшін патент бәсекенің шектеулігі жағдайында жоғары баға талап ететін жаңа өнімді әзірлеу шығындарын қайта қалпына келтіру үшін қолданатын құрал ғана емес, ол нарыққа көбірек жаңа өнім енгізу үшін зерттеулер мен дайындықтар жүргізуді инвестициялауға уақыт береді. Нарықтарға енгісі келетін фирмалар фЗТКЖ-ны қаржыландыру мүмкіндіктеріне ие болуы тиіс. Ол айтарлықтай қаржы және басқа да ресурстарды, оның ішінде, жоғары мамандандырылған жұмыс күшін талап етеді.

Олигополистік нарықтың алкоголь, әсемдік және тұрмыстық тауарлары секілді негізгі типтерін зерттеу осы нарықта брендтің үлкен көлемі бар екенін көрсетті. *Procter and Gamble* компаниясында киімді жууға арналған құралдар нарығының брендті болып келетін *Daz*, *Dreft*, *Lenor*, *Bold 2in1* және *Fairy* секілді тауар белгілері бар. Аталған брендтер нарықтың түрлі сегменттеріне қызмет көрсетуге арналған, бірақ олар жаңа қатысушы үшін нарықта шамалы орын беретіндіктен оған кірудің тағы бір кедергісі ретінде қызмет етуі ықтимал. Киім жуу нарығындағы фирмалар бірнеше брендке иелік етуі және нарықтық **брендті көбейтумен** сипатталуы мүмкін. Олигополистік фирмалар тұтынушылардың белгілі бір бөлігі нақты брендтерге өте бейім болуын анықтауы мүмкін. Алайда, кейбір тұтынушылар уақыт өте келе брендті ауыстырып отырады. Нарықтағы пайданың белгілі бір бөлігін жаулап алу үшін нарыққа кіруге ұмтылатын кез келген фирма осылайша «қалқып» жүрген тұтынушыларды тартуға үміттенеді. Жыл бойы нарықта 25% нарық үлесімен төрт фирма және төрт тауарлы белгі әрекет етсе, жаңа қатысушы нарықтың үлкен үлесін айтарлықтай тез уақыт аралығында жаулап алуы мүмкін. Жаңа фирма қалқып жүрген тұтынушылардың төрттен бір бөлігін, яғни 6,25% тең үлесін өзіне тартуға үміттенеді. Алайда, нарықтағы төрт фирманың әрқайсысында алты бренд болса, онда нарықтағы брендтің жалпы саны 24 % құрайды және жаңа қатысушыға нарықтың белгілі бір үлесіне ие болу қиынға түседі. Себебі, олар брендті алмастырушы тұтынушылардың кішірек үлесін тарта алады. Жоғарыдағы мысалда жаңа қатысушы қалқып жүрген тұтынушылардың 1/24 бөлігін жаулап алуға үміттенеді, бұл көлем оған нарықтың 1% астам үлесін ғана береді. Осылайша, брендті көбейту нарыққа жаңа қатысушылардың кіруін тежеуші құрал ретінде олигополист үшін маңызды стратегия болуы мүмкін.

Брендті көбейту – өнім маркасы тізбегінде өнімнің түрлі маркаларын шығару арқылы нарыққа басқа фирмалардың кіруіне кедергі жасау

ОЛИГОПОЛИЯҒА ҚАТЫСТЫ МЕМЛЕКЕТТІК САЯСАТ

Олигополистер арасындағы келісімдер өндірістің өте төмен деңгейіне және тым жоғары бағаға алып келетіндіктен жалпы қоғам тұрғысында жағымсыз құбылыс ретінде қарастырылады. Мұны болдырмау үшін саясаткерлер олигополиялық фирмаларды келісімге келудің орнына өзара бәсекелесуге итермелеуге тырысуы керек.

Сауданы шектеу және бәсеке туралы заң

Фирмалардың өзара келісімге келуінің алдын алу тәсілдерінің бірі – жалпы құқықты қолдану. Әдетте, келісімшарттар жасау – нарықтық экономиканың ажырамас бөлігі. Кәсіпорындар мен ұй шаруашылықтары келісімшарттарды, өзара тиімді келіссөздерді ұйымдастыру үшін қолданады.

Бұл ретте олар келісімшарттардың орындалуы барысында сот жүйесіне жүгінеді. Дегенмен, Еуропа мен Солтүстік Американың соттары бірнеше ғасырлар бойы бәсекелестер арасындағы өндіріс көлемін азайту және бағаны көтеру туралы келісімдерін қоғамдық мүддеге қарсы келеді деп санаған. Сондықтан, олар келісімдерді орындаудан бас тартты.

Еуропалық елдердегі нарық билігінің бұзылуымен күрестегі көп жылдық тәжірибелерін ескере отырып, бәсеке туралы заңнама Еуропалық Одақ елдерінің ортақ саясатқа әкелген бірнеше салаларының бірі екеніне таңданбаймыз. Еуропалық комиссия өндірісті шектеу секілді тежеуші әдістерді қолдануға, оның ішінде, шектеуші тәжірибе Еуропалық Одаққа мүше-елдер арасындағы саудаға әсер еткен жағдайда және баға орнатуға тыйым салу үшін Рим келісіміне тікелей сілтеме жасай алады. Еуропалық Одақтың Бәсеке туралы комиссиясының рөлін былай сипаттайды:

Еуропа Одағының өмір сүруі туралы келісімшартта белгіленген екі тыйым салу ережесі монополияға қарсы заңнамаға енді:

- біріншіден, бәсекені шектейтін екі немесе одан көп фирмалар арасындағы келісімдерге, кейбір ерекшеліктерді қоспағанда, келісімшарттың 101-бабымен тыйым салынған. Бұл ереже қызмет ету түрлерінің кең аясын қамтиды. Заңсыз әрекеттің ең айқын мысалы бәсекелестер арасындағы картель (ол өзіне пайдалы баға белгіленуін немесе нарықтың бөлінуін қамтуы мүмкін).
- екіншіден, нарықта басымдық етуші фирмалар осы басымдықты асыра пайдаланбауы тиіс (Келісім шарттың 102-бабы). Басымдықты асыра пайдаланудың мысалы ретінде нарықтағы бәсекелестерді жою мақсатында тонаушы баға белгілеуді қарастыруға болады.

Комиссия Келісім шартқа сай тыйым салу ережелерін қолдануға және тергеу жүргізуге (мысалы, коммерциялық және коммерциялық емес ұйымдарды және тұлғаларды тексеруге, ақпаратты жазбаша сұратуға және т.б.) құзіретті. Сонымен қатар, комиссия Еуропалық Одақ монополияға қарсы заңнамасын бұзғандарға айыппұл сала алады. жылдың 1 мамырынан бастап бәсеке бойынша бүкіл ұлттық органдар еш шектеулері мен кедергілері жоқ бәсекені қамтамасыз ету мақсатында Келісім шарттың нормаларын толығымен қолдануға құзыретті. Ұлттық соттар да ЕО елдерінің тұрғындарының жеке құқықтарын қорғау үшін осы нормаларды пайдалана алады.

Бәсекені қолдау саясаты аясындағы пікірталастар

Пікірталастардың көбі бәсеке туралы заңнамаға сәйкес компанияларға тыйым салынуы тиіс әрекеттерді анықтау төңірегінде болып жатыр. Мамандардың көбі баға белгілеу және оны ұстап тұру туралы бәсекелес фирмалар арасындағы келісімдерге тыйым салынуы керек деген оймен келіседі. Дегенмен, бәсеке туралы заңнама салдары айқын бағалана алмайтын бизнесті жүргізу тәжірибелеріне қатысты қолданылған болатын. Оның үш мысалын қарастырамыз.

Қайта сату бағасын қолдау Бизнестің пікірталасты тәжірибесінің мысалының бірі – *қайта сату* (бөлшек сауда) бағасын қолдау. Қайта сату бағасын *шынайы сауда* деп те атайды. RS Electronics компаниясы Blu-gau ойнатқышын бөлшек сауда дүкендерінде 50 € сатады деп елестетіңіз. Бөлшек сауда дүкендерінен тұтынушылардан 75 € бағаны талап етсе, онда компания қайта сату бағасын қолдаумен айналысады дейді. Тауар үшін 75 € кем бағаны талап еткен кез келген бөлшек саудагер RS-пен келісім шартты бұзады.

Қайта сату бағасын қолдау бастапқыда, бәсекеге қарсы келетіндей және тиісінше қоғам үшін тиімсіз болып көрінуі мүмкін. Картель мүшелері арасындағы келісім сияқты бұлда бөлшек саудамен айналысатындарға баға бойынша бәсекелесуге кедергі жасайды. Осы себепке байланысты соттар қайта сату бағасын қолдау жағдайларын бәсеке туралы заңнамаға қарсы әрекет ретінде жиі қарастырған.

Дегенмен, кейбір экономистер қайта сату бағасын қолдау тәжірибесін қорғайды. Біріншіден, олар аталған баға бәсекені төмендетуге бағытталғанын жоққа шығарады. RS Electronics компаниясы белгілі бір нарық билігіне ие болса, ол осы билікті қайта сату бағасын емес, көтерме сауда бағасын қолдау арқылы пайдалануы мүмкін. Сонымен бірге, RS Electronics компаниясы түрлі сатушылар арасындағы бәсекеге кедергі болуға араласпайды. Шын мәнінде, бәсекелес бөлшек саудагерлердің сатылым көлемі сауда картелінің бөлшек саудагерлерінің сатылым көлемінен жоғары болғандықтан, бәсекенің картель шектеулерінен, бірінші кезекте, RS Electronics зардап шегеді.

Екіншіден, экономистердің пайымдауынша, қайта сату бағасын қолдаудың заңдық мақсаты бар. RS Electronics өзінің бөлшек сатушыларынан тұтынушылар үшін ыңғайлы көрсету залдарын және мамандандырылған сатушылардың қызмет көрсетуін талап етуі мүмкін. Дегенмен, қайта сату бағасын қолдаусыз кейбір клиенттер бір дүкеннің қызметін Blu-ray ойнатқыштарының арнайы функцияларымен танысу үшін, одан кейін осы қызмет үшін шығындарға төлемей бөлшек сауда дүкенінде тауарды сатып алу үшін пайдаланды. Белгілі бір деңгейде жақсы қызмет көрсету RS Electronics өнімдерін сататын бөлшек сауда дүкендерінің ұсынатын қоғамдық игілігі. Бір тұлға қоғамдық игілікті ұсынған кезде, басқалары осы игілік үшін төлемей пайдалана алады. Бұл жағдайда жеңілдік беру арқылы саудамен айналысатындар басқа сатушылардың ұсынатын сатылымдары арқылы ұсынылатын қызметтерді тегін пайдаланады, бұл, өз кезегінде, көрсетілетін қызметтің белгіленген көлемнен қысқаруына алып келеді. Қайта сату бағасын қолдау RS Electronics үшін «билетсіздермен» күрес тәсілдерінің бірі сияқты.

Қайта сату бағасын қолдау мысалы маңызды принципті сипаттайды: бастапқыда бәсекені шектеуші болып көрінетін бизнес тәжірибесі заңды мақсатқа ие болуы мүмкін. Бұл принцип монополияға қарсы заңнаманы қолдануды күрделендіріп жібереді. Бәсекені дамытудың Еуропалық желісіне біріккен Еуропалық Одақтың әрбір еліндегі Бәсекеге қатысты мемлекеттік органдары осы заңдардың орындалуы және бәсекені шектеуші әрекеттердің қайсысына тыйым салынуы қажет екенін нақты анықтауы керек. Бұл өте күрделі міндет.

Тонаушы (бұзушы) баға белгілеу Нарықта билікке ие фирмалар, әдетте, өз биліктерін бағаны бәсекелік деңгейден жоғары деңгейде орнату үшін пайдаланады. Бірақ, нарықта билікке ие фирма бағаны тым төмен ұстауы мүмкін деп мемлекеттік органдар уайымдауы қажет пе? Бұл мәселе бәсеке саласындағы саясат туралы пікірталастың екінші сұрағының негізіне жатады.

Eurovia Airlines авиакомпаниясы бір маршрутта монополияға ие деп елестетіңіз. Одан кейін осы нарыққа Euro Express компаниясы кіріп, нарықтың 20% жаулап алады және Eurovia Airlines нарықтың 80% үлесімен қалды. Оған жауап ретінде Eurovia Airlines өз тарифтерін төмендеті бастайды. Монополияға қарсы органдардың кейбір сарапшылары Eurovia Airlines әрекеттерін бәсекеге қарсы деп қарастыруы мүмкін: тарифтің төмендеуі нарықтан Euro Express компаниясын шығаруға және Eurovia Airlines компаниясының монополиялық билігін қайтаруға, бәсекелесі нарықтан кеткен соң бағаны қайтадан көтеруге бағытталуы ықтимал. Мұндай мінез-құлық *тонаушы (бұзушы) баға* деп аталады.

Компаниялар өз бәсекелестері тонаушы баға орнатты деген шағымдармен үкіметке жиі жүгінгеніне қарамастан, кей экономистер бұл мәселеге сыни қарайды және тонаушы баға құру табысты бизнес-стратегия болып табылмайды, тиімді болса да ол өте сирек кездеседі деп санайды. Неліктен? Баға қақтығыстары қарсыласты нарықтан шығару үшін баға шығындардан төмен болуы қажет. Eurovia Airlines арзан билеттерді сата бастаса, онда оған көбірек ұшу керек болады, себебі, төмен тариф тұтынушылардың санын көбейтеді. Бұл ретте Euro Express компаниясына да Eurovia Airlines тонау әрекеттеріне ұшу санын азайту арқылы жауап бере алады. Нәтижесінде Eurovia Airlines шығындары арта түседі, бұл баға қақтығысы Euro Express компаниясына анағұрлым ұтымды позицияны қамтамасыз етеді.

Нарықтан бәсекелестерін шығару үшін іске асырылатын тонаушы баға белгілеу әрекеттері бәсеке саласындағы органдар үшін алаңдау тудыруы қажет пе деген мәселе бойынша экономистердің пікірталастары жалғасын табуда. Тонаушы баға белгілеу ұтымды бизнес-стратегия ма? Ол тиімді болса, оның шарттары қандай? Үкімет бағаның бәсекелес деңгейін, яғни тұтынушыға тиімді бағаны анықтай ала ма? Осындай өткір сұрақтарға қарапайым жауап жоқ.

Еріксіз сұрыптама Бизнес жүргізудің пікірталасты мысалының үшінші түрі – өнімнің *еріксіз сұрыптамасы*. Makemoney Movies компаниясы екі жаңа фильмді – «Spiderman» және «Hamlet» фильмдерін шығарады деп ұйғарайық. Makemoney Movies фильмдерді жеке бермей, екі фильм топтамасын ортақ бағада ұсынса, онда киностудия өнімнің еріксіз сұрыптамасын ұсынады деп айтылады.

Кей экономистер ойынша еріксіз сұрыптама тәжірибесіне тыйым салынуы қажет деп санайды. Олардың негіздемелері келесідей: «Spiderman» – блокбастер, ал «Hamlet» – қаржылық тұрғыда тиімсіз көркем фильм. Киностудия «Spiderman» танымалдылығын қолдану арқылы кинотеатрларды «Hamlet» де сатып алуға мәжбүрлейді. Киностудия сұрыптамамен сауданы нарықтағы билікті кеңейту тетігі ретінде қолданып отыр деген ой қалыптасуы мүмкін.

Басқа экономистер мұндай дәлелді сынмен қабылдайды. Кинотеатрлар «Spiderman» фильмі үшін 20000 € төлеуге дайын, «Hamlet» үшін бір тиын да төлемейді, киностудия екі фильм үшін сол деңгейде баға сұрап отыр деп елестетіңіз. Яғни екі фильм үшін кинотеатр төлейтін максимал сомасы 20000 €, бұл сома тек «Spiderman» фильмін сатып алу құнына тең. Келісімшарт аясында кинотеатрды қажетсіз фильмді сатып алуға мәжбүрлеу кинотеатрдың төлеуге дайындығын ұлғайтпайды. Makemoney Movies екі фильмді бірге ұсыну арқылы өз нарық билігін кеңейте алмайды.

Еріксіз сұрыптама тәжірибесінің болуы себебі неде? Еріксіз сұрыптама баға дискриминациясының бір түрі болып табылатын шығар. Екі кинотеатр бар деп ұйғарайық. City Cinema кинотеатры «Spiderman» үшін 15000 € және «Hamlet» фильмі үшін 5000 € төлеуге дайын. Ал Country Cinema кинотеатры керісінше, «Spiderman» үшін 5000 € және «Hamlet» фильмі үшін 15000 € төлеуге дайын. Makemoney екі фильм үшін бөлек бағаны орнатса, онда оның оңтайлы стратегиясы әрбір фильм үшін 15000 € талап ету. Бұл жағдайда әр кинотеатр тек бір фильмді көрсетуді қалайды. Бірақ, киностудия өнімнің еріксіз сұрыптамасын ұсынса, онда ол әр кинотеатрдан 20000 € талап етеді. Осылайша, түрлі кинотеатрлардың әртүрлі фильмдерінде түрлі баға тәжірибесі орын алса, онда бірлескен еріксіз сұрыптама тәжірибесі киностудияларға сатып алушыдан жалпы сомаға жақын ортақ бағаны бекіту арқылы пайданы ұлғайтуға мүмкіндік береді.

Еріксіз сұрыптама тәжірибесі – бизнес жүргізудің жанжалды тәжірибесі. Бұған дейінгі тарауларда Microsoft компаниясының Windows Media Player және Internet Explorer интернет-браузері мен басқа да бағдарламалық қамсыздандырылудың «еріксіз сұрыптамасын» ұсынғаны үшін қудаланғанын айтқанбыз. Еріксіз сұрыптама тәжірибесі фирмаға нарықтағы билігін кеңейтуге мүмкіндік береді деген дәлел осындай қарапайым түрде негізсіз. Дегенмен, экономистер еріксіз сұрыптама тәжірибесін заманауи қолдану бәсекені қалайша шектейтінін көрсететін күрделі теорияларды ұсынады. Заманауи экономикалық білімді ескере отырып, еріксіз сұрыптама тәжірибесін қолданудың жалпы қоғамға тигізетін әсерінің салдарлары туралы біржақты қорытынды жасауға болмайды.

Бүкіл талдау бәсекелестер шешім қабылдауға қабілетті болу үшін жеткілікті ақпаратқа ие және бұл шешімдер рационал, берілген ақпаратқа негізделген деген ұйғарымдарға сәйкес. Шын мәнінде, фирмалар толық ақпаратқа ие емес және олардың әрекеттері түгелдей рационал бола бермейді. Олигополистік нарықтағы фирмалардың көбі өз құпия ақпараттарын қорғауды ерекше ынтамен атқарады және заңға сәйкес берілуі керек ақпаратты ғана береді. Нарыққа жіберілген кейбір ақпараттар шынайы ынтаны, стратегия мен тактиканы жасыру үшін әдейі бұрмалануы мүмкін.

Экономистер өз талдауларында осы кемшіліктерді ескеруге талпынуы тиіс. Мінез-құлық экономикасы соңғы жылдары танымал болып келе жатыр. Себебі, ол шынайы өмірдегі адамдардың рационалдыққа сәйкес келмейтін мінез-құлықтарын терең түсінуді ұсынады.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Кәсіпорындар үшін қандай келісімдер заңсыз? Бәсекені реттеу заңдары пікірталастарды неліктен тудырады?

ҚОРЫТЫНДЫ

Олигополистер монополистер секілді әрекет еткісі келеді, бірақ олардың жеке мүдделері оларды бәсекелік нарыққа итермелейді. Осылайша, нарықтағы фирма санына және олардың өзара келісімдеріне байланысты олигополистер өздерін не монополистер, немесе бәсекелік нарық қатысушылары ретінде ұстауы мүмкін. Тұтқындар дилеммасын талдау келісімге келіп әрекет ету олигополистер үшін тиімді болғанына қарамастан, олардың келісімдерді неліктен бұзатынын көрсетеді.

Үкімет бәсекені реттеу заңнамасы аясында олигополистердің әрекеттерін реттеп отырады. Осы заң көлемі және қолдану аясы – жалғасып жатқан пікірталастардың негізгі тақырыбы. Бәсекелес фирма арасында бағаны бекіту туралы келісімдер көптеген елдерде қоғамның экономикалық әл-ауқатын төмендетеді және заңсыз деп есептелгеніне қарамастан, бастапқыда бәсекені шектеуші әрекеттер ретінде көрінген кейбір стратегиялардың мақсаттары заңды болуы мүмкін. Нәтижесінде, фирма мінез-құлығының шектеулерін белгілеген кезде саясаткерлер бәсекені реттеу туралы заңдарды қолдануда өте сақ және тиянақты болу қажет.

ЖАҢАЛЫҚТАРДАН

Олигополиялар

Кейбір олигополистік нарықтар фирмалар қосылған немесе жұтылған кезде уақыт өте келе анағұрлым шоғырланған бола бастайды. Фирмалар шоғырлануының артуы жарнаманың шектелуін білдіре ме?

Нарықтың шоғырлануы және жарнама

Алкоголь сусындары нарығы – олигополистік құрылым. Онда төрт ірі компания басымдық етуде және соңғы жылдары бәсекелес фирмалардың қосылуына байланысты нарық анағұрлым шоғырлана бастады. 2008 жылы InBev және Anheuser-Busch компаниялары AB InBev компаниясын құру үшін бірікті. 2015 жылы AB InBev компаниясы SAB Miller сатып алу туралы бірнеше ұсыныс жасады. Нәтижесінде, 2015 жылғы қазанда сатып алу ұсынысы 70 млрд \$ (61,4 млрд €) құрады. Өз кезегінде, SAB Miller 2008 жылы Miller және Coors компанияларының қосылуы нәтижесінде ұлғайды. Торонто Университетінен Амбариш Чандра және Дрексел Университетінен Мэтью Вайнберг нарық құрылымы мен жарнама арасындағы өзара байланысты зерттеген болатын. Олардың зерттеулері нарықтағы жоғары шоғырландырудың нәтижесінде жарнамаға кететін шығындардың жан басына шаққандағы көлемі артатынын көрсетті.

Олардың зерттеулерінің нәтижелері жарнаманың бұған дейінгі теорияларына қарсы келді. Зерттеулерде жарнама, бірінші кезекте, бәсеке құралы ретінде қарастырылады, нарықтар анағұрлым шоғырланған кезде, жарнама шығындары төмендейді деп айтылған. Чандра мен Вайнберг қорытындылары Чикаго Университетінен шыққан Лестер Г. Тельсермен 1964 жылы жарнама туралы айтқан тезистеріне ұқсас. Бұл тезистерде жарнама фирмаларға нарық билігін ұлғайтуға көмектеседі, нарыққа ену кедергілерін құрады және нарықтағы үлесінен айрылып қалудың мүмкіндігін төмендетеді. 1954 жылы Дорфман мен Штайнердің теориясы нарықтар анағұрлым шоғырланған бола бастаған кезде фирмаларда қаражаттың үнемделуі орын алады деген гипотезаны ұсынды. Оған сәйкес үнемделген қаражаттың көпшілігі жарнамалау үшін қолданылады. Чандра мен Вайнберттің бұл тұжырымды дәлелдеуге дәлелдері тапшы. Оның орнына олар Miller және Coors өнімді жеткізумен байланысты болған үнемдеу жарнаманы ұлғайтуға емес, бағаны төмендетуге бағытталғанын айқындады.

Чандра мен Вайнберг Miller және Coors жарнама шығындарының ұлғаюын ағым әсері тұрғысында түсіндіруге талпынған. Сыра өндірушілерінің біреуі брендин жақсы жарнамаласа, онда бұл бренд туралы ақпаратты тұтынушыларға ғана емес, сондай-ақ басқа сыра өндірушілеріне де жеткізеді және бренд туралы ақпарат алуын қамтамасыз етеді. Фирмалар нарықтың анағұрлым шоғырландырылуына байланысты жарнамадан пайда ақпараттандырылу мен сұранысқа оң әсер ететін, жағымды сыртқы салдар ретінде таралатынын мойындаған болатын. Қайта құйылу әсері туралы білетін фирмалар жарнамаға шығындарын ұлғайтуды көздейді. Себебі, олар тек ақпараттандыруға немесе тұтынушыларды тартуға ғана тырыспайды, клиентке артықшылықтар ұсынады.

Аустриялық мектеп жарнаманы шоғырланған немесе шоғырланбаған нарықтық құрылымда ысырапты және анағұрлым мүмкін құбылыстар ретінде емес, өндірушілерге өнімді өндіріс шығындарынан жоғарырақ бағада сатуға мүмкіндік беретін кәсіпкерлер сатып алатын өндіріс факторы ретінде қарастырады. Аустриялық мектептің Мизес және Менгер секілді экономистері жетілген бәсекеге негізделген фирма моделін мінез-құлықтың тұрақты өзгерістері айтарлықтай деңгейде мәнсіз екенін көру үшін негіз, бастапқы нүкте ретінде пайдаланған. Олардың пайымдауынша жетілдірілген ақпарат жоқ. Жетілдірілген бәсеке моделінде фирмалар бағаны қабылдайды және олардың тауарлары бірдей, сондықтан жарнамалау қажет емес. Аустриялық мектептің экономистері жарнама шығындарының өндірістің басқа шығындарынан айырмашылығы жоқ екенін айтады. Олардың айтуынша жарнама өндірістің басқа кез келген факторына кеткен шығындарына ұқсас және бағаның бос өсуі немесе ресурстардың бос шығындалуының себебі емес. Фирма жарнамаға қаражат жұмсаған жағдайда және нәтижесінде сатылымдар мен табыстың өсуі байқалмаса, онда қоғамдық ресурстар шығындалмайды, тек фирманың өзі шығынға ұшырайды.

Сұрақтар:

- 1 Нарық анағұрлым бәсекелік болған сайын жарнамаға кететін шығындардың жоғары болу логикасын түсіндіріңіз.
- 2 Олигополистік фирмалардың өнімдері бірыңғай болған кезде олар жарнамаға шығындалуға бейім бола ма?
- 3 Олигополистік нарық құрылымындағы фирмалар біріккен кезде және кәсіпорынның тауар белгілері саны өскенде жарнаманы кеңейту жаңа кәсіпорын үшін неліктен стратегиялық маңызды?
- 4 Олигополистік фирмалар жарнаманы нарыққа кіру кедергісі ретінде қолдануы мүмкін деген тұжырыммен сіз қаншалықты келісесіз? Жауабыңызды негіздеңіз.
- 5 Аустриялық мектептің жарнама ысырапты емес және жарнама шығындары өндірістің басқа кез келген шығындарынан ерекшеленбейді деген тұжырымын талқылаңыз.



Сыра өндіру саласы шоғырланған және нарықта бірнеше фирмалар басымдыққа ие.

Дереккөздер: Chandra, Ambarish and Weinberg, Matthew, 'How Does Advertising Depend on Competition?' Evidence from U.S. Brewing (June 22, 2015); Rotman School of Management Working Paper No. 2621899. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2621899> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2621899>; 'Advertising and Competition', Lester G. Telser, *Journal of Political Economy*, Vol. 72, No. 6 (Dec., 1964), pp. 537–62; 'Optimal Advertising and Optimal Quality', Robert Dorfman and Peter O. Steiner, *The American Economic Review*, Vol. 44, No. 5 (Dec., 1954), pp. 826–36

ТҮЙІН

- Олигополия жағдайында фирмалар картель құру және монополист секілді әрекет ету арқылы өзінің жалпы пайдасын жоғарылатады. Дегенмен, олигополистер өндіріс деңгейі туралы шешімдерін жеке қабылдайтын болса, онда өндірілген өнім көлемі монополистік құрылымдарға қарағанда жоғарырақ, баға төменірек болады. Олигополияға кіретін фирма саны неғұрлым көп болған сайын нарықтағы өндіріс көлемі мен баға деңгейі жетілдірілген бәсеке нарығындағы деңгейлерге соғұрлым жақын болады.
- Тұтқындар дилеммасы бірлесіп әрекет ету қатысушылардың өзара мүдделеріне сәйкес келетініне қарамастан, жеке мүдделер серіктестікті ұстап тұруға кедергі болатынын көрсетеді. Тұтқындар дилеммасы жарнама, қоғамдық ресурстар мәселесі және олигополия жағдайлары секілді көп мәселелерді шешуде қолданылады.
- Бәсекені төмендететін олигополиялық әрекеттердің алдын алу үшін үкімет монополияға қарсы заңнамаларды қолданады. Бұл заңнамаларды қолдану түрлі қайшылықтарға толы. Себебі, бәсекенің төмендеуіне алып келетін белгілі бір әрекеттердің заңды іскерлік мақсаттары болуы мүмкін.

ШОЛУ СҰРАҚТАРЫ

- 1 «Шоғырландыру коэффициенті» термині нені білдіреді?
- 2 Олигополистік нарық құрылымының негізгі сипаттамалары қандай?

- 3 Сатушылар тобы картель ұйымдастырса, олар өндірістің қандай көлемін және бағаның қандай деңгейін орнатады?
- 4 Олигополия нарығындағы баға мен өндіріс көлемін монополия және бәсекелік нарықтағы көрсеткіштермен салыстырыңыз.
- 5 Олигополистік нарықтағы қатысушылар саны осы нарықтағы нәтижелерге қалайша әсер етеді?
- 6 Олигополистік нарықта сұраныс көлбеуі қандай және оның ерекшелігі неде?
- 7 Тұтқындар дилеммасы дегеніміз не және оның олигополистік нарыққа қатысы қандай?
- 8 Тұтқындар дилеммасы ойынының қайталануы олигополистік тепе-теңдікке қалай әсер етуі мүмкін?
- 9 Олигополистер нарыққа басқа фирмалардың енуін шектеу үшін қандай шараларды қолдануы мүмкін?
- 10 Бәсекені реттеу заңдары қандай әрекеттерге тыйым салады?

МӘСЕЛЕ ЖӘНЕ ШЕШІМ

- 1 Алмас әлемдік нарыққа Ресей мен Оңтүстік Африкадан шығарылады. Алмас өндірудің шекті шығындары тұрақты және бір алмас 1000 €, ал оған деген сұраныс мынадай кестемен сипатталады деп ұйғарайық:

Баға (€)	Өндіріс көлемі
8000	5000
7000	6000
6000	7000
5000	8000
4000	9000
3000	10000
2000	11000
1000	12000

- a. Нарықта алмас жеткізушілер көп болса, олардың бағасы мен көлемі қалайша өзгертін еді?
 - b. Нарықта алмасты бір ғана жеткізушісі болса, онда оған деген баға мен оның көлемі қалайша өзгертін еді?
 - c. Ресей мен Оңтүстік Африка картель құрса, онда алмас бағасы мен көлемі қалай өзгеруі мүмкін? Елдер нарықты теңдей бөліп алса, онда Оңтүстік Африкада өндіріс көлемі және оның пайдасы қандай болады? Оңтүстік Африка өндіріс көлемін 1000 дейін көтерсе және Ресей картель келісіміндегі көлемді ұстап тұрса, онда оның пайдасы қалай өзгереді?
 - d. Картель келісімдері нәліктен жиі бұзылатынын түсіндіру үшін (c) бөлігіндегі өз жауабыңызды қолданыңыз.
- 2 Бұл тарауда өздері қызмет атқаратын нарықта олигополистер болып келетін компаниялар қарастырылған. Көптеген ұқсас идеяларды өз нарықтарында олигополист болып табылатын сатып алушы фирмаларға қолдануға болады. Олигополист сатушылар тауар бағасын көтеруге тырысқан кезде, олигополист болып келетін сатып алушы мақсаты қандай?
 - 3 Өз өміріңіздегі ойындар теориясымен түсіндіріле алатын бірнеше жағдайды сипаттаңыз. Осындай әрекет түрлерінің арасындағы ортақ байланыстар қандай?
 - 4 Сізге және сіздің курстасыңызға жоба беріледі, бұл жобаға сәйкес өзара, үйлестірілген баға берілетін болады. Әрқайсысыңыз жақсы баға алғыларыңыз келеді (жақсы жұмыс істеу керектігін білдіреді), бірақ барынша азырақ жұмыс істегіңіз келеді (жұмыстан бас тартуыңызды білдіреді). Келесідей жағдайлар орындалуы мүмкін:
 - Екеуіңіз де жұмыс істесеңіздер, А бағасын аласыздар. Бұл баға әрқайсыларыңызға 40 бірлік алып келеді;
 - Сіздердің біреуіңіз ғана жұмыс істесеңіз, онда В бағасын аласыздар. Бұл баға әрқайсыларыңызға 30 бірлік алып келеді;

- Екеуіңіз де жұмыс істемесеңіздер, онда D бағасын аласыздар. Бұл баға әрқайсыңызға 10 бірлік алып келеді.

a. Келесі матрицаны толтырыңыздар:

		Synergy шешімі	
		Үлкен бюджет	Шағын бюджет
Dунасo шешімі	Үлкен бюджет	Synergy 20 млн € табады Dунасo 30 млн € табады	Synergy өш пайда таппайды Dунасo 70 млн € табады
	Шағын бюджет	Synergy 30 млн € табады Dунасo өш пайда таппайды	Synergy 40 млн € табады Dунасo 50 млн € табады

- b. Мүмкін нәтиже қандай? Жауабыңызды түсіндіріңіз
- c. Сіз курстасыңызды бір ғана жобада емес, сонымен қатар жыл бойы жүзеге асырылатын жобаларда тұрақты серіктес ретінде алсаңыз сіздің b сұрағына жауабыңыз қалай өзгереді?
- d. Сіздің басқа курстасыңыз жақсы баға алуға көбірек тырысады. Ол B үшін 50 бірлік және A үшін 80 бірлік алады. Осы курстасыңыз серіктесіңіз болса, онда a және b сұрақтарына берген жауаптарыңыз қалай өзгереді? Сіз екі серіктестің қайсысын таңдайсыз? Олар да сізді серіктес ретінде таңдай ма?
- 5 Synergy және Dунасo жоғары технологиялар саласындағы екі фирма. Олар өздерінің зерттеу бюджеттерін анықтаған кездері төмендегі матрицамен кездеседі:

		Synergy шешімі	
		Үлкен бюджет	Шағын бюджет
Dунасo шешімі	Үлкен бюджет	Synergy 20 млн € табады Dунасo 30 млн € табады	Synergy өш пайда таппайды Dунасo 70 млн € табады
	Шағын бюджет	Synergy 30 млн € табады Dунасo өш пайда таппайды	Synergy 40 млн € табады Dунасo 50 млн € табады

- a. Synergy-дің доминанттық стратегиясы бар ма? Жауабыңызды түсіндіріңіз.
- b. Dунасo-ның доминанттық стратегиясы бар ма? Жауабыңызды түсіндіріңіз.
- c. Бұл жағдайлар үшін Нэш тепе-теңдігі бар ма? Жауабыңызды түсіндіріңіз.
- 6 1970 жылдары темекінің адам ағзасына тигізетін зиянын кеңінен талдау нәтижесінде теледидар арқылы темекінің жарнамасын көрсетуге көптеген елдерде тыйым салынған болатын.
- a. Темекі компаниялары салынған тыйыммен неліктен белсенді күреспеді?
- b. Тыйым салынғаннан кейін темекі компанияларының пайдасы артты. Неліктен осылай болды?
- c. Темекі компаниясының пайдасы артқан жағдайда да тыйым салу қазір де дұрыс мемлекеттік саясат бола ала ма? Жауабыңызды түсіндіріңіз.
- 7 Екі авиакомпания өзара сөз байласқан деп ұйғарайық. Осы екі компания арасындағы ойынды талдайық. Әр компания билет үшін не жоғары бағаны, не төмен бағаны талап ете алады деп ұйғарайық. Компаниялардың бірі 100 € талап етсе және басқа компания да билет үшін 100 € талап еткенде компания төмен пайда табады. Ал басқа компания билет бағасын 200 € деп белгілесе, онда ол жоғары пайда табады. Келесі бір жағдайларда компания билет бағасын 200 € деп белгілесе және басқа компания билет үшін 100 € талап еткен жағдайда,

ол өте төмен пайда табады; ал басқа компания бағасын 200 € деп белгілесе, онда компания орташа пайда көреді.

- Осы ойын үшін ұтыстар матрицасын салыңыз.
- Осы ойында Нэш тепе-теңдігі қандай? Түсіндіріңіз.
- Екі авиакомпания үшін Нэш тепе-теңдігінен жақсырақ нәтиже бола ма? Оған қалай қол жеткізуге болады? Оған қол жеткізілсе, онда кім ұтылады?

- 8 Фермер Уайлд және фермер Скотт өздерінің малын бір алаңда бағады. Өрісте 20 сиыр бағылса, онда әрбір сиыр өзінің өмірі бойы 4000 € көлемінде сүт өндіреді. Өрістегі сиыр саны өссе, онда әрбір сиыр азықты азырақ жейді және сүттің аз көлемін өндіреді. Өрістегі 30 сиырдың әрқайсысы 3000 €, 40 сиырдың әрқайсысы 2000 € көлемінде өнім өндіреді. Әр сиырдың құны 1000 €.
- Фермер Уайлд және фермер Скоттың әрқайсысы 10 немесе 20 сиыр сатып ала алады, бірақ олар өздері сатып алып жатқан кезде екіншісінің қанша сиыр сатып алып жатқанын білмейді. Әрқайсысының ұтысты нәтижесін есептеңіз.
 - Осы ойынның мүмкін нәтижесі қандай? Ең оңтайлы нәтиже қандай? Жауабыңызды түсіндіріңіз.
 - Бұрын бүгінгіге қарағанда кеңірек алаңдар қолданылған. Неліктен?
- 9 Little Kona деген шағын кофехана Big Brew компаниясы басымдыққа ие нарыққа кіру мүмкіндігін қарастыруда. Әр компанияның пайдасы Little Kona нарыққа кіруіне және Big Brew орнататын жоғары немесе төмен бағаға байланысты.

		Big Brew шешімі	
		Жоғары баға	Төмен баға
Little Kona шешімі	Нарыққа кіру	<p>Big Brew 3 млн € табады</p> <p>Little Kona 2 млн € табады</p>	<p>Big Brew 1 млн € табады</p> <p>Little Kona 1 млн € жоғалтады</p>
	Нарыққа кірмеу	<p>Big Brew 7 млн € табады</p> <p>Little Kona өш пайда таппайды</p>	<p>Big Brew 2 млн € табады</p> <p>Little Kona өш пайда таппайды</p>

Big Brew компаниясы Little Kona компаниясын: «Сендер нарыққа кірсеңдер, төмен баға орнатамыз. Сондықтан нарықтан аулақ жүріңдер» деп қорқытады. Little Kona компаниясы осы қорқытуға сенуі керек пе? Неліктен? Сіздің ойыңызша Little Kona не істеу керек?

- 10 Бағалық соғысқа қатысуға бел буған төрт фирманың тұратын олигополияны қарастырайық. Осы соғыста жеңімпаздар болуы мүмкін бе?

7-бөлім НАРЫҚ ФАКТОРЛАРЫ

17 НАРЫҚ ФАКТОРЛАРЫ ЭКОНОМИКАСЫ

Еңбек нарығы өз дағдылары мен қызметтерін ұсынуға дайын адамдардан және сол қызметті сатып алғылары келетіндерден тұрады. Адам табысқа әртүрлі жолдармен жетеді. Көптеген экономикада еңбектің ең көп табысын жалақы және қосымша табыс – зейнетақы, медициналық сақтандыру мен бонустар құрайды. Сонымен қатар өзін-өзі жұмыспен қамтамасыз ету арқылы да табысқа жетеді.

Еңбек нарығында өміріміздің іргелі аспектілері бойынша экономика мен басқа да пәндерде орын алатын көптеген пікірталастар туралы қызықты түсінік бар. Адам көпшілігі өмір сүру үшін жұмыс істейді. Осы жұмыс үшін алатын табысты ұсыныс пен сұраныс моделдерінің негізгі принциптері тұрғысынан түсіндіруге болады. Еңбек нарығында көптеген кемшіліктер бар (басқа нарықтарда көп болғандықтан) және жалақының әртүрлілігі мен еңбек нарығын қарастырғанда нақты нені ескеруіміз қажеттігін қарастыратын түрлі еңбек теориялары бар. Бұл тарауда еңбек нарығына қатысты осы тәсілдердің кейбірі зерттеледі.

ШЕКТІ ӨНІМДІ БӨЛУ ТЕОРИЯСЫ

Шекті өнімді бөлу теориясын қарастырамыз. Бұл теория өндіріс (бұл жерде еңбек) факторларына, сұраныс пен ұсынысқа негізделген және жұмыс берушілер және жұмысшылар жетілдірілген бәсекелі нарықта жұмыс істейді деп болжамдалады. Бұндай модель «еңбек нарығына кіруге және шығуға қол жетімді, фирмалар еркін түрде қалауына қарай еңбекті қолданады, яғни адамдар еркін ауысып жүреді және қиындықсыз жұмыс істейді, жұмыс берушілер жұмысшыларды қажет кезде «жалға алады және жұмыстан босатады» деген болжамдарға негізделеді. Мұндай теорияны Америка экономисі Джон Бейтс Кларк 1880 жылдары шекті талдау экономикалық ойлаудың құрам бөлігі болған кезде ұсынған. Кларк шекті өнім принципін барлық өндіріс факторларына қолданған. Осыны еңбекке қатысты қарастырамыз.

ЕҢБЕККЕ СҰРАНЫС

Еңбекке сұраныс жұмыс берушілерден шығады. Еңбектің жеке өзі қажет емес, оның ақырғы өнімге не қосатынын анықтау қажет. Өндіріс факторына сұраныс – **өндірістік сұраныс**.

Өндіріс факторларына сұраныс басқа нарықтарды тауарлармен жабдықтау туралы шешіммен анықталады. Компьютер бағдарламаларының ұсынысы оның қамтамасыз етілуімен, жанармай станцияларындағы сұраныс бензинмен қамтамасыз етумен тығыз байланысты.

Өндірістік сұраныс – сұраныс басқа нарықтағы ұсыныспен анықталатын жағдай.

Сонымен фирма жұмысшыларды өндіріске өз күшін салуға жалдайды, жұмысшыларға төлем (жалақы) – еңбек қызметін жалдауға арналған жұмыс берушілердің төлейтін бағасы.

Бәсекеге қабілетті пайдасын максималдаушы фирма

Талдауда алма өндіруші мысалын қолданамыз. Фирманың алма бағы бар. Алма піскен кезде фирма алма жинауға қанша жұмысшы қажет екені туралы шешім қабылдайды. Оны шешкеннен кейін, жұмысшылар алма жинайды, фирма оны сатады, жұмысшылардың еңбегіне төлейді және пайда ретінде қалатын сомасын ұстап қалады. Алма нарығында (сатушы ретінде), сонымен қатар алма жинаушылар нарығында (сатып алушы ретінде) фирма бәсекеге қабілетті деп есептейміз. Алма сататын және алма жинаумен айналысатын көптеген фирма болады, сондықтан бір фирма нарық жағдайымен анықталатын баға мен жалақыны тағайындайды.

Фирма қанша жұмысшы жалдау керектігін және қай көлемде алма сататынын анықтап алуы қажет.

Фирма өз пайдасын көбейтеді және жұмысшылар санымен әрі сататын қанша алма өндірілетінімен тікелей шұғылданбайды деп болжаймыз. Фирманың алма ұсынысы және жұмысшыларға сұранысының негізгі мақсаты – пайданы максималдау.

Өндірістік функция және еңбектің шекті өнімі

Фирма еңбек күшін жалға алуда алма жинаушы санын қанша алма жинап сатуға болатынымен есептейді. 17.1-кестеде сандық көрсеткіштерімен мысал келтірілген. Бірінші бағанда – жұмысшылар саны. Екінші бағанда әр апта сайын жұмысшылар жинайтын алма саны көрсетілген. Бұл екі бағандағы санды көрсеткіштер фирманың технология, алма ағаш саны, жер аумағы, көлік және т.б. факторларды қолдану арқылы еңбек жұмсау нәтижесінде өндірілетін өнім көлемін көрсетеді. Фирманың 17.1-кестеге негізделген **өндірістік функциясы** 17.1-сызда көрсетілген. Фирма бір жұмысшыны жалдайтын болса, ол жұмысшының 1800 килограмды бір аптада жинайтынын көрсетеді.

17.1-кестедегі үшінші баған еңбектің шекті өнімін, қосымша бір жұмыс күшін қолданудан өндіріс көлемінің ұлғаюын көрсетеді. Мысалы, фирма жұмысшы санын бірден екіге дейін көбейтсе, алма саны 1000-нан 1800 дейін өседі. Сондықтан екінші жұмысшының шекті өнімі 800 килограмм.

17.1-КЕСТЕ

Бәсекеге қабілетті фирма қанша жұмысшы жалдайтынын қалай шешеді

Еңбек	Өндіріс көлемі	Еңбектің шекті өнімі	Шекті өнім құны	Жалақы	Шекті пайда
L (жұмысшылар саны)	Q (кг әр апта сайын)	$MP_L = \Delta Q / \Delta L$ (кг әр апта сайын)	$VMP_L = P \times MP_L$ (€)	W(€)	$\Delta \text{Пайда} = VMP_L - W(\text{€})$
0	0	1000	1000	500	500
1	1000	800	800	500	300
2	1800	600	600	500	100
3	2400	400	400	500	-100
4	2800	200	200	500	-300
5	3000				

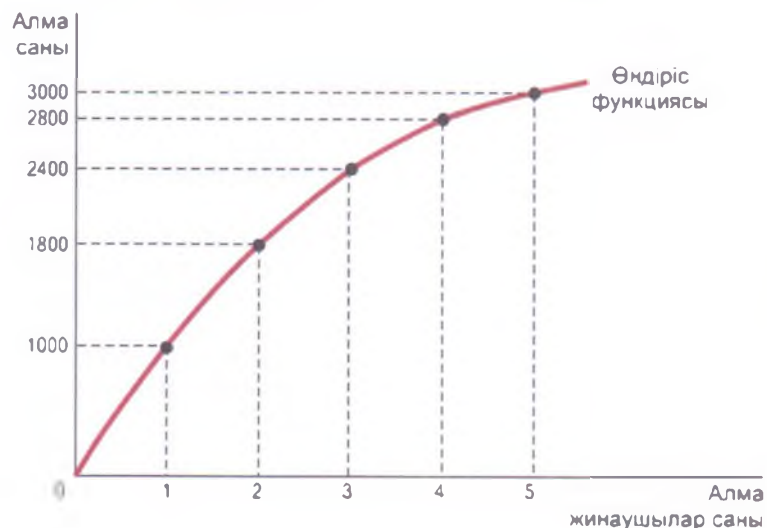
Еңбектің шекті өнімі – қосымша еңбек бірлігінен өндіріс көлемінің ұлғаюы

Жұмысшы саны көбейіп және басқа факторлар бекітілгендіктен, еңбектің шекті өнімділігі төмендейді. Тек бірнеше жұмысшы жалдаған кезде, олар бақтың ең жақсы ағаштарынан алма таңдайды. Жұмысшы саны артқан сайын, алмасы аз ағаштарға қосымша жұмысшыны іріктеп алуына тура келеді. Сөйтіп 17.1-сызбадағы өндірістік функция жұмысшы санының өсуіне байланысты көлбейді.

17.1-СЫЗБА

Өндіріс функциясы

Өндіріс функциясы – өндіріс шығыны (алма жинаушы) және өндіріс өнімінің (алма) өзара байланысы. Енгізу саны өскен сайын, өндіріс функциясы азая бастаған шекті өнімнің қасиетін сипаттап, көөлбеулене түседі.



Шекті өнім құны және еңбекке сұраныс

Пайда табуға ұмтылатын фирма әрбір жұмысшының қанша пайда әкелетінін бағамдайды. Қосымша жұмысшыдан пайда – жалақыны шегергендегі жұмысшы үлесі.

Табыстағы жұмысшының үлесі алма бағасын жұмысшы жинайтын алма мөлшеріне көбейту арқылы анықталады. 1 килограмм алманы 1 € сатса және қосымша жұмысшы 800 килограмм алма жинаса, онда жұмысшы фирмаға 800 € табыс әкеледі.

Кез келген ресурстың **шекте өнімінің құны** – өнімнің нарықтық бағасын ресурстың шекте өніміне көбейтумен анықталады. Мұны шекте өнімнің нақты көлемі (ӨНК) есебінде қарастыруға да болады. 17.1-кестеде келтірілген төртінші баған мысалдағы алма бағасы килограммына 1 € болса, онда ол еңбектің шекте өнімінің құнын көрсетеді. Өйткені нарықтық баға бәсекелес фирмаларда тұрақты, шекте өнімнің құны жұмысшы саны өскен сайын төмендейді. Экономикада кейде бұл бағанды фирма **өнімінің шекте табысы** деп атайды. Бұл - өндіріс факторының қосымша бірлігінен фирма алатын қосымша табысы.

Шекте өнім құны – шекте өнімді өндіріске енгізгеннен дайын өнім болған дейінгі бағасы

Өнімнің шекте табысы – фирманың өндіріс факторларының қосымша бірлігін жалға алудан түсетін қосымша табысы

Алма жинаушылардың нарықтық жалақысы аптасына 500 €. 17.1-кестеде фирма жалдаған бірінші жұмысшы 1000 € табыс немесе 500 € пайда әкелетінін көрсетеді. Екінші жұмысшы қосымша 800 € табыс немесе 300 € пайда береді. Үшінші жұмысшы 600 € қосымша табыс өндіреді немесе 100 € пайда әкеледі. Төртінші жұмысшы тек 400 € қосымша табыс әкелер еді. Өйткені жұмысшылар жалақысы 500 € болғандықтан, төртінші жұмысшыны жалдау пайданың 100 € төмендеуін көрсетеді. Сонымен фирма тек үш жұмысшыны жалдайды.

Бәсекеге қабілетті, пайданы максималдайтын фирма жұмысшыларды еңбектің шекті өнімінің құны жалақыға тең нүктеге дейін жалдайды. Фирмалардың еңбекке сұраныс шекті қисық көрсеткіші және қандай да бір жалақыны талап ететін еңбек көлемін көрсетеді.

Ресурстарға сұраныс және өнім ұсынысы: бір монетаның екі жағы

Фирманың ресурстар сұранысына қатысты шешімі өнім өндіру туралы шешімімен тығыз байланысты. Еңбектің шекті өнімі (MP_L) мен шекті құн (MC) қалай байланысты екенін қарастырайық. Мысалы, қосымша жұмысшы жалдау 500 € және шекті өнім – 50 кг алма деп болжамдайық. 1. Бұл жағдайда қосымша 50 кг өнім өндіру 500 евроға шығады.

Килограммның шекті құны $\frac{500 \text{ €}}{50} = 10 \text{ €}$. Тұтастай алғанда, W – жалақы және қосымша жұмыс күш бірлігі MP_L шығарады, онда шығыс бірлігінің шекті құны: $MC = \frac{W}{MP_L}$.

Шекті өнімнің азаюы шекті шығынның артуымен тығыз байланысты. Алма бағындағы жұмысшы саны өскен сайын, әрбір қосымша жұмысшы алма өндірісіне (MP_L құлдырауы) аз үлес қосады. Сол сияқты, алма фирмасы көп алма шығарса, алма бақ жұмысшыға толы, сондықтан қосымша килограмм алма өндіру қымбаттау болады (MC көтеріледі).

Пайданы максималдайтын фирма шектік өнім ($P \times MP_L$) құнын еңбекақыға (W) тең болатын мөлшердегі еңбек санымен анықтайды. Математикалық түрде келесідей:

$$P \times MP_L = W$$

осы теңдеудің екі жағын да MP_L бөлсек, онда:

$$P = \frac{W}{MP_L}$$

$\frac{W}{MP_L}$ шекті құнға тең, MC . Сондықтан оны келесідей алмастыра аламыз:

$$P = MC$$

Фирма өнімі шығарылатын өнім бірлігін өндірудің шекті құнына тең. Осылайша, бәсекелес нарықтағы фирма шекті өнімнің құны жалақыға тең болатын нүктеге дейін, сондай-ақ баға шекті шығындарға тең болғанда еңбек күшін жалдайды.

Еңбекке деген сұраныс қисығы неге өзгереді?

Еңбек сұраныс еңбектің шекті өнімінің құнын көрсетеді. Еңбек сұраныс қисығы мынадай жағдайларда өзгереді:

Өнім бағасы Өнім бағасы өзгерсе, шекті өнімнің құны өзгереді және еңбекке сұраныс қисығы ауытқиды. Мысалы, алма бағасының өсуі, әр алма жинаушының шекті өнімінің құнын көтереді және алма өндіретін фирмалар жағынан еңбекке сұранысты арттырады. Керісінше, алма бағасының төмендеуі шекті өнім құнын азайтады және еңбекке сұранысты төмендетеді.

Технологиялық өзгерістер Технологиялық жетістіктер еңбек өнімділігін арттыру арқылы еңбектің шекті өнімділігін көбейтеді. Еңбек өнімділігі бір жұмысшыға шаққандағы санымен анықталады. Бұл, өз кезегінде, еңбекке сұранысты арттырады.

Осындай технологиялық жетістіктер жалақының өсуімен қатар жұмыспен қамтудың да тұрақты түрде өсуін түсіндіріп бере алады.

Басқа факторлармен жабдықтау Өндірістің бір факторының қол жетімді саны басқа факторлардың шекті өніміне әсер етуі мүмкін. Сатымен жабдықтаудың құлдырауы, мысалы, алма жинаушылардың шекті өнімін азайтады және сұранысын төмендетеді.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Еңбектің шекті өнімін және еңбек өнімділігін анықтаңыз. Бәсекеге қабілетті максимал пайда әкелетін фирма қанша жұмысшы жалдайтынын анықтаңыз.

ЕҢБЕК ҰСЫНЫСЫ

Жеке тұлғалар өз еңбек қызметтерін ақы төлеуге (жалақыға) ұсынады және олар жұмыс күшін ұсынатындар болады.

Жұмыс және бос уақыт арасындағы компромисс

Еңбек ұсынысы қаншалықты екенін қарастырған кезде, адамдар жұмыс пен бос уақыт арасында қандай компромисс пайда болатынын есептейді. Жұмыс істеуге көбірек уақыт жұмсаған кезде, теледидар көруге, достармен араласуға немесе хоббимен айналысуға неғұрлым аз уақыт қалады. Бұл компромисті ескере отырып, адамдар бос уақытты пайдаланудың балама шығындарын қарастыруы керек.

Еңбек ақыңыз сағатына 15 € болса, демалыс бос уақытының құны – 15 €. Жалақыңыз сағатына 20 € көтерілсе, бос уақытты өткізу шығындары мүмкіндігінше жоғарылайды.

Еңбек ұсынысы еңбек бойынша шешімдер компромисі балама құнының өзгеруіне қалай жауап беретінін көрсетеді.

Еңбекпен қамтамасыз етудің қисығы еңбекақы мөлшерінің артуы жұмысшы ұсынатын еңбек көлемін көбейтуге себепші болады. Уақыт шектеулі болғандықтан, жұмыс уақытының көбеюі жұмысшылардың бос уақытының азаятынын білдіреді. Яғни, жұмысшылар бос уақыт құнының көтерілуіне байланысты, оны азайтуға тура келеді.

Еңбек күшін ұсынуға жалақының әсері қандай?

Табыс және орнын алмастыру әсері концепциялары арқылы жұмыс және демалыс арасындағы уақытын бөлуге қатысты адам қалай шешім қабылдайтынын талдай аламыз.

Кристина – бағдарламалар жасайтын штаттық дизайнер. Кристина аптасына 100 сағат белсенді. Ол достарымен кездеседі, теледидар көреді, кинотеатр мен түнгі клубтарға барады және т.б., қалған уақытта өз компьютерінде бағдарламалар жасайды. Бағдарлама жасауға кеткен әр сағатына 50 € табады, оны тұтыну тауарына жұмсайды. Осылайша, оның жалақысы бос уақытты өткізу мен тұтынудың компромисс қатынасын көрсетеді.

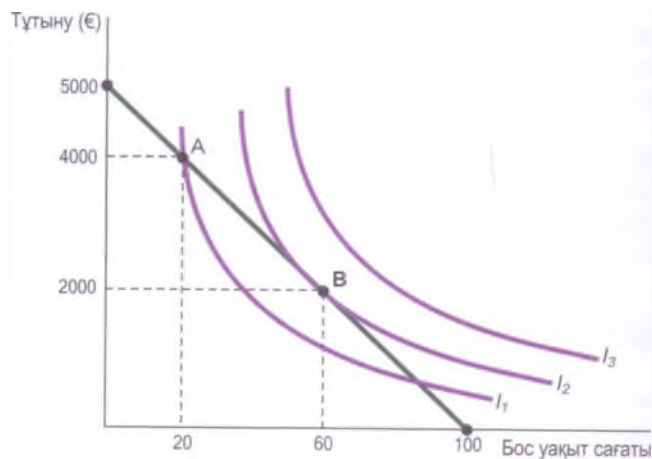
17.2-сызбада Кристинаның бюджет шектеулігі көрсетілген. Ол 100 сағат бойы уақытын босқа өткізсе, онда оның тұтынуға мүмкіндігі болмайды. Ол 100 сағат бойы жұмыс істесе, ол аптасына тұтынуға жұмсау үшін 5000 € табады, бірақ демалуға бос уақыты болмайды. Ол аптада қалыпты 40 сағат жұмыс істесе, 60 сағат бос уақытты пайдаланады және аптасына тұтынуға 2000 € жұмсайды.

17.2-сызбада Кристинаның тұтыну және бос уақытын сипаттауға талғамсыздық қисығы қолданылады. Кристина үнемі бос уақыт пен көбірек тұтынуды таңдаса, онда талғамсыздық қисығының жоғары нүктесін таңдайды. I талғамсыздық қисығының A нүктесінде көрсетілгендей, сағатына 50 € жалақымен Кристина аптасына 80 сағат жұмыс істей алады, 20 сағат демалып және 4000 € табады. Тұтыну мен демалыс өткізуінің оңтайлы түрі B нүктесінде, яғни 60 сағат демалып, 2000 € табады. Бюджет шектеулілігінің мүмкіндігінше талғамсыздық қисығынан жоғары болатын I қисығы болады.

17.2-СЫЗБА

Еңбек-демалыс туралы шешім

Сызбада қаншалықты жұмыс істеу және бос уақытты өткізу туралы шешім қабылдау үшін Кристинаның бюджет шектеулігі, тұтыну мен демалыс өткізудің тиімді талғамсыздық қисықтары көрсетілген.



17.3-сызбада Кристина жалақысының сағатына 50 €-дан 60 € дейін көтерілуі мүмкін екі нәтиже көрсетіледі. Алайда, диаграмманың сол жағында келтірілген бюджеттік шектеулер BC_1 -ден BC_2 ауытқып, ең жоғары жалақы кезінде Кристина бос уақытының әрбір сағатында көбірек тұтынуға қол жеткізе алатыны көрсетілген.

Екі панелде тұтыну өсуде. Дегенмен, екі жағдайда да жалақының өзгеруіне бос уақытты өткізу әдісі әр түрлі. (а) панелде Кристина жоғары жалақы алып, демалысқа аз уақыт бөлетіні көрсетілген. (b) панелде Кристина демалысқа көп көңіл бөледі.

17.3-сызбадағы әр панелдің оң жағында Кристинаның бос уақыт пен тұтыну арасындағы шешімімен және оның еңбек ресурстарын ұсынуымен негізделген жұмыс күшінің ұсынысы көрсетіледі. (а) панелдегі жалақының жоғарылауы Кристинаны бос уақытты аз жұмсауға және көбірек жұмыс істеуіне мүмкіндік береді, сондықтан жұмыс күшінің ұсынысы ауытқиды. (b) панелінде жалақының жоғарылауы Кристинаға бос уақытының көбеюіне және аз жұмыс істеуге мүмкіндік береді, осылайша, жұмыс күшінің ұсынысы «кері» ауытқиды.

Бұл қисықтың кері ауытқу себебі табыс әсері мен жоғары жалақының орын алмастыруларын ескеруден туындайды.

Кристина жалақысы көтерілсе, демалыс өткізу тұтынуға қарағанда қымбатқа түседі. Бұл Кристинаны тұтынуды демалысқа алмастыруға және көп жұмыс істеуге мәжбүрлейді – бұл алмастыру әсері. Алайда, Кристина жалақысы өсіп жатқандықтан, ол жоғары талғамсыздық қисығына ауытқиды. Оның қазіргі жағдайы жақсырақ. Тұтыну және демалыс қалыпты тауар болғандықтан, ол бұл әл-ауқаттың өсуін пайдалану үшін жоғары тұтыну мен демалысқа көбірек уақыт бөлуді қалайды. Ең жоғары жалақы мөлшерлемесімен, әлдеқайда аз жұмыс істей алады және нәтиже жұмыс күші қисығын «кері» ауытқытады – бұл табыс әсерінің нәтижесі.

Нәтижесінде, экономикалық теория жалақының өсуі Кристинаны көп немесе аз жұмыс істеуге әкеледі деген нақты болжам бермейді. Орын алмастыру әсері Кристина үшін табыс тиімділігінен үлкен болса, ол көп жұмыс істейді. Табыс әсері алмастырушы әсерден үлкен болса, аз жұмыс істейді. Демек, еңбек ұсынысы жоғары немесе төмен ауытқуы мүмкін.

Бұл тұжырымдама жұмысқа салықты қысқарту әсерін талқылауда маңызды роль атқарады. Кейбір экономистер салықты қысқарту адамдарды көп уақыт жұмыс істеуге ынталандырады деп санайды, өйткені сыйақы үлкен. Мұндай дәлел, кәсіпкерлік мәдениетті қолдауға негіз ретінде пайдаланылады – салықты төмен деңгейде ұстайды және кәсіпкерлерді ынталандырады. Басқалар, төмен салықтар табысты ұлғайтатынын, бірақ жұмысшылар енді жоғары табысты көбірек демалу үшін пайдаланып, қосымша сағат жұмыс істемейтінін айтады. Табыстар мен орын алмастыру әсерлерінің салыстырмалы күші туралы кейбір идеялар талдануда және осындай саяси бастамаларды бағалауда маңызды.

17.3-СЫЗБА

Жалақының өсуі

Бұл сызбадағы екі панель жалақының өсуіне адамның қалай жауап беруі мүмкін екенін көрсетеді. Сол жақтағы панельде тұтынушының бастапқы бюджеттік шектеулерін BC_1 , және тұтынушыларға тұтыну мен бос уақытты оңтайлы таңдаумен қатар, жаңа бюджеттік шектеулерін BC_2 көрсетеді. Оң жақтағы панельде жұмыс күшінің ұсынысын көрсетеді. Өйткені жұмыс сағаттары жалпы сағаттан демалыс уақытын алып тастағанға тең, сондықтан демалыстың кез келген өзгерісі ұсынылатын жұмыс көлемін кері өзгертуге әкеледі. (a) панельдегі жалақы көтерілсе, тұтыну көтеріліп, бос уақыт азаяды, еңбек ұсынысы төмен ауытқиды. (b) панельінде жалақы көтерілгенде, тұтыну да, бос уақыттың да өсу нәтижесінде еңбек ұсынысы кері ауытқиды.



(a) Осы артықшылықтарды таңдаған адам үшін ... еңбек ұсынысы қисығы жоғарылауы



(b) Осы артықшылықтарды таңдаған адам үшін ... еңбек ұсынысы қисығы кері ауытқуы

КЕЙС

Еңбек ұсынысына табыстың әсері: тарихи тренд, лотерея жеңімпаздары және Карнеги сценарийі

Еңбек ұсынысы қисығының кері кету идеясы бастапқы кезде теориялық қызықты құбылыс сияқты болып көрінуі мүмкін, бірақ іс жүзінде олай емес. Ұзақ уақыт бойы қарастырылған дәлелдер еңбек ұсынысы қисығының шын мәнінде кері кетуін көрсетеді. Жүз жыл бұрын Еуропа мен Солтүстік Америкадағы көптеген адамдар аптасына алты күн жұмыс істеген. Қазіргі заманда бес күндік жұмыс аптасы қалыпты болып көрінеді. Сонымен қатар бір аптадағы жұмыс уақытының ұзақтығы азаяды, типтік жұмысшының жалақысы (инфляцияға түзетілген) өсіп келеді.

Міне, экономистер бұл тарихи заңдылықты қалай түсіндіреді: уақыт өте келе, технологиядағы жетістіктер еңбек өнімділігін арттырады және сол арқылы еңбекке сұраныс өседі. Еңбекке сұраныстың

(Жалғасы бар)

өсуі соған сәйкес жалақыны көтереді. Жалақының өсуі жұмыс сыйақысына әсер етеді. Дегенмен, осы ынталандырудың өсуіне қарай көбірек еңбек етудің орнына көп жұмысшылар көңіл көтеру түрлерін таңдайды. Басқаша айтқанда, жоғары жалақының табыс әсері орын алмастыру әсерінен басым болады.

Еңбек ресурстары ұсынысына табыстылықтың күшті әсерін білдіретін тағы бір дәлел – лотерея жеңімпаздары туралы деректер. Лотереядағы ірі жүлделердің жеңімпаздары өз табыстарының күрт өскенін көреді. Өйткені жеңімпаз жалақысы өзгерген жоқ, бюджеттік шектеулердің көлбеуі өзгеріссіз. Сондықтан орын алмастыру әсері жоқ. Лотерея жеңімпаздарының мінез-құлқын зерттеп, еңбек ұсынысы мен табыс әсерін бөліп аламыз. Лотерея ұтысының еңбек ұсынысына әсер ету туралы барлық зерттеулер АҚШ жасалды, бірақ әлі күнге дейін нәтиже таңғаларлық. 50000 \$ астам соманы жеңіп алған жеңімпаздардың 25% бір жыл ішінде жұмыс істемейді, тағы 9% жұмыс сағатын қысқартты 1 млн \$ жеңіп алған жеңімпаздардың 40% жұмысын тоқтатады. Осындай ірі сыйлықты алған адамдардың еңбек ұсынысына табыстың әсері айтарлықтай маңызды.



Лотереядан үлкен ұтыс алсаңыз да жұмыс істей берсіз бе?

Ұқсас нәтижелер «Quarterly Journal of Economics» журналының 1993 жылғы мамырында жарияланған зерттеуде, адамның өз еңбегін ұсынуына мұра алу әсері анықталған. Зерттеу көрсеткендей, 150000 \$ астам мұра алғандар, 25000 \$ аз алған мұрагерге қарағанда, төрт есе жұмысын тастауы ықтимал. Бұл жаңалық XIX ғасырдағы индустриалист Эндрю Карнегиді таң қалдырмайтын еді. Карнеги ұлына орасан зор байлық қалдыратын ата-ана әдетте ұлының таланты мен күш-жігерін азайтады және пайдасы аз, лайықсыз өмір сүру оны аздырады деп ескертті.

Яғни, Карнеги еңбек ұсынысына табыс әсерінің тиімділігін елеулі және оның патерналистік тұрғыдан алғанда өкінішті деп санайды. Көзі тірісінде және қайтыс болғаннан кейін Карнеги байлығының көп бөлігін қайырымдылыққа берді.

Еңбекке деген сұраныстың өзгеруінің қандай себептері бар?

Адамдар берілетін жалақыға істейтін жұмысының көлемін өзгерткісі келсе еңбекке сұраныс қисығы ауытқиды. Бұған төмендегілер себеп болуы мүмкін.

Ережедегі өзгерістер Бір немесе екі ұрпақ бұрын отбасында әйелдер бала тәрбиесімен айналысып, үйде отыру қалыпты болатын. Бүгінгі күні отбасы көлемі аз, аналар жұмыс істейді. Нәтижесінде еңбек ұсынысы көбейді.

Балама мүмкіндіктің өзгеруі Еңбек нарығындағы еңбек ұсынысы басқа еңбек нарығындағы мүмкіндіктерге байланысты. Алмұрт жинаушылар жалақысы кенет көтерілсе, кей алма жинаушылар жұмыс ауыстыруды таңдайды. Нәтижесінде алма жинаушылардың еңбек ұсынысы азаяды.

Иммиграция Аймақтан аймаққа немесе елден елге қарай жұмысшылар қозғалысы еңбек ұсынысының өзгеруінің айқын және маңызды көзі. Көшіп-қонушылар бір еуропалық елден екіншісіне көшіп барғанда, тиісті елдердегі еңбек ұсынысының көбеюі және келісім шарттар жасалуы мүмкін. Іс жүзінде көшіп-қону орталықтары туралы саяси пікірталастардың басым бөлігі жұмыс күшін ұсынуға және еңбек нарығындағы тепе-теңдікке әсерін тигізеді.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Демалудан ләззат алудың үлкен мүмкіндіктері кімге көбірек тиесілі – супермаркеттегі сөре тауарды орналастырушы ма, әлде жетекші онколог-хирургке ме? Түсіндіріңіз. Бұл дәрігерлер неге ұзақ уақыт бойы жұмыс істейтінін түсіндіре ала ма?

ЕҢБЕК НАРЫҒЫНДАҒЫ ТЕПЕ-ТЕҢДІК

Бәсекелі нарық болжамына сәйкес, екі көзқарасты атап өтуге болады:

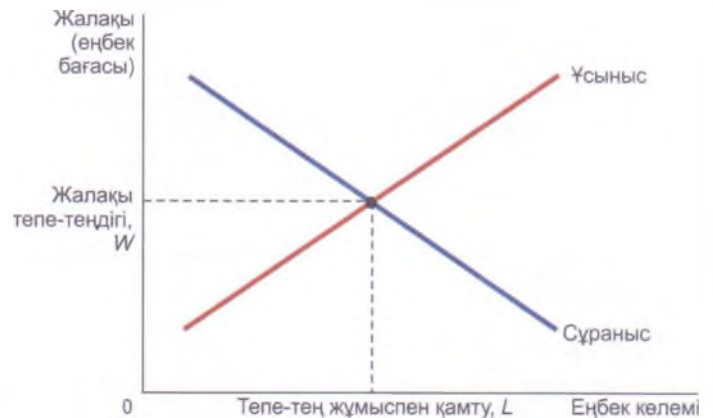
- Еңбекақы еңбекке сұраныс пен ұсыныстың теңгерімін түзетеді.
- Жалақы еңбек өнімділігінің шекті құнына тең.

17.4-сызбада еңбек нарығындағы тепе-теңдік жағдайында жұмыс күшінің мөлшері мен жалақының сұраныс пен ұсыныс арасындағы теңгерімін қамтамасыз етуі көрсетілген.

17.4-СЫЗБА

Еңбек нарығындағы тепе-теңдік

Бұл моделдегі еңбек бағасы (жалақы) ұсыныс пен сұранысқа тәуелді. Себебі сұраныс еңбек өнімділігінің шекті құнын көрсететіндіктен, тепе-теңдікте жұмысшылар тауар мен қызмет өндіруде шекті үлесін алады.



Пайданы максималдайтын компаниялар, шекті өнімнің құны жалақыға тең болғанға дейін жұмысшылар жалдайды. Демек, еңбекақы мөлшері сұраныс пен ұсынысқа тепе-теңдік әкелгеннен кейін, шекті еңбек өнімі құнына тең болуы керек. Еңбекке сұраныс пен ұсынысты өзгертетін кез келген оқиға тепе-теңдік жалақысын және шекті өнім көлемін бірдей мөлшерде өзгертуі, себебі олар әрқашан тең болуы керек. Мұның қалай жұмыс істейтінін көру үшін оларды ауытқытатын кейбір оқиғаларды қарастырайық.

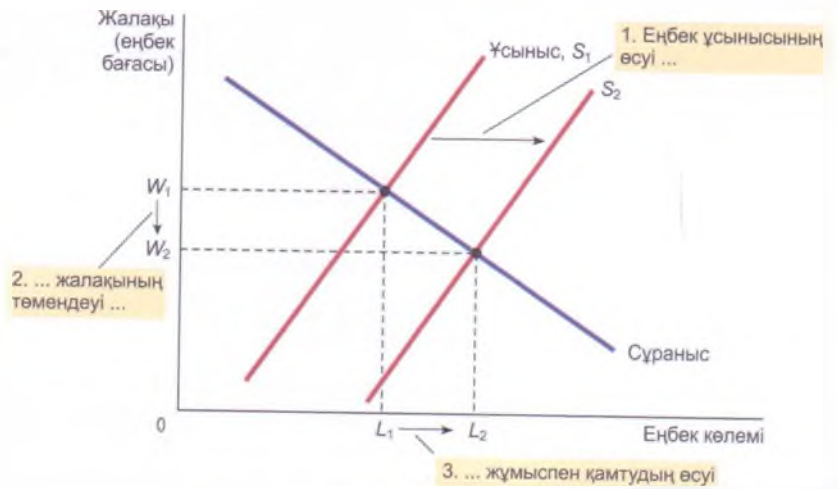
Еңбек ұсынысының өзгеруі

Көшіп қону алма жинаушы санын арттырады делік. 17.5-сызбада көрсетілгендей, S_1 -ден S_2 дейін жұмыс ұсынуы оңға ауытқиды. Алғашқы кезеңде ұсынылатын еңбек көлемі W_1 талап етілетін мөлшерден асып түседі. Еңбектің бұл артықшылығы алма жинаушылар жалақысына қысым жасайды және W_1 -ден W_2 дейін жалақының төмендеуі фирмаларға көбірек жұмысшы жалдауға әсер етеді. Әрбір алма бағы жұмысшыларының саны артып келе жатқандықтан, жұмысшылардың шекті өнімі мен оның құны төмендейді. Жаңа тепе-теңдік кезінде еңбекақы мен шекті еңбек құны жаңа жұмысшылар келгенге дейін төмен болады.

17.5-СЫЗБА

Еңбек ұсынысы өзгерісі

Еңбек ұсынысы S_1 -ден S_2 дейін ауытқыса, жаңа жұмысшы көшіп келуі нәтижесінде тепе-тең жалақы W_1 -ден W_2 дейін түсуі мүмкін. Төменгі жалақымен фирмалар көбірек жұмысшы жалдайды, сондықтан еңбекпен қамту L_1 -ден L_2 дейін көтеріледі. Жалақының өзгеруі еңбектің шекті өнімділік құнының өзгеруін көрсетеді: қосымша жұмысшылар жалдаған кезде қосымша табыс аз.

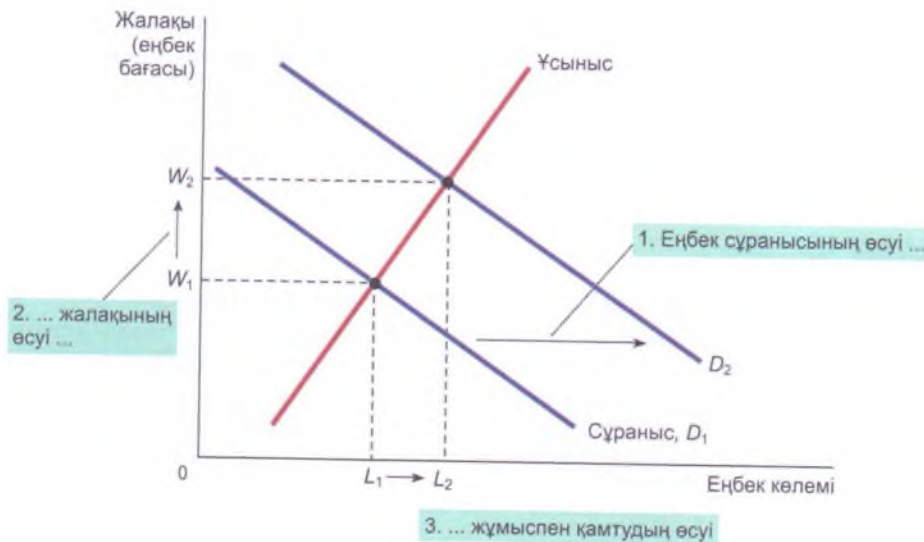
**Еңбекке сұраныстың өзгерісі**

Алма танымалдығының өсуі оның бағасының көтерілуіне алып келеді делік. Бұл баға шекті өнім құнынан жоғары. Алма бағасы қымбаттаған соң, алма жинаушыларды көбірек жалдаған тиімді болады. 17.6-сызбада көрсетілгендей, еңбекке сұраныс D_1 -ден D_2 дейін ауытқығанда, тепе-тең жалақы W_1 -ден W_2 тепе-тең еңбек L_1 -ден L_2 ауытқиды.

17.6-СЫЗБА

Еңбекке сұраныстың өзгерісі

Еңбекке сұраныс D_1 -ден D_2 ауытқығанда, фирма өнімі бағасының өсуіне байланысты, тепе-тең жалақы W_1 -ден W_2 жұмыспен қамту L_1 -ден L_2 ауытқиды. Жалақының өзгеруі еңбек өнімінің шекті құнының өзгеруін көрсетеді: қосымша жұмысшыдан алынған қосымша өнімнің құны да, бағасы да жоғары.



Бәсекеге қабілетті еңбек нарығы шарттарына сәйкес, еңбек ұсынысы мен сұранысы тепе-тең жалақыны анықтайды, еңбек ұсынысы мен сұранысының ауытқуы тепе-тең жалақының өзгеруіне әкеледі. Сонымен қатар, жұмыс күшін талап ететін фирмалардың пайданы максималдауы тепе-тең жалақыға әкеледі, ол еңбектің шекті өніміне тең.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Жұмысшының көшіп келуі еңбек ұсынысы мен сұранысына, еңбектің шекті өнімі мен тепе-тең жалақыға қалай әсер етеді?

ЕҢБЕК НАРЫҒЫ ТУРАЛЫ БАСҚА ТЕОРИЯЛАР

Осы тарауда қарастырылған еңбек нарығы моделі жұмыс күші бір жұмыстан екіншісіне еркін ауысуына болатын жорамалға негізделеді. Сондай-ақ максимал пайда көздейтін фирмалар жұмысшыларды жалақы мөлшерін қосымша қызметкерлер қосатын шекті өнімнің құнына тең болатын деңгейге дейін жалдайды. Бұл неоклассикалық теория еңбек нарығын түсіндіретін теориялардың бірі. Енді еңбек нарығының марксистік түсінігін қарастырамыз.

МАРКСИСТІК ЕҢБЕК ТЕОРИЯСЫ

5-бөлімде тұтыну мен айырбастау арасындағы құндылық айырмашылықтарын көрсетіп өттік. Адам Смит, өндіріске енгізілген еңбек айырбас бағасын анықтауға көмектесетінін айтты. Еңбек нарығы теориялары экономистер жұмыс істейтін экономикалардың көбінде, ауыл шаруашылығы өндірісі басым болған уақытта дамығанын есте сақтау керек. Дэвид Рикардо еңбек пен жердің факторлық кірістері және оның соңғы нәтижесі тек еңбекке ғана емес, сонымен бірге пайдаланылатын жер сапасы мен өнімділігіне байланысты екенін байқады. Жер өнімді шығару үшін неғұрлым аз еңбек етуді талап етсе, соғұрлым жер иелері жерді жалдау ақысын жоғарылатуы мүмкін. Жерді жалдау ақысы сұраныс пен құнарлы жердің ұсынысы арқылы айқындалады. Құнарлы жерді жалдау ақысы жалға беруші табысы емес, жердің қосымша құны.

Рикардоның жалға алу туралы түсінік беруінің маңызы – еңбектен басқа факторларды қайтаруды, кем дегенде, қосымша құн идеясы арқылы түсіндіруге болатыны.

Маркс еңбек құн теориясы мен артық құндылық идеясын қарастырды. Маркстің ілімі бойынша, тауардың көпшілігі тұтынушылардың тұтынуына қажет және олар тұтынушы үшін нақты құнға ие болғандықтан сатып алынатынына байланысты тауарлар пайдалы құндылыққа ие. Тауарлар, сондай-ақ әртүрлі тауарлар арасындағы айырбас бағамына ие, мысалы, экономика туралы бір оқулық 20 шөлмек сыраға ауыстырылуы мүмкін. Кез келген игіліктің жалпы құндылығы оларды әлеуметтік қажеттіліктерге арналған уақыт деп аталатын өндіріске кеткен еңбекпен анықталады. **Әлеуметтік қажет уақыт** – өндірістегі орташа еңбек салымы. Жұмысшылар орташа есеппен 10 бірлік өнім шығара алса, бірақ бір қызметкер 10 бірлік шығаруға екі есе көп уақыт жұмсамаса, еңбек ұзақтығы көп қажет ететін өнім бағасы екі есе болады дегенді білдірмейді. Маркс капиталистік экономиканың кез келген басқа тауарынан еңбектің ешқандай айырмашылығы жоқ деп санаған. Онда өнім құны оның сату бағасымен байланысты. Маркс жансыз және жанды еңбек деп жақсы біріктіреді. **Жансыз еңбек** – бұрын өнім өндіруде пайдаланылатын асыл бұйымдар мен шикізаттарды өндіру үшін қолданылған барлық еңбекке қатысты. **Жанды еңбек** – игілікті өндіруде қолданылатын еңбек. Әр жақсы өнім өндірісте жұмсалған өлі және тірі еңбек. Демек, бәсекеге қабілетті капиталистік экономикада еңбекке алатын еңбекақы оның құнын көрсетуі керек.

Әлеуметтік қажет уақыт – тауарды өндіруге еңбек өнімділігінің орта жағдайында қажет еңбек көлемі

Жансыз еңбек – бұған дейін өнім өндіруде пайдаланылатын асыл бұйымдар мен шикізаттарды өндіру үшін қолданылған еңбек

Жанды еңбек – игілікті өндіруде қолданылатын еңбек

Күнкөріс экономикасында жұмысшылар күнкөріске жеткілікті дәрежеде ғана өнім өндіреді. Егер адамдардың барлығы бірдей күнкөріс экономикасының заңдылығымен өмір сүрсе, онда ешқандай әлеуметтік жік болмайтын еді. Яғни, адамдардың бәрі бірдей болады. Ал өнімділік күнкөріс дәрежесінен

асып түскен жағдайда артық өнім пайда болып, адамдар күнкөріске қажетті шектен асқан еңбек күшін алмастыру мүмкіндігіне ие болады. Маркстың болжамынша, артық еңбек күші күнкөріс үшін ғана жұмыс істеуді қанағат тұтпайтын басқарушы тап өкілдеріне тиесілі болмақ. Капиталистік қоғамдағы үстеме құн буржуазиялық тап өкілдерінің табысы саналады. Оны қамтамасыз ететін баяғы ешқандай қарымтасыз жұмыс істейтін жұмысшылар (пролетариат).

Табиғи шаруашылық кезінде адамдар күн көру үшін еңбекті жеткілікті түрде өндіреді. Табиғи шаруашылықта барлық адамдар өмір сүрсе, ешқандай әлеуметтік бөлініс болмайды – бәрі бірдей. Өнімділік күнкөріс шегінен асып түсетіндіктен, артық өнім пайда болады – адамдар аман қалу үшін көбірек өндіреді (қажетті еңбек) және осы қосымша еңбекті алмасу үшін пайдалана алады. Маркс бұл қосымша еңбекті өмір сүру үшін жұмыс істеуге мәжбүр болмаған билеуші тап өкілдері жұмысшыларға ұсынды деп есептеді. Капиталистік қоғамдағы артық құндылық – бұл жұмысшылар (пролетариат) ұсынған буржуазиялық сынып табысы. Соңғылар оны кез келген құндылыққа айырбастауды қажет етпейді. Дегенмен, жұмысшы шығарған тауарлар капитализм қоғамында алмасу құндылығына ие, ол мамандандыруға және еңбек бөлінуіне негізделген. Бұл тауар өндірушілердің заттары тұтыну үшін емес, алмасу үшін өндіріледі дегенді білдіреді... Тауарды өндіріс шығыны ретінде шығаруға жұмсалатын еңбек уақыты тауарлар арасындағы салыстырмалы бағаға әсер етеді. Егер бір затты шығаруға екі есе уақыт кетсе, оның бағасы да басқа тауардан екі есе қымбат болмақ. Маркс бұл артық еңбек билеуші кластар, қарапайым өмір сүру үшін жұмыс істеуге мәжбүр болмайтын адамдар үшін алынғанын болжамдады. Тарихта Маркс айтқандай, тауар өндірісі мен айырбасталуы жалпыланған және жұмыс сағатында есептелген бухгалтерлік жүйелерге негізделген. Бұл еңбек құн теориясын Адам Смит, Рикардо зерттеген және өкілдерінің бірі Джеймс Бейтс Кларк болып табылатын шекті мектеп дамытқан болатын.

Барлық қызметкерлер бірдей дағдылар мен қабілеттерге ие емес – оқуға, біліктіліктерін жоғарылатуға қажет уақытқа төлеу үшін еңбекақының жоғары болуы керек. Бір тауардың маңыздылығы кеміп, екінші бір тауардың маңыздылығы артып жатқан ертедегі капиталистік қоғамда (мысалы, жүк тасымалының жылқыдан автомобильге ауысуы сияқты) жылқы арқылы жүзеге асатын жүк тасымалына кететін жұмыс сағатының әлеуметтік маңызы автомобиль индустриясымен салыстырғанда кемшін болды. Жылқы тасымалымен айналысатын адамдардың жұмыс өнімділігі шын мәнісінде көп өзгере қоймағанымен, өнімділіктің құны кәсіпкердің өнімді айырбастай алу тұрғысында арзандап кетті. Пайда төмендейді. Автокөлік өнеркәсібінде жұмысшы өндірісінің құны көп, нәтижесінде пайда өседі. Кәсіпкерлер өнімділікті орта деңгейден жоғары көтере алса, артық өнімді еселей түседі. Бұл ретте, әрине, орташа өнімділік артық пайда жоғалғанға дейін өседі. Капиталистік жүйеде кәсіпкер жұмысшыларды өндірілген өнімнің жалпы құнынан төмен баға бойынша жалдай алады. Жұмысшылар өмір сүру үшін өндірілетін өнімнің барлық пайдасын қажет ете бермейді, сондықтан кәсіпкер бұл артық құнды өз пайдасы үшін пайдалана алады. Жұмысшылардың жалақысы – олар күнделікті ұсынатын еңбек бөлшегі.

Кәсіпкер / жұмыс беруші бұл айырмашылық жоқ болса, жұмысшы жалдамайды, онда еңбек сатып алу жұмыс берушіге пайда әкелмейді. Кез келген тауар бағасын қарастырсақ, оның бағасы оны өндіруге кеткен өндіріс факторлары құны – жер, капитал және кәсіпорын деп айтуға болады. Еңбек қолданбайтын болса, жердің өзінен-өзі құндылығы жоқ, капитал еңбек арқылы пайда болады. Нәтижесінде еңбекті барлық құндылықтың көзі деп айтуға болады.

Маркс теориясы жұмысшы класы мен жұмыс берушілердің капиталистік жүйедегі күреспен аяқталатын таптық күресінің тарихи дамуының теориясы болды. Капиталистік жүйе өз өндірісінде әртүрлі өкілеттіктерге инвестиция салу арқылы артық құндылықты пайдалану мүмкіндігіне ие. Олардың өндірісінің өнімдері табиғи шаруашылық болған жағдайда, жұмыс берушілер үшін пайдаланылмайды. Жұмыс берушілер монополиялық билік элементтері бар ірі фирма болған кезде, жұмысшы билігі азайып, ең төменгі жалақы төленіп, жұмысшы еңбегі көбірек пайдаланылып, жалақысы азая түседі.

ФЕМИНИСТІК ЭКОНОМИКА ЖӘНЕ ЕҢБЕК НАРЫҒЫ

Еңбек нарығының талқылануында тұрақты түрде еңбек – жыныс пен шектелмейтін жалпы термин ретінде ұсынылады. Неоклассикалық моделде еңбек ұсынысы мен сұранысының өзара әрекеттесуі арқылы еңбекақы мөлшерлемесін анықтауға байланысты болжам барлық еңбектің бірдей болғанына және «еңбек нарығына» жалақы мөлшерлемесі бойынша жұмыс істей алатын және өз қызметтерін ақшаға айырбастау арқылы сататын адамдардан құрылатыны қарастырылады. Жұмыспен қамтылған жұмысшының еңбегі «өнімді» деп есептеледі және жалпы ішкі өніммен анықталғандай, әл-ауқатқа ықпал етеді.

Феминист-экономистердің пікірінше, еркектер басым еңбек нарығында әйелдерді әдеттегідей кемсітеді. Неоклассикалық модель жұмыс пен бос уақыт арасындағы ымыраны атап көрсетеді. Жұмысшылар жұмыс пен бос уақыт арасында еркін таңдау жасай алады және жұмыс істемейтін іс-әрекеттер (демек, бос уақыт) жұмыстан тыс әрекеттер (бос уақыт сияқты) белгілі бір дәрежеде ләззат сыйлайтынын көрсетеді. Бұл ымыра еңбек ұсынысын анықтауға көмектеседі.

Феминист-экономистердің пайымдауынша, жұмыс пен бос уақыт арасында таңдау жасай алмайтындықтан, көптеген әйелдер бала тәрбиелеп, үй шаруашылығымен айналысады, бұл неоклассикалық моделде «өнімді» жұмыс деп саналмайды, бірақ әл-ауқатқа айтарлықтай үлес қосады. Бұл «жұмыс» неоклассикалық моделде еленбейді. Еңбек нарығын талдауға арналған бұл тәсіл өте тар және еңбек ұсынысын жеткілікті көрсетпейді.

Феминистік экономика еңбек нарығындағы әлеуметтік нормаларды талдайды. Кейінірек осы тарауда кемсітуге көбірек назар аударамыз, бірақ әйелдерге қатысты феминистік экономика олардың еңбек нарығындағы ұсыныс пен сұранысына және түрлі қабілеттері мен дағдыларына байланысты айырмашылықтарына ғана емес, сондай-ақ әйелдердің қалай қабылдануына назар аударады. Мысалға, көбінесе әйелдердің қоғамдағы ролін қабылдау, бала тәрбиелеу және үй шаруашылығындағы жалақысыз экономиканың бір бөлігі ретінде негізделген стереотиптер мен әлеуметтік шектеулер бар. Бұл ерлердің шешім қабылдау жағдайындағы билік пен әлеуметтік үстемдігінің біріктірілуімен, әйелдердің жеткіліксіз жұмыс таңдау мүмкіндігінің шектеулі болуымен және жалақы нормалары олардың ер әріптестерінен төмен болуымен байланысты.

Экономикалық талдау құралдары, эконометриканы қолдану және экономикалық моделдер негізіндегі іргелі болжамдар, жалақыны анықтау теориясы әйелдер үшін жалақының неліктен ерекшеленетінін түсіндіруге тырысады. Феминист-экономистердің айтуынша, бұл құралдар мен моделдер арқылы ерлер мен әйелдер арасында кездесетін айырмашылықтардың негізгі аспектілерін зерттеу мен анықтау мүмкін емес. Көптеген «дәстүрлі» экономикалық моделдер ұтымды мінез-құлықты, шешімдер қабылдауда өзін-өзі қызықтыруды және автономияны іздейді және феминист-экономистер (басқалармен бірге) бұл болжамдардың, әсіресе жыныс туралы болған жағдайда, күмән туғызатынын дәлелдейді. Мәселен, әлеуметтік және саяси институттар әйелдерді кәсіби мамандықтар жолына түсірсе, шешім қабылдауда еркіндік мәселесі өз күшін жояды.

Феминистік экономиканың зерттеу саласының бірі кәсіптік сегрегация себептері болды. Неге әйелдер, көбінесе басқа кәсіптік бағыттардан гөрі, қол ұшын созатын (мұғалім, дәрігер) мамандықтар жолын мансап ретінде? Олар ұсынған түсініктемелердің бір бөлігінде әлеуметтік және саяси құрылымдардың ерлер мен әйелдер арасында кемсіту болатынын көрсетеді. Бір жағынан бұл әлеуметтік және саяси құрылымдар үйдегі әйелдер роліне көңіл бөледі. Әйелдер үшін үйде болу (әрдайым таңдау бойынша емес), бала тәрбиелеу және отбасын асырау үшін, осы ролде үлкен еңбек жұмсайды, бірақ ол төленбейді. Бұл еңбек алмасуына негізделген «қалыпты» еңбек нарығы болса, онда әйелдер қандай жалақы алады? Бұл сұрақтың жауабы саясатты жасауда және үй шаруашылығында әйелдердің жасаған жұмысын көрсететін жалақыны анықтауда маңызды салдарға ие. Мысалы, қамқорлыққа бағышталған мамандықтарда жұмыс істейтін әйелдер үшін, олар төленетін жалақы, сандық зерттеулер осы сандарға жету үшін жүргізілген болса, үй шаруашылығында жүргізілген ұқсас жұмыстарды бағалаумен теңесе ме? Осындай бағалаулар феминист-экономистердің көптеген күдіктерінен әлдеқайда асып кете ме, бұл қамқорлық кәсіптердегі жалақыны дискриминациялау жолымен жасанды түрде төмендетілген бе?

Еңбек нарығындағы нарық билігі жетілдірілген бәсеке тұжырымдамаларына негізделген моделден болжамға қарағанда әртүрлі нәтижелерге әкеледі. Осы тараудың басында еңбекке сұраныс пен еңбек ұсынысын талдау кезінде, мысалы, еңбек нарыққа енгізілген фактор ретінде жұмыс берушінің (алма бақ иесі) және жұмысшылар (алма жинаушылар) арасындағы өзара тиімді айырбас. Көптеген еңбек нарықтарында жұмыс берушілердің қолында билік болуы жұмысшыларға, әсіресе әйелдерге қарағанда, айырбастаудың әлдеқайда тиімді екенін білдіреді.

Бұл күш көптеген жағдайда әйелдердің еркектерге қарағанда әйелдерге неге аз жалақы төлейтінін және олардың кейбір жұмыс орындарында прогреске кедергі болатынын түсіндіруге көмектесуі мүмкін. Жұмысшылар шекті өнім құнын көрсететін қажетті дағдылар мен қабілеттерге ие болса, еңбек нарығына кіру және шығуға еркін, олардың дамуына кедергі жоқ дейтін еңбек нарығы неоклассикалық теориясының пайымдауларының бір бөлігінің себебі емес.

МОНОПСОНИЯ

Еңбек нарығындағы биліктің ролі **монополия** жағдайында да байқалады, яғни бір (немесе үстем) сатып алушы бар нарық. Бір ірі жұмыс беруші үстемдік ететін шағын қаладағы еңбек нарығын елестетіңіз. Бұл жұмыс беруші жұмысшы жалақысына және жұмыс жағдайына әсер ету үшін нарық билігін пайдалана алады.

Монополия бір (немесе үстем) сатып алушы бар нарық

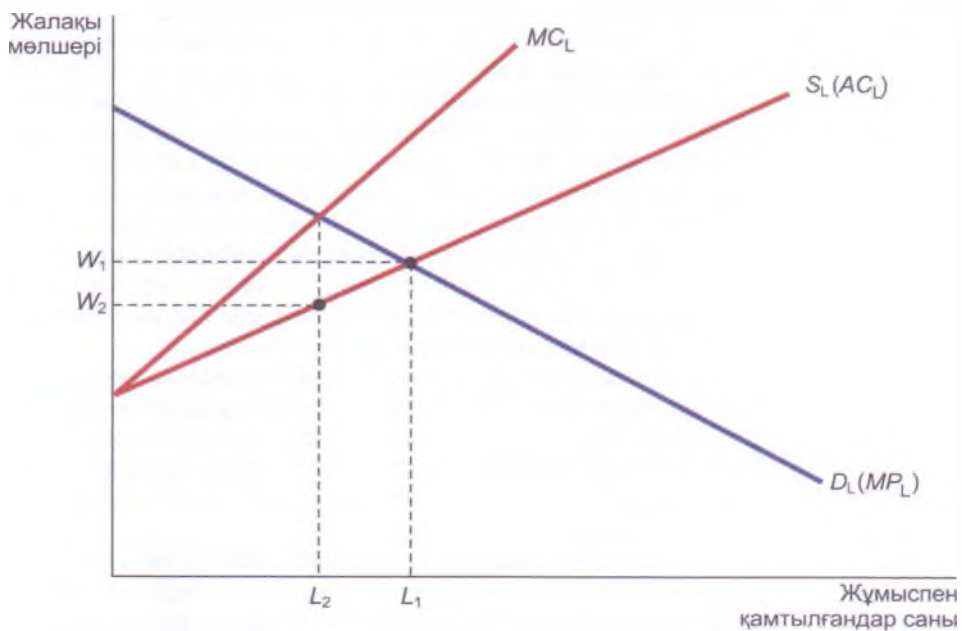
Монополия көп жағдайда монополияға ұқсайды. Еңбек нарығындағы монополиялық фирма бәсекеге қабілетті фирмаға қарағанда жұмысшыларды азырақ жалдайды: жұмыс орнының санын азайту арқылы монополиялық фирма төлейтін жалақысын азайтып және өз пайдасын көбейтіп, еңбек ұсынысын ауытқытады. Монополистердің болуы нарықтағы экономикалық белсенділікті әлеуметтік оңтайлы деңгейден төмендетеді, нәтижелерді бұрмалайды және қайтымсыз шығындарға әкеледі.

17.7-сызбада жағдай көрсетілген. Бәсекеге қабілетті нарықта жұмыс беруші L_1 жұмысшыларды W_1 жалақымен жалдайтын еді, мұнда еңбектің сұранысы мен ұсынысы қиылысады. Монополия жағдайында жұмыс берушінің еңбек ұсынысы орташа еңбек шығынын білдіреді. W_1 бәсекеге қабілетті жалақымен L_1 жұмыс істейтін адам санын жалдаудың жалпы құны. Жұмысшылар ($W_1 \times L_1$) жалақы мөлшерлемесі жұмысшылар санына көбейтілген. Сондай-ақ, еңбекке ақы төлеудің орташа құны қызметкерлер санына бөлінеді, яғни жалақы мөлшерлемесі W_1 .

17.7-СЫЗБА

Монополиядағы жалақы мен жұмыспен қамту деңгейлері

Монополистің күші бар жұмыс беруші жұмысшылар санын белгілейді, онда еңбектің шекті құны шекті өнімге тең. Монополистер бәсекелес нарық нәтижесінен және жалақының төменгі деңгейінен төмен жұмысшылар санын қолданады.



Монополистер еңбектің шекті шығынын шекті өніммен теңестіруге тырысады. Еңбектің орташа құны көтерілсе, еңбек MC еңбектің орташа құнынан жоғары болады. Жұмыспен қамтылған әрбір қосымша еңбек орташа өсуді сақтау үшін орташадан жоғары болуы тиіс. Еңбек коэффициенті MC_L қисығы арқылы

көрсетіледі. Монополист жұмыспен қамту деңгейін белгілесе, MC еңбегі MP еңбегіне тең, онда жұмыс істейтін жұмысшылар саны L_2 , яғни жұмыспен қамтылғандардың бәсеке санынан төмен. Жұмыс беруші L_2 еңбек көлемін пайдаланғысы келсе, онда жалақы мөлшерлемесі бойынша жұмысшылар W еңбек ұсынысымен қабылданады. Монополия жағдайындағы жалақы мөлшерлемесі бәсекеге қабілетті еңбекақы мөлшерінен төмен.

Монополиялар шамалы және салыстырмалы түрде сирек кездессе де, Еуропадағы кейбір қалалар ірі жұмыс берушіге – автокөлік, болат немесе шоколад өндірушісіне өте тәуелді болуы мүмкін. Мұндай жағдайда жұмыс берушінің монополиялық күші жергілікті еңбек нарығына әсерін ескеру үшін талдауды өзгертуі мүмкін.

ЕҢБЕКАҚЫ ДИФФЕРЕНЦИАЛДАРЫ

Көптеген елде жұмысшылар табысының айтарлықтай айырмашылықтары бар. Табыстардың кең ауқымын түсіну үшін еңбек нарығы моделінің жалпы шеңберінен шығып, әртүрлі еңбек түріне ұсыныс пен сұранысты, сондай-ақ билік пен әлеуметтік нормалар ролін неғұрлым дәл зерделеуіміз керек.

Өтемдік дифференциалдар

Жұмысшы жұмысты орындау туралы шешім қабылдағанда, назарға алынатын бірқатар ақшаға қатыссыз сипаттамалар бар. Адамдар өз мүдделері мен пайдасын ғана ойламайды, олардың әрекеттері альтруизм, жанашырлық, борыш, қарым-қатынас, қауымдастыққа сену және әділдік сезімі арқылы да бағаланады. Мәселен, өзгелерге қамқорлық жасайтын кәсіптерде жұмыс істеушілер жалақыдан ғана емес, әлсіз жандарға қамқорлық жасаудан және оларға көмек көрсеткендеріне қанағаттанудан көбірек ләззат алуы мүмкін. Кей жұмыс орындары сирек кездесетін дағдыларды және қасиеттерді талап етеді және бұл жұмысшылар үшін маңызды болуы мүмкін. Кейбір жұмыс орындары ерекше дағдыларды және тәжірибені талап етуі мүмкін, басқалары адамды зеріктіріп жіберетінін немесе қауіпті болуы мүмкін. Жеке тұлғалардың осы ақшалай емес сипаттамаларын қалай бағалайтыны кез келген еңбекақымен қанша адам жұмыс істеуге дайын (және қабілетті) екенін анықтайды. Мүмкіндігі шектеулі, аз тәжірибе талап ететін жұмыс орнына еңбек ұсынысы бірнеше міндеттер атқаратын жоғары білікті және қауіпті жұмыс орнына еңбек ұсынуға қарағанда жоғары болуы мүмкін. Нәтижесінде, бұл жұмыс түрлерінің беталысы жоғары біліктілік деңгейлері мен тәжірибені қажет ететіндерге қарағанда тепе-тең еңбекақы деңгейінің төмендеуіне байланысты болады.

Экономистер түрлі жұмыстардың ақшалай емес сипаттамаларынан туындайтын еңбекақы айырмашылығын көрсету үшін **өтемдік дифференциалдар** терминін пайдаланады. Экономикада өтемдік дифференциалдар кеңінен таралған. Оған мысал:

Өтемдік дифференциалдар – әртүрлі жұмыс орындарының ақшалай емес сипаттамаларының орнын толтыруға бағытталған жалақыдағы айырмашылықтар

- Автомагистраль сияқты негізгі жолдарды күтіп ұстайтын және жөндейтін жұмысшылар қалалар жолдарын жөндейтін басқа мемлекеттік қызметкерлерден көп алады. Себебі негізгі жолдарда жұмыс істеу – жұмыс уақытынан тыс кезде (көлік жүргізушілері автомагистральды пайдаланбаған кезде) жиі жұмыс істеуі керек екенін айтпағанда, қауіптілік деңгейі әлдеқайда жоғары.
- Фабрикаларда түнгі кезекте жұмыс істейтін жұмысшылар, тәулік бойы жұмыс істейтін бөлшек сату орындары сияқты күнделікті ауысыммен жұмыс істейтін ұқсас қызметкерлерден көбірек еңбекақы алады. Түнде жұмыс істеп, күндіз ұйықтауға тура келетін қалыпты тіршілік цикліне кереғар қызметтерге жоғары еңбекақы тағайындалады.
- Университет оқытушылары мен профессорларының орташа еңбекақысы білім деңгейі ұқсас заңгерлер мен дәрігерлерден төмен. Дәріс берушілердің ең төменгі еңбекақысы олардың жұмыс орындары ұсынатын интеллектуалдық және жеке қанағаттануымен орнын толтырады.

- Гетеродокстық экономистер (экономиканың негізгі бағытынан тыс әдіснамалар мен тәсілдерді қолданатын экономистер) өтемдік үстемақыны есептеуге байланысты оң қадам жасамас бұрын көптігі әсер етуі ықтимал, нәтижесінде еңбекақы бойынша бұрмалануға әкеліп соғуы мүмкін деп талас пікір білдіреді. Феминист-экономистер, мысалы, кейбір әлеуметтік нормалар ерлер мен әйелдердің туа біткен қабілеттеріне және олардың мүмкіндіктеріне қатысты, еңбекақы мөлшерлемесіне және мүмкіндіктеріне әсер ететін пайымдауларға сүйенеді.

Әйелдер еркектер сияқты белгілі бір жұмыс түрін орындауға қабілетсіз немесе әйелдер өзгелерге қамқорлық жасайтын мамандықтарда барынша тиімді болып көрінуі норматив пікір мен саяси шешімдерге әсер етеді және стереотипті күшейтеді. Нәтижесінде, әйелдер өтемдік дифференциалға қатысы аз, ақысы төмен және төмен дәрежелі жұмыс орындарына баруына бейім келеді.

Адамға жұмсалатын капитал

Адами капитал – жинақталған инвестицияларды адамның дамуына жұмсау. Адами капиталдың ең маңызды түрі – білім беру. Капиталдың барлық басқа түрлері сияқты білім болашақта өнімділікті арттыру үшін белгілі бір уақытта ресурстарды жұмсауды білдіреді. Бірақ, капиталдың басқа түрлеріне салынған инвестициялардан айырмашылығы білімге инвестиция белгілі бір адамға байланысты және осы байланыстың өзі мұндай инвестицияны адами капиталға айналдырады.

Адами капитал инвестицияларды жинақтап адамдарға жұмсау, мысалы, білім беру және жұмыстан қол үздірмей оқыту

Адами капиталы жоғары жұмысшылар адами капиталы төмен болатын жұмысшылардан гөрі көбірек табыс табады деп пайымдалады. Мысалы, Еуропа мен Солтүстік Америкадағы университеттің түлектері өз еңбектері үшін орта мектептен кейін жоғары білім алмаған жұмысшылардан гөрі шамамен екі есе көп табады. Бұл үлкен айырмашылық, нашар дамыған елдерде білімді жұмысшылар жеткіліксіз болған жағдайда, одан да үлкен болады.

Адами капитал саласының дәлелі фирмалар жоғары білімді адамдар үшін көп төлеуге дайын екенін көрсетеді, себебі олардың шекті өнімдері жоғары. Жұмысшылар, сыйақы болса ғана, білім алушығындарын төлеуге дайын. Негізінде жоғары білімді жұмысшылар мен білімі төмен жұмысшылар арасындағы жалақының айырмашылығы білім алу құнының өтемдік айырмашылығы ретінде қарастырылуы мүмкін.

Адами капитал теориясы білім беру мен оқытудың себеп-салдарлық байланысын, өнімділікті жоғарылату мен жалақыны көрсетеді. Теория ерлерге қарағанда әйелдердің неғұрлым төмен табыс табатынының себептерін, оның ішінде, адам капиталының айырмашылықтарымен түсіндіреді. Феминист-экономистер неоклассикалық моделде әйелдердің білім алуына көп қаражат салмауды немесе ерлерге қарағанда аз тәжірибе немесе оқу мүмкіндіктеріне ие болмауды таңдайды деп санайды, себебі ерлер жанұяны қамтамасыз ету үшін мансапқа көп көңіл бөледі. Қызметтен тыс басқа да міндеттері болуына байланысты әйелдер өз жұмысын және отбасылық өмірін басқаруға көбірек икемділік беретін төмен ақылы жұмыс орындарына тұруды шешуі мүмкін. Бұл түсініктемелер әйелдер жалақысы отбасылық үй шаруашылығында ерлердің жалақысын толықтырады деген болжаммен негізделген. Феминист-экономистер бұл болжамдардың еңбек нарығының икемділігі туралы заңдар мен оқыту туралы саяси шешімдерге сәйкес келмейтінін айтады, өйткені олар жұмыс орындарындағы әйелдерді кемсітуді түбегейлі шешпейді немесе шешімдер қабылданатын қоғамдық нормаларды өзгертпейді.

Қабілет, күш және мүмкіндік

Англия чемпионаты немесе Испания Ла Лигасы сияқты еуропалық лигалардағы футболшылар кішігірім лигалардағыларға қарағанда әлдеқайда көп жалақы алады, себебі олардың табиғи қабілеттері жоғары. Табиғи қабілеттер барлық мамандықтағы жұмысшылар үшін маңызды. Тұқым қуалау және тәрбие арқасында адамдар физикалық күш қуаты және ақыл-ой қабілеттерімен ерекшеленеді. Ағылшын Премьер Лигасы, не болмаса Испания Ла Лигасы сияқты, ал басқаларда олар аз болады. Кейбір адамдар күрделі мәселелерді шеше алады, басқалары шеше алмайды. Кейбір адамдар көпшіл, көпшіліктің ортасында өздерін ыңғайсыз сезінеді. Осы және басқа да жеке сипаттамалары жұмысшылар еңбегінің өнімділігі қаншалықты болатынын және олардың алатын еңбекақысын анықтауда маңызды роль атқарады.

Қабілетпен тығыз байланысты нәрсе, ол – күш. Кей адамдар ұзақ уақыт бойы көп күш жұмсауға дайын, ал басқалары өздерінен талап етілген нәрсені істеумен қанағаттанады. Фирмалар жұмысшыларды өздері шығарған нәрселерге байланысты және көбірек күш жұмсау арқасында өнімділігі жоғары болған жұмысшыларды тікелей төлем арқылы қолдауға дайын болуы мүмкін. Сатушылар, мысалы, жасайтын сатылым көлеміне байланысты пайыз негізінде төлем алады. Басқа уақытта көп күш жұмсау, неғұрлым жоғары жылдық жалақы немесе бонус арқылы төленеді, бірақ тікелей емес. Адамның мүмкіндіктері жалақыны анықтауда да маңызды роль атқарады. Адам колледжде ұқсас құрылғыларды жөндеу әдістерін үйренсе, сол кездегі дағдылар сандық технологияның дамуына байланысты ескірген болса және ол өзі сияқты ұқсас оқу бітірген басқа адамдармен салыстырғанда төмен жалақы алады. Бұл жұмысшы кездейсоқ факторлардың кесірінен төмен жалақы алады.

Білім алуға деген балама көзқарас: белгі беру

Кейбір экономистер адами капитал теориясына кәсіпорындардың жоғары және төмен қабілетті жұмысшыларды білім деңгейін қолдана отырып, сұрыптау тәсілін анық көрсететін балама теориясын ұсынды. Осы көрініс бойынша, адам университет дәрежесін алған кезде, мысалы, олар бұрынғыдан нәтижелі болмайды, бірақ олар перспективалы жұмыс берушілерге өздерінің жоғары қабілеті жайында белгі жібереді. Бұл кәсіпорындар үшін дәрежені қабілеттілік туралы белгі ретінде түсіну үшін ұтымды.

Білім алудың белгі беру теориясында оқудың ешқандай нақты өнімділік артықшылығы жоқ, алайда жұмысшылар жұмыс берушілерге мектепте бірнеше жыл бойы оқуға дайындықтарын өнімділіктерінің бастама белгісі ретінде жібереді. Іс-әрекет оның ішкі пайдасы үшін емес, оны іске асыру ынтасын осыны бақылаушыға жеке ақпарат ретінде жеткізеді.

Супержұлдыз феномені

Көптеген актерлер аз ақша табатындықтан, өздерін қамтамасыз ету үшін басқа жұмыстармен де айналысады, ал басқалары өндіріске қатысуының арқасында миллиондаған фунт ақша табады. Сол сияқты, біршама адам тенниспен хобби ретінде тегін айналысса, кейбіреуі кәсіби кортта миллиондар табады. Өз саласы бойынша суперстар дәрежесіне жеткен мұндай тұлғалардың қоғамдағы танымалдылығы олардың астрономиялық табысынан-ақ көрінеді.

Кейбір тұлғалардың зор табыстарын түсіну үшін олар қызметтерін сататын нарық ерекшеліктерін тексеру керек. Мынадай екі сипаттамалары бар нарықта пайда болады:

- нарықтағы әрбір тұтынушы ең үздік өндіруші ұсынған тауарды алып, рахаттанғысы келеді;
- тауар ең үздік өндіруші үшін әрбір тұтынушыға төмен бағада ұсыну мүмкіндігін беретін технологиямен өндіріледі.

Дэниел Крейг, мысалға, әлемдегі ең үздік актер болса, онда барлық адам оның келесі фильмін көргісі келетін еді; онша талантты емес актердің сомдауындағы бірнеше фильмді көп рет көру дәрежесі төмендеу екінші бір актердың фильмін қайталап көру бәрібір оның орнын баспайды. Сонымен қатар, Д. Крейгтің актерлік шеберлігінен ләззат алу барлық адамға қол жетімді. Себебі, фильмінің бірнеше көшірмесін жасау оңай, Д. Крейг бір мезгілде өз қызметін миллиондаған адамға көрсете алады. Box Office Mojo бойынша, Д. Крейгтің өмір сүру ұзақтығының жалпы жиынтық сомасы 1358414547 \$, әр фильм үшін орташа 5906502 \$ (бұл сома 2015 жылы шыққан Джеймс Бонд: «Спектр» фильміне дейін саналған). Box Office Mojo-ның айтуынша, Дэниел Крейгтің өмір бойы тапқан табысының жалпы сомасы 1 358 414 547 \$ құраған, бұл орта есеппен әр фильм үшін 59 061 502\$ деген сөз. Сол сияқты, спорт теледидарда көрсетілетіндіктен, миллиондаған жанкүйерлер футболшылар, регби, баскетбол ойыншыларының шеберліктерін көре алады.

Тепе-теңдіктен артық жалақы: ең төмен жалақы туралы заңдар, кәсіподақтар және тиімділік үшін төленетін жалақылар

Кейбір жұмысшылар үшін жалақы тепе-теңдікке әкелетін сұраныс пен ұсыныс деңгейінен жоғары. Мұндай болуының үш мүмкін себептерін қарастырамыз.

Ең төмен жалақы туралы заңдар Ең төменгі жалақы заңдары баға деңгейінің мысалы. **Ең төмен еңбекақы** заңдары әрбір жұмыспен қамтушы төлей алатын ең төмен жалақыны айқындайды, 17.8-сызбада (а) панелінде еңбекке сұраныс пен еңбек ұсынысын тепе-теңдікке әкелу үшін жалақыны реттегіш еңбек нарығын көрсетеді.

Ең төмен еңбекақы – жұмыс беруші жұмысшыға заңды түрде төлей алатын ең аз жалақы мөлшері.

17.8-сызбадағы (б) панель ең төменгі еңбекақылы еңбек нарығын көрсетеді. Ең төменгі еңбекақы тепе-тең деңгейінен жоғары болса, онда еңбек ұсынысы сұраныстан артық деген сөз. Нәтижесі – жұмыссыздық.

Ең төмен еңбекақыны толығымен түсіну үшін экономикада тек бір ғана еңбек нарығы емес, жұмысшылар әртүрлілігіне байланысты бірнеше еңбек нарығы бар екенін есте сақтау керек. Ең төменгі еңбекақы әсері жұмысшының тәжірибесі мен біліктілігіне ішінара тәуелді.

17.8-СЫЗБА

Ең төмен еңбекақы еңбек нарығына қалай әсер етеді?

(а) панелі еңбекке сұраныс пен еңбек ұсынысын тепе-теңдікке әкелу үшін еңбекақыны реттегіш еңбек нарығын, (б) панелі міндетті ең төменгі еңбекақы әсерін көрсетеді. Ең төменгі еңбекақы дегеніміз баға деңгейі көрсеткіші, ол артықшылық туғызады; еңбек ұсынысы сұраныстан артық. Нәтижесі – жұмыссыздық. (с) панелі еңбекке сұраныс неғұрлым икемді болса, жұмыссыздық соғұрлым жоғары болатынын көрсетеді. (д) панелі ең төменгі еңбекақы бүкіл өндірісте міндетті болғандықтан, фирма өніміне сұраныстың күрт құлдырауын болдыртпау үшін еңбекақының жоғары пропорциясына өтуге мүмкіндік бар, содан жеке фирманың еңбекке сұраныс ең төменгі еңбекақы деңгейінен оңға ауытқиды, жұмыссыздық әсері біршама аз.



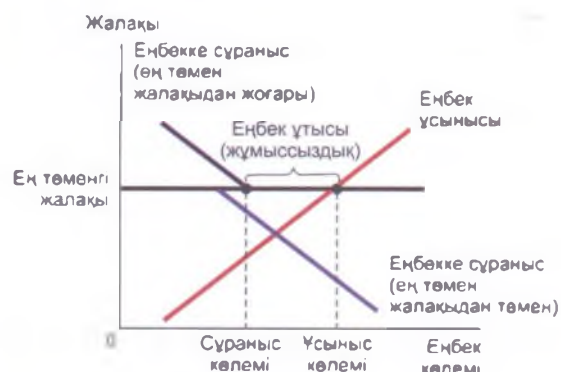
(а) Еркін еңбек нарығы



(б) Міндетті ең төмен жалақы бар нарық



(с) Еңбектің ең төменгі жалақысы мен икемді еңбек сұранысы бар еңбек нарығы



(д) Өнеркәсіп бойынша ең төмен жалақы мөлшерімен еңбек нарығы

Жоғары білікті және тәжірибелі жұмысшыларға әсер етпейді, себебі олардың тепе-тең еңбекақысы ең төменгі деңгейден біраз жоғары орналасқан. Мұндай жұмысшыларға ең төменгі еңбекақы міндетті емес. Кейбіреулер сол себептен ең төменгі еңбекақы тепе-теңдіктен жоғары орналасқан деңгей мен жұмыссыздық нәтижесін алдымен төмен білікті және жасөспірім жұмысшылар нарығына қолданып, 17.8-сызбадағы (b) панеліндегідей көріністі күтуі мүмкін. Алайда, жұмыссыздық көлемінің нәтижелері ұсыныс икемділігі мен еңбекке сұранысына байланысты екенін ескерген жөн. 17.8-сызбадағы (c) панелінде бұрынғыдан да икемдірек сұранысты көрсеттік және нәтижесі – жұмыссыздықтың жоғары деңгейі. Еңбек құнын есепке ала отырып, біліксіз жұмысшы сұранысы жоғары икемді деген дау көп кездеседі, себебі біліксіз қызметкерлерді жұмыспен қамтушылар (тез тамақтану мейрамханалары сияқты) өз тауарларына сұраныстың баға икемділігі жоғары болғандықтан және табыстың құлдырауы болмаса, жоғары баға қою жолымен еңбекақыны көтермейді.

Бұл шындық, алайда, бір фирма тауар бағасын көтерсе, басқалары сол қалпында қалдырады. Барлық фаст-фуд компаниялары жұмысшыларына ең төменгі еңбекақыны төлеу үшін өз бағасын ақырын көтеруге мәжбүр болса, онда бұл қай фирманың өніміне болмасын, сұраныстың айтарлықтай аз құлдырауын көрсетеді. Онда ең төменгі еңбекақыны енгізу еңбекке сұраныс сегментінің ең төменгі деңгейінде не одан жоғары деңгейде оңға ауытқуына алып келетін еді: осы саладағы басқа фирмалардың да осылай істейтінінде және өнімге сұраныстың қатты құлдырауы болмайтынын білсе, фирма жоғары жалақыны еңбекке сұраныстың төмендеуінсіз төлей алады, себебі ол жоғары жалақы шығындарына ресурстардың қымбаттауын айыптай алатын еді. 17.8-сызбада ең төмен жалақы мәселесі жоқ жағдайда жұмыссыздық деңгейінің өскенін көруге болады. Олай болатын себебі, келісілген ең аз жалақыға жұмыс істейтін жұмыс күшімен қамтамасыз ету деңгейі жоғары болып отыр. Кейбір жұмысшылардың еңбек нарығына екінші иелер ену үшін жоғары жалақы арқылы тартылатындықтан, мысалы, жасөспірімдер немесе толық уақытты білім алуда қалғандар ең аз жалақыға тартылады.

Ең төменгі жалақы туралы заңдардың адвокаттары бұл саясаттың астарында кедей жұмысшылар табыстарын көтеру тәсілі бар деп біледі. Олар ең төменгі жалақы алатын жұмысшыларға салыстырмалы жеткіліксіз/тапшы стандарт бойынша өмір сүруге мүмкіндік береді. Ең төменгі жалақының жағымсыз әсерлері кішкентай және жұмысшыларға әкелетін артықшылықтары шығындарға қарағанда біршама үлкен деп есептейді.

Ең төменгі жалақының қарсыластары бұл кедейлікпен күресудің ең жақсы жолы емес, себебі бұл жұмыс істеп жүрген адамдардың табысына әсер етеді және жұмыссыздықты көбейтеді деп пікір білдіреді. Сонымен қоса, олардың айтуынша, ең төменгі жалақы алатын жұмысшылардың барлығы отбасыларын асырауға ақшасы әрең жетіп жүрген жандар емес – кейбіреулері жақсы үй шаруашылықтарындағы екінші, тіпті, үшінші табыскер болуы мүмкін.

Күнкөріс минимумы ең төменгі жалақы баламасы болып саналады. «Living Wage Foundation» қоры (ең төменгі күнкөріс деңгейі қоры). ӘСЗО күнкөріс минимумын Ұлыбританияның өмір сүру стандартына сай қамтамасыз ететін үй шаруашылығына керек минимал қажеттілікті бағалау арқылы есептеледі. Нәтижесі әр жыл сайын қарашада жарияланады және әрқашан Ұлыбритания үкіметінің заңнамада белгілеген ең төменгі жалақы деңгейінен жоғары болады. Мысалға, 2015 жылғы қарашада ең төменгі жалақы 21 жастан асқан адамдар үшін сағатына 6,7 £ (9,56 €), күнкөріс минимумы 8,25 £ (11,77 €) болып белгіленді. Қор зерттеуінше, күнкөріс минимумын төлеу фирмалардың моральды жауапкершілігі ғана емес, сонымен қатар, жоғары жалақы төлеу абсентеизмнің төмендеуіне де оң ықпал ететінін ескеруі тиіс дейді. Күнкөріс минимумын төлеу ерікті.

Күнкөріс минимумы – ең минимал тұрмыстық қажеттілікті бағалау негізінде қолайлы өмір сүру стандартын қамтамасыз ететін дербес орнатылатын сағаттық мөлшерлеме

2015 жылғы шілдеде Ұлыбритания қазынашылық канцлері Үкімет 2016 жылғы сәуірден бастап заңды түрде міндетті Ұлттық Күнкөріс минимум 25 жастан асқандарға 7,2 £ көлемінде бекітілсін және ҰҚД 2020 жылға қарай орташа жалақының 60% құрау қажет деп хабарлама жасады. Орташа жалақы барлық жалақыларды – жоғары және ең төмен деңгейлілерді тізіп, орташасын анықтау арқылы есептеледі. ҰҚД енгізу жәрдемақы төлемдерін азайтумен қатар әрі ынтаны әл-ауқаттан жұмысқа ауыстыруға арналған. Пайданың төмендеуі, канцлердің бекітуі бойынша, ҰҚД арқылы өтелетін болады. ҰҚД мен Күнкөріс минимумы бірдей өлшем емес – соңғысы өмір сүру құны бойынша есептеледі, бірақ орташа жалақының бұған қатысы жоқ.

Монополия және ең төмен жалақы Жұмыс беруші нарықтық күшке ие болған кезде жалақы деңгейі мен жұмысшы саны қалайша бәсекеге қабілетті тепе-тең деңгейінен төмен болатынын көрдік. Монополия күшіне ие жұмыспен қамтушы жұмысшы санын 17.7-сызбада көрсетілген еңбектің шекті құны шекті тауарға тең болатын дәрежені орнатады. Ең төменгі жалақы монополист күшімен төленіп, жалақы деңгейінен жоғары орналасса, әсері жұмыссыздыққа әкелмей, керісінше, жұмыспен қамтуды көбейте алатын еді.

17.7-сызбаға қайта оралсақ, ең төменгі жалақы тепе-тең жалақы деңгейінде W_1 орнаса, онда жұмысшы саны L_1 -ден L_2 көтерілетін еді. Сол себепті, еңбек нарығының нәтижесі соған сәйкес ең төменгі жалақы нарықтың бәсекеге қабілеттілігі дәрежесіне байланысты; жұмыс беруші нарық күшіне ие болса, онда ең төменгі жалақы таза әлеуметтік пайдаға әкелуі мүмкін.

Кәсіподақтардың нарық күші Жалақының тепе-тең деңгейінен жоғары көтерілуінің екінші себебі – кәсіподақтарының нарықтағы күші. **Кәсіподақ** – жұмыс берушілермен жалақы және жұмыс шарттары жөнінде мәмілеге келетін жұмысшы қауымдастығы. Кәсіподақ көбінесе жалақыны кәсіподақ болмаған жағдайдағы деңгейге қарағанда, әлдеқайда өсіреді, себебі, жұмысшыларды фирмадан **ереуілге** шығуға шақыра алатын қауіпті күш бар болғанынан болар. Зерттеу бойынша кәсіподағы бар жұмысшылар осындай кәсіподағы жоқ жұмысшыларға қарағанда 10-20% көбірек ақша табады екен.

Кәсіподақ – жұмыс берушілермен жалақы және жұмыс шарттары жөнінде мәмілеге келетін жұмысшылар қауымдастығы
Ереуіл – кәсіподақтардың бастамасымен фирмадағы жұмысшылардың ұйымдастырылған қарсылығы

Тиімді жалақы Тепе-теңдіктен жоғары орналасқан жалақының үшінші себебі – **тиімді жалақы** теориясы. Бұл теория бойынша фирма жоғары жалақыны төлеу тиімді деп ойлауы мүмкін, себебі, еңбектің сапасын арттырады. Атап айтқанда, жоғары жалақыны төлеуді қызметкерлердің кетуін төмендету үшін (жаңа жұмысшыларды жалдау және үйрету қымбат жұмыс), жұмысшы ынтасын көтеру мен фирмадағы жұмысқа ниеттенушілердің сапасын жақсарту үшін жасалады. Сонымен қатар, фирма жоғары жалақыны ұсыну арқылы жақсы, білікті жұмысшыларды қызықтыру мен сақтап қалуды қалайды – бұл қаржылық дағдарыстан кейін Еуропа үкіметтерінің банкирлердің табысына салық орнату жоспарларына қарсы банк секторының берген жауаптары болатын. Бұл теория дұрыс болса, онда кей фирмалар жұмысшыларына әдеттегіден біршама көп жалақы төлеуді таңдайтын еді.

Тиімді жалақы – жұмысшының еңбек өнімділігін арттыру үшін төленетін тепе-тең жалақыдан жоғары жалақы

Өздік жұмыс Өтемдік саралауға анықтама беріңіз және мысал келтіріңіз. Жоғары білімді жұмысшы білімі аз жұмысшыға қарағанда көп жалақы алатынына екі себеп айтыңыз.

ДИСКРИМИНАЦИЯ ЭКОНОМИКАСЫ

Алдыңғы талқылаулар еңбек нарығындағы, әсіресе, жынысқа негізделген кемсіту болуы мүмкіндіктері қарастырылған еді. Нарықта этникалық топ, жыныс, нәсіл, жас пен басқа да жеке сипаттамаларына қарап, тұлғаларға әртүрлі мүмкіндіктер ұсынған кезде **дискриминация** пайда болады. Кемсіту қоғамның жекелеген топтарына қатысты кей адамдардың көзқарастарын көрсетеді, сондай-ақ оны күшейтетін институттық немесе қоғамдық тұрақсыздық пен нормаларды көрсете алады.

Дискриминация – нәсілдік, этностың жыныс, жас немесе басқа да жеке сипаттарына байланысты адамдарға түрлі мүмкіндіктерді мәжбүрлеп ұсынудың кері тәсілі

Еңбек нарығындағы дискриминацияны өлшеу

Жұмысшылардың түрлі топтарының жалақысына еңбек нарығындағы қандайда кемсіту әсер ететінін бағалау оңай емес. Экономикалық ынтымақтастық және даму ұйымының (ЭЫДҰ) деректеріне сүйенсек, табыс теңсіздігі Ұлыбританияда 10% құрайтын байлардың орташа табысы 10% кедейлердің табысынан шамамен 7 есе көп, бұл көрсеткіш Франция мен Германияға қарағанда жоғары.

Ұлыбританияда бұл көрсеткіш 10 есе көп, ЭЫДҰ бойынша орташа 9,5 шамасында. Есеп 2010 жылы Ұлттық Теңдік Панелінде (*Hills, J. et al. (2010) An Anatomy of Economic Inequality in the UK*) әйелдер барлық жұмысшылардың орташа сағаттық жалақысынан 21% аз алатыны және толық уақыт жұмыс істейтіндердің орташа жалақысы бойынша ерлерден 13% төмен жалақы алатыны көрсетілген. Есеп, сонымен қоса, Пәкістан мен Бангладештен келген мұсылмандар және Африкалық қара нәсілді христиандар британдық ақ нәсілді христиандарға қарағанда 13-21% төмен жалақы алатынын көрсетті. Қытайлықтар Ұлыбританиядағы ең көп жалақы алатын топтың бірі болып есептелсе де, мамандықтары мен біліктіліктеріне сай алуға тиіс жалақыдан 11% төмен ақша алады. Еуроодақта ерлер мен әйелдердің орташа жалақысының арасындағы айырмашылық 2012 жылы 16,4% болған.

Номинал құны бойынша қабылданған осы айырмашылықтар Ұлыбритания мен Еуроодақтың жұмыс этникалық азшылықтарға әкелетін және әйелдерді кемсіту саясатының дәлелдемелері сияқты көрінеді. Ақ пен қара, ер мен әйелдер топтарының жалақыларын жай зерттеу жұмыс берушілер кемсітумен айналысады дегенді білдірмейді.

Мысалға, адами капиталдың рөлін қарастырайық. Егер адамның қандай да бір ғылыми дәрежесі болса, ол соған сәйкес жалақыдағы айырмашылықтарға иек арта алады. Ғылым дәрежесіне ие мамандар гуманитарлық ғылымдар мен өнер саласының дәрежелеріне қарағанда көбірек ақша табады. Жалақы айырмашылықтарын есептеуде адами капитал мектеп, ЖОО-дағы өткізген жылдарға қарағанда маңыздырақ болуы мүмкін. Біліктілік сапасы адами капитал сапасына әсер етуі мүмкін. Шығындар, сынып мөлшері, мұғалімдердің оқушыларға қатынасы және басқалары – мектеп пен ЖОО-дағы білім сапасының өлшемі. Білім сапасын білім алған жылдар саны сияқты өлшей алсақ, онда адами капиталдың айырмашылықтары бірталай жоғары болар еді.

Германияда орналасқан Статистика Федералдық Бюросы Германиядағы гендерлік айырмашылықтарға байланысты төлемдердің бірнеше себептерін берген. Оларға білім алуға қол жеткізу, жұмыс түрі (әйелдер көптеген жұмыстың ішінде біліктілігі, жалақысы төмен жұмыстарда істейді) және әйел жұмысшыларының көп бөлігі толық емес уақыттық жұмыстарда қызмет етеді. 2013 жылғы Германия Федералдық Институтының Халықтық зерттеулеріне сай 25 пен 59 жас аралығындағы әйелдердің тек 41% толық уақыт жұмыс істесе, Еуроодақта бұл көрсеткіш 48% көлемінде.

Ерлер мен әйелдер әрқашан жұмыстың бір түрін таңдамайды және бұл дәлел ерлер мен әйелдер табыс айырмашылығын түсіндіре алады. Мысалы, әйелдер көбінесе жеке көмекші, хатшы жұмысында және қамқорлық көрсету мамандықтарында істесе, ерлер жүк машиналарының жүргізушілері болып жұмыс істейді. Жеке көмекші, хатшы және көлік жүргізушілерінің салыстырмалы жалақысы әр жұмыстың жұмыс шарттарына байланысты болып келеді. Осы ақшалай емес аспектілерді өлшеу қиын, себебі, зерттеп отырған жалақы айырмашылықтарын түсіндіруші өтемақы саралауының тәжірибе жүзіндегі маңыздылығын өлшеу өте қиын. Феминист-экономистердің ойынша, мұның барлығы көптеген экономикаларда орын алатын әлеуметтік және институционалдық нормаларға байланысты, нәтижесінде институционалды және әлеуметтік кемсіту әйелдер жалақысын ерлермен салыстырғанда азайтады. Бұл жыныстық емес, бұл – гендерлік кемсіту. Жыныстық айырмашылық ерлер мен әйелдердің биологиялық тұрғыдан орын алатын айырмашылықтары болса, гендерлік көзқарас – қоғамдағы ерлер мен әйелдердің әлеуметтік және мәдени құрылымдағы рөлі, ережелері мен үміттерінің табысты бұрмалауы.

Жұмыс берушілер тарапынан дискриминация

Бір топқа жататын адамдар жалақысы жұмыс сипаттамалары мен адами капиталдың тексеруінен кейін басқа топ адамдарының жалақысынан төменірек болса, онда мұндай айырмашылық үшін кімді кінәлаймыз? Жауап айқын емес. Әрине, жұмыс берушілерді кінәлау заңды көрінуі мүмкін. Өйткені, еңбекке сұраныс пен жалақыны анықтау шешімдерін қабылдайтын – жұмыс беруші. Бір топ өкілдері өзіне тиесілі жалақыны төмен алса, онда бұған жұмыс беруші жауапты көрінеді. Кейбір экономистер бұл жауапқа күмәнмен қарайды. Олар табыс табу формуласы негізінде жұмыс істейтін бәсекеге қабілетті нарықтық экономиканың өзі табиғи түрде жұмыс беруші тарапынан кемсітуді туындатып отыр деп сенеді.

Енді, барлық адамдар – әйелдер де, ерлер де шаштарының түсіне қарап ерекшеленетін экономиканы елестетіңіз. Ақ шаштылар мен қара шаштылардың біліктіліктері, тәжірибесі мен жұмыс этикасы бірдей. Дегенмен, кемсітуге байланысты жұмыс берушілер ақ шаштыларды жұмысқа алғылары келмейді. Осылайша, ақшаштыларға деген сұраныс төмен. Нәтижесінде, ақ шаштылар қара шаштыларға қарағанда аз жалақы алады.

Бұл жалақы кемсітуі қанша уақыт бойы болады? Неоклассикалық модель бойынша бұл жағдайда қара шаштыларды жұмысқа алатын фирмаға қарағанда ақшаштыларды жалдаушы фирмалар азырақ жалақы төлеу арқылы аз шығындалады деп болжауға болады. Уақыт өте келе, осы шығын артықшылығына ие болған «аққұба» фирмалар артықшылықты пайдаланып қалу үшін нарыққа бірінен соң бірі кіре бастайды. Жұмыс істеп жатқан «қара шашты» фирмасының шығындары көбірек болғандықтан, жаңа бәсекелестеріне тап болғанда ақша жоғалта бастайды. Бұл жоғалтулар кейбір «қара шаштылар» фирмаларын нарықтан кетуге ынталандырады. Сайып келгенде, «ақшашты» фирмалардың нарыққа енуі мен «қара шашты» фирмаларының нарықтан шығуы ақшашты жұмысшыларға деген сұранысты ұлғайтып, қара шаштыларға деген сұранысты төмендететін нәтижеге алып келеді. Бұл процесс жалақы кемсітуі жоғалғанша жалғаса береді.

Басқаша айтқанда, тек ақша жасауды ғана мақсат ететін бизнес иелері (шаштың түсіне де қарамай) тек қара шаштыларды жұмысқа алып, кемсіту көрсететіндермен бәсекелестікке түссе, біріншілер артықшылықта болады. Нәтижесінде, кемсіту қолданбайтын фирмалар кемсітуді әдетке айналдырған фирмалардың орнын басады. Осылайша, бәсекеге қабілетті нарықта жұмыс берушінің кемсітушілігіне қарсы тұратын табиғи құрал бар. Әрине, бұл зерттеу есептері бәсекеге қабілетті нарыққа арналған жорамалдарға негізделген және әлеуметтік норма саны мен құндылықтары, мәселен, бизнес жүргізудің маңызды себебі болып есептелетін пайда табу мақсатына байланысты деп болжауға болады.

Тұтынушылар мен үкімет тарапынан кемсіту болатын жағдайлар

Тұтынушы қалауы Кей жағдайда фирма өз тұтынушыларының ерекше ұнатуы/қалауы бар екенін алға тартып, кемсітуге жол береді. Мысалы, қауіпсіздік фирмалары жұмысқа тек ерлерді алу себебін әйел қызметкерлер жұмысқа қабылданса, тұтынушылар өздерін сенімсіз сезінеді деп негіздеуге тырысуы мүмкін; call-centre орталықтары бар фирмалар жұмысқа аудандық, облыстық, шетелдік акценті бар қызметкерлерді тұтынушылар түсінбей қалу қаупіне байланысты жұмысқа алудан қашуы мүмкін; тұтынушылармен бетпе-бет жұмыс істейтін фирмалар мүгедектерді немесе кейбір діндегі адамдарды, мәселен, хиджаб пен никаб киетін мұсылман әйелдерді жұмысқа алмауы мүмкін.

Үкімет саясаты Бәсекеге қабілетті нарықта сақталған кемсітудің тағы бір түрі – үкіметтің оған қатысты іс-әрекеттерге рұқсат беруі. Үкімет әйелдерді қарулы күштер қатарына немесе көмір шахталарына жұмысқа алмау, не болмаса төтенше жағдай жұмысшылары белгілі бір салмақтан асуы керек немесе табиғи сипаттамаларға сай болуы керек деген заңдар шығарса, онда бәсекеге қабілетті нарықта жалақы кемсітушілігі сақтала береді.

Бэкердің «Жұмыс беруші талғамы» моделі

Экономикадағы кемсіту туралы бірден бір маңызды зерттеу – Нобель сыйлығының лауреаты, Чикаго университетінен шыққан Гэри Бэкердің 1957 жылы жазылып, 1971 жылы қайта қаралған еңбегі. Жұмыс беруші талғамы моделінің негізі – кей қызметкерлердің жыныс ерекшеліктері, нәсілге байланысты басқа қызметкерлермен жұмыс істеуге қарсылығы. Адамдарда тек белгілі бір адам топтарымен ғана жұмыс істегісі келетін «талғамы» болуы мүмкін. Соның салдарынан осы қабылданған топтан тыс адамдар қолайсыз жағдайға тап болады.

Мысалы, Ұлыбританиядағы спаржа өсіретін фирма өскін сирету үшін жұмысшы жалдайды делік. Олар не жергілікті тұрғындарды, не мигранттарды таңдай алады. Жергілікті тұрғындар мигранттарға қандай да бір себеппен қарсы. Бәсекеге қабілетті фирма талдауына сүйенсек, жұмысшыларды жалдау жалақы мен шекті өнім табысы теңескенге дейін жалғасады. Жергілікті және мигрант жұмысшылардың өнімділік деңгейі бірдей деп есептейік. Фирма жұмысшыларға жалақының ең төменгі деңгейінен жоғары деңгейіне дейін төлейді десек, онда ол өзінің негізгі жұмыс күшінің артықшылықтары себебінен қолайсыз топтағы қызметкерлерді жұмысқа қабылдамауды таңдауы мүмкін. Алайда, фирма қолайсыз

топ адамдарына төменірек жалақы төлей алса, ол спекуляцияға жол береді. Фирма пайдасын өсіруге деген ынта қолайсыз топ өкілдерін – Еуропадан келген мигрант жұмысшыларды – жалдауға ықпал етеді. Мигранттар ең төменгі жалақыға жұмыс істеуге дайын болса, онда фирма шығындарын төмендетіп, пайдасын ұлғайтады.

Кемсітетін фирма мигрант жұмысшыларды жұмысқа алуы мүмкін, алайда жергілікті жұмысшыларды ренжітпеу үшін мигрант жұмысшыларға азырақ жалақы төлейді. Бұл – «жұмыс беруші талғамы» моделі – жұмысшылар төменгі жалақыға келіспегенше, жұмыспен қамтушылар белгілі бір жыныс, нәсіл және басқа ерекшеліктеріне қарап жұмысшы жалдамауы себебіне байланысты кемсіту өрістей береді. Мұндай кемсіту еңбек нарығындағы барлық фирмалар бірдей жолмен әрекет етуге дайын болғанда туындайды да, бәсекеге белгілі бір шектеу болуына байланысты жалғасады.

Бірақ, сол ауданда кемсітуді қолданбайтын спаржа өсіретін басқа да фирмалар болса, онда барлық фирмалар жалпы табысын ұлғайту үшін жұмысшының бәрін ең төменгі жалақыға жалдайтын еді. Мұндай фирма, сонымен қоса, көбірек жұмысшы жалдай алады (жалақы деңгейі неғұрлым төмен болса, фирмалар соғұрлым көп жұмысшы жалдағысы келетінін ұмытпаған жөн). Сол аймаққа қол жетімді жұмыстың артықшылықтарын пайдаланғысы келетін мигрант жұмысшылар көп келе бастауы мүмкін. Кемсітушілігін фирмалар тек үлкен пайдаға кенеліп қана қоймай, төменгі жалақы тағайындау арқылы пайда табады, тіпті кемсітетін фирманы саладан шығарып тастай алуы мүмкін.

Ұлыбританияда мұндай жағдай соңғы жылдары байқалуда. 2004 жылғы ЕО мүшелігін ұзартуы Британияға Польша, Литва және Чехия Республикаларынан жұмыс іздеп келген мигрант жұмысшы санын ұлғайтты. Оның көбі спаржа, өскіндерін отау сияқты төмен жалақы төлейтін жұмыс орындарында қызмет жасауға дайын. Англияның оңтүстік-шығысындағы Кэмбриджширде көп жұмысшы фермада жеміспен көкөністерді жинау және орау жұмыстарында істеді. Висбич қаласында, мысалы, мигранттар пен жергілікті жұмысшылар арасында шиеленіс бар. Оның себебі – жергілікті жұмысшылар мигранттардың төмен жалақы алуға дайындығынан олар жұмыс орындарын алып отыр деп есептейді.

Висбичтегі жағдай біршама күрделі болып тұр. Кейбір жұмыс берушілер мигранттар еңбегін оларға төмен жалақы төлеу арқылы пайдалануда деп айыптаса, бірақ кейбірі кем дегенде ең төменгі жалақы төлейміз деп санайды. Және олар мигрант жұмысшылар төменгі жалақыға қарамастан жұмыс істеп қана қоймай, кей жергілікті жұмысшыларға қарағанда өнімділігі біршама жоғары екенін айтады. Бұл жағдайда мигрант жұмысшылар ғана төмен жалақыға жұмыс істеуге дайын емес, сонымен қоса, олардың шекті өнімі де әр бағада жоғары. Кей фермерлердің айтуынша, жергілікті жұмысшылар біршама жұмыс түрін оның ауырлығына сайып, оны жасаудан бас тартады, не болмаса жалақы бұл жұмысқа өз деңгейінде төленбейді деген уәж айтады.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Кейбір жұмысшы тобының кемсітуге тап болып жатқанын анықтау нәліктен қиын? Пайданы максималдайтын фирмалар нәліктен еңбекке ақы төлеудегі кемсіту айырмашылықтарды жоюға тырысатынын түсіндір. Жалақы төлеудегі кемсіту айырмашылықтар қалай сақталуы мүмкін?

ӨНДІРІСТІҢ БАСҚА ДА ФАКТОРЛАРЫ: ЖЕР ЖӘНЕ КАПИТАЛ

Фирмалар өндіріске еңбектен басқа да факторларды жалдауы керек. Мысалы, алма өсіретін фирмамызға алма егуге арналған жер көлемін таңдау керек, алма жинаушыларға қажет саты, алма жәшіктері, сондай-ақ алма сату үшін көлік, тіпті ағаш санын анықтау қажет.

Жер және капитал нарығындағы тепе-теңдік

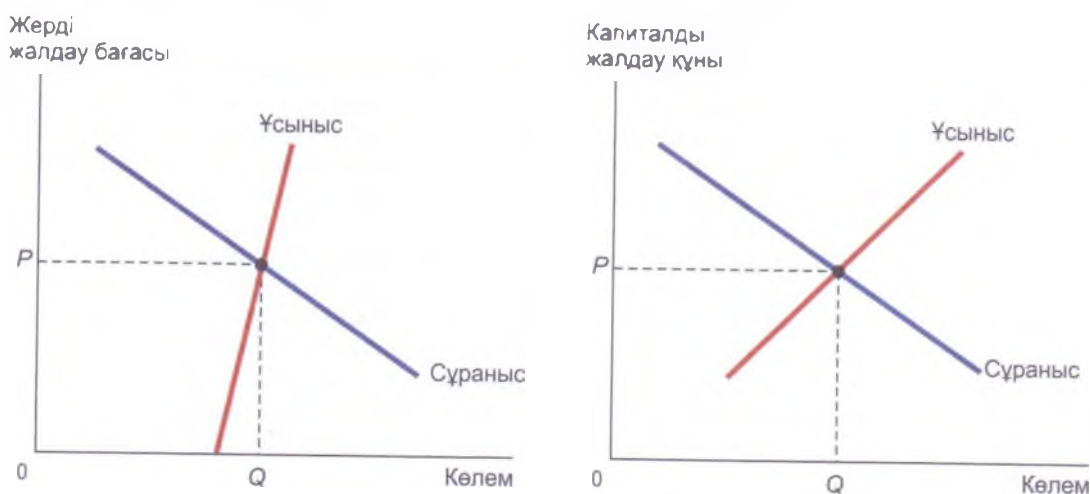
Жер мен меншік иелері өндіріс процесіне қосқан үлесі үшін қаншалықты көп ақша табатынын қалай анықтайды? Осы сұраққа жауап берместен бұрын, екі баға түрін ажырата білуіміз қажет: сатып алу бағасы мен жалға беру бағасы. Жер мен капиталды сатып алу бағасы – осы факторға шексіз мерзімде ие болғысы келетін адамның төлейтін бағасы. Жалдау бағасы – осы факторды белгілі бір шектелген уақыт аралығында пайдалану үшін төленетін баға. Осы айырмашылықты есте сақтау маңызды, себебі, көріп отырғанымыздай, бұл бағаларды әртүрлі экономикалық күштер анықтайды.

Осы шарттарды анықтағаннан кейін, жер және капитал нарықтарына еңбек нарығы үшін әзірленген теорияны қолдануға болады. Жалақыны айқындау туралы үйренгендердің көбі, жер мен капиталды жалдау бағасына қолданылады. 17.9-схемада көрсетілгендей, (а) панелінде жерді және (б) панелінде капиталды жалдау бағалары бейнеленген. Олар сұраныс пен ұсыныс арқылы анықталады. Оның үстіне, жер мен капитал сұранысы еңбекке сұраныс сияқты анықталады. Фактордың шекті өнім құны фактор бағасына тең болмағанша, фирма жер мен капитал санын арттыра бермек. Осылайша, әр фактор үшін сұранысы сол фактордың шекті өнімділігіне әсер етеді.

17.9-СЫЗБА

Жер және капитал нарықтары

(а) панелінде көрсетілгендей, жер иесіне төленетін өтемақы сұраныс пен ұсыныс арқылы анықталады және (б) панелінде капитал иесіне төленетін өтемақы көрсетілген. Әр факторға деген сұраныс, өз кезегінде, оның шекті өнімінің құны бойынша анықталады.



Енді табыстың қанша бөлігі жұмысшыларға, қаншасы – жер және капитал иелеріне тиетінін түсіндіре аламыз. Өндіріс факторларының бәсекеге қабілеттілігі мен табысты көбейтетін сипаттарын ескере отырып, әр фактордың жалға беру бағасы сол фактордың шекті өнім құнына тең болуы керек: еңбек, жер және капиталдың әрқайсысының өндіріс процесіне салынған шекті құнын табу қажет.

Қазір жер мен капиталды сатып алу бағасын қарастырамыз. Жалға беру және сатып алу бағалары өзара байланысты: жалға алу құнынан айтарлықтай пайда құйылып жатса, сатып алушылар жер не капитал үшін көбірек ақша төлейді. Өзіміз көргеніміздей, жалға беру табысы тепе-теңдік уақыттың қай мезгілінде болмасын сол фактордың шекті өнім құнына тең болады. Осылайша, капитал не жерді сатып алу бағасының тепе-теңдігі қазіргі кездегі шекті өнім құны мен болашақтан күтілетін шекті өнім құнына байланысты.

Өндіріс факторлары арасындағы байланыс

Еңбек, жер және капиталға төленетін баға сол фактордың шекті өнім құнына тең болатынын көрдік. Фактордың шекті өнімі, өз кезегінде, қолжетімді факторлар санына байланысты. Шекті өнімді азайту себебінен мол ұсыныс бар фактордың шекті өнімі төмен болып, бағасы да тиісінше арзан болса, ал аз ұсыныстағы фактордың шекті өнімі жоғары және бағасы қымбат болады. Нәтижесінде, фактор ұсынысы төмендегенде, оның тепе-теңдік факторының бағасы көтеріледі.

Қандай болмасын фактордың ұсынысы өзгергенде, оның әсері тек сол фактор нарығында ғана көрініп қоймайды. Көптеген жағдайда өндіріс процесінде қолдануға дайын басқа да факторлар санына байланысты әр фактордың өнімділігін арттыру үшін өндіріс факторлары бірге қолданылады. Нәтижесінде, фактор ұсынысындағы өзгеріс барлық фактордың табысында көрінеді.

Мысалы, бір күні, алма жинауға арналған сатылар сақталып тұратын сарайда кенет өрт шығып, сатылардың көбі жанып кетеді. Өндірістің әртүрлі факторларының табысына не болады? Саты ұсынысы төмендейді де, оны жалға беру бағасының тепе-теңдігі өсетіні анық. Сатылары аман қалған қожайындар алма өндіретін фирмаға оларды жалға бергенде, бұрынғыдан да жоғары табысқа ие болады.

Осы оқиға әсерлері саты нарығында әлі тоқтамайды. Себебі, жұмысқа жарайтын сатылар бұрынғымен салыстырғанда аз, алма жинаушы жұмысшылардың шекті өнімі де азаяды. Осылайша, саты ұсынысының азаюы алма жинаушылар сұранысын төмендетеді де, тепе-тең жалақыны құлдыратады.

Бұл оқиғадан шығатын басты қорытынды: өндіріс факторларының біреуінің ұсынысының өзгеруі барлық фактор табысына әсер етеді. Әр фактор табысындағы өзгеріс фактордың шекті өнімінің құнына оқиға әсерін талдау арқылы табылады.

ЕСКЕРІҢІЗ

Капитал кірісі деген не?

Еңбек табысы – түсінуге оңай тұжырым: жұмысшылардың жұмыс берушілерден алатын жалақылары. Капитал табысы бұған қарағанда түсініксіз.

Талдауда үй шаруашылықтары экономиканың қор иесі деп болжанса – жабдықтар, машина, компьютер, қоймалар және басқалары – оның бәрін фирмаларға жалға береді. Капитал кірісі, осы жағдайда, үй шаруашылықтарының капиталды пайдалануға бергені үшін алатын рентасы. Бұл болжам капитал иелері қалай өтемақы алады деген талдауды жеңілдетеді, бірақ, бұл толық шынайы емес. Шын мәнінде, фирмалар арқашанда қолданатын капитал иелері, әдетте, осы капиталдың табысын да иемденеді.

Капитал табысы, сайып келгенде, үй шаруашылықтарына төленеді. Табыстың кей бөлігі фирмаларға ақша берген үй шаруашылықтарына пайыз түрінде төленеді (қаржы институттарында жинақтары барлар, зейнетақы қорында төлемдері бар немесе сақтандыру төлемдерін төлейтіндер – жанама түрде бизнеске ақша берушілер). Облигация ұстаушылар мен банк салымшылары сыйақы алушылардың екі мысалы бола алады. Осылайша, банк шотыңызда пайыздық төлемдер алсаңыз, сол табыс – экономикадағы капитал табысы.

Сонымен қатар, капиталдың кей табыстары үй шаруашылықтарына дивиденд түрінде төленеді. Дивиденд – фирманың акция ұстаушыларына төлемдері. Акция ұстаушы (акционер) – фирма меншігінің үлесін сатып алған және фирма пайдасын бөлісуге құқылы адам (әдетте бұл меншікті капитал не жай үлес деп аталады).

Фирма өзінің барлық табысын үй шаруашылықтарына пайыз бен дивиденд түрінде төлеуге міндетті емес. Оның орнына, кейбір пайданы сақтап қалуға және қосымша капитал сатып алу үшін табыс жұмсауға құқылы. Бұл фирма табысы акционерлерге тікелей төленбесе де, оларға бұл пайда әкеледі. Себебі, бөлінбеген пайда фирма иемденетін капитал сомасын өсіреді, олар болашақ табыстарды ұлғайтады және фирма акцияларының құны жоғарылайды.

Бәсекеге қабілетті модель жорамалдары бойынша, капитал шекті өнім құнына қарап төленеді және үй шаруашылықтарына дивиденд пен пайыз түрінде беріледі немесе фирманың бөлінбеген пайдасы ретінде сақталады.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Жер және капитал иелерінің табыстары қалай анықталады? Капитал көлемінің өсуі капитал иелерінің табыстарына қалай әсер етеді? Бұл жұмысшы табысына қалай әсер етеді?

ЭКОНОМИКАЛЫҚ РЕНТА

Жоғары еуропалық лиганың кәсіби футболшысын қарастырайық. Осындай лига ойыншыларының кейбіреуі аптасына ондаған мың еуро ақша табады. Аптасына 100000 € табатын ойыншыны алайық; осы ойыншы жалақысы 50000 € дейін қысқартылса, ол кәсіби футболшы болып қала бере ме? Жалақысы аптасына 20000 € не 5000 € дейін қысқарса ше? (аптасына 5000 € не жылына 260000 €). Қай кезде ойыншы кәсіби футболшы болуды тоқтатып, оның орнына басқа іспен айналысуға шешім қабылдайды?

Енді CD диск шығаратын бизнес үшін қолданылатын жер телімі мен машиналар сериясын қарастырайық. CD диск сұранысы төмендеуде, бірақ бизнес өзінің құралдары мен фабрикасын Blu-ray DVD дискін шығару үшін қолдана алады. Қай сәтте CD диск табысының төмендеуі Блю-рэй DVD дискілерін өндіруге әкеледі? CD диск не Blu-ray DVD дискі өндірісінің табысы төмендесе, қай мезетте фирма жер мен капиталды пайдаланудан мүлдем бас тартып, басқа факторларды пайдалана бастайды?

Бұл экономикалық рента деп аталады. **Экономикалық рента** – өндіріс факторының трансфер табыс және оның үстінен табатын пайда сомасы. **Трансфер табыс** – өндіріс факторын қолдану үшін қажет минимум төлемдер. Фактордың трансфер табысы қазір қолданылып жатқан фактордың мүмкіндік бағасын білдіреді.

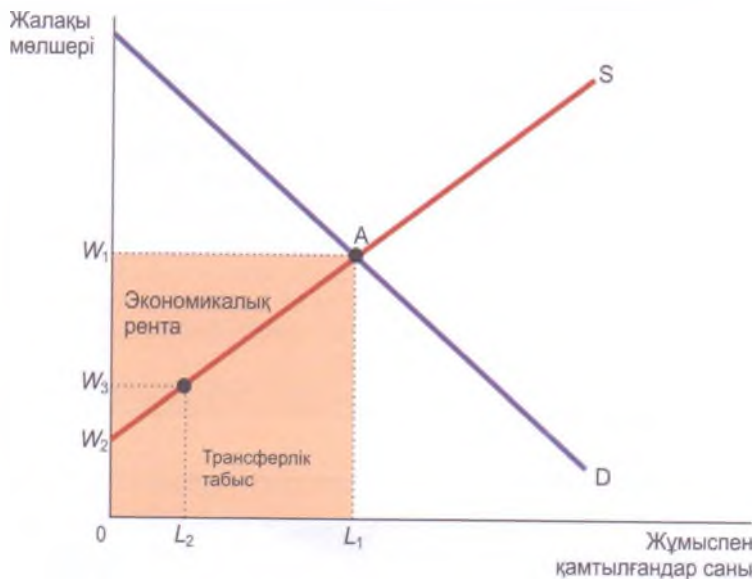
Экономикалық рента – өндіріс факторының трансфер табысынан түсетін пайда сомасы
Трансфер табыс – өндіріс факторын қолдану үшін қажет минимум төлемдер

Кәсіби футболшы мысалына оралайық. Ойыншы жылына 200000 € табады деп есептейік. Ойыншы кәсіби маркшейдер бола алады, ал осы кәсіп иелері жылына 88400 € табады делік. Маркшейдер ретінде таба алатын ақшасын есептеп көргенде, ойыншыға кәсіби футболшы болып қала берген ұтымды. Футболшы жалақысы 100000 € дейін қысқартылса да, оған әлі де футболшы болып қалуға ынтасы жоғары болады. Алайда, ойыншы жалақысы 85000 € дейін азайтылса, онда ол маркшейдер болып көбірек ақша таба алады және оған осы мамандыққа ауысу ұтымды.

17.10-СЫЗБА

Экономикалық рента

Нарықтық жалақы ставкасы W_1 деп алғанда, экономикалық рента ұсыныс үстіндегі алақмен және оны беру ұсыныстан төмен ауданымен көрсетіледі.



Трансфер табыс пен фактор табысы сомасы арасындағы айырым экономикалық рента деп аталады. Ойыншы 200000 € тапса, онда экономикалық рента, мысал бойынша, 111600 € құрайды. Балама жұмысқа ауысу ынтасы пайда болғанға дейінгі ойыншы табысы төмендей алатын сомасын көрсетеді.

17.10-сызбада экономикалық рента мөлшерін көре аламыз. Сұраныс пен ұсыныс қиылысында W_1 нүктесі жалақы деңгейін көрсетеді. Жалақы деңгейі W_2 салада жұмыс істегісі келетін адам саны – нөл. W_2 -ден жоғары орналасқан жалақы деңгейінде, мысалы, W_3 L_2 нүктелерінде жұмысшылар өз қызметтерін көрсетуге дайын. L_2 жұмысшысы үшін W_3 жалақы деңгейі оны сол жұмысқа ынталандыру үшін жеткілікті, бірақ барлық басқа жұмысшылар үшін жалақы деңгейі өз қызметтерін ұсыну үшін тым жоғары. W_3 жалақысы осы жұмысшылар үшін экономикалық рента сомасынан аз түседі.

L_2 жұмысшылары жұмыспен қамтылғанда, жалпы экономикалық жалға беру ұсынысы жоғары жағынан орын алады. W_1 , A_1 , W_2 . Ұсыныстың төменгі жағындағы аудан, O , W_2 , A , L_1 арқылы көрсетілген және бұл трансфер табыстың құны.

Экономикалық рента принциптерін барлық өндіріс факторларына қолдануға болады. Жер туралы ойлаған кезде жалпы қолданылатын жалға беру терминін экономикалық анықтамасымен шатастыруға болмайтынын білу маңызды. Экономикалық рентаның ауқымды экономикалық жағдайларға арналған бағдарламалары бар. Атап айтқанда, ол салық салу заңнамасын ескере отырып талқылануда. Кез келген өндіріс факторына экономикалық рента белгіленсе, теория бойынша, үкімет сол фактордың нақты қолданысын жұмысқа қабылдауына әсер етпей, осы жалға берудің бір бөлігіне салық салуына болатын еді. Банкирлердің табысының үлкен бөлігін экономикалық рента деп болжасақ, үкімет банкирдің салық салынатын бонусы туралы мәселе көтеруі мүмкін. Мемлекет қолданыстағы жер учаскелеріне салық салуды және салық салу жерді жалға беру табысынан төмен болмау мүмкіндігін қарастырады.

ҚОРЫТЫНДЫ

Осы тарауда баяндалған негізгі теория неоклассикалық бөліп тарату теориясы деп аталады. Неоклассикалық теорияға сәйкес өндірістің әр факторына төленген сома фактор ұсынысы мен сұранысына байланысты. Сұраныс нақты фактордың шекті өнімділігіне байланысты. Тепе-теңдік кезінде өндірістің әр факторы тауар мен қызметті өндіруде өзінің шекті үлесінің құндылығына ие.

Теорияда кей жұмысшыларға басқаларға қарағанда неге көбірек төленетіні түсіндіріледі. Өйткені, кей жұмысшылар басқа адамдарға қарағанда нарықтық құндылығы жоғары өнім өндіреді, демек, жұмысшы жалақылары олар шығаратын тауардың нарық бағасын көрсетеді. Бәсекеге қабілетті нарықта жұмысшылар тауар мен қызмет өндірісінде шекті үлес құнына тең еңбекақы алады. Дегенмен, шекті өнім құнына әсер ететін көптеген нәрселер бар. Фирмалар талантты әрі білімді қызметкерлер үшін көп ақша төлейді, себебі бұл жұмысшылар өнімдірек болады. Фирмалар тұтынушылар кемсіту жасайтын қызметкерлерге аз ақша төлейді, себебі бұл жұмысшылар табысқа аз үлес қосады.

Маркстың еңбек жайлы ойларының негізі мен феминист-экономистер ұсынған сынды зерделей келе, жалақы айырмашылықтары және еңбекақы мөлшерлемелерін түсінудегі қоғамдық нормалардың маңызы мен ролі туралы қарастырдық.

ЖАҒАЛЫҚТАРДАН

Ең төмен жалақы

Көптеген еуропалық елдерде ең төмен жалақы бар, бірақ экономикалық пайдоның артықшылықтары қаншалықты үлкен болса, экономистер арасында соншалықты келіспеу тудырады.

Экономикадағы ең төмен жалақы туралы пікірталас

Ең төменгі жалақыны жақтайтындар мен үкіметтің жұмыс нарығына араласуы жұмыссыздық деңгейін айтарлықтай арттырып, еңбек нарығын бүлдіріп жібереді дейтіндердің арасындағы пікірталас қайшылықтың өте терең екенін айқындап берді.

Ең төменгі ұлттық жалақы 1800 жылдардың соңғы бөлігінде Жаңа Зеландия мен Аустралияда 1999 жылы, Ұлыбританияда енгізілді. Brexit-тің (Brexit әлі жүзеге аса қоймаған) алдындағы 28 мемлекеттің 22-сінде ең төменгі жалақы болатын, 2015 жылғы қаңтарда Германияда ең төменгі жалақы заңды түрде күшіне ие болды. Ең төменгі жалақы артықшылықтары мен табысы туралы пікірталастар 100 жылдан астам уақыт бойы жалғасты. Бұл пікірталас ең төменгі жалақы мөлшерін белгілеуді жылдамдығы ғана емес, экономика пәнінің жағдайын қарастыратын пікірталас.

Бұл тарауда бәсекеге қабілетті еңбек нарығы теориясы туралы баяндадық. Бұл еңбек нарығының жұмыс істеу негізі болса, онда тепе-тең еңбекақыдан асатын ең төменгі жалақы жұмыссыздыққа әкеліп соғады, оның ауқымы еңбекке сұраныс пен ұсыныс икемділігіне тәуелді. Бәсекеге қабілетті еңбек нарығы теориясының болжамдарының бірі бойынша тепе-тең нарықтық еңбекақыдан ең төменгі жалақы жұмыссыздыққа әкеледі. Ең төменгі жалақының алдыңғы қарсыластары осы негізге қарсы тұрды.

Неоклассикалық моделді сынаушылар сыншылары нарықтардың өте жоғары дәрежеде бәсекеге қабілетті екені туралы болжамның дұрыс еместігін және көптеген еңбек нарығында монополия билігінің элементтері бар екенін дәлелдеді. Еңбек нарығының бұл монополиялық моделі еңбек нарығының жұмыс істеуіне әсер ете ме, осылайша ең төменгі жалақының әсерін талдау үшін неғұрлым сәйкес құралдар жиынтығын ұсынуға бола ма, әлде бәсекеге қабілетті шынтуайтында еңбек нарығының қандай екенін анық көрсете ала ма? Кард және Крюгердің 1995 жылы АҚШ-та жүргізген зерттеулері кейбір контекстерде (олардың жұмысы тез тамақ өнеркәсібіне бағытталған) ең төменгі жалақы жұмыспен қамтуға оң әсерін тигізуі мүмкін екенін көрсетеді. Бұл нәтиже бәсекеге қабілетті моделмен болжанбайды.

Бұлардың бәрі экономикадағы іргелі әдіснамалық пікірталастардың маңыздылығын көрсетеді. Еңбек нарығының бәсекеге қабілетті модель болжамдары дұрыс болмаса, онда мұндай модель құндылығы күмән тудырады. Модель шектелген болса, онда студенттерді еңбек нарығы теориясы негізіне үйрету керек пе деген сұрақ туындайды. Көптеген экономистер өздерін неоклассикалық принциптермен байланыстырады. Ал егер олардың барлық зерттеу жұмыстары мен көзқарастарының қайнар көзі саналатын негізгі алғышартта кемшіліктер кездесіп жатса, онда оның бар болғанынан не пайда?!

Экономика – неоклассикалық модель және оның қарсыластары ғана емес. «Институционалистер» деп аталатын басқа да ой-пікір мектептері бар. Институционалдық экономика экономикалық қызметке ықпал ететін мақсаттарды, ережелерді және әлеуметтік нормаларды қалыптастыруда институттар рөліне ерекше назар аударады. Институттар үкімет заңдарын, уақыт өткеннен кейін дамып, қоғамдағы нормалар ретінде қабылданатын; фирмалар мен үй шаруашылықтары қабылдаған мінез-құлық кодексіні; ережелер мен нормалар қалай қолданылатыны және әртүрлі әлеуметтік топтарға сүйенетін саяси билікті қарастырады.

Институционалистер неоклассикалық еңбек нарығы теориясы бойынша елдегі адамдар мен фирмалар өз байлығы бойынша (экономикадағы орта есеппен алғанда «бай» және «кедей» адамдар) болып саналса және азаматтар өз жағдайына қаншалықты қанағаттанады? Олар бұл ең төменгі жалақы талдауларында маңызды тұжырымдар деп есептейді. Өйткені, қоғам тұтастай алғанда, заңды түрде төленетін төлемдер өте төмен деп саналса және олай болатын себебі, егер тұтас қоғам аз жалақы төленетін адамдардың жалақысы тым аз деп сенсе және мұны еңбек нарығындағы төтенше әділетсіздік деп тапса, онда олар өз еңбегін сатуға емін-еркін келіссөз жүргізіп, бір жұмыстан екінші жұмысқа ауысып жүре беретін өзімшіл һәм рационалды қасиеттерге ие болуы әбден мүмкін.

Ең төменгі жалақының тиісті деңгейіне қатысты және ең төменгі жалақы болуы керек пе деген пікірталастар жалғасуда. Ең төмен жалақының іс жүзіндегі деңгейі ешқандай маңызсыз болып табылмайтыны туралы айтуға болар еді; бұл – экономикада негізделген философия мен әдіснама негізі.



Сұрақтар

- 1 Еңбек нарығының неоклассикалық моделінің болжамдары қандай да бір дәрежеде теріс және елеулі болып табылатын ең төменгі еңбекақы туралы болжам жасауға мүмкіндік береді деп ойлайсыз ба? Түсіндіріңіз.
- 2 Ең төменгі жалақы туралы заңдар төмен жалақы алатындарға көмектесу ниетімен белгіленеді. Жалақы төмен төленетін жұмыс орындарында жұмыс берушілер қандай нарықта моно бар екенін білдіретін қандай өкілеттіктерге ие болуы мүмкін?
- 3 Заңдардың, ережелердің, әдет-ғұрыптардың және әлеуметтік нормалардың болуы еңбек нарығының неоклассикалық моделін болжауға неғұрлым төмен жалақыға, институционалистер нәтижесін неғұрлым дұрыс болмау мен бұрмалау үшін пікірталас жүргізетініне жауап ретінде қалай әсер етуі мүмкін?
- 4 Не себепті жылдам тамақтану өнеркәсібі сияқты ақылы жұмыс орындарында ең төменгі жалақы жұмыспен қамтуы көбейте алады?
- 5 Бұл тарауда «жанды» еңбекке назар аудардық. «Жанды жалақы» (*Living Wage Foundation*) қорының мәліметіне сәйкес, еңбек нарығының институционалистік түсініктемелері негізсіз болатынын дәлелдей отырып, мыңдаған жұмыс берушілер «Еңбек жалдаушысы Марк» жұмыс берушінің маркасын қолдады және мақтанышпен көрсетіп жатыр ма?

Дереккөз: <http://davidcard.berkeley.edu/papers/njmin-aer.pdf>

ТҮЙІН

- Еңбекке сұраныс – тауар мен қызмет өндіру үшін факторлар пайдаланатын фирмалардан туындайтын сұраныс. Бәсекеге қабілетті максимал пайда әкелетін фирмалар фактордың шекті өнім құны оның бағасына тең болатын нүктеге дейін әр факторды жалдайды.
- Еңбек ұсынысында еңбек және бос уақыт арасында компромисс туындайды. Еңбек ұсыныс қисығының көлбеуі адамдар бос уақытты аз өткізіп және көп уақыт жұмыс істеу арқылы жалақының өсуіне жауап береді дегенді білдіреді.
- Әр факторға төленетін баға осы фактордың сұраныс пен ұсынысын теңестіруді реттейді. Демек, сұраныс коэффициенті сол фактордың шекті өнім құнын көрсетеді, өйткені, тепе-тең жағдайында әр фактор тауар мен қызмет өндіру үшін оның қосқан шекті үлесі бойынша өтеледі.
- Өндіріс факторлары бірлесіп пайдаланылғандықтан, кез келген бір фактордың шекті өнімі барлық қолжетімді фактор санына байланысты. Нәтижесінде, бір фактор ұсынысы өзгерсе, барлық фактордың тепе-тең табысы өзгереді.
- Еңбек нарығының марксистік теориясы өндіріс факторларының меншік иелері пайдаланатын қосымша құнның маңыздылығын атап көрсетеді және жұмысшы өзі қамтамасыз еткен жұмыстың толық құнын алмайтынын білдіреді.
- Феминист-экономистердің еңбек нарығындағы неоклассикалық теорияны сынайтын себебі, олар оны негізінен ер адамдардың ыңғайына қарай жасалған деп есептейді, әрі бейнарықтық еңбек қызметі құндылығына оң қабақ танытады деп кінәлайды. Феминист-экономистер «негізгі» экономиканы зерттеу барысында туындаған қоғамдық нормалар мен тәсілдердің нәтижелері мен бағыт-бағдары еңбек нарығына әйелдердің де араласуына мүмкіндік тудырғанымен, олардың табатын жалақысы ерлермен салыстырғанда төмен деген пікірде.
- Көптеген себептер бойынша жұмысшылар біртүрлі жалақы алады. Жұмыстың атрибуттары жұмысшылардың жалақысындағы айырмашылықтарды белгілі дәрежеде өтейді. Қалған, жағдайлары тең болса жеңіл, жағымды жұмыс орындарына қарағанда қиын, жайсыз жұмыс үшін жұмысшылар артық ақы алады.

- Адами капиталы төмен адамдарға қарағанда адами капиталы жоғары жұмысшыларға көп төлейді. Теорияда қоғамдық нормаларға негізделген адами капиталға деген көзқарастың сын-қателері бар.
- Неоклассикалық теория болжамдағандай жылдар бойы білім алу, тәжірибе, жұмыстың сипаты алынатын табысқа әсер еткенімен, табыстың көлемінде экономистер өлшеуі мүмкін нәрселермен түсіндіруге келмейтін түрлі айырмашылықтар болады. Табыстың түсіндірілмеген кейбір өзгерістері табиғи қабілетіне, күш-жігеріне және мүмкіндігіне, ал кейбіреулері қоғамда пайда болатын тән қылықтар мен нормаларға байланысты болуы мүмкін.
- Кей экономистер білімді жұмысшылардың жоғары білім өнімділікті көтеретінінен емес, сонымен бірге табиғи қабілеттері жоғары жұмысшылар білімді жұмыс берушілерге қабілеттілігі туралы белгі ретінде қолдануына байланысты жоғары жалақы алатынын пайымдады. Бұл белгі беру теориясы дұрыс болса, онда барлық жұмысшылардың білім деңгейін көтеру жалақының жалпы деңгейін көтермейді.
- Жалақы кейде сұраныс пен ұсыныс теңгерімін тудыратын деңгейден асып түседі. Жоғары тепе-тең жалақының үш себебін ең төмен жалақы туралы заңдар, кәсіподақтар және тиімді еңбекақы құрайды.
- Табыстың кей айырмашылықтары адамның нәсіліне, гендеріне не басқа да факторларға байланысты кемсітумен түсіндіріледі. Дегенмен, кемсідудің мөлшерін өлшеу қиын, себебі адам капиталы мен жұмыс сипаттамасындағы айырмашылықтарды түзету керек.
- Теорияда бәсекеге қабілетті нарықтар еңбекақыға қатысты кемсіту ықпалын шектей алады. Жұмысшылар тобының еңбекақысы шекті өнімділікпен байланысты емес себептер бойынша басқа топқа қарағанда төмен болса, онда кемсітпейтін фирмалар кемсітетін фирмаларға қарағанда тиімдірек жұмыс істейді. Осылайша жоғары пайда әкелетін мінез-құлық жалақының кемсітуі айырмашылықтарын төмендетуі мүмкін.

ШОЛУ СҰРАҚТАРЫ

- 1 Фирманың өндіріс функциясы еңбектің шекті өнімімен, фирманың шекті еңбек өнімі оның құнымен және шекті өнімнің фирмалық құны оның еңбекке деген сұранысымен байланысты екенін түсіндіріңіз.
- 2 Еңбек сұранысты өзгерте алатын оқиғалардың екі мысалын және еңбек ұсынысының ауысуына мүмкін екі мысал келтіріңіз.
- 3 Бір мезгілде еңбектің шекті өнім құнын теңестіру кезінде еңбек ұсынысы мен сұранысына тепе-теңдікті теңестіру үшін жалақы қалай өзгертінін түсіндіріңіз.
- 4 Норвегия тұрғындары үлкен иммиграцияға байланысты кенеттен өссе, жалақыдан не күтесіз? Жер және капитал иелері тапқан жалгерлік төлемдер не болады?
- 5 Солтүстік теңізде мұнай қондырғыларын бағалайтын теңізге сүңгушілер ұқсас білімі бар басқа қызметкерлерденеге көп жалақы алады?
- 6 Қосымша құн идеясын түсіндіріңіз және бұл идея неге жалақы ставкасы туралы, неоклассикалық түсіндірмелерге қарамастан, жұмысшылардың өз еңбегінің толық құнын алмайтынын білдіреді.
- 7 Феминист-экономистер еңбек нарығындағы «негізгі ағым» теориясына қарсы қандай сын-ескертулер жасады?
- 8 Жұмысшы жалақысы сұраныс пен ұсынысты теңестіретін деңгейден жоғары болуы мүмкіндігінің үш себебін келтіріңіз.
- 9 Жұмысшылар тобының кемсітуге байланысты төменгі жалақы алатынын анықтаған кезде қандай қиындықтар туындайды?
- 10 Бәсекеге қабілетті нарықта кемсідудің сақталуы туралы мысал келтіріңіз.

МӘСЕЛЕ ЖӘНЕ ШЕШІМ

- 1 Үкімет денсаулықты сақтауға жұмсалатын шығындарды қысқартуға бағытталған жаңа заң ұсынды деп болжайық. Барлық азаматтар күн сайын бір алма жеуі керек.

- a. Бұл күндік алма заңы алма сұранысына және тепе-теңдік бағасына қалай әсер етеді?
 b. Заң шекті өнімге және алма жинаушылардың шекті өнім құнына қалай әсер етеді?
 c. Заң сұраныс пен алма жинаушылардың тепе-тең жалақысына қалай әсер етеді?
- 2 Еңбек нарығындағы келесі оқиғалардың компьютерлік планшетті жасау өнеркәсібіне әсерін көрсетіңіз.
- a. Үкімет барлық университет студенттеріне планшет сатып алады.
 b. Инженерлік және информатика мамандықтары бойынша оқитын студент көп.
 c. Компьютерлік фирмалар жаңа өндірістік зауыттарды салады.
- 3 Кәсіпкер ағаңыз жеті адам жұмыс істейтін сэндвич дүкенін ашады. Қызметкерлерге сағатына 6 € төленеді, ал сэндвич – 13 €. Ағаңыз өз пайдасын максималдаса, ол жалдаған соңғы жұмысшының шекті өнімінің құны қандай? Қызметкердің шекті өнімі дегеніміз не?
- 4 Қызметкерлердің екі түрін жұмысқа алатын фирманы елестетіңіз: кейбіреулерін компьютерлік дағдылармен және кейбіреулері ондай дағдыларсыз. Технологиялар фирмаларға пайдалы болатындай өзгерсе, онда екі түрлі шекті өнімге не болады? Тепе-тең жалақыға не болады? Диаграммаларды қолданып түсіндіріңіз.
- 5 Тауар құны қызметкер өндіріске енгізген еңбек уақытының мөлшерімен анықталады деп есептейік. Маркс жұмысшының неге тиімсіз және тауар өндіру үшін орташа жұмысшыдан екі есе уақыт көп жұмсайтынын қалай түсіндіреді?
- 6 a. Еңбек нарығының кез келген моделі үйде жұмыс істейтін нарықтық емес еңбекті, мысалы, бала тәрбиелеу мен үй шаруашылығы жұмысын ескере ме?
 b. Әлеуметтік нормалар мен экономистердің еңбек нарығын зерттеудегі көзқарастары әйелдерді әдеттегідей кемсітуге душар ете ме?
 c. Еңбек нарығындағы әдеттегі экономикалық теориямен қамқорлықтағы мамандықтардың ең төменгі жалақы барын түсіндіре ала ма?
- 7 Осы тарауда еңбек бәсекеге қабілетті түрде жұмыс істейтін жекелеген жұмысшылармен қамтамасыз етуін болжамдадық. Кей нарықтарда, алайда, еңбек ұсыну қызметкерлер бірлестігімен анықталады.
- a. Кәсіподақ жағдайы неге монополиялық фирманың жағдайы ұқсас болуы мүмкін екенін түсіндіріңіз.
 b. Монополиялық фирма мақсаты – пайданы максималдау. Кәсіподақтар үшін ұқсас мақсат бар ма?
 c. Қазір монополиялық фирмалар мен кәсіподақтар арасында ұқсастықты кеңейтіңіз. Сіз қалағандай, кәсіподақ бекіткен жалақы бәсекеге қабілетті нарықтағы жалақыға теңесе ме? Екі жағдайда жұмыспен қамту қалай ерекшеленеді деп ойлайсыз?
 d. Кәсіподақтар монополиялық фирмалардан өзгеше болу үшін қандай мақсаттарға жетуі мүмкін?
- 8 Университет студенттері кейде жекеменшік фирмаларға немесе үкіметке жазғы стажер ретінде жұмыс істейді. Осы позициялардың көпшілігіне аз немесе ештеңе төлемейді.
- a. Мұндай жұмыстың балама құны қандай?
 b. Студенттер осы жұмыстарды орындауға дайын екенін түсіндіріңіз.
 c. Сізге стажер болып жұмыс істеген қызметкерлер мен көбірек жалақы төлеген жаздық жұмыс орындарында жұмыс істеген жұмысшылардың өмірінде кейінірек табыс салыстыру керек болса, онда не нәрсені таба аласыз?
- 9 a. «Ең төмен жалақы» мен «күнкөріс минимумы» арасындағы айырмашылықты түсіндіріңіз. Үкіметтің жалақысы төмен адамдардың жалақы тарифтерін есептеуге қандай негіз болуы керек?
 b. Күнкөріс минимумын жақтаушылар фирмалар төлем жасаудың моральдық борышы бар екенін, сонымен қатар жоғары өнімділік пен жоғалтқан жұмыс уақыттарын, жалдауды және сақтауды жетілдірудің пайдасы барын айтады. Сыншылар нарықтағы тепе-тең деңгейінен жоғары жалақы мөлшерін ұстап тұру жұмыссыздықты тудырады деп пайымдайды. Дәйексөздің қайсысымен ең көп келісесіз? Өз ой-пікіріңізді түсіндіріңіз.
- 10 Жұмыс орнында кемсітуді жою үшін үкімет қолдана алатын үш түрлі саясат қарастырыңыз. Еңбек нарығындағы кемсітуді төмендетудегі осы саясаттың ықтимал табыстары туралы түсініктеме жасаңыз.

8-бөлім ТЕҢСІЗДІК

18 ТАБЫС ТЕҢСІЗДІГІ ЖӘНЕ КЕДЕЙЛІК

Осыған дейінгі тақырыптарда нарық жағдайы және жалпы жабдықтау тұрғысынан алғандағы әлеуметтік мәселелерін сөз еткен едік. Келесі тарауда адамдар табысының айырмашылығын, оның кей себептерін, оның ішінде экономиканың неоклассикалық тәсілдемесінің басты бағытына жатпайтын феминистік және Марксистік түсіндірмелерін қарастырамыз.

Халық арасындағы табыстың әркелкі бөлінуі әлемнің кез келген экономикасында кездесетін жағдай. Кей экономикаларда халықтың салыстырмалы түрде аз бөлігі өте бай және көпшілігі өте кедей болуы, яғни халық табысындағы үлкен айырмашылық байқалады.

Бұл бөлімде экономикалық саясаттың рөлі туралы кейбір іргелі мәселелерді көтеретін табыс бөлінісі тақырыбына тоқталамыз. Байқауымызша, мемлекет кей жағдайда нарықтық ахуалды жақсартуға қауқарлы. Мемлекеттің мұндай мүмкіндігі, әсіресе табыс бөлінісіне келгенде байқалады. Қажетті шарттар дұрыс орындалса, басқа кез келген жүйе секілді нарық жүйесі де ресурстарды тиімді бөліп таратуы мүмкін, дегенмен бұл ресурстардың әділ, яғни тең бөлінуі деген сөз емес.

Әйтсе де, мемлекеттер мен халықаралық ұйымдар табыстарды мемлекеттік және халықаралық деңгейде тепе-теңдікке жеткізу үшін қайта бөлу қажет деп табылған жағдайда қойылған мақсатқа жетудің тиімді жолының қандай екеніне байланысты келіспеушіліктер бар. Нарық жүйесін қолдаушылардың пікірінше, мемлекет мұндай әрекетке араласса, онда тепе-теңдік және тиімділік арасында таңдау жасау проблемасы туындайды; мемлекеттің табысты тең бөлу саясаты ынтаны бұрмалап, мінез-құлықты өзгертеді және ресурстардың тиімді бөлінуін төмендетеді.

Бұл тәсілдемені сынаушылар теңдік пен тиімділік арасындағы таңдау идеясын қолдамайды және жақсы дайындалған саясат теңсіздікті тиімділікке айтарлықтай әсер етпестен, түзете алатынын алға тартады. Сонымен қоса, олар кедейлік, аштық, өмір сүру қиыншылығы теңсіздік салдарынан туындайтынын және тиімділік пен жиынтық рента туралы неоклассикалық теорияда қарастырылмаған тепе-теңдікті дамыту жолдарын іздеудің моральдық міндетінің бар екенін еске салады.

ТЕҢСІЗДІКТІ ӨЛШЕУ

Табыс бөлінісі туралы зерттеуімізді өлшеуге байланысты төрт сұрақтан бастаймыз:

- Қоғамымыздағы теңсіздік деңгейі қандай?
- Кедейлікте қанша адам өмір сүреді?
- Теңсіздік деңгейін өлшеуде қандай проблемалар бар?
- Адамдардың бір табыс деңгейінен екінші табыс деңгейіне көшу жиілігі қандай?

Табыс теңсіздігі

Экономикадағы барлық отбасыларды олардың табыс деңгейіне қарай сапқа тұрғыздыңыз деп есептелік. Кейін отбасылар келесідей топтарға бөлінді: табысы бойынша төмендегі 10%, келесі 10% және солайша жоғары 10% дейін. Топтастырудың бұл түрі дециль бойынша топтау болып саналады. Отбасыларды табысы бойынша төменгі 20%, одан кейінгі 20% және одан кейінгі деп топтастырсақ, онда ол квинтиль бойынша топтастыру болып шығады. Табыс бөлінісінің кей индикаторларын шығару үшін осы табыстың әр топқа неліктен бұлай бөлінгенін қарастыра аламыз (18.1-сызба). Мұнда халықтың дециль бойынша топтастырдық. А панелінде Х мемлекеті көрсетілген. Мұнда халықтың жоғарғы 10% тобы жылына 1 млн €, ал төменгі 10% жылына небәрі 5000 € табыс табады. Y мемлекетін көрсететін В панелінде жоғары 10% жылына 250000 €, төмендегі 10% жылына 60 000€ табады. Жалпы табысы 2040000 € болатын Х мемлекетінің жалпы жылдық табысы 1350000 € болатын Y мемлекетінен бай екені айқын. Дегенмен, Х мемлекеті халқының 20% алсақ, онда бұл адамдар мемлекеттің жалпы байлығының 73,5%, Y мемлекетінде халықтың жоғары 20 % мемлекеттің жалпы табысының 35% табады. Осыдан кейін, сіз қай мемлекетте тұрғанды қалар едіңіз?

18.1-СЫЗБА

Табыс теңсіздігі — мысал

Бұл кестелерде екі мемлекет халқы децильдерге бөлінген және халықтың әр дециль бойынша жалпы жылдық табысы көрсетілген. А панелі халықтың жоғары 10% жылына 1 млн €, төмендегі 10% 5000 € табатын Х мемлекетін көрсетеді. В панелі халықтың жоғары 10% жылына 250000 € және төмендегі 10% жылына 60000 € табатын Y мемлекетін көрсетеді.

А панелі.

Х мемлекет: Жылдық жиынтық кіріс = 2 040 000 €

									
5k €	15k €	30k €	40k €	60k €	80k €	110k €	200k €	500k €	1m €

В панелі.

Y мемлекет: Жылдық жиынтық кіріс = 1 350 000 €

									
60k €	70k €	80k €	90k €	100k €	125k €	150k €	200k €	225k €	250k €

Бұл мысал Х мемлекетіндегі табыс бөлінісінің Y мемлекетіндегіге қарағанда біркелкі еместігін көрсетеді. Сіз Х мемлекетіндегі халықтың табысы бойынша жоғары 20% кірсеңіз, ол мемлекетте бақытты өмір сүруіңіз мүмкін. Бірақ адамдардың басым көпшілігі Y мемлекетінде тұруды қалайды, себебі ондағы табыс бөлінісі анағұрлым «әділірек».

Y мемлекетінде табыс айырмашылығы көп емес. Төменгі дециль немесе төменгі квинтель топтарының табысы жоғарғы дециль мен квинтельдегі халық табысына жақын. Х мемлекетіндегі көрсеткіштер ең бай 10% немесе халықтың 20% төмендегі топтардағы халыққа қарағанда жалпы табыстың басым бөлігі тиесілі екенін көрсетеді.

2014 жылы жарияланған IFS мәліметі бойынша Ұлыбританиядағы табыс бөлінісі қатты өзгерген, сонымен қатар қаржы дағдарысынан кейін теңсіздік аздап төмендеген. IFS түсіндірмесі бойынша

мұның себебі нақты табыстар төмендегенмен, пайда деңгейі тұрақты. ONS болжауынша 2014-2015 жылдардағы Ұлыбританиядағы табыс медианасы аптасына 492 £ (702 €), 10.6 млн адам (халықтың 16.8%) кедейшілікте өмір сүреді және медианалық табыстан 60% төмен табыс табады. Еуропа бойынша табыс теңсіздігі ұқсас. Жалпы табыстың 40% жуығы жоғары квинтильмен табылады (*Source of data, Eurostat*).

Табыс теңсіздігін өлшеудің кең тараған екі тәсілі бар: Лоренц қисығы және Джини коэффициенті, енді соларды қарастырып көрелік.

Лоренц қисығы

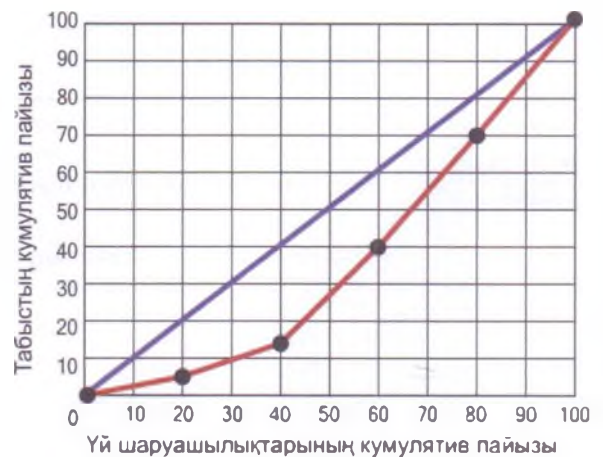
Жоғарыда айтқанымыздай, халықты (үй шаруашылықтарын) бірнеше тәсілмен топтастыруға болады. **Лоренц қисығы** – үй шаруашылықтарының кумулятив пайызы мен табыстың кумулятив пайызының арасындағы байланысты көрсетеді. 18.2-сызбада байланыс кескіні бейнеленген. Табыс біркелкі бөлінген болса, онда үй шаруашылықтарының әр бөлігі өз халқының санына пропорционал табыс мөлшеріне ие және бұл барлық нүктелерді координаталық бас нүктемен біріктіретін 45 градусық түзу абсолют теңдік түзуі деп аталады. Мысалы, елдегі жалпы табыс 100 млн € және төменгі 10% 10 млн €, келесі 10% 10 млн € және сол сияқты. Дегенмен, мұндай теңдіктің болмайтынын білеміз. Сондықтан да ол Лоренц түзуі емес, елдегі теңсіздік деңгейін көрсететін Лоренц қисығы деп аталған.

Лоренц қисығы – үй шаруашылықтары санының жиынтық пайызы мен табыстардың жиынтық пайызы арасындағы байланыс

18.2-СЫЗБА

Лоренц қисығы

Әрбір децильге дәл сондай жиынтық табыс пайызы келсе, онда абсолют теңдік қисығы 45 градусық түзу болады. Лоренц қисығы елдегі теңсіздік деңгейін көрсетеді – көлбеу жоғары болған сайын, теңсіздік деңгейі де жоғары екенін білдіреді.



Елдегі табыс мөлшері квинтильмен есептелген 18.1-кестеде берілген көрсеткіштер деп есептейік. Төменгі 20% (квинтильдің) жалпы табыстағы үлесі 5%, екінші квинтильдігі 10%, үшінші квинтильдің жалпы табыстағы үлесі 25%, төртіншісі 30% және жоғары квинтильдің үлесі 30%. Табыс үлесінің сомасы 100% тең болуы қажет және бұл үлесті табыстың кумулятив үлесіне айналдырғанда, кестенің үшінші бағанындағы көрсеткіштерді аламыз. Кестенің үшінші бағанындағы мәліметтерді кестеге орналастырғанда, 18.2-сызбада көрсетілгендей Лоренц қисығын аламыз.

18.2-сызбадағы Лоренц қисығын 18.3-сызбамен салыстырыңыз. 18.3-сызбадағы табыстың кумулятив үлесі 18.2-кесте мәліметтерінен алынған.

18.1-КЕСТЕ

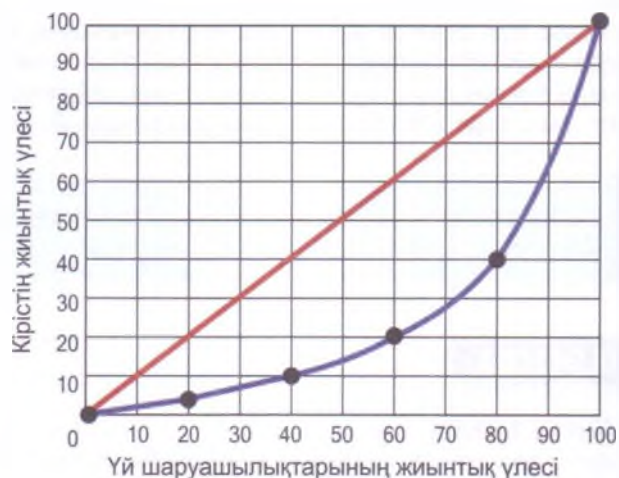
Лоренц қисығы

Квинтиль	Табыстың пайыздық үлесі (%)	Табыстың кумулятив үлесі (%)
Төменгі 20%	5	5
Екінші 20%	10	15
Үшінші 20%	25	40
Төртінші 20%	30	70
Жоғарғы 20%	30	100

18.3-СЫЗБА

Табыстың үлкен теңсіздігін көрсететін Лоренц қисығы

Бұл сызбадағы Лоренц қисығының 18.2-сызбада бейнеленген графикпен салыстырғанда көлбеуі көбірек болғандықтан, бұл мемлекеттегі табыс теңсіздігінің үлкендігін көрсетеді. Бұл мысалда табыстың басым бөлігі үй шаруашылықтарының жоғары 20% қолында шоғырланған.



18.2-КЕСТЕ

Табыстағы үлкен теңсіздікті көрсететін Лоренц қисығы

Квинтиль	Табыстың пайыздық үлесі (%)	Табыстың кумулятив үлесі (%)
Төменгі 20 %	5	5
Екінші 20 %	5	10
Үшінші 20 %	10	20
Төртінші 20 %	20	40
Жоғарғы 20 %	60	100

18.3-сызбадағы Лоренц қисығының 18.2-сызбаға қарағанда көлбеулігі жоғары. Оның себебі бұл мемлекеттегі табыс теңсіздігінің деңгейі 18.2-сызбада көрсетілген мемлекетпен салыстырғанда жоғарырақ. Бұл мемлекетте халықтың төменгі 40% табыстың небәрі 10% келеді, ал жоғары 20% жалпы табыстың 60% ие. Лоренц қисығы көлбеу болған сайын, табыс теңсіздігінің деңгейі де жоғары.

Джини коэффициенті

Табыс теңсіздігі деңгейі жоғары болған сайын, Лоренц қисығының көлбеуі соғұрлым жоғары болатынын көрдік. Джини коэффициентін 1912 жылы итальяндық статистик Коррадо Джини (1884-1965) ойлап тапты. **Джини коэффициенті** 45 градусық абсолют табыс теңдігі түзуі мен Лоренц қисығы арасындағы аймақтың 45 градусық абсолют теңдік түзуі арасындағы толық аймаққа қатынасын есептейді.

Джини коэффициенті = $\frac{\text{абсолют табыс теңдігі түзуі мен Лоренц қисығының арасындағы аймақ}}{\text{абсолют табыс теңдігі түзуінің астындағы аймақ}}$

Джини коэффициенті – елдегі табыс теңсіздігі деңгейінің көрсеткіші

Әр мемлекеттегі Джини коэффициентін салыстыру табыс бөлінісіндегі аралуандықты байқауға көмектеседі. Джини коэффициенті табыстың түрлі мемлекеттер арасында қалай бөлінгені туралы ақпарат бермесе де, бір мемлекеттегі табыс бөлінісінің екінші мемлекетке қарағанда біркелкі емес екенін көрсетеді.

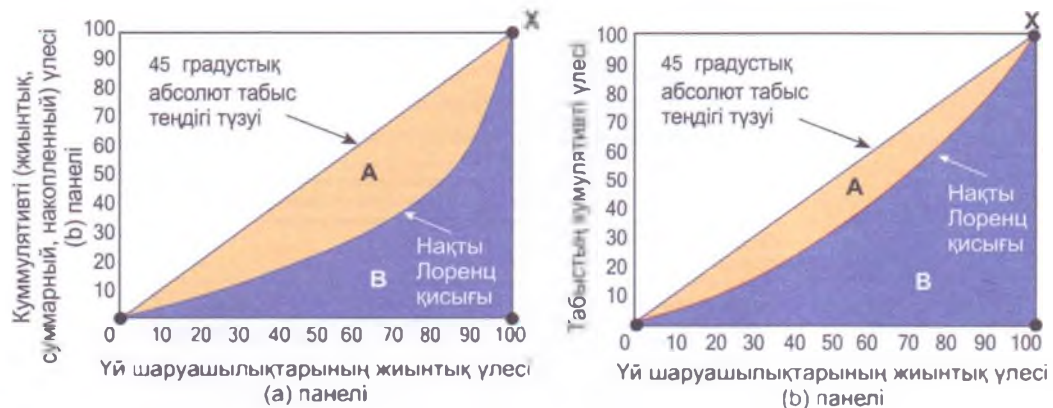
Джини коэффициенті – 0 мен 1 арасындағы сан. Джини коэффициентінің 0-ге тең болуы толық табыс теңдігін білдіреді. Басқаша айтқанда, абсолют табыс теңдігі түзуі мен нақты Лоренц қисығының арасында айырмашылық болмайды. Екінші жағынан, барлық табыс тек бір ғана үй шаруашылығының қолында болса, онда абсолют табыс теңдігі түзуі мен нақты Лоренц қисығының арасындағы айырма 1 тең. Демек, Джини коэффициенті жоғары болған сайын, табыс теңсіздігінің деңгейі де жоғары.

Джини коэффициентінің принципі 18.4-сызбада көрсетілген. (а) панелінде толық табыс теңсіздігі түзуі мен нақты Лоренц қисығының арасындағы қызыл-сары түске боялған А аймағы және 45 градустық толық табыс теңсіздігі түзуінің астындағы жалпы аймақ О, Х, 100 үшбұрышы (А кеңістігі қосылған көк түске боялған В кеңістігі). А аймағының есептелген ауданының А+В жалпы ауданына қатынасы Джини коэффициентін береді. 45 градустық түзу мен нақты Лоренц қисығының арасындағы аймақ ауданы интегралдық есептеуді пайдалана отырып есептелген және осы кітаптың математикалық қосымшасында сипатталған. (b) панелі А ауданының (а) панеліндегі мемлекеттегі осындай ауданнан айтарлықтай кіші болғанын бейнелейді және бұл жағдайдағы табыс теңсіздігінің төмен деңгейі төмен Джини коэффициентімен сипатталады.

18.4-СЫЗБА

Джини коэффициенті

Джини коэффициенті А ауданының 45 градустық толық теңдік түзуінің астындағы жалпы ауданға (А+В ауданы) қатынасымен анықталады.



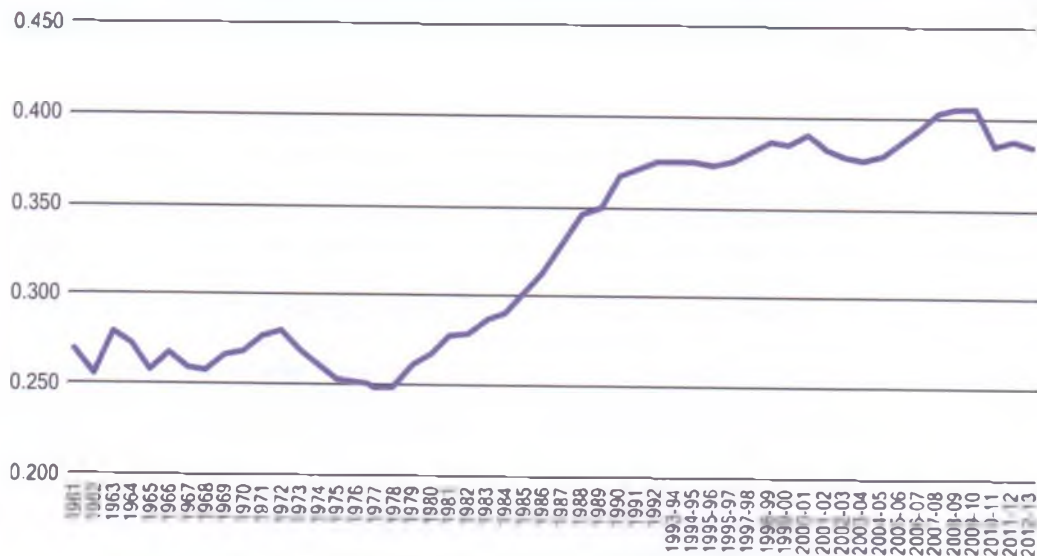
Ұлыбритания мен Еуропадағы Джини коэффициенті 18.5-сызбада Ұлыбританияның 1961 және 2012-2013 жылдар аралығындағы Джини коэффициентінің өзгерісі көрсетілген. 1960 жылдары 0,25 шамасында болған табыс теңсіздігінің соңғы 50 жылда айтарлықтай өсіп, ХХІ ғасырдың алғашқы он жылдығының соңына таман 0,4 шамасына жетіп, 2012-2013 жылдары қайтадан 0,38 шамасына түскенін көреміз (Source: Institute for Fiscal Studies).

Еуропаның 28 мемлекеті үшін 0-100 шкаласымен көрсетілген Джини коэффициенті 2014 жылы 31 болса, 2013 жылғы 30,5 шамасынан артығырақ және 2010 жылғы 30,4 шамасынан жоғары. Джини коэффициенті ең төмен мемлекеттің бірі Норвегия – 2014 жылы 23,5, ең жоғары коэффициент Кипрге тиесілі 34,8.

18.5-СЫЗБА

1961 және 2012-2013 жылдардағы Ұлыбританиядағы Джини коэффициенті

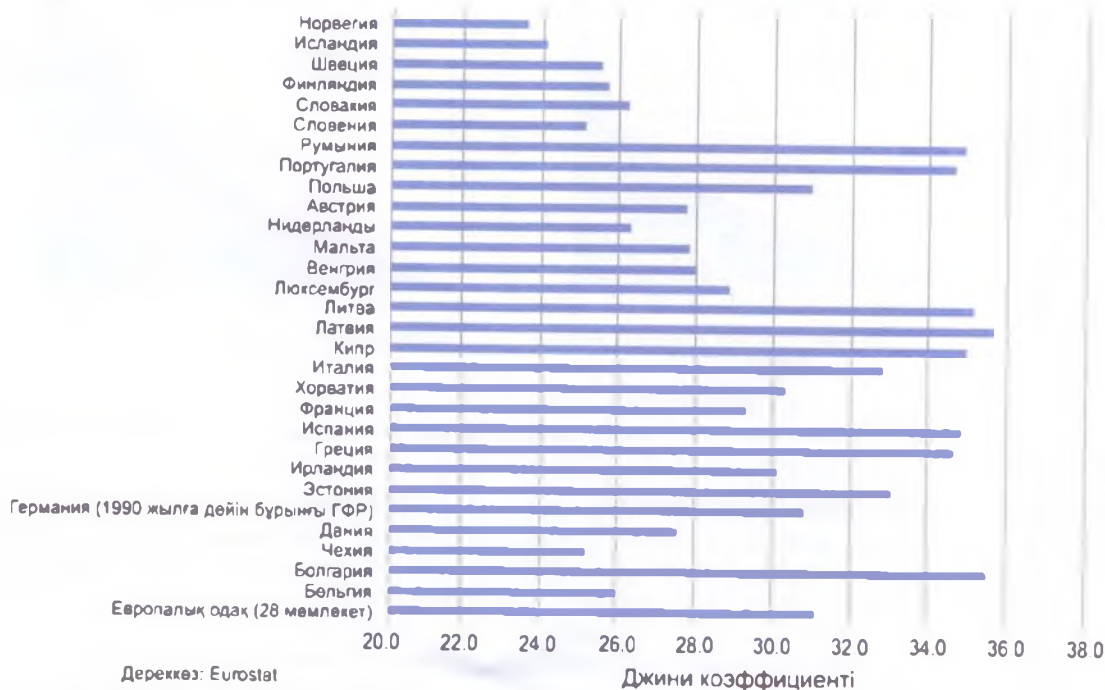
Соңғы 50 жылда Ұлыбританиядағы Джини коэффициентінің өскені елдегі табыс теңсіздігі артқанын көрсетеді.



18.6-СЫЗБА

Еуропа елдері үшін (0-100 шкаласымен есептелген) Джини коэффициенті, 2014

Еуропа елдері үшін (0-100 шкаласымен есептелген) Джини коэффициенті, 2014. Ескерту: Эстония, Исландия және Ирландия мәліметтері 2013 жылғы.



КЕІС

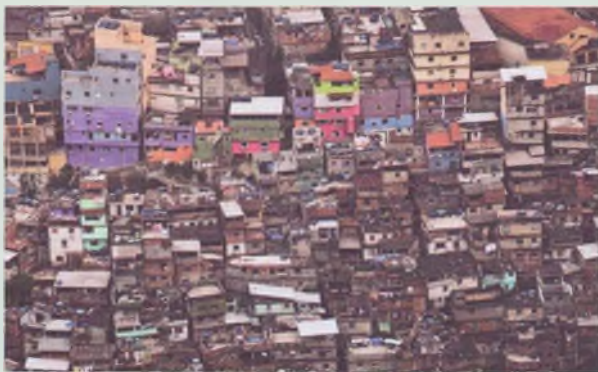
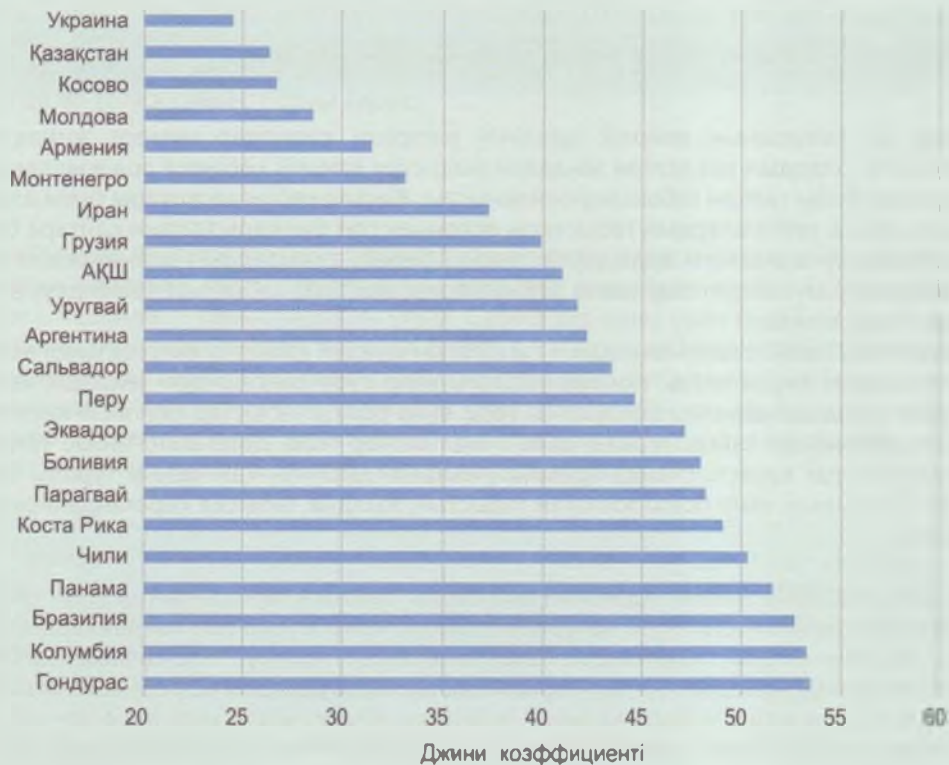
Әлем елдері бойынша Джини коэффициенті

Қарастырылған Еуропадағы Джини коэффициентін әлемнің басқа елдерімен қалай салыстыруға болады? 18.7-сызба 2013 жылға әлемнің кейбір мемлекеттерінің Джини коэффициентін көрсетеді (Дерек көзі Дүниежүзілік банк). Табыс теңсіздігі бойынша мәліметтерді жинау оңай емес, себебі мұндай мәліметтерді жинап жариялауға арналған дамыған статистикалық қызметтер мемлекеттердің бәрінде бар емес.

18.7-СЫЗБА

Әлем мемлекеттері бойынша Джини коэффициенті

Сызбада кейбір әлем мемлекеттерінің Джини коэффициенті кему реті бойынша көрсетілген



Бразилияның экономикалық өсімі салыстырмалы түрде мықты болғанымен, елдегі теңсіздік деңгейі жоғары

Оңтүстік Африка мемлекеттеріндегі Джини коэффициенті салыстырмалы түрде жоғары. Нарықтық экономикасы қалыптасып келе жатқан БРИҚ (Бразилия, Ресей, Индия, Қытай) мемлекеттеріне жататын Бразилияның экономикалық өсімі салыстырмалы түрде мықты болғанымен, елдегі теңсіздік деңгейі жоғары. АҚШ сияқты өте дамыған мемлекеттерде табыс теңсіздігі салыстырмалы түрде жоғары болса, Бұрынғы Кеңестік Социалистік Республикалары Одағының (КСРО) құрамында болған елдерде және КСРО-мен байланысты болған Балқан елдерінде табыс теңсіздігі салыстырмалы түрде төмен.

Теңсіздікті анықтаудағы қиындықтар

Табыс бөлінісі туралы мәліметтер қоғамдағы теңсіздік туралы кейбір ақпаратты бергенімен және алынған нәтижелерді дұрыс түсіндіру оңай көрінгенімен, бұл соншалықты олай емес. Мәліметтер үй шаруашылығының жылдық табыстарына негізделген. Дегенмен халықты толғандыратыны олардың табысы емес, жоғары өмір сүру деңгейін қамтамасыз ету. Бірнеше себептерге байланысты, табыс бөлінісі бойынша мәліметтер өмір сүру стандарттарының теңсіздігі туралы толық ақпарат бере алмайды.

Экономикалық өмірлік цикл Табыс адам өміріне тәуелді. Адам жас жұмысшы, әсіресе мектеп оқушысы кезінде өте төменгі табыс табады. Адам есейіп, тәжірибе жинақтаған сайын оның табысы да өсе бастайды және шамамен 50 жаста шыңына жетеді, ал кейін жұмысшы зейнеткерлікке шыққан соң, 65 жас шамасында, оның табыс деңгейі күрт төмендейді. Жеке адамның табысының мұндай стереотипті өзгеруі **өмірлік цикл** деп аталады.

Өмірлік цикл – тұлғаның өз өмірінде табатын табысының стереотипті өзгерісі

Адамдар өз табысының өмірлік циклінің өзгерісін қарыздар немесе жинақтар арқылы реттеу мүмкіндігіне ие. Олардың кез келген жылдағы өмір сүру деңгейі көбінесе сол жылдағы тапқан табысынан гөрі, оның өмір бойы тапқан табысына байланысты. Жастар көбінесе жоғары білім алуға немесе үй сатып алуға қарыз алады, кейін олардың табыстары өскеннен соң бұл қарыздарын қайтара бастайды. Ең жоғары жинақ мөлшері орта жастағы адамдарға тиесілі. Себебі адамдардың зейнет жасына арнап белгілі бір соманы жинақтау мүмкіндігі бар және зейнеткерлік жастағы табыстың төмендеуі өмір сүру деңгейінің төмендеуін білдірмейді.

Жылдық табыс бөлінісіндегі теңсіздікті тудыратын мұндай қалыпты өмірлік цикл өмір сүру деңгейіндегі шынайы теңсіздікті көрсетпейді. Қоғамымыздағы өмір сүру деңгейіндегі теңсіздіктің шынайы дәрежесін бағалау үшін жылдық табыстар бөлінісінен гөрі, өмір бойғы табыстар бөлінісін қарастырған дұрысырақ. Өкінішке орай, өмірлік табыс туралы дайын мәліметтер жоқ. Дегенмен, табыс теңсіздігі бойынша кез келген мәліметтерді қарастырғанда адамның өмірлік циклінің қай кезеңі туралы айтылып отырғанын назарда ұстай отырып, өмір бойы жинаған табыстың жылдық табысқа қарағанда біркелкі бөлінетінін есте сақтау қажет.

Уақытша және тұрақты табыс Адамның өмір бойы табатын табысының деңгейі оның өмірлік циклінің кезеңдеріне ғана байланысты емес, әртүрлі кездейсоқ немесе уақытша жағдайлардың әсерінен де өзгеріп отырады. Мысалы аяздық Нормандық алма ағаштарын өлтіруі Нормандық бағбандардың табысын уақытша төмендетеді. Сонымен қатар Нормандық аяз алма бағасын өсіреді және ағылшындық бағбандар өз табыстарының уақытша жоғарылағанын байқайды. Келесі жылы керісінше жағдай орын алуы мүмкін.

Адамдардың қарыз беруі немесе алуының мақсаты тек табыстың өмірлік циклінің өзгерісін жеңілдету үшін ғана емес, табыстардың уақытша өзгерісін жеңілдету үшін де болуы мүмкін. Адамдар жұмыс істеп жүрген кезінде, өз табыстарының шамалы бөлігін «қиын күндерге» арнап сақтауы мүмкін. Осыған сәйкес қысқартуға ұшыраған жұмысшылар басқа жұмыс тапқанға дейін қалыпты өмір салтын қамтамасыз ету үшін өз жинақтарын қолдануы немесе қарыз алуы мүмкін. Отбасылардың өз табыстарының уақытша өзгерісін жеңілдету үшін ақша жинақтауы немесе қарыз алуы кезіндегі табыс өзгерісі олардың өмір сүру деңгейіне әсер етпейді. Отбасының тауар мен қызметті сатып алу қабілеті негізінен олардың тұрақты, яғни қалыпты немесе орташа табыс деңгейіне байланысты. Өмір сүру деңгейіндегі теңсіздікті бағалау үшін жылдық табыс бөлінісінен гөрі тұрақты табыс бөлінісін қолдану дұрысырақ. Тұрақты табысты есептеу қиын болса да, ол маңызды ұғым. Себебі тұрақты табыс табыстың уақытша өзгерістерін есептен шығарады және ағымдық табысқа қарағанда біркелкі бөлінеді.

Тұрақты табыс – жеке тұлғаның қалыпты табысы

Экономикалық мобилділік

«Байлар» мен «кедейлер» жылдан жылға бір отбасылардан ғана тұратын топтар емес. **Экономикалық мобилділік** адамдардың табыс топтарының ішіндегі қозғалысы және ол әлемнің кез келген экономикасында кездеседі. Табыс баспалдағымен жоғары көтерілу сәттілік немесе қажырлы еңбектің арқасында, ал бұл баспалдақпен төмендеу сәтсіздіктің әсерінен немесе адамның жалқаулығынан болуы мүмкін. Мобилділік табыс табудың уақытша және тұрақты өзгерістерін көрсетеді.

Экономикалық мобилділік – адамдардың табыс топтары арасындағы қозғалысы

Экономикалық мобилділік кедейліктің отбасылар үшін ұзақмерзімді проблема еместігін білдіреді. Дегенмен, дамушы мемлекеттерде өмір бойы кедейлік шегінен төменгі деңгейде қалып отырған отбасылар баршылық. Сәйкесінше, төмен дамыған мемлекеттердегі отбасылар өмірдің қиыншылықтарын өмір бойы тартып, өмір сүру шегінің қысқалығымен ерекшеленеді. Уақытша кедейліктегі адамдар мен тұрақты кедейліктегі адамдардың кездесетін проблемалары әр түрлі болғандықтан, кедейлікпен күрес саясатының мақсаты да әр топқа сәйкес болуы керек.

Кедейлік деңгейі

Табыстар бөлінісін бағалауда кедейлік деңгейі барынша жан-жақты қарастырылады. **Кедейлік деңгейі** – отбасылық табыстары **кедейлік шегі** деп аталатын абсолют деңгейден төмен адамдардың жалпы халық санындағы үлесі. Кедейлік – салыстырмалы ұғым. Себебі бір адам үшін кедейлік басқа адам үшін дәулеттілік болуы мүмкін. Миллионер адам жылына 50000 € табатын адаммен салыстырғанда бай, ал миллиарддермен салыстырғанда кедей. Осы себепті экономистер абсолют және салыстырмалы кедейлікті бөліп көрсетеді. Адамдардың өмір сүру үшін алғашқы қажеттіліктерге – тамақ, баспана, киім т.б. қол жеткізе алмауы **абсолют кедейлік**. Адамдар қоғамда қалыптасқан өмір сүру стандартына сәйкес өмір сүруден шығып қалған жағдайда **салыстырмалы кедейлік** орын алады.

Кедейлік деңгейі – отбасылық табыстары кедейлік шегі деп аталатын абсолют деңгейден төмен адамдардың жалпы халық санындағы үлесі

Кедейлік шегі – табыстың мемлекет бекіткен абсолют деңгейі. Одан төмен табыс табатын отбасылар кедей деп есептеледі. Ұлыбритания мен Еуропада ол медианалық табыстың 60%-ынан аз табыспен анықталады

Абсолют кедейлік – адамдардың өмір сүруі үшін қажет негізгі қажеттіліктерге – тамақ, баспана, киімге қол жеткізе алмауы

Салыстырмалы кедейлік – адамдардың қоғамда қалыптасқан өмір сүру стандартына сәйкес өмір салтынан шығып қалуы

Сондықтан, әр түрлі мемлекеттердегі кедейлік деңгейін анықтау үшін ұқсас көрсеткіштер қолданылуы қажет. Еуропада кедейлік шегін анықтау үшін бекітілген көрсеткіш медианалық табыстың 60%. Еуропа бойынша қолданылатын мұндай көрсеткіш үй шаруашылығының теңестірілген табысы деп аталады және өмір сүру деңгейіндегі айырмашылықтарды ескереді. Медианалық табыс 20000 € болса, онда жылдық отбасылық табысы 12000 € төмен халық кедейлікте өмір сүріп отырған болып саналады. Еуропаның әр мемлекетінде медианалық табыс әртүрлі.

ЕО статистикалық қызметі Еуростат төмендегі үш критерийдің біріне жататын тұлғалардың кедейлік тәуекелінің қатерінің көрсеткіштерін жариялап отырады: әлеуметтік өзгерістерден кейінгі кедейлік қатері (табыс бойынша кедейлік); материалдық жағдайы өте нашар; жұмыс істеу қарқыны өте төмен отбасылар. 18.8-сызба бұл көрсеткіштің Еуропа бойынша әртүрлі екенін көрсетеді. ЕО халқының шамамен 24,5% кедейлік қаупінде өмір сүреді (шамамен 120 млн адам). Бұл 2012 жылғы 24,8% төмен және 2008 жылмен салыстырғанда 23,8% жоғары.

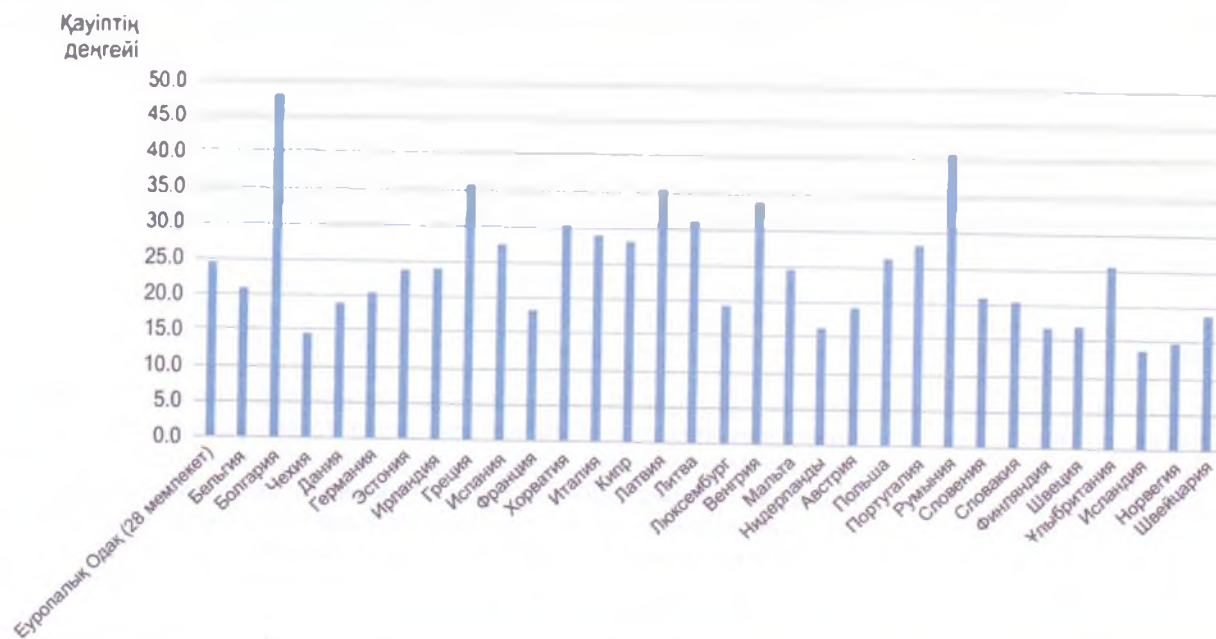
Кедейлік қатері ең жоғары мемлекеттерге экономикалық жүйелері жоспарлы экономикадан нарықтық экономикаға өтуге байланысты қайта құрылымдаудан өткен бұрынғы Кеңес Одағына мүше-мемлекеттері жатады. Мысалы, Болгария халқының 48% жуығы кедейлік қаупінде өмір сүреді, Румынияда 40% аздап

жоғары, Венгрияда 33,5%. Грекияда кедейлік қаупіндегі халықтың үлесі 2008 жылғы 28,1%-дан 2013 жылы 35,7 % өскен. Оның басты себебі мемлекеттің қаржылық дағдарыстан кейінгі тартқан экономикалық қиындықтары болып саналады.

18.8-СЫЗБА

Еуропа мемлекеттері үшін кедейлік қаупіндегі халық үлесінің деңгейі, 2013 жыл

Еуропа бойынша кедейлік қаупі деңгейі әртүрлі. 2008 жылғы Исландия бойынша мәліметтер.



Теңсіздікті анықтау барысында басқа мәліметтермен қатар кедейлік деңгейі туралы мәліметтерге де мән берген дұрыс. Уақыт өткен сайын орташа табыс мөлшерінің өсіп отыратынын байқаймыз. Бірақ пайда болған мүмкіндіктерді кез келген адам қолдана алмайды. Адамдардың өмір сүру деңгейін жақсартуға көмектесу үшін қолдау көрсету саясатын жасау барысында кейбір адамдардың артта қалуының себебін түсіну өте маңызды.

ТАБЫСТЫ ҚАЙТА БҰЛУДІҢ САЯСИ ФИЛОСОФИЯСЫ

Әлем мемлекеттеріндегі теңсіздік деңгейі әртүрлі және оны есептеуге болатынына еш дау жоқ. Бірақ теңсіздікке қатысты шараларды қолдануға байланысты көзқарастар алуан түрлі. Зерттеушілердің бір тобы нарықтың күшіне сенім артып, нарық механизмдерін кедейлік пен теңсіздікті жеңілдетудің ең тиімді жолы десе, екіншілері экономикалық күш көбінесе дәулетті адамдар мен экономикалық факторлар иелерінің қолында шоғырланатындықтан, нарықты кедейлік пен теңсіздікті асқындыратын жоюшы күш деп санайды. Бұл адамдар кедейлік пен теңсіздікті төмендету саясатын жүзеге асыру үшін мемлекетке арқа сүйейді.

Мұндай саясаттарды қарастырғанда міндетті түрде кездесетін кейбір нормативтік мәселелер бар. Салыстырмалы шығындар мен пайдаға қатысты кейбір ақыл-кеңестерді бере алатын саясаттың әртүрлі нұсқалары зерттеу пәні бола алады, бірақ кез келген соңғы саяси шешім салыстырмалы түрде ненің дұрыс немесе бұрыс екеніне қатысты пікірге қатысты анықталады.

Салыстырмалы жағдай адамдардың өз деңгейін бақылау нүктесі тұрғысынан қарастыруы арқылы әл-ауқатымызды сезінуге мүмкіндік беруімен сипатталады. Меншігіміздегі дүние-мүлкіміз, құрал-жабдықтарымыз бен өмір сүру деңгейіміз туралы көзқарасымыздың қалыптасуы бағдар-нысан болатын жағдайға тәуелді. Мысалы, мемлекет табыс салығын қысқартса, онда орташа табысты адам жылына 2000

€ артық ақша жинайды. Сондықтан мұндай жағдай оларға өздерінің көбейген табыстарына көбірек тауар мен қызмет сатып алуларына мүмкіндік беріп, оларды бақыттырақ етеді деген болжау жасай аламыз. Дегенмен, мемлекет жоғары табыс табушыларға салынатын табыс салығын қысқартса, онда бұл жылына 10000 € артық ақша жинауға мүмкіндік береді. Орташа табыс табушылар өздеріне әділетсіздік жасалғандай сезінуі мүмкін. Орташа табыс табушылардың салыстырмалы жағдайы 2000 € артық табыс тапқанына қарамастан нашар болып көрінуі мүмкін. Дамушы мемлекеттер соңғы 50 жылда үлкен өсу деңгейін көрсеткеніне қарамастан, сол мемлекеттегі адамдарға жүргізілген сауалнамалар олардың бақытты сезіну көрсеткіштерінің дәл сол деңгейде өспегенін көрсетті. Бұл жағдайдың себебі ретінде **салыстырмалы жағдай** ұғымы ұсынылады.

Салыстырмалы жағдай – адамдарға өз жағдайының қаншалықты дәулетті екенін сезіну үшін бағдар ретінде алынатын шарт

Адамдар шешім қабылдаған уақытта моралдық және саяси стереотиптер мен олардың өздерінің жеке наным-сенімдер жүйесі әсер етеді. Бұл сенімдер жүйесі кең мағынада саяси философияның қарастыратын мәселелері және олардың бірнеше негізгі мектептерін қарастырамыз.

Утилитаризм

Саяси философияның белгілі мектептерінің бірі **утилитаризм**. Утилитаризмнің негізін қалаушылар британдық философ Джереми Бентам (1748-1832) және Джон Стюарт Милль (1806-1873). Утилитаризмнің басты мақсаты – жеке шешімдер қабылдау логикасын мораль және қоғамдық саясат мәселелерін шешуде қолдану. Утилитаризмнің бастауы – пайдалылық ұғымы, яғни жеке адамның бақыт және қанағаттану сезімінің деңгейі. Пайда табу – әл-ауқат көрсеткіші және утилитаризм теориясына сәйкес, ол – барлық қоғамдық және жеке әрекеттердің басты мақсаты. Утилитаризм өкілдерінің пікірінше, мемлекеттің мақсаты – қоғамның әрбір мүшесі үшін пайдалылық көрсеткішін максимизациялау.

Утилитаризм – мемлекет қоғамның әрбір мүшесі үшін пайдалылық сомасын максималдауға талпынуы керектігін білдіретін саяси философия

Табыстарды қайта бөлудің утилитарлы қағидасы *кеміп отыратын шекті пайдалылық* тұжырымына негізделген. Кедей адам үшін қосымша еуро оған көбірек қосымша пайда әкеледі. Ал бай адам үшін қосымша бір еуро соншалықты пайда әкеле қоймайды. Басқаша айтқанда, адамның табысы ұлғайған сайын, оған қосымша бір еуро табыстың әкелетін дәулеттілік өсімі төмендейді. Жағдайлары бірдей Дитер және Эрнсті елестетіңіз. Дитер жылына тек 80000 € тапса, Эрнст 20000 € табады. Бұл жағдайда Эрнстке төлеу үшін Дитерден алынған бір еуро оның пайдасының төмендеуіне, ал Эрнстің пайдасының артуына әкеледі. Бірақ кеміп отыратын шекті пайдалылыққа байланысты, Дитердің пайдасы Эрнстің пайдасының артуына қарағанда аз төмендейді. Осылайша, табыстардың қайта бөлінісі жиынтық пайдалылықтың өсуіне әкеледі және утилитаризмнің мақсатына қол жеткізуге мүмкіндік береді. Утилитаризмнің жиынтық пайдалылықты арттыру бойынша мақсаты – табыстардың әділ бөлінуіне мемлекеттің қол жеткізу қажеттігі.

Бір қарағанда утилитаризмнің бұл тұжырымдамасына сәйкес қоғамның әрбір мүшесі бір-бірімен тең табыс алғанынша, мемлекеттің табысты қайта бөлуді жалғастыруы қажет деген ой қалыптасуы мүмкін. Бұл жағдай тек қарастырылған мысалдағыдай жиынтық табыс сомасы (100000 €) бекітілді деп есептеген жағдайда ғана орын алуы мүмкін. Шындығында олай емес. Утилитаристер адамдардың ынталандыруға жауап беру принципіне сүйеніп, табыстың толық тепе-теңдігін жоққа шығарады.

Қарастырылған мысалдағыдай, табыстың Эрнстің пайдасына қайта бөлінуі индустриалды мемлекеттерде қолданылатын табыс салығы және әл-ауқат жүйелері сияқты табыстарды қайта бөлу саясатын көздеуі қажет. Бұл саясатқа сәйкес, жоғары табыс табатын халық жоғары салық төлейді және төмен табыс табушыларға трансфер табыс беріледі. Дегенмен, бұған дейін байқалғандай, салықтар ынталануды бұзады және орны толмас шығындарға әкеледі. Мемлекет Дитердің қосымша табысын алып, оларды Эрнстке трансферт түрінде беру үшін прогрессив табыс салығын салу жүйесін енгізсе, онда екеуінің де қатты еңбек етуге деген ынталары төмендейді. Олар аз жұмыс істеген сайын, қоғамның табысы төмендейді, яғни жиынтық пайдалылық та төмендейді. Утилитаристік құндылықтарды басшылыққа алатын мемлекет қоғам мүшелері

мүдделерінің теңдігі мен ынталардың жойылуымен байланысты шығындардың арасындағы теңгерімді сақтауы қажет. Жиынтық пайдалылықты максимизациялау үшін мемлекет сәйкесінше қоғамдағы табыстарды әрі қарай теңестіру әрекетін тоқтатады.

Бұл теңдік-тиімділік таңдауы идеясын көрсетеді. Кейбір зерттеушілердің пікірінше, бұл қате пікір және қоғамдағы теңсіздікті салық және әл-ауқат саясаттары арқылы төмендету экономикалық өсуді құрбандыққа шалу дегенді білдірмейді, оның үстіне саяси көмек пен қолдау алған адамдардың жалпы әл-ауқаты экономикалық өсу көрсеткішінен маңыздырақ. Нобель сыйлығының иегері, экономист Гуннар Мюрдаль теңсіздікті төмендетуге бағытталған саясат дамыған қоғамдағы өмір сүру ұзақтығы, денсаулық және білім беру жүйесінің қол жетімділігі анағұрлым жоғары өнімділік пен болашақ өсімге әкелетіндіктен, оның шын мәнінде тұрақты және дамыған экономикалық өсуге қол жеткізу үшін маңыздылығын тұжырымдайды. Дания және Швеция сияқты әл-ауқат жүйесіне инвестициялар салған мемлекеттер қазір, оның жемісін көріп отыр. Бұл мемлекеттердің екеуі де теңсіздік көрсеткіші төмен, «бақыт» зерттеулерінде жоғары орындағы мемлекеттер.

Табыстың қайта бөлінісі идеясын жақтаушылар теңдік-тиімділік таңдауының шындыққа сәйкес келмейтінін алға тартады. Сонымен қатар кейбір зерттеушілердің пікірінше Дания мен Швецияның «бақыт» зерттеулерінде әрдайым жоғары орында болуының басқа да себептерін бөліп көрсетеді. Олардың пікірінше ол себептер әрдайым позитив емес. Мысалы, бұл мемлекеттердегі өзінің бақытсыздығы туралы басқаларға хабарлаудың ұят болып табылатыны туралы қоғамдық норма оның позитив емес бір себебі.

Либерализм

Теңсіздік туралы ойлаудың екінші жолы **либерализм** деп аталады. Бұл көзқарас философ Джон Ролздың «Әділдік теориясы» атты кітабында алғаш рет сипатталды. Бұл кітап 1971 жылы алғаш рет жарық көріп, саяси философияның классикасына айналды.

Либерализм – мемлекет әділдікті қамтамасыз етуге бағытталған саясат жүргізуі қажет екенін білдіретін саяси философия. Әділдік деңгейін тәуелсіз бақылаушы айқындайды.

Дж. Ролз қоғам институттарының, заң мен саясаттың әділ болуы қажеттігін айтады. Одан кейін ол қоғам мүшелері ретінде әділдік түсінігіне қатысты ортақ келісімге қалай келе алатынымыз туралы табиғи сұрақты алға тартады. Қоғамның кез келген мүшесінің көзқарасы оның жеке ерекшеліктеріне – талантты немесе талантты еместігіне, еңбекқорлығы немесе жалқаулығына, білімділігіне немесе сауатсыздығына, бай немесе кедей отбасында туғанына тікелей байланысты сияқты болып көрінуі мүмкін. Қоғамның әділдігін объектив бағалауға қауқарлымыз ба?

Бұл сұраққа жауап беру үшін Ролз келесі тұжырымын ұсынады. Бұл дүниеге қоғамымызды басқару үшін басшылыққа алынатын ережелерді дайындауға жиналдық делік. Сонымен бірге ешқайсысымыз дүниеге келгеннен кейін қандай өмір салтың ұстанатынымыз туралы бейхабармыз. Дж. Ролз бұйынша «бейхабарлық перделерінің» артындағы «негізгі пункттеміз». Оның пікірінше дәл осы жерде ғана әділ ережелерді жасап, оның әрбір адамға әсерін талдау мүмкіндігіне ие боламыз: «Барлығымыз бір жерде жиналып, ешқайсысымыз өз болашағымызды болжай алмағандықтан, бұл келісім нәтижесі – әділ принцип». Бұл принципке негізделген қоғамдық саяси институттар саясаттың әділ деңгейін объектив бағалауға мүмкіндік береді.

Одан кейін Ролз «бейхабарлық перделерінің» артында жасалуы мүмкін қоғамдық саясатты қарастырады. Соның ішінде ол шын өмірде табыстар «пирамидасының» шыңына, ортасына немесе түбіне түсетінінен бейхабар адамның табыстарды бөлу жүйесінің әділдігін бағалауын қарастырады. Ролздың пікірінше, мұндай адамды табыстар бөлінісі пирамидасының түбінде болу мүмкіндігі қызықтырған болар еді. Сәйкесінше, қоғамдық саясатты дайындаған кезде қоғамымыздағы ең кедей адамның әл-ауқатын арттыру мүддесін көздеуіміз керек. Яғни жиынтық пайдалылықты максимизациялауға емес, минимал пайдалылықты арттыруға талпынуымыз қажет. Ролздың ережесі **максимин критерийі** деп аталады.

Максимин критерийі – мемлекет қоғамның ең кедей мүшесінің әл-ауқатын максималдауға тырысуы қажеттігі туралы тұжырым

Максимин критерийі қоғамның ең кедей мүшесінің жағдайына мән беретіндіктен, ол табыс бөлінісі теңдігі деңгейін арттыруға бағытталған қоғамдық саясатты білдіреді. Дегенмен максимин критерийін басшылыққа алу қоғамдағы толық тепе-теңдікке әкеледі деген сөз емес. Үкімет табыстың толық теңдігіне талпынса, онда халықтың еңбек ету ынтасы жойылып, қоғамның жиынтық табысының көлемі төмендейді, ал ең кедей адамның жағдайы одан әрі нашарлайды. Осылайша, максимин критерийі табыс теңсіздігін ескереді, себебі бұл айырмашылықтар адамдарды еңбекке ынталандырады және сәйкесінше қоғамның кедейлерге көмектесу мүмкіндігі артады. Дегенмен Ролз философиясының негізі қоғамның ең кедей мүшелері болғандықтан, ол утилитаризмге қарағанда табыстар бөлінісін көбірек қолдайды.

Ролздың көзқарасы кейбір келіспеушіліктерді тудырғанымен, оның ұсынған тұжырымының маңыздылығы жоғары. Сонымен қатар ол табыстардың қайта бөлінісін *алеуметтік сақтандыру* формасы ретінде қарастыруға мүмкіндік береді. Яғни табыстардың қайта бөлінісі «бейхабарлық пердесінің артындағы негізгі пункт» тұрғысынан сақтандыру саясатын еске түсіреді. Үй иелері өздерінің үйлерін өрт қаупінен сақтандыру үшін оларды өрттен сақтандырады. Сол сияқты қоғам болып кедейлердің пайдасы үшін байларға салық салу саясатын таңдаған кезде, өзімізді кедейліктің орын алу мүмкіндігінен сақтандырамыз. Адамдар қауіп-қатерді ұнатпағандықтан, мұндай сақтандыруды ұсынатын қоғамда өмір сүріп отырғанымызға қуануымыз керек.

Дегенмен максимин критерийін қолдану үшін «бейхабарлық пердесінің артындағы» рационал тәуекелдерге неліктен соншалықты ықпалсыз екені түсініксіз. Шындығында, «бастапқы пункттегі» адам әйтеуір бір күні табыстар бөлінісі пирамидасының белгілі бір сатысында болуы қажет болғандықтан, қоғамдық саясатты дайындаушылар барлық мүмкін нәтижелерге тең қарай алады. Бұл жағдайдағы ең жақсы саясат – қоғам мүшелерінің орташа пайдалылығын максимизациялау. Нәтижесінде әділдікті анықтау либералдық емес, утилитаристік болып шығады.

Либертарианизм

Теңсіздікке деген үшінші көзқарас **либертарианизм** деген атауға ие. Жоғарыда қарастырылған утилитаризм де, либерализм де қоғамның жиынтық табысын қандай да бір әлеуметтік мақсатқа жету үшін еркін қолданылатын, бөлінетін ресурс ретінде қарастырады. Ал либертариандықтар, керісінше, табысты қоғам емес, тек оның мүшелері алады деп тұжырымдайды. Либертарианизм теориясы бойынша табыс бөлінісі әділдігінің белгілі бір деңгейіне жету үшін қандай нәрсені болмасын басқа адамдардың пайдасы үшін еркін адамдардан алуға құқығы жоқ.

Либертарианизм – мемлекеттің негізгі міндеті азаматтардың табысын қайта бөлу емес, қылмыскерлердің жазалануын және ерікті келісімдердің жүзеге асырылуын қамтамасыз ету деп тұжырымдайтын саяси философия

Мысалы, Роберт Нозик өзінің «Анархия, мемлекет және утопия» (1974) атты атақты еңбегінде былай жазады: Біз қолдарына бәліштің белгілі бір үлесін ұстатып, кейін оны бәліштен құр қалған басқа баланың пайдасы үшін бөліп беруге мәжбүрлеген балалар емеспіз. Барлық ресурстарды бақылау өкілеттілігіне ие және олардың қалай бөлінуі керектігін шешетін орталық, бөлуші адам немесе топтар болмайды. Әрбір адамның тапқан пайдасы – басқалармен бірдеңені айырбастау немесе сыйға алу арқылы алған табысы. Еркін қоғамда түрлі ресурс көздерін әртүрлі адамдар бақылайды, жаңа холдингтер адамдардың еркін айырбасы мен қызметтерінен тыс пайда болады.

Утилитаристер мен либералдар қоғам үшін ыңғайлы әділдік деңгейін анықтауға тырысса, Нозик мұндай сұрақты қоюдың өзін жоққа шығарады. Экономикалық нәтижелерді бағалаудың либертариандық баламасы – *нәтижелердің пайда болу көзін бағалау процесі* болып саналады. Табыс заңсыз, мысалы біреудің заңды меншігін ұрлау жолымен табылған болса, онда үкімет қылмыскерді жазалауға құқылы және міндетті. Бірақ табыс бөлінісін анықтаушы процесс заңды болса, онда бөліністен тиетін үлестің мөлшеріне қарамастан, оның нәтижесі де заңды.

Нозик Ролздың либерализмі қоғамдағы табыс бөлінісін колледждегі студенттерді бағалау аналогиясы арқылы сынады. Сізден экономика курсы бойынша қойылған бағалардың әділдігін бағалауды сұрады делік. Өзіңізді «бейхабарлық пердесінің» артындамын деп елестетіп, әрбір студенттің таланты мен жұмсаған күшін білмей тұрып бағалар бөлінісін таңдайсыз. Немесе студенттердің теңдігі немесе теңсіздігіне қарамастан, оларға баға қою процесінің әділдігін қамтамасыз етуді қалайсыз ба? Қалай десек те, бағалау

мысалында либертарианистердің назар аударып отырған «бөліп тарату» процесінің әділдігіне күмән келтіру қиын.

Либертарианистікті жақтаушылар мүмкіндіктер теңдігі табыстар теңдігіне қарағанда маңызды деп қорытындылайды. Олардың пікірінше, мемлекет азаматтардың жеке құқықтарын қамтамасыз етіп, өз талантарын қолдануда және табысқа жетуде мүмкіндіктерін бірдей қамтамасыз етуі қажет. Ойын ережесі бекітілгеннен кейін мемлекеттің табыстардың бөліну нәтижесін өзгертуге құқығы жоқ.

Либертариандық патернализм

Философтарды біріктірген соңғы салыстырмалы жаңа тұжырымдама Чикаго Университетінің экономистері Ричард Х. Талер және Касс Р. Санстейннің либертариандық патернализмі (*see Thaler, R.H. and Sunstein C.R. (2009) Nudge: Improving decisions about health, wealth and happiness. London: Penguin*). Ол адамдардың таңдау жасау еркінің мойындайды, бірақ бұл «таңдаушы архитекторлардың» (теңсіздікті жою бойынша шешімдерді қабылдайтын мемлекеттің) адамдардың өмірін ұзағырақ, денсаулықтарын жақсарту, яғни олардың пайдалылықтарын арттыру үшін халықтың мінез-құлқына әсер етуге заңды құқығы бар. Талер мен Санстейн белгілі бір саяси қозғалыстардың пайдалылықты жақсарту үшін жасалатын тиімді жолы бола алатынын және «талпыныстардың» адамдардың таңдау жасау еркінің сақтай отырып, басты мақсатқа жету мүмкіндігін қарастырады. «Талпыныстар» бір қарағанда мардымсыз болып көрінгенімен, шын мәнінде адамдардың жеке өзінің және қоғамның әл-ауқаты үшін бағытталған, таңдауына әсер ететін жағдайлар.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Франц Паломанға қарағанда көп табыс табады. Біреу Паломаның табысын толықтыру үшін Францқа салық салуды ұсынды делік. Утилитаристер, либералдар және либертариандар бұл ұсынысқа қалай қарайды?

КЕДЕЙЛІКПЕН КҮРЕСКЕ БАҒЫТТАЛҒАН САЯСАТТАР

Кедейлік саяси проблемалардың ішіндегі ең күрделісі. Кедей адамдар – жеке үйдің болмауы, нашарлыққа тәуелділік, ауру, зорлық-зомбылық, жасөспірім кезіндегі жүктілік, сауатсыздық, жұмыссыздық, білімнің жетіспеуі, өмір сүру ұзақтығының қысқалығы сияқты проблемаларды көбіне бастан өткізетіндер. Ұлыбританиядағы зерттеулер көрсеткендей, Солтүстік Англияның бай аймақтарындағы адамдардың өмір сүру ұзақтығы Шотландияның Глазгосындағы кедей аймақтарда тұратын адамдардың өмір сүру ұзақтығынан шамамен 10 жылға ұзақ. Шотландия бойынша, бай аудандарда тұратын адамдар депрессив аудандарда тұратын адамдарға қарағанда 12,5 жылға ұзақ өмір сүреді. Глазго қаласының ішіндегі бірнеше миллидң өзі адамдардың өмір сүру ұзақтығына әсер етуі мүмкін. Глазго халық денсаулығы орталығының «Глазго Индикаторлары Жобасының» 2014 жылы жариялаған мәліметтерінде келтірілгендей, Глазгоның бай аудандарындағы адамдар қаланың кедей аудандарындағы адамдарға қарағанда 1 жылға ұзағырақ өмір сүреді. Кедей отбасынан шыққан адамдар қылмыс жасауға және оның құрбаны болуға бейімдірек. Кедейліктің себептері мен салдарын атап көрсету оңай емес, бірақ оның әртүрлі экономикалық және әлеуметтік жағдайға байланысты екені айқын.

Төменде кедейлікті азайту және онымен күресудің бірнеше жолдарын қарастырамыз.

Минимал еңбек ақы туралы заңнама

17-бөлімде қарастырғанымыздай, минимал жалақыны жақтаушылар оны мемлекетке салмақ салмастан, жұмыс істейтін кедейге көмектесудің жолы деп біледі. Бұл көзқарасты сынаушылардың пікірінше, еңбекақының минимал мөлшері туралы заңнама ең алдымен кедейлерге зиян тигізеді. Минимал еңбекақы туралы заңнаманың экономикалық мәні сұраныс және ұсыныс құралдарын талдаған уақытта айқындалады. Еңбек нарығындағы біліктілік деңгейі төмен, тәжірибесі аз жұмысшының еңбекақысының сұраныс пен ұсыныстың тепе-теңдік деңгейінен артық өсуі фирманың еңбек күші үшін шығындарын арттырады және қажетті еңбек күші санын азайтады. Нәтижесінде қарастырып отырған заңнама тікелей әсер ететін топтағы адамдар арасында жұмыссыздық деңгейі өседі. Ал жұмысы барлар көбірек еңбекақы алады. Жалақы төмен кезде жұмысқа тұруға мүмкіндігі болған, бірақ фирмадан тыс қалған адамдар зиян шегеді.

Бұл әсерлердің қатынасы ең алдымен сұраныс икемділігімен анықталады. Жоғары минимал еңбекақы мөлшерінің жақтаушылары біліктілігі төмен еңбекке сұраныс салыстырмалы түрде икемсіз, сондықтан да минимал еңбекақының жоғары болуы жұмыспен қамтуды айтарлықтай өзгертпейді деп санайды. Еңбекақының төменгі шегін белгілеу тұжырымдамасын сынаушылардың пікірінше, фирмалар жұмысшылардың санын өзгерте алатын ұзақмерзімді кезеңде еңбекке сұраныс – икемді. Олардың айтуынша, минимал жалақы алатын жұмысшының көпшілігі – жасөспірімдер мен орта таптан шыққандар. Сондықтан еңбекақының минимал деңгейін белгілеу саясаты халықтың ең кедей таптарына көмек көрсету саясаты сияқты тиімсіз.

Әсерлердің қатынасы сонымен қатар әртүрлі индустриялардағы жұмысшының тұрақтылығына да байланысты. Басқаша айтқанда, жұмысшының бір индустриядан екіншісіне ауысу жеңілдігінің деңгейіне байланысты. Минимал еңбекақы заңнамасы индустрияларға әртүрлі әсер етеді. Кейбір индустрияларға минимал еңбекақы заңнамасының әсері қатты емес, олар ешқандай заңнаманың мәжбүрлеуінсіз минимал жалақыдан артық еңбекақы төлейді және сондықтан да еңбек нарығындағы тепе-теңдік ол нарықтарға әсер етпейді. Дегенмен тазалау, қонақ үй, қоғамдық тамақтандыру және мейрамхана сияқты жалақысы төмен индустрияларда минимал еңбекақы заңнамасының орындалуын талап еткен жұмысшыға қолданылатын шара бірдей. Нәтижесінде, минимал еңбекақы заңнамасы жұмысшыға төменгі жалақы төлеу арқылы бір жұмысшының екіншісіне қарағанда артық табыс табуының алдын алады және шығындарды төмендетеді. Минимал еңбекақы заңнамасы тек созылмалы ғана емес, өте кешенді проблема. Себебі еңбек нарығы егжей-тегжейлі талдауды және түсінуді талап етеді. Ал еңбек нарығы қарапайым бейберекет нарық емес, әрқайсысы басқа да нарықтарға әсер ететін көптеген кіші нарықтардың жиынтығы.

Әлеуметтік қорғау

Кедей азаматтардың өмір сүру деңгейін жақсартудың бір тәсілі – мемлекеттің олардың табыстарын тікелей толықтыруы. Ол үшін **әлеуметтік қорғау** жүйесі қолданылады. Әлеуметтік қорғау жұмысқа жарамсыз жалғыз басты ата-аналар мен қамқоршыларды, басқа да мүмкіндіктері шектеулі азаматтарды, жұмыс істейтін, бірақ табысы төмен балалы отбасыларды, жұмысқа жарамды, бірақ уақытша жұмыссыз азаматтарды қамтитын мемлекеттік жәрдемақыларды білдіретін кең термин.

Әлеуметтік қорғау – мұқтаж азаматтардың табыстарын арттыруға бағытталған мемлекеттік жәрдемақылар

Әлеуметтік сақтандыруды сынаушылардың пікірінше, ол азаматтар арасында мемлекеттік жәрдемақы жүйесіне шектен тыс арқа сүйеу, мемлекеттік жәрдемақыны қолдау тетігі ретінде емес, мемлекеттің оларға беруге міндетті қаржысы ретінде қабылдау сияқты кейбір жағымсыз мінез-құлықтар қалыптастырады. Дегенмен, мемлекет бонустар беру немесе теріс табыс салығы арқылы жұмыс істеуді тартымдырақ етсе, бұл жағымсыз жағдайлардың алдын алады.

Бұл сияқты әртүрлі жағымды және жағымсыз ынталандырушы әсердің өлшемі мен маңыздылығы туралы айту өте қиын. Әлеуметтік жәрдемақы жүйесін жақтаушылар кедей, жалғыз басты ана болу оңай емес екенін алға тартады. Сонымен қатар адамның жәрдемақы үшін жұмысқа жарамсыз немесе мүгедек болып жүргені дәлелденсе, болса, ол күлкілі және қатыгездік болар еді. Дегенмен, болашақ экономист ретінде сіздер БАҚ үшін жәрдемақы жүйесін асыра пайдаланушылар туралы сипаттап жазу оңайырақ екенін есте сақтап, дұрыс сұрақтар қоя біліп, БАҚ пікірі мен фактінің арасын айыра білулеріңіз керек.

Теріс табыс салығы

Мемлекет қандай болмасын салық салу жүйесін пайдаланбасын, ол табыстар бөлінісіне, әсіресе прогрессив табыс салығы кезінде, яғни табыстары жоғары отбасылар аз қамтылған отбасыларға қарағанда тапқан табыстарының үлкен бөлігін мемлекетке салықтар түрінде беруіне әсер етеді. Көптеген экономистер табыстардың теріс табыс салығының көмегімен кедейлердің пайдасына қайта бөлінгенін қолдайды. **Теріс табыс салығы** кезінде бай отбасылар табыстарынан салық төлесе, аз қамтылған отбасылар мемлекеттік субсидия алады, яғни теріс салық «төлейді».

Теріс табыс салығы – жоғары табысты үй шаруашылықтарынан алымдар алып, аз қамтылған отбасыларға трансфер төлемдер төлеуге негізделген салық жүйесі

Мемлекет отбасының салық міндеттемелерін есептеу үшін келесі формуланы пайдаланды деп пайымдайық:

Салық міндеттеме = табыстың 1/3 бөлігі – 10 мың €

Бұл жағдайда табысы 60000 € болған отбасы салық ретінде 10000 € төлер еді, ал 90000 € табысы бар отбасы 20000 € салық төлейді. 30000 € табыс табатын отбасы салық төлемей қажет, жылына небәрі 15000 € табатын отбасы 5000 € көлемінде «теріс» салық төлейді, яғни мемлекет 5000 € береді. Теріс табыс салығы жүйесі кедей отбасыларға кедейлік жағдайын растайтын ешқандай анықтамаларсыз мемлекеттің қаржылай көмегін алуға мүмкіндік береді. Жәрдемақы алу үшін басты негіз – табыс төмен болуы керек.

Натурал формадағы трансфер төлемдер

Натурал формадағы трансфер төлемдер аз қамтамасыз етілген отбасыларға көмек көрсетудің тағы бір тәсілі – белгілі бір тауар мен қызметті тікелей жеткізу. Мысалы қайырымдылық ұйымдары Рождество кезінде мұқтаж жандарды азық-түлікпен, баспанамен және ойыншықтармен қамтамасыз етеді. Кей мемлекеттерде үкімет кедей отбасыларына дүкендерден азық-түлік немесе киім-кешек сатып алуға талондар, кей дүкендер талондарды ақшаға айырбастап береді. Ұлыбританияда табысы төмен отбасылардың балаларына мектептерде тегін тамақ беру, тегін дәрі-дәрмектер беру, тіс емдету және көздің көру қабілетін тексеру тестісі сияқты кейбір медициналық жәрдемдер қарастырылған.

Натурал формадағы трансфер төлемдер – кедейлерге ақшалай емес, тауар мен қызмет түрінде берілетін трансферлер

Натурал формадағы трансфертерді қолдаушылардың пікірінше, ол мұқтаж отбасылардың ең қажетті нәрселерін алуын қамтамасыз етеді. Кедей отбасыларда алкоголь және анаша пайдалану кең таралған. Мемлекет аз қамтылған отбасыларды азық-түлік және баспанамен қамтамасыз ете отырып, теріс әрекеттің тыйылуына себепші болып отырғандарына сенімді.

Ақшалай көмекті жақтаушылар, бір жағынан мұны тиімсіз және дөрекі деп есептейді. Олардың дәлелдеуінше, мемлекет кедейлердің қандай тауар мен қызметке мұқтаж екенін білмейді. Кедейлердің басым бөлігі өмірде жолы болмаған адамдар. Олар жолдары болмағанына қарамастан, өздерінің өмір сүру деңгейлерін қалай көтеру қажеттігін біледі. Мұндай адамдар тауар мен қызмет түріндегі трансферттерді алуды қаламағандықтан, оларға ақшалай көмек беріп, өздері мұқтажбыз деп ойлаған заттарын алуына мүмкіндік берген дұрыс деген ұстанымды ұстанады.

Кедейлікпен күрес саясаты және жұмысқа ынталандыру

Аз қамтылған азаматтарға көмектесуге бағытталған саясат кедейліктен өз күшімен шығуға емес, қоғамдық көмекті «жеп» бос отыруға итермелейді. Келесі мысал қарастыралық. 15000 € көлеміндегі табыс отбасыға қалыпты қарапайым өмір салтын жүргізуге көмектеседі делік. Және мемлекет ол табысты әрбір отбасыға қамтамасыз етеді деп ұйғаралық. Отбасы қанша табыс тапса да, мемлекет оның табысы мен 15000 € көлеміндегі сома арасындағы айырмашылықты өтеп отырса, мұндай саясаттың салдары қандай болады деп ойлайсыз?

Бұл саясаттың еңбекке қатысты ынталандыру әсері түсінікті: 15000 € төмен табыс табуға мүмкіндігі бар кез келген адам тиімдірек жұмыс табуға деген ынтасын жоғалтады. Оның әрбір қосымша тапқан еурасы сәйкесінше мемлекеттік жәрдемақының бір еуроға төмендеуіне әкеледі, яғни мемлекет қосымша табысқа 100% салық салады. 100% көлеміндегі салықтың тиімді шекті мөлшерлемесі айтарлықтай таза шығынға ұшыратады. Жұмыс істеуге ынталы емес адам жұмыс істеу арқылы үйренуі мүмкін біліктілік пен тәжірибеден айырылады. Сонымен қатар мұндай адамның балалары күні-түні жұмыс істеп жүрген ата-аналарына үлгі алмайтын болады және бұл жағдай ол балалардың да болашақта жұмыс іздеу және

онда тұрақтап қалу қабілетіне де әсер етеді.

Сонымен қатар кедейлікпен күрес саясаты болжамдық сипатта болса да, шындықтан соншалықты алыс емес. Мысалы, Ұлыбританияда кейбір кедей отбасыларға көмектесуге арналған әлеуметтік бағдарламалар табысқа тәуелді. Отбасының табысы артқан сайын олардың бұл бағдарламаларды пайдалану мүмкіншілігі кемиді және мемлекеттік көмек тоқтатылады.

Бұл бағдарламалар жинақталғанда салықтың тиімді шекті мөлшерлемесі күрт артады, тіпті кейде 100% асып түседі. Сондықтан да жәрдемақы алушы отбасылардың табысы көбейгенде олар тікелей шығынға ұшырайды. Кедейлерге көмектесуге тырысқан мемлекет олардың жұмыс істеуден жалтаруына ықпал етеді. Кедейлікпен күрес бағдарламаларын сынаушылардың пікірінше, олар жұмысқа деген жағымсыз көзқарас пен «кедейлік мәдениетін» қалыптастырады.

Проблеманың шешімі – отбасы табысы өскен сайын кедейлік бойынша жәрдемақы мөлшерін біртіндеп төмендету сияқты оңай көрінуі мүмкін. Мысалы, отбасы өз күшімен тапқан бір еуроға 0,3 € мөлшерінде жәрдемақыдан айырылса, салықтың тиімді шекті мөлшерлемесі 30%. Ол жұмыс істеуге деген ынтаны белгілі бір деңгейде төмендеткенімен, оны толығымен жоймайды. Дегенмен, проблеманы бұл жолмен шешу кедейлікпен күрес бағдарламаларының шығындарын айтарлықтай арттырады. Осылайша саясаткерлер аз қамтылған отбасыларға салынатын салықтың жоғары тиімді шекті мөлшерлемесі мен тәртіпті салық төлеушілер үшін қымбат кедейлікті азайтуға бағытталған бағдарламалар арасында таңдау жасау керек болады.

Белгілі бір уақыт ішінде жұмыс таппаған немесе табылған жұмыстан себепсіз бас тарқан адамдарға жәрдемақыны қысқарту немесе тоқтату тәрізді кедейлікпен күрес бағдарламаларына қатысы жоқ жұмыстарды азайтудың басқа да бірнеше жолдары бар. Мысалы, Ұлыбританиядағы «Жұмыс іздеушілер жәрдемақысы» деп аталатын жұмыссыздар жәрдемақысы артықшылықтар құрылымына негізделген. Жәрдемақыны алу үшін үміткер жұмысты бірден бастауға қабілетті болуы, сұхбат беруге баруы, жұмыс туралы ақпарат іздеуі, жұмысқа қабылдануға өтініш жазу сияқты жұмыс табу үшін қадамдар жасауы қажет. Сонымен қатар оларда Жұмыспен қамту орталығымен жасалған «жұмыс іздеушінің келісімі» болуы қажет. Бұл келісімде қанша сағат жұмыс істеуге дайындығы, оның армандаған жұмысының қандай екені және үміткердің ол жұмысқа қол жеткізу үшін неге дайын екені (мысалы басқа қалаға көшу және т.б.) туралы ақпарат жазылады. Олардың аптасына 40 сағатқа дейін жұмыс істеу мүмкіндігі болуы (істеуге дайын жұмысына қоятын талаптарының тым көп болмауы) шарт. Үміткер ұсынылған жұмыстан себепсіз бас тартса, ол жұмыс іздеуші жәрдемақысын алудан қағылуы мүмкін.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Кедейлерге көмектесуге бағытталған үш саясатты атап, олардың арқайсысының артықшылықтары мен кемшіліктерін талқылаңыз.

ҚОРЫТЫНДЫ

Табыс бөлінісінің әділдігі мәселесі адамдарды ежелгі замандардан бері толғандырып келеді. Ежелгі грек философы Платон идеал қоғамда бай адам мен кедей адамның табысындағы айырма үш-төрт еседен аспайды деген. Дегенмен теңсіздікті сандық тұрғыдан анықтауда көптеген қиыншылықтар кездеседі және әлемнің көптеген мемлекеттерінің Платонның идеалына сәйкес келмейтіні анық.

Кедейлік және теңсіздік мәселесі көп сөзталас туғызады, дегенмен олардың көпшілігі әртүрлі наным-сенімдер жүйесіне байланысты әрі проблеманы шешудің ең жақсы және ең тиімді жолын табу оңай емес. Философтар, экономистер мен саясаткерлер арасында табыс теңсіздігіне, табыстардың қайта бөлінісіне мемлекеттік саясаттың араласуына қатысты келіспеушіліктер бар. Көптеген қоғамдық пікірталастар осы келіспеушіліктерді көрсетеді. Салықтар жоғарылайтын болса, оның қандай мөлшерінің бай адамдарға, қаншасы орташа табыстағы адамдар топтарына және кедей халыққа салынуы керектігін тұжырымдайды.

Теңдік пен тиімділік арасындағы теңдік қате тұжырым емес, жекелеген тұжырымдарда келтірілгендей саясат қандай дәрежеде еңбекқорларды жазалауы және жалқауларды марапаттауы мүмкін деген сұрақты да қарастырған жөн. «Жалқау», «еңбекқор», «табысты» сияқты терминдер қоғам үшін ненің маңызды және құнды екенін көрсететін эмоционал терминдер. Экономистер кедейлік және теңсіздікпен күреске бағытталған саясатты зерттеген уақытта осы аталған құндылықтар жүйелерін есепке алуы қажет.

ЖАҢАЛЫҚТАРДАН

«Жұмысты» жұмыс істету

2015 жылы Ұлыбританияның Қазына канцлері жаңа әл-ауқат жүйесіндегі өзгерістерді және мемлекет қаражатына түсетін ауыртпалықты төмендетуге қол жеткізе отырып, кедейлік және теңсіздікпен күресу үшін дайындалған саясат тәңірегіндегі қиындықтар мен оның екіұштылығын баса атап көрсетті.

Салық несиесі және күнкөріс минимумы

Мамырда жаңа сайланған Консерватив үкімет 2015 жылғы шілдеде бюджетті қарастыра келіп, жәрдемақы алушылардың жұмысқа деген ынталарын жоғалтпау үшін және бюджет дефициті жоспарының бір бөлігі – мемлекеттік әлеуметтік көмек бағдарламаларының шығындарын азайту мақсатында кейбір мемлекеттік жәрдемақыларды азайтып, минимал жалақы мөлшерін арттыру жоспарын хабарлады.

Салық несиесі жұмыс істейтін азаматтарға қатысты қолданылатын жұмысшының салық несиелері және балалы отбасыларға қатысты қолданылатын балалардың салық несиелері деп аталатын түрлерден тұрады. Бұл мемлекеттік көмектердің мақсаты – табысы төмен адамдар мен отбасыларға төлемдер төлеу көмегімен табыстарды қайта бөлу арқылы азаматтарды жұмыс істеуге ынталандыру. Салықтық несиелерге үміткер халық саны 4,5 млн адам және бұл мемлекетке (нәтижесінде салық төлеушілерге) жылына шамамен 30 млрд £ (42,5 млрд €) шығын болады деп бағаланады. Бұл халықтың әл-ауқатына бағытталған (280 млн €) 217 млрд £ көлеміндегі бюджеттің шамамен 14%.

Салықтық несиеден үміткерлер – жалғыз басты адамдар, жалғыз басты аналар, ата-анасының біреуі немесе екеуі де жұмыс істейтін отбасылар, ата-анасының біреуі немесе екеуі де толық емес жұмыспен қамтылғандар және әртүрлі жастағы бірнеше балалары бар. Канцлер 2015 жылғы бюджетте салықтық несиелердің қысқартылатынын, жылына 3850 £ (5500 €) артық табатын адамдардың саясаттағы өзгерістерге дейінгі алған артықшылықтарының өзгеретінін, бұрынғы шектің 6420 £ (9100 €) болғанын мәлімдеді. Балалардың салық несиелеріне үміткерлер үшін табыс шегі 16105 £-тан 12125 £ (22800 €-дан 17184 €) төмендетілді. Бұл жағдайды теңестіру үшін Үкімет Ұлттық ең төменгі күнкөріс деңгейін (NLW) ұсынды. Үкіметтің айтуынша, ол бала күтімі бойынша мемлекеттік қолдаудағы өзгерістермен қоса жұмысшылар табысын арттырады. Канцлердің айтуынша, саясат басымдықтарындағы бұл өзгерістер жұмыс істеудің тартымдылығын арттырып қана қоймай, мемлекеттік шығындарды жылына 12 млрд £ (17 млрд €) төмендетеді.

Бұл өзгерістердің қиындықтары мен салдары оңшылдар мен солшылдар саяси партияларының арасында ғана емес, Консерватив партияның өз ішінде де келіспеушіліктер туғызды. Оның бір себебі күтілетін өзгерістер көптеген адамдардың қорқынышын тудырып, олардың зиянға ұшырауымен аяқталуы мүмкін. Сонымен қатар, премьер-министр Дэвид Камерон өзінің сайлау алды сөзінде балалардың салық несиелерінің қысқартылмайтынын айтқан болатын. IFS күтілетін өзгерістердің 2019-2020 жылдардағы әсеріне талдау жасап, үй шаруашылықтарының екінші, үшінші және төртінші децильдерінің тартатын орташа шығындары жылына 1349 £, 980 £ және 690 £ (1910 €, 1388 € және 977 €) болатыны туралы қорытындылады. NLW артуы әрбір топтың сәйкесінше жылына 90 £, 120 £ және 160 £ (127 €, 170 € және 227 €) табатынын білдіреді. Сонымен қатар IFS бағалауы бойынша, NLW өзгерістердің жұмыс уақытының ұзақтығына да әсер (теория бойынша еңбекақы мөлшерінің артуы жұмыс ұзақтығын да арттырады) етеді, яғни жұмыс істеуді тартымдырақ етіп, ЖІӨ-ге айтарлықтай үлес қосады. Дегенмен бұл әсердің деңгейіне қатысты кейбір келіспеушіліктер болды және NLW-дің ЖІӨ мен жұмыспен қамтуға теріс әсер ету мүмкіндігі жайлы айтылды. IFS болжамы бойынша, өзгерістер әсеріне ұшыраған шамамен 8,4 млн жұмыс істейтін отбасылар жылына орта есеппен 550 £ (799 €) көлемінде зиян шегеді.



Британдық қазынамшылық канцлері саясатының маңызды бағыты жұмыс пен игілігі үшін қам жейтіндерді ынталандыру болды

2015 жылғы қарашадағы «Шығындардың кеңейтілген шолуында» мемлекеттік шығындардың келесі бес жылға арналған жоспары бекітілетін жиналыста канцлер Джордж Осборн салық несиелерін төмендету бойынша жоспардың жойылатынын хабарлады. Дегенмен, салықтар мен мемлекеттік жәрдемақылар жүйелерін біріктіретін жүйені жеңілдету үшін әмбебап салықтық жүйенің ұсынылуы жәрдемақы алушы отбасылардың табыстарының ұзақмерзімді кезеңде қысқаруына әкелетінін білдіреді.

Сұрақтар

- 1 Елдегі теңсіздік пен кедейлікті төмендету үшін мемлекеттің жауапкершілік деңгейі қандай?
- 2 Табыстарды қайта бөлу үшін Ұлыбританиядағы сияқты салық жүйесі саясаты дайындалды делік. Нәтижесінде жұмыс істейтін адамдардан салық алынып, жұмыссыздарға беріледі. Салық төлеушілер кедейлерді осы тәсілмен «субсидиялауы» қажет пе? Түсіндіріңіз.
- 3 Кейбір зерттеушілер NLW еңбекпен қамтуға және ЖІӨ-ге жағымсыз әсер ететінін айтады. Қалайша олай болуы мүмкін екенін түсіндіріңіз.
- 4 Ұлыбритания үкіметі өзгерістердің әл-ауқат және мемлекеттік жәрдемақы жүйелеріне әсерін бағалау үшін салық шектері мен бала күтімі бойынша өсуі NLW өсуін де есепке алуы тиіс деп ойлайды. Экономикалық тұжырымдамалардың қайсысы күтілетін өзгерістердің деңгейі мен маңыздылығына әсер етуі мүмкін?
- 5 IFS талдауы дұрыс болып, өзгерістер нәтижесінде жұмыс істейтін отбасылар зиянға ұшырайтын болса, онда мемлекет үшін мемлекеттің әлеуметтік көмекке жұмсайтын жалпы шығындарын төмендетуі мен бюджеттік тапшылық әсері халықтың аз бөлігіне тигізетін әсерінен маңызды ма? Түсіндіріңіз.

Дереккөз: <https://fullfact.org/economy/welfare-budget/>

ТҮЙІН

- Табыстар бөлінісі бойынша мәліметтер индустриалды экономикалы мемлекеттер арасындағы әркелкілікті көрсетеді.
- Натурал формадағы трансфер төлемдер, экономикалық өмір циклі, уақытша табыстар мен экономикалық мобилділік табыстағы айырмашылықтарды түсіну үшін өте маңызды. Табыс бөлінісінің бір жылдық мәліметтеріне сүйеніп, қоғамымыздағы табыс теңсіздігінің деңгейін бағалау қиынға соғады. Осы және басқа да факторларды ескере отырып, экономикалық әл-ауқаттың жылдық табысқа қарағанда анағұрлым біркелкі бөлінісі туралы қорытынды жасауға болады.
- Саяси философияда табыс бөлінісінің мөлшерін өзгертудегі мемлекеттің рөлі туралы бірыңғай көзқарас қалыптаспаған. Утилитаристер табыстар бөлінісі жиынтық пайданы максималдау қажет десе, либералдар мемлекет әділдікті қамтамасыз етуге бағытталған саясат жүргізіп, әділдіктің деңгейін тәуелсіз бақылаушы анықтауы қажет деп есептейді. Ал либертариандықтар мемлекетті табыс бөлінісі нәтижелерін емес, процестің әділдігін қамтамасыз етуге шақырады. Либертариандық патернализм жеке өздерінің де, қоғамның да жалпы әл-ауқатын арттыруда «талпындырушы» адамдарды жақтайды.
- Кедей адамдарға көмектесуге бағытталған бірнеше бағдарламалар бар – минимал еңбекақы заңнамасы, әлеуметтік сақтандыру, теріс табыс салықтары мен Натурал формадағы трансфер төлемдер. Әрбір бағдарлама кедей халыққа кедейліктен құтылуға көмектескенімен, олардың әрқайсысының теріс әсерлері де бар. Кедей отбасылардың табыстары өскен сайын мемлекеттің қаржылай көмегі азаятындықтан, аз қамтылған отбасылар салықтың өте жоғары тиімді шектік мөлшерлемесіне тап болады. Салықтың тиімді шектік мөлшерлемесінің жоғары болуы кедейлердің кедейліктен өз бетінше шығуға деген ынталарын төмендетеді.

ШОЛУ СУРАҚТАРЫ

- 1 «Табыс теңсіздігі» және «табыс теңдігі» терминдері нені білдіреді?
- 2 Лоренц қисығын және оның нені көрсететінін түсіндіріңіз
- 3 Джини коэффициенті қалай есептеледі және ол нені көрсетеді?
- 4 Әлемнің басқа мемлекеттерімен салыстырғандағы өз мемлекетіңіздегі табыс теңсіздігінің деңгейі қандай?
- 5 Кедейлік салыстырмалы ұғым дегенді қалай түсінесіз?
- 6 Абсолют және салыстырмалы кедейлік арасындағы айырмашылықтар қандай?
- 7 Теңсіздік мөлшерін бағалаған уақытта уақытша табыс және өмірлік циклдегі өзгерістер неліктен қиындықтар тудырады?
- 8 Утилитариандықтар, либералдар мен либертариандықтардың анықтауы бойынша теңсіздіктің қалыпты мөлшері қандай?
- 9 Натурал формадағы трансфер төлемдердің ақшалай көмекке қарағандағы артықшылықтары мен кемшіліктері қандай?
- 10 Кедейлікпен күреске бағытталған бағдарламалар кедей халықтың жұмыс істеуге деген ынтасын қалай төмендететінін немесе жоятынын түсіндіріп беріңіз. Бұл тежеуші факторларды қалайша азайтуға болады?

МАСЕЛЕ ЖӘНЕ ШЕШІМ

- 1 Мемлекеттегі табыс теңсіздігінде қандай факторлар есепке алынуы мүмкін? Жауабыңызды түсіндіру үшін өзіңіз оқып жүрген мемлекеттің мысалын алыңыз.
- 2 2014 жылы Португалияның 0-100 шкаласында есептелген Джини коэффициенті 34,5 болса, Норвегияда бұл көрсеткіш 23,5 болды. Бұл Португалияның төменгі квинтиліндегі халық Норвегияның төменгі квинтиліндегі халықпен салыстырғанда кедейрек дегенді білдіреді ме? Түсіндіріңіз.
- 3 Экономистер табыстың өмірлік цикліндегі өзгерістерді адамдардың өміріндегі уақытша табыстағы өзгерістері немесе тұрақты табыстардың бір формасы ретінде қарастырады. Осыған байланысты сіздің тұрақты табысыңызбен салыстырғандағы ағымдық табысыңыз қалай? Сіздің ағымдық табысыңыз өмір сүру деңгейіңізді дұрыс сипаттайды деп ойлайсыз ба?
- 4 Экономикалық мобильділіктің маңыздылығы бөлімі
 - а. Халықтың белгілі бір жас топтарының арасында экономикалық мобилділік арттыру үшін мемлекет қандай саясат қолдана алады?
 - б. Халықтың әртүрлі жас топтарының арасындағы экономикалық мобилділік арттыру үшін мемлекет қандай саясат қолдана алады?
 - с. Мемлекеттің экономикалық мобилділік арттыруға бағытталған бағдарламаларына жұмсалатын шығындарды арттыру үшін әлеуметтік жәрдемақыларға жұмсалатын шығындарды төмендетуіміз қажет пе? Олай жасаудың артықшылықтары мен кемшіліктері қандай?
- 5 Екі қоғамды елестетіңіз. Бірінші қоғамдағы он отбасының табыстары әрқайсысы 100 € және келесі он отбасының әрқайсысының табысы 20 €. Ал екінші қоғамда он отбасының табыстары әрқайсысы 200 € және келесі он отбасының әрқайсысының табысы 22 €.
 - а. Қай қоғамдағы табыс бөлінісі біркелкі емес? Қай қоғамда кедейшілік проблемасы асқынғанға ұқсайды?
 - б. Ролз қандай табыс бөлінісін қалар еді? Түсіндіріңіз.
 - с. Сіз қандай табыс бөлінісін қалар едіңіз? Түсіндіріңіз.
- 6 Он адамнан тұратын қоғамда табыс бөлінісінің екі мүмкін жолы бар деп есептелік. Бірінші бөлініс нұсқасы

бойынша, тоғыз адамның табысы 30000 €, ал бір адамның табысы 10000 €. Екінші табыстар бөлінісінің нұсқасына сәйкес он адамның барлығының табысы 25000 €.

- a. Қоғамда табыстар бірінші нұсқа бойынша бөлінсе, табыстардың қайта бөлінісі бойынша утилитаристердің дәлелі қандай болар еді?
 - b. Ролз табыстар бөлінісінің қай нұсқасын әділ дер еді? Түсіндіріңіз.
 - c. Нозик табыстар бөлінісінің қай нұсқасын әділ дер еді? Түсіндіріңіз.
- 7** Отбасының салық міндеттемесі оның табысының жартысынан 10000 € алып тастағанға тең болсын. Бұл жүйеге сәйкес кейбір отбасылар салық төлесе, кейбірі «теріс табыс салығы» арқылы мемлекеттен ақша алады.
- a. Салық салынғанға дейінгі табыс мөлшері 0 €, 10000 €, 20000 €, 30000 € және 40000 € болатын отбасыларды қарастырып, отбасының салық салынғанға дейінгі табысын, мемлекетке төленетін салық мөлшерін, мемлекеттің оларға төлейтін қаражатының мөлшерін және салық төлегеннен кейінгі әр отбасының табысын көрсететін кесте құрастырыңыз.
 - b. Мұндай жүйеде салықтың шекті мөлшерлемесі қандай? Отбасы мемлекеттік көмек алуы үшін оның максимал табысы қанша болуы керек?
 - c. Өзгерген салық схемасына сәйкес, әрбір отбасының салықтық міндеттемесі табыстың төрттен бірінен 10000 € алып тастағанға тең болса, бұл жүйедегі салықтың шекті мөлшерлемесі қандай? Отбасы мемлекеттік көмек алуы үшін оның максимал табысы қанша болуы керек?
 - d. Жоғарыда аталған салық схемаларының әрқайсысының басты артықшылықтары қандай?
- 8** Джон және Карлос – утилитаристер. Джонның пікірінше, еңбек ұсынысы айтарлықтай икемді, ал Карлос оны икемсіз деп санайды. Қалай ойлайсыз олардың табыс бөлінісіне қатысты көзқарастары да әртүрлі болады ма?
- 9** Кедейлік және теңсіздікпен күрес тәсілдемелерін бағалағанда наным-сенім жүйелерін түсіну неліктен маңызды?
- 10** Келесі тұжырымдамаларды қарастырайық. Сіз олармен келісесіз бе әлде келіспейсіз бе?
- a. Әрбір ата-ана балаларының жарқын болашағын қамтамасыз ету үшін қажырлы еңбек етіп, жинақтар жасауға құқығы бар.
 - b. Балалар ата-аналарының сәтсіздіктерінен зардап шекпеуі қажет.

19 ӨЗАРА ТӘУЕЛДІЛІК ЖӘНЕ САУДАДАН ТҮСЕТІН ПАЙДА

Әдеттегі бір күнді қарастырайық. Таңертең жұмысқа барарда, Кенияда өсірілген дәндерден жасалған кофе немесе Шри-Ланкада өсірілген жапырақтардан жасалған шай ішесіз. Таңғы ас үстінде Қытайда жасалған құрылғыдан радио бағдарламасын тыңдайсыз. Тайландта шығарылған киім киесіз. Әлемнің оннан астам елінде өндірілген қосалқы бөлшектерден құрылған автокөлікпен университетке барасыз. Содан кейін АҚШ пен Англия авторлары жазған, Ұлыбританияның Хемпшир қаласында орналасқан компания Финляндияда өсірілген ағаштан жасаған қағазда басып шығарған экономика оқулығын ашасыз.

Күн сайын, өз көңіліңізден шығатын тауармен және көрсетілетін қызметпен қамтамасыз ететін, өзіңіз білмейтін әлемдегі көптеген адамдарға сене аласыз. Мұндай өзара тәуелділік адамдардың бір-бірімен сауда жасағанының себебінен туындайды. Ерте пайда болған түсініктердің бірі – Адам Смит пен Давид Рикардоның сауда тиімді болуы мүмкін деген пайымдауы. Бұл түсінік көптеген экономистер арасында әлі күнге дейін жоғары бағаланды. Бұл тарауда сауданың пайдасын және оның бар екеніне күмән келтіретін жағдайларға дәлел қарастырамыз.

ӨНДІРІСТІК МҮМКІНДІКТЕРДІҢ ШЕГІ

Талдауды капитал мен тұтыну тауар өндірісі үшін сауда оңайлатылмаған және жүргізілмейтін экономика моделі арқылы бастаймыз. Елде өндірістік мүмкіндіктер қисығын (бұдан әрі – МҚ) пайдалану арқылы тауар өндіруге бөлінетін жер, еңбек және капитал ресурстарының белгілі бір көлемі бар. (Өндірістік мүмкіндіктер шекарасы немесе өндірістік мүмкіндіктер қисығы деуге де болады – олардың мағынасы бірдей). **Өндірістік мүмкіндіктер шегі** – өндірістің әртүрлі комбинацияларын көрсететін график – технологияларды және өндірістің қолжетімді факторларын – бұл мысалда капитал мен тұтыну тауары ескеріліп, фирма оларды қолдану арқылы өнімге айналдырылуын іске асыратын өндірістік экономика.

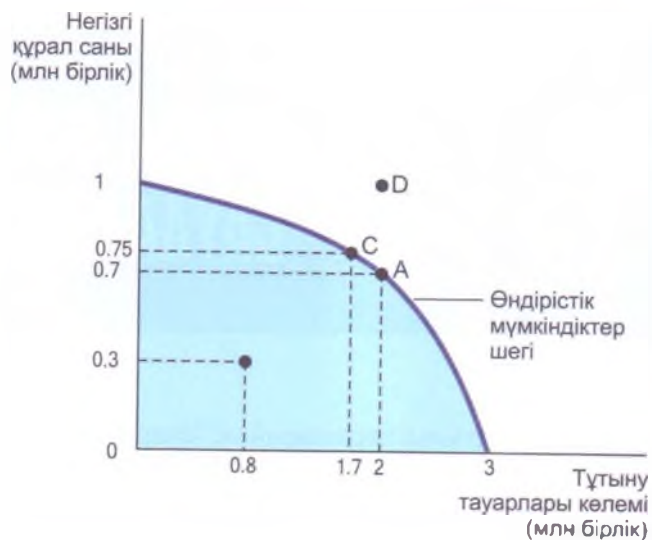
Өндірістік мүмкіндіктер шегі – өндіріс және технологияның қолжетімді факторларын ескере отырып, экономика өндіре алатын нәтижелердің комбинациясын көрсететін кесте

19.1-сызда **өндірістік мүмкіндіктер шегі** (бұдан әрі – ӨМШ – PPF) мысалы көрсетілген. Осы экономикада, барлық ресурстар капитал өндірумен айналысса, онда экономика 1 млн капитал мен тұтыну тауарларын өндіреді. Барлық ресурстар халық тұтынатын тауарды өндіру үшін пайдаланылса, онда экономика 3 млн бірлік өндіреді және ешқандай тауар қорына ие болмайды. Өндірістік мүмкіндіктер қисығының соңғы екі нүктесі осы төтенше мүмкіндіктерді білдіреді. Экономика өз ресурстарын екі тауар арасында бөлуі керек болса, ол А нүктесінде көрсетілгендей, 700000 капитал мен 2 млн тұтыну тауарын шығаруы мүмкін. В нүктесінде нәтиже болмайды, өйткені экономикада өндіріс деңгейін сақтауға қажет өндіріс факторлары жеткіліксіз. Басқаша сөзбен айтқанда экономика өндірістік мүмкіндіктер қисығының кез келген нүктесінде немесе ішінде өнім шығара алады, бірақ шекарадан тыс кезде шығара алмайды.

19.1-СЫЗБА

Өндірістік мүмкіндіктер шегі

Өндірістік мүмкіндіктер шегі, өнім топтамаларын ескере отырып, экономика жасай алатын капитал мен халық тұтынатын тауар жағдайын көрсетеді. Экономика, сызбадағы шекарадағы немесе ішіндегі кез келген комбинацияны шығара алады. Шекарадан тыс нүктелер – экономиканың бар ресурстарын ескергенде де тиімсіз болатын жағдай.



Егер экономика өзінде бар жетімсіз ресурстарды пайдаланып мүмкіндігінше мол өнім алса нәтижесі тиімді деп есептеледі.

«ӨМШ/PPF» бойынша нүктелер өндірістің тиімді деңгейін көрсетеді. Экономика өндіріп жатқан кезде, А нүктесінде, мысалы, бір тауарды көбірек, басқасын азырақ шығаруға ешқандай мүмкіндік жоқ. В нүктесі тиімсіз нәтиже болмақ. Экономика қандай да бір себептермен, қолда бар ресурстардан әлдеқайда аз өндіреді және оның кей ресурстары бос қалады (олар жұмыссыз немесе жұмыста толық қолданбаған). В нүктесінде елде тек 300000 бірлік капитал және 800000 тұтыну тауары шығарылады. Тиімсіздік жойылса, экономика В нүктесінен А нүктесіне ауытқып, капитал өнімдерін (700000 дейін) және халық тұтынатын тауарды (1 млн дейін) ұлғайта алады.

Өндірістік мүмкіндіктер қисығы, қоғамның шекарадағы тиімді нүктелеріне жеткенде, бір тауарды көбірек алудың жалғыз жолы – басқасын азайту, компромисс деген идеяны суреттейді. Экономиканы А нүктесінен С нүктесіне жылжитқанда, мысалы, қоғамдық тұтыну тауарын аз өндіру есебінен, өндіріс құралдары көп мөлшерде өндіріледі.

Өндірістік мүмкіндіктер қисығы балама шығындарды көрсету үшін пайдаланылуы мүмкін. Өндірістің кейбір факторлары, соның ішінде, капитал, тұтыну тауар өнеркәсібінен тауарлар саласына қайта бөлінсе, экономиканы А нүктесінен С нүктесіне дейін жылжытады. Мысалы, қосымша 50000 капитал алу үшін 300000 тұтыну тауарын береді. 300000 тұтыну тауарының құны 50000 капитал бірлігіне тең.

Шығын құнын есептеу Балама құн – құрбан болатын құндылық – яғни, бір нәрсе сатып алу үшін басқадан бас тарту керек. 50000 қосымша капитал сатып алу үшін 300000 тұтыну тауарынан бас тартуға тура келген мемлекеттегі жағдайды мысалға келтірейік. Балама шығындар капитал тауарында да, тұтыну тауарында да көрінуі мүмкін – олар бір-бірімен өзара байланысты.

Жалпы принцип ретінде балама шығынды бір тауардағы шығын мен екіншісіндегі пайданың қатынасы ретінде көрсете аламыз:

$$\text{Тауардың балама шығыны } y = \frac{\text{тауар шығыны } x}{\text{тауар пайдасы } y}$$

x тауарының балама шығынын шығару мынаны көрсетеді:

$$\text{Тауардың балама шығыны } x = \frac{\text{тауар шығыны } y}{\text{тауар пайдасы } x}$$

Тұтыну тауарының немесе капиталдың қосымша 1 бірлігінің балама шығынын, біріншіден бастап белгілі бір мөлшерлерде есептеуге болады.

300000 тұтыну тауарының балама шығыны – 50000 капитал.

Екі мөлшерді де тұтыну тауарының мөлшеріне бөліңіз:

$$\text{Тұтыну тауарының балама шығыны } \frac{300\,000}{300\,000} \text{ тұтыну тауары } \frac{50\,000}{300\,000} \text{ капитал тауары}$$

Тұтыну тауарының шығын болған капитал тұрғысынан 1-қосымша бірлігінің балама шығынын анықтау үшін есептеуді аяқтайық:

1 тұтыну тауарының балама шығыны – 0.17 капитал тауары.

Сатып алынған тұтыну тауарының әр қосымша 1 бірлігі үшін 0.17 капитал тауарынан бас тартуымыз керек.

Тұтыну тауары тұрғысынан капитал тауарының балама шығынын табу үшін дәл осы процесті кері бағытта орындаңыз.

50000 капиталдың балама шығыны – 300000 тұтыну тауары.

$$\text{Капитал тауарының балама шығыны } \frac{50\,000}{50\,000} \text{ капитал тауары } \frac{300\,000}{50\,000} \text{ тұтыну тауары.}$$

1 капитал тауарының балама шығыны – 6 тұтыну тауары.

Өндірістік мүмкіндіктер қисығының формасы

19.2-сызбадағы өндірістік мүмкіндіктер қисығы сыртқа қарай аутқиды (ал координаталар басына қатысты – ойыс). Бұл, экономика ресурстарды бір қолданыстан екіншісіне алмастырғанда, олар керемет алмастырушы болмаса (бұл жағдайда ӨМҚ түзу сызық), бір тауар өндірісінің өсуі жоғарылайтын, балама шығын басқа өзгерістер тұрғысынан жоғарылайтын көрсеткіш ретінде болуымен байланысты. Мысалы, экономика ресурстарының көпшілігін тұтыну тауарларын жасау үшін 19.2-сызбадағы А нүктесінде жер, еңбек және капитал тұтыну тауарын, тіпті бұл тауарды жасауда ең лайықты ресурс болмаса да, қолданылуда. Мемлекет А нүктесінен В нүктесіне ауытқыса, капитал пайдасы 250000 бірлік, бірақ тұтыну тауарының шығыны 200000. Капитал 1 қосымша бірлігінің балама шығыны, соған құрбан болған 0.8 тұтыну тауары. Тұтыну тауарын өндіруден шыққан ресурстар енді капитал өндіруге қабілетті, бұл оларды қолдануды қолайлырақ етуі мүмкін. Экономика В нүктесінен С нүктесіне ауытқыса, капитал пайдасы 200000 аса бірлікті құрайды, бірақ тұтыну тауары тұрғысынан шығын қазір 700000. Капитал 1-қосымша бірлігінің балама шығыны, соған құрбан болған 3.5 тұтыну тауарын құрайды.

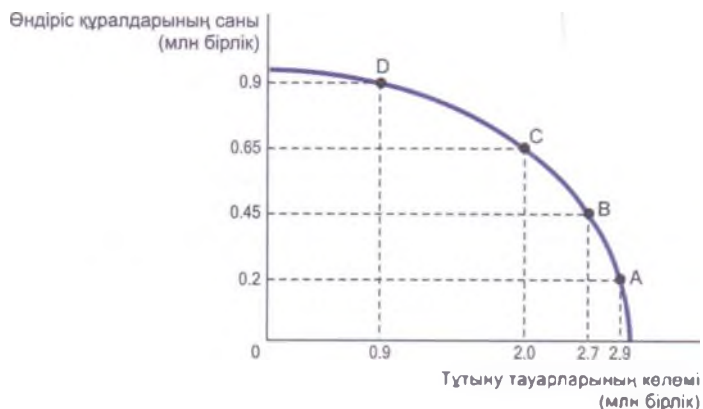
Егер мемлекет ресурстарды халық тұтыну тауарларынан өндіріс құралдарына ауыстыруын жалғастыра берсе, фактор алмастыру жеңілдігі әлсіз бола түседі де, тұтыну тауарының шығыны көбейеді. С нүктесінен В нүктесіне ауытқу қосымша 250000 капитал тауарын әкеледі, бірақ ол тұтыну тауарының 1.1 млн бірлік бағасымен есептеледі.

Капиталдың қосымша 1 бірлігінің балама шығыны, қазір тұтыну тауарының 4.4 бірлігіне тең. Тұтыну тауар тұрғысынан балама шығынның өсуінің себебі – үлкен капитал өндіруде қолданылатын ресурстар қазіргі уақытта бұл мақсатқа сай келмейді, сондықтан тұтыну тауарының шығыны көбейеді.

19.2-СЫЗБА

Өндірістік мүмкіндіктер қисығының формасы

ӨМҚ координаттардың басына қатысты ойыс. ӨМҚ формасы капитал және тұтыну тауарының әртүрлі мөлшерін шығаратын балама шығынға әсер етеді. Мемлекет ресурстарды тұтыну тауарынан капиталға ауыстыруы тұтыну тауарының өсуіне, капитал тауарының әрбір қосымша бірлігіне құрбан болған балама шығын, өнім комбинациясының А нүктесінен В нүктесіне қозғалуына байланысты.



ӨМҚ кез келген экономика жауап беруге тиіс екі сұрақты бейнелейді: не өндірілу керек және өнім қалай шығарылады? Көптеген елдер өзіне тиесілі ресурстарды әртүрлі тәсілдермен қолдана алады. Мысалы, Ұлыбританияның апельсин өндіруге арналған ресурстарды бөлу мүмкіндігі бар. Апельсин ағаштары үшін климаты, суы және құнарландыруы компьютерлік технологиямен бақыланатын жылыжайлар салу үшін үлкен жер аумақтарын бөлу мүмкін болар еді. Ал Испанияда апельсиннің дәл сол мөлшерін әлдеқайда аз ресурстарды қолдана отырып өндіруге болады, өйткені бұл елдің апельсин өсіру үшін климаты қолайлы. Сондықтан ресурс қолданудың балама шығыны Ұлыбританияда жоғары болмақ.

Өндірістік мүмкіндіктер қисығының ауытқуы

Өндірістік мүмкіндіктер қисығының ауытқуы, берілген белгілі бір уақытта түрлі тауар өндіру арасындағы ымыралы шешімді көрсетеді, бірақ ол уақыт өте өзгеруі мүмкін. Мысалы, технологиялық жетістіктер өндіріс факторының уақыт пен бірлік тұрғысынан айтарлықтай өнімдірек екенін білдіреді. Елдер сонымен қатар табиғи ресурстарды қалпына келтіру немесе пайдалану қалпында болуы мүмкін немесе білім берудің нәтижесі жұмыс күшінің неғұрлым өнімді бола бастағанын білдіреді. Сондықтан, уақыт өте келе өнімнің балама шығын қатынасы өзгереді және бұл өндірістік мүмкіндіктер шекарасының формасына және позициясына әсер ете алады.

19.3-сызба үш ықтимал өнімді көрсетеді. Сызбаның (а) панелінде ӨМҚ сыртқа иілген, қазіргі уақытта капитал мен тұтыну тауарын көбірек шығару мүмкіндігін В нүктесіне ауытқыту арқылы көрсетіп тұр. Барлық ресурстар капиталға арналған болса, экономика қазір 1.2 млн бірлік, ал барлық ресурстар тұтыну тауарына арналған болса – 3.6 млн бірлік өндіре алар еді. Алайда, салыстырмалы түрде балама шығын қатынасы сол күйінде қалады, себебі ӨМҚ бастапқы қисықтың әрбір нүктесіне параллель. Осы экономикалық өсу арқасында қоғам өнімді А нүктесінен В нүктесіне, капитал және тұтыну тауарына ауытқыта алады.

Сызбаның (b) панелінде ӨМҚ ауытқуы көрсетілген, бірақ бұл уақытта капиталдың өнеркәсіптік өнімділігінің экономикалық жетістігі, тұтыну тауары өнеркәсібінен көбірек. Ал енді, барлық ресурстар капиталға арналған болса, мемлекет 1.5 млн бірлік, ал керісінше, барлық ресурстар тұтыну тауарына арналған болса – 3.2 млн бірлік өндіре алар еді. Сонда, жаңа ӨМҚ қисығы, барлық нүктесіне қатысты балама шығындық қатынасы, бастапқы ӨМҚ қисығынан басқаша болады.

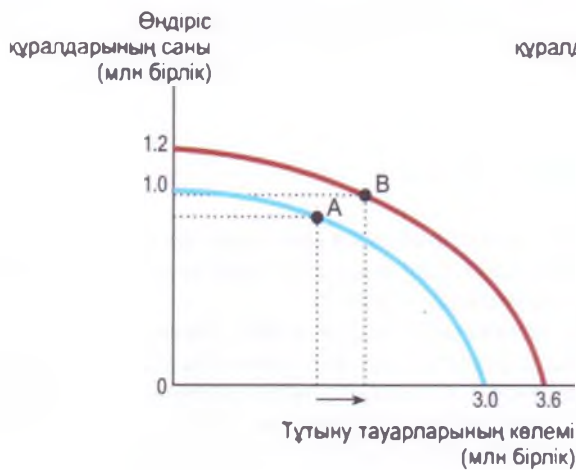
Сызбаның (с) панелінде тұтыну тауары өнеркәсібі өнімділігінің экономикалық жетістігі, капитал өнеркәсібінен басым жағдайды көрсетіп тұр. Бұл жағдайда, барлық ресурстар тұтыну тауарын өндіруге арналған болса, мемлекет енді 3.7 млн бірлік, ал барлық ресурстар капитал өндіруге арналса – 1.1 млн бірлік өндіре алатын еді.

Бір өнеркәсіптегі өнімділік іс жүзінде кемуі мүмкін, ал басқасында өсіп жатады, бұл жағдайда ӨМҚ 19.3-сызбаның (d) панелінде көрінеді. Мұндай жағдайда, капитал өнеркәсібінің өнімділігі артып, тұтыну тауарының өнеркәсібі кемиді.

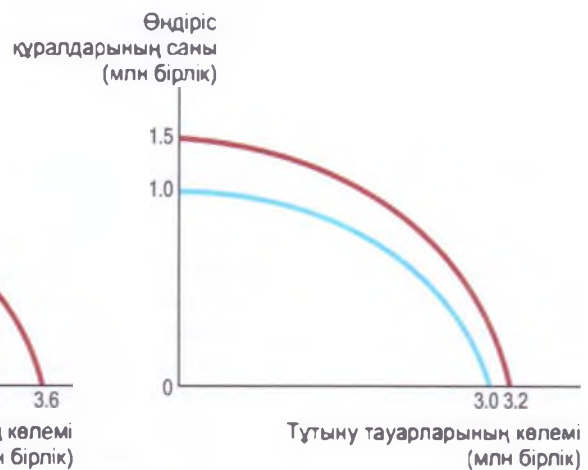
19.3-СЫЗБА

Өндірістік мүмкіндіктер қисығының ауытқуы

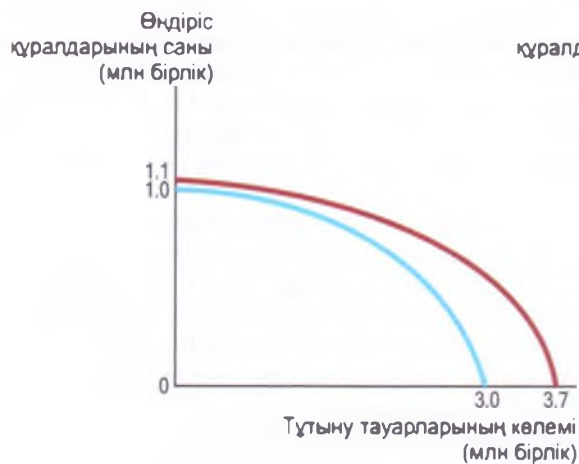
Сызбадағы (a) панелден (d) панелге дейін капитал және тұтыну тауарын өндіруде қолданылатын түрлі факторлар өнімділігі өзгерісінің нәтижесі ретінде түрлі ӨМҚ ауытқулары көрсетілген.



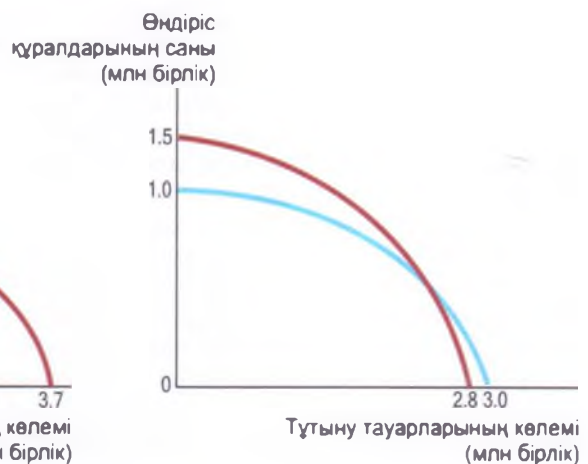
(a)



(b)



(c)



(d)

Өндірістік мүмкіндіктер қисығы кей негізгі идеяларды айқындау және түсіндіру үшін күрделі экономиканы жеңілдетеді. Енді әр елде түрлі өнімділік факторларының халықаралық қатынасқа қалай түсетінін және артықшылықтарға қалай ие болатынын көру үшін талдауды кеңейте аламыз.

ӨЗДІК ЖҰМЫС 19.3-сызбадағы ақпаратты пайдаланып, оның әр бөлігінде көрсетілген қадамдардағы капитал және тұтыну тауарының балама шығынға қатынасын есептеңіз. Бұл жерде әр жағдайда мемлекет барлық ресурстарын капитал тауарына арнаумен келеді, ал содан кейін бар ресурстарды тұтыну тауарына арнайды деп алып көрейік.

ХАЛЫҚАРАЛЫҚ САУДА

Әр елдің өз өндірістік мүмкіндіктер қисығы бар және оқшауланған тауар өндіруде, ресурстарды қолдануға қатысты таңдаумен бетпе-бет келеді. Мемлекет барлық тұрғындарға қолжетімді тауар мөлшерін арттырғысы келсе, өзіне тиесілі фактордың өсуіне немесе ӨМҚ сыртқа ауытқуы үшін қолданылатын ресурстарға сенуіне болады. Бұған қоса, елдер, сондай-ақ, өз азаматтарына артықшылықтар қамтамасыз ету құралы ретінде саудамен айналысуды таңдауын және тиімді ӨМҚ жылжу мүмкіндігін қамтамасыз ете алады.

Қазіргі заманғы экономика туралы астарлы әңгіме

Сауда қандай пайда әкелуі мүмкін екенін суреттеу үшін қарапайым мысал қолданамыз. Әлемде екі ғана зат: сиыр еті мен картоп және екі адам (екі түрлі елге байланысты алған баламамыз) – ірі қара мал өсіретін фермер Сильвия мен бақшашы Джоан ғана бар деп елестетіп көрейік.

Фермері тек ет өндіре алады, ал бақшашы тек қана картоп өндіре алады, бірақ екеуі етті де, картопты да жегісі келеді деп ойлайық. Белгілі бір жағдайда, фермер мен бақшашы бір-біріне қатысты ешнәрсе істемеуіне болатын еді. Фермер бірнеше ай бойы тек етті ғана асып, пісіріп, қуырып жеп келіп, өзі күткен нәрсе тек өзін-өзі қамтамасыз ету емес екенін түсінеді. Бірнеше ай картоп қана жеген соң бағбан да дәл осы ойға келеді. Бұл екеуіне керегі сауда екені анық: сол арқылы әрқайсысы картоп не ет ала алады.

Енді фермер мен бағбан екі тауарды да өндіре алады деп елестетейік. Бұл жағдайда әрқайсысының ӨМҚ екі түрлі мемлекетпен бірдей. Мысалы, бақшашының ірі қара мал өсіру және ет өндіру мүмкіндігі бар, бірақ бұл жұмыста онша қабілетті емес және фермер картоп өсіруге мүмкіндігі бар, бірақ оның жері бұл дақылға лайықты емес. Сильвия және Джоан үшін ӨМҚ 19.4-сызбадағыдай. Сызбаның (a) панелінде Сильвияның, (b) бөлігінде Джоанның ӨМҚ қисығы көрсетілген. Картоп өндіруден гөрі, ет өндіруге ебі бар Сильвияның ӨМҚ ет өндіруден картоп өсіруге ауысқан әрбір ауытқу үшін әрбір шешімнің балама шығынына әсер етеді. Сильвия бар уақыты мен ресурстарын картоп өсіруге арнаса, ол Q_m тік сызық өндіре алатын еді. Ол ресурстарды ет өндіруге алмастыру шешімін қабылдаса, ет өнімінің шығыны тұрғысынан құрбандық картоп өнімі пайдасымен салыстырғанда айтарлықтай жоғары, оны А нүктесінен В нүктесіне ауытқығанынан байқауға болады.

Джоанның жағдайы бұған қарама-қарсы және сызбаның (b) панелінде көрсетілген. Джоан барлық ресурстарын картоп өндірісіне бөлсе, ол Q_p өндіреді. Ол картоп өндіруден ет өндіруге ауысса, аз мөлшерде ет жинау үшін көп мөлшерде өндірілетін картоп құрбандыққа кетеді, оны С нүктесінен D нүктесіне ауытқудан көруге болады. Сондықтан Джоан үшін ет өндірісіне ауысудың балама шығыны жоғары.

Экономикалық тұрғыдан, Сильвия мен Джоан үшін табысты болатын іспен айналысып, бір-бірімен сауда жасаудан пайда тауып және белгілі бір келісімдерге келіп жұмыс істеу тиімдірек. Мысалы, мынадай зат алмасу келісіміне тоқтаса болады: 1 кг ет үшін 5 кг картоп беру керек.

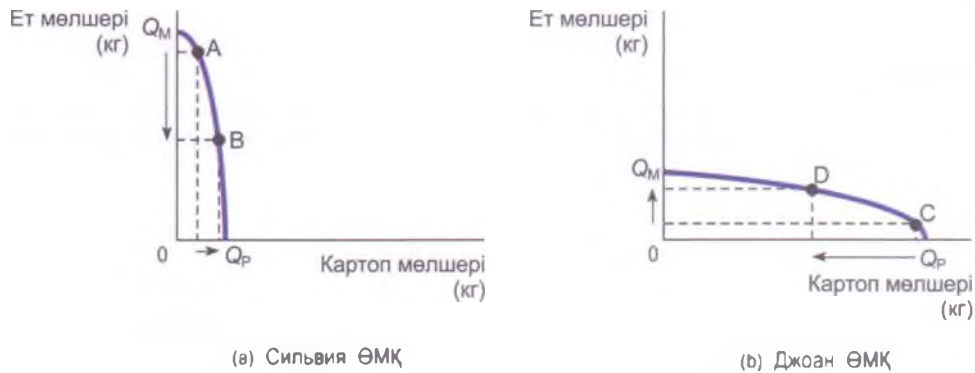
Алайда, бір адам екі затты жасауда да шебер болғанда, сауданың пайдасының айқындығы шамалы болады.

Мысалы, Сильвия мал өсіруден ғана емес, картоп өсіруден Джоанға қарағанда жақсы деп есептейік. Осы жағдайда, фермер немесе бағбан өзін-өзі қамтамасыз етуі керек па, әлде өзара сауда олар үшін бәрібір маңызды ма?

19.4-СЫЗБА

Балама шығын қатынасын ажырату

Сызбаның (а) және (б) панелдері Сильвия мен Джоанның ӨМҚ қисығын көрсетеді. Сильвия ет өндіруде, Джоан картоп өндіруде тәжірибелі, алайда екеуі де ресурстарын басқа тауар өндіруге жұмсай алады. Әрқайсысының балама шығындары әр түрлі, Сильвия үшін ресурстарын ет өндіруден картоп өндіруге ауыстырудың балама шығыны жоғары болса, Джоан үшін ресурстарын картоп өндірісінен ет өндірісіне ауыстырудың балама шығыны жоғары.



Сильвия мен Джоан әрқайсысы күніне 8 сағат, аптасына 6 күн жұмыс істейді деп алайық (аптасына 48 сағат жұмыс) және жексенбі – демалыс күні. Олар уақытын картоп өсірумен, ірі қара малды бағумен немесе екеуін де араластыра жұмыс істеуге жұмсай алады. 19.1-кестеде 1 кг өнім алу үшін әрқайсысы қанша уақыт жұмсайтыны көрсетілген. Бағбан 1 кг ет өндіруге 6 сағат, 1 кг картоп өндіруге 1 жарым сағат жұмсайды. Ал фермер екі жұмыста да өнімді, 1 кг ет алу үшін 2 сағат, 1 кг картоп алу үшін 1 сағатын жұмсайды. 19.1-кестенің соңғы бағанында фермер мен бағбанның 48 сағаттық жұмыс аптасында өндіретін өнім мөлшері көрсетілген.

19.1-КЕСТЕ

Фермер Сильвия мен бағбан Джоанның өндіріс мүмкіндіктері

	1 кг өнім өндіруге қажет уақыт		48 сағатта өндірілетін өнім мөлшері	
	ет	картоп	ет	картоп
Джоан	6 сағ/кг	1,5 сағ/кг	8 кг	32 кг
Сильвия	2 сағ/кг	1 сағ/кг	24 кг	48 кг

19.5-сызбаның (а) панелінде Джоан өндіре алатын картоп және ет мөлшері көрсетілген. Ол 48 сағатын түгелдей картоп өсіруге арнаса, 32 кг картоп (көлденең сызықта белгіленген) өндіреді және ет өндіруге үлгермейді. Бар уақытын етке арнаса, 8 кг ет (тік сызықта белгіленген) өндіреді, бірақ картоп өндірмейді. Бағбан уақытын екі жұмысқа 24 сағаттан тең бөлсе, 16 кг картоп пен 4 кг ет өндіреді. Сызбада осы мүмкін болатын үш өнім өндіру көрсетілген.

Бұл Джоанның өндірістік мүмкіндіктер қисығы. Бұл жағдайда ӨМҚ түзу көлбейді және Джоанның картоп пен ет арасында алмасуының балама шығыны тұрақты. Осы кезде ол картоп өндіру мен ет өндіру арасында ымыралы шешім тапты. Джоан қосымша уақытын ет өндірісіне арнаса, картоп өнімін құрбандыққа шалады.

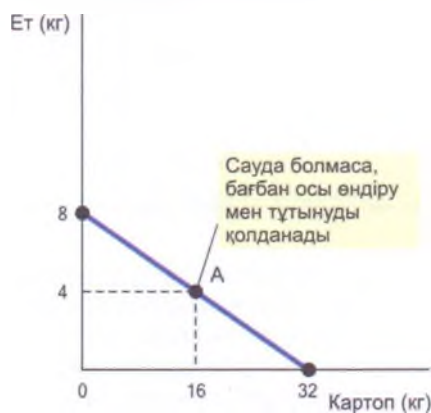
Джоан А нүктесінен 4 кг ет пен 16 кг картоп өндірісін бастады деп есептейік. Содан кейін барлық ресурстарын картоп өндіруге арнаса, 32 кг картоп өндіріп, 4 кг картоп шығынға ұшырайды. Картоптың 1 қосымша кг балама шығыны 0,25 кг етке тең. Әр өндірілген қосымша 1 кг картопқа 1/4 ет кіреді. Керісінше, Джоан ет өндірісін 1 кг көбейтуді таңдаса, ол 4 кг картопты құрбан қылады.

19.5-сызбаның (б) панелінде Сильвияның өндіріс мүмкіндіктерінің шекарасы көрсетілген. Ол жұмыс аптасының барлық 48 сағатын картоп өндірісіне жұмсаса, 48 кг картоп өндіріп, ет өндіре алмайды. Барлық уақытын ет өндірісіне арнаса, 24 кг ет өндіріп, картоп өндіре алмайды. Сильвия уақытын 24 сағаттан тең бөлсе, 24 кг картоп пен 12 кг ет өндіреді. Сильвия уақытын тең бөлуде тек картоп өндірісіне ауытқыса, қосымша 24 кг картоптың балама шығыны 12 кг етке тең. Сильвия картоптың әрбір қосымша кг үшін жарты кг ет құрбан қылады. Бұл өндірістік мүмкіндіктер шекарасының көлбеуі, сол себепті, ол 0,5. Сильвия өндірісті картоптан етке ауыстырса, қосымша 1 кг еттің балама шығыны құрбан болған 2 кг картопқа тең.

19.5-СЫЗБА

Өндірістік мүмкіндіктер қисығы

Сызбаның (а) панелінде Джоан өндіре алатын картоп пен ет қосындысы, ал (б) панелінде Сильвия өндіре алатын картоп пен ет қосындысы берілген. Өндірістік мүмкіндіктер қисығының екеуі де, фермер мен бағбанның 8 сағаттық жұмысы да 19.1-кестеден алынған.



(а) Бағбанның өндірістік мүмкіндіктер шегі



(б) Фермердің өндірістік мүмкіндіктер шегі

Фермер мен бағбан бір-бірімен сауда жасағаннан гөрі, өзін-өзі қамтамасыз етуді таңдаса, әрқайсысы өзі өндіретін өнімді тұтынады. Бұл жағдайда өндіріс мүмкіндіктерінің қисығы тұтынудың мүмкіндік қисығы болады. 19.5-сызба Джоан мен Сильвияның әрқайсысы саудасыз пайдалана алатын ет пен картоптың қосындысын көрсетеді.

Алайда, бұл өндіріс мүмкіндіктері қисығы фермер мен бағбанның кезіккен ымыралы шешімдерін көрсету үшін пайдалы, олар Сильвияның мен Джоанның нақты не таңдағанын көрсетпейді. Олардың таңдауын анықтау үшін фермер мен бағбанның талғамын білуіміз керек. 19.5-сызбадағы А және В нүктелеріндегі комбинацияларды таңдады деп есептейік: Джоан 16 кг картоп және 4 кг ет өндіріп, тұтынады, Сильвия 24 кг картоп пен 12 кг ет тұтынады.

Мамандандыру және сауда

Сильвия бірнеше жыл бойы В комбинациясында отбасын асырағаннан кейін, бір идеямен Джоанға сөйлесуге барды:

Сильвия: Джоан, саған айтар ұсынысым бар. Екеуіміздің де өмірімізді жақсарту жолын білемін. Менің ойымша, сен ет өндіруді біржола қойып, бар уақытыңды картоп өсіруге арнауың керек. Меніңше, жұмыс аптасы уақытының барлығын картоп өндіруге арнасаң, 32 кг өнім аласың. Маған сол 32 кг-ның 15 кг берсең, төлеміне мен саған 5 кг ет беремін. Сенде бұрынғы 16 кг картоп пен 4 кг еттің орнына апта сайын 17 кг картоп пен 5 кг ет болады. Менің жоспарыммен келіссең, екі өнімнен де көбірек аласың. (Өз көзқарасын суреттеу үшін Сильвия 19.6-сызбаның (а) панелін көрсетті).

Джоан: Маған бұл ой жақсы көрініп тұр, бірақ Сильвия, бұдан екеуіміз де қаншалықты ұтамыз?

Сильвия: Аптасына 12 сағат картоп өсірумен, 36 сағат мал өсірумен айналысам делік. Сонда мен 12 кг картоп пен 18 кг ет өндіре аламын. Сен менің 5 кг етіме қайтарым ретінде 15 кг картоп бересің. Нәтижесінде, менде 27 кг картоп пен 13 кг ет бар. Яғни, мен өнімнің әдеттегі мөлшерінен көптеу тұтына аламын. (Өз көзқарасын суреттеу үшін Сильвия 19.6-сызбаның (б) панелін көрсетті).

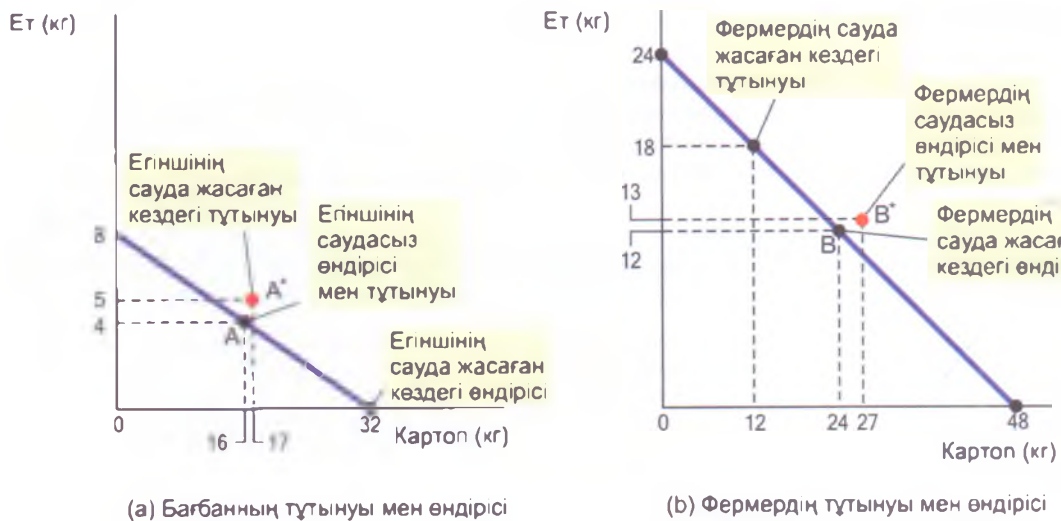
Джоан: Ымм... жақсы идея сияқты, мен бұл туралы ойланайын.

Сильвия: Түсінуге көмектесу үшін ұсынысымды қарапайым кестеде көрсеттім.

19.6-СЫЗБА

Сауда тұтыну мүмкіндіктерінің комбинациясын қалай кеңейтеді?

Фермер мен егінші арасындағы ұсынылған сауда, екеуі бір-бірімен саудаласпаған жағдайдағы мүмкін болатын ет пен картоп қосындысын ұсынады. Сызбаның (а) панелінде егінші А нүктесіне қарағанда А* нүктесінде көбірек, ал (б) панелінде фермер В нүктесіне қарағанда В* нүктесінде жақсы тұтынады. Сауда екеуіне де көбірек ет пен картоп тұтынуға мүмкіндік береді.



Джоан: (кестені зерттеп болғаннан кейін) Бұл есептеу дұрыс сияқты; сонымен екеуіміз де жағдайымызды жақсарту аламыз ба?

Сильвия: Ия, өйткені сауда, ең жақсы атқара алатын ісімізге мамандандыра алады. Сен картоп өсіруге көбірек уақыт жұмсап, мал бағуға кететін уақытты азайтасың. Мен мал өсіруге көбірек уақыт арнап, картоп өсіруге азырақ уақыт жұмсаймын. Мамандану мен сауда нәтижесі ретінде әрқайсысымыз көбірек ет пен картопты артық жұмыс істемей-ақ тұтына аламыз.

19.2-КЕСТЕ

Сауда пайдасы: қорытынды мәні

	Джоан		Сильвия	
	ет	картоп	ет	картоп
Сауда жасалған кездегі				
өндіріс және тұтыну	4 кг	16 кг	12 кг	24 кг
Сауда жасаған кездегі				
өндіріс	0 кг	32 кг	18 кг	12 кг
Саудамен	5 кг алады	32 кг береді	5 кг береді	15 кг алады
соңғы тұтыну	5 кг	17 кг	13 кг	27 кг
Саудадан пайда				
Тұтынудың көбеюі	+1 кг	+1 кг	+1 кг	+3 кг

ӨЗДІК ЖҰМЫС Ян үшін өндіріс мүмкіндіктері шекарасының үлгісін сызыңыз. Ол кеме апатынан кейін аралда қалып қойған және уақытын кокос жаңғағын теріп, балық аулаумен өткізеді. Ян өз-өзімен тұрса, бұл шекара оның кокос жаңғағы мен балық тұтынуын шектей ме? Арал халқымен саудаласа алса, дәл сол шектеулермен кездесе ме?

САЛЫСТЫРМАЛЫ АРТЫҚШЫЛЫҚ ПРИНЦИПІ

Салыстырмалы артықшылық принципі сауданың пайдасы неге өсетінін, егінші Джоан фермер Сильвия сияқты мал өсіру мен картоп өсіруден соншалықты өнімді болмаса да, неге пайдаға кенелгендігін түсіндіреді.

Түсіндірудің бастапқы қадамы ретінде, мына сұраққа жауап беріңіз: кім картопты төмен бағада өндіре алады: егінші ме, фермер ме? Сауданың пайдасын түсінуге себеп болатын екі түрлі жауап бар. Жоғарыда талқыланған өндіріс мүмкіндіктері қисығының шекаралық көлбеуі осы жұмбақты шешуге көмектеседі.

Абсолют артықшылық

Өндірілетін картоп құны жөніндегі сұраққа жауап берудің бір жолы – екі өндірушінің талап етілген табыстарын салыстыру болмақ. Экономистер бір адамның, фирманың немесе ұлттың өнімділігін басқалармен салыстырған кезде «**абсолют артықшылық**» терминін қолданады. Тауар өндіру үшін өндірістік ресурстардың азырақ мөлшерін жұмсайтын өндіруші сол тауарды өндіруде абсолют артықшылығы бар.

Абсолют артықшылық – өндіруші тауарды аз ғана факторлар табысын қолдану арқылы өндіргенде көрінеді

Мысалдағы, фермер ет өндіруде де, картоп өндіруде де абсолют артықшылыққа ие, өйткені ол егіншіге қарағанда азырақ уақыт жұмсайды. 1 кг ет өндіру үшін фермерге бар болғаны 2 сағат, ал егіншіге – 6 сағат қажет. Сильвия 1 кг картоп өндіру үшін 1 сағат жұмсаса, Джоанға – 1 жарым сағат қажет. Осы ақпаратқа сүйене отырып, табыс мөлшерлемесі тұрғысынан қарасақ, фермер өндіретін картоптың бағасы төмен екенін айта аламыз.

Балама шығын және абсолют артықшылық

Өндірілетін картоптың бағасын талдаудың тағы басқа жолы бар. Талап етілген өндірістік ресурстарды салыстырғанша, балама шығындарды салыстыра аламыз. Алдымен Сильвияның жұмыс істеуі үшін қажет сағат мөлшеріне қатысты балама шығынын есептейік. 19.1-кестеге сүйенсек, 1 кг картоп өндіру үшін ол 1 сағат жұмсайды.

Сильвия картоп өсіруге 1 сағат, ет өндірісіне оған қарағанда 1 сағат кем жұмсайды. Сильвияға 1 кг ет өндіру үшін 2 сағат қажет, сондықтан 1 сағаттық жұмыстан 0.5 кг ғана ет алады. Осылайша, фермердің 1 кг картопты өндіруге кеткен мүмкіндігі 0.5 кг ет өндіру мүмкіндігіне тең.

Енді Джоанның мүмкіндігін қарастырайық. 1 кг картоп өндірісіне ол 1,5 сағат жұмсайды. 1 кг ет өндіру үшін 6 сағатты қажет етсе, демек 1,5 сағат жұмыс істеп 0.25 кг ет өндіре алады.

19.3-кестеде екі өндірушінің картоп және ет өндіру мүмкіндіктері берілген. Еттің мүмкін болатын құны картоптың мүмкін болатын құнына кері пропорционал. Өйткені 1 кг картоп фермерге 0.5 кг етті, 1 кг ет фермерге 2 кг картоп алып келеді. Сол сияқты, 1 кг картоп егіншіге 0.25 кг ет, 1 кг ет егіншіге 4 кг картоп береді.

19.3-КЕСТЕ

Картоп және еттің балама шығындары

	Балама шығындар	
	1 кг ет	1 кг картоп
Егінші	4 кг картоп	0.25 кг ет
Фермер	2 кг картоп	0.5 кг ет

Салыстырмалы артықшылық – екі өндірушінің мүмкіндіктер құнын сипаттайды; Х тауарын өндіру үшін басқа тауар өндірісінен бас тартқан өндірушінің Х тауарының балама шығындары төмен және өндіруші Х тауары бойынша салыстырмалы артықшылыққа ие дегенді білдіреді. Фермерге қарағанда егіншінің картоп өсіру бойынша балама шығыны төмен: егінші үшін килограмм картоп 0.25 кг етке, фермер үшін 0.5 кг етке тең. Керісінше, Сильвия Джоанға қарағанда ет өндірісі бойынша төмен балама шығынға ие: килограмм ет Сильвия үшін 2 кг картоп, Джоан үшін 4 кг картопты құрайды. Сонымен, егінші картоп өсіру бойынша, фермер ет өндірісі бойынша салыстырмалы артықшылыққа ие.

Салыстырмалы артықшылық – тауар өндірушілерді балама шығындары бойынша салыстыру. Бір өндірушінің басқа өндірушіге қарағанда мүмкін болған шығындары төмен болса, өндіруші белгілі бір тауар бойынша салыстырмалы артықшылыққа ие болады.

Бір адамның екі өнімде де (Сильвия сияқты) абсолют артықшылығы болуы мүмкін болса да, бір адамның екі өнімде де салыстырмалы артықшылыққа ие болуы екіталай. Бір игілікке арналған мүмкіндіктер құны – басқа біреудің мүмкіндіктер құнын кері қайтару. Яғни, адамның бір игілік құны салыстырмалы түрде жоғары болса, онда басқа тауар мүмкіндіктері салыстырмалы түрде төмен болуы керек. Салыстырмалы артықшылық салыстырмалы мүмкіндік құнын көрсетеді. Екі адамның бірдей мүмкіндіктер құны болмаса, бір адам бір тауар бойынша, ал екіншісі басқа тауар бойынша салыстырмалы артықшылыққа ие болады.

Салыстырмалы артықшылық және сауда

Балама шығындар мен салыстырмалы артықшылықтың теориялық айырмашылықтары саудадан түскен пайданы құрайды. Теория бойынша әр адам өзінің салыстырмалы артықшылығы бар тауарына маманданса, жалпы экономикалық тиімділік артады.

Ұсынылған келісімді Джоанның көзқарасы бойынша қарастырайық. Ол 15 кг картоптың орнына 5 кг ет алады. Басқаша айтқанда, Джоан әрбір кг етті 3 кг картоп бағасымен алады.

Бұл ет бағасы 1 кг еттің балама құнынан да төмен, яғни 4 кг картопты құрайды. Осылайша, келісімнен егінші ұтады, өйткені ол етті тиімді бағамен сатып алады.

Енді ұсынылған келісімді Сильвия көзқарасымен қарастырайық. Фермер 15 кг картопты 5 кг ет бағасымен алады. Яғни картоп бағасы $\frac{1}{3}$ кг ет бағасына тең. Бұл картоптың бағасы 1 кг картоптың балама құнынан да төмен, яғни 0.5 кг етпен бірдей. Бұл жағдайда келісімнен фермер ұтады, себебі ол картопты тиімді бағамен сатып алады.

Бұл артықшылықтар әр адамның балама шығыны төмен тауарға мамандануына байланысты: егінші көп уақытын картоп өсіруге жұмсаса, фермер көп уақытын ет өндірісіне жұмсайды. Нәтижесінде, картоп пен еттің жалпы өндірісі артады. Мысалымызда картоп өндірісі 40-тан 44 кг дейін, ет өндірісі 16-дан 18 кг дейін артты.

ЕСКЕРІҢІЗ



Адам Смит пен Давид Рикардо мұрасы

Экономистер салыстырмалы артықшылықтар принциптерін ертерек түсінді. Адам Смит оны былай дәлелдеді:

Тігінші өзіне аяқ киім жасап алуға тырыспайды, ол оны аяқ киім өндірушіден сатып алады. Аяқ киім жасаушы өзіне киім тігіп алуға тырыспайды, тиісінше оны тігіншіден алады.

Фермер біріншісін де, екіншісін де жасауға тырыспайды, бірақ әр түрлі шеберлерге жүгінеді. Көршілерден белгілі бір артықшылығы бола тұра, олар басқаларды жалдауға немесе олардың өнімін сатып алуда басқа жерде ұсынылатын бағаның бір бөлігін құрайтын мөлшерге қызығушылық танытады.

Бұл 1976 жылы жазылған А. Смиттің «Халықтар байлығының табиғаты мен себептері туралы» (*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*) атты еңбегінен үзінді. Көбісі А. Смитті қазіргі заманғы экономикалық теорияның негізін салушы деп есептейді.

(Жалғасы бар)

А. Смиттің кітабы сол кезде Лондон қаласында биржалық брокер боп істейтін Давид Рикардоны экономист болуға шабыттандырды. 1817 жылы «Саяси экономиканың қағидалары және салық салу» (*Principles of Political Economy and Taxation*) еңбегі жарық көріп, Рикардо салыстырмалы артықшылықтар принципін дамытты. Принципти бастапқыда, 1815 жылы Globe газетінің иесі, Ұлыбритания әскерінің офицері Роберт Торренс ұсынған. Рикардоның тәуелсіз сауданы қорғауы жай ғана академиялық жаттығу болмады. Рикардо өз экономикалық сенімдерін Ұлыбритания Парламенті мүшесі болған кезінде дамытты, яғни ол дәнді дақыл импортын қысқартқан Жүгері Заңына қарсы шықты.

Адам Смит пен Давид Рикардоның қорытындылары саудаға шектеулер қоюға, тарифтерді енгізуге қарсы шығатын, еркін сауданы жақтайтын дәлелдемелерге негіз жасап берді. Бұл дәлелдемелерді сынаушылар да болды, оның ішінде кеңінен танымал Кэмбридж экономисі Джоан Робинсон да бар. Оның ойынша Рикардо дамытқан теория XIX ғасырдың бас кезіндегі Ұлыбританияның тарихи контексіне сүйеніп, Португалиямен арадағы сауда жайында жасалғанын және экономика уақыт өте келе дамығанын алға тартты. Рикардо жасаған кей ұсыныстар қазіргі заман экономикасында сол күйінде қолданылмайды және бұл теория экономика өзгеруіне қарай қайта бағалануы тиіс.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Ян сағатына он кокос жинайды немесе бір балық ұстай алады. Оның досы Мари сағатына 30 кокос жинайды не екі балық ұстай алады. Янда бір балық ұстаудың балама бағасы қандай? Мариде қандай? Балық аулаудың балама артықшылығы кімде? Балық аулаудың салыстырмалы артықшылығы кімде?

Еуропа елдері басқа елдермен сауда-саттық жасауға тиіс пе?

Джоан және Сильвия моделін жалпы мемлекеттерді қамту үшін кең мағынада қарастырайық. Еуропалықтар пайдаланатын тауардың көбі шетелде өндіріледі және Еуропада өндірілетін тауардың көп бөлігі шетелге сатылады. Шетелде өндірілген және отандық экономикаға пайдалануға сатып алынған тауар **импорт** деп аталады. Импорт есеп айырысу арқылы елден ақшаның кетуіне алып келеді. Отандық экономикада өндірілген және шетелде сатылатын тауар **экспорт** деп аталады.

Импорт тауарлар – шетелде өндірілген, отандық экономикаға пайдалану үшін әкелінетін және елдегі ақшаның сыртқа кетуіне алып келетін тауар

Экспорт тауарлар – елде шығарылып өндірілетін және шетелге сатылатын тауар

Елдердің саудадан қалай пайда табатынына мысал келтірейік: Германия және Нидерланд екі түрлі тауар – станоктар мен гүлдер өндіреді. Екі ел бірдей жақсы гүлдер шығаратынын елестетіп көрейік: неміс қызметкері мен голланд жұмысшысы айына 1 тонна өнім шығара алады. Керісінше, Германияда өндіріс үшін қолайлы жер көп болғандықтан, станоктар шығару тиімді: неміс қызметкері айына 2 тонна станок шығара алады, ал голланд қызметкер айына тек 1 тонна станок машиналарын шығара алады.

Салыстырмалы артықшылықтар принципі бойынша әр ел салыстырмалы түрде балама шығындары төмен тауарды өндіруі тиіс. Себебі, қосымша 1 тонна гүлдің балама шығындары Германияда 2 тонна және Нидерландыдағы 1 тонна станок өндірісіне сәйкес келеді, яғни голландықтар гүл өсіру бойынша салыстырмалы артықшылыққа ие. Голландықтар өз қажеттіліктерінен артық гүл өсіріп, оны Германияға экспорттауы қажет. Сол секілді, 1 тонна гүлдің балама шығындары Нидерландыдағы 1 тонна станокқа, ал Германиядағы 2 тонна станок машинасына сәйкес, тиісінше немістер станок машиналарын өндіру бойынша салыстырмалы артықшылыққа ие. Германия станок өндіруге толықтай маманданып, бір бөлігін Нидерландыға экспорттауы қажет. Белгілі бір тауарға мамандану және сауда жасау арқылы екі ел гүлді де, станокты да өзіне қажет деңгейде пайдалана алады.

Шын мәнінде, екі ел арасындағы сауда қарастырылған қарапайым мысалдағыға қарағанда әлдеқайда күрделі, оны алдағы кезекте қарастырамыз. Ең басты мәселенің бірі – әр ел тұрғындары мүдделерінің сәйкес келмеуі. Халықаралық сауда жалпы мемлекет экономикасына жағымды әсер еткенімен, кей ел азаматтарының жағдайын төмендетуі мүмкін. Германия станок машиналарын экспорттап, гүлді

импорттаған жағдайда, неміс жұмысшыларына тиетін әсері гүл өсіретін оның неміс қызметкерлеріне тигізген әсердей болмайды.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Әлемдегі ең жылдам машинист ми хирургиясында дайындықтан өтеді деп ойлайық. Олар мәтінді өздері теруі тиіс пе немесе жеке көмекшіні жалдауы керек пе? Түсіндіріңіз.

САУДА ФАКТОРЛАРЫ

Келесі тарауда сауда жүргізуші елдердің артықшылықтары бар деп есептеп, халықаралық сауда артықшылығы мен кемшіліктерін қарастырайық. Зәйтүн майы нарығын қарастырайық. Зәйтүн майы нарығы халықаралық сауданың пайдасы мен шығынын зерттеу үшін өте қолайлы: зәйтүн майы бүкіл әлем бойынша көптеген елде жасалады және әлемдік саудада көп қолданылады. Сонымен қатар, зәйтүн майы нарығы – саясаткерлер отандық өндірушілерді шетелдік бәсекелестерден қорғау үшін сауда шектеулерін жиі қолданатын нарықтардың бірі. Енді ойдан шығарылған Изоланд елінің зәйтүн май нарығын қарастырып көрейік.

Сауда-саттық жоқ жағдайдағы тепе-теңдік

Изоланд елінің зәйтүн майы нарығы басқа мемлекеттерден оқшауланған деп қарайық. Үкімет қаулысымен Изоландта зәйтүн майын импорттауға немесе экспорттауға рұқсат берілмеген, ал жарлықты бұзғаны үшін жаза өте үлкен, сондықтан оны ешкім бұзуға да тырыспайды.

Бұл елде халықаралық сауда-саттық болмағандықтан, Изоландтағы зәйтүн майы нарығын тек сол елдің сатушылары мен сатып алушылары құрайды. 19.7-сызбада көрсетілгендей, отандық баға мөлшерін отандық сатушылар бекіткен және отандық сатып алушылар сұраныс мөлшерін теңгеру үшін түзетіледі. Сызбада саудасыз тепе-теңдіктегі тұтынушы мен өндіруші ұтысы немесе артықшылығы көрсетілген. Тұтынушы мен өндіруші ұтысы зәйтүн майы нарығындағы сатушы мен сатып алушының жалпы пайдасымен өлшенеді.

19.7-СЫЗБА

Халықаралық сауда-саттық жоқ жағдайдағы тепе-теңдік

Экономика әлемдік нарықтарда саудаға түспесе, баға ішкі сұраныс пен ұсыныс теңдігі бойынша түзетіледі. Бұл қисық Изоланд еліндегі зәйтүн майы нарығында халықаралық саудасыз тепе-теңдіктегі тұтынушы және өндіруші ұтысын көрсетеді.



Изоланд елі жаңа президент сайлайды делік. Президент «өзгеріс» платформасын ұстанып, сайлаушыларға жаңа идеялар ұсынды. Олардың алғашқы әрекеті – Изоланд елінің сауда саясатын бағалау үшін экономистер командасын құрды. Президент олардың үш сұраққа жауап беруін талап етті:

- Үкімет Изоландтың зәйтүн майын импорттайтын және экспорттайтын болса, сатылатын зәйтүн майының отандық нарығында оның бағасы мен көлемінде қандай өзгерістер болады?
- Зәйтүн майы нарығындағы еркін саудадан кім ұтады және пайда шығындардан асып түсе ме?
- Жаңа сауда саясатына тариф (зәйтүн майына импорттық салық) немесе импорттық квота (зәйтүн майына импорттық шектеу) енгізу қажет пе?

Әлемдік баға және салыстырмалы артықшылық

Экономистердің бірінші сұрағы – Изоланд елі зәйтүн майын импорттаушы немесе экспорттаушы бола ала ма? Басқаша айтқанда, еркін сауда орнаса, Изоланд елі әлемдік нарықта зәйтүн майын сатушы немесе сатып алушы қатарында бола ма? Бұл сұраққа жауап беру үшін экономистер Изоланд елінің зәйтүн майының бағасын басқа елдің зәйтүн майының бағасымен салыстырады. Әлемдік нарықтағы басым бағаны **әлемдік баға** деп атаймыз. Зәйтүн майының әлемдік бағасы ішкі бағаға қарағанда жоғары болса, онда еркін сауда-саттық орнағаннан кейін Изоланд елі зәйтүн майын экспорттаушы болады. Изоландтағы зәйтүн майын өндірушілер шетелден жоғарырақ бағаларды қабылдап, басқа елдердің зәйтүн майын сатып алушыларына сатуды бастайды. Керісінше зәйтүн майының әлемдік бағасы отандық бағаға қарағанда төмен болса, Изоланд елі импортер болады. Өйткені шетел сатушылары тиімдірек баға ұсынғандықтан, Изоланд елі зәйтүн майын басқа елдерден сатып алады.

Әлемдік баға – әлемдік нарықтағы тауардың басым бағасы

Негізінде, әлемдік бағаны және еркін саудадан бұрынғы ішкі бағамен салыстыру Изоландтың зәйтүн майын өндіруде салыстырмалы артықшылығы бар-жоғын көрсетеді. Ішкі баға зәйтүн майының балама шығынын: зәйтүн майының бір бөлігін алу үшін, Изоланд елі қанша бірліктен бас тартуы керегін көрсетеді. Изоландта зәйтүн майының өндіріс құны төмен болса – ол басқа елдермен салыстырғанда, зәйтүн майын өндіру бойынша салыстырмалы артықшылыққа ие. Отандық баға жоғары болса, яғни Изоланд еліндегі зәйтүн майының өндіріс құны жоғары болғанда, бұл шетелдердің зәйтүн майын өндіру бойынша салыстырмалы артықшылыққа ие екенін білдіреді. Еркін саудадан бұрынғы отандық және әлемдік бағаны салыстыра отырып, Изоланд елі басқа елдермен салыстырғанда зәйтүн майын өндіру бойынша артықшылыққа ие екенін қарастырамыз.

САУДАДАН ҰТАТЫНДАР МЕН ҰТЫЛАТЫНДАР

Еркін сауда-саттықтың елдің әл-ауқатына қалай әсер ететінін талдау үшін, Изоланд экономистері бұл елді басқа елдермен салыстырғанда салыстырмалы түрде кіші экономикалы ел деп болжайды, яғни оның әлемдік нарыққа елеусіз әсер ететінін білдіреді. Шағын экономика болжамдары зәйтүн майы нарығын талдауға ерекше әсер етеді: Изоланд шағын экономика болса, сауда саясатының өзгеруі зәйтүн майының әлемдік бағасына әсер етпейді. Изоландтықтар әлемдік экономикада «бағаны қабылдаушы» деп аталады. Олар бұл бағамен зәйтүн майын сата алатын экспорттаушы немесе сатып алатын импорттаушы бола алады.

Экспорттаушы елдің пайдасы мен шығыны

19.8-сызбада Изоланд елінің зәйтүн майы нарығы көрсетілген, мұнда әлемдік баға отандық бағаға қарағанда жоғары. Еркін сауда орнаған жағдайда отандық баға әлемдік баға деңгейіне жетеді. Бір де бір зәйтүн майын сатушы әлемдік бағадан төмен баға орнатпайды және ешбір сатып алушы әлемдік бағадан жоғары бағаға сатып алмайды.

Қазіргі уақытта отандық баға әлемдік бағаға тең болса, ұсынылған өнімнің ішкі көлемі талап етілген ішкі көлемге қарағанда көп. Изоланд елі басқа елдерге зәйтүн майын сатады. Осылайша, Изоланд зәйтүн майын экспорттаушы болады. Ішкі ұсыныс мөлшері мен ішкі сұраныс мөлшері арасында айырмашылық

болуына қарамастан, зәйтүн майының нарығы тепе-теңдікте орналасады, себебі нарықта тағы да қатысушы бар: ол – басқа елдер. Басқа елдердің зәйтүн майына деген сұранысын бейнелейтін горизонталь сызықтан әлемдік бағаны көруімізге болады. Сұраныс баға бойынша икемді, өйткені Изоланд елін кіші экономикалы деп санасақ, ол зәйтүн майын қалаған көлемде әлемдік бағамен сата алады.

19.8-СЫЗБА

Экспорттаушы елдің халықаралық саудасы

Еркін сауда орнаған жағдайда отандық баға әлемдік баға деңгейіне жетеді. Ұсыныс қисығы зәйтүн майының ел ішінде өндірілетін, сұраныс қисығы – ел ішінде тұтынылатын мөлшерін көрсетеді. Изоландтың экспорты – әлемдік бағамен сатылатын ішкі ұсыныстың арасындағы айырмашылыққа тең.



Енді еркін саудадан түскен пайда мен шығынды қарастырайық. Әрине, барлығы тек пайда алып келмейді. Сауда отандық бағаның әлемдік бағаға дейін өсуіне алып келеді. Отандық өндірушілерге бұл тиімді, себебі оларға зәйтүн майын жоғары бағамен сатуға мүмкіндік туды, ал ел ішіндегі тұтынушыға – тиімсіз, өйткені олар қымбат бағамен сатып алуға тиіс.

Пайда мен шығынды өлшеу үшін тұтынушы мен өндіруші ұтысының өзгерісін қарастырайық. Ол 19.9-сызбада бейнеленген. Еркін сауда орнатылғанға дейін зәйтүн майының бағасы ішкі сұраныс пен ұсыныс теңдігі бойынша реттеледі. Тұтынушы ұтысы саудаға дейінгі баға мен сұраныс арасындағы $A+B$ ауданға тең. Өндіруші ұтысы саудаға дейінгі баға мен ұсыныс арасындағы ауданға, яғни C ауданына тең. Саудаға дейінгі шығын сомасы тұтынушы және өндіруші ұтысы сомасына тең, яғни $A+B+C$.

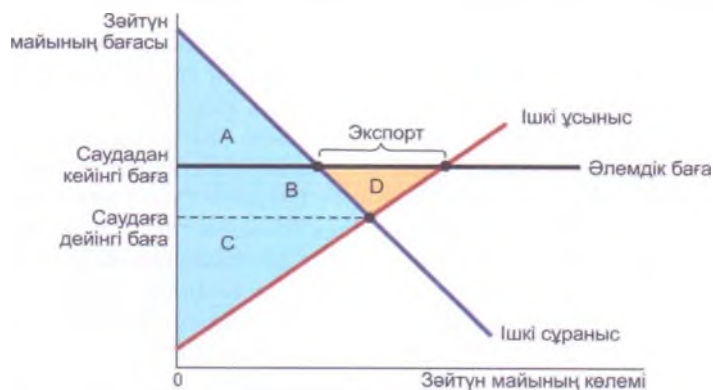
19.9-СЫЗБА

Еркін сауда экспорттаушы елдердің ал-ауқатына қалай әсер етеді

Отандық баға әлемдік баға деңгейіне дейін жоғарылағанда, сатушыға тиімді болады (өндіруші ұтысы C -дан $B+C+D$ дейін көбейеді), ал сатып алушыға тиімсіз (тұтынушы ұтысы $A+B$ -дан A -ға дейін төмендейді). Жиынтық ұтыс деңгейі D ауданына ауытқиды, бұл сауда мемлекеттің жалпы экономикалық ал-ауқатын арттыратынын білдіреді.

	Саудаға дейін	Саудадан кейін	Өзгерісі
Тұтынушы ұтысы	$A+B$	A	$-B$
Өндіруші ұтысы	C	$B+C+D$	$+(B+D)$
Жиынтық ұтыс	$A+B+C$	$A+B+C+D$	$+D$

D алаңы Жиынтық ұтыс артуын көрсетеді, яғни саудадан түскен пайданы білдіреді



Еркін сауда орнағаннан кейін ішкі баға әлемдік бағаға дейін көтеріледі. Тұтынушы ұтысы ауданы А (әлемдік баға мен сұраныс арасындағы аудан). Өндіруші ұтысы $B + C + D$ ауданы (ұсыныс пен әлемдік баға арасындағы аудан). Осылайша, саудадағы Жиынтық ұтыс $A + B + C + D$ ауданы.

Осы моделдің болжамдарын ескерсек, әл-ауқат көлемін есептеулер экспорттаушы елде еркін саудадан кім ұтып, кім ұтылатынын көрсетеді. Сатушы ұтады, өйткені өндіруші ұтысы $B + D$ ауданына дейін өседі. Ал сатып алушы ұтылады, себебі тұтынушы ұтысы B дейін төмендейді. Сатушы табысы сатып алушы шығындарынан D ауданға асып тұрғандықтан, Изоланд елінің жалпы профитті жоғарылайды.

Экспорттаушы мемлекеттерді мысалға ала отырып бұлай талдау екі қорытындыға алып келеді:

- Мемлекет еркін сауда орнатып, экспорттаушы мемлекет болғанда, отандық өндірушіге жағымды, отандық тұтынушыға жағымсыз жағдай орнайды.
- Сауда ұлттың экономикалық әл-ауқатын арттырады, яғни ұтқандардың пайдасы ұтылғандардың шығындарынан асып түседі.

Импорттаушы мемлекеттің табысы мен шығыны

Отандық баға әлемдік бағадан жоғары делік. Бұл жағдайда да, еркін сауда орнағаннан кейін, отандық баға әлемдік бағаға теңеседі. 19.10-сызбада көріп тұрғанымыздай, ішкі ұсыныс ішкі сұранысқа қарағанда төмен. Ішкі сұраныс пен ішкі ұсыныс арасындағы айырмашылық шетел мемлекеттерінен сатып алынады, яғни Изоланд елі импорттаушы ел болады.

19.10-СЫЗБА

Импорттаушы елдегі халықаралық сауда

Еркін сауда орнағаннан кейін, отандық баға әлемдік бағаға теңеседі. Ұсыныс қисығы ел ішінде өндірілген өнім көлемін, сұраныс қисығы өнімді тұтыну көлемін көрсетеді. Импорт ішкі сұраныс пен ішкі ұсыныс арасындағы әлемдік бағамен алғандағы айырмашылыққа тең.



Бұл жағдайда горизонталь сызық басқа елдер орнатқан әлемдік бағаны көрсетеді. Ұсыныс баға бойынша икемді, өйткені Изоланд елін шағын экономика деп санаймыз, сонда ол зәйтүн майын қалаған көлемде әлемдік бағамен сатып ала алады.

Еркін саудадан түскен пайда мен шығынды қарастырайық. Бұл жағдайда барлығы жеңіске жетпейді. Сауда ішкі бағаның төмендеуіне ықпал еткенде, отандық тұтынушы үшін тиімді жағдай қалыптасады (енді олар зәйтүн майын төменірек бағамен сатып ала алады), ал отандық өндіруші үшін – жағымсыз жағдай (олар зәйтүн майын төменірек бағамен сатуға мәжбүр) орнайды. Өндіруші ұтысының пайыздық деңгейі табыс пен шығын мөлшерінің айырмашылығымен өлшенеді, ол 19.11-сызбада бейнеленген. Саудаға дейінгі тұтынушы ұтысы A ауданын, өндіруші ұтысы $B + C$ ауданын, Жиынтық ұтыс $A + B + C$ ауданымен өлшенеді. Еркін сауда орнағаннан кейін, тұтынушы ұтысы $A + B + D$, өндіруші ұтысы C ауданын, ал Жиынтық ұтыс $A + B + C + D$ ауданын құрайтын болады.

Ұсынылған моделдер ескерілген жағдайда, мемлекеттің әл-ауқатын анықтайтын есептеулер импорттаушы мемлекеттердің саудадан қайсысы ұтатынын, қайсысы жеңілетінін көрсетеді. Сатып алушы

ұтады, себебі тұтынушы ұтысы $B + D$ ауданына ауытқиды. Сатушы ұтылады, өйткені өндіруші ұтысы B ауданына дейін ауытқиды. Сатып алушы табысы сатушы шығынынан артық және Жиынтық ұтыс D ауданына тең.

19.11-СЫЗБА

Импорттаушы мемлекеттердің әл-ауқатына еркін сауда қалауықпал етеді

Отандық баға әлемдік баға деңгейіне дейін төмендегенде, сатып алушыға тиімді (тұтынушы ұтысы A -дан $A + B + D$ ауданына ауытқиды), сатушыға жағымсыз (өндіруші ұтысы $B+C$ дан C төмендейді) жағдай орнайды. Жиынтық ұтыс деңгейі D ауданына тең, ол мемлекеттің жалпы экономикалық әл-ауқатын артуын көрсетеді.

Тұтынушы ұтысы	Еркін саудаға дейін		Еркін саудадан кейін	Өзгерісі
	A	A+B+D	A+B+D	$+(B+D)$
Өндіруші ұтысы	B+C	C	C	-B
Жиынтық ұтыс	A+B+C	A+B+C+D	A+B+C+D	+D

D алаңы Жиынтық ұтыстың артуын көрсетеді, яғни саудадан түскен пайданы білдіреді



Импорттаушы елдің экономикасын талдаған кезде экспорттаушы елге параллель болатын екі нәтиже алуға болады:

- Ел еркін сауда жүргізуге келіссе, тауар импорттаушы болады, бұның өзі отандық тұтынушысы тиімді, отандық өндірушіге тиімсіз деп есептеледі.
- Ұтқанның пайдасы ұтылғанның шығынынан асып түскен жағдайда ғана сауда ұлттың экономикалық әл-ауқатын арттырады.

Еркін сауда бойынша талдауды аяқтай отырып, мынадай қорытындыға келе аламыз: сауда әр елде оң нәтиже көрсете алады. Исланд халықаралық саудада өзінің зәйтүн майының нарығын ашса, ол ел зәйтүн майын экспорттаушы немесе импорттаушы болғанына қарамастан, пайдаға кенелетіндер және зиян шегетіндерден құралады. Талдауға қарасақ, пайдаға кенелгендер мен зиян шеккендер үшін өндірушінің пайдасы тұтынушы шығынына қарағанда маңыздырақ па деген ой қарастырылмады. Бұл талдаудағы маңыздысы – елдің жалпы әл-ауқатына әсері, яғни бұл жағдайды Исланд елінің әл-ауқаты көбейген. Шынайы өмірде директивалық органдар мен әр топта кездесетін күштерді де ескерген жөн. Исландта зәйтүн майын отандық тұтынушы оны өндірушіге қарағанда айтарлықтай басым күшке ие болса, онда саяси шешімдер нәтижені бұрмалауға және жалпы әл-ауқаттың төмендеуіне әсер етуі мүмкін. Мысалы, тұтынушы әсері өндірушінің пайдасына қарағанда шектеулі болуы мүмкін, алайда бұл айтылған дәйектер әрқашан саяси жағдайда жеңіске жете бермейді. Бұл әрдайым ескерілуі тиіс нәрсе, өз кезегінде экономикалық талдау нақты саяси шешім мен нәтижені көрсетуі мүмкін. Саясаткерлер шешім қабылдаған кездері көптеген факторларды есепке алуы тиіс, бұны біз сауданы шектеу туралы дәлелдерді қарастырған кезде көрген едік.

Ұтқандардың пайдасы зиян шеккендердің шығынынан артық, сондықтан пайдаға кенелгендер зиян шеккендер шығынының орнын толтырып, бұрынғысынша күштірек болады. Бұл жағдайда сауда

барлығына оң нәтиже көрсетеді. Алайда сауда барлық кезде барлығына бірдей оң нәтиже көрсете ала ма? Мүмкін емес. Тәжірибеде халықаралық саудада зиян шеккендер шығынының орнын толтыру сирек кездеседі. Мұндай өтемақы болмаған жағдайда, халықаралық саудаға араласу дегеніміз, бейнелеп айтқанда, экономикалық торттың көлемін арттыра отырып, сол торттан ауыз тиюге тиіс экономикадағы қайсыбір қатысушылардың несібесін мейлінше азайту.

Ұтысқа шыққандар мен ұтылғандар пайда болған жерде саясат сахнаға шығады. Сауда-саттықтың пайдасын көрген елдер соның қызығын көре алмайтын жағдайлар да болады. Олай болатын себебі, еркін саудадан ұтылып қалғандардың жөнімпаздарға қарағанда саяси ықпалы күшті болып көледі. Ұтылғандар тариф және импорттық квота сияқты сауда шектеулеріне қолдау көрсетеді.

ЕСКЕРІҢІЗ



Халықаралық сауданың басқа да артықшылықтары

Тұжырымдамаларымыз әлі күнге дейін халықаралық сауданы стандарт талдауға негізделген. Стандарт талдауда көрсетілгендерден бөлек тағы да бірнеше басқа экономикалық артықшылықтар бар:

- **Тауар ассортиментінің ұлғаюы.** Әртүрлі елдерде өндірілген тауар бір-біріне аса қатты ұқсас болмайды. Мысалы, неміс сырасы ағылшын сырасынан ерекшеленеді. Еркін сауда барлық елдердегі тұтынушы үшін таңдауға мүмкіндік беретін ассортименттің анағұрлым көп түрлерін ұсынады.
- **Масштаб эффекті әсерінен салыстырмалы шығынның төмендеуі.** Көп көлемде өндірілетін кей тауар аз көлемде немесе орташа бағамен өндірілуі мүмкін. Тауар тек ішкі нарықта ғана сатылса, шағын елдердегі фирма масштаб эффектісі әсерінен болатын артықшылықты толықтай пайдалана алмайды. Еркін сауда фирманың ірі әлемдік нарыққа шығуына және масштаб эффектіні толықтай жүзеге асыруға мүмкіндік береді.
- **Жоғары бәсеке.** Сыртқы бәсекелестерінен қорғалған фирма нарықтық билікке ие, ол өз кезегінде бағаның бәсекелес деңгейдегі бағадан жоғары болуына мүмкіндік береді. Мұны нарықтағы сәтсіздік деуге болады. Саудаға араласу сауда жарысын қыздырады. Әлдеқайда бәсекелес нарықпен додаға түсу арқылы пайда табады.
- **Идеялардың жақсартылған ағыны.** Әлемдегі технологиялық жетістіктер трансфері осы жетістіктерді тікелей жүзеге асыратын халықаралық саудамен байланысты деп есептейді. Мысалы, ауылшаруашылығымен айналысатын кедей елге компьютер жаңалығын білудің тиімді жолы – оны ел ішінде жасап шығаруға тырыспай, шетелден бірнешеуін сатып алу.
- **Экономикалық өсуді қамтамасыз ету.** Кедей мемлекеттер үшін өндіріс көлемінің артуы экономикалық өсудің салдары болуы мүмкін, сонымен қатар, халықтың өмір сүру деңгейінің жақсаруына әкеледі.

САУДАДАҒЫ ШЕКТЕУЛЕР

Сауда-саттықтан түсетін пайдадан бөлек, онда қашан да ұтысқа шығатындармен қатар ұтылатындардың да болмай қоймайтынына көзіміз жетті. Ал бұл дегеніміз саудаға шектеу қоюға қажетті дәйектердің болуына үнемі мүдделілік болады деген сөз. Біз мұнда сауда-саттықты шектеудің тариф, квота, тарифтік емес шектеу сияқты үш негізгі амалы мен сауда-саттыққа қатысты айтылатын дәйектерді қарастырамыз. Саудадағы шектеудің үш негізгі әдісін қарастырайық: тариф, квота және тарифтік емес шектеу, сауда үшін кейбір дәйектер.

Тариф әсері

Изоланд экономистері **тариф** әсерін, оның ішінде импорттық тауар салығын қарастыруға көп көңіл бөледі. Изоланд зәйтүн майын импорттаушы ел болса, онда тарифтердің маңызы зор. Осы жағдайға назар аударатын отырып, экономистер елдің әл-ауқатын тариф бойынша және тарифсіз салыстырады.

Тариф – шетелде өндірілген және ішкі нарықта сатылатын тауарға салынатын салық

19.12-сызба зәйтүн майының Изоландағы нарығын көрсетеді. Еркін сауда кезінде ішкі баға әлемдік бағаға тең. Тариф көлеміне байланысты әлемдік бағаға қарағанда, тариф импортталған зәйтүн майының бағасын жоғарылатады. Импортталған зәйтүн майын жеткізуші мен бәсекелес отандық жеткізуші енді зәйтүн майын әлемдік бағамен және тариф қойылғандағы бағамен сата алады. Осылайша, импортталған, сонымен қатар, ішкі зәйтүн майының бағасы тариф көлеміне байланысты артады, яғни еркін сауда енгізілмеген кездегі бағаға сәйкес болады.

Баға өзгеруі отандық сатып алушы мен сатушы мінез-құлқына әсер етеді. Себебі тариф зәйтүн майының бағасын жоғарылатса, ол Q_1^0 -ден Q_2^0 дейін қажетті ішкі сұраныс көлемін төмендетеді, ұсыныс көлемін Q_1^S -ден Q_2^S дейін көтереді. Осылайша, тариф импорт көлемін төмендетеді және ішкі нарықты саудасыз тепе-теңдікке әкеледі.

Енді тарифтен келетін пайда мен шығынды қарастырайық. Тариф ішкі бағаны арттырса, отандық сатушыға тиімді, сатып алушы нашар деп саналады. Сонымен қатар, үкімет табысты арттырады. Пайда мен шығынды өлшеу үшін, тұтынушы мен өндіруші артықшылығы және мемлекет кірісіндегі өзгерісті қарастырамыз. Бұл өзгерістер 19.12-сызбадағы кестеде жинақталған.

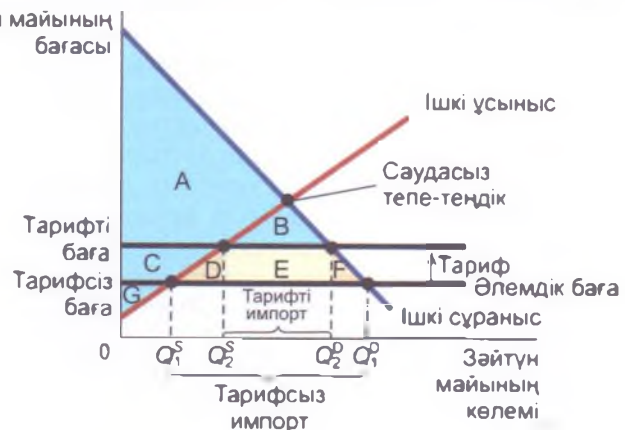
19.12-СЫЗБА

Тариф әсері

Тариф импорттың көлемін азайтады және еркін сауда болмаған кездегі тепе-теңдік нарыққа жақындатады. Барлық профицит $D + F$ ауданына тең. Бұл екі үшбұрыш тарифтен жоғалған шығынды білдіреді.

	Тарифке дейін	Тарифтен кейін	Өзгерісі
Тұтынушы ұтысы	$A+B+C+D+E+F$	$A+B$	$-(C+D+E+F)$
Өндіруші ұтысы	G	$C+G$	$+C$
Мемлекеттік кірістер	Жоқ	E	$+E$
Жиынтық ұтыс	$A+B+C+D+E+F+G$	$A+B+C+E+G$	$-(D+F)$

$D + F$ ауданы жиынтық ұтыстың төмендеуін және тарифті енгізуден болған қайтымсыз шығындарды көрсетеді



Тариф енгізгенге дейін ішкі баға әлемдік бағаға тең. Тұтынушы ұтысы – сұраныс пен әлемдік баға аралығындағы аудан, $A+B+C+D+E+F$ қосындысы. Өндіруші ұтысы – ұсыныс пен әлемдік баға аралығындағы аудан, яғни G аймағы. Мемлекет кірісі – нөл. Жиынтық ұтыс тұтынушы мен өндіруші ұтысы және мемлекет кірісінің сомасына, $A + B + C + D + E + F + G$ ауданына тең.

Мемлекет тариф енгізгеннен кейін ішкі баға әлемдік бағадан артық, яғни тариф көлеміне қатысты артады. Өндіруші ұтысы $A + B$ ауданын құрайды. Тұтынушы ұтысы $C + G$ ауданы. Мемлекет кірісі – тариф мөлшеріне көбейтілген бағамен сатылған импортталған тауар көлеміне тең, яғни E ауданы. Осылайша, тарифпен есептелінген жалпы артылған $A + B + C + E + G$ ауданы. Тариф енгізгеннен кейінгі жалпы әл-ауқат эффектінің анықтау үшін тұтынушы ұтысы (жағымсыз), өндіруші ұтысы (жағымды) және мемлекет кірісіне өзгерістер енгіземіз. Осылайша, нарықтағы Жиынтық ұтыс $D + F$ ауданына төмендегенін байқаймыз. Жиынтық ұтыстың азаюы, тариф енгізуден болған қайтымсыз шығындарды көрсетеді.

Тариф қайтымсыз шығынның төмендеуіне алып келеді, себебі ол салықтың бір түрі және саудадағы стимулды өлтіріп, ресурстар бөлінісін өзгеріске ұшыратады. Мұндай жағдайда екі түрлі нәтиже алуымыз

мүмкін. Біріншіден, зәйтүн майына қойылған тариф оның бағасын арттырады, осылайша отандық өндіруші әлемдік бағадан жоғары баға қояды, нәтижесінде зәйтүн майының өндірісін ұлғайтуға қолдау жасайды (Q_1^S -дан Q_2^S дейін). Екіншіден, тарифтік бағаны жоғарылатады, яғни отандық зәйтүн майын сатып алушылар ол үшін төлеуге міндетті, сәйкесінше, олар зәйтүн майын тұтынуды қысқартуға (Q^D -дан Q^D дейін) қолдау көрсетеді. D ауданы зәйтүн майын артығымен өндіргендегі қайтымсыз шығындарды көрсетеді. F ауданы тұтынудың азаюынан болатын қайтымсыз шығындарды көрсетеді. Тариф енгізгеннен кейінгі жалпы қайтымсыз шығындар осы екі үшбұрыштың қосындысына тең.

Импорттық квотаның әсері

Изоланд экономистері **импорт көлемін** шектеу мәселесін, яғни импорт квотасының әсерін қарастырады. Изоланд үкіметі импортқа лицензияның шектеулі санын таратады. Әр лицензия иесіне шетелден **Изоландқа 1 тонна зәйтүн майын импорттауға рұқсат береді**. Осылайша, Изоланд экономистері еркін сауда саясаты кезіндегі әл-ауқат пен импорттық квота енгізгендегі әл-ауқатты салыстырады.

Импорттық квота – ішкі нарықта сатылатын шетелдік тауар санына шектеу қою

19.13-сызбадағы кестеде Изоландтағы зәйтүн майының нарығына импорттық квотаның әсерін көрсетілген. Импорттық квота Изоланд үшін шетелден қалағанынша зәйтүн майын сатып алуға кедергі жасайтындықтан, оны әлемдік баға бойынша жеткізу абсолют икемсіз. Изоландта зәйтүн майының бағасы **әлемдік бағадан жоғары болғандықтан**, лицензия иелері өздеріне рұқсат етілген көлемде зәйтүн майын импорттайды, зәйтүн майының жиынтық ұсынысы ішкі ұсынысқа квота сомасын қосқанға тең. Осылайша, ұсыныс әлемдік бағадан жоғары оңға, яғни квота көлеміне қарай ауытқиды (ұсыныс әлемдік бағадан төмен қарай ауытқымайды, себебі лицензия иелері үшін импорт тиімсіз).

Изоландта зәйтүн майының бағасы ұсыныс пен сұраныс теңгерімін реттейді. Сызбада көріп тұрғанымыздай, квота зәйтүн майының бағасын әлемдік бағаға қарағанда арттырады. Ішкі сұраныс көлемі Q_1^D -дан Q_2^D дейін қысқарады, ал ішкі ұсыныс көлемі Q_1^S -дан Q_2^S дейін артады. Осылайша, импорттық квота зәйтүн майының импортын төмендетеді.

Квота ішкі бағаны әлемдік бағадан арттыратындықтан, бұл отандық сатушыға тиімді, отандық сатып алушыға тиімсіз деп есептеледі. Өз кезегінде, лицензия иелеріне бұл жағдай тиімді, себебі әлемдік төмен бағамен сатып алады да, ішкі нарықта жоғары бағамен сатады. Осында болатын пайда мен шығынды бағалау үшін тұтынушы, өндіруші және лицензия иелері артықшылығы өзгерісін қарастырамыз.

Квота енгізгенге дейін ішкі баға әлемдік бағаға тең. Тұтынушы ұтысы сұраныс пен әлемдік баға аралығы, яғни $A + B + C + D + E' + E'' + F$ ауданы. Өндіруші ұтысы – ұсыныс пен әлемдік баға аралығындағы аудан, яғни G ауданы. Лицензия иелерінің ұтысы – нөл, өйткені лицензия жоқ. Сонымен, жиынтық ұтыс тұтынушы, өндіруші және лицензия иелерінің ұтысы сомасына, яғни $A + B + C + D + E' + E'' + F + G$ ауданына тең.

Мемлекет импорттық квота орнатқаннан кейін, ішкі баға әлемдік бағадан жоғары болады. Ішкі тұтынушылар $A+B$, ал отандық өндірушілер $C + G$ ауданына тең профицитке ие. Лицензия иелері әр бірліктен пайда алады, яғни әрбір бірліктен түскен пайда әлемдік баға мен Изоланд зәйтүн майының бағасы арасындағы айырмашылық. Бұл ұтысы импорт көлемімен салыстырғандағы баға айырмашылығына тең. Осылайша, ол $E' + E''$ тікбұрышы ауданы. Квота бойынша Жиынтық ұтыс $A + B + C + E' + E'' + G$ ауданы.

Квота енгізгеннен кейін жалпы әл-ауқат қалай өзгередінін көру үшін, тұтынушы (теріс), өндіруші (оң) және лицензия иелері профицитке (оң) өзгерістер енгіземіз. Осылайша, нарықтағы Жиынтық ұтыс $D + F$ ауданына кемітінін байқаймыз. Бұл аудан сонымен қатар, импорттық квота енгізгеннен кейінгі қайтымсыз шығын ауданы болмақ.

Бұл талдау таныс болып көрінуі мүмкін. 19.13-сызбада көрсетілген импорттық квота талдауы мен 19.12-сызбада кескінделген тариф бойынша талдауды салыстырсақ, олар өзара ұқсас екенін байқауға болады. Тариф те, импорттық квота да өз кезегінде тауардың елдің ішіндегі бағасын арттырады, отандық тұтынушының әл-ауқатын төмендетіп, отандық өндірушінің әл-ауқатын жоғарылатады және қайтымсыз шығынның тарифтік шығынына ұрындырады. Саудадағы шектеулердің бұл түрлерінде тек бір ғана айырмашылық бар: тариф мемлекет кірісін арттырса (19.12-сызбадағы E ауданы), импорттық квота лицензия иелеріне артықшылық тудырады (19.13-сызбадағы $E' + E''$ ауданы).

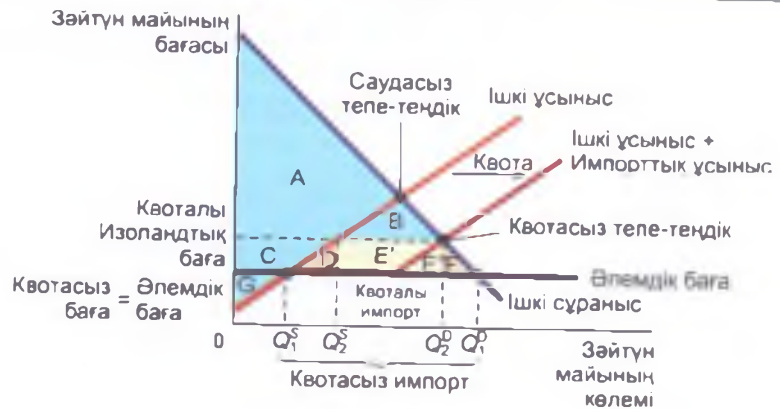
19.13-СЫЗБА

Импорттық квота әсері

Тариф сияқты импорттық квота да импорттың көлемін азайтады және нарықты еркін сауда жоқ кездегі тепе-теңдікке жақындатады. Жиынтық ұтыс $D + F$ ауданына төмендейді. Бұл екі үшбұрыш, квотадан келетін қайтымсыз шығындарды көрсетеді. Импорттық квота $E' + E''$ импорттық лицензиясы барларға артықшылық тудырады.

	Квотаға дейін	Квотадан кейін	Өзгерісі
Тұтынушы ұтысы	$A + B + C + D + E' + E'' + F$	$A + B$	$-(C + D + E' + E'' + F)$
Өндіруші ұтысы	G	$C + G$	$+C$
Лицензия алғандардың ұтысы	Жоқ	$E' + E''$	$+(E' + E'')$
Жиынтық ұтыс	$A + B + C + D + E' + E'' + F + G$	$A + B + C + E' + E'' + G$	$-(D + F)$

$D + F$ алаңы жиынтық ұтыс пен құлдырауды көрсетеді және квотаның қайтымсыз шығынын жоғалтуды білдіреді



Тариф пен импорттық квота бір-бірімен байланысты. Үкімет лицензия иелерінің артықшылығын лицензия үшін төлемақы төлету жолымен алғысы келеді делік. 1 тонна зәйтүн майын сату лицензиясы Исландтағы баға мен әлемдік баға арасындағы айырмашылыққа тең осылайша үкімет лицензия алымын баға айырмашылығына байланысты анағұрлым жоғары қоюы мүмкін. Егер үкімет дәл осылай істейтін болса, импорт үшін алынатын лицензия алымы дәл тариф сияқты жұмыс істейтін болады, яғни тұтынушының артық өнімі бар, өндірушінің артық өнімі бар, мемлекеттік кіріс бар – барлығы екі бірдей саясаттың ықпалында қалады.

Тәжірибеде, импорттық квотамен сауданы шектейтін елдер, импорттық лицензия сатуды сирек жасайды. Мысалы, 1991 жылы Еуроодақ пен Жапония арасында «еркін» келісім жасалды, яғни Еуроодаққа мүше елдер арасында жапон көліктерін сату бойынша шектеме қарастырылды. Мұндай жағдайда Жапон үкіметі өз фирмаларына импорттық лицензия бөледі, осылайша, лицензия артықшылықтары ($E' + E''$ ауданы) осы фирмаларға түседі. Еуроодақ көзқарасынан қарасақ, импорттық квотаның бұл түрі импортталған көлікке салынатын Еуроодақ тарифіне қарағанда тиімсіз. Тариф пен импорт квотасының екеуі де бағаны көтеріп, сауда-саттықты шектеп, тап-таза шығын әкеледі. Десе де бұл тариф жапондық автокомпаниялардан гөрі Еуропа Одағына кіріс кіргізетін еді. Сондықтан да, 1999 жылдың аяғына таман бұл келісім тоқтатылды.

Талдауымызда импорттық квота мен тариф қайтымсыз шығынға қатысты шығынды, осылайша квота импортқа лицензия бөлу үшін қолданылатын механизмге байланысты одан әрі шығынды болуы мүмкін. Біздің талдауымыз бойынша импорт квотасы мен тариф қайтымсыз шығын тартқызуға себеп болса, квота одан да зор шығын тартқызуға әбден қабілетті. Мұндай жағдайда жасырын лицензия алымы, яғни мүдде қорғау құны пайда болады. Алайда бұл алым кірісі үкімет алымы емес, ол мүддені қорғау шығыны үшін жұмсалады. Квота енгізгеннен кейінгі қайтымсыз шығын, ол тек қайта өндіру шығыны (D ауданы) ғана емес, сонымен қатар, тұтыну шығыны (F ауданы), алайда лицензия иелері артықшылығының ($E' + E''$ ауданы) белгілі бір бөлігі лобби шығынына жұмсалады.

Тарифтік емес шектеу

Сауда үшін шектеулер кейде айқын емес, алайда оған қарамастан фирманың тауарды басқа елден сатып алу және сату қабілетіне айтарлықтай тосқауыл жасайды. Солардың ішінде негізгілеріне қысқаша тоқталып кетейік.

Шығарылған жері мен сапасына қатысты кешенді немесе іріктемелі ереже Елдер ішкі нарықта тауар өндірісінің техникалық ерекшелігіне, денсаулық сақтау және қауіпсіздік, өндіріс стандарты және т.б. бойынша қатаң тәртіп орната алады. Экспортер үшін бұл ережелерді орындау қиын болуы мүмкін, олар өз кезегінде өнімнің өзіндік құнын айтарлықтай арттырып, сол арқылы отандық өндіріс тауарына қатысты бәсекеге қабілеттілігі төмен импорт жасауына болады. Бұдан басқа, фирмаларға түрлі жағдайға байланысты барлық елдерде көптеген құрамдас бөліктерді кеңінен қолданылуын ескере отырып, тауардың қайдан келгені туралы нақты ақпарат беруі міндетті. Тарифтік емес шектеу орнататын елдер үшін экспортерлар орындамауы мүмкін тауардың шығу тегіне байланысты қатаң тәртіпті ұстанған кезде ғана тауарды импорттауға рұқсат етіледі.

Санитарлық және фитосанитарлық ережелер Фирма қатаң ережеге бағынуға тиіс азық-түлік және өсімдік өнімдері экспорты туралы ақпарат талап етуі мүмкін. Фитосанитария ережелері өсімдік саулығына қатысты, экспортер-фирма өз кезегінде өсімдіктердің құрамында зиянды, қауіпті заттар жоқ екенін көрсетуі қажет, сонымен қатар, олардың өсу шарттары сол елдің, тарифтік емес шектеу бойынша белгіленген стандартқа сай келуін қамтамасыз ететін іс-шаралар жасалуға тиіс. Азық-түлік өнімдері экспорты шартында елдер өте жоғары стандарттар мен азық-түлік өнімдерінің қауіпсіздік ережелерін орнатуы мүмкін, ал экспортерлер бұл ережелерді қиын көруі мүмкін.

Әкімшілік тәртіп ережелері Кей елдер тауар мен қызмет елге келіп түскенше орындалатын ұйымдастырушылық процедуралар енгізе алады. Құжаттық жұмыстар немесе бюрократия артық болуы мүмкін, ол фирманың бәсекеге қабілетін төмен ететін экспортер құнын арттырады. Кей елдер кедендік ресімдеу кезінде маркалаудың жөнсіз ережелерін немесе қаптамаға ауыртпалық келтіретін рәсімдерді талап етуі мүмкін, сондай-ақ тауар кіргізу пунктінде бағалау қажеттігі (бұл құндылық өз кезегінде субъектив мәселе) немесе шынайылықты растайтын сертификат талап етеді.

Валюталық манипуляция Кей елдер өз валюта құнына жасанды ықпал ететін әдістер қолданады. Осылайша, экспортер өзінікінен жоғары баға табады, қарсы жағдайда отандық өндірушілермен бәсекеге қабілет төмендейді. Осы кітаптың макроэкономика бөлімінде валюта бағамының үкіметтің саясатына сәйкес қалай өзгеріп тұратынын көреміз.

КЕЙС

Үндістандық жұмысшылар үшін тарифтік емес шектеулер

Үндістан технология саласында іс-тәжірибесі бар мамандарының көп болуымен аты шықты. ондай мамандар басқа елдердегі фирмаларға керек және нәтижесінде кей фирмалар уақытша жұмыстарға болса да үнділерді жалдауға тырысады. Шетелге жұмысқа шығу үшін бұл жұмысшылар, әрдайым жарнасы төленген виза талап етеді. 2015 жылғы желтоқсанда АҚШ-та жұмыс істеуге виза алу ақысын көтеру туралы жаңа заңға қол қойылды. Виза ақысының өсуі АҚШ-та 50 және одан да көп қызметкер жұмыс істейтін және қызметкерлерінің жартысынан көбі шетелдік болып отырған фирмаларға әсер етті.

Визаның бір түріне жарна төлемі 2000 \$-нан 4000 \$ дейін және екінші түріне 2250 \$-ден 4500 \$ дейінгі екі есе артуын Үндістанның үкіметі «адамдарға тарифтік емес шектеу» ретінде сынға алды. Үндістан Сауда және өнеркәсіп министрлігінің мәліметіне сәйкес Үндістан қызметкерлері өз қабілеттерін АҚШ-та көрсету үшін тарифтік емес шектеулерге тап болады, төлемдердің көтерілуін ескере отырып, олардың жұмысы тоқтайды және бұл саудаға кедергі келтіреді.



Үндістан жұмысшылары АҚШ-қа дағдыларын дамыту үшін бару жолында тарифтік емес шектеулермен бетпе-бет келуде.

Сауда саясаты сабақтары

Изоланд экономистер командасы жаңа президентке хат жаза алады:

Құрметті Президент ханым,

Сіз еркін сауданы орнатуға қатысты үш сұрақ қойдыңыз.

Сұрақ: Үкімет изоландтықтарға зәйтүн майын импорттауға және экспорттауға рұқсат берсе, отандық зәйтүн майы нарығында оның бағасы мен көлемінде қандай өзгерістер болады?

Жауап: Еркін саудаға рұқсат берілгеннен кейін, Изоландтағы зәйтүн майының бағасы бүкіл әлем бойынша басым бағаға тең болады. Әлемдік баға Изоландтағы бағадан жоғары болса, ішкі баға өседі. Жоғары баға тұтынатын зәйтүн майының көлемін азайтады, Изоланд шығаратын зәйтүн майының мөлшерін көбейтеді. Нәтижесінде, Изоланд зәйтүн майын экспорттаушы болады. Изоланд зәйтүн майын өндіруде салыстырмалы артықшылыққа ие.

Керісінше, әлемдік баға Изоланд бағасынан төмен болса, ішкі баға төмендейді. Неғұрлым төмен баға Изоланд тұтынатын зәйтүн майының көлемін арттырады және шығаратын зәйтүн майының көлемін азайтады. Сондықтан Изоланд зәйтүн майын импорттаушы болады. Бұл жағдай басқа елдер зәйтүн майын өндіруде салыстырмалы артықшылыққа ие болады.

Сұрақ: Зәйтүн майын еркін саудалаудан кім ұтады, кім ұтылады және кірістер шығындардан асып кете ме?

Жауап: Бұл сұрақтың жауабы еркін саудаға рұқсат болған кезде баға қалай өзгеретініне байланысты. Баға көтерілсе, зәйтүн майын өндірушілер ұтады, оны тұтынушылар ұтылады. Баға төмендесе, тұтынушы пайда табады, ал өндіруші ұтылады. Екі жағдайда да пайдасы шығыннан үлкен. Осылайша, еркін сауда Изоланд тұрғындарының жалпы әл-ауқатын арттырады.

Сұрақ: Тариф немесе импорттық квота жаңа сауда саясатының бөлігі ме?

Жауап: Көптеген салықтар сияқты тарифтің де қайтымсыз шығындары бар: табыс сатып алушы мен сатушы шығындарынан аз. Бұл жағдайда тек қайтымсыз шығынға батасыз. Олай болатын себебі, тариф экономиканы ағымдағы сауда-саттықсыз тепе-теңдік жағдайына әкеледі. Импорттық квота тариф сияқты жұмыс істейді және сол сияқты қайтымсыз шығынға соқтырады. Экономикалық тиімділік тұрғысынан ең жақсы саясат – тарифіміз немесе импорттық квотасыз сауда жасауға мүмкіндік беру.

Жаңа саясатыңыз туралы шешім қабылдағанда, бұл жауаптарды пайдалы деп есептейтіңізге үміттенеміз.

Қарамағыңыздағы
қызметкерлеріңіз,
Изоланд экономика командасы

ӨЗДІК ЖҰМЫС Автарка еліндегі тоқыма киімдерге сұраныс пен ұсыныс қисықтарын сызыңыз. Еркін саудаға рұқсат берілген кезде, костюм бағасы 300 грамм алтыннан 200-ге төмендейді. Сызбада тұтынушы, өндіруші және Жиынтық ұтыстер қалай өзгереді? Костюм импортына тариф қалай әсер етеді?

Сауда шектеулерінің дәйектері

Экономикалық команда өз хатында Изоландтың жаңа президентін зәйтүн майымен сауда жүргізу туралы ойлануға шақырады. Олар қазіргі уақытта ішкі баға әлемдік бағамен салыстырғанда жоғары екенін көрсетеді. Сондықтан еркін сауда, зәйтүн майының бағасын төмендетіп, отандық өндірушілерге зиян тигізуі мүмкін. Жаңа саясатты жүзеге асырмастан бұрын, олар Изоландтық зәйтүн майын өндіруші компаниялардан экономистер кеңесіне түсініктеме беруді сұрайды.

Зәйтүн майы компаниялары зәйтүн майымен еркін саудаға қарсылық білдіреді. Олар отандық зәйтүн майының өнеркәсібін шетелдік бәсекеден үкімет қорғауы керек деп санайды. Келешекте олар өз ұстанымын қолдау үшін қандай дәйектер келтіруі мүмкін және экономикалық команда соған қатысты қалай әрекет ете алатынын қарастырып көрейік.

Жұмыс дәуектері Еркін саудаға қарсылар басқа елдермен сауда-саттық ішкі жұмыс орындарын жоятынын жиі айтады. Мысалымызда, зәйтүн майына еркін сауда оны арзандатып, Изоландта өндірілген зәйтүн майының көлемін азайтады, соның себебінен жұмыс орындары қысқарады. Кейбір Изоланд зәйтүн майын шығаратын жұмысшылар жұмысынан айырылып қалады.

Бұған қарсы дәйек – еркін сауда жұмыс орындарын жойғаны сияқты, жаңа жұмыс орындарын да құрады. Изоландтықтар басқа елдерден зәйтүн майын сатып алғанда, бұл елдер Изоландтан басқа тауарлар сатып алу үшін ресурстарға ие болады. Изоланд жұмысшылары зәйтүн майы өнеркәсібінен салыстырмалы артықшылығы бар басқа салаларға ауысады. Бұл жұмысшылар әртүрлі жұмыс орындарына оңай ауыса алатынын болжайды, әрине, бұл шығынсыз болмауы мүмкін. Өнеркәсіптің арасындағы жұмысшының ауысуы қысқа мерзімде қиыншылықтар тудырады, бірақ ұзақ мерзімде бұл Изоландтықтарға өмір сүрудің жоғары деңгейін пайдалануға мүмкіндік беретіні туралы айтуға болады.

Ұлттық қауіпсіздік дәуектері Еркін саудаға қарсылар көбінесе басқа елдерден бәсеке қаупі төнсе, өнеркәсіп саласы ұлттық қауіпсіздік үшін маңызды деп санайды. Еркін сауда Изоландты өмірге қажет ресурстармен жабдықтау мәселесінде шетелдерге тәуелді етеді. Кейінірек соғыс басталса, Изоланд өзін қорғап, өзін-өзі қамтамасыз ету үшін жеткілікті мөлшерде өнім шығара алмайды.

Кей экономистер ұлттық қауіпсіздікке қатысты заңды алаңдау туындаған кезде негізгі салаларды қорғау орынды екенін мойындайды. Сондай-ақ, бұл дәйекті тұтынушы есебінен пайда табуға ұмтылатын өндіруші тым тез пайдаланып кетуі мүмкін. Әрине, өнім өндірушілер шетелдік бәсекеден қорғану үшін ұлттық қорғаныстағы өз рөлін асыра көрсетуге тырысады.

Жаңа өнеркәсіп салаларының дәуектері Өнеркәсіптің жаңа салаларында кейде олардың жұмыс істеп кетуіне көмектесу үшін уақытша сауда шектеулері белгіленеді. Шектеу кезеңінен кейін бұл салалар жетіле бастайды және шетелдік индустриямен бәсекелесе алады. Сол сияқты, бұрыннан бар салалар да кейде жаңа жағдайларға бейімделуге көмектесу үшін қорғауға мұқтаж екенін айтады. Мысалы, 2002 жылы АҚШ Президенті Джордж Буш аяқ астынан Еуропалық Одақтан болат импортына тариф енгізді. Ол қарқынды шетелдік бәсекемен күресу, өз өндірісінің тиімдірек болуы, зейнетақы мен денсаулық сақтау шығындарын төлеу үшін индустрияны қорғау қажет екенін айтты.

Кей экономистер осындай шағымдарға күмәнмен қарайды. Басты себеп – жаңа өнеркәсіп салалары дәйегін жүзеге асыру қиын. Қорғауды табысты қолдану үшін, үкімет қандай салалар пайдалы болатынын және осы салаларды құрудың артықшылықтары тұтынушыны қорғаумен байланысты шығындарынан асып кете ме деп шешеді. Дегенмен, «жеңімпаз жинау» өте қиын! Саяси процестер одан да күрделі, саяси күшті салаларды қорғауды қамтамасыз етеді. Қуатты өнеркәсіп шетелдік бәсекеден қорғалғаннан кейін, «уақытша» саясатты жою қиын.

Сонымен қатар, кей экономистер жаңа өнеркәсіп салалары дәйегіне күмәнмен қарайды. Мысалы, Изоландтық зәйтүн майы өнеркәсібі жас және шетелдік бәсекелестерге тиімді емес, бірақ ұзақмерзімді келешекте бұл сала пайдалы болуы мүмкін деп санауға негіз бар. Бұл жағдайда фирма иелері болашақ пайда алу үшін уақытша шығынға ұшырауға дайын болуы керек. Өнеркәсіптің дамуы үшін қорғаныс қажет емес. Әртүрлі салалардағы фирмалар – бүгінгі күнгі көптеген интернет-фирмалар сияқты болашақта өсіп, пайда табуға үміт артып, уақытша шығындарға ұшырайды. Олардың көпшілігі, тіпті шетелдік бәсекеден қорғаусыз-ақ табысқа жетеді.

Теріс пияғылды бәсеке дәуектері Еркін сауда тек елдердің барлығы бірдей ережелермен ойнағанда ғана қажет деген ортақ дәйек айтылады. Түрлі елдердегі фирмалар әр қилы заңдар мен ережелерге бағынса, олар халықаралық нарықта бәсекеге түседі деп күту дұрыс емес. Мысалы, Нейборланд үкіметі зәйтүн майын өндіретін компанияларға үлкен салық жеңілдіктерін беру арқылы зәйтүн майының өндірісін субсидиялайды. Нейборланд әділ бәсекеге түспейтіндіктен, Изоландтық зәйтүн майының өнеркәсібі сыртқы бәсекеден қорғану керек деп санайды.

Шындығында, Изоланд басқа елден зәйтүн майын субсидияланған бағамен сатып алуынан елге зиян келе ме? Әрине, Изоландтық зәйтүн майын өндіруші зардап шегеді, бірақ Изоланд зәйтүн майын тұтынушылар төмен бағадан пайда көреді. Сонымен қатар, еркін сауда жағдайында ешқандай айырмашылық жоқ: сатып алушылардың төмен бағамен сатып алуы өндіруші шығынынан асып кетуі мүмкін. Нейборландтық зәйтүн майының өндірісін субсидиялауы нашар саясат шығар, бірақ оның ауыртпалығын Нейборланд салық төлеушілері көтереді. Изоланд субсидияланған бағамен зәйтүн майын сатып алу мүмкіндігінен пайда табады.

Қорғау – ұтымды артықшылық дәйектері Сауда шектеулерінің тағы бір дәлелі сауда стратегиясына қатысты. Көптеген саясаткерлер еркін сауданы қолдаймыз деп мәлімдегенімен, сөйте тұра, саудадағы шектеулер серіктестермен сауда жасау кезінде пайдалы болуы мүмкін деп санайды. Олардың айтуынша, сауданы шектеу қаупі шетелдік үкіметтер белгілеген сауда шектеулерін жоюға көмектеседі. Мысалы, Нейборланд бидайға салған тарифті төмендетпесе, Изоланд зәйтүн майына тариф енгіземін деп қоқан-лоқы көрсете алады. Нейборланд бұған сол тарифті алып тастау арқылы жауап берсе, нәтижесінде еркін сауда болуы мүмкін.

Бұл ұтымды артықшылық стратегиясының басты қиындығы – қоқан-лоқы әсер етпей қалуы мүмкін. Олай болса, елдің алдында қиын таңдау тұрады. Ол қоқан-лоқысын да, өзінің экономикалық әл-ауқатын төмендететін сауда шектеуін де жүзеге асыруы мүмкін. Әйтпесе, қоқан-лоқысынан бас тарта алады, бірақ бұл оның халықаралық аренадағы беделіне нұқсан келтіреді. Осы таңдауды қабылдаған кезде, ел, ең алдымен, ешқашан бірінші болып ешкімге қоқан-лоқы көрсетпеуді таңдайды.

САЛЫСТЫРМАЛЫ АРТЫҚШЫЛЫҚТАР ТЕОРИЯСЫН СЫНАУ

Салыстырмалы артықшылықтар теориясы даулы және оның интуитив мағынасы бар. Экономистердің кей сауалнамаларында еркін сауда негізінен «жақсы» нәрсе екеніне келісетіндер өте көп. Еркін саудаға деген сенім салыстырмалы артықшылық теориясымен бекітілген артықшылықтарға негізделген. Жоғарыда айтылғандай, теорияны сынау оның дамыған контекстінен және болжамдары қазіргі кездегі экономиканы сипаттау үшін тым қарапайым екенінен туындаған.

Мысалға, біліктілігі жоқ, жұмысшылар бар және жермен қамтамасыз етілген елдер негізінен бастапқы өнімді өндіруде салыстырмалы артықшылығы бар және оның артығын өндірістері салыстырмалы артықшылығы бар басқа дамыған елдерге сатуына болады. Африкада бұл жағдай, көптеген елдерге қатысты қолданылады, бірақ олар теория ұсынатын сауда артықшылықтарын орындай алмады және өте кедей елдер болып қала береді.

Үндістан, Қытай және Оңтүстік Корея сияқты басқа да дамушы елдерден керісінше, азаматтардың әл-ауқатының өсуі мен жақсаруы байқалады. Қытай басшылығы өңдеу өнеркәсібіне көп инвестиция құйды, Оңтүстік Кореяда ірі кәсіпорындарды, Үндістанда компьютерлік бағдарламаларды дамытуда беделді. Әлемде дәл осы салалардағы өндірісі дамыған көптеген елдер бар екенін ескерсек, Үндістан, Қытай және Оңтүстік Корея салыстырмалы артықшылықтарын пайдаланбаған деуге болады. Керісінше, биліктің салыстырмалы артықшылығы жоқ салаларға инвестиция құюы және дағды қалыптастыру жөніндегі саналы шешімі оларды Африкадағы көптеген елдерге қарағанда тезірек дамытуға көмектесті.

Салыстырмалы артықшылықтарға баса назар аударудың орнына, елдер салыстырмалы артықшылықтар бере алатын факторлары бар, бірақ халық үшін пайдасы аса зор болуы ықтимал салалардан бөлек салаларда мамандану үшін белсенді шешім қабылдай алуы маңыздырақ. Қытай, Оңтүстік Корея және Үндістан сынды елдер үшін бұл шешімдер Пребиш-Сингер (**Prebisch-Singer**) гипотезасына негізделуі мүмкін. Бұл гипотеза бойынша, табыс артқан сайын өндірістік тауарларға жұмсалатын шығын көбейіп, бастапқы өнімге жұмсалатын шығын азаяды. Ресурс қорлары бар, бастапқы өнімге маманданған Африканың көптеген елдері өнеркәсіп тауарларын өндіруге инвестиция құятын елдерге қарағанда кедей болып қала береді.

Prebisch-Singer гипотезасы – бастапқы өнімді өнеркәсіп тауарларына айырбастау жылдамдығы уақыт өте келе баяулайды, яғни тек бастапқы өнім өндіруге маманданған елдер кедейлене түседі деп болжайтын гипотеза

Сондықтан салыстырмалы артықшылық теориясына негізделген елдерге еркін сауданы енгізу әрекеті, сәйкесінше елдер теорияда болжам жасалатын артықшылықтарды ала алмауына әкеп соқтыруы мүмкін. Джоан Робинсон Рикардо талдауында Британия мен Португалияға тән екі өнім ретінде мата мен шарап қарастырылады. Британия мата өндірісінде және Португалия шарап өндірісінде салыстырмалы артықшылыққа ие. Шарап өндірісіне маманданған Португалиядағы мата өнеркәсібі құлдырап кетті, бірақ шарап экспорттаудың артықшылықтары шектеулі, себебі шараптың әлемдік нарығы тез арада кеңейе қойған жоқ.

2013 жылы Халықаралық валюта қоры үшін жарияланған Арецки, Хадри, Логани және Раоның Prebisch-Singer гипотезасын эмпирикалық зерттеуінде 1650 жылдан бергі 25 негізгі өнім қарастырылып,

Prebisch-Singer гипотезасына қатысты нәтижелер аралас болып шыққаны, бірақ, «көп жағдайда Prebisch-Singer гипотезасы жоққа шығарылмайтыны» айтылады. Салыстырмалы артықшылықтар теориясын сынаушылар, саудадан түскен пайданы әлемдік сауда нарықтарында жоғары құндылығы бар тауарларға инвестициялау арқылы жинақтауды көрсететін тарихи деректерге назар аударады, мұнда ресурстық қорлар салыстырмалы артықшылығы бар деп болжанады.

ҚОРЫТЫНДЫ

Салыстырмалы артықшылықтар принципі сауда бәрін жақсарта алатынын көрсетеді. Осы айқын артықшылықтарға қарамастан, сауда саясаты туралы қатаң пікірталастар толастамай келеді. Салыстырмалы артықшылық теориясы өзгермейді және экономиканың XIX ғасырдың басынан, теория бастапқы әзірлене бастаған кезден бергі даму жолын көрсетпейді деп сынға алынды. Еркін сауданың артықшылықтарына қарамастан, әлемнің көптеген елдерінде қандай да бір сауда шектеулері бар немесе олар өзара еркін саудадан пайда табу үшін біріккен ұйымдар құрады, сөйте тұра, сол еркін сауда ұйымына кірмейтін елдер үшін сауда шектеулерін орнатады.

ЖАҢАЛЫҚТАРДАН

Үтқан кім, ұтылған кім?

2015 жылы ҚХР Төрағасы Си Цзиньпин Ұлыбританияға барған сапарында көптеген мерекелік іс-шаралар өткізілді. Си мырзаның сапары Ұлыбритания болат өнеркәсібіндегі жұмыс орындарының жабылуы туралы хабарландырулар легімен қатар келді және оларда жабылу себептерінің бірі ретінде әлемдік нарықтағы Қытайдың болат бағасына демпинг жасауы делінген. Бұл мәселе еркін сауда туралы пікірталастарға назар аудартады.

Ұлыбритания болат өнеркәсібі

2015 жылғы қазанда солтүстік-шығыс Англиядағы «Redcar» зауытында кокс және домна пештері өшірілуі 98 жыл жалғасқан болат өндірісі аяқталғанын білдірді. Болат зауыттарында 2200-ге жуық жұмыс орны жабылды және өнім берушілер мен жергілікті компаниялар өкілдері зардап шекті. Сол айда Үндістан конгломератының бір бөлігі болған «Tata Steel UK» компаниясы Шотландияның екі зауытында және Линкольншир графтығының Скенторп қаласындағы 1200 жұмыс орны жабылатыны туралы хабарлады. Баспасөзде бұл «болат өнеркәсібіндегі дағдарыс» деп аталды және кәсіподақтар үкіметті өнеркәсіпті қолдауға көмектесуге шақырды.

«Redcar» зауытына тиесілі *Tata and Sahaviriya Steel Industries UK (SSI)* бұл шешіміне себеп ретінде жаһандық нарықтық жағдайларды келтірді. Болат бағасы 2013 жылғы қыркүйекте айына тоннасына 200 \$ бастап 2015 жылғы қаңтарда тоннасына 480 \$ дейін көтерілді, ал 2015 жылғы қарашаның басында тоннасына 170 \$ дейін күрт түсті. Баға құлдырауының себептері экономикалық белсенділіктің жалпы төмендеуіне байланысты сұраныстың төмендеуі деп айтылды, бірақ дамушы елдер, атап айтқанда, Қытайдың нарыққа болат жеткізу есебінен туындаған болат ұтысы одан да маңызды. 2015 жылдың алғашқы бес айында қытайлық болат экспорты 28% артып, 43.5 млн тоннаға жетті.



Teesside қаласында Redcar болат өнеркәсібінің жабылуы өте арзан Қытай құрыш экспортымен байланысты болды

Металл нарығы бойынша трейдерлер Қытай қорларды азайтуға тырысып, болатты төмен бағамен сатқанын мәлімдеді. Осы жаһандық соққылардан басқа, Ұлыбритания өндірушілері кей еуропалық әріптестерімен салыстырғанда жоғары энергия шығындарына ұрынды, ал британ фунтының күші Ұлыбританиядағы болатты бәсекеге қабілетсіз етті. Жұмыс орындарының тапшылығы туралы хабарландыру Қытай Президенті Си Цзиньпин Ұлыбританияға мемлекеттік сапармен келген кезде болды. Ұлыбритания үкіметі Си мырзаны Қытайдан арзан болат экспортталу мәселесін көтеруге шақырды. Кәсіподақтар мен Парламенттің оппозиция мүшелері (MPs) үкіметті болат өнеркәсібі үшін энергия бағасын төмендетуге шақырды, ал үкіметтің айтысына қарағанда, бұл тек Еуроодақтың рұқсатымен ғана жасалады. Үкімет жұмысшыларды қайта даярлауға және оларға бизнеспен шұғылдануға көмектесу үшін Редкар қаласында 80 млн £ (111 млн €) және Сканторпта 9 млн £ (12.5млн €) қаржы бөлгенін мәлімдеді.

Кей кәсіподақтар мен оппозициялық депутаттар болат Ұлыбританияның стратегиялық маңызды индустриясы болғандықтан, үкіметті Редкардағы болат құю жұмыстарын өз мойнына алуға шақырды. Жаһандық болат нарығын ескере отырып, мұндай қадам Ұлыбританияның салық төлеушілері үшін баға мен сапаның жақсы қатынасын бермейді деген пікірге сүйене отырып, Үкімет бұл ұсынысты қабылдамады.

Сұрақтар

- 1 2015 жылғы қаңтар-қазанда болат бағасының төмендеуін түсіндіруге арналған сұраныс пен ұсыныс қисығын сызыңыз.
- 2 Салыстырмалы артықшылық теориясы Қытайдың Ұлыбританияға қарағанда неғұрлым тиімді болат өндіруін түсіндіре ме?
- 3 Қытайлық болат өндірушілер болатты әлемдік нарықтағыдан төмен бағамен сатқаны үшін айыпталды. Мұндай жағдай қаншалықты дұрыс? (Бағдар: төмен бағамен сату Қытайдағы зауыттардың жұмыс істеуін және жұмыс орындарымен камтамасыз етуді сақтауға көмектеседі).
- 4 Ұлыбритания үкіметі болат тәрізді салаларға энергия шығынын төмендетуге субсидия беру үшін Еуропалық Одақтың рұқсатын алуы керек пе?
- 5 Ұлыбритания үкіметі болат өндірісіндегі жұмысынан айырылған жұмысшыларға қолдау көрсетуге тырысты. Бұл жаһандық саудадағы ұтылғандар Ұлыбританияның салыстырмалы артықшылығы бар кеңейтілген салаларында басқа жұмыс орындарына жай ауысуы мүмкін деген болжам дұрыс па?

ТҮЙІН

- Өндірістік мүмкіндіктер қисығы экономикадағы тауар мен қызметтің мүмкін болған шығарылымын көрсететін және әртүрлі мақсаттарға қолдану үшін ресурстарды бағыттаудың балама шығындарын көрсететін модель.
- Елдер өздерінің өнім шығаратын факторларын жақсарту немесе активтерін тиімді пайдалану жолдарын тапса, ӨМҚ сыртқа ауытқиды.
- ӨМҚ пішіні мен позициясы факторлық кірістер өнімділігіне және түрлі салаларда елге тартылған мамандық дәрежесіне байланысты.
- Әр адам өз елінде сонымен қатар бүкіл әлемде көптеген адамдар шығаратын тауар мен қызметті пайдаланады. Өзара тәуелділік пен сауда қажет, өйткені олар адамдарға тауар мен қызметтің көп мөлшерін және түрін пайдалануға мүмкіндік береді.
- Екі адамның тауар өндіру қабілеттерін салыстырудың екі жолы бар. Тауарды аз мөлшерде ресурс қолданып, өндіре алатын адамда өнім өндіруде абсолют артықшылық беріледі деп айтылады. Салыстырмалы төмен құнға өндірілген тауары бар адамның салыстырмалы артықшылығы бар. Саудадан түсетін пайда абсолют артықшылық емес, бірақ салыстырмалы артықшылыққа негізделген.
- Сауда адамдарға салыстырмалы артықшылығы бар іс-шараларға мамандануға мүмкіндік беретіндіктен, барлығын жақсарты алады.

- Еркін сауданың әсерін ішкі бағаны әлемдік бағаға салыстыру арқылы анықтауға болады. Ішкі бағаның төмендеуі елде өнім өндіруде салыстырмалы артықшылығы бар екенін және ел экспорттаушы болатынын көрсетеді. Ішкі бағаның жоғары деңгейі бүкіл әлемнің өнім өндіруде салыстырмалы артықшылығы бар екенін және ел импорттаушы болатынын көрсетеді.
- Ел еркін саудаға мүмкіндік берсе және өнім экспортері болса, онда тауар өндірушіге тиімді, бірақ, тауар тұтынушыға тиімсіз болады. Ел еркін саудаға жол берсе және тауарды импорттаушы болса, бұл тұтынушыға тиімді, ал өндірушіге қиын болады. Екі жағдайда да сауданың пайдасы шығындардан артық.
- Тариф – импортқа салынатын салық – нарықты еркін саудасыз өмір сүретін тепе-теңдікке жақындастырады және соған байланысты сауда пайдасын азайтады. Отандық тауар өндірушілерге қолайлы жағдай жасалса да, үкімет табысын көбейтсе де, тұтынушы шығындары осы пайдадан асып түседі.
- Импорттық квота – импортқа шектеу – тарифке ұқсас әсерлері бар. Алайда, квотаға сәйкес, импорттық лицензиялардың иелері үкімет тарифті жинайтын табыс алады.
- Саудаға шектеу үшін әртүрлі дәлелдер бар: жұмыс орындарын қорғау, ұлттық қауіпсіздікті қорғау, жаңа салаларға көмектесу, жосықсыз бәсекені болдырмау және сыртқы сауда шектеулеріне жауап беру.
- Салыстырмалы артықшылық теориясын сынаушылар теория жорамалдары нақты өмірде емес, теорияның дамуы қазіргі кезде жоқ нақты тарихи контекстке негізделгенін және дамушы елдер салыстырмалы артықшылығын қамтамасыз ететін факторларының орнына, жоғары деңгейде инвестиция салынатын салалардан көп экономикалық пайда көретінін дәлелдейді.

ШОЛУ СҰРАҚТАРЫ

- 1 Тек компьютер мен бидай шығаратын ел үшін ӨМҚ сызыңыз. ӨМҚ пішіні мен позициясын не анықтайды? Шығындардың түрлі комбинацияларын көрсететін шығыс белгілер сызбасын пайдаланыңыз.
- 2 Халықаралық саудасыз ішкі баға ұлттық салыстырмалы артықшылық туралы не көрсете алады?
- 3 Балама және салыстырмалы артықшылық қалай өзгешеленеді, түсіндіріңіз.
- 4 Екі ел бірдей өндіре алатын тауар өндірумен байланысты жүктелген шығын коэффициенті бірдей болса, олар (екі ел) саудадан ұта ма? Түсіндіріңіз.
- 5 Ел қай уақытта тауар экспорттаушы бола алады? Импорттаушы ше?
- 6 Жыл сайын мыңдаған туристер еуропалық қалаларға барады. Туризм елге импорттау ма немесе сыртқа экспорттау ма? Түсіндіріңіз.
- 7 Импорттаушы ел үшін сұраныс пен ұсыныс диаграммасын сызыңыз. Тұтынушы мен өндіруші ұтысына саудаға дейін рұқсат етілген бе? Тұтынушы және өндіруші ұтысы еркін сауда кезінде не болады? Жиынтық ұтыс өзгерісі дегеніміз не?
- 8 Тарифтің қандай екенін және оның экономикалық әсерлерін сипаттаңыз. Импорт квотасы дегеніміз не? Оның экономикалық әсерлерін тарифтің экономикалық әсерлерімен салыстырыңыз.
- 9 Саудалық шектеуді қолдау үшін жиі қолданатын бес дәлел келтіріңіз. Экономистер бұл дәлелдерге қалай жауап береді?
- 10 Оңтүстік Корея, Қытай және Үндістан сияқты елдерде өте жылдам өсу байқала ма, олар тауар өндіруде қандай салыстырмалы артықшылығы бар? Түсіндіріңіз.

МӘСЕЛЕ ЖӘНЕ ШЕШІМ

- 1 Тек апельсин және автомобиль шығаратын ел үшін ӨМҚ сызыңыз. Елде автомобильге қарағанда апельсин өндірісі жақсырақ деп есептейік.

- a. Автомобильге көп ресурс аударатын елдің балама шығындары туралы не айтуға болады?
 - b. Елде автокөлік шығаруға қабілеті айтарлықтай жақсартылған жаңа ресурстар ашылды. Бұл ашылудың нәтижесінде ӨМҚ пішініне не болады?
 - c. Бұл жаңалық табылғаннан кейін елде пайда болатын балама құн туралы не айта аласыз?
2. Төмендегі кестеде екі өнімге: қалам мен қарындашқа арналған өнімділік мүмкіндіктері көрсетілген.

Нүкте	Қалам	Қарындаш
A	10	0
B	5	10
C	2	25

- a. A және B нүктелерінің арасында 1 қосымша қаламның шығарылу мүмкіндігін есептеңіз.
 - b. A және B нүктелерінің арасында 1 қосымша қарындаштың пайда болу мүмкіндігін есептеңіз.
 - c. B және C нүктелерінің арасында 1 қосымша қаламның шығарылу мүмкіндігін есептеңіз. Осы мүмкіндік құны туралы жоғарыда (a) жасаған есептеуге қарағанда қалай түйін жасауға болады?
 - d. B және C нүктелерінің арасында 1 қосымша қарындашты шығару мүмкіндігін есептеңіз. Жоғарыда (b) айтылған есептеу әдісімен салыстырғанда, бұл мүмкіндік құны туралы қандай тұжырым жасай аласыз?
3. Әр еуропалық және қытайлық жұмысшы жылына 4 негізгі өнім өндіре алады. Еуропалық жұмысшы жылына 10 тонна, қытайлық жұмысшы жылына 5 тонна астық өндіре алады. Қарапайым түрде Еуропа мен Қытайдың әрқайсысында 100 млн жұмысшы бар деп болжаймыз.
- a. Бұл жағдайда 19.1-кестеге ұқсас кесте құрыңыз.
 - b. Еуропалық және қытайлық экономикалардың өндірістік мүмкіндіктері қисығын сызыңыз.
 - c. Еуропада көліктің балама құны қандай? Астықтан ше? Қытай үшін автокөліктің баламалы құны қандай? Астықтан ше? Бұл ақпаратты 19.3-кестеге ұқсас кестеге келтіріңіз.
 - d. Капиталдың өнімді өндіруде балама артықшылығы бар ма? Астық шығарғанда ше?
 - e. Капиталдың тауар өндіруде салыстырмалы артықшылығы бар ма? Астықты шығарғанда ше?
 - f. Саудадан бөлек Еуропаның жартысы мен Қытай жұмысшылары капитал мен астықтың жартысын өндіреді. Еуропа және Қытай капитал мен астық өнімдерін қандай мөлшерде өндіреді?
 - g. Еркін сауда жоқ позициядан бастап, сауданың Еуропаға да, Қытайға да пайдасын тигізетін мысалды келтіріңіз.
4. Морган мен Оливер бір пәтерде тұрады. Олар өз уақыттарының көбін бірге өткізеді, бірақ пицца пісіру және үй сырасын дайындау тәрізді хоббиларына да уақыт қалдырады: Оливер 4 сағат 1 баррель үй сырасын және 2 сағат пицца жасауға жұмсады. Морган 6 сағат бойы 1 баррель сыра және 4 сағат пицца жасауға жұмсады.
- a. Пиццаны жасауда екеуінің мүмкіндіктері қандай? Пиццаны жасауда кімнің балама артықшылығы бар? Пиццаны жасауда кімнің салыстырмалы артықшылығы бар?
 - b. Оливер мен Морган бір-бірімен сауда жасайтын болса, онда пиццаны үй сырасына кім ауыстырады?
 - c. Пицца бағасы үй сырасы баррелімен көрсетілуі мүмкін. Екі көршінің жағдайын жақсарту үшін пиццаны сатуға болатын ең жоғарғы баға қандай? Ең төмен баға қандай? Түсіндіріңіз.
5. Ұлыбритания мен Польша торттар мен пальто шығарады. Бір британдық жұмысшы сағатына 50 торт немесе сағатына 1 пальто шығара алады дейік. Мысалы, Польша жұмысшысы сағатына 40 торт немесе сағатына 2 пальто шығара алады.
- a. әр тауар өндірісінде қай елдің балама артықшылығы бар? Қай елдің салыстырмалы артықшылығы бар?
 - b. Ұлыбритания мен Польша сауда жасайтын болса, онда Польша Ұлыбританияға қай тауармен сауда жасайды? Түсіндіріңіз.
 - c. Польша жұмысшысы сағатына 1 пальто шығара алса, сонда Польша саудадан пайда таба ма? Ұлыбритания саудадан ұта ма? Түсіндіріңіз.
6. Франция әлемдегі алма нарығының кішкене бөлігі.
- a. Халықаралық саудасыз француз алма нарығында тепе-теңдікті бейнелейтін диаграмманы сызыңыз. Тепе-тең бағаны, тепе-теңдік мөлшерін, тұтыну және өндіруші ұтысын анықтаңыз.

- b. Әлемдегі алманың бағасы еркін саудаға дейінгі француз бағасының төмен екенін және француз алма нарығы еркін саудаға ашылғанын болжаймыз. Жаңа тепе-тең бағаны, тұтынылатын мөлшерін, ел ішіндегі өндірілген және импортталатын санын анықтаңыз.
Сондай-ақ отандық тұтынушы мен өндіруші ұтысының өзгеруін көрсетіңіз. Ішкі жиынтық профицит ұлғайған не азайған ба?

7 Еркін сауда болмаған кезде шараптың әлемдік бағасы Франциядағы бағадан төмен.

- a. Францияның шарап импорты жалпы әлемдік шарап өндірісінің кішкене бөлігі деп болжап, еркін сауда кезінде француз шарап нарығы үшін сызба сызыңыз. Тұтынушы ұтысын, өндіруші және Жиынтық ұтысты тиісті кестеде анықтаңыз.
b. Енді Калифорния мен Оңтүстік Америкада филлоксераның өршуі ол жерде жүзім жинаудың көп бөлігін бұзады дейміз. Бұл соққы шараптың әлемдік бағасына қалай әсер етеді? Сызбаны және кестенің (a) панелін қолданып, тұтынушы, өндіруші және Франциядағы Жиынтық ұтыстерге әсерін көрсетіңіз. Жеңімпаздар мен жеңілгендер кім? Францияға жақсы ма, әлде жаман ба?

8 Еуропалық Одақ елдері еуропалық автокөлік өнеркәсібін шетелдік бәсекеден қорғау үшін импорттық автомобильдерге ортақ тариф енгізеді делік. Еуропаның әлемдік автомобиль нарығында баға ұстайтынын болжай отырып, сызбада: импорт санының өзгеруі, еуропалық тұтынушылардың жоғалуын, еуропалық автокөлік өндірушілерінің пайдасын, мемлекеттік кірістер және тарифке байланысты жалпы қайтымсыз шығындарды көрсетіңіз. Тұтынушы шығындары үш бөлікке бөлінуі мүмкін: отандық тауар өндірушілерге беру, үкіметке беру және жалпы үлестің жоғалуы. Осы үш бөлікті анықтау үшін сызбаны пайдаланыңыз.

9 Траделанд үкіметі шетел машиналарына импорттық квота енгізу туралы шешім қабылдаған кезде, үш ұсыныс ұсынады:

- Аукционда импорттық лицензия сату.
- Лицензияларды лотереяда кездейсоқ түрде тарату.
- Адамдар кезек күтсін және лицензияларды «бірінші келгенге бірінші қызмет көрсетілсін» деген негізде тарату.

Осы саясаттың тиімділіктерін салыстырыңыз. Сіз қандай саясат қайтарылмайтын үлкен шығындарға алып келеді деп санайсыз? Қандай саясат ең аз шығындарға әкеліп соқтырады? Неліктен? (Кеңес: үкімет салық түсімін жинаудың басқа да жолдары шығындардың қайтымсыз шығынына әкеледі).

10 Төмендегі салыстырмалы артықшылықтарға қатысты сұрақтарға жауап беріңіз.

- a. Табиғи ресурс ретінде жұмысшы күші өте көп Африкадағы елдер саудадан қалай пайда көре алатынын және бастапқы өнімді экспорттауда мамандану арқылы елдерге өсу мүмкіндігін беретінін түсіндіріңіз.
b. Қандай факторлар Африкадағы елдердің өз салыстырмалы артықшылықтарын пайдаланбауға мүмкіндік берді және сол сияқты неғұрлым тез дамыған кей елдермен салыстырғанда салыстырмалы кедей болып қалғандар да болуы мүмкін бе?
c. Prebisch-Singer гипотезасы салыстырмалы артықшылықтар теориясының елдер арасындағы заманауи сауданы түсіндіруде шектеулі пайдаланылуын болжай ала ма?

МАКРОЭКОНОМИКАҒА КІРІСПЕ

Бұл бөлімде макроэкономикадағы даулы мәселелерді қарастырамыз. Экономика тарихы және соңғы 250 жылда ой-пікір қалыптастырған түрлі ойлау мектептері жөнінде экономистер арасында келіспеушіліктер бар. Экономикадағы ең беделді ойшылдардың кейбірі тарихтағы нақты уақытта өте маңызды болған мәселелерді сипаттап, талдау жасайтын және ойлайтын өз дәуірінің адамы болғанын еске сала кетейік. Экономика мен оның контексті бір орында тұрмайды, бұл өзекті және болжамды экономикалық жүйе тарихтың бір кезеңінде жұмыс істесе де, оның тетігі мен талдауын басқа уақыт кезеңдеріне ауыстыруға болмайды дегенді білдіреді. Мысалы, 1930 жылдардағы Ұлы Депрессияның себептерін талдау және одан туындаған кейбір проблемаларды шешу үшін қолданылған саясат түрлері мен 2007-2009 жылдардағы қаржы дағдарысының себептері мен салдарында кейбір ұқсастықтар болуы мүмкін. Алайда, әлемде 2007 жыл 1929-1930 жылдарға қарағанда маңыздырақ орын алды. Айырмашылықтарын ескере отырып, Ұлы Депрессияны талдаудан туындайтын саяси шаралар дағдарыстан кейінгі экономикалар үшін қаншалықты өзекті және қолдануға лайық?

Макроэкономикалық мәселелердің түрлі және кейде бәсекелес талдауларын бағалай алу үшін, экономикалық ойлар тарихына және пән бойынша ойлау шекарасын кеңейткен негізгі тұлғаларға қысқаша шолу жасау пайдалы болмақ. Бұл кіріспе осы мақсатпен берілген.

НАРЫҚҚА ДЕЙІНГІ ӘЛЕМ

Экономикалық іс-әрекетті нарықтар арқылы ұйымдастыру – салыстырмалы түрде жаңа құбылыс, өйткені шамамен 1.8 млн жыл бұрын әлем аңшы-терімші шаруашылық түрінде дамыған. Бұл тіршілік иелері жабайы өсімдіктер мен жануарды азық-түлік ретінде тұтыну арқылы аман қалды. 10000 жыл бұрын адамдар жер бетінде роуминг арқылы емес, ауыл шаруашылығын дамыту және топтарда өмір сүру арқылы көбірек үйлескен және аман қалған. Ауылшаруашылығы техникасы дамыған сайын, қауымдар біртіндеп бартер, тауар алмасу арқылы шетінен сауданы дамытты. Өнім артылып қалған жағдайда ғана сауда болуы мүмкін және мұндай жағдайда жердің құнарлылығы маңызды. Күшті тайпалардың жері құнарлы болғаны таңғаларлық құбылыс емес. Билік қатынастары адамзат қоғамының маңызды сипатына айналып, V ғасырдағы Еуропаның көп бөлігіне тән болған феодалдық қоғамның негізін жерге деген меншік құқығы құрады.

Феодалдық жүйе жер иелену құқығы негізінде иерархиялы сипатта болды. Жерді пайдаланудың түрлі құқықтарына орай, топтар өздерінің жоғары басшыларына адалдық сертін берді. Өзара қарым-қатынас көбінесе жерді пайдалану құқығының орнына қызмет етуге негізделді, мұндай қызмет көбіне әскери сипатта болды.

Феодалдық қоғам – ең алдымен, жерді өз қажеттіліктерін қамтамасыз ету үшін пайдаланатын тұрғындардан құралатын қоғам. Дегенмен, топтар мен елдер арасындағы сауда тұрақты түрде өсіп, негізінен бартерге негізделді. Сауда көп жағдайларда порттар мен өзен жағасында орналасқан қалалар мен қалашықтардың даму және өмір сүру деңгейін жақсартуға, тауар тасымалдауды жеңілдетуге мүмкіндік берді. Бұл экономикалық байлық пен биліктің орталығы ұлттық мемлекет болатын меркантилизмнің дамуын көрсетеді. Байлық пен биліктің қайнар көзі алтын және аз деңгейде күміс болған. Нәтижесінде, ұлттық өзіндік санының өркендеуімен, өсуімен қатар сауда дамыды және өндіруші мен тұтынушы арасында брокер ретінде әрекет ететін саудагерлер тобы әлдеқайда бай және күшті болды.

Сауда тиімді болса да, мемлекеттер импорттың ұлттық мүддеге зиян тигізетінін сезгенде, импорттық шектеу енгізуге қарсы болған жоқ. Сауданы ынталандыру мақсатында қолөнершілер «гильдиялары» арқылы тауар өндіруге монополиялық билікті дамыту кеңінен таралды. Гильдия жетекшілері тек «кепілдендірілген» жоғары сапалы тауар ғана емес, сондай-ақ ұлттық биліктің, байлық пен беделдің маңыздылығын көрсетеді. Осы тауармен сауда жасауды жеңілдету үшін бартер тиімділігі азайып, алтынға негізделген ақша жүйесі дами бастады. Әрине, сауданы оңайлату үшін алтынды алысқа тасымалдау қауіпті болды. Соның салдарынан саудагерлер арасында ақша айырбастауды және қауіпсіз жылжуды қамтамасыз ету үшін бастапқы банк жүйесі дамыды.

КЛАССИКАЛЫҚ ЭКОНОМИКА

Бұл Адам Смит жазған меркантилистер дәуірінің ортасында болды. Смит дамып келе жатқан күрделі экономикалық жүйені талдауға және түсіндіруге тырысты. Ұлт-мемлекеттердің маңыздылығын Смиттің «көрінбейтін қол» идеясы аясында көруге болады. Адамдар әл-ауқатын жақсарту үшін әрекет ете алады, бірақ сонымен бірге олардың іс-әрекеттері жалпы қоғамның (немесе ұлттық мемлекеттің) әл-ауқатына ықпал етеді.

Смит пен замандастары бакалавриатта экономика бойынша оқытудың негізі болатын нарық жүйесін анықтады. Нарық жүйесі сатып алушы мен сатушыны екеуіне де белгі ретінде әрекет етіп, олардың мінез-құлқына ықпал ететін бағамен біріктіреді. Нарық жүйесінің негізі өз мүдделері жолында әрекет ететін жеке тұлға болды. Адамдар қандай да бір әрекет жасағанда оны не үшін жасағаны және шешім қабылдауының салдары сарапталды. Экономика субъектілерінің жүйесі мен олардың мінез-құлқын түсіну үшін біраз қарапайым тиімді қадамдар жасалуы керек болды, сол мақсатпен экономикалық моделдер әзірленді.

Сараптау әдістері мен зерттеу әдістемелері әзірленіп, жетілдірілген сайын ол моделдер де күрделене түсті. Бірінші курста студенттерге оқытылатын нарықтық сараптау негіздері XVIII ғасырдың соңынан XIX ғасырдың соңына дейін әзірленіп жасалды және Смит, Дэвид Рикардо, Томас Мальтус және Джон Стюарт Милл сынды ойшылдардың еңбектерін қамтыды.

Классикалық экономика тәсілдері мен ортақ көзқарастарын былайша түйіндеуге болады:

- Адамдар, негізінен, өз әл-ауқатын барынша арттыруға мүдделі және соған ұмтылады.
- Нарыққа шықса, жеке тұлғалар мен қоғамдардың мүддесін нарықтардың жұмысы есебінен арттыруға болады. Баға экономикалық субъектілер мен нарықтарға белгі ретінде әрекет етіп, ресурстар «көрінбейтін қол» арқылы барынша тиімді пайдалану үшін бөлініп жатқанына кепіл болады.
- Нарық жүйесінде мемлекеттің рөлі барынша азайтылуы керек, бұл оның тиімді жұмыс істеуін қамтамасыз етеді. Бұл, бірінші кезекте, заңдар мен мүлктік құқықтарды, сондай-ақ қорғаныс пен әділеттікті қамтамасыз ету арқылы жүзеге асырылады.

Бұл түйін өте маңызды, өйткені нарық жүйесін тапшы ресурстарды бөліп таратудың едәуір тиімді тәсілі ретінде қарастыратын экономистердің іргелі тұжырымдарын қамтиды. Бұл микроэкономиканың да, макроэкономиканың да негізін түсінуге көмектеседі. Еркін нарықтардың билігіне сенетін экономистер нарық шешімдерінен тамыр тартатын саяси шараларды қолдауы әбден ықтимал.

Неоклассикалық экономика және маржинализм

Экономикаға қызығушылық және математиканы қолдану арқылы экономикалық мәселелерді талдау әдістемесі түсінуге, түсіндіруге және болжауға көмектеседі. Бұл маржиналдық талдауды дамытуда, экономикалық субъектілердің маржадағы мінез-құлқын түсіну үшін кеңінен таралған.

Математика мінез-құлқықты дәлелдеудің құралы ретінде пайдаланылды, бірақ экономика субъектілерінің рационал әрекет етуі және шектеулерді барынша азайтуға немесе көбейтуге ұмтылатыны туралы көптеген болжамға негізделген. Экономикалық талдауды оңтайландыру әдістерінің шектеулі дамуы Уильям Джеванс, Леон Вальрас, Карл Менгер, Уилфредо Парето және Кнут Виксел есімдерімен байланысты. Талдаудың осы әдістерін басқа да танымал экономистер көрсетіп өткен, оның ішінде ұсынысты қолдануды кеңінен таратқан Альфред Маршалл, бастапқыда Антуан Августин Курно және Вальраспен бірге жалпы тепе-теңдік түсініктерін зерттеген Фрэнсис Исидро Эджворт қолданған.

сұраныс моделі де бар. Жалпы тепе-теңдік неоклассикалық экономикалық көзқарастардың логикалық жалғасы, тепе-теңдікке көшу жеке нарық үшін табиғи жағдай болса, онда барлық нарықтар үшін ақыр аяғында тепе-теңдікке көшу табиғи құбылыс болар еді.

Көптеген жылдар бойы бұл пәнде еркін нарықтардың неоклассикалық билікке сенім және экономикада талдау және түсінуде математикалық және статистикалық әдіснамаларды қолдану басым. Сыншылар философия негіздерін студенттерге үнемі оқыту арқылы бұл басымдықты сақтап қалады, нәтижесінде экономикалық құбылыстар мен әдіснамалардың балама көзқарастарына бағындырады.

МАРКСТІК ЭКОНОМИКА

Карл Маркстің экономиканы және экономикалық жүйелерді талдауы «қазіргі заманғы» адамзат тарихында таптардың өзара күресі және бір таптың екінші тапты қанауы идеясына негізделген. Бұл қанау құлдар мен құл иеленушілердің, феодалдар мен шаруалардың ақыр аяғында, капиталистік экономикалық жүйе кезінде капиталдың иесі болған. Маркс капитализмнің үнемі қайталана беретін дағдарыстарды бастан кешіру процесін түсіндірді. Оның дәлелінің негізі 17-тарауда кездесетін еңбек құны теориясы. Маркс бизнес-цикл бойынша пайда мөлшері төмендейтінін болжаған. Ол нарықты тазарту тұрғысынан емес, бір-бірімен үнемі бәсекелесе алатын капиталистерді теңестіру үшін капиталда пайда мөлшерлемесі үрдісі бар екенін көрді. Бұл нарықтық бәсеке капиталистердің барлық қосымша құнды өздері үшін алуына мүмкіндік бермейді; бәсекелестерден артықшылықты сақтау үшін кейбіреулерін қайта инвестициялау керек. Кей инвестициялар Маркс «тұрақты капитал» деп атаған машинаға тиесілі.

Технологияларды жетілдіру – бұл инвестициялар тұрақты капиталдың айнымалы капиталға (еңбекке) арақатынасын арттырады. Бұл арақатынас қосымша құнның айнымалы капиталға қатынасына қарағанда тезірек артады, пайда мөлшерлемесі төмендеу үрдісі байқалады. Соңында, капиталистер бір-бірінен озып, кей компанияларды нарықтан шығарып, нәтижесінде жұмыссыздық (жұмыссыздардың резерв армиясы) өседі. Жалақыға қысым жасау жалақының төмендеуіне соқтырады, демек, пайда мөлшерлемесінің құлдырау процесі басталады.

Сайып келгенде, бұл дағдарыстар жұмысшыларды революция жасауға, өндіріс құралдарын өз қолына алуға апарды. Социализмнің, әлеуметтік жауапкершіліктің және өндіріс құралдарын демократиялық бақылау ерекшеліктерінің бірі – тиімділікке қарағанда әділетке көбірек көңіл бөлуі. Классикалық экономикалық теорияның нәтижесі «тиімді», бірақ міндетті түрде «әділ» болмауы мүмкін. Маркс еңбектерін жазған кезде фабрикаларда жұмыс істейтін еңбек күші аса үлкен еді, оның жасырын күші қауіпті болғаны да рас. Меншікті иеленуші таптың өкілдері кәсіподақтар мен ұйымдасқан жұмыс күшінің дамуынан қорқатыны түсінікті. Марксті сынау неоклассикалық ортодоксияға дау айтты және XIX ғасыр аяғындағы «ұйымдасқан, өркениетті» қоғамның фундаменталдық негізін пікір таласқа шақырды.

АУСТРИЯЛЫҚ МЕКТЕП

Аустриялық мектеппен байланысы бар кей экономистер – Менгер, Джевонс және Вальрас туралы айтып өткенбіз. Менгер 1871 жылы «Экономика принциптері» (*Principles of Economics*) деген кітабын жариялады және экономиканы талдауда классикалық экономистер «сұраныс пен ұсыныс заңы» деп қолданған принципке ұқсас деңгейде жеке преференциялар мен маржадағы шешімдер әмбебап қолданылатынын пайымдады. Менгердің көзқарасын сол уақыттағы неміс экономистері қабылдамады, олардың арасында атап айтқанда, 1848 жылдан бастап, 1894 жылы қайтыс болғанға дейін Лейпциг университетінің профессоры болған Уильям Рошер де бар. Оның кейбір оқушылары Вена университеті факультетінде Менгерді және оның идеяластарын кемсіту үшін «Аустриялық мектеп» ұғымын қолданған деген болжам бар. 1930 жылдан бері Аустрия мектебі Венадан бөлек, Чикаго университеттерімен байланыста болған. Аустрия мектебінің өкілдері кемсітуге қарамастан, экономикалық ойлауға елеулі үлес қосты. Атап айтқанда, Людвиг фон Мизес, Фридрих Хайек (1974 жылы экономика бойынша Нобель сыйлығының лауреаты, Чикаго университетінде дәріс оқыған) және Фридрих фон Визер аустриялық мектепке байланысты зияткерлік дәстүрдің алдыңғы қатарында болды.

Аустриялық мектеппен байланысты іргелі сенім – еркін нарық билігі, меншік құқықтары мен жеке таңдау, бірақ уақыт бойынша және белгісіздік жағдайында шешімдер қабылдауды түсіну. Аустрия мектебінің экономистері, сайып келгенде, жеке адам жеке таңдау жасайды, алайда олар күтпеген салдар туғызады деп мойындады. Таңдауды сараптағанда алмасу мен келіссөз жүргізу процесі мен қатынастарына көңіл

бөлу маңызды. Бұл экономика сынды гуманитарлық ғылымдарды түсіну болжам жасау арқылы жүзеге аспайды, тек түсіну арқылы жүзеге асады деген ойды білдіреді. Экономикадағы субъектив көзқарастардың рөлін мойындау, осылайша, пайдалылық және балама құн сияқты мәселелерді талдауда маңызды.

Аустриялық мектеп дәстүрлеріндегі ойлар макроэкономикаға көп мағлұматтар енгізді, әсіресе, Хайек монетарлық теория саласында Нобель сыйлығын алды. Аустриялық экономистер еркін банкинг пен ақшаны теңестіруді ұсынғаны туралы айтады. Еркін банкинг орталық банктер жойылуын және банктер еркін нарықта бәсекелесетін, пайыздық мөлшерлеме белгілейтін және өз валютасын шығаратын жүйені көрсетеді.

КЕЙНСТІК МЕКТЕП

Кейнстік экономика Джон Мейнард Кейнстің (1883-1946) еңбегімен байланысты. Мектеп Кейнстің атымен аталуы да оның ойларының маңыздылығына дәлел бола алады. Кейнс 1900 жылдардың басында Кембриджде Альфред Маршалл мен Артур Пигуден дәріс алған. 1936 жылы басылып шыққан «Жұмыспен қамтудың, пайыздар мен ақшаның жалпы теориясы» (*The General Theory of Employment, Interest and Money*) ең әйгілі еңбегі экономистердің кейінгі буынына ықпал етті және еркін нарық өз бетімен өзі қалды деген болжамды неоклассицистер мен Аустриялық мектепке қалдырды. Кейнс пікірінше, мысалы, еңбек нарықтарын тазалау қажеттігіне, жұмыссыздықтың ұзақ уақыт бойы сақталуы экономикадағы дефицитке деген сұранысқа байланысты болуы мүмкіндігіне себеп жоқ. Сұраныстың жетіспеушілігі мемлекет тарапынан экономикаға араласуы арқылы жиынтық сұранысты арттыру (немесе экономикалық мәселелер шиеленісіп кеткен кезде оны шешу) үшін салық пен ақша бөлу (ассигнование) арқылы түзетілуі мүмкін. Кейнс идеяларын Джоан Робинсон, Джон Хикс, Джеймс Тобин, Артур Окуң, Роберт Солоу және Пол Самуэльсон сияқты басқа да беделді экономистер дамытты.

Осы оқиғалардың кейбірі «жаңа кейнсиандық» деп аталды. Атап айтқанда, «неоклассикалық синтезді» дамытумен айналысқан Самуэльсон мен Солоу еңбектеріне байланысты ол «жабысқақ» жалақы мен баға нарығындағы қысқамерзімді сәтсіздіктерді түсіндіруге тырысты. Кейнстік идеяларды неоклассикалық принциптер контекстінде түсіндіру әрекеті Джоан Робинсонның «жетесіз кейнсиандығы» болды.

Бірқатар дамыған елдер экономикасы Екінші дүниежүзілік соғыстан кейін Кейнстің сұранысты басқару саясаты қабылдады. Жұмыссыздық деңгейі салыстырмалы түрде төмен және 1960 жылдардың соңына дейін ғаламдық деңгейдегі қысымның экономикаға жасаған ықпалы кеңейе бастаған кезде өсу қарқыны сақталды. Бреттон-Вудтың тіркелген валюта бағамының алтынға қатысты ыдырауы және 1970 жылдардың басында арабтар мен израильдықтар арасындағы қақтығыстардан туындаған мұнай бағасындағы ауытқулар экономикадағы көкейтесті мәселелердің бар екенін айқындап берді. Кейбіреулер, сұранысты экономика қиын жағдайға тап болған кезде, үнемі құтқару үшін үкіметтің келуін күтетін фирма мен жұмысшы арасында сенімділікке жол берді. Бұл, бәсекеге қабілеттің болмауына және мемлекеттен мемлекетке тым көп сенім артуға әкеп соқтырды. 1960 жылдары көптеген ел экономикасында кездесетін ақша, ақша-кредит саясатының ролі, инфляцияның қарқындауы, жұмыссыздықтың өсуі (стагфляция) мәселелері сұранысты басқару саясатын қолдануды төмендетті және кейнстік идеялар монетаризмнің тасасында қалып қойды. 2007-2009 жылдардағы қаржы дағдарысы және одан кейінгі жаһандық құлдыраудан соң Кейнс идеяларына деген қызығушылық қайта басталды.

МОНЕТАРИЗМ

Монетаризм, көп нәрселермен қатар аталады, бастысы – монетаристердің барлығы еркін нарықты қорғаушылар деген болжам. Бұл дұрыс емес. Монетаризм, негізінен, бірқатар, әсіресе ұзақмерзімді келешекте ақша массасының ұлғаюы нақты айнымалыларға әсер етпейді (ақшалай бейтараптық деп аталады), бірақ қысқа мерзімде бұл бейтараптық болмауы мүмкін деген сеніммен байланысты.

Монетарлық бейтараптық ақшалай ұсыныстың өсуі белгілі кезең аралығында баға деңгейінің артуына әкеледі, бірақ бұл өндіріс, тұтыну және салыстырмалы баға сияқты нақты айнымалы мәселеге қатысы жоқ деген ұғымды білдіреді. Ақша массасының өзгеру идеясы баға деңгейінің өзгеруіне әкеп соқтырды, Фишердің айырбас теңдігі болды.

Ақша массасындағы өзгерістер баға деңгейінің өзгеруіне алып келеді деген идея Фишер айырбасы теңдеуімен байланысты.

Монетаризм мектебінің жетекші экономистерінің бірі – 1976 жылы экономика саласы бойынша

Нобель сыйлығының лауреаты Милтон Фридман. 1967 жылы Фридман тұрақты кіріс гипотезасы идеясына негізделген «Тұтыну қызметінің теориясы» атты еңбегінде Кейнс идеяларының аспектілеріне қарсы шықты. Енді бір еңбегінде ол белгілі бір нарықтардағы баға белгілеуді зерттеді, алайда, оның басты есінде қалатыны – монетаризммен байланысы. Фридманның айтуынша, «инфляция – қашан да, қайда да тек ақшаға байланысты құбылыс». Бірқатар дамыған елдерде инфляция қауіп туғызып тұрғандықтан, 1970 жылдарда Кейнстің сұранысты басқару саясатына бағындыру, бірқатар дамыған елдерде инфляцияның күрт артуы және Фридманның көптеген ұсыныстарының рөлін талдауды қабылдауы, инфляцияны бақылау құралы ретінде, ақша массасын бақылауды күшейтуге көбірек көңіл бөлді.

Ұлыбритания мен АҚШ үкіметтері 1980 жылдары дүркін-дүркін ақша көлемінің өсіміне арналған негізгі мақсаттарды жария етіп отырғанымен, айналып келгенде көздеген мақсаттарына жете алмай, аталмыш саясат бастапқыда валюта бағамын реттеуге, кейіннен инфляция қарқынын жоспарлауға жұмыс істеп кетті.

ФЕМИНИСТІК ЭКОНОМИКА

Бұл кіріспеді аталған экономистердің барлығы ер адамдар екенін байқадыңыздар. Шындығында, 1969 жылдан бері Нобель сыйлығының 47 лауреатының біреуі ғана әйел (2009 жыл ішінде Элинор Олстром жергілікті мазмұндағы еңбегі үшін) болды. Нобель сыйлығының комитеті Олстромға «әдеттегі даналыққа қарсы тұру» деген жоғары баға берді және экономика ғылымына тән әртүрлі зерттеу әдістері қабылданды. Қалыптасқан көзқарас пен бүгінгі зерттеу жұмыстарының нормалары мен үлгілеріне қарсы шығу – феминистік экономиканың мәнін кіргізетін дүниелер осы болар бәлкім.

Эконометрикалық және математикалық әдістерге негізделіп, сондай-ақ көптеген жоғары оқу орындарында неоклассикалық оқыту факультеттерінің басымдығын ескере отырып, феминист-экономистер маңызды экономикалық мәселелерді талдау үшін қажетті сұрақтар мен қажетті әдістер қолданыла ма деп сұрайды. Бұдан басқа, олар зерттеудің қолда бар әдістерінен шығатын қорытындылар әйелдің қоғамдағы рөлін ескермей, қоғамның басты параметрлері ерекшеліктерін көрсетпей, гендерлік теңсіздік пен тиімсіздікті күшейтетін болжамдар жасайды деп ойлайды.

Феминист-экономистер белсенді зерттеген белгілі бір аймақ – еңбек нарығы және халықтың байлығы мен әл-ауқатын есептеу әдістерін талдау. Олардың ойынша, әйелдердің үйдегі рөлін және ақы төленбейтін жұмыстардан (негізінде әйелдер атқаратын) алынатын әлеуметтік-экономикалық артықшылықтарды ескермей, байлық пен әл-ауқатының пайда болуын талдау толық емес және қате болмақ.

Жұмыс орнындағы гендерлік теңсіздік көптеген елдерде оған тыйым салатын заң бар екеніне қарамастан көптеген әйелдер бірдей жұмыс атқарғаны үшін түрлі жалақы алатынынан ғана емес, қоғамдағы әртүрлі топтар арасында әйелдер толық ұсынылмағанынан да көрініс табады. Бұл әділетсіздік қана емес, сондай-ақ, елдің әлеуетті өсуіне зиянын тигізеді делінеді.

10-бөлім МАКРОЭКОНОМИКА КӨРСЕТКІШТЕРІ

20 ҰЛТТЫҚ ӘЛ-АУҚАТТЫ БАҒАЛАУ

Экономика екі бағытқа бөлінеді: микроэкономика және макроэкономика. Микроэкономика – жекелеген үй шаруашылықтары мен фирма шешім қабылдау процестерін және олардың нарықта бір-бірімен өзара әрекеттесулерін оқып-үйрену. Макроэкономика – экономиканы толығымен оқып-үйрену. Макроэкономика – мақсаты белгілі бір уақыт кезеңінде көптеген үй шаруашылықтарына, фирмаларға және нарықтарға әсер ететін экономикалық өзгерістерді түсіндіру. Экономистер экономиканы толығымен зерттейді, өйткені онда жалпы өмірлік игіліктер мазмұндалады. 7-тарауда игіліктердің екі түрлі өлшемін енгізген болатынбыз. Адамдар өз бақытын қалай бағалаулары және игілікті өмір сүру мақсаты субъектив игіліктерге жатады және білім, өмір сүру деңгейі, өмір сүру ұзақтығы және т.с.с. өмір сүру сапасының көрсеткіштерін анықтайды. Экономистер өз зерттеулерінде көптеген макроэкономикалық көрсеткіштерді игіліктердің осы анықтамаларымен тығыз байланыстырады. Адамда жеткілікті табыс болса, ол өзі қажет еткен нәрсені ала алады деген сөз. Адамдар субъектив игіліктеріне сай келетін сәнді де, салтанатты өмір сүруді талап ете алады. Ұлттық табыс жоғары елдер білім берудің жоғары сапасын, жұмыс орындарының қауіпсіздігін, тұрғын үйлердің жоғары сапалығын, керемет инфрақұрылымдар мен денсаулық сақтауды және басқа да объектив игіліктерге әсер ететін нәрселерді қамтамасыз ете алады.

Бұл тарауда игіліктерді өлшеуге болатын амал-тәсілдер қарастырылады. Соның негізінде ел игіліктері өлшенетін ең кең тараған тәсілдердің бірі – жалпы ішкі өнім (бұдан әрі – ЖІӨ). Ол ұлттық жалпы табысын өлшейді. ЖІӨ – макроэкономикалық статистикада кеңінен қолданылады. Бірақ оның өз сынақтары мен мәліметтерді жинау тәсілдері, шектеулері бар. Көптеген жақсы заттар сияқты игіліктер өлшемі де сенімдер мен талқылаудың негізгі жүйесіне байланысты. Мысалы, ЖІӨ өлшеу әдістері табыстарға бағытталған. Яғни ұлттық табыс жоғары болған кезде көптеген тауар мен қызметті сатып алу қабілеті де артады, ол өз кезегінде халық игілігі де жоғарылады дегенді білдіреді. Бұл тұтыну құнының жүйесі негізінде түсіндірілуі мүмкін. Ол субъектив және объектив игіліктерге әсер ете алатын факторларды дұрыс ескермейді. Кей экономистердің айтуынша, соңғы 50 жылда ЖІӨ айтарлықтай өссе де, көптеген дамыған елдерде субъектив игіліктер дәл сондай сомаға көтерілмеген. Оның бірнеше себептері болуы мүмкін. Экономистер мен саясаткерлердің денсаулық және экономика игілігі ретінде пайдаланатын шараларын ел азаматтары сол күйінде қабылдамауы мүмкін.

Біз әл-ауқаттың өлшемдерін зерттеуді ұлттық табысқа қарап бастаймыз. Жоғарыда айтылғандарды ескерсек, бұл әл-ауқатты анықтаудың және өлшеудің ең маңызды әдістерінің бірі болып қала бермек.

ЭКОНОМИКАДАҒЫ ТАБЫСТАР ЖӘНЕ ШЫҒЫСТАР

Табыстар игілік өлшемі ретінде жүреді. Өйткені табыстар алғашқы қажеттілікті қамтамасыз ету үшін және салтанатты өмір сүру затын сатып алу үшін қолданылады. Сөйтіп, табыстар өмір сүру деңгейімен теңестіріледі. 1-тарауда қандай да бір елдің тұрғындары сатып алатын тауары мен қызметінің сомасы өмір сүру деңгейі деп анықталады деп айтқанбыз. Осы анықтама бойынша жоғары табысты адамдар өмір сүрудің жоғары деңгейіне жете алады. Яғни – ең әдемі тұрғын үй алу, мықты денсаулық, сүйікті автомобилін сатып алу, демалыстарын керемет өткізу және т.с.с. Осындай ой-тұжырымдар ұлттың жалпы экономикалық игілігіне де қолданылуы мүмкін. Ел экономикасы жақсы ма, жаман ба деген сұраққа жауап беру үшін экономикадағы бүкіл халықтың өндіретін жалпы табысын қарастыруымызға болады. Бұл – ЖІӨ міндеті.

ЖІӨ өлшеу әдістері бір уақытта екі міндет атқарады: экономикадағы барлығының жалпы табысы және экономикада шығарылатын тауар мен қызметтің жалпы шығындар сомасы. Бұл екі жағдай бірдей, өйткені әр мәміленің екі жағы бар: сатып алушы және сатушы. Кей сатып алушы шығынының әрбір еурасы – сатушы табысы. Мысалы, Астрид қызмет сатушы, Майкл қызмет сатып алушы делік. Майкл Астридке өз үйінің терезесін жуу үшін 20 € төлесе, Астрид 20 € табыс алады, Майкл керісінше 20 € шығындалады. Мұндай мәміле экономикада бірдей негізде жүруді білдіреді, яғни экономикадағы табыс пен шығыс мәмілесі. Табыс сомасы немесе шығыс сомасы ретінде өлшенетін ЖІӨ 20 € өседі.

Табыс пен шығыс тепе-теңдігін 201-сызбада берілген шеңберлі айналым моделінің сызбасынан көруге болады. Бұл модель қарапайым экономикадағы үй шаруашылығы мен фирма арасындағы барлық мәмілелерді сипаттап көрсетеді. Қарапайым экономикадағы тауар мен қызмет нарығында, үй шаруашылығы мен фирма, үй шаруашылықтары сатып алатын тауар мен қызметті беретін фирма арқылы өзара әрекет етеді. Сол тауар мен қызметке кеткен үй шаруашылығының шығыны – фирма табысы. Өндіріс фактор нарығында да екі тарап өзара әрекеттеседі. Фирма өндіріс факторларын (жер, еңбек, капитал және кәсіпкерлік) сатып алу үшін үй шаруашылықтарына сатқан тауар мен қызметтен түскен ақшаны пайдаланады. Өндіріс факторларынан түскен табысты үй шаруашылықтары алады (жалақы, рента, пайыз және пайда) және оны тауар мен қызметке төлеу үшін пайдаланады. Яғни қарапайым экономикада ақша ағымдары үй шаруашылықтарынан фирмаларға, содан кейін қайтадан отбасыларына қарай жүру арқылы шеңберлі айналым жасайды. Үй шаруашылығы табысының барлығын тауар мен қызмет нарығына жұмсамайды. Табыстың бір бөлігінен салық төленеді және ол бюджетке түседі. Ал табыстың қандай да бір бөлігі сақталады және ол өз кезегінде зейнетақы жинақтары, сақтандыру және кепілдіктер алу, банктік шоттардағы жинақтар ретінде қаржылық ұйымдарға қарай өз жолын табады. Үй шаруашылықтарының тауар мен қызметке шығындайтын бөлігі экономикада импортқа деген шығын ретінде қаралады. Дәл сондай жолмен фирма табысының бір бөлігі кәсіпкерлікке деген салық ретінде бюджетке төленеді. Салықтар (T), жинақтар (S) және импорттық шығындар (M) – шеңберлі айналымдағы ағымдар.

Үкімет қаржылық ұйымдардан салықтар мен қарыздар түрінде түсетін табысты мемлекеттік көрсетілетін қызметтерге, инфрақұрылымдарға инвестиция жасау, білімге, денсаулыққа, қорғанысқа және т.с.с. жұмсау үшін қолданады, бұл өз кезегінде мемлекеттік сатып алуды (G) көрсетеді және шеңберлі ағымға қайтып оралып отырады. Фирмалар қаржы ұйымдарындағы салымшы қорларын қарыз қорлар есебінен жаңа құрал-жабдықтарға және фирманы кеңейтуге деген инвестициялық шығындарды қаржыландыру үшін пайдаланады. Бұл инвестиция (I) тауар мен қызмет нарығына қайтадан қайтып келеді. Фирмалар да шетелге шығаратын тауарлары мен көрсетілетін қызметін ұсынады. Сөйтіп, экспорттан түсетін табыс (x) қайтадан экономикалық жүйеге түседі. Қаржы ұйымдары да шетелден қарызға ақша алады және шетелдік компания өз ақшасын ел экономикасына салады, ол капиталдың таза ағылуы (ТКА) деп көрсетіледі. Үкімет шығыны (мемлекеттік сатып алу – G), инвестиция (I) және экспорттан түсетін табыс (x) шеңберлі айналым ағымындағы қатысушылар деп аталады.

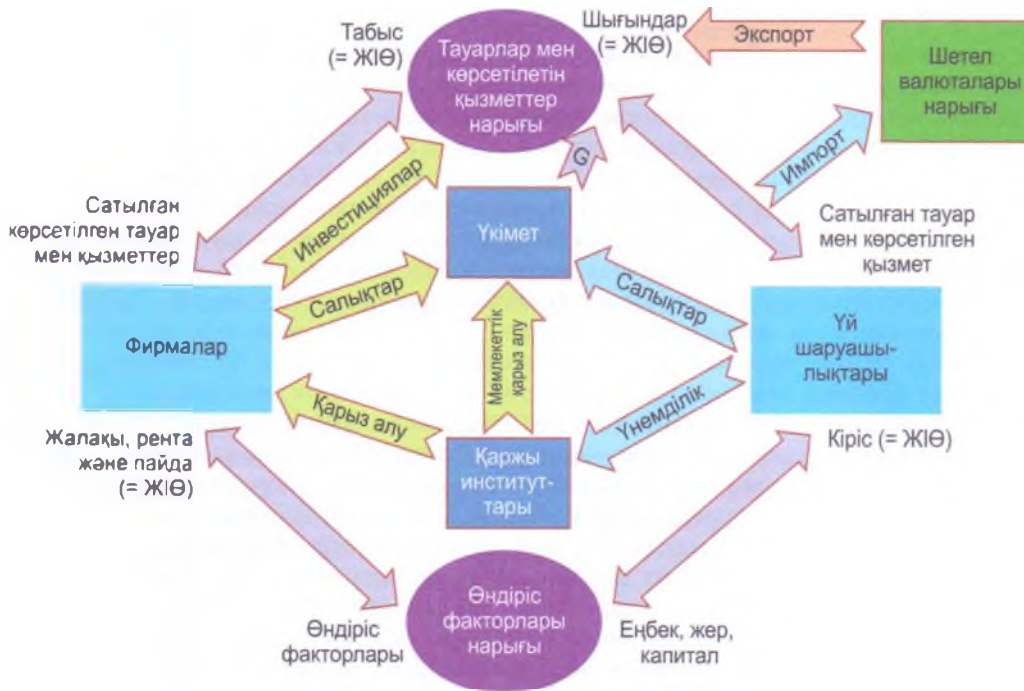
Теорияда ЖІӨ табыс және шығыс арқылы өлшегенде осы нәтижені аламыз. Ұлттық табыс, мемлекеттік сатып алу және ЖІӨ синоним ретінде өзгеріссіз қолданылады. ЖІӨ көрсететін жалпы көрсеткіш экономикадағы шығын сомасының жалпы қосындысына тең – тұтыну шығыны (c), инвестициялық шығын (I), үкімет шығыны (G), импорт бойынша төленген сома айырмасы (M). Сонда экспорттан (x) түскен сома шығады (таза экспорт (X - M) немесе NX). Бұл ЖІӨ көрсеткіштерін береді және ол келесідей теңдікте жазылады:

$$ЖІӨ(NY) = C + I + G + NX$$

20.1-СЫЗБА

Экономикадағы ағымдардың шеңберлі айналымының сызбасы

Үй шаруашылықтары фирмалардан тауар мен қызмет сатып алады, фирма сатудан түскен табысты жұмысшыларға жалақы төлеуге, ғимарат, жер жалдау ақысын, капитал пайызын төлеуге жұмсайды және пайданы меншік иесінің иелігіне береді. ЖІӨ үй шаруашылықтарының тауар және қызмет нарығындағы шығынының жалпы сомасын құрайды. Ол фирманың өндіріс факторларының иелеріне (жалақы шығындары, рента, жалдау төлемдер және фирма пайдасы) төлеген сомамен де анықталады. Шеңберлі айналымдағы ағымдарға салықтар, жинақтар және импорттық шығын кіреді. Шеңберлі айналымдағы ағымдардың қатысушыларына мемлекеттік сатып алулар, инвестициялар және экспорттан түскен табыстар жатады.



ӨЗДІК ЖҰМЫС ЖІӨ қандай екі көрсеткішпен анықталады? Неге ЖІӨ оларды бір уақытта өлшейді?

ЖАЛПЫ ІШКІ ӨНІМДІ ӨЛШЕУ

Жалпы ішкі өнім (ЖІӨ) – белгілі бір кезеңде ел ішінде өндірілген барлық тауарлар мен қызметтердің нарықтық құны.

Жалпы ішкі өнім (ЖІӨ) – белгілі бір кезеңде ел ішінде өндірілген барлық тауарлар мен қызметтердің нарықтық құны

Осы анықтамадағы әрбір ұғымды қарастырайық.

«ЖІӨ - ... нарықтық құны»

ЖІӨ көптеген өнім түрлерін экономикалық іс-әрекеттің тұтас бір өлшеміне қосады. Ол үшін нарық бағасы қолданылады. Өйткені нарық бағасы түрлі тауар үшін төлем жасауға дайын адам санын анықтайды, ал олар тауар құнын, яғни ақша санын көрсетеді. Бір алманың бағасы апельсинге қарағанда екі есе қымбат болса, онда алманың ЖІӨ қосатын үлесі де екі есе көп.

«...бәрін...»

ЖІӨ-ге экономикада өндірілген және нарықта сатылатын барлық элементтер кіреді. ЖІӨ-мен алма мен апельсиннің ғана нарық бағасы өлшенбейді, онда сондай-ақ алмұрт пен грейпфруттың да, кітап пен фильмдердің де, шаш қию мен денсаулық сақтаудың да және т.с.с. бағалары өлшенеді.

ЖІӨ-ге сондай-ақ тұрғын үйлердің жалдау ақысы кіреді. Жалға берілетін ғимарат бағасы өте оңай анықталады – жалдау ақысы, жалға алушының шығындарына жалға берушінің табысы тең. Бірақ көптеген адамдар меншік иелері, яғни өз үйлерінде тұрады, тиісінше жалдау төлемін төлемейді. Мемлекет бұл категориядағы адамдардың ЖІӨ-ге қосқан үлесін ескереді. Яғни ЖІӨ үй иесі жалдау ақысын өзіне төлейді, сондықтан да жалдау олардың шығыны мен табысына кіреді деген болжамға негізделеді.

Тауарлар мен қызметтердің сатылатын, бірақ ресми тіркелген нарықтар арқылы өтпейтін көптеген түрлері бар, мұндай транзакциялар ЖІӨ көрсеткіштеріне енбеуі де мүмкін. Мысалы, көкөніс дүкенінен немесе супермаркеттен сатып алынған көкөністер – ЖІӨ-нің бір бөлігі, бірақ бақшаңызда өсірілген көкөністер оған кірмейді. Кассалық негізде жүргізілетін, бірақ үкіметтен жасырылатын көптеген мәмілелер бар. Мысалы, сантехник бу қазандығында жөндеу жұмыстарын жүргізеді, оның жұмысы қолма-қол ақшамен өтелінеді, ол оны ешқайда декларацияламайды (өз кезегінде ол оны заңды түрде табысының бір бөлігі ретінде көрсетуі тиіс) немесе жасөспірім бала сенбі күні кешкісін сабақ жүргізеді, сол үшін жалақы алады, бірақ бұл жұмыстың құны ЖІӨ-ден жасырылды. Экономикада іс-әрекеттің бұл түрі «ресми емес», «көлеңке» немесе «көлеңкелі экономика» деп аталады. Ең қиыны көлеңкелі экономика мөлшерін анықтау. Бірақ кей деректер бойынша ЕО-да көлеңкелі экономикада жұмыс істеушілер саны 30 млн адам, ол елдің ЖІӨ-нің төрттен бірін құрайды. Басқа деректік бағалаулар бойынша Ұлыбританиядағы көлеңкелі экономиканың көлемі жылына 150 млрд £ (213 млрд €) және Еуропа бойынша жалпы 2 трлн € шамасында.

Нарықтағы тауар мен қызмет заңсыз деп танылатын да мәмілелері бар. Ол туралы салық органдары біле бермейді. Ол ЖІӨ мөлшеріне әсер етеді. 2014 жылғы қыркүйекте Ұлыбританияның ұлттық статистикалық қызметі нашақорлық пен жезөкшелік әрекеттің белсенділігінің деңгейін бағалауды енгізді. Ол Ұлыбританияның ұлттық шоттарында берілетін сандық көрсеткіштерін ЕО-ның басқа елдерінде қолданылатын әдістеріне сәйкестендіру үшін қажет болды. Ұлттық статистикалық қызмет Ұлыбритания экономикасына орташа әсерлерді есептеген, нәтижесінде заңсыз нашақорлық пен жезөкшелік жылына 11 млрд £ (15.6 млрд €) құрады.

Экономистердің бірқатары ЖІӨ есептегенде үй шаруасындағы әйелдер мен еркектердің, әжелер мен аталардың бала күтіміндегі жұмыстары ескерілмейді деп атап көрсетеді. Феминист-экономистер нарықтағы «өнімді» жұмыс және одан тыс жүретін «өнімсіз» жұмыс деп, екеуінің арасындағы айырмашылықты сынға алады. Отбасына көмек ретінде көрсетілетін жұмыстар үйге айтарлықтай үлес қосады, жалпы игілік өмірге әсер етеді және көптеген адамдардың өмір сүру өзегі болып анықталады. Сонымен қатар бұл үлес ЖІӨ-ні есептегенде ескерілмейді, соның көрінісі ретінде – экономикадағы шынайы өлшенетін игіліктерді бағаламай ғана қоймайды, сондай-ақ әйелдердің экономикаға қосатын өнімді үлестерін де ескермейді.

«...соңғы...»

Қағаз өндіретін компания құттықтау хаттарын жасайтын компанияға қағаз сатқан кезде, қағаз – аралық өнім, хаттар – соңғы өнім деп танылады. ЖІӨ-ге тек қана соңғы өнім құны кіреді. Оның себебі, аралық тауарлардың құны соңғы тауар құнына еніп кетуінде, ашып айтсақ, шикізат құны дайын өнім құнына кіреді (қағаз құны хат құнына кіріп тұр). Қағаздың нарық бағасының хаттың нарық бағасына қосылуы екі еселенген. Яғни, қағазды екі рет есептеу дұрыс емес.

Бұл ережеден мынандай маңызды қорытынды шығады: аралық өнім, ары қарайғы технологиялық процеске бірден қосылмай, фирма балансында ары қарай сатуға немесе өндірісте дәйекті түрде қолданылу

үшін қалдырылса ғана алдыңғы айтылған ереже орындалмайды, яғни қағаз құны ЖІӨ-де есептелінеді. Бұл кезде аралық өнім «соңғы» болып танылады да, оның құны инвестиция ретінде ЖІӨ-ге қосылады. Аралық тауар қорлары ары қарай қолданылса не сатылса, инвестицияны есепке алған фирмада кері жағдай орын алады, яғни ЖІӨ кейінгі кезеңге тиісінше азаяды.

«...тауар және қызмет...»

ЖІӨ-ге материалдық заттарды өндірумен (азық-түлік өнімдері, киім-кешек, автомобиль) қатар, нақты бір физикалық өлшемге келмейтін қызмет көрсету (шаштараздың шаш үлгілерін жасауы, сәндеуі, пәтерді жинау, жуып-шаю, дәрігердің кеңес беруі) де жатады. Сүйікті тобыңыздың альбомын дискке жазып алғанда (заңды түрде), өнімді сатып алдыңыз, сатып алу бағасы – ЖІӨ-нің бір бөлігі. Сол топтың әуенін, әндерін концертінде тыңдау үшін ақы төлесеніз, қызметті сатып аласыз, ал концертке билет бағасы – ол ЖІӨ-нің бір бөлігі.

«...өндірілген...»

ЖІӨ-ге қазіргі уақытта өндірілген тауар мен көрсетілген қызмет кіреді. Оған өткен кезеңде өндірілген активтер мен жүргізілген операциялар кірмейді. Экономика курсы бойынша жаңа оқулық сатып алған кезде, оқулық құны баспа ұйымы жұмыс істейтін елдің ЖІӨ-ге кіреді. Ал бір адам басқа біреуге қолданылған оқулықты сатқан кезде, «қолданылған» оқулық деген мағына ЖІӨ-ге кірмейді.

«... Ел ішінде...»

ЖІӨ елдің географиялық шекарасы шегінде ғана өндірілген өнім құнын өлшейді. Аустралиялық азамат уақытша Ұлыбританияда жұмыс істесе, оның өндірісі – Ұлыбританияның ЖІӨ бір бөлігі. Ұлыбританияның азаматы Болгария мемлекетінде бір фабриканың иесі болса, оның зауытындағы өндіріс Ұлыбританияның ЖІӨ бір бөлігі бола алмайды (ол Болгарияның ЖІӨ бір бөлігі). Сонымен, өндірушінің ұлтына байланыссыз, ел ішінде өндіріс орын алса, ол сол елдің ЖІӨ енеді.

«...қазіргі уақыт кезеңінде»

ЖІӨ белгілі бір уақыт аралығында өндірілген өнім құнын өлшейді. Әдетте бұл уақыт аралығы бір жылды немесе бір тоқсанды (үш ай) қамтиды. ЖІӨ осы уақыт кезеңіндегі экономикалық табыс пен шығыс ағымын өлшейді.

Үкімет бір тоқсанға ЖІӨ мәліметтерін берген кезде, әдетте ЖІӨ жылдық есептелуін көрсетеді. Тоқсандық ЖІӨ көрсеткіші – төртке көбейтілген тоқсан ішіндегі табыс пен шығыс сомасының қосындысы. Үкімет бұл Конвенцияны, ЖІӨ туралы тоқсандық және жылдық мәліметтерді өте оңай салыстыруға болатындықтан пайдаланады.

Бұдан басқа, Үкімет тоқсандық ЖІӨ туралы хабарлағанда, онда өзгертілген мәліметтер беріледі. Мәліметтерге «Маусымдық түзетулер» деп аталатын статистикалық рәсімнің көмегімен түзетулер енгізіледі. Ал түзетілмеген мәліметтер экономикада жылына белгілі бір уақытта көптеген тауар мен көрсетілетін қызмет өндірілетінін айқын көрсетеді. Ал басқа уақытта одан аз екені байқалады, яғни – өздеріңізге мәлім, желтоқсанда көптеген елдерде мерекелік сатып алулар көп яғни, ол мерекелік сатып алу маусымы. Ондай маусым – Рамазан айы. Бұл – көптеген мұсылман елдерінде көп сатып алулар жасалынатын мерекелік ай. Экономика жағдайын мониторинг жасаған кезде, экономистер мен саясаткерлер осы маусымдық тұрақты өзгерістерді бақылағанды жақсы көреді. Сонымен, Үкімет маусымдық циклді шығару үшін тоқсандық мәліметтерді статистикалық түзетулерге жүгіндіреді.

ӨЗДІК ЖҰМЫС ЖІӨ-ге көп үлесті не береді – 1 € қалайы өндірісі не 1 € алтын мөлшеріндегі өндіріс пе? Неге?

ЕСКЕРІҢІЗ



Табыстың басқа да көрсеткіштері

Ұлттық статистика бюросы немесе Еуростат әрбір үш ай сайын Ұлыбритания мен Еуропалық Одақтың ЖІӨ есептеген кездері, экономикада болып жатқан өзгерістердің толық көрінісін алу үшін табыстың басқа да көрсеткіштерін есептейді. Ол көрсеткіштердің барлығы ЖІӨ-ден ерекшеленеді. Өйткені оларды есептеу барысында табыс категорияларының белгілі бір түрлерін қосады немесе алып тастайды. Төменде осы табыстың бес көрсеткішінің қысқаша сипаттамасы беріледі. Ұлыбритания экономикасы негізінде үлкен шамадан кішіге қарай есептеу негізіндегі тапсырыспен жасалған.

- **Жалпы ұлттық өнім (ЖҰӨ)** – елдің тұрақты тұрғындарының (сол елдің азаматтары – резиденттері) өнім өндіру нәтижесінде алған жалпы табысы. Оның ЖІӨ-ден айырмашылығы – алынған табысты есептеу әдісі. ЖҰӨ бойынша шет елдегі отандық азамат алған табыстар ЖҰӨ-ге кіреді де, ел ішіндегі шетелдіктердің тапқан табысы оған кірмейді. Оны жоғарыда ЖІӨ-ні талқылағанда көргенбіз. Көптеген елдерде резиденттер отандық өндіріс үшін жауап береді, сондықтан ЖІӨ мен ЖҰӨ өте жақын.
- **Таза ұлттық өнім (ТҰӨ)** – бұл ел тұрғындарының табыс сомасынан (ЖҰӨ) амортизациялық шығындарды алып тастағандағы көрсеткіш. Амортизация – өндірістік құрал-жабдықтар мен ғимараттардың қолдану кезінде ескіруі. Мысалы, жүк көліктері темірлерінің тотығуы, компьютерлердің ескіруі, ғимараттар қабырғаларының қопсуы немесе ішіндегі құрылғылардың ескіруі және т.с.с.
- **Ұлттық табыс (ҰТ)** ел резиденттерінің тауар мен қызмет өндірісінен алған жиынтық табыстары. ҰТ-ның таза ұлттық өнімнен айырмашылығы бар. Өйткені ҰТ-дан жанама салықтар алынып тасталады (мысалы, сатудан алынатын салық), оның ішінде бизнес-субсидия да бар. ТҰӨ мен Ұлттық табыс та статистикалық айырмашылықтары бойынша ажыратылады. Өйткені статистика жағынан мәлімет жинауда екеуінде де проблема бар.
- **Жеке табыс** – бұл үй шаруашылықтары мен корпоратив емес кәсіпорындардың алатын табыстары. Ұлттық табыстан айырмашылығы, корпорацияның өз иелеріне әлі төлемеген табыстары болып табылатын бөлінбеген пайданы ескермейді, яғни Ұлттық табыстан алып тастайды. Сондай-ақ одан корпоратив табыс салығы мен әлеуметтік сақтандыру жарналары алынып тасталады. Жеке табысқа пайыздық табыстар кіреді. Ол – үй шаруашылықтарының мемлекеттік қарызды игеруінен болған пайыздық табыстары, оған үй шаруашылықтарын ел Үкіметінен әлеуметтік қамсыздандыру, әлеуметтік қамтамасыз ету жөніндегі жәрдем ақыларынан түсетін табыстары.
- **Қалдағы бар жеке табыс** – үй шаруашылықтары мен корпоратив емес кәсіпорындардың мемлекет алдындағы өз міндеттерін орындағаннан кейін, яғни барлық салықтар мен алымдарды төлегеннен кейінгі қалған табыстары. Ол жеке табыстан, жеке салықтар мен басқа да салықтық емес төлемдерді (мысалы, айыппұл) алып тастағанға тең.

Табыстың түрлі көрсеткіштері бөлшекті түрде бір-бірінен ерекшеленсе де, олар экономикалық жағдай туралы бір көріністерді береді. ЖІӨ үдемелі өскен кезде, сол табыстың басқа да өлшемдері өз кезегінде тез өседі; ЖІӨ төмендегенде, ол өлшемдер де әдетте төмендейді.

ЖІӨ ҚҰРАМДАС БӨЛІКТЕРІ

Экономикада шығындардың әртүрлі формалары бар. Кез келген уақытта Мюллер отбасы Мюнхеннің бір мейрамханаларында түскі ас ішуі мүмкін; «Honda» Рейн өзені жағалауында автомобиль зауытын тұрғызуы мүмкін; және неміс әскері неміс өндірушілерінен қару-жарақ сатып алу мүмкіндігі бар. Германияның ЖІӨ-ге отандық тауар мен көрсетілетін қызметтің барлық шығынының әртүрлі формалары кіреді. Сол сияқты, Еуропадағы әр ел өзінің ЖІӨ-ге кіретін барлық табысы мен шығыс формаларын қадағалайды.

Жоғарыда айтып өткендей, ұлттық табыс мынадай теңдікпен жазылады:

$$Y \equiv C + I + G + NX.$$

Назар аударыңыздар, бұл теңдеуде біз «бірдей тең» деген мағынада үш сызықшалы Ξ символды қолдандық. Бұл теңдік анықталған айнымалылардың қосындысына тең екенін көрсетеді. Бұл жағдайда әр еуро немесе фунттағы шығындар ЖІӨ-ге кіретіндіктен теңдік орнап отыр. Олар ЖІӨ-дегі төрт компоненттің бірі. Жалпы жиынтығында осы төрт компонент ЖІӨ-ге тең болуы керек. Көп жағдайда, әдеттегі тәжірибеге сүйенеміз, яғни елдегі жалпы қанағаттандырылулар мен теңдік белгісін қолдану. Олай болса, осы өзара тығыз байланысты төрт компонентті қарастырып көрейік.

Тұтыну

Тұтыну – бұл үй шаруашылықтарының тауар мен көрсетілетін қызметке жұмсаған шығыны. «Тауарларға» үй шаруашылықтарының ұзақмерзімді пайдаланудағы тауарға шығыны кіреді. Оған жататындар: автомобиль мен құрылғылар, кір жуу машиналары мен тоңазытқыштар, сондай-ақ азық-түліктік емес ұзақмерзімді пайдаланудағы тауарлар, яғни киім-кешектер.

Тұтыну – үй шаруашылығындағы жаңа тұрғын үй сатып алудан басқа тауар мен көрсетілетін қызметке деген тұтыну шығындары

«Қызметтерге» шаштараз, ойын-сауық және медициналық қызмет көрсету сияқты материалдық емес элементтер жатады. Үй шаруашылықтарының білімге арналған шығындары да қызмет тұтынуларына жатады (әйтсе де, келесі компонентте не жақсы болар еді деп дауласуға болады).

Инвестициялар

Инвестициялар – алдағы кезеңде табысты өнім өндіруге қажетті іс-әрекеттер, яғни ғимарат, құрал-жабдық сатып алу механизмі. Бұл капиталды құрал-жабдық, қоймалық қорлар және құрылым сомасы құрайды. Инвестиция құрылымында жаңа үйді сатып алуға кететін шығындар кіреді. Мәміле бойынша жаңа үй сатып алу, үй шаруашылықтарының шығындарында тұтыну емес, инвестиция деп жіктелінеді.

Инвестициялар – күрделі құрал-жабдықтар, мүліктер және ғимараттар, оның ішінде жаңа тұрғын үй сияқты тұрмыстық сатып алулардың инвестициялық шығындары

Қор жинақтарын қайта өңдеудің маңызы зор. «Sony» компаниясы смартфон шығарған кезде, ол оны сатудың орнына, өзінің құрал-жабдықтары қатарына қосады, басқаша айтсақ, өзіне «телефон» сатып алады.

Яғни, Ұлттық шоттар жүйесінің мамандары телефонға, «Sony» компаниясының инвестициялық шығындарының бір бөлігі деп қарайды. (Sony компаниясы кейінірек телефонды кадастрдан алып сатса, оның инвестицияларының түгенделуі кері көрсеткіште, ол өз кезегінде сатып алушының оң шығындарының орнын толтырады). ЖІӨ-нің бір мақсаты – экономикадағы өндірістік құнды өлшеу. Сонда түгендеуге қосылған тауарлар сол кезеңдегі өндірістің бір бөлігі деп есептеледі. Міне, қорлар солай өңделеді.

Мемлекеттік сатып алу

Мемлекеттік сатып алуға мемлекеттің жергілікті және орталық органдарының тауар мен көрсетілетін қызметке жұмсаған шығындары кіреді. Ол шығындарға мемлекеттік қызметкердің жалақысы және қоғамдық жұмыстарға жұмсалған шығындар жатады.

Мемлекеттік сатып алу – жергілікті органдардың және үкіметтің тауар мен қызметке жұмсаған шығындары

Мемлекеттік сатып алу мәнін ашқанда кей нәрселерді анықтап алу керек. Үкімет әскери генералдың жалақысын төлеген кезде, ол жалақы мемлекеттік шығындардың бір бөлігі болады. Ал мемлекет

қарт адамдардың біріне әлеуметтік сақтандыру бойынша жәрдемақы төлеген кезде не болады? **Трансфер төлемдер** мемлекеттік шығындар нақты кезеңде өндірілмеген тауар не қызмет үшін айырбас жасалмағанын аударылуын білдіреді. Трансфер төлемдер үй шаруашылығы табысын өзгертуі мүмкін, алайда өндіріс экономикасын көрсетпейді (макроэкономикалық тұрғыда, трансфер төлемдер кері салықтар). Бірақ олар экономиканың өндірістік бейнесін бермейді (макроэкономикалық көзқарас тұрғысынан, трансфер төлемдер – кері салықтық төлемдер). Өйткені ЖІӨ тауар мен көрсетілетін қызмет өндірісіндегі табыс пен шығын өлшеуге бағытталған. Трансфер төлемдер мемлекеттік сатып алудағы шығындар құрамында ескерілмейді.

Трансфер төлемдер – тауарға да, қызметке де айырбасталмаған төлемдер

Таза экспорт

Таза экспорт отандық тауар мен қызметтерді шетелдіктердің сатып алу сомасына тең (экспорт). Экспорт ақша қоры ағымдарын ел ішіне қарай бағдарлайды. Бірақ бұл жерде айта кету керек, елге шетелдік тауарды (импорт) сатып алу жөнінде айтылмайды, өйткені ол жағдайда ақша қоры елден кетеді. Отандық фирманың өз өнімін басқа елдің тұтынушысына сатуы, мысалы, «Sony» телефондарын АҚШ клиенттеріне сатуы Жапония таза экспортын ұлғайтады.

Таза экспорт – шетелдіктердің отандық тауар мен көрсетілетін қызметке жұмсайтын шығындары (экспорт) мен отандық резиденттердің шетелдік тауарларға жұмсайтын шығындары (импорт) арасындағы айырма

«Таза» ұғымын анықтаған кезде (экспортты), ол импорт құны экспорт құнынан алынып тасталатынын көрсетеді. Бұл алынып тастаулар ЖІӨ-нің басқа компоненттеріне кірмейтін тауар мен қызмет импортының есебінен жүргізіледі. Мысалы, Ұлыбритания үй шаруашылықтары шведтік өндіруші «Volvo» компаниясынан 30000 £ автомобиль сатып алды делік. Бұл транзакция Ұлыбританиядағы тұтынуды 30000 £ өсіреді, өйткені автомобиль сатып алу Ұлыбританияда тұтынушы шығындардың бір бөлігі. Бұл таза экспортты да 30000 мөлшерінде азайтады. Өйткені автомобиль – бұл импорт (көңіл аударыңыз, ол өз кезегінде Швециядан экспорттауды білдіреді). Басқаша айтсақ, таза экспортқа шетелде өндірілген тауар мен көрсетілетін қызмет кіреді («минус» белгісімен), өйткені ол тауар мен қызмет тұтынуға, инвестицияларға және мемлекеттік сатып алуларға кіреді («плюс» белгісімен). Сонымен, үй шаруашылығының иесі, фирма немесе Үкімет шетелден тауар немесе қызметті сатып алса, ол жасалған сауда таза экспортты азайтады – бірақ бұл өз кезегінде тұтынуды, инвестиция немесе мемлекеттік сатып алу көлемін арттырады. Әйтсе де, бұл жоғарыда келтірілген мысалға әсер етпейді. Импорт пен экспортты талқылаған кезде қандай да бір шатасып кетудің болмауы, сенімді болу және ЖІӨ маңыздылығын айқын көрсету үшін нақты бір елді ғана аламыз.

ЖІӨ мәліметтері ашық түрде жарияланған соң, олар әр түрде талқылана берілуі мүмкін. Оның ішінде ең кең тараған түрі – Жан басына шаққандағы ЖІӨ. Осы жан басына шаққандағы ЖІӨ көрсеткіші елдің ЖІӨ-ін сол елдің халық санына бөлу арқылы табылады. Ол халықтың жан басына шаққандағы Ұлттық табысын көру үшін анықталады. Бұл көрсеткіш түрлі елдердің ЖІӨ салыстырғанда өте маңызды және пайдалы.

КЕЙС

ЖІӨ көрсеткіштеріндегі өзгерістер

Ұлыбритания Ұлттық статистика басқармасы (ҰСБ) немесе Еуростат сияқты Ұлттық немесе өңірлік статистикалық қызметтер жүйесінде ұлттық табыстар жөніндегі мәліметтерді жинау және есептеуде қиындықтар көп. Ұлттық және өңірлік шоттардың Еуропалық жүйесі (ESA9-95 атымен белгілі) оған мүше-ел экономикасының құрылымы және дамуы жөнінде мәліметтер жинайды. Ол бүкіл әлемге танылған, сәйкестендірілген есептеу жүйесін қолданады. Әрбір елге әртүрлі өңірлер мен елдер немесе бірнеше ел топтары арасында өте дәл және сенімді салыстыруларды жасауға және сипаттауға мүмкіндік береді. Ондай мәліметтерді жинаудың қаншалықты қиын әрі күрделі екені айтпаса да түсінікті. Оны түсіну үшін айналаңызға қараңыз. Яғни экономикалық белсенділік деңгейінде жан-жағыңыздағы

адамдардың іс-қимылын бақылап көруде, оларды бір жүйелілікке келтірудің өзі қаншама қиын екенін көресіз – дүкендерде тауар мен көрсетілетін қызмет сатып алып, сатып жатқан адамдар; онлайн-транзакциялар жасау; қоғамдық көлікпен ары-бері сабылған адамдар жүріс-тұрысы; жанармайын, сақтандыруын сатып алған және жөндеу жұмыстарына ақы төлеген адамның өз автомобильдерін пайдаланулары; көше сыпырушы машиналар жұмысы, қоқыстарды тазалау; қоқыс жәшіктерін тазалау және тротуарлардағы жабысқан сағыздарды қырып тазалау; көшелерді бақылап, қадағалап жүрген полиция қызметкерлері және т.с.с. болып жатқан іс-әрекеттердің нәтижесіндегі шығындар туралы барлық мәліметтерді жинап көруге ұмтылыс жасаудың өзі үлкен міндет немесе мәселе. Жарияланған ЖІӨ көрсеткіштерінің өзі алдын ала болжамды түрде алынған екені сөзсіз. Сондықтан да статистикалық қызметтер өздері жинап алатын мәліметтерді әрдайым қайта қараудан өткізеді және тұрақты түрде сол қайта қаралып өңделген мәліметтерді жариялап отырады.

Негізі макроэкономикалық көрсеткіштерді есептегенде нақты мәліметтермен жұмыс істеген өте пайдалы, сондықтан мұнда нақты дәл мәліметтерді берген өте маңызды. Өйткені, бизнесте, үкіметте және инвестициялық шешімдер қабылдаған барлық жерде макроэкономикалық көрсеткіш нәтижелерін пайдаланады. Сондықтан бәрі айқын жасалуы керек, өйткені ЖІӨ мәліметтері жарияланған кезде



Іскерлік белсенділіктегі қиындықтар ЖІӨ-нің күрделі мәліметтерін жинауға мүмкіндік береді.

қайта қаралып отырады және сол кезде маңызды жайттар ашылуы мүмкін. Тоқсан сайынғы ЖІӨ мәліметтерінің бастапқы сандарында «бағалау ошақтары» туралы айтылады. Олар өз кезегінде қорытынды бағалау жасау үшін қолданылатын толық мәліметтер бөлігіне негізделеді. Ұлттық статистикалық қызметтер мысалы, кем дегенде екі бастапқы сметаны қайта қарауды қамтамасыз етеді. Осы жерде барлық мәліметтер алынып, түгенделген кезде, бастапқы смета бекітілуі не қайта қарау үшін төменге түсірілуі мүмкін. Сондықтан ЖІӨ туралы хабарларға абайлап, қырағы қарау керек – бір тоқсанның сандық мәліметтері ЖІӨ уақыттық талаптағы мөлшерінен жоғары үлгідегі сенімді индикаторы болуы неғайбыл нәрсе. Яғни ол мәліметтерге толық сену міндетті емес.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Шығындардың төрт компонентінің тізімі. Олардың қайсысы елдің ЖІӨ-нің ең үлкен үлесін қосады? Here?

НАҚТЫ ЖӘНЕ НОМИНАЛ ЖІӨ

Бір жылдан келесі жылға тауар мен көрсетілетін қызмет сатып алудағы шығынның жалпы көлеміндегі өзгерістерді екі түрлі жолмен қарастыруға болады:

1. Экономика тауар мен көрсетілетін қызметтің көп көлемін өндіреді (нақты өсу); немесе
2. Тауар мен көрсетілетін қызмет өте жоғары бағамен сатылады (номинал түрде).

Уақыт өте келе болатын экономикадағы өзгерістерді оқып зерттегенде, бұл екі әсер өзара бөлінеді. Тауар мен көрсетілетін қызметтің жалпы санының көрсеткішіне ден қойылады. Ол – өндіріс экономикасы және өз кезегінде сол тауар мен көрсетілетін қызмет бағаның өзгеруіне тәуелсіз. Яғни өндіріс экономикасы тауар мен көрсетілетін қызмет бағасының өзгеруіне байланыссыз жұмыс істейді.

Ол үшін экономистер **нақты ЖІӨ** көрсеткішін қолданады. Нақты ЖІӨ мынандай «болжамдық» сұраққа жауап береді: қандай да бір нақты не өткен жылы тауар мен көрсетілген қызметтің басым бағасымен сол өнімді бағалаған кезде, биылғы жылы өндірілген тауар мен көрсетілген қызмет құны қанша болар еді? Соңғы деңгейде байқалған бағаны пайдаланып ағымдық өндірісті бағалайтын болсақ, нақты ЖІӨ уақыт өткен сайын тауар мен көрсетілетін қызмет экономикасындағы жалпы өндіріс көлемі қалай өзгеретінін көрсетеді. Осы әдіс көмегімен алынған ЖІӨ мәліметтерін тұрақты бағадағы ЖІӨ деп атайды. Уақыт өтуіне байланыссыз, баға өзгерісін ескермейтін ЖІӨ сандарын ағымдық және нарықтық бағадағы ЖІӨ деп атайды. Ол тауар өндірісі мен көрсетілетін қызмет нәтижесіне есепті жылдағы тауар мен көрсетілетін қызмет бағасын көбейту негізінде есептеледі.

Нақты ЖІӨ қалай құрылатынын айқын көру үшін, бір мысал қарастырып көрейік.

Нақты ЖІӨ – ағымдағы уақыттағы баға өзгерісін ескеретін экономикадағы өнім құны көрсеткіші
Тұрақты бағадағы ЖІӨ – уақыт аралығындағы инфляциялық өзгерістерді ескеретін белгілі бір базалық жылдағы бағаның көмегімен есептелетін жиынтық ішкі өнімнің тұрақты бағасы
Ағымдағы және нарықтық бағадағы ЖІӨ – есепті жылдағы тауар мен көрсетілетін қызметке шығарылған өнім мен көрсетілген қызмет көлемін көбейту жолымен есептелетін жалпы ішкі өнім

Мысал

20.1-кестесінде тек қана екі тауар – алма мен картоп өндіретін экономиканың кей мәліметтері берілген. Кестеде өндірілген екі тауардың үш жылдағы, яғни 2016, 2017 және 2018 жылдардағы бағасы келтірілген.

20.1-КЕСТЕ

Нақты және номинал ЖІӨ

Бұл кестеде тек қана алма мен картоп өндіретін «болжамдық» экономика үшін нақты ЖІӨ, номинал ЖІӨ және ЖІӨ дефляторын қалай есептеу керек екені көрсетілген.

Бағасы және саны				
Жылдар	Алма бағасы кг (€)	Алма саны (кг)	Картоп бағасы кг (€)	Картоп саны (кг)
2016	1	100	2	50
2017	2	150	3	100
2018	3	200	4	150
Жылдар	Номинал ЖІӨ есептелінуі			
2016	(алма кг 1 € x 100 кг) + (картоп кг 2 € x 50 кг) = 200 €			
2017	(алма кг 2 € x 150 кг) + (картоп кг 3 € x 100 кг) = 600 €			
2018	(алма кг 3 € x 200 кг) + (картоп кг 4 € x 150 кг) = 1200 €			
Жылдар	Нақты ЖІӨ есептелінуі (базалық жыл – 2016)			
2016	(алма кг 1€ x 100 кг) + (картоп кг 2 € x 50 кг) = 200 €			
2017	(алма кг 1€ x 150 кг) + (картоп кг 2 € x 100 кг) = 350 €			
2018	(алма кг 1€ x 200 кг) + (картоп кг 2 € x 150 кг) = 500 €			
Жылдар	ЖІӨ дефляторының есептелінуі			
2016	(200 € / 200 €) x 100 = 100			
2017	(600 € / 350 €) x 100 = 171			
2018	(1200 € / 500 €) x 100 = 240			

Бұл экономикадағы шығындардың жалпы көлемін есептеп шығару үшін, алма мен картоптың санын олардың бағасына көбейттік. 2016 жылы 100 кг алма кг 1 € сатылған. Сондықтан алма шығыны 100 €. Сол жылы, 50 кг картоп кг 2 € сатқан, олай болса алма мен картоп шығыны – 200 €. Тауар мен қызмет өндірісінің көлемі ағымдағы және нарықтық бағамен бағаланады (яғни, есепті жыл бойы әрекет ететін баға бойынша) және ол кезегінде **номинал ЖІӨ** деп аталады.

Номинал ЖІӨ – ағымдағы баға құнындағы тауар мен қызмет өндірісі

Кестеде үш жылдағы номинал ЖІӨ есептеу әдісі көрсетілген. Шығынның жалпы көлемі 2016 жылы 200 €-дан 2017 жылы 600 €, 2018 жылы 1200 €-ға дейін өскен. Шығындардың бұлай өсуінің бір бөлігі өсірілген алма мен картоптың мөлшерінің көбеюімен, екінші бөлігі алма мен картоп бағасының өсуімен түсіндіріледі.

Баға өзгерісіне әсер етпейтін, өндірілген өнім санын өлшеу үшін нақты ЖІӨ қолданамыз. Онда тауарлар мен көрсетілетін қызметтер өндірісі тұрақты бағалармен бағаланады. Нақты ЖІӨ есептегенде бір жыл негізгі, яғни базалық жыл деп алынады. Содан кейін алма мен картоптың базалық жылдағы бағасын қалған барлық есепті жылдардағы тауар мен көрсетілетін қызмет бағасын есептеу үшін қолданамыз. Басқаша айтқанда, базалық жылдағы бағалар әр жылдағы өлшемдерді салыстыру үшін негізгі көрсеткішті қамтамасыз етеді.

Мысалымызда, 2016 жылды базалық жыл деп алайық. 2016 жылғы алма мен картоптың бағаларын 2016, 2017 және 2018 жылдарда өндірілген тауар мен көрсетілетін қызмет құнын есептеу үшін қолдана аламыз. 20.1-кестеде осы есептеу көрсетілген. 2016 жылдың нақты ЖІӨ есептеу үшін 2016 базалық жыл алма мен картоптың бағасын және 2016 жылы өндірілген алма мен картоптың санын қолданамыз. (Базалық жыл үшін нақты ЖІӨ қашанда номинал ЖІӨ тең). 2017 жылдағы нақты ЖІӨ есептеу үшін 2016 базалық жыл алма мен картоптың бағасын және 2017 жылы өндірілген алма мен картоптың санын пайдаланамыз. 2018 жылдағы нақты ЖІӨ есептеу үшін 2016 жылдағы баға мен 2018 жылдағы тауар мен көрсетілетін қызмет санын пайдаланамыз. Нақты ЖІӨ 2016 жылғы 200 €, 2017 жылы 350 € дейін өскенін, 2018 жылы 500 € дейін көтерілгенін көрген кезде, оның өндіріс көлемінің өсуінен болғанын түсіндіре аламыз. Өйткені баға базалық жыл деңгейінде тұрақты болып қалып отыр.

Нақты ЖІӨ өсу қарқыны екі уақыттық кезеңдері ЖІӨ арасындағы айырма арқылы табылады, яғни екі жылдағы ЖІӨ көрсеткіштерін бір-бірінен алу арқылы табамыз. Ол $JИӨ_t - JИӨ_{t-1}$ деп, $JИӨ_{t-1}$ минус 1 бөлінеді. Осыдан шыққан нәтижені 100-ге көбейтіп, пайыздық мөлшерде нақты ЖІӨ өсу қарқыны алынады.

$$t\text{-жылдағы Нақты ЖІӨ өсу қарқыны} = \frac{(JИӨ_t - JИӨ_{t-1})}{JИӨ_{t-1} - 1}$$

ЖІӨ дефляторы

Номинал ЖІӨ тауар мен көрсетілетін қызмет бағасы және өндірістік экономикадағы тауар мен қызмет саны көрсетіледі. Оған қарағанда, базалық жылдың тұрақты деңгейінде бағаны сол күйінде ұстап тұратын нақты ЖІӨ өндірілген өнім санын ғана көрсетеді. Осы екі статистикалық мәліметтерден үшінші бір көрсеткіш есептей аламыз және ол **ЖІӨ дефляторы** деп аталады. Оны кейде бағаның жасырын (айқын емес) деңгейі деп те атайды. Өйткені ол өндірілмеген тауар мен қызмет санының бағасын көрсетеді.

ЖІӨ дефляторы – номинал ЖІӨ мен нақты ЖІӨ қатынасының 100 есе деп есептелген баға деңгейінің көрсеткішіне көбейтіндісі

ЖІӨ дефляторы келесідей есептелінеді:

$$ЖІӨ\ дефляторы = \frac{номинал\ ЖІӨ \times 100}{нақты\ ЖІӨ}$$

Мұнда, базалық жылдағы номинал ЖІӨ мен нақты ЖІӨ қашанда бірдей, базалық жыл үшін ЖІӨ дефляторы әрқашанда 100. ЖІӨ дефляторы – номинал ЖІӨ-нің келесі жылдары базалық жылдан

ауытқуы, яғни базалық жылдағы көрсеткіштің келесі жылдарда өзгеруі. Ол өз кезегінде, нақты ЖІӨ-нің өзгерісіне жатпайды. Оның өзгерісі бағаның ағымдағы деңгейінің базалық жылдағы бағалар деңгейімен салыстырғанда өзгеруі жолымен анықталады.

Экономикада өндірілген өнім саны өсуде, ал баға бұрынғы қалпында. Бұл жағдайда, ЖІӨ-нің номинал және нақты өсуі бірге жүреді, сондықтан ЖІӨ дефляторы тұрақты өлшем. Уақыт өткен сайын баға өседі, бірақ өндірілген өнім саны сол күйінде қалады деп көрелік. Бұл екінші жағдайда номинал ЖІӨ өседі, нақты ЖІӨ өзгеріссіз, сондықтан ЖІӨ дефляторы өседі. Осы жерде көңіл аударыңыз, екі жағдайда да ЖІӨ дефляторы өнім санын емес, баға жағдайын көрсетеді.

Нақты ЖІӨ номинал ЖІӨ-ні ЖІӨ дефляторына бөлу арқылы табамыз.

$$\text{Нақты ЖІӨ} = \frac{\text{номинал ЖІӨ}}{\text{ЖІӨ дефляторы}}$$

Енді 2011-кестеде берілген мысалымызға қайтып оралайық. ЖІӨ дефляторы кестенің төменгі жағында есептелінеді. 2016 жыл базалық жыл. Онда номинал ЖІӨ 200 €, нақты ЖІӨ-де 200 €, сондықтан ЖІӨ дефляторы 100 тең. Ал 2017 жылы номинал ЖІӨ 600 €, ал нақты ЖІӨ 350 €, сондықтан ЖІӨ дефляторы 171.

Өйткені, ЖІӨ дефляторы 2017 жылы 100-ден 171 дейін өскен. Бұл жағдайда баға деңгейі 71% өсті деп айтуға болады.

ЖІӨ дефляторы экономикадағы бағаның орташа деңгейін қадағалау үшін экономистер қолданатын көрсеткіштерінің бірі.

Басқа көрсеткішті – тұтыну бағасының индексін келесі тарауда қарастырамыз. Сондай-ақ онда осы екі көрсеткіш арасындағы айырмашылықты көрсетеміз.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Нақты және номинал ЖІӨ анықтаңыз. Экономикалық игіліктің ең күшті көрсеткіші не? Неліктен?

Тізбекті байланыс

ЖІӨ шығын мен табыс бойынша өлшеу әдістерін қарастырдық және теорияда олар бірдей деп айта аламыз. ЖІӨ-ні сондай-ақ өндірістің көлеміне немесе өндіріс тәсіліне қарап та өлшеуге болады. Өнім бағасы дегеніміз өндірісте қолданылатын ресурс құны. Өндіріс процесінің әр сатысында өнім құны қосымша құнға жазылып отырады, яғни қосымша құн түзіледі. Ұлыбритания Ұлттық статистика бюросы (ҰСБ) **жалпы қосымша құнды** (ЖҚҚ) экономикалық саладағы немесе сектордағы әр жеке өндірушінің экономикаға қосқан үлесі деп анықтайды. ЖҚҚ өндірілген өнім көлемін өлшеу бірлігі және ЖІӨ-нің статистикалық мағынасын бағалаудағы табыстылық көрсеткіші ретінде қолданылады. Әдетте өндірісті өнеркәсіп түрлері бойынша жіктеу қалыптасқан, яғни – құрылыс, ауыл шаруашылығы, орман және балық шаруашылығы, тау-кен өнеркәсібі, көрсетілетін қызметтер және т.с.с.

Жалпы қосымша құн – экономикаға отандық тауар өндірушілер, салалар мен секторлар үлесі

ЖІӨ көрсеткіші, яғни «қанша» өндірілді деген сияқты «көлем бірлігі». Ұлыбритания Ұлттық статистика бюросы (ҰСБ) ЖІӨ бірыңғай көрсеткішін алу үшін үш түрлі көзқарас пайдаланады – табыс, шығыс және шығарылым – ол үш өлшемді көрсететін қорытынды көрсеткіш. (Шығарылым – өндірістің соңында алынатын жалпы көлем). Теорияда бұл үш өлшем бірдей болуы керек. Бірақ, шынайы өмірде миллиондаған транзакциялардан ақпараттарды жинау процесінде олар ешқашан дәл болмайтынын көреміз.

Мысалы, мынадай жағдай болуы мүмкін, біреу қандай да бір жұмысты үйде істеуді тапсырады – бөлмені майлау, әрлеу керек. Үй иесінің жалпы жұмыс үшін төлейтін сомасы 1500 £ болуы мүмкін – ол жұмыста пайдаланылатын ресурстардың жалпы сомасын көрсетуі керек. Әрлеуші Ұлыбританияда салықтың жиналуына жауап беретін органға – Королева резиденциясы және кеденге (HMRC) өз жұмысының табысын 1200 £ деп көрсетуі мүмкін. Бұл жерде ол табыс салығын төлеуден жалтарып тұр (заңсыз әрине, екіншіше орай ондай жағдай жиі кездеседі) және пайдаланған ресурстарына гипсокартон, штукатурка,

электр энергиясы, шелек, шеге, су, сырлау және әрлеу құралдары, қажетті көлік құралдары және т.б. кіруі мүмкін. Оны байқау өте оңай, тіпті осы қарапайым мысалда да, бірақ барлық позицияны қадағалау сөзсіз қиынға соғады.

Нақты ЖІӨ есептеу үшін базалық жылды таңдау маңызды. 2004 жылдың басына дейін Ұлыбритания Ұлттық статистика бюросы (ҰСБ) «тұрақты базалық агрегат» деген әдісті қолданып келді. Мысалы, 1995 жылды базалық жыл деп алып, мәліметтерді салыстыруға болатын еді. Алайда, базалық жылды өз есептеулерінде қолданатын кез келген статистикалық мәліметтер сияқты, ол да қарама-қайшылықтарға әкеледі, өйткені жағдайлар өзгеріп отырады. Мысалы, 1995 жылы болған тауарлар жойылып кетуі мүмкін, немесе сол жылы болмаған DVD дискі сияқты жаңа тауарлар пайда болуы мүмкін. Жалпы айтқанда, базалық жылды көбірек жаңартқан сайын, статистика соғұрлым айқынырақ болады.

ЖІӨ статистикасында тұрақты базалық агрегаттар келесі жолмен пайдаланылған. Экономиканың әр түрлі бөліктерінің өсуі, яғни әр салада өсу қарқындары жүріп отырды. Сол кезде негізгі жыл 1995 жыл деп алынып, экономика сала маңыздылықтарын салыстырмалы түрде ескеріп, ЖІӨ көрсеткіштерін алуға тырысқан. ЖІӨ статистикасындағы тұрақты базалық агрегаттар сала үлестеріне қарай, оны анықтауға көмектесу үшін пайдаланылған болатын. Бұл базалық жылдар әр бес жыл сайын жаңартылып отырды.

«Жылдық тізбекті байланыс» әдісі сол мәселелерді жеңуге көмектеседі. Базалық жылды әр бес жыл сайын жаңартып отырудың орнына, бұл әдіс өткен жыл бағасына бағаларды есептеу арқылы (PYPs) оны жыл сайын жасайды. Кестеде ЖІӨ «ЖІӨ (CVM)» деп белгіленіп берілуін көресіз. Тұрақты бағадағы ЖІӨ қарағанда, мұндағы (CVM) көлемнің тізбекті көрсеткіштерін білдіреді. Ұлыбритания Ұлттық статистика бюросы (ҰСБ) және басқа да статистикалық қызметтер әрдайым өз әдістерін жаңартып отыруды қалайды. Ол өз кезегінде сенімді әрі дәл мәлімет алуды қамтамасыз етеді. Бұл да әдістерді қайта бір қараудың маңызды себептері.

Жыл сайынғы тізбекті байланыстардағы ЖІӨ есептеу әдісі – өткен жылғы баға негізіндегі көлем өлшемі

20.2-кестеде тізбекті байланыстар қалай жұмыс істейтінін көрсететін мысал берілген. Алма мен картоп өндіретін экономика мысалын пайдаланамыз. 2016 және 2017 жылдар үшін келесідей баға мен сан берілген.

20.2-КЕСТЕ Тізбекті байланыстар

Жылдар	Алма бағасы кг (€)	Алма саны (кг)	Картоп бағасы кг (€)	Картоп саны (кг)
2016	1	100	2	50
2017	2	150	3	100

$$2016 \text{ ж. номинал ЖІӨ} = (100 \times 1 \text{ €}) + (50 \times 2 \text{ €}) = 200 \text{ €}$$

$$2017 \text{ ж. номинал ЖІӨ} = (150 \times 2 \text{ €}) + (100 \times 3 \text{ €}) = 600 \text{ €}$$

2016 жыл базалық жыл деп алынса, 2016 және 2017 жылдардағы өндіріс құны 2016 жылдың бағасы бойынша келесідей:

$$2016: \text{ номинал ЖІӨ} = \text{нақты ЖІӨ} = 200 \text{ €}$$

$$2017: \text{ нақты ЖІӨ} = (150 \times 1 \text{ €}) + (100 \times 2 \text{ €}) = 350 \text{ €}$$

$$\text{Нақты ЖІӨ-нің пайыздық өзгерісі} = \left(\frac{350 - 200}{200} \right) \times 100 = 75\%$$

Нақты ЖІӨ-нің тізбекті байланысында мына уақыт кезеңіндегі орташа баға қолданылады:

$$2016 \text{ мен } 2017 \text{ жылдар кезеңіндегі алманың орташа құны} = \frac{(1 \text{ €} + 2 \text{ €})}{2} = 1,50 \text{ €}$$

$$2016 \text{ мен } 2017 \text{ жылдар кезеңіндегі картоптың орташа құны} = \frac{(2 \text{ €} + 3 \text{ €})}{2} = 2,50 \text{ €}$$

$$2016 \text{ ж. орташа баға бойынша ЖІӨ} = (100 \times 1,50 \text{ €}) + (50 \times 2,50 \text{ €}) = 275 \text{ €}$$

2017 ж. орташа баға бойынша ЖІӨ = $(150 \times 1,50 \text{ €}) + (100 \times 2,50 \text{ €}) = 475 \text{ €}$

Өлшенген тізбекті байланыстағы пайыздық өзгерістер = $\left(\frac{475 \text{ €} - 275 \text{ €}}{275} \right) \times 100 = 72,7 \%$

ЖІӨ-нің айқын емес дефляторы = $\frac{\text{номинал ЖІӨ}}{\text{нақты ЖІӨ}} \times 100$

2016 ж. ЖІӨ-нің айқын емес дефляторы = $\frac{200}{200} \times 100 = 100$

2017 ж. ЖІӨ-нің айқын емес дефляторы = $\frac{600}{350} \times 100 = 171,4$

ЖІӨ-нің айқын емес дефляторының пайыздық өзгерісі = 71,4%

Тізбекті-ауыртпалықтар, базалық жыл – екі жылдың арасындағы орташа нүкте

2016 ж. ЖІӨ дефляторының өлшенген тізбекті-байланысы = $\frac{\text{номинал ЖІӨ 2016}}{2016 \text{ ж. орташа бағадағы нақты ЖІӨ}} \times 100 =$
 $= \left(\frac{200}{275} \right) \times 100 = 72,7.$

2017 ж. ЖІӨ дефляторының өлшенген тізбекті-байланысы = $\frac{\text{номинал ЖІӨ 2017}}{2017 \text{ ж. орташа бағадағы нақты ЖІӨ}} \times 100 =$
 $= \left(\frac{600}{475} \right) \times 100 = 126,3.$

ЖІӨ дефляторының өлшенген тізбекті байланысындағы пайыздық өзгерістер =

$$= \left(\frac{126,3 - 72,7}{72,7} \right) \times 100 = 73,7 \%$$

Талдау мәліметтері көзқарасы тұрғысынан – айырмашылық көп емес. Бірақ осы жағдайды мойындай отырып, мәліметтер өткен өлшемдерге қарағанда сенімді әрі дәл деп сенуіңізге болады және ол солай. Өйткені ресми мәліметтердің басым бөлігі өлшенген тізбекті байланыстар әдісін қолданып алынады.

ӘЛ-АУҚАТТЫ ӨЛШЕУДЕГІ ЖІӨ ШЕКТЕУЛІГІ

ЖІӨ-ні әл-ауқат көрсеткіші ретінде қолдану жақсы әдіске айналған. Бірақ кей адамдар ЖІӨ-нің әл-ауқат көрсеткіші ретіндегі әрекетіне күмән келтіреді. ЖІӨ-ні қолдануды сынға алушылар оның материалдық игіліктер мен табыстарға өте тәуелді болып кеткені туралы болжам айтады. Олар ЖІӨ-мен өлшенбейтін, бірақ өмір сапасының артуына және экономикалық әл-ауқатқа әсер ететін көптеген нәрселер бар деп тұжырымдайды. Олар: елдегі бала денсаулығы не білім беру сапасы не өз әдеби мұрасын жасауда поэзияның әдемілігіне мән беру.

Бұған қарсы тұру үшін ЖІӨ ондай нәрселерді өлшей алмайды деп тұжырымдауға болады. Бірақ ЖІӨ көрсеткіші жоғары мемлекет ең күшті медициналық көмек көрсету, білім беру жүйесін жақсарту сияқты қызметтерді жасай алады және поэзияны оқып, одан жақсы әсер алу үшін өзінің көптеген азаматтарына соны оқытуға мүмкіндігі болады. ЖІӨ интеллектіні, шыншылдықты, батылдықты немесе ақылды ескермейді. Бірақ ондай мақтанышты атрибуттарды, адамның материалдық қажеттіліктерді көп ойлап қобалжыған кезінде, оның бойына тез сіңіруге болады. Қысқасы, ЖІӨ өмірімізді жақсы ететін заттарды тікелей түрде өлшемейді. Бірақ қабілетіміздің бұл өлшемі құрметті, жақсы өмір сүруімізде өз үлесін алады.

Алайда, қазіргі кезде, ЖІӨ игіліктің идеалды көрсеткіші болып табылмайтыны жөнінде ой-пікір кеңінен қолдау тапқан. ЖІӨ-ге кірмейтін, бірақ жақсы өмір сүруге ықпал ететін кей заттар бар:

- Бос уақыт. Мысалы, экономикада бәрі аяқ астынан, демалыс күндерінде демалып, рахаттану орнына, аптаның жеті күнінде де жұмыс істеп кетті делік. Экономикада тауар қызметтер кеңінен көрсетілетін көптеп өндіріліп, болады және ЖІӨ өседі. Алайда, ЖІӨ өскеніне қарап, адамдардың өмір сүруі де, әл-ауқаты да жақсарды деп қорытындыны тез жасамауымыз керек. Бос уақыттың азаюынан болатын шығын өндіруден түсетін табысты және көп көлемдегі тауарлар мен көрсетілетін қызметтерді пайдалану арқылы өтеледі.
- Үйдегі жұмыстар және ерікті жұмыстар. ЖІӨ-де тауар мен көрсетілетін қызмет құнының нарық бағасы қолданылатындықтан, оған нарықтың сыртында болып жатқан белсенді іс-әрекет құны кірмейді. Атап айтқанда, ЖІӨ үй шаруашылығы жағдайында өндірілген тауар мен қызмет құны кіреді. Ерікті жұмыстар да қоғам мүшелерінің игілігіне өз үлесін қосады, бірақ ЖІӨ ол көрініс таппайды.
- Қоршаған орта сапасы. Үкімет, барлық экологиялық нормаларды алып тастады деп ойлаңыз. Осыдан кейін фирма қоршаған ортаға келтіретін зияндарды ескермей, тауар мен қызметті көптеп шығара бастайды. Әрине бұл кезде ЖІӨ өсе бастайды. Ол күзгі уақытта одан да жақсы болуы мүмкін. Өйткені ол кезде күн салқын болады да, ортаға келтірілетін зиян бірден байқалмайды. Ауа және су сапасының нашарлауын өндірісті кеңейтуден түскен табыстармен орнын толтыруға болады.
- Табыс бөлу. 18-тарауда табыстарды бөлуді қарастырдыңыздар. 100 адамның жылдық табысы 50000 € шамасында болатын қоғамның ЖІӨ мөлшері 5 млн €. Мұнда жан басына шаққандағы ЖІӨ 50000 € болуы таңқалатын жағдай емес. Ал 10 адам жұмыс істеп, 500000 € табатын, қалған 90 адамы ештеңемен бас ауыртпайтын қоғам қандай болмақ. Осы екі жағдайға қарап, олар эквивалент деп айтатын адам кемде-кем шығар. Жан басына шаққанда ЖІӨ орта есеппен әр адамда не болатынын көрсетеді. Бірақ, орташа есептеу мен жеке тәжірибеде көптеген айырмашылықтар болады. Мұнда ЖІӨ табыстарды бөлу туралы ештеңе бермейді.

Бақыт экономикасы

Өмірдегі адамдардың әл-ауқаттарының, халық табыстарының айтарлықтай өсуіне және материалдық игіліктер мен қызмет көрсетулерге қол жеткізу мүмкіндігінің оңайлатылуына қарамастан, дамыған елдерде соңғы 50 жылда адамдардың өздерін бақыттымын деп санауы соншалықты өзгерген жоқ.

Байлықтың өсуі, өзімен бірге бақыттың да өсуін әкелген жоқ. Көптеген сауалнама нәтижесі бай елдерде «бақыттың», салыстырмалы түрде тұрақты қарқынының болатынын көрсетті. Профессор Ричард Лэйард, Эндрю Освальд, Стивен Никелл, Роберт Скидельский, Тим Бесли, Уилл Хаттон тәрізді экономистер және осы кітапта кездестірген мінез-құлықты зерттеуші экономистер осы айқын парадоксты оқып, зерттеген. Профессор Лэйард батыс қоғамына қатысты былай дейді: «орта есеппен алғанда, адамдар осыдан елу жыл бұрын болғандағыдан әрі бақытты болған жоқ» (*Layard, R. (2005) Happiness: Lessons from a New Science. London: Penguin*).

Психологтар мен экономистер адамдар өз бақыты мен шешімдеріне әсер етуі мүмкін, басқа да нәрселерді қалай көретінінің арасындағы байланыстар айқын білінеді. Бұл басқа елдерде де қолданылатынына қатысты. Нәтижесінде бақыттың анықтамасына өз үлестерін қоса алатын бірқатар факторлардың бар екені жөнінде қорытынды жасай аламыз. Егер сіздің бойыңызда осы айтылған қасиеттер бар болса және қайсыбір жағдайларда сіз олардан құтылуға қабілетті болсаңыз, онда бақытты адам дегеніміз сіз боларсыз.

Р. Лэйард «бақытқа» ықпал ететін кей маңызды факторларды анықтады. Ол бақытты сезіндіре алатын кей факторларға жыныстық қатынаста болу, қонақтар, демалу, дұға ету, табыну және медитация жасау, тамақ жеу, жұмыс істеу, теледидар көру және дүкен аралау жатады деп болжады. Басқа да зерттеулер білім деңгейі, денсаулық, тұрмыстағы, жалғызбасты немесе ажырасқан болсын – табыс деңгейі, жұмысшы (жұмыссыз), зейнеткер болсын – олардың ұмтылысы және өмірде біреуінен айырылған кездері болсын, осының барлығы да бақыт факторына жатуы мүмкін дегенді көрсетеді.

Осындай мінездемелерден статистикалық теңдіктің әл-ауқат көрсеткіштері алынуы мүмкін. Оларды экономистер де, психологтар да қолданған. Статистика тұрғысынан сенімді болып шыққаны, әрине таңқалатын жағдай. Ондай әдісті ұсынғандардың бірі «Бақыт экономикасы» саласының жетекші ойшылы – Warwick университетінің профессор Эндрю Освальд. Освальд келесі формуланы ұсынған:

$$W_t = \alpha + \beta X_t + \varepsilon_t$$

Бұл формулада W_t – нақты бір уақыт кезеңіндегі адамның әл-ауқатын, X_t – айнымалылар жиынын көрсетеді. Айнымалылар жиынына белгілі бір уақыт кезеңінде әсер ететін мінездемелер жатады:

ол экономикалық мысалы, табыс немесе демографиялық (жынысы) болуы мүмкін. Соңғы көрсеткіш – қателесу. Ол бақыланбайтын факторларды ескеру үшін қолданылады және өз кезегінде соңғы нәтижеге әсер етуі мүмкін.

Бақыт деңгейіне әсер ете алатын факторлардың бірі, оны тіпті күткенбіз, ол – ұмтылыс. Жасыңызға қарамастан, ата-анаңызға наразылық білдірген боларсыз. Яғни бәрі өз уақытында басқаша болған және «бүгінгі күні адамдар одан да көп нәрсе біледі» деген сияқты. Бұл, әрине, солай да. Бірақ, әрбір келер ұрпақ өз заманынан көп нәрсені күтеді, үміттенеді дегендей, міне, мәселенің бәрі осында жатыр. Ата-анаңыз орта жасқа жеткенде өздеріне ұнайтын, жүріс-тұрыс қозғалыстарына ыңғайлы, «Ягуар» маркасындағы автомобильмен жүрсе, сіз үшін де сондай автомобильге қол жеткізу қалыпты жағдай және ол алғашқы автомобиліңіз болсын деп үміттенеміз және сөйтіп ары қарай кете береді.

РЛэйард бақытсыздық қоғамның өз даму жолын нөлдік сомадағы ойынмен қалай байланыстыратынына байланысты деген болжам айтады. Ол нені меңзеді, яғни оның ойының астарында не жатты. Бәріміз қоғамда қандай да бір мәртебеге ие болу, ақша табу үшін тіршілік жасап, бәсекелік ойындар жағдайында қыбырлап, әрекет етіп көрсек, сол кезде жеңгендер кім және жеңілгендер кім болады. Мен, жалақысы жоғары және мәртебесі үлкен, жаңа бір басшылық жұмысқа тұрсам не сол жұмысты істей алмай қалған жағдайда, ол деген қандай да бір деңгейде жеңілгендігіңізді көрсете ме немесе психологиялық тәсіл ме? Нөлдік сомадағы ойын ретінде өмірді олай қабылдау – бақытсыздықтың қайнар көзі. Бұл позициялық сыртқы факторлар идеясын көрсетеді. Оны 11-бөлімде қарастырамыз.

Егер біз «бақыт» деген ұғымның қандай факторлардан құралатынын және қазіргі өлшеміміз соның көрсеткіші еместігін білсек, онда ауқатты болудың басқа да жолдарын іздестіргеніміз дұрыс шығар. Ондайды өлшеу идеяларының бірі Ішкі прогресті өлшеу (ІПӨ) деп аталады. ІПӨ экономикалық өсумен байланыстыра алатын көптеген факторларды көрсете алады. Бірақ экономикалық өсудің және және ЖІӨ есебіне кірмейтін өзге дүниелерді ғана ескереді, сондықтан ЖІӨ есептеуінде ол ескерілмейді. Мысалы, ақы төленбейтін жұмыс сомасын салып көруге болады. Мысалы онда ауқатқа үлес қосатын позитив факторлардың бірі – ақы төленбейтін үй шаруасының құндылығын ескеруге деген талпыныс бар. Оған экономикалық өсудің әртүрлі әлеуметтік және экологиялық салдарларының кері әсерлері жатады. Олар: қоршаған ортаның ластануы, табиғи ресурстардың таусылуы және қылмыстар мен отбасы бұзылуының шығындары. Ол кезде қоғамға рухани, психологиялық, экономикалық, әлеуметтік сияқты шығындар келеді.

Әл-ауқатты жақсарту бойынша одан да тиімді шаралар ұсынудың амалдарына мыналарды жатқызуға болады: Джеймс Тобин және Уильям Нордхаус жасап ұсынған – Экономикалық әл-ауқат көрсеткіші (ЭАК), Тұрақты экономикалық әл-ауқат индексі және шынайы прогресс индикаторы.

Жеке әл-ауқат өлшемі

Бірқатар статистика орталықтары ЖІӨ-нің қайсыбір шектеулері мен ауқат турасында жүргізілген зерттеу жұмыстарын ескере отырып, субъектив және объектив әл-ауқат өлшемін анықтауға септігі болатын мәліметтерді жария етті. Ұлыбритания Ұлттық статистика бюросы (ҰСБ) сондай органдардың бірі. Ол Ұлыбританиядағы жеке әл-ауқатты төрт өлшем көмегімен жоғары деңгейде жасалған 2012 жылғы есебін және шаралардың 41 түрлі атауларын жариялаған. Есеп сауалнама негізінде жасалынған. Сұрақ-жауапқа 165000 мыңдай адам қатысып, бірқатар сұрақтарға жауап берген. Есентері төрт «жоғары деңгей» деген өлшемдерге жататындар:

1. Жалпы қазіргі уақытта өз өміріңізбен қаншалықты қанағаттанасыз?
2. Жалпы өз өміріңізде жасап жатқан нәрселердің мәні бар екенін қаншалықты дәрежеде сезінесіз?
3. Жалпы күні кеше ғана өзіңізді қаншалықты бақытты сезіндіңіз?
4. Жалпы кешегі күні өз қобалжуыңызды қаншалықты сезіндіңіз?

Жауаптар 0-ден 10-ға дейінгі шкала бойынша беріледі. 10 деген «толығымен ия», 0 деген «мүлдем жоқ» деген жауап. Өлшемнің атауларында мына салалар қамтылған: денсаулық және қаржы, қоршаған орта, адамдар өмір сүретін ортадағы қарым-қатынас, білім беру және қалыптасқан дағдылар, экономика және басқару. Ұлттық статистика бюросы аталмыш жарияланым ЖІӨ өлшемдері сияқты басқа да мәліметтерді толықтыра түсетін ұлттық әл-ауқат мәселесіне тереңірек үңілуге көмектеседі деп үміттенеді. Яғни, онда басқа да мәліметтерді толықтыратын мән жатыр деп ойлайды, мысалы, ЖІӨ өлшеу әдістері. Ол есеп тек 2012 жылдан бастап ғана жариялана бастаған. Ұзақмерзімді трендтерді анықтау әлі де болса бастапқы қалыптасу жағдайында тұр. Бірақ, бір маңызды факторлар белгілі. Ол бойынша, белгілі бір әл-ауқат және экономика жағдайымен, жұмыссыздықпен, әсіресе, төменгі деңгейдегі әл-ауқат үлесі арасында өзара байланыс бар екені туралы белгілі.

Еуростат пен ОЭСР сияқты өзге статистика орталықтары да ауқат статистикасына қатты ден қойып отыр. Олай болатын себебі, елдің әл-ауқаты ЖІӨ көрсеткіштерімен ғана өлшенбейді. Ол бойынша, ЖІӨ-нің бір саны әл-ауқаттың толық бейнесін бермейді деп танылған. Еуростаттың көрсеткіштері Ұлттық статистика бюросының (ҰСБ) баяндамасындағы сияқты, ұқсас категориялардан тұрады. Яғни оған материалдық-тұрмыстық жағдайлар, еңбек, денсаулық сақтау білім беру, демалыс және әлеуметтік өзара әрекеттер, экономикалық және физикалық қауіпсіздіктер, басқару және еркіндік негіздері, табиғи және тұрмыстық орталар және жалпы өмірлік тәжірибелер туралы мәліметтер енген.

ЖІӨ МЕН ӨМІР СҰРУ САПАСЫ АРАСЫНДАҒЫ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ АЙЫРМАШЫЛЫҚТАР

ЖІӨ мәліметтері түрлі елдердегі әл-ауқатты салыстыру тәсілі ретінде қолданылады. Бай және кедей елдердің жан басына шаққандағы ЖІӨ деңгейі түрлі деңгейде.

20.3-кестеде әлемнің 13 еліндегі кемімелі реттілікпен жан басына шаққандағы ЖІӨ мәліметтері көрсетілген.

20.3-СЫЗБА

ЖІӨ, өмір сүру ұзақтығы және сауаттылық деңгейі

Кестеде жан басына шаққандағы ЖІӨ (\$ өлшенген) 13 ел үшін өмір сүру сапасының екі көрсеткіші берілген.

Елдер	Капиталдағы ЖІӨ (ағымдағы \$) (2015)	Туған кездегі күтілетін өмір сүру ұзақтығы (ер және әйел) жалпы жылдары (2013)	Халықтың сауаттылық деңгейі (15 жастан жоғары, %) жалпы ересектер (2013)
АҚШ	54 629	79	99
Германия	47 627	81	99
Ұлыбритания	45 603	81	99
Ресей	12 735	71	100
Мексика	10 230	77	94
Бразилия	11 384	74	91
Қытай	7594	75	94 (2010)
Индонезия	3492	71	93 (2011)
Үндістан	1595	66	69 (2011)
Пакістан	1334	67	57 (2012)
Бангладеш	1092	71	60
Мозамбик	602	50	51 (2012)
Нигерия	427	58	15 (2012)

Source: World Bank and UNICEF

Кестеде, сонымен қатар, өмір сүру ұзақтығы (туған кездегі күтілетін өмір сүру ұзақтығы) мен халық сауаттылығы (оқи алатын ересек адамдар үлесі) көрсетілген. Бұл мәліметтер нақты, айқын заңдылықты көрсетеді. Бай елдерде, мысалы, Ұлыбританияда, АҚШ және Германияда адамдардың күтілетін өмір сүру ұзақтығы 70 немесе 80 жас және халықтың барлығы дерлік сауатты.

Ал кедей елдерде, мысалы, Нигерия, Мозамбик, Бангладеш және Пакистанда адамның өмір сүруі анағұрлым қысқа және сауатты адамдардың үлесі салыстырмалы түрде өте төмен.

Өмір сүру сапасының басқа аспектілері бойынша мәліметтер толық болса да, олар осыған ұқсас жағдайды көрсетеді. Жан басына шаққандағы ЖІӨ көрсеткіші төмен елдерде, әдетте, көп балалы және олардың дене бітімі кішірек, салмағы жеңіл. Сондай-ақ балалар және аналар өлімінің көрсеткіші өте жоғары, тастанды балалар көрсеткіштері жоғары және қауіпсіз ауыз суға деген қол жетімділік өте сирек, яғни ол елдердегі халық өмір сүруіндегі тұрмыстық деңгей өте төмен. ЖІӨ өте төмен елдерде мектептегі бала саны да өте аз. Сондай-ақ, бір студентке деген оқытушы саны да төмен. Бұл елдерде сонымен қатар, теледидар, телефон санының аз болуы, жолдардың аздығы, тіпті жоқтығы және электр жүйелері жоқ отбасыларының да болуы үрдістері бар.

ҚОРЫТЫНДЫ

Бұл тарауда экономистер әл-ауқатты қалай өлшейтіні туралы айтылды. Макроэкономикалық зерттеулердің көп бөлігін осы кітаптың қалған тарауларында қарастырамыз. Ондай зерттеулер ұлттың жиынтық ішкі өнімін анықтайтын ұзақ және қысқамерзімді факторларды айқындауға бағытталады. Мысалы, неге көптеген елдерде экономикалық белсенділіктің ауытқуы болып тұрады? Неге инфляция, жұмыссыздық, пайыздық бағамдар және валюталық курстар сияқты басты макроэкономикалық көрсеткіштер экономикалық әл-ауқатты анықтауда маңызды болып келеді? Үкімет ЖІӨ-нің тез өсуін қамтамасыз ету үшін не істей алады? ЖІӨ ауытқуының күрделілігін азайту үшін дирекциялық органдар не істей алады? Негізі, ол сұрақтардың бәрін алдағы уақытта қарастырамыз.

Экономикалық әл-ауқаттың негізгі көрсеткіші ретінде ЖІӨ басты назараударылатынына қарамастан, бұл көрсеткіштің шектеулі екенін, жалпы әл-ауқатқа табыстан басқа да көптеген факторлар енетінін ұмытпауымыз керек.

ЖАҢАЛЫҚТАРДАН

Әл-ауқат

Ұлыбритания Ұлттық статистика бюросы (ҰСБ) Ұлыбританиядағы жеке әл-ауқат туралы есеп жүргізіп отырады. Бұл туралы жаңалықтарда да айтылады. Онда 2014-2015 қаржылық жылдар туралы 2015 жылы жарияланған баяндамадан үзінділер келтіріледі.

Ұлыбританиядағы жеке әл-ауқат

Ұлттық статистика бюросы (ҰСБ) есебі 2012 жылғы алғашқы баяндамадан бастап жеке әл-ауқаттың жыл сайын жақсарып келе жатқанын көрсеткен. Алайда, ол кезде Ұлыбритания 2007 жылғы қаржылық дағдарыс және 2008 жылғы жалғасқан рецессиядан кейін болған салдардан соң әлі есін жия қоймаған еді. Атап айтқанда, есепте, экономикадағы жағдайлардың жақсарғанына байланысты, адамдардың қауіптену деңгейі көрсеткішінің жақсарғаны белгілі болды. Лондон және Оңтүстік-Шығыс аймақтар, елдегі басқа аймақтық бөлімдерге қарағанда, халықтың жан басына шаққандағы табыстың ең жоғары деңгейі байқалатын Ұлыбританияның экономикалық орталығы ретінде қарастырылады. Әл-ауқат есебі Ұлыбританияның басқа аймақтарына қарағанда, Лондондағы адамдардың әл-ауқат өлшемінің орташа деңгейден төмен болғанын көрсеткен. Бәлкім бұл, әл-ауқаттың бірден бір критерийі ретінде ЖІӨ-ні қолдануды сынға алуды көрсетіп отырған болар. Өйткені, табыстың жоғары деңгейі қашан да бақытпен байланысты бола бермейтіні белгілі. Жоғары деңгейдегі төрт өлшемнің ішінде, өз өміріне қанағаттану деңгейі өмірде істеген ісіне көңілі толу -7,8, бақытты күндер артта қалды дейтіндер -7,5. Бұл сандардың барлығы 10-ға дейінгі шкала арасында болған.



Әл-ауқатқа әсер ететін көптеген факторлар бар: отбасы қалдауы – сол факторлардың ішіндегі ең күштісі

Есеп ол өлшемдердің барлығы өткен жылмен салыстырғанда соншалықты үлкен емес екенін көрсеткен. Адамның өткен күнге байланысты қауіптену сезімі 10-нан 2.9 бағанында көрсетілген, яғни, алдыңғы жолмен салыстырғанда аздап төмен түскен.

Баяндамада жеке әл-ауқаттың жақсаруының кейбір алдын ала анықталған себептер келтіріледі. Олар, белгілі бір дәрежеде, рецессиядан және жұмыссыздықтың қысқаруынан кейін болған экономикадағы жағдайдың жақсаруымен байланысты. Сонымен қатар жылдам болатын өзгерістер кезеңінде бақыт деңгейі төмендеп кетуі мүмкін екені де келтіріледі. Қаржылық дағдарыс та, өз кезегінде, өте тез өзгерістер кезеңі ретінде қарастырылуы мүмкін.

Әл-ауқат деңгейі әр жерде әртүрлі. Англияның ауқат деңгейі төмен саналатын Солтүстік-Шығыс, Йоркшир мен Хамбер аймақтарында көрсеткіштер бойынша ешқандай ілгерілеу байқалмады. Англияның Солтүстік-Батыс әл-ауқаттың жоғары межесін айқындайтын алғашқы үш пункт бойынша ілгерілеудің ең жоғарғы нәтижесіне қол жеткізді. Уэльсте әл-ауқаттың жоғары межесі бойынша ешқандай оң өзгеріс байқалмады. Берілген мәліметтерге сүйенсек, бұл аймақтардағы ауқат деңгейінің көтерілмеуіне жұмыссыздықтың жоғары деңгейі бірден-бір себеп сияқты. Керісінше, Солтүстік Ирландия өмірге деген қанағат сезімі бойынша төрт өлшемнің үш пункті бойынша ең жоғары көрсеткішке ие болды.

Сұрақтар

- 1 Жеке әл-ауқат туралы есеп берудің бағалылығы неде және Ұлыбритания Ұлттық статистика бюросы (ҰСБ) оны не үшін жүргізді деп ойлайсыз?
- 2 Ауқатты өлшеудің тиімді жолы қайсы деп білесіз: өзің есеп беретін Жеке Адамның Ауқат Мәлімдемесі ме, жоқ ЖІӨ көрсеткіші ме?
- 3 Ауқатты айқындайтын төрт өлшемнің алғашқы үшеуі ілгерілеу көрсетсе, төртіншісі міндетті түрде төмендеуді білдіреді дегенмен келісесіз бе? Жауабыңызды түсіндіріп беріңізші.
- 4 Ұлыбританиядағы әл-ауқат туралы есептегі аймақтық айырмашылықтар туралы не ойлайсыз?
- 5 Жеке әл-ауқат есебін, экономикадағы әл-ауқат көрсеткішінің есептерін қаншалықты сенімді деп ойлайсыз?

Дереккөз: Personal Well-being in the UK 2014/15. Office for National Statistics. http://www.ons.gov.uk/ons/dcp171778_417216.pdf. Accessed 29th November 2015.

ТҮЙІН

- Әр мәміленің сатып алушысы және сатушысы болғандықтан, экономикадағы шығынның жалпы көлемі экономикадағы табыстардың жалпы сомасына тең болуы керек.
- ЖІӨ өлшемдері экономикада жаңа өндірілген тауар мен қызметтің жиынтық шығындары мен олардың өндірісінен түскен табыстар болады. Дәлірек айтқанда, ЖІӨ – белгілі бір уақыт кезеңінде елде соңғы өндірілген тауар мен қызметтің нарықтық құны.
- ЖІӨ шығындардың төрт компоненті арасында бөлінеді: тұтыну, инвестициялар, мемлекеттік сатып алу мен таза экспорт. Тұтынуға, жаңа тұрғын үйді сатып алудан басқа, үй шаруашылықтарының тауар мен көрсетілетін қызметке деген шығындары кіреді. Инвестицияларға, жаңа құрал-жабдықтар мен құрылғыларды сатып алуға кеткен, оның ішінде үй шаруашылықтарының жаңа үйді сатып алуға кеткен шығындары да кіреді. Мемлекеттік сатып алуға жергілікті және орталық органдардың тауарлар мен қызмет шығындары кіреді. Таза экспорт ел ішінде өндірілген тауар мен қызмет құны және шетелге сатылған тауар мен қызмет (экспорт) құнынан, шетелде өндірілген тауар мен қызмет құны мен ішкі нарықта сатылған тауар мен қызметті (импорт) алып тастағанға тең.
- Номинал ЖІӨ-де экономикадағы тауар мен қызмет, өнім құнының ағымдық бағалары қолданылады. Нақты ЖІӨ экономикада тауар мен қызмет өндірісінің мәнін әрдайым іздеуде болады. Яғни нақты ЖІӨ-де тауар мен қызмет бағасын есептеуде базалық жыл негізгі тірекші жыл ретінде қолданылады, қалған жылдар сол жылмен

салыстырылып, өнім өндірісінің мәні анықталады. ЖІӨ дефляторы – номинал ЖІӨ-нің нақты ЖІӨ-ге қатынасы арқылы есептеледі – яғни экономикадағы баға деңгейін өлшейді.

- ЖІӨ – экономикалық әл-ауқатты өлшейтін көрсеткіштердің бірі. Онда шектеулер бар, өйткені ол заңсыз жүргізілетін көптеген іс-әрекеттердің түрін есепке алмайды. Сонымен қатар ол ресми нарықтың шегінен тыс жүретін, бірақ адам денсаулығы үшін пайдалы артықшылықтарды ескермейді. Ол адамның іс-әрекеттерден рухани ләззат алуы мүмкін дегенді ескермейді. Олар мысалы, үйдегі жұмыс, бала тәрбиесі, біреуге күтім жасау және ерікті жұмыс.
- ЖІӨ-ні қолдану кезінде туындайтын көптеген шектеулердің болуынан, бірқатар үкіметтік ұйымдар әл-ауқаттың кең ауқымды көрсеткіштерінің болуын мойындау бойынша баяндамалар жазылуын қолдау үстінде. Ол баяндамаларда адамдар өз өмірлерінде және өмір сүру жағдайларында қандай сезімде болатыны жөнінде субъектив және объектив пікірлердің бірқатары орын алған.

ШОЛУ СУРАҚТАРЫ

- 1 Экономикада табыстар неге шығындарға тең болуы керек екенін түсіндіріңіз.
- 2 «Жан басына шаққандағы» ЖІӨ термині нені білдіреді және ол қалай өлшенеді?
- 3 ЖІӨ-ге қайсысы көп үлес қосады – эконом-класты автомобиль өндірісі ме, әлде люкс класты автомобиль өндірісі ме? Неге?
- 4 Фермер наубайға бидайды 2 € сатады. Наубай бидайды нан пісіруде пайдаланады. Ол нанды 3 € сатады. Осы операциялардың ЖІӨ-ге қосатын жалпы ортақ үлесі қандай?
- 5 Көптеген жыл бұрын Джаманда винилді пластиника коллекциясын жинау үшін 500 € төлеген. Бүгінде ол өз альбомдарын қара базарда 100 € сатқан. Бұл сату ЖІӨ-нің ағымдылығына әсері қандай?
- 6 ЖІӨ-нің төрт компонентінің тізімі. Олардың әрқайсысына мысал келтіріңіз.
- 7 Экономикалық әл-ауқатты өлшеу үшін экономистер номинал ЖІӨ-ні емес, нақты ЖІӨ-ні неге қолданады?
- 8 2017 жылы экономикада 100 бөлке нан өндіріледі және олардың әрбірі 2 € сатылады. 2018 жылы экономикада 200 бөлке нан өндіріледі де, олардың әрбірі 3 € сатылады. Әр жыл үшін номинал, нақты ЖІӨ және ЖІӨ дефляторын есептеңіз (2017 жылды базалық негізгі жыл ретінде пайдаланыңыз). Жыл сайынғы осы үш статистикалық санның пайыздық өсуі қандай?
- 9 ЖІӨ-ні елдің әл-ауқат көрсеткіші ретінде қолданудағы шектеулер қандай?
- 10 Әл-ауқаттың субъектив және объектив есептерінің арасындағы айырмашылық неде және оның өлшемін толық беретін есеп болуы үшін не істеу керек?

МӘСЕЛЕ ЖӘНЕ ШЕШІМ

- 1 ЖІӨ-нің қандай компоненттері (ондайлар болса) келесі операциялардың әрбіріне қалай әсер етеді? Түсіндіріңіз.
 - a. Отбасы жаңа тоңазытқыш сатып алады.
 - b. Джейн тәте жаңа үй сатып алады.
 - c. Астон Мартин DB7 өз қорларының бірін сатады.
 - d. Сіз пицца сатып аласыз.
 - e. Үкімет жаңа автомагистраль салады.
 - f. Сіз Калифорниялық шараптың бір бөтелкесін сатып аласыз.
 - f. Хонда компаниясы Англиядағы Дербиде өз зауытын кеңейтеді.
- 2 ЖІӨ-нің «Мемлекеттік сатып алу» компонентіне әлеуметтік қамсыздандыру деген сияқты трансфер төлемдер шығындары кірмейді. ЖІӨ-нің анықтамасын есіңізге түсіре отырып, трансфер төлемдер неге ол компонентке кірмейтінін түсіндіріңіз.

- 3 Неге үй шаруашылықтарының жаңа үйді сатып алуы ЖІӨ-нің тұтыну компонентіне емес, инвестициялық құрамдас бөлікке кіреді деп есептейсіз? Үй шаруашылықтарының жаңа автомобиль сатып алуы шығынға емес, инвестицияға жату себептерін айта аласыз ба? Тұтынудың басқа да заттарына осы логика қолданыла ма?
- 4 Мемлекет басшысы ЖІӨ-ге қайтадан сатылуға жатқызылатын тауар құны кірмейді деп есептейді. Неге ондай операциялар ЖІӨ-ні экономикалық әл-ауқаттың жеткіліксіз ақпараттық көрсеткіші ретінде береді?
- 5 Төменде сүт пен бал өнімдерінің кей деректері келтірілген.

Жылдар	Сүт бағасы (€)	Сүт саны (литрмен)	Бал бағасы (€)	Бал саны (банкамен)
2016	1	100	2	50
2017	1	200	2	100
2018	2	200	4	100

- a. Әр жыл үшін номинал, нақты ЖІӨ және ЖІӨ дефляторын есептеңіз. 2016 жылды базалық жыл ретінде пайдаланыңыз.
 - b. Өткен жылмен салыстырғанда, 2017 және 2018 жылдардағы номинал, нақты ЖІӨ және ЖІӨ дефляторының пайыздық өзгерісін есептеңіз. Әр жыл үшін өзгермейтін айнаымалыны анықтаңыз. Жауабыңыздың мағынасыз екенін өз сөзіңізбен түсіндіріңіз.
 - c. Экономикалық әл-ауқат 2017 немесе 2018 жылдары көп өсе ме? Түсіндіріңіз.
- 6 Баға өссе, тауар сатудан түсетін халық табысы артады. Нақты ЖІӨ-нің өсуі бұл пайданы жоққа шығарады. Экономистер нақты ЖІӨ-ні неге экономикалық әл-ауқат көрсеткіші ретінде алуды қалайды?
 - 7 Бірде шаштараз Борис шаш қию үшін 400 € жинайды. Сол күні оның құрал-жабдығының бағасы 50 € төмендейді. Борис қалған 350 €-ның 30 € мемлекетке сатуға салынатын салық ретінде береді, өзі 220 € жалақы ретінде алады. Ал 100 € бизнесіне сақтайды. Өйткені болашақта жаңа құрал-жабдық алу қажет. Борис қолында қалатын 220 €-дан 70 € пайда салығын төлейді. Осы ақпарат негізінде Борис табысындағы келесі көрсеткіштерді есептеңіз:
 - a. Жиынтық ішкі өнім
 - b. Таза ұлттық өнім
 - c. Ұлттық табыс
 - d. Жеке табыс
 - e. Қолдағы жеке табыс
 - 8 Экономистер экономикалық әл-ауқат көрсеткіші ретінде ЖІӨ-ні емес, ЖҰӨ-ні қарастыруды қалайды. Жергілікті тұрғындардың жалпы табысын талдайтын болсақ, қандай өлшемдерді қолдануды қалар едік? Экономикалық белсенділіктің жалпы көлемін талдайтын болсақ, қандай өлшемдерді қолдануды қалар едік?
 - 9 Әл-ауқат өлшемі ретінде ЖІӨ-ні қолданудағы шектеудің болуын ескере отырып, оны өте кеңірек тұрғыда қарастыру керек деген пікірдің ұтымдылығына қарай ЖІӨ-ні есептеу әдісін қайта қарау керек. Яғни онда субъектив және объектив әл-ауқат дегендер ескерілуі керек.
 - 10 Соңғы үш онжылдықта көптеген еуропалық және солтүстік америкалық елдерде әйелдердің шаруашылыққа қатысуы бірден өскен.
 - a. Сіздің ойыңызша, осы өсу ЖІӨ-ге әсер ете ме?
 - b. Енді үй жұмыстарына және демалысқа кеткен уақытты ескеретін әл-ауқат көрсеткішін көзіңізге елестетін көріңіз. Әл-ауқаттың бұл көрсеткішінің қандай өзгерістерін ЖІӨ-дегі өзгерістермен салыстыруға болады?
 - c. Әйелдердің жұмыс күшінің өсуіне байланысты әл-ауқаттың басқа да аспектілерін есіңізге түсіре аласыз ба? Сол аспектілерді ескеретін әл-ауқат көрсеткіші жасалса, оны пайдалану оңай болар еді.

21

ӨМІР СҮРУ ҚҰНЫНЫҢ ӨЛШЕМДЕРІ

Адамдар өз жалақысын және қажетті тауарлар мен көрсетілетін қызметтерді алғанда, жақсы өмір сүріп, өмір рахатын сезінуі қажет. Сол алатын тауар мен көрсетілетін қызмет бағасы, сол сомаға қанша тауар мен көрсетілетін қызмет сатып алуға болатынын анықтайды. Уақыт өткен сайын баға өзгереді. Сондықтан, жалақы мен бағаның уақыт өтуіне қарай өзгеруін салыстыру қиын. Адамдардың белгілі бір өмір сүру деңгейін ұстап тұру үшін оларға қанша ақша керек екені қажетті тауар мен қызметтерді сатып алу қабілеттері тұрғысынан анықталады. Сол адамдарға қажет ақша сомасы өмір сүру құнына жатады. Мысалы, Ұлыбританияда 1900 жылы «The Times» газетінің көшірмесі 1.2 пенни бағаланған еді, пинта сыра және сүтті 1 Р аз ақшаға сатып алуға болатын және жаңа жұмыртқалардың он екі данасының бағасы 6.9 Р. 1930 жылы Ұлыбританияда үйдің орташа бағасы 590 £; бөлке нанның бағасы 3 пенни (бұл баға валютаның ондық эквивалентінің шамасында көрсетілген). XXI ғасырдың қарсаңында, бағаның орташа деңгейі 1900 жылдағы деңгейден 66 есе жоғары болды. Өйткені, 1900 жылдың басында баға бүгінге қарағанда анағұрлым төмен болған. Сол 1900 жылдары орташа жалақы кезінде адамдарда өте төмен не өте жоғары жалақы деңгейі болды ма белгісіз, ол жағы айқын емес.

Өмір сүру құны – адам қажеттіліктеріне қанша ақша керектігі, яғни өздеріне сатып ала алатын тауар мен көрсетілетін қызмет бірлігіндегі өмір сүру деңгейі

Экономикада тауар мен қызмет бағасының белгілі бір уақыт аралығындағы өлшемі баға деңгейін көрсетеді. Уақыт өткен сайын баға деңгейінің өзгеруін қарастыру – баға деңгейінің өзгеруі. Баға деңгейі қалай өзгеретінін көру үшін және тиісінше өмір сүру құнын уақыт ағымымен салыстыру тәсілін қамтамасыз ету қажет. Ол үшін ақшалай сатып алу қабілетінің мағыналы бір өлшемдері болатын амал-тәсілді табуымыз керек. Бұл – Тұтыну бағасының индексі (ТБИ).

Баға деңгейі – нақты уақыт кезеңіндегі экономикадағы тауар мен көрсетілетін қызмет бағасын лездік анықтап алу

Тұтыну бағасының индексі (ТБИ) уақыт өтуіне қарай, өмір сүру құнының өзгерісіне мониторинг жасау үшін қолданылады. Тұтыну бағасының индексі (ТБИ) көтерілген кезде, әдеттегі қарапайым отбасы бұрынғы өмір сүру деңгейін ұстап тұру үшін көбірек ақша жұмсауы қажет. Экономистер экономикада бағаның жалпы деңгейі өскен кездегі жағдайды көрсету үшін «инфляция» терминін пайдаланады. Ал экономикада бағаның жалпы деңгейі төмендеген кезде «дефляция» терминін қолданады. Инфляция деңгейі, өз кезегінде, өткен кезеңмен салыстырғанда, баға деңгейінің пайыздық өзгерісін көрсетеді. Ол өзгеріс теріс болса, экономикада дефляция іске асады.

ТҰТЫНУ БАҒАСЫНЫҢ ИНДЕКСІ

Тұтыну бағасының индексі (ТБИ) – әдеттегі қарапайым тұтынушының сатып алған тауарлары мен көрсетілетін қызметтерінің жалпы бағаларының көрсеткіші. Әр ай сайын үкіметтік орган (Ұлыбританияда – Ұлттық статистика бюросы (ҰСБ) және Еуропада – Еуростат) тұтыну бағасының индексі (ТБИ) есептеп, уақтылы хабарлап отырады.

Тұтыну бағасы индексі – әдеттегі тұтынушы сатып алатын тауар мен қызметтің жалпы бағасының көрсеткіші

Тұтыну бағасының индексі (ТБИ) қалай есептеледі

Бұл статистика қалай құрылғанын түсіну үшін қарапайым экономиканы қарастырайық. Онда тұтынушылар екі өнім ғана сатып алады – салат және гамбургер. 21.1-кестеде Ұлыбритания Ұлттық статистика бюросы (ҰСБ) және Еуростат қолданатын бес түрлі қадам көрсетілген (бұл жердегі мысал негізі ретінде Ұлыбритания Ұлттық статистика бюросының (ҰСБ) қадамдарын пайдаланамыз. Жалпы алғанда Еуропадағы баға өзгерісін өлшеу үшін ортақ принцип қолданылады).

21.1-КЕСТЕ

Тұтыну бағасының индексі және инфляция деңгейін есептеу: мысал

Бұл кестеде болжамдық экономика, яғни тұтынушылар тек қана салат пен гамбургер сатып алатын қарапайым экономикада ТБИ-ді және инфляция деңгейін қалай есептеу керек екені көрсетілген.

1-қадам: Тауардың тұрақты кәрзеңкесін анықтау үшін тұтынушыларға сауал жүргізу

4 салат және 2 гамбургер

2-қадам. Әр жылдағы әр тауардың бағасын табыңыз

Жылдар	Салат бағасы (€)	Гамбургер бағасы (€)
2016	1	2
2017	2	3
2018	3	4

3-қадам: Әр жылдағы тауар кәрзеңкесінің құнын есептеу

2016 (1 €-ғы салат x 4 салат) + (2 €-ғы гамбургер x 2 гамбургер) = 8 €
 2017 (2 €-ғы салат x 4 салат) + (3 €-ғы гамбургер x 2 гамбургер) = 14 €
 2018 (3 €-ғы салат x 4 салат) + (4 €-ғы гамбургер x 2 гамбургер) = 20 €

4-қадам: Бір жылды базалық жыл ретінде таңдаңыз (2016 жыл) және әр жылдағы ТБИ-ді есептеп шығарыңыз.

2016	$\left(\frac{8 \text{ €}}{8 \text{ €}}\right) \times 100 = 100$
2017	$\left(\frac{14 \text{ €}}{8 \text{ €}}\right) \times 100 = 175$
2018	$\left(\frac{20 \text{ €}}{8 \text{ €}}\right) \times 100 = 250$

5-қадам: ТБИ-ді өткен жылғы инфляцияның деңгейін есептеу үшін қолданыңыз.

2017	$\left(\frac{(175 - 100)}{100}\right) \times 100 = 75 \%$
2018	$\left(\frac{(250 - 175)}{175}\right) \times 100 = 43 \%$

1. Тұтыну кәрзеңкесін бекітіңіз. Тұтыну бағасының индексі (ТБИ) есептеудегі бірінші қадам – қарапайым тұтынушы үшін қандай бағалар маңызды екенін анықтап алу. Қарапайым тұтынушы ішінде гамбургерге тәтті тоқашқа қарағанда салатты көбірек алса, онда гамбургерге қарағанда салат бағасы маңызды. Бұл кезде тиісінше өмір сүру құнын өлшеуге көбірек көңіл аудару қажет. Ұлыбритания Ұлттық статистика бюросы (ҰСБ) тұтынушыларды зерттеп және қарапайым тұтынушының сатып алатын тауары мен қызметінің тұтыну кәрзеңкесін таба отырып, бұл өлшемдерді бекітеді. 21.1-кестедегі мысалда қарапайым тұтынушы 4 салаттан және 2 гамбургерден тұратын тұтыну кәрзеңкесін сатып алады.
2. Бағаны табыңыз. Екінші қадам – әр уақыт кезеңіндегі тұтыну кәрзеңкесіндегі әрбір тауар мен көрсетілетін қызмет бағасын табу керек. Кестеде әр үш жыл ішіндегі салат пен гамбургер бағасы көрсетілген.

3. *Тұтыну кәрзеңкесінің құнын есептеу.* Үшінші қадам – әртүрлі кезеңдегі тауар мен қызметтің тұтыну кәрзеңкесінің құнын есептеу үшін баға туралы мәліметті пайдалану. Әрбір үш жыл үшін бұл есептеудің қалай жүретіні кестеде көрсетілген. Бұл есептеуде тек қана бағалар өзгеретініне назар аударыңыз. Тауардың тұтыну кәрзеңкесін бірдей етіп (4 салат және 2 гамбургер) сақтай отырып, оны бір уақытта пайда болуы мүмкін кез келген сан өзгерісінен болатын баға өзгеруі әсерінен оқшаулаймыз. Яғни, тауар санының өзгерісі баға өзгерісіне әкеледі, оны болдыртпау үшін, өз тауарларымыздың кәрзеңкесін оқшаулаймыз.
4. *Базалық жылды таңдаңыз және индексті есептеп шығарыңыз.* Төртінші қадам – басқа жылдар сонымен салыстырылатын, эталон болып табылатын базалық жылды белгілеп алу керек. Индексті есептеу үшін әр жылдағы тауар мен қызметтің тұтыну кәрзеңкесінің бағасы базалық жылдағы тұтыну кәрзеңкесінің бағасына бөлінеді. Сосын бұл арақатынас 100-ге көбейтіледі. Қорытынды сан – тұтыну бағасының индексі.
- 21.1-кестеде келтірілген мысалда базалық жыл: 2016 жыл. Осы жылы салат және гамбургерден тұратын тұтыну кәрзеңкесінің бағасы 8 €. Сондықтан, барлық жылдардағы тұтыну кәрзеңкесінің бағасы 8 € бөлінеді де, 100-ге көбейтіледі. Ал тұтыну бағаларының индексі (ТБИ) 2016 жылы 100 құрайды. (Базалық жылда индекс – 100-ге тең.) Тұтыну бағасының индексі (ТБИ) – 2017 жылы 175. Бұл тұтыну кәрзеңкесі 2017 жылы базалық жылдағы бағадан 175% құрады дегенді білдіреді. Басқаша айтқанда, базалық жыл 100 € құны бар тауардың тұтыну кәрзеңкесі 2017 жылы 175 €. Соған ұқсас, тұтыну бағасының индексі 2018 жылы 250 €, ол 2018 жылы баға деңгейі базалық жылдағы баға деңгейінен 250% құрайды дегенді білдіреді.
5. *Инфляция деңгейін есептеңіз.* Бесінші әрі соңғы қадам – тұтыну бағасының индексін (ТБИ) инфляция деңгейін есептеу үшін пайдалану. Инфляция деңгейі – өткен жылға баға индексінің пайыздық өзгерісте көрсетілуі. Яғни, екі кезекті немесе дәйекті жылдар арасындағы инфляция деңгейі. Ол өз кезегінде мынадай жолмен есептеледі:

$$2\text{-жылдағы инфляция деңгейі} = 100 \times \frac{(\text{ТБИ}_{2\text{-жылдағы}} - \text{ТБИ}_{1\text{-жылдағы}})}{\text{ТБИ}_{1\text{-жылдағы}}}$$

Мысалымыздағы 2017 жылы инфляция деңгейі 75% және 2018 жылы 43%.

$$\text{ТБИ}_{1\text{-жылдағы}} = \frac{1\text{-жылының бағасындағы тауар кәрзеңкесінің құны}}{\text{Базалық жылдағы бағадағы тауар кәрзеңкесінің құны}}$$

Инфляция деңгейі:

$$\text{Инфляция}_{1\text{ жыл}} = \frac{(\text{Баға индексі}_{1\text{ жыл}} - \text{Баға индексі}_{1\text{ жыл}-1})}{\text{Бағалар индексі}_{1\text{ жыл}-1}} \times 100$$

Инфляция деңгейі – өтіп жатқан кезеңдегі баға индексінің өзгерісі

Бұл мысалда тек қана екі тауар түрі алынып, шынайы өмір бейнесі қысқартылса да, ол статистикалық бюролардың Тұтыну бағасы индексін (ТБИ) және инфляция деңгейін қалай есептейтінін көрсетеді. Кеңселер ай сайын мыңдаған тауар мен көрсетілетін қызмет бағасы туралы мәліметтерді жинап, өңдеп отырады. Олар Жоғарыда келтірілген бес қадамды назарға ала отырып, қарапайым тұтынушының өмір сүру құны қаншалықты тез өсетінін анықтайды. Жалпы экономика үшін тұтыну бағасы индексіне (ТБИ) толықтыру ретінде, статистикалық қызметтер, сондай-ақ, «тауарлар» және көрсетілетін «қызметтер» деген кіші категорияларға да жеке-жеке индекс есептейді. Сонымен қатар, тұтынушының емес, фирмалардың сатып алған тауарлары мен қызметтерінің тұтыну кәрзеңкесінің бағасын өлшейтін өндірушілердің бағалар индексін (ӨБИ) есептейді. Өйткені, фирмалар, сайып келгенде, өз шығындарын өте жоғары тұтыну бағасы түрінде тұтынушыларға береді, яғни өндірушінің жүктемесін тұтынушы арқалайды не фирма шығындарын тұтынушылар төлейді деген сөз. Өндіруші бағасы индексіндегі (ӨБИ) өзгерістер тұтыну бағасы индексіндегі (ТБИ) өзгерістерді болжау үшін пайдалы деп есептеледі.

Өндіруші баға индексі (ӨБИ) – фирма тауарлары мен көрсетілетін қызметтерінің тұтыну кәрзеңкесіндегі бағасын көрсететін индекс

Өмір сүру құнын өлшеудің проблемалары

Тұтыну бағасы индексінің (ТБИ) мақсаты – өмір сүру құнындағы өзгерістерді өлшеу, яғни тауар мен көрсетілетін қызметтерді сатып алу үшін адамдар қанша төлеуі керек. Басқаша айтқанда, Тұтыну бағасы индексі (ТБИ) өмір сүрудің тұрақты деңгейін ұстап тұру үшін табыстар қаншалықты өсуі қажет екенін бағалауға тырысады. 2016 жылы адам аптасына 120 € табыс тапса, бір данасы 2 € болатын гамбургер ғана сатып алады делік. Сонда оның өмір сүру деңгейі – аптасына 60 гамбургер. 2017 жылы гамбургер 3 € дейін өседі және өмір сүру деңгейі, яғни табыс өзгермейді деп аламыз, енді аптасына 40 гамбургер болады. Адамның өмір сүру деңгейі төмендеп кетті деп айтар едік, өйткені ол өзіне енді аз ғана гамбургер сатып ала алады. Өмір сүру деңгейінің 60 гамбургер болатын тұрақты деңгейін ұстап тұру үшін адам табысы аптасына 120 €-дан 180 € дейін өсуі керек. Табыстың өсуі баға өсуімен қатар жүрсе, онда адамның өмір сүру деңгейі өзгеріссіз қалады. Тұтыну бағасы индексіне қарағанда, табыстар одан да төменірек пайызға артса, өмір сүру деңгейі құлдырайды. Табыстар тұтыну бағасы индексіне (ТБИ) қарағанда тезірек өссе, өмір сүру деңгейі жақсарады, адамдарға да жақсы болады.

Тұтыну бағасы индексі (ТБИ) өмір сүру деңгейінің идеалды өлшемі емес. Индекстің бәріне белгілі шешуін таппаған үш проблема бар, бірақ оларды шешу өте қиын.

Бағыттылықты ауыстыру Бірінші мәселе *бағыттылықты ауыстыру* деп аталады. Баға бір жылдан екінші жылға ауысқанда, олардың бәрі бара бар болып ауыспайды: кейбір баға басқаларына қарағанда көп өседі, кейбірі түседі. Тұтынушылар бағаның мұндай өзгерісіне әсер етеді. Олар бағасы өте көп мөлшерде өскен тауарды аз сатып алады да, бағалары аз өскен не бағалары түсіп кеткен тауарды көп мөлшерде сатып алу жолымен, өз ретінде әсер береді (әрине, баға өзгерісіне әр тұтынушы әртүрлі көп береді, ол сұраныстың баға икемділігіне байланысты). Тұтынушы салыстырмалы түрде өте арзан болып кеткен тауарларды ауыстырады. Баға индексі тауардың тұрақты тұтыну кәрзеңкесін есепке ала отырып есептелінген болса, онда ол тұтынушы тарапынан болатын тауарды ауыстыруды ескермейді, яғни тұтыну кәрзеңкесінің жиынтығына қоспайды, тиісінше, бір жылдан келесі жылға өмір сүру құнының ұлғаюын көтереді. Қарапайым мысал қарастырып көрейік. Базалық жылы алма алмұрттан арзан деп ойлап көріңіз және сондықтан тұтынушылар, алмұртқа қарағанда, алманы көбірек сатып алады. Статистикалық бюро тауардың тұтыну кәрзеңкесін құрған кезде, алма алмұртқа қарағанда ауырырақ салмақпен өлшенеді. Келесі жылы алмұрт алмаға қарағанда арзан деп ойлап көрейік. Тұтынушылар баға бағыттылығына қарай көбірек алмұрт, азырақ алма сатып алып, баға өзгерісіне әсер етуі мүмкін. Тұтыну бағасы индексі (ТБИ) есептегенде, статистикалық бюрода, тұрақты тұтыну кәрзеңкесі қолданылады. Ол деген өз кезегінде, тұтынушылар қазір де сол бұрынғы мөлшердегі көлемде қымбат алмаларды сатып алады дегенді білдіреді. Міне, осы себептен де индекс тұтынушының шынайы мәнінде сезінетін емес, өмір сүру құнының одан да үлкен өсуін өлшейді. Яғни тұтынушының баға өзгеруіне қарай ығысуының бағыты бойынша емес, қалыптасқан баға өзгеруінің бағыттылығына қарай өмір сүру құнын өлшейді және де ТБИ-де солай өлшенеді.

Жаңа тауар енгізу Тұтыну бағасы индексінің (ТБИ) екінші мәселесі – жаңа тауарды енгізу. Жаңа бір жақсы игілік енгізілген кезде тұтынушы таңдауының көптеген мүмкіндіктері болады. Өз кезегінде өте кеңірек тауар түрлері еуро немесе фунтты құнды етеді. Сондықтан тұтынушы кез келген өмір сүру деңгейін ұстап тұру үшін аздаған валютаны ғана қажет етеді. Тұтыну бағасының индексі (ТБИ) тұрақты тауар мен көрсетілетін қызметтің тұтыну кәрзеңкесіне негізделгендіктен, сатып алу қабілеттілігіндегі бұл өзгерісті көрсетпейді. Мысалы, бейнеойындар сатылымға шыққан кезде, тұтынушылар өз сүйікті фильмдерін үйде отырып көре алады. Кинотеатрға барумен салыстырғанда жайлылық өте көп, ал құны анағұрлым аз. Өмір сүру құнының идеалды индексі бейнефильм құрылғысының пайда болуын өмір сүру құнының ТБИ төмендеуімен бірге көрсете алар еді. Алайда, бейнефильм құрылғысын енгізуге қарамастан, ол азаймады. Сайып келгенде, Ұлыбритания Ұлттық статистика бюросы (ҰСБ) тауардың тұтыну кәрзеңкесін қайта қарады. Енді оған бейнеплеерді қосты. Сосын индексте (ТБИ) олардың бағасындағы өзгерістер көрініс тапты. Уақыт өте келе бейнеқұрылғыға сұраныстың төмендеуі мен DVD құрылғыға өсуіне қарай, сосын плазмалық, сандық DVD пайда болуына, ал кейінгі кезде – интернеттік бейнежүктемелер мен фильмдердің теледидардан ағымдық көрсетіліміне қарай индексті қайта қарауға тура келді.

Сапаның өлшенбейтін өзгерісі Тұтыну бағасы индексінің (ТБИ) үшінші мәселесі – сапаның өлшенбейтін өзгерісі. Бір жылдан келесі жылға тауар сапасы нашарлайтын болса, тіпті бағасы өзгермейтін болса да еуроның немесе фунттың тиімді құны төмендейді. Соған ұқсас бір жылдан келесі жылға тауар сапасы өссе, онда еуроның немесе фунттың тиімді құны артады. Статистикалық қызметтер сапа өзгерісін ескеру үшін барлық күш-жігерді салады. Тұтыну кәрзеңкесіндегі тауар сапасы өзгерген кезде – мысалы, автомобиль моделінде қуаттылық күші көбейген кезде (салыстырмалы түрде ат күші көбейген кезде) не бір жылдан келесі жылға жанрамайдың белгілі бір мөлшерін жағудан ең күшті жүріс алған кезде – статистика қызметтері сапа өзгеруін ескеру үшін тауар бағасына түзетулер енгізеді. Яғни мәні жағынан тұрақты сападағы тауар тұтыну кәрзеңкесінің бағасын есептеп шығару кезінде анықталады. Мысалы, 2004 жылы Ұлыбритания Ұлттық статистика бюросы (ҰСБ) алғаш рет тұтыну бағасы индексіне (ТБИ) сандық камераларды көрсетті. Осының алдында талқыланған индекске жаңа өнімді енгізуге байланысты мәселелерден бөлек сандық камералар да өте жылдам технологиялық прогреске ұшырайды – оның масштаб, мегапиксель саны деген сияқты функциялары өте тез жақсарады. Ал сандық камераларды сатуға келгенде... Енді смартфондарға қойылған, ендірілген камера технологияларындағы өзгерістер туралы сөз қозғала бастайды. Сөйтіп, қандай да бір уақыт кезеңінің ішінде сандық камералардың не смартфондардың орташа бағасы өзгеріссіз қалса да, орташа сапасы анағұрлым өсіп кетуі мүмкін. Ұлыбритания Ұлттық статистика бюросы (ҰСБ) оны сапаның «гедонистік түзетілуі» деген белгілі әдіспен түзетуге тырысуда. Ол тауардың орташа сипаттамасын жасау дегенді білдіреді (мысалы, экран мөлшері, мегапиксель саны, масштаб функциясы және т.б.). Яғни орташа сандық камераның орташа сипаттамасын жасау және осы орташа сипаттамалардың біреуінің мөлшері өскен кезде бағаны түзету әдісі. Осыларға қарамастан сапаның өзгеруі шешілмеген мәселе болып қалуда. Өйткені, сапаны өлшеу өте қиын.

Тұтыну бағасы индексінің (ТБИ) өзектілігі Индекспен байланысты соңғы мәселе адамдардың инфляция деңгейі туралы ақпаратты көре алмауына байланысты. Инфляция олардың нақты жағдайларына тікелей қатысты. Ол өз кезегінде адамның жұмсайтын шығынның схемасы дербес болады және ресми мәліметтер негізделетін әдеттегі модельге сай келе бермейді. Мысалы, адам өз табысының көп бөлігін жанармай мен ипотекаға жұмсаса, онда газ бағасының өсуі де оған әсер етеді. Электр энергиясы, бензин және ипотекалық несие бағамының өсуі олардың инфляция деңгейіне кері барабар әсер береді, яғни бағаның өсуі инфляция деңгейінде өзара арақатынаста болмайды. Инфляцияның бұлайша қабылдануы инфляциялық күтулерге қатты әсер етуі мүмкін. Оның маңыздылығын келесі тараулардан көреміз. Инфляцияға деген адамдар көзқарасындағы әрқилы ойларға байланысты және инфляцияның оларға қалай әсер етуіне қарай Ұлыбритания Ұлттық статистика бюросы (ҰСБ) 2007 жылы жеке инфляция калькуляторын (ЖИК) жариялаған болатын. ЖИК оны қолданушыларға өзінің жеке мәліметтерін енгізуге мүмкіндік береді. Ол мәліметтер мынандай: олардың ай сайынғы шығындары, тамаққа, ішімдікке (алкогольді сусындарға), киім-кешек пен аяқ киімге, көлік жанармайына және т.б. қалай ақша жұмсайтындары. Сондай-ақ, калькуляторда коммуналдық қызмет шығындары да қарастырылады. Олар: су пайдалану, муниципалдық салықтар, көлік құралдары, демалыстары мен тұрғын үйлері. Ұлыбритания Ұлттық статистика бюросының (ҰСБ) жеке инфляция калькуляторы (ЖИК) адамдардың инфляция қалай есептелетіні туралы көбірек қызығушылықтарын оятады деп үміттенеді. Сонымен қатар, олардың өміріндегі бағаның өсуі шындықтың ресми жарияланатын мәліметтерден қаншалықты алшақ екенін жақсырақ білу үшін де қызықтырады деп сенеді.

ЕСКЕРІҢІЗ

Тұтыну бағасы индексінің (ТБИ) кәрзеңкесінде не болады?

Ұлыбритания тұтыну бағасының индексі (ТБИ) құрған кезде, Ұлттық статистика бюросы (ҰСБ) қарапайым тұтынушы сатып алатын барлық тауар мен қызметті кіргізуге тырысады. Оған қоса, ол әрбір тауарды қанша тұтынушы сатып алатынына байланысты сол тауарлар мен қызметтерді өлшеуді көздейді. Әр ай сайын Ұлттық статистика бюросы (ҰСБ) Ұлыбританияның шамамен 150 өңірінен 700 тауар мен қызметтің 180 000 бағасын жинайды. Олар өз кезегінде тұрақты негізде пайдаланылатын тауарлар мен қызметтер үшін репрезентатив болуы қажет. Яғни, күнделікті сұранысқа ие тауар мен қызмет жиыны болуы керек. Сатып алудағы тұтынушы дағдысының өзгеруіне қарай тауар мен көрсетілетін қызметтің тұтыну кәрзеңкесі де өзгеруі қажет. Әр жыл сайын Ұлттық статистика бюросы (ҰСБ)

Ұлыбританиядағы инфляция көрсеткіштерін құрайтын, тауар мен қызметті тұтыну кәрзеңкесін қайта қарау туралы хабардар етеді. Ұлттық статистика бюросы (ҰСБ) тауарлар мен қызметтерді таңдаудағы, әдеттегі оған тән ерекшеліктерді ғана ескермеуі қажет, сондай-ақ үй шаруашылығының әдеттегі бюджетінде маңызды болып табылатын кез келген өзгерістерді де назардан тыс қалдырмауы керек. Сонымен қатар, дүкендердің фирмалық өнімдерді салыстырмалы сапада ұсынулары, брендтік тауардың орнын алмастырушысы бола ала ма, соны да ескеруі қажет.

21.2-кестеде 2015 жылы Тұтыну бағасының индексіне (ТБИ) енген өнімдердің негізгі тобы көрсетілген. Уақыт өте келе үй шаруашылығының әдеттегі бюджетінде тамақ аса маңызды емес және сонымен қатар, темекі және алкоголь өнімдері де аса қажет емес. Ал тұрғын үй өз кезегінде өте маңызды және қажет. Бәлкім ол өз үйлерінің болғанына адамдардың аса мүдделілігімен байланысты болар, яғни өз үйлеріне қызығушылықтарының артуы (Ұлыбританияда халықтың көп бөлігінде жеке үйлері бар, ол Еуропаға қарағандағы басты айырмашылық, өйткені Еуропаның басқа бөліктерінде үйді жалға алу жиі кездеседі). Соңғы 30 жылда бос уақыт пен демалысты ұйымдастыру қызметінің шығыны айтарлықтай өскен, оның ішінде той шығыны анағұрлым артқан. Күнделікті сұранысқа ие емес, яғни әдеттегі жиі қолданылатын тауар мен көрсетілетін қызметтерге жұмсалған сомамен өлшенеді. Заттарға деген тұтыну шығындары жылына 400 млн еуродан асса, олар әдетте тұтыну кәрзеңкесі жиынына кіргізіледі. Шығындар жылына 100 млн еуроға дейін төмендесе, ол тауарларды тұтыну кәрзеңкесінің жиынында ұстап тұру үшін өте маңызды себеп болуға тиіс. Соңғы кездері оған ең алғаш рет ТБИ-де 1980 жылдары пайда болған микротолқынды пештер жатқан. Ұлттық статистика бюросының (ҰСБ) айтуынша, олар тұтынушы қолданысында бұрынғысынша өте танымал. Бірақ олардың сенімділігі мен бағасының түсуі оларға жұмсалған қаржы сомасының азайғанын білдіреді. Соның нәтижесінде олар тұтыну кәрзеңкесінен алынған. Тұтыну кәрзеңкесінен алынған заттарға сондай-ақ 35 мм камера мен түсірілетін фильмдер жатады (камералардың өздері 2007 жылы кәрзеңкеден шығып қалған). Бұдан бөлек, 40 CD синглдері (музыкалық композициялары) және теледидар жөндеу шығарылды. Технология өмір сүру үрдісімізді күрт өзгертіп жібергендіктен, Ұлттық статистика бюросы (ҰСБ) адамдар синглдерді сатып алу орнына өздеріне қажетті сүйікті әуендерді Интернеттен тауып, жазып алады, үй шаруашылықтары, әдетте, теледидар жөндемейді, олар оны басқасымен, одан да жақсысымен ауыстырады.

21.2-КЕСТЕ

2014-2015 жж. Тұтыну бағасы индексі (ТБИ) мөлшерінің деңгейі

ТБИ бөлімдері	2014 ж. мөлшер (мыңдықтағы бөлігі)	2015 ж. мөлшер (мыңдықтағы бөлігі)	Пайыздың өзгерісі, %
Тағамдық және алкогольдік емес сусындар	112	110	-1,8
Алкоголь және темекі өнімдері	45	43	-4,4
Киім-кешек және аяқ киім	72	70	-2
Үй, су, электр энергиясы, газ және басқа отын түрлері	129	128	-0,8
Жиһаз, тұрмыстық техника және қызмет көрсету	60	59	-1,7
Денсаулық	24	25	4,2
Көлік	152	149	-2,0
Байланыс	32	31	-3,1
Демалыс және мәдениет	144	147	2,1
Мейрамхана және отельдер	120	121	0,8
Әртүрлі тауарлар мен көрсетілетін қызметтер	88	91	3,4
Барлығы	1000	1000	

Source: ONS Consumer price Inflation Basket of Goods and Services 2015 <http://www.ons.gov.uk/ons/rel/cpi/cpi-rpi-basket/2015/index.html> accessed 1 December 2015

2015 жылғы тұтыну кәрзеңкесі жиынына енген тауар мен қызметке мыналар жатады: электронды темекіні толтырушы және сұйықтық, сыра кружалары, белоктар, ұнтақтар, ойын ойнау құрылғылары, онлайн- және әуенге жазылулар

Тұтыну бағасының индексі (ТБИ), Тұтыну бағаларының келісілген үйлесімді индексі және бөлшек сауда баға индексі

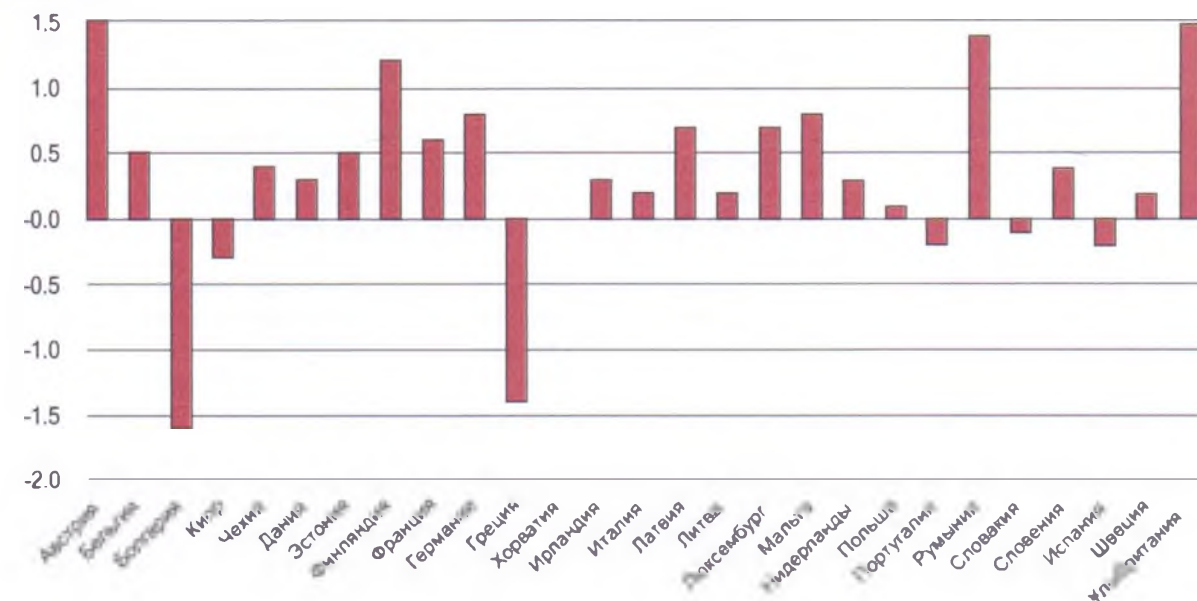
2003 жылдың аяғына дейін Ұлыбританияда бөлшек сауда бағасы индексі (ББИ) қолдану арқылы бағаны өлшеу әдеттегі жағдай болды. Алайда, 2003 жылдың желтоқсанында Ұлыбритания Қазынашылығы Канцлері инфляция мен баға саясатына қатысты барлық ақпараттар бөлшек сауда бағасы индексіне (ББИ) емес тұтыну бағасы индексіне (ТБИ) қатысты болатынын хабарлады. Сондықтан, Тұтыну бағасы индексідегі (ТБИ) барлық қозғалыстар инфляцияның негізгі көрсеткіші болды және Еуропаның қалған бөлігі мен әлем бойынша көптеген елдерде іске қосылып, өз бағытын алды. Бөлшек сауда бағасы индексінің (ББИ) құрылымы жоғарыда сипатталғандай және Тұтыну бағасы индексінен (ТБИ) ең бастысы тұтыну кәрзеңкесіне енген тауарлар мен қызметтер сипатымен және үй шаруашылықтарын қамтуымен ерекшеленеді. Атап айтқанда, Тұтыну бағасы индексіде (ТБИ) бөлшек сауда бағасы индексіне (ББИ) енген бірқатар заттар жоқ. Олар ең алдымен үймен байланысты, яғни муниципалды салықтар (жергілікті мемлекеттік салық) және ипотекалық несиелер бойынша пайыздарды төлеу. Бұл пункттер Тұтыну бағасы индексінен (ТБИ) алынған. Шаштараздарға жергілікті салық өссе немесе ипотекалық несие бойынша төлем көбейсе, пайыздық бағам да көтеріледі, сол кезде бөлшек сауда бағасы индексімен (ББИ) өлшенетін инфляция деңгейі де артады. Әйтсе де экономикадағы негізгі инфляциялық қысым өзгермеуі мүмкін. Сонымен қатар Тұтыну бағасының индексі (ТБИ) барлық жекеменшік үй шаруашылықтарын да қамтиды. Ал бөлшек сауда бағасы индексі (ББИ) табыстан түсетін жоғарғы 4 пайызды және өз табысының төрттен үш бөлігін мемлекеттік жәрдемақылардан алатын зейнеткерлердің үй шаруашылығын қоспайды. Тұтыну бағасының индексіне, сондай-ақ институционалды шаруашылықтар тұрғындары да кіреді. Олар: студенттік жатақханалар тұрғындары мен Ұлыбританиядағы шетелдік қонақтар. Бұл өз кезегінде бөлшек сауда бағасы индексіне (ББИ) кірмейтін кейбір заттарды қамтиды деген сөз. Мыналар: биржалық маклер қаламақылары, Университетте тұру төлемдері және онда шетелдік студенттердің оқу ақысы. Бұл екі индекс сонымен қатар баға қалай өлшенетіні жағынан, өте шағын бөлшектік деңгейлері бойынша да ажыратылады (мысалы, сапаны түзетуді есептеу).

21.1-СЫЗБА

2014 жылдағы ЕО елдерінің тұтыну бағасының үйлесімді индексінің ТБҰИ/НІСР салыстыру

Вертикальді ось Еуропалық Одақтың 28 елі үшін 2014 жылғы 12 ай ішіндегі пайыздық өзгерісін көрсетеді

Жыл сайынғы өзгеріс %



Тұтыну бағасының индексі (ТБИ) ендіруге не себеп болды? Ол себептердің бірі – кейбір экономистердің мұның жалпы баға деңгейі түсінігіне жақындығы туралы пікірлері. Ал жалпы баға деңгейі макроэкономикалық талдауда қолданылады. Басқалары мұнда ипотекалық несие бойынша пайыздық төлемдер және жергілікті салықтар ескерілмей, үйді ұстау бойынша шығынды төмендету жағынан бәрін адастырады деп есептейді. Яғни үйге кететін шығын толық көрсетілмей, жаңсақ есептеледі, деп тұжырымдайды. Алайда оны қабылдаудың негізгі себебі Тұтыну бағасы индексінің (ТБИ) Еуропа Одағы (ЕО) индексімен бір уақытта құрылуында болып отыр. Бұл ЕО-да оған мүше елдер үшін баға индексі құруда қолданылады. Бағалардың бұл индекстерінің әртүрлі елдерде құрылуы өзара келісілген, үйлесімді болуына қарай олар Еуропада тұтыну бағасының үйлесімді индексі деп танылған және ТБҮИ/НІСР ретінде танымал. Бұл өз кезегінде ЕО мүше-елдерінде инфляция қарқынын тікелей салыстыруға мүмкіндік береді. Ұлттық тұтынушыны пайдалана отырып баға индексідегі ондай салыстыруларды жасау мүмкін емес, өйткені индекстердің құрылулары мен қамту аялары әртүрлі.

Ұлыбританияның Ұлттық статистикалық Басқармасы жариялаған Тұтыну бағасының индексі (ТБИ) мәні жағынан британдық тұтыну бағасының үйлесімді индексі ТБҮИ/НІСР-мен барабар. 21.1 сызбада Еуропа Одақтың әр мүшесі үшін 2014 жылғы тұтыну бағасының үйлесімді индексімен ТБҮИ/НІСР өлшенген инфляция көрсетілген. Баға индексі әр ел үшін сол конвенцияларды қолдана отырып құрылғанын білгендіктен, олардың сандарын тікелей салыстыра аламыз.

ЖІӨ дефляторы және Тұтыну бағасының индексі: қарама-қарсылық

Өткен тарауда экономикадағы бағаның жалпы деңгейінің тағы бір өлшемі – ЖІӨ дефляторын қарастырған болатынбыз. ЖІӨ дефляторы – номинал ЖІӨ-нің нақты ЖІӨ-ге қатынасы. Номинал ЖІӨ ағымдағы бағамен бағаланған ағымдық өнімдер шығарылымының көрсеткіші, ал нақты ЖІӨ базалық жылдағы бағамен бағаланған ағымдық өнімдер шығарылымының көрсеткіші болып келетіндіктен, ЖІӨ дефляторы базалық жылдағы баға деңгейіне қатысты бағалардың ағымдық деңгейін көрсетеді. Экономистер мен саясаткерлер баға қаншалықты тез өсетінін бағалау үшін ЖІӨ дефляторын да, тұтыну бағаларының индексі де бақылап отырады. Әдетте, бұл екі статистика ұқсас жағдайды көрсетеді. Алайда, олардың өзара ажырауына әкелетін екі маңызды айырмашылық бар. Бірінші айырмашылық ЖІӨ дефляторы ел ішінде өндірілген барлық тауар мен көрсетілетін қызмет бағасын көрсетеді, ал тұтыну бағасының индексі тұтынушылар сатып алған барлық тауар мен көрсетілетін қызмет бағасын көрсетуімен тығыз байланысты. Мысалы, француздың «Dassault» аэрокосмостық фирмасы өндірген және француз Әскери Әуе Күштеріне сатылған ұшақ бағасы көтеріледі деп ойлап көрейік. Ұшақ Франция ЖІӨ бір бөлігі болып табылғанымен, ол әдеттегі сол ел тұтынушысының сатып алған тауар мен қызмет тұтыну кәрзеңкесінің бір бөлігі болмайды. Сөйтіп, баға өсуі француз тұтыну бағасы индексіне (ТБИ) емес, Франция ЖІӨ дефляторында көрінеді. Басқа бір мысалды алып көрейік. «Volvo» автомобиль компаниясы автомобиль бағасын көтереді деп ойлап көрейік. «Volvo» маркалы автомобильдер Швецияда өндірілетіндіктен, автомобиль француз ЖІӨ бір бөлігі болып табылмайды. Бірақ француз тұтынушылары «Volvo» маркалы автомобильдерді сатып алатындықтан, автомобиль әдеттегі тауарлардың тұтыну кәрзеңкесінің бір бөлігі болады. Тиісінше, «Volvo» сияқты импорттық тұтыну тауарларына бағаның артуы, ЖІӨ дефляторында емес, тұтыну бағасының индексіне (ТБИ) көрінеді. Сонымен, бұл ЖІӨ дефляторы мен тұтыну бағасы индексі (ТБИ) арасындағы бірінші айырмашылық. Бұл айырмашылық әсіресе мұнай бағасы өзгерген кезде өте маңызды. Еуропаның басқа бөліктеріндегі сияқты Ұлыбританияда да мұнай өндірілгенімен, мұнда пайдаланылатын жанармайдың көп бөлігі Таяу Шығыстан импортталады.

Нәтижесінде мұнай және мұнай өнімдері, бензин және жанар-жағармай сияқты өнімдер ЖІӨ-ге қарағанда тұтыну шығындарының анағұрлым үлкен үлесін құрайды. Мұнай бағасы өзгерген кезде тұтыну бағасы индексі ЖІӨ дефляторына қарағанда айтарлықтай көп мөлшерде өзгереді.

Екінші және ЖІӨ дефляторы мен тұтыну бағасы индексі (ТБИ) арасындағы маңызды бір айырмашылық – бағаның жалпы деңгейіндегі толық бір санды беру үшін әртүрлі бағаның өлшенуі. Тұтыну бағасының индексі (ТБИ) тауар мен көрсетілетін қызмет тұтыну кәрзеңкесінің тұрақты бағасын базалық жылдағы тұтыну кәрзеңкесінің бағасымен салыстырады. Ол кезде, байқағанымыздай, Ұлттық статистика бюросы (ҰСБ) тауардың тұтыну кәрзеңкесін әрдайым қайта қарастырып отырады. Керісінше, ЖІӨ дефляторы қазіргі уақытта өндірілген тауар мен қызмет бағасын базалық жылдағы олардың бағасымен салыстырып отырады. Сонымен, ЖІӨ дефляторын есептеу үшін қолданылатын тауарлар мен көрсетілетін қызметтердің бір тобы уақыт өткен сайын автоматты түрде өзгеріп отырады. Бұл айырмашылық барлық баға барабар түрде өзгерген кезде маңызды емес. Алайда, әртүрлі тауар мен көрсетілетін қызмет бағалары түрлі

сандық мөлшерде өзгерсе, онда инфляцияның жалпы деңгейін анықтау үшін әрқилы бағаларды қалай бағалаймыз. ЖІӨ дефляторымен де, Тұтыну бағасының индексімен де (ТБИ) өлшенетін инфляция деңгейі бірге қозғалу үрдісінде болады.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Тұтыну бағасының индексі (ТБИ) нені өлшеуге тырысады және ол қалай құрылғанын қысқаша түсіндіріңіз.

ИНФЛЯЦИЯ ӘСЕРЛЕРІ ҮШІН ЭКОНОМИКАЛЫҚ АЙНЫМАЛЫЛАРДЫ ТҮЗЕТУ

Экономикадағы бағаның жалпы деңгейін өлшеу мақсаты түрлі уақыт тұрғысынан ақшалай көрсеткіштерді салыстыру мүмкіндігі. Енді, бағаның индексі қалай есептелетінін білген кезде, ондай индексті базалық және ағымдағы сандық мөлшермен салыстыру үшін қалай қолданатынымызды көрейік. Яғни, базалық пен ағымдағы көрсеткішті қалай салыстыра алатынымызды қарастырып көрейік.

Әртүрлі уақыттағы ақша бірліктері

Белгілі бір уақыт кезеңіндегі ақша көрсеткіштерін салыстыру үшін базалық және ағымдағы жылдағы баға деңгейін білуіміз керек. Қаржы мәліметін салыстыру үшін базалық жылдағы санды ағымдағы валютаға сәйкестендіру керек, яғни оның мөлшері базалық кездегіден ұлғаяды. Инфляцияның бұл түзету мөлшерін баға индексі анықтайды. T – уақыттағы жылдан еуро немесе фунтты, бүгінгі күнгі еуро немесе фунтқа қайта есептеу формуласы келесідей (бұл жерде бүгінгі күнгі баға деңгейі мен T -уақыттық жылдағы баға деңгейі базалық жылмен өлшенеді):

$$\text{Ағымдағы валюта сомасы} = \frac{T\text{-жылд. валюта сомасы} \times \text{ағымдағы баға деңгейі}}{T\text{-жылд. баға деңгейі}}$$

Тұтыну бағасының индексі (ТБИ) деген сияқты бағаның индексі оның деңгейін өлшейді және инфляция мөлшерін түзетуді анықтайды. Оны айқын түсіндіру үшін Ұлыбритания Парламент мүшелерінің жалақысын мысалға алып көрейік. 1947 жылы Қоғамдастық палатасының Ақпараттық кеңсесінің мәліметіне сай жылына 1000 £ құраған. Ұлыбритания Ұлттық статистика бюросы (ҰСБ) мәлімдегендей, бөлшек сауда бағасы индексі (ББИ) 1947 жылы 28,9 және 2015 жылы 1018,6 болған. Осыларды формулаға қоя отырып, мынаны аламыз:

$$2015 \text{ жылғы жалақы } £ = \frac{1947 \text{ жылғы жалақы } £ \times 2015 \text{ ж. ББИ}}{1947 \text{ ж. ББИ}}$$

$$2015 \text{ жылғы жалақы} = \frac{1000 \text{ £} \times 1018,6}{28,9}$$

$$2015 \text{ жылғы жалақы} = 35230 \text{ £}$$

1947 жылы депутатқа төленген жалақы бүгінгі жалақыға эквивалентті екенін, яғни сол кездегі жалақы мөлшері бүгінгі инфляцияны ескере отырып, 35230 £ мөлшеріндегі жалақы осы, 2015 жылдағы жалақыға бара-бар екенін таптық. 2015 жылы депутаттың негізгі жылдық жалақысы 74000 £. Әрине, 2015 жылғы депутат жалақысының жағдайы оның 1947 жылғы әріптесінің жалақысынан анағұрлым жақсырақ.

Индексациялау

Жоғарыда көргеніміздей, бағаның индексі түрлі уақыттағы ақшалай өлшемдерді салыстыру кезіндегі инфляциялық әсерлерді түзету үшін қолданылады. Түзетудің мұндай түрі экономиканың көптеген салаларында кездеседі. Заңды түрде немесе келісімшарт бойынша инфляция үшін, қандай да бір ақша

сомасы автоматты түрде түзетілсе, онда сома инфляцияға **индексациялау** деп айтылады. Мысалы, фирма мен кәсіподақтар арасындағы көптеген ұзақмерзімді келісімшарттарда тұтыну бағасының индексі (ТБИ) бойынша жалақының ішінара немесе толық индекстелінуі болады. Мұндай жағдай, өмір сүру құнын өтеудегі жардем ақы немесе ӨҚӨЖ деп аталады. Өмір сүру құнын өтеудегі жардем ақы немесе ӨҚӨЖ, тұтыну бағасының индексі (ТБИ) не басқа да өлшемдер, мысалы, белгілі бір уақыт кезеңіндегі бөлшек сауда бағасы индексі (ББИ) негізінде жыл сайын жалақыны автоматты түрде көтеріп отырады.

Индексациялау – инфляция салдары үшін ақша сомасының индекстелген автоматты түзетілуі

Табыс салығы шегі – салық мөлшерлемесі өзгеріп отыратын табыс деңгейі. Ол да жыл сайын инфляцияға сәйкес жиі ауыстырылып отырады. Әйтсе де көптеген елдерде ол ресми түрде индекстелінбейді. Шынында да салық жүйесін, тіпті ол мүмкін болып тұрса да, инфляция үшін индексстеудің көптеген амал-тәсілдері бар. Бұл туралы сұрақтарды инфляциялық шығындарды қарастырған кезде, кейінірек осы кітапта талқылаймыз.

КЕЙС

Инфляцияны реттеу

Барлық кезеңдердегі ең танымал болған қандай фильм? Оның жауабы, сіз үшін тосын болуы мүмкін. Фильмнің танымалдығы әдетте әлем бойынша билеттердің санымен анықталады. Осы өлшем бойынша 2016 жыл басында «Аватар» фильмі бүкіл кезең ішінде номері бірінші фильм (фильм 2009 жылы шыққан) болды. Оның бюджеті 2,79 млрд \$. Одан кейін «Титаник» фильмі (1993 жыл – 2,19 млрд \$); «Жұлдызды соғыстар»: Авакенс күші (2015 жыл – 2,01 млрд. \$) үштіктер санына кірген; 2015 жылы шыққан «Юра дәуірі» фильмі 1,67 млрд \$ көлемімен төртінші орынды алған; «Кек алушылар», «Марвела» (2012 ж.), көлемі 1,52 млрд \$, «Ашулылар 7» (2015 ж.) (1,52 млрд \$), «Гарри Поттер: Өлім сыйлығы», 2-бөлім (2011 – 1,34 млрд \$); «Мұздатылғандар» (2013 ж.) 1,28 млрд \$; және ондықтын соңына енген «Темір адам 3» (2013 ж.) көлемі – 1,21 млрд \$ болған. Бұл рейтингте бәріне мәлім, бірақ маңызды факт еленбейді: кино билеті қымбаттады. Билеттердің құнын инфляцияға сәйкес түзетсек, мүлде басқаша көріністі көрер едік.

21.4-кестеде әлем бойынша АҚШ долларымен жүргізілген инфляция бойынша есептелінген барлық уақыттағы ең күшті он фильм көрсетілген. Онда 1977 жылы шығарылған «Жұлдызды соғыстар» фильмінің түпнұсқасы екінші нөмірде тұр, бұл кезде «Әуендер үні» үшінші орынды алады, барлық уақытта бірінші нөмірде тұрған фильм – американдық драма «Азаматтық соғыс» кезеңі бейнеленген фильм «Жел айдағандар» (оның көлемі 1,757 млрд \$ болып түзетілген). 1939 жылы шығарылғанына қарамастан, ол «Аватар» фильмінен (бюджет көлемі 846 млн \$ қайта түзетілгенін ескере отырып) анағұрлым озып кеткен. «Аватар» фильмі тіпті бірінші ондыққа да кірмейді (15-ші нөмірде көрінеді). 1930 жылы әркімнің үйінде теледидар болмай тұрғанда, адамдардың кинотеатрға барулары бүгінге қарағанда шамамен үш-төрт есеге көп болған. Бірақ сол дәуірдегі фильмдер танымалдық рейтингісінде өте сирек көрінетін. Өйткені, билет бағасы бүгінгі күнгедей көлемде емес, өте аз мөлшердегі көрсеткішті берді. «Жел айдағандар» фильміндегі басты кейіпкерлер Скарлетт және Ретт, олардың бюджет бағасын инфляция көрсеткішіне қарай түзеген кезде анағұрлым көп болатыны белгілі.

21.4-КЕСТЕ

Инфляцияға сәйкес түзету енгізілген барлық кезеңдердің ең танымал фильмдері

Фильм	Шыққан жылы
«Жел айдағандар»	1939
«Жұлдыздар соғыстары»	1977
«Әуендер үні»	1965
«Е.Т.»	1982
«Титаник»	1997

(Жалғасы бар)

«Он өсиет»	1956
«Азу»	1975
«Доктор Живаго»	1965
«Экзорцист»	1973
«Ақ ханшайым және жеті ергежейлі»	1937

(Source of data: <http://www.baxofficemojo.com>)



«Жел айдағандар», АҚШ-тағы азамат соғысы туралы драма, инфляцияға сәйкес түзетулер жасасақ барлық кезеңдегі ең табысты фильм болып қала береді.

Нақты және номинал пайыздық бағамдар

Инфляция әсеріне қарай экономикалық айнымалыларды түзету айрықша маңызды, ал пайыздық бағам туралы мәліметтерді қарастырған кезде ол біршама күрделі болады. Пайыздық шотта сақталған жинақ пайыздық бағам негізінде қайтарылуды қамтамасыз етеді. Керісінше, адамдар автомобиль сияқты заттарды сатып алу үшін керек қаржыны банктен несие түрінде алады да, несие бойынша пайыз төлейді. Пайыз өз кезегінде өткен уақыттағы аударылған ақша үшін болашақта төлем жасауын көрсетеді. Нәтижесінде, пайыздық бағамдарға әрдайым түрлі уақыт кезеңдеріндегі ақшалай сомаларды салыстыру жатады. Пайыздық бағамдарды толық түсіну үшін инфляция салдарларын қалай түзету керек екенін білу қажет. Бір мысалды қарастырып көрейік. Карла жинақ шотына 1000 € салады деп алайық. Оның жылдық пайыздық бағамы 10%. Бір жылдан соң Карланың жинақ шотында пайыз түрінде 100 € жинақталғанын көреміз. Сонда Карланың жинақ шотындағы жалпы сома 1100 €. Енді сұрақ: Карла бір жыл бұрын депозит ашқанына қарағанда 100 € бай болды ма? Бұл жердегі жауап, «бай» деген түсінікке нені жатқызатынымызға байланысты. Карлада бұрынғыға қарағанда ақша сомасы 100 € көп. Басқаша айтқанда, еуро саны 10% өсті. Баға осы кезде өскен болса, ол әрбір еуроға бір жыл бұрынғы кезге қарағанда аз ғана зат сатып ала алады. Сонымен, оның сатып алу қабілеті тиісінше 10% өспеді. Инфляция деңгейі 4% болса, онда Карла сатып ала алатын тауар саны, бар-жоғы 6% өскен. Инфляция деңгейі 15% құраған кезде оның шотындағы еуро санына қарағанда тауар саны барабар түрде көп есеге өскенін көрсетеді. Бұл жағдайда Карланың сатып алу қабілеті нақты жағдайда 5% төмендеп кеткенін көреміз. Жинақ шоты төлейтін пайыздық бағам – **номинал пайыздық бағам**, ал инфляцияға қатысты түзетілген пайыздық бағам **нақты пайыздық бағам** деп аталады. Номинал және нақты пайыздық бағам мен инфляция арасындағы өзара арақатынасты былай көрсете аламыз:

$$r_t = i_t - \pi_t$$

Белгілі бір уақыт кезеңіндегі нақты пайыздық бағам (r_t) = сол уақыт ішіндегі номинал пайыздық бағам (i_t) – сол уақыт кезеңіндегі инфляция деңгейі (π_t).

Нақты пайыздық бағам – номинал пайыздық бағам мен инфляция бағамы арасындағы айырма. Номинал пайыздық бағам уақыт өткен сайын сіздің банк шотыңыздағы фунттың немесе еуроның мөлшері қаншалықты тез өсетінін білдіреді. Нақты пайыздық бағам уақыт өткен сайын банк шотыңыздың сатып алу қабілеті қаншалықты тез өсетінін көрсетеді.

Номинал пайыздық бағам – инфляция әсеріне қарай түзетілмеген пайыздық бағам

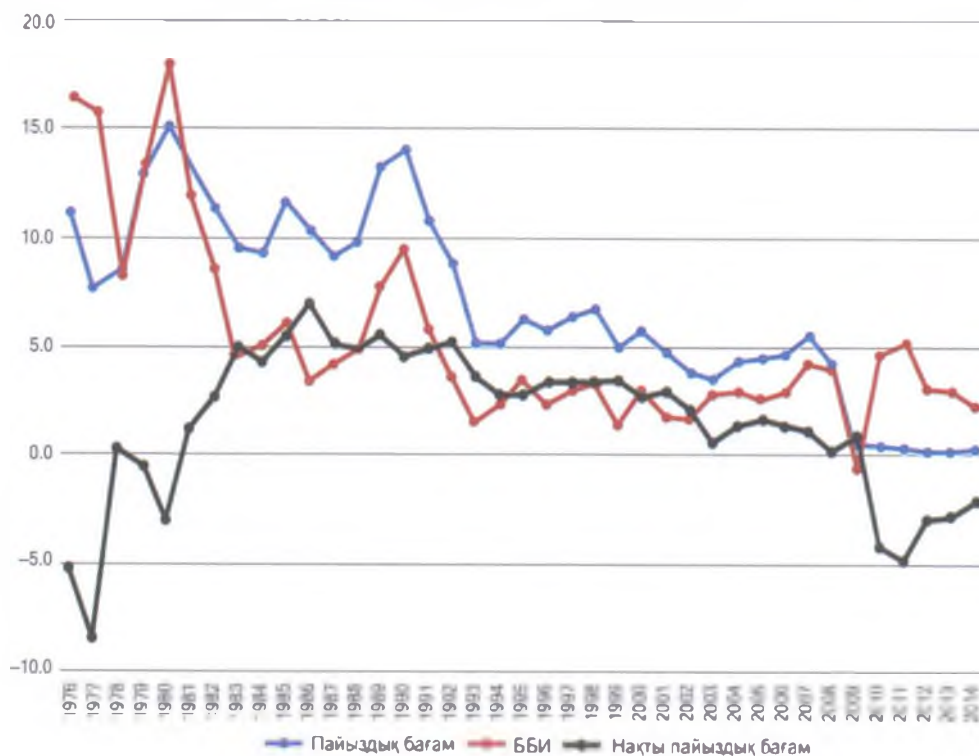
Нақты пайыздық бағам – инфляция әсеріне қарай түзетілген пайыздық бағам

21.2-сызбада номинал пайыздық бағам (үш айлық қазынашылық вексельдер бойынша өлшенген дисконттың орташа жылдық бағамы), инфляция деңгейі (бөлшек сауда бағалары индексімен (ББИ) өлшенген) және нақты пайыздық бағамдар (екеуінің арасындағы айырма) көрсетілген. Бұдан нақты және номинал пайыздық бағамдар әрқашанда бірге өзгермейтінін көресіздер. Мысалы, 1970 жыл аяғында номинал пайыздық бағамдар жоғары болды. Бірақ, инфляция жоғары болғандықтан нақты пайыздық бағамдар теріс сипатта. Қаржылық дағдарыс 2008 жылы болғандықтан, сол уақытта нақты пайыздық бағамдар да теріс сипатта болған, әйтсе де бұл кездегі инфляция 1970 жылдарға қарағанда анағұрлым төмен еді. Бұл инфляция пайыздық төлемдерді ұлғайтқанына қарағанда, адамдардың жинақтарына тез нұқсан келтіретінін көрсетеді. Керісінше, 1990 жылдары номинал пайыздық мөлшерлеме шамамен 5% көрсеткіште ауытқыған еді. Бірақ инфляция салыстырмалы түрде төмен, нақты пайыздық мөлшерлеме де салыстырмалы түрде төмен болды.

21.2-СЫЗБА

Нақты және номинал пайыздық бағамдар

Бұл сызбада инфляция деңгейі (бөлшек сауда бағасы индексімен (ББИ) өлшенген), 1976 жылдан бастап орташа жылдық өзгерістерін қолданған номинал және нақты пайыздық бағамдар көрсетілген. Номинал пайыздық бағам – қазынашылықтың үш айлық шотының мөлшерлемесі. Нақты пайыздық бағам – номинал пайыздық бағам мен алынған бөлшек сауда бағалары индексімен (ББИ) өлшенген жылдық инфляция айырмасы.



ӨЗДІК ЖҰМЫС жалақыны көбейткен кезде және кез келген қаржылық инвестициядан түсетін пайданы есептеген кезде не үшін инфляцияға сәйкес түзетулер енгізу өте маңызды?

ҚОРЫТЫНДЫ

Күні кешегі тарихи жағдайлар барысында ірі өнеркәсіптік елдер валюталарындағы, яғни фунт, еуро және АҚШ доллары сияқты нақты құндылықтар тұрақсыз болды. Ұлыбритания, Еуропаның басқа да елдерінде және АҚШ тәрізді дамыған экономикасы бар елдерде жалпы баға деңгейінің тұрақты артуы қалыпты жағдай. Түрлі уақыт кезеңдерінде, ақшалай немесе номинал сипаттағы деректерді салыстырған кезде, олардың сол ақша бірліктері емес екенін ұғыну өте маңызды. Яғни, бүгінгі фунт немесе еуро он жыл бұрынғы фунт немесе еуро емес екенін, тіпті он жылдан кейін де сол фунт немесе еуро болмайтынын ескеру қажет. Бұл тарауда экономистер экономикадағы бағаның жалпы деңгейін қалай өлшейді және олардың инфляциялық әсерлері кезінде экономикалық айнымалыларды түзету үшін баға индексіні қалай қолданатыны жөнінде талқыланды. Бұл талдау тек бастапқы жөнелту нүктесі. Әлі де болса, инфляция пайда болуының себеп-салдарын не инфляцияның басқа да экономикалық айнымалылармен өзара әрекеттесетінін оқып-үйренген жоқпыз. Ол үшін өлшем шегінен тысқары шығуымыз керек. Шынына келгенде, ол келесі міндетіміз болмақ. Экономистер макроэкономикалық көрсеткіштерді және бағаны қалай есептейтінін соңғы екі тарауда түсіндіре отырып, енді ұзақ және қысқамерзімді кезеңдердегі осы айнымалы өзгерістерді түсіндіретін модель жасауға дайынбыз.

ЖАҒАЛЫҚТАРДАН

Уругвайдағы инфляция

Әлемнің барлық елдері инфляцияны басқару кезінде жоғарыда айтылғанындай, соларға ұқсас мәселелермен бетпе-бет келеді. «Жаңалықтардан» делінген бұл бөлікте 2015 жылғы тұтыну бағасының индексі екі мағыналы санға жеткен Уругвай тәжірибесін қарастырамыз.



Уругвайдың екі мәнді инфляциясы елдегі адамдардың өмір сүру деңгейіне әсер етуі мүмкін.

Уругвайдағы инфляция

Уругвай статистика басқармасының Эстадика ұлттық институты (ЭҰИ/INE) ел экономикасы үшін тұтыну бағасының индексіні (ТБИ) жариялады. Тұтыну бағасының индексі (ТБИ) үшін мақсатты мөлшерлеме 3-7% құрайды. Бірақ 2015 жылғы қарашада тұтыну бағасы индексінің (ТБИ) жылдық мөлшерлемесі инфляцияның 10.04% көрсеткен. Эстадика ұлттық институты (ЭҰИ/INE), азық-түлік пен сусын бағасының өсуі тұтыну бағасы индексінің (ТБИ) жалпы өсуінің маңыздылығы деп хабарлады. Бірақ, киім-кешек және аяқ киім, тұрғын үй, құрылыс, демалыс және мәдени іс-шара бағасының өсуі бір жыл бұрынғы бағамен салыстырған кездегі шаманы көрсеткен. Тұтыну бағасы индексінің (ТБИ) екі мағыналық санға қарай бейімделуі, Үкімет

үшін де, жұмысшылар үшін де жақсы жаңалық емес. Уругвайда бірнеше мықты кәсіподақ бар. Инфляция төмендетілмесе, онда кәсіподақтар жұмысшылардың өмір сүру деңгейлерін ұстап тұру үшін жалақының

(Жалғасы бар)

өсуін талап ететін болады. Ал тіпті сол жалақыны өсіру талабы қанағаттандырылса да, ол өз кезегінде ары қарайғы экономикалық мәселелердің туындауына алып келеді. Инфляция қарқынының өсуі Үкімет пен бөлшек саудадағы, оның ішінде, үш айлық кезеңге 1600-дей тауар бағасын сол қалпында ұстап тұру үшін бағаны тұмшалау бойынша жасалынған, супермаркеттермен арада осыған дейін 2015 жылы болған, яғни сол кезде қол жеткізген ерікті келісімге қарамастан жүрді. Яғни ерікті келісім, Үкімет пен бөлшек саудадағы супермаркеттер арасында 2015 жылдың басында жасалынған еді, әйтсе де инфляцияның өсуі қарқынды жүрді.

Сондай-ақ, Үкімет тарапынан электр энергиясының, байланыстың, отынның, денсаулық сақтаудың бағасын және судың бағасын төмендету тәсілдері қарастырылып жатыр деп хабарланған болатын. Олардың бәрі өз кезегінде екі сандық инфляцияны қалыпты деңгейге келтірудегі қадамдар шегінде үкіметтің тікелей бақылауында болды.

Алайда, сыртқы факторлар бұл қадамдарды ымыраға келтіруі, яғни үкіметтің ол қадамдарының сыртқы факторлар әсерінен іске аспай қалуы мүмкін еді. Уругвайлық песо АҚШ долларына қатысты әлсірей бастады. Ол өз кезегінде, импорттық бағаның өсуін білдірді. Бұл тұтыну бағасының индексіне (ТБИ) қысым көрсетілуіне әкелді. Уругвай импортына ЖІӨ-нің бестен бір көлемі келеді. Сондықтан импорттық бағасы өскен кезде, ол инфляцияға айтарлықтай әсер етуі мүмкін.

Инфляцияны күшейтуге бағытталған мұндай әсерлердің кейбірінің ішкі сұраныс баяулауының арқасында орны толуы мүмкін, яғни олардың әсері ішкі сұраныс аз болған кезде ақырындайды. Көршілес елдерде, яғни Бразилия мен Аргентинада өз жеке мәселелері бастан асып жатыр. Олардың экономикалық жағдайы өз кезегінде, әрине Уругвай экономикасына әсер етеді. Үкімет үшін сұранысты басқару қиын мәселе. Осы кезде инфляциялық қысым елдің экономикалық өсуіне кері әсер етпей, төмендейтін болады. Үкімет 2015 жылы экономикалық өсу 2.5% құрайды деп болжаған. 2019 жылы оның өсуін 3% ұлғайтамыз деп үміттенген.

Сұрақтар

- 1 Неге екі мәнді инфляция Уругвай сияқты ел үшін келелі мәселе деп саналуы мүмкін?
- 2 Инфляция жұмысшылардың өмір сүру деңгейіне қалай нұқсан келтіруі мүмкін?
- 3 Кәсіподақтар жалақыны көтеру туралы жемісті келіссөз жүргізіп жатса, ол Уругвайдың болашақ инфляциясына қандай әсер етер еді?
- 4 Белгілі бір уақыт кезеңіне дейін бағаны сол қалпында ұстау үшін тұмшалау бойынша бөлшек саудагерлер мен үкімет арасындағы келісім инфляциялық қысымды жеңілдетуге деген жақсы қадам болған еді. Неге бұл қадамға қарамастан инфляцияның өсуі жылдамдап кетті?
- 5 Неге уругвайлық песоның әлсіреуі елде инфляциялық қысымды тудыратынын түсіндіріңіз.

ТҮЙІН

- Тұтыну бағасының индексі (ТБИ) тауар мен көрсетілетін қызмет тұтыну кәрзеңкесі бағасының базалық жылдағы сол кәрзеңкенің бағасына қатысты өзгерісін көрсетеді. Индекс экономикадағы бағаның жалпы деңгейін өлшеу үшін қолданылады. Тұтыну бағасы индексінің (ТБИ) пайыздық өзгерісі инфляция деңгейін өлшейді.
- Тұтыну бағасы индексі (ТБИ) өмір сүру құнын өлшеудегі жетілмеген өлшем. Оның үш себебі бар. Біріншісі, ол уақыт өте келе, салыстырмалы түрде арзан тауарларды тұтынушылардың ауыстыруы мүмкіндігін ескермейді. Екіншісі, ол жаңа тауарларды енгізу есебінен, ақшаның сатып алу қабілетінің өсуін назарға алмайды. Үшіншісі, тауар мен қызмет сапасындағы өлшенбейтін өзгерістермен бұрмаланады, бұл сапаны өлшеу қиындығынан туындайтын мәселе. Осы мәселелердің кесірінен тұтыну бағасы индексі (ТБИ) өлшеу шынайы инфляцияны асыра көрсетеді.
- ЖІӨ дефляторы экономикадағы бағаның жалпы деңгейін өлшесе де, ол тұтыну бағасы индексінен (ТБИ) ажыратылады. Өйткені оған тұтынылған емес, өндірілген тауар мен көрсетілетін қызмет кіреді. Нәтижесінде импорттық тауарлар ЖІӨ дефляторына емес, тұтыну бағасының индексіне (ТБИ) әсер етеді. Сонымен қатар тұтыну бағасының индексі (ТБИ) тауарлардың тұрақты тұтыну кәрзеңкесін қолданған кезде, ЖІӨ дефляторы ЖІӨ құрамының өзгеруіне қарай, шамадан тыс тауар мен қызмет тобын автоматты түрде өзгертеді.

- Ақшалай көрсеткіштер (мысалы, евромен өлшенген). Уақыттың әрқилы нүктелерінен сатып алу қабілеттерінің негізделген салыстыруларын көрсете алмайды. Базалық кезеңдегі ақшалай санды ағымдағы ақшалай санмен салыстыру үшін баға индексін қолдана отырып, ескі санды анағұрлым көтермелеу керек.
- Әртүрлі заңдар мен жеке келісімшарттар бағаның индексін инфляция салдарларын түзету үшін қолданады.
- Инфляцияны түзету пайыздық бағамдар туралы мәліметтерді қарастырған кезде айрықша маңызды. Номинал пайыздық бағам, әдеттегі пайыздық бағамды көрсетеді. Бұл жинақ шоттағы ақша сомаларының уақыт өткен сайын ұлғайып отыратынын көрсететін мөлшерлеме. Керісінше, нақты пайыздық бағам уақыт өткен сайын ақша құнындағы өзгерістерді ескереді. Нақты пайыздық бағам номинал пайыздық бағам мен алынған инфляция деңгейінің айырмасы.

ШОЛУ СҰРАҚТАРЫ

- 1 Бағаның индексін құрудағы бес кезең қандай?
- 2 Бағаның индексін құрған кезде статистер неге салыстыру өлшемін қолданады?
- 3 Тұтыну бағасының индексіне не нәрсе үлкен әсер етеді: тауық бағасының 10% өсуі ме, әлде уылдырыққа 10% баға өсуі ме? Неге?
- 4 Тұтыну бағасының индексін (ТБИ) өмір сүру құнының жетілмеген өлшемі ететін үш мәселені сипаттап беріңіз.
- 5 Неге статистер бағаның индексін құрған кезде қолданылатын тауарлардың тұтыну кәрзеңкесінің құрамын уақыт өткен сайын өзгертіп отырады?
- 6 1990 жылы бір бөтелке шарап бағасы 3,50 €, ал 2017 жылы 8,50 € құраған деп алып көрейік. Ары қарай, баға индексі 1990 жылы 95 болса, 2017 жылы ол 160 көрсетті деп алайық. Осыдан шығатын сауалдар: шарап 2017 жылға қарағанда 1990 жылы арзан болды ма? Неге екенін түсіндіріңіз.
- 7 Француз флоты сүңгуір қайығының бағасы артса, бұл француз тұтыну бағасы индексіне (ТБИ) немесе ЖІӨ дефляторына әсер ете ме? Неге?
- 8 Ұзақ уақыт ішінде бір қорап кәмпит бағасы 1 €-дан 6 € дейін көтерілген. Сол кезеңде тұтыну бағасының индексі (ТБИ) 150-ден 300 дейінгі көрсеткішке өскен. Жалпы инфляцияға сәйкес түзетілген бір қорап кәмпит бағасы қаншаға өзгерген?
- 9 Номинал және нақты пайыздық бағам мәндерін түсіндіріңіз. Олар өзара қалай байланысқан?
- 10 Өз табысы үшін, өз жинақтарына сенетін адамдарға нақты пайыздық бағамды білу не үшін маңызды?

МӘСЕЛЕ ЖӘНЕ ШЕШІМ

- 1 Мына кестеде көрсетілгендей, адамдар тек қана үш тауарды тұтынады деп алып көрейік.

	Теннис добы	Теннис ракеткасы	Кола
2016 бағасы (€)	2	40	1
2016 саны	100	10	200
2017 бағасы (€)	2	60	2
2017 саны	100	10	200

- a. Осы әр тауар бағасының пайыздық өзгеруі қандай? Бағаның жалпы деңгейінің пайыздық өзгеруі қандай?
 - b. «Теннис ракеткалары» «Колаға» қарағанда салыстырмалы түрде аз болса да, қымбат. Басқалармен салыстырғанда кей адамдардың әл-ауқаты жақсара ма? Түсіндіріңіз.
- 2 «Бегопия» елінің тұрғындары барлық табыстарын түрлі-түсті капустаға, брокколи капустасына және сәбізге жұмсайды деп алып көрейік. 2017 жылы олар 200 € 100 бас түрлі-түсті капуста, 75 € 50 түйін брокколи капустасын

- және 50 € 500 сәбіз сатып алды деп алайық. 2018 жылы олар 225 € 75 бас түрлі-түсті капуста, 120 € 80 түйін брокколи капустасын және 100 € 500 сәбіз сатып алады делік. 2017 жыл базалық жыл болса, екі жылдағы тұтыну бағасы индексі (ТБИ) қандай? 2018 жылы инфляция деңгейі қандай?
- 3 Ұлыбритания Ұлттық статистика бюросының (ҰСБ) (<http://www.statistics.gov.uk>) немесе Еуростаттың сайтына кіріп (<http://ec.europa.eu/eurostat/web/main/home>) тұтыну бағасының индексі (ТБИ) туралы мәліметтерді табыңыз. Барлық заттарды қосқандағы индекс көрсеткіші елде соңғы жылы қаншаға көтерілген? Шығындардың қандай категориялары бойынша баға көп өскен? Өз шамасында ма? Қандай да бір категориялар бойынша, керісінше, бағаның төмендеуі бар ма? Осы фактілердің кез келгенін түсіндіріп бере аласыз ба?
 - 4 Тұтыну бағасының индексі (ТБИ) құру кезінде туындайтын мәселелердің қайсысын мына жағдайлардың әрбірінде айқын сипаттап көрсетуге болады? Түсіндіріңіз.
 - a. Ағымда көрсетілетін фильмдердің өсуі.
 - b. Автомобильдерде қауіпсіздік жастықтарын енгізу.
 - c. Дербес компьютер бағасының түсуіне байланысты оларды сатып алу көлемінің ұлғаюы.
 - d. Смартфондарда сандық фотоаппараттарды қолданудың ұлғаюы.
 - e. Бензин бағасының түсуінен кейін, үнемді автомобильдерді пайдаланудың азаюы.
 - 5 Ұлыбританиядағы зейнеткерлердің мемлекеттік зейнетақысының деңгейін үкімет анықтауы керек болған деп алып көрейік. Өйткені ол тұтыну бағасы индексінің (ТБИ) өсуіне барабар түрде жыл сайын өсуі үшін қажет.
 - a. Қарт адамдар басқа адамдар сияқты нарықтық қарзеңкені тұтынса, үкіметтің ондай саясаты қарт адамдарға жыл сайын өмір сүру деңгейінің жақсаруын қамтамасыз ете ала ма? Түсіндіріңіз.
 - b. Шын мәнінде қарт адамдар жастарға қарағанда көбірек медициналық қызмет тұтынады. Денсаулық сақтау шығындары әдетте жалпы инфляцияға қарағанда тез өседі. Қарт адамдарға жыл өткен сайын шынымен де жақсы болып жатқанын анықтау үшін не істер едіңіз?
 - 6 Сіздің ойыңызша, тауар мен қызметтің тұтыну қарзеңкесінің әдеттегі үй шаруашылығы сатып алатын тауар мен қызмет тұтыну қарзеңкесінен айырмашылығы бар ма? Тұтыну бағасының индексі (ТБИ) көрсетілгенге қарағанда, өте жоғары немесе өте төмен инфляция деңгейімен бетпе-бет келдім деп есептейсіз бе?
 - 7 Кейбір елдерде пайдаға салынатын салық шекарасы инфляцияға сәйкес ұлғаймайды. Үкімет мұны неге жасайды деп ойлайсыз? (Көмек: бұл құбылыс «шекаралардың жинақталуы немесе жылжуы» деген атпен белгілі).
 - 8 Зейнеткерлікке шығу үшін табыстың қанша бөлігін үнемдеу керек деген шешім қабылдау кезінде жұмысшылар жинақтарына әсер ететін номинал не нақты пайыздық бағам ескерілуі қажет пе? Түсіндіріңіз.
 - 9 Қарыз беруші мен несие алушы несие бойынша төленетін номинал пайыздық бағаммен өзара келіскен деп алып көрейік. Онда инфляция күтілгенге қарағанда жоғары. Осы несие бойынша нақты пайыздық бағам күтілгенге қарағанда жоғары немесе төмен болып келе ме? Аяқ астынан жоғары болған инфляциядан несие алушы пайда таба ма, әлде ұтыла ма? Ал қарыз беруші ше?
 - 10 2016 жылы азық-түлік бағасы бір жыл ішінде 2% өсті деп алайық. Ал 2017 жылы 1.9% көтеріліп кетті. Ары қарай тұтыну бағасы индексі (ТБИ) құрған кезде, тамақтың үлесі жоғары деп қарастырайық. Тамақ өнімдері бағасының өзгеруі 2017 жылы тұтыну бағасының индексіне (ТБИ) әсер етеді деп ойлайсыз ба?

11-бөлім ҰЗАҚ МЕРЗІМДЕП НАҚТЫ ЭКОНОМИКА

22 ӨНДІРІС ЖӘНЕ ӨСУ

Макроэкономика бөлімінің алғашқы екі тарауында экономикалық өсу мен бағалар деңгейінің өзгерісін қалай өлшеу керек екенін талдадық. Бұл – маңызды макроэкономикалық айнымалылар. Енді экономикалық өсу деңгейін не анықтайтынына назар аударамыз. 18-тарауда елдер арасындағы табыс бойынша айырмашылықты қарастырған едік. Батыс Еуропа елдері сияқты бай елдегі орташа табысы бар адамның табысы – Үндістан, Индонезия немесе Нигерия елдеріндегі орташа табыс табатын адамның табысынан он есеге дейін артық. Экономист, Нобель сыйлығының лауреаты Роберт Э. Лукас – экономикалық өсу қарқынындағы айырмашылықтар мен кедейлік деңгейлері және елдер арасындағы теңсіздікті зерттеуге біраз уақытын жұмсаған. Лукас «әр елдерде экономикалық өсу қарқыны және өмір сүру деңгейлері неліктен әр түрлі» деп өзіне сауал қойды. Жаңалықтарда және әлеуметтік желілерде өмір сүру салтындағы бұл өзгерістерге бірден мән беріліп жатады. Кей жағдайда, өмір сүру деңгейінде осындай үлкен айырмашылық бар екенін жиі сезінеміз. 30 жыл бұрын Лукас былай деп жазған еді: «Мұндай сұрақтардың адамдардың әл-ауқатына әсері қатты таң қалдырады. Олар туралы ойлаған адам, басқа нәрселерді ойлай алмай қалады». Лукастың бұл сөзін еске түсіру орынды; әлемдегі миллиондаған адамдар үшін өмір сүру – күнделікті шайқасу немесе күресу. Қарапайым тұрғыда, өмір сүруге қажет тамақ пен су табудың өзі – олар үшін, бұл өмірге деген үндеу. Осы жағдайды дамыған елдегі көптеген адамдардың өмірімен салыстырып көріңіз, сонда, мұндай салыстырудың рухани тұрғыдағы салдары анағұрлым үлкен екенін көресіз.

Мұндай әртекті тәжірибені қалай түсінуге болады? Бай елдер өмір сүрудің жоғары деңгейін қалай ұстап тұрады? Дамыған әлемге қосылу үшін экономикалық өсуді жылдамдатуға атсалысу жолында кедей елдер қандай саясатты қолдануы керек? Бұл макроэкономикадағы маңызды мәселелердің бірі. Өзіміз көргендей, экономикадағы ЖІӨ экономикада алынған жалпы табыспен қатар, экономикадағы тауар мен қызмет өндірісіне деген жалпы шығынды да өлшейді. Нақты ЖІӨ деңгейі және оның өсуі экономикалық өрлеу көрсеткіштерінің бірі. Мұнда нақты ЖІӨ деңгейі мен өсуінің ұзақмерзімді детерминанттарына назар аударамыз, яғни соның төңірегінде ой жинақтаймыз. Бұл кітапта нақты ЖІӨ ұзақмерзімді тенденция шегіндегі қысқа мерзімдік ауытқуларын оқып-үйренеміз, яғни қысқа мерзімдегі ЖІӨ көрсеткіштерін қарастырамыз.

ДҮНИЕ ЖҮЗІНДЕГІ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ӨСУ

Экономикалық өсуді талдау үшін, халыққа қатысты есептелетін ЖІӨ деңгейінің көрсеткіштерін қолданған жөн. Тәжірибе тұрғысынан екі түсінікті ажырата аламыз: жан басына шаққандағы ЖІӨ және бір жұмысшыға шаққандағы ЖІӨ. Жан басына шаққандағы ЖІӨ белгілі бір уақыт кезеңінде нақты ЖІӨ деңгейіне жетеді де, жан басына шаққандағы табыс көрсеткішін алу үшін оны жалпы халық санына бөлеміз.

Бұл – елдер арасында салыстыру жасау үшін пайдалы негізгі көрсеткіш. Ондай мәліметтер бәріне түсінікті АҚШ долларында көрсетіледі.

$$\text{Жан басына шаққандағы нақты ЖІӨ} = \frac{\text{нақты ЖІӨ}}{\text{жалпы халық саны}}$$

Дәл осылай, жан басына шаққандағы табыс көрсеткішін алу үшін халық арасында жұмыс істейтін адамдарға қатысты нақты ЖІӨ көрсеткішін көре аламыз.

$$\text{Бір жұмысшыға шаққандағы нақты ЖІӨ} = \frac{\text{Нақты ЖІӨ}}{\text{жұмыс істейтін халық саны}}$$

22.1-кестеде іріктеп алынған бірқатар елдердегі жан басына шаққандағы нақты ЖІӨ көрсеткіштері берілген. Кестедегі мәліметтер елден елге өткен кезде өмір сүру деңгейінің айтарлықтай өзгеріп отыратынын және соңғы 50 жылда әр түрлі қарқынмен өзгергенін көрсетіп отыр. Мысалы, 2014 жылғы Ирландиядағы адам басына шаққандағы табыс Үндістанға қарағанда шамамен 33 есе артық. Әйтсе де, Үндістанда 1960 жылдан бастап, халықтың жан басына шаққандағы табысы 19 есе өскенін білеміз. Ең кедей елдер, атап айтқанда, Конго Демократиялық Республикасы мен Нигерияда 50 жыл ішінде әрең дегенде өзгерген, ең төменгі орташа деңгейдегі табыстарды көріп отырмыз.

22.1-СЫЗБА

Жан басына шаққандағы нақты ЖІӨ, ағымдағы \$, жекелеген елдер

Елдер атауы	1960	1970	1980	1990	2000	2010	2014
Ауғанстан	60	157	276			570	659
Албания				639	1 193	4 094	4 169
Аустрия	935	2 054	10 843	21 629	24 517	46 593	51 127
Әзірбайжан				1237	655	5 843	7 884
Бангладеш	89	138	223	295	407	760	1 093
Бельгия	1 274	2 776	12 913	20 679	23 152	44 361	47 517
Буркина-Фасо	68	81	283	352	227	574	713
Орталық Африка Республикасы	75	103	350	490	245	447	371
Қытай	89	112	193	316	955	4 515	7 594
Кипр			4 232	9 642	14 307	30 439	27 194
Чехия				3 902	5 995	19 764	19 554
Конго Демократиялық Республикасы	220	244	546	267	397	311	440
Дания	1 365	3 422	13 833	26 862	30 744	57 648	60 634
Мысыр елі		221	528	765	1 461	2 668	3 199
Эстония					4 070	14 632	19 720
Финляндия	1 179	2 467	11 232	28 381	24 253	46 205	49 541
Франция	1 338	2 862	12 713	21 795	22 466	40 706	42 733

22.1-СЫЗБА

Жан басына шаққандағы нақты ЖІӨ, ағымдағы \$, жекелеген елдер (жалғасы)

Елдер атауы	1960	1970	1980	1990	2000	2010	2014
Германия		2 751	12 092	22 220	23 685	41 726	47 627
Грекия	534	1 500	5 915	9 673	11 961	26 863	21 683
Исландия	1 415	2 606	14 991	25 675	31 820	41 695	52 111
Үндістан	84	115	272	375	452	1 388	1 596
Ирландия	686	1 485	6 366	14 017	26 101	47 904	53 314
Италия	804	2 101	8 432	20 765	20 059	35 878	34 960
Люксембург	2 242	4 479	17 226	34 872	48 827	102 863	
Нидерланды	1 069	2 878	13 563	20 937	25 958	50 341	51 590
Нигер	132	145	421	314	160	351	427
Нигерия	93	224	871	322	378	2 315	3 203
Норвегия	1 442	3 306	15 772	28 243	38 147	87 646	97 363
Польша				1 698	4 493	12 530	14 423
Португалия	360	934	3 369	7 885	11 502	22 540	22 081
Румыния				1 651	1 662	8 139	9 997
Ресей Федерациясы				3 485	1 772	10 675	12 736
Словения					10 228	23 418	23 963
Оңтүстік Африка	423	811	2 921	3 182	3 099	7 390	6 478
Испания	396	1 209	6 200	13 773	14 788	30 738	30 262
Швеция	1 983	4 669	16 857	30 162	29 283	52 076	58 887
Швейцария	1 787		18 785	38 332	37 813	74 277	
Түркия	508	491	1 567	2 791	4 215	10 112	10 530
Біріккен Араб Әмірлігі			42 879	27 989	34 208	34 342	44 204
Ұлыбритания	1 380	2 348	10 032	19 095	26 296	38 362	45 603
Замбия	229	427	655	404	340	1 456	1 722
Зимбабве	281	362	916	838	535	677	896

22.2-кестеде салыстырмалы түрде жан басына шаққандағы ЖІӨ көрсеткіші жоғары елдерде жылдық өсудің салыстырмалы түрде төмен деңгейі жиі кездесетінін көрсетіп отыр. Мысалы, Ұлыбританияда сол кезең ішінде өсудің орташа көрсеткіші 2,8% шамасында. Ал Германия мен Норвегияда – 3,1%, Францияда – 3,3%. Басқа елдерде, атап айтқанда, Біріккен Араб Әмірлігі мен Қытайда жылдам өсу кезеңдері байқалады. Ал Қытайдағы орташа экономикалық өсу 1970 жылдан бері 9,6% болды. Экономикасының өсу көлемі жағынан Қытай әлемде екінші, яғни АҚШ-тан кейінгі орында. Әйтсе де, оның халқының әлі де болса бұрынғыдай, салыстырмалы түрде жан басына шаққандағы табысы төмен. Батыс Еуропаның көптеген дамыған елдері ұзақ кезең ішінде өсуді ұстап тұра алды. Ал орташа көрсеткіш онша көрнекті емес, яғни онда көп нәрсе айқын көрінбейді. Өйткені, ол елдерде жан басына шаққандағы табыс, қазіргі кезде жылдық мөлшерлемесінің жоғары өсуі байқалатын кейбір елдерге қарағанда анағұрлым жоғары. Бай елдер қашан да бай болып, ал кедей елдер әрқашан кедей болып қала бермейді.

22.2-СЫЗБА

Нақты ЖІӨ жылдық өсуі, (%)

Елдер атауы	1961	1970	1980	1990	2000	2010	2014
Ауғаныстан						8,4	2,0
Албания				-9,6	7,3	3,7	1,9
Аустрия	5,5	9,3	1,7	4,3	3,4	1,9	0,3
Әзірбайжан					11,1	4,9	2,0

22.2-СЫЗБА

Нақты ЖІӨ жылдық өсуі, (%) (жалғасы)

Елдер атауы	1961	1970	1980	1990	2000	2010	2014
Бангладеш	6,1	5,6	0,8	5,6	5,3	5,6	1,1
Бельгия	5,0	7,4	4,4	3,1	3,6	2,5	1,1
Буркина-Фасо	4,0	0,1	0,8	-0,6	1,8	8,4	4,0
Орталық Африка Республикасы	5,0	2,3	-4,5	-2,1	-2,5	3,0	1,0
Қытай	-27,3	19,4	7,8	3,9	8,4	10,6	7,4
Кипр			5,8	7,4	5,7	1,4	-2,3
Чехия					4,3	2,3	2,0
Конго Демократиялық Республикасы	-10,9	-0,2	2,2	-6,6	-6,9	7,1	9,0
Дания	6,4	3,5	-0,5	1,6	3,7	1,6	1,1
Мысыр елі		5,6	10,0	5,7	5,4	5,1	2,2
Финляндия	7,6	7,0	5,4	0,7	5,6	3,0	-0,1
Франция	5,5	6,9	1,6	2,9	3,9	2,0	0,2
Германия			1,4	5,3	3,0	4,1	1,6
Грекия	11,1	11,0	0,7	0,0	4,0	-5,4	0,8
Исландия	-0,1	10,6	5,7	1,2	4,7	-3,1	1,9
Үндістан	3,7	5,2	6,7	5,5	3,8	10,3	7,4
Ирландия			3,1	8,5	9,5	-0,3	4,8
Италия	8,2	9,0	3,4	2,0	3,7	1,7	-0,4
Люксембург	3,8	2,4	0,8	5,3	8,4	5,1	
Нидерланды	0,3	13,6	1,3	4,2	4,4	1,1	0,9
Нигер	4,5	3,1	-2,2	-1,3	-1,4	8,4	6,9
Нигерия	0,2	25,0	4,2	12,8	5,3	7,8	6,3
Норвегия	6,3	2,9	4,6	1,9	3,2	0,6	2,2
Польша					4,3	3,7	3,4
Португалия	5,5	16,5	4,6	4,0	3,8	1,9	0,9
Румыния				-5,6	2,1	-0,9	1,8
Ресей Федерациясы				-3,0	10,0	4,5	0,6
Словения					4,2	1,2	2,6
Оңтүстік Африка	3,8	5,2	6,6	-0,3	4,2	3,0	1,5
Испания	11,8	6,2	2,2	3,8	5,3	0,0	1,4
Швеция	5,7	11,2	1,7	0,8	4,7	6,0	2,3
Швейцария				3,7	3,9	3,0	
Түркия	1,2	3,2	-2,4	9,3	6,8	9,2	2,9
Біріккен Араб Әмірлігі			23,9	18,3	10,9	1,6	3,6
Ұлыбритания	2,6	10,4	-2,2	0,5	3,8	1,9	2,6
Замбия	1,4	4,8	3,0	-0,5	3,9	10,3	6,0
Зимбабве	6,3	22,6	14,4	7,0	-3,1	11,4	3,2

Мысалы, Қытай мен Үндістанда көптеген адамдардың өмір сүру деңгейі тез өскен кезде, Нигер, Оңтүстік Африка Республикасы және Конго Демократиялық Республикасы әлемнің кедей елдері қатарында қалып отырғанын қалай түсіндіруге болады? Неліктен кейбір елдер алға жылжиды да, басқалары артта қалады? Міне, алда осы сұрақтарды талқылаймыз.

ӨЗДІК ЖҰМЫС 2.1 және 2.2-кестелерге қараңыз. Ондағы көрсетілген елдерде халықтың жан басына шаққандағы табысы мен ЖІӨ өсуінің қарқыны арасында қандай да бір заңдылық барын анықтай аласыз ба? Түсіндіріңіз

ЕСКЕРІҢІЗ

Күрделендіру магиясы және 70 ережесі

Бір елде экономикалық өсудің орташа қарқыны жылына 1%, басқа бір елде 3% құрайтынын байқадыңыз деп ойлап көрейік. Басында, бұл маңызды емес болып көрінеді. Экономикалық өсу қарқынындағы 2% айырмашылықта тұрған не бар?

Жауап: айырмашылық үлкен. Тіпті, пайыздық бейнелеумен жазылған өсу қарқыны басында аз болып көрінгенімен, көптеген жылдар бойы тереңдеп күрделене берсе, ол да үлкен болып көрінеді.

Бір мысалды қарастырып көрейік. Экономика мамандығын бітірген екі түлек Милтон мен Джанет өздерінің алғашқы жұмыс орындарын 22 жасында тапты және жалақысы жылына 20000 € болады деп алайық. Милтон барлық табыстар жылына 1% деңгейде өсетін экономикада тұрады, Джанет барлық табыстар жылына 3% деңгейде өсетін басқа бір экономикада тұрады деп көрейік. Біріктіру қағидасын қолдана отырып жасалатын есептеулер ары қарай не болатынын көрсетеді. Милтон үшін: бірінші жылдан кейін, ол 20000 € қосымша 1% табады (200 €). Екінші жылы ол 20200 € тағы да қосымша 1% табады (22402 €) және сөйтіп кете береді. Уақыт өткен сайын құрамдас фигураларды есептеп шығару үшін мына формуланы қолданамыз: $M = P(1+i)^n$, мұндағы, M – кезеңнің соңындағы жалпы мәні, P – бастапқы мәні, i – пайыз жылдамдығы (немесе өсу қарқыны) және n – жылдар саны. Сондықтан да, 40 жылдан кейін, Милтон $20000(1+0,01)^{40}$ сомада табыс табады, ол жылына – 29777 €.

Ал басқа жақтағы Джанет $20\ 000(1+0,03)^{40}$ сомада табыс табады және 40 жылдан кейін 65240 € табады. Экономикалық өсу қарқынының осы 2% айырмасы арқасында Джанеттің жалақысы Милтонға қарағанда екі еседен көп көрсеткішке асып түседі. Бұрынғы эмпирикалық ереже немесе оны «70-ереже» деп те атайды. Ол экономикалық өсу қарқынын және өсудегі өршу әсерлерін (компаундинг) түсіну үшін өте пайдалы. «70-ережеге» сәйкес, қандай да бір айнымалы жылына x пайызбен өссе, онда бұл айнымалы шамамен $\frac{70}{x}$ жылға екі еселенеді. Милтон экономикасында табыстар жылына 1% деңгейінде өседі. Сондықтан екі есе артық табыс табу үшін, 70 жылдай уақыт қажет. Джанеттің экономикасында табыстар жылына 3% деңгейінде өседі. Сондықтан екі есе артық табыс табу үшін $\frac{70}{3}$ жылдай немесе 23 жылдан сәл көбірек уақыт қажет.

ӨСУ ТЕОРИЯСЫ

Уақыт өткен сайын көптеген елдерде экономикалық өсу өзгереді. Кей кездері экономика өсудің күшті кезеңдерін бастан өткізеді, ал кейбір жағдайларда өсу жай қарқынмен жүреді, тіпті қайсыбір кезеңдерде экономика қысқаруы да мүмкін. Белгілі бір уақыт кезеңінде, әдетте, пайыздық бейнеленуде көрінетін өсу қарқындары түріндегі үрдіс те белгіленуі мүмкін. 20-тарауда ЖІӨ нақты өсуі былай бейнеленетінін көрдік:

$$t \text{ жылындағы нақты ЖІӨ өсу қарқыны} = \frac{(\text{ЖІӨ}_{t+1} - \text{ЖІӨ}_{t-1})}{\text{ЖІӨ}_{t-1}}$$

Өсу үрдістері мен нақты түрде өсу – маңызды факторлар. Оны кітапта, кейінірек, бизнес-циклдерді қарастырған кезде көре аламыз. Түрлі елдерде өсу қарқынының әр түрлі трендтері болады. Қандай да бір ел өмір сүру деңгейінің айтарлықтай жақсарғанын сезінуі үшін белгілі бір уақыт кезеңі ішінде тұрақты өсу болуы қажет. Жылдық өсу міндетті түрде жоғары болуы шарт емес, бірақ ол тұрақты болуы қажет,

яғни кезекті жалғасып тұруы тиіс. Белгілі бір уақыт кезеңі ішінде қандай да бір ел тұрақты өсуді ұстап тұра ала ма және оны не анықтайды? Неліктен кейбір елдер басқаларына қарағанда жылдамырақ өсе алады? Макроэкономиканың осы тектес сұрақтары – экономист, Нобель сыйлығының лауреаты С. Кузнец теориясының негізі. Осы өсу теориясын зерттеген ғалымдар – Саймон Кузнец 1971 жылы және Роберт Солоу 1987 жылы – Нобель сыйлығының лауреаты атанды.

1956 жылы Роберт М. Солоу және Тревор Суон адами және материалдық капиталдың, халықтың өсу қарқындарын экономикалық өсудің түйінді анықтаушы факторлары ретінде айқындаған болатын. Көп жылдар бойы экономистер экономикалық өсуге әсер етуі мүмкін басқа да факторларды қарастырған. Оларға мыналар жатады:

- экономикадағы макроэкономикалық тұрақтылық
- елдегі сауда саясатының түрі (елдің инвестициялық тартымдылығы бар ма, әлде ол жеке арал ретінде болу тенденциясында ма?)
- тиісінше сол елдегі институттар мен басқарудың сипаты және сапасы (яғни, құқық саласын басқарып отырғандар қаншалықты тиімді қызмет атқаруда және үкімет жемқорлықты қаншалықты бақылай алады?)
- елдегі зорлық-зомбылықтың, соғыс және талас-тартыстардың дәрежесі
- елдің өңірлік сипаттамалары, мысалы, Еуропа, Солтүстік Америка, Азия немесе Сахарадан оңтүстікке қарай жатқан Африка елдерінің құрамына кіретін елдер.
- географиялық факторлар, яғни негізінен, материалдық ресурстары мен климаты
- елдің халықаралық нарықтағы бәсекеге қабілеті қандай?
- ішкі факторлар, мысалы, қолжетімді өндірістік алаңдардың саны.

Келесі тарауда экономикалық өсудегі өнімділіктің рөлі қарастырылады. Оны экономикалық өсудің неоклассикалық теориясы деп айтуға болады. Алдымен «өнімділік» терминінің пайда болу табиғатын қарастырамыз. Өйткені ол неоклассикалық өсу теориясында маңызды орталық рөлді атқарады.

ӨНІМДІЛІК

Осы тараудың кейбір тұжырымдамалары, 6-тарауда қарастырылған тұжырымдарды қайталайды. Онда өндірістік функция мен маржиналдық, яғни кемімелі шекті өнім тұжырымдамаларын талдаған едік.

Сол тұжырымдамалар туралы білімдеріңіз осы тарауда қажет болады. Мұндағы негізгі айырмашылық – қазір енді микроэкономикалық емес, макроэкономикалық деңгей тұрғысында ойлаймыз.

Өнімділік неліктен маңызды

Өнімділік пен экономикалық өсуді зерттейік. Ол үшін қарапайым модель жасаймыз. Ол модель теңізде кемесі қирап, елсіз аралда қалып қойған адамның жағдайына негізделеді. Оның есімі Энни болсын. Энни жалғыз тұратындықтан, балығын аулап, жемістерін егіп, киімін өзі тігеді. Эннидің іс-әрекеті, яғни, оның балық, жемістер, киім-кешек өндірісі және тұтынуы туралы бұл – қарапайым экономика деуге болады. Эннидің өмір сүру деңгейін не анықтайды? Энни балық аулап, жемісін теріп жүрсе – жақсы киініп, жақсы өмір сүре алады. Оларды істемесе – нашар тұрады. Энни өзі өндіре алатын өнімдерді ғана тұтынатындықтан, оның өмір сүру деңгейі тек өзінің өнімділік қабілетіне ғана тығыз байланысты. Өнімділік жұмысшы (немесе кез келген өндіріс факторы) белгілі бір уақыт кезеңінде өндіре алатын тауар мен қызмет санына тікелей қатысты екенін ұмытпаңыздар. Энниге қатысты, өнімділік – оның өмір сүру деңгейінің маңызды факторы. Яғни, өнімділіктің артуы өмір сүру деңгейі өсетінін білдіреді. Энни бір сағат ішінде қаншалықты көп балық аулай алса, кешкі асты соншалықты көп жей алады. Энни балық аулау үшін неғұрлым жақсы орын тапса, оның өнімділігі соғұрлым артады. Өнімділіктің бұлай ұлғаюы немесе өсуі, Эннидің бұрынғыдан да қайратты болуға ынталандырады: ол әдеттегіден артық бір балық жей алады немесе қажет көлемдегі балықты аулауға аз уақыт жұмсайды, немесе тіпті өзі пайдаланатын басқа да тауарды жасауға көбірек уақыт бөле алады. Қандай да бір ел үшін немесе Энни үшін өмір сүру деңгейін анықтаудағы өнімділіктің маңызды рөлі осында. Экономикадағы ЖІӨ бірден үш нәрсені: экономикада әр адам табатын жалпы табыс, экономикадағы тауар мен қызмет шығарудағы жалпы шығын және өндірілген өнім құнын өлшей алатынын естеріңізге саламыз. Энни сияқты көп тауар мен қызмет шығара алса, елдегі халықтың та өмір сүру деңгейі арта түсер еді. Батыс еуропалықтар малиялықтарға қарағанда жақсы, бақуатты тұрады. Өйткені батыс еуропалық

жұмысшылар малиялық жұмысшыларға қарағанда, анағұрлым өнімді еңбек етеді. Тиісінше, уақыт өте келе, талдауға алынған түрлі елдердегі өмір сүру деңгейіндегі үлкен айырмашылықты түсіну үшін тауар мен қызмет өндірісіне бар назарымызды аударамыз.

Өнімділік қалай анықталады

Өнімділіктің факторларын немесе оның қозғаушы күштерін айқын көрнекті көрсету үшін Энниге байланысты мысалымызға қайта оралайық. Эннидің өнімділігін көптеген факторлар тежейді. Мысалы, Эннидің қармағы анағұрлым көп болса немесе ол балық аулаудың тиімді әдістерін үйренсе, не оның аралында мол балық аулайтын жерлер көп болса және ол балыққа ең жақсы жемтік бере алса – балықты соғұрлым көп аулар еді. Эннидің өнімділігінің бұл факторларын: капитал, адам капиталы, табиғи ресурстар және технологиялық білімдер деп атауға болады, яғни олардың қай-қайсысы да өте күрделі және шынайы экономиканың құрамдас бөліктері. Бұл факторлардың әрбіреуін кезегімен қарастырып көрейік.

Капитал Капитал көп болса, жұмысшылар да соғұрлым өнімді болады. Тауар мен қызмет өндіру үшін қолданылатын құрал-жабдықтар мен құрылғылар қоры капитал деп аталады. Мысалы, ағаш шебері жиһаздарды жасаған кезде, араны, токарлық станоктарды және тесетін бұрғыларды қолданады. Одан күшті, өте сапалы құралдар, яғни электр циркулярлы аралар және дәл кесетін маршрутизатор ағаш шеберінің жұмысын тез және дәл нұсқада жасауына мүмкіндік береді. Қол жұмысына көп негізделген құралдарды пайдаланатын ағаш шебері апта сайын аз ғана жиһаз өндіре алады. Күрделі және арнайы маманданған ағаш өңдейтін құрал-жабдықтары бар шебер оған қарағанда әрине анағұрлым көп жиһаз өндіреді. Капиталдың маңызды ерекшелігі – өндірістің өндіруші факторы. Капитал өткен уақытта өндірістік процестің нәтижесі, қазір – өндірістік процесс үлесі. Яғни қандай да бір құрал, оның алдында өзі бір өндірістік процесте жасалып, кейіннен басқа бір өндірістік процесте қандай да бір өнімді жасауда қолданылады, сөйтіп оған үлес қосады. Ағаш шебері токарь станогын үстел жасау үшін қолданады. Одан бұрын, токарь станогының өзі, сол токарь станогы шығаратын фирманың өнімі болған еді. Токарь станогын өндіруші, бұйым өндіру үшін басқа бір құрал-жабдықты қолданған еді. Сонымен, капиталды көбірек қоса отырып, барлық тауар мен қызмет түрлерін өндіру үшін қолданылатын өндіріс факторы – **капитал**.

Адам капиталы Өнімділіктің екінші факторы – адам капиталы. Адам капиталы – адамның білімі мен дағдыларына байланысты экономист қолданатын термин. Оны жұмысшы білімінің, оқуының және жұмыс тәжірибесінің нәтижесінде жинақтайды. Адам капиталы өткен бала кездің бағдарламасында жинақтаған дағдылары, бастауыш пен орта мектептегі, университет немесе колледждегі білімдері жатады, сондай-ақ ересектердің жұмыс күші кезіндегі жұмысымен қатар, еңбектен қол үзбей оқитын оқуы да жатады. Білім алу, оқу және жұмыс тәжірибесі, токарь станогы, бульдозер және ғимараттарға қарағанда сондай қатты сезілмесе де, еңбек ресурстары көп жағдайда капиталға ұқсайды. Капитал сияқты еңбек ресурстары да, тауар мен қызмет өндіруде елдің қабілетін арттырады. Капитал сияқты еңбек ресурстары да – өндірісте өндірілетін фактор.

Еңбек ресурстарының өндірісі мұғалімдер мен оқытушылардың іс-әрекеті, кітапхана қызметі және қазіргі заманғы электрон қызметтері түріндегі еңбек үлестері болуын талап етеді. Шынында да, оқушыларды еңбек ресурстарын өндіру үшін басты мәнге ие болатын және болашақта өндірісте пайдаланылатын «жұмысшылар» деп қарастыруға болады.

Табиғи ресурстар Өнімділіктің тағы бір факторы – **табиғи ресурстар**. Табиғи ресурстар табиғат беретін өндірістің қайнар көздері. Оған жер, өзендер және пайдалы қазбалар шығатын орындар жатады. Табиғи ресурстардың екі формасы бар: орны толатын және орны толмайтын. Мысалы, орман – орны толатын ресурс. Яғни, онда бір ағаш кесілсе, оның орнына болашақта кесу үшін деп, жаңа көшеттер отырғызуға болады. Ал мұнай – орны толмайтын ресурс. Өйткені, мұнай өзінің табиғатында, мыңдаған немесе тіпті миллиондаған жылдар бойы түзіледі және оның қоры өте шектеулі. Мұнай қоры таусылған кезде оны одан көп етіп жасау (яғни, қайтадан оның қорын жасау үшін мыңдаған жылдар керек) мүмкін емес.

Табиғи ресурстардағы айырмашылықтар әлем бойынша өмір сүру деңгейіндегі барлық айырмашылықтарға жауап береді. Яғни, елдегі өмір сүру деңгейі сол елдің табиғи ресурстар қорына тікелей байланысты. АҚШ қол жеткізген тарихи жетістігі де ауыл шаруашылығы үшін өте қолайлы жер көлемінің үлкендігімен байланысты. Бүгінде, Таяу Шығыстың кейбір, мысалы, Кувейт және Сауд Арабиясы сияқты елдердің бай болуы, олардың жерінде әлемдегі ең ірі мұнай кен орындарының бар болуымен байланысты. Табиғи ресурстар өте маңызды болса да, олар тауар мен қызмет өндірісінде экономиканың өте тиімді болуы үшін қажет негізгі шарт емес. Мысалы Жапония табиғи ресурстарының аз екеніне қарамастан, әлемдегі ең бай елдердің бірі. Жапонияның жетістігі халықаралық саудамен байланысты. Жапония өзіне қажет көптеген табиғи ресурстарды импорттайды. Атап айтқанда, мұнайдың көп мөлшерін шеттен алады. Ал табиғи ресурстарға бай елдерге өзінің өнеркәсіп тауарын экспорттайды.

Технологиялық білім Өнімділіктің төртінші, анықтаушы факторы – **технологиялық білім**, яғни тауар мен қызмет өндірісінің үздік амал-тәсілдерін түсіну. Осыдан бір жүз елу жыл бұрын көптеген еуропалықтар мен солтүстік америкалықтар фермаларда жұмыс істеген. Өйткені, сол кезде елдегі халықты асырау үшін фермерлік технологияларға көп еңбек күші керек болған. Бүгінде ауыл шаруашылығындағы үлкен жетістіктері арқасында, Батыс Еуропаның, АҚШ пен Канада халқының аздаған бөлігі ғана, бүкіл халықты тағаммен қамтамасыз ету үшін жеткілікті көлемде азық-түлік өндіруге мүмкіндігі бар. Мұндай технологиялық өзгерістер жұмысшы күшіне басқа да тауарлар өндіруге және көрсетілетін қызметтерді дамытуға мүмкіндік берді.

Технологиялық білім – қоғамдағы тауар өндіру мен көрсетілетін қызметтерді дамытуға үздік техникалық тәсілдерді түсіну

Технологиялық ресурстардың көптеген формасы бар. Кейбір технологиялар бәріне мәлім – бір адам оны пайдалана бастағанда-ақ ол туралы кез келген адам біледі. Мысалы, Генри Форд АҚШ-тың машина жинау линиясында өз өндірісін жемісті түрде бастаған кезде, әлемдегі басқа да автомобиль өндірушілер мен өнеркәсіптік өндірушілер, бұл тәсілді оның артынан іле-шала қолдана бастады. Басқа бір технология – біреудің жеке меншігі, ол оны ашатын компанияға ғана белгілі. Мысалы, Coca-Cola компаниясы өзінің ең танымал алкогольсіз сусынын әзірлейтін құпия рецептін біледі. Тағы бір технологиясы қысқа мерзімге патенттелген. Фармацевтикалық компания жаңа дәрі жасауды тапқан кезде, патенттік жүйе ол компанияға соның эксклюзив өндірушісі болуға уақытша құқық береді. Алайда, патенттің жұмыс істеу мерзімі аяқталған кезде, басқа компанияға сол дәріні шығаруға рұқсат беріледі. Технологиялық білімдердің бұл формалары экономикада тауар мен қызмет өндіру үшін маңызды. Технологиялық білімдер мен еңбек ресурстарын ажырата білу керек. Олар өзара тығыз байланысты болғанымен, арасында маңызды айырмашылық бар. Технологиялық білімдер, әлем қалай жұмыс істейді деген бағыттағы қоғамның түсінігіне жатады. Ал еңбек ресурстары сол түсінікті жұмыс күшіне беретін, жұмсалатын ресурстарға жатады. Сәйкес метафораны қолдану үшін, білім – қоғам үшін оқулықтардың сапасы, ал еңбек ресурстары – халық сол кітаптарды оқуға жұмсайтын уақыты делік. Жұмысшылардың өнімділігі олардың қолындағы оқулықтың сапасына және сол оқулықтарды оқуға кеткен уақытына байланысты.

Техникалық прогресс капитал және еңбек ресурстары сапасының жақсарып келе жатқанын білдіреді, сондықтан кез келген ресурстар мен жұмыс күшінің саны үшін екеуінің де орташа өнімділігі жоғары болады, демек, өте жоғары өнімділік экономикадағы өндіріс факторларынан ғана өндірілуі мүмкін дегенді білдіреді. Мәні жағынан, техникалық прогресс шекті өнім азаюының салдарын теңестіруге көмектесе алады. Қосымша өндіріс факторлары қолданылса және ол факторлардың жалпы өнімділігі арта, экономикада өсу болады.

Жиынтық өндірістік функцияны ескере отырып, $Y = A + f(K, L)$, мұндағы A – технологиялық прогрестің жылдамдығы, капитал/жұмыс күшінің коэффициенті тұрақты болса және технологиялық прогрестің өсуі байқалса, онда факторлық өнімділік артуы мүмкін. Мысалы, техникалық прогресс жылына 0,5% артса, онда $A = (1 + 0,005)$. Капиталдың еңбекке қатынасы тұрақты болып қалған жағдайда да, еңбектің орташа өнімділігі 0,5% артуы мүмкін. Олай болғанда, өндірістік функция нақты жоғары жылжиды (немесе 19-тарауда қарастырған өндірістік мүмкіндіктер қисығы сыртқа қарай ауытқиды). Ол экономиканың әр тауарды көп өндіре алу қабілеті бар екенін көрсетеді.

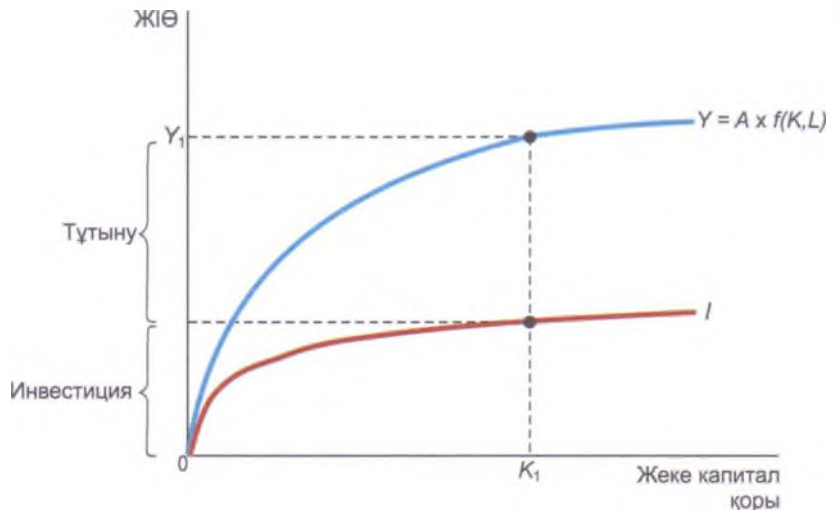
ЭКОНОМИКАЛЫҚ ӨСУ ФАКТОРЛАРЫ

Солоу мен Суанның экономикалық өсу теориясы (бұдан былай Солоу моделі немесе Солоу теориясы), экономикалық өсу факторларының кейбір маңызды, түйінді элементтерін белгілейді. Бұл өсу моделінде айтылған болжамдардың мәні мынада: өндірістік масштабтан тұрақты қайтарымдар, тұйық экономика жағдайында ($Y = C + S$) материалдық ресурс пен жұмыс күшінің артуы шекті өнімнің азаюына бейімділікті береді. Яғни, өндіріс масштабынан қайтарымдар, материалдық ресурс пен еңбек факторларының өндірісте ұлғаюы шекті өнімнің кемуіне әкеледі. Y әрпімен белгіленетін өнім шығымы деңгейі (ЖІӨ), технология деңгейімен (A), сондай-ақ, материалдық ресурс пен еңбек (K және L) өнімділігімен де анықталады. Осы алынған жиынтық өндірістік функциясы 22.1-сызбада берілген. Бұл сызбада ЖІӨ тік, ал материалдық ресурстар – горизонталь осьте орналасқан. Технологияның артуы есебінен капиталдың өсуі ЖІӨ өсуімен байланысты деп аламыз. Басында салыстырмалы түрде жылдам болған, кейіннен шекті өнімнің азаюы заңына байланысты капиталдың өсуі баяулайды. Негізгі капиталға деген инвестиция деңгейі / сызығымен көрсетілген. Бұл инвестициялар елдегі жинақтар коэффициентіне байланысты. Ең жоғары жинақтау мөлшерлемесі материалдық ресурстар жинаудың артуымен тікелей байланысты. Капитал деңгейі ЖІӨ деңгейімен байланысты. Мысалы, негізгі материалдық ресурс K_1 болса, онда ЖІӨ Y_1 тең. K_1 болғандағы ЖІӨ деңгейі мен инвестиция деңгейі арасындағы арақашықтық – тұтыну (C), қалғаны – инвестиция.

22.1-СЫЗБА

Жиынтық өндірістік функция және инвестиция

Жиынтық өндірістік функция капиталдың сол деңгейіндегі капитал мен еңбек өнімділігі және технологиялармен анықталады. Жинақтар деңгейі инвестициялар деңгейін анықтайды. K_1 капитал деңгейіндегі ЖІӨ – жиынтық өндірістік функция мен инвестиция арасындағы айырма.



Ұзақмерзімді тепе-теңдік

Капитал белгілі бір деңгейде берілген экономика үшін экономикалық өсу жолы технология деңгейіне, еңбек өнімділігіне және капиталға деген инвестицияны анықтайтын жинақтардың деңгейіне байланысты. Кейбір инвестициялар тозған және ескірген капиталдардың орнын ауыстыру үшін жұмсалатынын

байқадық. Капиталдың жұмыс істеу мерзімі орта есеппен алғанда $\frac{1}{15}$ жылға созылса, амортизация

коэффициенті шамамен – 6,7%. Амортизация мөлшерлемесі капитал сомасының бір үлесі сияқты салыстырмалы түрде тұрақты деп есептеледі. Экономикалық өсу моделінің бұл үш элементі 22.2-сызбада берілген. Онда тік осьте орналасқан – бір жұмысшыға бөлінетін уақыт. Ол ЖІӨ-мен (Y) анықталады. Яғни ЖІӨ-ні жұмысшы санына (L) бөлу арқылы табамыз. Ал горизонталь осьте орналасқан – материалдық ресурстар қайтарымдылығының коэффициенті немесе бір жұмысшыға деген материалдық ресурс. Ол капитал (K) сомасымен беріледі және оны жұмысшылар санына (L) бөлу арқылы тауып көрсетеміз. Капиталдың еңбекке қатынасы еңбек қаншалықты өнімді болатынын көрсететін аспектілердің бірі. Корея

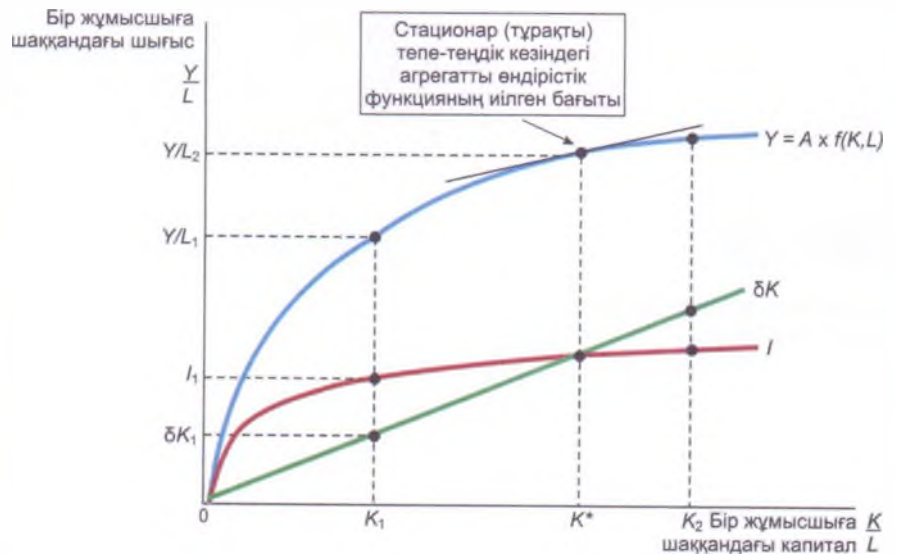
және Вьетнам сияқты елдердегі экономикалық өсу жылдам жүруінің бір себебі, олардың салыстырмалы түрде арзан жұмыс күшімен қамтамасыз етілуінде, яғни жұмыс қолының арзандығы ғана емес, сондай-ақ ол екі ел де капиталға инвестиция құяды. Міне, соның нәтижесінде еңбек өнімділігі салыстырмалы түрде жоғары болады. Салыстырып көрейік. Көптеген африкалық елдерде орташа табыс өте төмен деңгейде. Мұндағы негізгі айырмашылық – Африка елдерінде негізгі капиталға құйылатын инвестиция өте төмен болып келеді, нәтижесінде еңбек өнімділігі де өте төмен. Жиынтық өндірістік функцияға қосымша ретінде $Y = A(K, L)$ функциясы және жинақтар нормасымен анықталатын инвестицияға (I), қосымша амортизация коэффициентін – δK қостық. Амортизация коэффициенті бір жұмысшыға деген капиталдың тұрақты қатынасы болып есептеледі.

22.2-сызбадан қандай да бір ел бір жұмысшыға деген материалдық ресурстың K_1 -деңгейінде болса, не болатынын көрейік.

22.2-СЫЗБА

Бір жұмысшыға шығатын тепе-теңдік

Ұзақмерзімді тепе-теңдік, инвестиция шығындары амортизация нормасына тең келетін жағдайда беріледі. Бұл K^* тұрақты болатын капитал пен жалпы шығым көлемінің арақатынасымен байланысты. Экономика қандай да бір басқа капитал мен жалпы шығым көлемінің арақатынасында болса, онда экономика белгіленген сол тепе-теңдікке қарай қозғалады.



K_1 бір жұмысшыға деген инвестиция бір жұмысшыға деген амортизациядан жоғары болады. Сондықтан ол – капитал қайтарымдылығының коэффициенті немесе бір жұмысшыға деген материалдық ресурс. Бір

жұмысшыға деген капитал өсуіне қарай бір жұмысшыға деген жалпы шығым көлемі $\frac{Y}{L_1}$ бастапқы деңгейден

ұлғаятын болады. Экономика капитал сыйымдылығы коэффициентінің K^* деңгейіне жеткенше өсе береді. Инвестицияның мұндай қатынасында шығындар амортизация нормасына тең. Ал капитал мен жалпы шығым көлемінің қатынасы өзгеріссіз қалады. Солоу оны **стационар тепе-теңдік** деп атады. Капитал мен

жалпы шығым көлемінің бұл қатынасы бір жұмысшыға деген жалпы шығым көлемін береді $\frac{Y}{L_2}$. Капитал

сыйымдылығының коэффициенті K_2 құраса, амортизацияға деген шығындар инвестицияға қарағанда жоғары болар еді. Сонда капитал қайтарымдылығының коэффициенті түсер еді. Бұлай болған жағдайда, экономика қайтадан K^* кезіндегі белгіленген тепе-теңдікке қарай ауытқиды.

Бұл стационар тепе-тең экономикадағы белгілі бір жылдамдықпен жүретін экономикалық өсумен байланысты. Ол өсу агрегаттың өндірістік функциясының иілген бағытымен анықталады. Ол 22.2-сызбадан тангенс бұрыштағы қисық сызықпен көрсетілген.

Стационар тепе-теңдік – өспелі экономикадағы тепе-теңдік нүктесінің тұрақты жағдайында инвестициялар амортизацияға деген шығындар сияқты болады және материалдық сыйымдылығы тұрақты болып қалады

Солоу моделі, уақыт өткен сайын, экономиканың бір жағдайдан екінші бір жағдайға өтуін түсіну құралы. Дамуы төмен экономикада капитал сыйымдылығының көрсеткіштері анағұрлым төмен. Капиталға салынатын инвестиция бір жұмысшыға деген капиталдың көлемін ұлғайтады да, ол экономикалық өсуге әкеледі. 22.2-сызбада K_t деңгейіндегі материалдық ресурс шығымның өсу қарқыны келтірілген. Ол K^*

деңгейінде стационар тепе-теңдік кезіндегіден жоғары. Оны $\frac{Y}{L_t}$ – бір жұмысшыға деген жалпы шығым

көлемінің деңгейіндегі агрегатты өндірістік функцияның тік иілген бағыты көрсетеді. Алайда инвестиция жинақтардың қатынасымен анықталады. Дамуы төмен елдерде бұл салыстырмалы түрде төмен болады. Өйткені онда табыстар төмен. Ал табысы төмен адамдар үшін үнемдеу арқылы жинақтаудың орнына, отбасын асырап, күнін көру анағұрлым маңыздырақ болуы мүмкін. Сонымен қатар, дамуы төмен елдерде үнемдеп жинау үшін жеткілікті түрде дамыған қаржы ұйымдары болмауы мүмкін. Және ол елдерде жиі болатын басқару жүйесі мен жемқорлық бойынша мәселелердің туындауы, бұл экономикалардың сол баяғы кедей түрінде қалып отырғанын білдіреді. Яғни олардың стационар тепе-теңдікпен байланысты айтарлықтай тұрақты өсуге әлі көшпегенін көреміз.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Ел өнімділігінің төрт факторын атаңыз және сипаттап беріңіз.

КЕЙС

Демократия және өсу

Қытай экономикасының қуатты дамуы бір партия басқаратын мемлекеттегі орнықты саяси жағдайға негізделген. Сауд Арабиясындағы саяси жүйе – абсолют монархия. Ол елде патша, мемлекет басшысы және үкімет бар. Бірақ Бүкіләлемдік банктің мәліметтері бойынша, соңғы 35 жылда ондағы өсу қарқыны 5% шамасында болды. Бұл саяси жүйе, оның ішінде, демократиялық саяси жүйе экономикалық өсуге аз әсер етеді дегенді білдіре ме? Массачусетс технологиялық институтының экономистері Дарон Аджемоглу, Паскаль Рестрепо және Колумбиядағы Суреш Найду, Гарвардтан Джеймс А. Робинсон демократияның экономикалық өсуге әсерін зерттеген. Зерттеу нәтижесі көрсеткендей, демократия мен халықтың жан басына шаққандағы болашақ ЖІӨ арасында экономикалық және статистикалық мәнде оң көлемді корреляция бар. Сонымен қатар, ондағы әсерлерді сандық тұрғыдан бағалай алған. Демократиялық өзгерістер орын алған елдерде соңғы 25 жылдың ішінде ұзақ мерзімдік ЖІӨ 20-25 процентке өскенін көрсетіп, бұл әсерді сандық тұрғыдан бағалаған.



Демократиялық саяси жүйенің дамуы жақсартылған экономикалық келешекпен қал ұстаса жүре ме?

Демократиялық елдер өсудің мұндай әсеріне қалай келетінін түсіндірген кезде, оларға мыналар кіретінін көрсеткен: экономиканың ашықтығы, мектептегі білім беруге, әсіресе, бастауыш мектеп деңгейлеріне инвестициялар, денсаулық сақтауды жақсарту, қоғамдық игіліктер, салықтарды жинау және пайдалану әдістерін жетілдіру, әлеуметтік толқулар деңгейінің өте төмен болуы. Зерттеуге соңғы 35-40 жылда демократияға өткен. Албания, Аргентина, Бутан, Чехия, Гана, Гондурас, Венгрия, Либерия, Мали, Никарагуа, Нигер, Пакистан, Польша, Сьерра-Леоне, Словения, Оңтүстік Африка, Тайланд, Түркия және Замбия сынды елдер қатысқан.

Дереккөз: Acemoglu, D., Naidu, S., Restrepo, P. and Robinson, J.A. (2015) *Democracy Does Cause Growth*. MIT

ӨСУ СЕБЕПТЕРІ

Солоу моделі экономикадағы материалдық ресурс сыйымдылық пен жалпы шығым көлемдерінің қатынасы, сайып келгенде, ең соңында, белгіленген жағдайға қайтып келетіні жөнінде алдын ала айтуға мүмкіндік береді. Мәліметтер модель болжамдарын толық қолдамайды және ол ішінара оның пайымдарымен түсіндіріледі. Атап айтқанда, стационар тепе-теңдік экономиканың нақты сипаттамаларына тікелей байланысты. Олар: елдегі халықтар және еңбек ресурстары деңгейлері, жинақтар деңгейлері, негізгі қордың тозу деңгейі, жұмыстағы жұмыс күші үлесі және технология деңгейі. Моделді, әртүрлі сипаттамалары бар экономикаларды салыстыру үшін қолданудың орнына ұқсас сипаттамалары бар экономика топтарын салыстырған экономикалық өсуді түсіну анағұрлым құндырақ болар. Экономикалық өсуге әсер ететін, экономикадағы күрделірек өзара әрекеттерді түсіну үшін әзірленген дайын моделді қолдана аламыз.

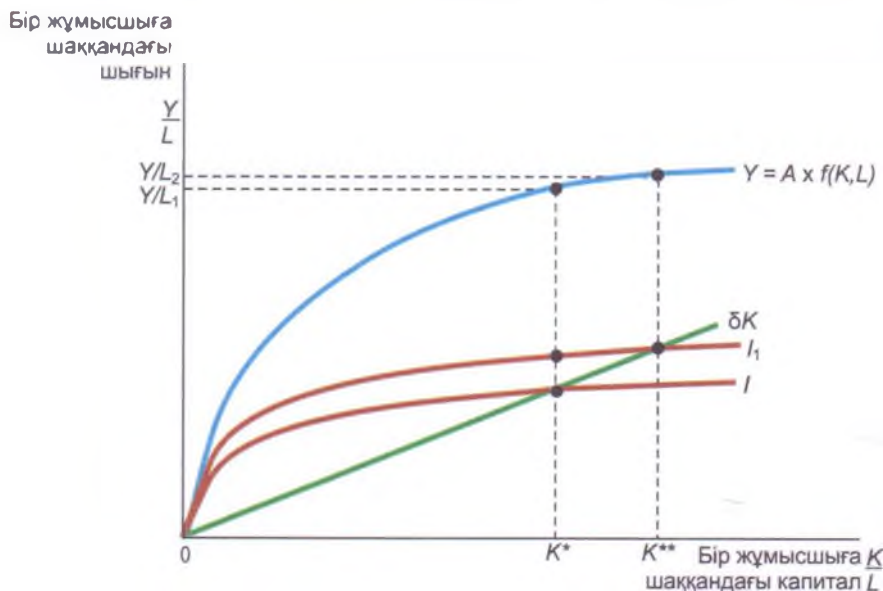
Жинақ мөлшерлемесіндегі өзгерістер

Жинақ мөлшерлемесінің өсуі инвестиция мен капитал қайтарымдылығының коэффициентін арттыруы мүмкін. 22.3-сызбада көрсетілген, K^* нүктесіндегідей, экономикалық тепе-теңдікті теңдік жағдайынан басталады деп алсақ, амортизация шығындарына қарағанда, инвестиция жоғары болады. Сонда ол капитал сыйымдылығының коэффициентін ұлғайтады, экономиканы K^{**} деңгейіндегі жаңа тепе-теңдік жағдайына қарай ауыстырады.

22.3-СЫЗБА

Жинақ мөлшерлемесінің ұлғаюы

Капитал сыйымдылығы коэффициентінің ұлғаюына қарай жинақ коэффициентінің I -дан I_1 -ге дейін ұлғаюы, амортизация нормасына қарағанда инвестицияның ұлғаюына әкеледі. Экономика жаңа K^{**} нүктесіндегі стационар тепе-теңдікке өтеді.



Халық санының өсуі

Халық саны табыс сияқты жылдамдықпен өссе, онда жан басына шаққандағы ЖІӨ тұрақты деңгейде қалады. Шындығында халық санының өсуі елге байланысты өзгеріп отырады. Көптеген елдерде халық саны өсуде және оның себебі өте күрделі. Мың адамға шаққандағы **туу** саны өзге тең жағдайда артуы немесе өлім-жітім, яғни мың адамға шаққандағы **өлім** саны өзге тең жағдайда төмендеуі мүмкін. Немесе тіпті екеуі араласуы да мүмкін. Ұлыбританияда және Еуропаның көптеген елдерінде өлім көрсеткіші төмендеп келеді. Адамдардың өмірі ұзарды. Ал туу көрсеткіші салыстырмалы түрде тұрақты, яғни халық саны өсіп жатыр. Алайда, халық санының өсуі жұмыс күші көбейіп жатыр дегенді көрсетпейді. Халықтың бір бөлігі қартайған сайын жұмыс күші азаяды. Сонымен қатар, **миграциялық көрсеткіш**, яғни шетелден

сол елдерге келіп жатқан және елден кетіп жатқан адамдар саны арасындағы айырма да, жалпы халық санының деңгейіне және құрамына ықпал етеді. Мысалы, Ұлыбританияға иммиграцияны, яғни елге келушілерді қолдауға байланысты бір дәйек – ол елге келетін адамдар өзімен бірге өнімділікті арттыруға көмектесетін дағдыларды алып келеді деген ой. Олай болса, жиынтық өндірістік функция жоғары қарай жылжиды. Технология деңгейі мен қолда бар капитал көлемін ескере отырып, еңбек өнімділігі артқанын көрсетеді. Бұл сұрақты зерттеу және талдау – маңызды макроэкономикалық тақырып. Еуропаның көптеген елдеріне әсер еткен және қобалжитқан мигранттарға байланысты дағдарысты ескерсек, бұл әсіресе өте маңызды тақырып болмақ.

Туу – мың адамға шаққандағы туу саны

Өлім – мың адамға шаққандағы өлім саны

Миграциялық көрсеткіш – елге шетелден келуші және елден кетуші адамдар саны арасындағы айырма

Экономикалық өсудің Солоу моделі мыналарды көрсетеді: жұмысшы күші көбейсе капитал қайтарымдылығы коэффициенті тұрақты болып қалуы үшін инвестиция амортизацияның орнын жауып, материалдық ресурстар көлемі көп болуын қамтамасыз етуі тиіс. Инвестицияның көбеюі халықтың өсу қарқынына үлгері алмаса, халық кедейленеді. Бұл неге көптеген дамуы төмен елдерде кедейлік деңгейі жоғары болатынын ішінара түсіндіруге көмектеседі. Олардағы инвестиция көлемі халықтың санының өсуіне артуына ілесе алмай жатқандықтан, халқы кедей. Саясаткерлер халық санының өсуін отбасын жоспарлауға үйрету жолымен шектеуге тырысады. Қытайда ерлі-зайыптыларды бір баламен заңды түрде шектеу саясаты жүргізілді. Ол заң 1979 жылы енгізіліп, 2015 жылдың қазан айында күшін жойды.

Халық санының өсуіне ықпал ететін тағы бір тәсіл – ынталандырушы амалдарды қолдану. Баланы өмірге әкелудің кез келген басқа бір шешімдер сияқты балама шығындары болады. Балама шығындар көбейген кезде адамдар неғұрлым шағын отбасын құруды қалайды. Атап айтқанда, жақсы білім алуға және өзі қалаған жұмысқа орналасуға мүмкіндігі бар әйелдер, әдетте, үйден тыс жерде мүмкіндігі аз әйелдерге қарағанда, отбасында бала аз болғанын қалайды. Яғни, білімді, жұмысбасты әйелдердің баласы аз болады да, оқымаған, жұмысы жоқ әйелдердің баласы көп болады. Сәйкесінше, әйелдерге еркектермен тең қарауды қамтамасыз ету керек дегенге бағытталған саясат – дамуы төмен елдер үшін халықтың өсу қарқынын төмендетудің және бәлкім, өмір сүру деңгейін арттырудың бір амалы.

Капиталдың бөлшектенуі Экономикалық өсудің қазіргі заманғы кейбір теориялары халық саны өсуінің капитал жинақталуына әсері бар екенін баса көрсетеді. Сол теорияларға сәйкес халық санының күрт өсуі бір жұмысшыға шаққандағы ЖІӨ төмендетеді. Өйткені, жұмысшы саны тез өсуінен олардың капиталдың бөлінісінен алатын үлесі азаяды. Яғни, жұмысшы саны неғұрлым көп болса, оларға тиесілі капитал мөлшері соғұрлым аз болады. Басқаша айтсақ, халық саны жылдам өскенде әр жұмысшыға тиесілі болатын капитал көлемі азаяды.

Бір жұмысшыға шаққандағы капитал көлемі аз болса, бір жұмысшыға шаққандағы өнімділік те, ЖІӨ де төмендейді. Бұл мәселе адам капиталына қатысты айқын білінеді. Халық саны жылдам өсетін елдерде мектеп жасындағы балалар саны көп болады. Білім беру жүйесіне түсетін жүктеме артады. Сондықтан, халық саны жылдам өсетін елдерде білім беру деңгейі төмен болуы таңқаларлық жағдай емес.

Дүние жүзі елдерінде халық саны өсуіндегі айырмашылық аса үлкен. Дамыған елдерде, мысалы, АҚШ, Ұлыбритания және Батыс Еуропаның басқа да елдерінде соңғы онжылдықта халық саны 1% ғана өскен, болашақтағы өсуі одан да баяу болмақ. Керісінше, көптеген кедей, Африка елдерінде, халық саны жылына 3% өсіп келеді. Мұндай қарқынмен ол елдердің халқы әр 23 жыл сайын екі еселеніп отырады. Халық санының бұлай тез өсуі өнімділіктің жоғары деңгейіне жету үшін жұмысшыларға қажет құралдар мен дағдыларды беруді қиындатады.

Технологиялық прогресті қолдау Халық санының жылдам өсуі әр жұмысшыға тиесілі капитал көлемін қысқарту есебінен елдің экономикалық өркендеуін нашарлататынына қарамастан, оның да кейбір артықшылықтары бар. Кейбір экономистер әлемдегі халық санының өсуі техникалық прогресс пен экономикалық мәселелердің қозғаушысы болды деген болжамдар айтып жүр. Оның жұмыс істеу тетігі қарапайым: адам көп болса, олардың кейбірінің баршаға пайда алып келетін, технологиялық прогреске әкелетін жаңа идеяларды ойлап табу ықтималдығы жоғарылайды. Экономист Майкл Кремер осы гипотезаны қолдады. Оны 1993 жылы *Quarterly Journal of Economics* журналында жарық көрген «Б.з.д.

миллионыншы жылдан 1990 жылға дейін: популяциялық өсу және технологиялық өзгерістер» (*Population Growth and Technological Change: One Million BC to 1990*) атты мақаласында айтқан. Кремер мақаласын адамзат тарихындағы кең көлемдегі әлемдік өсу қарқыны әлем халқы санының өсуіне қарай ұлғайған деп бастайды. Мысалы, әлемдік өсу халық саны бар болғаны 100 млн адам (б.д.д. 500 жыл бұрын шамасында) болған кезге қарағанда, халық саны 1 млрд адам (шамамен, 1800 жыл бұрын болған) болған кезде жылдамырақ жүрген. Бұл факт халық санының өсуі техникалық прогресті жылдамдатады деген гипотезаға сәйкес.

Кремер дәлелінің екінші бөлімі әлемнің түрлі аймақтарын салыстырудан шыққан. Б.з.д. 10000 жылдықта мұз дәуірінің соңғы кезеңінде поляр мұздықтар шыңдары еріп, жер бетіндегі көпірлерді су басып, дүние жүзі бірнеше жекелеген аймақтарға бөлініп қалған. Ондағы адамдар мыңдаған жылдар бойы бір-бірімен қатынаса алмаған. Адамдар әлденелерді ойлап тауып, технологиялық прогресс жылдамырақ жүрсе, едәуір ірі аймақтар тез дамиды еді.

Кремердің айтуынша, әлемнің ең табысты аймағы 1500 жылы (Х. Колумб технологиялық байланысты қайтадан қалпына келтірген кез) Еуразия-Африка аймағындағы «ескі әлем» өркениеттерінен құралған. Технологиялық дамудың келесі кезеңінде Солтүстік және Оңтүстік Америкадағы Ацтек және Майя өркениеттері болған. Одан кейін, тіпті отқа зәру, құралдары тас пен сүйектен жасалған Аустралияның аңшы-терімшілері мен Тасманиядағы алғашқы қауым адамдары болды.

Ең кішкентай, оқшауланған аймақ – Тасмания мен Аустралия арасындағы кішкене ғана Флиндерс аралында технологиялық прогреске мүмкіндік өте аз еді және ілгері жылжудан гөрі, кері кетуге көбірек ұқсайтын. Б.з.д. III мыңжылдықта Флиндерс аралында адамзат толық жойылып кеткен. Кремердің айтуынша, технологиялық прогрестің негізгі алғышарты – адам санының көбеюі.

Бір қарағанда, бұл қорытынды әлемдегі қазіргі жағдайда, кездейсоқ эмпирикалық байқауға қайшы келетінге ұқсайды: алдында ғана айтып өткеніміздей, көптеген бай, дамыған елдерде халық санының өсуі соңғы онжылдықта жылына 1% ғана болды. Ал көптеген кедей елдерде, яғни Сахараның оңтүстігіне қарай орналасқан Африка елдерінде халық санының өсуі анағұрлым жоғары. Кремердің аргументі дұрыс болса, халық санының өсуі осы кедей елдердің өсуіне неге көмектеспейді? Өйткені, Кремер шынымен де әлемдік экономикалық өсуді, ал дәлірек айтқанда, әлемнің оқшауланған аймақтарындағы экономикалық өсуді талдаған. Қазіргі кезеңде өте кедей елдерде дамыған елдер әлі білмей отырған технологиялық жетістіктер жасалуы екіталай. Мәселе техникалық прогрестің жоқтығында емес, адам капиталы жетіспеуінен технологияларды қолданудағы қиындықтарда болып отыр және елдегі саяси тұрақсыздық пен жемқорлық мәселесіне де байланысты болуы мүмкін. Оған қоса, дамуы төмен елдерден көптеген дарынды, ақылды адамдар, мысалы, ғалым немесе кәсіпкер ретінде жұмыс істеу үшін бай, дамыған елдерге көшуге бейім тұратынына байланысты дамуы төмен елдердегі халық санының өсуі нақты жағдайда дамыған елдердегі экономикалық өсуді арттыруы мүмкін. Яғни, кедей елдерден білімді адамдардың дамыған, бай елдерге кетуі салдарынан дамыған елдерде адам капиталының сапасы күшті болады, ал дамуы төмен елдерде халқы көп болса да, мықты адам капиталы болмайды.

Технологияның ұлғаюы

Технологияның ұлғаюы қоғамдық игілік болуы мүмкін. Технология қорғалмаған деп алып көрсек және шектеулі уақыт ішінде жүрсе де, ол әркімнің пайдалануы үшін еркін түрде қол жетімді сипатта болады. Капитал мен жұмыс күші тұрақты болып қалса, технологияның ұлғаюы табыстың ұлғаюына әкелетінін жиынтық өндірістік функция көрсетеді. Өйткені мұнда, капитал да, еңбек те өте өнімді. Оны соңғы 20 жылдағы компьютерлік технологиялар дамуы тәжірибесінен көруге болады. Бүгінде кең таралған Интернет 1997 жылы баршаға қолжетімді емес еді. Ұялы телефондардың да мүмкіндіктері мен қызмет атқару сипаты әр алуан болатын. Ал 2017 жылы оларсыз адамның күні өтпейтін болғаны және есептеу қуаты қаншалықты күшейгені таңғалдырады. 1965 жылы Intel компаниясының инженері Гордон Мур компьютерлердің есептегіш қуаты әр екі жыл сайын екі еселеніп отырады деген болжам айтқан. Соңғы жылдары өзгерістер қарқыны баяулағанда, есептегіш қуаттағы өзгерістер қарқыны Мурдың айтқанына сай келіп отыр. Сондықтан ол «**Мур заңы**» деп аталып кеткен.

Бизнестің технологияларды қолдануы өнімділіктің артуы мен іскерлік жұмыстарды жүргізудің түрлі амал-тәсілдері пайда болуына әкелді. Әлдекім, қандай да бір мәселені ойлап, бар білімдеріне сүйене отырып соның шешімін тапқанда инновация пайда болып отырады. Оған қоса, технология, шекті өнімді азайту әсерінің орнын толтыруға болатынын білдіреді. Бірақ бұл, пропорционал түрде өндірістік қуаттың ұлғаюына әкеледі. Еңбек пен капиталдың өнімділігі индекс ретінде өлшенсе, жыл $X - 100$ болса, онда бір жыл ішіндегі 5% ұлғаю өнімділіктің 105-ке өскенін білдіреді. Ал жылы $X + 2$ болғанда, тағы да 5% ұлғаяды, өнімділік индексі 110,25 дейін артады. Технологиялардың ұлғаюы ЖІӨ мен өнімділіктің экспоненциал

артуына әкелуі мүмкін. Ұлттық статистика басқармасы (ҰСБ) 1960 жылы индекс үшін 2012 жылды базалық деп алып есептегенде, Ұлыбританиядағы бір жұмысшыға шаққандағы өндіріс көлемі 35,8, ал 2014 жылы – 101,6 болғанын хабарлады.

ЕСКЕРІҢІЗ



Томас Мальтус

Томас Роберт Мальтус (1766-1834) ағылшын министрі және ерте кезеңдегі экономист ойшылдардың бірі. Оны әлемге танымал еткен – «Халық қоныстануының қағидалары – қоғамның болашақ жетілуіне әсер етуі туралы эссе» (*An Essay on the Principle of Population as It Affects the Future Improvement of Society*) атты еңбегі. Онда Мальтус әрдайым тұрақты өсіп отыратын халық қоғамның өзін-өзі қамтамасыз ету қабілетін қысымға алады деген дәлел айтқан. Нәтижесінде, адамзаттың маңдайына әрқашан кедей тірлік кешу жазылған дейді.

Мальтустың ойы «тағам адамның тіршілік етуі үшін қажет» және «жыныстар арасындағы тәңқұмарлық қашан да қажет және ол қазіргідей болып қала бермек» деген пікірден басталған. Ол «адам үшін өмір жасаған кезде, халықтың күші жердегі күшке қарағанда шексіз үлкен» деген қорытындыға келеді. Мальтустың пікірінше, халықтың өсуін тексерудің жалғыз амалы – «қиналу мен мұқтаждық». Оның ойынша, қайырымдылық ұйымдарының немесе үкіметтің кедейлікпен күресу әрекеттері кері нәтиже берген. Өйткені, олар кедей адамдарға көп балалы болуға мүмкіндік берді, соның салдарынан қоғамның өндірістік мүмкіндіктеріне түсетін қысым одан сайын күшейді.

Бақытымызға орай, Мальтустың осындай қорқынышты болжамдары соншалықты маңызды болмады. Әйтсе де, соңғы екі жүз жылда әлемдегі халық саны шамамен алты есе өскен. Ал бүкіл әлемде өмір сүру деңгейі орташа алғанда анағұрлым жоғарылады. Экономикалық өсудің нәтижесінде, Мальтус өмір сүрген кезеңге қарағанда, қазір аштық та, ашаршылық азайған, ара-тұра ғана болады. Тек, оған көп жағдайда тамақ өнімдерін жеткіліксіз өндіру, яғни тамақ жетіспеуі емес, табыстарды бөлудегі теңсіздік немесе саяси тұрақсыздық себеп болады.

Мальтус қай тұста қателесті? Ол әлемдегі халықтар экспоненциал түрде өседі деп дұрыс болжам айтқан. Яғни, неғұрлым көп адам дүниеге келіп, тірі қалып, өмір сүрсе, тағы да соғұрлым көп адам бала туады, олардың тағы баласы болады және с.с. Ол сондай-ақ, өндірілетін тағамдар көлемі, өңделетін жер көлемін ұлғайта отырып, бірқалыпты түрде ғана өсе алады, ал өнімділік тұрақты болып қалады деген қате болжам да айтқан. Көп жылдар бойы адамзаттың өнертапқыштығы мен жасампаздығын артуы кең көлемдегі халықтың тез өсуінің салдарының орнын толтырды. Кезінде Мальтус ойлап та, елестетіп те көрмеген пестицидтерді, тыңайтқыштарды, механикаландырылған ауылшаруашылығы құрал-жабдықтары, жаңа ауылшаруашылығы өнімдерін пайдаланып әрбір фермер едәуір көп адамды асырай алатын болды. Тіпті адам көбейсе де, оларды асырау санаулы фермердің ақ қолынан келеді, өйткені фермерлердің өнімділігі қазір кезінде Мальтус болжағаннан көп артық.

Түйін

Солоудың экономикалық өсу моделіне деген көзқарасымыз өсу себептері туралы кейбір ой-пікірлерді қалыптастырып отыр. Экономикалық өсуді және халық санының өсуін қамтамасыз ету саяси мақсаттардың қалауы бойынша болды деп есептелсе, директивалық органдар қай жаққа назар аударуы мүмкін дегенде, кейбір нұсқауларды беруге де мүмкіндік туғызып отыр. Жиынтық өндірістік функция, капитал мен жұмыс күшінің көптеген ресурстары пайдаланылған кезде, табыстар/шығындар қалай өсе алатынын көрсететін модель. Және осы кезде технологияның жетілуі ол факторларды қалай өте тиімді ете алатынын көрсетеді. Өсудің кілті – негізгі капиталдың жинақталуы. Яғни, барлық жағдайлар тең болған кездегі өте жоғары капитал болуы оны қамтамасыз ете алады, яғни капитал жоғары болған кезде, жоғары өнімділікті жасауға мүмкіндік көп болады. Капитал жинақталуы экономикаға жасалған инвестиция арқасында мүмкін болды. Жинақтар деңгейі амортизация шығындарынан асып түсетін инвестиция көлеміне әкелсе, онда экономика тұрақты жағдайдағы тепе-теңдік бағытына қарай қозғалады. Жинақтар деңгейінің өсуі еңбек пен капитал шекті өнімінің азаюына байланысты, өзінен-өзі халықтың жан басына шаққандағы өндірістің ұлғаюына әкелмейді. Технологиялардағы жетілдірулер шекті өнімнің азаюы әсерінің орнын толтыра алады және өндіріс көлемінің ұлғаюы мен халықтың жан басына деген шығым көлемін ұлғайта алады. Халықтың

құрамын және санын өзгерте алу тәсілі өндірістің ұлғаюы жан басына шаққандағы ЖІӨ ұлғаюына әкелетіні ескерілуі тиіс фактор. Солоудың экономикалық өсу моделі әлемдегі елдердің қалай дамып келе жатқанын болжауға мүмкіндік береді. Экономиканың белгіленген тепе-теңдікке көшу тәжірибесі зерттелді және Барро және Сала-и-Мартин (1992), Мэнкью, Ромер және Вейл (1992) мен Эванс (1996)¹ зерттеулері көрсетіп отырғандай, көптеген елдер ұзақмерзімді өсу қарқындары ұқсас келетін жағдайға өте алады.

ЭНДОГЕН ӨСУ ТЕОРИЯСЫ

Солоудың өсу моделі капиталға инвестиция шекті өнімнің азаюы мәселесіне байланысты халықтың жан басына шаққандағы өсуді ұлғайта алмайды деп болжайды. Және бұл жағдайда капиталға жалпы шығым көлемінің үштен біріндей ғана үлесі келеді. Ұзақмерзімді өсу технологиядағы өзгерістерге байланысты жүзеге асады. Солоу моделінде технология экзоген болып келеді. Яғни, онда технологияның деңгейіне капиталдың жинақталуы да, халық санындағы өзгерістер де ықпал етпейді. Солоу моделі технология мен технологиялық өзгерістер деңгейін анықтауды түсіндіре алмайды. Жоғарыда айтып өткендей және технологияға берген анықтамамызды ұскере отырып, технологияларды қоғамдық игілік деп қарастыруға болады. Ол бәсекеге қабілетсіз қасиеттері болуымен де ерекшеленеді. Өйткені, білім мен идеялардың дамуына қарай, олар біртіндеп жалпыға мәлім, қолжетімді және әркім пайдалана алатын күйге түседі. Кез келген адамның сол білімдер мен идеяларды пайдалануына ештеңе кедергі бола алмайды. Технология қоғамдық игілік болса және одан пайда ала алмаса, онда инновациялар мен жаңа идеялардың пайда болуын кімдер қолдауы мүмкін?

Пол Ромер технологияда неге жақсартулар, жетілдірулер болатынын анықтауға тырысты. Соның нәтижесінде алынған және сол Ромер жасаған модель өсудің эндоген теориясы деп аталады. **Эндоген өсу теориясы** – жаңа білімдер мен технологиялар жасау нәтижесінде пайда болатын ұзақмерзімді экономикалық өсу теориясы. Ол барлығына әсер ете отырып, нәтижесінде оларды анағұрлым өнімді етеді. Ұзақмерзімді келешекте экономиканың өсу қарқыны өндіріс факторларының жалпы өнімділігінің өсу қарқынымен анықталады. Осы жалпы факторлардың өнімділігі технология дамуының жылдамдығына байланысты.

Эндоген өсу теориясы – ұзақмерзімді келешекте экономикалық өсудің қарқыны өндіріс факторлары өнімділігінің өсу қарқынымен анықталады және осы өндірістік факторлар өнімділігі технологиялардың даму жылдамдығына байланысты болатыны жөніндегі теория

Осы тараудың басында, соңғы 50 жылда технологиялардың қаншалықты жылдам қарқынмен өзгергенін қарастырғанбыз. Технологиялардағы ондай экспоненциалдық өзгерістердің маңызды элементі – инновация мен фирманың ҒЗТҚЖ-ға жасаған инвестициясы. Ол инновация мен ҒЗТҚЖ көп бөлігі бәсекелік артықшылыққа ие болу үшін фирмалардың үмітпен күтуі кезінде жасалады. Бәсекелік артықшылықты, 15-тарауда көргендей, айрықша (яғни жай ғана көшіріп алу емес) және анықталған немесе үмітті ақтаған (яғни, фирма, басқаларға өз идеясын көшіруге тыйым салуы), бақталастарынан жоғары тұратын артықшылық деп анықтауға болады. Сондықтан фирманың инновацияларды енгізуге және ҒЗТҚЖ қаржы салуға деген немесе фирма мүддесі оның пайда алу мотивтері болуымен айқындалады деп болжанады. Технология бәсекеге қабілетсіз болса, онда осы саладағы саясаттың салдарынан деген сөз. Бұл, фирмаларды инновацияға ынталандыру мақсатында жасалуға тиіс. Оның бірнеше жолы бар, атап айтқанда, зияткерлік меншік құқықтары аясын кеңейту және білім беруді жақсартудың есебінен фирмаға көбірек әлеуметтік пайда беру.

Солоу моделінде капитал жинақтау адам капиталына білім беру және жағдайын жақсарту арқылы жүргізіледі. Алайда капитал жинақталуы – капиталдың тұрақты жылдамдықпен ұлғаюының жай ғана бір қарапайым жағдайы емес. Фирмалар жаңа құрал-жабдыққа инвестиция құйған кезде, сол жаңа құрал-жабдықтарды тиімді пайдалану үшін қажет білімдер де көбеюі мүмкін, яғни жаңа құрал-жабдықты тиімді пайдалану үшін соған сәйкес пайдалы білімдерді де қоса алған фирма үшін де тиімді. Бұл өздігінен интеллектуалдық капиталды өсіреді және шекті өнім кемуінің орнын толтырады. Мысалы, фирма жаңа

¹ Barro, R.J. and Sala-i-Martin, X. (1992). 'Convergence'. *Journal of Political Economy* 100, 223–51. Evans, P. 1996. 'Using cross-country variances to evaluate growth theories'. *Journal of Economic Dynamics and Control*. 20, 1027–49. 1 Mankiw, N.G., Romer, D. and Weil, D.N. (1992). 'A contribution to the empirics of economic growth'. *Quarterly Journal of Economics*. 107, 407–37.

есеп жүйесіне инвестиция құйса, жұмысшылары оны пайдалануды оқып, үйренуі керек, бұл олардың еңбек ресурстарын ұлғайтады. Жұмысшылар фирмадан кетсе, олар өздерімен бірге, білімдерін де, дағдыларын да алып кетеді. Демек, ол басқа бір фирмаға пайда әкеледі. Жаңа жүйені қолданған кезде бизнестің өзінің нақты бір сипаттамалары бойынша пайда түсіру үшін кейбір жұмысшылар ол жүйені өзгертетін амал-тәсілдерді анықтауы мүмкін.

Бұл фирманың өзінде өнімділікті арттыруға қосымша ретінде, ол жүйенің келесі шығатын нұсқасына сол тәсілді қосу үшін жүйені жасаушылардың өзіне қайтып оралуы мүмкін. Яғни жұмысшылардың идеясы жүйені жасаушылар үшін инновация болып отыр. Сөйтіп, зияткерлік капитал инновациялар арқасында өседі де, өнімділікке әсер етеді. Инновациялардың дамуына қарай ескі технологиялардың орнын жаңалары басады. Сол кезде бұрынғы дағдылардың орнын басатын жаңа дағдылар қажет болады. 1942 жылы аустриялық экономист Джозеф Шумпетер осы процесті сипаттау үшін **жасампаздықпен қирату** идеясын ойлап тапқан. Яғни ескі процесті бұзатын жаңа идеялар жасаған. Бұл процестің нәтижесі – технология уақыт өткен сайын өзгертетініне қарай, онда ұтқандар мен ұтылғандар болуы. Кейбір фирмалар бизнестен шығып кетуі мүмкін. Осы кезде жұмысшыларға жаңа дағдыларды үйрену үшін қайта оқуға тура келеді. Міне, осы процесс оған қатысушыларға қатты нұқсан келтіруі мүмкін. Алайда, түбінде оның нәтижесі өсу екеніне кепілдік болса, өсудің болуы кепілді болса, онда инновациялар мен ҒЗТКЖ сол өсу жылдамдығына қосылған үлес екенін қоғам мойындайды. Бұл жылдамдық жасампаздықпен қирату процестерін жасай отырып, технологияның өсуі үшін маңызды мәнге ие болады. Яғни жасампаздықпен қирату дегеніміз ескі көзқарастарды бұзып, жаңа идеяларды жасау. ҒЗТКЖ-ға жұмсалатын инвестицияны ынталандырудың жолдарын іздеу мемлекеттік саясаттың негізгі бағыты.

Жасампаздықпен қирату – ескірген технологиялардың орнын жаңасы басуды, бұрынғы дағдылардың орнын басатын жаңа дағдылар қажеттігі

ЭКОНОМИКАЛЫҚ ӨСУ ЖӘНЕ МЕМЛЕКЕТТІК САЯСАТ

Осы кезге дейін қоғамның өмір сүру деңгейі, атап айтқанда, оның тауарларды өндіре алу мен қызметтерді көрсете алу қабілетіне және оның өнімділігіне, капиталға, табиғи ресурстарға және технологиялық білімдеріне тікелей байланысты деп анықтап келдік. Енді әлемдегі саясаткерлердің алдындағы сұраққа назар аударайық: өнімділік пен өмір сүру деңгейін арттыру үшін мемлекеттік саясат не істей алады?

Үнемгілік пен инвестицияның маңызы

Осы тарауда инвестицияға қатысты жинақ коэффициентінің рөлін анықтап, енгіздік. Инвестиция капитал жинау және ұлғайту үшін қажет. Капитал өндіріс факторы болғандықтан, қоғам өзінде бар капитал көлемін өзгерте алады. Экономика жаңа капиталдық игіліктердің көптеген санын өндіре алса, онда болашақта экономикада капиталдың үлкен қоры пайда болады және тауар мен қызметтің көптеген түрін өндіре алады. Сөйтіп, болашақ өнімділікті арттырудың бір жолы – капитал өндіруге қазіргі бар ресурстарды неғұрлым көп инвестициялау.

Алайда, капитал жинақталуын қарастырған кезде, компромисс түсінігін қарау қажет. Ресурстардың жеткіліксіз екенін ескерсек, капитал өндіру үшін көптеген ресурс көлемін бөлген жағдайда, ағымдағы тұтыну тауары мен қызмет өндірісінде ресурстарды аз жұмсауға тура келеді. Сондықтан, қандай да бір компромиске келу жолын іздеу мәселесі тұр. Қоғам неғұрлым көп капитал инвестициялау үшін соғұрлым аз тұтынуы және ағымдық табыстарын үнемдеуі керек (жинақ коэффициенті өсуі керек). Қоғамның болашақта неғұрлым жоғары тұтынуынан қанағат алуы үшін капитал жинақтаудан пайда болатын өсу қазіргі кезде тауар мен қызметті тұтытуда соғұрлым құрбандық жасауын талап етеді.

1930 жылдары Ресей үкіметі Германия, АҚШ және Ұлыбритания сияқты өте бай және өнеркәсібі дамыған индустриялық батыс елдерін қуып жету үшін өндіріс ресурстарын саналы түрде бағыттап отырды. Соның нәтижесінде ол өнеркәсіптің негізгі салаларында өз өндірісін анағұрлым кеңейте алды. Ол салалар – көмір және болат. Осы қадам, оның басқа да ірі капиталды өндірудегі қабілеттіліктерін ұлғайтты (сондай-ақ әскери техниканы). Орыс халқы тұтыну тауарларын аз тұтынып, қиын жағдайда өмір сүрді. Бұл өзіндік компромис еді. Бұның өзі халықтың едәуір бөлігіне қысқа мерзімдік біршама қиындықтар

әкеледі деуге болады. Бірақ бұл шешім Ресейге Екінші дүниежүзілік соғыста немістерді жеңіп шығуға және әлемнің қуатты державасының біріне айналуына көмектескенін айту керек.

Өсу мен инвестиция арасындағы корреляция мықты екенін зерттеулер көрсетіп отыр. Инвестицияға ЖІӨ айтарлықтай көп үлесін бөлетін Қытай, Жапония және Аустралия тәрізді елдер де экономикалық өсу қарқыны орташадан жоғары. Инвестицияға ЖІӨ аз ғана үлесін бөлетін Орталық Африка Республикасы, Зимбабве және Бангладеш тәрізді елдерде экономикалық өсу қарқыны төмен. Елдердің одан да көп, толық тізімін қамтитын зерттеулер инвестиция мен экономикалық өсу арасындағы тығыз корреляция бар екенін дәлелдейді.

Мәселе осы мәліметтерді интерпретациялауда болып отыр. Екі айнымалы арасындағы корреляция қайсысы себеп, ал қайсысы айнымалы эффекті немесе әсері болатынын белгілемейді. Балкім, үлкен инвестиция жоғары өсуге немесе жоғары өсу үлкен инвестицияға алып келуі де мүмкін (немесе жоғары өсу және инвестицияның жоғары деңгейі болуы, талдауда ескерілмей, түсіні қалған үшінші айнамалының әсерінен болып отырған шығар). Мәліметтер өзінен өзі себептіліктің бағытын айтпайды. Соған қарамастан, капитал жинақталуы өнімділікке ашық әрі тікә әсер ететіндіктен көптеген экономистер бұл мәліметтерді жоғары көлемдегі инвестиция өте жылдам экономикалық өсуге әкелетінінің дәлелдемесі ретінде түсіндіреді. Олардың пікірінше экономикаға көп инвестицияның тартылуы оның өсуін тездетеді.

Пайданың азаюы және қуып жету эффекті

Пайданы азайта отырып, жинақты ұлғайту ұзақмерзімді емес, қысқамерзімді жоғары өсуге әкеледі. Жинақ қарқыны неғұрлым жоғары болса, көбірек капитал жинақтауға мүмкіндік беретіндіктен, қосымша капитал тартудан түсетін пайда уақыт өткен сайын азаяды. Міне, сондықтан өсу баяулайды. Ұзақмерзімді болашақта жинақ деңгейі неғұрлым жоғары болса, соғұрлым өнімділік деңгейінің жоғары болуы мен табыстылыққа әкеледі. Бірақ бұл кезде ол айнымалылардың неғұрлым жоғары өсуіне әкелмейді. Алайда, мұндай үлкен қарқынды қамтамасыз етуге көп уақыт кетуі мүмкін. Экономикалық өсу туралы халықаралық мәліметтің зерттеуіне сәйкес, жинақтың өсуі бірнеше онжылдықтың ішінде айтарлықтай өзгерістерге әкелуі мүмкін.

Капитал қайтарымдылығының нашарлауы тағы бір маңызды мәнге ие. Басқа жағдайлары тең болған кезде, қандай да бір салыстырмалы түрде кедей ел өсуге бейім болады. Бастапқы жағдайдың кезекті, дәйекті өсуге деген бұл әсерін немесе эффекті кейде **қуып жету эффекті** деп атайды. Кедей елдердегі жұмысшылардың тіпті өте қарапайым құралдарының өзі де болмауы мүмкін. Соның нәтижесі – ол елдегі өнімділік өте төмен. Аз да болсын капитал салымын жасау, жұмысшы өнімділігін анағұрлым арттыруы мүмкін. Керісінше, бай елдердегі жұмысшыларда жұмыс істеуге болатын капиталдың үлкен көлемі бар және оларда жоғары өнімділікті болуы айқын. Соған қарамастан, бір жұмысшыға деген капитал деңгейі айтарлықтай жоғары болса, қосымша капитал салымдары өнімділікке салыстырмалы түрде аз ғана әсер ете алады. Экономикалық өсу туралы халықаралық мәліметті зерделеу, қуып жету эффектінің дәлелдейді. Яғни бұл жерде, инвестициялауға бағдарланған ЖІӨ пайызы тәрізді айнымалы болуы мүмкін. Өйткені, әдетте кедей елдер бай елдерге қарағанда жылдам дамиды.

Қуып жету эффекті – кедей елдердің бай елдерге қарағанда тез қарқынмен өсу тенденциясы

Қуып жету эффекті орташа инвестицияларды байқаудағы ЖІӨ үлестері мен уақыт өткен сайынғы өсудің орташа қарқыны тәрізді айырмашылықтардың болуын түсіндіруге көмектесе алады. Соңғы 40 жылда Жапония Қытаймен салыстырғанда ЖІӨ 10% көп көлемде үлкен инвестиция бөлген. Бірақ Қытай Жапониялық орташа өсу қарқынымен салыстырғанда 1,7 есе көп өскен. Оның мәні – қуып жету эффектісі. 1961 жылы Жапонияда халықтың жан басына шаққандағы ЖІӨ деңгейі Қытайға қарағанда шамамен 15 есе көп болған. Өйткені, Қытай инвестициясы 1960 жылдың соңына қарай соншалықты төмен болғанымен ішінара түсіндіріледі. Аз ғана алғашқы капитал болғанның өзінде де, капитал жинақталуынан болған пайдалар Қытайда айтарлықтай жоғары болған және осы жағдай өсудің жоғары қарқынын берген.

Шетелдік инвестиция

Солоу моделі тұйық экономиканы болжамдаған. Ішкі резиденттердің қаржы жинақтауы елдің жаңа капиталға қаржы салуының жалғыз ғана тәсілі емес. Тағы бір тәсіл – шетелдік инвестициялар.

Шетелден келетін инвестицияның бірнеше түрі бар. Португалияда BMW компаниясы автомобиль зауытын салуы мүмкін. Шетелдік компанияға тиесілі және сол компания басқаратын капитал салымдары **шетелдік тікелей инвестиция** деп аталады. Бұған балама ретінде неміс компаниясы португал корпорациясының акцияларын сатып алуы мүмкін (яғни, ол португалдық корпорациядан үлес сатып). Содан соң, португалдық корпорация акцияны сатудан түскен кірісті жаңа зауыт салу құрылысына жұмсай алады. Шетелдік ақша есебінен қаржыландырылатын, бірақ ішкі резиденттер басқаратын инвестициялар – **шетелдік портфельдік инвестиция** деп аталады.

Екі жағдайда да немістер Португалиядағы капитал қорын ұлғайту үшін қажетті ресурс береді. Яғни, немістің қаржы жинақтары португалдық экономиканы қаржыландыру үшін қолданылады.

Тікелей шетелдік инвестиция – шетелдік заңды тұлғаның өзіне тиесілі және өзі басқарып, пайдаланатын қаржы салымдары

Шетелдік портфельдік инвестиция – шетелдік қаражат есебінен қаржыландырылатын бірақ жергілікті адамдар басқаратын инвестиция

Шетелдіктер елге инвестиция жасаған кезде, олар инвестицияларынан табыс алуды күтеді. Яғни пайда табу үшін елге инвестициялық салымдар жасайды. BMW автомобиль зауыты португалдық капитал жинақтарын көбейтеді. Тиісінше, Португалияның өнімділігі мен ЖІӨ ұлғайтады. Алайда, «BMW» компаниясы бұл қосымша табыстың бір бөлігін пайда түрінде қайтадан Германияға алып отырады. Неміс инвесторы португалдық акцияны сатып алған жағдайда португалдық корпорация тауып жатқан пайданың бір бөлігін өзіне алуға құқығы бар.

Сондықтан шетелден келетін инвестициялар экономикалық өркендеудің барлық өлшемдеріне бірдей әсер етпейді. ЖІӨ – резиденттер де (ел азаматтары), резидент еместер де ел ішінде алатын, ал ЖҰӨ – ел тұрғындары ел ішінде де, шетелдеде де алатын табысы екенін еске сала кетейік. BMW компаниясы Португалияда автомобиль зауытын ашады және зауыт өндіретін табыстың бір бөлігі Португалияда тұрмайтын адамдарға беріледі. Нәтижесінде, Португалиядағы шетелдік инвестициялар португалдықтардың табысын арттырады (ЖҰӨ өлшенеді), ол Португалияға қарағанда аз болады (ЖІӨ өлшенеді).

Қалай болғанмен де, шет елден келетін инвестиция – елдің экономикалық өсу тәсілдерінің бірі болмақ. Кейбір инвестициялар шетелдік иелеріне қайтып оралатынына қарамастан, ол экономикадағы капитал қорын ұлғайтады. Бұл елдегі өнімділіктің өсуіне және анағұрлым жоғары жалақының болуына әкеледі. Оған қоса, шетелден келетін инвестиция – айтарлықтай кедей елдер үшін бай елдерде жасалған және сонда қолданылатын қазіргі заманғы технологияларды оқып-үйренудің бір амал-тәсілі. Осы себептерге байланысты, дамуы төмен елдердегі үкіметке кеңес беретін көптеген экономистер шетелден келетін инвестицияларды мақұлдайтын саясатты қолдайды. Көбінде бұл, үкіметтің, ішкі капиталдағы шетелдік меншікке салатын шектеулерін алып тастау дегенді білдіреді.

Кедей елдерге капиталдардың келуін ынталандыруға тырысатын ұйым – Дүниежүзілік банк. Бұл халықаралық ұйым өнеркәсібі дамыған жетекші елдерден ақша қорларын алып, ол ресурстарды дамуы төмен елдерді кредиттеу үшін пайдаланады. Дамушы елдер, сол қаражатты елдегі жолдарға, кәріз жүйелеріне, мектептерге және басқа да капитал түрлеріне инвестиция жасай алады. Ол ұйым, сондай-ақ, дамушы елдерге алған ақша қорларын қалай пайдаланғаны дұрыс екені жөнінде ұсыныстар береді. Дүниежүзілік банк өзінің жақын туысқан ұйымы – Халықаралық валюта қоры (ХВҚ) екеуі екінші дүниежүзілік соғыстан кейін құрылған болатын. Сол кезде соғыстың берген бір өмірлік сабағы, экономикалық дағдарыс, көп жағдайда саяси толқуларға, халықаралық шиеленістерге және әскери қайшылықтардың тууына әкелетінінде еді. Әрбір ел әлемдегі экономикалық гүлденуге жан жақтан атсалысуға, яғни оны қолдауға мүдделі. Бүкіләлемдік банк және Халықаралық валюта қоры (ХВҚ) осы ортақ мақсатқа жету үшін құрылған.

Білім беру

Білім беру – адам капиталына жұмсалған инвестициялар – елдің ұзақмерзімді экономикалық жетістігі үшін маңыздылығы жағынан капиталға инвестициялаудан кем түспейтін инвестициялаудың бір түрі. Батыс Еуропа мен Солтүстік Американың дамыған елдерінде оқуға жұмсалған әр қосымша өте тапшы. Онда білімді адамдардың жалақысы мен білімі жоқ жұмысшылардың жалақысы арасындағы айырмашылық одан да жоғары. Өмір сүру деңгейін көтеруге бағытталған мемлекеттік саясаттың бір амал-тәсілі – жақсы мектептерді ашу және оларды пайдалану үшін халықты ынталандыру. Физикалық капиталға инвестициялау сияқты адам капиталына инвестициялаудың да балама шығындары болады. Студенттер оқу орындарында оқып жүрген кездерінде жұмыс істеп табуы мүмкін жалақылардан бас тартады. Дамуы төмен елдерде, балалар, ерте жасында мектептен жиі шығып, яғни оқуды тастап кетеді. Қосымша оқудың артықшылығы анағұрлым үлкен және пайдалы болса да, олар отбасын қолдау үшін жұмыс істейді. Өйткені олардың еңбегі отбасы үшін өте қажет.

Кейбір экономистер адам капиталы оң әсерлі сыртқы эффектілерді беретіндіктен, экономикалық өсу үшін адам капиталы аса маңызды деген дәлелдер айтады. Мысалы, білімді адам тауар мен қызметті қалай жақсырақ өндіру керек екені жөнінде жаңа, тың идеялар ойлап табуы мүмкін. Бұл идеялар, әр адам пайдалана алатындай қоғамның білім коллекциясына немесе білім қорына енсе, онда идеялар білім берудің сыртқы пайдасына айналады. Бұл жағдайда жеке білім алуға емес, мектеп немесе оқу орнында білім алуға қайтып оралу маңыздырақ.

Яғни, жай жұмысшыдан білімді қызметкер болған анағұрлым маңызды. Осы аргумент, мемлекеттік білім беру формасында байқалып отырған адам капиталына жасалған инвестиция үшін бөлінген үлкен субсидияны ақтауы мүмкін.

Кейбір кедей елдердің алдында тұрған қиындықтардың бірі – **ми ағымы**, яғни көптеген жоғары білімді жұмысшылардың жоғары өмір сүру деңгейінің игіліктерін пайдалана алатын бай елдерге қоныс аударды. Адам капиталында жағымды сыртқы әсер болса, онда ми ағымы басқа жағдайда болғанға қарағанда, елдегі кедейлік мәселесін күрделендіреді. Бұл мәселе саясаткерлерге дилемма ұсынады. Бір жағынан, Батыс Еуропа және Солтүстік Америка сияқты бай елдерде жоғары білім берудің үздік жүйесі бар және кедей елдері үздік студенттерін жоғары деңгейде білім алу үшін шетелдерге жіберуі маңызды. Екінші жағынан, шетелде болған студенттер елге қайтып оралмай қалуы мүмкін, осы ми ағымы кедей елдердегі адам капиталын төмендеті түседі.

Ми ағымы – көптеген өте білімді мамандардың бай елдерге эмиграциясы

Денсаулық және тамақтану

Адам капиталы термині әдетте білім беруге қатысты, бірақ оны адамдарға жасалынатын инвестицияның басқа да түрін сипаттауда қолдануға болады: мәселен, халықтың денсаулығын жақсартуға жұмсалатын шығындар. Денсаулығы мықты жұмысшылардың өнімділігі анағұрлым жоғары болады. Адам денсаулығына салынатын оңтайлы инвестиция өнімділікті және халықтың өмір сүру деңгейін арттыруға мүмкіндік береді.

Экономика тарихшысы Роберт Фогель ұзақмерзімді экономикалық өсудің өте маңызды факторы жақсы тамақтандыру денсаулықты жақсартады деп болжамдаған. Оның бағалауы бойынша, Ұлыбританияда 1780 жылы әр бесінші адам арып-ашқаны сондай, тіпті қол еңбегімен айналыса алмаған. Жұмыс істей алатындар құнарлы тамақтанбауы салдарынан, олар атқаратын еңбектің өнімділігі айтарлықтай төмендеген. Тамақтану жақсарған сайын жұмысшының өнімділігі де артады.

Фогель бұл тарихи үрдістерді халық санының өсуіне қарай зерттеген. Адамның бойы аласа болуы оның тоя тамақтанбағанының (әсіресе, іште жатқанда және кішкене кезінде) көрсеткіші болуы мүмкін. Фогель экономикалық тұрғыдан ұлттың дамуына қарай адамдар дұрыс тамақтанса, бойы да өседі деп есептеген. 1775 жылдан 1975 жылға дейін Ұлыбританиядағы адамдардың орташа калория тұтыну деңгейі 26% артқан. Адамдардың бойы орта есеппен 3.6 дюймға (шамамен 10 см) өскен. Осыған ұқсас жағдай, Корей Республикасында экономикалық өсу кезінде, яғни 1962 жыл мен 1995 жыл аралығында болды: ер адамдардың орташа калория тұтыну деңгейі 44% артқан. Әрине, адамның бойы оның генетикалық тегі

мен қоршаған ортасына, яғни өмір сүру ортасына сәйкес болады. Халықтың генетикалық тегінің құрамы баяу өзгеретіндіктен, адамның бойы қоршаған ортадағы өзгерістерге байланысты болуы мүмкін және тамақтану соның бір себебі.

Оған қоса, адамның бойшаңдығы елдегі өнімділіктің көрсеткіші екенін де зерттеулер көрсетіп отыр. Белгілі бір уақыт кезеңіндегі жұмысшыларға қатысты мәліметтерді оқып-зерттей отырып, зерттеушілер әдетте бойы ұзын жұмысшылардың еңбекақысы да жоғары болатынын байқады. Жалақы жұмысшының өнімділігін көрсететіндіктен, зерттеушілер дәлелінің қорытындысы бойынша, бойы ұзын жұмысшылар, әдетте өнімдірек болып келеді. Адам бойшаң болуы жалақыға әсер етеді деген көзқарас, әсіресе, кедей елдерде анық көрінеді. Өйткені, ол елдерде адамдардың ашығу қаупі өте жоғары.

Фогель 1993 жылы экономика тарихы бойынша еңбектері үшін Экономикадан Нобель сыйлығын алды. Фогельдің еңбегі тек адамдардың тамақтануы мәселесін ғана емес, америкадағы құлдық пен америкалық экономиканы дамытудағы темір жолдардың рөлі туралы зерттеуді де қамтиды. Нобель сыйлығын алған кезде оқыған лекциясында «Ұлыбританияда 1790 жылдан 1980 жылға дейінгі жалпы тамақтанудың жақсаруы халықтың жан басына шаққандағы табысы өсуінің шамамен 30% құрайды» деген қорытындыға келгенін айтты.

Бүгіндері, бақытымызға орай, адамдардың ашығуы немесе толыққанды тойып тамақтанбауы деген мәселе дамыған елдерде өте сирек кездеседі (керісінше, семіздік мәселесі кең таралып отыр). Ал дамушы елдердегі адамдар үшін денсаулықтың нашарлауы және тамақтың жетпеуі мәселесі әлі де өнімділік пен өмір сүру деңгейін арттыру жолында тұрған үлкен кедергі. Біріккен Ұлттар Ұйымының бағалауынша, Сахараның оңтүстігіне қарай орналасқан Африка халқының үштен бірі аштық зардабын тартып жүр екен.

Денсаулық пен байлықтың арасындағы өзара байланыс екі бағытта жүреді. Кедей елдердің кедей болуына бір себеп – халқының денсаулығы нашар екені, өйткені олар кедейліктің салдарынан дұрыс тамақтану мен медициналық қызметтерді қамтамасыз ете алмайды. Бұл – тұйық шеңбер, бірақ мейірімділік шеңберін жасауға мүмкіндік ашады. Жылдам экономикалық өсуге әкелетін саясаттар, әрине, денсаулықты жақсартады, ал ол экономиканың ары қарайғы өсуіне ықпал етеді. Өйткені, елде дені сау жұмыс күші көп болса, жұмысшылардың өнімділігі соғұрлым жоғары болады, экономикадағы өндіріс үздіксіз және жоғары қарқынмен дамиды.

Меншік құқығы, саяси тұрақтылық және тиісті деңгейде басқару

Саясаткерлер экономикалық дамуға меншік құқығын қорғау, саяси тұрақтылықты қамтамасыз ету және игілікті басқаруды қолдау арқылы ықпал ете алады. Экономикалық өзара тәуелділікті талқылаған кезде айтылғандай, нарықтық экономикадағы өндіріс миллиондаған адам мен фирмалардың өзара әрекеттесуі нәтижесінде пайда болады. Мысалы, автомобиль сатып алғанда, автодилердің, автомобиль өндірушінің, болат құятын компанияның, металл өңдейтін компанияның және т.б. өнімін сатып аласыз. Бұл көптеген фирмалардың арасындағы өндірістің бөлінуі, экономикада өндіріс факторларын неғұрлым тиімді пайдалануға мүмкіндік береді, яғни экономиканың тиімділігіне ықпал етеді. Осы нәтижеге жету үшін экономика сол фирмалар арасындағы және фирмалар мен тұтынушылар арасындағы мәмілелерді үйлестіріп отыруы қажет. Нарықтық баға – осы транзакцияларды үйлестіріп отырудың бір тәсілі. Баға жүйесі әрекет етуінің маңызды алғышарты экономиканың барлық қатысушыларының меншік құқықтарына деген құрмет. Яғни экономикада әрекет етуші кез келген меншік иесінің құқығын құрметтеу қажет. Тау-кен компаниясы өзі өндірген кен өнімдері ұрланады деп күтсе, ол темір кенін өндіру үшін ешқандай күш салмайды. Компания кен өнімін сатқан сайын пайда түсіріп отыратынына сенімді болған кезде ғана темір кенін шығарады. Сондықтан да нарықтық экономикадағы соттардың атқаратын рөлі зор: олар меншік құқықтарының сақталуын қамтамасыз етеді. Қылмыстық сот жүйесі арқылы сот органдары ұрлық жасалуына кедергі келтіреді. Сонымен қатар, азаматтық әділ сот жүйесі арқылы сот органдары сатушылар мен сатып алушылардың белгіленген келісімшарттардан ауытқымауын қамтамасыз етеді.

Әйтсе де, дамыған елдерде, әдетте, адамдар меншік құқықтарын онсыз да біледі және сақтайды. Ал дамуы төмен елдерде, меншік құқықтарын қорғау жеткіліксіздігі үлкен мәселе екенін түсінеді. Көптеген елдерде әділсот жүйесі жақсы жұмыс істемейді. Келісім-шарттарды қамтамасыз ету қиын және алаяқтар көп жағдайда жазасыз қалады, яғни дәлел аз болып, жаза қолданылмайды. Кейде, үкімет қажет құқықтардың сақталуын қамтамасыз етпек түгілі, нақты жағдайда оларды бұзады, яғни өздері сақтамайды. Кейбір елдерде бизнесті дұрыс жүргізу үшін фирмалар ықпалды мемлекеттік шенеуніктерді парамен сатып алып та жатады. Ондай жемқорлық нарықтың үйлестіруші күшіне кедергі келтіреді. Ол сондай-ақ, ішкі экономика мен шетелден келетін инвестицияға да кедергі келтіруі мүмкін. Яғни, жемқорлық пен

парақорлық мәселесі кең етек алған. Transparency International – жемқорлықпен күрес жұмыстарын алға жылжыту үшін құрылған қысым көрсету тобы. Ол жыл сайын, әлемдегі барлық жемқорлықты көрсеткіші индексын жариялап отырады. Елдер 0-100 арасындағы шкала бойынша бағаланады. 0 – жемқорлық жайлаған ел, ал 100 – таза ел дегенді білдіреді. Әлем бойынша 176 елдің үштен екі бөлігі осы индекс рейтингінде 50-ден төмен шкалаға түседі.

Меншік құқықтарына қауіп төндіретін бірден бір кедергі түрі – саяси тұрақсыздық. Төңкеріс пен көтерілістер көп орын алған жағдайда, келешекте меншік құқықтары сақталуы күмәнді. Коммунистік революциядан кейін жиі болатындай, революциялық үкімет кейбір кәсіпорындардың капиталын тәркілесе, жергілікті тұрғындардың қор жинау, инвестициялау және бизнес бастауға деген ынтасы жоғалады немесе азаяды. Сонымен қатар, шетелдіктер де ол елге инвестиция құюға ынтасыз болады. Яғни, төңкеріс болу қаупі ұлттың өмір сүру деңгейіне ықпал етуі мүмкін. Әскери диктатура орнаған елдерде төңкерістер жиі болатыны кездейсоқ емес – олардағы тіршілік ету стандартының деңгейі өте төмен.

Сонымен, экономикалық өркендеу саяси өркендеуге тікелей тәуелді. Тиімді сот жүйесі, таза әрі адал үкіметі және тұрақты конституциясы бар елдерде өмір сүрудің экономикалық деңгейі анағұрлым жоғары болады және ондағы адамдар соның игілігін пайдалана алады. Ал сот жүйесі күмәнді, шенеуніктері жемқорлыққа жақын және төңкерістер жиі болатын елдерде – керісінше. Саналы демократиялық жүйе орнауы, заң билік етуі, жемқорлық болмауы және сот процестерінің тәуелсіздігі немесе олардың ештеңеден және ешкімнен тәуелсіз әрекет етуі – жақсы басқару жүйесінің маңызды, түйінді сипаттық белгілері. Осы айтылғандардың бәрі өз орнында болса, онда келісімшарттар мен тиісті құқықтар сақталуы, ал еркін нарықтар тапшы ресурстарды бөлуде тиімді жұмыс істей алу ықтималдығы артады. Көптеген экономистер жақсы, жетілген басқару жүйесі болмайынша, экономикалық даму бұзылады деп есептейді.

Еркін сауда

Әлемнің кейбір өте кедей елдері басқа елдермен өзара әрекеттесуге түспей, елдің ішінде өнімділікті және өмір сүру деңгейін арттыруға бағытталған ішкі саясат жүргізу арқылы экономикалық өсуді жылдамдатуға тырысқан. Мұндай ұстанымды бәсекеге түсу және өсу үшін шетелдік бәсекелестіктен қорғану керек деп тұжырымдайтын кейбір жергілікті фирмалар қолдайды. Бұл «жаңа қалыптасқан өндірістің дәйектері (infant industry)» деп аталады. Кейбір дамуы төмен елдерде шетелдіктерге деген жалпы сенімсіздік пен жалпы билікке сенбеу саясаткерлердің тіпті тариф және басқа да сауда шектеулерін енгізуіне себеп болған. Көптеген экономистер сол елдерді әлемдік экономикаға біріктіре алатын сыртқы сауда саясатын қолдайды.

Осы кітаптың басында халықаралық сауданы оқып-үйренгенде, халықаралық сауда ел азаматтарының экономикалық әл-ауқатын қаншалықты жақсартатынын айтқан едік. Сауда – қандай да бір дәрежеде технологияның бір түрі. Қандай да бір ел бидайды экспорттап, болатты импорттаған кезде, сол ел бидайды болатқа айналдыру технологиясын жасағандай ұтады. Сауда шектеулерін алып тастаған ел ірі технологиялық прогрестен кейін болатын экономикалық өсуге ұқсайтын өсу әсерін сезінер еді.

Көптеген дамуы төмен елдердің аумағы кішкентай екенін ескерсек, ішкі саяси бағдардың жағымсыз әсері анық көрінеді. Мысалы, Аргентинаның ЖІӨ мөлшері шамамен Англияның оңтүстік-шығысының (Лондонды қосқандағы) ЖІӨ мөлшермен тең. Аяқ астынан оңтүстік-шығысқа сол өңірдің шегінен тыс кіммен болса да сауда жасау заңсыз деп хабарланса не болатынын елестетіп көріңіз. Сауданың артықшылықтарын пайдалану мүмкіндігі жоқ екенін ескеріп, Оңтүстік Шығыс өзіне керек тауарлардың барлығын өзге қалалардан импорттамай, өзі өндіруге тиіс болады. Олай болғанда, оңтүстік-шығыста өмір сүру деңгейі төмендеп кетер еді де, уақыт өте келе жағдай нашарлауы мүмкін. Аргентина ХХ ғасырдың көп бөлігінде ұстанған ішкі саясатқа бағдарланған экономикалық саясатын жүргізгенде тура осы жағдай болған. Өзін бүкіл әлемнен оқшаулап, шектеу салған Солтүстік Кореядағы экономикалық мәселелерді де ішінара осы жағдаймен түсіндіруге болады. Керісінше, сыртқы сауда саясатына бағдарланған экономикалық саясатты жүргізген елдер, атап айтқанда, Корея Республикасы, Сингапур және Тайвань сынды елдер экономикалық өсудің жоғары қарқынын көрсетіп отыр.

Ұлттың басқа елдермен арадағы саудасы мемлекеттік саясатпен ғана емес, географиялық жағдайымен де анықталады. Табиғи жақсы теңіз порттары бар елдер, ондай табиғи ресурстары жоқ елдерге қарағанда сауда жолдарын тез табады. Әлемнің көптеген ірі қалалары, мысалы, Париж, Бостон, Нью-Йорк,

Гонконг және Лондон мұқиттарға жақын немесе ірі теңіздердің, өзендердің жағасында орналасуы теңіз сауда кемелеріне қол жеткізуді анағұрлым жеңіл етеді. Осыған ұқсас, теңізге шыға алмайтын елдердің халықаралық саудасы қиындап, әдетте, әлемдік су жолдарына қол жеткізуі оңай елдерге қарағанда, табыс деңгейі төмен болады.

Зерттеу және дамыту

Эндоген өсу теориясына деген осы бір қысқа шолуымызда байқағанымыздай, технологиялық прогресс фирмалар мен жекелеген өнертапқыштардың тікелей зерттеуінен шығады. Үкімет ұлттық қауіпсіздік сияқты қоғамдық игілікті қамтамасыз етуде белгілі бір рөл атқаратыны тәрізді, технологиялық прогресте, жаңа технологияларды жасау мен оны зерттеуді ынталандыруда да маңызды рөл атқарады. Көптеген дамыған елдердің үкіметі оны түрліше, мысалы, үкіметке тиесілі және ол қаржыландыратын ғылыми-зерттеу зертханалары арқылы немесе келешегі бар зерттеушілерге ұсынылатын зерттеу гранттары жүйесі арқылы жасайды. Ол сондай-ақ, зерттеу және дамытумен айналысатын фирмалар үшін салық жеңілдіктері мен концессиялар ұсынады.

Үкімет саясатындағы зерттеулерді ынталандыру тәсілінің бірі – патент жүйесін қолдану. Қандай да бір адам немесе фирма жаңа өнім жасайтын болса, мысалы, жаңа дәрі ойлап тапса, өнертабыс иесі патент алуға өтініш береді. Өнім шынымен де ерекше деп танылса, өнертабыс иесі үкіметтен патент алып, белгілі бір уақыт ішінде сол өнімді өндіруге айрықша құқыққа ие болады. Яғни, патент өнертабыс иесінің қандай да бір туындысына меншік құқығын береді, демек оның жаңа идеясы қоғамдық игілік санатынан жеке меншікке айналады. Өнертабыс иелеріне, тіпті уақытша болса да, өз туындысынан пайда алуға мүмкіндік туады. Сөйтіп, патент жүйесі жекелеген тұлғалар мен фирмалардың зерттеу жүргізуге деген қызығушылығын арттырады.

Халық санының өсуі

Экономистер және басқа да қоғамдық ғылымдар өкілдері экономикалық өсу қоғамға қалай әсер ететінін бұрыннан бері талқылап келеді. Одан болатын тікелей эффект – жұмыс күшінің мөлшері: халық санының көп болуы тауар мен қызмет өндіру үшін жұмысшылар санының артатынын білдіреді. Сөйте тұра, сол тауарлар мен қызметтерді тұтынатындар да көбейеді. Осы анық факторлармен қатар, халық санының өсуі өндірістің өзге де, анық емес және талқылауға ашық факторларымен байланысты әрекет етеді.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Үкіметтегі саясаткер қоғамдағы өмір сүру деңгейін қандай үш тәсілмен көтеруге тырысатынын сипаттаңыз. Саясаттарда кемшіліктер бар ма?

ҚОРЫТЫНДЫ: ҰЗАҚМЕРЗІМДІ ӨСУДІҢ МАҢЫЗЫ

Бұл тарауда экономикалық өсу теориясын талқыладық. Оның түрлі елдердегі өмір сүру деңгейі арасындағы айырмашылықтармен қалай байланысты екенін және саясаткерлер экономикалық өсуге ықпал ететін өмір сүру деңгейін арттыру үшін саясатты қалай қолдана алатынын қарастырдық. Өмір сүру деңгейін көтеруге ықыласты, яғни қаржылай қолдағысы келетін саясаткерлер өз елінің өндірістік мүмкіндіктерін ұлғайтуға тырысуы керек. Олар үшін оның бір жолы – өндіріс факторларының жылдам жинақталуын және осы факторларды неғұрлым жоғары дәрежеде тиімді пайдалануды қамтамасыз етуді ынталандыру немесе қаржылай қолдау.

Экономистер арасында үкіметтің экономикалық өсуге ықпал етудегі рөліне деген көзқарас алуан түрлі. Үкімет кем дегенде мүліктік құқықтар мен саяси тұрақтылықты сақтай отырып, қолдау көрсете алады. Әсіресе, үкімет техникалық прогресс үшін өте маңызды өнеркәсіптің нақты бір салаларын субсидиялауға және соған күш-жігерін жұмсауға тиіс пе деген сұрақтар көп қойылады. Бұл – экономикадағы ең маңызды сауалдардың бірі. Экономикалық өсудің іргелі білімдерін оқытуда және назар аударуда, бір ұрпақтың еншісіндегі саясатты жасаушылардың жетістіктері келесі ұрпаққа қандай әлем мұра болып қалатынын анықтайды.

ЖАҢАЛЫҚТАРДАН

Қытайдағы экономикалық өсу

Соңғы 20 жылда экономикалық өсудің керемет қарқынын көрсеткен елдің бірі – Қытай Алайда, 2015 жылы ғаламдық қаржы нарықтары ауытқи бастады, ал өсу ғажайыбы да, ғаламдық экономиканың негізгі қозғаушы күштері де соңына жетті деген хабарлар аясында шикізат тауарларының бағасы түсіп кетті.

Қытайдағы экономикалық өсу: ғажайыптың соңы ма?

1980 жыл мен 2010 жылдар арасында Қытайдағы ЖІӨ орташа өсу қарқыны шамамен 10%, 2011 мен 2014 жылдар арасында – 8% болды. 2015 жылғы қазан айында Қытай 2009 жылы экономикалық өсу 7% төмен болған кездегіден бері, алғаш рет, үшінші тоқсанда экономикалық өсу қарқыны 6,9% болды деп хабарлады. Баяндамада инвестициялар да баяулаған деп көрсетілген. Үкіметтің экономиканы қолдау қадамдарына көлік жолдары, энергетика, темір жол және кәріз жүйелері бойынша 200 инфрақұрылымдық жоба кірген. Ол жобалардың жалпы құны 258 млрд € астам.

Экономика баяулағанына қарамастан, Қытайдағы өсу қарқыны салыстырмалы түрде қысқа уақытта миллиондаған адамды кедейліктен алып шығуға мүмкіндік берді. Ол, тарихтағы кез келген оқиғадан артық есте қалатын жағдай болды. Бұрынғы бас экономист және Дүниежүзілік банктің аға вице-президенті, профессор Джастин Ифу Линь 1979 жылы Қытайда халықтың жан басына шаққандағы табысы бар болғаны 182 \$ болған, ол Сахараның оңтүстігіне қарай орналасқан Африка елдерінің орташа санының төрттен үш бөлігінен аз көлем деп атап көрсеткен. Соңғы 30 жылда экономикалық өсу орташа алғанда 9% көп мөлшерде, 600 млн адам кедейліктен құтылған. Профессор Линь экономика тарихшысы Ангус Мэддисонның (2001) Батыста халықтың жан басына шаққандағы табысының орташа жылдық өсімі XVIII ғасырға дейін 0,05% болған, Еуропадағы халықтың жан басына шаққандағы осы табысы XIX ғасырда 1% (70 жыл ішінде халықтың жан басына шаққандағы табысы екі еселенген), ал XX ғасырда 2% (35 жыл ішінде халықтың жан басына шаққандағы табысы үшін еке есе) жетуі үшін 1400 жыл керек болғанын алға тартатын зерттеуіне сілтеме жасайды. Қытайдағы өсу «ғажайыбының» масштабтарын жеке бөліп көрсету үшін кейбір зерттеулер, 1970 жылдар соңында Қытайдағы халықтың жан басына шаққандағы ЖІӨ XVII ғасырда Англиядағыға ұқсас болған дейді. 2015 жылғы халықтың жан басына шаққандағы ЖІӨ мөлшері 1960 жылдары Англияда болған жағдайға өте ұқсас. Яғни, Қытай Англияның сол көрсеткішке жетуіне қажет болған 350 жылғы шаруаны 30 жылда атқарған.



Қытайда экономикалық өсу баяулаған да шығар, бірақ әлі де 6% өсуі таңқаларлық.

Қытайдың бұлай өсуінің негізгі жолдарының бірі – қолда бар еңбек ресурстарына қосымша ретінде капиталға жаппай инвестиция құю. Профессор Линь сондай-ақ, өзі «артта қалу» деп атаған жолын Қытай ұтымды пайдалана алды деген дәлелдер айтады. Яғни «артта қалу» – дамыған елдерден салыстырмалы түрде тәуекелі төмен және құны арзан технологияларды, инновацияларды және институттарды «қарызға алу» мүмкіндігі. Дүниежүзілік банк комиссиясы оны дамушы елдердің «бүкіл әлем білетін нәрсені импорттау және өзі қалағанын экспорттай алу» қабілеті деп атап көрсеткен. Бұл қабілет – дамушы елге айтарлықтай уақыт кезеңі ішінде халықтың жан басына шаққандағы тұрақты өсуді жоғары деңгейде қамтамасыз етуге көмектесе алатын факторлардың бірі.

Экономикалық өсу қарқынының баяулауы, Қытай ондай жоғары өсу қарқынын болашақта ұстап тұра алмауы мүмкін деген ой әлемде айтарлықтай қобалжу туғызды. Олай болса, онда оның салдары бүкіл әлемдік экономикаға тиеді, яғни Қытайдың маңыздылығы – оны әлемнің барлық елі сезінуінде. 2015 жылы елдің қор нарықтарында тұрақсыз ауытқулар болуы байқалған. Өндірістік пайда төмендеген, өңдеуші тауарлар бағасы қатарынан 43 ай ішінде төмендеген, бұл артық қуаттың көрінісі. Жоғары қарыз, әлсіз өнеркәсіптік өндіріс және тұрғын үйлердің артық салынуына қатысты алаңдау экономикалық ғажайып енді бітті-ау деген болжамдар жасауға түрткі болды. Шынымен, Солоудың экономикалық өсу моделі қосымша капитал тұрақты өсуді жалғастыруын қамтамасыз ете алатынын болжайды.

Алайда профессор Линь Қытай әлі де болса, келесі 20 жылда 8% және одан да жоғары жылдамдықпен өсуін жалғастыра береді деп есептейді. Бұл қорытындысын ол елдің «артта қалудан» алатын және жалғаса беретін пайдасына және Қытай халықтың жан басына шаққандағы табысы АҚШ сынды елдерге сәйкес келгенінше бола беретін үлкен алшақтық әлі күнге бар екеніне негіздейді. Алайда Қытай арзан жұмыс күшінің ұсынысына арқа сүйей бермей, технологиялық өзгерістерді қолдануға көшуіне тура келеді, өйткені төмен жалақы беретін басқа экономикалар дамыған сайын бұл салыстырмалы артықшылық азайып келеді. Сондықтан Қытай жұтып алушы технологиядан бас тартып, жаңашылдыққа бет бұруы қажет.

Сұрақтар

- 1 Қытай халқы 1 млрд адамнан асады. Бұл фактор Қытайдың соңғы 30 жылда осындай керемет экономикалық өсуінің негізгі себебі және табиғи факторы ма? Олай болса, халық саны сондай көп басқа да елдер неліктен дәл сондай қарқынмен өсе алмайды?
- 2 Соңғы 35 жылда Қытай экономикасы орташа 9% өсті деп алайық. «70 ережесін» қолдана отырып, Қытайдағы табыс екі еселенуі үшін қанша уақыт қажет болатынын анықтаңыз? Бұл Англиямен салыстырғанда Қытай экономикасы қаншалықты өскенін бағалауға көмектесе ала ма?
- 3 «Артта қалу» идеясы Қытайға белгілі бір уақыт кезеңінде тұрақты және жылдам экономикалық өсуге қалай мүмкіндік бергенін түсіндіріңіз.
- 4 Қытайға сондай экономикалық өсуге көмектескен маңызды жолдардың бірі – жаппай капитал жинақтау әдісі. Солоудың экономикалық өсу моделі қазір өсу неліктен баяулай бастағанын түсіндіруге көмектесе ала ма?
- 5 Профессор Линьнің Қытай үкіметі инновацияларға ұмтылуы қажет деген дәлелі эндоген өсу теориясын қаншалықты көрсетеді?

ТҮЙІН

- Жан басына шаққандағы ЖІӨ өлшенетін экономикалық өркендеу әлем бойынша айтарлықтай деңгейде айрықшаланады. Әлемнің ең бай елдеріндегі орташа табыс әлемнің ең кедей елдеріне қарағанда, он еседен артық жоғары. Нақты ЖІӨ өсуінің қарқынындағы айырмашылық та сондай үлкен болғандықтан, уақыт өткен сайын елдердің салыстырмалы позициялары да бірден өзгеруі мүмкін.
- Белгілі бір елдегі өмір сүру деңгейі экономиканың тауар мен қызмет өндіре алатын қабілетіне ішінара байланысты. Өнімділік, жұмысшылар қол жеткізе алатын капиталға, адам капиталына, табиғи ресурстарға және технологиялық білімге байланысты.
- Солоудың экономикалық өсу моделі капиталдың жинақталуы қайтарымдық азаюына жатады деп көрсетеді: экономикада капитал неғұрлым көп болса, оның қосымша бірлігінен экономика алатын қосымша табыс та азаяды. Қайтарымдықтың азаюына қарай, үнемділік неғұрлым жоғары болса, белгілі бір уақыт кезеңінің ішінде өсу де соғұрлым жоғары болады. Бірақ, сайып келгенде, оның соңында өсу баяулайды, өйткені, экономика капиталдың өнімділіктің және табыстың неғұрлым жоғары деңгейіне жақындай түседі. Одан бөлек, қайтарымдық азаюына байланысты, кедей елдерде, капиталға қайтып оралу жоғары. Әйтсе де, қалған жағдайлар тең болғанда, бұл елдер қуып жету эффектіне байланысты жылдам өсе алады.

- Өсудің эндоген теориясы технологиялар қалай өзгере алады және шекті өнімділік азаюы салдарының орнын қалай толтыра алады деген түсіндірудің маңыздылығына назар аударады. Инновациялар мен ҒЗТҚЖ – технологияларды дамытудың маңызды жолдары.
- Мемлекеттік саясат, экономикалық өсу қарқындарына үнемділік пен инвестицияларды ынталандыру немесе шетелден келетін инвестицияларды қолдау, білімге, меншік құқықтары мен саяси тұрақтылыққа қолдау көрсету, еркін саудаға жол ашу, жаңа технологияларды жасау мен зерттеулердің алға жылжуына қолдау көрсету және халық санының өсуін бақылау арқылы ықпал ете алады.

ШОЛУ СУРАҚТАРЫ

- 1 Елдің ЖІӨ деңгейі немен өлшенеді? ЖІӨ өсу жылдамдығы қандай? ЖІӨ деңгейі жоғары және өсу қарқыны төмен елде тұрғыңыз келе ме немесе ЖІӨ деңгейі төмен және өсу қарқыны жоғары елде тұруды қалайсыз ба?
- 2 Өнімділіктің төрт детерминантын атаңыз және сипаттаңыз.
- 3 Университет дипломы қалай капитал формасына айнала алады?
- 4 Жинақтардың неғұрлым жоғары деңгейі уақытша немесе мерзімсіз өсуді ұлғайта ма?
- 5 Халық санының өсуі тұрақты деп алсақ, капитал жинақтарын өсуінің экономикалық өсуге тигізетін салдары қандай? Капитал салымдарын ұлғайту есебінен, елде тұрақты өсуді қамтамасыз етуге бола ма?
- 6 Стационар тепе-теңдік қандай болады?
- 7 Техникалық прогрес кез келген экономикада өсу қарқындарын арттыру үшін неліктен маңызды?
- 8 Тариф қою сияқты сауда шектеулерін жою неліктен жылдам экономикалық өсуге әкеледі?
- 9 Халық санының өсу жылдамдығы жан басына шаққандағы ЖІӨ деңгейіне қалай әсер етеді?
- 10 Үкімет технологиялық білім саласындағы жетістіктерді қандай екі тәсілмен ынталандырады?

МӘСЕЛЕ ЖӘНЕ ШЕШІМ

- 1 Көптеген елдер тауар мен қызметтің біраз көлемін өзге елдерден импорттайды. Алайда бұл тарауда айтылғандай, тауар мен қызметтің көп мөлшерін өндірісе ғана, ұлттың өмір сүру деңгейі жоғары болады. Осы екі фактіні өзара үйлестіре аласыз ба?
- 2 Мына аталғандардың әрбіреуін жасау үшін қажет капитал салымдарын атап беріңіз:
 - a. Жеңіл автомобиль
 - b. Орта білім
 - c. Әуе көлігі
 - d. Көкөніс пен жемістер
- 3 Ұлыбританиядағы адам басына шаққандағы халық табысы осыдан жүз жыл бұрынғыға қарағанда, шамамен төрт есе көп. Осы кезең ішінде басқа да көптеген елдерде сол сияқты айтарлықтай ұлғайған. Біздің өмір сүру деңгейімізді ата-әжелеріміздің өмір сүру деңгейінен ерекше етуге көмектесе алатын қандай нақты амалдар бар?
- 4 Технологиядағы өзгерістер арқылы жүретін «жасампаздықпен қирату» идеясы экономикалық өсуде ұтқандар мен ұтылғандар болады деп болжайды. Оқып жатқан еліңізде жаңа технологиялардың дамуы нәтижесінде қандай фирмалар мен өнеркәсіп салалары жұмысынан бас тартты немесе жойылып кетті? Үкімет осы процеске кері әсер ететіндердің шығармашылық бұзу эффектілерін қалай басқара алады?

- 5 Эндогенді өсу теориясы қандай дәрежеде:
- Солоу моделін жоққа шығарады, немесе
 - Солоу моделіне қосымша толықтырулар береді?
- 6 Қоғам өз ресурстарының қай бөлігін тұтынуға және қай бөлігін инвестицияларға бөлу керек екенін таңдайды. Бұл шешімдердің кейбірі жеке шығындармен байланысты; өзгесі – мемлекеттік шығындар.
- Тұтынуды және инвестицияны білдіретін жеке шығындардың кейбір түрлерін сипаттаңыз.
 - Тұтынуды және инвестицияны білдіретін мемлекеттік шығындардың кейбір түрлерін сипаттаңыз.
- 7 Капиталға инвестициялаудың балама құны қандай? Белгілі бір ел капиталға «артық инвестиция» жасауы мүмкін деп есептейсіз бе? Адам капиталына инвестициялаудың балама құны қандай? Елдің адам капиталына «шамадан тыс инвестиция» жасауы мүмкін деп есептейсіз бе? Түсіндіріңіз.
- 8 Көптеген дамушы елдерде жас балаларға қарағанда, жас әйелдердің мектеп білімін алу деңгейі өте төмен. Осы елдерде, жас әйелдер үшін білім алуға неғұрлым үлкен мүмкіндіктер жасалуы нәтижесінде жылдам экономикалық өсуге әкелуге көмектесетін үш түрлі тәсілді сипаттаңыз.
- 9 Тиісті мәліметтер көзін пайдалана отырып, бір-біріне ұқсамайтын, жан басына шаққандағы ЖІӨ салыстырмалы түрде жоғары және төмен екі елдің экономикалық және саяси сипаттарын зерттеңіз. ЖІӨ деңгейіндегі осы айырмашылықтарға қандай факторлар әсер етеді? ЖІӨ деңгейі неғұрлым төмен елде соңғы 20 жылда өсудің соғұрлым жоғары қарқындары байқалғаны жөнінде дәлелдер бар ма, жоқ па? Неліктен?
- 10 Халықаралық мәліметтер саяси тұрақтылық пен экономикалық өсу арасында оң корреляция бар екенін көрсетіп отыр.
- Саяси тұрақтылық қандай механизм арқылы күшті экономикалық өсуге әкелуі мүмкін?
 - Күшті экономикалық өсу қандай механизм арқылы саяси тұрақтылыққа әкелуі мүмкін?

23 ЖҰМЫССЫЗДЫҚ

Жұмысынан айырылу адам өміріндегі ең күрделі экономикалық жағдай шығар. Өмір сүру деңгейін сақтау үшін көп адам еңбек ақысына арқа сүйейді. Көп адам өз жұмысынан табыс алып қана қоймайды, жұмыс істеуден жеке ләззат сезімін де алады. Ал жұмысынан айырылған адамның өмір сүру деңгейі төмендеп, болашағына уайымдап, өзін-өзі құрметтеуі төмендеп кетуі мүмкін. Сондықтан саясаткерлер өзі ұсынатын саясат жұмыс орындарын құруға көмектеседі деп айтуына таң қалуға болмайды. Шынымен, экономикадағы жұмыссыздықтың маңызы оған саясаткерлер назар аударғанда ғана көрінеді. Оның бірнеше себебі бар. Жұмыссыздық өмір сүру деңгейіне тікелей әсер етеді. Макроэкономикалық көзқарас тұрғысынан, жұмыс істегісі келетін, бірақ жұмыс таба алмай жүрген адамдар экономикадағы тауар мен көрсетілетін қызмет өндірісіне үлес қоса алмайды. Мыңдаған фирма мен миллиондаған жұмысшысы бар күрделі экономикада жұмыссыздықтың белгілі бір дәрежесі болуы сөзсіз, яғни экономикада мүлде жұмыссыздық болмауы неғайбыл немесе жұмыссыздық деңгейі қоғамдық уақыт кезеңіне және елдер арасында туындайтын жағдайларға айтарлықтай тәуелді болады. Қандай да бір ел, жұмысшыларына тиімді жұмыс жағдайын жасап, оларды ұстап қалуға неғұрлым тырысса, ЖІӨ деңгейі соғұрлым жоғары болады. Ел жұмысшыларын жұмыссыз қалдырса, әрине жағдай басқаша.

Бұл тарау жұмыссыздықты оқып-үйренуден басталады. Жұмыссыздық мәселесін ұзақмерзімді және қысқамерзімді деп екі категорияға бөлеміз. Бұл тарауда ұзақмерзімді мәселенің детерминанттары – экономикадағы жұмыссыздықтың табиғи деңгейін талқылаймыз. Табиғи деп анықтама беруіміз жұмыссыздықтың жағымды құбылыс екенін білдірмейді. Сондай-ақ табиғи жұмыссыздық ұзақ уақыт бойы тұрақты және ешқандай экономикалық саясатқа бағынбайды деген сөз емес.

Осы тараудан көретініміздей, ұзақмерзімді жұмыссыздық бір ғана шешімі болатын, анықталған бір мәселеден туындамайды. Оған қоса, онымен байланысты көптеген мәселелерді көрсетеді. Нәтижесінде, саясаткерлерде экономикадағы жұмыссыздықтың табиғи деңгейін төмендетудің қарапайым тәсілі жоқ. Және оған қоса, жұмыссыздардың алдынан шығатын қиындықтарды да жеңілдете алмайды.

ЖҰМЫССЫЗДЫҚТЫ АНЫҚТАУ

Алдымен «жұмыссыздық» деген термин нені білдіретінін анықтап алайық. Үкімет жұмыссыздықтың деңгейін қалай өлшейтінін, жұмыссыздық туралы мәліметтерді түсіндірген кезде қандай мәселелер туындайтынын, жұмыссыздықтың әдетте болатын мөлшері қаншаға созылатынын және жұмыссыздық неліктен болып тұратынын қарастырамыз.

Жұмыссыздық деген не?

Интуицияға сүйеніп, жұмыссыздық деген – қандай да бір адамның жұмыссыз болуы дегенді білдіреді деп ойлаймыз. Алайда мұның біраз астары бар. Айталық, жоғары оқу орнының күндізгі бөлімінде оқып жүрсеңіз, толық күн жұмыс істеп, ақысын ала алмайсыз. Не болмаса, студент емессіз, бірақ қандай да бір созылмалы науқасқа шалдығып, жұмыс істеуге жарамайсыз не кішкене баламен үйде отырсыз? Бұл екі жағдайда да, жұмысыңыз жоқ болса да, жұмыс істеуге мүмкіндігіңіз болмағандықтан, жұмыссызсыз деп айта алмаймыз. Яғни, бұл мысалдар жұмыссыз адам жай ғана «жұмысы жоқ бір адам» емес, нақтырақ айтқанда, «жұмыс істеуге мүмкіндігі бар немесе ынтасы бар, бірақ әзірге жұмысы жоқ адам» деп айтуға негіз береді.

«Жұмыс істеуге мүмкіндігі бар немесе ынтасы бар» деген түсінікті аша түсейік. Бос вакансиялардағы жалақы деңгейі – адамдар жалпы жұмыс істегісі келетін-келмейтінін анықтау факторы. Жалақы тым аз болса, адамдар ол жұмыстан бас тартуы мүмкін. Екінші жағын ойлап көрейік. Euro Millions лотереясынан көп ақша ұтып алдыңыз делік. Енді университетті тастап, қалған өміріңізде сол ұтысыңыздың ақшасына өмір сүремін деп шешім қабылдадыңыз. Сіз жұмыссыз адам болар ма едіңіз? Жоқ, өйткені сізге қандай жалақы ұсынылса да, бәрібір жұмыс істеуге дайын болмас едіңіз. Сонымен, жұмыссыз болу-болмау жалақы мөлшері бойынша жұмыс істеуге әзірлікпен де байланысты. Енді жұмыссыз болу дегенге нақтырақ анықтама беруге дайынбыз: экономикадағы жұмыссыздар саны – жұмысы жоқ, бірақ ағымдағы қандай да бір жалақы мөлшеріне жұмыс істеуге дайын және еңбекке жарамды жастағы адамдар саны.

Жұмыссыздық деңгейі қалай өлшенеді?

Үкіметтік ұйымдар экономикадағы жұмыссыздық деңгейін екі негізгі тәсілмен өлшейді.

Өтініш берушілер саны Ең оңай тәсілі – үкіметтен жұмыссыздық бойынша жәрдемақыны кез келген күні төлеуді талап ететін адамдар санын – яғни, өтініш берушілер санын есептеу. Үкіметтік агенттік жәрдемақы төлейтіндіктен, өтініш берушілер саны туралы мәлімет жинау салыстырмалы түрде оңайырақ. Сондай-ақ, жұмыс істейтін адамдардан салық төлемдерін табыс ретінде алатын үкімет те елдегі жұмыспен қамту саласындағы жалпы жұмыс күшінің ауқымы туралы жақсы біледі. Оның үстіне, жұмыссыздық бойынша жәрдемақы алуға өтініш бергендер саны да жалпы жұмыс күшінің, ал өтініш берушілер санының жұмыс күшіне пайыздық қатынасы – жұмыссыздық деңгейінің көрсеткіші. Өкінішке қарай, өтініш білдірушілерді санау әдісінің бірқатар маңызды кемшілігі бар. Соның бірі – үкімет жұмыссыздық бойынша жәрдемақы алу ережелеріне өзгертулер енгізіп отыратынында. Үкімет жұмыссыздық бойынша жәрдемақы алғысы келетіндер санын азайту үшін ережелерді қиындатты делік. Ондай кезде, әрине, жәрдемақы алуға өтініш берушілер саны азаяды, бірақ, жұмыссыздар саны өзгермегеніне қарамастан, жұмыссыздық деңгейі төмендеген болып саналады. Егер үкімет жұмыссыздардың жағдайына кіріп, ережелерді жеңілдетсе, онда көп адам жұмыссыздар санатына сай келеді де, жұмыссыздық деңгейін артады.

Мысалы, Ұлыбританияда соңғы 25 жылда жәрдемақы алу бойынша қолайлылық ережесіне 30 өзгерту енгізілген. Және біреуінен басқасының бәрі, өтініш білдірушілер санының азаюына ықпал еткен. Нәтижесінде жұмыссыздық деңгейі төмендеген. Ұлыбританияда өтініш білдірушілер қатарынан шығып қалған адам санаттары: 55 жастан асып кеткен жұмысы жоқ адамдар; мемлекеттік оқыту бағдарламасындағылар (әсіресе, әлі жұмыс таба қоймаған түлектер); жартылай жұмыс күніне кез келген жұмыс іздеп жүргендер; біраз уақытқа жұмыс күші мәртебесін жоғалтып алған, енді жұмысқа оралғысы келетіндер (мысалы, бала күтіміне байланысты үйде отырған әйелдер). Бұл санаттардағылардың көбі – (тіпті барлығы да) жұмысы жоқ, бірақ еңбекке жарамды жастағы және қандай да бір ағымдағы жалақы мөлшерлемесі бойынша жұмыс істей алатын немесе жұмыс істеуге дайын адамдар. Алайда, олар Ұлыбританиядағы өтініш берушілерді есептеу әдісімен саналған немесе есепке алынған жұмыссыздар қатарынан шығып қалған.

Жұмыс күшін сауалнама әдісімен зерттеу Екінші, сенімді тәсіл – жұмыс күшін сауалнама жүргізу әдісімен зерттеу. Басқаша айтқанда, жер-жерлерге барып адамдарға сұрақ қою – жұмыссыздықтың қабылданған анықтамасы негізінде әрекет ету. Содан кейін, сауалнаманы кім және қаншалықты жиі жүргізу керек (сауалнама жинау үшін қымбат ресурстарды пайдалануға тура келеді) және жұмыссыздықтың қай анықтамасын қолдану керек деген мәселелер туындайды. Алдында өзіміз жасаған жұмыссыздық анықтамасы көңілге қонымды болғанымен, «еңбекақының қазіргі мөлшерлемесі бойынша жұмыс істеуге дайын» термині бұл мақсат үшін тым еркін болса керек. Ұлыбританияда және көптеген басқа елдерде үкімет жұмыс күшін зерттеуді Халықаралық еңбек бюросы берген жұмыссыздықтың стандарт анықтамасы негізінде жүргізеді. Халықаралық еңбек бюросы берген анықтамада жұмыссыз – жұмысы жоқ және алдағы екі апта ішінде жұмыс бастауға дайын немесе соңғы төрт аптада жұмыс іздеген немесе тіпті жұмыс бастауды күтіп отырған адам. Жұмыс күшін зерттеу бүкіл Еуропа бойынша тоқсан сайын жүргізіліп отырады. Ұлттық статистикалық қызметтер мәліметтерді жинайды, содан кейін оларды Еуростат өңдейді. Зерттеулер түрлі тілдерде жарияланады, бірақ Еуроодаққа мүше әр елде жүргізілген зерттеулер арасында салыстыру мүмкіндігін қамтамасыз ету үшін статистиктер егжей-тегжейлі талдайды.

Ұлыбританияда сауалнама шамамен 60000 үй шаруашылығын іріктеп алып жүргізіледі, ал бүкіл Еуропа бойынша шамамен 1.5 млн адам іріктеп алынады. Берілген жауаптар негізінде үкімет сауалнамаға қатысқан әр үй шаруашылығындағы әр ересек адамды (16 жастағы және одан үлкендер) мына үш санатының біріне жатқызады:

1. Адам өткен аптаның бір бөлігінде жалақы төленетін жұмыс істесе – жұмыспен қамтылған болып саналады.
2. Халықаралық еңбек ұйымының жұмыссыздыққа берген анықтамасына сай келетін адам жұмыссыз болып саналады.
3. Осы екі категорияның біріне де сай келмейтін адам, яғни толық жұмыс күні қолы бос емес студент, үй шаруасындағы әйел немесе зейнеткер жұмыс күші саналмайды (немесе, Халықаралық еңбек ұйымының терминологиясымен айтсақ – **экономикалық белсенді емес** болады).

Экономикалық белсенді емес адамдар – жұмысы жоқ немесе күндізгі бөлімде оқитын, толық жұмыс күніне балаға күтім жасайтын және отбасын тәрбиелейтіні себебінен жұмыссыздар

Үкімет осы шолуға ілінген адамдардың барлығын санаттарға бөліп орналастырған соң, еңбек нарығы жағдайын қорытындылау үшін түрлі статистикалық деректерді есептейді. **Жұмыс күші** жұмыспен қамтылғандар мен жұмыссыздар санының қосындысы ретінде анықталады:

Жұмыс күші – жұмыспен қамтылғандар мен жұмыссыздар санының қосындысы

$$\text{Жұмыс күші} = \text{Жұмыспен қамтылғандар} + \text{Жұмыссыздар}$$

Ал **жұмыссыздық деңгейін** жұмыссыз жұмыс күшінің пайыз бөлігі ретінде өлшеуге болады:

Жұмыссыздық деңгейі – жұмыссыз жүрген жұмыс күші үлесі

$$\text{Жұмыссыздық деңгейі} = \left(\frac{\text{жұмыссыздар саны}}{\text{жұмыс күші}} \right) \times 100$$

Жұмыссыздық деңгейі халықтың барлық ересек топтары үшін және шектеулі топтар – еркектер, әйелдер, жастар, және т.б. үшін есептеледі.

Сауалнама нәтижелері жұмыс күшіне қатысу туралы мәлімет алу үшін де қолданылады. **Жұмыс күшіне қатысу деңгейі** елдің жұмыс күшіндегі ересек тұрғындардың пайыздық қатынасымен өлшенеді.

Жұмыс күшіне қатысу деңгейі (немесе экономикалық белсенділік деңгейі) – елдің жұмыс күшімен ересек тұрғындардың пайыздық қатынасы

$$\text{Жұмыс күшіне қатысу деңгейі} = \left(\frac{\text{Жұмыс күші}}{\text{Ересек тұрғындар}} \right) \times 100$$

Бұл статистика еңбек нарығына қатысуды таңдаған тұрғындар үлесін көрсетеді. Жұмыс күшіне қатысу деңгейі жұмыссыздық деңгейі сияқты барлық ересек тұрғындар және нақты топтар үшін есептеледі.

Бұл мәліметтер қалай есептелгенін білу үшін Ұлыбританияның 2016 жылғы ақпан айындағы деректерін қараңыз. Ұлттық статистика бюросы жариялаған еңбек нарығы мәліметтеріне сәйкес, 31,42 млн адам жұмыс істеген және 1,69 млн адам жұмыссыз болған. Яғни, жұмыс күші:

$$\text{Жұмыс күші} = 31,42 + 1,69 = 33,11 \text{ млн}$$

Жұмыссыздық деңгейі:

$$\text{Жұмыссыздық деңгейі} = \left(\frac{1,69}{33,11} \right) \times 100 = 5,1\%$$

16 жас пен 64 жас аралығындағы, экономикалық белсенді емес деп жіктелген 8.88 млн адам болған.

Ұлттық статистика бюросы мәліметінше, Ұлыбританиядағы жалпы халық саны – 64.6 млн адам. Оның ішінде, шамамен 41.3 млн адам 16 жас пен 64 жас аралығында және ересектер санатына жатқызылған. Сонымен, жұмыс күшінің қатысу коэффициенті мынадай болған:

$$\text{Жұмыс күшінің қатысу деңгейі} = \left(\frac{33,11}{41,3} \right) \times 100 = 80,17\%$$

23.1-кестеде Еуропалық Одақтағы жұмыссыздық деңгейі көрсетілген

23.1-КЕСТЕ

23.1-кесте Еуропалық Одақтағы жұмыссыздық деңгейі (желтоқсан, 2015 ж.)

Елдер	Жұмыссыздық деңгейі (%)
Аустрия	5.8
Бельгия	7.9
Болгария	8.8
Хорватия	16.5
Кипр	15.7
Чехия	4.5
Дания	6.0
Эстония	6.5
Финляндия	9.5
Франция	10.2
Германия	4.5
Грекия	24.5 (2015 ж. қазан)
Венгрия	6.3
Ирландия	8.8
Италия	11.4
Латвия	10.2
Литва	8.5
Люксембург	6.1
Мальта	5.1
Нидерланды	6.6
Польша	7.1
Португалия	11.8
Румыния	6.7
Словак Республикасы	10.6
Словения	8.8
Испания	20.8
Швеция	7.1

Дереккөз: ЕУРОСТАТ

ЖҰМЫССЫЗДЫҚ СЕБЕПТЕРІ

Жұмыссыздықты еңбекке жарамды жастағы, ағымдағы қандай да бір жалақы мөлшерлемесі бойынша жұмыс істеуге дайын және еңбекке қабілетті жұмыссыз жүрген адамдар деп анықтадық. Бұл анықтама 17-тарауда қарастырылған еңбек нарығы моделіне негізделеді. Ол моделде жұмыс беруші тарапынан жұмысшыларға сұраныс болады. Ол сұраныс туынды сұраныс және әртүрлі жалақымен жұмыс істеуге қабілетті және жұмыс істегісі келетін жұмыс күшінің ұсынысы.

Тепе-тең жалақы мөлшерлемесі – сол жалақы мөлшерлемесі бойынша жұмыс істеуге дайын және істегісі келетін жұмысшылар саны мен сол жалақы мөлшерлемесі бойынша жұмыс істейтін жұмыс күшіне деген қажеттіліктің тоғысуы.

Бұл модель макродеңгейде жасалса, онда осы жалақы мөлшерлемесі бойынша жұмыс іздеп жүргендердің бәрі пайдаланылады дегенді білдіретін тепе-тең жалақы мөлшерлемесі болар еді.

Сондықтан, тепе-теңдік болғанда – жұмыссыздық болмайды. Жұмыс күшіне деген сұраныс пен ұсыныс көлеміндегі өзгерістер еңбек нарығындағы артық орындар немесе тапшылық туғызар еді, ал еңбекақы деңгейін реттеу жұмысшылардың барлығы әр кезде толық жұмыспен қамтылуын қамтамасыз етер еді.

Алайда, еңбек нарығындағы статистика кез келген елде әрқашан жұмыссыздар болатынын көрсетеді, яғни, еңбек нарығы әп-сәтте тазармайды. Мұндай жұмыссыздықтың себептері:

Фрикциондық жұмыссыздық

Экономикада кез келген уақытта түрлі жұмыс орындары арасында жүретін адамдар болады. Олар, бәлкім, артық болды немесе жұмыстан шығарылды, бір жерден саяхаттап келіп, ақысыз демалыстан кейін жұмысқа қайтып оралғандар, университетке немесе мектеп/колледжден оқудан кеткеннен кейін жұмыс іздеп жүргендер, қандай да бір демалыстан кейін, отбасын қамтамасыз ету үшін немесе мансабын өзгерту үшін жұмыс іздеп жүргендер және т.с.с. Жұмысшылар өзіне лайық жұмыс орнын іздеуі керек. Сонымен, жұмысшыларды және жұмыс орындарын таңдау, іріктеу процесінің нәтижесінде пайда болатын жұмыссыздық **фрикциондық жұмыссыздық** деп аталады. Көп жағдайда ол салыстырмалы түрде қысқа кезеңдік жұмыссыздықты түсіндіреді деп есептеледі.

Фрикциондық жұмыссыздық – дағдылары мен мінезіне лайық жұмыс орнын іздеуге қажет уақытта объектив себептерден болған жұмыссыздық

Мансабын өзгерткісі келген адамдар немесе басқа жұмысы болмай тұрса да, істеп жүрген жұмысынан шыққысы келетін адамдар қандай да бір уақытқа жұмыссыз бола тұруды қалап, саналы түрде таңдау жасай отырып, сол әрекеттерге барады. Көптеген жағдайларда, оларда жаңа жұмыс табуға деген ниет, тілек бар. Бірақ олар бәрібір жұмыссыз жүретін аралық бір кезең болады. Кей жағдайларда, адамдар жұмыс орындарын көріп, кездестіруі де мүмкін, бірақ ол орын немесе оларда ұсынылатын жалақы өзіне лайықсыз, өзі іздеп жүрген деңгейге сай емес деп санап, орналаспайды. Ал енді бір жағдайларда, адамдар мемлекеттің жұмыссыздық бойынша беретін жәрдемақысы салыстырмалы түрде жақсы деңгейде болуына қарай немесе жұмысты орындаудың өзінде салық туралы заңдар жағдайды нашарлататынына байланысты, төленбейтін қоғамдық жұмыстардың көптігі және т.с.с. байланысты жұмыссыз болып жүре бергенді қалайды. **Ерікті жұмыссыздық** – жұмыс орындары бар бола тұра, адамдар еріксіз жұмыс істеуге қарағанда, өз еркімен жұмыссыз болып қалуды қалайтын жағдай. Бұл – адамдар жалақының нарықтық мөлшерлемесіне сай келетін жұмыс істегісі келетін, бірақ ондай жұмыс таба алмай, жұмыссыз жүретін **мәжбүрлі жұмыссыздық** түріне қарсы жағдай. Еріксіз жұмыссыздық экономикада құрылымдық себептерге байланысты туындайды.

Ерікті жұмыссыздық – адамдар жұмыс орны болғанына қарамастан өз еркімен жұмыссыз жүруді қалайтын жұмыссыздық түрі

Мәжбүрлі жұмыссыздық – адамдар нарықтағы бар жалақы мөлшерінде жұмыс істегісі келетін, бірақ жұмыс таба алмай жүрген жұмыссыздық түрі

Құрылымдық жұмыссыздық

Экономикадағы бар жұмыс күшінің саны, талап етілетін саннан асып кететін және жұмыс істегісі келетін адамдардың барлығына бірдей жұмыс тауып беру үшін жұмыс орындары саны жеткіліксіз болғанда **құрылымдық жұмыссыздық** орын алады. Құрылымдық жұмыссыздық өте ұзақ уақыт кезеңінде болатын құбылыс. Құрылымдық жұмыссыздықтың бірнеше себебі бар. Мұндай жағдайда еңбек нарығы теориясы, нарықта жұмыс күшінің өзгермелі сұранысы мен ұсынысына байланысты жалақының өзгерісіне кедергі келтіретін кемшіліктер бар деп болжамдайды. Осы кемшіліктердің кейбіріне мыналар кіреді:

Құрылымдық жұмыссыздық – кейбір еңбек нарықтарында жұмыс істегісі келетін адамдардың барлығын жұмыспен қаму үшін жұмыс орындары жеткіліксіз болуынан туындайтын жұмыссыздық түрі

Кәсіби және географиялық қозғалмау Бір салада жұмысынан айырылған жұмысшылар нарықта талап етілетін жұмыс орындарында соған сай келетін дағдылары мен тәжірибесі жоғына немесе өзі тұратын өңірде жұмыс орны болмауына байланысты жұмысқа тұра алмайтынын сезеді. Негізі бір жұмыстан екінші бір жұмысқа көшуде белгілі бір білім, дағдылар мен тәжірибе талап етіледі. Және бұл қашанда мүмкін бола бермейді. Мысалы, 2015 жылғы желтоқсанда Ұлыбританиядағы Келлинг Йоркширде орналасқан соңғы терең көмір шахтасы жабылды. Соның салдарынан төрт жүз елу жұмысшы жұмысынан айырылды. Ол жұмысшылардың көбінде, осы салада, көмір қазуда тәжірибесі зор еді. Бірақ, олардың дағдылары мен тәжірибесі, мысалы, ақпараттық технологиялар немесе дистрибуция салаларында бар жұмыс орындарына лайық емес. Жұмысшылар бір кәсіптен екінші бір кәсіпке оңай өте алмайтын жағдай, **кәсіби қозғалыс жоғы** деп аталады.

Кәсіби қозғалыс жоғы – жұмысшылардың бір еңбек саласынан екіншісіне оңай өте алмауы

Кезінде осы тау-кен орнында жұмыс істегендер үшін ендігі қол жетімді жұмыс орындары тұрған жерінен 30-50 миль қашықтықта болуы мүмкін. Енді оларға жұмыс орындарына бару қиынға түсуі мүмкін. Басқа жаққа көшумен байланысты шығындар, ондағы жұмыс орнында ұсынылатын жалақы деңгейімен ақталмаса, ұсынылатын жұмыс ол адам үшін өміріне лайық емес деп саналады. Кейбір жағдайларда жұмыс орындары елдің басқа бөлігінде ұсынылса, жұмысшылардың ол жұмыс орындарына оңай бара салмауының басқа да орынды себептері болуы мүмкін. Мысалы, ол жақтағы үйдің бағасы қымбат болуы немесе отбасылық жағдайына сай келмеуіне байланысты, жұмыс орындары қолжетімді болуына қарамастан, жұмысшылар ол жұмысты істей алмауы мүмкін немесе ол жұмысқа орналасудан бас тартуына тура келіп жатады. Яғни, адамдардың басқа өңірлерге көшумен байланысты қиындықтар туындайтындықтан, ұсынылатын жұмысты қабылдай алмауы, **географиялық қозғалыс жоғы** деп аталады.

Географиялық қозғалыс жоғы – адамдардың басқа өңірлерге көшумен байланысты туындайтын қиындықтар себебінен қарай жұмысқа тұра алмауы

Технологиялық өзгерістер 22-тарауда көргеніміздей, технологиядағы өзгерістер – ұзақмерзімді экономикалық өсудің маңызды факторы. Бірақ ондай өзгерістерде ұтатындар мен ұтылатындар болады. Ұтылатындар – білімі мен дағдылары және тәжірибесі қазіргі кездері керек болмай қалған, сол себептен жаңа жұмыс іздеуге мәжбүр болатындар. Мысалы, көлік құралдары өнеркәсібіндегі өндірістік желілерде жұмыс істейтін адамдардың саны осыдан 30 жыл бұрынғыға қарағанда қазір анағұрлым аз. Оған себеп – адамдар істейтін жұмысты анағұрлым тиімді және арзан жасайтын машиналар ойлап табылды.

Экономикадағы құрылымдық өзгерістер Уақыт өткен сайын құрылымдық өзгерістер экономиканың өсіміне әсер етеді. Мысалы, XVIII және XIX ғасырларда Ұлыбританияда сол кезге тән аграрлық экономикадан өнеркәсіптік және өндірістік экономикаға өту кезеңі жүрді. Ол қызметтер саласы басым болған экономикаға айналды. Құрылымдық өзгерістер шетелдік бәсеке, технологиядағы,

әлеуметтік нормалар мен үрдістердегі өзгерістерге байланысты болуы мүмкін. Ұлыбританиядағы көмір шығарудың төмендеуі, ішінара, шетелден арзанырақ көмірді импорттаумен, өте шекті мөлшерде көмір шығару құнының өсуімен, яғни көмір шығаратын желілердің қымбатқа түсуі, сондай-ақ, атмосфераға көмірқышқыл газдары шығарылуын қысқарту мақсатында қабылданған міндеттемелермен де байланысты болуы мүмкін. Нәтижесінде көмір жағатын электр станциялары жабылды.

Еңбек нарығының кемшіліктері

Жұмыссыздық жалақы нарықтағы тепе-тең жалақыдан жоғары болған кезде туындауы мүмкін екенін анықтау үшін еңбек нарығы моделін қолдана аламыз. Олар жұмыс күшінің сұранысы мен ұсынысын теңестіру үшін жалақыны түзетуге кедергі келтіретін еңбек нарығындағы жетілмеген жағдай деп жіктеледі. Жалақы нарықтық тепе-тең жалақыдан жоғары болуына үш негізгі себеп бар екені 17-тарауда қарастырылған. Жалақы нарықтық тепе-тең жалақыдан жоғары болуы нәтижесінде пайда болатын құрылымдық жұмыссыздық жұмыс іздеу процесімен байланысты фрикциондық жұмыссыздықтан бөлек екенін айта кету керек. Жұмыс іздеу қажеттігі жалақы жұмыс күшінің ұсынысы мен сұранысын өзара теңестіруге мүмкіндік бермеуіне байланысты емес. Жұмыссыз болғандықтан жұмысшылар дағдылары мен мінезіне сай жұмыс іздейді. Керісінше, жалақы нарықтағы тепе-тең жалақы деңгейінен жоғары болғанда, ұсынылатын жұмыс күшінің саны талап етілетін жұмыс күшінің санынан асады. Осы кезде жұмысшылар жаңа жұмыс орындары ашылғанын күтіп, жұмыссыз жүреді.

Ең төмен жалақы деңгейі туралы заң «Ең төмен жалақы деңгейі туралы» Заң еңбек нарығына қатысты қолданылатын бағалық деңгейді көрсетеді. Ең төмен жалақы деңгейі белгілі бір топтарға, әсіресе жұмыссыздық деңгейі жоғары топтарға айтарлықтай әсер етуі мүмкін. Ең төмен жалақы деңгейі туралы заң елдегі жалақыны еңбекке деген сұраныс пен ұсынысты теңестіретін деңгейден жоғары қалыпта болуын мәжбүрлеп, тепе-теңдік деңгейімен салыстырғанда ұсынылатын жұмыс күші санын арттырып, талап етілетін жұмыс күші санын азайтады. Жұмыс күшінің артық болуы деген құбылыс бар. Өйткені, бар жұмыс орындарына қарағанда, жұмыс істегісі келетін жұмысшылар саны көп. Ал олардың кейбірі, тіпті көбі жұмыссыз (17,8-сызбада осы түсіндірменің графикалық көрінісін көре аласыз). Көптеген дамыған елдердегі жұмысшылардың көбінің жалақысы заңдық минимумнан анағұрлым жоғары. Ең төмен жалақы деңгейі туралы заңдар көп жағдайда, біліктілігі төмен немесе мүлде жоқ және жұмыс тәжірибесі өте аз немесе мүлде жоқ жұмыс күшіне, мысалы, жасөспірімдерге қатысты қолданылады. Ең төменгі жалақы деңгейі туралы заңдар осы жұмысшылар арасында жұмыссыздық болуы себептерін түсіндіреді.

Одақтар және ұжымдық келіссөздер Одақ – жалақы мен еңбек жағдайлары туралы мәселелер бойынша жұмыс берушілермен мәміле жасайтын жұмысшылар қауымдастығы. **Кәсіподақтардың үлес салмағы** кәсіподаққа мүше жұмысшы күшінің үлесімен өлшейді. Заңдық тұрғыда немесе басқа да себептерге байланысты, кәсіподақ мүшесі бола алмайтын адамдар, мысалы, Қарулы күштер өкілдері, яғни әскерлер ол одаққа кірмейді. Яғни, кәсіподақ мүшелерінің саны азаматтық қызметтердегі адамдар мен жұмыссыздар санының үлес бірлігі ретінде өрнектеледі. ЭЫДҰ мәліметтері бойынша Ұлыбританиядағы кәсіподақтардың үлес салмағы 2013 жылы 25,4% және 1995 жылдан бері ол тұрақты түрде төмендеп келеді, яғни шамамен 32,4%, ал одан бұрын айтарлықтай төмендеу 1980 жылы басталып, 50% жеткен. Еуропа елдерінің басқа өңірлерінде де осыған ұқсас тенденция, яғни кәсіподақ бірлесуінің төмендеуі байқалады. Германияда кәсіподақтардың үлес салмағы 1999 жылғы 23,3% болып, 2013 жылы 17,7% дейін, Нидерландыда – 2013 жылы 24,6%-дан 17,6% дейін төмендеген. Алайда, Финляндия, Дания, Исландия және Швеция сынды елдерде жағдай басқаша. Яғни оларда кәсіподақтардың үлес салмағы 66%-дан 82% дейін артты және бұл айрықша жағдай: алайда, тіпті осы елдерде де кәсіподақтардың үлес салмағы біртіндеп төмендеп келеді.

Кәсіподақтардың үлес салмағы – кәсіподаққа мүше жұмыс күші үлесінің өлшемі

Кәсіподақтар экономикасы Кәсіподақ – картелдің бір түрі. Басқа да кез келген картель сияқты кәсіподақтар картелі – бірлесе отырып нарықта билік жүргіземіз деген мақсатпен әрекет ететін сатушылар тобы. Кәсіподақтағы жұмысшылар жұмыс берушілерімен жалақы, жұмыстағы жеңілдіктер және еңбек жағдайлары туралы келіссөздерде топ ретінде әрекет етеді. Кәсіподақтар мен фирмалар жұмысқа тұрудағы жалдау шарттары туралы өзара келісімге келетін процесс **ұжымдық келісім** деп аталады.

Ұжымдық келісім – кәсіподақтар мен фирмалар жұмыспен қамту шарттарын келісетін процесс

Кәсіподақ фирмамен келісім жасағанда, неғұрлым жоғары жалақы, жұмыстағы ең күшті пайда және ең қолайлы жұмыс жағдайларын сұрайды, яғни жұмыс берушіден талап етеді. Ал кәсіподақ жоқ кезде фирмалар басқаша жағдай жасар еді. Кәсіподақ пен фирма өзара келісімге келмесе, кәсіподақ жұмыс берушіге қандай да бір қысым көрсету үшін түрлі қадамдарға баруы мүмкін: мысалы, басқару үшін әрекет жасау (Еңбек келісім-шартында келісілген нәрселерді ғана жасай отырып) және соңғы құрал ретінде яғни ереуілдер ұйымдастыру, яғни, жұмыс күшін фирмадан алып кету. Ондай ереуілдер өндіріс көлемін, сатылымды және пайданы азайтатындықтан, ереуіл болу қаупіне тап келген фирма неғұрлым жоғары жалақы төлеуге көнуге мәжбүр болады, әйтпесе жағдай ушығуы мүмкін екенін түсінеді. Кәсіподақтардың ықпалын зерттеуші экономистер, әдетте кәсіподаққа мүше жұмысшылар, кәсіподаққа кірмейтін өзі сияқты жұмысшылардан анағұрлым көп жалақы алатынын анықтаған.

Кәсіподақ жұмысшылардың жалақысын нарықтағы тепе-тең деңгейден жоғары дәрежеге дейін арттырғанда, ұсынылатын жұмыс күшінің санын ұлғайтады, талап етілетін жұмысшы күшінің санын қысқартады, сөйтіп жұмыссыздық пайда болады. Жұмысы бар жұмысшылардың жағдайы жақсы, ал бұрын жұмыс істеген, қазір жұмыссыз жұмысшылардың жағдайы нашар болады.

Экономикадағы кәсіподақтардың рөлі, ішінара, сол кәсіподақ ұйымдарын және ұжымдық келісімдерді реттейтін заңдарға байланысты. Әдетте, картель мүшелері арасындағы айқын келісімдер заңсыз. Біркелкі өнім сататын фирмалар сол өнімге жоғары баға қоюға келіссе, олар әдетте, бәсекелестік туралы заңды бұзған болып саналады және үкімет сот тәртібімен азаматтық және қылмыстық соттар арқылы ондайды жауапқа тартады. Ал кәсіподақтар керісінше, ол заңдардан босатылып, жұмысшылар жұмыс берушілермен сауда жасайтындықтан нарықта көбірек билікке зару деген сенімге ие болады.

Кәсіподақтардың нарықтағы билігіне әсер ететін заңдар саяси пікірталастарда тұрақты көтеріледі. Парламент мүшелері кейде кәсіподақ мүшелерінің кәсіподақты таңдау және оған қосылу құқығын беретін жұмыс істеу құқығын да талқылайды. Ондай заңдар жоқ кезде, кәсіподақтар ұжымдық келісім жасағанда өз тарапынан фирмалар кәсіподаққа мүше болуды жұмыспен қамтудың талабы деп көрсетугі мүмкін.

Кәсіподақтар экономика үшін жақсы ма, жаман ба? Экономистер кәсіподақтар жалпы экономика үшін жақсы ма, әлде жаман ба деген оймен келіспейді. Пікірталастың екі жағын да қарастырып көрейік.

Кәсіподақты сынаушылар ол – бар болғаны картельдің бір түрі деген дәлел айтады. Кәсіподақтар жалақыны бәсекелік нарықтарда басым болатын деңгейден жоғары көтерсе, талап етілетін жұмыс күшінің санын азайтады, кейбір жұмысшыларды жұмыссыз болуға мәжбүрлеп, қалған экономикадағы жалақыны төмендетеді. Кәсіподақты сынаушылардың ойынша, жұмыс күшін бөлу нәтижесінде тиімсіздік пен әділетсіздік орын алады. Бұл тиімсіз, өйткені, кәсіподақтардың жоғары жалақысы, кәсіподағы бар компанияларда жұмыспен қамтуды тиімді, бәсекелік деңгейден төмендетеді. Бұл әділетсіз, өйткені кейбір жұмысшылар басқа жұмысшылардың есебінен ұтып кетеді.

Кәсіподақты жақтаушылар ол жұмысшыларды жалдайтын фирмалардың нарықтағы билігіне қарсы қолданылатын қажет шараның бірі дейді. Кейбір өңірлерде, яғни бір нақты компания басымдығы жоғары жұмыс беруші болғанда, жұмысшылар фирма ұсынып отырған жалақы мен еңбек жағдайларын қабылдамайтын болса, онда не ол жерден көшіп кетуі немесе жұмыстан шығуы керек. Сонымен, кәсіподақ жоқ кезде, фирма өзінің нарықтағы билігін басқа фирмалармен сол жұмысшылар үшін бәсекелескен кездегіден басым күш беретін неғұрлым төмен жалақы төлеу және нашар еңбек жағдайларын жасауға жұмсайды. Бұл ретте кәсіподақ фирманың нарықтағы билігін теңестіріп, жұмысшыларды фирма иелерінің құрығынан құтқарады.

Сондай-ақ, жақтаушылар кәсіподақтар фирмаларға жұмысшылардың мәселелерін тиімді ескеруге көмектесуде маңызды деп сендіреді. Жұмысшы бір жұмысқа тұрған сайын жұмысшы мен фирма жалақыға қосымша жұмыстың көптеген атрибуттарын (қажет тұстарын): жұмыс уақыты, мерзімнен тыс жұмыс, демалыс, сырқаттану бойынша демалыстар, денсаулық үшін жеңілдіктер, жұмыстағы жүріс-тұрыс кестесі, жұмыстың қауіпсіздігі және т.б. шарттарды өзара келісуі керек. Жұмысшылардың осы мәселелер бойынша көзқарасын көрсете отырып, кәсіподақтар фирмаларға жұмыс атрибуттарының дұрыс үйлесімін ұсынуға мүмкіндік береді. Көптеген елдерде, кәсіподақтар жұмысшыларды қолдау бойынша қосымша міндеттер жүктейді. Атап айтқанда: жұмыстағы жеке даулар, зейнетақы бойынша кеңес беру, қаржылай қызметтерде, яғни сақтандыру, жұмыста жаралану немесе зақымдану, сондай-ақ оның нәтижесінде мүгедек болып қалу және зейнетақыға ерте кету мәселелері бойынша заңдық қолдау көрсету. Кәсіподақтар тіпті, жалақыны

арықтық тепе-теңдіктен жоғары қоюда және жұмыссыздықты болдыруда кері әсер жасаса да, олар фирмаларға бақытты және өнімді жұмыс күшін сақтауға көмектесуі мүмкін.

Тұтастай алғанда, экономистер арасында кәсіподақтар жалпы экономика үшін жақсы ма, әлде жаман ба деген біртұтас пікір жоқ. Басқа да көптеген ұйымдар сияқты, олардың әсері, бәлкім, кейбір жағдайда пайдалы және басқа жағдайларда жайсыз, яғни пайдасыз болуы мүмкін.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Автомобиль өнеркәсібіндегі кәсіподақ Ұлыбританиядағы Ford және Nissan компанияларының зауыттарындағы жалақы деңгейі мен жұмыспен қамтуға қалай ықпал етеді? Бұл басқа салалардағы жалақы деңгейі мен жұмыспен қамтуға қалай ықпал етеді?

Жалақы тиімділігі теориясы Жалақы тиімділігі теориясы, жалақы тепе-тең деңгейден жоғары болса, фирмалар тиімдірек жұмыс істейді деп тұжырымдайды. Сондықтан фирмаларға жұмыс күші артық болған кезде жоғары жалақы ұстап тұрған тиімді. Көптеген фирмаларда шығынның айтарлықтай бөлігі жұмысшылардың жалақысына кететінін ескерсек, жалақыны тепе-тең деңгейден жоғары етіп сақтап тұру шешімі басында қызық немесе түсініксіз болып көрінуі мүмкін. Әдетте, пайдасын арттырғысы келетін фирмалар шығындарын – және тиісінше – жалақыны неғұрлым төмен ұстап отырғысы келеді деп күтеміз. Жалақы тиімділігі теориясының мәні – жоғары жалақы төлеу фирма жұмысының тиімділігін арттыратындықтан тиімді болуы мүмкін екенінде.

Жалақы тиімділігі теориясының бірнеше түрі бар. Әрқайсысы фирмалар неге жоғары жалақы төлеуі мүмкін дегенді түрліше түсіндіреді. Солардың төрт түрін қарастырайық.

Жұмысшы денсаулығы Жалақы тиімділігінің бірінші және ең қарапайым теориясы жалақы мен жұмысшы денсаулығы арасындағы байланысты айқын көрсетеді. Жалақысы жақсы төленетін жұмысшылар неғұрлым пайдалы рационмен тамақтана алады, ал жақсы тамақтанатын жұмысшылар дені сау және өнімді келеді.

Фирма «төмен жалақы төлеп, денсаулығы нашар, өнімділігі аз жұмысшы ұстағанша, жоғары жалақы төлеп, дені сау, өнімді жұмысшы ұстаған анағұрлым пайдалы» деген мүмкіндікті ұстануына болады.

Жалақы тиімділігі теориясының бұл түрі дұрыс тамақтанбау мәселесі бар дамуы төмен елдер үшін маңызды. Мысалы, Африканың кедей елдеріндегі жұмыссыздық деңгейі жоғары. Бұл елдерде фирмалар жалақыны қысқарту жұмысшыларының денсаулығы мен өнімділігіне нақты кері әсер етуінен қауіптенуі мүмкін. Басқаша айтқанда, тамақтану мәселесіне деген қобалжу фирмалар жұмыс күші артық болуына қарамастан, жалақыны неге қысқартпайтынын түсіндіре алады.

Жұмысшы айналымы Жалақы тиімділігі теориясының екінші түрі жалақы мен жұмысшы айналымы арасындағы байланысты көрсетеді. Жұмысшылар өз жұмыс орындарынан: басқа фирмаларға жұмысқа тұру, басқа өңірлерге көшу және т.б. себептермен кетеді. Кету жиілігі жұмыстан кету мен келу артықшылықтарының бәрін қамтитын стимулдар жиынтығына байланысты. Фирма жұмысшыларға неғұрлым көп төлесе, жұмысшылардың кетуі соғұрлым азаяды. Сөйтіп, фирма жоғары жалақы төлеп, жұмысшылар айналымын қысқарта алады. Тауар айналымын (жұмысшы күші тауар ретінде айтылып тұр) қысқарту фирма үшін маңызды, өйткені фирмаға жаңа жұмысшыларды жұмысқа алу, оларды кәсіби оқыту керек. Тіпті жаңадан алған жұмысшыларды оқытқан соң да, олар тәжірибелі жұмысшылардай бола алмайды, жаңа келген жалдамалы жұмысшылардың өнімділігі төмен болады. Тиісінше, жұмысшылар айналымы жоғары фирмалардың өндіріс шығындары да жоғары болады. Сондықтан, жұмыс күші айналымын азайту үшін фирмалар тепе-тең деңгейден жоғары жалақы төлегенде ұтымды жағдайда болады.

Жұмысшылардың күш-жігері Жалақы тиімділігі теориясының үшінші түрі жалақы мен жұмысшы арасындағы байланысты көрсетеді. Көптеген жұмыс түрлерінде жұмыс істеу жұмысшыларға қаншалықты қиын немесе күрделі екеніне байланысты белгілі бір іс-әрекет еркіндігі бар. Соның салдарынан фирмалар өз жұмысшыларының жұмыстағы күш-жігерін бақылайды. Жауапкершіліктен қашатын жұмысшылар тәртіпке шақырылуы немесе жұмыстан шығарылуы да мүмкін. Жұмыстан себепсіз қалушыларды немесе себепсіз кетушілерді де шығарып жібереді. Өйткені, мониторинг бөлімі қызметкерлерінің жұмысы өте қымбатқа түседі және әлі жетілдірілмеген. Фирма бұл мәселеге тепе-тең деңгейден жоғары жалақы төлей отырып қана тойтарыс бере алады. Жоғары жалақы жұмысшыларды өз жұмысын сақтап қалуға барынша тырысып бағуға мәжбүрлейді және жұмысты жақсы орындау үшін бар күш-жігерін жұмсауға ұмтылдырады деп сенімді түрде айтылады.

Жалақы тиімділігі теориясының жұмысшылардың күш-жігері деген нұсқасында, жалақы сұраныс пен ұсыныстың тең келетін деңгейінде болса, жұмысшыларда қиын немесе күрделі жұмыстарды жасауға себеп аз болар еді. Олар жұмыстан шығып қалса, сол жалақы деңгейінде басқа жаңа жұмыс орындарын тез таба алар еді. Сондықтан, фирмалар жалақыны тепе-тең деңгейден жоғары көтереді де, жұмыссыздықты болдырады. Ал ол, жұмысшыларды өз міндеттері мен жауапкершіліктерінен қашпауға ынталандырады.

Жұмыс сапасы Жалақы тиімділігі теориясының төртінші және соңғы түрі жалақы мен жұмыс сапасы арасындағы байланысты көрсетеді. Фирма жаңа жұмысшыларды жалдағанда, өтініш берушілердің сапасын дәл анықтай алмайды. Жоғары жалақы төлей отырып, фирма өзінің жұмыс орындарына өтініш беру үшін неғұрлым көп жұмысшы тартады.

Ол қалай жұмыс істейтінін көру үшін қарапайым мысалды қарастырайық. Waterwell компаниясында бір ғана ұңғыма бар және сол ұңғымадан тек бір ғана жұмысшы суды тартып, жеткізіп тұруын талап етеді. Екі жұмысшы, X және Y жұмысшылары осы жұмысты атқаруға мүдделі. X – тәжірибелі жұмысшы және сағатына 10 € алып жұмыс істеуге әзір. Одан төмен жалақыға олар көлік жуу бизнесін ашып жұмыс істеуді қалар еді. Y өте біліксіз маман және сағатына 2 € көп төлейтін кез келген жұмысты атқаруға дайын. Одан төмен жалақы алғанша ол жағажайда отырғанды артық көреді. Экономистер X бастапқы жалақысы – олар жұмысқа қабылдайтын ең төмен жалақы – сағатына 10 € дейді, ал Y жұмысшының бастапқы жалақысы – сағатына 2 €.

Фирма қандай жалақы тағайындауы керек? Фирма жұмыс күшіне деген шығынды неғұрлым азайтқысы келсе, жалақыны сағатына 2 € деп белгілейді. Ондай жалақымен ұсынылатын жұмысшы саны (біреу), жұмысқа талап етілетін санды теңестіретін еді. Енді X ол жұмысқа орналасуға бармайды. Waterwell компаниясы осы екі жұмысшының біреуі ғана білікті маман екенін біледі делік, бірақ ол X немесе Y екенін нақты білмейді. Фирма біліксіз жұмысшыны жалдайтын болса, ол құдыққа зиян келтіріп, фирманы үлкен шығынға ұшыратуы мүмкін. Бұл жағдайда, фирм сағатына 2 € жалақы төлеп, Y жұмысшыны жалдағаннан күштірек стратегияны қолдануға мүмкіндігі бар. Фирма сағатына 10 € төлеуді ұсына алады және X жұмысшы мен Y жұмысшыны жұмысқа қабылдау жөнінде өтініш беруге ынталандырады. Осы екі өтініш беруші арасында кездейсоқ жолмен таңдау жасаса, фирманың білікті маман жалдау мүмкіндігі 50:50. Керісінше, фирма неғұрлым төмен жалақы ұсынса, ол міндетті түрде біліксіз жұмысшы табар еді.

Бұл жағдай жалпы нарықтық құбылысты айқын көрсетеді. Фирмада жұмысшылар артық болса, оған өзі ұсынатын жалақы деңгейін азайту ұтымдырақ көрінеді. Алайда, жалақыны азайта отырып, фирма жұмысшылар құрамында жағымсыз өзгерістер тудырады. Сағатына 10 € жалақы деңгейі жағдайында, Waterwell компаниясы бір жұмысқа өтініш беруші екі жұмысшы тауып тұр. Компания осы айтылған жұмыс күшінің артығына алаңдаса және жалақы деңгейін азайтса, онда білікті маман (кімде ең күшті балама мүмкіндіктері бар) оған келмейді. Сонымен, фирмаға сұраныс пен ұсынысты теңестіретін деңгейден жоғары жалақы төлеген анағұрлым ұтымдырақ.

Сұраныс тапшылығы бар жұмыссыздық

31-тарауда ғалым Джон Мейнард Кейнсті таныстырамыз. Оның жұмыссыздық жөніндегі идеялары экономиканың сипатын өзгертті. Бірінші Дүниежүзілік соғысқа дейін экономистер негізінен нарықтық механизм, жұмыссыздық сақталмай, жалақы жұмыс күшінің сұранысы мен ұсынысы тепе-тең жағдайға келуіне қарай бейімделетіндей жолмен әрекет етеді деп ойлаған еді. Ал соғыстан кейінгі әлемде айтарлықтай экономикалық дүрбелеңдер басталды, олардың ең көрнектісі Ұлы дағдарыс (Экономикалық депрессия) болды. 1929 жылғы АҚШ-тағы қор нарығы құлауының салдары әлем бойынша кең етек жайып кетті. Көптеген елдерде, жоғары және тұрақты жұмыссыздық құбылысы байқала бастады. Классикалық экономикаға сәйкес, бұлай болмауы керек еді. Кейнс бұл жұмыссыздықтың түбегейлі себебі – экономикадағы сұраныстың жеткіліксіздігі деп түсіндірді. Бұл көзқарас, сол кезде басым болған ортодокс көзқарасқа қарсы келді. Ол көзқарас француз экономисі Жан Батист Сэйдің (1767-1832) теориялары бойынша **Сэй өндіріс заңы** деп аталған еді. Сэй заңы қысқаша айтқанда, «ұсыныс өзінің жеке талабын жасайды» және келешекте қысқа мерзімде де, ұзақ мерзімде артық өндіру мәселесі болуы мүмкін емес деген теория. Сэй осы идеяны ұсынған алғашқы ғалым емес еді. Джон Стюарт Миллдің әкесі Джеймс Милл және Адам Смит екеуі де осы идея туралы жазған. Ол теория ұлттық табысты ескерудің ерекшелігіне сүйенеді. Тауар мен қызметтің өндірістік шығым көлемі ұлғайса және сатылса, сатудан түсетін табысты оны алушылар тауар мен қызметті сатып алу үшін пайдаланады. Айталық, Сэй «бір өнімді жасаудың бір жағдайы, бірден басқа өнімдерге жол ашады», яғни өндірістің үздіксіздігін тудырады дегенді бөліп көрсеткен. Кейнс Сэй заңының

қысқамерзімді түсінігін жоққа шығарды және экономикадағы қысқамерзімді, яғни қор нарығының құлауы сияқты дүрбелеңдер тиімді сұранысты төмендетуі мүмкін деген болжамдар айтты. Тиімді сұраныс бойынша Кейнс адамдардың әр түрлі бағаға сатып алу ниеті болған емес, олар шынымен де сатып ала алады және соған шамалас сомалары бар дегенді білдіреді деп айтты. Кейнс сұраныстың төмен деңгейде қала беруі және ол жұмыспен толық қамту мен жұмыссыздықты сақтап қалуға жеткілікті болуы әбден мүмкін екенін айтқан.

Сэй заңы – өндіріс немесе ұсыныс сұраныс көзі болса, ұсыныс өз сұранысын қалыптастырады деген аргумент
Төлемқабілетті сұраныс – адамдардың әртүрлі бағада сатып алуға дайындығы ғана емес, сондай-ақ олардың нақты сатып алуы саны

Түйін

1930 жылдардан бері экономикада жұмыссыздықтың негізгі себептері экономикадағы ұсыныс және сұраныспен қаншалықты байланысты деген пікірталастар толастамай, 2007/2009 жылдардағы қаржы дағдарысы нәтижесінде, көптеген еуропалық елдерде жұмыссыздықтың өсуіне қарай бұл өте өзекті мәселеге айналды. Пікірталастың мәні жұмыссыздық қандай дәрежеде циклдік немесе құрылымдық екенін анықтауда. Бұл жерде құрылымдық жұмыссыздық экономикалық циклдегі өзгерістерге байланысы жоқ жұмыссыздық деңгейлерін ескереді. Макроэкономиканың теориялық бөліктерін құрастыру барысында жұмыссыздықты азайту саясаты экономика кәсібіндегі пікірді терең бөліп жатыр.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Жұмыссыздық деңгейі қалай өлшенеді? Жұмыссыздық деңгейі жұмыссыздар санын қалай көбейтеді, қалай түсіреді?

ЖҰМЫССЫЗДЫҚТЫҢ ТАБИҒИ КӨРСЕТКІШІ

Жалпы экономика өскен кезде де, жұмыссыздық деңгейі ешқашан нөлге дейін түспейді. 23.1-сызбада Ұлыбританиядағы 1971 жылдан бергі жұмыссыздық деңгейі көрсетілген. Сызбада экономикада әрқашан қандай да бір жұмыссыздық болатыны және оның жиынтық саны жылдан жылға айтарлықтай жиі өзгеріп отыратыны көрсетілген. Сызбада тренд сызығы қосылған. Ол соңғы 40 және одан да көп жыл ішінде жұмыссыздықтың орташа деңгейі 7% болғанын көрсетеді.

Экономикалық циклдің барына немесе жоғына байланыссыз болатын жұмыссыздық – **жұмыссыздықтың табиғи көрсеткіші** (ЖТК), ал жұмыссыздықтың табиғи нормасынан ауытқуы **циклдік жұмыссыздық** деп аталады. ЖТК-ны экономикадағы белгілі бір уақыт аралығында жұмыссыз қалғандар мен тұра сол уақыт аралығында жұмыс тапқандар деп қарастыруға болады. Өйткені, нақты түрде, қандай да бір кезеңде адамдардың бәрі өз жұмыс орындарында болуы мүмкін. Жұмыссыздық – өзгермелі процесс. Кез келген уақыт кезеңінде адамдар жұмысынан айырылып жатады (міндеттемелерін бөлу деп аталады) және жұмыс іздеп жүрген адамдар болады. Ай сайын, адамдардың жұмысынан айырылу жылдамдығы (грек әрпімен – α – альфа) 4,9% деп алайық. Ал адамдардың жұмыс табу жылдамдығы (грек әрпімен – ψ –пси) 65% делік. Жұмыссыздықтың табиғи көрсеткіші (ЖТК) жұмыстан айырылу жылдамдығын жұмыс іздеу жылдамдығы мен жұмыстан айырылу жылдамдығының қосындысына бөлу жолымен анықталады:

$$\text{ЖТК} = \frac{\alpha}{(\psi + \alpha)} \times 100.$$

$$\text{Мысалымызда ЖТК: } \left(\frac{4,9}{69,9} \right) \times 100 = 7\%.$$

Жұмыссыздықтың табиғи көрсеткіші – жұмыссыздықтың қалыпты деңгейі, соның төңірегінде жұмыссыздық деңгейі бірде көтеріліп, бірде түсіп тұрады

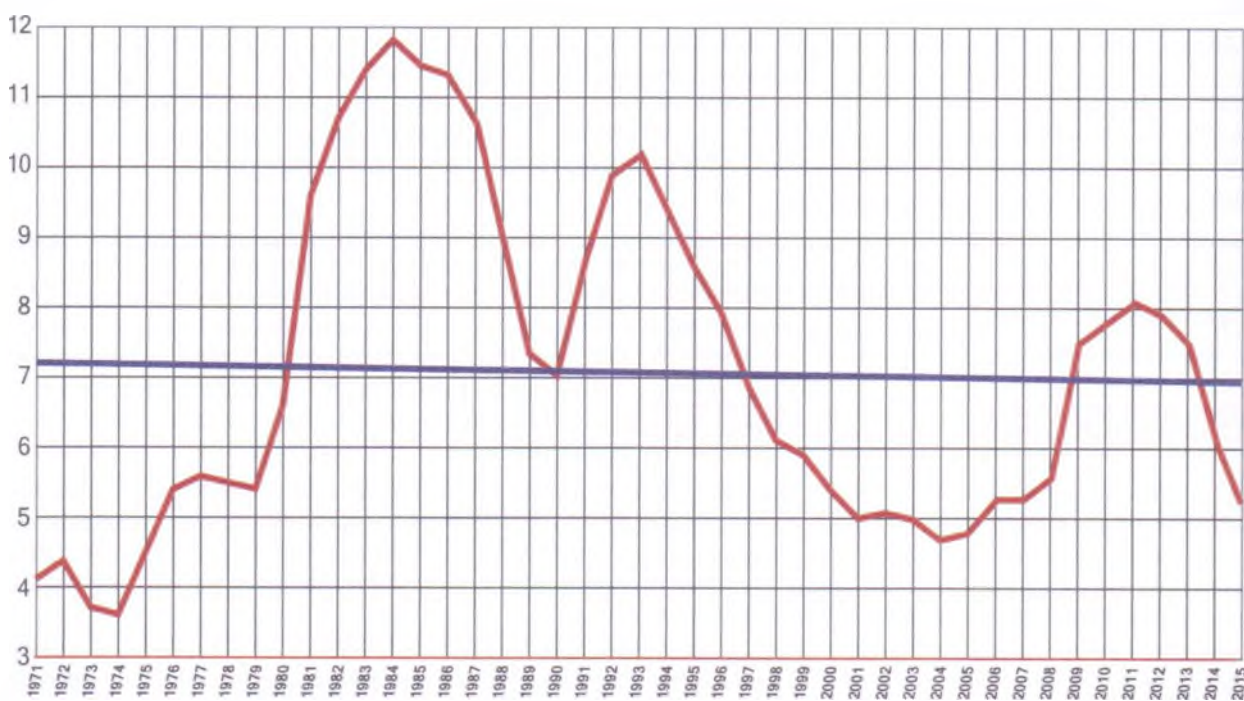
Циклдік жұмыссыздық – жұмыссыздықтың табиғи нормасынан ауытқуы

23.1-СЫЗБА

Ұлыбританиядағы 1971 жылдан бергі жұмыссыздық деңгейі

Бұл кестеде жұмыссыздық деңгейі бойынша жылдық мәліметтер пайдаланылды. Жұмыссыз жүрген жұмыс күшінің үлесін көрсету үшін Ұлттық статистика ұйымының (LFS) анықтамасы бойынша есептелген. Тренд сызығы жұмыссыздықтың табиғи көрсеткішін және оның айналасында ауытқып отыратын жұмыссыздықтың қалыпты деңгейін көрсетеді.

Жұмыссыздық деңгейі (%)



Дереккөз: Office for National Statistics

Кейінірек қысқа мерзімдік экономикалық ауытқуларды, оның ішінде жылдармен көрсетілетін жұмыссыздық ауытқуларын талқылаймыз. Алайда, осы тарауда нарықтық экономикада ұзақмерзімді тәжірибеде қандай да бір жұмыссыздық неліктен байқалады және қашанда жұмыссыздықтың табиғи көрсеткіші (ЖТК) уақыт өте тексеріле ме дегенге көңіл бөлеміз.

Жұмыссыздар қаншалықты ұзақ жұмыссыз болады?

Жұмыссыздық мәселесінің күрделілігін дұрыс бағалай отырып, жұмыссыздыққа қысқамерзімдік тән бе, ұзақмерзімдік тән бе деген сұрақты қарастырып алу қажет. Жұмыссыздық қысқамерзімді болса – бұл соншалықты үлкен мәселе емес. Дағдылары мен мінезіне лайықты жұмыс табу үшін, яғни бір жұмыс орнынан екінші бір лайықты жұмыс орнына ауысқанша, жұмысшыға бірнеше апта ғана қажет. Ал

жұмыссыздық ұзақмерзімді болса – бұл күрделі мәселе. Көп ай бойы жұмыссыз жүретін жұмысшылар көп жағдайда экономикалық және психологиялық қиындықтардан зардап шегеді.

Бұл мәселе қаншалықты ауқымды деген ойымызға жұмыссыздықтың ұзақ жалғасуы ықпал етуі мүмкін болғандықтан, экономистер ол туралы мәліметтерді зерттеуге көп көңіл бөледі. Бұл еңбекте олар бір қарағанда маңызды, өте сезімтал және қайшылыққа толы көрінетін нәтижені ашты: жұмыссыздықтың көп кезеңі – қысқа, ал кез келген уақыт аралығындағы байқалатын жұмыссыздық – ұзақмерзімді болып келеді.

Бұл айтылған дәлелдеме қаншалықты шындыққа жанасатынын көру үшін мысалды қарастырыңыз. Бір жыл бойы жұмыссыздарды зерттеу үшін үкіметтің жұмыссыздық жөніндегі кеңсесіне барып жүрдіңіз делік. Апта сайын төрт жұмыссыз бар екенін анықтайсыз. Олардың үшеуі – жыл бойында байқалған сол адамдар, ал төртіншісі апта сайын байқалады. Осы тәжірибеге сүйене отырып, жұмыссыздық әдетте қысқамерзімді немесе ұзақмерзімді екенін айтар ма едіңіз?

Кейбір қарапайым есептеулер бұл сұраққа жауап беруге көмектеседі. Бұл мысалда, Сіз жалпы қосындысында саны 55 болатын жұмыссыз адамды кездестіресіз. Оның ішінде: елу екісі бір апта ішінде ғана жұмыссыз жүргендер, ал қалған үшеуі – жыл бойы жұмыссыздар. Бұл – 52/55 қатынасы немесе жұмыссыз жүру кезеңінің 95% бір аптаның ішінде аяқталып отырады дегенді білдіреді. Сонымен, жұмыссыздықтың көптеген кезеңдері қысқа болып келеді. Алайда, жұмыссыздықтың жалпы көлемін қарастырайық. Бір жылға үш жұмыссыз (52 аптаға), жалпы қосындысында жұмыссыздықтың 156 аптасын құрайды. Ал бір аптадағы 52 жұмыссызбен бірге жұмыссыздықтың 208 аптасын құрайды. Бұл мысалда, 156/208 қатынасы немесе жұмыссыздықтың 75% жыл бойы жұмыссыз болатын тұлғаларға қатысты. Сонымен, кез келген уақытта байқалатын жұмыссыздардың көбі ұзақмерзімді.

Бұл өте сезімтал сипаттағы қорытынды экономистермен саясаткерлер жұмыссыздар туралы мәліметтерді түсіндіргенде және жұмыссыздарға көмектесетін саясатты жасағанда өте сақ болуы қажет екенін болжайды. Жұмыссыз қалатын адамдардың көбі жақын арада жұмыс табады. Алайда, экономикадағы жұмыссыздық мәселесінің көп бөлігі ұзақ уақыт ішінде жұмысы болмайтын жұмысшылардың салыстырмалы түрде аз болуымен түсіндіріледі.

КЕЙІС

Еуропалық Одақтағы ұзақмерзімді жұмыссыздық

Жұмыспен қамту мәселелері жөніндегі еуропалық бақылау мекемесінің шолуында (Long Term Unemployment 2012. European Employment Observatory Review, September 2012) ЕО-дағы ұзақмерзімді жұмыссыздықтың кейбір маңызды үрдістері көрсетіледі және ұзақмерзімді жұмыссыздықтың жеке тұлғаға да, әлеуметке де айтарлықтай шығындар бар екені айтылады. Ол шығындарға жеке басына деген құрметтің жоғалуын сезіну, дағдылар ұмтылуы немесе жоғалуы, денсаулығына зиян келуі, материалдық шығындар, әлеуметтік оқшаулануға байланысты туындаған салдар себебінен жұмыс іздеудегі қиындықтардың көбеюі жатады.

Ұзақмерзімді жұмыссыздарды қолдау құны ЕО-да 10 млн адамдар бір жылдан көп уақыт бойы жұмыссыз жүрді. Олардың ішінде 1,9 млн адамның екі жылдан астам жұмысы жоқ, 3 млн адам 17 ай бойы жұмыс істемеген және 3,2 млн адам 24-47 ай бойы жұмыссыз жүрген. Ұзақмерзімді жұмыссыздықтың (LTU) жалпы деңгейі ЕО-да 2014 жылы 5,1% болған. Бірақ кейбір елдер басқаларынан жақсы. Испанияда ұзақмерзімді жұмыссыздық мөлшері (LTU) 2008 жылғы 2%-дан 2014 жылы 12,9%-ға өскен, ал осы кезде Германияда бұл көрсеткіш 2007 жылғы 4,8%-дан 2014 жылы 2,2% төмендеген.

Ұзақмерзімді жұмыссыздық мөлшерлемесі (LTU) ең төмен – Солтүстік Еуропаның Норвегия, Швеция, Люксембург, Аустрия және Дания тәрізді ең дамыған елдерінде 2014 жылы ұзақмерзімді жұмыссыздық мөлшерлемесі (LTU) 2,0% төмен болған. Ал қаржы дағдарысынан бәрінен көп зардап шеккен Грекия мен Испанияда ұзақмерзімді жұмыссыздық мөлшері өте жоғары (тиісінше 2014 жылы 19,5% және 12,9%).

Ұзақмерзімді жұмыссыздық қаупінің бірі – жұмысшылардың жұмыс табуы мүмкін емес деп есептеуінде. Жұмысшылар неғұрлым ұзақ уақыт жұмыс істемесе, фирмалар ол адамдарды жұмыс үшін байыпты серіктес ретінде көру ықтималдығы төмендей береді. Оның нәтижесі **гистерезиске** соқтырады. Гистерезис – өткен экономикалық жағдайлардың болашақ үшін қалдық салдары. Ұзақ уақыт жұмыссыз жүргендер, өмір сүру деңгейінің төмендігіне біртіндеп үйрене бастайды, яғни қарапайым төмен деңгейдегі өмірге көндігеді. Оларға сондай-ақ, жұмысқа тұру да қиындай береді. Сондықтан олар еңбек нарығына қайтып оралуға қызығушылығын жоғалтады, яғни қайтып еңбек нарығында жұмыс істеуге мүдделі болмайды.

Гистерезис – өткен экономикалық жағдайлардың болашақ үшін қалдық салдары

Ұзақмерзімді жұмыссыздық мөлшерлемесі (LTU) жіктелуін қарастырғанда, көбіне қарт адамдар жұмыссыз қалады деген ой келеді. Бірақ, Ұзақмерзімді жұмыссыздық мөлшерлемесі (LTU) қармағына түсетін ЕО-дағы жастар санының өсуі – өте қобалжытатын үрдіс. Қаржы дағдарысына дейін әйелдер ұзақмерзімді жұмыссыздық мөлшерлемесіне (LTU) көбірек енген, бірақ қазір жағдай өзгеріп, енді оған еркектер бейім.



Ұзақмерзімді жұмыссыздық саяси шиеленісті тудырады және үкімет оны өткір сезеді.

Жұмыс іздеу

Экономика қашан да қандай да бір жұмыссыздық бар екенін сезініп отыруының бір себебі – жұмыс іздеу. **Жұмыс іздеу** – жұмысшыларды сәйкесінше орындайтын тапсырмаларымен салыстыру процесі. Жұмысшылардың барлығы бірдей, бар жұмыс орындарына сай келсе, барлық жұмысшылар және барлық жұмыс орындары бірдей болса, жұмыс іздеу күрделі мәселе болмас еді. Тәжірибелі жұмысшылар өзіне лайықты жаңа жұмыс орындарын тез арада таба алады. Жұмысшылар дағдылары мен мінез-құлқы жағынан ерекшеленетіні анық. Жұмыс орындары атрибуттары, яғни жабдықталуы жағынан өзгешеленеді. Жұмысқа тұрушылар мен бос жұмыс орындары туралы ақпарат экономикадағы көптеген фирмалар мен үй шаруашылықтары арасында өте баяу тарайды.

Жұмыс іздеу – жұмысшылардың дағдылары мен мінезіне сай жұмыс орнын табу процесі

Неліктен кеуібір фриクションдық жұмыссыздықтан қашу мүмкін емес?

Фриクションдық жұмыссыздық әртүрлі фирмалар арасында жұмысшы күшіне деген сұраныс өзгеруінің нәтижесі. Тұтынушылар Y брендінен көрі X брендіні қалаймыз деп шешсе, X брендіні өндіретін компания жұмыспен қамтуды арттырады, басқа фирма жұмысшыларын шығарып жібереді.

Y брендінің бұрынғы жұмысшылары енді жаңа жұмыс орындарын іздеуі керек. X бренді өндірушісі жаңадан ашылған әртүрлі жұмыс орындарына енді қандай жаңа жұмысшыларды қабылдауы қажет екені жөнінде шешім қабылдауы керек. Осы көшудің нәтижесі – жұмыссыздық кезеңі.

Осыған ұқсас жағдай. Елдің түрлі өңірлерінде әртүрлі тауарлар өндірілетіндіктен, жұмыспен қамту бір өңірде өсуі мүмкін, яғни бір өңірден екінші өңірге өткен кезде жағдай әртүрлі. Мысалы, мұнайға әлемдік баға түскен кезде не болатын қарастырып көрейік. Фирмалар Солтүстік теңіздің төменгі жиегінен мұнай шығарады делік. Шотландия жағалауындағылар мұнай өндірісі және жұмыспен қамтуды қысқарта отырып, өте төмен бағаға әсер етуде. Осы кезде неғұрлым арзан бензин болуы, автокөліктердің көп сатылуына жақсы ынта береді. Сондықтан, Солтүстік және Орталық Англиядағы автомобилші шығаратын фирмалар

өз өндірісі мен жұмыспен қамтуды арттырады. Салалар немесе өңірлер арасындағы сұраныс құрамындағы өзгерістер секторлық жылжу деп аталады. Жаңа секторларда жұмыс орындарын іздеу үшін қандай да бір уақыт қажет болатындықтан, осы секторлық жылжу уақытша болсын жұмыссыздықты тудырады.

Фрикциондық жұмыссыздықтың болуы экономикада әрқашанда қандай да болсын өзгерістер орын алып тұруымен байланысты. Соның бір көрінісі ретінде қысқарып жататын өнеркәсіп салаларының жұмысшылары белгілі бір мерзімде жұмыс істемейді де жаңа жұмыс орындарын іздеумен болады.

Жұмыссыздық бойынша салааралық ауысулар салдарына қосымша ретінде жұмысшылардың кейде жұмыс орындары дағдылары мен мінездеріне сай келмейтінін түсініп, не одан да жақсы жұмыстарды іздегілері келсе немесе жаңа жұмыс орындарын тауып жұмыстан кетуі қарастырылады. Ол жұмысшылардың көбі, әсіресе жастар, соңғы жылдардағы ақпараттық технологиялар саласындағы айтарлықтай жақсарған жағдайды (әсіресе Интернет) ескере отырып, істеп жүрген жұмыстарынан кетпей тұрып, анағұрлым жоғары жалақылары бар жаңа жұмыс орындарын іздейді. Жұмыс күшінің бұл инфляциялық құбылысы жақсы жұмыс істейтін және өзгермелі нарық экономикасында қалыпты жағдай деп есептелінеді, оның нәтижесі белгілі бір мөлшердегі фриktionдық жұмыссыздықтың болуына әкеледі.

Мемлекеттік саясат және жұмыс іздеу

Қандай да бір фриktionдық жұмыссыздық орын алса да, оның дәл нақты саны белгісіз. Бос жұмыс орындары мен жұмысшылардың қол жетімділігі туралы ақпараттар неғұрлым тез тарайтын болса, соғұрлым тезірек экономика фирма мен жұмысшы талаптарына сай келеді. Интернет, мысалы, жұмыстарды іздеуді жеңілдетуге және фриktionдық жұмыссыздықты азайтуға жақсы көмектесе алады. Сонымен қатар, мемлекеттік саясат та белгілі бір рөл атқарады. Билік орындары жұмыссыздарға жаңа жұмыс орындарын іздеуге кететін уақытын қысқартса, онда экономикадағы жұмыссыздықтың табиғи көрсеткішін төмендете алады.

Мемлекеттік саясат жұмыс іздеуді түрлі тәсілдермен жеңілдетуге тырысады. Оның бір тәсілі – бос жұмыс орындары туралы ақпараттар беретін мемлекеттік жұмыспен қамту агенттіктерін немесе орталықтарын құру. Басқа жолы – төмендеп бара жатқан салалардан дамып келе жатқан салаға жұмысшыларды көшіруді жеңілдету және жұмыссыз қалған топтарға кедейліктен құтылуға көмектесу үшін мемлекеттік оқыту бағдарламасы. Бұл саясатты жақтаушылар жұмыс күшін толық көлемде пайдаланып, әрдайым өзгеріп тұратын нарық экономикасына тән адамдар арасындағы теңсіздікті азайтуға көмектесіп, экономиканы өте тиімді етіп жатырмыз деп есептейді.

Бұл саясатты сынаушылар мемлекет жұмыс іздеу процесіне қатысуы қажет пе деген сауал қояды. Олар жеке меншік нарық жұмысшылар мен жұмыс орындарын қамтамасыз етуге сәйкес болуы керек деп санайды. Іс жүзінде экономикадағы жұмыс іздеудің көбі мемлекеттің араласуынсыз жүреді. Газет, интернет-сайт жарнамалары, бір-біріне ауызша жеткізушілер бос орындар және жұмысқа орналасуға үміткерлер туралы ақпаратты таратуға көмектеседі. Сол сияқты, көптеген жұмысшылар өндірістен қол үзбей білім алуын жалғастырады. Осы саясатты сынаушылар қажетті жұмысшылар және қандай кәсіп түрі неғұрлым құнды дегенге қатысты ақпараттарды таратуда үкімет жағымсыз әсер етеді деген тұжырымға сүйенеді. Олардың айтуынша, мұндай шешім жұмысшылар мен жұмыс берушілерге қатысты дербес қарастырылуы керек.

Жұмыссыздықтан сақтандыру

Фрикциондық жұмыссыздық санын ұлғайтатын мемлекеттік саясаттың бір түрі – **жұмыссыздықтан сақтандыру** (немесе Ұлыбританияда – ұлттық сақтандыру). Бұл саясат жұмысшыларды жұмысын жоғалтудан ішінара сақтауды қамтамасыз етуге бағытталған. Жұмыстан өз еркімен шыққан, әділетті себептер бойынша жұмыстан кеткен немесе жұмысқа жаңадан тұрған адамдарда құқықтар болмайды. Жеңілдіктер бұрынғы жұмыс берушілері олардың дағдыларын енді қажетсінбей, жұмыстан шығарып жіберген жұмыссыздарға ғана төленеді.

Жұмыссыздықтан сақтандыру – жұмыссыз қалған жұмысшылардың табыстарын ішінара қорғайтын мемлекеттік бағдарлама

Жұмыссыздықтан сақтандыру жұмыссыздық қиындықтарын төмендеткенде, ол жұмыссыздық деңгейін ұлғайтуы мүмкін деген пайымдаулар бар. Бұл түсіндірулер ынтаға негізделген. Жұмысшы жаңа

жұмысқа тұрған кезде жұмыссыздық бойынша жәрдемақысы тоқтайды, сондықтан олар жаңа жұмыс іздеуге құлшынбайды және ұнамайтын жұмыс жөніндегі ұсыныстардан бас тартады. Сонымен қатар жұмыссыздықтан сақтандыру жұмыссыздық ауыртпалығын жеңілдететіндіктен, жұмысшыларда жұмысқа жалдану бойынша жұмыс берушілермен өзара жұмыс шарттары туралы келісім жасасқан кезде, жұмыс қауіпсіздігіне кепілдік алу мүмкіндіктері аз болады. Алайда, Еуропадағы жұмыссыздықтан сақтандыруды зерттеулер басқаша келешекті көрсетеді. Константинос Тацирамос (*Tatsiramos, K. (2006) Unemployment Insurance in Europe: Unemployment Duration and Subsequent Employment Stability. Institute for the Study of Labor Discussion Paper no. 2280*) мақаласында жұмыссыздықтан сақтандыруы бар және жұмыс іздеп жүрген жұмысшылар үшін олардың пайдалары шығындарынан артық.

Бұл құжатта сегіз ел үшін Еуропалық бірлестіктің Үй шаруашылығы топтарының жеке мәліметтері пайдаланып, жұмыссыздық бойынша жәрдемақылардың Еуропадағы еңбекпен қамтудың ұзақтығына әсер етуі туралы мәліметтер келтіріледі. Жұмыссыздық бойынша жәрдемақыны алу жұмыссыздық мерзімінің созылуына тікелей кері әсер етсе де, жұмыстың ары қарайғы жалғасуына жанамы ықпалының оң жақтары болуы мүмкін. Дамыған жәрдемақы беру жүйесі бар елдерде кем дегенде алты ай жұмыссыз болған адамдардың жәрдемақы алушылары үшін жанана әсер салыстырмалы түрде жоғары. Әсер ету тұрғысынан жәрдемақы алушылар оны алмайтындарға қарағанда, орта есеппен екі-төрт айдан көп жұмыссыз болып қалады. Бұл жұмыссыздыққа кеткен қосымша уақыттың орны толтыра отырып, жұмыспен қамтудың орташа ұзақтығымен салыстырғанда 10-20% құрайды.

Жұмыссыздықтан сақтандыру әсері схеманың жобалануына және қолданылуына байланысты. АҚШ зерттеулерінің бірінде, жұмыссыздар жұмыссыздық бойынша жәрдемақы алуға өтініш бергенде, олар ішінара таңдалып, 11 апта ішінде жаңа жұмыс орынын тапса, оларға 500 \$ көлемінде бонус ұсынылған. Содан кейін осы топты ынталандыру ұсынылмаған басқа топпен салыстырған. Бонус ұсынылған топ үшін жұмыссыздықтың орташа көрсеткіші әдеттегі деңгейден 7% аз болған. Бұл сараптама жұмыс іздеуші жұмыссыздың құлшынысына жұмыссыздықтан сақтандыру жүйесі ықпал етеді деген қорытынды береді.

Бірнеше зерттеулерде уақыт кезеңі аралығындағы жұмыс топтарын бақылай отырып, олардың жұмыс іздеу құлшыныстары зерделенді. Жұмыссыздық бойынша сақтандыру төлемдері өмір бойы төленбейді, әдетте алты айдан не бір жылдан кейін тоқтайды. Бұл зерттеулер жұмыссыздар жұмыссыздық бойынша жәрдемақыны алуға құқықсыз болып қалғанда, олардың жаңа жұмыс орындарын табу ықтималдығы айтарлықтай өсетінін көрсеткен. Сонымен, жұмыссыздық бойынша жәрдемақы алу жұмыссыздардың жұмыс іздеу тиімділігін төмендетеді.

Жұмыссыздықтан сақтандыру жұмыс іздестіруді төмендетсе де, жұмыссыздық көрсеткішін көтерсе де, бұл саясат нашар деген сөз емес. Саясат өзінің бастапқы мақсатына жетті – ол жұмысшылардың табысқа қатысты белгісіздікті азайтты. Сондай-ақ, жұмысшылар тартымсыз жұмыс ұсыныстарынан бас тартқан кезде, олар өз дағдылары мен талғамдарына сай келетін жұмыс іздеу мүмкіндіктері бар. Кейбір экономисттердің пікірінше, жұмыссыздықты сақтандыру экономиканың әрбір жұмысшының өзіне сай жұмысқа орналастыру қабілетін арттырады.

Жұмыссыздықтан сақтандыруды зерттеулер жұмыссыздық деңгейі елдің экономикалық әл-ауқатының жалпы деңгейінің жетілмеген көрсеткіші екенін дәлелдеді. Кей экономистер жұмыссыздықтан сақтандыруды алып тастау экономикадағы жұмыссыздық деңгейін төмендетуге мүмкіндік береді деген пікірмен келіседі. Алайда, осындай саясаттың әсерінен ел экономикасының әл-ауқаты жақсарады немесе құлдырайды деген пікірмен экономистер келіспейді.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Әлемдік мұнайдың қымбаттауы фрикциондық жұмыссыздыққа қалай ықпал етеді? Бұл жұмыссыздық шынымен де қажетсіз бе? Баға өзгеруімен байланысты болған жұмыссыздық деңгейіне қандай мемлекеттік саясат әсер етеді?

Табиғи жылдамдық гипотезасының сын-ескертпелері

Джон Мейнард Кейнстің еңбегі 1930 жылдары басымдыққа ие болған ортодокстік көзқарастарға бірқатар қарсы пікірлер ұсынды. Атап айтқанда, Кейнс баға тетігінің фундаменталды кемшіліктерін көрсетті. Кемшіліктер жұмыссыздық қысқамерзімді болмайды, нарық реттеледі, бірақ тұрақты және ұзақмерзімді

болады деп пайымдалады. Кейнс идеяларын экономисттер дамыта келе, макроэкономика қалай жұмыс істеуі керектігі жөніндегі анық негізгі келіспеушіліктерді кейінірек неоклассикалық синтез деп аталып кеткен ғылыми бағыт арқылы шешті. Бұл термин Нобель сыйлығының лауреаты, американдық экономист Пол Самуэлсонға қатысты. Ол өзін «*cafeteria Keynesian*» деп атаған. Оны кейнсиандық идеяларға берілген деп жиі қарастырып жүрді, бірақ ол өзіне ұнайтын және макроэкономикалық талдауға пайда әкелген кейнсиандық идеялардың бір бөлігін таңдады.

Синтез жұмыс күшіне деген ұсыныс пен сұраныстардың теңсіздіктеріне нарықтадың жылдам бейімделе алмауының себебін жабысқақ бағалар мен жабысқақ жалақылармен түсіндіреді. Біз бұл идеяларды кейінірек қарастырамыз, дейтұрғанмен қазір бағалар мен жалақылардың нарықтағы артықшылықтар мен жетіспеушіліктерді жоюда жылдам әрекет ете алмайтынын айтуымыз жеткізілік. Бұл қысқамерзімді келешекте сақталатын жоғары жұмыссыздыққа әкелуі мүмкін. Синтезке сәйкес, монетарлық және фискалды саясатты дұрыс қолдану нарықтарға тиімдірек бейімделуге және теңсіздіктерді түзетуге көмектеседі.

Бағалар мен жалақылар өзара бейімделуге уақыт өте келе толық жұмыспен қамтуға тағы да қол жеткізуге болады. Капитализмнің араласпау идеясы әлі де болса негізгі философия болып саналды. Ол нарық шектеулі ресурстарды бөлудің ең тиімді жолы және керек кезінде араласпаған жөн деген сенімге негізделген. Синтез мәні – классикалық идеяларды Кейнстің еркін нарықтар артықшылықтарын жоққа шығаруымен сәйкестендіру. Синтез ЖТК идеясын тудырды және соңғы 40 жыл бойы экономиканы оқытудың және философияның негізіне айналды.

Неоклассикалық синтез – жабысқақ баға мен жалақыға байланысты нарықты қысқа мерзімде баяу реттелуі, бірақ фискалды және монетарлық саясатты дұрыс қолдану арқылы көмектесетін ұзақмерзімді классикалық принциптерге қайта оралуы мүмкін болатын идея

Соңғы 40 жылда неоклассикалық синтезге көптеген өзгерістер енгізілді. Кейнсиандық жұмыссыздықтың көбісі «еріксіз» еді, тіпті жалақы деңгейі басым болған кезде де жұмыссыздар жұмыс істеуді қалады. Мұны неоклассикалық синтез баға мен жалақы бейімделумен шешілетін уақытша оқиға деп түсіндірді. Адамдар болашақ экономикалық жағдайы (мысалы, жұмыс орындары қауіпсіздігін есепке алып, еңбекақысын жоғарылату бойынша келіссөздер жүргізу) туралы шешімдерді дербес қабылдамайды, фирмалар мен үй шаруашылықтары шешім қабылдауына инфляция мен экономикадағы күту қосылады. Бұл – рационал күту және оны кейінірек қарастырамыз.

ЖТК-ға байланысты негізгі көзқарас күтілетін инфляция нақты инфляциядан өзгеше болғанда ғана жұмыссыздық өзінің табиғи көрсеткішінен өзгеше болады дегенге саяды. Уақыт өте келе жұмыссыздықтың табиғи көрсеткіші салыстырмалы түрде орнықты болады. Англия банкінің аға ғылыми қызметкері және Лос-Анджелестегі Калифорния Университетінің профессоры Роджер Фармердің зерттеуі осы тұрақтылыққа күмән тудырады. АҚШ жұмыссыздықтың орташа деңгейі 1950 жылдары шамамен 4,5%, бұл 1960 жылғыдан аздап жоғары, 1970 жылдары шамамен 6,3% жоғарылаған, 1980 жылдары – 7,3%, 1990 жылдары – 5,7% және 5,6% 2000 жылдары. Фармер жобалауынша, мәліметтер теорияға сәйкес келмейді және жұмыссыздықтың табиғи көрсеткіші «жалған». Фармер жұмыссыздық пен инфляция арасындағы ымырамен байланысты балама теорияны зерттеуді жалғастыруда, оны келесі тарауларда қарастырамыз.

Басқа экономистердің болжауынша, жұмыссыздықтың табиғи көрсеткіші уақыт өте өзгере алады, әрі мұның түрлі себептері болуы мүмкін. Олардың бірі – гистерезис идеясы. Бұл концепт физикадан «алынған» және сыртқы шоктың нәтижесінде өзінің бастапқы қалпына қайта алмайтын объектіге байланысты, ол тіпті шок басылғаннан кейін де өз қалпына қайта алмайды. Мысалы, рецессиялар жұмыспен қамтуға да, жұмыссыздыққа да елеулі ықпал көрсете алады. Рецессия кезінде адамдар жұмыстарынан айырылып қана қоймай, жұмыс істеп жүргендер жұмыстағы өз ісі мен қауіпсіздік деңгейі туралы түрлі көзқараста болуы мүмкін. Бұл көзқарастар рецессия өткеннен соң да, сақталуы мүмкін, Балл мен Мэнкью (2002) мұны «экономикадағы тұрақты тыртық» деп атайды (*Ball, L and Mankiw N.G (2002). The NAIRU in Theory and Practice. Journal of Economic Perspectives. 16. 4, pp 115–36*). Жұмыссыздықтың табиғи көрсеткіші өзгеруінің басқа себептері жұмыс күші құрылымындағы өзгерістермен, түрлі жас топтарының арақатынасы мен олардың тәжірибелік деңгейімен, икемділігі және өнімділікпен, жұмыстағы жақсартуларға әсер ететін технологиялардың дамуымен байланысты болуы мүмкін. Сондай-ақ, ЖТК-нің өзгеруіне жұмысшылардың өздеріне сай жұмыстарды іздеу құралдарының дамуы да әсер етуі мүмкін.

МАРКС ЖӘНЕ ЖҰМЫССЫЗДАРДЫҢ РЕЗЕРВТІК ӘСКЕРІ

Жұмыссыздықтың табиғи көрсеткіш идеясы Екінші дүниежүзілік соғыстан соң дамыса да, бірақ жұмыссыз адамдардың бар екені туралы идея одан бұрынырақ пайда болды. Карл Маркс жұмыссыздықты капитализм өміршеңдігінің қажетті шарты деп санады. Маркс жұмыссыздарды «резервтегі индустриалдық еңбек армиясы» деп атады. Бұл резервтік армия көп уақыт жұмыссыз жүргендерден және еңбек нарығына ас уақытта түрлі себептермен кіріп-шығып жүретіндерді қамтитын адамдардың әртүрлі топтарынан тұрады. Созылмалы жұмыссыз (ұзақмерзімді) адамдардың кейбірі бірсыпыра жұмыс берушілер үшін еңбекке жарамсыз деп те танылуы мүмкін. Бұл олардың дағдысының аздығымен, тәжірибе шектеулілігімен немесе еңбек ету жөніндегі жазбаларының аздығымен байланысты болуы мүмкін, сондықтан олар еңбек нарығында айтарлықтай жетіспеушілік болған жағдайда ғана жұмысқа алынады. Дәл осылай жанұясына қарайтын әйелдер де осы резервтік әскердің құрамы ретінде жіктеледі, себебі Бірінші және Екінші дүниежүзілік соғыс кезіндегі көп әйелдер алқаптар мен фабрикаларда жұмыс істегендей, дағдарыс кезеңдерінде де еңбек нарығына араласа алады.

Маркстың пайымдауынша, жұмыс істегісі келгендер жұмыс таба алмаған жағдайда капитализм толық жұмыспен қамтуға жете алмайды. Капитализм кезіндегі еңбек нарығы түрлі көлемдегі жалақымен (еңбек ұсынысы) жұмыс істеуге дайын және қабілетті адамдардан және жұмыс күшін еркін сатып алушылардан (жұмыс берушілер) тұрады, екеуі де еңбек сатып алу не сатуға еркін. Бұл еңбек нарығында жұмысшылар бір жұмыстан екіншісіне ауысады және жұмыс берушілер уақыт өте экономикалық және технологиялық жағдайлар өзгерген сайын жұмыссыз қалады. Толық жұмыспен қамту шындық болса, жұмыс іздегендер тез арада жұмыс табар еді. Жұмыстан жұмысқа тез ауысу қабілеті жұмыс іздеушілерге елеулі күш береді, жұмыс берушілер жұмысшылар талап ететін жағдайлар мен еңбекақы деңгейін көтеру арқылы бір-бірімен бәсекелесуге мәжбүр болады. Бұл капиталисттердің еңбек күшін пайдаланудан алатын қосымша құнды жоюға кедергі келтіру керек еді.

Қарсы жауап ретін капиталистік жұмыс берушілер жұмысшылардың күшін шектеп, оларға жасырын қауіп төндіретін машиналарға көбірек қаражат жұмсауда. Еңбекақы мөлшерлемесі жұмысшылар күші есебінен өссе, жұмыс берушілер еңбек күшін машиналармен алмастырғысы келеді, сол арқылы жұмыспен қамтылғанда жұмыссыз етер еді. Жұмыссыздық қауіпінің болуы жұмысшылардың өз жұмыс күштерін пайдалануға және басымдықтың жұмыс берушілерге өтіп кетуіне жол бермейді. Жұмыссыздар әскері резервінің болуы – жұмысшылар үшін елеулі ескерту. Сол себепті жұмысшылар өздерінің күштерін шектен тыс пайдаланбауы тиіс.

Капиталистер үшін жұмыссыздардың резервтік әскерінің болуы экономикалық белсенділіктің өсуінде қолданылуы үшін маңызды. Сұранысты қанағаттандыру үшін өнімділікті тез арттыру қажет болғанда аталмыш потенциал дайын жұмысшыларды пайдалануға жол ашады. Толық жұмыспен қамту болғанда артық жұмыс күші болмайды және өскен сұранысты жеңу үшін қосымша жұмысшы жалдау пайданың азаюы мен кеңеюіне талпыныстың бәсеңдеуіне алып келетін шығындарды арттырады. Бұл экономикалық белсенділіктің жалпы өсуін баяулатады. Жұмыссыздардың резервтік әскері капиталистер жаңа жұмысшыларды, тіпті «жұмысқа қабілетсіз» деп жіктелінетіндерді де төмен еңбекақы төлеп, қосымша құн өндіріп алу мақсатында жалдап, өсіп жатқан өндірістік қажеттіліктерімен күресу тәсілі ретінде қолданылады.

ЖҰМЫССЫЗДЫҚ ҚҰНЫ

Жұмыссыздық әркімнің өмірінде орын алуы мүмкін өте қорқынышты құбылыстардың бірі болып келетінін осы тараудың басында атап кеткен болатынбыз. Жұмыссыздық жеке адам мен оның жанұясын және достарын шығынға ұшыратады, алайда жұмыссыздықтың үкіметті, салық төлеушіні және жалпы экономиканы қамтитын мұнан да жоғарырақ құны бар.

Жеке тұлға үшін жұмыссыздық құны

Табысты жоғалту Жеке тұлға үшін жұмыссыздық нәтижесі – біріншіден, пайда жоғалту, бәлкім, барынша айқын шығындардың бірі. Көргеніміздей, көптеген елдер жұмыссыздықтан сақтандырудың түрлі әдістерін ұсынады, бірақ жұмыссыздарға берілетін сомалар салыстырмалы түрде аз және көп жағдайда жұмыс

барысында алатын еңбекақысынан да төмен болуы мүмкін. Кейбір елдердегі мемлекеттік жалақысы төмен салалардағы жұмыс жұмыссыздар ынтасын бәсеңдетеді. Алайда көптеген басқа жағдайларда жұмыссыздық жеке тұлғаның өз отбасының бюджетін қайта есептеу керектігін білдіреді. Бұл үй шаруашылығынан киім, жиһаз, электр тауарлары және т.с.с. көптеген заттарын қысқартуды талап етуі мүмкін. Жақын арада мұның қоғамға жалпы қалай әсер ететінін көреміз.

Жұмыссыздар мен олардың жанұяларына кедейлікке ұшырау қаупі төніп тұрады. Естеріңізде болсын, кедейліктің анықтамасы – бұл үй шаруашылығы табысының медианалық табыстан 60% төмен болуы. Үкімет тарапынан қолдауды бұл деңгейден жоғары көтеру жанұя үшін жеткіліксіз, сондықтан, жұмыссыздардың жинақтары болмаса, кедейлікке душар болуы әбден мүмкін. Британдық сауда одағы конгресінің бағалауынша, жанұядағы еңбекке жарамды жастағы жұмыссыз ересектердің шамамен 60% тапшылыққа ұшырауы ықтимал.

Кейбір жанұялар үшін жұмыссыздық деп жалдау ақысы не ипотекалық несие төлеудегі қиындықтарға тап болып, үйлерінен айырылуы түсініледі. Жұмыссыздар төлем шарттарын төлеу үшін қарыз алуға бейім және мұны келесі тарауда қарастыратын мәселелерге жатқыза аламыз.

Күйзеліс, өзін-өзі бағалау және денсаулық мәселелері Жұмыссыз болу психикалық денсаулыққа орасан зор кесірін тигізуі ықтимал. Жұмыссыз атану үдерісі күйзелісті және кейбір адамдардың өмірін өзгертетін оқиға болуы мүмкін. Талап ететін артықшылықтарға сәйкес келу қажеттілігі, басқа жұмысқа орналасуда қосымша оқу, сұранымдардан жауап алмау, сәтсіз сұхбаттасулар себебінен өзін-өзі бағалауының төмендеуі. Мұндай тәжірибелер күйзелістермен байланысты ауруларға соқтырады, жұмыссыздар денсаулығы мәселелерінің саны жұмыссыздық жалғасқаннан да ұзақ болуы мүмкін.

Есірткілер, маскүнемдік және қылмыс Жұмыстың жоқтығынан туындайтын зерігу өзін бағалау мәселелерімен байланысты, көптеген жұмыссыздар айтатын қажетсіздік сезімі – сияқты нәрселерден құтылу үшін олар ішімдікке және заңсыз есірткіге салынуға бейімді болады.

Тұрақты жұмысы бар және айтарлықтай жақсы өмір сүру стандартына қажет кірісі бар жағдайдан шектеулі кірістер мен шығыстарды бастан кешіру жағдайына өту, әлеуметтік тұйықталу сезімі өте өзекті болуы мүмкін. Бұл өз кезегінде жоғарыда айтылған жақсы өмір сүру стандартын сақтап тұру үшін адамдарды қылмысқа итермелеуі мүмкін.

Отбасындағы құлдырау Жұмыссыздықта тәжірибесі бар жанұялар құлдырауға бейім. Жұмыссыздар арасындағы ажырасу көрсеткіші жоғары, табыстың жаңа деңгейлерін реттеуге, жұмыс табуға тырысулар және т.б. кері әсерін тигізеді.

Дисквалификация Кімде-кім ұзағырақ жұмыссыз болса, олар жұмыссыздар немесе жұмысқа қабылдануға тұрмайтындар деп қарастырылуы ықтимал. Жұмыс орнындағы технологиялардағы және жұмысқа қабылдануға қажетті қабілет мүмкіндіктері тез өзгереді. Қызметтегілер оқу артықшылықтарын жұмыстан тыс және жұмыста өз қабілеттіліктерін арттыру мақсатында пайдаланады, бірақ жұмыссыздар өз шеберліктерінің деңгейін ұштау мен жақсарту мүмкіндігінен айырылып, нәтижесінде жұмыс табуы қиындай түседі. Бұл гистерезистік нәтижеге алып келеді.

Қоғам мен экономика үшін жұмыссыздық құны

Жұмыссыздықтың ықтимал құны Жұмыс істеуге ниетті және қабілетті адам өнімді күш ретінде саналады. Тұлға жұмыссыз болса, қоғам үшін балама шығындар – адам өндіріп шығаруы мүмкін болған тауар мен қызмет құны. Мұндай «жоғалған нәтиже» елеулі және жалпы қоғам үшін өмір сүрудің барынша төмен деңгейін білдіреді. 19-тарауда өндіріс мүмкіншілігі қисығын (ӨМҚ) қарастырған болатынбыз. Қоғамда жұмыссыздық болса және ол жәй ғана фрикциондық жұмыссыздық болса, онда қоғам ӨМҚ-ға жұмыс істемейді. Жұмыссыздық керісінше ӨМҚ-ның ішінде жұмыс істейді және ол ресурстарды тиімсіз қолдану болып саналады.

Салық салу мен жеңілдіктер нәтижесі Жұмыссыз болып табылатын адамдардың табысы тым аз және өмір сүру деңгейін сақтап қалу үшін тек қана мемлекеттік әлеуметтік төлемдерге сүйенеді. Адамдар жұмысын жоғалтса, табыс салығын сондай мөлшерде төлемейді және шығындарын қысқартса, жұмыс жасап жүргендегідей тұтынуға салықты төлемес еді. Елдегі жұмыссыздық деңгейі қаншалықты жоғары болса, оның үкіметтің салық түсімдеріне әсері соншалықты үлкен болмақ. Жұмыссыздар қосымша

жәрдемақылар талап етеді, сол секілді үкімет те жұмыссыздықтан туған әлеуметтік мәселелерді, нақтырақ айтқанда, есірткіге және ішкілікке салыну, отбасылық келіспеушілік және қылмыстың өсуі сияқтыларды шешу қажеттіліктерімен байланысты шығындарға ұшырауы мүмкін.

Үкіметтің табысы салықтық түсімдер себебінен азайса, сондай-ақ әлеуметтік қамсыздандыру шығындарын арттыру қажет болса, онда мемлекеттік бюджетке қысым да жоғарылайды, шығындары кірістерінен артық жағдай, яғни мемлекеттік бюджет дефициті орын алады. Мемлекеттік бюджет дефициті орын алса, онда қосымша қарыздар есебінен қаржыландырылуы қажет. Мемлекеттік қарыздың көбеюі тек ығыстыру эффектіні ғана тудырып қоймай, сонымен бірге пайыздық мөлшерлемелерге қысым көрсетіп, компаниялардың инвестициялық шешімдеріне әсер етуі мүмкін.

Кері мультипликаторлық эффект

Адамдар жұмыссыздықты басынан кешірген кезде, құнды заттар алуды қысқартып, сапасы жағынан төмен балама тауарларды сатып алуға көшуі мүмкін. Түрлі тауарларды шығаратын компаниялар адамдарды сатып алу талғамын өзгерінің байқауы мүмкін. Бұл өз кезегінде ақша ағымына және нәтижесінде компанияның пайдасына әсер етуі мүмкін.

Мұның әсері салыстырмалы түрде жоғары табысты сұраныс икемділігіне ең жоғары болының ықтималы зор (зор). Фирмалар сатуға байланысты аз табыс тапса, өз бизнесін ақша ағындарына қарай түзету керек болуы мүмкін. Бұл сатылмаған тауар қорының өсуіне байланысты, жабдықтаушы тапсырысының қысқаруымен байланысты болуы мүмкін, жекелеген жағдайларда фирмаларға жұмысшыларды қысқарту қажет не төлемқабілетсіздігінен жабылуы мүмкін. Жұмысшылар саны көп болып кетсе және осының әсерінен жұмысынан айырылса, онда бұл жұмысшылардың кірісі азаюын білдерді және процесс осылай жалғаса береді.

Барлық компания дәл осылай күрделі жағдайды бастан кешірмейді, алайда жоғары жұмыссыздық кезеңдері жағдайында компаниялар өз табыстары азайғанын көруі мүмкін. Ал, бұл өз кезегінде компаниялардың корпоратив табыстарды аз төлеуіне алып келеді де, ақыр соңында үкіметтің бюджетіне әсер етеді. Кей фирмалар өз қызметтеріне де сұранысты көре алады. Қаржылық дағдарыстан кейін және оның сыртында Ұлыбритания мен Еуропадағы құны төмен супермаркеттер сатылымдары артқанын, ал дәстүрлі супермаркеттер сатылымдары азайғанын хабарлаған.

Жалпы экономикалық қызметке тигізетін әсеріне байланысты, жұмыссыздық ықпалы жай фриktionды жұмыссыздыққа қарағанда жоғары. Бір ғана жұмыс берушісі бар ауданда жұмысшылар жұмыссыз қалса, кері мультипликаторлық эффект елеулі бола алады. Расында да, Ұлыбритания мен Еуропада бір ғана салаға маманданған аудандар бар, ондағы өндіріс салаларындағы қысқартулар көптеген жылдарға созылған айтарлықтай аудандық жоғалтуларға әкеп соқтырды. Экономикалық құлдырау циклына түскен ауданның қайта аяққа тұруы аса қиын.

ҚОРЫТЫНДЫ

Бұл тарауда жұмыссыздықты өлшеуді, экономикадағы әрдайым болатын жұмыссыздықтың біршама деңгейінің себептерін, сондай-ақ, жалпы қоғам мен экономиканың жұмыссыздыққа шығындалуын қарастырдық. Жұмыс іздеу, ең төмен жалақы туралы заңдар, кәсіподақтар, жалақының өнімділігі, құрылымдық және технологиялық өзгерістер кейбір жұмысшылардың жұмысы жоқ екенін түсіндіріп бере алатынына көз жеткіздік. ЖТК-ның саяси шешімдер шығару үшін пайдалы тұжырымдама екеніне күмән келтіретін сұрақтар бар екенін көрдік.

Бұл тарауды талдау маңызды нәтиже берді: экономикада әрқашан жұмыссыздық болғанымен, оның табиғи көрсеткіші өзгеріссіз бола бермейді. Көптеген жағдайлар және саясат, әдетте, экономика басынан кешіретін жұмыссыздықтың көрсеткішін өзгерте алады. Ақпараттық революция жұмыс іздеу процесін өзгертуі, үкіметтер минимал жалақыны реттеуі, жұмысшылардың кәсіподақтарға кіруі немесе шығуы, компаниялар жалақылардың көтерілуіне деген тәуелділігін өзгертуі – ЖТК-ны дамытты.

Жұмыссыздық оңай шешімі бар жай мәселе емес. Жұмыссыздықтың елеулі зардабын тек жеке тұлғалар ғана шекпейді. Оның зардабы экономика мен қоғамға тиеді. Сол себепті әлем бойынша көптеген мемлекеттер бұл проблемаға мұқият назар аударды және жұмыссыздықпен күресуге арналған саясатты дамытуға тырысады. Осы себептен де, үкімет жұмыссыздық нәтижесінде туындайтын мәселелерді саясат құрастыруда лайықты түрде ескеруге тырысады.

ЖАҢАЛЫҚТАРДАН

Жұмыссыздықтың табиғи көрсеткіші

Берілген моделдер ұсынғандай әрекет етпейтін бірқатар елдерде экономистер қаржы дағдарысы нәтижесінде негізгі макроэкономикалық өзгерістер арасындағы байланысты байқайды.

Ұлыбританияда жұмыссыздық деңгейінің төмендеуі және жұмыспен қамтудың өсуі

2016 жылғы ақпанда Ұлыбритания ұлттық статистика бюросында еңбек нарығы бойынша мәліметтерді жариялады. Жылдың алдыңғы ширепмен салыстырғанда жұмыспен қамту 205000 адамға артқан, 16 мен 64 жас арасындағы адамдардың 74,1% жұмыс істейді, бұл 1971 жылдан кейінгі жылдардағы ең жоғарғы жұмыспен қамту көрсеткіші. Жұмыссыздықтың 2014 жылғы желтоқсандағы деңгейі 6,0%-дан 5,1% азайған. Бұл жұмыссыздықтың табиғи көрсеткіші ме? Оны кімнен сұрауыңызға байланысты: британдық жұмыссыздықтың табиғи өсімін бюджеттік жауапкершілік басқармасы 5,4%, ЭЫДҰ 6,9% және Ллойдс Коммерциялық Банкінің бас экономисі әрі Экономика Институтының мүшесі Тревор Уильямс, лордтар палатасы Кітапханасында аталғандай, 5,5-дан 6,0% дейін бағалаған. Ұлыбритания үшін жұмыссыздықтың табиғи көрсеткішіне қарамастан, 5,1% жұмыссыздық Англия Банкінің губернаторы Марк Карни ұсынған, пайыздық мөлшерлеменің өсуі қарастырылатын пункттен 7,0% «табалдырықтан» әлдеқайда төмен. 2016 жылғы ақпанда пайыздық мөлшерлеме тарихи деңгейде, 0,5% шамасында, жұмыссыздық көрсеткіші түсуін жалғастырды. Неліктен жұмыссыздықтың табиғи көрсеткіші шешуші?

Жұмыссыздық көрсеткіші елдегі ЖТК деп танылған көрсеткіштен төмен болса, онда бұл еңбек нарықтарының қиын жағдайда екенінің белгісі. Еңбек күшіне деген сұраныс ұсыныстан көбейе бастаса, жалақы мөлшері ұлғайып, фирма шығындары артады. Компаниялар шығындарының ұлғаюы жоғары бағаларға ұласуы мүмкін. Ал, бұл өз кезегінде бағалардың өсу көрсеткішін үдетеді. Орталық Банк нақты жалақы өсе бастайды деп санаса, бәлкім инфляцияның күрт өсуінен сақтану үшін пайыздық мөлшерлемені арттыратын уақыт келген шығар.

Алайда, Ұлыбританияда инфляция 2015 жылдың көп бөлігінде нөлдік не шамамен нөлге тең деңгейде, 2016 жылғы қаңтарда – 0,3%. Экономистердің көбісі жақын болашақта инфляцияның тез өсуінің мүмкіндіктерін көре алмады. 2015 жылғы Англия Банкінің ақша-несие саясаты бойынша Комитет мүшелерінің бірі, болжамды «қаршыға» әлеуетті инфляцияның пайыздық мөлшерлеме өсімін арттыру жолдарын ертерек табуды жөн санайтынымен байланысты) Мартин Уэйл өз сұхбатында, бағаға төмен қысым көрсетілуі ол ойлағаннан да ұзағырақ жалғасқанына таң қалғанын айтып өткен болатын. Уэйл Комитеттің жұмыссыздық көрсеткіштеріндегі өзгеріс нақты жалақының өсуіне қалай әсер ететінін зерттейді. Жұмыссыздық көрсеткіштерінің азаюы мен жұмыспен қамту өскен кезде жалақылардың сол көрсеткіштерге сай өзгеретінін анық айту мүмкін емес.



Біраз еуропалық елдерде жұмыссыздық артқанда, «Ұлыбританияда жұмыссыздықтың деңгейі төмендеген»

Сұрақтар

- 1 «Жұмыссыздықтың табиғи көрсеткіші» деп нені түсінесіз?
- 2 Неліктен Ұлыбритания сияқты мемлекет үшін жұмыссыздықтың табиғи көрсеткішінің түрлі бағалаулары болады?
- 3 Жұмыссыздық табиғи көрсеткішінен төмен түскен кезде инфляция артуы сөзсіз орын алады деп ойлайсыз ба? Дәлелдеңіз.
- 4 Неліктен жұмыспен қамтудың өсуі мен жұмыссыздық деңгейінің төмендеуі міндетті түрде жалақының нақты мөлшерлемесінің көбеюіне (мұнда Маркстың жұмыссыздардың резервтік әскері идеясының маңызы бар) алып келмейді?
- 5 Неге саяси шешімдерді бағалағанда, саясаткерлерді номинал емес, нақты жалақы қызықтырады?

ТҮЙІН

- Жұмыссыздық деңгейі – бұл жұмыс істегісі келетін бірақ жұмысы жоқтардың үлесі. Үкімет бұл статистиканы мыңдаған үй шаруашылықтарынан сауалнама жасау нәтижесінде есептеп шығады.
- Жұмыссыздық деңгейі – жұмыссыздықтың жетілмеген өлшемі. Өзін жұмыссыз деп атай алатын адамдардың кейбірі жұмыс жасағысы келмеуі мүмкін, ал кейбірі жұмыс жасауды қаласа да жұмыс таба алмаған соң жұмыс күші тобынан кетуі мүмкін.
- Экономикасы дамыған көптеген елдерде жұмысынан айырылған адамдар қысқа уақыт ішінде жұмыс табады. Соған қарамастан, кез келген уақытта байқалатын жұмыссыздардың көп бөлігі ұзақ мерзім бойына жұмыссыз болып саналатындар қатарында.
- Жұмыссыздықтың тағы бір себебі – талғамы мен қабілетіне сай жұмысты іздеуге кететін уақыт. Жұмыссыздықтан сақтандыру – жұмысшы табыстарын сақтау арқылы фрикциондық жұмыссыздықты арттыратын мемлекеттік саясат.
- Экономикада әрдайым жұмыссыздықтың белгілі бір деңгейі болуының екінші себебі – минимал жалақыға құқығы бар жұмысшы сұранысы мен ұсынысын теңестіретін жалақыдан жоғары минимал жалақының болуы. Біліксіз және тәжірибесіз жұмысшылардың жалақысын арттыру арқылы минимал жалақы туралы заңдар еңбек күші санын көбейтеді және жұмыс орындарының санын азайтады. Нәтижесінде еңбек күшінің артылғаны жұмыссыздықты білдіреді.
- Жұмыссыздықтың үшінші себебі – кәсіподақтардың нарықтық билігі. Кәсіподақтар салада жалақыны тепе-теңдік деңгейден арттырған кезде, еңбек күші артықшылығы туындайды.
- Жұмыссыздықтың төртінші себебі жалақы нәтижелілігі теориясымен түсіндіріледі. Осы теорияға сәйкес, кейбір жағдайларда фирмалар үшін тепе-теңдік деңгейден жоғары еңбекақы төлеу ұтымды. Жоғары жалақы жұмысшы денсаулығын жақсартып, кадрлардың тез ауысуын төмендетіп, жұмысшы жұмысын көбейтіп және жұмыс сапасын арттыра алады.
- Сол сияқты жұмыссыздық кейбір фирмалар мен салалардың жабылуына алып келетін экономикадағы құрылымдық өзгерістер себебінен туындайды, мұнымен қатар жаңа фирмалар мен салалар дамып жатады. Құрылымдық өзгерістер жеңгендер мен ұтылғандарды анықтайды, сол үшін адамдарға жаңа жұмыс орындарын табу әрдайым оңай және жеңіл емес.
- Сол уақыттағы мойындалған тұжырымға қарамастан, Джон Мейнард Кейнс жұмыссыздық ұзақ уақыт бойы биік деңгейде қалады және оны жеңілдетуге көмектесу үшін үкіметке мемлекеттік шығындарды көбейте отырып, фискалдық саясатты пайдалану керек деп болжады.
- Неоклассикалық синтез қысқа мерзімде баға мен жалақының, ұзақ мерзімде классикалық принциптер себебінен нарықтар тез бейімделе алмағанын ескере отырып, классикалық ой-пікір мен Кейнс идеяларын ымыраластырды.
- Маркс жұмысшы билігін реттеу үшін капитализмге жұмыссыздық қажет деп тұжырымдады.
- Жеке тұлғалар үшін жұмыссыздық шығындары шамамен аз табыстарды, адамгершілік қасиеттерін жоғалтуды, немқұрайлылықты, психикалық денсаулыққа қатысты мәселелердің арту ықтималдығы, отбасындағы келіспеушіліктерді және қылмысты қамтиды.
- Жалпы қоғам үшін жұмыссыздық шығындары әлеуетті өсуді, мемлекеттік табыстар мен шығындарға ықпалды кемітетін жоғалған өндірістік шығындардан, жұмыссыздық пен оның салдарларымен күреске кететін әлеуметтік шығындардан, ресурстарды жеткіліксіз пайдаланудан және кері мультипликаторлық эффектен тұрады.

ШОЛУ СҰРАҚТАРЫ

- 1 Жұмысы жоқ адам неге жұмыссыз деп саналмауы мүмкін?
- 2 Ұлттық статистикалық бюро еңбек күшін, жұмыссыздық деңгейін және еңбек күші қатысуының коэффициентін қалай есептейді?
- 3 Әдетте жұмыссыздық қысқа әлде ұзақмерзімді ме? Түсіндіріңіз.

- 4 Неліктен фрикционды жұмыссыздық сөзсіз болады? Үкімет фрикционды жұмыссыздықтың санын қалай қысқарта алады?
- 5 Неліктен, Маркстың ойынша, капитализмге «жұмыссыздардың резервтік әскері» қажет?
- 6 Гистерезис эффектісі дегеніміз не?
- 7 Неоклассикалық синтез дегеніміз не?
- 8 Экономикаға кәсіподақтар қажет дегенді дәлелдеу үшін оны қорғаушылары нені талап етеді?
- 9 Фирма өзі төлейтін жалақыны көбейту арқылы табысын көбейтуінің төрт жолын түсіндіріңіз.
- 10 Жұмыссыздықтың үш артықшылығын жеке тұлға (а) және қоғам (b) мысалында баяндаңыз.

МӘСЕЛЕ ЖӘНЕ ШЕШІМ

- 1 Мәселен, елде 29500000 ересек адам жұмыс істеп жүр, 1120000 жұмыссыз және 11000000 еңбек күшінің құрамында жоқ. Еңбек күші қандай мөлшерде? Еңбек күшіне қатысу коэффициенті қандай? Жұмыссыздық деңгейі қандай?
- 2 Ұлыбритания ұлттық статистикалық бюросының (<http://www.statistics.gov.uk>), немесе Евростаттың (<http://ec.europa.eu/eurostat>) я болмаса өзіңіз оқып жатқан елдің статистикалық басқармасының интернет парақшасына кіріңіз. Қазіргі ұлттық жұмыссыздық деңгейі қандай? Сіздің өзіңізге барынша сай келетін (мысалы жасы, жынысы, этникалық тобы бойынша) демографиялық топтағы жұмыссыздық деңгейін табыңыз. Ол мемлекеттегі орташа мәннен жоғары ма, әлде кіші ме? Неге мұндай деп ойлайсыз?
- 3 Елдегі еңбек күші сауалнамасына сәйкес 2011 мен 2017 жылдар аралығында жалпы жұмыспен қамту шамамен 1,35 млн адамға артқан, бірақ жұмыссыздар саны 350000 адамға ұлғайған.
 - a. Бұл сандар өзара қалай байланысты?
 - b. Кейбір жағдайларда жұмысқа орналасқандардың саны артуы мүмкін, алайда жұмыссыздар саны аз ғана мөлшерде азаяды. Неліктен жұмыссыз деп саналатын адам санының кемуін жұмысбастылар санының өсуіне қарағанда азырақ күтуге болады?
- 4 Келесі жұмысшылар қандай жұмыссыздыққа бейім, қысқамерзімді ме, әлде ұзақмерзімді ме? Түсіндіріңіз.
 - a. Құрылысшы ауа-райының қолайсыздығы себебінен жұмыстан шығарылды.
 - b. Оқшауланған аудандағы зауыттағы жұмысын жоғалтқан өндіріс қызметкері.
 - c. Теміржолмен баскелестік үшін жұмыстан кеткен көлік өнеркәсібі қызметкері.
 - d. Көшеде жаңа мейрамхананың ашылуына байланысты жұмысынан айырылған бас аспаз (мейрамханадағы оңай және тез жасалатын тағамдар маманы).
 - e. Компания автоматты дәнекерлеу аппараттарын орнатқан кезде, жұмысынан айырылатын орта білімі бар дәнекерлеуші маман.
- 5 Сэй заңын Маркс те, Кейнс те қателесу деп сынға алды. Сэй дәлелінде қандай қателік бар?
- 6 Қандай да бір фрикциондық жұмыссыздықтың үнемі бола беруінің себептері жабысқақ жалақылар мен неоклассикалық синтез идеясын қаншалықты қуаттайды деп ойлайсыз?
- 7 Ешқайсысында кәсіподағы жоқ екі еңбек нарығы бар экономиканы қарастырайық. Енді бір нарықта кәсіподақ құрылды деп болжайық.
 - a. Қандай жағдайда жұмыспен қамтылған осы нарықтағы еңбек күшінің саны тиімсіз болып саналады.
 - b. Бірлеспеген нарықтағы кәсіподақ ықпалын көрсетіңіз. Бұл нарықтағы тепе-тең жалақы күйі не болмақ?
- 8 Экономикадағы кейбір жұмысшыларға жалақы, кейбіріне комиссия ғана төленеді. Супервайзерлар тарапынан өтемақының қандай сызбасы көбірек тексерісті талап етеді? Қандай жағдайда фирмалар тепе-тең жалақыдан көбірек жалақы төлеуге (нәтижелілік жалақысы теориясындағы еңбек күші нұсқасындағыдай) ынталы?
- 9 Жиналған қордан пайыз түрінде пайда көру табыс табудың әмбебап жолы емес – Исламдық банкинг мүлде басқа ұстаным қолданады, алайда бұл тарауда біз “дәстүрлі” деп аталатын қаржылық институттарға назар аударамыз.

10 Халықаралық Еңбек Ұйымының 2015 жылғы статистикалық мәліметтері әлемде 73,3 млн жас адамның (16 мен 23 жас аралығындағы) бар екенін дәлелдейді. Басқа жас топтарына қарағанда жастар үш есе жиірек жұмыссыз қалады және 23 жасқа дейінгі жұмыссыз өткен әрбір ай олардың болашақта ұзақ уақыт бойы жұмыссыз жүру ықтималдығын арттырады.

- a. Мұндай статистиканың саясаткерлер үшін маңызы неде?
- b. Жастар мен қоғам үшін жастар жұмыссыздығы қандай нақты шығындармен сипатталады?
- c. Билік органдары жастар жұмыссыздығымен күреске басқа жас топтарына қарағанда көбірек қаржы бөлуі қажет пе? Жауабыңызды дәлелдеңіз.

12-бөлім

ҰЗАҚ МЕРЗІМДЕП ПАЙЫЗДЫҚ МӨЛШЕРЛЕМЕ, АҚША ЖӘНЕ БАҒА

24 ЖИНАҚ, ИНВЕСТИЦИЯ ЖӘНЕ ҚАРЖЫ ЖҮЙЕСІ

Кез келген бизнес түрімен айналысу үшін фирмаларға капитал қажет. Бұл BP (*British Petroleum*) секілді алып фирмаларға да, бір ғана жұмысшыдан тұратын фирмаларға да қатысты. Жас ұйымдар басты шығындарды жинақтары есебінен қаржыландыруы мүмкін, бірақ кәсіпкерлердің көбісі инвестициялайтын ақшаны басқа көздерден іздеуі қажет.

Капитал салымдарын қаржыландырудың көптеген әдістері бар. Қаражат банктен, досыңнан немесе туысыңнан қарызға алынуы мүмкін. Қарыздың бұл түрі ақшаны кешіктіріп қайтарғаны үшін ғана емес, оны (ақшаны) қолданғаны үшін пайыз төлеумен түсіндіріледі. Балама ретінде фирмалар біреуді болашақ табыстан сіздің үлесіңізді береміз деп ақша беруге көндіре алады. Дегенмен күрделі жабдықтарға инвестициялар сырттан келген қаражат есебінен қаржыландырылады.

Экономикадағы **қаржы жүйесі** бір адамның ақшасын екінші бір адамның инвестициясы көмегімен үнемдеуге көмектесетін институттардан тұрады. Байқағанымыздай, үнемдеу мен инвестиция ұзақмерзімді экономикалық өсудің негізгі факторы: мемлекет ЖІӨ айтарлықтай бөлігін үнемдейді, капиталға инвестициялайтын ресурстар көбірек қолжетімді және жоғары капитал елдегі өмір сүру деңгейі мен өнімділікті арттырады. Сақталған әрі шығындалмайтын табыстың бөлігі бар екенін де көрдік. Сол секілді жаңа және дамушы ұйымдарға инвестициялайтын қаражатты қарызға алғысы келетін экономикалық субъектілер бар. Бұл тарауда қаржы жүйесі салымшылар мен қарыз алушыларды қалай біріктіретіні қарастырылады. Біріншіден, қаржы жүйесіне кіретін институттардың көптүрлілігін сөз етеміз. Екіншіден, қаржы жүйесі мен кейбір негізгі макроэкономикалық айнымалылар, жинақтар мен инвестициялар арасындағы байланысты қарастырамыз. Үшіншіден, қаржы нарығындағы сұраныс пен ұсыныс моделдерін құрастырамыз. Моделдегі пайыздық мөлшерлеме – сұраныс пен ұсыныс арасындағы тепе-теңдікті түзейтін баға. Модель үкіметтегі саясаткерлер пайыздық мөлшерлемеге қалай әсер ететінін, сол арқылы қоғамның тапшы ресурстарын қалай бөлетінін көрсетеді.

Қаржы жүйесі – экономикадағы бір адамның ақшасын екінші бір адамның инвестициясы көмегімен үнемдеуге көмектесетін институттар тобы

ЭКОНОМИКАДАҒЫ ҚАРЖЫ ИНСТИТУТТАРЫ

Ең кең мағынада қаржы жүйесі экономиканың тапшы ресурстарын салымшылардан (тапқанынан аз жұмсайтын адамдар) қарыз алушыларға (тапқанынан көбірек жұмсайтын адамдар) жылжытады. Салымшылар қаржысын түрлі себептермен, бірнеше жыл бойы баласын жоғары оқу орнында оқыту үшін немесе бірнеше онжылдықтардан соң оңашаланып жәйлі өмір сүру үшін сақтайды. Соған сәйкес қарыз алушыларда түрлі себептермен, атап айтқанда, тұратын үй алу немесе күн көру үшін бизнес бастауға қарыз алады. Көптеген салымшылар өз ақшасын біраз уақыттан соң үстінен пайыз көре отырып, қайтарып алу үмітімен қаржы жүйесіне салады. Жиналған қордан пайыз түрінде пайда көру табыс табуына әмбебап жолы емес – Исламдық банкинг мүлде басқа ұстаным қолданады, алайда бұл тарауда біз «дәстүрлі» деп аталатын қаржылық институттарға назар аударамыз. Қарыз алушылар кейінірек пайызбен қоса қайтару керектігін біле отырып, қаржы жүйесінен ақша алады.

Қаржы жүйесі салымшылар мен қарыз алушыларды біріктіруге көмектесетін түрлі қаржылық ұйымдардан тұрады. Қаржылық ұйымдар қаржы нарығы және қаржылық делдалдар деген екі категорияға топтастырыла алады.

Қаржы нарығы

Қаржы нарығы – қаржысын жинақтаған адам қарыз алғысы келген адамға тікелей қаражат ұсына алатын қаржылық ұйымдар. Дамыған экономикасы бар елдердегі облигация нарығы мен қор нарығы ең негізгі екі қаржы нарығы болып саналады.

Қаржы нарығы – қаржысын жинақтаған адам қарыз алғысы келген адамға қаражатты тікелей ұсына алатын қаржы ұйымдары

Облигациялар Нарығы BP (British Petroleum) мұнай компаниясы мұнай барлау бойынша жаңа ірі жобаны қаржыландыру үшін қарызға қаражат алғысы келсе, жұртшылықтан тікелей несие ала алады. Ол мұны **облигация** сату арқылы жүзеге асырады. Облигация – қарыз алушының облигацияны ұстаушы алдындағы міндеттерін анықтайтын қарыз екенінің куәлігі. Жай сөзбен айтқанда, облигация – қарыз қолхат. Онда өтеу мерзімі деп аталатын қарыздың қайтарылу уақыты және кредиттің өтелуіне дейін мерзім бойынша төленетін пайыздық мөлшерлеме купон деп аталады. Облигация сатып алушы ақшасын BP пайызды төлеуге міндеттеме мен қарыз сомасын өтеу мүмкіндігіне айырбас ретінде қолданылады. Сатып алушы облигация өтеліп болғанша ұстай алады немесе ертерек мерзімге басқа біреуге сата алады.

Облигация – қарыз сертификаты

Экономикасы дамыған елдерде саудаға салынған миллиондаған облигациялар бар. Әдетте, ірі корпорациялар немесе ұлттық және жергілікті билік органдары жаңа зауыт, жаңа реактив жойғышты немесе жаңа мектепті сатып алу керек болған жағдайда олар мұны облигациялар шығару жолымен іске асырады. Сіз Financial Times немесе көптеген ұлттық газеттердің бизнес-секцияларын қарасаңыз, облигациялардың кейбір маңызды мәселелері бойынша пайыздық мөлшерлеме мен баға тізбесін табасыз. Бұл облигациялар әртүрлі болып ерекшеленгенімен, олардың ортақ маңызды екі сипаттамасы бар.

Бірінші сипаттама облигация мерзіміне байланысты, яғни облигацияларды өтеу мерзімінің ұзақтығы. Кейбір облигациялар қысқа мерзімді, мысалы бірнеше айлық және 30 жылға дейін болады. Британ үкіметі өтеу мерзімі ешқашан келмейтін «мерзімсіз» деп аталатын облигация шығарған. Бұл облигация пайызды өмір бойы төлейді, бірақ принципалға ешқашан қайтарылмайды. Облигация бойынша пайыздық мөлшерлеме көбінесе оның мерзіміне байланысты. Қысқамерзімді облигацияларға қарағанда ұзақмерзімділері тәуекелді, себебі ұзақмерзімді облигацияларды ұстаушылар негізгі сомаларды өтеу үшін ұзағырақ күтуі қажет. Ұзақмерзімді облигацияларды ұстаушыға өтеу мерзімінен ерте уақытта ақша қажет болса, оның облигацияларды басқа біреуге, тіпті төмендетілген бағамен болса да сатудан басқа

амалы қалмайды. Мұндай тәуекелдің орнын толтыру үшін қысқамерзімді облигацияларға қарағанда ұзақмерзімді облигациялар әдетте жоғарырақ пайыздық мөлшерлеме төлейді.

Облигацияның екінші негізгі сипаттамасы оның несиелік тәуекелділігі – қарыз алушының пайыздың не принципалдың белгілі бір бөлігін төлей алмай қалу ықтималдығы. Төлей алмаудың бұл түрі дефолт деп аталады.

Қарыз алушылар өз кредиттері бойынша кейде дефолт жасай алады. Облигацияларды сатып алушылар дефолттың ықтималдығы жоғары деп санаса, бұл тәуекелдің орнын толтыру үшін олар жоғарырақ пайыздық мөлшерлеме талап етеді.

Ұлттық үкіметтер мемлекеттік шығындарды қаржыландыруға қарыз алғысы келгенде, облигация шығарады. Мұны *тәуелсіз қарыз* деп атайды. Мемлекеттік облигациялардың кейбірі қауіпсіз несие тәуекелі деп саналады, мысалы Германиядан шығатындар төмен пайыздық мөлшерлеме төлейді. Ұлыбританияның үкіметтік облигациялары *алтын жалатылған* немесе басқаша айтқанда, *алтын облигациялар* деп аталады, несие тәуекелі тұрғысынан «жақсы алтын жалатылған». Керісінше, қаржылай тұрақсыз корпорациялар өте жоғары пайыздық мөлшерлемелер төлейтін төменқол облигация шығару арқылы ақша жинайды; соңғы жылдары кейбір елдердің қарыздары ескі деп жіктелді. Облигация сатып алушылар несие тәуекелін оларды түрлі облигациялар бойынша бағалайтын Standard & Poor's сияқты жекеменшік агенттіктер көмегімен тексере алады. Кейбір кезде бұл облигациялар эвфемизмдік аз графикалық, *инвестициялық санатты төмен облигацияларға* жатады.

Облигация бағасы мен табыстылығы Маңызды тұстардың бірі – облигация бағасы мен табыстылығы арасындағы байланыс. Мәселен, корпорация онжылдық мерзімге 1000 € мөлшеріндегі 3.5% купонмен облигация шығарды. Он жыл бойы корпорация облигация иесіне жылына €35 пайыз ретінде төлейді және облигацияны өтеу мерзімі келген кезде корпорация облигация иесіне €1000 көлеміндегі негізгі қарызды қайтарып береді. Онжылдық кезеңнің кез келген уақытында облигацияларды ұстаушы облигациялар нарығында оларды сата алады. Сатып алатын баға осы облигациялардың нарықтағы сұранысы мен ұсынысына байланысты. Облигация

табыстылығы $\frac{\text{купон}}{\text{баға}} \times 100$ формуласымен анықталады. Бағасы принципалдың пайызы түрінде көрсетіледі.

Облигацияларды ұстаушыға тез арада қолма-қол ақшаға (өтімділікке) қол жеткізу керек деп болжайық, олар өз облигацияларын сату туралы шешім қабылдайды. Облигациялардың нарықтағы бағасы

995 €. Яғни, бұл облигация бойынша табыстылық $\frac{35}{995} \times 100$ 3,52%, сатушы облигацияны 1050 € сата алса,

табыстылық $\frac{35}{1050} \times 100$ 3.33% құрайды. Бұл маңызды сәт баға мен табыстылық арасындағы кері байланысты

бейнелейді. Облигация бағасы өскен сайын табыстылығы азаяды және керісінше.

Облигациялардың нарықтағы бағасының жоғарылауы мен төмендеуі облигациялардың ұсыныс-сұранысымен қамтамасыз етілген (облигацияларды сатып алғысы және сатқысы келетіндердің саны). Облигация бағасы (сәйкесінше табыстылығы) нарықтағы бар облигациялардың, жаңа облигацияларды шығарудың, эмитенттің дефолт болу мүмкіндігінің және басқа бағалы қағаздар бойынша пайыздық мөлшерлемелердің ықпалына ұшырайды. Бұл факторлар жаңа облигациялар шығарылымына әсер етеді. Ағымдағы пайыздық мөлшерлеме жоғары болса, жаңа шығарылымның бәсекеге түсе алатын купоны болуы керек және керісінше.

Қор нарығы BP үшін мұндай зерттеу бойынша жобаға қаражат тарту әдістерінің бірі – компанияда акцияларды сату. **Акция** фирмадағы меншік иесін және тиісінше, фирманың болашақ пайдасын талап етуді білдіреді. Мысалы, BP жалпы 1 000000 акция сатса, әр акция бизнестің

$\frac{1}{1\ 000\ 000}$ бөлігі меншігін көрсетеді. Әдетте, акция бөлік немесе капитал ретінде айтылады. Бұл кітапта

«үлес» және «акциялар» («акционер») терминдері бірін-бірі барынша алмастыратындай қолданамыз.

Акция (үлес немесе капитал) – фирманың ішінара меншігін және болашақ пайдасын талап ету

Қаражат тарту үшін акция сату *акционерлік капитал*, ал облигация сату *қарыз қаржыландыру* деп аталады. Корпорациялар жаңа инвестицияларға ақша тарту үшін акционерлікті де, қарыз қаржыландыруды да пайдаланғанмен, акция мен облигация қатты ерекшеленеді. BP акциясының иегері BP иегері; BP облигациясының иегері – корпорацияның қарыз берушісі. BP өте табысты болса, акционерлер пайда артықшылықтарын пайдаланады, облигация ұстаушылар тек өз облигациялары бойынша пайыз алып отырады. BP қаржылық қиындықтарға тап болса, акционерлерге ештеңе бөліп бермей тұрып, облигация ұстаушыларға тиесіліні төлейді. Облигациямен салыстырғанда акция ұстаушысына жоғары тәуекелмен бірге әлеуеті жоғарырақ пайда ұсынады.

Атап өткеніміздей, акциялар үлес немесе меншікті капитал деп те аталады. Ұлыбританияда облигацияларды «қорлар» деп те атайды. Мемлекеттік облигацияларға арналған бұл термин XVII ғасырдың соңынан Англияда қолданылып келеді және кеңінен танымал. Алайда, шатасудан сақтану үшін көп жағдайда бұл термин *мемлекеттік қор* немесе *алтын жалатылған қор* деп жіктелінеді. Жалпы, тілдің шатастырылып қолданылуына қарамастан, «акция» термині фирманың меншігіне жатады.

Корпорациялар акцияларды ұйымдастырылған биржалар арқылы сату жолымен халыққа шығара алады. Мұндай бірінші сатылымдар алғашқы нарық деп аталады. Ақырында қор нарығында акционерлер арасында сатылатын акциялар екінші реттік нарық деп аталады. Бұл транзакцияларда акциялары қолға өткенде корпорациялардың өздері ақша алмайды. Әлемнің көп елдері ұлттық компанияларының акциялары сатылымға түсетін өздерінің жеке меншік қор нарықтарына ие.

Қор нарықтарындағы акциялардың сатылу бағасы осы компаниялардағы акцияға сұраныс және ұсыныспен анықталады. Акциялар корпорациялардағы болашақ пайдаға талап болып табылатындықтан, акцияға сұраныс (сәйкесінше, оның бағасына) адамдардың корпорацияның болашақ табыстылығын қабылдауын көрсетеді. Адамдар компанияның болашағына сеніммен қараған жағдайда, олар өз акцияларына сұранысты арттырады және сол арқылы акция бағасын көбейтеді. Ал болашағына күмәнмен қарап, компанияның пайдасы аз болады немесе шығынға ұшырайды деп күтсе, акция бағасы құлдырайды.

Кез келген нақты қор нарығындағы акция бағасының жалпы деңгейіне мониторинг жасау үшін түрлі қор индекстері қолданылады. *Акция индексі* акция тобы бағаларының орташа мәнімен есептеледі. Доу-Джонс өнеркәсіптік индексі 1896 жылдан Нью-Йорктің қор нарығы үшін есептелінген. Қазіргі таңда ол ең ірі 30 американдық компания акцияларының бағасына негізделген. Financial Times Stock Exchange (FTSE) 100 индексі, Лондондық қор нарығында (LSE) бағаланатын ең ірі 100 компанияларға (олардың акцияларының жалпы бағасына байланысты) негізделген, FTSE All-Share индексі LSE-де аталған барлық компанияларға негізделген. 30 және 100 компанияларға негізделген Франкфурттік қор нарығындағы баға индексі, тиісінше, DAX 30 және DAX 100. NIKKEI 225 (не жай ғана NIKKEI индексі) Токиолық қор нарығы сатылымға түсетін ірі 225 компания акцияларының нарықтық бағасына негізделген.

Акция бағасы күтілетін табыстылықты бейнелейтіндіктен, қор индекстері болашақ экономикалық жағдайдың мүмкін индикаторлары ретінде мұқият қадағаланады.

Қаржы делдалдары

Қаржы делдалдары – салымшылардың қарыз алушыларға тікелей қаражат беруіне қатысатын қаржы ұымдары. *Делдал* термині салымшы мен қарыз алушы арасындағы қарым-қатынастағы осы институттардың рөлін бейнелейді. Мұнда маңызды екі қаржы делдалдарын – банктер мен инвестициялық қорларды қарастырамыз.

Қаржы делдалдары – салымшылардың қарыз алушыларға қаражат беруіне қатыса алатын қаржы ұымдары

Банктер Шағын бизнес иесі өз бизнесінің кеңеюін қаржыландырғысы келсе, BP-ден басқаша стратегияны қолданады. BP қарағанда, шағын бизнеске облигация және қор нарықтарынан қаражат жинау қиынға соғады. Акциялар мен облигацияларды сатып алушылардың көбісі ірірек, жақсы таныс компаниялар шығаратын бағалы қағаздарды таңдайды. Осылайша, шағын бизнес өзінің бизнес-кәсібін банк кредиті есебінен қаржыландырады.

Адамдарға таныс қаржы делдалдары – банктер. Банктердің негізгі қызметі үнемшіл адамдардан депозит қабылдап, ол депозиттерді қарыз алғысы келген адамдарға несие беру үшін қолданады. Банк өз депозиттері бойынша салымшыларға пайыз төлейді және қарыз алушылардан өз кредиттері бойынша біршама

жоғары пайыз өндіріп алады. Бұл пайыздық мөлшерлемелер арасындағы айырма банк шығындарын жабады және банк иелеріне біраз пайда қайтарады.

Қаржы делдалдарына қарағанда банктер экономикада екінші негізгі рөлге ие: адамдарға өз депозиттерін жасауды немесе электронды түрде ақша аударуды, тауарлар мен қызметтерді сатып алуды жеңілдетеді. Басқаша айтқанда, банктер адамдар *айырбастау құралы* ретінде пайдаланатын арнайы активтер құруға көмектеседі. Айырбастау құралы – адамдар транзакцияларға қатысуға оңай пайдалана алатын зат. Айырбастау құралымен қамтамасыз етудегі банк рөлі оны басқа көптеген қаржы ұйымдарынан ерекше етеді.

Банк депозиттері секілді қорлар мен облигациялар адамдардың өткен жинақтарында жиналған байлықтың мүмкін бағасын білдіреді. Қазіргі таңда, банктің екінші рөлін елемейміз, бірақ кейінірек кітапта ақша жүйесін талқылағанда қайта ораламыз.

Инвестициялық немесе пайлық инвестициялық қор

Инвестициялық немесе пайлық инвестициялық қор халыққа түрлі акциялардың, облигациялардың немесе қос акциялардың және облигациялардың топтамасына немесе *портфельіне* инвестициялауға мүмкіндік беретін құрал. Қордың акционері портфельге қатысты тәуекел мен табысты өз мойнына алады. Портфель құны өссе, акционер ұтады; портфель құны құлдыраса, акционер зиян шегеді.

Инвестициялық немесе пайлық инвестициялық қор – халыққа акция сататын және табысты акциялар мен облигациялар портфельін сатып алуға пайдаланатын құрал

Бұл құралдардың негізгі артықшылығы – қаражаты аз адамдарға әртараптандырылу мүмкіндігін беру. Акциялар мен облигацияларды сатып алушылар «барлық жұмыртқаны бір себетке салма» деген мақалға құлақ асулары қажет. Кез келген жеке жинақ пен облигация құны бір компания тағдырына байланғандықтан, акция не облигацияның бір ғана түрін ұстаудың тәуекелі жоғары. Керісінше, түрлі акция мен облигация портфельіне ие адамдар азырақ қатерге ұшырайды, себебі олардың әр компанияда аз үлесі бар. Инвестициялық қорлар бұл әртараптандыруды жеңілдетеді. Бірнеше жүз еурасы бар адамдар инвестициялық қорларда акциялар сатып ала алады және жанама түрде жүздеген ірі компания үлесінің иесі немесе қарыз берушісіне айнала алады. Бұл қызмет үшін инвестициялық қорды басқаратын компания акционерлерге, әдетте жылына 0,5-тен 2,0% дейінгі актив төлейді. Дара трасттар инвестициялық қорлармен тығыз байланысты, адамдар дара трасттарға ақша құйғанда көбірек «үлес» не акция шығарылады, ал инвестициялық қорға салым салудың бірден бір жолы қорда бар акцияларды сатып алу. Осы себептен дара трасттар «ашық» деп аталады.

ЕСКЕРІҢІЗ

Қор нарығындағы негізгі жағдайлар

Кез келген компания акцияларын бақылағанда үш негізгі санды белгілеп қою керек. Олар кей газеттердің қаржылық беттерінде жарияланады және оларды Интернеттен оңай табуға болады.

- **Баға** Акция туралы ақпараттың ең маңызды бөлігі – оның бағасы. Оның өзгермейтін бірнеше бағасы болады. **Соңғы баға** – акцияның соңғы уақытта сатылымға түсетін бағасы. **Алдыңғы жабылу** сауданың алдыңғы күні қор нарығы жабылуына дейінгі болған транзакцияның соңғы бағасы. Сол сияқты, жаңалықтар қызметі сауданың соңғы күні, кейде соңғы жыл үшін қымбат не арзан баға беруі мүмкін. Сондай-ақ ол алдыңғы күннің жабылу бағасының өзгерістері туралы да хабарлай алады.
- **Дивиденд** Корпорация пайдасының бір бөлігін акционерлеріне төлейді; бұл сома дивиденд деп аталады (Төленбейтін пайда бөлінбеген пайда деп аталады және корпорация оны қосымша инвестиция үшін пайдаланады), Жаңалықтар қызметі алдыңғы жылы әр акция үшін дивиденд төленгені жайында жиі хабарлайды. Олар кейде акция бағасының пайыздық үлесі ретінде бейнеленген дивиденд болып табылатын табыстылықты сипаттайды.

(Жалғасы бар)

- **Баға мен пайданың арақатынасы.** Корпорация пайдасы не бухгалтерлік пайда – өз тауарын сатудан түскен түсім мен оны өндіруге кеткен шығындар айырмасы негізінде анықталған бухгалтерлік түсім сомасы. *Акция пайдасы* – компанияның жалпы пайдасының айналыста жүрген акциялар санына қатынасы. Баға мен пайда арақатынасы көбінесе Б/П деп аталады, корпорацияның соңғы жылда акциядан тапқан пайдасы мен акция бағасының бөліндісін білдіреді. Тарихи түрде баға мен пайда арақатынасы шамамен 15-ке тең. Б/П жоғарырақ деңгейі корпорация акцияларының жақындағы табыстарымен салыстырғанда қымбат екенін көрсетуі мүмкін; бұл адамдардың болашақта пайда өседі деген күтуін бейнелеуі мүмкін не акция бағасының асыра көрсетілуін білдіреді. Керісінше, төменірек Б/П корпорация акцияларының салыстырмалы түрде арзан екенін; адамдардың болашақта пайданың азаюын күтетінін не акция бағаланбай қалғанын меңзейді.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Акция деген не? Облигация деген не? Олар қаншалықты әр түрлі? Несімен ұқсас?

Өзге де қаржылық құралдар

2007-2009 жылдардағы қаржылық дағдарыс қаржы жүйесінде саудаға түсетін қаржылық құралдар тізімінің маңызын байқатты. Бұл құралдардың қаржы жүйесінде нақты рөлі бар, бірақ күннен-күнге қиындай түсуде; шынында, нені саудалайтынын кей банк қызметкерлерінің білмейтіні де шындық.

Қамтамасыз етілген қарыз міндеттемелер (КЕКМ) КЕКМ – активтерден түсетін түсім ағымына және оларды қамтамасыз ететін актив құнына тәуелді активтері бар бағалы қағаздар жиынтығы. Негізінен, КЕКМ төмендегідей тәсілмен қызмет етеді. КЕКМ құрғанда менеджер инвесторларды облигацияларды, қарыз ипотекалық міндеттеме жиынтықтарын сатып алуға арналған қор сатып алуға көндіреді. Бұл қарыз бөлінеді және үлестік тәуекелге байланысты бағаланады; тәуекелі төмен үлестер төмен пайыздық мөлшерлемелерді, ал тәуекелді үлестер жоғарырақ пайыздық мөлшерлемелерді тартады.

«Қалыпты» жағдайда ипотека ұстаушылардың төлемдері үлес ұстаушыға ай сайынғы пайызды төлеуде жеткілікті табысты қамтамасыз етеді. Әрине, ипотекалық кредиттің кейбір иелерінің бастапқы қарыздарын төлемей қалу тәуекелі бар, алайда тәуекел мөлшерін анықтауға көмектеседі. Міндеттеме орындалмаған жағдайда тәуекелі жоғарырақ кейбір үлестердің төленбеуі ықтимал – олар тәуекелге барады және жоғарырақ пайыздық мөлшерлеме алады.

Тәуекелді басқарудың жаңа әдістерінің құрастырылуы секьюритизацияланған қарыздық құрылымдардың екінші және үшінші «толқындарына» арналып кеңейтілуге мүмкіндік береді. Актив жетекшілері қарыздың жеке бөліктерін сатып ала алады (ипотекалық несие бойынша есте сақтаңыз), басқа түрлерімен араластыра алады және басқа инвесторларға сата алады. Жоғары тәуекелді үлестердегі инвесторлар инвестиция бойынша рейтингтермен кепілденеді. 1990-жылдың соңы мен 2000-жылдардың алғашқы жылдарындағы дефолт корреляциясын есептеу салыстырмалы түрде төмен болды, алайда «қиын» уақыттар туғанда, корреляциялар әлдеқайда тұрақсыз бола бастайды.

Субстандарт ипотекалық несие иелері төлемдер бойынша дефолт жасағанда КЕКМ проблемалары басталды. **Субстандарт несие беру нарығы** дәстүрлі түрде тәуекел бөлігі ретінде қарастырылмаған және банктер мен басқа қарыз берушілер өз кредиттеуін арттырғысы келетіндердің бөлігі болып табылатындарға ипотекалық мүмкіндік берді. Ипотекалық кредиттеу үшін төмен несие тәуекелді тұлғалар негізгі нарық деп белгіленген; бұл термин жануарлар етінің жақсы тілімдеріне ұқсастығы бойынша алынған.

Субстандарт нарық – несие тәуекелінің жоғарылығынан дәстүрлі қаржы нарығының құрамдас бөлігі болмайтын тұлғалар

Адамдардың кей бөлігінің несие тарихы нашар, кейбірі жұмыссыз, бірақ тәуекел туындауы мен ондаған жылдар ішінде қаржы нарығындағы типтік басымдықтарды өзгерту тұрғысында бұл қарыз берушілерге нарықтық мүмкіндіктер берді, себебі олар ипотекалық несие үшін жоғары пайыз төлеуге даяр.

Шамамен 2005 жылы басталған субстандарт нарықтағы алғашқы дефолттар «кішкентай инелер» деп қарастырылуы мүмкін, бірақ дефолттар басталғанда бірінші үлестер бойынша төлемдер азая бастады. Рейтинг тізімінің бас жағынан орын алғандар төлемдерін алғанда шығар, бірақ тәуекелі көбірек үлескерлер төлемдерінің азайып бара жатқанын байқады. Өз кезегінде, активтермен қамтамасыз етілген екінші және келесі «толқындарда» сатылған бағалы қағаздар төлемдерінің тоқтағанын көрді, субстандарт жағдайының төмендегеніне қарап келесі «толқындар» қайта оралмайтыны және пайдасыз екені белгілі болды. Бұл қарыз иелері (банк, үкімет және әлем бойынша жергілікті органдарды қоса алғанда) ірі активтерді шығынға жазуға мәжбүр болды. «Улы активтер» термині қыруар қаржының әсерінен зардап шегемін деп ойламаған біраз адамға түсінікті болды. Бұлар көп жағдайда төлемін өтеуге келмейтін құнды ипотекалық қағаздар мен өзге қарыз (мысалы, облигациялар) еді. Себебі, активтердің (активтерге құнды ипотекалық қағаздар мен қарыздар кепіл ретінде қойылған) құны едәуір құлдырады.

Несиелік дефолт своптар (НДС) Несиелік дефолт своп құралы арқылы облигация ұстаушылар өздерін дефолт қаупінен сақтай алады.

Несиелік дефолт своп арқылы облигация ұстаушылар өздерін дефолт қаупінен сақтайды

Облигация сатылған кезде оған қатысты қауіп болады. Ипотекалық несие пулымен, мысалы, қарыз міндеттемелермен қамтамасыз етілген облигациялардағы тәуекел ипотека төлеушінің төлемдерді төлемеуіне байланысты.

Несиелік дефолт своп (НДС) – тәуекелден сақтандыру құралы.

Қалай жұмыс істейтінін көру үшін мысал келтірейік.

Мәселен, банк бағалы қағаздар активтерімен қамтамасыз етілген (әрине, бұдан да көп облигация болуы мүмкін) 5 млн € тұратын облигация сатып алды дейік. Демек, облигацияның негізгі сомасы 5 млн €. Облигация бойынша купонды төлем 10%. Облигация оның базалық активі болып табылатын ипотека төлеушілерінің ақша ағындарымен қамтамасыз етіледі. Облигация иесі ипотека кредиттің кейбір иелерінің төлем төлемеу тәуекелі бар екенін және нәтижесінде облигациялық қарыздың кейінге қалдырылуы мүмкінін, яғни купон немесе негізгі сома төленбейтінін біледі. Ипотека иелерінің барлығы өз міндеттерін орындап, негізгі соманы кері төлейтін болса, банк облигация ұстаған уақыт аралығына пайыз алып отырады. 10% купонды онжылдық облигация болса, облигация ұстаушы он жыл ішінде одан 10% табыс (он жыл бойы жыл сайын 500000 €) табады.

Облигация ұстаушы сақтандыру компаниясы (сол сияқты ол басқа банк немесе хедж-қоры) қызметіне жүгінеді және тәуекелге қатысты саясат жүргізе алады. Тәуекелін сақтандыруға тырысқан банк *қорғаныс сатып алушы* және сақтандыру компаниясы немесе басқа қаржы ұйымы *қорғаныс сатушысы* деп аталады. Облигация ұстаушы сақтандыру компаниясының сақтандыру төлемдерін саясаттың қолданыстағы мерзімі ішінде төлеп отырады, мәселен, он жыл бойы бұл сома жыл сайын 500000 € құрайды, ал есесіне сақтандыру компаниясы облигация ұстаушыға, келісім мерзімі барысында қандай да бір себептермен төлем төлемесе, 5 млн € төлеп беруге келісті деп болжайық.

Облигация ұстаушы облигациядағы тәуекелдерді сақтандыру компанияларымен айырбастайды. Облигация дефолтқа ұшыраған жағдайда оны сақтандыру сатушысы сатып алушысына төлеп береді. Бұл НДС сатылуы да мүмкін және көп жағдайда сақтандырудың сатып алушысы өз тәуекеліне қарсы

хеджерлеудің әр түрін ұсынады. НДС бағасының базалық нүктесі $1\% \frac{1}{100}$ (0.01) мөлшерін құрайтын

базалық пункттер терминінде қолданылады. Көрсетілген баға белгілі уақыт мерзіміндегі қарызды сақтандыру құнын бейнелейді. Мысалы, BP үшін НДС бағасы 225 бит/с деңгейінде көрсетілуі мүмкін, бұл BP 5 жыл бойы 10 млн \$ сақтандыру құнының жылына 255000 € құрайтынын білдіреді.

Облигацияның несие дефолтына ұшырауы *несие оқиғасын* өтеуге алып келеді. Несие оқиғасы туындағанда келісімді жабудың екі тәсілі бар. Оның бірі – заттай реттеу. Ол қорғаныс сатып алушысы облигация құнын төлеген сатушыға пар деп аталатын облигация ұсынса ғана жүзеге асады. НДС нарығы барлық «нөлдерге» қатысты тез кеңейеді, бұл көп реттік саудаға алып келеді. Демек, НДС иесі нақты түрде облигацияға иелік етпеуі мүмкін және сондықтан бұл есептеу тәсілі қолданылмайды. Нарықтағы келісімшарт санының өсуі олар негізделген облигация санынан асып түскенін білдіреді. Нақты құралдар көмегімен келісімшарт жасаушылар наразылықтарын қанағаттандыру мүмкін емес.

Қорғаныс провайдері НДС келісімшарты шеңберінде орындалмау мүмкіндігін жаба алу үшін қамтамасыз етудің қандай да бір формасын ұсынуға міндетті. Жоғарыда келтірілген мысалдағы экспозиция мөлшері 5 млн €. Бұл сақтандыру сатушысы мен сатып алушысы арасындағы келісімшарт бөлшегі. Талап етілетін қамтамасыз ету сомасы облигацияның нарықтық бағасы мен қорғаныс сатушының несиелік рейтингіне тәуелді. Облигация ұстаушы өз облигациясын сатса, онда облигацияның нарықтық құны өзгеруі мүмкін.

Ипотекалық сұраныспен байланысты облигация үлкен тәуекелге ие болса, оны сату қиын және бағасы арзандайды. Қорғаныс сатып алушысымен байланысты баға төменірек, тәуекел жоғарырақ және қамтамасыз етуді арттыру үшін қорғаныс сатушыға шақырту (*кепіл шақыртуы*) жібере алады. Мысалы, жоғарыда келтірілген облигация бағасы еуроға 40 центке арзандаса, сақтандыру компаниясы қосымша кепілге $0,6 \times 5000000$ € (3 млн €) табуы қажет. Қорғаныс сатушысының рейтингісі төмендесе, оны сатып алушы тәуекелі артады – сатушы өз міндеттерін орындай алмайды.

Қорғаныс сатып алушысы қосымша қамтамасыз етуді ұсынуды сұрап сатушыға хабарласа алады. Соған соң сақтандыру компаниясы облигацияның мейлінше төменірек құнын анықтау үшін ұсынуға қажет кепілді толықтыруға көбірек қаражат табуға міндетті.

Сатушы өз міндеттерін орындай алмаса, сатып алушы сатушы ұсынған қамтамасыз ету нысанындағы қорғанысқа ие. Облигация курсы ешбір несиелік жағдайсыз жетілсе, кепілдеме сатушыға (есіңізде болсын, ол сатып алушыдан сыйақы алып отырады) қайтарылады.

НДС дефолт тәуекел өте төмен болған жағдайдағы бизнес жүргізудің қажет принциптерін білдіреді, мәселен, олар 1990 жылдар соңындағы алғаш сақтандырылған облигациялар шыққанда және онымен қатысты тәуекелі төмен болған корпоратив облигациялар болғанда жүзеге асырылды. 2007 жылы басталған тұрғын үй нарығында жаппай күйреу орын алғанда НДС-тің кеңейтілуі қаржы нарығында түрлі мәселелер тудырды.

Қорытынды

Дамыған экономикада қаржылық институттардың көптеген түрлері болады. Облигация нарығына, қор нарығына, банктерге және инвестициялық қорларға қосымша ретінде зейнетақы қорлары, сақтандыру компаниялары қызмет жасайды және олардың қатарына Ұлыбритания мен АҚШ-та тіпті нашар несиелік қабілетті адамдар қарыз ала алатын және кредиті қайтарылмаған жағдайға кепіл ретінде сағат не әшекей бұйымдар секілді құнды тауарлар қабылдайтын жергілікті ломбард дүкені кіреді. Әлбетте, бұл институттар бір-бірінен ерекшеленген және көп жағдайда олар сататын тауарлар ассортименті кеңейтілген. Қаржы жүйесінің макроэкономикалық рөлін талдағанда ол институттардың айырмашылықтарын емес, ұқсастықтарын есте сақтау керек. Бұл қаржылық ұйымдар салымшылар ресурстарын қарыз алушыларға бағыттау тәрізді ұқсас міндеттерді атқарады.

ЕСКЕРІҢІЗ

Күнгірт пулдар

Қаһарлы атауына қарамастан, күнгірт пулдар бұл акция сатып алушыларын сатушылармен байланыстыратын электрондық жүйе. Алайда күнгірт пулдардың мінез-құлқы анық үрей тудырды және 2015 жылғы қарашада АҚШ-тағы бағалы қағаздар мен биржалар бойынша Комиссия (*Securities and Exchange Commission -SEC*) ITG пен UBS ақпаратты теріс пайдалану мен басқа да жағымсыз әрекеттері үшін 20 млн \$ (18 млн €) мөлшеріне дейін айыппұл өндіріп алып отырды.

Күнгірт пулдар қалай жұмыс жасайды? Қалыпты жағдайлар барысында сауда науқандары Лондон және Нью-Йорк қор биржалары секілді биржа қатары арқылы жүргізіледі. Мұндағы трейдерлер кімнің не сатып алып немесе не сатып жатқанын көре алады. Кез келген аяқталған транзакция нарыққа әсер ете алады және трейдерлер осы ақпарат аясында өз позицияларын өзгерте алады. Күнгірт пулдар аноним келісім жасауға мүмкіндік береді, сондықтан сауда жүреді, бірақ сауда кезінде кім сатушы, кім сатып алушы екенін ешкім

білмейді. Ереже бойынша күңгірт пулдар елеулі мөлшердегі акция жүргізілетін саудаға қолданылады. Оның қалай жұмыс істейтіні төменде сипатталған.

Мәселен, зейнетақы қоры не сақтандыру компаниясы секілді институционалды инвестордың EххонMobil-де сатқысы келетін 1 млрд \$ үлесі бар. Ол бұл соманы айырбастағысы келсе, нарыққа әсер етуі мүмкін екенін біледі. Әдетте, бұл үлес бөлшектеніп, бөліктермен сатылуы керек. EххонMobil акция құны 500 \$ құраса, нәтижесінде сауданың жылжуына байланысты бірінші лоттарға қарағанда сақтандыру компаниясы акциялардың соңғы үлестерінен азырақ баға алады. Осылайша, әрқайсысының саудадан түсетін түсімі орта есеппен 500 \$ аз болады.

Баға арзандайды, себебі EххонMobil акциясының ұсынысы өседі, трейдерлер сауданы көріп, өз позицияларын түзейді. Сақтандыру компаниясы саудасын күңгірт пул арқылы жүргізсе, акцияларын электронды айырбасқа салады. Пулдағы сатып алушы мен сатушы сауданы жасырын бақылайды. Күңгірт пулдардағы сауда ұтымдылығын арттыру үшін алгоритм қолдану жалпылама белгіленген. Алгоритм сатып алушыны іздестіруге бағдарланған, мысалы EххонMobil-дың 1 млн \$ акциясын сатып алғысы келетіндерді салыстырып қарастырады. Бұл кезде трейдердің кім екенін ешкім білмейді. Ол мәміле жасалған соң ғана белгілі болады. Хабарландыру нарыққа әсер етуі де, етпеуі де мүмкін. Зейнетақы қоры мен сақтандыру компаниясының бөліскісі келетін акция көлеміне қарай сауданы аяқтауы артықшылық. Ал күңгірт пулдарды пайдалану саудаға ықпал жасауға кедергі келтіреді, сол арқылы сатушы бағасына әсер етеді.

Күңгірт пулдарды сынағандарда болды. Күңгірт пулдар дәстүрлі айырбастан өте көп қаражат тартуы мүмкін деген үрей бар. Олардың дамуына байланысты сауда жасырын өткізіледі, ал кей жағдайда сауда жарияланғанымен, трейдер кім екені ашып көрсетілмейді. Күңгірт пулдар жасырын транзакциялар табиғатына сай болжанбаған қызмет нәтижесі болып табылатын бағаға әсері бар жеке инвесторларды шеттете алады. Оның үстіне күңгірт пулдарды қолдану етек жайды, нәтижесінде 2015 жылы SEC бағалауы бойынша акцияның доллар көлемінің 15% ATS-те саудаға түсті.

SEC күңгірт пулдардың көзге көрнекілігін (прозрачность) арттыру мақсатында тәртіп орнатуға тырысуда. Күңгірт пулдардың технологиялары корпоратив облигациялар нарығына қатыссыз акциялар есебінен кеңейгеніне байланысты мұның маңыздылығы артуы мүмкін.

ҰЛТТЫҚ ТАБЫС ШОТТАРЫНДАҒЫ ЖИНАҚТАР МЕН ИНВЕСТИЦИЯЛАР

Қаржы жүйесіндегі жағдай экономикадағы жалпы өзгерістер кезінде негізгі рөл атқарады. Бұл жүйені құрайтын институттар – облигациялар нарығы, қор нарығы, банктер мен инвестициялық қорлар экономика жинақтары мен инвестицияны үйлестіруде маңызды рөл атқарады, ол өз кезегінде ЖІӨ-нің ұзақмерзімді өсуі мен өмір сүру деңгейінің маңызды анықтауыштары болады. Нәтижесінде макроэкономистер қаржы нарықтары қалай жұмыс істейтінін және түрлі жағдайлар мен саясаттар оларға қалай әсер ететінін түсінуі қажет.

Бұл бөлімде қаржы нарығын талдаудың алғашқы бастауы ретінде нарық белсенділігін анықтайтын негізгі макроэкономикалық айнымалыларды сөз етеміз. Назарды бухгалтерлік есепке аударамыз. *Бухгалтерлік есеп* түрлі деректердің анықталуы мен қосылуын білдіреді. Жеке бухгалтер адамның табысы мен шығындарын есептеп шығуға көмектесе алады. Ұлттық табыс бухгалтері дәл соны жалпы экономика үшін орындайды. Ұлттық табыс бойынша шоттар көп жағдайда ЖІӨ және тағы басқа сәйкес статистикалық мәлімет береді.

Кейбір маңызды идентификаторлар

Ұлттық табыс есебі ережелері бірнеше маңызды тепе-теңдіктерді қамтиды. Ескерте кетейік, ЖІӨ – экономикадағы жалпы табыс, әрі экономикадағы тауар өндіру мен қызметтерге кететін жиынтық шығын. ЖІӨ (Y деп белгіленеді) шығындардың төрт құраушыларына жіктеледі: тұтыну (C), инвестиция (I), мемлекеттік сатып алулар (G) және таза экспорт (NX).

$$Y = C + I + G + NX \quad (24.1)$$

Бұл теңдеу тепе-тең, себебі сол жағында пайда болатын шығынның әрбір еурасы бірінші бөлігінде құраушылар құрамынан табылады. Айнымалылардың әрқайсысы анықталып, өлшенгендіктен, бұл теңдеу әрдайым орындалуы керек. Кейде мұны қарапайым теңдік белгісінің орнына үш сызықты теңдік белгісін қолдану арқылы анық түрде орындаймыз:

$$Y \equiv C + I + G + NX \quad (24.2)$$

Алайда, қарапайым теңдік белгісін де пайдалана аламыз.

Бұл тарауда талдауымызда қарастырып отырған экономиканы жабық деп болжап, жеңілдетеміз. *Жабық экономика* – басқа экономикалармен байланысқа түспейтін, халықаралық тауар және қызмет сатумен айналыспайтын және халықаралық қарыз алу мен несиелеуге қатыспайтын экономика. Нағыз экономика – *ашық экономика*, яғни ол әлем бойынша басқа экономикалармен әрекеттеседі. Дегенмен, жабық экономика тиімді жеңілдету деген шартпен барлық экономикаға қолдануға жарайтын үлгі ала аламыз.

Жабық экономикада халықаралық сауда-саттық жасалмайды, импорт пен экспорт нөл. Сондықтан таза экспорт (NX) та нөл, ол келесідей теңдікке ие:

$$Y = C + I + G \quad (24.3)$$

Бұл теңдеу ЖІӨ-нің тұтыну, инвестиция және мемлекеттік сатып алулар қосындысынан тұратынын дәлелдейді. Жабық экономикада сатылатын әр өнім бірлігін үкімет тұтынады, инвестициялайды және сатып алады.

Бұл теңдеудің қаржы нарықтары жайлы не айта алатынын көру үшін теңдеудің сол жағына ЖІӨ ретінде Y аламыз, мұнан тұтынылатын заттарды шегереміз (тұтыну шығындары мен мемлекеттік шығындар). Теңдікті сақтау үшін, оң жақ бөліктен C мен G шегеріп тастаймыз, ол келесіні береді:

$$Y - C - G = (C - C) + I + (G - G) \quad (24.4)$$

$$Y - C - G = I \quad (24.5)$$

Тұтыну мен мемлекеттік сатып алу төлегеннен соң қалатын қалдық **ұлттық үнемдеу** немесе жай жинақ деп аталады және S деп белгіленеді. 20-тараудағы табыс диаграммасы айналмалы ағынды еске түсіретін жайт, айналмалы ағыннан қаражатты алу мен салымдар болады. Жинақ – айналмалы ағынның бірі, бірақ жиналған қаражат қаржы ұйымдары арқылы қайтадан инвестиция күйінде экономикаға қайтады.

Ұлттық жинақтар (жинақтар) тұтыну мен мемлекеттік сатып алуларды төлегеннен соң қалдық түрінде қалатын экономиканың жиынтық табысы

$Y - C - G = S$ ескере отырып, 24.5 теңдеуіне қою арқылы келесі теңдікті аламыз:

$$S = I \quad (24.6)$$

Бұл теңдеу үнемдеудің инвестицияға тең екенін тұжырымдайды.

Ұлттық экономиканың мағынасын түсіну үшін анықтамаға амал жасау пайдалы. Үй шаруашылықтарына трансфер төлемдер (әлеуметтік қамсыздандыру бойынша төлемдер) түрінде төленген сомандан T үкімет үй шаруашылықтарынан салық есебінде (айналмалы ағыннан шығу) жиналған соманы шегергенге тең. Сонан соң, ұлттық экономиканы екі әдістің бірімен жаза аламыз:

$$S = Y - C - G \quad (24.7)$$

Немесе:

$$S = (Y - T - C) + (T - G) \quad (24.8)$$

24.7 және 24.8 теңдеулері бірдей, себебі 24.8 теңдеуіндегі екі T бірін-бірі жояды, әрқайсысы ұлттық жинақ туралы түрлі түсініктерді көрсетеді. Сонымен қатар, 24.8 теңдеу ұлттық жинақты 2 бөлікке бөледі: жеке жинақ ($Y - T - C$) және қоғамдық жинақ ($T - G$).

Жеке жинақ – өздерінің салықтары мен тұтынуларын төлегеннен кейін үй шаруашылықтарында қалған табыстың сомасы. Себебі, үй шаруашылықтары Y -тен табыс табатындықтан, T салық төлейтіндіктен C тұтынуға жұмсайды, демек жеке жинақтар $Y-T-C$. **Қоғамдық жинақ** – үкімет өз шығындарын төлеген соң қалатын салықтық түсімдер сомасы. Үкімет салықтық түсімдерді T күйінде алады және тауар мен қызметке G жұмсайды. T -дан G көп болса, үкімет **бюджет артығын** басқарады, себебі ол жұмсағаннан көбірек ақша табады. $T-G$ профициті қоғамдық үнемдеуді білдіреді. Үкімет салық түсімдерінен жұмсалым көп болса, G көбірек T -дан. Бұл жағдайда үкімет **бюджет дефицитін** басқарады және қоғамдық жинақ $T-G$ теріс мәнге ие. Үкімет облигация формасындағы тәуелсіз қарыз шығару жолымен өз шығындарын қаржыландыруға ақша алады.

Жеке жинақтар – салық төлегеннен және тұтырудан кейін үй шаруашылықтарында қалған сома

Қоғамдық жинақтар – үкімет шығындарын өтеген соң қалған салықтық түсімдер

Бюджет профициті – нәтижесінде мемлекеттік салықтық түсімдер шығындардан артық болуы үкімет өзі жұмсағаннан көп ақша табуы

Бюджет дефициті – мемлекеттік салықтық түсімдер шығындардан аз және үкімет қаржыландыруға қарыз қаражат алуға мәжбүр жағдай

Енді осы бухгалтерлік баланстардың қаржы нарықтарына қалайша қатысы бар екенін қарастырайық. $S=I$ теңдеуі маңызды деректі көрсетеді: жалпы экономика үшін жинақтау инвестицияларға тең болуы керек. Бұл дерек бірнеше маңызды сұрақтарды тудырады: бұл теңдеудің астарында қандай механизм жатыр? Қаншалықты жинақтау және қандай мөлшерде инвестициялау керектігін шешетін адамдарды не біріктіреді? Мұның жауабы анық, бұл – қаржы жүйесі. Облигациялар нарығы, қор нарығы, банктер, инвестициялық қорлар және басқа қаржы нарықтары мен делдалдары $S = I$ теңдеуінің екі жағынан орын алған. Олар өз мойнына мемлекет жинақтауын алады және оны елдің инвестицияларына бағыттайды.

КЕЙС

Қарыз және тапшылық

Қаржылық Дағдарыс «қарыз» және «тапшылық» сөздерін үй шаруашылықтарының бәріне дерлік алып келді. Дағдарысқа дейін Еуропадағы бірқатар үкімет арттырған салықтарынан да көп жарататын, айырмашылықты қаржыландыру үшін қарыз алған. Кез келген қарыз қайтарылуы тиіс және сәтті қаржы жүйесінің өмірлік маңызды бөлігі – кредиторлар мен қарыз алушылар арасындағы сенімділік. Еуропа мемлекеттерінің бірқатары басынан кешкен мәселелердің бірі – қарыз бойынша дефолттың орын алуы. Мұндай жайт орын алса және сенім жоғалса, қаржы жүйесі күшті қысымға ұшырайды. **Мемлекеттік қарыз бен мемлекеттік тапшылықты ажырата білу маңызды. Үкіметтік тапшылық** үкімет белгілі бір уақыт ішіндегі салықтық түсімдерден көп қаражат жұмсаған жағдайға пайда болады және шығындарын қаржыландыру үшін қарызға қаражат алуы керек. Мысалы, Ұлыбритания үкіметі бюджетінің 2018-2019 жылдардағы жұмсалымдары 750 млрд £, бірақ оның салықтық және басқа



түсімдерден жинағаны 700 млрд £ болса, 50 млрд £ қарызға алу қажет. Бұл жыл үшін мемлекет дефициті 50 млрд £. Бұл сомадағы ақшаға үкімет иелік етуге тиіс, ол – жалпы қарыз жиынтығы, **ұлттық қарыздың** бір бөлігі. Қарыз бен тапшылықтың екеуі де ЖІӨ-нің пайыздық мөлшері ретінде көрсетіле алады. Мысалы, Ұлыбритания үкіметінің 2015 жылғы наурызда аяқталған қаржы жылы үшін тапшылық ONS-те 93.5 млрд £ деп тіркелген. Бұл – ЖІӨ-нің 5.1%. Алайда, ұлттық қарыз 1.6 триллион £ немесе ЖІӨ-нің 87.5% болды. Қарыз секілді тапшылық та ЖІӨ-нің пайыздық мөлшері ретінде көрсетіледі. 2014 жылдың наурызымен

салыстырғанда, тапшылық 9.6 млрд £ қысқарған, ұлттық қарыз 79.3 млрд £ көбейген. Бірқатар Еуропа мемлекеттері дефицитін қысқарту үшін мемлекеттік шығындарды азайтуға, жоғарырақ немесе кеңінен таралған салықтар есебінен немесе салық салу жолдарын қаталырақ ұстауға, салықтық жүйенің ұтымдылығын арттыруға бағытталған үнемдеу саясатын енгізген. Еуростат 2014 жылы ЕО мемлекеттерінің 401.8 млрд € көлеміндегі дефициті болғанын және жалпы мемлекеттік қарыздың 12 трлн € мөлшерде екенін мәлімдеген еді. Тек Дания, Германия, Эстония және Люксембургте 2014 жылы бюджеттік профицит болғаны анықталды. Испания мен Ирландия қатаң үнемдеу саясатын қабылдаған және екеуі де өз тапшылықтарын қысқарта алған; Ирландияның 2011 жылғы дефициті 21.8 млрд €-дан 2014 жылы 7.6 млрд €, ал Испанияда дәл сол мерзім ішінде 101.3 млрд €-дан 61.4 млрд € түскен. Тапшылықтың қысқару сомасы қос елдің халқы үшін жоғалту болып саналмады. Қарыз бен тапшылық арасындағы айырмашылықты ұғыну үкімет алдында тұрған мәселелерді түсіну үшін маңызды.

Үкімет тапшылығы – үкіметтің шығындары жиналған салықтық түсімдерден артық болғандағы жағдай
Ұлттық қарыз – үкіметтің жалпы қарыз мөлшері

Жинақ және инвестиция мәні

Кейде *жинақ* пен *инвестиция* ұғымдарын шатастырып алуға болады. Адамдардың көбісі бұл ұғымдарды бейберекет және кейбір кезде алмастырып пайдаланады. Керісінше, ұлттық табыс есепшоттарын біріктіретін макроэкономистер бұл ұғымдарды мұқият және анық қолданады.

Мысал қарастырайық. Коннаның табатыны жұмсайтынынан көп және өзінің пайдаланбаған табысын банкте жинақтауға немесе облигацияларды сатып алуға немесе корпорация акцияларын сатып алуға жұмсайды делік. Коннаның табысы тұтынуынан асып түсетіндіктен, ол ұлттық үнемдеуге қосылады. Конна өз ақшасын «инвестицияладым» деп ойлауы мүмкін, бірақ макроэкономистер Коннаның бұл ісін инвестиция дегеннен гөрі жинақтау деп атар еді.

Макроэкономистер тілінде инвестицияға құрал-жабдық немесе ғимарат секілді жаңа капитал жатқызылады. Орла өзіне жаңа үй салу үшін банктен қарыз алса, ол мемлекет инвестициясына қосылады. Сол сияқты, O'Connell Корпорациясы бірнеше жаңа акция шығарса және қаражатын жаңа жез фитингтер фабрикасын салуға жұмсаса, мемлекеттік инвестицияға қосады.

Дегенмен $S=I$ теңдеуі жалпы экономика үшін жинақтау мен инвестиция бірдей екенін көрсетеді, бұл әрбір үй шаруашылығы немесе фирма үшін орындалуы шарт емес. Коннаның жинақтары инвестицияларынан көп болуы мүмкін және банктен қарыз ала алады. Банктер және басқа қаржылық ұйымдардың жинақтау мен инвестиция арасындағы жеке айырмашылықтары бір адамның жинақтары басқа адамның инвестициясын қаржыландыруын мүмкін етеді.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Жеке жинақтарды, қоғамдық жинақтар мен инвестицияларды ажыратыңыз. Оларды өзара қалай байланыстырасыз?

ҚАРЫЗ КАПИТАЛ НАРЫҒЫ

Бұл бөлімде қаржы нарығының жинақ пен инвестицияларды қалай үйлестіретінін түсіндіретін модель көрсетіледі. Модель жинақ пен инвестицияға әсер ететін түрлі үкіметтік саясаттарды талдауға мүмкіндік береді.

Барлығы оңай болуы үшін экономикада тек бір қаржылық нарық, яғни **қарыз капитал нарығы** бар деп есептейік. Барлық салымшылар өз жинақтарын салу үшін және барлық қарыз алушылар несие алу үшін осы нарыққа жүгінеді. Осылайша, *қарыз капитал* термині адамдардың өзіндік тұтынуына пайдалану үшін емес, жинақтау мен қарызға беруге деп таңдаған барлық табыстарды кіріктіреді.

Қарыз капитал нарығы – қаражатын жинақтағысы келетіндер мен қарыз алғысы келетіндер нарығы

Жалғыз қаржылық нарық деген болжам, әрине, дұрыс емес. Байқағанымыздай, экономикада қаржылық институттардың көптеген түрлері бар. Бұл модель мақсаты – түсіндіруге және болжауға көмектесетін көрнекі жеңілдетуді ұсыну.

Қарыз капиталға сұраныс пен ұсыныс

Қарыз капиталдың экономикадағы нарығы қарыз капиталға сұраныс пен ұсыныстан тұрады, бұл нарықтағы баға – пайыздық мөлшерлеме. Қарыз капитал ұсынысын қаражатын жинақтағысы келетін және қарызға бергісі келетін қосымша табысы бар адамдар жасайды. Бұл кредиттеу тікелей жүзеге аса алады, мысалы, үй шаруашылығы фирмадан облигация сатып алады немесе жанама түрде, үй шаруашылығы банкте депозит ашады, өз кезегінде банк оны қарыз беруге пайдаланады. Екі жағдайда да жинақтар – қарыз капитал ұсынысының қайнар көзі. Қарыз капиталға деген сұраныс инвестициялауға қаражатты қарызға алғысы келетін үй шаруашылықтары мен фирмалардан туындайды. Бұл сұраныс үй, жаңа автокөлік үшін ипотекалық несие алған жанұялар мен жаңа құрал-жабдыққа және зауыт құрылысына қарыз алатын фирмаларды қамтиды. Әр жағдайда қарыз капиталға деген ұсыныстың негізгі көзі – инвестициялар.

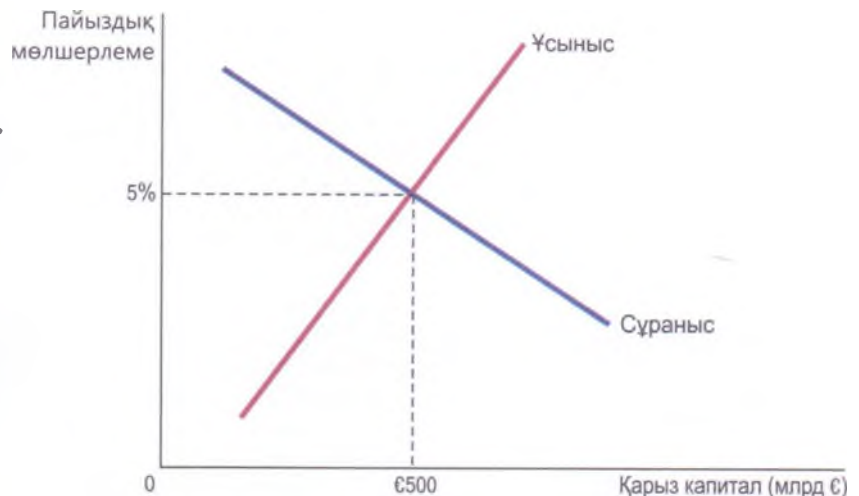
Пайыздық мөлшерлеме – қарыз алушылар несие үшін беретін сома мен кредиторлар салым салғанда алатын сома. Жоғары пайыздық мөлшерлеме қарыз алуды қымбаттатындықтан, пайыздық мөлшерлемені арттырғанда талап етілетін қарыз капитал көлемі азаяды. Сол сияқты, жоғары пайыздық мөлшерлеме жинақтауды тартымды ететіндіктен, ұсынылатын қарыз капиталдың мөлшері өссе, пайыздық мөлшерлеме өседі. Басқаша айтқанда, қарыз капиталға деген сұраныс қисығы төмендейді, қарыз капиталдың ұсыныс қисығы жоғарылайды.

24.1-сызбада қарыз капиталға деген сұраныс пен ұсынысты тепе-теңдікке келтіретін пайыздық мөлшерлеме көрсетілген. Берілген тепе-теңдікте пайыздық мөлшерлеме 5-ке тең және ұсынылған және сұралған қарыз капиталдың сомалары 500 млрд €.

24.1-СЫЗБА

Қарыз капитал нарығы

Модель экономикадағы пайыздық мөлшерлеме қарыз қаражаты ұсынысы мен сұранысын теңгерімге келтіру үшін реттеліп отырады деп болжайды. Қарызға бөлінген қаражат жеке жинақтар мен мемлекеттік жинақтарды қоса алғанда, ұлттық жинақтардан түседі. Қарыз капиталға деген сұраныс инвестициялау үшін қарыз алғысы келетін фирмалардан және үй шаруашылықтарынан болады. Мұндағы тепе-теңдік пайыздық мөлшерлеме 5% құрайды, қарызға берілетін 500 млрд € капитал ұсынылады және ол сұранысқа ие.



Қарыз капиталдың сұранысы пен ұсынысының өзгеруі пайыздық мөлшерлеменің өзгерісіне алып келеді. Пайыздық мөлшерлеме сұраныстың оңға немесе ұсыныстың солға жылжуы себебінен тепе-теңдік нүктеден төмен болса, ұсынылған қарыз капиталдың мөлшері сұраныстағы қарыз капиталдың мөлшерінен аз болады. Нәтижесінде қарыз капиталдың жетіспеушілігі кредиторларды олар өндіріп алатын пайыздық мөлшерлемені арттыруға итермелейді. Жоғары пайыздық мөлшерлеме жинақтауды ынталандырады (сол

арқылы ұсынылған қарыз капитал мөлшерін ұсыныс қисығы бойымен жылжытады) және инвестициялау үшін қарыз алуға бөгет жасайды осылайша талап етілетін қарыз капитал мөлшерін сұраныс қисығы бойымен жылжу арқылы азайтады). Қарыз капиталға сұраныс солға немесе қарыз капиталдың ұсынысы оңға жылжыса, ұсыныс көлемі сұраныстан артық болады. Қарыз берушілер саны аз қарыз алушылар үшін бәсекеге түскендіктен, пайыздық мөлшерлемелер төмендетіледі. Осылайша, пайыздық мөлшерleme қарыз капиталдың сұранысы мен ұсынысы теңгерімде болатын тепе-теңдік нүктеге жақындайды.

Еске сала кетейік, нақты пайыздық мөлшерleme номинал пайыздық мөлшерleme мен инфляция деңгейі арасындағы айырмашылықты білдіреді ($r_t = i_t = \pi_t$).

Номинал пайыздық мөлшерleme – жинаққа арналған ақшалай табыс пен қарыз құнын бейнелейтін пайыздық мөлшерleme. Инфляция ақшаның құнын біртіндеп азайтатындықтан, нақты пайыздық мөлшерleme жинақтың нақты қайтарымы мен қарыз құнын мейлінше айқын бейнелейді. Сондықтан қарыз капиталға деген сұраныс пен ұсыныс нақты (номиналға қарағанда) пайыздық мөлшерlemeге тәуелді, 24.1-сызбадағы тепе-теңдікті экономикадағы нақты пайыздық мөлшерlemenің анықтамасы деп түсіндіруге болады. Бұл тараудың қалған бөліктерінде, сіздер *пайыздық мөлшерleme* терминін көрсеңіздер, нақты пайыздық мөлшерleme жайында айтып жатқанымызды есте сақтаңыздар.

Қарыз капиталға сұраныс пен ұсыныстың моделі қаржы нарықтарының экономикадағы басқа нарықтар секілді жұмыс істеуін көрсетеді.

Моделдегі пайыздық мөлшерleme қарыз капитал нарығындағы сұраныс пен ұсынысты түзейді, жинақтағысы келетін адамдардың (қарыз капиталмен жабдықтаушылар) және инвестиция алғысы келетін адамдардың (қарыз капиталға сұранысы барлар) іс-қимылын реттейді.

Бұл моделді экономикадағы жинақтау мен инвестицияларға әсер ететін мемлекеттік саясатты зерттеуге пайдалана аламыз.

1-саясат: ынталандыруды сақтау

Жинақтау мемлекет өнімділігінің маңызды әрі ұзақмерзімді анықтаушы екені 22-бөлімнен белгілі. Мемлекет жинақтау қарқынын арттырғысы келсе, ЖІӨ-нің өсу қарқыны артуы керек (шектік өнімділіктің кему шартымен) және уақыт өте келе бұл мемлекет азаматтары өмір сүрудің жоғарырақ деңгейінде болуы қажет.

Экономистердің көбісі кей елдерде жинақ мөлшерлемелері жинақтауға кедергі келтіретін салық заңдарының себебінен азайтылғанын болжау үшін адамдар ынталандыруға назар аударатындай принциптерді қолданған. Үкімет табысқа салық салу есебінен кіріс жинайды. Бұл саясаттың салдарын көру үшін 25 жастағы адамның іс-әрекетін қарастырыңыз, ол 1000 € жинайды және 9% мөлшерleme төлеп, 30 жылдық облигациялар сатып алады. Салықтың жоқтығынан адам 55 жеткенде 1000 €-дан 13268 € өседі. Алайда, пайызға салық салынса, мөлшерleme 33% құраса, салық төленгеннен кейінгі пайыздық мөлшерleme 6% болады. Мұнда, 1000 € 30 жылдан соң 5743 € ғана өседі. Пайыздық табыстарға салық ағымдағы жинақтардың болашақ қайтарымдылығын айтарлықтай азайтады және салдары ретінде адамдардың жинақтауға деген ынтасын төмендетеді.

Кейде бұл мәселеге жауап ретінде экономистер мен кейбір саясаткерлер ағымдағы табыс салығын тұтыну салығымен алмастыруға тырысады. Тұтынуға салық кезінде жинақталатын табысқа ол пайдаланбайынша салық салынбайды; шын мәнісінде, тұтынуға салынатын салық еуропалық мемлекеттер көптеген тауарлар мен көрсетілетін қызметтерге қолданатын ҚҚС-ға ұқсайды. ҚҚС жанама салық, алайда соңғы тұтынушы сатып алатын тауарға немесе қызметке салынады, ал тұтыну салығы бір жыл ішінде жұмсаған тұтыну шығындары мөлшерін есептеу жолымен жеке тұлғалардан алынатын тікелей салық та бола алады, бәлкім, тұтыну шығындарының өсу деңгейіне байланысты салық салу жоғарырақ мөлшерлемелерде жүргізіледі.

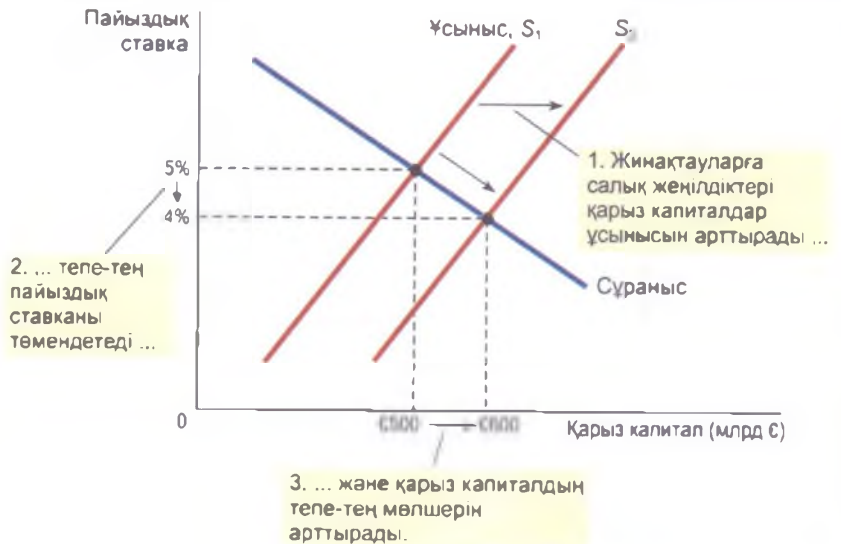
Мейлінше қарапайым ұсыныстың мәні мынада, ол – адамдарға өз жинақтарының бір бөлігін салық салудан сақтауға мүмкіндік беретін арнайы жинақ шоттарына қолжетімділікті кеңейту. Ал енді, 24.2-сызбада көрсетілгендегідей, қарыз капитал нарығына осындай құтқарушы ынталандырушының әсерін қарастырайық.

Салықтарды өзгерту үй шаруашылықтары үшін *кез келген пайыздық мөлшерlemeде* жинақтауға деген ынтаны өзгертеді, сондықтан бұл берілген әрбір пайыздық мөлшерleme бойынша ұсынылған қарыз қаражаты көлеміне әсер етеді. Қарыз капитал ұсынысы ауытқиды. Қарыз капиталға сұраныс өзгермейді, себебі салықтық өзгеру қарыз алушылар кез келген пайыздық мөлшерlemeде қарызға алғысы келетін сомаға тікелей әсер етпейді.

24.2-СЫЗБА

Қарыз капитал ұсынысын арттыру

Көбірек жинақтауды ынталандыру мақсатындағы салықтық заңнамалардың өзгеруі қарыз қаражат ұсынысын оңға S_1 -ден S_2 -ге ауытқытады. Нәтижесінде, тепе-теңдік пайыздық мөлшерлеме төмендейді, төмен пайыздық мөлшерлеме инвестицияларды ынталандырады. Мұнда тепе-теңдік пайыздық мөлшерлеме 5%-дан 4% төмендейді, жинақталған және салымға салынған қарыз капитал мөлшері 500 млрд €-дан 600 млрд € артады.



Жинақтарға салық тым қарқынды салынбағандықтан, үй шаруашылықтары өз жинақтарын табыстарының аз бөлігін ғана жұмсап арттыра алады. Үй шаруашылықтары бұл қосымша жинақтауды банктердегі депозиттерін арттыру және көбірек облигация сатып алу үшін қолдана алады. Қарыз капитал ұсынысы артады, ұсыныс қисығы солға S_1 -ден S_2 -ге 24.2-сызбадағыдай ауытқиды.

Сонымен, ескі және жаңа тепе-теңдікті салыстырамыз. Сызбада қарыз капитал ұсынысының артуы пайыздық мөлшерлемені 5%-дан 4% төмендетеді. Төмен пайыздық мөлшерлеме сұралатын қарыз капитал көлемін 500 млрд €-дан 600 млрд € көбейтеді. Ұсыныс қисығы бойындағы нарықтық тепе-теңдікке алып келеді. Қарыздың төменірек бағасында үй шаруашылықтары мен фирмалар көбірек инвестицияларды қаржыландыруға көп қаражат алуға ынталанады. Модель салық заңнамасы реформалары көбірек жинаққа әсер етсе, нәтижесі пайыздық мөлшерлеменің төмендеуі мен инвестициялардың артуы болатынын болжайды.

Бұл жинақтар артуының салдарларын талдау экономистер арасында кеңінен таралғанмен, онда салықтық өзгерістердің қандай түрлері орындалуы тиіс екені туралы азырақ келіспеушілік байқалады. Экономистердің көбісі инвестициялар мен өсімді арттыруды ынталандыру үшін жинақтарды көбейтуге бағытталған салықтық реформаны мақұлдайды. Алайда, басқалары мұндай салықтық өзгерістер ұлттық жинаққа елеулі әсер етеді деп сене қоймайды. Маңызды нәтиже **сұраныс пен ұсыныс икемділігі** — қарыз капитал сұранысы мен ұсынысының пайыздық мөлшерлеменің өзгерісіне сәйкес болуы. Сыншылар ұсынылатын реформалардың әділдігіне күмәнданады. Олардың тұжырымдауынша, көп жағдайда салықтық өзгерістерден салықтық жеңілдіктерді тіпті керек қылмайтын бақуатты адамдар пайда көреді.

Сұраныс пен ұсыныс икемділігі қарыз капитал сұранысы мен ұсынысының пайыздық мөлшерлеменің өзгерісіне сәйкес болуын қамтамасыз ету

2-саясат: инвестициялық ынталандырулар

Үкімет инвестицияны тартымдырақ ету мақсатымен салықтық реформаны бекітті деп ұйғарайық. Негізінен, үкімет инвестиция бойынша салықтық жеңілдіктер *инвестициялық салық кредиті* деп те аталатын жеңілдіктер даярлағанда жасалады. Мұндай төлемақылар кез келген жаңа фабрика салатын немесе жаңа құрылғы сатып алатын фирмаға салықтық артықшылықтар береді. Енді, 24.3-сызбада көрсетілгендей, мұндай салықтық реформаның қарыз капитал нарығына әсерін қарастырайық.

24.3-СЫЗБА

Қарызға берілетін қаражатқа сұраныстың артуы

Инвестициялық салық кредиті фирмаларды көбірек инвестициялауға ынталандырса, қарызға берілетін қаражатқа сұраныс артады. Нәтижесінде, тепе-тең пайыздық ставка көбейеді, жоғарырақ пайыздық ставка жинақтауды ынталандырады. Мұндағы сұраныс қисығы D_1 -ден D_2 жылжығанда, тепе-тең пайыздық мөлшерлеме 5-тен 6% ауытқиды, жинақталған және салынған тепе-тең қарызға берілетін капитал мөлшері 500 млрд €-дан 600 млрд € көбейеді.



Қарыз алатын және жаңа капиталға инвестициялайтын фирмалар салықтық жеңілдіктермен марапатталады, бұл кез келген бекітілген пайыздық мөлшерлемелер бойынша инвестицияны және қарызға берілетін капиталға сұранысты өзгертеді. Керісінше, салықтық несие кез келген пайыздық мөлшерлеме бойынша үй шаруашылықтары жинақтайтын сомаға әсер етпейтіндіктен, қарызға берілетін капитал ұсынысына әсер етпейді.

Компаниялардың кез келген пайыздық мөлшерлемеге сәйкес инвестицияларды арттыруға ынтасы болғандықтан, белгіленген кез келген пайыздық мөлшерлеме кезінде қажет қарыз капиталының мөлшері үлкенірек болады. Осылайша, қарыз капитал сұраныс қисығы оңға ауытқиды, 24.3-сызбадағы D_1 -ден D_2 соның дәлелі.

Қарыз берілетін қаражатқа сұраныстың артуы пайыздық мөлшерлемені 5-тен 6% көтереді, жоғары пайыздық мөлшерлеме, өз кезегінде үй шаруашылықтары жинақтайтын соманы арттырумен жауап беретіндіктен (ұсыныс қисығы бойымен қозғалыс), қарыз капитал мөлшерін берілген 500 млрд €-дан 600 млрд € көбейтеді. Осылайша, салық жүйесінің реформасы инвестиция артуына әсер етсе, нәтижесінде жоғары пайыздық мөлшерлемелер мен үлкен жинақ болады.

3 саясат: мемлекеттік бюджет дефициті мен профициті

Еске сала кетейік, бюджет дефициті дегеніміз – мемлекеттік шығындардың салықтық түсімдерден көбірек болуы. Үкімет бюджет дефицитін облигациялар нарығынан қарыз алу есебінен қаржыландырады, өйткені мемлекеттік қарыздардың жинағы мемлекеттік немесе ұлттық қарыз деп аталады. Бюджет профициті – салықтық түсімдердің мемлекеттік шығындардан асып түсуі және, мемлекеттік қарыздың бір бөлігін өтеу үшін қолданылуы. Мемлекеттік шығындар салықтық түсімдерге тең болса, мемлекет бюджеті теңгерімделген деп аталады.

Мемлекет балансталған бюджеттен бастайды, сонан соң салықтардың қысқаруы немесе шығындардың артуы себебінен бюджет дефициті орын алады. 24.4-сызбада модель көрінісі берілген.

Ұлттық жинақ – қарызға берілетін капитал ұсынысының қайнар көзі, ол жеке және мемлекеттік жинақтардан тұрады. Мемлекеттік бюджеттегі теңгерімнің өзгерісі қоғамдағы, сол арқылы қарызға берілетін капитал ұсынысындағы өзгерістерге алып келеді. Бюджет дефициті үй шаруашылықтары мен фирмалар кез келген пайыздық мөлшерлеме бойынша инвестиция қаржыландыру үшін қарызға алғысы келетін сомаға әсер етпейтіндіктен, ол қарызға берілетін капитал сұранысын өзгертпейді.

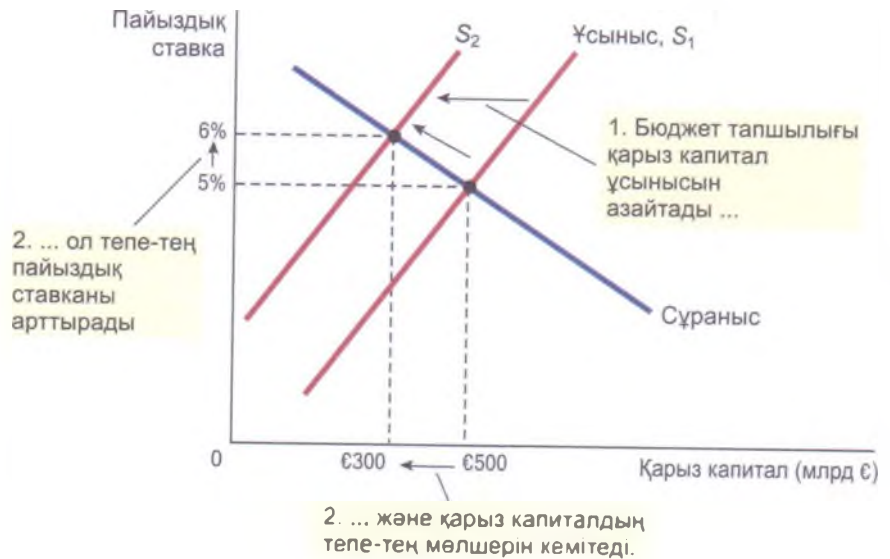
Сызбада, бюджет дефициті қарызға берілетін капитал ұсынысын қысқартса, пайыздық мөлшерлеме 5%-дан 6%-ға артады. Жоғарырақ пайыздық мөлшерлеме несие нарығына қатысатын үй шаруашылықтары

мен фирма іс-қимылдарын өзгертеді. Негізінен, қарызға берілетін капиталды көп сатып алушылар жоғары пайыздық мөлшерлемеге таңқалғаны байқалған (сұраныс қисығы бойымен қозғалыс). Аз отбасылар жаңа үйлер сатып алады және аз фирмалар жаңа зауыттар салуды жөн көреді. Мемлекет сұраныс қисығы бойымен ауытқуы себебінен инвестицияның құлдырауы **ығыстыру** деп аталады және сызбадағы қисықта қарыз капитал 500 млрд €-дан 300 млрд € дейін ауытқиды. Мемлекет өз бюджет дефицитін қаржыландыру үшін қарызға қаражат алғанда, ол инвестициялауды қаржыландырғысы келген жеке қарыз алушыларды ығыстырады.

24.4-СЫЗБА

Мемлекеттік бюджет дефицитінің әсері

Үкімет түсетін салықтық түсімдерден көп жұмсайтын кезде, нәтижесінде бюджет дефициті ұлттық жинақты кемітеді. Қарызға берілетін капиталдың жинақталуы азаяды. Осы себептен, мемлекет бюджет дефицитін қаржыландыру үшін қарыз алса, ол инвестиция қаржыландыру үшін қарыз алатын үй шаруашылықтары мен фирмаларды «ығыстырады». Мұнда ұсыныс S_1 -ден S_2 -ге ауытқығанда, тепе-тең пайыздық мөлшерлеме 5%-дан 6% көтеріледі және қарыз бен жинақталған қаражат мөлшері 500 млрд €-дан 300 млрд € төмендейді.



Үкімет бюджет дефицитін басқарғанда, қоғамдық жинақ азаяды және ол, ұлттық жинақты кемітеді. Басқаша сөзбен, мемлекет бюджет дефицитін қаржыландыру үшін қаражат қарызға алса, үй шаруашылықтары мен фирмалардың инвестицияға жұмсау үшін қарызға алатын капиталының көлемі азаяды. Солайша, 24.4-сызбада көрсетілгендей, бюджет дефициті қарызға берілетін капитал ұсынысы қисығын оңға, S_1 -ден S_2 ауытқытады.

Ығыстыру – мемлекеттің қарыз алуы себебінен инвестициялардың кемуі

Модель мемлекет бюджет дефицитін басқару арқылы ұлттық жинақтарды қысқартса, пайыздық мөлшерлеме өседі және инвестиция төмендейді деп болжамдайды. Ұзақмерзімді экономикалық өсім үшін инвестиция маңызды болғандықтан, мемлекеттік бюджет дефициті экономиканың өсу қарқынын кемітеді. Бұл талдау көптеген мемлекеттер сонау қаржылық дағдарыс кезеңдерінен Еуропаның түрлі елдерінде бекітілген қатаң жинақтау саясатты негізіне жатады және қарыздарды қысқартуға ұмтылады.

Мемлекеттік бюджет сальдосы бюджет дефицитімен кері қатынаста. Мемлекет жұмсағанынан көп салықтық түсім жинаса, ол айырмашылықты төленбеген мемлекеттік қарызды жою үшін жұмсайды. Бюджет профициті немесе қоғамдық жинақтар ұлттық экономикаға үлесін қосады. Сондықтан да бюджет профициті қарызға берілетін капитал ұсынысын арттырады, пайыздық мөлшерлемені төмендетеді және инвестицияны ынталандырады. Өз кезегінде көбірек инвестиция капитал жинақталуының көбеюі мен шапшаң экономикалық өсуді білдіреді.

ҚОРЫТЫНДЫ

«Қарыз алушы да болма, қарыз беруші де болма», – деп Шекспирдің Гамлетінде Полоний баласына ақыл береді. Барлығы осы кеңесті тыңдаса, бұл бөлім артық болар еді.

Кей экономистер Полониймен келіседі. Экономикада адамдардың жиі қарыз алуы және несие беруі негізсіз емес. Бір күні сіз өз кәсібіңізді ашу немесе үй сатып алу үшін қарыз аласыз. Адамдар сіз төлейтін пайыз зейнетке шыққаныңызда көмектеседі деген үмітпен қарыз беруі мүмкін. Қаржы жүйесі осы барлық қарыз және несие қызметін реттеуі тиіс.

Көп жағдайда қаржы нарығы экономикадағы басқа нарықтарға ұқсайды. Қарызға берілетін капиталдың бағасы – пайыздық мөлшерлеме – экономикадағы басқа да бағалар секілді сұраныс және ұсыныспен реттеледі. Қаржы нарығы ерекше сипатқа ие. Қаржы нарығы басқа нарықтарға қарағанда, бүгін мен болашақты байланыстыруда маңызды рөл атқарады. Қарызға капитал ұсынатындар – салымшылар – мұны өздерінің ағымдағы табыстарының бір бөлігін болашақ сатып алу қабілетіне айналдырғысы келетіндіктен жасайды. Құтқару туралы шешім – қазіргі тұтынуды болашақтағы бір уақытқа жылжыту. Бұл шешімдердегі уақыт элементі *уақытаралық таңдау* деп аталады және ол қаржылық нарықтарды зерттеу мен талдаудағы өте маңызды мәселе. Пайыздық мөлшерлемелер өзгергенде, экономикалық субъектілер t уақыт ішінде тұтынудың өзгерісіне және $t + n$ уақыт аралығына тұтынуды жылжытуға жауап береді. Бұл *уақытаралық алмастыру эффектісі* және тұтыну мен жинақ туралы шешімдерін өзгерте отырып, пайыздық мөлшерлеме өзгерістеріне экономикалық субъектілердің жауап беретін қарқыны. Қарыз капиталға сұранысы барлар – қарыз алушылар – мұны болашақта тауар мен қызметті өндіруге қосымша капиталға ие болу үшін бүгін инвестициялағысы келетінінен жасайды. Осылайша жақсы қызмет ететін қаржы нарығы қазіргі ұрпақ үшін ғана емес, көптеген артықшылықтарды мирас ететін болашақ ұрпаққа да маңызды.

Уақытаралық алмастыру эффектісі – экономика субъектілердің тұтыну мен жинақ туралы шешімдерін өзгерте отырып, пайыздық ставка өзгерістеріне сәйкес келуі

ЖАҢАЛЫҚТАРДАН

Инвестицияларды көбейту

Мемлекет салықтар мен шығындар жоспарларын қарастырғанда, ұйымдар инвестицияларды ынталандыру үшін салық жиі жеңілдіктерін талап етеді. Мақалада аталатындай, бұл Ұлыбритания да тән.

Капитал жеңілдіктері

2016 жылғы сәуірде Ұлыбритания Қазынашылығы бизнеске салынатын салықтарды қайта құрылымдау бойынша жоспар жариялады. Бұл көп жағдайда фирмалардың өз болашағына инвестициялау мүмкіндігін жоспарлауға негіз болады. Ұлыбританиядағы 190 000 ұйымға өкілдік ететін Британ өнеркәсібі конфедерациясы (бұдан әрі – БӨК) (*Confederation of British Industry – CBI*) зауыт, құрал-жабдық, ғимарат, машина мен көлік құралдарына секілді капиталға инвестициялауда Ұлыбритания негізгі бәсекелестерінен қалып бара жатқанын мәлімдеген. БӨК атап өткендей, басты бәсекелестер мұндай инвестицияға ЖІӨ-нің 20%, Ұлыбритания 16% жұмсайды.

БӨК-ке сәйкес, Ұлыбритания тарапынан инвестицияға әлсіз шығындалудың себебі, басқа бәсекелестермен салыстырғанда Ұлыбританияның капитал жеңілдіктерінің төмендігі. Бұл ережелер фирмалар орнату мен құрал-жабдықтарға инвестициялауы керек екенін және салық салынатын табысқа байланысты шығынының орнын толтыра алмайтынын білдіреді. Капиталға үстеме мөлшері артса, БӨК бұл фирмаларға инвестицияны арттыруды ынталандырады деп мәлімдейді, нәтижесінде Ұлыбритания экономикасы үшін артықшылық

болады. Капитал өнімділікті арттырып қана қоймай, өнеркәсіптерде жаңа жұмыс орындарын қамтамасыз етеді. Мұнан бөлек, БӨК болжауынша капитал жеңілдіктері режимі Ұлыбританияға шетелдік капиталды тартады. Британдық капитал жеңілдіктері басқа Үлкен Жетілік елдерімен тығыз байланыста болса, инвестицияның жалпы көлемі 50 млрд £ артып, ЖІӨ-нің 17,4% құрайтыны БӨК есептерінде жарияланған.

Сурақтар

- 1 Фирмалар инвестицияларын жоспарлағанда неліктен нақты мәліметтерге ие болуы керек?
- 2 Инвестицияны ынталандыруды қамтамасыз ету жауапкершілігін үкімет өз мойнына алуы тиіс пе? Компаниялар инвестиция арттыру жауапкершілігін (және сыйлықақы) өз мойнына алуы тиіс пе?
- 3 Капиталға көбірек жеңілдіктер енгізілсе, қарызға берілетін капитал нарығында қандай салдар болуы мүмкін? Талдауыңызда түрлі нәтижелерді қарастыруға және оны қандай факторлар анықтайтынын көрсетуге тырысыңыз.
- 4 Неліктен БӨК инвестициялар фирмалар үшін ғана емес, Ұлыбритания үшін де маңызды деп тұжырымдайды?
- 5 Инвестициялағысы келетін фирмаларға қаржы нарығы неліктен маңызды?



Жол құрылыс өсімі артуы әдістерінің бірі боло алады, капитал жеңілдіктері осындай инвестицияны ынталандыруға әсер ете алады(сызбаның астында)*

ТҮЙІН

- Дамыған экономиканың қаржы жүйесі облигациялар нарығы, қор нарығы, банктер мен инвестициялық қорлар секілді қаржылық институттардың көп түрлерінен тұрады. Бұл институттардың барлығы табысының бір бөлігін жинақтағысы келетін үй шаруашылығы ресурстарын қарыз алғысы келетін үй шаруашылықтары мен фирмалардың құзырына бағыттау үшін қызмет етеді.
- Ұлттық табысты есептеудің бірдейлігі кейбір маңызды макроэкономикалық айнымалылар арасындағы байланыстарды анықтайды. Жабық экономика үшін ұлттық жинақ инвестицияға тең болуы тиіс. Қаржы институттары – экономикада бір адамның жинақтарымен басқа адамның инвестицияларын байланыстыратын механизм.
- Пайыздық мөлшерлеме қарызға берілетін капитал сұранысы және ұсынысымен анықталады. Қарызға берілетін капитал ұсынысы өз табысының бір бөлігін жинақтап қарызға бергісі келетін үй шаруашылықтарынан болады. Қарызға берілетін капитал сұранысы инвестициялау үшін қарыз алғысы келетін үй шаруашылықтарынан және фирмалардан түседі. Кез келген саясат немесе жағдайдың пайыздық мөлшерлемеге қалай әсер ететінін талдау үшін қарызға берілетін капитал сұранысы мен ұсынысына қалай әсер ететіні жайлы ойлану керек.
- Ұлттық жинақ жеке жинақ пен халық жинағының қосындысы. Бюджет дефициті теріс қоғамдық жинақты білдіреді және ұлттық жинақ және инвестицияны қаржыландыру үшін қарызға берілетін капитал ұсынуды қамтамасыз етуді төмендетеді. Мемлекеттік бюджет дефициті инвестицияларды ығыстырғанда, ол өнімділік пен ЖІӨ өсімін кемітеді.

ШОЛУ СУРАҚТАРЫ

- 1 Қаржы жүйесінің қандай рөлі?
- 2 Сіз оқитын елдегі экономикадағы қаржы жүйесінің бөлігі болып табылатын өкі нарықты сипаттаңыз.
- 3 Қаржы делдалы деген кім? Екі қаржы делдалын сипаттаңыз.
- 4 Акциялар мен облигациялары бар адамдар үшін активтерін әртараптандыру неліктен маңызды? Қаржы институттарының қайсысы активтерді әртараптандыруды оңтайландырады?
- 5 Ұлттық жинақ дегеніміз не? Жеке жинақ деген не? Қоғамдық жинақ деген не? Үш айнымалы өзара қалай байланысады?
- 6 Кепілдендірілген қарыз облигация дегеніміз не?
- 7 Несиелік дефолт своптары облигацияларды сатып алумен байланысты тәуекелді төмендетуге қалай көмектеседі?
- 8 Инвестиция деген не? Ұлттық жинақпен байланысы қандай?
- 9 Жеке жинақты арттыра алатын салық жүйесінің өзгерісін сипаттаңыз. Бұл саясат қарызға берілетін қаржы нарығына қалай әсер етеді?
- 10 Мемлекеттік бюджет дефициті деген не? Ол пайыздық мөлшерлемеге, инвестицияға және экономикалық өсуге қалай әсер етеді?

МӘСЕЛЕ ЖӘНЕ ШЕШІМ

- 1 Әрбір келесі жұптағы қандай облигация үшін сіз жоғары пайыздық мөлшерлеме төлеуге дайынсыз? Түсіндіріңіз.
 - a. Ұлыбритания үкіметінің облигациясы немесе Шығыс Еуропадағы Үкіметтің облигациясы.
 - b. Негізгі соманы 2020 жылы төлейтін немесе негізгі соманы 2035 жылы өтейтін облигация.
 - c. BP (British Petroleum) облигациясы немесе ірі қала маңындағы бизнес-паркте қызмет ететін бағдарламалық қамтамасыз ету өндіріс-компаниясының облигациясы.
 - d. Ұлттық үкімет шығарған облигация немесе жергілікті билік органы шығарған облигация.
- 2 Лотереялар немесе құмар ойындарының қор нарығындағы құмар ойындарынан айырмашылығы неде? Сіздің ойыңызша қор нарығының болуы қандай әлеуметтік мақсатқа қызмет етеді?
- 3 Акция бағасының төмендеуі нақты ЖІӨ кемуді ретінде қарастырылады. Осы шындық па?
- 4 Грек үкіметі Еуропалық Одақ тарапынан жетілген облигацияларды өтеп беруін сұрағанда, Португалия, Испания және Ирландия сияқты бірқатар ЕО елдерінде шығарылған облигациялар бойынша пайыздық мөлшерлеме өсті. Неліктен бұлай болды деп ойлайсыз? Осы уақыт аралығындағы бұл елдердің облигация бағасына байланысты қандай болжам жасай аласыз?
- 5 Экономикалық субъектілердің ертеңгі тұтыну үшін бүгінгі көбірек жинақтау туралы шешімдеріне қандай фактор әсер ете алады? Неліктен экономикалық субъектілердің бүгінгі шешімдері болашақ ауқаттылық үшін маңызды?
- 6 Макроэкономист ретінде жинақ пен инвестициялардың айырмашылығын түсіндіріңіз. Келесі жағдайлардың қайсысы инвестицияны, қайсысы жинақтауды білдіреді? Түсіндіріңіз.
 - a. Жанұяңыз ипотекалық кредитке жаңа үй сатып алады.
 - b. Сіз 500 € мөлшердегі төлеміңізді BP (British Petroleum) акцияларын сатып алу үшін пайдаланасыз.
 - c. Сіздің көршіңіз 200 € табады және оны банк депозитіне салады.
 - d. Пицца жеткізу бойынша бизнесіңізге автокөлік сатып алу үшін банктен 5000 € қарыз аласыз.
- 7 Маселен, ЖІӨ 2 трлн €, салық 0.6 трлн €, жеке жинақ 0.2 трлн € және қоғамдық жинақ 0.1 трлн €. Экономика жабық деп болжай отырып, тұтыну, мемлекеттік сатып алу, ұлттық жинақ және инвестицияны есептеңіз.

- 8 BP (*British Petroleum*) жаңа мұнай шығатын жерді зерттеу мүмкіндігін қарастырып жатыр деп ұйғарайық.
- BP (*British Petroleum*) облигациялар нарығынан жаңа мұнай мұнараларын және бұрғылау құрылғысын алуды қаржыландыру үшін қарыз алуы керек, нәліктен пайыздық мөлшерлеменің өсуі BP (*British Petroleum*) шешіміне әсер етеді, барлау жұмыстарын жүргізу керек пе?
 - BP (*British Petroleum*) жаңа мұнай шығатын жерді дамытуды қаржыландыру үшін жеткілікті меншікті капиталы болса, пайыздық мөлшерлеме өсімі оның жаңа жоба қабылдау туралы шешіміне әсер ете ме? Түсіндіріңіз.
- 9 Келесі жылы үкімет осы жылға қарағанда 5 млрд € көбірек қарыз алады деп болжайық.
- Бұл саясатты талдау үшін «ұсыныс пен сұраныс» сызбасын қолданыңыз. Пайыздық мөлшерлеме қалай өзгереді?
 - Инвестиция не болып жатыр? Жеке жинақтар ше? Қоғамдық жинақтар ше? Ұлттық жинақ ше? Өзгеріс көлемін 5 млрд € мөлшердегі қосымша мемлекеттік қарызбен салыстырыңыз.
 - Қарызға берілетін капитал ұсынысының икемділігі өзгеріс мөлшеріне қалай әсер етеді?
 - Қарызға берілетін капитал сұранысының икемділігі өзгеріс мөлшеріне қалай әсер етеді?
 - Үй шаруашылықтары, бүгінгі ірі мемлекеттік қарыз болашақта оны өтеу үшін жоғары салық салынатынын түсінеді деп болжайық. Бұл түсінік жеке жинақ пен қарыз капиталына ағымдағы уақытта қалай әсер етеді? (a) және (b) панелінде берілген әсерлерді қалай өзгертеді?
- 10 Бұл тарауда инвестицияны жеке жинақтарға салынатын салықтарды да, мемлекеттік бюджет дефицитін де қысқарту арқылы арттыруға болатыны қарастырылды.
- Бұл екі саясатты бір мезгілде орындау нәліктен қиын?
 - Екі саясаттың қайсысы инвестиция тартуда тиімдірек әдіс болып саналатынын білу үшін жеке жинақ туралы не білуіңіз қажет?

25 НЕГІЗГІ ҚАРЖЫ ҚҰРАЛДАРЫ

Бұл бөлімде қаржы нарықтарына қатысатын адамдар қабылдайтын шешімдерді түсінуге көмектесетін кейбір құралдар қарастырылады. **Қаржы** саласы – экономикадағы субдисциплина – бұл құралдарды мұқият дамытады және сіз осы тақырып бойынша сараланған өз зерттеуіңізге кіретін модульдерді таңдай аласыз. Қаржы жүйесі экономиканың қызмет етуі үшін өте маңызды болғандықтан, қаржының көптеген негізгі идеялары экономиканың қалай жұмыс істейтінін түсінуде негізгі рөл атқарады. Қаржы құралдары өз өміріңізде жасайтын шешімдеріңізде де көмектесуі мүмкін.

Қаржы – адамдар белгілі бір уақыт кезеңінде ресурстарды бөліп тарату және тәуекелдерді басқару жөніндегі шешімдерді қалай қабылдайтынын зерттейтін экономика саласы

Бұл бөлімде үш тақырып қарастырылады. Біріншіден, әртүрлі уақыт кезеңіндегі ақша сомаларын салыстыруды талқылаймыз. Екіншіден, тәуекелді басқаруды қарастырамыз. Үшіншіден, акция үлесі ретіндегі актив құны қалай анықталатынын зерттеу үшін уақыт пен тәуекел бойынша талдауларымызға сүйенеміз.

БАСТАПҚЫ ҚҰН: АҚШАНЫҢ УАҚЫТТЫҚ ҚҰНЫНЫҢ ӨЛШЕМІ

Біреу сізге бүгін 100 € немесе он жылдың ішінде 100 € ұсынды делік. Нені таңдар едіңіз? 100 € бүгін алу деген дұрыс жауап болар еді, себебі сіз ол ақшаны әрдайым банкке салып, он жылдан кейін де оған ие бола аласыз және 100 € пайыз түріндегі табыс таба аласыз. Түйін: бүгінгі ақша болашақтағы дал сондай сомадағы ақшадан құндырақ.

Ал енді қиынырақ сұрақты қарастырайық: біреу сізге бүгін 100 € немесе 10 жылдың ішінде 200 € берді делік. Қайсысын таңдайсыз? Бұл сұраққа жауап беру үшін бүгін уақыттың әртүрлі мезеттеріндегі ақша сомаларын қалай да салыстыру керек. Экономистер мұны *бастапқы құн* деп атайды. Кез келген болашақ ақша сомасының **бастапқы құны** болашақ соманы алу үшін бастапқы пайыздық мөлшерлеме кезіндегі бүгінгі керек сома. Басқаша айтқанда, пайыздық есеп жазбаларына белгілі пайыздық мөлшерлеменен болашақ соманы алу үшін қандай мөлшердегі ақша сомасын жазу керек және бүгінгі талаптармен бұл сома болашақта қандай болады? Уақыт өте ақша сомаларын салыстыруға берілетін мүмкіндік – осы сұрақтың жауабы. Бүгінгі талаптармен бейнеленген болашақ соманың құны бастапқы сомадан көп болса, мұны қабылдау керек және керісінше.

Бастапқы құн – басым пайыздық ставкаларды пайдаланатын өндіріске керек болашақ ақша сомасы

Бастапқы құн тұжырымдамасын қалай қолдануды білу үшін бірнеше мысал қарастырайық.

Сұрақ: Сіз бүгін 100 € банкке салыңыз, N жылдан соң ол қанша болады? Бұл 100 € **болашақ құны** қанша? Мұнда, болашақ құнды басым пайыздық мөлшерлемені ескере отырып, бастапқы құн алып келетін, болашақта қолға тиетін ақша сомасы деп қарастырамыз.

Болашақ құн – пайыздық ставканы ескере отырып, бүгін төленетін сома

Жауап: Ондық бөлшек түрінде бейнеленген пайыздық мөлшерлемені белгілеу үшін r қолданамыз (5% мөлшерлеме, $r = 0,05$ дегенді білдіреді). Пайыз жыл сайын төленеді және төленген пайыз тағы көп пайыз алып келу үшін банктік шотта қалып отырады деп болжайық, сонда бұл үрдіс **компундинг деп** аталады. Сосын болашақта 100 € тең:

$$\begin{array}{ll} (1 + r) \times 100 \text{ €} & \text{бір жылдан соң} \\ (1 + r) \times (1 + r) \times 100 \text{ €} & \text{екі жылдан соң} \\ (1 + r) \times (1 + r) \times (1 + r) \times 100 \text{ €} & \text{үш жылдан соң} \\ (1 + r)^N \times 100 \text{ €} & \text{жыл өткен соң} \end{array}$$

Мысалы, 5% мөлшерлеменен он жылға инвестиция жасайтын болсақ, 100-дің болашақ құны $(1,05)^{10}$ x 100 €, яғни 163 € тең болады (ең жақын бүтін еуроға дейін дөңгелектенеді. Ескерту: мұндай дөңгелектеуді осы тараудың соңына дейін қолданамыз).

Компундинг – ақша сомасын жинақтау, айталық банктік шотта, одан түскен проценттік кірістер, болашақта қосымша проценттік кірістер алу үшін сол шотта қалдырылады

Сұрақ: N жылда сізге 200 € төленеді деп ұйғарайық (тәуекелсіз деп кепілденген). 5% пайыздық мөлшерлемедегі болашақтағы төлемдердің қазіргі құны қандай? N жылда 200 € алу үшін дәл қазір 5% мөлшерлеменен банкке қандай мөлшерде салым жасау керек?

Жауап: Бұл сұраққа жауап беру үшін алдыңғы жауаптың бас жағына оралайық. Бірінші сұрақта қазіргі құннан болашақтағы құнды $(1 + r)^N$ көбейту арқылы есептеп таптық. Болашақ құн арқылы қазіргі

құнды табу үшін $(1 + r)^N$ көбейттік. Осылайша, 200 € N жылдағы болашақ құны $\frac{200 \text{ €}}{(1 + r)^N}$. Бұл есептеудің жауабын алып, оны банкке бүгін салсақ, онда N жылдан соң $(1 + r)^N \times \left[\frac{200 \text{ €}}{(1 + r)^N} \right]$ ол 200 €. Мысал үшін, пайыздық мөлшерлеме 5% болса, 200 € он жыл бұрынғы бастапқы құны $\frac{200 \text{ €}}{(1,05)^{10}}$ 123 €. Банкке бүгін

123 € салынса, 5% мөлшерлеменен он жыл уақыт ішінде ол 200 €.

Бұл жалпы формуланы бейнелейді: r – пайыздық мөлшерлеме болса, N жылдан соң алынған X соманың бастапқы құны $\frac{X}{(1 + r)^N}$.

Сұрағымызға қайта оралайық: бүгін 100 € әлде он жылдан соң 200 € алуды таңдайсыз ба? Есептеуіміз бойынша 200 € 5% пайыздық мөлшерлемедегі бастапқы құны 123 €. Бұл пайыздық мөлшерлеме мен тәуекел жоқтығын ескере отырып, он жылда 200 € таңдауыңыз жөн екенін білдіреді. Болашақ 200 € бастапқы құны 123 €, ол 100 € жоғары. Сізге болашақ құнды күту дұрысырақ. Бастапқы құнды білу сұрақты басқаша қоюға мүмкіндік береді, бүгін 100 € әлде болашақта 123 € алуды таңдайсыз ба? Ол, әрине, сіз рационал екен деп болжасақ, жауап беруге оңай сұрақ. Бастапқы құнды қолдану болашақ құн туралы шешім қабылдауға мүмкіндік береді.

Сұрақтың жауабы пайыздық мөлшерлемеге байланысты. Пайыздық мөлшерлеме 8% тең болса, 200 € бастапқы құнның он жылдағы болашақ құны $\frac{200 \text{ €}}{(1,08)^{10}} = 93 \text{ €}$. Мұндай жағдайда бүгін 100 € алуыңыз керек

(жоғарыдағыдай, бүгін 100 € әлде 93 € алуды жөн көрер ме едіңіз?). Неліктен пайыздық мөлшерлеме таңдауыңызға тәуелді? Пайыздық мөлшерлеме жоғары болған сайын, ақшаңызды банкке сала отырып, көбірек ақша таба аласыз, сондықтан 100 € алу тартымдырақ.

Қазіргі құн тұжырымдамасын қолдану

Қазіргі құн тұжырымдамасы компаниялар инвестициялық жобаларды бағалауда кезіктіретін шешімдерді қоса алғанда, барлық қосымшаларда пайдалы. Мәселен, Citroen жаңа көлік зауыты құрылысы жайында ойланып жүр делік. Зауыт компанияға бүгін 100 млн € және он жылдан соң 200 млн € береді делік. Citroen жобаны мойнына алуы керек пе? Бұл шешімнің қарастырған жағдаймен бірдей екенін көре аласыз. Шешім шығару үшін компания 200 млн € қазіргі құнын 100 млн € құнмен салыстырады.

Компания шешімі пайыздық мөлшерлемеге байланысты. Мөлшерлеме 5% болса, зауыттан алынатын 200 млн € қазіргі құны 123 млн € құрайды және компания 100 млн € төлеуді жөн көреді. Керісінше, пайыздық мөлшерлеме 8% құраса, қазіргі құны 93 млн € құрайды және компания жобадан бас тарту туралы шешім қабылдауы мүмкін. Осылайша, қазіргі құн тұжырымдамасы инвестиция мен қажет қарыз капитал мөлшері пайыздық мөлшерлеме өскенде неліктен төмендейтінін түсіндіруге көмектеседі. Шешім шығару тәуекелі пайыздық мөлшерлеме мен инвестицияның өзгеруі сияқты көптеген факторларды ескеруі керектігін есте сақтауымыз керек, бұл әрине қиын, бірақ қазіргі құнды қолдану шешім қабылдауға әсер етеді.

Қазіргі құнды қолданудың тағы бір жолы: *Euro Millions Lottery* ұтыс ұттыңыз және жылына 20000 € (50 жылдағы жалпы сомасы 1000000 €) не біржолғы төлем 400000 € деген таңдау беріледі. Сіз нені таңдар едіңіз? Дұрыс шешім шығару үшін төлем ағынының қазіргі құнын есептеу қажет. Жоғарыда көрсетілген есептеу мен (әрбір төлем үшін бір есептеу) шешімді қоса отырып, бұл миллионның қазіргі құны 7% мөлшерлемеде 256000 € құрайтынын білесіз. Сіздің 400000 € болатын біржолғы төлемді таңдағаныңыз дұрысырақ. Миллион еуро көп ақша болып көрінуі мүмкін, бірақ құнсызданған болашақ ақша ағыны қазіргі сомаға қарағанда арзанырақ.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Пайыздық мөлшерлеме 7%. Он жылдан соң алынатын 150 € қазіргі құны қандай? Пайыздық мөлшерлеме 2% және 4% болғандағы бастапқы құн нешеге тең?

ТӘУЕКЕЛДІ БАСҚАРУ

Шешім қабылдағанда тәуекел элементінің де қатысы болады. Жоғарыдағы бастапқы құн туралы мысалдарда тәуекелді қарастырмадық, алайда тәуекелді түсіну және есепке алу кез келген шешім қабылдау үрдісінде маңызды. **Тәуекел** – жоғалтуға немесе шығында немесе қауіптің біршама деңгейіне алып келетін жағдайдың орын алу ықтималдығы. Тәуекел туралы сұраққа саналы жауап одан әрқилы әдістермен қашу емес, шешім қабылдауда ескеру. Адам мұны қалай жасай алатынын қарастырайық.

Тәуекел – жоғалтуға не шығынға немесе қауіптің біршама деңгейіне алып келетін жағдай болу ықтималдығы

Тәуекелден қашу

Зерттеулердің көрсетуі бойынша адамдар **тәуекелден қашуға** тырысады. Бұл, өз кезегінде оларға қиын жағдайдың жақсы жағдайға қарағанда ұнамайтынын білдіреді.

(Сол секілді *шығындардан қашу* де көрініс табады – зерттеулер көрсеткендей, бір нәрсені алып бақытты болғанға қарағанда, жоғалту адамды екі есе бақытсыз етеді!)

Тәуекелден қашу – белгісіздік жағдайына қарсыласу

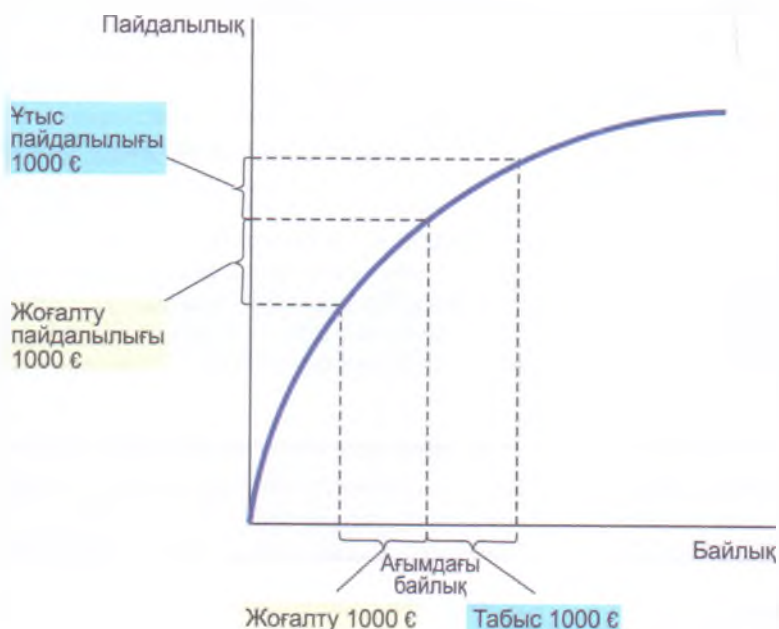
Мысалы, досыңыз сізге мынадай мүмкіндік ұсынды делік. Ол тиын лақтырады. Беткі жағы түссе, ол сізге 1000 €, терісінен түссе, сіз оған 1000 € бересіз. Бұған келісер ме едіңіз? Тәуекелге бейім болмасаңыз, келіспес едіңіз, алайда ұтыс ықтималдығы жеңіліс ықтималдығындай (50%). Тәуекелден қашатын адам үшін жоғалтудан туындайтын 1000 € ұтыстың 1000 € асып түседі.

Экономистер тәуекелден қашу моделін *пайдалылық* тұжырымдамасын қолдана отырып құрастырған болатын, ол береке мен адамның қанағаттануының субъектив өлшемі. 25.1-сызбадағы пайдалылық функциясында көрсетілгендей, байлықтың әр деңгейі айқын пайдалылықты қамтамасыз етеді. Функция шекті пайдалылықтың азаю қасиетін көрсетеді: адам байлығы көбейген сайын, әрбір қосымша еуродан алатын пайдалылық азаяды. Осылайша, сызбадағы пайдалылық функциясы байлықтың артуына байланысты мейлінше жатыңқы болады. Шекті пайдалылықтың төмендеуіне байланысты 1000 € ұтыстан алынған пайдалылық 1000 € жеңілістен аз. Нәтижесінде адамдар тәуекелге бейім емес.

25.1-СЫЗБА

Пайдалылық функциясы

Пайдалылық функциясы қанағаттанудың субъектив өлшемі ретінде пайдалылықтың байлыққа қаншалықты тәуелді екенін көрсетеді. Байлық артқан сайын пайдалылық функциясы жатыңқы келеді, бұл шекті пайдалылықтың кему қасиетін көрсетеді. Шекті пайдалылықтың төмендеуі үшін 1000 € шығын пайдалылықты 1000 € төмендетеді.



Тәуекелден қашу экономиканың түрлі құбылыстарын түсіндіруіміздің бастапқы сатысы. Олардың үшеуін қарастырайық: сақтандыру, әртараптандыру және тәуекел мен табыстылық арасындағы ымыра.

Сақтандыру нарығы

Тәуекелмен күресудің бір жолы – сақтандыру сатып алу. Сақтандыру келісімшартының ортақ қасиеті – қауіп қатерге ұшырауы мүмкін азаматтың тәуекелдің барлығын не бір бөлігін өз мойнына алуға келіскені туралы сақтандыру компаниясына сақтандыру төлемін төлеуі. Сақтандырудың түрі көп. Автокөлік сақтандыру жол апатына түсу қаупінің алдын алады, өрттен сақтандыру үйіңізді өрт қаупінен сақтандырады, өмір сүру кепілі сіз қайтыс болғанда, жанұяңызды табыссыз қалдыру тәуекелінің орнын жабады.

Қандай да бір деңгейде сақтандыру құмар ойыны. Автокөлік апатына ұшырамауыңыз немесе үйіңіз өртеніп кетпеуі де мүмкін. Көп жылдар бойы сақтандыру компаниясына сыйақы төлейсіз және есесіне тыныштықтан басқа ештеңе алмайсыз. Сақтандыру компаниясы көп адамның өз іс-әрекетіне наразы болмайтынына сенеді; айтпесе аз ғана жолы болмағандарға ірі залалдарын өтеп бере алмайды және бизнесте қалмау ықтималдығы туындайды. Экономика тұрғысынан жалпы қарағанда сақтандыру мәні өмірдегі тәуекелдерді жою емес, оны жан-жаққа тиімді тарату. Мысалы, өрттен сақтандыруды қарастырайық. Өрттен сақтандыру өрт нәтижесінде үйіңізден айырылу тәуекелін төмендетпейді. Жағымсыз жайт орын алса, сақтандыру компаниясы өтеп береді. Тәуекел бір өзіңіздің мойныңызда болудың орнына, сақтандыру компаниясының мыңдаған акционерлері арасында бөлінеді. Адамдар тәуекелге бейім

болмағандықтан, барлық тәуекелді бір адамнан гөрі $\frac{1}{1000}$ бөліп көтеруі жеңілірек.

Сақтандыру нарығы, 12-тарауда қарастырылып өткен, екі типтегі мәселелерден жиналады, *жағымсыз таңдау және рухани тәуекел*. Сақтандыру компаниялары бұл туралы біледі, сақтандыру бағасы сақтандыру компаниясы сақтандыру пакетін сатып алғаннан соң кездестіретін тәуекелдерді көрсетеді. Сақтандырудың жоғары бағасы – кейбір адамдар, әсіресе тәуекелге бейім еместер, сақтандырылмай, оның орнына өміріндегі кейбір белгісіздікті өз бетінше басынан кешіреді.

ЕСКЕРІҢІЗ



Баға тәуекелі

Облигацияның фирманың ақша алу құралы екенін көрдік. Сатып алушы ақшаның қайтатынына әрі соған сәйкес сыйақысын бірінші кезекте алатынына сенімді болуы керек. Эмитенттің ақшаны қайтара алмау тәуекелі болады және ол ықтималдықпен байланысты. Эмитент тұрақты болса, дефолт ықтималдығы нөлге жақын болуы мүмкін, эмитент өте әлсіз болса, ықтималдық 1-ге жақын. Қаржы нарығы қарыз қаражатымен байланысты екенін 24-тараудан көрдік (инвесторларға сатылған түрлі несие жинағы). Қарызға қатысты нәтиже де әртүрлі. Мысалы, кез келген ипотекалық қарыз пулында дефолт болатын қарыз алушылар болады және олар жанұясын не жұмысын жоғалтуынан өз ипотекалық кредиттерін өтей алмауы мүмкін. Ипотекалық кредиттің басқа иелері өз кредиттерінің алғашқы кезеңдерінде өтелуіне сенуі мүмкін, төлеу мерзімін өзгерту арқылы ипотекасын реттейді, кейбірі ай сайынғы төлемдерін арттырады немесе бір реттік төлемдерді төлейді. Мұндай нәтижелердің туындауы ықтималдықты бағалауды қиындатады.

Сондықтан қарызбен байланысты тәуекелді нақты бағалау қиын. Алайда, инвестор актив құны жайында пікір алысуда тәуекелді шешім қабылдауының бір бөлігі ретінде бағалағысы келеді. Актив тәуекелді болса, күтілетін табыс та жоғары болуы керек және керісінше. Тиімді нарыққа ие болу үшін тәуекел бағалануы тиіс, тәуекел негізделген ақпарат сенімді, нақты және түсінікті болуы қажет.

Мысалы. Тобыңызда бірнеше оқушы болуы мүмкін. Кез келгенін алсаңыз, әрқайсысына арнап «тәуекелдерді» теңестіре аламыз. Мысалы, адамның басынан өтуі мүмкін тәуекел бар:

- емтиханды тапсырмайды және курстан шығып қалады;
- автокөлік апатына қатысады;
- жылына бес реттен көп саяхаттайды;
- тоналуы мүмкін;
- тұмау жұқтыруы мүмкін.

Бұл жағдайлардың орын алу ықтималдығы қандай? Мұндай нәтижелерді талдаумен сақтандыру актуарийі айналысуы тиіс. Жағдай ықтималдығының бағасы деректерді, әсіресе тарихи деректерді талдау негізінде анықталуы мүмкін.

Мүмкін болса, белгілі облыстан шыққан және өткені нақты белгілі 19 жас шамасындағы студент жайында деректер жинап, оларды құбылыстардың орындалу ықтималдығына қолдануға болады. Тарихи деректер, мысалы, танымал қабылдауға байланыссыз, егде адамдар 18-ден 24 жасқа дейінгі жас адамдарға қарағанда көбірек тоналатынын айтады. Бұл ықтималдықты анықтай алсақ, олар бағалана алады. Қауіпсіздік мына мүмкіндіктерге байланысты орын алады: оқиға болу ықтималдығы анық болған сайын баға жоғары және керісінше.

Алайда жеке адам үшін ықтималдықты анықтау мүмкін, бірақ екі адам арасындағы қарым-қатынасты қарастырғанда қиынырақ. Х адам емтихан тапсырмаса, сіздің де тапсыра алмауыңыздың ықтималдығы қандай? Адам тұмаумен ауырса, оны жұқтыру қаупі қандай? Екі жағдайда ықтималдық ол адаммен қарым-қатынасыңызға байланысты. Ол адаммен көп уақыт өткізсеңіз, кеш сабақ оқу, лекциядан қалу және т.б. ұқсас келеңсіздіктермен бөлісесіз. Мұнда сіздің емтихан тапсырмай қалу қаупіңіз болса, тұмау жұқтыру ықтималдығыңыз жоғары болса, бірақ ол адаммен еш қарым-қатынасыңыз болмаса, емтиханнан құлауға алып келетін жаман әдеттер мүмкіндігі төмен. Алайда, мысалы, лекция залында немесе семинарда уақытты бірге өткізетіндеріңізді ескерсек, тұмауды жұқтыру қаупіңіз жоғары.

Мұндай қарым-қатынастарға қарап, екі айнымалы арасындағы статистикалық тәуелділік – корреляция ұғымын түсіну жобаланады. Көлік апатына Х адам қатысса (және сіз онымен көлікте болмасаңыз) сіздің автөлік апатына қатысуыңыздың ықтималдығы қандай? Сіздің қатысты болу ықтималдығыңыздың өте төмендігіне

қарамастан, корреляция жоғары. Айнымалылар (мысалдағы студент саны) көбірек енгізілген сайын корреляция тұрақсыз. Қарыз пұлдарының жағдайында дәл сондай проблема пайда болады және инвесторлардың шешім шығарарда негізге алатын ақпараттың тиімділігі одан да күрделі болып кетеді: ықтималдықтарды бағалау өте қиын болып кетеді және сол себепті ықтималдықтардың бағасын да анықтау қиындайды.

Актuariйлер корреляциялардың бұл типтерін жылдар бойы зерттеді. Өмірді сақтандыру ұсыну тәуекелімен түйседі. Актuariй жұмысы сақтандырушыға түрлі жағдайларда туындайтын өлім мүмкіндіктері жайында ақпарат ұсынуды білдіреді. Тәуекел факторларының өзгергенін көрсететін ақпарат қолжетімді болған кезде, актуарийлер сақтандырушыларға тәуекелді дұрыс бағалауы үшін мұны модельге кіргізуі керек (яғни, саясатқа сақтандыру сыйақыларын орнату керек). 1980-жылдары кардиомиопатия атымен белгілі феноменді зерттеу үшін көп жұмыс істелді. Ерекше эмоционалды травма кезінде адам миы химиялық заты бөледі және ол қан айналымына түседі. Ол өз кезегінде жүректің алсіреуіне және адамның қайтыс болу ықтималдығының артуына алып келеді. 1980 жылдары кардиомиопатия күйзелісі деп белгілі жағдайды зерттеу бойынша үлкен жұмыс жасалған болатын, оның белгілі бір эмоционал жарақаты нәтижесінде адамның миы қан айналысына химиялық зат шығарады, ол өз кезегінде жүректің алсізденуі мен өлімнің ықтималдығының артуына алып келеді. Жағдай «жаралы жүрек» деп аталды, себебі ол, серіктестердің бірі басқасының өлімінен кейін тез қайтыс болғанда орын алған. *Spreuw, J. and Wang, X (2008), 'Modelling the short-term dependence between two remaining lifetimes'*, әйел өлімінен соң ер адамның өлу қаупі 5 есе, ал ер адамнан соң әйел адамның дүниеден өту ықтималдығы 2 екі есе артық көп екенін көрсетті. Сақтандыру индустриясына арналған қорытынды – тиісті ақпаратты алып, бірлесе сақтандыруды полисіннің бағасын анықтауға енгізу.

Жеке тәуекелді әртараптандыру

«Барлық жұмыртқаларды бір себетке салма», ғылыми ұстанымға айналып кеткен мақалдың дәстүрлі даналығы **әртараптандыру** деген атпен белгілі.

Әртараптандыру – бір тәуекелді өзара байланыссыз көбірек мөлшердегі бірнеше тәуекелмен алмастыру арқылы тәуекел қатерін азайту

Сақтандыру нарығы – әртараптандыру мысалдарының бірі. Әрқайсысы үйінде өрттің болуы қаупімен кездесетін 10000 үй иесі бар қаланы елестетіңіз. Әлдебіреу сақтандыру компаниясын бастаса, қаладағы әрбір адам әрі акционер, әрі компанияның сақтандырушысы атанады, олардың барлығы өз тәуекелін әртараптандыру арқасында төмендетеді. Енді әр адамның 10 000 ықтимал өрттің ішінде өртке тап болуы

қаупі $\frac{1}{10\,000}$. Бұл өз үйінде бір өртке тап болудың бүтін 10 000 қаупі емес. (Each person now faces

1 of the risk of 10 000 possible fires, rather than the entire risk of 10 000 single fire in their own home.)

Бүкіл қала бір мезгілде өртенбесе, адамға жолығатын тосын жағдай әлдеқайда төмен.

Адамдар өз жинақтарын қаржылық активтерді сатып алуға қолданғанда, олар тәуекелді әртараптандыру арқылы төмендете алады. Компания акцияларын сатып алатын адам компанияның болашақтағы пайдалылығына сенеді. Мұндай шешімнің тәуекелі жоғары, себебі компанияның тағдырын болжау қиынға соғады. Microsoft бірнеше белсенді жастардың бастамасынан әлемдегі ең бағалы компаниялардың біріне бірнеше жылдың ішінде айналды: Enron деген бұрынғы америкалық энергетикалық компания алаяқтық істердің кесірінен бірнеше айдың ішінде инвесторларынан және миллиондаған жұмысшыларынан айрылып, төлеу қабілетінен айрылып, әлемдегі қадірлі компаниялардың бірінен, пайдасыз компанияға айналды. Қуаныштысы, акционерге өз байлығын белгілі бір компанияға бекітудің қажеті жоқ. Тәуекел көптеген мөлшерде аздап орналастырылуы емес, аздаған мөлшерде көптеп орналастырылуы арқылы төмендетіле алады.

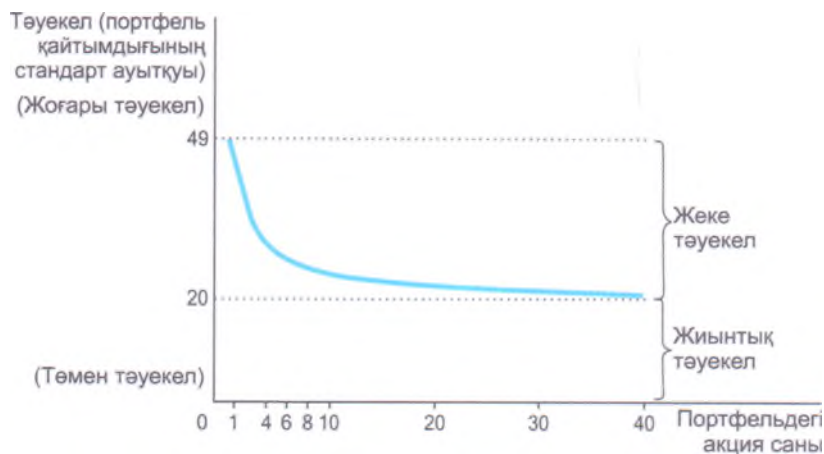
25.2-сызба акция портфелінің тәуекелі ондағы акция санына қалай тәуелді екенін көрсетеді. Бұл тәуекел сіз математикалық немесе статистикалық курстан білетін стандарт ауытқу деп аталатын статистиканың көмегімен өлшенеді. Стандарт ауытқу айнымалылардың қаншалықты ауытқи алатынын өлшейді. Портфель қайтарымдығының стандарт ауытқуы жоғары болған сайын, ол соғұрлым өзгермелі әрі тәуекелі жоғары.

Сызбада акция портфелінің тәуекелі акция санының артуына қарай төмендейтіні көрсетілген. Бір бөлікті портфельдің стандарт ауытқуы 49% құрайды. 1 акциядан 10 акцияға дейін өту тәуекелдің жартысына жуығын жояды. 10-нан 20 акцияға өту тағы 13% тәуекелді төмендетеді. Акция санының артуына қарай тәуекелдің төмендеуіне қарамастан, 20 не 30 акциядан соң тәуекелдің төмендеуі айтарлықтай емес.

25.2-СЫЗБА

Әртараптандыру тәуекелді төмендетеді

Сызбада көрсетілгендей, мұндағы стандарт ауытқу (орташа мәнге қатысты ауытқудың мәні) деп аталатын статистикамен өлшенетін портфель тәуекелі ондағы акция санына байланысты. Болжау бойынша инвестор әр акцияға портфелінің тең пайызын қояды. Акциялар санының артуы акциялар портфелінің тәуекел деңгейін төмендетеді, бірақ оны жойып жібермейді.



Тәуекелді толықтай жою акция немесе портфельдегі акциялар санын арттыру арқылы мүмкін еместігіне назар аударыңыз. Әртараптандыру **жеке тәуекелді** – нақты компаниялармен байланысты белгісіздікті жойып жібере алады. Бірақ әртараптандыру **жиынтық тәуекелді** – барлық компанияларға қатысты жалпы экономикамен байланысты белгісіздікті жойып жібере алмайды. Мысалы, экономика құлдыраған жағдайда, көптеген компаниялар сатудың, пайданың төмендеуіне және акциялардың төмен табыстылығына тап болады. Әртараптандыру акцияларды сақтау тәуекелін төмендетеді, бірақ жойып жібермейді.

Жеке тәуекел – жалғыз экономикалық субъектіге қатысты тәуекел

Жиынтық тәуекел – экономиканың барлық субъектілеріне қатысты тәуекел

Тәуекел мен табыстылық арасындағы компромисс

Тәуекел мен **табыстылық** арасында қаржылық шешімдер түсінігі негізінде ымыраластық болады. Тәуекел тіпті әртараптандырылған портфельдегі акцияларды иеленуге де тән. Тәуекелден қашпайтын адамдар ол үшін өтемақы алатындықтан, бұл белгісіздікті қабылдауға дайын. Акциялар баламалы қаржы активіне, облигация немесе банктік жинақ шоттарына қарағанда пайданың әлдеқайда жоғары нормаларын ұсынатыны тарихи түрде қалыптасқан. Соңғы екі жүз жылдың ішінде акциялар шамамен жылына 8 процент орташа нақты табыс ұсынған, сол мерзімде, қысқамерзімді мемлекеттік облигациялар жылына бар-жоғы 3% нақты табыс төлеген.

Өз жинақтарын қалай бөлу туралы шешім қабылдаған жағдайда, адамдар жоғары пайдаға кенелу үшін қандай тәуекелге баратынын шешуі керек. 25.3-сызбада өз портфелін активтердің екі класы үшін орналастыруды таңдайтын адам үшін тәуекел мен табыстылық арасындағы компромисс көрсетілген:

- Активтердің бірінші класы – орташа табысы 8% және стандарт ауытқуы 20% болатын әртараптандырылған тәуекелді акциялар тобы. (Қалыпты кездейсоқ айнаымалы 95% уақытта өзінің орташа көрсеткішінің

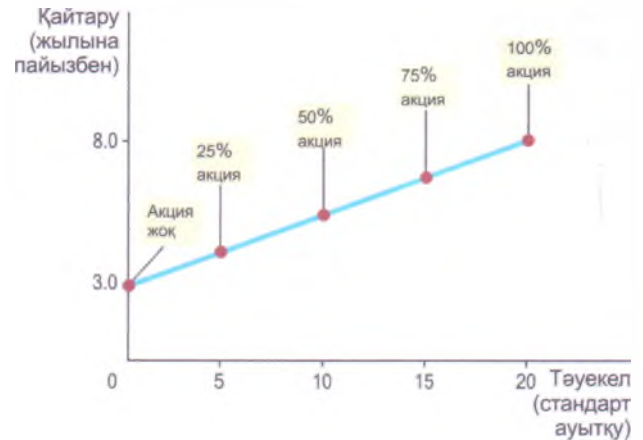
квадраттық ауытқу екі аясында қалатынын естеріңізде ұстаңыз). Солайша, нақты табыстылық шамамен 8% шоғырланғанымен, олар әдетте 48% өсім мен 32% жоғалту арасында құбылып отырады).

- Активтердің екінші класы – қауіпсіз балама. Оның қайтарымы 3% және квадраттық ауытқуы нөл. Оған банктік жинақтық шот немесе мемлекеттік облигация жатады.

25.3-СЫЗБА

Тәуекел мен табыстылық арасындағы компромисс

Адамдар акцияларға салған өз жинақтарын арттырғанда, олар табыс ретінде алуға үміттенетін акциялардың орташа табыстылығын арттырады, бірақ бұның өзі олар жолықтыратын тәуекелді жоғарылатады.



Сызбадағы әр нүкте тәуекелді акция мен қауіпсіз активтер арасындағы нақты бөлуді білдіреді. Сызбада акцияларға көбірек адам қаражат салған сайын, тәуекел мен табыстылық соғұрлым көп болатыны көрсетілген.

Тәуекел мен табыстылық арасындағы компромиссті мойындау адам өздігінен не істеу керектігін көрсетеді. Қатер мен табыстылық комбинациясының белгілі бір таңдауы адамның қатердің алдын алуына тәуелді және бұл адамның жеке қалауын көрсетеді. Бірақ акционерлер үшін жоғарырақ орташа табыс жоғары тәуекел бағасына сәйкес келетінін түсіну маңызды.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Тәуекелден қашатын адамның өзі кездестіретін тәуекелді төмендете алатын үш тәсілін сипаттаңыз.

КЕЙС

Құндылықтар және нәлгік тәуекел

Көптеген қаржы мекемелері «кванттар» деген атпен танымал жоғары маманданған математиктер мен физиктерді өте пайдалы деп тапты. Сондай «кванттың» бірі талантты математик Дэвид Ли Wall Street investment bank J.P Morgan Chase инвестициялық банкінде сандық талдаумен айналысқан. 2000 жылы ол «Fixed Income» журналында «Корреляция жайында әдепкі қалпы бойынша: Copula мәсілі» атты мақала жариялады.

Лидің актуарлық ғылымда, сондай-ақ бизнесте біраз тәжірибесі болған. Ол J.P. Morgan Chase-те өсіп келе жатқан аса білікті математик және статист мамандардың бірі еді. Олардың міндетіне өздерін жалдаған қаржылық институттардың қатерлерін анықтау және оларды минимумға дейін төмендету жолын табу, тіпті мүлде жоқ қылу кірді. «Сандық қаржыландыру» негізінде нарықты бөлшектеуге болады. Сандық қаржыландыру төмен тәуекелмен инвестициялау үшін шешім қабылдаушы тұлғаға ақпаратты жақсарту мүмкіндігін беруді қарастырады.

2000 жылы Ли жұмыстары оқиғалар ықтималдығы мен корреляциясы мәселелеріне арналды. Мысалы, Англияның оңтүстік батысындағы компания жануарлар терісін алады және оны тері өнімдерін өндірішлерге сату үшін теріні түрлі сапада өңдейді. Өз ішіктерін Кениядағы компания арқылы өткізеді. Деректерді талдау екі ұйымға қатысты сәтсіздік болу мүмкіндігі туралы сенімді баға бере алады. Британдық компанияның сәтсіздікке ұшырау ықтималдығы – 0,3, кениялық компаниянікі – 0,4. Дәл сондай жоғары сапалы ішіктерді тез арада таппай, кениялық компания сәтсіздікке ұшыраса,

(Жалғасы бар)

британдық компания да сәтсіздікке ұшырайтынының біршама жоғары ықтималдығы бар. Осылайша, талапқа сәйкес емес екі компания арасындағы корреляция жоғары.

Британдық компания мен исландтық туристік оператор арасындағы сәтсіздік корреляциясы қандай? Дейтұрғанмен, олардың екеуін де Германияда орналасқан банктен несие алу фактісі байланыстыруы мүмкін. Ол банк қиындық көрсе, онда екі компанияның сәтсіздікке ұшырау қауіптері шамамен жоғары. Ли бір бизнес дефолтына қолданылатын әдістерді екінші біріне қолдануға тырысты. Мұны моделдегенде, бұл инвестициялау тәуекелін төмендету туралы шешім қабылдайтын тұлғаларға көмектесер еді.

Екі немесе одан көп оқиғаның бір уақытта болуының мүмкіндіктерін копула деп аталатын статистикалық тәсіл арқылы моделдеуге болады. Ол үйлестіруді жасайды (ұйымдастырады). Ли қолданған айрықша үйлестіру Гаусстық копула еді. Ол біраз студентке қалыпты үйлестірудегі «қоңырау қисығанан» таныс. Ли қарыздық дефолт пулдары құрамындағы екі немесе одан да көп элементтер уақытталдығын қалыпты үлестіруіне (Copula) элементтер дефолтты жағдайда болу (өміршеңдік уақыты) уақытына (тірі қалу уақыты) корреляция тұрақтысына көбейту арқылы анықтаған. Өміршеңдік уақыты аспектісінің формулалары Лидің актуарий серіктестері бірінің өлімінен соң өміршеңдігіне қатысты зерттеу жұмысынан алынған болатын. Бұл жағдайда оқиғалар (өлім болған жағдайда) орташа тенденцияға ие және өлім болашақтағы бір уақытты болуы да мүмкін. Активке қатысты нәтижелер айтарлықтай анық емес. Лидің формуласы «әдемі» болып көрінгенмен, оның анық емес түрлі және кездейсоқ оқиғаларды есепке алуға мүмкіндігі болмады. Расында Ли өз формуласының шектеулері бар екенін (кез келген жақсы ғалым тұжырымдайтындай) мойындады. 2005 жылы ол «Тек аз ғана адам модель мәнін түсінеді» деп айтты.

Қаржы әлеміндегілерге модель тәуекелді «қарапайым» санға дейін төмендете алатынымен пайдалы болды, оны бағалауға көмектесті. Бұл шешім қабылдайтындарға бір компанияның дефолтқа ұшырауы екінші бір компанияға қандай әсері болуы мүмкін екенін көрсетті. Аталмыш екі компания да мұны білмеуі мүмкін. Moody's және Standard & Poor's рейтингтік агенттіктері өз әдіснамасында Лидің қаржы нарығындағы валюталарға қатысты формуласын қолданды. Негізінен, бұл формула қамтамасыз етілген міндеттемелер (ҚЕМ) бойынша тәуекелді бағалауда қолданылған.

Ли формуласы инвесторларға шешім қабылдағанда есепке алуда қолдана алатын жаңа ақпарат ұсынды, ол «сәйкес жалпыға қолжетімді ақпарат» жиынтығының бөлігі.

Мәселенің мәнісі, қолданғандардың пайдаланған ақпаратты толығымен түсінбеуінде жатыр. 1990 жылдардың екінші жартысынан бастап қаржы әлеміндегі үздік математиктерді, статистиктерді және физиктерді жалдаудың түпкі мағынасы олардың қабілеттерінің өте ерекше болуымен байланысты. Олар басқа ешкім істей алмайтын іс атқарды; басқалар мұны жасай алар ма еді!

Бұл моделдері ақпарат жоғары техникалық қана емес, ғылымда қалыпты болып саналатын, бірақ «уақытша» деп танылған түрлі болжамдарға негізделген. Кез келген теория немесе модель бөлшектеліп және жойылуы не жақсартылуы керек. Қаржы дағдарысы туралы қолымыздағы бар ақпаратты енді нарықтар шешім қабылдау барысында қолданса болады. Дағдарыстың кейбір себептері «кванттарға» ұсынылған еді. Экономикада модель ететін мәселе өте көп және талдау мен болжауда құралдармен қамтамасыз етуге көмектесуде математика өте пайдалы болуы мүмкін, бірақ бәрібір экономиканың орны маңызды, өйткені, ол – адамның мінез-құлқымен байланысты. Мұндай мұқият талдауға қарамастан, себеттер мен жұмыртқалар туралы ескі мақал бұрынғыдай қолданылады!

Дэвид Ли БАҚ-та несиелік дағдарыс пен келесі құлдырауға жауап берген адам ретінде аталған.



АКТИВТЕРДІ БАҒАЛАУ

Бұл бөлімде қарапайым сұрақ қарастырылады: акция бағасын не анықтайды? Жауаптың бір бөлігі – сұраныс пен ұсыныс, бірақ бұл әңгіменің соңы емес. Акция бағасын түсіну үшін адамның акцияларға ақша төлеу дайындығын не анықтайтыны жайында тереңірек ойлану керек.

Негізгі сараптама

Жинақтарыңыздың 60% компания акцияларына салуға және әртараптандыруға қол жеткізу үшін 20 түрлі акция сатып алуға шешім қабылдадыңыз деп елестетейік. Өз портфеліңізге 20 акцияны қалай таңдайсыз?

Компания акцияларын сатып алғанда, сіз бизнестегі акцияларды сатып аласыз. Қай мекемелерді басқарғыңыз келетіні жайында шешім қабылдағанда, екі жайтты ескеру дұрыс: бизнес бағасы мен акцияның сату бағасы. Баға құннан аз болса, акция *жете бағаланбаған*. Баға құннан қымбат болса, акция *асыра бағаланған*. Баға мен құн тең болса, қор *әділ бағаланған*. Портфеліңіз үшін 20 акцияны таңдағанда, сіз жете бағаланбаған акцияны таңдаңыз. Бұл жағдайда бизнес құнынан аз төлеу арқылы «табысты келісімге» қол жеткізесіз.

Мұны жасағаннан айту оңай. Бағаны зерттеу жеңіл: жай газеттен көре аласыз не желіде немесе мобайл құрылғыға жүктеп ала аласыз. Бизнес құндылығын анықтау – қиын нәрсе. Бағасын анықтауға арналған компанияға **негізгі сараптама** жасалады. Қаржы секторының көптеген фирмалары осындай сараптама жүргізу және қандай акция сатып алу жайында кеңес алу үшін компанияның бағасын талдаушыны жалдайды.

Негізгі сараптама – компания құнын анықтау мақсатында бухгалтерлік есептілігін және перспективаларды қарастыру

Акционер үшін акция бағасы – дивидендік төлемдер ағынының ағымдық құнын және сатудың соңғы бағасын қоса алғандағы олар иелік етуден алатын сома. Ескерте кетейік, дивидендтер – компания өз акционерлеріне ұсынатын ақшалай төлемдер. Компанияның дивиденд төлей алу қабілеті, сондай-ақ акционер өз акцияларын сату бағасы компанияның пайда таба алу қабілетіне байланысты. Оның пайдалылығы тауарға сұраныс, бәсекелестерінің алдында нешеге тең екеніне, қанша капиталы бар екеніне, оның жұмысшылары кәсіподаққа біріккеніне қарамастан, клиенттері қаншалықты адал екеніне, қандай үкіметтік бұйрықтар мен салықтарға тап болатынына және т.с.с. көптеген факторларға тәуелді. Негізгі сараптама жүргізетіндердің жұмысы – компанияда акциялар бөлігі қаншалықты маңызды екенін анықтау үшін барлық факторды ескеру.

Акция портфелін таңдау үшін іргелі талдауға жүгінгізіз келсе, мұны іске асыратын үш тәсіл бар. Оның бірі – компанияның жыл сайынғы есептерін және т.б. оқу арқылы барлық қажетті зерттеулерді дербес жасау. Екінші тәсіл – қаржы сараптама кеңесіне жүгіну. Үшінші – негізгі сараптама жасайтын және сіз үшін шешім қабылдайтын менеджері бар (оны кейде қор менеджері деп атайды) инвестициялық қордың қызметіне жүгіну сатып алу.

Келесі тарауда қаржы дағдарысы кезіндегі қаржы нарығын мұқият қарастырамыз.

ҚОРЫТЫНДЫ

Бұл тарауда қаржылық шешімдерді қабылдауда қолданылатын негізгі құралдардың кейбірі қарастырылды. Бастапқы құн тұжырымдамасы фунт не еуро болашақта бүгінгі фунт пен еуроға қарағанда құны азырақ екенін есімізге түсірді және бұл уақыттың түрлі сәттеріндегі ақша сомаларын салыстыруға мүмкіндік берді. Риск менеджмент теориясы бізге болашақтың белгісіз екенін және қатерлердің алдын алғыш адамдар сол белгісіздікке қарсы шаралар қолдануы мүмкін екенін есімізге салады. Активтерді бағалауды зерттеу кез келген компания акцияларының бағасы күтілетін болашақ табыстылықты бейнелеуі керектігін айтады. Қаржының көп құралы жақсы таныс болғанымен, активтерді бағалауға негізделген моделдердің заңдылығына байланысты талас бар. Тәжірибеде акция бағалары компанияның шынайы құнына сай келетініне байланысты сұрақтар бар. Бақылайтын акциялардың ұтымды немесе ұтымсыз бағасының үлкен өзгерістері маңызды макроэкономикалық салдарға ие. Кеңірек айтсақ, қор нарығының тербелістері экономикадағы тербелістермен тығыз байланысты. Кітапта экономикалық тербелістерді қарастырғанда қор нарығына қайта ораламыз.

ЖАҢАЛЫҚТАРДАН

Бастапқы күн мәні

Қаржылық дағдарыстан соң басқаларға қарағанда көбірек қысымға ұшыраған елдердің бірі – Грекия. 2015 жылы үшінші көмек беру мәселесі ұзақ пікірталасдан соң біржолата ЕО, Еуропа Орталық Банкімен және ХВҚ («үштік») талқылады. Олар берген ақшаның бір бөлігін немесе барлығын Грекия кредиторлары қандай деңгейде жоғалта алатыны келіссөздер назарында.

Грек қарызы мен бастапқы күн

2015 жылы Грекия ХВҚ мен Еуропалық Одақпен өз қарызы жайында қарқынды келіссөзге жабық болды. Мемлекет өз қарызының бір бөлігін өтеуі тиіс және Грекияның өз міндеттемелерін орындай алу мүмкіндігі даулы болып қала берді. Грек үкіметінің аскетизмге қарсы платформадағы билікке дауыс беруі саяси жағдайды мұнан әрі қиындата түсті. Ақырғы мерзімнің жақындауына қарай Грекия қаржы нарығы нәтижесінің, мұнан кейінгі қаржылық қолдау туралы келісудің қандай болатынын не Еуроаймақ пен Еуропалық Одақтан шығу мәжбүрлігін бағалауға тырысты.

2015 жылға келіссөздер ел үшін қаржылай көмек көрсетуге алып келді. Есесіне Грекия бірқатар салыққа және зейнетақы жүйесіне байланысты экономикалық реформалар жасау керек болады. Алайда мұның барлығы Грекия азаматтары мен саясаткерлер үшін ауыр жұмыс басталғандай әсер етті. Келіссөздер пунктіннің бірі қарыздық ауыртпалықты жеңілдету мәселесі болды. Кредиторлар Грекияға берілген қарыздың бір бөлігінің немесе бәрінің толық қайтарылмайтынын мойындағанда, кейбір қарыз (көбінесе облигациялық қарыз) кешірілді. Қаржы нарығында қарыздың мұндай тәсілмен өшірілуі тиімсіз, себебі қарыз алушы мен кредитор арасындағы сенім жоғалады. Алайда, 2015 жыл соңында Грекия Орталық Банк басқарушысының орынбасары Иоаннис Мурмукас кредитті өтеудің орташа мерзімі шамамен 32 жыл, пайыздық мөлшерлемелер төмен екенін және Грекия бұл қарыздарды басқара алатындай, оның таза келтірілген құны біршама төмен болғанын айтып өткен. Мурмукас қарыздық ауыртпалықты жеңілдету бойынша болашақ келіссөздер таза бастапқы күнға негізделетінін айтты. Грекия үкіметі номинал құны 1% облигациялар арқылы және 30 жылға дейін өтелетін 500 млн € қарызға алса, таза келтірілген құнды бейнелеу үшін Грекия облигациялар пайыз мөлшерлемесімен бірге дисконттауы мүмкін.

Кейбір қаржы мамандарының айтуынша, NPV қолдану арқылы облигация бағалау қолайлы және әділетті тәсіл. Кредиторлар үшін олар беруге тиіс қарыздың нағыз құны 500 млн € тұрмайды, себебі ол өтелу мерзімі барысында құнсыздануы мүмкін. Грекия төлеуге тиіс қарыз сомасы азырақ және тиісінше басқару оңайырақ.

Сұрақтар

- 1 Қалай ойлайсыз, не үшін «үштік» экономиканы құтқару туралы келісімнің шеңберінде салық салу және зейнетақы жүйелерін реформалауды талап етеді?
- 2 Грекия қарызының көп бөлігі облигация күйінде болуы тиіс. Неліктен тәуелсіз облигациялар (ұлттық үкімет сатып алған облигациялар) нарығының тоқтаусыз қызмет етуінің маңызды бөлігі өзара сенім болуы тиіс?
- 3 Өтелу мерзімі 30 жыл, 1% мөлшерлеменен 500 млн € облигацияның таза келтірілген құны қандай? 5% мөлшерлеменен NPV қанша болады?
- 4 Облигация әділ есептеудің жалғыз тәсілі NPV деген тұжырымдамамен келіссөз бе?
- 5 Кредиторлар мемлекеттік қарыздар проблемасын қалай шешуі керек? Грекияның басынан кешірген тәуекел мен пайда арасындағы компромисті бағалау кезінде мысал ретінде алайық.



Ағымдағы құнды есептеу Грекия экономикасына қарызын тиімдірек басқаруға көмектесе ме?

ТҮЙІН

- Жинақ пайыз мөлшерлемесін алатындықтан, бүгінгі ақша болашақта алынатын ақшадан құндырақ. Бастапқы құн тұжырымдамасын қолдана отырып, адам түрлі кезеңдегі сомаларды салыстыра алады. Кез келген болашақ соманың ағымдағы құны – өндірістің болашақ сомасы үшін пайыздық мөлшерлемені ескере отырып, болашақта керек болатын сома.
- Шекті пайдалылықтың төмендеуінен адамдар тәуекелге бейімсіз. Экономикалық агенттер сақтандыруды қолдана отырып, тәуекелді азайтып, әртараптандыру арқылы табысы мен тәуекелі төмен портфель таңдай алады.
- Акция үлесі ретіндегі актив құны дивиденд ағыны мен соңғы сату бағасын қоса алғандағы, үлес иесіне тиесілі болатын ақша ағынының ағымдағы құнына тең. Қаржы нарығы қолжетімді ақпаратты рационал өңдесе, акция бағасы базалық бизнестің ең жақсы бағасына тең болады.

ШОЛУ СУРАҚТАРЫ

- 1 Ағымдағы құн тұжырымдамасын сипаттаңыз.
- 2 Пайыздық мөлшерлеме – 7%. Он жылдан соң алынатын 200 € мен 20 жылдан соң алынатын 300 € салыстыру үшін ағымдағы құн тұжырымдамасын қолданыңыз.
- 3 Сақтандыру нарығынан адамдар қандай пайда табады? Қандай екі мәселе сақтандыру компаниясының жұмысын қиындатады?
- 4 «Іргелі талдау» ұғымы нені білдіреді?
- 5 Әртараптандыру дегеніміз не? Акционер 1-ден 10 дейінгі әлде 100-ден 120 дейінгі акциялардан көбірек әртараптандыруға қол жеткізе ала ма?
- 6 Компания акциялары мен мемлекеттік облигациялардың қайсысы көбірек тәуекелге ие екенін салыстырыңыз? Қайсысы көбірек орташа табыс әкеледі?
- 7 Қор нарығы аналитигі акция бағасын анықтағанда қандай факторларды ескеруі керек?
- 8 Тәуекел мен табыстылық арасындағы ымыраластық дегеніміз не?
- 9 Неліктен адамдар ақшаны жоғалтуын сондай сомадағы ақшаны алу қуанышынан артық бағалайды деп ойлайсыз?
- 10 Адамдардың тәуекелге қаншалықты бейім екені туралы мағлұмат неліктен қаржы нарығы үшін маңызды?

МӘСЕЛЕ ЖӘНЕ ШЕШІМ

- 1 Пайыздық мөлшерлеме 6% делік. Әрбір келесі үш жағдайда қайсысын және неліктен қалайтыныңызды түсіндіріңіз:
 - a. бүгін 200 € не екі жылдан кейін 480 €?
 - b. бүгін 205 € не екі жылдан кейін 240 €?
 - c. бір жылда 1000 € не екі жылдан кейін 1220 €?
- 2 Компанияның бүгін 10 млн € тұратын инвестициялық жобасы бар және ол төрт жылда 15 млн € пайда алып келеді.
 - a. Мөлшерлеме 11% болғанда фирма осы жобаны жүзеге асыра ма? 10%? 9%? 8%?
 - b. Табыстылық пен табысы жоқ пайыздық мөлшерлемелері арасындағы нақты шектеуді білесіз бе?
- 3 Әрбір келесі сақтандыру түрі үшін мына әрекет мысалын көрсетіңіз, *рухани тәуекел* және *жағымсыз таңдау*:
 - a. Денсаулықты сақтандыру
 - b. Көлікті сақтандыру.

- 4 Сіздің кей жинақтарыңызға он акциялы портфель сатып алғыңыз келді деп елестетіңіз. Акциялар бір саладағы компаниялардікі болуы керек пе? Акциялар бір елде орналасқан компаниялардікі болуы тиіс пе? Түсіндіріңіз.
- 5 Қай акция түрінен көбірек пайда ала алатыныңыз жайында үмітіңіз бар: экономикалық жағдайға сезімтал (мысалы, көлік өндірушіге) не экономикалық жағдайға сезімтал емес өнеркәсіп саласының акцияларынан (мысалы су компаниясы)? Неліктен?
- 6 Компания екі тәуекелге кезікті делік. Жеке тәуекел бәсекелестің өз нарығына кіріп, кейбір клиенттерді қабылдауын білдіреді. Жиынтық тәуекел туралы айтсақ экономика сатуды қысқартып, құлдырауға ұшырауы мүмкін. Екі тәуекелдің қайсысы компания акционерлерінің көбірек пайданы талап етуіне алып келуі мүмкін? Неліктен?
- 7 Сэм пайдалылық функциясы $U = w^{0.5}$, мұндағы w млн € бейнеленген денсаулығы және U денсаулықтан алатын пайдалылығы. Сэм ойын шоуының соңғы кезеңіне жетті. Басшы Сэмге 4 млн \$ (i) мен 0.6 ықтималдықпен 1 млн € не 0.4 ықтималдықпен 9 млн € төлейтін құмар ойыны (ii) арасында таңдау жасауға ұсынады.
- Сэмнің пайдалылық функциясы сызбасы тәуекелге бейім бе? Түсіндіріңіз.
 - (i) мен (ii) таңдауының қайсысы Сэмге жоғары сыйақы береді? Өз тұжырымыңызды сәйкес есептеумен түсіндіріңіз (Ескерту: ықтимал өлшемнің күтілетін мәні – ықтималды үлес болатын мүмкін нәтижелердің орташа өлшемді мәні.)
 - (i) әлде (ii) Сэмге күтілетін жоғары пайдалылық бере ме? Есептеулеріңізді көрсетіңіз.
 - Сэм қайсысын таңдауы керек: (i) әлде (ii)? Неге?
- 8 Компания басшылары өз жұмыстарындағы жеке ақпарат негізінде акция сатып алады және сатады, олар *ішкі саудамен* айналысады.
- Акция сатып алу мен сатуға пайдалы болатын ішкі ақпараттарға мысал келтіріңіз.
 - Ішкі сауда – заңсыз. Түсіндіріңіз?
- 9 XXI ғасырдың бас кезінде қаржы нарықтары тәуекел бағасын қайта бағалау тәсілдерін қарастыратын сандық аналитиктер жұмысының ("кванттар") айрықша ықпалында болды. Математика мен математикалық моделді қолдана отырып, баға тәуекелінің артықшылықтары мен кемшіліктерін қарастырыңыз.
- 10 Тәуекелді келесі себептер арқылы қалай бағалай аласыз:
- Португалия үкіметінің 10 жылдық облигациясының бағасы
 - Германия үкіметінің 10 жылдық облигациясының бағасы
 - Оңтүстік Африка жағалауындағы жаңа мұнай орнының құрылысы.

26 ҚАРЖЫ НАРЫҒЫ МӘСЕЛЕЛЕРІ

2007-2009 жылдар арасындағы қаржылық дағдарыс кең таралған және ауқымды ғаламдық рецессияға ұшыратты. Он жыл өтсе де, оның әсері әлі сақталып тұр. Көптеген экономистер дағдарыстың пайда болу себептеріне төркіндес көзқараспен келіскенімен, оларды түсіндіре алатын негізгі теориялар мен моделдерге байланысты едәуір келіспеушіліктер орын алып отыр. Алайда осы моделдер мен теориялардың ықтималдығы даулы мәселе күйінде қалып отыр. Бұл тарауда дағдарыстың орын алу себептерін, одан кейін орын алған кейбір пікірталас салдарын қарастырамыз.

ДАҒДАРЫС СЕБЕПТЕРІ

Атап өткеніміздей, макроэкономика салыстырмалы түрде жаңа пән. Жалпы 1930 жылдардағы оқиғалар экономикаға неғұрлым терең шолу жасауға мәжбүр етті. Екінші дүниежүзілік соғыс, 1971 жылдағы Бреттон-Вуд жүйесінің құлдырауы мен соғыстан кейінгі реконструкция (үкімет ішкі валюта бағасын белгілі бір алтын мөлшеріне қарсы тұрғызуды тапсырған болатын), 1970 жылдардағы мұнай дағдарысы мен 1980 жылдың басындағы макроэкономика саясатын анықтаудағы пікірталастарда ақша массасының рөлі және басқару талаптары аясында рецессия тағайындалды. 1990 жыл басындағы экономикалық тұрақсыздық пен рецессия 1980 жылдың соңындағы серпіліс нәтижесінде пайда болды. 2004 жылы АҚШ Федералдық Резервтік Жүйе (ФРЖ) басшысы, 1930 жылдардағы Ұлы Депрессия кезеңіндегі танымал студент Бен Бернанке макроэкономика өзгеріштігінің төмендегені туралы Вашингтондағы Шығыс Экономикалық Ассоциациясында сөйлеген сөзінде атап өтті. Оның себептері ретінде Бернанке құрылымдық өзгерістерді, жақсартылған макроэкономикалық саясатты және «сәттілікті» ұсынды. 2007 жылы британ канцлері Гордон Браун өзінің он бірінші бюджетін қарауға ұсына отырып, төмендегідей пікір білдірді: «менің есеп беруім елге үдемелі еңбекпен қамтуды және өспелі инвестицияларды қамтиды; төменгі инфляцияның жалғасы, сонымен бірге төменгі пайыз мөлшерлемесінің және ипотекалық мөлшерлеменің; және бұл – Бюджет... еліміз тарихында ең ұзақ кезеңдегі қорда экономикалық тұрақтылық пен орнықты өсумен негізделді... ешқашан ескі серпіліс пен құлдырауға қайта оралмаймыз».

Көптеген дамыған елдердегі қолайлы экономикалық жағдайдағы төменгі инфляцияға, жоғары еңбекпен қамтуға, төменгі дәрежедегі жұмыссыздыққа және тұрақты өсуге алып келуін «**Үлкен бәсеңділік**» деп атады (Ұлыбританияда «Үлкен Тұрақтылық» деп аталған). 2005 жылы біраз адамдар келесі төрт жылда орын алатын залалды оқиғаларды жорамалдаған. Кейбір мамандар актив бағасының жоғарылайтынын, әсіресе Ұлыбритания мен АҚШ-тағы жылжымайтын мүлікке өсетінін, бірақ кейіннен өзгеріс енгізуге болатынын ескерткен еді, алайда нәтиже салыстырмалы түрде сол өзгерістер салдары мен экономикаға әсері бойынша басым болды. Өткенге шолу жасасақ, дағдарысқа соқтырған кейбір ұзақмерзімді үрдістерді анықтауға болады.

Үлкен тұрақтылық – төмен инфляцияны, жоғары еңбекпен қамтуды, төмен дәрежедегі жұмыссыздық пен тұрақты, бірқалыпты өсуді сипаттайтын экономикалық тұрақтылық кезеңі

Мемлекеттік бақылауды жою

Ұлыбритания экономиканың ұсыныс тарапының тиімді жұмыс істеу мүмкіндігін шектейді деген сенімге сүйенді. АҚШ-та 1980 жылдары мемлекеттік бақылауды жою ойдағыдай реттелді. Осылайша заңнамалар сериясы сәйкесінше банктік және қаржылық көріністі өзгертті. Банк пен құрылыс қызметі төңірегіндегі ережелер мен нормалар жойылды немесе жеңілдетілді.

Қаржылық бақылауды азайту қарқыны 1980-жылдардың соңына дейін азаймады. Ұлыбританияда да, АҚШ-та да нәтижесінде кейінгі үкіметтер бірте-бірте реттеуді азайта отырып, қаржы ұйымдарына сауда-саттықты жаһанды түрде жүргізу мүмкіндігін және басқа кезеңге қарағанда жаңа нәрселерді енгізу еркіндігін берді. Технологияның өркендеуі инновацияны да қамтыды. Әлемдік қаржылық ортада алдыңғы қатарға шығуға, көрсеткіштерді басқару икемділігі мен математиканы бағындыруға біліктілік қажет.

Мемлекеттік бақылауды жою арқылы қаржы мекемелері өз рөлін кеңейтуге мүмкіндік алды. Көптеген құрылыс жинақ кассалары банкке өтудің жаңа ережелерін қолданса, барлық коммерциялық банктер ипотекалық нарыққа кірді.

Орта жағдайдағы үй шаруашылығына ипотекаға шығу жолы жеңілірек бола бастады. Жоғары сұраныс нәтижесінде тұрғын үй бағалары өсе түсті. Жылжымайтын мүлік бағасы көтерілген кезде, үй қарызы мен құны арасындағы оң айырманың көбеюі **оң меншікті капиталды** еске түсіреді. Белгілі бір адамда 250000 £ ипотека болуы мүмкін, бірақ меншікті бағасы 375000 £ болса, тиісінше оң меншікті капитал 125000 £. Кредиторлар қарыз алушылардың осы акция бойынша қарыздарын пайдалануға жіберуіне қарсы бола қойған жоқ, осылайша адамдардың мүмкіндіктерімен қоса қарыздары да өсе түсті. Үй иелері қаражат тарта отырып, көліктерді, демалысты, үйлену тойларын және т.б. қаржылық қажеттіліктерді реттеуге, сондай-ақ үйдің құрылыс-жөндеу жұмыстары мен оны кеңейту сияқты мүмкіндіктерге ие болды.

Оң меншікті капитал – үйдің қарызы мен оның құны арасындағы оң айырма

Қаржы мекемелері үшін ұзаққа созылған экономикалық өсуден күткендерін күрделі инвестиция ретінде жаңа қаржы құралдарының соңында 'саналы' кредиттеу деп атай отырып түсіндіруге болады. Өзінің серіктіктестері бірлескен қоғам үшін үлесін қосуды көздейтін банктердің ендігі кезектегі бағыты акционерлерге пайда табуға жұмылдырылды. Үлкен пайда табуда кредиттеу хаттамалары шексіз болатын, кейде мүлдем іске аспайтын.

Шынымен де АҚШ-тағы dot.com және террористік 9/11 шабуыл түріндегі жүйеге күйреу келтіруі экономикалық белсенділіктің құлдырауына әкеліп соқтырды. Қолайлы жағдайды, өтімділікті сақтап тұру үшін ФРЖ пайыз мөлшерлемесін қысқартып, нарыққа қолма-қол ақша жіберіп отырды.

Мыңжылдықтың соңында ақпараттық технологияның болжанған апатқа дайындығы («2000 жыл қауіп-қатері») көптеген қаржы ұйымдарының көп мөлшерде технологияға капитал құю қажеттігін білдірді. 2000 жылдың қауіп-қатері белгілі бір жағдайда күткен қатерге қарағанда жұмыс өнімділігінің жақсаруы арқылы қаржылық ұйымдарға артықшылықтар берді. Банктер нарық сегменттерін кеңейту мақсатында жаңа нарықты іздеу барысында іскерлік қарым-қатынасты қолдаумен бірге пайданы жоғарылату мүмкіндіктерін қарастырды. Төмен деңгейдегі қызығушылықтың көп таралғаны мол өнімді табыстың болашағы штаттың сыйақысымен байланысты болуы қызығушылықты одан әрі арттыра түсті.

Зейнетақы қорлары көптеген корпоративтік кәсіпорындар сияқты өзгерістерден зардап шекті. Қымбат зейнетақы жүйелерін тоқтату, үкімет пен қызметкерлер тарапынан жарналардың азаюы зейнетақы қор жетекшілерінің табыстылықты арттыратын инвестиция табуға итермеледі.

Ұлыбританияда табыс мультипликаторы және жылжымайтын мүлік құнының өспелі үлесі негізінде тұрақты пайыздық мөлшерлемелі ипотекалық несие банктерде және ипотекалық кредиторларға 2-жылдық мәмілелерді қоса отырып, тартымды өнімдер жасайтын жаңа кеден шешімдері үшін бәсекелесуге мүмкіндік береді.

Мемлекеттік бақылауды жою мен жаһандық сауданың мәні капитал қозғалысының ұлттық шекара арқылы болғаны әлдеқайда жеңіл екенін көрсетеді. Ақша қаражатын төмен пайыз мөлшерлемесімен ұсынатын елден және әлдеқайда көбірек өніммен капиталға активтерді құятын елдерден қарыз алуға болады (әсіресе 2000 жылдардың басында теріс пайыз мөлшерлемесін ұстанған Жапония елі). Инвестицияда клиенттері үшін қауіпсіз жоғары пайдаға көз салатын хедж-қорларының өсуі, ПТ өзгерістерімен бірге нарық арасында өте төмен дифференциалды бағаны пайдалану үшін барлығы қорға қаржылық нарыққа кіруге тәуекелдің алдын алуын қамтамасыз етуге тырысты.

Актив бағасының өсуі

2009 жылғы қыркүйекте ФРЖ-ның бұрынғы төрағасы Алан Гринспен «Адамдар ұзақ уақытқа созылған өсіп өркендеген бақытты кезеңнен соң, ылғи осылай бола береді деп көзсіз сенеді» деп түсініктеме берген еді. Бұл Гринспеннің 1990 жылдардың соңғы жартысы мен жаңа мыңжылдықта несие мен жылжымайтын мүлік кеңейген кезең туралы айтқаны. Несиелік қарыз бен ипотеканы қоса есептегенде британдық жалпы қарыз 1,2 трлн £ (1,55 трлн €) көлемінде деп хабарланды, онымен бірге 1994 жылдан бері Англия Банкі кредит карталар бойынша төленбеген қалдықтың 380% көтерілгенін белгіледі. Ұлыбританияда жылжымайтын мүлікке орташа баға шамамен 1983 жылы (38800 €) 30000 £-дан 2007 жылы 200000 £ (258 794 €), АҚШ-та S&P/Case-Schiller тұрғын үй ұлттық баға индексі 2000 жылы 100, 2006 жылы 190 өсті.

Қиналушы алғашқы сатып алушы үшін төменгі несие мөлшерлемесінің болуы тұтынушыға аздаған үміт сыйлады. Әдеттегідей, кредиторлар бере алатын сомада меншіктің құндылықтары мен пайда деңгейін негізге алды. Меншік құндылықтары үшін 75% жоғары кредиттің болуы өте жиі кездеседі. Типтік дүкендер желісінің негізгі пайдасы 2,5 есе, екінші жақтан 1,5 есе болар еді. Екі жұптың негізгі 'асыраушы' 20000 £ табатын және басқа иеліктерге 15000 £ болатын 72500 £ түрінде жәрдем берілетін еді. 2001 жылы жылжымайтын мүлік шамамен 90000 £ (есте сақтайық, бұл орташа алғанда) болғандағы адамдардың қиын жағдайын түсінуге болады. АҚШ та бұдан тыс қала алмады. Алайда, ипотекаға деген жасырын сұраныстар болғаны анық. Оның талаптары өтімді болғандықтан да жасырылды, себебі нарыққа шығуға дайын адамдар көп еді. Мұнда мемлекеттік бақылауды жою, салыстырмалы төмен пайыз мөлшерлемесінің болуы, тұрақты экономикалық жағдайдың және қаржы мекемелерінде тәуекелдің көбеюі сияқты тараптардың барлығы бірікті.

Ұлыбритания мен АҚШ-тағы жылжымайтын мүлік бағаларының өсуі 'активтер көбігі' деп аталды. Активтер көбігіне кейінгі тарауда тоқтала кетеміз, алайда активтер көбігі көбіне бағаның негізгі құндылықтарынан кәдімгідей ерекшеленеді. Активтер көбігі жылжымайтын мүлік бағасының өзгеруіне мысал болды ма, әлде сұраныс пен ұсыныстың түпкілікті айырмашылықтарының көбеюіне байланысты ма?

Тұрғын үйге сұраныс ұсыныстан артты. Нарық бағасы тұрғын үй алуға деген ынтаның артуына байланысты жоғарылады. 1980 жылдардың басында үй сатып алғандар меншіктерінің оң меншікті капитал алып келгеніне байланысты қарыз алуға, сонымен қатар екінші нарықтағы үйлерге де мүмкіндіктері болды. Бұл екінші нарықтағы үйлер ауылдық аймақта немесе Испания жағажайында жаңа салынған не жекеменшік, сондай-ақ екінші ипотеканы төлеу мақсатында жалға беру үшін алынған болуы мүмкін. Екінші үйді сатып алу негізінен адамдарға зейнетақыға тәсілі болып табылды. Жылжымайтын мүлікке әрдайым өсетін баға дәстүрлі зейнетақы жоспарларына қарағанда сенімдірек. Себебі олар қаржыландыруда әрқашан қиыншылық пен мүлдем тоқырауға ұшыраудың алдында тұрғандай сезінетін, сонымен бірге кезінде мемлекеттік сектор қамтамасыз еткен компаниялар мен ұйымдардың қысқаруы мен бас тартуы орын алды.

Несие мекемелерінің ұстанымына сәйкес ипотеканы қамсыздандыру ережелерінің көбі жеңілдетілген. Актив бағасының несие сомасымен арақатынасында ұсынылатын ипотекалар көп. Ұлыбританиядағы Солтүстік Рокта қарыз алушыларға үй құнының 125% дейін не жылдық табыстың алтауының есесіне дейін ипотекалық өнім ұсынылады. Бұл 'Бірлескен' кредитті (бұлай аталған себебі қарыз алушыларға ипотекалық кредитті қосу арқылы есепте болған қарызды төлеуге мүмкіндік берді) әзірше нарыққа бұған дейін қолжетімділікке жетпегендер тік тұра қарсы алды. Осылайша бұл мықты әрі тұрақты экономикалық климаттың артықшылығы ретінде көрініс тапты.

Субстандарт нарық

АҚШ-та банктер мен басқа да кредиторлар өздерінің несие үлесін көбейтуге талпынып, ипотеканың дәстүрлі емес жағын кеңейту мүмкіндігін қарастырды. 24-тарауда көргеніміздей, жұмыссыз, кедей адамдардың несие тарихы болады, бірақ тәуекел мен басымдықтардың өзгеруі аясында бұл топ кредиторларға нарықтық мүмкіндік туғызды.

ФРЖ бұрынғы төрағасы Бен Бернанке ипотекалық нарық икемді несие қабілеттілігінің бағалауы «негізгі емес»-тен (*non-prime*) субстандарт нарыққа қарай ипотекаларды жоғарылатты деген пікірде болатын. Бұл ипотекалар оларды тапсырмастан бұрын және төменгі депозитпен көбіне шектеулі құжаттар сұрататын.

ФРЖ ипотекаларды бағалай отырып, 2003 жылы «негізгі емес» (*non-prime*) көлемі 10% болса, 2006 жылға қарай 30% дейін жетті. Майер, Пенс және Шерланд *Journal of Economic Perspectives* (23, 2009) төмен немесе ешқандай құжаттама сұрамайтын ипотека пайыз мөлшерлемесінің АҚШ-та 2003 жылғы 39%-дан

2007 жылы 60% дейін көтерілгенін мәлімдеген. АҚШ-тағы қарыз алушылармен ең алдымен жалпы алғанда олардың мүмкіндіктерін суреттеп берген брокерлер хабарласатын. 'Қолжетімді өнімде' кейде алғашқы кезең ішінде жеңілдетілген мөлшерлеме (*teaser rates*) болады, көбіне екі жылға төменгі (кейде нөл) пайыз мөлшерлемесін ұсынатын. Екі жылдан кейін пайыз мөлшерлемесі едәуір көтерілетін және кей өнімдерде жылдар өте келе пайыз мөлшерлемесі де өсе береді. Ең алдымен үй сатып алушылардың артықшылығы ретінде оларға ипотека алуына және үй сатып алуларына мүмкіндік ашылды. Жылжымайтын мүлік бағасы өсуін жалғастыра берсе, үй иесі оң меншікті капиталды соңында «негізгі линия» қарызды қайта ауыстыруына болады. Өсіп жатқан пайыз мөлшерлемесімен үй иелеріне оң меншікті капитал басқаруға мүмкіндік береді. Алайда, жылжымайтын мүлікке арзандағанда, қайта салу таңдауы жоғалып, содан көптеген үй иелері айлық төлемдерін тапты.

Типтік субстандарт несиелер «2/28» не «3/27» болды. 2 және 3 сандары жеңілдетілген мөлшерлеме, айнымалы бағам қолданылатын. Кейін брокерлер ипотеканы банкке немесе басқа ипотекалық кредитке комиссия алу үшін сатуға талпынар еді. «Орташа» жағдайда банк жауапкершілікті де, актив де (ипотека жағдайында қарыз алушылардан алынған төлем) иеленетін еді. Жылдар ішінде ипотеканың негізгі төлем сомасының және пайызының негізінде ақша қаражатының ағынын жасайтын еді. Мұндай актив жаңа реттелмейтін банк ортасында құнды болуы мүмкін.

АҚШ-та толық ипотекалық нарықтың үлесінде субстандарт ипотекалар көтеріле бастап, актив бағасының несие сомасына арақатынасы негізіндегі тәуекел 2005-2006 жылдары 50%-дан 80% дейін жоғарылады. 2004 жылы шығарылған барлық ипотеканың 35% субстандарт несиелер алды. Мұнда тек қана субстандарт нарықты қолданған жағдайы нашарлар ғана болған жоқ. Үй иелері өз назарына сай оң меншікті капиталды қайта қарыз алуға немесе екінші нарықтағы үй сатып алуға қолданды. Нарықта жылжымайтын мүлікке байланысты болжамдар тек пайдаға сатылатын қаржылық құралдардан пайда табумен ғана шектелмеді. Кейбіреулер «*Парақтау*» (*flipping*) деп танылатын меншікті сатып алу тәсілі үшін ақша қаражатын қарызға ала отырып, жылжымайтын мүлік нарығына кіру мүмкіндігін де көрді. Жылжымайтын мүліктің жылдам өсіп жатқан бағасына қарай меншік те тез сатылып, күтілген пайданы әкеле алатынын көрсетті.

Экономикалық dot.com және 9/11 құлауына ФРЖ пайыз мөлшерлемесінің төмендетті. Төменгі несие мөлшерлемесі субстандарт несие ұстаушылардың алған қарыз деңгейінен қоршаған ортаны шектетіп тастағандай болды. 2003 жылдан ресми АҚШ пайыз мөлшерлемесі (федералдық қор мөлшерлемесі) 1% деңгейінде қалды, ал содан кейінгі 31 айда инфляцияға қарай пайыз мөлшерлемесінің тұрақтануы теріс мәнге ие. Соған қарамастан жылжымайтын мүлік бағасының өсуі экономикалық жоғарылауға алып келді. Жылжымайтын нарық АҚШ-та 2001 және 2005 жылдар арасында 788000 жұмыс орнын құруына жауапты болды, яғни 40% еңбекке қабілеттілікті көтеруге ықпал етті.

Экономистер арасында осы кезең арасында АҚШ пен Ұлыбританияда кездесетін жылжымайтын мүлік бағасының өсуін салыстырмалы түрде «көпіршік» деп аталуы мүмкін деген пікірталас болды. Көбісі осыған сендіруге тырысты, алайда кейбірі өнімділік пен табыстың көтерілуіне орай тұрғын үйге сұраныс жылдам өсіп жатқан.

Бірақ өнімділік көтерілуінің себебін тұрғын үй бағасының өсу серпілісімен түсіндіруге келсек, ғимарат сатып алатын көптеген адамдар баға ары қарай өседі деген ойда болды, тиісінше кредиторлар адамдарға төмен несие қабілеттілігі бағасымен ипотеканы қызықтыра отырып, ұсынды.

Адамдар белсенді қызмет ағыны үшін сатып алмайтын болса, яғни бағаның тек қана көтерілетіндігінен болған жағдайда көпіршік пайда болады.

Субстандарт ипотекалар мен секьюритизация

25-тарауда CDO мен своп несие дефолт своптары (НДС) жалпы сипаттама түрінде талданды. Бұл тарауда бағаланған тәуекелдер қалай сақтандырылғаны және сақтандырылуы мүмкін екені туралы көбірек ақпарат беріледі.

Қорғалу – қарызды пулға ауыстырумен және сатумен ипотеканы қамтамасыз ететін бағалы қағаздарға тән нысан

Айталық банк мүлікке 10000 адамға ипотекалық несие беруге келісті, олардың әрқайсысы өз кезегінде 100000 \$ қарызға алады (субстандарт нарықтың басым бөлігі АҚШ-та болғандықтан, долларды

қолданамыз). Банкті **құрушы** ретінде белгілейік. Бұл ипотекалық несие 1 млрд \$ қарызға біріктірілуі мүмкін. Математиктер қарызды талдай келе, оның айталық 1% дефолт мүмкіндігі бар десек; қарыз алушы 10000 адамның 100 адамы өз өмірінің қандай да бір сәтінде дефолтқа ұшырауы ықтимал деп баға береді. Банк қарыздарды біріктірумен байланысты шектеулі тәуекелмен тиімді несиеге қолжетімділігін ескере отырып, кредит-рейтингтік агенттігіне қарыздық міндеттеме пакетін ұсынады.

Құрушы, негізін қалаушы – активтер секьюритизациясын жүзеге асыратын банк не қаржы ұйымы

Тиісті несие алғаннан кейін, банк «арнайы мамандандырылған компания» не SPV шығарады. SPV мекемесі банкке өз міндеттемелерін айырып алуына мүмкіндік береді. Дефолт жағдайында қарызды сатып алушылар тараптарын бүкіл банкке емес, SPV-дің құрылуы көрсеткендей, инвесторлар SPV-ден талап етеді. Инвесторлар SPV-мен жұмыс істегенде, төлемді алдын ала алуға құқықтары бар. SPV банктен қарызды сатып алып, оны инвесторларға, олар басқа банктер мен қаржы институттары болуы мүмкін, SPV осы мақсатта облигация шығарады. Мүмкін болатын инвестордың несие пакетіне ақша қаражатының ағыны тікелей байланысқан.

Ұзақмерзімді пакетке жоғары бағадағы несие қабілеттілік берілгенін ескерсек, инвестициямен байланысты тәуекел салыстырмалы түрде төмен. Инвестор база актив құнымен қорғалған. Естеріңізде болса, кез келген несие бойынша дефолт болса, банктің бастапқы несие кепілі болып саналатын ерекшелікті иемдену мүмкіндігі бар

Арнайы мамандандырылған компания – актив сатып алуға қаражат тарту үшін инвесторлар облигациясын шығаруға құрылған компания

SPV қарыз пакетіне қарағанда облигацияларды жалпы бағасынан аз шығарады. Айырмашылығы – құрушыны (бұл жағдайда банк) «алғашқы деңгейде жоғалту». Оның мақсаты – болуы мүмкін қарызды жоғалтуға кепілдік беру. Мысалымызда, қарыз ағыны (ипотеканы өндіріп алу) 1 млрд \$ тұрады. SPV облигациялық пайыз бен қарыз бөлігін төлеу үшін ипотекалық төлемдер мен ақша қаражат ағынын қолданады. SPV-ға қарыз 50 млн \$ айырмашылықпен 950 млн \$ сатылды. Талдау көрсетіп отырғандай, ықтималды жоғалту әдепкі қалпы бойынша қарыз пакетінде 30 млн \$ аспауы керек. Бұл ипотека иесінің ақша қаражаты ағыны инвесторларға 950 млн \$ кері төлеуге жеткілікті дегенді білдіреді. Қарыз пакеті жалпы бағасының негізінде үш пайыздық мөлшерлеме жоғалтуды көрсетеді.

SPV өздігінен акция шығара отырып, банктің өзіндік меншік құқықтық мәртебесі бар еншілес компания (немесе негіз қалаушы) болады. Акциялар негізінен шығарушы немесе басқа да қаржы мекемелерінен сатып алынуы мүмкін. SPV артықшылығы жағынан базалық актив түсетін (ипотека) қолма-қол ақша ағыны негізінде жоғары пайда береді. Банк үшін SPV-ді құру дайындаудың банк үшін пайдасы – оған міндеттемелердің SPV-ге жіберілуі, яғни олар банктің балансында пайда болмайды. Соның нәтижесінде банк қорларды кейінге қалдыруды керек етпейді, ссудаларды жабуға мәжбүр болмайды. Осылайша банк табысы мен пайдасын көбейтетін кредиттеу мен сатылымдарға қатысуын кеңейте түседі. Банк қарызды SPV-ге сата отырып комиссиядан пайда таба алады.

Банк (қарызды тудыртқан) сәтсіздікке ұшыраған болса, онда SPV бөлек заңды тұлғалығын ескеріп, банк кредиторлары инвесторларға қарсы ешқандай наразылық тудырта алмайды. Осыған ұқсас, SPV сәтсіздікке ұшыраған жағдайда инвестор да банк негізін қалаушыға өз наразылығымен қарсы шыға алмайды. SPV қарызын сатумен айналыса отырып, банк комиссиядан пайда таба алады.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Банк балансын басқарудағы SPV үшін қандай артықшылығы бар?

SPV облигацияларының шығарылуы әртүрлі деңгейдегі тәуекелдердің аясында жүреді. Осы қолданылу мерзімі бойына белгілі бір уақыт аралығында түрлі шарттармен берілетін несие үлесі транш деп аталады.

Әртүрлі тәуекелдерді ескере отырып, басқа типтегі инвесторларға ипотеканы төлеу әртүрлі пайыз көлемінде қарастырылады. Субстандарт секьюритизацияның 6 бөлігі кездеседі («*6-pack deals*» деген

атпен белгілі). Әр бөлігі жеке сатылуы мүмкін. 25-тарауда өзіміз көргендей, CDS дефолтты тәуекелге қарсы сақтандыру ретінде әрі қарай қолданылу үшін жүреді.

Транш, үлесті несие – несие келісімінің қолданылу мерзімі бойына белгілі бір уақыт аралығында түрлі шарттармен беріліп тұратын үлесі

Дефолттың көтерілуі

CDS нарығының кеңейтілуі жылжымайтын мүлік күйрегенде қаржылық нарыққа әртүрлі жағдайдағы мәселелер тудырты. Бұл келісімшарттар субстандарт кредиттермен байланысты облигацияға қарсы шығарып алынғанын ескеру қажет, бірақ осы келісімшарттардың саудасы банктер, сондай-ақ қаржы мекемелері актив немесе базалық актив (ипотека) иеленбей-ақ, келісімшартты сатып ала алады.

CDS байланысты мәселелердің бірі облигацияларға қатысты саудаларда көптеген сатылымдардың болуы. Шынымен де сатып алушы көптеген сақтандыру келісімшарттарын басқа сатушылардан алуы мүмкін. Сонымен қатар естеріңізде болса, субстандарт ипотека секілді осы келісімшарттар сатып алынып, оларды біріктіріп, сондай-ақ алыпсатарлық келісімге сай қайта сатуға мүмкіндіктері болды. Сатушылар CDS-ке біріктірілген бағалы қағаздар құлауы мүмкін деген оймен соларды сатып алуы мүмкін.

Нәтижесінде сатушы CDS сатып ала алады. Онда сатушы қайтарым ретінде сақтандырылған облигацияларға ие болады. Сатушыға тәуекелден сақтандыруына орай үлкен пайда әкелетін облигацияларды ары қарай жылжытады. Осы деривативтерді сатып алатын (дериватив деп аталуы – негізінде жатқан активтерден алынды, «derives» байланысты аталады) трейдерлер осы саудамен байланысты активтердің шын қуатын білмейді.

CDS нарығының нақты құндылығын анықтау қиын, себебі ол қаржылық операциялардың екіжақты 'биржалық емес' транзакциясынан тұрады. Биржалық емес транзакцияда ешқандай да сатушының сауданы жүргізетін ресми құжаттары кездеспейді. CDS нарығы 45 \$ және 60 \$ трлн көлемінде бағаланды. 2006 жылы әлемдік ЖІӨ бойынша 54,3 трлн \$ бағаланды. CDS нарығымен көптеген ірі банктер, сонымен қатар Lehman Bros., исландық банктер, Barclays және RBS, тағы да AIG сақтандыру компаниялары сияқтының көбісі өткізілді.

2006-2007 жылдары орталық банктер арасында инфляциялық қысымның өсуі ең басты мәселеге айналды. 2006 жылғы маусымда Англия Банкі пайыз мөлшерлемесін өсіре бастады, 2007 жылғы шілдеде мөлшерлеме 5,75 % дейін өскенін көрді. АҚШ ФРЖ пайыз мөлшерлемесін 2006 жылғы маусымға 16 ай бойына өсіре түсті, сөйтіп 2006 жылғы күзге қарай федералды қордың мөлшерлемесі 5,25 % жетті. Пайыз мөлшерлемесінің өсуіне байланысты қарыз алушылар, әсіресе субпрайм қарыз алғандар, қысым артқанын сезіп, субпрайм қарыздар дефолтының саны арта бастады.

Қаржы мекемелеріне әсері ипотекалық дефолт өсуінен айқын көріне бастады. Құбылыстың нақты көрінісі базалық активтер өз кезегінде табыс ағынын жасауды жалғастырады немесе басқаша айтқанда ипотека ұстаушылардың едәуір бөлігі айлық ипотекалық төлемдерді ары қарай төлеуді жалғастырады деген болжалдарға негізделіп отырды.

Ипотекалық дефолттар қашан орын ала бастады? Өзіміз байқағанымыздай, пайыз мөлшерлемелері өсе түскен соң көптеген адамдар алып жатқан қаржылық міндеттемелердің мәніне терең бойламай-ақ, ипотеканы жаппай ала бастады. Бұл кезеңнің аяқталуымен бірге, ипотека жаңа пайыздық көрсеткішпен қайта қалпына келді. Кезең басында төленбеген мөлшерлемелердің жаңа пайызы қосымша салық пайызын өтеу қажеттілігін, сонымен қоса қарыз алушылардың жоғары тәуекелділікке ие болғанын көрсетті.

Ипотека мөлшерлемесі көтерілгендіктен, қарыз алушылар үшін ай сайынғы төлемдерін төлеу қиындай түсті. Алғашқы айлық мөлшерлеме мен қайта қалпына келген төлем негізіндегі жаңа айлық ипотекалық төлем арасындағы айырмашылық едәуір болғандықтан, тұрғын үй иелері айлық ипотекалық төлемді артығырақ көрді. Субстандарт нарық осындай жағдайдағы өзгерістерге төтеп бере алатын, екінші нарықтағы тұрғын үйге ипотека алған адамдардан шоғырланды.

Төлем жүргізе алмайтын жағдайға жеткен соң, қарыз алушылар мүліктерін сатуға талпына бастады не ипотекалық кредиттер мүліктен тәркілеуге алып келді. Мүліктен айырылу көбейіп, тұрғын үй арзандады.

Тұрғын үйдің арзандауына орай мүлік бағасы ипотекалық кепіл бағасынан төмен теріс капиталға тең болды. Тұрғын үйді сату нұсқа ретінде қарастырылмады, себебі үмітсіз қарызға тап келді. АҚШ кей

аймақтарындағы жағдай тым ауыр еді. Лас-Вегас, Лос-Анджелес және Майами қалаларында тұрғын үй бағасының өсуі жағдайды күрделендіре түсті. Бұл аймақтардың мүлкі ең көп тәркілеуге ұшырады. Мүлкін тәркілеу көп болғанымен, тұрғын үй нарығындағы ұсыныс та көбейіп, экономикалық сұраныс пен ұсынысқа сай тұрғын үй бағасының төмендеуі жалғаса берді.

Ипотека төлеушілер қарыздары дефолтқа ұшырауына байланысты банктер SPV-ге берген қарыздарын қайта сұратты. Банктер SPV активтерін өз теңгерімде қайтарып алуға мәжбүр болды. Бұл оларды кредиттеуге кедергі келтірді, себебі резервтерді теңгерімде пайда болған міндеттемелерді жабуға қалдыруға тура келді. Кейбір жағдайда теңгерімге және кредиттеу мүмкіндіктеріне залал келтіре отырып, оларды активтерден алу керек.

Күн сайын банк қажеттілікке алған міндеттемелер бойынша кредитті жабу, пайызға төлем, несиелік дефолттық своп (CDS), облигация бойынша төлем, т.б. өтеу керек. Осындай міндеттемелерді жабу үшін жеткілікті ақша қаражаты қажет. Көптеген банктер нарықтағы банктер арасынан ақша қаражатын қарызға алады. Субстандарт нарық күйрегендіктен, үмітсіз қарыздар үсті-үстіне айқын жинала бастап, көптеген банктер үмітсіз борышты есептен шығаратынын, тиісінше жоғалтатынын хабарлады. Банк жүйесіне деген сенім, оның жұмыс істеуі үшін маңызды, құлай бастады. Мұндай жағдайда банктер күмәнді қарыздарына болды. Банктер бірін-бірі несиелегісі келмеді, онымен қоса өз баланстарын тұрақтандыру қарсаңында тұрды, соған орай банктер арасындағы несиелеу едәуір қатаңдай түсті. Қоғамда несие алу қымбат әрі шектеулі болып, соған орай қолданушы-жеке тұлға мен заңды тұлғаларға қарыз қаражатының бағасы көтерілді. Ұйымдар үшін ақша ағынын басқару қиындады.

Банк дағдарысы 2008 жылғы тамызда банк дағдарысында кездескен мәселелермен күрес басталды. Осы жылдың наурызында субстандарт нарыққа қатысты АҚШ ФРЖ «Bear Stearns» инвестициялық банкінің, сонымен бірге басқа да банктердің өз жоғалтулары мен нарықтағы рөлі айқындала бастады. Bear Stearns инвестициялық банкі JP Morgan Chase тарапынан сатып алынуы арқылы құтқарылды.

Ғасырлық тарихы бар Ұлыбритания банкі құлдыраудың алдын алу мақсатында активтерін Солтүстік Рок аймағына қарай ауыстырды.

АҚШ нарығындағы екі ең ірі ипотекалық кредиттеу көшбасшылары «Fannie Mae» Федералдық Ұлттық ипотекалық Ассоциация және «Freddie Mac» Федералдық Ипотекалық Несие Корпорациясында күрделі қаржылық мәселелер бар екені байқалды. «Fannie Mae» негізі 1938 жылы, «Freddie Mac» 1970 жылы қаланған. Олардың бизнестері – ипотеканы несие берушілерден сатып алып, инвесторларға қарызға сату. Олар миллиондаған ипотека иелерінің қарыздарына тиімді түрде кепілдік берді және АҚШ-тың 12 триллион \$ тұратын ипотека нарығының жартысына жуығын құрады. олар өте маңызды болғандықтан АҚШ билігі оларды қолдау үшін, осы іске араласты. Ұлыбритания Солтүстік Рок аймағында сияқты 2008 жылғы қыркүйектің басында АҚШ-та оларды сақтап қалу үшін белгілі бір уақытқа иеленуі туралы шешім қабылдауға жиналды. Осы екі көшбасшы төлем қабілетсіздікке ұшырайтын болса, АҚШ-тың кей аймақтарындағы тұрғын үй 15% құлдырап, теріс капиталды көбейтті. Болжам бойынша тұрғын үй иелері 10% ипотека бойынша төлем төлеудегі қиындықтарға кезікті және өз үйлерін қайтарып алу тәуекеліне барды.

Банктерден келген суыт хабарлар мәселенің айтарлықтай маңызды екенін айқындады. Билік банктерді құлдыраудан сақтап қалу үшін күрделі мәселелермен бетпе-бет келді. Алайда, банктерді сақтап қалу моральдық тәуекел мәселесіне алып келді. Банктер үкімет тарапынан қаржыландырылатынынан хабардар болғанда, пруденциалды кредиттеу тәжірибесін жалғастыруға аз да болса ынталылық танытар еді. Банкті құтқарып қалу идеясы көп адамдар көргендей, сақтықты елең қылмай, біраз уақыт Американың «Main Street» сияқты тұрақтап қалды. Миллиондаған жай америкалықтар үшін айтарлықтай қиыншылықтар мен үйлерін жоғалтуы орын алып жатты. Компаниялардың жоғарылаушы қатерлі рецессия кезінде аман қалу үшін қорларға қолжетімділігі қиындай түсті. Ешкім де оларға көмек қолын соза қоймады, осы мәселелер себебінен банк қызметкерлері жұмыс орнын босатуға мәжбүр болды.

Банктердің құлдырауы 2008 жылғы 15 қыркүйекте соңғы рет орын алған банк құлдырауының бірден-бір себебі ретінде моральдық тәуекел мәселесінің болуы ықтималы айтылды. Ипотекалық нарық пен CDS нарығында маңызды орынды АҚШ Lehman Brothers инвестициялық банкі алады. Ол өз бизнесін көп қарыз алумен қаржыландыру арқылы құрды. Соңғы рет Lehman Brothers 2008 жылғы қыркүйектегі 13 және 14 демалыс күндері құтқарып қалу шараларын қарастырумен, Bear Stearns пен Merrill Lynch дәл сол кезде сақталып қалынды. Lehman Brothers инвестициялық банкінің ипотекалық нарық пен CDS нарығында қарыздарының көптігінен сол жылғы 15 қыркүйекте 11-бөлім бойынша Банкроттыққа тіркелді.

Lehman Brothers құлдыраған соң, оған несиелік дефолт своп бойынша төлемдерді жүргізетіндерден миллиардтаған арыз түсті. Осы талаптарды орындау үшін қажет қаражатты 2008 жылғы қазанда *Lehman Brothers* банкінің облигациялары аукцион арқылы сатылды. Облигация бағасы шамамен долларға 8 цент деп есептеліп, аукционда 10 млн \$ облигацияларға 800000 \$ тағайындалды, яғни CDS міндеттемелерінің 9200000 \$ қанағаттандыру керектігін білдірді. Талаптар 400 \$ мен 600 млрд \$ арасында бағаланды, бұл қаржы жүйесі мен көптеген банктерге зор ауыртпалық түсіретінін білдірді.

Негізінде банк міндеттемелерінің төлемдерін өтеу резервте тұратын ақша қаражаты қалмағанын білді. Өз міндеттемелерін бар күшін сала отырып, қанағаттандыру үшін қаражатты банктер арасындағы несиелеу нарығынан алуға ұмтылды. Әлем бойынша банктердің қиын жағдайға түсуіне байланысты баланстарына активтерді көбейтуге тура келді. Бұл осы міндеттемелерді ұстап тұру үшін жеткілікті резервтерді қалпына келтіруді білдіреді, ал мұндай жағдай несиелеу әрекетін де баяулата түспек. Сондықтан балансты қалпына келтіру несиелеуге емес, салымдарды жинақтауға бағытталды. *Lehman Brothers* банкінің банкротқа ұшырауы маңызды оқиғалардың бірі, себебі кез келген құлдырауға ұшыраған банкке орталық банктің араласуға дайын еместігін айқындап берді.

Жаһандық рецессияға апарар жол

Қаржы нарығында орын алған қиыншылықтар нақты экономикаға тез кері әсерін тигізе бастауы. АҚШ, Ұлыбритания мен Еуропа елдеріндегі сұранысты тоқтатуға талпыныс 2008 жылдың ортасына дейін пайыз мөлшерлемесінің өсуіне алып келді. Дегенмен жылжымайтын мүлік нарығында орын алған мәселелерге байланысты көптеген адамдар жұмыс орындарынан айырылды. Ипотека алу мүмкіндіктерінің қатаңдығына байланысты жылжымайтын мүлікке қатысы бар тұрғын үйлерге сұраныстың төмендеуіне жол берді. АҚШ-та жылжымайтын мүлік бағасының өзгеруіне байланысты құрылған жұмыс орындары. Жылжымайтын мүлік бағасының төмендеуіне байланысты тұрғын үй бағасы төмендеді.

Мүлікке оң акционерлік капиталға ұмтылысқа қарыз алу ынтасы кері болады, сонымен қоса тұрғын үй иелері нық сенімнен айырылады, сөйтіп бұрындары пайдаланған сән-салтанаттан бас тартады. Бұл кинотеатрға бару, демалу, сырахана не мейрамханаларға бару тәрізді әрекеттер болуы мүмкін. Мейрамхана табысы құлдыраса, онда жабдықтаушы ықпалына әсер ететін элементтердің, сол сияқты басқа да тапсырыстарынан бас тартуы мүмкін. Мұның бизнес-құрылым иелеріне де әсері болуы мүмкін. Мысалы, Ұлыбританияда Британдық сыра & Сырахана Ассоциациясы 2009 жылдың бірінші жартысында орташа есеппен аптасына 52 сырахана жабылды, бұл дегеніміз 2008 жылдың салыстырмалы кезеңінен 33% асып түсті. Мұндай қысқару 24 000 мыңға жуық адамның жұмыссыз қалуына әкелді.

Көптеген елдерде шиеленіскен құлдырау несие нарығы ұсынысының аз болуы да көмегін тигізді. Дамушы елдерде де экономикалық өсудің құлдырауы байқалды. Құлдырау себептерінің бірі – банк қаражатын алуға ниетті кәсіпорын мәселелері. Көптеген кәсіпорындар, әсіресе шағын кәсіпорындар ары қарай қызмет ету үшін ақша қаражаты ағынынан үміттенеді. Олардың көбісі қатаң несие нарығы және ақша ағынына байланысты туындайтын кедергілерге кезіккен соң, банк тарапынан икемділік пен түсіністікке зәру болды, себебі көптеген компаниялар банктердің кредиттеу не овердрафт ұзарту ниетінің жоқтығын сезді. Банктер кредиттеуге дайын болса да, көбінесе пайыздық мөлшерлемесі жоғары болды. Ақша ағыны және қаржылық қолдау ала алмау мәселесімен кезіккеннен кейін, көпшілігі жабыла бастады.

Ірі бизнес-құрылымдар көптеген қиыншылықтарға ұрынды, оның ішінде орын алған оқиғаларға байланысты көлік өндірісі ерекше құлдырады. 2008 жылғы қаңтарда айлық көлік құралдарының өндірісі АҚШ-та 817767; 2009 жылғы ақпанда 388267 мыңға дейін болып, бір жылда 52,2% төмендеді. Өндірістің құлдырауы жеткізушілерге де, осылайша экономикаға да теріс әсер етті. Осылайша бизнес-құрылымдар саны азайып, жұмыссыздар саны артты. АҚШ-та жұмыссыздық деңгейі 6,2-ден 2008 жылы 9,7% дейін жетті. Дәл сол кезеңде Ұлыбританияда 2,4% және ЕС жұмыссыздық 10% болды.

ТИІМДІ НАРЫҚ ГИПОТЕЗАСЫ

24-тарауда портфельді әртараптандыруды қарастырдық. Оның бірден-бір жолы – қорды инвестициялау және қорды басқару маманына тиімді түрде максимал табыстылық жасауы үшін жалпы есеп шығару. Тағы да басқа жолы бар, алайда портфель құрылымы әртүрлі, мысалы, дайын беттерді *Financial Times* қарай шығару. Бір қарағанда, бұл сұмдық болуы мүмкін, бірақ бұл қауіп әкелмейді деген сенім бар. Сондықтан бұл толығырақ **Тиімді нарық гипотезасы** (*efficient markets hypothesis (EMH)*) деп аталады.

2-тарауда айтылғандай, «гипотеза» грек тілінің *hypotithenai* деген сөзінен шығып, «болжамдау» деген мағынаны білдіреді. Жалпы алғанда, белгілі бір оқиғаның болып немесе болмағаны туралы болжам ЕМН – әмбебап шындық, дін емес, керісінше болып жатқан оқиғаларда қаржы нарығы қалай іс-әрекет жасап жатқанына сәйкес болжау.

Тиімді нарық гипотезасы (ЕМН) – актив құны туралы жалпыға қолжетімді ақпарат беретін актив бағасы туралы теория

Бұл теория бойынша кез келген уақытта сатып алынып немесе қайта сатылуын қамтамасыз ететін қор биржасы сатып алушылар мен сатушылардың үлкен топтары мен нарықтың жеткілікті өтімділігін қамтамасыз ететін қор нарығын қамтиды. Нарықтағы бұқаралық ақпарат құралдарындағы сатушылар мен сатып алушылар жеткізілімнің жалпы есебі бойынша құндылықтардың әсерлі гипотезаға тепе-теңдігін анықтап, нарықтық баға қоюды талап етеді.

Нарықтағы баға сатылым мен оның санын не адамдардың нені сатып алғысы келетінін көрсетеді. Басқаша айтқанда, нарық бағасы адамдардың сатып алу тепе-теңдігі мен үлесі арқылы қарастырылады. Жай адамның нарықты бағалауы бойынша бағасы қарастырылады.

Осы теорияға сәйкес қор биржасы – **ақпараттық фактор**. Ол активке байланысты қолжетімді ақпараттың барлығын көрсетеді. Ақпарат өзгергенде, баға бөлімінде өзгеріс болады. Компанияның болашағы жайлы жақсы жалпыға қол жетімді хабарламалар болған кезде, нарықтағы баға мен құндылық та өспек. Керісінше болса, төмендейді. Кез келген уақытта компания құндылығы ретінде нарықтағы бағаны қарастырамыз.

Ақпараттық фактор – барлық қолжетімді ақпараттың рационал жолмен көрсетілуі

Нарықтың әсерлі гипотезасының бірі нарықтағы бағалардың еркіндігі. Бұл өзгерістерге байланысты ақпаратқа сүйеніп, нарықтағы бағаға дәлме-дәл болжам жасау қиын. Қоғамда қолжетімді ақпаратта нарықтық баға 10% көтеріледі деген болжам жарияланса, қор биржасы оны көрсете алмауы мүмкін. Осы теорияға сәйкес, компания нарықтық бағаға төтеп бере алса ғана құн қарастырылады. Бірақ жаңалық шынымен де жаңаша болуы тиіс. Осы себептен де акция бағасының өзгеруі болжанбайтындай болуы керек.

Кездейсоқ жол – айнымалының өзгерісін болжай алмайтын жол

Нарықтың әсерлі гипотезасы дұрыс болса, көптеген уақыт кеткен жұмыстың табысы ретінде портфель бөлінісі көрсетіледі. Баға барлық қолжетімді ақпаратты көрсетсе, акционерлік капитал басқасына қарағанда ешқандай ең жақсы сатып алу емес. Сіз істей алатын ең дұрыс нәрсе – әртараптанған портфель сатып алу.

ЕМН-тің ортасында ақпарат орналасқан. Бағалаушыға пайымдарын шешу үшін ақпарат қажет. Бұл ақпарат өзіне әртүрлі деректерді, хронологиялық баспалар мен сенімді техникаға сүйенген ақпараттық статистикалық деректерді қамти алады. Сонымен бірге ресми іскерлік мәлімдемелер, қаржылық аудит, үкіметтен немесе *IMF World Bank, OECD*, сондай-ақ нарық сарапшыларының мамандары, *Mintel* және *Experian*, бөлшек саудамен айналысатындар сияқты және т.б. деректемелерді қамтиды. Актив бағасының бағалануында нарық – ақпараттық фактор деген болжаммен активтің барлық қолжетімді ақпаратының мәнін көрсетеді.

Бұл болжамда ұзақтыққа байланысты сұрақ туындауы мүмкін. Қазіргі кезде ақпараттың өте тез таралғанына қарайтын болсақ, онда қолжетімділік пен ұшқырлық болу керек. Технологияның өсуі мен дамуына қарамастан, ақпараттың таралуында ассимиляциялау бола қойған жоқ. Тұлғалар мұндай уақыттық кедергіге ұшырауын пайдалана алса, онда олар арбитраж негізінде оның артықшылықтарын пайдалана алады.

Ақпарат кеңінен таралған және көлемді болса да, бұл әр кезде түсінікті деген сөз емес. Ақпарат қате ұғынылуы мүмкін; жинақталатын ақпарат кей жағдайда терминдердің зерттелуіне инвестицияны қажет етеді; ақпаратты жинақтауға байланысты шығындар бар.

Нарықтың әсерлі гипотезасы: қаржылық дағдарыстың себебі ме?

2007-2009 жылдардағы қаржылық дағдарысқа дейін әлемнің көптеген ірі орталықтарының қаржы жүйесінің негізі болған нормативтік база нақты нарықтық құнды бейнелеу үшін нарық тиімді әрі жеткілікті деген болжам бар.

Жаңа ақпарат әрқашан қолжетімді бола береді, алайда бұлар шынымен жаңа ақпарат болғандықтан қандай нәтиже берері белгісіз.

Алды-артын болжамағаннан соң оқиғалардың пайда болуын көре алатындай болу қажет; себептер тізбегі қойылуы керек.

ЕМН арқылы ешбір инвестор болжамының қолданылуы арқылы пайда таба алмайтыны нарық бағасының болжамға иек артатынын білдіреді. Қаржылық дағдарыстың орын алуына байланысты ЕМН мағыналы зерттеу бола алды. Зерттеу бойынша кей жағдайға байланысты нарық бағасын да болжанатынын байқауға болады. Қор нарығында бағаланатын кіші компаниялар көптеген сатып алушылар мен сатушыларға ие болмағандықтан, бұл санаттағы компанияларға болжам сәйкес.

Екіншіден, кейде қарастырылып жатқан кезең болжам көрінуі мүмкін. Кез келген аптада және одан кейінгі мерзімде де акционерлік капиталдан келетін табыс апта және келесі жылдармен салыстырылады. Тәжірибеге сәйкес, осы аптада акционерлік капитал бағасының жоғарылауы байқалса, келесі кезеңдерде төмендеуі де байқалуы әбден мүмкін; одан кейінгі кезеңдерде деректер тарихының талдаулары көрсетіледі. Сонымен бірге компанияның ақшалай түсімінің талдауы кейіннен акционерлік капиталдың сол кезең бағасындағы өзгерістерін көрсетеді.

Нарықтың басқа да моделдері акция табыстылығының басқа уақыт кезеңіне қарағанда қаңтар айында жоғарылығын байқатады. Одан басқа, аптаның басы не алғашқы күннің бас уақытында сатып алу кезінде табысқа да әсерін тигізеді. Зерттеуге сәйкес, сатып алу көрсеткіші қайтарымға қарағанда аптаның сейсенбі немесе бейсенбі уақыттарында жоғарырақ. Сондай-ақ сәрсенбі және жұма күндері қайтарылған және бөлінген тауарларды қайта сатуға ең жақсы уақыт екені аңғарылады (бәлкім, бұл уақытта нарықта сатушылар мен сатып алушылардың саны аз болар).

Бұл моделдер нарықта пайдалану болжамдығының бастамасын көрсетеді. Алайда, бұл ақпарат көлемді және кең танымал болса, онда қарастырылып, кейіннен шешім қабылданады. Содан соң болжамнан пайда алу мүмкіндігі жоғалады немесе пайдалануға келмейді.

Топтық менталитет Көптеген пікірталастардан ЕМН рационал әрекет болжамына негізделген. Қоғамдық іс-шарада қаржы дағдарысына байланысты актив бағасындағы 'көбік' топтың менталитет немесе қоғамдық психологияға қарама-қарсы рационал әрекетпен созылды. Алыпсатарлық көбігі бар болса, нарыққа әсерін Кейнс «жануарлық түйсік», кейіннен ФРЖ бұрынғы басшысы Алан Гринспен «иррационал байлық» деп байыптады. Алыпсатарлық көбіктерде активтердің бағасы күтілген бағаға сай болашақта көтерілуі мүмкін. Бұл топтық менталитетке тән Топтық менталитет – қаржылық әрекет құрылымының салыстырмалы түрде жаңа әрекет пен танымдық психологияны қаржылық экономикамен қосудың түйсіуі.

Ақпараттың рационал және тегіне қарай талдаудан өткізілуіне қарамастан, топтық менталитет бойынша адамдар деректерді қабылдап, әрекет жасауы мүмкін. Ол нарық көтеріліп жатқан кезде байқалады, себебі дағдарыстың алдыңғы кезеңінде болады. Тұрғын үй бағасы 20 жыл ішінде өзгеріске ұшыраса, неге келесі 20 жыл ішінде өзгермеуі тиіс?

Нарыққа қатысушылар тәжірибелі сарапшылар болмауы мүмкін, алайда олар білімі жетілдірілмеген қарапайым отбасылар. Ипотекалық несиені немесе екінші деңгейдегі тұрғын үйді сатып алатын адамдар деректерді, мысалы несиенің өсуін, жалақыдағы өзгерістері жылжымайтын мүлік бағасына әсер етпей қоймайтынын алдын ала қарастырмайды, олар көбіне нарыққа қайтарым жасауға болатынын біле салысымен жиналып, осындай мінез-құлқы танытады.

Топтық менталитет – жаңа құбылыс емес. XVI ғасырда көптеген адамдар қызғалдақ нарығында үлкен сомада ақша жоғалтты. XVIII ғасырда Оңтүстік Теңіз Компаниясында тәжірибелі инвесторлардың сатып алған акциялары құлдырады; 1930 жылдардағы Ұлы депрессияда акциялар алыпсатарлыққа, XX ғасырда инвесторлар «dot.com» көбігінде бойынша шығынға ұшырады. Осы оқиғаларға қарап, олардың негізгі себебі «оңай ақша» деген атаумен кең таралған жарнамалар арқылы одан әрі қызықтырудың салдары деп қараған жөн.

Жалпы есеп негізінде активті бағалауда сәл айырмашылық бар; болашақ дивидендтер қазіргі мағынасы бойынша бағалауда әртүрлі жағдайларға байланысты өзгерістерге ұшырауы мүмкін.

Кейінгі пікірінше, болашақта ең көп инвесторлар акцияларының сатылуы бойынша олар маңызды орын алып, сол активті бағалауда кейбір дағдыдағы мәселелерді қамтымау керектігіне сенді. Осындай жайлар иррационал оптимистік және пессимистік толқындарға алып келуі мүмкін. ЕМН болжамы нарықта рационал түрде қызмет атқаратын адамдарға сай қамтылған.

Актив бағасының көпіршігі

Белгілі бір кезеңде актив бағасы нарық бағасынан асып түскен кезде, көпіршік туындайды. Бұл баға негізінен өзінің жылдам өсетінін байқатады. Актив бағасының көбігіне байланысты түрлі пікір кездеседі. Ол пікірлердің бір бөлігі актив бағасының көпіршігі расымен бар болса, онда рационал тұрғыдағы талдау емес, оны мінез-құлық факторы басқарады деп тұжырымдайды.

ЕМН негізгі принципі – ақпараттың маңызды өзгерістерінің көрсеткіші. ЕМН түрінің жақтаушыларына қарай көпіршік нарықтағы бағаның ыңғайластырылуына, кедергілерді тезірек жоюға иррационал әрекетінің басқарылуымен олардың барын жоққа шығарады. Алдында белгіленгендей, нарық кішкентай болған жағдайда ғана нарықтық тұрақтылық болады.

Көпіршіктің пайда болуына байланысты биліктің (орталық банк пен үкімет) оның алдын алуына арналған іс-шаралар қолдануы керек. Шешімге саясаттық әрекет көпіршікті жару үшін биліктің араласуымен болса, бірақ оның экономикаға кең көлемде зардабы болатынын да ескеру керек: көпіршікпен нарықтың өзі күресіп, қалпына келтіреді. Әртүрлі деңгейдегі көпіршіктер зерттелуіне қарай экономикаға әрқилы әсер етеді.

Актив құндылықтарын ауыстырумен байланысты компаниялар өз балансын талдау өзгерісі бойынша көпіршік – жанармай байлығы арқылы нақты экономикаға әлеуетті түрде қауіп-қатер. АҚШ пен Ұлыбритания тұрғын үй бағасының қымбаттауы қолданушылардың қосымша жанармай сатып алуымен инфляцияның көтерілуіне әкеліп, осылайша орталық банк те пайыз мөлшерлемесін жоғарылатты. Орталық банк ертелі-кеш көпіршіктің жарылуына мүмкіндік берсе, онда экономикаға зардабы кең көлемді ме не көпіршік өзіндік келісіммен бола ма? Орталық банк осындай белгісіз пікірталасқа толы.

ФРЖ басшысы Бен Бернанке 2007 жылғы мамырда Чикаго конференциясында осыған байланысты түсіндірме берді: 'Субстандарт нарықтағы ыңғайсыздық әсерін білеміз және ол тұрғын үйді шектеді, алайда қаржы жүйесі мен экономиканың бөліктеріне басқа зардапты күтпейміз', – деді.

(<http://www.federalreserve.gov/newseventsspeech/bernanke2007o517a.htm>)

Ол бұл пікірін бір ай өткен соң қайта пысықтады: 'Қазір субстандарт нарықтағы шарасыздықтардың экономикаға немесе қаржы жүйесіне әсер ету мүмкіншілігі аз.'

(<http://www.federalreserve.gov/newseventsspeech/Bernanke2007o605a.htm>)

Бұл көпіршіктің бағалауда болуы не болмауы сияқты қиыншылықтарды суреттейді, яғни бар болса, онда кедергі келтіру шараларын қарастыру керек. Жаһандық экономика бойынша экономикалық орталықтар арасында ақша қозғалысын жалпылама жеңілдету біршама қиындық туғызады.

Көпіршіктің зерттелуі саясаткерлерге индикатор беретін жекелеген жалпылама мінездемелерге ие. Көпіршіктер инфляцияның, сондай-ақ пайыз мөлшерлемесінің де салыстырмалы түрде төмен болатын кезінде орын алады. Нарық өтімділігінің салыстырмалы түрде өтпелі болуы қарыз алушылардың қаражатқа қол жетімділігін білдіреді. Нәтижесінде, қарыз алушылар механизмдер әсерінен агрессиялық жағдайға жетіп, қайтарым негізінде қорларды инвестициялайды.

Бұл талаптар адамдардың болашақта нақты пайда алу үшін емес, өздері төлеуге дайын құндылықтар деп ойлайтын нарық мүмкіндігін көрсетеді. Мұны жануарлық түйсік немесе топтық менталитет деп қабылдайды. Бұл орын алған жағдайда экономикалық субъект тәуекел бағасынан төмендей түседі. Қарыз аларда тәуекелмен толық келіскен субстандарт ипотека иелерінен болатын қарсылыққа ұшырауы мүмкін.

Леввередж – қайтарымы болады деп күтіп, инвестициялауға қажет қаражатты қарызға алу

ЕМН моделін жетілдіруге үлес қосқан Юджин Фэймер дағдарыс кезеңінен бастап айтарлықтай сынға тап болды. Алайда 2013 жылы негізгі капитал бағасын құрудағы жұмысы үшін Экономикадан Нобель сыйлығына ие болды. Нобель сыйлығы дәрісінде баға көпіршігінің нәтижесіне көңіл аударды.

Ол өз сөзінде көпіршікті жақтаушылар көпіршік жарылуында иррационал бағаның нарықты түзетуін көрсетеді деп тұжырымдайтынын атап өтті. Сонымен қоса акция бағаларының үлкен құлдырауы туралы

мәліметтерде баға төмендеу орнына салыстырмалы түрде тез жоғарылайды деп көрсетті. Ол сұрақты былайша қояды: негізгі бағаның көтерілуі 'иррационал артықшылыққа' байланысты ма; бағаның төмендеуіне иррационал пессимизм немесе келесі иррационал артықшылыққа байланысты бағаның жоғарылауы себепкер болған ба?

Көпіршіктерді сәйкестендіру қиыншылықтарында Фаманың дәлелдеуіне қарай біраз адамдар көпіршік жағдайынан кейінгі болжамдарды «*ex post selection bias*» деп белгілеуге болатынын ескереді. Нобель сыйлығында ол екі мысалды алға тартты. Бірі Иейльдік экономист Роберт Дж. Шиллер ескертуі туралы, сосын 1996 жылы ФРЖ төрағасы Алан Гриспеннің акция бағасының иррационал жоғарылығы туралы ескертуі.

АҚШ Индекстік бағаны қорғау зерттеу орталығы қор биржасының жағдайын мысалға келтірді. 1996 жылғы желтоқсанда индекс 1518 болса, 2000 жылғы қыркүйекте 3191 жетіп, одан кейін қайта төмендеді. Бұл көпіршік пе? Көпіршік жарылған кезде бағаның осындай төмендеуі орын ала ма? Мыңдаған адамдар ақпаратына қарамастан Шиллердің олардікінен де асып түскені жақсы болды ма? Фаманың белгілеуіне сәйкес, бағаны қорғау зерттеу орталығы 2003 жылғы наурызда АҚШ қор индексі 1739 көрсеткішке жетіп, 1996 жылға қарағанда 15% жоғары екенін көрсетті. Одан кейін өз сұрағын былай деп жалғастырды; 1996 жылы Шиллер Гриспенді жоғарғы баға туралы ескерткен кезден кейін де солай жалғасар ма еді?

Екінші мысал тұрғын үй бағасына байланысты. 2003 жылы Карл Е. Кейс пен Шиллер S&P/Case-Shiller 'Тұрғын үй нарығында орын алған көпіршік пе?' атты баяндамасында 20 қаладағы үй бағасы индексіне сүйенген 2003 жылғы шілдеде 142, 99 2006 жылдың шілдесінде 206,52 жеткенін белгіледі. Бұл орын алған Кейс пен Шиллер ескерткен көпіршік болса, онда баға төмендеп, 2012 жылы 134,07 жеткенін көрсетті. 2003 жылдың шілдесінен 2012 жылға дейінгі тоғыз жыл арасында тұрғын үй қызметі көрсеткіші 6,7% дейін төмендегенін Фама ескере отырып, 2003 жылдан бастап 2012 жылға дейінгі тоғыз жыл арасында 6,7% болды ма? 2013 жылғы қарашада индекс 165,91 болса, 2003 жылдан 16% өсті. Шынында да, 2003 жылдағы баға мен 2013 жылдағы баға сондай мөлшерде болғаны ма?

Түйін Көпіршіктер туралы пікірталас рационал, мінез-құлықты тәсілдемелі және экономикалық әдістемені көрсетеді. Фама өз сенімін қайта жаңғыртқысы келетін моделдерді дамытуға жібереді. Сәйкес болмаса не оны дұрыстауға келмесе, онда оның сай келмейтінімен немесе нарық тиімсіздігімен түсіндіріледі. Көпіршік идеясы осыны келтірсе, онда басқа да балама реттілікті ұсынатын модель дамытуы керек. Фама бүгінгі күні ондай балама ұсынылмады деп тұжырымдайды. Мінез-құлықты жақтаушылар 12-тарауда қарастырылған Кахнеман мен Тверский және басқалардың еңбектерінде қарастырылған 'жануар түйсігі', 'иррационалды артықшылық' немесе 'топтық менталитет' сияқты көптеген дәлелдері бар екенін тұжырымдайды. Сонымен бірге, осы зерттеулерге сай қандай да бір қоғамдық жағдайдан нарықты қаржыландыруды төменге қояды деген негізге келуге болмайды.

Бәлкім, кейінгі зерттеулердегі пікірталаста тағы да қызықты тартыс болады деген қорытындыға келді.

КЕЙС

South Sea көпіршігі

1720 жылы Исаак Ньютонның 'Мен адамдардың алаңғасарлығын емес, аспан денелерінің қозғалысын есептей аламын' деген пікірі бар. Дәл сол жылы сәуірде *South Sea* Компаниясының акцияларын сатудан Ньютон 7000 £ (қазіргі есеп бойынша 800000 £ не 1,03 млн £) пайда тапты. Көптеген адамдармен қатар, Ньютон да компания акцияларын одан ары қарай сату арқылы құндылығы жоғарылайды деген үмітпен тағы да акциялар иеленді. Соңында 20000 £ (2,3 млн £ не 3 млн €) жуық жоғалтты.

South Sea компаниясының негізі 1711 жылы қаланған. Дәл сол уақытта Испания мұрагерлік құқы соғысын қаржыландыруды Оңтүстік Америкадағы испан отарлары саудасына монополияға айырбас ретінде ол үкімет қарызының бір бөлігін алу туралы келісімге қол қойды. Соғысты аяқтау үшін Утрехт келісіміне салыстырмалы түрде 1713 жылы қол қойылды. *South Sea* – компаниясына оның талانتары айтарлықтай жағымды бола қойған жоқ, себебі испан отарларында сауда қысқарды. Кейінірек 1719 жылы ұлттық қарыз анықталды, оның ішіндегі үш компанияның бірі *South Sea*, сонымен қатар толық мемлекеттік қарыздың 36% жуығына ие Англия Банкі де кірді. Компанияның саудадағы жетістіктеріне қарамастан, оның директорлары үлкен көлемдегі алтын мен күмістің сатылымының Еуропаға қайтарылуына байланысты акционерлерді сендіріп отырды.

1720 жылғы қаңтарда компания акциясының бағасы 128 £ болды.

Наразылықтары арқылы компания акция бағамын наурыз айының соңында 550 £ дейін жоғарылатты.

Ньютон өз акцияларын сәуірге қарай сатқан болатын, баға маусымға қарай тағы да жоғарылады. Маусымда көпіршікке байланысты қабылданған заң *South Sea* Компаниясына енгізіліп, одан барлық акционерлік қоғамдарға корольдік хартия енгізілуі талап етілді.

Заңдылықтың бір бөлігі нарықтан келетін наразылықтардың бағаның көтерілуіне себеп көпіршіктерді басқаруда қолданылуы үшін бағытталған болатын. Басқа да сыншылардың ойынша, *South Sea* компаниясы өсіп жатқан бәсекелестікке заңдылықтарды қолданды деген пікірлер тарап кетті. Корольдік хартияны алған соң, одан ары қарай компания наразылықтары дұрысталып, акцияға деген сұраныс көтеріле бастады. Маусымның соңында акция бағамы 1050 £ болды.

Кей себептерге байланысты адамдар өз акцияларын сата бастады, тиісінше акция бағамы шілде айында құлдырады.

Нарықтың жоғарғы дәрежесіне көтерілгендер үшін (Ньютонның екінші сатып алуы сияқты) жылдамырақ сату керектігін аңғартты. Қыркүйекке қарай баға жылдам төмендеп, 175 £ болды.

Бұл көптеген мекемелер мен адамдарды күйреуге әкелді.

Келесі орын алған күйреу себептері ретінде парақорлық пен жемқорлық, шенеуніктерді сотпен іздестіру белең алды. Актив бағасы өзінің таза нарықтық бағасынан өсіп, *South Sea* компаниясының мысалы сияқты құлдырауға итермелеу мүмкіндігін көрсетті.

Уақыт өткен сайын технологиялардың дамуына орай нарық қиыншылықтары да артты, алайда нарық жетістігі ретінде оның қатысушыларының қаншалықты дәрежеде ақпарат көзіне ие бола отырып, шешу жолдарын қарастыруы саналады. Бұл жерде ақпарат жеткіліксіз болса, адамның қаншалықты интеллектуалды екені маңызды емес.



South Sea схемасы – 18 ғасырдағы әлеумет сыншысы, ағылшын суретшісі Ульям Хюгарттың карикатурасы

Туімгі нарық гипотезасы ретроспективада

Немқұрайлы болжам пен оның әсерлерін қолдану өте оңай, сондай-ақ нарықтағы жылжымайтын мүлік бағасының өсуіндегі классикалық мысал ретіндегі актив пен несиелік көпіршіктің орын алуын айтуға болады. Пайда табу үшін нарық жағдайын талдау мен оны болжай алу үшін қаржы мекемелері білікті де ақылды маман иелерін жалдау тиімді. Сондай-ақ көпіршік орын алған уақытта оның әсерлерін болжау қиын. Экономикалық субъектілер көпіршіктің бар болғанын мақұлдаса, онда бұл ақпараттың танымалдығы артып, табиғи әрекетке көшеді.

Көпіршік орын алғанда, баға жоғарылаған кезде сатылым жасау маңызды. Нарықтық саудада әрқашан жеңімпаз бен жеңілуші болатынын естен шығармауымыз керек. Бір саудагер бағаламауды пайдаланса, басқа жақтан біреу дәл сол айырбасты озып шығу үшін асыра бағалап қоюы мүмкін. Көпіршікті болжамдайтын немесе оның болатынына сенімсіз қарау екі жақтан дұрыс болмауы мүмкін. Фаманың белгілеуі бойынша көпіршік сөзінің мағынасы аздығын алға тарта отырып, тиісінше сол өлшем бойынша нарықта көпіршік орын алуын аңғарту деген сөз.

Қаржы нарығындағы қаржы дағдарысы рационал мінез-құлық нәтижесі ме? Фама субстандарт мәселелер америкалық үкіметтің түрлі әлеуметтік топтар арасындағы үй иелері санын арттыру саясаты мен субпраймдық үйлер бағаларының құлдырауына ғана байланысты емес дейді. Қаржы дағдарысы мен жаһандық жылжымайтын мүлік бағасының төмендеуі субстандарт несие нарығымен де деген болжам бар байланысты емес.

Бұл құлдырау банк секторлары үшін көптеген мәселелер мен қиыншылықтар туғызды. Сондай-ақ, осының әсерінен ғаламдық экономикалық құлдырау себебі ретінде адамдарды міндеттемелер алдында төлемқабілетсіздікке алып келді.

Әрине, мұндай төлемқабілетсіздік оның міндеттемелерінің жабылуына көмектескенімен, жылжымайтын мүлік бағасы құлдырауының кең көлемде таралуы мен экономикалық белсенділікке едәуір әсерін көрсете алмақ.

Макроэкономистер арасында әлі де айтарлықтай маңызды пікірталастар таралуда. Олар құлдырауға алып келген себептерге байланысты көзқарастарын бір арнаға тоғыстыра алмай келеді.

ЕМН жақтаушылары сонау 30 жыл бұрын әлем елдері жағдайын, сондай-ақ миллиондаған адамдар байлығының көтерілуіне көмектескен қаржы инновациялары CDO мен CDS-тің қаржы нарығы корпорацияларын құтқарып қалуға атсалысып жатқандарына сенімді.

ЕМН қолжетімді бағалау көмегі арқылы акция бағамын бағалауда нарықтың жұмыс істейтін моделдерін, яғни актив бағасын толық түсінуге алып келуі мүмкін. Өкінішке қарай, әр экономикалық субъектінің немен жұмыс істейтіні туралы хабар емес, осылайша әрдайым белгісіз болып қалған ақпарат та орын алады. Мысалы, Дэвид Ли формуласы арқылы жұмыс істейтін инвестициялық менеджерлер моделді толығымен дұрыс түсіне қойған жоқ, бірақ сонда да қолданып көруді жөн көрді. Бұл шешім аз ғана ақпаратпен қамтылуына қарамастан қабылданды.

Минскийдің қаржылық тұрақсыздыққа байланысты гипотезасы

Хайман Минский (1919-1996) АҚШ-тағы Сент-Луис штаты Вашингтон университетінің экономика профессоры.

Минский 1950 жылдардан бастап қаржылық тұрақсыздық жайлы жаза бастаған. 1996 жылы дүниеден озғанына қарамастан, оның көптеген идеялары қайтадан жаңғыртылды және ол идеялардың 2007-2009 жылдардағы қаржылық дағдарысқа да қатысы бар.

Минский бизнес-циклдеріне қызығушылық танытқан студент көп болған. Ол «көрінбейтін қол» нарықты тепе-теңдікке алып келеді деген классикалық болжамды да, ұсынысты басқару туралы Кейнс идеясында теріске шығарған болатын. Минский капитализмнің құрығанын, сондай-ақ қаржылық дағдарыс та осындай табиғи жүйенің объектісі болғанын көрсетті.

Минский гипотезасы капиталистік экономикада күрделі қаржы жүйесі мен капиталды активтер болады деген болжаммен басталды. Болашақ пайда немесе табыс ағындарын көрсететін кәсіпорындар капиталистік жүйеде ресурстарды сатып алады. Ресурстарға арналған шығындардың бір бөлігі капиталға инвестицияны көрсетеді. Үлкен инвестициялар кәсіпорын балансындағы міндеттемелерде көрініс табатын қарыз қаражатының көмегі арқылы сатып алынады. Бұл міндеттемелер расында да кәсіпорынның болашақта басшыға да, сондай-ақ бөлімдерде ақша ағындарын төлеу үшін фирманың өз мойнына жүктеген міндеттемелері. Бұл айырбастың көмекшісі банктер мен қаржы жүйесі мекемелері.

Фирмаларға қарызға берілетін ақша – салымшылардың қаржы мекемелеріне салған ақша қаражаты. Одан кейін ол ақшаны фирма қайтадан банк салымшыларына пайызбен қайтармақ.

Расында, салымшылардың фирмалар болашақта табатын табысқа байланысты қызығушылықтары бар. Сол табыс өлшемі негізінен қаржы мекемелерінен қайта фирмаға келетін ақша ағындарының негізгі детерминанты. Салымшылар мен басқа да қаржы мекемелері арасында жасалған келісімшартқа сәйкес нақты пайданы белгілей отыра, төтенше жағдайда қолданушының бастапқыда активті сатып алып, тіркеген соң сол облигацияларды кері қайтаруы белгіленеді.

Үй шаруашылықтарының несие алуымен және соны акция мен қаржылық активтерге салуымен қаржы жүйесінің қиыншылығы сезіледі.

Мемлекетте фирмалар мен мекемелерде жоғарғы дәрежеде дағдарысқа қарсы жағдай орын алса, пайдалану мақсатында қарыз қаражатты алуда қатыса алады.

Көптеген орталық банктер үкіметтен тәуелсіз, алайда мемлекет саясатынан мүлдем алыстығын білдірмейді. Мысалы, Англия Банкі тұрақты инфляциялық жағдайды қалыпты деңгейде ұстау, сондай-ақ қаржы жүйесінің тиімділігі мен қауіпсіздігін сақтауға жауапты.

Капиталистік жүйенің қызмет етуі барысында тұрақсыздық гипотезасы мен қарызда табыс пен инвестиция орналасқан. Минскийдің ұсынған жүйесі сондай ма еді? Ол қаржы ұйымдары инновациялар көмегімен пайданы көбейтетін тұрақты дене екенін мойындады. Минский банкирлерді «қарыз сатушы» деп атады. Қаржы ұйымдары қызметінің небір түрлері кездеседі.

Соның бірі депозит ашу және қандай да бір дефолттық тәуекелден алдын ала сақтандыру. Бұл жағдай «дәстүрлі банк ісі» ретінде қарастырылуы мүмкін.

Екінші жолы алыпсатарлық қаржыландыру. Мұнда міндеттемені алатын табыс ағынымен қанағаттанатын мекеме алып жүреді, алайда бұл табыстың ағыны негізгі соманы өтеуге жеткіліксіз. Осындай жағдайда мекеменің өз міндеттемелерін орындай алуы үшін жаңа қарыздарды тартуы қарастырылады.

Сонымен, «Ponzi» деген бірліктер кездеседі. «Ponzi» деп 1920 жылы АҚШ-та ақшалай кәсіпорындарды дамытқан итальяндық Чарльз Понцидің құрметіне аталған. Ол дамыған әлем арқылы бар инвесторларға төлем жүргізу схемасымен жаңа инвесторлар тартуға сенді.

Ponzi бірлігі Ponzi сызбасының кей ерекшеліктерін бөліп қарастыра алады. Алайда мұнда басшылар мен қызметкерлерге төлейтін қарыз пайызы жеткіліксіз. Ponzi қарыз алу немесе активтерді сату арқылы өз міндеттемелерін қаржыландырады. Мұндай жолмен қаржыландырудың ауыртпалығына қарағанда, осы қарызды ұзақ ұстаушылардың тәуекелі айтарлықтай жоғары.

Қаржыландыруға кедергі келтіруші фактор қаржы ұйымдары қызметінде кездесетін басты жол болса, онда экономика өздігінен теңгерілетін жүйеге ұқсауы әбден мүмкін. Алайда, Ponzi алыпсатарлық және қаржылық тұрғыдан үлкен пропорция құруды бастайтын болса, онда экономикада Минский айтқанындай «жүйенің күрт жоғарылауы» болуы мүмкін.

Қаржы жүйесі мықты болса, онда қадағалау дұрыс, бірақ инновация шектеулі болып қалуы мүмкін, экономика «қалыптылық кезеңін» бастан өткізеді. Бұл тұрақтылық инновация мен тәуекелдің орын алуына ықпалын тигізе отырып (мысалы, алыпсатарлық және қаржылық «Ponzi»), экономиканы тұрақсыздық пен алыпсатарлық еліктеушілікті алға тарта отырып, біз көрген «иррационал артықшылық», «топтық менталитет», «жануар сезім» және активтер көпіршігіне алып келді. Мұндай жағдай араласуы шектеулі болған билікпен нығаяуы мүмкін, өйткені олар алдында қадағалау мен реттеуде болған еді. Жаппай реттеу негізінен тексеруші органдар тексеруіне келетін, сондай-ақ өндіріс салаларын да реттей түседі.

Реттеушіні қыспаққа алу – реттеуші органдар аса зор қыспаққа ұшырайтын және олардың реттеп отыратын салалары басымдыққа ие болып кететін жағдай

Қаржы дағдарысында Moody's мен Standard&Poors сияқты рейтингтік агенттіктер реттеушілік жаулауға кіруі әбден мүмкін, себебі банктер жарна төлемін инвесторларға емес, агенттіктерге төлейді. Агенттіктер бизнеске қайта оралатынына клиенттері қызығушылық танытатынына мүдделі болды.

Орталық банктер Ұлы депрессия кезінде тұрақты өсу, төменгі дәрежедегі инфляция, сондай-ақ жоғары жұмыспен қамтудың ары қарай жалғасатынына сенім артты. Шынымен кей мәселелер туындаса (dot.com серпілісі секілді), онда пайыз мөлшерлемесін төмендету мен нарықта өтімділік дәрежесін ұстап тұруға бар күшін салады. Сондай-ақ кей мәселелерге байланысты немқұрайдылық танытып, болуы ықтимал тұрақсыздыққа қарсы шараларды қарастырмайды.

1. Экономикалық жүйеде тұрақты және тұрақсыз қаржыландыру жүйесі болуы мүмкін.
2. Салыстырмалы түрде тұрақтылық пен өркендеу кезеңінде экономика өсуші тұрақсыздық сияқты тәуекел мен инновацияның қабылдауына ұқсас.
3. Бизнес-циклдер тек сыртқы соққының емес, сондай-ақ ішкі капитал жүйесі динамикасымен де тереңдей түседі.

Минский қаржы нарығы инфляция кезінде актив пен несиелік экспансияны өзінің ішкі күштері арқылы ойлап табатынына сендіреді. Бұл актив пен инфляциялық, дефляциялық қысқарулармен бірге жүреді. Қаржы нарығы өздігінен тұрақты немесе оңтайлы болмайды, ресурстар бөліну тиімділігіне қарай көрсеткіштер оңтайлы болмауы мүмкін.

Минский сол нарықтарды талап етуіне ынталандыратын ішкі күштердің активтердің жеткізіліміне тигізетін әсерінің болмай қалатынын айтты. Мысалы, тұрғын үй ұсынысының болмауы оған деген сұраныс пен бағаны көтеріп, көпіршіктің пайда болуын ынталандыра түспек. Актив бағасының өзгерісі (ғимарат сияқты) өз кезегінде сол активтерге ұсыныстың қозғалтқышы сияқты әсер етеді. Жылжымайтын мүлік бағасы жылдам өссе, онда сатып алушылардың жоғарғы дәрежедегі бағадан қашу мақсатында, сондай-ақ тым үлкен баға төлемес үшін нарыққа тезірек кіруіне ынталандыру еді. Бұл негізінен шектеулі жеткізілімнің болуымен ары қарай бағаның көтерілуіне себеп те болуы мүмкін.

Қаржы дағдарыс жағдайы Минскийдің гипотезасына жақын. Оның идеялары заманынан озық бойы келеді және оларды қайта қарау мен зерттеуге тұрарлық деп қаралды.

ТҮЙІН

Қаржы дағдарысы Ұлы депрессиядан бастап экономикалық эпизодты ең құлдыратушы жайттардың біріне алып келді. Дағдарыс себептері кең тараған экономиканың зардаптарына қарай тіркелген болатын. Кейбір фундаменталды жолдар әдістемелер мен теорияларға байланысты сенімсіздік пайда болды.

Экономистер болашақты жақсырақ болжайтын моделдер мен экономикадан ілгерілеуді сынға ала бастады.

Дағдарыстан кейінгі экономикаға көптеген мақалалар мен кітаптар арналған. Біздің арамызда «өлі теорияның» болуымен, өзіміз бен студенттерді жоқ теориялармен тиімсіз жағдайға қалдырмауымыз керек. «Экономикалық ғылымдар» үшін Юджин Фамаға сыйлық тағайындағаны және экономикаға ортодокстік көзқарасқа тым көп көңіл бөлгені үшін Нобель сыйлығы комитеті сынға ұшырады. Эконометрикалық зерттеулер (кей кезде) жекелеген моделдерді нашар қолдауы мүмкін, алайда оны қолдаушылар эмпирикалық зерттеулер солай жұмыс жасайтынын, жекелеген бақылау мен анекдоттар соншалықты қатал еместігін алға тартады. Модель ығыстырылады не бекітіледі, сынақтан өтуі үшін өзгесімен алмастырылуы керек.

Бірақ, ортодокстықты қорғайтын экономистер бар, сонымен бірге пән зерттеліп жатқан өте қызықты кезеңнен өтуде. Бұл бөлім жалпы алған Қаржы дағдарысы ұрындырған мәселелерді қысқаша көрсетпек болды. Негізінде бұл мәселе артында көптеген механизмдері мен қиындықтары бар, оны ары қарай өзіңіз қызығып, зерттеп қарастырасыз.

Дегенмен, экономистер мен түсініктемешілердің аргументтері мен контраргументтерін ойлау үшін өзіңіздің бағалауды дамытуды қажет етесіз. Бұл бөлімді нақты бір модель мен көрініске алып келу емес, осыған байланысты пайда болған жағдайды жалпы суреттеу. Біз кітаптың осы бөлігін жазып жатқан уақытта, экономика әлі де болса дамып келе жатқан жас пән екенін естен шығармау қажет. Осыған қарай макроэкономика арқылы сол эволюцияны көз алдыңызға келтіруге бар күшімізді саламыз.

ЖАҒАЛЫҚТАРДАН

Туімгі нарықтар

Дағдарыстан кейінгі жағдай көрінісі тиімді нарықтың пікірталас негізі. Бұл мақалада біз Федералды резервтік жүйенің 2015 жылғы желтоқсандағы пайыз мөлшерлемесін өсіруге тырысқан шешімдерін қарастырамыз.

Пайыз мөлшерлемесін жоғарылатуға байланысты жауап

2015 жылғы желтоқсанның 15 және 16 күндері АҚШ Ашық Нарық бойынша Комитеті (FOMC) АҚШ және одан тыс жердегі экономикалық жағдайды талқылауға жиналып, федералдық қор мөлшерлемесін көтеру шешімін қабылдап (барлық қаржы жүйесінің пайыздық мөлшерлеме құрылымын бекітетін банк жүйесі үшін ФРЖ есептеген несиенің пайыздық мөлшерлеме), 0.25 % бен 0.5 % аралықтағы диапазонда бекітті. Бұл жағдай тарихи шешім болды, себебі 2006 жылдан бергі мөлшерлеменің алғашқы жоғарылауы болды. Қаржы дағдарысынан бері пайыз мөлшерлемелері тарихи түрде минимум деңгейде болған.

Деңгейдің көтерілуін көптеген экономистер қарашадағы FOMC кездесуі болатын уақытта деп болжаған еді. Алайда сол кезде ол орын ала қойған жоқ, бірақ ФРЖ басшысы Джанет Йелленнен болған пікірлерге қарай көбісі желтоқсан айында болатынына сендірді. Осыған байланысты көбісінің назары ФРЖ-нің болашақта жасайтын жоғарылату деңгейінің келешегіне қарай бұрыла түсті.

Қызықты жағдай Джанет Йеллен мен Англия банкінің басшысы Марк Карни рөлдерінің арасындағы салыстыруларда болды. Ұлыбританияда Карни бір-екі рет 2014 жыл мен 2015 жылдары жұмыссыздық 7% түсіп, төменгі пайыз мөлшерлемесінің деңгейі әлеуетті түрде жоғарылауы туралы сөз еткен болатын. Ұлыбританиядағы жұмыссыздық сол дәрежеден тағы да төмендей түссе де, Англия Банкі пайыз мөлшерлемесін

көтере қойған жоқ болатын. Карнидің сыны Йелленнің нақты сенімсіз түрде қарама-қарсы банкке байланысты белгі болғанын көрсетті.

Орталық банк басшысының баяндамасы өте маңызды. Осы баяндаманың көптеген тұстары экономистер тарапынан сілтемелер мен Орталық Банк саясатына қатысты көзқарасты қалыптастыру үшін тереңдей зерттеледі. Йелленнен келген белгі қаржы нарығына ұнады, себебі оларда сенім пайда бола бастады.

2015 жылғы 16 желтоқсаннан бұрын нарық пайыз мөлшерлемесінің жоғарылауын күтті. Тіпті деңгейдің көтерілуі ешкімге де соққы бола қойған жоқ. ЕМН пайымдауы да осындай болатын, нарық ақпаратты өте жылдам игеретінін байқатты.

Лондондағы Адам Смит Институтының және *Forbes* журналының қызметкері Том Уорстол келесі мәселелерді атап көрсетті:

«ЕМН теориясы негізсіз емес, бірақ көптеген экономистер оны «әлсізге» жатқызуы мүмкін..., бұл пікірге разы экономисті табу қиын. Әрине біз, 95% әсер бағада жатқанын айтса, келесі 99% бұған қарсы болуы мүмкіндігін таба алар едік. Бірақ негізгі идея: ФРЖ пайыз мөлшерлемесінің өсуі тәрізді танымал нәрсе бағада орналасқан».

Бәлкім, ЕМН ақыр аяғында өлмеген шығар?



Англия Банкі секілді басқа да орталық банктердің жіберетін ақпараттық белгілері нарық ағыны мен шешім қабылдауда өте маңызды.

Сұрақтар

- 1 ЕМН маңызды тұжырымның бірі – «Сіз нарықты жеңе алмайсыз». Ақпараттық асимметрияда математика, физика мен статистика саласының білікті түлектерін қаржы мекемелерінің қолдануы ЕМН қаржы нарығында жұмыс істейтіндердің аз ғана бөлігін құрайтынын растай ма? Пайымдауыңызды түсіндіріңіз.
- 2 «Нарық пайыз мөлшерлемесінің жоғарылауын бағалап қойды» деген ұғымды қалай түсінесіз?
- 3 Қаржы нарығына сенімділік не үшін маңызды?
- 4 Қаржылық дағдарыс кезінде неліктен көптеген дамыған мемлекеттерде пайыз мөлшерлемесі төмен болды?
- 5 Тим Уорстол пікірімен қаншалықты келісесіз? Оның пікірін қарастыра келе, көзқарастарым анығырақ түсіну үшін қандай сұрақтар қояр едіңіз және өз пікіріңізді объектив бағалай алар ма едіңіз?

ТҮЙІН

- Салыстырмалы түрде экономикалық тұрақтылық дамыған жерлерде инновацияның дамуына қол жеткізу Ұлы қалыптылық немесе Ұлы тұрақтылық деп аталды.
- Қаржы нарығындағы мемлекеттік бақылауды жою Ұлыбритания мен АҚШ саясатының ерекшелігі, бұл инновация және үкімет пен үй шаруашылығының қарызы мен несиелерін арттырды.
- Жылжымайтын мүлікке баға қай кезең ішінде жоғарылады және нашар несие қабілеттікпен болған несие ұстаушылар саны өсе бастады.
- Дегенмен инфляция жылдамдай бастағандықтан, Орталық банктер пайыз мөлшерлемесін көтерді, сондай-ақ ипотека бойынша міндеттемелерін орындамайтын адам саны да арта берді.

- Дефолт жоғарылап, қаржының өзара тәуелділік шырғауының түйінін шеше бастап, көптеген банктер мен қаржы мекемелері жойылды немесе үкімет тарапына өте бастады.
- Қаржы дағдарысы Ұлы Депрессиядан кейінгі ең нашар экономикалық құлдырауға алып келді. Көптеген мемлекеттер әлі де болса дағдарыс әсерін бастан кешіруде.
- Дағдарыстан кейін көптеген экономикалық теориялар мен тәсілдер сынала бастады. Негізінен, актив көпіршіктері негізінде ЕМН бойынша мінез-құлық әсерін назардан тыс қалдырды.
- Басқа теориялар мен тұрғылар, сондай-ақ кейінгі сұранысты басқару мен Минскийдің Қаржылық Тұрақсыздық гипотезасы жандана түсті.

ШОЛУ СУРАҚТАРЫ

- 1 Ұлы Депрессияның негізгі ерекшеліктері қандай болды?
- 2 Мемлекеттік бақылауды жою дегенді қалай түсіндіресіз және 1980-1990 жылдардағы қаржы нарығындағы мемлекеттік бақылаудың негізгі сипаттамалары қандай болды?
- 3 1980 мен 2005 жылдар аралығында АҚШ пен Ұлыбританиядағы жылжымайтын мүліктің қымбаттау себептері қандай?
- 4 Субстандарт нарық кезеңіне не жатады?
- 5 Қаржы дағдарысына дейінгі қаржылық инновациялардың рөлін сипаттаңыз.
- 6 Неге көптеген мемлекеттер 2007-2008 жылдары банк дағдарысын бастан кешірді?
- 7 «Тиімді нарық гипотезасының» мәні неде?
- 8 «Жаңуарлық сезім» деген терминнің мағынасы неде?
- 9 Активтер көпіршігінің негізгі ерекшеліктері қандай?
- 10 Минскийдің қаржылық Тұрақсыздық гипотезасы жалпы алғанда нені сипаттайды?

МӘСЕЛЕ ЖӘНЕ ШЕШІМ

- 1 Қаржы жүйесінде мемлекеттік бақылауды жою кезінде мыналар қалай әсер еткендігін түсіндіреді:
 - a. өздерін алғашқы жұмыс және тұрғын үйімен қамтамасыз еткісі келген 24 жастағы жас жұбайлар
 - b. 350000 £ бағаланған тұрғын үйі мен 200000 £ ипотекасы бар, 25 жылдық үйлену тойын әлемдік кризиспен атап өтуге ақша іздеуші бірлескен меншігінде үйі бар адамдар
 - c. қайта салынған объектілер нарығы
- 2 АҚШ-тағы 9/11 террористік шабуыл мен dot.com құлдырауы нәтижесінде болған қаржы дағдарысына Орталық банк нарық өтімділігіне сілтеме жасай отырып, пайыз ставкасын төмендету арқылы неліктен назар аударды?
- 3 Тарауда ФРЖ төрағасы Алан Гринспен «ұзақмерзімді жандануға тап болғанда, адамдар қалаулы қабілеттеріне қол жеткізеді және ол жалғаса түседі» деді. Ол не айтқысы келді?
- 4 Қаржы дағдарысы өршігендіктен, газеттерде соған қарай әртүрлі атаумен жылжымайтын мүлік бағасының қаншалық төмендегені, мысалы жылжымайтын мүлік бағасы 50% арзандағаны туралы хабарлар шығып, бұған экономистер сыни көзқараспен қарады:
 - a. Жылжымайтын мүлік бағасының 50% төмендеуіне шынымен не себеп болды? (тұрғын үй иесі ретінде қарастырып көріңіз).
 - b. Үй бағасы және оның құндылығы деген бір нәрсе ме? Түсіндіріңіз.
 - c. Тұрғын үй құндылығын жылжымайтын мүлікті сату және сатып алумен түсіндіруге бола ма? Түсіндіріңіз.
 - d. 2003 жылы үй иесі тұрғын үйді 320000 €, 2006 жылы 550000 € бағалады. Жұмыс орнын ауыстыруына

байланысты қаржы дағдарысында үй сатуға мәжбүр болды. Алған қаржысы 380000 €. Қалай ойлайсыз, тұрғын үй иесі қаншалықты нені жоғалтты?

- 5 Банктер мен ипотека несиегерлердің көзқарастары бойынша адамдарға тұрғын үй иеленуіне байланысты ұсынылатын несиені төменгі несие қабілеттілік бағалануымен болса да беру «қауіпсіз» деп есептеді?
- 6 Тиімді нарық гипотезасындағы «тиімді» терминінің мәні неде?
- 7 Облигация секілді актив нарығындағы рационал мінез-құлықтың жекелеген салдарын қарастырайық. Осындай жаңа ақпаратқа байланысты нарықтан не күтесіз?
- 8 Активтер көпіршіктерін сәйкестендіру бойынша Юджин Фама Нобельдік сыйлық дәрісінде мынаны қарастырды:
 - a. Актив көпіршіктерінің түсінігінің аз мағынасы бар екенімен мысалдар келтіреді
 - b. Адамдар топтық менталитет туралы білсе, онда ақпараттың қолжетімділік әрекетіне қарай шешім қабылдауда орын алатынын білдіре ме?
- 9 «Ақпаратты қолдануда қор нарығы ерекше тиімді деген тұжырым көпшіліктің мамандықтан бас тартуы нәтижесі болмайды деп күмәнданамын. 1999 жылдағы «көпіршіктер» белгілі мөлшерде нақты бір секторларда болуы заңдылық емес, ерекше нәрсе. Оның үстіне тарихи тәжірибені іздестірудегі жекелеген акция бағасын белгілеу шаблоны мен иррационалдығы, инвесторға кезектен тыс табыс алу әдісін бере ме және сақтала ма? Әлемдік қор биржаларында қандай да бір шотта 100 \$ жатса, онда ол көпке дейін бола қоймайды» (*Malkiel, B.G. (2003) The Efficient Markets Hypothesis and its Critics. CEPS Working Paper no 91*). ЕМН құндылығын осылай бағалаумен қаншалықты келісесіз?
- 10 Минскийдің Қаржылық тұрақсыздық гипотезасы қаржылық дағдарысына толыққанды түсінік бере ме? Олай болса, гипотеза қандай стратегиялық салдар көрсетеді?

27

МОНЕТАРЛЫҚ ЖҮЙЕ

Капиталистік жүйенің бірден-бір талабы – ақшаны немесе айырбас ортаны қолдану. Ақша ретінде қолданылатын қағаздар мен металдардың ішінде ішкі бағам қойылмаған, бірақ олардың қоғамда қолданылуы айырбас жүрген кезде сенім негізінде жүреді. Ақшаның бір банктік шоттан екінші шотқа жылдам өтуіне кредиттік және дебеттік карталармен байланыссыз төлем жүйесі қазірде өте кеңінен қолданылады.

Транзакция үшін ақшаны пайдаланатын әлеуметтік үрдіс үлкен, әрі күрделі қоғам үшін өте пайдалы. Капиталистік қоғам дамымастан бұрын көптеген адамдар қажет ететін заттарын бартер арқылы тауарлар мен көрсетілетін қызметтерді ақшасыз тікелей айырбастауға жүгінетін. Капиталистік экономика бартерге сенім көрсетсе, онда ол жұмыс істей алмас еді. Себебі екі жақты сәйкестіктің болуын пайда мен қызмет көрсету үшін айырбас қажетсінетін.

Бартер – тауарлар мен қызметтерді ақшасыз тікелей айырбастау

Екіжақты сәйкестік – тауар мен көрсетілетін қызметті жүзеге асыру кезінде екіжақты айырбас жасау

Ақшаның болуы сауда-саттыққа жеңілдікті туғызады. Дегенмен ақша экономикада бір адамнан екінші адамға өтіп отырады да, сәйкесінше өндіріс пен саудаға жеңілдік туғызады. Бұл бөлімде экономикадағы ақшаның рөлін қарастырамыз. Ақшаның рөлі маңызды болғандықтан, кітаптың қалған бөліктерін оны тереңірек зерттеуге арнамақпыз, себебі ақша көлемі өзгеруінің көптеген экономикалық өзгерістерге, сондай-ақ инфляцияға, пайыздық мөлшерлемелерге, өндіріс пен еңбекпен қамтуға әсері мол.

Алдыңғы үш бөлімде қарастырылған тақырыптарды жалғастыра отырып, келесі бөлімде ақша массасы өзгерулерінің ұзақмерзімдік салдарларын қарастырамыз. Ақша өзгерісінің қысқа мерзімдік салдарлары кітапта кейінірек қарастырылатын айтарлықтай қиын тақырып болмақ. Тарауда аталмыш тақырып кеңінен сөз болады.

АҚШАНЫҢ МӘНІ

Ақша – өндіру мен бөлу процестерінде адамдар арасындағы белгілі бір экономикалық қарым-қатынасты көрсететін, тарихи даму үстіндегі экономикалық категория. Қолма-қол ақша – нақты ақша қозғалысы. Яғни қолдағы бар ақша белгілі бір мейрамханада тағам алуға немесе музыкалық кешке билет сатып алуға жұмсалуды мүмкін. Сіз, Марк Цукерберг секілді Facebook бір бөлігін иемдене алсаңыз, онда сіз бай болар едіңіз. Алайда бұл ақшаның нысанын көрсетпейді. Сіз тағам түрлерін немесе музыкалық кешке билетті қолдағы нақты ақшасыз сатып ала алмайсыз. Экономистер анықтамасы бойынша, ақша өзінің бойына сатушылармен тауарға қабылдана алатын өзіндік нысаны бар екенін көрсетеді.

Ақша – адамдардың басқа адамдардан тауар мен қызметті сатып алу үшін тұрақты түрде қолданатын экономикадағы активтер жиынтығы

Ақшаның қызметтері

Ақша экономикада үш қызметті атқарады: айырбас құралы; құн өлшемі; қорлану және қор жинау құралы. Осы үш функция ақшаны экономикадағы акция, облигация, тұрғын үй, өнер туындылары тәрізді басқа да активтерден ажыратып тұрады.

Тауар айналысы кезінде ақша делдал рөлін атқарады, бұл кездегі сатып алу және сату актісі ерекшеленеді, уақыты мен кеңістігі бойынша сай келмейді. Сатушы тауарын сатқаннан кейін, басқа тауарды сатып алуға әр уақытта асықпайды. Ол тауарды бір нарықта сатуы, ал басқа нарықтан тауар сатып алуы мүмкін. Делдал ретіндегі ақшаның көмегімен уақыт пен кеңістіктегі өзара сай келмеушілік жойылды. Өз құнын өтегеннен кейін айналыстан кететін тауарларға қарағанда, ақша айналыс құралы ретінде барлық уақытта осында қалып отырады және сату-сатып алу процесіне қызмет етеді.

Айырбас құралы – сатып алушылар тауар мен қызметті сатып алғысы келгенде сатушыға беретін құрал

Құн өлшемі Нарықтық экономикада сатушы мен сатып алушы транзакция есептеуге мұқтаж болады. **Құн өлшемі** баға мен қарызды көрсетуде қолданылады. Сіз дүкендерді аралап жүргеніңізде, аяқ киім құны 80 €, ал ветчина мен ірімшіктен жасалған сэндвич 2 € екенін байқаған боларсыз. Аяқ киім құнын 40

сэндвич деп алсақ, сэндвичтің бағасы аяқ киімнің $\frac{1}{40}$ тұрады деп ешқашан көрсетілмейді.

Нарықтық экономикада сатушылар мен сатып алушылар арасында жүретін әрекеттер үшін транзакция немесе салыстырулар жүргізе алу үшін өлшеу құралы қажет.

Дәл сол сияқты банктен евромен немесе фунтпен қарыз алсаңыз, онда сіздің болашақта өтейтін несие де сол сияқты евро немесе фунтта есептелетін болады. Яғни тауарлар мен қызметтердің саны бойынша емес, ақшаны құн өлшемі ретінде қолданамыз.

Құн өлшемі – адамдар бағаларды жариялағанда және қарызды есепке алғанда қолданатын есептеу бірлігі

Қорлану және қор жинау құралы ретінде. Ақшаның төлем және айналыс құралы қызметтері ақшалай қорлардың құрылуын талап етеді. Ақша қорлануының қажеттігі Т-А-Т айналымының екі актілерге Т-А және А-Т айырылуымен байланысты.

Капиталистік қоғамдық формацияға дейінгілер үшін байлықты «таза қазына» формасында жинақтау, яғни ақшаның қарапайым қорлануы тән. Бұл экономикалық дамуға ешқандай да ықпал еткен жоқ, себебі олар шын мәнісінде айналыстан тыс жатқан ақша болды. Капитализм тұсында бұл қазыналар несиелік жүйе және қор биржалары арқылы пайда әкелетін капиталға айналады.

Құндылықтарды сақтау құралы – ақша жинақтау
Таза қазына – ақшаның қарапайым қорлануы

Өтімділік

Экономистер **өтімділік** терминін материалдық құндылықтарды өткізудің сатудың қолма-қол ақшаға айналдырудың оңайлығы ретінде қолданады. Субъектінің өз активтерін қолма-қол ақшаға айналдыру және борышқорлық міндеттемелерін орындау қабілеті (төлем төлеуге қабілеттілік).

Басқа да активтер өз өтімділігі арқылы ерекшеленеді. Көптеген акциялар төмен бағамен сатылуы мүмкін, бірақ олар өтімді активтер саналады. Көлік сатуда немесе көркем шығарма жұмысын дайындауда көп уақыт пен күш жұмсалыуына орай олар төмен өтімді болып есептеледі.

Өтімділік – материалдық құндылықтарды өткізудің, сатудың қолма-қол ақшаға айналдырудың оңайлығы

Адамдар өз байлықтарын қандай нысанда сақтайтыны жайлы шешім қабылдау кезінде олар әрбір активті оның қорлану немесе қор жинау көзі ретіндегі өтімділігін есептеп шығу керек. Ақша көбіне өтімді актив болуы мүмкін, алайда құндылықты сақтаудың құралы ретінде онша жақсы емес. Баға өскен кезде ақшаның құны төмендеп кетеді. Басқаша айтқанда, тауар мен қызмет көрсету қымбаттаған сайын сіздің қалтаңыздағы еуро немесе фунтқа азырақ тауар сатып аласыз.

Ақшаның түрлері

Ақша іштей тауарлық бағаны алған уақытта, оны **тауарлы ақша** деп атайды. Ішкі баға деп отырғанымыз ақша ретінде ол тауар қолданылмаса да, тауар өзіндік құнын қандай жағдай болмасын сақтайтынын білдіреді. Алтын тауар ақшасының бір мысалы. Алтында ішкі құн болады, өйткені ол өнеркәсіпте бағалы құндылықтарды дайындауда қолданылады. Алайда бүгінде алтынды ақша ретінде қолданбаймыз. дегенмен тарихи тұрғыда алтын ақша секілді делдалдық қызмет атқарған болатын. Экономика алтынды ақша ретінде қолданған кезде (немесе алтын айырбасына келетін қағаз ақша) **алтын стандарт** бойынша қызмет атқарады.

Тауарлай ақша – айырбас құралы ретінде пайдаланылатын, сонымен бірге кәдімгі тауар ретінде сатылатын және сатып алынатын тауар

Алтын стандарты – валюта алтын құнымен есептелетін, сондай-ақ алтынға айырбасталатын жүйе

Барлық кезеңдерде алтын тауарлы ақшаның ең кең тараған түрі болғанына қарамастан, кейбір кезеңдерде басқа да тауарлық ақша пайдаланылды.

Мысалы, 2000 жылдардың басында Зимбабведе орын алған гиперинфляция жағдайында адамдар Зимбабве долларына деген үмітін жоғалтты. Содан адамдар бір-бірімен сауда-саттықта тауар мен қызметі орындауда темекі төлем құралы ретінде де, құн өлшемі және қорлану ретінде де жүрді.

Ішкі құны жоқ ақшаны **қағаз ақша** деп атады. Қағаз ақша (қазыналық билеттер) – бюджет дефицитін жабу мақсатында шығарылатын және металға ауыстырылмайтын, сондай-ақ мемлекет белгілеген өзіндік номиналы бар құнның белгілері. Мысалы, Еуропаның 19 елінде қағаз еуро заңды тендер ретінде айналып жүргендіктен, үкіметтің шешімімен еуроны бірегей төлем құралы ретінде бекітті.

Қағаз ақша (қазыналық билеттер) – мемлекет белгілеген өзіндік номиналы бар құн белгілері

Алайда үкімет қағаз ақшаны реттеу мен қоюда монополиялық банкнот шығарылымдарында, сондай-ақ жалған ақша жасау сот бойынша қудаланатынын білдірсе де, ақша жүйесінің жетістігі үшін басқа да факторлар қажет. Көбінесе үкімет шешімімен қатар әлеуметтік келісім мен олардың үмітін ақтап шығу да бар. Зимбабвеліктер ақша ретінде темекіні (немесе АҚШ долларын) тауар мен қызмет айналысын жүргізуде пайдаланылды. Себебі алдағы уақытқа сондай сеніммен қарай алды.

Экономикадағы ақша

Экономикадағы айналыстағы **ақша массасы** деп аталатын ақша көлемі көптеген экономикалық айнымалыларға мықты ықпал етеді.

Ақша массасы – экономикадағы айналыстағы ақша саны

Ақша қоры түсінігіндегі ең көрнекті актив – **валюта** – қоғамда қолда жүретін қағаз не металл монета күйіндегі ақша бірліктері. Валюта – заманауи экономикада айтарлықтай кең тараған айырбас құралы.

Валюта – қоғамда қолда жүретін қағаз не металл монета күйіндегі ақша бірліктері

Валюта тауар мен қызмет сату мен сатып алудағы бір ғана актив емес. Көптеген компаниялар банктік шоттар арасында электронды түрде пайдаланылатын дебеттік картамен төлем төлейді.

Дебеттік карта өздігінен ақша болып есептелмейді; бұл – ақшаны өзінде сақтайтын банктік шот. Дебеттік карта – шоттар арасында ақша өткізудің бір түрі. Кредиттік карталар төлем жүргізу емес, төлемді кейінге шегеру тәсілі. Бұл банктік кредиттік картамен тағам үшін мейрамханамен есеп айырысқан кезде банк ақшасын қарызға алғаныңызды білдіреді. Кейінірек банкке сол ақшаны қайтадан қайтаруыңыз керек. Кредиттік карта ақшасын төлеу мезгілі келгенде, сізге, бәлкім, тікелей ағымдағы шот бойынша аударуға тура келуі мүмкін. Ағымдағы шоттағы баланс – экономикадағы ақша қорының бөлігі. Кредиттік картаның дебеттік картадан айырмашылығы сатып алынған лоттарды төлеу үшін ақша банктік шоттан автоматты түрде алынатынында. Ресторанның төлемді кредиттік картамен қабылдауға дайын, себебі олар тағам бағасын банк шотын несиелендіре отырып, ақшаны дәл сол мезетте алады. Алайда, бұл – ресторатордың банк сальдосындағы негізгі қозғалысы.

Осылайша, мейрамхана шотын төлеу үшін дебеттік карта мен кредиттік карта қолданылуы мүмкін, бірақ екеуі де ақша емес, яғни банктік шоттар арасында ақша өткізу тәсілі. Ақшаның шынайы қозғалысы банк сальдосы өзгерген кезде пайда болады.

Сатып алу үдерісінде ағымдағы банктік шоттағы ақшаның қолма-қол ақша секілді жүргені ыңғайлы. Ақша қоры шаралары салымшылардың дебеттік карталарын қолдана отырып алуы мүмкін банк шоттарындағы **талап етілгенге дейінгі депозиттерді** қамтиды.

Бұл тек ақша массасының бөлігі болып табылатын ағымдағы шот қалдығы ғана емес, адамдардың банк пен өзге де қаржы мекемелерінде ұстауы мүмкін басқа да шоттарын қамтиды. Банк салымшылары дебеттік карталарын жинақ шотындағы қалдықтарына қатысты қолдана алмайды, бірақ олар (негізінен) жинақ қаражатын ағымдағы шотқа оңай аудара алады. Ақша нарығының салымшылары дебеттік карталарын өз балансына қатысты қолдана алады. Осылайша барлық шоттар ақша массасының бөлігі ретінде ескерілуі керек.

Талап етілгенге дейінгі депозиттер – салым иелерінің дебеттік картаны қолдана отырып, талап ету арқылы ала алатын банк шоттарындағы балансы

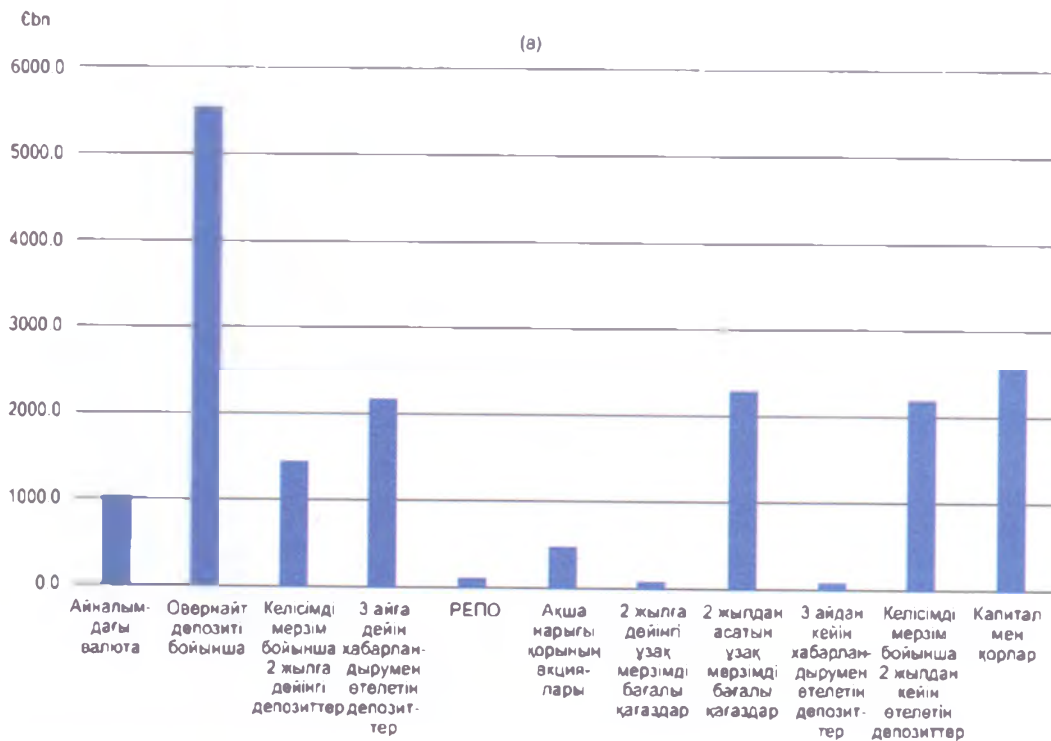
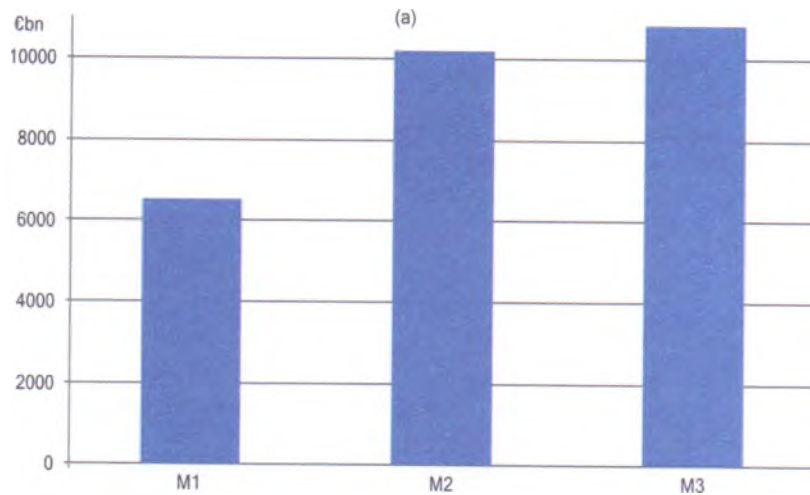
Жалпы алғанда мұндай күрделі экономикада актив болып табылатын ақша мен актив болып табылмайтындар арасын ажырату оңай емес. Сіздің қалтаңыздағы монеталар – ақша қоры болып табылса, ал смартфонңыз қор болып есептелмейді.

Сондықтан ақша қорының әртүрлілігі экономикасы дамыған елдерге көп мүмкіндіктер береді. 27.1-сызбадағы (а) панелінде 2015 жылғы қарашадағы жиынтық млрд еуромен еуройамақтағы үш маңызды агрегат көрсетілген. М1 «тар», М2 «аралық» және М3 «кең» агрегат. Бұл шараның әрқайсысы ақшалай және ақшалай емес актив ара жігін ажыратудың бірнеше өзгеше критерийін қолданады. 27.1-сызбадағы (b) панелінде ақша массасы құрамдас бөліктерінің жіктелуі келтірілген. Ұлыбританияда М0 ақша қорын бақылаудың кеңінен тараған агрегат (банкноталар мен монеталарға сәйкес, еуропалық М1 қарағанда тар агрегат, сондай-ақ Англия Банкі банкирлерінің балансы) және М4 (кең мағынада – еуропалық М3 секілді бірдей емес). Осы кітап мақсаты үшін ақша агрегаттарына тоқталмаймыз. Дамыған экономикада ақша қорына тек валюта ғана емес, сондай-ақ банктер мен басқа да қаржы институттарындағы депозиттерде енетіні маңызды жәйттердің бірі. Ондай депозиттер қолжетімді және тауар мен көрсетілген қызметтерді сатып алу үшін пайдалануға болады.

27.1-СЫЗБА

Еуро аймағы үшін ақша қорының үш өлшемі (миллиард еуро), қараша, 2015

2015 жылы қазандағы еуроаймақ бойынша млрд еуро негізінде үш маңызды агрегатты 27.1-сызба (а) панелінен көруге болады. M1 – «тар», M2 – «орташа», M3 – «кең» агрегат. Осы үш агрегаттың әрқайсысы бір-біріне ұқсамайтын ақша және ақшадай емес активтерді қолданады. 27.1 сызбаның (б) панелі ақша қорындағы әртүрлі құрамдас бөліктерді көрсетеді. Ұлыбританияда кеңінен қолданылатын ақша массасы агрегаты – M0 (банкноттар мен монеталар қосындысы мен Англия Банкінің бірегей банкирлердің балансы ұсталуы еуропалық M1 қарағанда тар мағынада) және M4 (кең шама, бірақ еуропалық M3 секілді бірдей емес).



ӨЗДІК ЖҰМЫС Ақшаның 3 қызметін атаңыз және олардың мәнін ашыңыз.

КЕЙС

«Шынайы» аустриялық ақша массасы

Экономиканың көптеген аспектілері секілді, ақша массасының анықтамасы да әртүрлі интерпретацияланады. Ақша массасының рөлі кітаптың қалған бөлігіндегі талдауда кездеседі. Алайда ақша массасының өлшемі өзгерсе, онда жасалынған талдаулар мен қорытындының да мәні өзгеретіні сөзсіз.

Дегенмен де, әртүрлі көзқарастағы экономистер ақша белгілері мен монеталар ақша массасының бөлігі деген пікірмен келіседі. Тағы нені ақша деп есептеуге болады және қайсысы ақша анықтамасына енеді деген мәселе де әрқилы интерпретацияланады.

Мысалы, 1953 жылы жарияланған «Ақша теориясы мен несие» атты кітаптың авторы Людвиг фон Мизес австриялық экономистің «шынайы» аустриялық ақша массасын «стандарт ақша + ақшалай алмастыру» деп анықтады. Стандартты ақша деп айналымдағы банкноталар мен монеталар немесе валюталар ретінде белгіледі.

Ақша айырбастағыштарын анықтау айтарлықтай қиын, алайда фон Мизес ақшаның орнына қолданылатын нәрселер қауіпсіз әрі жылдам конверттелетіндей болу керектігін ұсынды. Басқа сөзбен стандарт ақша меншіктің дәлелі болуы қажет. Сондықтан осы анықтамаға сәйкес әлемдегі орталық банктердің, сондай-ақ Еуропалық Орталық банк мен Англия Банкі ақша массасының көптеген элементтерін ақша массасының қисынсыз шамасын экономистердің сөзі бойынша ақша массасының бөлігі ретінде айтуға келмейді. Оның себебі осы элементтердің кейбірі болашақтағы ақшаның талап етуінен бас тартатын адамды ұсынады. Жойылатын сындардың кейінгі транзакция несиенің сындары жылдам конверттелетіндей болашақты болуы керек. Мысалы, көптеген елдерде М2- коммерциялық банктердегі жинақтаушы салымдар, олардың айырбасталынатыны секілді заңды термині. Соған сәйкес, австриялық анықтамаға сай жылдам депозиттер мен ақша қаражаты кредитке сын ретінде, сондай-ақ айырбасталынбайтын ақша секілді салалануы мүмкін.

Доктор Франк Шостэк, АҚШ-тағы Мизес Институтындағы экономист, 'Ақша массаның сыры' 2000 (Shostak, F. (2000) 'The Mystery of the Money Supply') эссесіндегі ақшаны айырбастау мен несиенің сындарына сай араларындағы айырмашылықтарды келтіреді.

«Белгілі бір адам ақша қаражатын банкке әкеліп солған кезден бастап транзакцияның орын алуына жақындай түседі. Ақша салуымен ол өз меншігін ортада қалдырмайды. Ешкім оны алуына байланысты еш мүмкіндік туғыза қоймайды, алайда Джо банктегі ақшасын түсірген соң оған қарсы шексіз сын пайда болады, сонымен қоса кез келген уақытта қаражатын өзіне шешіп ала алады. Осыған сәйкес, ақша бөліктерін талап етудің қолайлы процесі депозиттер деп белгілеген.

Бұл кредиттер ақшаны белгілі бір мерзімге ссуда ретінде қойып, несие операциясына қарама-қарсы қояды. Кредит әрқаз белгілі бір пайдаға байланысты айырбас ретінде кредитордың сатуымен бекітіледі.»

Ақша болып ғылым болып табылмайтындық туралы пікірталастардың орын алуымен қатар, бұл – саяси анықтамалар үшін маңызды. Ақша массасының дұрыс емес шамасын қолдансақ, онда оның соңы да едәуір қиын болары сөзсіз.



Ақша ұсынысының нағыз өлшемі қандай?

ОРТАЛЫҚ БАНК РӨЛІ

Қазіргі заманғы дамыған елдердің экономикасы ақша құралдары жүйесіне негізделгендіктен көптеген экономистер қандай да бір агенттік осы жүйені реттеп отыруға жауапты болуы тиіс деп есептейді. Бұл барлығына мәлім – **Орталық Банк**. Ол нарықтағы ақша көлемін, яғни **ақша массасының** тепе-теңдігін ұстап тұруға реттеуге дағдыланылған мекеме. Еуропадағы ең маңызды болып табылатын екі Орталық банк – Еуропалық Орталық Банк пен Англия Банкі. Одан басқа үлкен көлемдегі орталық банктердің қатарында америкалық Федералды Резервтік жүйе, Жапония Банкі және Қытай Банкі енеді.

Орталық банк – экономикадағы ақша массасын реттеп отыратын мекеме
Ақша массасы – экономикадағы қолжетімді ақша көлемі

Орталық Банктің функциясы

Орталық Банктің екі маңызды функциясы бар. Оның бірі – макроэкономикалық тұрақтылық – тұрақты экономикалық өсу мен баға тұрақтылығын қамтамасыз ету. Екінші функция – қаржы жүйесінің тұрақтылығын қамтамасыз ету. Бірінші функцияға қол жеткізе алу үшін орталық банктер экономикадағы ақша көлемін жоғарылату немесе оны төмендетуге құқықтары бар. Осылайша, Орталық Банктер ақша массасының көлемін реттеу арқылы **ақша-несие саясатын** жүргізеді.

Ақша-несие саясаты – ақша массасының көлемін реттеу үшін ОБ жүргізетін шаралар жиынтығы

Ары қарай бұл бөлімде Орталық Банктің расында қалайша ақша массасының көлемін, өлшемін жасайтыны туралы қарастырамыз. Сонымен қатар, монетарлы емес активтерді сату және сатып алу бойынша **ашық нарықтағы операцияларды** да айтамыз. Мысалы, Орталық Банк ақша массасының көлемін жоғарылатуды шешті десек, аражік ретінде валютаны ортаға салып, бағалы қағаздар нарығында облигациялар сатып алады.

Сатып алудан кейін қосымша валюта бұрынғы облигация иесінің қолында (немесе олардың банктік шоттарында) болады. Осылайша, ашық нарықтағы облигацияларды сатып алу арқылы Орталық Банк ақша массасының көлемін ұлғайта түседі. Орталық Банк ақша массасын төмендетуді ойластырса, онда портфеліндегі облигацияларды сату арқылы осы ойын іске асырады. Сатудан кейінгі облигациялар үшін алынатын валюта банктік шотта азаюына әкеледі. Сөйтіп, ашық нарықта облигация сату арқылы Орталық Банк ақша массасы көлемін төмендеті түседі.

Ашық нарықтағы операциялар – орталық банк өзі жүргізетін ақша-несие саясаты шеңберінде қазынашылық билеттер мен вексельдерді сатып алу-сатуы

Экономикада Орталық Банк – маңызды мекеме, себебі экономикаға ақша массасының көлемі өзгерісінің әсері мол. Кейінірек Орталық Банктің экономикадағы инфляция деңгейіне және еңбекпен қамтуға қалай әсер ететіндігі туралы келесі бөлімдерде қарастырамыз. Негізінен экономикадағы ақша сомасы мен инфляция деңгейі арасындағы байланыс Орталық Банк үшін инфляция деңгейі арақатынасын ұстап тұру үшін жүргізетін саясат мақсаты туралы алдағы бөлімдерде қарастырамыз.

Орталық банк баға тұрақтылығын қамтамасыз етуде инфляция деңгейі тұрақтылығын қамтумен жұмыстар атқаруы тиіс. Себебі төменгі инфляциямен баға тұрақтылығы қамтамасыз етіледі. Алайда, төменгі әрі тұрақты инфляция арқылы баға да тұрақтылықпен бірге өсер еді. Қаржылық тұрақтылықты қамтамасыз ету үшін орталық банк қаржы жүйесіндегі қолма-қол ақша өтімділігінің транзакцияларын бақылайды.

Банктер кез келген уақытта алуға болатын ұзақмерзімді, сондай-ақ қысқамерзімді активтер мен депозиттерді қамтиды. Сондықтан да банктер өтімділіктің жетіспеушілігін бастан кешіруі мүмкін. Олардың міндеттемелерін орындай алу үшін Орталық Банк қаражатын ұсына отырып, ары қарай банктер

қызметтерін жүзеге асыруын қамтиды. Бұл функция соңғы инстанциядағы кредиттерді еске салады. Көптеген жағдайларда банктер төлем қабілетсіз болып табылмайды, тек белгілі бір уақытта ғана қаражат тапшылығына мұқтаж болуы мүмкін. Орталық банктер де банктік жүйеге ақша қаражатын толтыра отырып, өтімділігін қамту үшін қысқамерзімді несиелер ұсына алады.

Көптеген орталық банктерге банктік жүйені осылайша реттеу мен қадағалау жұмыстарын міндеттелген Орталық банктердің өте ұқыптылықпен қызмет атқара алуы үшін олардың қаржылық жағдайлары мен оларды қалпына келтіруге байланысты қадағалау жасайды.

ЕУРОПАЛЫҚ ОРТАЛЫҚ БАНК ЖӘНЕ ЕУРО-ЖҮЙЕ

1998 жылғы 1 маусымда ресми түрде Германия елінің Франкфурт қаласында **Еуропалық Орталық банк (ЕОБ)** құрылып, көптеген еуропалық елдер бірегей еуро валютасын қабылдап, Еуропалық валюта жүйесіне (ЕВЖ) кірді. Валюталық жүйеге байланысты мәселелерді кейінірек қарастырамыз.

Сол елдерде бірегей валютаның болуы себепті бірден ақша-кредит саясатын Еуропалық Орталық банк жүргізгені де ақылға сиымды.

Алғашында еуроаймақта мынадай 11 ел болды: Аустрия, Бельгия, Финляндия, Франция, Германия, Ирландия, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия және Испания. 2010 жылға қарай 16 ел болып, қатарына Кипр, Грекия, Мальта, Словакия мен Словения, 2011 жылы Эстония, 2014 жылы Латвия, 2015 жылы Литва қосылып, жиыны 19 елге жетті.

Еуропалық Орталық банк – 19 елді қамтитын Еуропалық валюта жүйесінің жалпы орталық банкі

ЕОБ басты мақсаты еуроаймақ бойынша баға тұрақтылығын қамтамасыз ету, сондай-ақ осы мақсатқа қол жеткізу үшін ақша-кредит саясатының жүргізілуі мен орындалуын қадағалау. ЕОБ әр елдегі еуроаймағы бойынша ұлттық орталық банктер көмегімен, атап айтқанда Франция Банкі, Италия Банкі, Грекия Банкі және Бундесбанк неміс банкі, сондай-ақ еуроаймаққа мүше 19 елдің ұлттық орталық банктерімен бірге қызметін жүзеге асырылатын жүйе **Еуропалық жүйе** деп аталады.

Еуропалық жүйе – Еуропалық валюталық одаққа кіретін 19 елдің ұлттық орталық банктерін қамтитын Еуропалық орталық банк жүйесі

Ақша-кредит саясатының қызметтері ЕОБ Орындаушы Кеңесінің бақылауында болады. Оның құрамына ЕОБ президенті мен банктік ортадағы жоғарғы 4 лауазымды адам кіреді. Орындаушы Кеңес ЕОБ ақша-несиелік саясатының орындалуына жауапты, сондай-ақ, Басқарманы құрған Орындаушы Кеңес пен Еуропалық жүйенің ұлттық орталық банктерінің губернаторларын (шамамен 25 адамды құрайды) қосады. Франкфурт қаласында айына екі рет жиналатын Әкімшілік Кеңес ЕОБ-нің кілтті пайыз мөлшерлемесінің нормасы мен қайта қаржыландыру мөлшерлемесі туралы мәселелерді шешеді. Сондай-ақ, баға тұрақтылығына жету үшін міндеттерді қарастырады. ЕОБ ресми ақша-несиелік саясаты стратегиясының анықтамасы:

«Баға тұрақтылығын қамтамасыз ету үшін инфляция деңгейін төмен, бірақ ортамерзімді 2% мөлшерлемеге жақын ұстай алу».

ЕОБ мен Еуропалық жүйенің маңызды артықшылықтарының бірі – оның тәуелсіздігі. Еуропалық жүйе өз міндеттерін орындауда не ЕОБ-ға, не ұлттық орталық банктерге, не кеңес мүшелеріне сыртқы органдардың, сондай-ақ елдер үкіметтерінің мүшелерінен немесе Еуропалық жүйе мекемесінен нұсқаулықтарды алуға немесе іздеуге рұқсат берілмейді.

АНГЛИЯ БАНКІ

Англия Банкі 1694 жылы құрылған, бірақ ол ең көне Еуропа Орталық Банкі (швед Riksbank 1668 жылы құрылған) болып табылмайды. Мүмкін, Англия Банкінің 300 жыл тарихындағы ең маңызды

оқиғаларын Ұлыбритания үкіметі 1998 жылы Парламентте жүргізген, 1997 жылғы пайыздық мөлшерлемелерді белгілеу тәуелсіздігін қамтамасыз ету фактісі болды, Пайыздық мөлшерлемесін орнату деңгейі және қайта қаржыландыру туралы шешім қабылдайтын, банктің маңызды органы – ақша-несие саясаты комитеті (МДК). МРС Губернатор және Англия Банкі Басқарушыларының екі орынбасарынан, басқа Қазынашылық канцлері (Ұлыбританияның қаржы министрі) кеңесімен Банк тағайындаған екі мүшеден және канцлер тағайындаған төрт басқа да мүшеден тұрады. Губернатор және екі басқарушы орынбасар бесжылдық жаңартылатын шарттар қызметін атқарады, ал МРС басқа мүшелері үшжылдық жаңартылатын шарттар қызметін атқарады. МРС ай сайын жиналады және жиналыстан кейін бірден пайыздық мөлшерлеме туралы шешім жариялайды.

Англия Банкінің мақсаты – «Ұлыбритания халқының әл-ауқатын жақсартуға бағытталған ақша және қаржы тұрақтылығын сақтау». Ұлыбритания үкіметі Ұлыбритания үшін баға тұрақтылығы анықтамасын белгіледі. Атап айтқанда, Қазынашылық канцлері Англия Банкінің 1998 жылғы заңы бойынша, жылына бір рет Англия Банкі әкімінің атына, қандай баға тұрақтылығын анықтауды көрсету үшін канцлердің жазбаша түрде жолдауы талап етіледі. Қазіргі уақытта, мақсатты инфляция 2% ТБИ (тұтыну бағасы индексі) негізделген инфляцияның жылдық деңгейі тұрғысын білдіреді. Мақсат екі жақтан да бір пайыздық пункттен аспай қабылданбаған болса, сол ТБИ инфляцияның жылдық деңгейі 3% астам не 1% кем құраса, Англия Банкінің губернаторы канцлер инфляцияның көтерілгені немесе нақты деңгейге дейін азаюы себебін түсіндіруі және Банк инфляцияны қайта қалпына келтіру ұсыныстарын түсіндіретін ашық хат жазуы тиіс.

2010 жылғы маусымда Ұлыбританияда қаржылық реттеуге енгізілген өзгерістерде, Қазына канцлері 2012 жылғы Қаржылық қызметтер заңында расталған ақша-несие саясаты және қаржылық тұрақтылыққа байланысты Англия Банкінің жаңа міндеттері болатынын мәлімдеді. Жаңа жүйе Англия Банкі қаржылық тұрақтылық пен микропруденциалдық қадағалау, макропруденциалдық қадағалау жөнінде қосымша міндеттер алды. Бұл қадағалау функциялары үш басты топтамалармен бақыланады: Пруденциалдық реттеу басқармасы (PRA), ол банктің қауіпсіздігі мен тұрақтылығын күнделікті қадағалауға жауапты, Қаржы саясаты комитеті (FPC) Ұлыбританияның қаржы жүйесі үшін жүйелік тәуекелдерді жою, анықтау және мониторинг үшін жауапты, Қаржы қадағалау басқармасы инвесторларды қорғау жүйесін, нарық және реттеуді бақылау, банк қызметі мен қаржы қызметін басқарады.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Орталық банк айналымдағы ақша мөлшерін ұлғайтқысы келсе, ол оны қандай жолмен жасай алады?

БАНК ЖӘНЕ АҚША ҰСЫНЫСЫ

Орталық банктер ақша жүйесінде шешуші рөл атқарады. Банк секторындағы фирмалардың көпшілігі пайда табу үшін өмір сүреді. Банк секторын құрайтын қаржылық делдалдар арасындағы көптеген айырмашылықтарға қарамастан, олардың барлығында ортақ депозиттерді қабылдау және несиелер беру мүмкіндіктері бар деп болжайық. Банктер активтер мен қаржылық міндеттемелерден тұратын, өздерінің кәсіпорын баланстарын бақылаулары қажет.

Банктердің көп бөлігі активтері бойынша пайыздар алады және қаржылық міндеттемелері бойынша пайыздарын төлеуге тиіс. Банктің өз активтеріне жүргізетін пайыздар мен оның қаржы міндеттемелері бойынша төленетін орта пайыздық мөлшерлемесі арасындағы айырмашылық **спред** деп аталады және банк пайдасының негізгі шешуші факторы. Оларды Банктердің «көп бөлігі» дейміз, себебі ислам шариғаты принциптерінің негізіне сәйкес жұмыс істейтін банктер пайыздық операциялар жүргізбейді, оның орнына қарыз беруші мен қарыз алушылар арасындағы тәуекел мен марапат бөлісу негізінде жұмыс жасайды.

Спред – активтер негізінде түскен банктің орташа пайыздары мен міндеттемелері бойынша төленген орташа пайыздық ставка арасындағы айырма

Банк баланстары

Банк балансы өз активтері мен қаржылық міндеттемелерінен тұрады. Банк активтері қолма-қол ақша қорынан, өзіне тиісті бағалы қағаздардан, сондай-ақ қарыздардан тұруы мүмкін. Оның міндеттемелері мерзімсіз салым, жинақ салымдар, банкаралық нарықта басқа банктерден қарыздар алу және ол жауапкершілігі шектеулі акционерлік қоғам болса, меншікті капиталды қамтиды. Оның активтері өзінің қаржылық міндеттемелеріне, оған қосымша, меншікті капиталына тең болуы тиіс. Банктер ықтимал қарызды жабу үшін қаражатты өзінің сақтау орнында ұстайды. Банктің кей сақтандыру қорлары орталық банкте сақталады және банк орталық банкке мәмілені реттеу негізінде қаражатты өз есеп-шотынан басқа банктерге аудару жұмыстарын тапсыруы мүмкін. Сақтандыру қорының саны банк үшін қамтамасыз ететін сомаға өздігінен шектеу ретінде әрекет жасай алмайтынын атап өткен маңызды.

Ақша көлемінің ауқымды өлшемдері банк салымдарын және валютаны қамтиды.

Англия Банкінің мәліметтері бойынша, әртүрлі банктік салымдар жалпы ақшаның шамамен 97% құрайды. қалғандары 3% валютаны құрайды. Банктер тұтынушылардың өздігінен келіп салым жасағандарын күтіп отырмайды, артынша ол қаржыны басқа адамдар мен кәсіпорындарға қарызға беру үшін. Банктер жаңа кредиттерді берудің жолдарын белсенді іздейді. Бұл кәсіпті кеңейтуге немесе құрал-жабдықтар сатып алу үшін берілетін, автокөлік алу үшін адамдарға берілетін несие немесе үй сатып алғысы келетін жұптарға ипотекалық қамтамасыз ету түрінде берілетін несие болуы мүмкін. Несие беру кезінде банк есебінен қарыз алушының шоты кредиттеледі. Қарыз алушыға келсек, олардың банк өтінішінде бір зат сатып алуға негізделіп берілген несие қаржысы бар екені көрсетіледі. Бұл ретте, жаңа несиелік келісім болады. Жаңа ақша пайда болады және ақша мөлшері арта бастайды. Бұл жаңа кредиттер банкке жаңа активтер әкеледі (себебі қарыз алушы банкке несие мен оған қосымша пайызды өтеуі қажет), бірақ сол уақытта сол сомаға жауапкершілікті арттырады. Сол секілді банк балансы да кеңейеді.

Оның кемшілігі банк қарыздарды өтеу кезінде ақша жабдықтау күшіне енеді. Мысалы, жеке тұлға жаңа автокөлік алуға 10000 евро қарыз алса, онда оған 10000 евро капитал сомасының бөлігінен және ай сайынғы төлемдерді пайыз түрінде төлеу керек. Ай сайынғы төлем 300 евро болса, қарыз алушының жабылмаған қарызы осы сомаға азаяды, тиімді ақша көлемін қысқартады.

Осылайша, ақша көлеміне әсерін тигізетін кредитті алып, қайтарып жатқан тек тұтынушылар мен кәсіпорындар ғана емес. Банктер облигациямен қоса көп көлемді активтерді сатып алып және қайта сатып жатады. Мемлекеттік облигацияларды сатып алу – бұл біршама өтімді болып табылатын активтерді банк жүйесі сақтай алатын тәсіл, өйткені олар орталық банкке сатылуы мүмкін. Банктер, сондай-ақ облигация нарығында оны сатып алады және сатады. Облигация банк секторына жатпайтын ұстаушыдан алынса, қаражат сатушының шотына аударылады. Бұл ақша көлемін арттырады. Банктер облигацияны банктік емес секторға сатса, сатып алушы шотынан төленген сома шегеріледі және ақша аудару келісім-шарты жүргізіледі. Банктер сондай-ақ қосымша шектеулермен ұзақ мерзімге қаражатты қарызға берумен тартылады. Бұл кредиттер өтімсіз болуы мүмкін, себебі олар жеңіл қолма-қол ақшаға айнала алмайды. Банктер қарыздың бұл түрін өз балансына ала алады, өйткені олар – банкті сыртқы күйзелістен қорғайтын қаржыландыру нысаны. 26-тарауда көргеніміздей, банктер қатары оларды күйреуге итермелеген қысқамерзімді төлемдер күйзелісіне әкелді. Банктің көп міндеттемелері қысқамерзімді болса, қарыз алушы өз ақшасын қайтаруды талап еткен жағдайда тұрақсыздыққа ұшырайды. Ұзақмерзімді борыштың болуы тәуекелді төмендетуге көмектеседі. Қаржы дағдарысы кезінде орталық банктер қатары банк секторында қауіпсіздікті жақсарту тәсілі ретінде ұзақмерзімді несие көлемін ретке келтіруге тырысты.

Банктердің несие беру кезіндегі шектеулері Банктер несие беру арқылы пайда тапқанымен, оның қалауы бойынша оны жасау қабілеттілігіне кейбір шектеулер бар. Шектеулер қатарына ақша-несие саясаты және орталық банктің пайыздық мөлшерлемесі кіреді. Бұл мөлшерлеме бүкіл экономика бойынша пайыздық мөлшерлеме құрылымы үшін негіз қалыптастырады, себебі банк жүйесін несиелейтін мөлшерлемені орталық банк тағайындайды. Орталық банк банк жүйесінде кредиттеу мөлшерлемелесін арттырса, спредті қалпында ұстау үшін банктер кредиттеу кезіндегі пайыздық мөлшерлемені арттыруы керек, бұл кредиттер сұраныстың төмендеуіне әкеледі. Сол сияқты, пайыздық мөлшерлеменің төмендеуі кредитке деген сұранысты ынталандырады. Дәл қанша қарыз болғанына немесе пайыздық мөлшерлемелердің өзгеруіне жауап арту сұраныстың икемділігіне байланысты.

Банк несие беруі және ақша массасы тым тез өтіп жатса, орталық банк инфляцияның жеделдеуі нысаналы көрсеткіштен жоғары болып кетпеуін бақылап отырады. Тәуекелдің тым жоғары екені сезілсе, онда орталық банк кредиті қысқарту арқылы ақша массасының өсу қарқынын тежеу үшін несие

мөлшерлемесін ұлғайтады. Қаржы дағдарысы экономикалық өсудің бәсеңдеуіне әкелді және инфляцияға ұшырау қаупі азая бастады. Орталық банктер экономиканы ынталандыру үшін несиелер беруді және ақша өсу қарқынын ынталандыру мақсатында пайыздық көрсеткіштерді төмендетті. Көп елдерде пайыздық мөлшерлеменің соншалық төмен болу фактісі экономикалық құлдыраудың және сенімді қалпына келтіру мәселелерінің қатты ушығып тұрғанын көрсетеді.

Сонымен қатар банктер бәсекелестік нарықта жұмыс істейді; Тиісті пайда алу үшін банктер іздеу және пайда табуға несиелер беру шығындарды назарға алуы қажет. Оларға түсетін пайда, көріп отырғандай, спредпен анықталады және бұл өз кезегінде орталық банктің ақша-несиелік саясатына байланысты. Жаңа несиелер тарту үшін банктер бәсекелестерге қарағанда төмен тариф ұсына алады. Бұл, өз кезегінде, оның қызметінің табысына әсер етеді. Қарыз алушы банк Бірінші Еуропалық банкпен (*First European Bank*) автокөлік сатып алуға 15000 евро көлеміндегі қаражат сатушы банкке аударылады, оны орталық банктің *First's* қорындағы екінші еуропалық банк деп атай аламыз. Бұл бірінші қорлардың азаюына және несиелер санының ұлғаюына әкеледі. Бастапқыда мынадай жағдай туындайды: оның негізгі депозитіне қарағанда несиелер саны көп және қорлар саны аз болады. Оған әлеуетті алым мен қордың аз мөлшерімен төлем жағдайына шалдықса, ол неғұрлым тұрақсыз күйде болады. Осылайша, банктер шексіз сеніммен қамтамасыз етуді жалғастыра алмайды. Сонымен қатар қоғамның банк қызметіне деген көзқарасын айтпағанда, түрлі мекемелер, құны әртүрлі құрылымдар шығыны, акционерлердің пайда түсіру үміті болады. Оның жаңа несиелер тарту мүмкіндігі нарықтық күштер мен пайданың талаптарына байланысты. Жоғарыда айтылғандай, мерзімді қарыз қабылдау одан әрі шектеуді қамтамасыз етуге көмектеседі. Ұзақмерзімді борыш барысында Банк өз кезегінде банктердің бөлу әсерін, жоғары пайыздық мөлшерлемені, қауіпсіздігін қамтамасыз етуі мүмкін, бірақ бұл қаражатты тарту үшін ғана.

Қаржы дағдарысы тәуекелге қауіп төндіреді. Орталық банктер болашақта дағдарыс қауіпін болдырмау үшін тұрақты күш банк жүйесін реттеуді арттырды. Банктер өздері, сондай-ақ қарыз алушыларға несиелер беру кезінде олардың үнсіз келісім бойынша қабылдауға алған тәуекелдер туралы хабардар болуы тиіс (ол **несиелік тәуекелі** деп аталады). Бұл олардың орындамаған немесе жұмыс істеуі олардың қабілетіне қауіп төндіруі мүмкін банк секторының, өзекті мәселе туындауы мүмкін шығындарды сіңіру мақсатында қаржыландыруды (сақтандыру қорларын кейінге қалдыру деп аталады) қамтамасыз ету дегенді білдіреді.

Несиелік тәуекелі – қарыз алушылар несиелер міндеттемелерін орындамаған жағдайда болатын тәуекелі

Макропруденциалдық саясат. Қаржы дағдарысы кезінде орталық банктердің тәуелділігінің кесірінен күшейе түседі банк жүйесіндегі **жүйелік тәуекелмен** күресуге жеткілікті өкілеттіктері жоқ екені анықталды. Соған сәйкес орталық банктер билікке сыни ескерпелер айтты. Жүйелік тәуекел тек бір немесе екі мекемеде ғана емес, бүкіл қаржы секторындағы тәуекел сәтсіздігіне жатады. Тәуекел қаржы жүйесінің өзара тәуелділігінің кесірінен күшейе түседі. Өзекті мәселе банктің бір саласында пайда бола бастағанда, ол басқаларына да қатысты болады және бұл елеулі экономикалық құлдырауға әкеледі.

Жүйелік тәуекел – бүкіл қаржы секторындағы сәтсіздік тәуекелі

Ұлыбританияда ФСРО қаржы жүйесін барлық қаржы жүйесіне қатысты қауіп-қатерді бағалау үшін және сондай-ақ осы қауіп-қатердің алдын алу немесе оларды азайту үшін шаралар қабылдау үшін құрылған. Бұл **макропруденциалдық саясат** деп аталады.

Макропруденциалдық саясат – тұрақтылықты арттыратын және тәуекелді төмендететін «пруденциалдық» стандарттарды жақсартуға басым назар аударатын қаржы секторындағы қауіп-қатерді шектеуге бағытталған саясат

Банк қысқамерзімді депозиттер түрінде көптеген адамдардың депозиттерін жиі қабылдайды. Банк клиенттері ұзақ мерзімге несиелер алуы мүмкін, сол себепті банктер көптеген қысқамерзімді салымдарды ұзақмерзімді кредиттің аз көлеміне түрлендіреді. Банк активтері – бұл болашақта төленуге тиісті немесе өздері сақтайтын барлық қаржылық, жеке тұлғалық және материалды емес активтер. Қаржылық

активтер үй шаруашылығына және фирмаларға берілетін қарыз, ипотекалық несиелер, басқа банктерге және көтерме сауда нарығына берілетін несиелерден тұрады (ірі қаржы ұйымдарымен келісімшарт, мысалы, қор биржасында мекеменің лизингін ұйымдастыра алатын сауда банкі). Басқа активтер ақшалай қаражаттан, Орталық банктегі облигация мен қорлардан тұрады. Жеке активтер – банк меншігіндегі барлық мүліктерден тұрады және материалдық емес активтер – бренд құны мен банк беделінен тұрады.

Банк міндеттемелері – банктың басқалардың алдындағы міндеттемелері. Оған үй шаруашылығы мен мекемелердің барлық салымдары, басқа банктер мен көтерме сауда нарықтарынан алған қарызы, сақтандыру мекемелері мен зейнетақы қорларынан және сатып алынған облигациялар және банктің акционерлік капиталы кіреді.

Банк кредит берген жағдайда, несиенің қайтпауына, яғни қарыз алушының төлемнен бас тарту қауіпіне шалдығады. Дефолт жоғарғы деңгейге жетсе, банк активтері төмендейді және міндеттемелері өседі. Банк басқа қауіп-қатерлерге ұшырауы мүмкін қаражатты шешіп алу сұранысын қанағаттандыра алмайды. Адамдар салымдарын көп қайтарып ала бастаса (банкке жүгіну арқылы), банкке, мүмкін, қаражат жинау мақсатымен активтерін сатуға қажеттілігі туындайды, сонымен қатар бұл активтердің құны төмендейді. Бұл **өтімділік тәуекелі** деп аталады. Бір банктің қабілетсіздігі басқа банктерге және бүкіл қаржы жүйесіне айтарлықтай әсерін тигізуі мүмкін.

Өтімділік тәуекелі – клиенттердің ақшасын шығарып алу сұранысын банктің қаржыландыра алмау қауіп-қатері

Жоғарыда айтылғандай, банктер қауіп-қатер мен сыйақы арасындағы ымыраға келу жағдайына тап болады. Олар неғұрлым жоғары табыс алу үшін көп кредит беруді қалайды, бірақ төлем қабілетсіздігі қауіп-қатерінен өздерін қорғау үшін өтімділікті қолдау қажеттілігін ұстанады.

Банктер өз міндеттемелерін орындау үшін оларда жеткілікті қаржыландыру көздері болуы тиіс.

Бұл, қаржы шешіп алуға сұраныстың күрт көтерілу жағдайында, банк бұл сұранысты қанағаттандыру үшін жеткілікті қаржыландырумен қамтамасыз ете алатын жағдайда болуы керек деген сөз. Осылайша, банктерде дағдарыс кезінде қолданылатын қаражатты сақтайтын ауқымды сақтау қорлары жоқ, бірақ оның орнына, олар кез келген дағдарыс жағдайында қаржыландыра алуды қамтамасыз етуі қажет. Бұл – «қорлар функциясы».

Банктер дефолттың өсуіне әсер ететін және қаражатты шешу сұранысын арттыратын актив профильдері мен міндеттемелерді қамтамасыз ету үшін өз баланстарын қалыптастыруы керек. Макропруденциалдық реттестіру, өз баланстарын қалыптастыру кезінде банктердің минимал шарттарын орнатады. Акционерлік капитал салымшылардан алынған ақша емес, банктің жекеменшік ақшасы болғандықтан, қарсылықты қамтамасыз ету үшін маңызды. Реттеу арқылы банктер ұшырайтын қауіп-қатерлерді есепке алуға мүмкіндік бар және олар салық төлеушілерге үміттенуді емес, қайта қауіп-қатерлерді өздігімен басқара алатын мүмкіндіктері бар екенін айқындайды.

Реттеудің басқа аспектісіне Базель келісімі жатады. Бұл – банктік қадағалау бойынша Базель комитетінің келісімдер жиынтығы, банктік қадағалауды шолу үшін жылына төрт рет жиналатын, орталық банктің жетекшілер тобы мен реттеу органдарының жетекшілер тобы. Топ өзінің жекеменшік капитал қалпында төленбеген және кумулятив емес артықшылықты акциялар үшін капитал коэффициенттерін қалыптастырады. Бұл капиталдың банктің басқа активтеріне деген қатынасы банктің қаржы тұрақтылығының көрсеткіші ретінде қарастырылады. Ол қаржы күйзелісіне қарсы өте тиімді қызмет етеді.

2010 жылғы қыркүйекте 27 елдің арасында болған Базель келісіміндегі келіссөздерде жаңа резервтік шарттар қабылданды. Жаңа ережелер 2013 жылы күшіне енді және алты жыл ішінде кезең-кезеңімен енгізілуі қажет (бірақ, 30 күндік дағдарыстан аман қалу үшін қажетті резервтік капиталға қойылатын талаптарды жеңілдету мәселесі 2013 жылы мақұлданып, 2015 жылдан бастап іске қосылды). Ереже, банктердің кредит беруді қолдау үшін өте жоғарғы қорғау болу керектігін білдіреді; Базель III келісімінің El prior салыстыру негізінде, кредит бойынша әрбір 50 евро банкке 3,50 евро қордан келуі тиіс.

Әлбетте, бұл банктер сақтауға тиісті қорлар көлемінен үш есеге артық болып отыр. Банктер жаңа ережеге жүгінбесе, онда билік олардың қызметіне шектеу қою қатеріне ұшыратуы мүмкін, сонымен қатар акционерлер мен қызметшілерге бонус төленеді.

ОРТАЛЫҚ БАНКТИҢ МОНЕТАРЛЫҚ БАҚЫЛАУ ҚҰРАЛДАРЫ

Көптеген дамыған мемлекеттердегі Орталық банктер экономикалық тұрақтылықты және тұрақты инфляцияны қолдауда негізгі рөлді атқарады. Олардың бұл мақсатқа жетудегі принципі – пайыздық мөлшерлеме орнату жолымен экономикадағы ақшаның бағасына әсер ету. Жалпы Орталық банктің өз ақшалық құрамында үш негізгі құралы бар: **ашық нарықтағы операциялар**, қайта қаржыландыру мөлшерлемелері және резервтік талаптар.

Ашық нарықтағы операциялар

Орталық банк ақша көлемін ұлғайтқысы келсе, ол облигациялар нарығында облигация сатып алады. Сатып алудан кейін қосымша валюта банк есеп-шотында, қалдықтардың көбею түрінде қоғамның қолында болады. Осылайша, орталық банктің ашық нарықта облигация сатып алуы ақша көлемін нақты ұлғайтады. Басқа жағынан, орталық банк ақша көлемін азайтқысы келсе, ол өзінің портфеліндегі облигацияларды көпшілікке сата алады. Сатқаннан кейін, облигациялар бойынша алатын валюта банк есеп-шотындағы қалдықтарды азайтады. Анық айтқанда, бұл қарапайым мысалдарда талқыланған ашық нарықтағы операциялар **ашық нарықтағы тікелей операциялар** деп аталады, өйткені, оның әрқайсысы ақшалық емес активтерді банк секторына тікелей сатып алуды немесе сатуды қамтиды және бұл кейінірек мәміленің күшін жою туралы тиісті келісімсіз жүргізіледі.

Ашық нарықтағы тікелей операциялар – орталық банктің кейінірек мерзімде мәміленің күшін жою туралы тиіс келісімсіз ақшалай емес активтерді банк секторына тікелей сатуы немесе банк секторынан сатып алуы

Қайта қаржыландыру мөлшерлемесі

Орталық қаржы банкі қысқа мерзімдік негізде коммерциялық банкке несие беруге арнайы пайыздық мөлшерлемені орнатады. Көріп отырғанымыздай, бұл пайыздық мөлшерлеме Орталық банктерден ерекшеленеді, бірақ жалпы алғанда бұл кітапта Еуропалық Орталық банк тәжірибесіне және оған қайта қаржыландыру қойылымы секілді негіздерге жүгінеміз. Орталық банктің банктік секторға кредит беру тәсілі – ашық нарықтағы операцияның ерекше түрі. Дегенмен, кең көлемді ақшаны реттеу үшін тікелей операциялар, ашық нарықты Орталық банктердің дәстүрлі қолданысына ие болды, Орталық банктер, банктерден басқа активтерді немесе облигацияларды сатып алуды жобалайтын ашық нарықта көбінесе операцияның неғұрлым қиын формасын қолданады, сонымен қатар оның кейін сатылу келісімін көздейді. Бұл қашан жасалады? Орталық банк нақты түрде кредит берді және қамтамасыз ету немесе кредит бойынша қамтамасыз ету ретінде басқа активтер мен облигациялар алды. Орталық банкте келісіммен орындалмау қаупі елеулі аз, ірі коорпорациялар шығарған мемлекеттік облигациялар немесе активтер секілді, қамтамасыз ету – “қауіпсіз активтер” ретінде қабылдайтын құқылы активтер тізімі болады.

Орталық банктің кредиттен өндіретін пайыздық мөлшерлемесі – қайта қаржыландыру мөлшерлемесі. Орталық банк активтерді сатып алғандықтан, бірақ сатушы оларды кейінірек келісілген бағамен сатып алуға келісті делік, мұндай түрдегі операциялар ашық нарықта, **қайта сатып алудың басқа мерзімдік келісімі немесе «репо»** деп аталады.

Репо келісімі – болашақта бекітілген күні белгіленген баға бойынша ақшалай емес активтерді қайта сатып алу келісімімен сату

Банктерге несие қауіп-қатеріне және өтімділік қауіп-қатеріне жауап бере алатындай, өз байланыстарын құрылымдаулары қажет. Депозиттер және банктен шешіп алу кездейсоқ ретпен өзгеруі мүмкін болғандықтан, кейбір банктер бір күндік резервтер артықшылығы бар екенін, ал басқа банктер резервтердің жетіспейтінін байқауы мүмкін. Осылайша, коммерциялық банктер экономикада қысқа мерзімдік негізде бір түннен екі аптаға дейін бір-біріне ақша береді. Резервтері артық банктер, өз кредиттерін жабуға резервтері жеткіліксіз банктерге қарыз береді. Бұл қысқа мерзімдік резерв нарығы – **ақша нарығы** деп аталады.

Ақша нарығында өтімділіктің жалпы жетіспеушілігі (банктердің бірге көп несие алғандары үшін) туындаса, олардың бір-біріне берген кездегі пайыздық мөлшерлемесі өсе бастайды. Орталық банк ақша нарығын зер салып бақылайды және банктерге өтімділікті беруге, өз қатарында, оларды кредиттеуге және сәйкесінше, ақша көлеміне әсерін тигізетін жағдайда оған кедергі бола алады.

Ақша нарығы – коммерциялық банктер бір-біріне қысқамерзімді несие беретін нарық

Мысалы, банктер кредит беруді ұлғайту себебінен нарықта өтімділіктің тапшылыққа ұшырауы пайда болады деп қарастырайық. Содан кейін коммерциялық банк өз активтерін Орталық банкке сату арқылы, сондай-ақ, бірнеше уақыттан кейін қайта сатып алуға келісім беру арқылы Орталық банктен өтімділік алу мүмкіндігі бар. Айтқандай, ашық нарықтағы операцияның бұл түрінде Орталық банк тиімді түрде банкке ақша береді және несие бойынша қамтамасыз ету ретінде активтер алады.

Коммерциялық банктің активтерді бекітілген бағамен заңды түрде сатып алуы міндетті болғандықтан, бұл банктің активтерді Орталық банкке сататын баға арасындағы айырмашылықпен сатып алу туралы келісім деп аталады және оны қайта сатып алудағы келісетін бағамен сату бағасының жылдық пайызы түрінде айқындалатын қойылым – сатып алу қойылымы немесе Англия банкі мен Еуропалық Орталық банкінің (ЕОБ) **қайта қаржыландыру мөлшерлемесі** деп аталады. Осылайша ЕОБ қайта қаржыландыру мөлшерлемесі еуро аймағындағы банк секторын несиелейтін бағамды айқындайды, ал **репо** мөлшерлемесі – Англия Банкі Ұлыбританияның банк секторына қысқа мерзімдік несиелер береді.

Қайта қаржыландыру мөлшерлемесі – Еуропалық орталық банк еуро аймағындағы банк секторына қысқа мерзімдік несие желісін беретін пайыздық мөлшерлеме

Репо мөлшерлемесі – Англия Банкі Ұлыбритания банктік секторына қысқамерзімді несие желісін беретін пайыздық мөлшерлеме.

Бұл мысалда Орталық банк банк қорларын қамтамасыз ету арқылы банк жүйесінің өнімділігін арттырды. Бұл жалпы ақша өсуіне алып келеді. Ашық нарықтық операциялар арқылы алынған несиелер әдетте өте қысқамерзімді болып табылатындықтан, өтеу мерзімі екі аптадан аспайды, банктер үнемі қарыздарын өтеуге және қайтадан несие алуға немесе несиелерді «қайта қаржыландыруға» мәжбүр. Орталық банк өнімділігін реттегісі келсе, ол жай ғана кейбір несиелерді ұзартпау шешімін қабылдауы мүмкін. Алайда, іс жүзінде Орталық банк бастапқы пайыздық мөлшерлемесін орнатады: Англия Банкінің репо мөлшерлемесін немесе ЕОБ қайта қаржыландыру мөлшерлемесін – эталон төлеміне жақын тиімділікті арттыру немесе қорғау арқылы ашық нарықта операция жүргізетін болады.

Федералдық резерв банк секторына жүгінген АҚШ-тағы пайыздық мөлшерлеме (Англия Банкінің репо мөлшерлемесіне немесе ЕОБ қайта қаржыландыру мөлшерлемесіне сәйкес келетін) **дисконт мөлшерлеме** (сондай-ақ, федералдық қорлар бойынша мөлшерлеме) деп аталады.

Дисконт мөлшерлеме – Федералдық резервтік жүйе АҚШ банк секторына қысқамерзімді несие желісін ұсынатын пайыздық мөлшерлеме

Енді Орталық банктің қайта қаржыландыру мөлшерлемесін белгілеу ақша-кредит саясатының негізгі құралы болып табылатынын түсіне аламыз. Орталық банк қайта қаржыландыру мөлшерлемесін көтерсе, коммерциялық банктер Орталық банктен резерв алмай, өз несиелендіру қайтаруын созуға тырысады, сондықтан ақша массасы түседі. Орталық банк қайта қаржыландыру мөлшерлемесін төмендетсе, банктер олар өз резервті талаптарын қанағаттандыру үшін Орталық банктен арзанырақ ала алатынын біліп, өздерін еркін сезінеді, сондықтан ақша массасы өседі.

Сандық жұмсарту

2007-2009 жылдарғы қаржылық дағдарыс кезінде Орталық банктер активтерді сатып алу (APP) немесе сандық жұмсарту (QE) арқылы экономиканы қолдауға тырысатын жаңа тактика қабылдады. Ұлыбританиядағы Англия Банкінде пайыздық мөлшерлеме 0,5% дейін төмендеді, ал АҚШ-та пайыздық

мөлшерлеме 0-0,25% дейін құлады. Экономикадағы ақша бағасының төмендеуіне орай Орталық банктер экономикалық қызметтің жабдықтау бөлігі ретінде ақша сомасына әсер етуді қарастырды.

QE процесі мекемелерден және жеке секторлардан үлкен көлемді ақша табу арқылы қаржыланатын, активтерді сатып алатын Орталық банкті қамтиды. Жеке сектор мекемелері банктер, зейнетақы қорлары мен сақтандыру компанияларын қамтуы мүмкін. Сатып алынған активтердің түрі облигациялар мен алтын жабыны бар бағалы қағаздардан коммерциялық қағаздарға дейін (компаниялар шығарған 270 күн ішінде, алайда орташа 30 күнге дейінгі өтеу мерзімімен қысқамерзімді вексельдер), акциялар және активтерге дейін түрленеді. Орталық банк мекемесіне активтерді сату кезінде мекемелер басқа активтерге қатысты көп ақша ұстайтын болады және іс жүзінде компанияларды несиелеу болып табылатын компаниялардың облигациялары мен акцияларын сатып алуға арналған ақшаны пайдаланып, өз портфельдерін іздейді.

Келесі мысал процесі түсінуге көмектесе алады (осы мысалда фунтты пайдаланамыз, сондай-ақ Орталық банк Англия Банкі деп болжайық). Зейнетақы қорында 1 млрд £ құрайтын алтын қоры бар делік. Ол 500 млн £ сатуды шешеді. Англия Банкі аукционда шошқа сатып алуға ниетті және (әдетте, белгілі уақыт мерзімінде дүйсенбі және сәрсенбі күні апта сайын) аукционның нақты күнін тағайындайды деп жариялайды. Процесс «кері аукцион» деп аталатын үдеріс арқылы орын алады. Сатып алушы тауарға төлеуге дайын екеніне сұраныс берудің орнына, сатушы банкке не сатқысы келетінін және қандай бағамен сатуға дайын екенін көрсететін электронды ұсыныс береді. Банктің өзінде ол сол уақытта сатып алуға ниетті белгілі бір сома бар және басқа мекемелерден және банктерден түскен өтініштер аукционның көбеюін білдіруі мүмкін (яғни, сату тапсырыстары Банк сатып алатын тапсырыстардан артық) және нәтижесінде Банк ол қандай ұсыныстарды қабылдайтынын және қандай бағамен алатынын таңдай алады.

Мысалдағы зейнетақы қоры өз балансында мемлекеттік қарызды сақтады, алайда тек Орталық банкке қарызын сатқаннан кейін. Енді онда 500 млн £. Бұл несие оның банк шотында пайда болады және ол банк секторына әсер етеді. Зейнетақы қоры облигациялар мен акцияларды сатып алу үшін 500 млн £ пайдалана алады.

Облигация нарығында жаңа толқын әсерлері пайда болады. Компаниялар қаражат тарту құралы ретінде облигациялар нарығын пайдаланатынын есте сақтаңыз. Уақыт өте келе, аталған облигациялар өтелетін болады және фирма оларды ауыстыру үшін жаңа облигациялар шығаруы мүмкін. Жаңа облигациялардың шығарылымдарында ағымдағы облигациялар жағдайына байланысты түрлі купондық мөлшерлемесі болуы мүмкін. Компания 5% өндіретін купоны бар 10 жылдық облигациялар шығарды делік. Облигация нарығында сатылатын бағасы міндетті түрде дәл оның номинал құнына тең емес (бастапқыда берілген

мән). Купон мен баға қатынасы инвесторларға табыс береді $\left(\frac{\text{табыс} = \text{купон}}{\text{баға}} \right)$. Мысалы, компания 5%

купонмен 100 £ сомасында облигация берсе, кіріс 5% құрайды. Алайда, облигацияға деген сұраныс өссе, оның бағасы өсуі мүмкін (мысалы, 105 £ дейін) нәтижесінде кіріс азаяды.

$$\frac{5\%}{105} = 4,76\%$$

Бұл алдыңғы тарауда енгізген облигация бағасы мен табыс арасындағы кері тәуелділік.

Орталық банк облигация сатып алуға араласқан болса, облигациялар ұсынысы азаяды, ал облигация бағасы өсетін болады. Облигация бағасының өсіміне қарай кіріс азаяды. Компания жаңа облигация шығарса, ол осы облигацияны төменірек купонмен ұсына алады (қолданыстағы облигацияларды сатып алу жақсы қайтару бермегендіктен, оны сатып алмау үшін ешқандай себеп жоқ). Жоғарыдағы мысалды қолдана отырып, компания дамыған облигацияның орнына жаңа 100 £ сомасындағы облигацияны шығарғысы келсе, ол купондағы облигацияны 4,76% (немесе сәл жоғары) көрсете отырып, қаржыландырудың барлық мүмкіндіктерін тарта алатын еді. Олар енді компания үшін 5% емес, 4,76% үшін қаражат жинауда. Бұл дегеніміз енді фирмалар қарызды төменірек бағамен ала алады деген сөз. Бұл экономикалық белсенділіктің артуына серпін береді.

Осылайша, QE ынталандыруға әсер ету үшін басқаша жұмыс істейді. QE принципі салыстырмалы түрде қарапайым; Орталық банк экономикадағы ақша ағыны, оның ақша массасына ықпалы, корпоративтік нарықтағы кредит ағыны, кредиттеу түрлері бойынша пайыздық мөлшерлеме (мысалы, ипотекалық кредит), сондай-ақ кредит түрлері мен саны туралы мәліметтер жинайтындықтан, осы процесс салдарын бақылау мүмкіндігіне ие.

ЖАҒАЛЫҚТАРДАН

Ашық нарықтағы операциялар

Орталық банктерге дәл ақша массасын бақылау қиын болғанына қарамастан, ашық нарықтық операцияларды пайдалану салыстырмалы түрде қысқамерзімді пайыздық мөлшерлемені бақылау үшін пайдалы құрал бола алады.

Рекордты нарықтық араласу жағдайындағы Қытай Орталық банкі

2013 жылғы ақпан айында Қытай Халық банкі (The People's Bank of China-PBOC), елдің орталық банкі, ашық нарықтағы операциялар жүргізуден рекорд жасады. ҚХБ 450 млрд юань (64 млрд Евро) тұратын активтерді сатып алды. Бұл ақша нарығына бір күндік ең ірі ақша енгізімі еді және ол бұрынғы рекорд болған 2012 жылы қазан айында енгізілген 395 млрд юаньдан (56 млрд Евро) асып кетті. Операция 14 күндік қайта сатып алу облигацияларын енгізді. ҚҰБ (ол Repoға қарама-қайшы, ал ақша нарығындағы мекемелерге бағалы қағаздарды 14 күн ішінде сату және сатып алу репо) ақша нарықтарынан бағалы қағаздарды 14 күн ішінде жоғары бағамен оларды сату туралы келісіммен сатып алды. Сондықтан, ең алдымен, ҚҰБ ақша нарығына ақша енгізді, бірақ бағалы қағаздарды қайта сатқан кезде көбірек ақша бөлді.

Содан бері, ҚҰБ ашық нарықта өз қызметін жалғастырды және өз ойлағанындай аяқтады. 2015 жылғы желтоқсанның аяғында ол алты ай ішінде ашық нарықта операциялар пайдаланбаған алғашқы жағдайдың бірі болды. Қытай экономикасына әлсіз компаниялар қарыз шығынын азайту үшін және оларды өсуге ынталандыру үшін ҚҰБ жүйеге қолма-қол ақша енгізетінін көрсетті. 2015 жылғы 22 және 24 желтоқсанда ҚҰБ жеті күндік 70 млрд юань (9,9 млрд €) құрайтын РЕПО жасады. 2015 жылғы 31 желтоқсанда аукционға тек 10 млрд юань (1,4 млрд €) қойылды.

Жеті күндік РЕПО мөлшерлемесі 2015 жылы тұтастай төмендеуін көрсететін 2,32% дейін төмендеді. Репо мөлшерлемесі құласа, ақшаға сұраныс жабдықтаудан кем екенінің белгісі. Кредиторлар нормативтік талаптарды қанағаттандыру үшін жеткілікті өтімділікті қамтамасыз етуге ұмтылатындықтан, Репо мөлшерлемесі, әдетте, мереке кездерінде, айлар немесе тоқсандар қарсаңында өседі. ҚҰБ пайыздық мөлшерлемені басқару үшін ашық нарықта операцияларды пайдаланады. Ақшаға сұраныс өскен кезде мереке кезеңдерде секілді, жүйеге қаражатты енгізу пайыздық мөлшерлеме бойынша қысымды төмендетуге көмектеседі және сұраныс баяулаған кезде бағалы қағаздарды сату қаражатты ұсынуды азайтады, ол дегеніміз пайыздық мөлшерлемелерді операция жоқ кездерге қарағанда тұрақты деңгейде ұстап тұрады.

Сұрақтар

- 1 «Ашық нарықтағы операциялар» термині нені білдіреді?
- 2 Сатып алу келісімі дегеніміз не және ҚҰБ әрекеті иеліктен «қайта сатып алу» деп аталды?
- 3 ҚҰБ-ға валюта нарықтарына араласуға жол бермеңіз. Пайыздық мөлшерлеменің өсуі ақша сұранысының өсуі кезінде орын алуы мүмкіндігін көрсету үшін вертикал осі бойынша пайыздық мөлшерлемесі бар (ақша бағасы) сұраныс пен ұсыныс сызбасын пайдаланыңыз.
- 4 ҚҰБ ашық нарықтық операцияларды қолданғысы келмесе немесе ол ұсынған мөлшерді азайтса, бұл жүйедегі өтімділік жайлы қандай ақпарат береді?
- 5 Тағы да, сұраныс пен ұсыныс сызбасын пайдаланып, ҚҰБ ашық нарықтағы операциялар қалайша пайыздық төлемді тұрақтандыра алатынын түсіндіріңіз.



Бейжіңдегі Қытай Халық банкі

ТҮЙІН

- «Ақша» термині адамдар тұрақты түрде тауар мен қызмет сатып алу үшін пайдаланылатын активтерге жатады.
- Ақша үш функцияны орындайды. Ол – алмасу құралы ретінде операцияны жүзеге асыру үшін қолданылатын элемент. Есеп бірлігі ретінде ол бағаны және басқа да экономикалық құндылықтарды есептеп отыруға мүмкіндік береді. Құнды сақтаушы құрал ретінде ол сатып алу қабілетін қазіргі кезден болашаққа беруді қамтамасыз етеді.
- Алтын сияқты тауар ақшасы – ішкі мәні бар ақша: олар валюта ретінде пайдаланылмағанымен, солай бағаланады. Еуро немесе фунт ретіндегі қағаз ақша – ішкі құны жоқ ақша: олар ақша ретінде пайдаланылмаса – пайдасыз болар еді.
- Алдыңғы қатарлы экономикада ақша валютасы және ағымдағы шоттар секілді банк депозиттерінің түрлі нысанын қабылдайды.
- Орталық банктер экономикалық баға тұрақтылығын бақылайды. Олар ақша бағасын өзгерту (пайыздық мөлшерлемелер) арқылы ірі ақша сомасын басқаруда маңызды рөл атқарады.
- Еуропалық Орталық Банк – Еуропалық валюта одағына қатысушы 19 ел үшін ортақ Орталық банк. Еурожүйе Еуропалық Орталық банк және 19 тиісті ұлттық Орталық банктерден тұрады.
- Ұлыбритания Орталық банкі – Англия Банкі. 1997 жылы пайыздық мөлшерлемені белгілеуге тәуелсіздік берілді.
- Орталық банктер ақша массасын негізінен олармен байланысты ашық нарықтағы операциялар және қайта қаржыландыру мөлшерлеме есебінен олармен байланысты операцияларды бақылайды. Қайта қаржыландыру төлемін арттыру, банктер, оларға несиелендірулерін жабуға резервтері болмаған жағдайда өзіне Орталық банктен қысқа мерзімге қымбатырақ несие алады, сондықтан олар несиелеуді азайтуға және ақша массасын азайтуға келіседі дегенді білдіреді. Керісінше, қайта қаржыландыру төлемінің төмендеуі ақша массасының ұлғаюына мүмкіндік береді.
- Сондай-ақ, Орталық банк ақша массасына әсер ету үшін ашық нарықта тікелей операцияларды пайдалана алады: мемлекеттік облигациялар мен банк секторының басқа да активтерін сатып алу ақша массасын арттырады және активтерді сату ақша массасын азайтады.
- Банктер төмендеген кезде олар ақша жасайды, ал кредит қайтарылған кезде ақшаны бұзады. Орталық банктер банк секторынан активтерді сатып алу және ақша массасын кеңейту арқылы қаржы дағдарысынан кейінгі ынталандыруды қамтамасыз ету құралы ретінде сандық жұмсартуды қабылдады.
- Банк тасқыны инвесторлар банк төлей алмайтын болуы мүмкін деп күдіктенгенде, «салым» жасаудан бас тартқан кезде орын алады. Көптеген елдерде депозиттерді сақтандыру жүйесі бар, ал Орталық банктер соңғы сатыдағы кредитор, сондықтан банктік операциялар тиімдірек басқарыла алады.

ШОЛУ СҰРАҚТАРЫ

- 1 Экономикадағы басқа активтерден ақша несімен ерекшеленеді?
- 2 Тауар ақшасы дегеніміз не? Ақша дегеніміз не? Сіз оқып жатқан елде ақшаның қай түрі қолданылады?
- 3 Мерзімсіз депозиттер дегеніміз не және неліктен олар ақша қорына енгізілуі тиіс?
- 4 Еуропалық Орталық банкте ақша-кредит саясатына кім жауапты? Бұл топ қалай таңдалынған? Англия Банкінің ақша-кредит саясатын белгілеу үшін кім жауапты? Бұл топ қалай таңдалынған?
- 5 Орталық банк ашық операциялардың көмегімен ақша массасын арттырғысы келген жағдайда не істейді?
- 6 Банктер қалай пайда табады және қандай ойлар банктерге құн мен пайда арасында ымыра беруі тиіс?

- 7 Қайта қаржыландыру мөлшерлемесі қандай? Еуропалық Орталық Банк қайта қаржыландыру мөлшерлемесін көтерген кезде ақша массасына не болады?
- 8 Макропруденциалдық саясат нені білдіреді және неге ол жүйелік тәуекелдерді басқару үшін маңызды?
- 9 Сандық жұмсарту дегеніміз не және ол қалайша экономикада баяу өсімге қарсы тұруға көмектеседі?
- 10 Кредит тәуекелі мен өтімділік тәуекелі арасында қандай айырмашылық бар?

МӘСЕЛЕ ЖӘНЕ ШЕШІМ

- 1 Активтің қандай сипаттамалары оны алмасу құралы ретінде пайдалы қылады? Құндылықтарды сақтаушы ретінде ме?
- 2 Еуро аймағындағы елдердің бірі 100 еуролық банкноттарды қолдан жасаудың оңай жолын тапты делік. Бұл еуро аймақтың валюта жүйесінің дамуына қалай әсер етеді? Түсіндіріңіз.
- 3 Орталық банктер баға тұрақтылығына қарағанда қаржылық тұрақтылыққа көбірек назар аударулары тиіс пе? Жауабыңызды дәлелдеңіз.
- 4 Сандық жұмсарту саясаты қандай дәрежеде инфляциялық болуы мүмкін?
- 5 2007-2009 жылдарда байқалған көлемдегі тағы бір қаржы дағдарысын болдырғымыз келмесе, қаржы нарығын азды-көпті реттеп отыруымыз керек пе? Жауабыңызды дәлелдеңіз.
- 6 Банк өз табысын ұлғайту үшін акционерлер тарапынан қысым көріп отыр. «Спред» терминін түсіндіріңіз. Банктер тәуекелдерін басқару үшін неге олардың баланстарында активтер мен міндеттемелер портфелі болуы тиіс? акционерлік құнын қамтамасыз ету үшін тәуекел және қауіпсіздік арасындағы келісімді басқаруға тиіс жолды түсіндіріңіз.
- 7 Орталық банктер экономикадағы жалпы ақша қорын қалай басқара алады? Бұл мәселеде Орталық банк алдында тұрған қандай шектеулер бар?
- 8 Банктер тәуекелдерін басқаруға болатындай активтер мен міндеттемелер портфелі өз баланстарында нәліктен болуы керек? Банктер қысқа мерзімді несиелердің үлкен мөлшерін алса, бұл олардың ұзақ мерзімді қауіпсіздігіне қалай әсер етеді?
- 9 Макропруденциалдық саясат банктер үшін олар қарыз алуға келетіндерге салымшылар қаражатын бағыттайтын делдалдық функциясын қамтамасыз етуге тым көп шектеулер қоя ма?
- 10 Жаңалық ұйымдары жиі сандық жұмсартуға сүйенеді, өйткені Орталық банк «ақша басып шығарады» және оны банктерге тасымалдайды. Бұл рас па? Банктер үшін QE «еркін ақша» тиімді ме? Түсіндіріңіз.

28 АҚШАНЫҢ КӨБЕЮІ ЖӘНЕ ИНФЛЯЦИЯ

1971 жылы ҰСБ-тан алынған деректер Ұлыбританиядағы нанның үзімі 9 фунт (0.11 €), сүттің пинтасы 5 £ (0.06 €) және он жұмыртқа 23 £ (0.29 €) деңгейінде бағаланғанын көрсетеді. 2016 жылдың ақпанында осы тауарлардың әрқайсысы 1.4 £ (1.77 €), 0.45 £ (0.57 €) және 1.50 £ (1.9 €) құрады. Әрбір бағаның өсуі нан үшін 1455%, сүт үшін 800% және жұмыртқа үшін 552,2% құрайды. Бұл бір күтпеген жағдай емес; дамыған елдерде көбіне бағалар уақыт өткен сайын өсуде.

Уақыт өте келе баға айтарлықтай өсе алады. Бірінші дүниежүзілік соғыстан кейін Германия баға деңгейінің көтерілуі мысалын көрді. Газет бағасы 1921 жылғы қаңтарға қарағанда екі жылдан кем уақытта 0.3 белгісінен 70000000 белгіге дейін көтерілді. Басқа да бағалар ұқсас мөлшерде өсті. Бұл елеулі бағаның өсу кезеңі неміс экономикасына жағымсыз әсерін тигізді, ол оны көп жағдайда национал-социалистердің билікке көтерілуіне ықпал етіп, нәтижесінде Екінші дүниежүзілік соғысқа әкелді.

Соңғы уақытта бұрынғы Югославия мен Зимбабведегі баға деңгейіндегі айтарлықтай өсімдер байқалды. Югославияда 1993 жылғы қазаннан бастап 1995 жылғы қаңтарға дейінгі бағаның өсуі 5 септильон центке (5 және одан кейін 15 нөл) жетті. 2008 жылғы маусымда Зимбабведегі ТБИ 231000000% жеткенін билік өкілдері мәлімдеді. Алайда кейбір тауарлардың бағасы айтарлықтай өсті. Зимбабведегі орталық банк қара нарықтағы тауарлардың 70000000% көбейгенін мәлімдеді. Кір жуатын сабын – бағасы 60000000% көтерілген тауарлардың бірі, бұл айтарлықтай өсім, бірақ тамақ дайындайтын май бағасы да 60000000 және қант 36000000% артты. Біліктілігі жоқ жұмысшылар осы кезде 20000000000 Зимбабве доллары көлемінде ақша тапты, бұл 10 \$ (9.2 €, 6.80£) мөлшеріне барабар. 2008 жылғы шілдеде үкімет 100 млрд ақша белгісін шығарды. Сізде бұл ақша белгісі болса, сіз оған бір бөлше нан сатып ала аласыз. Бұл тарау бағалардың неліктен уақыт өте өсу теорияларын және орталық банктердің негізгі қызметі бағаның тұрақтылығын қамтамасыз ету екенін түсіндіреді.

ИНФЛЯЦИЯ ДЕГЕНІМІЗ НЕ?

21-тарауда шығындардың қалай өлшенетінін қарастырдық. Көптеген елдер инфляция көрсеткіші ретінде ТБИ-ды пайдаланады. Индекс базалық жылы 100-ге есептелсе және келесі жылы 103 болса, онда осы шаралардың әрқайсысы баға деңгейін сипаттайды. Баға деңгейі – нақты уақыт кезеңіндегі тұтыну тауары кәрзеңкесінің орташа үлестік саны. Келесі жылы баға деңгейі 103 болса, баға деңгейі өзгермеді деген сөз.

Мысалда бағаның деңгейі базалық жылдан бастап келесі жылға дейін 100-ден 103 дейін өзгерді. Бұл екі жылдағы бағаның өзгеру қарқыны 3% құрайды. Инфляция – белгілі бір кезеңде баға деңгейінің ұлғаюы. Баға деңгейінің өзгеру қарқыны бағалардың өсу қарқынын көрсетеді, инфляция бір айда 3% болса, келесі айда 3.5% және кейінгі айда 3.7% болса, онда бағалардың өсу жылдамдығының қарқын алуы немесе жеделдеуі байқалады. Келесі айда инфляция деңгейі 3.65%, ал одан кейінгі айда 3.45% болса, баға әлі де көтеріледі, бірақ одан төмендеу қарқынмен дегенді білдіреді. Мұнда инфляция құлдырап жатқан жоқ, бірақ өсу қарқыны баяулап жатыр. Енді алдағы төрт айда инфляция деңгейі 3.45% құрайтынын тағы да болжауға болады.

2015 жылы Ұлыбритания мен Еуропаның кейбір бөліктерінде баға деңгейі төмендеді. Мысалда баға деңгейі бірінші айда 103% және одан кейінгі айда 102% деп тіркелуі мүмкін. Бұл жағдайда инфляция қарқыны шамамен 0.97% көрсеткішімен теріс болады. Инфляцияның теріс көрсеткіші **дефляция** деп аталады. Дефляция – кезең ішінде баға деңгейі төмендегенде және инфляция деңгейі 0% аз болғанда орын алады.

Дефляция – инфляция деңгейі 0%-дан төмен болатын кезеңде баға деңгейінің төмендеуі

ИНФЛЯЦИЯНЫҢ КЛАССИКАЛЫҚ ТЕОРИЯСЫ

Инфляция жайлы ақшаның сандық теориясын зерттеуден бастаймыз. Бұл теорияны көбінесе классикалық деп атайды, себебі теорияның негізін салған XVI ғасырда экономикалық сауалдарға байланысты ойшылдар арасында бағаның жоғарылауын алтын мен күмістің жеткізілімімен түсіндіруге тырысқан француз философы, саясаттанушы, экономист, теорик Жан Боден болатын (1529-1596). Басқа да теориялар сияқты бұл теория арқылы белгілі бір кезеңдегі бағаның өсуін болжауға немесе түсіндіруге болады.

Баға деңгейі және ақшаның құны

Инфляцияның маңызды болу себептерінің бірі ақша құнына байланыстылығы (кез келген ақша сомасына айырбасталатын тауар және қызмет).

Баға деңгейі ақша құнының өлшемі сияқты қаралуы мүмкін. Баға деңгейінің жоғарылауы ақша құнының төмендегенін білдіреді, өйткені ақшаның әр бірлігі тауар мен қызметтің аз бөлігін сатып алады. ТБИ мен ЖІӨ дефляторы арқылы өлшенген P – баға өлшемі деп болжамдайық. P – тұтыну тауарлары мен қызметтерді сатып алу үшін өзіне қатысты өлшем, евро санына ие.

Енді осы идеяны басқаша қарастырсақ: 1 € сатып алуға болатын тауар мен қызмет саны – $1/P$ тең. P –

ақшалай өлшенген тауар мен қызмет бағасы, ал $\frac{1}{P}$ – тауарлар мен қызметтер арқылы өлшенген ақшаның

құны. P жоғарылайтын болса, тауар мен қызметті 1 € сатып алу мүмкіндігі төмендей түседі. Осылайша, баға толық деңгейімен көтерілсе, онда ақшаның құндылығы төмендейді.

Ақша массасы, ақша сұранысы және ақшаның тепе-теңдігі

Алдыңғы бөлімде Орталық банк банктік жүйемен бірлесе отырып, ақша массасына қалай әсер ететіні туралы талдаған болатынбыз. Орталық банк, расында, ақша массасының көлеміне толықтай бақылау жасай алатынын алға тартпақпыз.

Ақшаға сұраныс жеке адамдар иемденетін ақшаның сатып алу қабілетіне байланысты. Ақша сұранысының көлеміне көптеген факторлар әсерін тигізеді. Адамдардың жеке өздерімен бірге қанша қолма-қол ақша ұстайтыны мысалы, атап айтқанда, кредиттік карта немесе автоматты банкоматты жақын таба алуымен тікелей байланысты. Сондай-ақ, ақша сұранысының санына адамның ақшаның көмегі арқылы активке пайыз әкелетін пайыз мөлшерлемесіне байланысты.

Адамдар өздерімен бірге ақшаны айырбас құралы болғандықтан ұстайды. Акция немесе облигация сияқты басқа активтерге қарағанда қолма-қол ақша өтімдірек болып келеді, себебі тауар мен көрсетілетін қызметті сатып алуға қолдануға болады. Оның көлемі сатып алғысы келетін тауар мен көрсетілетін қызмет бағасына тікелей байланысты. Баға жоғары болған сайын, транзакцияға көп ақша керек, адамдар сондықтан ақшаны көбірек жанында ұстайтын болады. Баға деңгейі жоғары болған сайын (ақшаның төмен құны) ақша сұранысын да жоғарылата түседі.

Нарықтағы тепе-теңдік қарастырылатын уақыт кезеңіне байланысты. Кейінірек бұл кітапта қысқаша түрде сынақ жасаймыз, содан кейін пайыз мөлшерлемесінің қандай рөл ойнайтынын байқайсыз. Соңында, толық баға деңгейі ақша сұранысының ақша ұсынысына байланысты теңдігімен анықталады.

28.1-сызба осы идеяны көрсетеді. Сызбаның горизонталь осінен ақшаның санын көруге болады. Сол

вертикаль ось – ақшаның құнын $\frac{1}{P}$, ал оң вертикаль ось – P бағаның деңгейін көрсетеді. Сызбада баға

деңгейінің ауытқуы көрсетілген: бағаның төмен деңгейі остің жоғары жағында, жоғары баға деңгейі төменгі жағына. Бұл ось ақша құны жоғары болғанда (сол жақтағы остің жоғары бөлігінде көрсетілгендей), баға төмен (оң жақтағы остің жоғары бөлігі болатынын білдіреді).

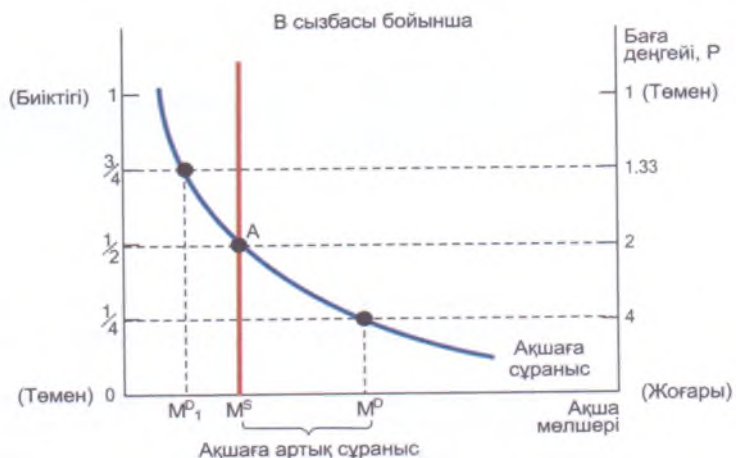
Бұл екі қисық – сұраныс ұсынысы және ақша ұсынысы. Қисық ұсыныс Орталық банктің ақша массасын қоюына байланысты вертикал болады. Ақшаға деген қисық сұраныс төменге қарай жылжып, баға деңгейінің жоғарылығын көрсетіп тұр (соңдай-ақ, ақша құнының төмендігін). А тобындағы А пункті ретінде суреттелген сияқты тепе-теңдікке ақша сұранысы мен ақша ұсынысының санына байланысты. Ақша массасының тепе-теңдігі мен ақша сұранысы ақшаның құны мен оның баға деңгейін анықтайды.

Баға деңгейі тепе-теңдікпен салыстырғанда жоғары болса, мысалы 4 Б панелінде адамдар M^D тауар мен қызметі сатып алу үшін ұстайды, алайда ақша массасы баға деңгейінің ақшаның артық сұранымға келетін M^S орналасқан. Баға деңгейі сұраныс пен ұсыныс балансында төмендеуі тиіс. Баға деңгейі Б сызбасының 1.33 тепе-теңдікпен салыстырғанда төмен болса, адамдар M^D_1 ұстағысы келетін болады, алайда ақша ұсынысы M^S қойылып, баға деңгейі ақша сұранысы мен ұсынысын тепе-теңдікке әкеліп, жоғарылауы керек. Тепе-тең баға деңгейінде Орталық банк бекіткен ақша санымен тепе-теңдікке келеді.

28.1-СЫЗБА

Ақша ұсынысы мен сұранысы бағаның тепе-теңдік деңгейін қалай анықтайды

А панеліндегі горизонталь ось ақшаның санын көрсетеді. Сол вертикаль ось ақша құнын, ал оң жақтағы вертикаль ось баға деңгейін көрсетеді. Ақша ұсынысының қисығы вертикаль, себебі ақша ұсынысының саны Орталық банк арқылы қойылған. Ақша сұраныс қисығы төменге қарай бағытталған, себебі адамдар әрбір еуро ең аз сатып алған сайын көбірек ақша санын ұстағысы келеді. А нүктесіндегі тепе-теңдікке ақша массасы мен талап етілетін ақша көлемін теңгеру үшін ақша құны (сол осьте) және баға деңгейі (оң осьте) түзетілген. Б сызбасы бойынша, баға 4 деңгейінен жоғары болса, онда ақшаға сұраныс қолжетімді ұсыныстан асып түседі, ал А сызбасы бойынша баға деңгейі тепе-теңдікке келеді.



Ақша енгізілімдері әсері

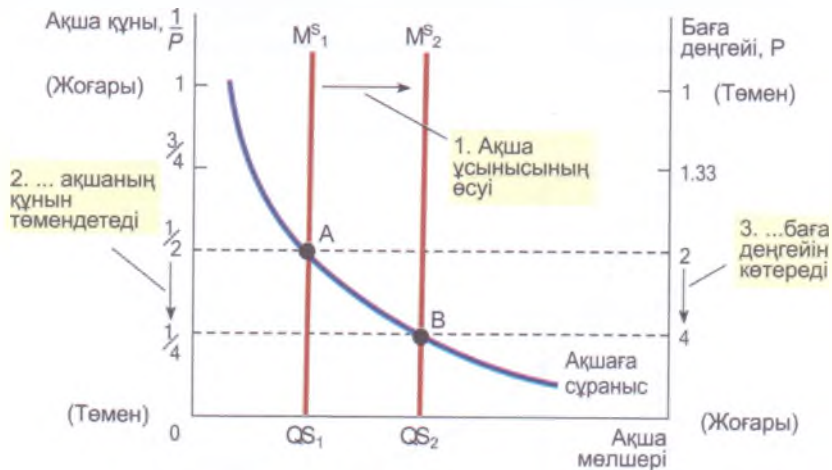
Тепе-теңдікке байланысты болжамға сәйкес ендігі кезекте Орталық банк ашық нарықтың операциялар арқылы жұртшылықтан мемлекеттік облигацияларды сатып алу жолымен ақша массасын екі есе көбейтеді деп болжайық.

Басқаша айтқанда, ақша массасының ұлғаюы евро санын көбейтеді, нәтижесінде баға деңгейі жоғарылайды, бұл өз кезегінде әрбір евроның құнын түсіреді. Нәтижесінде, ақша құны (сол ось бойынша) $\frac{1}{2}$ -ден $\frac{1}{4}$ -ке дейін азайып, баға теңдігі (оң ось бойынша) 2-ден 4 қарай жоғарылай түспек. Басқаша айтқанда, ақша массасының жоғарылауы еуроны есепсіздікке қарай әкеледі, ал нәтижесінде баға деңгейінің жоғарылауы әр еуроның құндылығын азайтады.

28.2-СЫЗБА

Ақша массасының өсуі

Орталық банк ақша жеткізілімдерін көбейтсе, ақша ұсынысы қисығы M_1^s -ден M_2^s -ке қарай жылжиды. Ақшаның құны (сол ось бойынша) мен баға деңгейі (оң ось бойынша) сұраныс пен ұсынысты тепе-теңдікке әкелу үшін түзетіледі. Тепе-теңдік А нүктесінен Б нүктесіне ауысады. Осылайша, ақша массасының ұлғаюы евроның санын көбейтеді, ал нәтижесінде баға деңгейінің жоғарылауы әр еуро құндылығын азайтады.



Ақшаның сандық теориясы – баға деңгейі қалай анықталатынын және ол неге уақыттың өтуімен өзгеріп отыратынын түсіндіреді. Сандық теорияға сәйкес, экономикадағы қолжетімді ақша көлемі ақшаның бағасын анықтайды және ақша массасының өсуі – инфляцияның ең басты себебі.

Ақшаның сандық теориясы – қолда бар ақшаның саны баға деңгейін және қолжетімді ақша мөлшеріндегі өсу қарқыны инфляция деңгейін анықтайтын теория

Реттеу процесіне қысқаша шолу

Реттеу процесі жайлы толық түсінік алғымыз келсе, онда біз кейінірек осы кітапта сөз болатын экономикадағы қысқа мерзімдік тербелулерге арнайы тоқталуымыз қажет. Біздің бұл сызбадағы талдау осыған байланысты.

Экономикаға ақша енгізілген кездері ақша ұсынысы тез өсіп кетеді. Ақша енгізілмей тұрған кездері экономика тепе-теңдікте (28.2 сызбада A нүктесінде) болады. Ақша енгізілгеннен кейін ақша ұсынысы бағаның басым дейгейінен көп болады, адамдарда тауар мен көрсетілетін қызметті сатып алуға қажет мөлшерден әлдеқайда көп ақша болады.

Адамдар ақшаның артық ұсынысынан түрлі тәсілдер арқылы құтылуға әрекет жасайды. Олар артық ақшасына тауар мен қызмет сатып алуына болады немесе облигацияларды сатып алу, болмаса банктегі жинақ шотына ақша құюына болады немесе басқа адамға олардың тауар және көрсетілетін қызмет сатып алуы үшін қарызға беруіне болады.

Бірақ экономиканың тауар мен көрсетілетін қызметті жеткізіп беру қабілеті өзгерген жоқ. 22 тарауда қарастырғанымыздай тауардың өндірілуі мен қызмет еңбек күшіне, физикалық капиталға, адами капиталға, табиғи ресурстарға, технологиялық ілім-білімге тәуелді болады. Ақша енгізілімі бұл факторлардың ешқайсысын өзгерте алмайды. Сонымен, тауар мен көрсетілетін қызметке деген үлкен сұраныс олардың бағасының өсуіне алып келеді.

Баға деңгейінің көтерілуі өз кезегінде көп ақшаны талап етеді, себебі адамдар әр транзакция үшін еуро қолданады. Соңында, экономика ақша сұранысы мен ұсынысы тең келіп, жаңа тепе-теңдікке (пункт Б, 28.2-сызба) ұшырайды.

Классикалық дихотомия және ақша бейтараптығы

Ақшаның сандық теориясы ақша массасының өзгерісі тауарлар мен көрсетілетін қызметтер бағасының орташа деңгейінің өзгеруіне әкеледі деп болжайды. «Ақша массасының өзгерісі – өндіріс, еңбекпен қамту, нақты жалақы, нақты пайыздық мөлшерлеме тәрізді макроэкономиканың маңызды айнымалыларына әсер ете ме» деген сұрақ экономистерді көптен бері қызықтырып келеді. Ұлы классика экономист және философ Дэвид Юм бұл туралы сонау 18 ғасырда жазған болатын.

Хьюм және оның замандастары барлық экономикалық өзгерістерді екі топқа бөліп қарастырады. Бірінші топ ақшалай бірлікпен өлшенетін айнымалылар – **номинал айнымалылар**, сондай-ақ екінші топ заттай бірлік өлшемі бар айнымалылар – **нақты айнымалылар**.

Мысалы, фермердің табысы – евромен өлшенетіндіктен номиналь айнымалы болады. Бірақ, ол өндіретін бидайдың көлемі нақты айнымалы, себебі ол килограммен өлшенеді. Ал, нақты ЖІӨ нақты айнымалы болады, себебі ол өндірілген тауар мен қызметтің жалпы көлемін өлшейді және тауар мен қызметтің ағымдағы бағаларына тәуелді болмайды.

Мұндай айнымалылардың екі топқа бөлінуін **классикалық дихотомия** деп атайды (Дихотомия – екі топқа бөлінуі; классикалық алғашқы экономика ойшылдарына немесе классикалық экономистерге тән).

Номинал айнымалылар – ақшалай бірлікпен өлшенетін айнымалылар

Нақты айнымалылар – заттай бірлікпен өлшенетін айнымалылар

Классикалық дихотомия – ақшалай және заттай айнымалылар арасындағы теориялық айырмашылықтар

Салыстырмалы бағалар Экономикада баға ақшалай көрсетілетіндіктен, олар номинал айнымалылар. Мысалы, бидайдың бір килограммының құны 2 € немесе арпаның килограммының бағасы 1 € дейтін болсақ, онда екі баға да номинал айнымалылар болып келеді, себебі тауар не қызмет көрсетілуі тиіс валюта бірлігінің саны. Оны келесідей суреттеуге болады:

$$P_{\text{бидай}} = \frac{2 \text{ €}}{\text{бидай}}$$

$$P_{\text{арпа}} = \frac{1 \text{ €}}{\text{арпа}}$$

Бір килограмм бидай үшін баға 2 €, арпа үшін 1 €.

Салыстырмалы баға бір тауардың номинал бағасын басқа бір тауардың номинал бағасына бөлу арқылы анықталады. Біздің мысалымызда бидайдың салыстырмалы бағасы арпамен салыстырғанда былай анықталады:

$$\text{Бидайдың салыстырмалы бағасы} = \frac{\frac{2 \text{ €}}{\text{бидай}}}{\frac{1 \text{ €}}{\text{арпа}}}$$

Мұны төмендегідей жеңілдетуге болады:

$$\text{Бидайдың салыстырмалы бағасы} = \frac{\frac{2 \text{ €}}{\text{бидай}}}{\frac{1 \text{ €}}{\text{арпа}}} \times \frac{\frac{1 \text{ €}}{\text{арпа}}}{\frac{1 \text{ €}}{\text{бидай}}}$$

Нәтижелер бойынша тоқтату:

$$\text{Бидайдың салыстырмалы бағасы} = \frac{2 \text{ бидай}}{1 \text{ арпа}}$$

Тауардың шынайы бағасы сол тауарды сатып алған кездегі басқа қандай тауардан бас тартқанымен айқындалады. Бұл тауардың балама құны. Біздің мысалда көрсетілгендей, 1 кг бидай сатып алу үшін 2 кг арпадан бас тартуымыз керек. Дәл сол секілді арпаның салыстырмалы бағасы $\frac{1 \text{ €}}{2 \text{ €}}$ болып, $\frac{1}{2}$ беріледі. 1 кг арпаны сатып алу үшін жарты килограмм бидайдан бас тартуымыз керек. Салыстырмалы бағалар ақша түрінде көрсетілмейді, сондықтан да салыстырмалы бағалар – нақты айнымалылар.

Салыстырмалы бағалар – ақша бірлігімен көрсетілмейді, сондықтан салыстырмалы бағалар нақты айнымалы болады

Нақты еңбекақы Салыстырмалы баға бойынша маңызды бірнеше белгілер бар, соның ішіндегісі – еңбекақы. Тұтынушы банан сатып алғысы келеді. Банан бағасы 2 € деп алсақ, тұтынушы еңбекақысы сағатына 10 € болса, сол еңбекақымен 5 банан сатып ала алады. 10 € сағатына – ақша түрінде өлшенген номинал еңбекақы мөлшерлемесі. **Нақты еңбекақы** мөлшерлемесі еңбекақы мөлшерлемесінің банан бағасына қатынасы арқылы анықталады, яғни $\frac{W}{P}$ (W – номинал еңбекақы, P – баға деңгейі).

Бұл мысалда нақты еңбекақы мөлшерлемесі тұтынушы еңбекақысы арқылы қанша банан сатып алу көрсеткіші, яғни сағатына $\frac{10}{2} = 5$ банан. Сол сағатына бес бананды алу үшін тұтынушы бір сағат бойы жұмыс істеуі тиіс.

Жалақы мөлшерлемесі мен бағалар өзгерсе, онда жалақының нақты мөлшерлемесі тұтынушының қаншалықты зиян шеккенін дәлірек көрсетеді. Жалақы мөлшерлемесі сағатына 12 евроға көбейсе, баннанның бағасы 3 евроға өссе, онда нақты жалақы сағатына $\frac{12}{3} = 4$ болады. Біз тұтынушы зиян шекті деп айта аламыз, себебі ол енді бір сағат жұмысына бес банан емес төрт банан сатып алады.

Нақты жалақы (инфляцияға түзетілген ақшалай жалақы) – нақты айнымалы, себебі ол экономиканың жұмысшы күшінің әрбір бірлігіне тауар мен көрсетілетін қызметтерді алмастыруының деңгейін өлшейді. Сол сияқты, нақты пайыздық мөлшерлеме (инфляцияға түзетілген номинал пайыздық мөлшерлеме) – нақты айнымалы, себебі, экономиканың қазіргі күні өндірілген тауар мен көрсетілетін қызметтерді болашақта өндірілетін тауар мен көрсетілетін қызметтерге алмастыруының қарқынын өлшейді.

Нақты еңбекақы – инфляцияны есепке алып түзетілген, жалақы мөлшерлемесінің бағаға қатынасы $-\frac{W}{P}$, арқылы өлшенетін ақшалай жалақы

Ақша бейтараптығы Хьюм, экономикалық талдауда классикалық дихотомия пайдалы деп болжамдады, себебі нақты және номинал айнымалыларға түрлі күштер әсер етеді. Атап айтқанда, ол номинал айнымалыларға экономиканың қаржы жүйесінің ықпалы күшті, ал қаржы жүйесі маңызды шынайы айнымалылар факторын қабылдауға қауқарсыз деген уәж айтады.

Байқасаңыз, Хью идеясы біздің ертеректегі ұзақ мерзімдік шынайы экономика жайлы пікірталастарымызда көп айтылмады. Алдыңғы бөлімдерде біз нақты экономикада ЖІӨ, инвестиция, нақты пайыз мөлшерлемесі және жұмыссыздық жайлы қарастырғанда, ақша жайлы сөз болған емес.

Талдауда түсіндірілгендей, экономиканың тауар мен қызмет өндірісі фактор мен өндірілімнің жеткізіліміне байланысты кей жағдайларға қарай нақты еңбекақы тепе-теңдік деңгейін сақтауы үшін нақты пайыз мөлшерлемесі ақша қаражатының несие түрінде сұраныс пен ұсынысты теңестіруге бейімделеді, нақты еңбекақы еңбек пен жұмыссыздық нәтижесі сұраныс пен ұсынысын теңестіруге бейімделеді.

Бұл маңызды қорытындылардың жеткізілетін ақша көлеміне еш қатысы жоқ. Хьюмнің айтуынша, ақшамен қамтамасыз ету процесіндегі өзгерістер нақты айнымалыларға емес, номинал айнымалыларға әсер етеді.

Өндіріс, еңбекпен қамту, нақты жалақы және нақты пайыздық мөлшерлеме секілді нақты айнымалылар өзгермейді. Нақты айнымалылар үшін мұндай ақшалай өзгерістер ретсіздігі **ақша бейтараптығы** деп аталады.

Ақша бейтараптығы – ақша массасындағы өзгерістер нақты айнымалыларға әсер етпейтіні туралы теорема

Ұқсастық ақша бейтараптығының мағынасына жарық сыйлайды. Ақша экономикалық транзакцияларды өлшеуде қолданылатын өлшем бірлігі ретінде пайдаланылатынын ескерте кетейік. Орталық банк ақша массасын екі еселесе, баға екі еселенеді, ал өлшем бірлігі құны екі есе төмендейді. Мұндай өзгеріс Еуропалық Одақ директивасы өлшем бірліктің анықтаушысын 100-ден 50 сантиметрге азайтқанда орын алады: нәтижесінде барлық *өлшеулі* арақашықтықтар (номинал айнымалылар) екі еселенеді, бірақ *нақты* арақашықтықтар (нақты айнымалылар) бұрынғы қалпында қалады. Метр секілді еуро да тек өлшем бірлік, сондықтан оның құнының өзгерісі ешбір маңызды нақты әсерлерге алып келмеуі қажет.

Ақша бейтараптығының бұл қорытындысы біз өмір сүріп жатқан әлемнің шыншыл сипаттамасы бола ала ма? Жауап толық емес. Метрдің 100-ден 50 сантиметрге ұзақмерзімді перспективада өзгеруі үлкен мағынаға ие емес, бірақ қысқамерзімді перспективада бұл, сөзсіз, түсінбестікке және түрлі қателерге алып келеді. Сол сияқты, көптеген экономистер бүгінгі күнде қысқа мерзім ішінде – бір немесе екі жылда – ақша бейтараптығы нақты айнымалыларға елеулі әсер етеді деуге негіз бар деп санайды. Юмның өзі ақшаның бейтараптығы қысқамерзімді перспективада қолданылатынына күмәнданған.

Көптеген экономистер Юм тұжырымын *ұзақмерзімді перспективадағы* экономиканың сипаттамасы деп қабылдайды. Мысалы, онжылдық немесе одан көп уақыт ішінде ақшалай өзгерістер номинал айнымалыларға (мысалы, бағалар деңгейі) елеулі әсер етеді, бірақ нақты айнымалыларға (мысалы, нақты ЖІӨ) әсері мардымсыз. Экономикадағы ұзақмерзімді өзгерістерді қарастырғанда көптеген экономистер ақша бейтараптығын әлемнің жұмыс істеуінің саналы жуық шамасын ұсынады деп санайды.

Жылдамдық және сандық теңдеу

Біз ақшаның сандық теориясы жайында тағы бір анықтаманы келесі сұрақты қарастыру арқылы ала аламыз: жай ғана 1 € монетасы жаңа өндірілген тауар немесе қызметке төлеу үшін жылына неше рет қолданылады? Бұл сұрақтың жауабы **ақша жылдамдығы** деп аталатын айнымалы есебінде беріледі. Ақша жылдамдығы экономикада ақшаның қолдан-қолға өту жылдамдығына көрсетеді.

Ақша жылдамдығы – ақшаның қолдан-қолға өту жылдамдығы

Ақша жылдамдығын есептеу үшін өнімнің номинал құнын (номинал ЖІӨ) ақша мөлшеріне бөлеміз. P – баға деңгейі (ЖІӨ дефляторы), Y – өнім мөлшері (нақты ЖІӨ) және M – ақшаның мөлшері болса, жылдамдық тең:

$$V = \frac{(P \times Y)}{M}$$

Мұның мағынасын түсіну үшін тек пицца өндіретін қарапайым экономиканы елестетіңіз. Экономика жылына 100 пицца өндіреді, әрқайсысы 10 €, экономикадағы ақша мөлшері 1 € монеталардан тұратын 50 € делік. Онда ақша жылдамдығы:

$$V = \frac{(10 \text{ €} \times 100)}{50 \text{ €}}$$

$$V = 20$$

Бұл экономикада адамдар жалпы алғанда пиццаға 1000 € жұмсайды. 50 € ақшадан 1000 € шығын жасау үшін әрбір еуропалық монета жылына шамамен 20 рет жұмсалуды (яғни, қолдан-қолға беріледі) керек.

Бұл теңдеуді келесідей жаза аламыз:

$$M \times N = P \times Y$$

Теңдеу ақша массасын (M) ақша жылдамдығына көбейту (V), өндіріс бағасын (P) өндіріс көлеміне (Y) көбейтуге тең екенін білдіреді. Ол **сандық теңдеу** деп аталады, себебі ол ақша массасын (M) өндірістің номинал мәнімен ($P \times Y$) байланыстырады. Сандық теңдеу (яғни теңдік немесе трикуизм) экономикадағы ақша мөлшерінің артуы үш айнымалының бірінде көрінуі керек деп көрсетеді: баға деңгейі көтерілуі керек; өндіріс мөлшері артуы қажет немесе ақшаның жылдамдығы құлдырауы тиіс.

Сандық теңдеу ақша массасын, ақша жылдамдығын және тауарлар мен қызметтің валюталық құнын байланыстыратын ($M \times N = P \times Y$) теңдеуі

Бұл теңдеу *айырбас теңдеуі* деп аталады және оны америкалық экономист Ирвин Фишер (1867-1947) құрастырылған. Айырбас теңдеуі ақша ұсынысы өзгерістерін баға деңгейімен байланыстыратын құрал ретінде қолданылады. Ақша жылдамдығы уақыт өте салыстырмалы түрде тұрақты деп болжанады. Нәтижесінде, Орталық банк ақша массасын (M) өзгерткенде, өндірістің номинал мәнінің пропорционал өзгерісін тудырады ($P \times Y$). Экономиканың тауар мен қызмет өндірісі (Y) негізінен жабдықтау факторларымен (еңбек күші, капитал, адами капитал және табиғи ресурстар) және қолжетімді өндіріс технологиясымен анықталады. Негізінен, ақша бейтарап болғандықтан, ақша өндіріске әсер етпейді. Жабдықтау және технология факторларымен анықталатын өндіріс мәнімен (Y), Орталық банк ақша массасын (M) өзгерткенде және өндірістің номинал құнының пропорционал өзгерістерін ($P \times Y$) тудырады, бұл өзгерістер баға деңгейінің (P) өзгерістерінен көрініс табады. Сондықтан, Орталық банк ақша массасын тез арттырғанда, нәтижесінде инфляцияның жоғарғы деңгейі орын алады.

КЕЙС

Аустриялық мектептің айналыс жылдамдығын зерттеуі

Ақшаның сандық теориясы маңызды болжам жасайды – ақшаның айналыс жылдамдығы (V) уақыт өте келе тұрақты болады. Мұндай болжам қаншалықты тура? Жауаптың бір бөлігі «тұрақты» деп қарастырылатынның астарында не жатқанынан және қандай мерзім аралығын қарастырғаннан тұрады. Тұрақты өзгеріссіз дегенді білдірмейді, бірақ айнымалылықтың қандай деңгейі V «тұрақты» деп сипаттауға қолайлы? V тұрақтылығы жайындағы дәлел расында өзекті ме? Көптеген экономистер шынымен сандық теорияны бағалағанымен, кейбіреулер олардың ойынша қате деп есептелінетін, айналыс жылдамдығы себебінен күдіктенеді. Аустриялық мектеп V негізділігіне шүбә келтіреді. Олардың дәлелі осындай.

Жеке тұлғалар нарықтық транзакцияларды орындағанда, олар өздері өндіретін тауар мен көрсетілетін қызмет құнын төлейді. Негізінен, университеттегі дәріс оқушы тұтынатын тауарды ол өндіретін дәрістік қызмет құнымен төлейді. Ақша – бұл жай ғана айырбасты жеңілдететін құрал. 10 евро банкноттың қолдан-қолға өту саны дәріс оқушының тұтыну тауарын қаржыландыра алу қабілетіне ешқандай қатысы жоқ, ол оқытушының оқыту қызметін ұсыну қабілетімен анықталады. Нәтижесінде, дәлелдің мәні дәріс оқушы өз қызметін кейін келісім жасауға мүмкіндік беретін ақшаға айырбастайды. Тұтыну тауарын сатушы өзі ұсынатын қызметпен ақшаға айырбас жасайды, олар қажет ететін тауар мен көрсетілетін қызметті сатып алады. Бұл транзакцияларды орындағанда екі жақ та өзіндік ауқаттылық қатынасында орындайтын транзакцияларға құн белгілейді. Аустриялық мектеп тұжырымдауынша, бұл ақшаның қолдан-қолға өту жылдамдығы емес, тауар мен қызмет бағасын анықтайтын жеке тұлғалар әрекеттері. Осылайша, V бағаның орташа деңгейі немесе ақшаның орташа сатып алу қабілеті жайында ештеңе айта алмайды.

V – жай ғана транзакцияның құны, баға ақша массасына бөлінген өндіріске көбейтіледі $V = P \left(\frac{Y}{M} \right)$, және бұл онша пайдалы емес.

V теңдеудің басқа бөлігіне тәуелсіз анықтала алмайды – оған P , Y және M қажет және V жеке дара ешбір нәрсенің әсер етуші факторы бола алмайды. Сәйкесінше, M өссе, V кемісе, бұл баға деңгейінің өсуін өтей алмайды.

Аустриялық мектеп V -мен ақша сұранысын байланыстырады. V тұрақсыз болса, ақша сұранысы да тұрақсыз ба? Бұл тұжырым ақылға сыймайды – уақыт өте жеке жағдайларының өзгерісі себебінен көбірек немесе азырақ ақша ұстау үшін адамдар өз шешімдерін өзгертсе, нәліктен бұл мәселе болып саналады? Олардың ойларының мәнісі кез келген тауар немесе қызметке деген қосымша сұраныс өзгергендей ақшаға қосымша сұраныс та өзгеруінде. Балыққа қосымша сұраныс тұрақты деп күту ақылға сыймас еді, сондықтан нәліктен біз ақшаға сұранысты кез келген басқа әдіспен қарастыруымыз керек?

Аустриялық мектеп ақша массасы мен баға арасындағы байланысты жоққа шығармайды, бірақ сандық теория (немесе айырбас теңдеуі) бірақ сандық теорияға күмән келтіреді. Бұл ретте олар жалған қорытындылар болуы мүмкін деп сендіреді.



Айналым жылдамдығы қаншалықты тұрақты?

Инфляциялық салық

Мемлекеттік шығындар, мысалы, жол құрылысы, полиция қызметкерлеріне еңбекақы төлеу немесе кедей немесе қарт адамдарға трансфер төлем ұсыну қаражатын тартуды талап етеді. Қаражаттың көп бөлігі сатуға және табысқа салынатын салықтарды өндіріп алу арқылы, ал қалған бөлігі мемлекеттік облигацияларды сату арқылы қоғамнан қарызға алу арқылы түсіп отырады. Үкімет сондай-ақ өзінің шығындарын жай ғана өзіне керек ақшаны «басып шығару» арқылы жаба алады.

Үкімет ақшаны басып шығару арқылы табысын арттырғанда, ол **инфляциялық салықты** өндіріп алады. Үкімет ақшаны басып шығарғанда, баға деңгейі артады, ақшаның құнсызданады (еңбекақы тұрақты болған жағдайда). Үкімет ақша басып шығарса, бұны ақшасы бар адамдардың бәріне салынған салық деуге болады. Бұл тіпті, қатты айтқанда, прогрессивтік салық, сіз бай болған, көбірек ақша ұстаған сайын, сәйкесінше инфляциялық салық сізге көбірек әсер етеді.

Инфляциялық салық – үкімет ақша шығару арқылы арттыратын табыс

Инфляциялық салықтың маңыздылығын **гиперинфляция** деп аталатын өте жоғарғы инфляция жағдайларынан көруге болады. Гиперинфляция – бұл баға деңгейінің төтенше және үдемелі арту кезеңі. 1920 жылдардағы Германиядағы, 1970 және 1980 жылдардағы Латын Америкасының түрлі елдеріндегі және соңғы кездердегі Югославия мен Зимбабведегі гиперинфляция кезінде инфляциялық салық әжептәуір болды.

Гиперинфляция – баға деңгейінің төтенше және үдемелі арту кезеңі

Инфляцияның барлығы дерлік бір схема бойынша өрістеп дамиды: үкімет шығындары өте көп, қарыз алу мүмкіндігі шектеулі, ақылға қонбайтын салық түсімдері бар (мүмкін, экономикадағы табыс деңгейі төмен немесе салықтан жалтару кең таралған немесе әлсіз дамыған салықтық жүйе немесе осы факторлардың барлығының жиынтығы) және нәтижесінде ол, барлық шығындарын төлеу үшін баспа машинасына жүгінеді. Ақша мөлшерінің жаппай артуы инфляцияның үдеуіне алып келеді. Инфляция үкімет инфляциялық салыққа деген қажеттілікті жоятын мемлекеттік шығындарды қысқартатын немесе кей жағдайларда валютадан толығымен бас тартып, жаңа валютаны енгізетін фискалды реформаларды орнатқанда аяқталады.

Кезінде экономист Джон Мейнард Кейнс атап өткендей, инфляциялық салық арқылы мемлекеттік шығындарды өтеу үшін үкіметке жай ғана ақшаны басып шығару қызығына төтеп беру қиынға соғады: «Салық ауыртпалығы елдің бәріне бірдей түседі, одан жалтаруға болмайды, салық жинап әуре болмайсың және жәбірленуші байлығына пропорционал құлдырайды. Оның осындай артықшылықтары қаржы министрлерін қызықтырғанына таң қалуға болмайды». Әлбетте, Кейнс экономикаға жоғары инфляцияның үлкен зардабы болатынын мойындаған, сондықтан да ол инфляциялық салық артықшылықтарын «үстіртін» деп атады.

Фишер эффе́ктісі

Ақша бейтараптығы принципінің маңызды қолданылуы ақшаның пайыздық мөлшерлемелерге әсеріне қатысты. Пайыздық мөлшерлемелердің макроэкономистер үшін маңызды айнымалы болатын себебі, олар қазіргі экономика мен болашақ экономиканы жинақтау мен инвестицияға әсері есебінен байланыстырады.

Ақша инфляциясы мен пайыздық мөлшерлемелер арасындағы байланысты түсіну үшін номинал және нақты пайыздық мөлшерлеме арасындағы айырмашылықты берілген формула арқылы $r_t = i_t - \pi_t$ еске түсіріңіз. Мысалы, банкте номинал пайыздық мөлшерлеме 7% инфляция деңгейі жылына 3% құраса, депозиттердің нақты құны жылына 4% артады. Номинал пайыздық мөлшерлеме нақты пайыздық мөлшерлеменің және инфляция деңгейі сомасын бейнелейтінін көрсету үшін теңдеуді қайта жаза аламыз:

$$r_t = i_t - \pi_t$$

Номинал пайыздық мөлшерлемеге қараудың бұл тәсілі пайдалы, себебі түрлі экономикалық күштер бұл теңдеудің оң жағындағы екі мүшенің әрқайсысын анықтайды. Кітапта қарастырғанымыздай, қарыз беруші қорларға сұраныс пен ұсыныс нақты пайыздық мөлшерлемені анықтайды. Ақшаның сандық теориясына сәйкес, ақша массасының өсімін инфляция деңгейі анықтайды.

Нәтижесінде, ақша бейтарап болғанда ақша өсімінің өзгерісі *нақты* пайыздық мөлшерлемеге әсер етпеуі керек. Нақты пайыздық мөлшерлеме бұзылмас үшін номинал пайыздық мөлшерлеме инфляция деңгейі өзгерістеріне барабар түзелуі тиіс. Осылайша, Орталық банк ақша массасының өсім қарқынын арттырғанда, инфляцияның өсуімен қатар номинал пайыздық мөлшерлеме де жоғарылайды. Номинал пайыздық мөлшерлеменің инфляция деңгейіне мұндай түзетуі **Фишер эффе́ктісі** деп аталады.

Фишер эффе́ктісі – номинал пайыздық ставканың инфляция деңгейіне дейін дәлме-дәл түзетуі

Фишер эффе́ктісін талдауымыз ұзақмерзімді перспективаға қызмет ететінін есте сақтаңыз. Фишер эффе́ктісі инфляция болжанбайтын деңгейдегі қысқамерзімді перспективада орындалмайды. Номинал пайыздық мөлшерлеме – несие бойынша төлем, әдетте, несие алғаш алынғанда орнатылады. Қарыз алушы мен кредитор тосыннан инфляцияға тап болса, олар орнатқан номинал пайыздық мөлшерлеме баға өсуін бейнелей алмайды. Нақты айтқанда, Фишер эффе́ктісі номинал пайыздық мөлшерлеме күтілетін инфляцияға дейін түзетіледі деп баяндалады. Күтілетін инфляция нақты инфляциямен ұзақмерзімді перспективада жылжиды, бірақ қысқамерзімді перспективада болуы міндетті емес. Фишер эффе́ктісі номинал пайыздық мөлшерлемедегі уақыт өте орын алатын өзгерістерді түсінуде маңызды. 283-сызба

1976 жылдан бергі Ұлыбритания экономикасындағы номинал пайыздық мөлшерлеме мен инфляция деңгейін көрсетеді. Номинал пайыздық мөлшерлеме инфляция өскенде өседі, инфляция құлдырағанда төмендейді. Бұл 1970 және 1980 жылдар соңындағы жоғары инфляция кезеңдеріндегі, сондай-ақ 1992 мен 2002 жылдар аралығындағы төмен инфляция кезеңдеріндегі шындық.

ИНФЛЯЦИЯЛЫҚ ШЫҒЫК

Инфляция мұқият бақыланады және кеңінен қарастырылады, себебі өте жоғары жылдамдықпен артатын баға бірқатар мәселелер тудыруы мүмкін.

Сатып алу қабілетінің төмендеуі? Инфляциялық қате

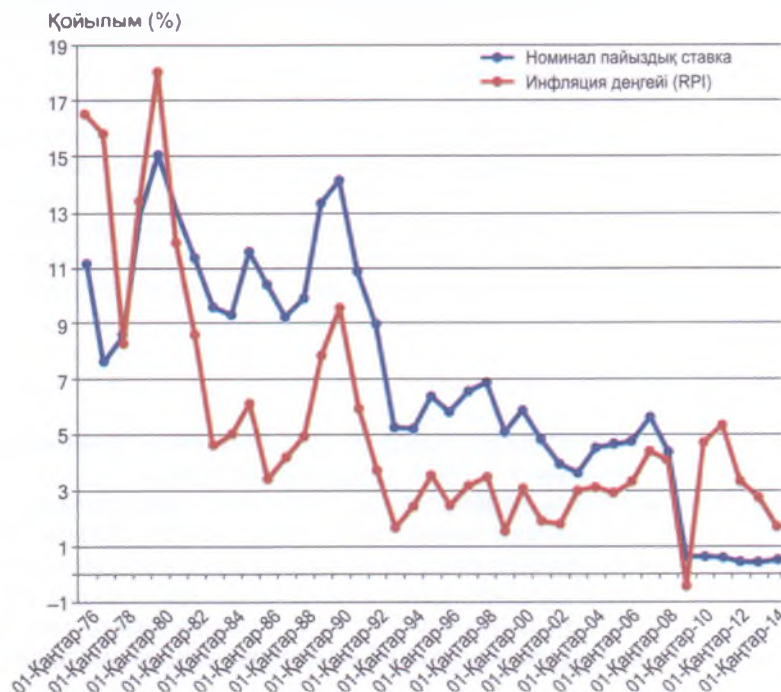
Баға өскенде, ақша құны төмендейтінін көрдік, себебі адамдарға қазір белгілі бір тауар мен көрсетілетін қызмет топтамасын сатып алу үшін көбірек ақша қажет. Дегенмен, алдағы зерттеу мұның белгілі бір жорамалдарға тәуелді екенін көрсетеді.

Баға өскенде, тауар мен қызмет сатып алушылары сатып алған нәрселері үшін көбірек төлейді. Дегенмен, сол мезетте тауар мен көрсетілетін қызметті сатушылар көбірек табыс табады. Көптеген адамдар еңбек секілді өз қызметін сату арқылы табыс табатындықтан, табыстағы инфляция ескерілуі тиіс. *Инфляция өздігінен адамдардың нақты сатып алу қабілетін төмендетпейді.* Инфляциялық қате мәнісі ақша бейтараптығы принципінде. Өз жалақысының 10 % мөлшеріндегі жылдық жарна табатын жұмысшы мұндай жоғарылауды өз таланты мен қызметінің марапаты есебінде қарастыруға бейім.

28.3-СЫЗБА

Британдық номинал пайыздық мөлшерлеме және инфляция деңгейі

Бұл диаграмма Ұлыбританияның үш айлық қазынашылық вексельдерінің (орташа қойылым бойынша өлшенген дисконт ретінде) номинал пайыздық мөлшерлемесін және инфляция деңгейін (бөлшек сауда бағалары индексімен өлшенеді) көрсету үшін 1976 жылдан бергі дайын мәліметтерді қолданады. Бұл екі айнымалы арасындағы тығыз байланыс Фишер эффектісін растайды: инфляция деңгейі өскенде, номинал пайыздық мөлшерлеме де өседі.



Инфляция 6% деңгейі Фишер эффектісін төмендетеді, номинал пайыздық мөлшерлемені дербес түзету еңбекақыны тек 4% өсіреді, жұмысшы заңды түрде алданғанын сезуі мүмкін еді. Негізінен біз 22-тарауда талқылағандай, нақты табыс капитал, адами капитал, табиғи ресурстар және өндірістің қолжетімді технологияларымен анықталады. Номинал табыстар осы факторлармен және бағаның жалпы деңгейімен анықталады. Орталық банк инфляция деңгейін 6%-дан 0-ге дейін төмендете алса, жұмысшы табысының жылдық өсімі 10%-дан 4% құлдырайды. Олар өздерін инфляция тонап кеткендей сезінуі мүмкін, бірақ бұдан олардың нақты табысы тезірек артпайды. Номинал табыс Ұлыбританиядағы дағдарыстан соң экономикадағы адамдарда болғандай, баға өсуімен қатар жүрмесе, өмір сүру шығыны артады, адамдардың материалдық жағдайы құлдырайды. Инфляцияның басқа шығындары ақша массасының өсуі шыныменде нақты айнымалыларға қалай әсер ететінін көрсетеді.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Елдегі үкімет ақша массасының өсу қарқынын жылына 5%-дан 50% арттырады. Бағаға не болады? Номинал пайыздық мөлшерлемелерге ше? Үкімет мұны неліктен жасай алады?

Тапталған аяқ киім құны

Инфляция сіздің қалтаңыздағы нақты құнды бұзатындықтан, сіз азырақ ақша ұстау арқылы инфляциялық салықтан құтыла аласыз. Мұны жасаудың бір жолы – банкке жиірек жүгіну. Мысалы, әрбір төрт апта сайын 400 евро алып тұрғанның орнына, аптасына бір рет 100 € алуыңызға болады. Банкке жиірек барып тұру арқылы сіз байлығыңызды көбірек пайыздық жинақ шотыңызда және инфляция оның құнын төмендететін қалтаңызда азырақ сақтай аласыз.

Ақша қаражатының қысқаруы «тозған аяқ киім құны» (**shoeleather cost**) деп аталады, себебі банкке жиі бару аяқ киімді тоздырады. Бұл терминді тура мағынасында түсіну қажет емес: қаражатыңыздың нақты қысқару құны – аяқ киіміңіздің тозғаны емес, қолыңыздағы инфляция – транзакцияның нақты құны, банкке барудың балама шығындары болмағандықтан, азырақ ақша ұстау үшін құрбандық еткен уақытыңыз бен ыңғайлылық.

«Тозған аяқ киім құны» – инфляция адамдарды өз ақша қаражатын қысқартуға мәжбүрлегенде босқа жұмсалған ресурстар

«Тапталған аяқ киім құны» тым қарапайым болып көрінуі мүмкін және олар біркелкі инфляция ғана байқалатын мемлекеттерде орын алады. Алайда, бұл баға гиперинфляцияны бастан кешіретін мемлекеттерде артады. Инфляцияның өте жоғары және үдемелі деңгейі болғанда адамдардың жергілікті ақшаны құнды капитал ретінде ұстамайды. Мұның орнына олар ішкі валютаны құнның мейлінше тұрақты ұстауға мүмкіндік беретін тауарға немесе басқа валютаға тезірек айналдыруға мәжбүр болады. Адамдардың өз ақша қаражатын қысқартуға жұмсайтын уақыты мен жігері – ресурстарды босқа жұмсау. Ақша-несие реттеу органдары төмен инфляция саясат жүргізсе, адамдар ішкі валютаны ұстап, бақытты болар еді және уақыт пен күш-жігерін өнімдірек қолданысқа пайдалана алар еді.

Баға өзгерісі шығындары

Көптеген фирмалар өз өнімдерінің бағасын күнде өзгерте бермейді. Оның орнына фирмалар бағаны жариялайды және апталап, айлап немесе жылдап өзгеріссіз қалдырады.

Фирмалар бағаны сирек өзгертеді, себебі оған қатысты шығындар болады. Мейрамхананың жаңа ас мәзірін шығаруға байланысты шығындарына қарап солай аталған бағаны түзету шығындары **баға өзгерісі шығындары** деп аталады. Баға өзгерісі шығындары жаңа баға туралы шешім қабылдаудың, баға өзгерісін үйлестіруге арналған ішкі жүйелер құнын, жаңа баға парақшалары мен каталогтарын басып шығару құнын, сол жаңа баға парақшалары мен каталогтарды дилерлер мен тұтынушыларға жіберу құнын, жаңа бағаларды жарнамалау құнын және тіпті, баға өзгерісі бойынша тұтынушылардың шағыммен жүгіну құнын кіріктіреді.

Баға өзгерісі шығындары – бағаны өзгерту барысында туындайтын шығындар

Инфляция фирма өтеуге тиіс баға өзгерісі шығынын арттырады. Жылына бірнеше пайыз болатын төмен инфляциялы экономикадағы жыл сайынғы баға түзетулері көптеген фирмалар үшін ұтымды бизнес-стратегия. Бірақ жоғары инфляция фирмалар шығынын жылдам арттырса, бағаны жыл сайын түзету пайдалы емес. Мысалы, гиперинфляция кезінде экономикадағы барлық басқа бағалар сияқты фирмалар өз бағасын да күн сайын немесе одан да жиі өзгертіп отыруы тиіс. 1920 жылы неміс гиперинфляциясы кезінде мейрамханаларда тамақтанатын адамдар кейде тамақ ішпей тұрып есепшотты төлеуді жөн көретін, себебі олар тамақ ішіп жатқанда тамақ бағасы өсіп жататын!

Баға мен ресурстар жеткіліксіздігінің салыстырмалы өзгерісі

Жылдам тамақтану мейрамханасы жаңа бағамен жаңа менюді әрбір қаңтар сайын басып шығарады, сосын жыл соңына дейін бағаны өзгеріссіз ұстап отырады деп болжайық. Инфляция болмаса, онда мейрамхана бағалары экономикадағы басқа бағалармен салыстырғанда жыл бойы тұрақты болады. Инфляция деңгейі жылына 12% құраса, мейрамхана бағалары автоматты түрде әр ай сайын 1% құлайды. Мейрамхана бағалары (экономикадағы басқа бағалармен салыстырғандағы бағасы) жылдың алғашқы айларында жаңа меню басылып шыға салысымен жоғары және келесі айларда төмен болады. Инфляция деңгейі жоғары болған сайын, автоматты өзгергіштік те жоғары болады. Осылайша, бағаның кезең бойынша өзгеріп тұруы инфляцияны басқа бағаларды да көбірек өзгертуге мәжбүр етеді.

Бұл маңызды, себебі нарықтық экономикада тапшы ресурстарды бөлуген кездері бағаға жүгінеді. Тұтынушылар түрлі тауар мен қызмет сапасы мен бағасын салыстыру арқылы нені сатып алуды таңдайды. Осы шешімдердің арқасында олар салалар мен фирмалар арасында өндірістің тапшы факторлары қалай бөлінетінін анықтайды. Инфляцияға байланысты баға бұрмаланған жағдайда тұтынушы шешімдері бұрмаланады, ал нарықтың олардың мейлінше жақсы пайдаланылуына ресурс бөлуге қабілеті азаяды.

Инфляция әсерінен салықтың бұрмалалануы

Барлық дерлік салықтар ынталарды өзгертеді және адамдарды өз мінез-құлқын өзгертуге мәжбүр етеді. Алайда, көптеген салықтар инфляция жағдайында одан да күрделі күй кешеді. Мұның себебі саясаткерлер (салық заңнамасын жазушылар) салық заңнамасын жазу кезінде инфляцияны ескермеуі мүмкін. Салық жүйесін зерттеген экономистер негізінен инфляция сақтандырудан түскен табыстар салықтық жүктемесін жоғарылатады, дейді.

Инфляцияның жинақты болдырмауының бір мысалы капитал өсіміне, яғни активтердің сатып алынған бағасына қарағанда, олардың сату бағасының жоғары болуынан түсетін пайдаға әсер ететін салықтық режимді келтіруге болады.

Мысалы, 2008 жылы сіз Apple компаниясы акцияларын сатып алу үшін жинақтарыңыздан 10 €, ал 2018 жылы сол акцияларды 50 евроға сатып жібердіңіз делік. Салық жүйесінің заңдылықтарына сәйкес сіз өз кірісіңізге 40 € шамасында пайда алдыңыз және одан асатын капиталға ие болдыңыз, сол табыс сомасына қатысты қандай мөлшерде табыс салығын төлейтініңізді есептеуіңіз қажет. Сонымен қатар жалпы баға деңгейі 2008 жылдан 2018 жылға екі есеге дейін көтерілді делік. Бұл жағдайда 2008 жылы салынған 10 € қаражатыңыз 2018 жылы 20 € шамасына (сатып алу қабілеттілігі тұрғысынан) тең балама делік. Apple акцияларын 50 € сатқанда, нақты пайдаңыз (сатып алу қабілетінің ұлғаюы) 30 € құрайды. Алайда, салық жүйесі инфляцияны ескермейді және салық міндеттемеңізді 40 € шамасына бағалайды. Осылайша, инфляция капитал өсімі мөлшерін жоғарылата отырып, бұл табыс түріне салық ауыртпалығын арттырады.

Тағы бір мысал ретінде пайыздық табысқа салықтық режимнің әсерін келтіре кетелік. Пайдаға салынатын табыс салығы аванс есебінен алынатын номинал пайыздық мөлшерлемеге жатады, орташа пайыз инфляцияға қатысты орнын толтырып жинақталады. Содан кейін осы саясат әсерін 28.1-кестедегі мысалдар арқылы қарастырайық. Кестеде екі экономиканың салыстырылуы келтірілген, олардың екеуінде де 25% табыс салығы 25%. Экономикада инфляция нөлге тең, номинал және нақты пайыздық мөлшерлеме 4%. Бұл жағдайда пайыздық кіріс бойынша 25% салық нақты пайыздық мөлшерлемені 4%-дан 3% дейін төмендетеді. В экономикасында нақты пайыздық мөлшерлеме 4% құрайды, бірақ инфляция деңгейі 8%

құрап отыр. Фишер эффектісі нәтижесінің әсерінен номинал пайыздық мөлшерлеме 12% құрайды. Себебі, табыс салығы осы 12% табыстың кірісі ретінде қарастырылғандықтан, үкімет салықтарды төлегеннен кейінгі 9% номинал пайыздық мөлшерлемесін қалдырып, 25% алады, ал салықтарды төлегеннен кейінгі нақты пайыздық мөлшерлеме 1% ғана құрайды. Бұл жағдайда пайыздық кіріс бойынша 25% салық нақты пайыздық мөлшерлемені 4%-дан 1% дейін төмендетеді. Салықтарды төлегеннен кейінгі нақты пайыздық мөлшерлеме үнемдеуге ынталандыруды қамтамасыз ететіндіктен, бағалары тұрақты экономикаға қарағанда (А экономикасы), инфляцияға ұшыраған экономикада ақшаны жинақтау (В экономикасы) әлдеқайда кем тартымды.

28.1-кесте

Ақшаны жинақтау кезінде инфляцияның салық ауыртпалығын жоғарылатуы

Нөлдік инфляция болған кезде, пайыздық табысқа 25 пайыздық салық нақты пайыздық мөлшерлемені 4%-дан 3% дейін төмендетеді. 8% инфляция болған кезде, сондай салық нақты пайыздық мөлшерлемені 4%-дан 1% дейін төмендетеді.

	А экономикасы (баға тұрақты) (%)	В экономикасы (инфляция) (%)
Нақты пайыздық мөлшерлеме	4	4
Инфляция деңгейі	0	8
Номинал пайыздық мөлшерлеме (нақты пайыздық мөлшерлеме + Инфляция деңгейі)	4	12
25% салық есебінен төмендетілген пайыздық табыс (Номинал сыйақы мөлшерлемесі × 0,25)	1	3
Салынғаннан кейінгі номинал пайыздық мөлшерлеме (0,75 × Номинал пайыздық мөлшерлеме)	3	9
Салық салғаннан кейінгі нақты пайыздық мөлшерлеме (салықтан кейінгі Номинал пайыздық мөлшерлеме – инфляция деңгейі)	3	1

Номинал капиталға салынатын салықтар мен номинал табысқа салынатын салықтар салық жүйесінің инфляциямен қалай өзара әрекеттесуінің екі мысалы. Сонымен қатар басқа да көптеген мысалдар бар. Осы инфляция салдарынан болған салықтық өзгерістер нәтижесінде инфляцияның өсуі халықтың үнем жасауына кедергі келтіреді. Экономикада ақша үнемдеудің ресурстарға инвестицияларды қамтамасыз ететінін еске саламыз, бұл өз кезегінде ұзақмерзімді экономикалық өсудің маңызды құрамдас бөлігі. Осылайша, инфляция ақша жинауға түсетін салық ауыртпалығын көбейтіп жіберсе, ол экономиканың ұзақмерзімді өсу қарқынын бәсеңдету еді. Дегенмен, экономистерде бұл туралы ешқандай консенсус жоқ.

Бұл мәселе шешімдерінің бірі – инфляцияны жоюдан басқа салық жүйесін индекстеу. Яғни, салық заңнамасы инфляция зардаптарын есепке ала отырып, қайта жазылуы мүмкін. Капитал өсімінің пайда болуына байланысты, мысалы, салық кодексі баға индексі арқылы сатып алу бағасын түзетіп, салықты тек нақты пайда бойынша бағалауы мүмкін. Пайыздық кірістер жағдайында мемлекет тек пайыздық кірісті ғана алып тастай отырып, нақты пайыздық табысқа ғана салық сала алады, тек инфляцияны өтейді.

Ең дұрысы, салық заңдары инфляцияның ешкімнің нақты салық міндеттемесін өзгертпеуі үшін жазылалы. Алайда, біз өмір сүретін әлемде салық заңдары өте жақсы. Неғұрлым толық индексация болуы мүмкін, бірақ бұл көптеген адамдар үшін қазірдің өзінде тым күрделі болып саналатын салық жүйесін қиындатады.

Шатасу және қолайсыздық

Ақша – экономиканың есеп айырысу бірлігі және ол арқылы біз бағаны белгілеп, қарызды жаза аламыз. Орталық банк қызметі жалпы өлшем бірлігінің сенімділігін қамтамасыз ететін мемлекеттік департаменттің қызметіне аздап ұқсайды. Инфляция біртіндеп келе есептік бірліктің нақты құнын төмендетеді.

Инфляция себебінен туындайтын шатасу пен қолайсыздық шығындарын бағалау қиын. Осыған дейін салық жүйесінің инфляция болған кезде нақты табыстарды дұрыс өлшей алмайтынын талқыладық. Дәл сол сияқты бухгалтерлер уақыт өте келе баға өсуі кезінде фирма пайдасын дұрыс өлшей алмайды. Инфляция кезінде ақшаның нақты құны әрқилы кезеңде әртүрлі болатындықтан инфляцияға ұшыраған экономикада фирманың табысын есептеп шығу қиындау болады. Сол себепті, белгілі бір дәрежеде инфляция инвесторлардың жұмысы сәтсіз фирмалардан сәтті фирма жасау қабілетін төмендетеді.

Күтпеген инфляцияның ерекше құны: байлықтың ерікті түрде қайта бөлінуі

Инфляцияның тұрақты және болжама болғанына қарамастан біз талқылаған инфляция шығындары орын алады. Инфляция бар жерде қосымша шығын жүреді. Және ол ешкім күтпеген кезде болады. Күтпеген жерден болатын инфляция бар байлықты қайта бөліске салады. Ал жұрттың қаншалықты оған лайық немесе мұқтаж екендігі бұл жерде ескерілмейді.

Мысалға назар аударайық. Мысалы, студент Ларс университетке оқуға түсу үшін Bigbank-дан 7% мөлшерлеменен 20000 € несиені алады. Ол он жыл ішінде несиені өтеуі қажет. Қарызы он жыл ішінде 7% құрағандықтан, Ларс Bigbank-ке 40000 € (дөңгелектелген) төлеуі қажет. Бұл қарыздың нақты құны онжылдықтағы инфляцияның өзгеруіне байланысты. Осы он жыл ішінде инфляция деңгейі салыстырмалы түрде жоғары болса, онда жалақы мен баға салыстырмалы түрде үлкен мөлшерде көтеріледі және Ларс 40000 € қарызын жеңілдетілген түрде төлеуге қабілетті. Керісінше, экономикада едәуір дәрежеде дефляция болып, жалақы мен бағаның төмендеуі орын алса, онда Ларс 40000 € мөлшеріндегі қарызын болжағаннан гөрі үлкен ауыртпалықпен төлеуге мәжбүр болады.

Бұл мысалда бағалардың күтпеген өзгерістері борышкерлер мен несиені берушілер арасында байлықты қайта бөлетінін көрсетеді. Инфляцияның жоғары қарқыны Bigbank есебінен Ларсты байытады, себебі ол қарыздың нақты құнын төмендетеді; Ларс қарызын неғұрлым арзан еуроға өтегенге қарағанда қайтара алады. Дефляция Ларс есебінен Bigbank-ді байытады, себебі ол қарыздың нақты құнын арттырады; бұл жағдайда Ларс қарызды болжанған еуродан әлдеқайда құнды еуроға өтегені дұрыс. Инфляция болжанса, онда Bigbank және Ларс номинал пайыздық мөлшерлеме белгілеген кезде инфляцияны ескеруі мүмкін (Фишер эффектісін еске түсіріңіз). Инфляцияны болжау қиын болса, ол Ларс және Bigbank тәуекелін тудырады, олар екеуі де одан аулақ болуды қалайды.

Күтпеген инфляцияның құны тағы бір фактіні ескере отырып, маңызды болады: әсіресе, инфляцияның орташа көрсеткіші жоғары болған кезде, инфляция өзгермейді және белгісіз. Мұны әртүрлі ел тәжірибесіне зерттеу жасау арқылы еркін көруге болады. Германия сияқты орташадан төмен инфляцияға ұшыраған елдер тұрақты инфляцияға ие. Латын Америкасындағы орташадан жоғары инфляцияға ұшыраған көптеген елдер тұрақсыз инфляцияға тап болады. Жоғары, тұрақты инфляцияға ие экономикалар туралы айтарлықтай мысал жоқ. Инфляция деңгейі мен айнымалылығы арасындағы бұл қатынас инфляцияның басқа құнын көрсетеді. Мемлекет, жоғары инфляцияға қарсы ақша-несиені саясатын жүргізсе, ол жоғары күтілетін инфляцияға ғана емес, сондай-ақ күтпеген инфляциямен байланысы бар байлықтың еркін қайта бөлінуіне де байланысты.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Инфляцияның алты шығынының тізімі мен сипаттамасын беріңіз. Тұрақты табысы бар адамдар салыстырмалы жоғары инфляция кезеңдерінен пайда көре ме немесе жоғалта ма?

ДЕФЛЯЦИЯ

Осы тараудың үлкен бөлімі инфляцияға арналған, яғни бағаның өсу кезеңі сипатталған. Экономистер, әдетте, экономика азырақ инфляция болып тұрса бұны жақсы құбылыс деп есептейді (яғни, ол тұрақты және басқарылса). Инфляцияға қарама-қайшы болып табылатын және баға деңгейінің төмендеуіне алып келетін құбылысты дефляция дейді. Баға құлдырауы жақсы нәрсе болар еді, бірақ бұл міндетті емес.

2014 жылы Ұлыбритания мен Еуроаймақ елдері баға деңгейінің төмендеуіне байланысты дефляцияға ұшырауы мүмкін деген алаңдау туындаған. Мұндай сценарийде – орташа баға төмендеді деп болжаған жағдайда, тұтыну баға индексі теріс болады. Еуроаймақ 2015 жылғы қаңтарда жылына 0,3% шамасын

құраған дефляцияға тап болды, ал Ұлыбританияда тұтыну баға индексі 2015 жылғы сәуірге дейін жылдық 0,1% көрсеткен, содан кейін тағы да 2015 жылғы қазанында сол шаманы көрсетті.

Баға деңгейінің құлдырауы мен өсу қарқынының баяулауы арасындағы айырмашылықты атап өту маңызды. Тұтыну баға индексі – наурызда 2,5% және сәуірде 2,0% деңгейінде көрсеткен болса, онда бағаның өсу қарқыны баяулады, бірақ құлдыраған жоқ, ал мамырда тұтыну баға индексі -0,75% тіркелсе, онда орташа баға төмендеген.

Дефляция – салыстырмалы түрде сирек кездесетін құбылыс; көптеген ел экономикасы инфляцияны әртүрлі деңгейде сезінеді және шын мәнінде инфляция деңгейі шамамен 2% болса, бұл экономика үшін пайдалы болып көрінеді, өйткені ол бизнесті кеңейтуге және экономиканы одан әрі серпінді қалыптастыруға көмектеседі. Дефляция орын алған жерде ол өте ұзақ уақытқа созылмайды және Германия мен Ұлыбритания биліктері 2015 жыл басында орын алған дефляцияның қысқа мерзімге созылатынын болжаған. Мысалы, Жапонияда орын алғандай, дефляция біраз уақытқа созылса, онда күрделі мәселелер туындауы мүмкін. Жапония 1990 жылдардың ортасынан бастап 2000 жылдардың бірінші онжылдығының соңғы бөлігіне дейін дефляцияны бастан өткерді. Дефляция проблеманың бірі, болашақта баға төмендеуі күтілетін уақытты жұмсау үшін тұтынушы қалауы деп бекітілген. Бұл дәлелде біршама қисын бар және тұтыну тауарларына – жиһаз, теледидар және электр тауарлары, тоңазытқыштар, кір жуғыш машиналар, ыдыс жуғыштар және т.б. сияқты белгілі бір тауарларға қолданылады. Азық-түлік сияқты көптеген күнделікті тауарлар үшін, бағаны төмендетуге үміттенетін сатып алуларды кейінге қалдыратын тұтынушылардың ықтималдығы азаяды. Тұтынушылардың сатып алуларын кейінге қалдырып, экономиканы құлдырауға ұшырататыны, бұл, әсіресе, дефляция ұзақ уақыт бойы сақталмаған кездегі, тұтыну шығындарын қысқартудың түсініксіз болуы дәлел бола алады.

Дефляцияға қатысты басқа ықтимал проблемалар пайыздық мөлшерлемен байланысты. Еуроаймақтағы және Ұлыбританиядағы пайыздық мөлшерлемелер қаржы дағдарысынан кейін бірнеше жыл бойы тарихи төмен деңгейде болды. Экономиканы көтеру құралы ретінде Орталық банктерде тариф төмендету мүмкіндігі шектеулі болды. Депозитте ақша ұстаушылар үшін нөлден төменгі қысқарту нормалары сақтандырушыларға олардың құнының төмендеуін болдырмау үшін депозиттерін шығарып алуға мәжбүрлендіреді (теріс пайыздық мөлшерлеме банктердің салымшылардың депозиттерінен ақша алатынын білдіреді). Салымшылардың біраз деңгейі осылай жасаса, бұл банктерге қысым көрсетіп, несиелендіру мүмкіндіктерін төмендетуі мүмкін болар еді.

Дефляция кезеңі бұдан әрі заемшылар мен кредиторларға әсер етеді. Баға төмендеуі жалғасып, қарыз қаражатымен айналысатын фирмалар қарыз ауыртпалығының өскенін байқаған кезде, бизнеске несие беретін банктер, болашақта қайтарылатын қарыздар сомасы жоғарылайтынын байқайды. Мұндай жағдайда, кәсіпорындар инвестициялық қарыздарды көп алмауға тырысады, ал бұл жиынтық сұраныстың төмендеуіне әкеп соғады.

Кәсіпорындардың инфляция кезеңінде нақты жалақыны төмендете алуының бір тәсілі – қызметкерлердің еңбекақысын көтеруді тоқтату. Жалақыны көтеруді тоқтату нақты жалақының өсуіне әкеледі, ол іс жүзінде бизнес шығындарын арттырады. Баға құлдыраса, фирма төменгі жалақыны жұмысшылардың еш наразылықсыз қабылдауына мәжбүрлейді.

Жалақының төмендеуі баға құлдырау жылдамдығынан аз болса, онда нақты жағдайда жұмысшыларға кері әсер тигізбейтін еді. Алайда, фирмаларға ақы төлеуді қысқарту өте қиын, сондықтан, ең болмағанда, төлемді қатырып қою ең ықтимал тәсіл. Фирма шығыны жоғарыласа, онда ұсыныс та қысқартылып немесе қызметкерлердің жұмыстан босатылуы мүмкін болады және осы нәтижелердің біреуі экономикада орын алса, экономикалық белсенділіктің төмендеуіне әкелуі мүмкін. Осы әсерлердің барлығы бір уақытта туындауының мүмкіндігін ескерсек, тұрақты дефляция кезіндегі қауіптердің бірі – экономика құлдыраудан көбірек зардап шегу мүмкіндігі.

ҚОРЫТЫНДЫ

Бұл тарауда инфляцияның себептері мен шығындары ұзақмерзімді перспективада талқыланды. Ұзақмерзімді перспективадағы инфляцияның негізгі себебі – ақша массасының өсуі. Тұрақты бағаларды қамтамасыз ету үшін Орталық банк тұрақты бағалардың болуына сәйкес, ақша-несие саясатын жүргізу кезінде қолында бар құралдарды қолдану арқылы ақша массасына дұрыс бақылау жасауы қажет.

Инфляцияға жұмсалған шығыстар өте аз. Олардың қатарына жетілдіру шығыстары, мәзір шығындары, салыстырмалы бағалардың өзгермелілігі, салықтық міндеттемелердегі күтпеген өзгерістер, шатасу мен қолайсыздық, сондай-ақ байлықтарды өз еркімен қайта бөлу кіреді. Жалпы

алғанда, бұл шығындар жоғары ма, төмен бе? Барлық экономистер гиперинфляция кезінде өте жоғары болатынымен келіседі. Олардың өлшемі орташа инфляция үшін бағаның жылына 10% төмен болуы ашық пікірталас тудырады.

Осы тарауда инфляция туралы көптеген мәселелер қарастырылса да, оларды талқылау аяқталған жоқ. Сандық теориясы болжамдағандай, Орталық банк ақша массасының өсу қарқынын азайтқан кезде, бағаның өсу қарқыны бәсеңдейді. Дегенмен, экономика инфляцияның төменгі деңгейіне өтуді жүзеге асырған кезде ақша-несие саясатының өзгеруі өндіріс пен жұмысқа кері әсерін тигізеді. Яғни ұзақмерзімді перспективада монетарлық саясат бейтарап болса да, қысқа мерзімде нақты айнымалыларға терең әсер етеді. Кейінірек осы кітапта біз инфляцияның себептері мен шығындарын тереңірек түсіну үшін қысқамерзімді ақшалай бейтараптық себептерін қарастырамыз.

ЖАҢАЛЫҚТАРДАН

Сандық жегелдеу және инфляция

Экономикаға қатысты саясаттың варианттары туралы келіспеушіліктер белгілі бір саясат жұмыс істейтіндіктен емес, оның салдарының қандайлығына және қаншалықты тиімділігіне байланысты туындайды.

Сандық жегелдеудің салдарлары

Қаржы дағдарысы Ұлыбритания мен Еуропада пайыздық мөлшерлемелерді тарихи төмен деңгейде көрсетті. Төмен пайыздық мөлшерлемелер экономикаларға шектеулі ынталандыру әсерін тигізді және Орталық банктер Англия Банкі үшін де, кейінірек ЕОБ үшін де маңызды құрал болып табылатын сандық жеңілдету арқылы (QE) экономикалық белсенділікті арттырудың басқа нұсқаларын қарастырды.

Мұндай саясатқа байланысты туындайтын мәселелердің бірі – бағаға ұзақмерзімді ықтимал әсер ету – егер миллиардтаған еуро мен фунт экономикаға енгізілсе, онда ақша массасы сөзсіз көбейеді және сандар теориясына сәйкес болашақта инфляция жылдамдатылады. Англия Банкі 2015 жылғы желтоқсандағы жағдай бойынша QE арқылы 375 млрд £ (510 млрд €) және ЕОБ 1 трлн € (736 млрд £) қаржыландырды. Кейбір есептемелерде Англия Банкі мен ЕОБ баланстарының өсуі тиісінше 300 және 150% артқаны көрсетіледі.

Ақша массасының ұлғаюы инфляцияға қалай әсер ететіндігі Фишер әсерінің басқа элементтерінің өзгерістеріне байланысты. QE айналымның жылдамдығын төмендетуге және Y-нің өсу қарқынын (экономиканың әлеуетіне өте тәуелді) көбейтіп, инфляцияға әсері кейбіреулер қауіптенетіндей жақсы болмауы мүмкін дегенді білдірді. Жоғарыда айтылғандардың өзекті мәселелерінің бірі – QE ақшалай қаржыландыру құралы ретінде қолдануға болады, басқаша айтқанда, Орталық банк «шығындарын қаржыландыру үшін» үкіметке ақша қаражатын береді, яғни ол ақша массасын арттырғандықтан – инфляциялық болады.

Мемлекеттік облигациялардың үкіметтің тапшылығын, яғни салық түсімдері мен мемлекеттік шығындар арасындағы айырмашылықты қаржыландыру үшін шығаруы басты дәйек. Орталық банк қаржы нарығынан берешекті сатып алып, оларды баланстық есептерге алып отырса, бұл іс жүзінде ашық ақшалай қаржыландыруға (ААҚ) барабар болып келетін мемлекеттік шығыстарды қаржыландыруға жұмсалады. ААҚ бұл – Орталық банктердің басып шығарылған ақшасы, «мемлекеттік шығындарды қаржыландыруы». Бұл тәсіл фискалдық дисконттауды жойып, инфляциялық қысым тудыруына алып келуі мүмкін. Көптеген үкіметтер тапшылықпен күресіп жатқандықтан, төмендегі жолдар бойынша дәлел келтіруге болады: Орталық банк мемлекеттік облигацияларды сатып алса, мемлекеттік облигациялар бойынша пайыздық мөлшерлеме төмендейді, нәтижесінде мемлекеттік қарыздар бойынша шығындар да төмендейді. Сонымен қатар, Орталық банк мемлекеттік облигацияларды сатып алса, онда мүдде Орталық банктің шоттарында немесе үкіметте (облигациялар шығарғандықтан) есепке алынса, облигациялар бойынша пайыздарға қатысты қандай жағдай болады? ЕОБ өз қызметі аясында ақша қаражатын тартумен айналысу бойынша тыйым салынады. Ақшалай қаржыландыру көптеген басқа елдермен де құпталынбайды, алайда оның сыни нүктесі қайда орналасқан? Мемлекеттік облигациялардың және ақшалай қаржыландырудың қатысуымен Орталық банктің ашық нарықтағы операциялары арасында бұл транзакциялардың қалай жүргізілуіне байланысты өте қиын да тар байланысы бар.

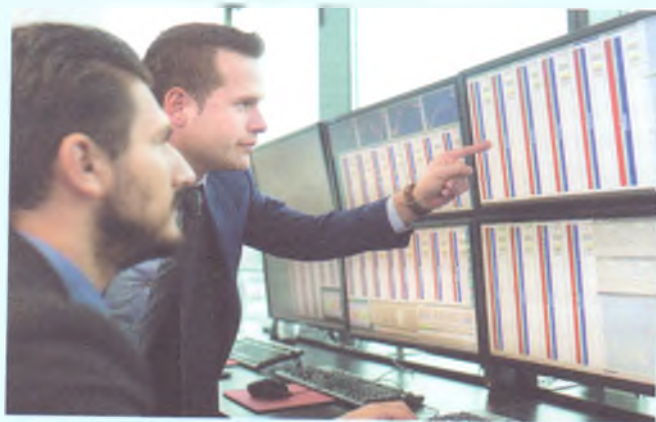
Бұған басты қарсы дәлел бар: яғни QE талаптары бойынша Орталық банктер ақшаны адамдарға тарату емес, қаржы нарықтарында бағалы қағаздарды сатып алу үшін "басып шығаруы" тиіс делінген. Осылайша кей жағдайларда жеке фирмалар Орталық банк шоттарына облигациялар аударып және олардың есебінен депозиттер ала отырып, активтерін сол қаржылық жүйеге аударыды. Келесі жағдайларда, ол үкімет пен Орталық банк арасындағы активтерді аудару – Орталық банк мемлекеттік облигацияларды сатып алады және қолма-қол ақша жанама түрде мемлекетке өтеді. Бұл ақшалай қаржыландыру сияқты ұзақмерзімді перспективада монетарлық базаның өсуін қажет етпейтіндіктен, ашық ақша қаражатынан айырмашылығы, инфляцияның нашарлауына әкеліп соқтырмайды.

Инфляциялық қысым күшейе бастаса, онда орталық банк бағалардың мақсатты көрсеткіштерден артық кез келген өсіп кетуін болдырмау үшін жеткілікті уақыттың ішінде өзінің қандай да бір әрекеттерді бастайтын уақытын анықтай ала ма? Мұның бір жолы – облигацияны сату арқылы QE реверсиялау жолымен құрылғандай, ақшаны кері қайтарып жою, экономикадан ақшаны шығару, осылайша ақша массасын төмендету мүмкіндігі. Осындай саясат Орталық банктің инфляциялық қысымның нақты уақытты белгілей алатынын және олардың әсер етуі үшін жеткілікті ерте әрекет ете алатынынан тәуелді. Саяси тұрғыдан алғанда, бұл қиындық тудыруы мүмкін, өйткені QE нарығы инфляциялық қысымның көтерілуіне және экономиканың қысылып қалуына жол ашады.

QE сыншылары, Орталық банктердің миллиардтаған қаражаты нақты экономикаға (тұтынуға көбірек ақша жұмсайтын адамдарға) жол таба алмады, олардың бәрін баланстарды түзету үшін қаржы жүйесі ғана пайдаланды деген пікір айтады. Сонымен қатар, QE-нің тағы бір әсері QE-нің нәтижесі ретінде өтімділікті жоғарылату арқылы валютаны әлсірететін фунт және еуро айырбас бағамдары арқылы өз жолын табу. Әлсіз фунт немесе еуро экспорттаушыларға пайда әкеледі, бірақ импорттаушылар бұдан әрі инфляцияға жету мүмкін болатын жоғары шығындарға тап болады.

Сұрақтар

- 1 Ақша массасының 10% өсуі баға деңгейіне қалай әсер етеді? Сіздің жауабыңыз немен байланысты?
- 2 Орталық банк мемлекеттік облигацияларды активтерді сатып алу бағдарламасының бір бөлігі ретінде сатып алса, займдар бойынша мемлекеттік шығындар неліктен төмендейді?
- 3 «Ақшалай қаржыландыру» деген не және ол неліктен тыйым болып саналады?
- 4 QE нәтижесі бойынша фунт әлсірейді деп есептелік. Мұның экономикаға әсері қандай және бұл әсердің салыстырмалы мөлшері қалай анықталады?
- 5 QE айналым жылдамдығының төмендеуіне алып келеді деп есептейік. Әртүрлі сценарийлерде баға өзгерісінің деңгейіне қандай әсері болатынын көрсету үшін айырбас теңдеуін қолданыңыз (яғни M, V және Y әр түрлі сомалармен өзгереді деп есептеңіз).



Қаржы жүйесі нақты экономикаға инвесторлардан ақша ағымын тартудың маңызды арнасы.

ТҮЙІН

- Экономикадағы бағаның жалпы деңгейі ақша массасы мен ақша сұранысын теңдестіреді. Ақша массасының үнемі өсуі инфляцияны жалғастырады.
- Ақша бейтараптығы принципі ақша санының өзгеруі нақты айналымға емес, номинал айналымдарға әсер етеді деп тұжырымдайды. Көптеген экономистер, ақша-несие бейтараптығы шамамен ұзақмерзімді перспективада экономиканың мінез-құлқын сипаттайды деп есептейді.

- Үкімет өз шығындарын төлеу үшін ақша басып шығара алады. Мемлекеттер бұл «инфляциялық салыққа» қатты тәуелді болса, нәтиже – гиперинфляция.
- Ақша бейтараптығы принципін қолданудың бірі – Фишер әсері. Фишер әсері бойынша инфляция өскен кезде нақты пайыздық мөлшерлеме бірдей болады, сондықтан номинал пайыздық мөлшерлеме сондай мөлшерге көтеріледі.
- Көптеген адамдардың біздің сатып алатын заттарымызды қымбаттатып, бізді кедейлендіреді деп ойлайды. Бірақ инфляция номинал табыстарды да жоғарылатса, онда бұл пікір дұрыс болмай қалады.
- Экономистер инфляцияның алты шығынын анықтады: ақша қаражатының қысқаруына байланысты жағдай жасау шығыны; бағаның жиі өзгеруіне байланысты баға өзгерісі шығындары; салыстырмалы баға өсуінің өзгермелілігі; салық жүйесінің индекстелмеуіне байланысты салық міндеттемелерінің күтпеген өзгерістері; есеп бірлігінің өзгеруі нәтижесінде туындайтын шатасу және қолайсыздық; қарыз алушылары мен кредиторлар арасында байлықты ерікті қайта бөлу. Осы шығындардың көп бөлігі гиперинфляция кезінде үлкен болуы мүмкін, бірақ қалыпты инфляция үшін осы шығын мөлшері онша анық емес.
- Бағалар төмендеген кезде дефляция орын алады. Бірақ, оның экономикаға және ынталандыруға әсері инфляция тез өсіп бара жатқан уақыттағыдай өте жаман болуы мүмкін.

ШОЛУ СУРАҚТАРЫ

- 1 Баға деңгейі мен инфляция арасындағы айырмашылық неде?
- 2 Баға деңгейінің өсуі ақшаның нақты құнына қалай әсер ететінін түсіндіріңіз.
- 3 Тұтыну баға индексі бір ай үшін 5,5%, келесі айда 5,0% құрады, деп хабарланған. Бұл баға төмендегенін білдіреді ме? Түсіндіріңіз.
- 4 Ақшаның сандық теориясына сәйкес ақша массасының өсуінің қандай әсері бар?
- 5 Нақты және номинал айнымалылар арасындағы айырмашылықты түсіндіріңіз және олардың әрқайсысына екі мысалдан келтіріңіз. Ақша бейтараптығы принципіне сәйкес ақша мөлшеріндегі өзгерістер қандай айнымалыларға әсер етеді?
- 6 Ақша жылдамдығы нені білдіреді және оның Фишер теңдеуіне әсері қандай?
- 7 Фишер эффектісіне сәйкес инфляция деңгейінің жоғарылауына нақты және номинал пайыздық мөлшерлемеге қалай әсер етеді?
- 8 Инфляция шығындары қандай? Ол шығындардың қайсысын сіз оқитын мемлекеттің экономикасына аса маңызды деп ойлайсыз?
- 9 Инфляция күтілетін шамадан төмен болса, бұл кімге тиімді – қарыз алушыларға ма жоқ әлде қарыз берушілерге ме? Түсіндіріңіз.
- 10 Неліктен инфляция қауіпті құбылыс болуы мүмкін?

МӘСЕЛЕ ЖӘНЕ ШЕШІМ

- 1 Биылғы жылы ақша массасы 500 млрд €, номинал ЖІӨ 10 трлн €, нақты ЖІӨ 5 трлн € құрады делік. Баға деңгейі өзгерісі қандай? Ақша жылдамдығы қандай?
 - a. Жылдамдығы тұрақты және экономикадағы жыл сайын тауар мен қызмет өндірісі 5% жоғарылайды делік.
 - b. Орталық банк ақша массасын тұрақты сақтап қалса, келесі жылы ЖІӨ номинал деңгейі және баға деңгейі қандай болады?
 - c. Баға деңгейінің тұрақтылығын сақтап тұру үшін Орталық банк келесі жылы қандай ақша массасын орнатуы қажет?
 - d. Орталық банк келесі жылы инфляцияның 10% қалайтын болса, қандай ақша массасын орнатуы қажет?

- 2 Банк нормативтеріндегі өзгерістер кредиттік карталар қолжетімділігін кеңейтіп, адамдарға қолма-қол ақшаны азырақ ұстау қажеттілігі орын алады делік.
- Бұл жағдай ақша сұранысына қалай әсер етеді?
 - Орталық банк осы жағдайға жауап бермесе, баға деңгейі қалай өзгермек?
 - Орталық банк баға деңгейін сақтап қалғысы келсе, не істеуі керек?
- 3 Орталық банк нөлдік инфляцияға қол жеткізуге тырысуы керектігі туралы жиі ұсыныстар айтылады. Жылдамдық тұрақты болып есептелсе, бұл нөлдік инфляция мақсаты ақша өсімінің нөлге тең болуын талап ете ме? Түсіндіріңіз. Егер жоқ болса, ақшаның өсу қарқыны қандай болуы керек екенін түсіндіріңіз.
- 4 Экономист Джон Мейнард Кейнс былай деп жазды: “Ленин айтқандай, капитализмді жоюдың ең жақсы жолы – валютаның бұзылуы. Инфляцияны жалғастыра отырып, үкімет өз азаматтары байлығының маңызды бөлігін тәркілей алады, жасырын және қадағалаусыз қалдыра алады” деген сөзін дәлелдеп тұжырымдаңыз.
- 5 Мемлекетте инфляция қарқыны күрт өсті делік. Ақша ұстаушыларға инфляциялық салық қалай әсер етеді? Неліктен жинақ шоттарында ұсталатын байлық инфляциялық салық өзгерісіне ұшырамайды? Инфляцияның жоғарылауы есебінен жинақ шоттарының иелері зардап шегуі мүмкін болатын жағдайларды келтіре аласыз ба?
- 6 Орталық банктер үкіметтің басқа бөлімдерінен тәуелсіз болып келетін мемлекеттерде гиперинфляция өте сирек кездеседі. Бұл неліктен?
- 7 Екі адамнан тұратын экономикадағы инфляцияның ықпалын қарастырайық: Майкл бұршақ өсіретін және Дороти күріш өсіретін фермерлер. Майкл мен Дороти үнемі тең мөлшерде күріш пен бұршақ тұтынады. 2017 жылы бұршақ бағасы 1 €, ал күріш бағасы 3 €
- 2018 жылы бұршақ бағасы 2 €, күріш бағасы 6 € делік. Инфляция болды ма? Майклдің жағдайы жақсара ма, төмендей ме, жоқ әлде бағаның өзгеруі оған әсер етпей ме? Дороти жағдайы туралы не айтуға болады?
 - 2018 жылы бұршақ бағасы 2 €, күріш бағасы 4 € делік. Инфляция болды ма? Майклдің жағдайы жақсара ма, төмендей ме, жоқ әлде баға өзгерісі оған әсер етпей ме? Дороти жағдайы туралы не айтуға болады?
 - Ең ақырында, 2018 жылы бұршақ бағасы 2 €, күріш бағасы 1,5 € делік. Инфляция болды ма? Майклдің жағдайы жақсара ма, төмендей ме, жоқ әлде бағаның өзгеруі оған әсер етпей ме? Дороти жағдайы туралы не айтуға болады?
 - Майкл мен Доротиге не маңызды – жалпы инфляция деңгейі ме немесе күріш пен бұршақтың салыстырмалы бағасы ма?
- 8 Салық мөлшерлемесі 40% болса, төмендегі жағдайлардың әрқайсысында салық салынғанға дейінгі және салық салынғаннан кейінгі нақты пайыздық мөлшерлемені есептеңіз.
- Номинал пайыздық мөлшерлеме 10%, инфляция деңгейі – 5%.
 - Номинал пайыздық мөлшерлеме 6%, инфляция деңгейі – 2%.
 - Номинал пайыздық мөлшерлеме 4%, инфляция деңгейі – 1%.
- 9 Мысалы, адамдар инфляцияны 3% болады деп күтеді, бірақ іс жүзінде бағаның өсуі 5%. Бұл күтпеген жоғары инфляция деңгейі төмендегілерге көмегін әлде зиянын тигізе ме?
- Үкімет;
 - Тұрақты пайыздық ипотекасы бар үй иесі;
 - Еңбек шартының екінші жылындағы кәсіподақ қызметкері;
 - Мемлекеттік облигацияларға өз қаражатын жұмсаған зейнеткер.
- 10 Келесі тұжырымдамалардың рас, жалған немесе белгісіз болатынын түсіндіріңіз.
- «Инфляция қарыз алушыларға ауырлық туғызады және несие берушілерге көмектеседі, өйткені қарыз алушылар жоғары пайыздық мөлшерлемені төлеуі тиіс».
 - «Жалпы деңгейде баға өзгерсе, онда ешкім жақсармайды да, нашарламайды да».
 - «Инфляция көптеген қызметкерлердің сатып алу қабілеттін төмендетпейді».

13-бөлім АШЫҚ ЭКОНОМИКА МАКРОЭКОНОМИКАСЫ

29 АШЫҚ ЭКОНОМИКА МАКРОЭКОНОМИКАСЫ: НЕГІЗГІ КОНЦЕПЦИЯЛАР

Ез ішкі экономикасына араласатын Еуропа мен Ұлыбритания экономикалық агенттерінің мүдделері басқа ел экономикаларымен тығыз байланыстылығы сөзсіз. 19-тарауда халықаралық сауда артықшылықтары сипатталды: сауда адамдарды өзіне ең тиімді өндірісте мамандануға және бүкіл әлемде өндірілетін әртүрлі тауар мен көрсетілетін қызметті тұтынуға мүмкіндік береді. Неоклассикалық дәйек бойынша халықаралық сауда мемлекеттерге салыстырмалы артықшылығы бар нақты тауар өндіруге және қызмет көрсетуге мамандану арқылы өмір сүру деңгейін жоғарылата алады.

Осыған дейін макроэкономиканың жабық экономикасы кеңінен талданды. Бұл тұжырым жұмыссыздық пен инфляция себептерін халықаралық сауда ықпалынсыз зерттеуге мүмкіндік берді. Алайда, ашық экономикада жаңа макроэкономикалық мәселелер көбейеді. Осы және келесі бөлім – ашық экономика макроэкономикасының кіріспесі. Бұл бөлімді ашық экономиканың әлем саудасымен – экспорт, импорт, сауда балансы және айырбас бағамдарымен қарым-қатынастарын сипаттайтын негізгі макроэкономикалық айнымалыларды талдаудан бастаймыз. Келесі бөлімде осы айнымалылар қалай анықталатынын және олардың әртүрлі мемлекеттік саясатқа қалай жауап беретінін түсіндіру үшін модель жасап шығамыз.

ТАУАР МЕН КАПИТАЛДЫҢ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ АҒЫНДАРЫ

Ашық экономика басқа экономикалармен екі бағытта өзара әрекеттеседі: ол әлемдік өнім нарықтарында тауар мен қызметті сатып алады, сатады және әлемдік қаржы нарықтарында акция мен міндеттеме сияқты капиталды сатып алады және сатады.

Тауар мен қызмет ағындары: экспорт, импорт және таза экспорт

Экспорт шетелге сатылатын отандық нарықта өндірілген тауар мен көрсетілетін қызмет, ал импорт отандық нарық сатып алатын шетелде өндірілген тауар мен көрсетілетін қызмет. Лондонның *Lloyd* теңіз сақтандыру бірлестігі Мюнхендегі ғимаратты сақтандырғанда, осы қызметке сақтандыру сыйақысын ғимарат иесі төлейді. *Lloyd* компаниясы ұсынатын сақтандыру қызметі Ұлыбритания экспортына, ал

Германияның импортына кіреді. Швед автокөлік өндірушісі *Volvo* автокөлік шығарып, оны Швейцария резиденттеріне сатқанда, сатылым Швейцария үшін импорт және Швеция үшін экспорт болады.

Кез келген елдің таза экспорты сол елдің экспорты (X) мен импортының (M) айырмасына тең. Ол келесідей: $NX = X - M$. *Shell* компаниясының сақтандыру қызметінің шетелдік сатылымы Ұлыбритания таза экспортын өсіреді және *Volvo* сатылымы Швецияның таза экспортын қысқартады. Таза экспорт мемлекеттің әлемдік нарықтарда тауар мен көрсетілетін қызметтің не сатушысы, не сатып алушысы екенін түсіндіретіндіктен, таза **сауда балансы** деп аталады. Таза экспорт оң болса, яғни экспорт импорттан артық жағдайда, мемлекет басқа елдерден тауар мен көрсетілетін қызметті сатып алғанға қарағанда көбірек сататынын көрсетеді. Мұндай жағдайда мемлекет **сауда балансының белсенді сальдосына** ие. Таза экспорт теріс болса, яғни экспорт импорттан кем болса, онда мемлекет басқа елдерге тауар мен көрсетілетін қызметті аз сатып, көбірек сатып алады. Мұндай жағдайда, мемлекет **сауда балансының пассив сальдосына**, немесе **сауда дефицитіне** ие. Таза экспорт нөлге, яғни импорт пен экспорт тең болса, онда мемлекет **нетто-балансқа** ие.

Сауда балансы – мемлекеттегі экспорт пен импортының айырмасына тең.

Сауда балансы сальдосы – экспорттың импорттан артық болуы

Сауда балансының пассив сальдосы, немесе сауда дефициті – импорттың экспорттан артық болуы

Нетто-баланс – экспорт пен импорт тең болуы

Мемлекеттің экспортына, импортына және таза экспортына әсер ететін көптеген факторлар бар, олар:

- Тұтынушылардың отандық немесе шетелдік тауарларды ұнатуы.
- Тауарлардың өз еліндегі және шетелдегі бағалары.
- Отандық валютаның шетелдік валютаға қатысты айырбас бағамы.
- Тауарларды елден елге тасымалдау шығындары.
- Үкіметтің сыртқы сауда саясаты.

Осы аталған айнымалылар өзгерген сайын, халықаралық сауда көлемі де өзгереді.

Қаржы ресурстарының ағындары: таза капиталдың шетелге кетуі

Экономикалық агенттер халықаралық нарық арқылы тауар мен көрсетілетін қызметті сатып және сатып алып қана қоймай, әлемдік қаржы нарықтарына да қатысады. Мысалы, 20000 £ бар Ұлыбритания резиденті осы ақшаны тауар нарығында *BMW* автокөлігін сатып алуға жұмсай алады, бірақ оның орнына Германияның *BMW* корпорациясының акциясын иеленуге жаратуы мүмкін. Бірінші транзакция тауар ағынын, ал екіншісі капитал ағынын сипаттайды. **Таза капитал ағыны** термині отандық резиденттер сатып алған шетелдік активтер мен шетелдіктер сатып алған отандық активтердің айырмасы. (Кейде *таза шетел инвестициясы* деп аталады).

Таза капитал ағыны отандық резиденттер сатып алған шетелдік активтер мен шетелдіктер сатып алған отандық активтердің айырмасы

Таза капитал ағыны = Отандық резиденттер сатып алған шетелдік активтер – Шетелдіктер сатып алған отандық активтер

Ұлыбритания резиденті *BMW* акцияларын сатып алғанда, Ұлыбританиядан шетелге таза капитал ағыны артады. Жапон резиденті Ұлыбританияда шығарылған құнды қағазды сатып алғанда, Ұлыбританиядан сыртқа кететін таза капитал ағыны кемиді.

Капиталдың шетелге кетуінің немесе шетел инвестициясының екі формасы бар. Франция автокөлік өндірушісі *Renault* Румынияда зауыт ашса, бұл – *шетелдік тікелей инвестицияның* мысалы. Керісінше, Франция азаматы Румыния компаниясының акциясын сатып алса, бұл – *шетелдік портфель инвестициясының* мысалы. Бірінші жағдайда француз иегері өз активтерін басқара алады, ал екінші жағдайда ол пассив рөл атқарады. Екі жағдайда да Франция резиденттері басқа ел активтерін сатып алуда, яғни екі операция да таза капитал ағынын арттырады.

Сыртқа кететін таза капитал ағынына әсер ететін кей маңызды факторлар:

- Шетелдік активтерге төленетін нақты пайыздық мөлшерлемесі.
- Отандық активтерге төленетін нақты пайыздық мөлшерлемесі.
- Шетелдік активтерді тұтынған кездегі экономикалық және саяси тәуекелдер.
- Шетелдік инвесторларға қатысты мемлекеттік саясат.

Мысалға Украина мемлекеті облигацияларын не Германия мемлекеті облигацияларын сатып алу туралы ойланып жүрген Германия инвесторларын алуға болады. Бұл шешім Германия инвесторлары осы екі облигацияларға ұсынылатын нақты пайыздық мөлшерлемесін салыстыру негізінде қабылданады. Облигацияның нақты пайыздық мөлшерлемесі жоғары болған сайын оған қаржы салу тартымдырақ. Бірақ, бұл фактордан басқа Германия инвесторлары осы мемлекеттердің бірі *төлемге қабілетсіз* болып қалу тәуекелділігін де есепке алу қажет. Сонымен қатар Украина үкіметі Украинадағы шетел инвесторларына қатысты қабылдаған және болашақта қабылдайтын шектеулерді де ұмытпау қажет.

Таза экспорт пен сыртқа кететін таза капитал теңдігі

Таза экспорт пен таза капитал ағыны тауар және қаржы нарығындағы теңсіздік түрін көрсетеді. Таза экспорт тауар нарығында мемлекеттің экспорты мен импорты арасындағы теңсіздікті көрсетеді. Сыртқа кететін таза капитал ағыны отандық резиденттер сатып алған шетелдік активтер мен шетелдік резиденттер сатып алған отандық активтер мөлшері арасындағы теңсіздікті көрсетеді.

Жалпы экономика үшін екі теңсіздік бір-бірін есепке алуы қажет – осы көрсеткіштерді талдау нәтижесінің маңызды, бірақ айқын емес қорытындысы. Яғни, сыртқа кететін таза капитал ағыны (NCO) әрдайым таза экспортқа (NX) тең:

$$NCO = NX$$

Бұл теңдік экономикадағы әрбір транзакция екі жағына да бірдей деңгейде әсерінің ететінін көрсетеді. Себебін түсіну үшін мысал қарастырайық. Ұлыбритания компаниясы (BP) әуе кеме отынын Жапонияға сатады деп болжайық, бұл – Ұлыбритания экспорты. Осы операцияны жүзеге асыру барысында Жапония әуе компаниясы Ұлыбритания компаниясына иен төлейді. Екі жағдай бір мезетте орын алып тұр. Ұлыбритания тауар нарығында шетелге өз өнімін (отын) сатты және бұл сатылым Ұлыбритания таза экспортын ұлғайтты. Сонымен қоса Ұлыбритания шетелдік активтерді (Жапон иені) иелену арқылы өзінің таза капитал ағынын арттырды.

BP компаниясы осы сатылым нәтижесінде алынған иенді сақтамаса да, Жапон валютасымен жүзеге асырылған кез келген келесі транзакция таза экспорт пен таза капитал ағынындағы тепе-теңдікті сақтайды. Мысалы, иенді Жапонияның тұтыну электроникасын өндіретін ірі *Sony* Корпорациясының акциясын сатып алғысы келетін Ұлыбритания инвестициялық қоры арқылы фунтқа айырбастауы мүмкін. Бұл жағдайда таза экспорт көрсеткіші (Ұлыбритания әуе кемесінің отынын сатуы) таза капитал ағынына (*Sony* акциясын сатып алу) тең, яғни NX және NCO бірдей мөлшерде өседі.

Балама ретінде, BP компаниясы иенді Жапонияның компьютер өндіретін ірі *Toshiba* компаниясынан компьютер сатып алғысы келетін Ұлыбританияның басқа компаниясы арқылы фунтқа айырбастауы мүмкін. Бұл жағдайда Ұлыбритания (компьютерлер) импорты оның экспортына (әуе кемесінің отынына) сәйкес BP компаниясы және *Toshiba* арқылы жүзеге асқан сатылым Ұлыбритания таза экспортына, не оның таза капитал ағынына әсер етпейді. Сондықтан, NX және NCO мәндері транзакцияға дейінгідей өзгеріссіз қалады.

Әрбір халықаралық транзакция айырбас түрі болғандықтан таза экспорт пен таза капитал теңдігі шығады. Сатушы мемлекет сатып алушы мемлекетке тауарды немесе көрсетілетін қызметті берген кездері сатып алушы мемлекет тауар немесе көрсетілетін қызметке төлеу үшін өз активтерінің бір бөлігін береді. Сол активтердің құны сатылған тауарға немесе көрсетілетін қызмет құнына тең. Нәтижесінде, бір мемлекет сатқан тауардың немесе көрсетілетін қызметтің таза құны (NX) ол сатып алған таза активтер құнына (NCO) тең болу керек. Тауар мен қызметтің халықаралық ағыны және халықаралық капитал ағыны – бір тиынның екі жағы.

Қор мен инвестиция және олардың халықаралық ағындармен байланысы

Қор мен инвестиция – кез келген мемлекеттің ұзақмерзімді өсу негізі. Сол себепті осы айнымалылардың таза экспорт және таза капитал ағыны арқылы халықаралық тауар және капиталмен қалай байланысты екенін қарастырайық.

Шығындар әдісімен өлшенетін экономика жалпы ішкі өнімі (Y) төрт құрамдас бөліктен тұрады: тұтыну (C), инвестиция (I), мемлекеттік сатып алулар (G) және таза экспорт (NX). Ол келесідей жазылады:

$$Y = C + I + G + NX.$$

Ұлттық қор – бұл мемлекеттік сатып алу мен тұтыну шығындарынан кейін қалатын табыс. Ұлттық қор (S) $Y - C - G$ тең. Теңдікті осы тәуелділіктерді есепке алып жазсақ, онда:

$$Y - C - G = I + NX,$$

$$S = I + NX.$$

Себебі $NX = NCO$ болғандықтан, бұл теңдікті келесідей жазуға болады:

$$S = I + NCO$$

Қор = ішкі инвестициялар + таза капитал ағыны

Бұл теңдік ұлттық қордың ішкі инвестициялар көлеміне таза капитал ағымын қосқанға тең екенін көрсетеді. Басқаша айтсақ, мысалы, Ұлыбритания азаматы болашағына арнаған табыстың бір бөлігін қорға бөлгенде, сол қаражат ел ішінде қорларды қаржыландыруға немесе шетелде капиталды сатып алуға пайдаланылуы мүмкін. Жабық экономикада таза капитал ағыны нөл, яғни қор инвестицияға тең. Ашық экономикада қорларды қолданудың екі бағыты бар: ішкі инвестиция және таза капитал ағыны.

Қаржы жүйесіндегі өзгерістер теңдіктің екі жағына да бірдей деңгейде әсер етеді. Мысалы, *Singh* отбасы өз табысының бір бөлігін зейнеткерлікке жинау туралы шешім қабылдады. Бұл шешім ұлттық қорды, яғни теңдіктің сол жағын арттырады. *Singh* отбасы қаражатын инвестициялық қорда сақтаса, қор бұл қаражатты BP компаниясы шығарған акцияларды сатып алуға жұмсауы мүмкін. Ол өз кезегінде Афинадағы мұнай өңдеу зауытын салуға пайдаланады. Сонымен қоса, инвестициялық қор *Singh* отбасы депозитінің бір бөлігін *Toyota* компаниясының акцияларын сатып алуға жұмсайды, ал бұл акциялар Осакада зауыт тұрғызу үшін қолданады. Бұл транзакция теңдіктің оң жағында көрініс табады. Жаңа мұнай өңдеу зауытын салу үшін BP компаниясының шығындары Ұлыбритания есептемесінде – ішкі инвестициялар, ал Ұлыбритания резиденті сатып алған *Toyota* акциялары – таза капитал ағыны. Осылайша, Ұлыбритания экономикасындағы барлық қорлар осы елдің экономикасына инвестиция немесе капитал ағымы ретінде көрініс табады.

Қорытынғы

29.1-кесте ашық экономиканың үш түрлі ықтималдығын қорытындылайды: сыртқы сауда дефициті бар мемлекет, сауда балансына ие мемлекет және сауда балансының белсенді сальдосы бар мемлекет.

29.1-СЫЗБА

Тауар мен капиталдың халықаралық ағындары: Түйін

Бұл кесте ашық экономиканың үш түрлі мүмкін нәтижесін сипаттайды.

Сауда дефициті	Сауда балансы	Сауда балансы сальдосы
Экспорт < Импорт	Экспорт = Импорт	Экспорт > Импорт
Таза экспорт < 0	Таза экспорт = 0	Таза экспорт > 0
$Y < C + I + G$	$Y = C + I + G$	$Y > C + I + G$
Қор < Инвестиция	Қор = Инвестиция	Қор > Инвестиция
Таза капитал ағыны < 0	Таза капитал ағыны = 0	Таза капитал ағыны > 0

Сауда балансы сальдосы Сауда балансы сальдосы экспорт импорттан артық болғанды білдіреді. Себебі таза экспорт экспорт пен импорт айырмасына тең, яғни бұл жағдайда таза экспорт нөлден артық. Нәтижесінде,

түсетін табыс ішкі шығындардан артық. Кірістер шығындардан артық болса, елдің ішіндегі жинақтар инвестициядан асып түседі. Ішкі инвестициядан да артық табыс түскендіктен, мемлекет өзінің артық жинақтарының бір бөлігін шетелге инвестициялауы тиіс. Осылайша, таза капитал ағыны нөлден артық.

Сауда балансының сальдосы Сауда балансының сальдосы импорттың экспорттан артық екенін білдіреді. Себебі таза экспорт экспорт пен импорт айырмасы, яғни бұл жағдайда таза экспорт нөлден кем. Осылайша түсетін табыс ішкі шығындардан кем. Табыс ішкі шығындардан кем болса, онда қор инвестицияға қарағанда кем. Сыртқа кететін таза капитал ағыны нөлден кем.

Сауда балансы Сауда балансына ие мемлекет осы екі жағдайдың арасында. Экспорт импортқа тең, яғни таза экспорт нөл. Түсетін табыс ішкі шығындарға тең және қор мен инвестиция бір деңгейде. Сыртқа кететін таза капитал ағыны нөлге тең.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Таза экспорт пен сыртқа кететін таза капитал ағымын анықтаңыз. Олардың байланысын түсіндіріңіз. Швейцария резиденті Сингапур компаниясы акцияларын сатып алады және осы компания неміс өндірушісінен өсімдік пен жабдық сатып алады. Транзакцияға қатысқан мемлекеттер есебіне қалай әсер ететінін түсіндіріңіз.

ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ТРАНЗАКЦИЯЛАР БАҒАЛАРЫ: НАҚТЫ ЖӘНЕ НОМИНАЛ АЙЫРБАС БАҒАМДАРЫ

Әр мемлекет түрлі валюта қолданады. Халықаралық саудада қызмет ететін фирмалар транзакцияларды жүзеге асыру мақсатында осы түрлі валюталарды сатып алуы қажет. Бұл шетелдік айырбас бағамдары нарықтарында сатылатын валюталарға сұраныс пен ұсынысты қалыптастырады.

Номинал айырбас бағамы

Номинал айырбас бағамы немесе *айырбас бағамы* – бұл екі елдің ұлттық валютасы айырбасталатын қатынас. Бұл бағам шетелдік айырбас бағамы нарығында валюта сұранысы мен ұсынысының әрекеттесуі нәтижесінде анықталады.

Номинал айырбас бағамы – бір елдің валютасын сатып алу мақсатында басқа елдің валютасын сату бағамы

Мысалы, банкте еуроның иенге айырбас бағамы 125 ($125 \text{ ¥} = 1 \text{ €}$). Бұл дегеніміз банкте бір еуроға 125 жапон иенін алуға болады және 125 жапон иеніне 1 € береді. (Шынында, банк валюта сатып алудың және сатудың әр түрлі бағаларын бекітеді. Айырмашылық банкке осы операцияларды жүзеге асырудан азғана пайданы түсіруі тиіс. Бірақ, мақсатымыз үшін бұл айырмашылыққа назар аудармаймыз.)

Айырбас бағамының мәні екі жолмен көрсетілуі мүмкін. Айырбас бағамы бір еуроға 125 болса, онда

бір иенге $\frac{1}{125} = 0.008 \text{ €}$. Еуро 0,74 £ болса, онда бір фунт $\frac{1}{0.74} = 1.35 \text{ €}$. Бұдан шатасу мүмкін, адамдардың

өмірде қолданып жүрген нақты және тез әдісі жоқ. Мысалы, әдеттегідей АҚШ доллар-фунт айырбас бағамын бір фунт үшін доллар ретінде сілтеме жасалынады, яғни $£1 = 1,5 \text{ \$}$ 1 фунт 1,5 \$ айырбасталынады. Басқа жағынан, фунт-еуро айырбас бағамын кез келген жолмен аударуға болады, бір еуроға келетін фунт немесе бір фунтқа келетін еуро. Бұл кітаптың басым бөлігінде айырбас бағамын отандық валютаның бір данасына айырбасталатын шетелдік валюта шамасы, немесе отандық валютаның бір данасына ұсынылатын шетелдік баға ретінде қарастырамыз. Мысалы, Ұлыбритания экономикасын отандық, ал АҚШ-ты шетел экономикасы ретінде алсақ, онда айырбас бағамы бір фунтқа 1,5 \$. Сонымен қатар, мысалы, Германия отандық экономика болса, онда айырбас бағамы бір еуроға келетін доллар, яғни 1,08 \$.

Қорытындылай келгенде валюталарды түрлендіргенде:

£ фунтты € еуроға түрлендіру үшін – стерлингті евроның мөлшерлемесіне көбейтіңіз.

€ еуроны £ фунтқа түрлендіру үшін – € мөлшерлемесін £ шамасына бөліңіз.

Мысал:

1 £ шамасында 5,70 € түрлендіру үшін = 1,47 €, көбейту $5,70 \times 1,47 = 8,38$ €

Сол шамада 3,45 € £ фунтқа түрлендіру үшін $3,45 \div 1,47$ бөлу керек = 2,35 £

Валюта бағамының жоғарылауы және құнсыздануы Еуроға басқа ел валютасын көбірек сатып алу мүмкіндігіне дейін айырбас бағамы өзгерсе, бұл еуроның **жоғарылауы** деп аталады. Еуроға басқа ел валютасын кемірек сатып алу жағдайына дейін айырбас бағамы өзгерсе, бұл еуроның **құнсыздануы** деп аталады. Мысалы, 1 € келетін иен айырбас бағамы 125-тен 127 дейін өссе, еуро жоғарылайды (әр еуро үшін иен көп мөлшерде алынады). Сонымен қатар, Жапон иені Еуропа валютасына қарағанда кемірек сатып алатынынан, иен құнсызданады (бір еуроны сатып алу үшін көп иен жұмсалады). Айырбас бағамы 125-тен 123 дейін төмендегенде, еуро құнсызданады, иен жоғарылайды.

Валюта бағамының жоғарылауы – шетел валютасы сомасындағы валюта құнының өсуі

Валюта бағамының құнсыздануы – шетел валютасы сомасындағы валюта құнының төмендеуі

Кейде бұқаралық ақпарат құралдарынан фунт немесе еуроның «күшейгенін», не «әлсізденгенін» естуге болады. Бұл анықтамалар номинал айырбас бағамының жақындағы өзгерістеріне қатысты. Валюта бағамы жоғарылағанда, оның күшейгенін айтады, себебі көбірек шетел валютасын сатып алу мүмкіндігі пайда болады. Сәйкесінше, валюта бағамы құнсыздануы, оның әлсіздігін көрсетеді. Жеке тұлға шетел валютасын ұлттық валютаның сол сомасына айырбастағанда, шетел валютасын көбірек алса, ішкі валюта күштірек. Жеке тұлға шетел валютасын айырбастағанда ұлттық валютаның көп бөлігінен бас тартуға мәжбүр болса, ішкі валюта әлсіз.

Валюта қозғалысы экспорт пен импортқа әсер ететіндіктен өте маңызды. Мысалы, фунт құнының долларға шаққандағы өсуі әр фунтқа көбірек доллар сатып алатынын білдіреді. Айталық, Фунт 1 £ = 1,5 \$-дан 1 £ = 1,55 \$ дейін қымбаттайды десек, АҚШ-тан Ұлыбритания фирмалары тауар сатып алу мақсатында доллардың сол шамасын алу үшін кем фунт беруге мәжбүр, бұл импорт бағасын арзандатады. Мұның басқа жағы, Ұлыбритания тауарларын сатып алушы АҚШ фунттың сол шамасын иелену мақсатында доллардың көп бөлігінен бас тарту керек, нәтижесінде Ұлыбритания экспорты қымбаттырақ болады.

Фунттың құнсыздануы әр фунтқа кемірек шетел валютасын сатып алатынын білдіреді. Осы жағдайда, Ұлыбритания экспорты шет ел сатып алушылары үшін арзанға түседі, себебі енді олар өз ұлттық валюталарының әрбір данасына көбірек фунт алады. Бірақ импорттаушылар үшін шығындар артады, себебі олар шетел валютасының сол шамасына көбірек фунт жұмсауға мәжбүр.

Қорытындылай келгенде:

- Валютаның құнсыздануы – импорт бағасы қымбат, ал экспорт бағасы арзан
- Валютаның жоғарылауы – импорт бағасы арзан, ал экспорт бағасы қымбат

Валюта бағамы индексі Кез келген валютаға көптеген номинал айырбас бағамдары бар. Еуро АҚШ долларын, Жапон иенін, Ұлыбритания фунтын, Мексиканың песосын және т.б. сатып алуға қолданылуы мүмкін. Экономистер айырбас бағамындағы өзгерістерді зерттегенде, оның орташа өзгерісін анықтайтын индекстерді пайдаланады. Экономикадағы көптеген бағаларды бірыңғай өлшемге айналдыратын тұтыну бағасының индексі секілді, валюта бағамының индексі де осы көптеген айырбас бағамдарын халықаралық валюта құнының бірыңғай өлшеміне келтіреді. Экономистер еуроның не фунттың жоғарылауы не құнсыздануы туралы айтқанда, көптеген жеке айырбас бағамдарын есепке алатын айырбас бағамы индексіне жиі сілтеме жасайды.

Нақты айырбас бағамы

Нақты айырбас бағамы – әр түрлі мемлекеттің тауар мен қызметтері айырбасталатын қатынас. Мысалы, дүкенде Швейцария ірімшігінің kilosы ағылшын чеддер ірімшігінен екі есе қымбат болсын. Бұл жағдайда,

нақты айырбас бағамы $\frac{1}{2}$ кило швейцариялық ірімшік бір кило ағылшындық чеддер ірімшігіне тең деп айтамыз.

Нақты айырбас бағамы – түрлі мемлекеттердің тауарлары мен көрсетілетін қызметтері айырбасталатын қатынас деңгейі

Нақты және номинал айырбас бағамы бір-бірімен тығыз байланысты. Олардың байланысын тереңірек түсіну үшін келесі мысалды қарастырайық. Бір кило Ұлыбритания бидайы 1 £ және Еуропа бидайының килосы 3 € деп жорамалдайық. Ұлыбритания мен Еуропа бидайы арасындағы нақты айырбас бағамы қандай? Осы сұраққа жауап беру үшін біріншіден, бағаны ортақ валютаға келтіретін номинал айырбас бағамының мәнін қолдану керек. Номинал айырбас бағамы бір фунтқа 2 € болса, онда бір кило Ұлыбритания бидайының бағасы 1 £, килосы 2 €. Еуропа бидайының килосы 3 € сатылады, соған сәйкес Ұлыбритания бидайы Еуропа бидайынан 1/3 есе қымбат. Нақты айырбас бағамы бойынша 3/2 кило Еуропа бидайы бір кило Ұлыбритания бидайына тең.

Нақты айырбас бағамын есептеу формуласы:

$$\text{Нақты айырбас бағамы} = \frac{(\text{Номинал айырбас бағамы} \times \text{отандық баға})}{(\text{Шетел бағасы})}$$

Нақты айырбас бағамы ұлттық валюта бірлігін сатып алуға қажетті шетел валютасының шамасы ретінде өлшенеді. Формула келесідей:

$$\begin{aligned} \text{Нақты айырбас бағамы} &= \frac{(\text{бір фунтқа келетін } 2 \text{ €} \times \text{бір кило Ұлыбритания бидайына } 1 \text{ €})}{(\text{бір кило Еуропа бидайына } 3 \text{ €})} \\ &= \frac{(\text{бір кило Ұлыбритания бидайына } 2 \text{ €})}{(\text{бір кило Еуропа бидайына } 3 \text{ €})} \\ &= \frac{2}{3} \text{ кило Еуропа бидайына бір кило Ұлыбритания бидайы} \end{aligned}$$

Осылайша, нақты айырбас бағамы номинал айырбас бағамына және ұлттық валютада өлшенген екі ел тауарының бағасына тәуелді.

Нақты айырбас бағамы – мемлекеттің қанша экспорттайтынын және импорттайтынын анықтайтын негізгі детерминант. Мысалы, Ұлыбритания наубайханасы нан пісіру үшін Ұлыбритания немесе Еуропа бидайын сатып алу шешімін қабылдағанда, олардың арзанын анықтайды. Нақты айырбас бағамы шешім ұсынады. Басқа мысал, демалыс өткізу орнын таңдаудасыз – Францияның Дордонь немесе Мексиканың Канкун. Сіз саяхат агентінен Дордондағы (еуромен есептелінетін) және Канкундағы (песомен есептелінетін) қонақ үйдің бағалары және песо мен еуро арасындағы айырбас бағамы жайында сұрауыңыз мүмкін. Демалыс орнын шығындарды салыстыру арқылы таңдасаңыз, шешіміңіз нақты айырбас бағамына негізделеді.

Экономиканы жалпы зерттегенде макроэкономистер жеке тауар бағасына қарағанда жалпы баға деңгейіне назар аударады. Сондықтан, нақты айырбас бағамын анықтау үшін тұтыну бағалары индексі сияқты баға индексі қолданылады. Ұлыбритания немесе Еуропа кәрзеңкесі үшін баға индексі (P), шет ел кәрзеңкесінің баға индексі (P^*) және Ұлыбритания фунты немесе еуро мен шет ел валюталары арасындағы номинал айырбас бағамын ($e = \text{бір фунт немесе еуроға келетін шетел валютасы}$) қолдану арқылы Ұлыбритания немесе Еуропа және басқа мемлекеттер арасындағы орташа нақты айырбас бағамын келесідей анықтауға болады:

$$\text{Нақты айырбас бағамы} = \frac{(e \times P)}{P^*}$$

Нақты айырбас бағамы екі елдің тұтыну кәрзеңкесінің салыстырмалы құнын есептейді.

Мемлекеттің нақты айырбас бағамы – тауар мен көрсетілетін қызметтің таза экспортының негізі. Еуро нақты айырбас бағамының құнсыздануы (төмендеуі) ЕО тауарының шетел тауарына қатысты арзандағанын

білдіреді. Мұндай өзгеріс тұтынушыларды ЕО тауарын басқа елдің тауарына қарғанда көбірек алуын қамтамасыз етеді. Нәтижесінде, ЕО экспорты артады және импорты төмендейді. Осы екі өзгерісте ЕО таза экспортын өсіреді. Керісінше, еуро нақты айырбас бағамының жоғарылауы ЕО тауарының шетел тауарымен салыстырғанда қымбаттағанын білдіреді, яғни ЕО таза экспорты кемиді.

Біз экспортпен импорттың бағалары туралы айтқан кезімізде бұл тауарлар мен қызметтің ел ішіндегі бағалары өзгермеуі мүмкін екенін есте сақтауымыз керек. Мысалы, Франция шарабын өндіруші сатылымға бір бөтелкесіне 10 € бағамен шарап ұсынады. Еуро мен фунт арасындағы айырбас бағамы 1 £ = 1.47 €, онда

Ұлыбритания шарап сатып алушысы бір бөтелке шарапты сатып алу үшін $\frac{10 \text{ €}}{1.47} = 6.8 \text{ £}$ жұмсау керек.

Шараптың еуро бағасы өзгермеді, бірақ Ұлыбритания сатып алушысы үшін баға төмендеді. Сәйкесінше, фунт айырбас бағамы 1 £ = 1.47 €-дан 1 £ = 1.45 €-ке дейін құнсызданса, енді Ұлыбритания сатып алушысы

бір бөтелке шарапты сатып алу үшін $\frac{10 \text{ €}}{1.45} = 6.9 \text{ £}$ жұмсау керек. Шараптың еуро бағасы өзгермеді, бірақ

Ұлыбритания сатып алушысы үшін баға өсті, себебі фунт пен еуро арасындағы айырбас бағамы өзгерді.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Номинал және нақты айырбас бағамдарын анықтаңыз және олардың өзара әрекеттесуін түсіндіріңіз. Номинал айырбас бағамы бір еуроға 100 иеннен 120 иенге дейін өссе, еуро құнсызданды ма, әлде жоғарылады ма? Бұл Жапониядан Еуропаға тауар импортына және Жапонияға Еуропа тауары экспорты қалай әсер етеді?

КЕІС

Айырбас бағамдары және экономикалық мәліметтер

Шетел айырбас бағамы нарығында қызмет ететін трейдерлер әртүрлі мемлекеттердің экономикалық мәліметтеріне айтарлықтай назар аударады. Себебі алынған ақпарат валюталардың болашақтағы сұраныс пен ұсынысына әсер етуі мүмкін, яғни айырбас бағамын болжауға мүмкіндік береді.

Мысалы 2016 жылғы қаңтарда Ұлыбританияда өндіріс көлемі, ипотека келісімдері, тұтыну кредиті деңгейіндегі және тұрғын үй сатып алуға несие беру туралы мәліметтер жарияланды. Өндіріс мәліметтерінен басқаларының бәрі күтілген деректерге қарғанда жақсы болып шықты, нәтижесінде трейдерлер шетел биржаларында фунт стерлинг сатып алуы оның қымбаттауына алып келді. Бұл 2015 жылдың аяғында фунттың басқа шетел валюталарына қатысты әлсіреген кезге қайшы келді. Мұның себебі – 2015 жылғы желтоқсанда Солтүстік Британияның көп бөлігінде болған су тасқыны. Су тасқыны валютаның әлсізденуіне қалай әсер етті? Бұл себептің басым бөлігі трейдерлердің жасаған болжамына байланысты. Олардың болжамы бойынша күшті су тасқыны жалпы экономикалық көрсеткіштерге ықпал етіп, нәтижесінде экономикалық өсу төмендейді. Сол кездегі кей болжамдар бойынша су тасқынынан келген шығын 3 млрд £ (3,8 млрд €) құрады. Экономика онша күшті болмаса, онда экономикасы жақсы мемлекеттерге фунт сатуға және валюта сатып алуға ынталандыру қажет.

Сол уақыт аралығында Германия желтоқсандық ТБИ көрсеткіштерін жариялады. Болжам ТБИ-дің 0,6% шамасында көрсеткен, бірақ шындығында бұл көрсеткіш 0,3%. Бұл жаңалық күткен нәтижемен салыстырғанда Германия экономикасының бұрын күтілгендей онша күшті еместігін білдірді. Бұл трейдерлерді еуроны басқа валюталарға қатысты құнын төмендетіп, сатуға ынталандырды.



Су тасқыны секілді табиғи апат айырбас бағамдарына үлкен ықпалын тигізуі мүмкін

АЙЫРБАС БАҒАМЫН БЕКІТУДІҢ БІРІНШІ ТЕОРИЯСЫ: САТЫП АЛУ ҚАБІЛЕТІ ПАРИТЕТІ

Айырбас бағамдары уақыт өте өзгереді. Мысалы, 1970 жылы бір Ұлыбритания фунтын 2,4 \$ сатып алуға болатын, бірақ 1984 жылы фунт осы доллар құнының жартысы ғана (айырбас бағамы 1,25 \$) болды. 2008 жылғы наурызда бір фунтты сатып алу құны 2 \$, ал 2016 жылғы ақпанда айырбас бағамы 1 £ = 1,38 \$. Осы 40 жыл кезеңінің басында фунт құны 2,4 \$-дан 1,25 \$ дейін екі есе азайып, содан кейін 1,25 \$-тен 2,25 \$ дейін 50% артты.

Экономистер айырбас бағамын анықтауға көмектесетін көптеген моделдерді құрастырған. Моделдер әртүрлі факторлардың ықпалын түсіндіреді. Бұл тарау айырбас бағамының ең қарапайым теориясына – **сатып алу қабілетінің паритетіне (САҚП)** арналған. Бұл теория бойынша кез келген валюта бірлігі барлық елдерде бірдей тауар көлемін сатып алу мүмкіндігін береді. Көптеген экономистердің пікірінше, САҚП ұзақ мерзімде айырбас бағамын бекітетін экономикалық күштердің әрекеттесуін сипаттайды.

Сатып алу қабілетінің паритеті (САҚП) – кез келген валюта бірлігі барлық елдерде бірдей тауар көлемін сатып алу мүмкіндігін беретін айырбас бағамы теориясы

Сатып алу қабілеті паритеті теориясының негізгі логикасы

Сатып алу қабілеті паритетінің теориясы *бір баға заңы* принципін негізделген. Бұл заң кез келген елде тауар бір бағамен сатылу керек, әйтпесе сауда пайда табу мүмкіндігін қолдана алмайды деп тұжырымдайды. Мысалы, кофе дәндері Франкфуртқа қарағанда Мюнхенде аз сатылады. Сонда, Мюнхенде килосы 4 € тұратын кофе дәндерін Франкфуртта 5 € сатып, 1 € пайда табуға болады. Баға айырмашылығы негізінде пайда табу процесін арбитраж деп атайды. Мысалдағы кофе сатып алушының арбитраж мүмкіндігін пайдалануы Мюнхендегі кофе сұранысын арттырып, Франкфурттағы кофе ұсынысын жоғарылатты. Мюнхендегі кофе бағасы өседі де (сұраныс артқандықтан), Франкфуртта төмендейді (ұсыныс артқандықтан). Бұл процесс екі нарықта да баға бірдей болғанға дейін жалғасады.

Бір баға заңын халықаралық сауда нарығына қатысты қарастырайық. Еуро (немесе кез келген валюта) Жапонияға қарағанда Германияда көбірек кофе дәндерін сатып алуға мүмкіндік берсе, халықаралық сауда қатысушылары Германияда сатып алынған кофе дәндерін Жапонияда сату арқылы пайда табады. Германиядан Жапонияға кофе дәндерінің экспорты осы тауар бағасын Германияда жоғарылатып, Жапонияда төмендетеді. Керісінше, еуро Германияға қарағанда Жапонияда кофе дәндерін көбірек сатып алуға мүмкіндік берсе, трейдерлер Жапонияда сатып алып, Германияға сататын еді. Жапониядан Германияға кофе дәндерінің импорты осы тауар бағасын Жапонияда жоғарылатып, Германияда төмендетеді. Нәтижесінде, бір баға заңына сәйкес бір еуроға барлық елде кофе дәндерінің бірдей көлемін сатып алуы мүмкін.

Бұл тұжырымдар сатып алу қабілеті паритетіне негізделеді. Осы теорияға сәйкес барлық елде кез келген валюта бірдей сатып алу қабілетіне ие болу керек. Басқаша айтқанда, еуро Германияда және Жапонияда тауардың бірдей мөлшерін қамтамасыз ету керек. Иен Жапониядағыдай Германияда да тауардың бірдей мөлшерін сатып алу керек. Бұл теория аты осыны жақсы сипаттап тұр, яғни *паритет* теңдік дегенді және *сатып алу қабілеті* ақша құнына қатыстығын білдіреді. Осылайша, *сатып алу қабілеті паритетінің теориясы* бойынша кез келген валюта бірлігі барлық елдерде бірдей нақты құнға ие болу керек.

Сатып алу қабілеті паритеті теориясының негізгі салдары

Сатып алу қабілеті теориясына сәйкес, номинал айырбас бағамы екі елдің валюталары осы елдің баға деңгейлеріне тәуелді. Еуро Германияда (тауар еуромен өлшенеді) Жапониядағыдай (тауар иенмен өлшенеді) бірдей тауар мөлшерін қамтамасыз етсе, онда бір еуроға келетін иен саны Германия мен Жапониядағы тауар бағасын көрсетуі керек. Мысалы, Жапонияда кофе килосының бағасы 500 ¥, ал

Германияда 5 € болса, онда номинал айырбас бағамы бір еуроға $100 ¥ \left(\frac{500 ¥}{5 €} = 100 ¥ \text{ бір еуроға} \right)$. Басқа жағдайда, еуроның сатып алу қабілеті бұл елдерде бірдей емес.

САҚП теориясын тереңірек түсіну үшін математикалық теңдеу қолдану пайдалы. Мысалы, Германияны отандық немесе ішкі экономика ретінде алайық. P Германиядағы тауар бағасы (еуромен өлшенген), ал P^* Жапониядағы тауар бағасы (иенмен өлшенген) және e номинал айырбас бағамы (еуро сатып алу үшін иен саны) болсын.

Еуро отанында (Германияда) және шетелде сатып алатын тауар мөлшерін елестетіңіз. Ішкі нарықта баға деңгейі P , яғни 1 € сатып алу қабілеті $\frac{1}{P}$. Шетелде еуро e валютасына алмастырылуы мүмкін, мұның сатып алу қабілеті $\frac{e}{P^*}$. Екі елде де еуроның сатып алу қабілеті бірдей болу үшін келесі теңдеу орындалуы қажет:

$$\frac{1}{P} = \frac{e}{P^*}$$

P оң жаққа шығарғаннан кейін теңдеу:

$$1 = \frac{eP}{P^*}$$

Теңдеудің сол жағы – константа, оң жағы – нақты айырбас бағамы. Сәйкесінше, еуроның сатып алу қабілеті ішкі және сыртқы нарықта бірдей болса, онда нақты айырбас бағамы – отандық және шетел тауарының салыстырмалы бағасы өзгермейді.

Осы салдар номинал айырбас бағамын талдауға қалай пайдаланылатынын көру үшін соңғы теңдеуді келесі түрге келтіреміз:

$$e = \frac{P^*}{P}$$

Бұл теңдеу номинал айырбас бағамының отандық баға деңгейінің (отандық валютамен өлшенген) шетел баға деңгейіне (шетел валютасымен өлшенген) қатынасына теңдігін көрсетеді. Сатып алу қабілеті теориясына сәйкес екі ел валютасы арасындағы номинал айырбас бағамы осы екі елдің тауар бағаларының қатынасын көрсету керек.

Баға деңгейі өзгергенде номинал айырбас бағамы да өзгереді – осы теорияның негізгі қорытындысы. Номинал айырбас бағамы баға деңгейіне байланысты болғандықтан, ол сонымен қоса әрбір елдің ақша сұранысы мен ұсынысына тәуелді. Кез келген елдің орталық банкі ақша массасын көбейтсе, нәтижесінде бағаның жоғарылауы отандық валютаның шетел валюталарына қатысты құнсыздануының себебі болады. Басқа сөзбен, орталық банк ақша көлемін көп «шығарғанда», ақша екі бағытта да өз құнын жоғалтады: тауар мен қызметті сатып алғанда және шетел валюталарын сатып алған кездері.

Осы бөлімнің басындағы сұраққа жауап аламыз, яғни не себепті Ұлыбритания фунты АҚШ долларымен салыстырғанда 1970 және 1985 жылдар аралығында өз құнын жоғалтты? Жауап екі елдің инфляция деңгейі айырмашылығында жатыр. 1970 және 1985 жылдар аралығында Ұлыбритания АҚШ-пен салыстырғанда қатаң инфляциялық монетарлық саясат жүргізді. 15 жыл аралығындағы Ұлыбританиядағы орташа баға инфляциясы өте жоғары – шамамен 10,5%, ал АҚШ-та бұл көрсеткіш шамамен 6,5% көрсетті. Бұл дегеніміз, 1970 және 1985 жылдар аралығында Ұлыбритания баға деңгейі АҚШ-пен салыстырғанда жылына шамамен 4% жылдамырақ жоғарылады. Ұлыбритания бағасы АҚШ бағасына салыстырмалы өскендіктен, фунт құны долларға қатысты төмендеді.

Бүгінмен салыстырғанда 20 жылдан кейін Ұлыбритания фунты немесе АҚШ доллары еуроны көбірек не азырақ сатып алуы Ұлыбритания Англия Банкі немесе АҚШ Федералдық резервімен салыстырғанда Еуропалық Орталық Банктің (ЕОБ) Еуропадағы инфляция мөлшерін реттеу деңгейіне байланысты.

ЕСКЕРІҢІЗ



Сатып алу қабілеті стандарты (САҚС)

ЕО статистика агенттігі Еуростат ұсынатын статистикаға назар аударсаңыз, *сатып алу қабілетінің стандарты* (САҚС) деген мәліметтерді көресіз. Бұл – ЕО қолданылатын САҚП кеңейтілген түрі. САҚС – ЕО 28 (27 Ұлыбритания ЕО-дан шығу туралы келіссөздер жүргізгеннен кейін) сатып алу қабілетін сипаттайтын еуроға қарсы жасанды валюта. Теория бойынша бір САҚС ЕО барлық елдерінде тауардың бірдей деңгейін қамтамасыз етеді, яғни 1 САҚС = 1 €. Шындығында, Еуропа мемлекеттері арасында баға айырмашылығы болады. Еуропадағы баға айырмашылығы әр түрлі мемлекеттерде тауар мен қызметтің бірдей деңгейін қамтамасыз етуге қажет. САҚС осы айырмашылықтарды есепке алады. ЖІӨ сияқты кез келген ұлттық экономикалық агрегатты САҚП бөлгенде САҚС анықталады. САҚС еуроға қарсы САҚП-тың айырбас бағамы және ЕО-ның әртүрлі мемлекеттерінің арасындағы деректерді дәлірек салыстыруға мүмкіндік береді. САҚС бүкіл ЕО үшін 100. Жан басына шаққандағы ЖІӨ САҚС-пен көрсетілсе, онда 100 жоғары кез келген көрсеткіш осы елдегі оның ЕО бойынша орташадан жоғары, ал 100 төмен кез келген көрсеткіш керісінше ЕО бойынша орташадан төмен екенін көрсетеді.

Сатып алу қабілеті паритетінің шектеулері

САҚП теориясы – айырбас бағамдарын анықтайтын қарапайым модель. Оның көмегімен көптеген экономикалық құбылыстарды түсіндіруге болады. Сондай-ақ, жоғарыда талданған мысалдар секілді көптеген ұзақмерзімді трендтерді түсіндіре алады. Бұл концепция гиперинфляция кезінде айырбас бағамындағы маңызды өзгерістеріне түсінік береді. Сатып алу қабілеті паритетінің теориясы толығымен жеткілікті емес. Айырбас бағамдарының мәні әр түрлі елдердегі еуроның бірдей деңгейін қамтамасыз етпейді. Сатып алу қабілет паритеті теориясының тәжірибеде әрдайым жүзеге аспауының екі себебі бар.

Біріншіден, тұтынушылардың кең ауқымы көптеген тауар мен қызметке мүдделі емес. Мысалы, шаш қию Нью-Йоркпен салыстырғанда Парижде қымбат. Халықаралық саяхатшылар Парижде шаш қиюдан бас тарту мүмкін, ал кей шаштараздар Нью-Йорктен Парижге көшу мүмкін. Мұндай арбитраж бағаның теңесуі жеткіліксіз. Осылайша, сатып алу қабілеті паритетінен ауытқу сақталады және Нью-Йоркпен салыстырғанда Парижде еуроға (немесе долларға) шаш қию қызметі төмен болып қала береді.

Екіншіден, әр түрлі мемлекеттерде өндірілетін тауар алмастырушы бола алмайды. Мысалы, кей тұтынушылар Германиядан шыққан автокөліктерді, басқалары Жапония автокөліктерін артық көреді. Сонымен қатар, тұтынушы талғамы өзгеріп тұрады. Германия автокөліктері бір мезетте танымал болса, онда Жапония автокөліктерімен салыстырғанда Германия автокөліктеріне сұраныстың артуы бағаны жоғарылатады. Екі нарықтағы баға айырмашылықтарына қарамастан, табысты арбитраж болмауы мүмкін, себебі тұтынушы екі автокөлікті балама ретінде қарастырмайды.

Осылайша, кей тауар аса көп таралмағандықтан және кейбір тауар өздерінің шет ел өнімдеріне алмастырушы бола алмағандықтан, САҚП концепциясы айырбас бағамын анықтаудың жеткілікті теориясы емес. Осы себептерге байланысты нақты айырбас бағамы әрдайым айнымалы. Дегенмен, сатып алу қабілет паритетінің теориясы айырбас бағамын түсінудің бірінші қадамы. Негізгі логика сенімді: САҚП теориясымен болжанған мәннен нақты айырбас бағамы ауытқыған сайын адамдарда тауарды ұлттық шекарадан өткізу стимулдары арта түседі. Сатып алу қабілетті паритетінің күштері нақты айырбас бағамы мәнін толықтай бекіте алмаса, онда бұл мәндегі өзгерістер кішігірім немесе уақытша болады. Нәтижесінде, номинал айырбас бағамындағы үлкен және тұрақты өзгерістер отандық және шет ел нарықтарындағы баға деңгейі өзгерісін көрсетеді.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Соңғы 20 жыл ішінде Венесуэлада өте жоғары және Жапонияда төмен инфляция деңгейі болды. Жапон иеніне сатып алатын венесуэлалық боливар санына не болғанына қандай болжам жасайсыз?

ҚОРЫТЫНДЫ

Бұл бөлімде ашық экономика талдауында қолданылатын негізгі макроэкономикалық тұжырымдар қарастырылды. Енді мемлекеттің таза экспорты оның таза капитал ағымына, ал ұлттық қордың ішкі инвестиция қосылған таза капитал ағымына тең болу керектігін түсіндіңіздер. Номинал және нақты айырбас бағамдар тұжырымдарын, сонымен қоса айырбас бағам бекітуін түсіндіретін сатып алу қабілеті паритеті теориясының салдары мен шектеулерін білесіздер

Осы бөлімде талданған макроэкономикалық айнымалылар ашық экономиканың басқа мемлекеттермен әрекеттесуін талдауға көмектеседі. Келесі тарауда осы айнымалылар қалай анықталатынын түсіндіруге көмектесетін моделді қарастырамыз. Әр түрлі оқиғалар мен саясат елдің сауда балансына және ұлттық валютасына қалай ықпал ететінін талдаймыз.

ЖАҢАЛЫҚТАРДАН

Айырбас бағамдары

Бірнеше жылдар бойы Қытайға өз пайдасы үшін валютасын манипуляциялайтыны және басқа мемлекеттерге әділетсіз бәсекелестікті қалыптастыратыны жайлы айып тағылды.

Қытай және валютаны басқару айыбы

Экспорт нарығындағы Қытай табысы елге соңғы 20 жылда айтарлықтай өсуге жол ашты. Қытай өнімдері әлемнің барлық бұрыштарына енгендіктен, бәсекелестіктің заңсыз болғанына шағым түспеді. Экспорттан пайда табу мақсатында Қытай өз валютасына ықпал еткені және шет ел бизнесіне Қытайға сату мүмкіндігін шектегені – айыптың негізгі бөлігі.

Бұл айып өз экономикасын көтеру мақсатында Орталық банкі ауқымды сандық жұмсарту (СЖ) қолданған елдерден түсті. СЖ әсерлерінің бірі – айырбас бағамын әлсірету арқылы экспорттаушыларға пайда қамтамасыз ету және ол өз кезегінде экспортты ынталандыруға себеп болды. Бұл да валюта манипуляциялау түрі ме?

Біраз уақыт аралығында Қытай өз валютасын АҚШ долларына байлады. Қытай билігі шет ел валюталарының резервін өз валютасын басқа валюталарға қатысты қолдау мақсатында нарыққа араласты. Валютаға ара қатынасы дегеніміз халықаралық сауда сұранысы мен ұсынысына қатысты ұлттық валютаның шет ел валюталарына қарсы қатты өзгеріске ұшырамайтыны.

2015 жылдың екінші жартысында Қытай юаньға (немесе реманби) қарсы валюталар қатарын кеңейту ниеттері бар екенін білдірді. Мұның негізгі себебінің бірі – АҚШ Федералдық Резервінің федералды қор мөлшерін көтеру жоспары және бұл қадам долларды қымбаттады деп күту. Юань долларға қатысты тек бір рет жоғарылап кету қаупі болды. 2015 жыл жаңалығына айналған Қытай экономикасының өсу қарқынының баяулағанын есепке алғанда, бұл пайдалы болмас еді.



Қытайдың өз валютасын АҚШ-тың долларына байлауы валюта манипуляциясының мысалы бола ала ма?

Сұрақтар

- 1 Халықаралық сауда валютаның айырбас бағамының өзгеруіне қалай әкеледі? Өз жауабыңызды бейнелеп көрсету үшін сұраныс және ұсыныс диаграммасын пайдаланыңыз.
- 2 Сандық жұмсарту валютаның әлсізденуіне қалай әкеледі және ол экспорттаушыларға қалай көмектеседі?

- 3 Егер бір ел өзінің айырбастау курсына басқа валютаның айырбастау курсына байлауды ұйғарса, ол сол байланысты қолдау үшін не істеуі тиіс? Сұраныс пен ұсыныс сызбалары арқылы жауабыңызды түсіндіріңіз.
- 4 Не себепті юаньға байланыстырылған валюталардың санын көбейту Қытайға пайдалы?
- 5 Егер басқа шет ел валюталарына қатысты юань да өссе, доллар бағамының көтерілуі Қытай үшін неге жағымсыз жаңалық болуы керек?

ТҮЙІН

- Таза экспорт – шетелде сатылған отандық тауар және қызмет құны мен ішкі нарықта сатылатын шетел тауары мен қызметтің айырмасы. Таза капитал ағымы – отандық резиденттердің сатып алған шет ел активтері мен шет ел резиденттерінің сатып алған отандық активтерінің айырмасы. Әрбір халықаралық транзакция тауар немесе қызметке активтердің айырбасталуын сипаттайтындықтан, экономиканың таза капитал ағыны әрдайым оның таза экспортына тең.
- Экономика қоры отандық инвестицияларды қаржыландыру және шетелде активтерді сатып алу мақсатында қолданылуы мүмкін. Осылайша, ұлттық қор ішкі инвестиция мен сыртқа кететін таза капитал ағымының қосындысына тең.
- Номинал айырбас бағамы екі елдің валюталар құнының қатынасына, ал нақты айырбас бағамы екі елдің тауар мен көрсетілетін қызмет бағасының қатынасына тең. Номинал айырбас бағамы отандық валюта шетел валютасын көбірек сатып алу мүмкіндігіне дейін өзгергенде, отандық валюта жоғарылады немесе күшейді дейді. Номинал айырбас бағамы отандық валюта шетел валютасын азырақ сатып алу мүмкіндігіне дейін өзгергенде, отандық валюта төмендейді немесе әлсірейді.
- Сатып алу қабілетті паритетінің теориясы бойынша кез келген валюта данасы барлық елде тауар мен көрсетілетін қызметтің бірдей деңгейін қамтамасыз ету керек. Бұл теорияға сәйкес екі ел арасындағы валюталардың номинал айырбас бағамы осы екі елдің баға деңгейіне қатысты өзгеру керек. Нәтижесінде, инфляциясы жоғары мемлекет валютасы төмендейді, ал инфляциясы салыстырмалы төмен мемлекет валютасы жоғарылайды.

ШОЛУ СУРАҚТАРЫ

- 1 Не себепті экономистер кейде жабық экономика жағдайында талдау жасайды?
- 2 «Ашық экономика» тұжырымын қалай түсінесіз?
- 3 Британдық азамат тау шаңғысы демалысына бару үшін Франция Альпіне барса, бұл Франция импорты ма әлде экспорты ма?
- 4 Сыртқы сауда дефициті деген не және не себепті маңызды?
- 5 Таза экспорт пен сыртқа кететін таза капитал ағынын анықтаңыз. Олар қалай және неге байланысты?
- 6 Қор, инвестиция және сыртқа кететін таза капитал ағыны арасындағы байланысты түсіндіріңіз.
- 7 Жапония автокөлігі 500000 ¥, ал ұқсас Германия автокөлігі 10000 € тұрса, ал еуро құны 100 ¥ болса, номинал және нақты айырбас бағамдары қандай болады?
- 8 Сатып алу қабілеті паритеті теориясындағы экономикалық логиканы түсіндіріңіз.
- 9 Еуропалық Орталық Банк еуроның ауқымды мөлшерін шығаруды бастаса, еуро сатып алатын Жапон иеніне не болады?
- 10 Еуроның жоғарылауының Германия экспорттаушылары мен импорттаушыларына тигізетін ықпалын түсіндіріңіз.

МӘСЕЛЕ ЖӘНЕ ШЕШІМ

- 1 Келесі транзакция Ұлыбритания экспортына, импортына және таза экспортына қалай әсер етеді?
 - a. Британдық өнер оқытушы жазғы демалысында Италияда мұражайларын аралайды.
 - b. Париж студенттері Royal Shakespeare компаниясы ұсынған *Король Лир* соңғы гастролін көру кезегінде тұр.
 - c. Британдық өнер оқытушысы жаңа Volvo автокөлігін сатып алды.
 - d. Мюнхен студенті Manchester United футбол командасының ресми командалық көйлегін сатып алды.
 - e. Британдық азамат Франция шарабын алу үшін Кале қаласына бір күнге барады.
- 2 Халықаралық сауда келесі өнімдерге байланысты әрдайым өседі. Мұның себебін түсіндіріңіз.
 - a. Бидай
 - b. Банк қызметі
 - c. Компьютерлік бағдарлама
 - d. Автокөліктер
- 3 Шетелдің тікелей инвестициясы және портфельдік инвестициясы арасындағы айырмашылықтарды түсіндіріңіз. Корпорация не жеке инвестор – қайсысының шетелдің тікелей инвестициясын алу мүмкіндігі бар? Қайсысының шетелдің портфельдік инвестициясын алу мүмкіндігі бар?
- 4 Келесі транзакция Ұлыбритания таза капитал ағынына қалай әсер етеді? Сондай-ақ, әрқайсысының тікелей инвестициямен немесе портфельді инвестициямен байланысын көрсетіңіз.
 - a. Британдық ұялы телефон компаниясы Чехия Республикасында кеңсе ашты.
 - b. АҚШ зейнеткерлік қор компаниясы BP компаниясының акциясын сатып алды.
 - c. Англияның Дерби қаласында Toyota компаниясы өз зауытын кеңейтті.
 - d. Лондондағы инвестициялық траст өзіндегі Volkswagen компаниясының акцияларын Франция инвесторына сатты.
- 5 Ұлттық қорды тұрақты түрде сақтау таза капитал ағыны өсімін жоғарылата ма, ішкі капиталының жинақталуын төмендете ме, әлде әсерін тигізбей ме?
- 6 The Economist секілді көптеген газеттердің бизнес бөлімінде ұлттық валютаның шетел валюталарына қатысты айырбас бағамдары көрсетілген кесте жарияланады. Осындай кестені тауып, келесі сұрақтарға жауап беріңіз.
 - a. Бұл кесте номинал не нақты айырбас бағамдарын көрсете ме? Түсіндіріңіз.
 - b. Еуро мен Ұлыбритания фунтының және Ұлыбритания фунты мен АҚШ доллары арасындағы айырбас бағам қандай? Еуро мен доллар арасындағы айырбас бағамын есептеңіз.
 - c. Келесі жылы Ұлыбритания инфляциясы Еуропа инфляциясынан асса, онда Ұлыбритания фунтының еуроға қатысты жоғарылауын, не құнсыздануын күтуге бола ма?
- 7 Келесі топтардың әрқайсысы еуроның жоғарылауына қуана ма, әлде қуанбай ма?
 - a. Францияның мемлекеттік облигацияларын иеленген АҚШ зейнеткерлік қорлары.
 - b. Неміс өңдеу өнеркәсібі.
 - c. Еуропаға саяхатты жоспарлаған Аустралия саяхатшысы
 - d. Шетелде мүлікті сатып алуға тырысып жүрген Британдық фирма.
- 8 Келесі жағдайларда Швейцария нақты айырбас бағамына не болады?
 - a. Швейцария номинал айырбас бағамы өзгермеді, бірақ Швейцарияда баға шет елмен салыстырғанда жылдам өсуде.
 - b. Швейцария номинал айырбас бағамы өзгермеді, бірақ шет елде баға Швейцариямен салыстырғанда жылдам өсуде.
 - c. Швейцария номинал айырбас бағамы төмендеді және баға шет елде және Швейцарияда өзгермеді.
 - d. Швейцария номинал айырбас бағамы төмендеді және шет елде баға Швейцариямен салыстырғанда жылдам өсуде.
- 9 Бір баға заңының күші болуы мүмкін үш өнім және күші болмайтын үш өнім тізімін беріңіз. Түсіндіріңіз.
- 10 Лимонад бөтелкесі Еуропада 0,75 € және Мексикада 12 песо тұрады. Сатып алу қабілеті паритеті сақталса, песо-еуроның айырбас бағамына не болады? Ақша экспансиясы Мексикадағы барлық бағаларды екі есе жоғарылатса, яғни лимонад бағасы 24 песоға дейін жоғарылады, бұл песо-еуро айырбас бағамына қалай әсер етеді?

30 АШЫҚ ЭКОНОМИКАНЫҢ МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ ТЕОРИЯСЫ

Кейбір мемлекеттер сауда балансының белсенді сальдосына ие болса, басқалары сауда балансының пассив сальдосына ие.

Мемлекеттің нетто-балансын қандай факторлар анықтайтынын және саясат ықпалын түсіну үшін ашық экономиканың макроэкономикалық теориясы қажет. Алдыңғы тарауларда экономиканың сыртқы экономикалармен әрекеттесуін анықтайтын кейбір негізгі макроэкономикалық айнымалыларға – сыртқа кететін таза капитал ағынына, таза экспортқа, нақты және номинал айырбас бағамдарына тоқталдық. Бұл тарау осы айнымалыларды анықтайтын және олардың өзара әрекеттесуін көрсететін моделді одан әрі дамытады.

Осы ашық экономиканың макроэкономикалық моделін дамыту үшін экономиканың ЖІӨ берілген деп есептейміз. Нақты ЖІӨ өлшенетін экономиканың тауар мен қызмет мөлшері өндіріс факторларына ұсыныспен және кірістерді шығыстарға айналдыратын қол жетімді өндіріс технологиясымен анықталады деп болжаймыз. Екіншіден, модель экономикадағы баға деңгейі берілген деп есептейді. Баға деңгейі ақшаға сұраныс пен ұсынысты реттеу арқылы тепе-теңдікті сақтайды. Бұл тараудағы модель мақсаты – экономиканың нетто-балансы мен айырбас бағамын анықтайтын күштерді қарастыру. Модель сұраныс пен ұсыныс құралдарын ашық экономикаға қолданады. Бірақ алдыңғы тараудағы моделмен салыстырғанда күрделі, себебі екі өзара байланысты нарықтарды – шетел валютасын айырбастау нарығын және қарызға қаражат беру нарығын қарастырады. Ашық экономика моделін қалыптастырғаннан кейін, оны әр түрлі оқиғалардың және саясаттың мемлекеттің сыртқы саудасы мен шетел валютасы нарығына ықпалын анықтау мақсатында қолданамыз. Кейіннен сыртқы сауда дефицитін азайтатын мемлекеттік саясат бағытын анықтаймыз.

ҚАРЫЗ ҚАРАЖАТЫ ЖӘНЕ ШЕТЕЛ ВАЛЮТАСЫН АЙЫРБАСТАУ НАРЫҚТАРЫНДАҒЫ СҰРАНЫС ПЕН ҰСЫНЫС

Қарыз қаражаты нарығы экономика қорын, инвестициясын және қарыз қаражаты ағымын (таза капитал ағымын) реттейді. Шетел валютасын айырбастау нарығы отандық валютаны шетел валютасына айырбастағысы келетін адамдардың іс-қимылын реттейді. Бұл тарауда осы әрбір нарықтың сұранысы мен ұсынысы қарастырылады. Келесі тарауда ашық экономиканың жалпы тепе-теңдігін түсіндіру мақсатында екі нарық бірге қойылады.

Қарыз қаражаты нарығы

23-тарауда алғаш қаржы жүйесінің маңыздылығы талданғанда, бұл жүйенің тек бір нарықтан тұратыны туралы жорамал жасалынды. Ол *қарыз қаражаты нарығы* деп аталды. Барлық адамдар өз депозиттерін сақтау және қарыз алу үшін осы нарыққа келеді. Бұл нарықта депозиттерді сақтаудан түскен табыс пен қарыз төлемін сипаттайтын пайыз мөлшері – бірыңғай. Ашық экономикадағы қарыз қаражаты нарығын түсіну алдыңғы тарауда қарастырылған теңдіктен басталады:

$$S = I + NCO$$

Қор = Ішкі инвестициялар + таза капитал ағыны

Ұлт табыстың бір бөлігін сақтаған сайын, оны не отандық капитал, не шетел активтерін сатып алуға жұмсай алады. Теңдіктің екі жағы қарыз қаражаты нарығының екі жағын сипаттайды. Қарыз қаражат нарығының ұсынысы ұлттық қорды (S), сұранысы ішкі инвестиция (I) және таза капитал ағынын (NCO) сипаттайды. Күрделі қаржы активін сатып алу активтің қай нарықта (ішкі немесе сыртқы нарықта) екеніне қарамастан, қарыз капиталына деген сұранысты арттырады. Себебі таза капитал ағыны не оң, не теріс болуы мүмкін, яғни қарыз қаражат сұранысы көлемін арттырады не кемітеді.

Қарыз қаражатының сұранысы мен ұсыныс көлемдері нақты пайыз мөлшерлемесіне тәуелді. Пайыз мөлшерлемесі жоғары болған сайын, адамдар қаржыны депозитке сақтауға ынталы болады, нәтижесінде қарыз қаражатының ұсынысы артады. Жоғары пайыз мөлшерлемесі сонымен қоса, қарызды қолдану құнын да арттырады, нәтижесінде инвестицияға қызығушылығы төмендеп, қарыз қаражаты сұранысын кемітеді.

Ұлттық қор мен ішкі инвестицияға ықпал етумен қатар, нақты пайыз мөлшері мемлекеттің таза капитал ағымына да әсер етеді. Себебін түсіну үшін, екі инвестициялық қорды – Ұлыбритания және Германияның қорларын қарастырайық. Екі мемлекеттің облигацияларын сатып алу шешімін инвестициялық қорлар екі елдің нақты пайыз мөлшерін салыстыру арқылы қабылдайды. Ұлыбритания нақты пайыз мөлшерлемесі жоғарылағанда, облигациялары – екі инвестициялық қорға да тартымды. Осылайша, Ұлыбритания нақты пайыз мөлшерінің жоғарылауы британдықтарға шетел активтерін сатып алуға кедергі келтіреді де, шетел азаматтарын Ұлыбритания активтерін сатып алуға ынталандырады. Екі жағдайда да, Ұлыбританияның жоғары пайыз мөлшері таза капитал ағынын қысқартады.

30.1-сызбада сұраныс пен ұсыныс қисықтары арқылы қарыз қаражат нарығы бейнеленген. Жоғарыда айтылып кеткен қаржы жүйесін талдауда көрсетілгендей, жоғары пайыз мөлшері қарыз қаражатының көп мөлшерін қамтамасыз ететіндіктен, ұсыныс жоғары бағытталған, ал сұраныс төмен бағытталған қисық, себебі жоғары пайыз мөлшері талап етілетін қарыз қаражатының аз мөлшерін қамтамасыз етеді. Ашық экономикада қарыз қаражатына сұраныс тек отандық капитал өнімдерін сатып алу үшін қарыз алғысы келетіндерден ғана емес, сонымен қатар шетел активтерін иелену мақсатында қарыз алатындардан құрылады.

30.1 СЫЗБА

Қарыз қаражаты нарығы

Жабық экономика секілді ашық экономикадағы пайыздық мөлшерлеме қарыз қаражатына сұраныс пен ұсыныс арқылы анықталады. Ұлттық қор – қарыз қаражаты ұсынысының көзі. Ішкі инвестиция мен таза капитал ағымы – қарыз қаражаты сұранысының көзі. Төте-тең пайыздық мөлшерлеме адамдардың қаражатты сақтау мөлшері отандық капитал мен шетел активтерін сатып алу мақсатында қарыз алу мөлшеріне тең.



Пайыздық мөлшерлеме қарыз қаражатына сұраныс пен ұсынысты тепе-теңдікке келтіреді. Пайыздық мөлшерлеме төте-тең деңгейінен төмен болса, ұсынылатын қарыз қаражатының көлемі сұралатын көлемнен аз болады. Несие қаражатының жетіспеуі пайыздық мөлшерлемені жоғарылатады. Керісінше, пайыздық мөлшерлеме төте-тең деңгейінен жоғарыласа, ұсынылатын қарыз қаражатының көлемі сұралатын көлемнен артық болады. Несие қаражатының артықшылығы пайыздық мөлшерлемені төмендетеді. Пайыздық мөлшерлеме төте-тең болса, адамдардың қаражатты сақтағысы келетін көлемі талап етілетін ішкі инвестиция мен таза капитал ағымына тең.

Шетел валюта айырбастау нарығы

Ашық экономиканың екінші нарығы – шетел валютасын айырбастау нарығы. Ұлыбританияны отандық экономика деп алайық. Бұл нарықтағы қатысушылар Ұлыбритания фунтын шетел валютасына айырбастағысы келетіндер. Шетел валютасын айырбастау нарығын түсіну үшін алдыңғы тараудың теңдігін қарастырамыз:

$$NCO = NX$$

Сыртқа кететін таза капитал ағымы = таза экспорт

Бұл теңдік шетел капитал активтерін сату мен сатып алу айырымы (NCO) тауар мен қызмет экспорты мен импорты айырмасына (NX) тең екенін анықтайды. Мысалы, Ұлыбритания экономикасы сауда балансы сальдосына ие болғанда, шетел азаматтары осы ел тауары мен қызметін өз тұрғындарының шетел тауары мен қызметіне қарағанда көбірек сатып алады. Британдықтар халықаралық сауда операциялары нәтижесінде алынған шетел валютарымен не істейді? Олар оны шетел активтерін көбейту мақсатында жұмсауы мүмкін, яғни Ұлыбритания капиталы сыртқа шығуда. Керісінше, Ұлыбритания экономикасы сыртқы сауда дефицитіне ие болса, британдықтар шетелде сатудан гөрі шетел тауары мен қызметін көбірек сатып алады. Осы операциялардың кейбіреулері Ұлыбритания активтерін сыртқа сату арқылы жүзеге асады, яғни шетел капиталы ішкі нарыққа кіреді.

Ашық экономиканың бұл моделі шетел валютасын айырбастау нарығының екі жағына да жауапты болғандықтан, осы аталған сәйкестендірудің екі жағын да қарастырады. Таза капитал ағымы шетел активтерін сатып алу мақсатында ұсынылған фунт мөлшерін сипаттайды. Мысалы, Ұлыбритания инвестициялық қоры Жапония мемлекеттік облигацияларын сатып алғысы келсе, фунтты иенге алмастыру керек, яғни ол шетел валютасын айырбастау нарығында фунтты ұсынады. Таза экспорт Ұлыбритания тауары мен қызметінің таза экспортын сатып алу мақсатында сұралатын фунт мөлшерін сипаттайды. Мысалы, Жапония әуе компаниясы Ұлыбритания ұшақ отынын сатып алғысы келсе, ол иенін фунтқа алмастыру керек, яғни шетел валютасын айырбастау нарығында фунтты сұрайды. Нақты айырбас бағамы отандық және шетел өнімдерінің салыстырмалы бағасы, сондықтан таза экспорттың негізгі детерминанты. Ұлыбритания нақты айырбас бағамы жоғарылағанда, сол елдің өнімдері шетел өнімдеріне салыстырмалы қымбаттайды, шетел тұтынушыларының Ұлыбритания өнімдеріне қызығушылығын төмендетеді (экспорт төмендейді) және шетел өнімдеріне отандық тұтынушылардың сұранысы жоғарылайды (импорт жоғарылайды). Екі жағдайда да, Ұлыбритания таза экспорты кемиді. Осылайша, нақты айырбас бағамының жоғарылауы шетел валютасын айырбастау нарығында сұралатын фунт мөлшерін қысқартады.

30.2-СЫЗБА

Шетел валютасын айырбастау нарығы

Нақты айырбас бағамы шетел валютасын айырбастау нарығының сұранысы мен ұсынысы арқылы анықталады. Шетел валютасына айырбасталатын фунтқа ұсыныс таза капитал ағынынан шығады. Себебі таза капитал ағыны нақты айырбас бағамына тәуелді емес, сондықтан ұсыныс қисығы тік. Фунтқа сұраныс таза экспорттан шығады. Төмен нақты айырбас бағамы таза экспортты ынталандырады (осылайша, осы таза экспортқа төлеу үшін сұралатын фунт көлемін өсіреді), сондықтан сұраныс қисығы төмен бағытталған. Тепе-теңдік нақты айырбас бағамында шетел активтерін сатып алу мақсатында ұсынылатын фунт мөлшері таза экспортты сатып алу мақсатында сұралатын фунт мөлшеріне тең.



30.2-сызба шетел валютасын айырбастау нарығындағы сұраныс пен ұсынысты бейнелейді. Сұраныс қисығы жоғарыда талқыланған себепке байланысты төмен бағытталады: нақты айырбас бағамы жоғары болған сайын, Ұлыбритания өнімдері қымбаттай түседі де, сол өнімдердегі сатып алуға қажетті фунт мөлшерін қысқартады.

Ұсыныс қисығы тік, себебі таза капитал ағынына ұсынылатын фунт мөлшері нақты айырбас бағамына тәуелсіз. (Жоғарыда талқылағандай, таза капитал ағыны нақты пайыздық мөлшерлемеге тәуелді. Шетел валютасын айырбастау нарығын талдағанда, нақты пайыздық мөлшерлеме мен нақты айырбас бағамы берілген деп алдық.)

Кез келген өнім бағасы сұраныс пен ұсынысты теңестіретіндей, нақты айырбас бағамы да фунт сұранысы мен ұсынысын тепе-теңдік жағдайына келтіреді. Нақты айырбас бағамы тепе-теңдік деңгейінен төмен болса, ұсынылатын фунт мөлшері сұралатын мөлшерден аз. Фунт жетіспеушілігі оның құнының жоғарылауына септігін тигізеді. Керісінше, нақты айырбас бағамы тепе-теңдік деңгейінен жоғары болса, ұсынылатын фунт мөлшері сұралатын мөлшерден көп. Фунттың артықшылығы оның құнының төмендеуіне септігін тигізеді. Тепе-тең нақты айырбас бағамы деңгейінде Ұлыбританияның тауары мен қызметінің таза экспортынан жоғарылайтын Ұлыбритания резидент еместердің фунтқа сұранысы осы елдің таза капитал ағынынан артық резиденттердің фунтқа ұсынысына тең.

Осы нүктеде, бұл моделде «сұраныс» пен «ұсыныс» арасындағы операцияларды бөлу жасанды екенін атап өткен жөн. Моделде таза экспорт – фунт сұранысының көзі, ал таза капитал ағыны – ұсыныс көзі. Осылайша, Ұлыбритания резиденті Жапония автокөлігін импорттағанда, модель осы транзакцияны фунт мөлшеріне ұсыныстың артуынан гөрі фунт мөлшеріне сұраныстың азаюы (себебі таза экспорт төмендейді) ретінде қарастырады. Сәйкесінше, Жапония азаматы Ұлыбритания мемлекеттік облигацияларын сатып алғанда, модель фунт мөлшеріне сұраныстың өсімі емес, ұсынылатын фунт мөлшерінің кемуі (себебі таза капитал ағымы төмендейді) ретінде қарастырады. Терминологияның бұлай қолданылуы жасанды көрінуі мүмкін, бірақ түрлі мемлекеттік саясат нәтижелерін талдағанда пайдалы.

АШЫҚ ЭКОНОМИКАДАҒЫ ТЕПЕ-ТЕҢДІК

Екі нарықтағы – қарызға қаражат беру нарығындағы және шетел валюта айырбастау нарығындағы сұраныс пен ұсынысты қарастырдық, енді олардың өзара әрекеттесуін талдайық.

Сыртқа кететін таза капитал нарығы: екі нарық арасындағы байланыс

Төрт маңызды макроэкономикалық айнымалы: ұлттық қор, ішкі инвестиция, таза капитал ағыны (NCO) және таза экспортты экономиканың қалай реттеп отыратынын талқыладық. Келесі теңдеуді есте сақтаңыздар:

$$S = I + NCO$$

және

$$NCO = NX$$

Қарыз қаражаты нарығында ұсыныс ұлттық қордан, сұраныс ішкі инвестиция мен таза капитал ағынынан шығады. Нақты айырбас бағамы сұраныс пен ұсынысты теңестіреді. Шетел валютасын айырбастау нарығында ұсыныс таза капитал ағынынан және сұраныс таза экспорттан шығады, нақты пайыздық мөлшерлеме сұраныс пен ұсынысты теңестіреді.

Таза капитал ағыны – осы екі нарықты байланыстыратын айнымалы. Қарыз қаражаты нарығында ол сұранысқа кіреді. Себебі шетелде актив сатып алғысы келетін тұлға, осы нарықтан ресурс алу арқылы сатып алуды қаржыландыруы керек. Шетел валютасын айырбастау нарығында таза капитал ағыны ұсынысқа кіреді. Себебі шетелде актив сатып алғысы келетін тұлға, осы нарықта фунтты ұсыну арқылы шетел валютасына айырбастай алады.

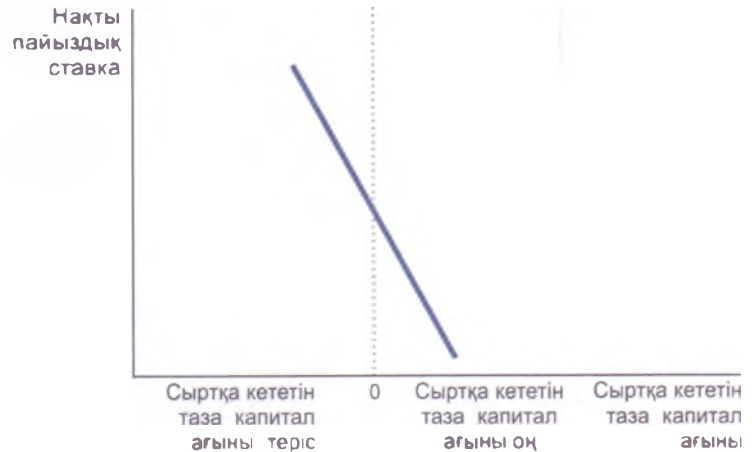
Таза капитал ағынының негізгі детерминанты – нақты пайыздық мөлшерлеме. Ұлыбритания пайыздық мөлшерлемесі жоғары болғанда, осы ел активтерін иелену қызығушылығын тудырады және Ұлыбритания таза капитал ағыны төмен болады. 30.3-сызбада пайыздық мөлшерлеме мен таза капитал ағыны арасындағы теріс байланысты бейнелейді.

Бұл таза капитал ағыны қисығы – қарызға қаражат беру нарығы мен шетел валюта айырбастау нарығының арасындағы байланыс.

30.3-СЫЗБА

Сыртқа кететін таза капитал ағынының пайыздық мөлшерлемеге тәуелділігі

Ішкі нақты пайыздық мөлшерлеме жоғары болған сайын, отандық активтерге қызығушылық орта түседі. Бұл сыртқа кететін таза капитал ағынын төмендетеді. Көлденең осьтегі нөлге назар аударыңыз: таза капитал ағыны оң да, теріс те бола алады. Сыртқа кететін таза капитал ағымының теріс болуы, ел экономикасына таза капитал ағымының келіп жатқанын көрсетеді.



Бір мезетте екі нарықтағы тепе-теңдік

30.4-сызба арқылы моделдің барлық бөліктерін бірге жинауға болады. Бұл сызба қарызға қаражат беру нарығымен шетел валюта айырбастау нарығының өзара әрекеттесуі ашық экономиканың маңызды макроэкономикалық айнымалыларын анықтайтынын көрсетеді.

Сызбаның (а) панелі қарызға қаражат беру нарығын сипаттайды (30.1-сызбадан алынған). Алдыңғыдай, ұлттық қор – қарыз қаражатының ұсыныс көзі. Ішкі инвестиция мен таза капитал ағыны – қарыз қаражатының сұраныс көзі. Тепе-тең нақты пайыздық мөлшерлеме ұсынылатын және сұралатын қарыз қаражаты арасындағы тепе-теңдікті анықтайды.

Сызбаның (b) панелі таза капитал ағынын сипаттайды (30.3-сызбадан алынған). Ол (a) панелінен алынған пайыздық мөлшерлеме таза капитал ағынын қалай анықтайтынын көрсетеді. Ішкі нарықтағы жоғары пайыздық мөлшерлеме отандық активтерге қызығушылықты арттырады да, таза капитал ағынын қысқартады. Осылайша, таза капитал ағынының қисығы (b) панелінде төмен бағытталған.

Сызбаның (c) панелі шетел валюта айырбастау нарығын сипаттайды (30.2-сызбадан алынған). Шетел активтері сәйкес валютамен сатып алынуы қажеттігінен (b) панеліндегі таза капитал ағынының көлемі шетел валютасына айырбасталатын фунт ұсынысын анықтайды. Нақты айырбас бағамы таза капитал ағынына әсер етпейді, сондықтан қисық көлденең түзу. Фунтқа сұраныс таза экспорттан шығады. Себебі нақты айырбас бағамының құнсыздануы таза экспортты арттырады, шетел валютасына сұраныс төмен бағытталған. Тепе-тең нақты айырбас бағамы шетел валютасын айырбастау нарығында ұсынылатын және сұралатын фунт көлемін теңестіреді.

30.4-сызбада екі салыстырмалы бағаны – нақты пайыздық мөлшерлеме мен нақты айырбас бағамын анықтап тұрған екі нарықта бейнеленген. (a) панелінде анықталған нақты пайыздық мөлшерлеме – болашақта тауар мен қызметке қатысты олардың бағасы. (c) панелінде анықталған нақты айырбас бағамы – шетелдік тауар мен көрсетілетін қызметке қатысты отандық тауар мен көрсетілетін қызмет бағасы. Осы екі салыстырмалы баға екі нарықтағы сұраныс пен ұсынысты теңестіреді. Сонымен қатар, олар ұлттық қорды, ішкі инвестициялар, таза капитал ағымы мен таза экспортты анықтайды.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Қарызға қаражат беру нарығы және шетел валютасын айырбастау нарығының сұраныс пен ұсыныстарының көздерін сипаттаңыз. Екі нарық өзара қалай әрекеттеседі?

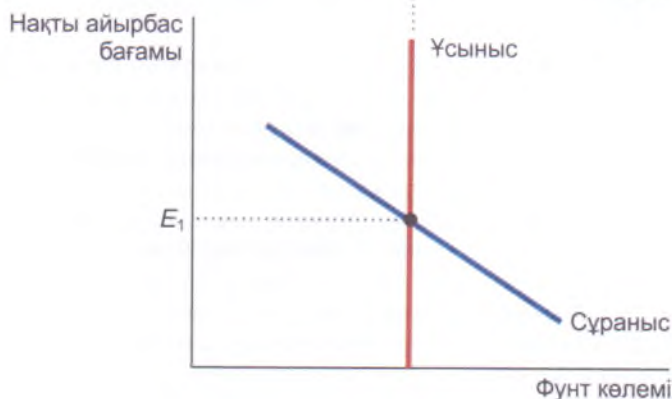
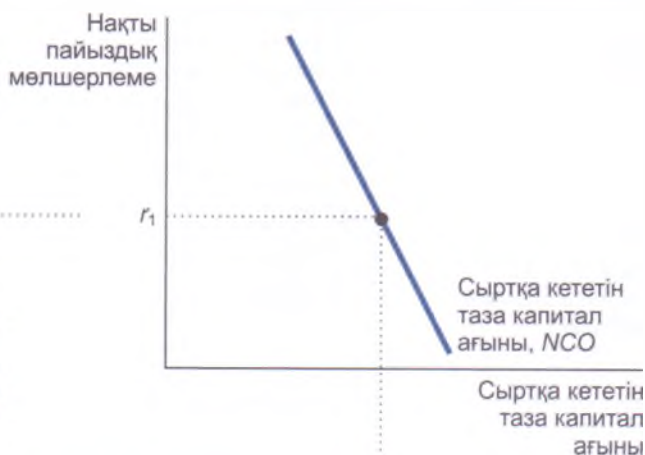
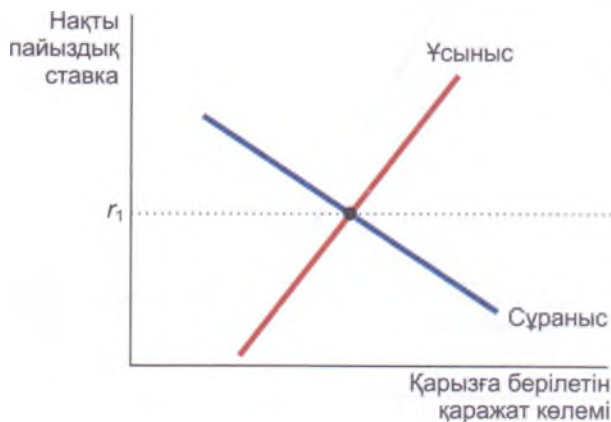
30.4-СЫЗБА

Ашық экономиканың тепе-тең жағдайы

(a) панелінде қарыз қаражатының сұранысы мен ұсынысын нақты пайыздық мөлшерлеме анықтап тұр. (b) панелінде пайыздық мөлшерлеме шетел валютасын айырбастау нарығында фунт ұсынысын қамтамасыз ететін сыртқа кететін таза капитал ағымын анықтап тұр. (c) панелінде шетел валютасын айырбастау нарығындағы фунтқа сұраныс пен ұсыныс нақты айырбас бағамын анықтап тұр.

(a) Қарызға қаражат беру нарығы

(b) Сыртқа кететін таза капитал ағыны



САЯСАТ ЖӘНЕ ОҚИҒАЛАР АШЫҚ ЭКОНОМИКАҒА ҚАААЙ ӘСЕР ЕТЕДІ

Ашық экономиканың негізгі айнымалыларын түсіндіретін модель сыртқы жағдайлардың және мемлекеттік саясаттың экономика тепе-теңдігіне тигізетін ықпалын түсіндіруге мүмкіндік береді. Еске сақтағаныңыз жөн, модель екі нарықтағы – қарыз беретін қорлар нарығы мен шетел валюта айырбастау нарығындағы сұраныс пен ұсынысты бейнелейді.

Мемлекеттік бюджет дефициті

Франция мемлекеттік бюджет дефициті жағдайында делік. Мемлекеттік бюджет дефициті қоғамдық қордың теріс мәнімен сипатталады. Ол ұлттық қорды қысқартады (қоғамдық және жеке қордың қосындысы). Осылайша, мемлекеттік бюджет дефициті қарыз беретін қорлар нарығының ұсынысын кемітеді, пайыздық мөлшерлемені жоғарылатады және инвестицияны ығыстырады.

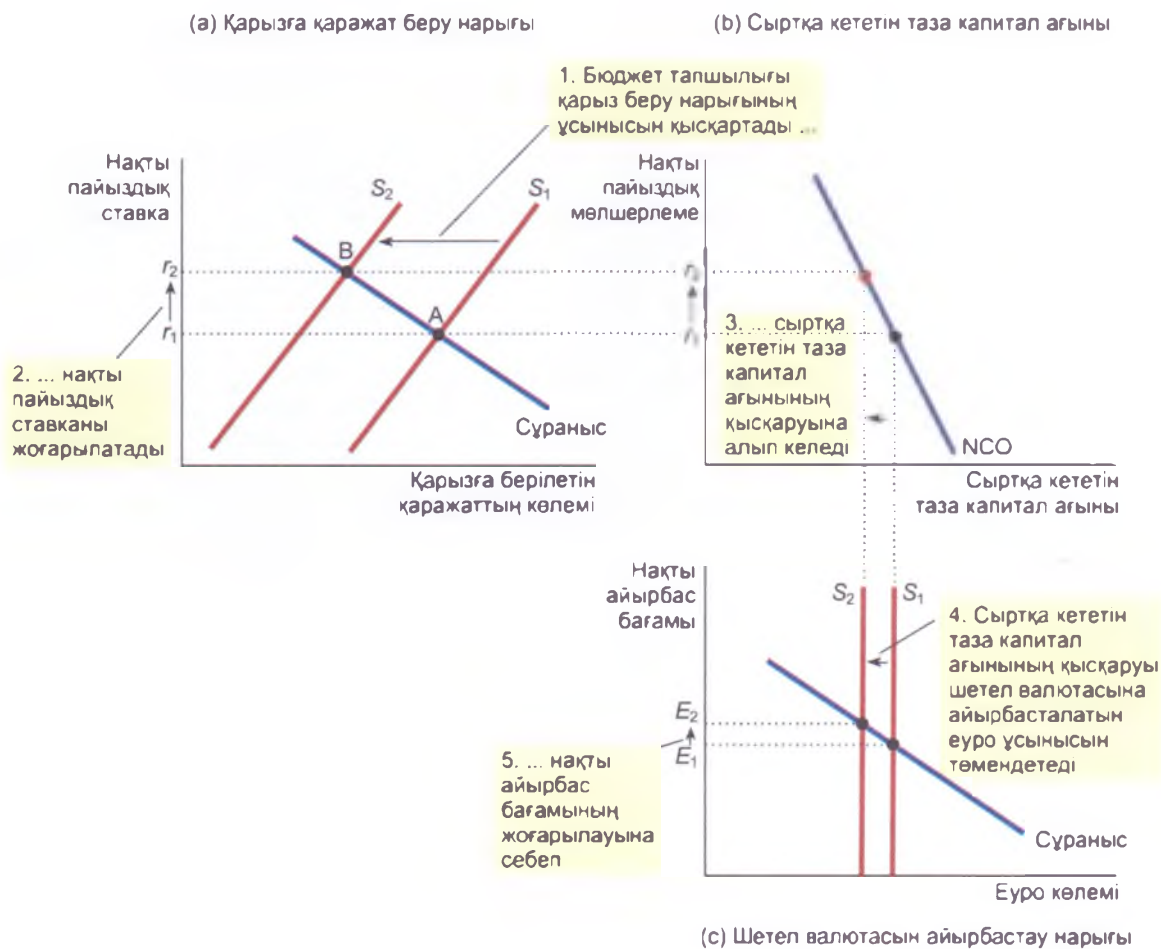
Ұлттық қор қысқарғандықтан, қарыз қаражаты нарығының ұсыныс қисығы солға ауытқиды. Бұл 30.5-сызбаның (а) панелінде S_1 -ден S_2 дейін ауытқуы көрсетілген. Қарыз қаражаты нарығының ұсыныс қисығының ауытқуы пайыздық мөлшерлеменің r_1 -ден r_2 дейін, яғни жаңа сұраныс пен ұсыныс тепе-теңдігіне дейін жоғарылауына алып келеді.

Қарыз қаражаты нарығында жоғары пайыздық мөлшерлеменен кездескен қарыз алушылар қаражатты азырақ алуды шешеді. Бұл сызбада қарыз беру қорлары нарығының сұраныс қисығы бойындағы А нүктесінен В нүктесіне ауытқуы көрсетілген. Басқаша айтқанда, үй шаруашылықтары және фирмалар капитал сатып алуды қысқартады. Жабық экономикадағыдай мемлекеттік бюджет дефициті ішкі инвестицияны азайтады.

30.5-СЫЗБА

Мемлекеттік бюджет дефицитінің әсері

Франция мемлекеттік бюджеті тапшылық жағдайында болса, ол қарызға қаражат беру нарығындағы ұсынысты S_1 -ден S_2 дейін қысқартады ((а) панель). Сұраныс пен ұсынысты теңестіргенге дейін пайыздық мөлшерлеме r_1 -ден r_2 дейін жоғарылайды. (b) панелінде жоғары пайыздық мөлшерлеме таза капитал ағынын қысқартатынын көрсетілген. Қысқарған таза капитал ағыны, нәтижесінде, шетел валюта айырбастау нарығының еуроға ұсынысын кемітеді ((с) панель). Еуроға ұсыныстың төмендеуі нақты айырбас бағамының E_1 -ден E_2 дейін жоғарылауына себеп болады. Айырбас бағамының жоғарылауы нетто-баланс тапшылығын немесе сауда балансының пассив сальдосын туындатады.



Алайда, ашық экономикада қарыз беру нарығы ұсынысының қысқаруының қосымша ықпалы бар. (b) панелінде пайыз мөлшерінің жоғарылауы сыртқа кететін таза капитал ағымының төмендеуіне алып келетіні көрсетілген. (Таза капитал ағымының төмендеуі сонымен қоса, (a) панеліндегі А нүктесінен В нүктесіне жылжу арқылы көрсетілген сұралатын қарыз қаражаты көлемінің төмендеуі). Себебі отандық нарықта сақталатын қордың қайтарымдылығы осы жағдайда жоғары, шетелге инвестициялау енді тартымсыз және отандық резиденттер шетел активтерін аз көлемде сатып алады. Жоғары пайыздық мөлшерлеме Франция активтерінен жоғары табыс тапқысы келетін шетел инвесторларын тартады. Осылайша, бюджет дефициті пайыздық мөлшерлемені өсіргенде, отандық және шетел операциялары Францияның сыртқа кететін таза капитал ағынын төмендетеді.

ЕСКЕРІҢІЗ



Сатып алу қабілетінің паритеті ерекше жағдай ретінде

Алдыңғы тарауда сатып алу қабілетінің паритеті деп аталатын айырбас бағамының теориясы қарастырылды. Осы тарауда қарастырылған айырбас бағамының моделі сатып алу қабілеті паритетінің теориясымен байланысты. Сатып алу қабілеті паритетінің теориясына сәйкес, халықаралық сауда халықаралық баға айырмашылықтарына тез жауап береді. Бір елдегі тауар өнімдері басқа елмен салыстырғанда арзан болса, онда бұл тауарлар бірінші елден екінші елге баға айырмашылығы жойылғанша экспортталады. Басқа сөзбен, сатып алу қабілеті паритетінің теориясы таза экспортты нақты айырбас бағамындағы шағын өзгерістерге өте сезімтал деп есептейді. Таза экспорт шынымен де сондай сезімтал болғанда, онда 30.2-сызбадағы сұраныс қисығы көлденең тік болар еді.

Осылайша, сатып алу қабілеті паритетінің теориясы моделдің ерекше жағдайы ретінде қарастырылуы мүмкін. Осы ерекше жағдайда, шетел валютасына сұраныс қисығы төмен бағытталған емес, ішкі және сыртқы нарықта сатып алу қабілеті паритетін қамтамасыз ететін нақты айырбас бағамы деңгейінде көлденең тік. Аталған ерекше жағдай айырбас бағамын бастапқы талдаған кездегідей жақсы, бірақ бұл бастамасы ғана.

Сондықтан, осы бөлім шетел валютасына сұраныс қисығының төмен бағытталған неғұрлым шынайы жағдайларына шоғырланған. Бұл нақты айырбас бағамына шынайы әлемдегідей, уақыт өте келе өзгеріп тұрады деп болжауға мүмкіндік береді.

(c) панелі мемлекеттік бюджет дефицитінің шетел валютасын айырбастау нарығына ықпалын бейнелейді. Таза капитал ағыны қысқарғандықтан, шетел активтерін сатып алуға керек валюталарға қажеттілік кемиді, бұл еуроға ұсыныс қисығын S_1 -ден S_2 солға ауытқытады. Еуроға ұсыныстың кемуі нақты айырбас бағамының E_1 -ден E_2 ауытқытады. Осылайша, еуронның басқа валюталармен салыстырғанда құны өседі. Мұндай жоғарылау Франция өнімдерін басқа елдің өнімдерімен салыстырғанда қымбат етеді. Себебі адамдар ішкі және сыртқы нарықта да қымбат өнімдерден бас тартады, нәтижесінде Франция экспорты төмендеп, импортталатын өнім көлемі артады. Осыған байланысты Франция таза экспорты төмендейді. Демек, ашық экономикада мемлекеттік бюджет дефициті нақты пайыздық мөлшерлемені арттырады, ішкі инвестицияны ығыстырады, себебі валютаның жоғарылауы елде нетто-баланс тапшылығын (сыртқы сауда дефициті) немесе сауда балансының пассив сальдосын туындатады.

Бюджет және сыртқы сауда дефицитінің тығыз байланысы *қос тапшылық* деп аталады. Бірақ бұл екі тапшылықты бірдей деп есептемеу керек, себебі сыртқы сауда дефицитіне мемлекеттің фискалдық саясат негізіндегі факторлар әсер етуі мүмкін.

Сыртқы сауда саясаты

Сыртқы сауда саясаты – ел экспорттайтын және импорттайтын тауар мен көрсетілетін қызмет көлеміне тікелей әсер ететін мемлекеттік саясат. Сыртқы сауда саясаты тариф пен квотадан тұратын түрлі нысанда болады. Мысалы, 2000 жылға дейін Жапония мен Еуропа Одағы арасында автокөлік саудасы бойынша келісім болған. Жапония өз автокөліктерінің сатылымын Ұлыбританияда, Францияда, Италияда, Португалия мен Испанияда максимум 1,1 млн дейін шектейді (Еуропа Одағында орналасқан Жапония

компанияларының меншігіндегі зауыттарда өндірілген автокөліктерден басқа). «Ерікті экспорттау шектеулері» деп аталған процесс шын мәнінде ерікті емес, импорт квоталарының түрі болды.

Сыртқы сауда саясаты – ел экспорттайтын және импорттайтын тауар мен қызмет көлеміне тікелей әсер ететін мемлекеттік саясат

Сыртқы сауда саясатының әртүрлі макроэкономикалық ықпалдарын қарастырайық. Мысалы, Еуропа автокөлік өнеркәсібі Жапония компаниясы жағынан пайда болатын бәсекелестік жайлы уайымдап, ЕО импортталатын автокөліктерге квота тағайындау ұсынысын береді. Осы шешімді бекіту мақсатында Еуропа автокөлік өнеркәсібінің мүддесін қорғаушылар мұндай шектеудің ЕО сыртқы сауда дефицитінің кемуіне септігін тигізетінін дәлелдейді. Шын мәнінде, бұл дұрыс па? Бұған 30.6-сызбада бейнеленген модель жауап береді:

КІІС

Исландия төлем балансы

2007-2009 жылдардағы қаржылық дағдарыс Исландия экономикасына теріс ықпалын тигізді. Оның үш ірі банкі үлкен қарызбен дағдарысқа ұшырады. 2008 жылдан бері дағдарыспен байланысты шешілмеген мәселелерді жою жөніндегі келіссөздер жүргізілді. 2016 жылғы наурызда Исландия Орталық Банкі келісімге қол жеткізілгенін жариялады. Келісім негізінде 1,9 млрд Исландия кронасы (ISK) (13,43 млрд €) банк кредиторларға төленді және 7,134 млрд ISK (50,32 млрд €) қарызы есептен шығарылады. Есеп айырысу Исландия төлем балансы позициясын жақсартуға ықпал етті және 2015 жылдың соңғы тоқсанында төлем балансының 8 млрд ISK профицитін қалыптастырды.



Исландия төлем балансы туризммен қамтамасыз етіледі, әсіресе солтүстік жарқылын көру мүмкіндігі.

Импорт шектеулерінің бастапқы әсері импортқа ықпал етеді. Себебі таза экспорт экспорт пен импорт айырмасына тең болғандықтан, мұндай саясат таза экспортқа да әсерін тигізеді. Таза экспорт – шетел валютасын айырбастау нарығында еуро сұранысының көзі, саясат осы нарықтың сұраныс қисығына әсер етеді.

Квота ЕО сатылатын Жапон автокөліктері санын шектейтіндіктен, кез келген берілген айырбас бағамында импортты қысқартады. Нәтижесінде, кез келген берілген айырбас бағамы кезіндегі таза экспорт өседі. Себебі еуропалық еместер ЕО-ның таза экспортын сатып алу үшін еуроны қажет етеді, яғни шетел валютасын айырбастау нарығында еуроға сұраныс жоғарылайды. Бұл 30.6-сызбаның (с) панелінде еуроға сұраныстың D_1 -ден D_2 ауытқуы көрсетілген.

(с) панелінде еуроға сұраныстың артуы нақты айырбас бағамының E_1 -ден E_2 ауытқуын көрсетеді. Себебі (а) панелінде қарыз қаражаты нарығының нақты пайыздық мөлшерлемесінде өзгеріс болмады. Өйткені (б) панелінде көрсетілген нақты пайыздық мөлшерлеме де, таза капитал ағынында да өзгерістер болмады. Таза капитал ағынында өзгерістер болмағандықтан, импорт шектеулері импортты қысқартса да, таза экспортта өзгерістер болмады.

Импорттың төмендеуі кезінде таза экспорттың өзгермеуінің себебі нақты пайыздық мөлшерлеме өзгеруімен түсіндіріледі. Шетел валютасын айырбастау нарығында еуро құны жоғарылағанда, Еуропа өнімдері шетел өнімдерімен салыстырғанда қымбаттай бастайды. Мұндай жоғарылау импортты ынталандырады, экспортқа қызығушылықты төмендетеді. Осы екі үрдіс квотаны енгізумен байланысты болған таза экспорттың тікелей өсімін өтейді. Нәтижесінде, импорт квотасы импортты да, экспортты да қысқартады, бірақ таза экспорт (экспорт минус импорт) өзгермейді.

Осылайша, таңқаларлық қорытындыға жеттік: сыртқы сауда саясаты сыртқы сауда балансына әсер етпейді. Басқаша айтқанда, экспортқа немесе импортқа ықпалы бар сыртқы сауда саясаты таза экспорт мәнін өзгертпейді. Бұл қорытынды келесі теңдіктен шығады:

$$NX = NCO = S - I$$

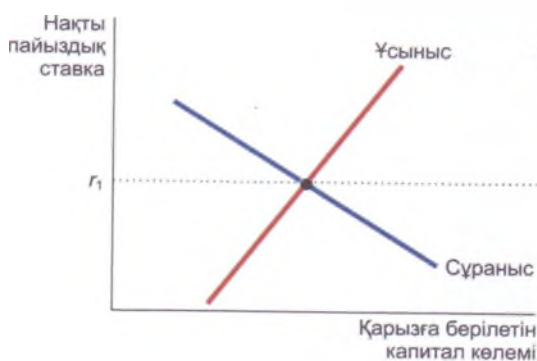
Таза экспорт таза капитал ағынына тең, ол өз кезегінде ұлттық қор мен ішкі инвестицияның айырмасына тең. Сыртқы сауда саясатының ұлттық қорға немесе ішкі инвестицияға ықпалы болмағандықтан, сыртқы сауда балансына әсер етпейді. Ұлттық қор мен ішкі инвестицияның берілген деңгейінде нақты айырбас бағамы мемлекет саясатына тәуелсіз сыртқы сауда балансының тепе-теңдігін қамтамасыз етеді.

30.6-СЫЗБА

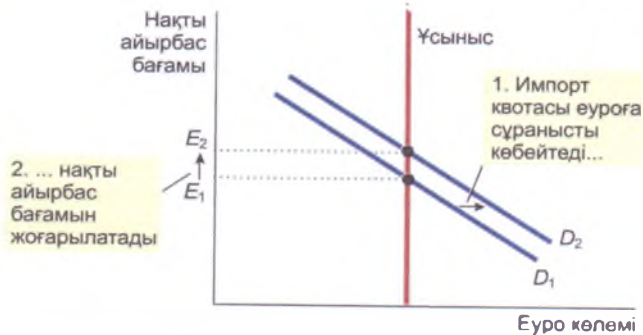
Импорт квотасы әсері

ЕО Жапониядан импортталатын автокөліктерге квота енгізгенде, қарызға қаражат беру нарығында (а) панелі және таза капитал ағынында (b) панелінде еш өзгеріс болмады. Берілген нақты айырбас бағамы деңгейінде тек таза экспорт (экспорт пен импорттың айырмасы) өсуі байқалады. Нәтижесінде, нарығында еуроға сұраныс артады. Ол (c) панелі D_1 -ден D_2 ауытқуы арқылы көрсетілген. Еуро сұранысының артуы еуро құнының E_1 -ден E_2 ауытқуына әсер етеді. Еуроның жоғарылауы таза экспортты қысқартады, бұның өзі импорт квотасының сауда балансына тікелей әсерінің орнын толтырады.

(а) Қарызға қаражат беру



(b) Сыртқа кететін таза капитал ағыны



(c) Шетел валютасын айырбастау нарығы

Сыртқы сауда саясаты мемлекеттің жалпы сауда балансына әсер етпейді. Мұндай саясат нақты фирмаларға, өнеркәсіптерге және мемлекеттерге ықпал етеді. ЕО Жапониядан импортталатын автокөліктерге квота енгізгенде, Еуропа автокөлік өндірушілерінің шетелдік бәсекелестері азайып, сату көлемі ұлғаяды. Сонымен қатар, еуро құны жоғарылағандықтан, мысалы, Еуропаның ұшақ шығарушы Airbus компаниясы АҚШ ұшақ шығарушы Boeing компаниясымен бәсекелесу қиын екенін анықтайды. Еуропа ұшақтарын экспорттау төмендейді де, импорттау артады. Осы жағдайда, Жапониядан импортталатын автокөліктерге енгізілген квота автокөліктердің таза экспортын жоғарылатады да, ұшақтардың таза экспортын төмендетеді. Одан басқа, ол ЕО-дан Жапонияға таза экспортты арттырып, ЕО-дан АҚШ-қа таза экспортты төмендетеді. Бірақ, соған қарамастан ЕО сыртқы сауда балансы бұрынғыдай болып қала береді.

Капиталдың қашуы

Бір елден кенеттен өте үлкен көлемде ақша-қаражаттың кетуі **капитал қашуы** деп аталады. Капитал қашуының экономикаға тигізетін ықпалын көру үшін тепе-теңдіктегі өзгерістерді талдаудың үш қадамын қарастырамыз.

Капитал қашуы – елде орналасқан активтерге сұраныстың көлемді және күрт төмендеуі

Капитал қашуы моделдің қай қисықтарына ықпалы барын анықтайық. Мұнда Нигерияны мысал ретінде қарастырамыз, себебі 2016 жыл басында бұл мемлекетте орналасқан активтердің көлемді қысқаруы байқалды. Инвесторлар бірқатар активтерін Нигерияда сатып, алынған қаражатқа шетел активтерін сатып алса, бұл Нигерияның сыртқа кететін таза капитал ағынын арттырады. Осылайша, моделдегі екі нарыққа да әсер етеді. Айқын көрініп тұрғандай, мұның сыртқа кететін таза капитал ағыны қисығына ықпалы болады, тиісінше шетел валютасын айырбастау нарығындағы Нигерияның валютасы – наира ұсынысына әсер етеді. Сонымен қоса, ішкі инвестиция және сыртқа кететін таза капитал ағынының қарызға берілетін қаражатқа сұранысты арттыратындықтан, капитал қашуы қарыз қаражаты нарығындағы сұраныс қисығына әсер тигізеді.

Сыртқа кететін таза капитал ағыны өскенде, шетелдік капитал активтерін сатып алуды қаржыландыру үшін қарыз қаражатына сұраныс жоғарылайды. Мұны 30.7-сызбаның (а) панелі бейнелейді. Қарыз қаражатына сұраныс қисығы D_1 -ден D_2 ауытқиды. Сонымен қоса, таза капитал ағыны пайыздық мөлшерлеме тәуелсіз жоғарылағандықтан, (b) панелінде көрсетілген бұл қисық та NCO_1 -ден NCO_2 ауытқиды.

Капитал қашуының экономикаға ықпалын көру үшін ескі және жаңа тепе-теңдікті салыстырамыз. 30.7-сызбаның (а) панелі қарыз қаражатына сұраныстың артуы Нигерияның пайыздық мөлшерлемесі r_1 -ден r_2 ауытқығанын көрсетеді. (b) панелінде Нигерияның таза капитал ағымының артуын көрсетеді. (Сонымен қоса, пайыздық мөлшерлеменің жоғарылауы Нигерияның активтеріне қызығушылықты арттырады. Бұл – капитал қашуының таза капитал ағынына тек жартылай ғана ықпалы.) (с) панелі таза капитал ағынындағы өсу шетел валютасын айырбастау нарығында наираға ұсынысты S_1 -ден S_2 ауытқығанын көрсетеді. Яғни, адамдар Нигерия активтерінен құтылғанда, еуро немесе фунт сияқты басқа валюталарға айырбастауға бағытталған ауқымды наираның ұсыныс мөлшері артты. Ұсыныстың мұндай артуы наираның E_1 -ден E_2 дейін құнсыздануына ықпал етті. Осылайша, Нигериядан капиталдың қашуы осы елдің пайыздық мөлшерлемесінің жоғарылауына және шетел валютасын айырбастау нарығында наираның құнсыздануына ықпал тигізді.

Капитал қашу ықпалынан болатын баға өзгерістері кейбір негізгі макроэкономикалық шамаларға әсер етеді. Валютаның құнсыздануы экспортты арзандатады, импортты қымбаттатады және сыртқы саудада артықшылықтың пайда болуын туындатады. Сонымен қоса, пайыздық мөлшерлеменің артуы ішкі инвестицияны қысқартады, ол өз кезегінде капитал жинақталуын және экономикалық өсуді баяулатады.

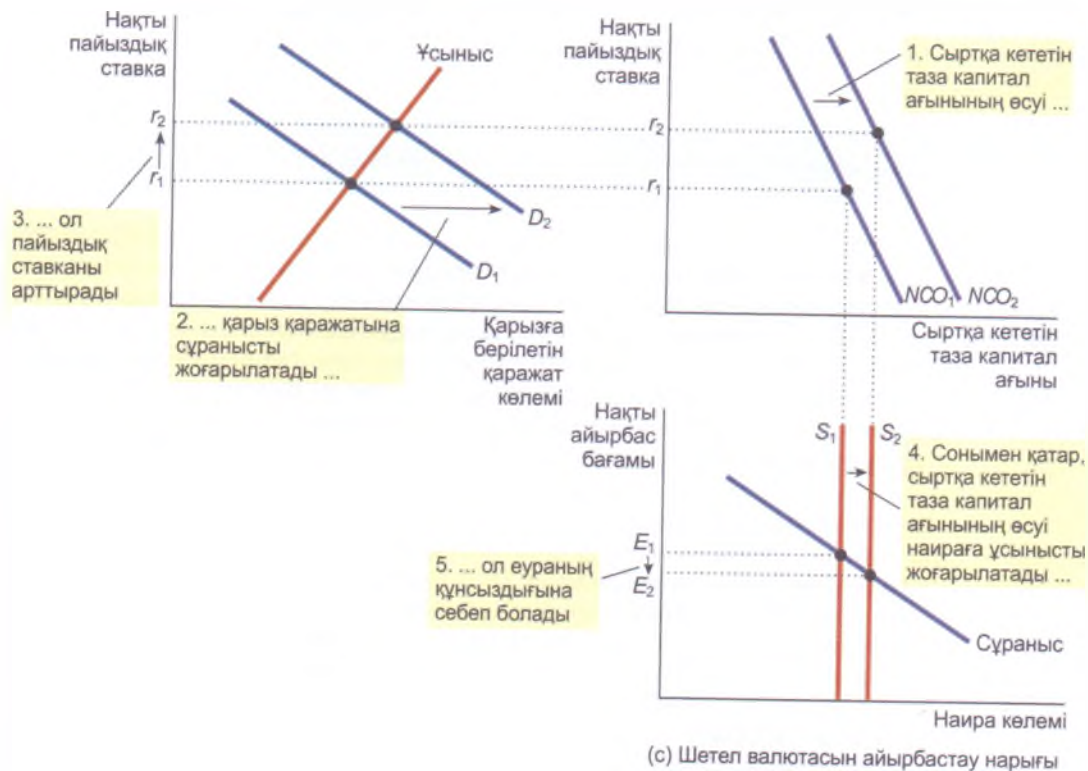
Капитал қашуының экономикаға қатты ықпалы болғанымен, ол сонымен қоса басқа мемлекеттерге де әсер етеді. Мысалы, Нигериядан шыққан капитал ағыны Америка Құрама Штаттарына кіргенде, АҚШ экономикасына керісінше ықпал етеді. Атап айтқанда, Нигериядағы таза капитал ағынының өсімі АҚШ сыртқа кететін таза капитал ағынын төмендетеді. Наираның құнсыздануына және Нигерия пайыздық мөлшерлемесінің жоғарылауына сәйкес, АҚШ доллары жоғарылайды да, пайыздық мөлшерлеме төмендейді. АҚШ экономикасына тигізген ықпалы Нигериямен салыстырғанда көлемді емес. Себебі Құрама Штаттар экономикасы күштірек.

30.7-СЫЗБА

Капитал қашуының ықпалы

Адамдар Нигерияны қаражат сақтауға қауіпті орын деп тапса, олар өз қаражатын қауіпсіз жерлерге жылжытады да, нәтижесінде Нигерияның сыртқа кететін таза капитал ағыны өседі. Сәйкесінше, Нигериядағы қарызға берілетін капиталға сұраныс (a) панелінде көрсетілгендей D_1 -ден D_2 ауытқиды және бұл Нигериядағы нақты пайыздық мөлшерлемені өсіріп, r_1 -ден r_2 -ге жылжытады. Таза капитал ағыны пайыздық мөлшерлемеге тәуелсіз жоғарылағандықтан, бұл (b) панелінде көрсетілгендей NCO_1 -ден NCO_2 ауытқиды. Сонымен қатар шетел валютасын айырбастау нарығында наираға ұсыныс (c) панелінде көрсетілгендей S_1 -ден S_2 ауытқиды. Наираға ұсыныстың бұлай артуы валютаның E_1 -ден E_2 -ге дейін құнсыздануына ықпал етеді. Нәтижесінде наира құны шетел валюталарымен салыстырғанда азырақ болады.

(a) Нигерияның қарызға қаражат беру нарығы (b) Нигерияның сыртқа кететін таза капитал ағыны



ӨЗДІК ЖҰМЫС Швеция өз кірістерінің аз бөлігін жұмсауға шешім қабылдады деп болжайық. Бұл Швецияның ұлттық қорына, инвестициясына, пайыз мөлшерлемесіне, нақты айырбас бағамына және сыртқы сауда балансына (нетто-балансқа) қалай әсер етеді?

ҚОРЫТЫНДЫ

Тарихи тұрғыда, Еуропа елдерінің экономикасында халықаралық сауда маңызды орынға ие. Соңғы екі ғасырда халықаралық қаржы да уақыт өткен сайын маңызды болуда. Заманауи Еуропа мемлекеті шетелде өндірілген өнімдерді көп тұтынуда және басқа Еуропа мемлекеттері мен шетелдерге отандық өнімдерін көп көлемде шығаруда. Сонымен қатар, инвестициялық қор мен басқа да қаржылық институттар арқылы әлемдік қаржы нарықтарында дамыған индустриалды елдердің азаматтары сияқты еуропалықтар қарыз береді және алады. Бұл бөлім ашық экономиканың макроэкономикасының негізгі моделін ұсынды.

ЖАҢАЛЫҚТАРДАН

Капитал қашуы

Экономикада сенімсіздік немесе саяси тұрақсыздық болса, капитал қашуы пайда болуы мүмкін. Бірақ, ол сонымен қоса, қылмыстық қызметпен байланысты заңсыз қор ағынымен көрінуі мүмкін.

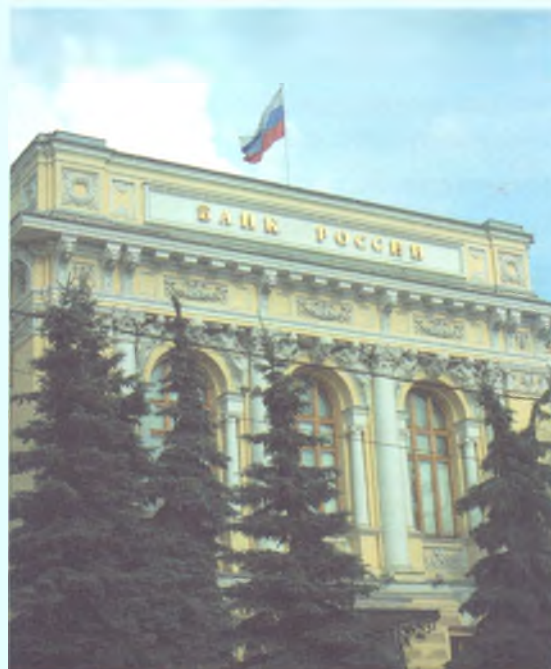
Ресейдегі капиталдың қашуы

Қаржылық дағдарыс кезеңінен бері Ресей көптеген саяси және экономикалық қиындықтармен кездесті. Оларға Украинадағы мәселелер және санкцияларға алып келген Қырым кіреді. Капитал қашуы ел экономикасына ауыртпалығын тигізді. Ресейдің Орталық Банкінің есебі бойынша, капитал қашуы 2014 жылы 141 млрд €, 2015 жылы шамамен 64 млрд € болды. Ресей үкіметінің ресми жариялаған ақпараты бойынша 1999 жылдан бастап бұл көрсеткіш 503 млрд €, бірақ тәуелсіз талдаушылар бұл санды 910 млрд € жақындатады. Мұндай айырмашылық заңсыз капитал қашуының нәтижесі болу мүмкін. 2013 жыл басында Ресей Орталық Банкінің басшысы Сергей Игнатъевтің айтуынша, 2012 жылы елден шыққан 44 млрд € заңсыз іс-әрекет табысы болды. Атап айтқанда, қару-жарақтардың контрабандасы, жезөкшелік, адам және есірткі саудасы, жемқорлық сияқты қылмыстық қызметтерден түскен табыстар.

Елден шыққан қаражат салықтан жалтару мақсатында Ресей салық заңнамасының күші жоқ оффшорлық шоттарға салынды. Мемлекеттің салық түсімдеріне тигізген әсері жыл сайын миллиардтаған еуромен есептелінеді. Сонымен қатар, Ресей инвестициялық қоры қысқарды, яғни мұның экономикалық дамуға әсері теріс. 2015 жылдағы инвестиция 2014 жылмен салыстырғанда 20% төмен, бірақ үкімет бұл көрсеткішті 10% төмендетіп жариялады. Кей бақылаушылардың пікірінше, Ресей экономикаға сенімділікті арттыру мақсатында және кең таралған жемқорлық мәселелерін шешу, Украина мен Сирия сияқты елдерге қатысты саяси ұстанымдарын жұмсарту үшін көп күш жұмсау керек. Қысқамерзімді перспективада екі бағыт бойынша да осындай саясаттың өзгеру мүмкіндіктері екіталай көрінеді.

Сұрақтар

- 1 Ресейден сыртқа кететін қаражат көлемі кіретін қаражаттан артық болсын делік. Ресейде қарызға қаражат беру сұранысы және пайыздық мөлшерлеме қандай болады?
- 2 Мақалада аталған капитал қашуының Ресей рублімен және басқа шетел валюталары арасындағы айырбас бағамына қандай әсері болады?
- 3 Мақалада берілген сомаларды ескергендегі Ресей сауда серіктестіктеріне капитал қашуының әсері қандай болады?
- 4 Кей капитал ағындарының заңсыз көзден түскені жайлы фактісі алдыңғы сұрақтағы талдауыңызға өзгерістер енгізе ме?
- 5 Ресейдің экономикалық дамуына заңсыз капитал мен жемқорлықты жою не себепті маңызды?



Ресей экономикасында капитал қашуы маңызды мәселе.

ТҮЙІН

- Ашық экономика макроэкономикасын талдау барысында қарыз қаражаты және шетел валютасын айырбастау нарықтары қарастырылды. Қарызға қаражат беру нарығында пайыздық мөлшерлеме қарыз қаражатының сұранысы (ішкі инвестиция және таза капитал ағыны) мен ұсынысын (ұлттық қор) теңестіреді. Шетел валютасын айырбастау нарығында нақты айырбас бағамы отандық валютаға сұраныс (таза экспорт үшін) пен ұсынысты (сыртқа кететін таза капитал ағыны үшін) теңестіреді. Сыртқа кететін таза капитал ағыны – қарыз қаражатына сұраныстың бір бөлігі болғандықтан және шетел валютасын айырбастауға қажетті отандық валютаға ұсынысты қамтамасыз ететіндіктен, осы екі нарықты байланыстыратын айнымалы.
- Мемлекеттік бюджет дефициті сияқты ұлттық қорды қысқартатын саясат қарыз қаражаты ұсынысын төмендетеді және пайыздық мөлшерлемені жоғарылатады. Жоғары пайыздық мөлшерлеме таза капитал ағынын қысқартады, бұл шетел валютасын айырбастау нарығында отандық валютаға ұсынысты төмендетеді. Отандық валюта жоғарылап, таза экспорт төмендейді.
- Импортқа квота не тариф енгізу сияқты шектеу сыртқы сауда саясатында кейде сауда балансын өзгертудің құралы ретінде қолданылса да, бірақ олардың әсері күтілгендей бола бермейді. Шектеуші сыртқы сауда саясаты берілген айырбас бағамы үшін таза экспортты өсіреді, осылайша, шетел валютасын айырбастау нарығында отандық валютаға сұраныс артады. Нәтижесінде, отандық валюта құны жоғарылап, отандық өнімдерді шетел өнімдерімен салыстырғанда қымбаттатады. Бұл жоғарылау таза экспортқа бастапқы сыртқы сауда саясатының бастапқы ықпалының орнын толтырады.
- Инвесторлар ішкі активтерді сақтау туралы шешімдерін өзгерткенде, ел экономикасына тигізетін ықпалы терең болу мүмкін. Атап айтқанда, саяси тұрақсыздық және экономикаға сенімсіздік капиталдың қашуына себепші. Бұл пайыздық мөлшерлеменің жоғарылауына және валютаның құнсыздануына ықпал етеді.

ШОЛУ СҰРАҚТАРЫ

- 1 Не себепті $S = I + NCO$ формуласын «теңдік» ретінде сипаттаймыз?
- 2 Ашық экономикада пайыздық мөлшерлеме қалай анықталады?
- 3 Қарызға қаражат беру және шетел валютасын айырбастау нарықтарының сұранысы мен ұсынысын сипаттаңыз. Осы екі нарық бір-бірімен қалай байланысқан?
- 4 Мемлекеттік бюджет дефицитінің пайыздық мөлшерлемеге қандай ықпалы бар? Жауабыңызды сызбамен сипаттап, түсіндіріңіз.
- 5 Мемлекеттік бюджет профицитінің айырбас бағамына қандай ықпалы болады? Түсіндіріңіз.
- 6 Не себепті бюджет және сыртқы сауда дефицитін кейде қос тапшылық деп атайды?
- 7 Сыртқы сауда саясаты деген не?
- 8 Болат жұмысшылар кәсіподағы тек еуропалық болатты сатып алуға экономикалық субъектілерді ынталандырады делік. Бұл саясат Еуропаның жалпы сауда балансына және айырбас бағамына қалай әсер етеді? Еуропа болат өнеркәсібіне ықпалы қандай? Еуропа тоқыма өнеркәсібіне ықпалы қандай?
- 9 Нақты айырбас бағамына тарифтің ықпалы қандай? Сәйкес сызба арқылы түсіндіріңіз.
- 10 Капитал қашуы деген не? Елде капитал қашуы орын алғанда, ол пайыздық мөлшерлеме және нақты айырбас бағамына қалай әсер етеді?

МӘСЕЛЕ ЖӘНЕ ШЕШІМ

- 1 Әдетте, Германияда сауда балансының оң сальдосы байқалады. Бұның бәрі Германия тауарына шетелдегі сұраныстың жоғары болуымен, Германияда шетел тауарына сұраныстың төмен болуымен, неміс

инвестициясына қажетті неміс жинақ қорларының жоғары болуымен немесе Германияның импортқа қоятын құрылымдық кедергілерімен байланысты ма? Жауабыңызды түсіндіріңіз.

- 2 Ұлыбританияның Премьер-Министрі үкімет тапшылығын қысқарту бағытын қатаң ұстанғанын жарияласа, (инвесторлар алдында фунтты тартымды ететін саясат), мұндай саясат фунттың құнын шынында да жоғарылата ма? Түсіндіріңіз.
- 3 Үкімет ішкі инвестицияны субсидиялауға арналған инвестициялық салық кредитін қабылдады делік. Бұл саясат ұлттық қорға, ішкі инвестицияға, таза капитал ағынына, пайыздық мөлшерлемеге, нақты айырбас бағамына және сауда балансына (нетто-балансқа) қалай әсер етеді?
- 4 Мемлекеттік бюджет дефицитінің ұлғаюына байланысты елдің сыртқы сауда дефициті жоғарыласын делік. Танымал баспасөзде сыртқы сауда дефицитінің артуы ел өнімдерінің шетел өнімдерімен салыстырғанда сапасының төмендеуінен туындады деп есептейді.
 - a. Осы кезең аралығында отандық өнім сапасына байланысты төмендеді делік. Бұл кез келген айырбас бағамы кезінде таза экспортқа қалай әсер етеді?
 - b. Үш деңгейлі сызбаны қолданып, таза экспорттағы осы өзгерістердің нақты айырбас бағамы мен пайыздық мөлшерлемеге тигізетін ықпалын көрсетіңіз.
 - c. Елдегі өнім санының азаюы өз тұрғындары үшін өмір сүру деңгейіне әсер ете ме? (Ескеріңіз: ел резиденттері резидент еместерге өнімдерді сатқанда, қайтарым ретінде не алады?)
- 5 Бір-екі сөзбен түсіндіріп кетіңіз: не себепті Еуропа экспорт өнеркәсіптері ЕО импорт шектеу қысқаруынан табыс алады?
- 6 Француздардың кенеттен британдық шарапқа тәбеттері ашылды. Келесі сұрақтарға сөзбен және сызбамен жауап беріңіз:
 - a. Шетел валютасын айырбастау нарығында фунт сұранысымен не болады?
 - b. Шетел валютасын айырбастау нарығында фунт құнымен не болады?
 - c. Ұлыбритания таза экспорт мөлшері қалай өзгереді?
- 7 Отандық экономика сыртқы сауда дефицитіне кезікті деп есептейік. Сауда министрі радиодан мынаны жариялады: «Сыртқы сауда дефициті қысқартылуы керек, бірақ импорт квоталары сауда әріптестерімізге кедергі келтіреді. Оның орнынан экспортымызды субсидиялайтын болсақ, бәсекелестікті жоғарылату арқылы тапшылықты жоя аламыз». Үш деңгейлі сызбаны қолдану арқылы экспортты субсидиялаудың таза экспортқа және нақты айырбас бағамына тигізетін әсерін көрсетіңіз. Сауда Министрінің пікірімен келісесіз бе?
- 8 Еуропада нақты пайыздық мөлшерлеме өсті деп есептейік. Мұндай өзгеріс Ұлыбританиядан сыртқа кететін таза капитал ағынына қалай әсер ететінін түсіндіріңіз. Содан кейін Ұлыбританияның таза экспортына қалай әсер ететінін формула мен сызба арқылы түсіндіріңіз. Ұлыбритания нақты айырбас бағамы мен пайыздық мөлшерлеме қалай өзгереді?
- 9 Айталық, Германия өз қорларын өсіру туралы шешім қабылдады.
 - a. Германия таза капитал ағынының икемділігі нақты пайыздық мөлшерлемеге қатысты өте жоғары болса, жеке қорлар өсімінің ішкі инвестицияға тигізетін ықпалы қалай болады?
 - b. Германия экспортының икемділігі нақты айырбас бағамына қатысты өте төмен болса, жеке қорлар өсімінің нақты айырбас бағамына тигізетін ықпалы қалай болады?
- 10 Айталық, Қытай қорлары ЕО бағытталған инвестицияны қаржыландыру мақсатында қолданылды. Қытайлар Еуропа капитал активтерін сатып алды.
 - a. Қытайлықтар Еуропа активтерін сатып алғылары келмесе, Еуропаның қарыз қаражаты нарығымен не болады? Сонымен қатар, Еуропаның пайыздық мөлшерлеме, қоры және инвестициясымен не болады?
 - b. Шетел валютасын айырбастау нарығында қандай жағдай болады? Сонымен қатар, еуро құнымен және Еуропаның сауда балансымен не болады?

14-бөлім ҚЫСҚАМЕРЗІМДІ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТЕРБЕЛІСТЕР

31 ЭКОНОМИКАЛЫҚ ЦИКЛДЕР

Кітаптың макроэкономикалық бөлімінде негізгі экономикалық көрсеткіштердің ұзақмерзімді кезеңдегі детерминаттарын қарастырдық. Алайда адамдардың көпшілігі әсерін сезетін экономикалық тербелістер қысқамерзімді болып табылады. Уақыт өте келе экономика салыстырмалы тұрақтылық, экономикалық өсу, жұмыссыздықтың азаюы мен инфляцияның салыстырмалы түрде төмен және тұрақты кезеңі, сондай-ақ қатар экономикалық өсудің төмендеуі мен жұмыссыздықтың артуы сияқты кезеңдер аралығында ауытқып отырады. Өсу мен баяулаудың бұл кезеңдері экономикалық циклдер болуы деп аталады. Экономикалық циклдері өлшеуді алғаш рет Уэлси К. Митчелл және Артур Ф. Бернс қолданды. Олардың 1946 жылы жарыққа шыққан «*Экономикалық циклдерді өлшеу*» кітабында экономикалық өсудің өзгеруінің әртүрлі экономикалық айнымалылар өзгерісіне қалай әсер ететіні қарастырылды. Бернс және Митчелл экономикалық айнымалылардың экономикалық баяулау кезеңдерінде неліктен бірге қозғалатынын зерттеді. Олар **рецессияны** техникалық түрде теріс өсуден кейінгі екі тоқсанда пайда болатын табыстардың төмендеуімен және жұмыссыздықтың өсуімен сипатталатын кезең ретінде анықтады. Өсудегі мұндай қысқару одан әрі жалғасып, тереңдейтін болса, онда экономикалық **депрессия** кезеңі туындайды.

Рецессия – нақты табыстардың азаюы және жұмыссыздықтың өсу кезеңі. Техникалық анықтамасы бойынша, рецессия теріс экономикалық өсуден кейінгі екі тоқсанда пайда болатын кезең.

Депрессия – терең рецессия

Экономикалық циклдерді экономикалық өсу кезеңдеріне қарап өзгеріс нүктелерін білдіретін және іскерлік белсенділіктің шыңы мен түбін анықтау арқылы талдауға болады. **Іскерлік белсенділік шыңы** жұмыспен қамту және бөлшек сату не өнім өндірісі сияқты басқа да экономикалық айнымалылармен бірге төмендей бастағанда пайда болады. **Іскерлік белсенділік түбі** экономикалық айнымалылар өсе бастаған кезге болады. Қажетті мәліметтердің күрделілігіне және олардың есептелу тәсілдеріне байланысты бұл оқиғалардың қашан пайда болатынын анықтау оңай емес. Сонымен қатар жұмыспен қамту сияқты кейбір экономикалық айнымалылар басқаларымен бір уақытта өзгермейді. Оларды, яғни жұмыспен қамту сияқты айнымалыларды, «кешігуші индикаторлар» деп атайды.

Іскерлік белсенділік шыңы – ұқсас экономикалық айнымалылардың төмендей бастайтын нүктесі
Іскерлік белсенділік түбі – ұқсас экономикалық айнымалылардың өсе бастайтын нүктесі

Экономикалық қызметтегі қысқамерзімді тербеліс себептеріне қатысты айтарлықтай келіспеушіліктер бар. «Цикл» термині өсу мен баяулау тұрақты түрдегі өсу мен баяулауды білдіреді деп ойлауларыңыз мүмкін, бірақ олай емес. Іскерлік белсенділік шыңы мен түбі кезеңдерінің де, экономикадағы өсу және баяулау ұзақтығы арасында белгілі бір жүйе жоқ. Мысалы, 1920-1924 жылдардағы Ұлыбритания рецессиясын қарайтын болсақ, ЖІӨ шың нүктесінен шамамен 9% төмендеуі алғашқы 18 айға созылса, кейін оның рецессияға дейінгі кезеңдегі деңгейіне қайта көтерілуі 27 айға созылды; келесі 12 ай бойы ол рецессияға дейінгі шыңынан шамамен 4% өсті. 1930-1934 жылдары экономиканың рецессияға дейінгі шыңына қайта келу ұзақтығы шамамен 48 айға созылды, экономика өзінің рецессияға дейінгі шыңынан небәрі 7% төмендеген болатын. 1990-1993 жылдардағы рецессия кезінде экономиканың қайта қалпына келуі 32 айға созылды, ол рецессияға дейінгі кезеңдегі шыңынан 8% жоғарылап, рецессияға дейінгі кезеңдегі шыңынан 3% төмендеді. 2008 жылғы қаржылық дағдарысқа қарайтын болсақ, экономиканың рецессияға дейінгі кезеңдегі шыңынан төмендегенін көреміз. Бірақ ол 2012-2014 жылдардағы экономиканың дағдарысқа дейінгі қалпына қайта келуіне дейін жалғасқан жоқ. Қысқамерзімді экономикалық тербеліс себептерін зерттеу – экономикалық цикл теориясының бөлігі. Экономистер арасында қысқамерзімді экономикалық тербеліс себептеріне қатысты келіспеушіліктердің туындауына әртүрлі моделдердің болуы әсер етеді.

Теорияда экономикалық циклдердің пайда болу себептері келтірілмеген. Факторлық ресурстар толық қамтылған болса, инвестиция амортизацияны жабуға жеткілікті және еңбек өнімділігі де тұрақты болады да, экономика өсуін жалғастыра алады. Дегенмен, тұтыну және мемлекеттік шығындардағы өзгерістердің себебінен болатын экономикалық шоктар толық жұмыспен қамтудың бұзылуына әкеп соғуы мүмкін. Нарықтағы қатаңдықтар проблеманы ушықтырып, экономикадағы жалпы өзгерістерге себеп болуы мүмкін. Бұл көзқарас – қысқамерзімді тербелістерді сұраныс арқылы түсіндіру.

Өзге де көзқарастар технологиядағы өзгерістердің өнімділікке ықпалы немесе нақты жалақы мөлшерін арттыруға жұмысшы әсер ету қабілетінен тұратынын түсіндіреді. Қысқамерзімді экономикалық тербелістердегі монетарлық саясаттың рөлі қызу талқыдағы тақырыптардың бірі. Орталық банктің пайыздық мөлшерлемені азайтуы не жоғарылатуы ақша ұсынысының өзгерісіне әкеледі, ол өз кезегінде экономикадағы қысқамерзімді тербелістерге себеп болады. Орталық банк шешімдерінен хабардар ететін моделдер соңғы 30 жылдағы экономикалық зерттеулердің маңызды бөлігі.

ТРЕНДТІК ӨСУ ҚАРҚЫНДАРЫ

Бұл тарауда қарастыратын мәліметтеріміздің көпшілігі – **уақыт қатары мәліметтері**. Уақыт қатары мәліметтері уақыт кезеңі дегеніміз белгілі бір айнымалының бірнеше уақыт бойғы және кезең бойынша реттелген көрсеткіштері. Экономикалық циклдерді талдауда кең қолданылатын көрсеткіш бірнеше уақыт бойғы ЖІӨ. 31.1-сызбада екі сызба көрсетілген. (а) панелі Ұлыбританияның 1960-2014 жылдардағы ЖІӨ. ЖІӨ көлемі қазіргі АҚШ долларымен вертикаль осьте көрсетілген, ал горизонталь осьте жылдармен берілген уақыт мерзімі көрсетілген. (б) панелі тиісінше уақыт мерзіміндегі Еуропалық Одақ бойынша ЖІӨ көлемін сипаттайды.

Уақыт қатары мәліметтері – белгілі бір айнымалының бірнеше уақыт бойғы және кезең бойынша реттелген көрсеткіштері

(а) панель мәліметтері бойынша, 1960 жылы Ұлыбритания экономикасының бүкіл құны шамамен 72 млрд. \$ доллар болған. Алайда 2014 жылы Ұлыбритания экономикасының құны 3 триллион доллардай болған. (б) панелінің мәліметтеріне сәйкес, 1960 жылы ЕуроОдақ экономикасы 365 млрд \$ болса, 2014 жылы шамамен 18 трлн \$ өсті. Екі сызбаға да тренд сызығы қосылды және ол Ұлыбритания мен ЕО ЖІӨ уақыт өте келе қалайша өскенін көрсетеді. Ол сонымен қатар нақты ЖІӨ тренд айналасында қалай тербелетінін сипаттайды.

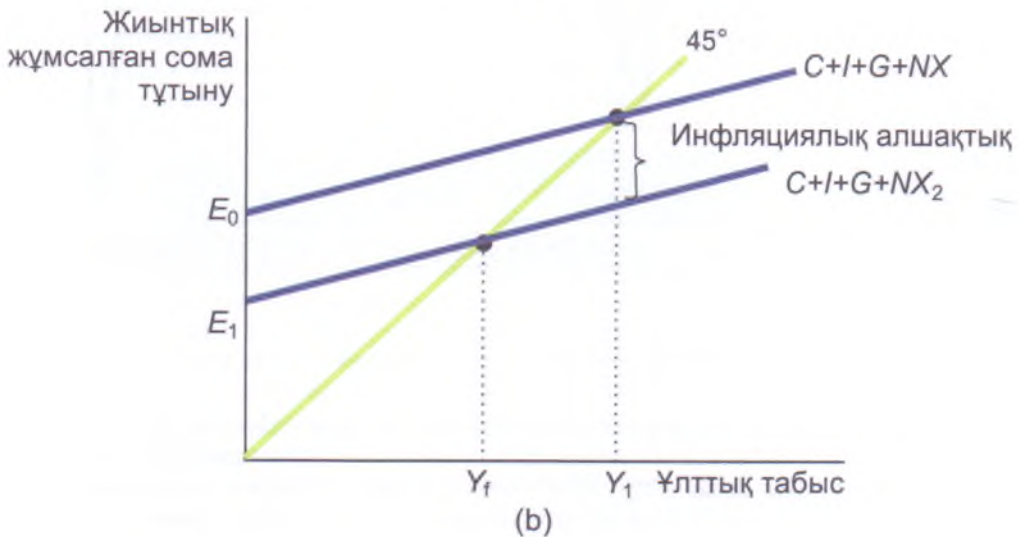
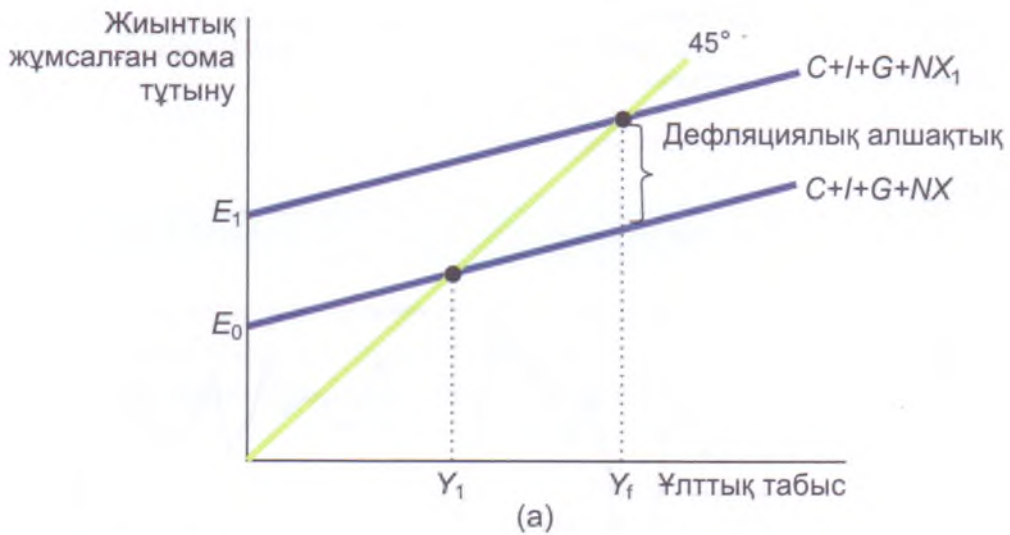
Сонымен қатар қысқамерзімді экономикалық тербелістерді не тудыратынына байланысты талқылаулар барысында мемлекеттік саясат пен әлеуметтік қажеттіліктер де ескеріледі. Әлеуметтік мәселелер экономиканың қандай да бір себептермен тепе-теңдік жағдайдан ауытқуы туралы болжамдалғанда көтеріледі, демек

әлеуметтік мәселеге бағытталған мемлекеттік саясат қосылады. Дегенмен, кейбір экономистер экономика тепе-теңдік жағдайдан ауытқымайды, тек бір тепе-теңдік нүктесінен екіншісіне ауысып отырады деп сенеді. Бұл жағдайда мемлекеттік саясаттың қажеті болмайды, себебі тепе-теңдік жағдайдағы экономикада әлеуметтік мәселелер туындамайды. Бұл ерекшеліктерді осы тарауда кейінірек қарастырамыз.

31.1-СЫЗБА

Ұлыбритания және Еуропадағы, 1961-2014 жж. ЖІӨ

(а) панелі Вертикалды ось ағымдағы АҚШ долларымен есептелген 1960-2014 жылдардағы Ұлыбритания ЖІӨ көлемін көрсетеді. (б) панелі дәл сол мерзіміндегі Еуропалық Одақ бойынша АҚШ долларымен есептелген ЖІӨ көлемін көрсетеді.



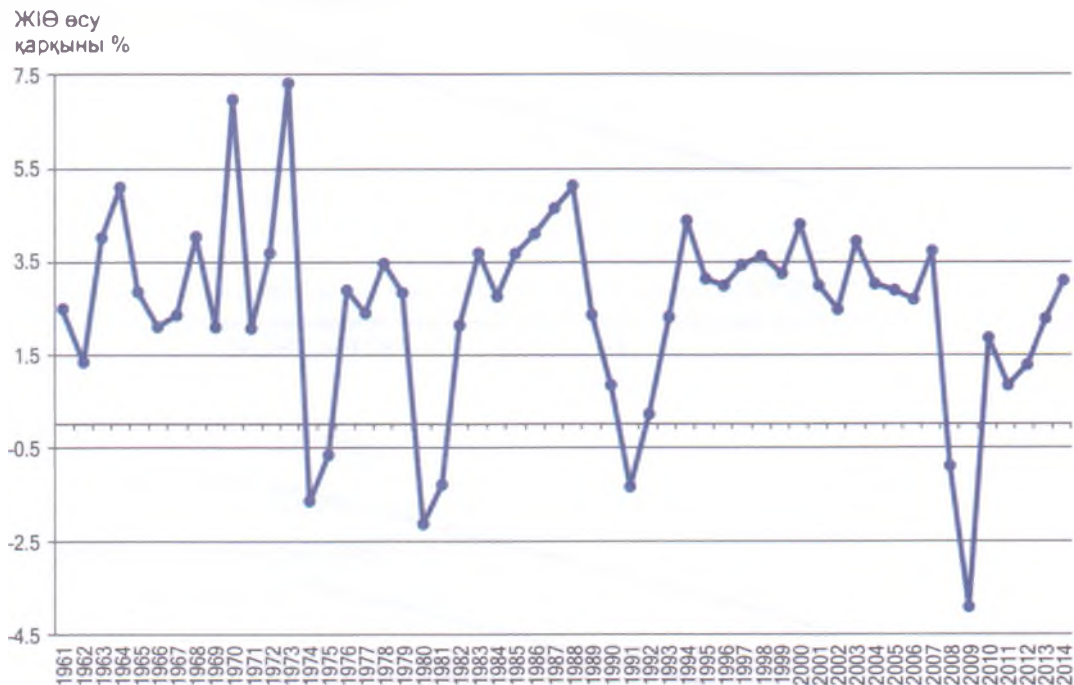
Мәліметтер тұжырымдамасы

Макроэкономикалық айналыстармен жұмыс істегенде қолданылатын бірнеше тұжырымдамалар бар және келер тарауларда оларға тоқталып өтеміз. 31.2-сызба 1960-2014 жылдар аралығындағы Ұлыбританияның ЖІӨ өсу қарқынын көрсетеді. Сызбадан көріп отырғанымыздай, өсу қарқыны уақыт өте келе өзгеріп отырады. 1962 жылдан өсу қарқыны жылдамдап, 1964 жылы 5% жетті және 1968 жылға қарай баяулады. Кейін өсу қарқыны қайта жылдамдап, 1973 жылы 7,3% жетті. 1974 және 1975 жылдары экономика айтарлықтай төмендеп, экономикалық қызметтер қысқарды. 1980 және 1990 ж. басында рецессия туындады. Кейінгі 15 жылдағы өсім 2008 жылғы экономикалық дағдарыс кезінде тоқтады. 2009 жылы экономика тағы 4% қысқарды. 2010 жылы өсу қайта пайда болды және 2013 жылы одан әрі өсті.

31.2-СЫЗБА

Ұлыбритания ЖІӨ өсу қарқыны, 1961-2014 (%)

Берілген уақыт аралығында Ұлыбритания ЖІӨ әртүрлі іскерлік белсенділігінің шыңы мен түбінің аралығында ауытқиды. Кей жағдайда ЖІӨ өсу қарқыны оң, ол сол кезеңдегі экономиканың өскенін білдіреді, ал басқа жылдары өсу қарқыны теріс және экономика қысқарған.



Дереккөз: Дүниежүзілік банк

Экономикалық белсенділік жылдамдап, даму қарқыны әр жыл сайын өссе, ол өсу кезеңі болады. Өндіріс көлемінің өсу жылдамдығы тым шапшаң болса, оны дүмпу (бум) деп атауға болады.

Ұлыбританияның ЖІӨ 2003 жылы 3.4%, 2004 жылы 2.9% өсті. 2004 жылы экономикалық белсенділік баяулағанмен, өсуін жалғастырғанын атап өткен жөн. Түсінікті болу үшін мысал қарастырайық: экономикалық қызмет болат тоннасының санымен өлшенеді деп ұйғаралық. 2015 жылы өнімділік 10 млн тонна, ал 2016 жылы 12 млн тонна болса, онда өсу қарқыны 2%. 2017 жылғы өнімділік 13.5 тонна, қазіргі өсу қарқыны 1.25% болса, өсу 2016 жылмен салыстырғанда баяулаған, бірақ экономика әлі де алдыңғы жылмен салыстырғанда көбірек болат өндіруде. Сондықтан да ЖІӨ өсу қарқынындағы өзгерістерді сипаттау үшін «жылдамдау», «баяулау» терминдері қолданылады.

Дегенмен нақты өнімділік азаятын болса, экономикада қысқару орын алады. 2018 жылғы болат өндірісі 13 млн тонна және ол 2017 жылғы көрсеткіштен аз болды, сәйкесінше, өсу қарқыны – 3,8% болған жағдай экономикалық қызметтің қысқаруының мысалы бола алады.

Қысқару – нақты өнімділік алдыңғы жылмен салыстырғанда аз болған уақыт кезеңі

БАҚ экономикалық өсу бойынша мәліметтерді сипаттағанда «дүмпу», «күрт төмендеу» сияқты эмоционалды сөздерді қолданады, дегенмен экономикалық терминдерді де білу қажет. Өсім трендтен айтарлықтай жоғары болса, «дүмпу» терминін қолданған орынды, ал өсім трендтен аз ғана жоғары болса, онда бұл терминді қолдану орынсыз.

31.2-сызбадан, жылдық өсу қарқынының қосындысын (130,3) жылдар санына (54) бөлу арқылы көрсетілген мәліметтердің орташа мәнін таба аламыз. Берілген уақыт аралығындағы өсу қарқынының орташа мәні 2,4%. Өсу қарқынының уақыт бойынша өзгерісін көрсететін мәліметтерге қарап, белгілі бір уақыт кезеңіндегі өсу қарқынын орташа өсу қарқынымен салыстыруымызға болады. 1970 мен 1973 жылдар аралығындағы кезеңді экономикалық «дүмпу» кезеңі деп атауға болады. Себебі аталған кезеңдегі ЖІӨ 5% орташа өсу қарқыны 1973 жылы 7,3% көлемінде шыңына жетті. 2008 және 2009 жылдары ЖІӨ өсуі сәйкесінше -0,1 және -0,4% болды, ол бұл кезеңдегі өсу қарқынының орташа мәнінен айтарлықтай төмен. Экономикалық цикл шыңы мен түбінің арасындағы айырмашылық және өнімділік тренді **амплитуда** деп аталады. 31.2-сызба оның айтарлықтай өзгеріп отыруы мүмкін екенін көрсетеді.

Амплитуда – Экономикалық цикл шыңы мен түбінің арасындағы айырмашылық және өнімділік тренді

ӨЗДІК ЖҰМЫС Экономикалық циклдің негізгі фазалары қандай?

Трендтер

Экономикалық уақыт қатары мәліметтеріне қатысты маңызды келіспеушіліктердің бірі – трендтердің болуы. **Тренд** дегеніміз уақыт қатары мәліметтері негізіндегі ұзақмерзімді қозғалыс бағыты. Белгілі бір уақыт аралығындағы тренд бағыты жоғарылаушы, төмендеуші немесе тұрақты болуы мүмкін. Жоғарыда 1961 және 2014 жылдар аралығындағы Ұлыбританияның ЖІӨ орташа өсу қарқыны 2,4% тең екенін анықтадық. Уақыт қатары мәліметтерінің жиынтығының орташа мәнін тренд ретінде қолдануға болады.

Тренд – уақыт қатары мәліметтері негізінде жатқан ұзақмерзімді қозғалыстар бағыты

1960 және 2014 жылдар аралығындағы Ұлыбритания мен Еуропа ЖІӨ көрсететін 31.1-сызбада берілген уақыт аралығында тренд түзуінің жоғарылағанын көрсететін мәліметтер қосылған. Тренд белгілі бір уақыт аралығындағы көрсеткіштер қозғалысының заңдылығын көрсетеді және ол стационарлық немесе стационарлық емес болып сипатталады. **Стационар мәліметтер** қарастырылып отырған уақыт аралығында орташа мәні тұрақты болып сақталатын мәліметтердің уақыт қатарлары. Ал **стационар емес мәліметтер** қарастырылып отырған уақыт аралығында орташа мәні жоғарылап немесе төмендеп өзгертін уақыт қатары мәліметтері. 31.1-сызба ЖІӨ уақыт өте келе өсіп отыратын стационарлық емес көрсеткіш екенін көрсетеді. Басқа экономикалық айнымалылар, мысалы жұмыссыздық деңгейі стационарлық мәлімет сипаттамасына ие. 1993 жылдан 2003 жылға дейінгі кезеңдегі Ұлыбританиядағы жұмыссыздықтың орташа мәні 1,92 млн болса, 2004-2015 жылдар кезеңіндегі орташа жұмыссыздық деңгейі 2,012 млн болды. Кез келген статистикалық талдауда назарға алынатын жағдайлар: қандай мәліметтер жинақталғаны, мәліметтер қалай құрастырылғаны, қандай уақыт мерзімі қарастырылғаны, дегенмен, экономикалық талдауда қолданылатын тиісті статистикалық тесттер мен өлшеулер бойынша экономисттер арасында жиі келіспеушіліктер болып жатады.

Стационарлық мәліметтер – қарастырылып отырған уақыт аралығында орташа мәні тұрақты сақталатын уақыт қатары мәліметтері

Стационарлық емес мәліметтер – қарастырылып отырған уақыт аралығында орташа мәні жоғарылап немесе төмендеп өзгеретін уақыт қатары мәліметтері

Статистикалық тесттердің қалай қолданылу керектігіне байланысты экономистер келіспеушіліктері бұл кітапта қарастырылмайды. Бірақ экономикалық цикл түрлері мен мемлекеттік саясатта қолданылуы мүмкін түрлі статистикалық тәсілдердің пайдаланылуы бойынша түсініктер қарастырылады. Белгілі бір уақыт аралығындағы тренд заңдылықтары болады. Мысалы, 31.1-сызбада Ұлыбритания мен ЕО экономикалық өсу деңгейі алдағы 10 жылда позитив болмайды немесе өспейді деп болжауға қандай да бір себеп бар ма? Стационарлық емес мәліметтердің детерминистік тренд деп аталатын заңдылығы болады. **Детерминистік тренд** – талданып отырған сериялар үшін уақытқа тәуелсіз, әрбір кезең сайын тұрақты, оң немесе теріс шамаға өзгеріп отыратын тренд. ЖІӨ қысқамерзімді уақыт кезеңінде орташа мәннен ауытқуы мүмкін, бірақ ұзақмерзімді уақыт аралығында ол орташа мәнге қайта келеді. Керісінше, **стохастикалық тренд** кезінде трендік айнымалылар әр уақыт кезеңінде қандай да бір мөлшерге өзгеріп отырады.

Детерминистік тренд – талданып отырған сериялар үшін уақытқа тәуелсіз, әрбір кезең сайын тұрақты, оң немесе теріс шамаға өзгеріп отыратын тренд

Стохастикалық тренд – трендік айнымалылар әрбір уақыт кезеңінде қандай да бір мөлшерге өзгеріп отырса орын алады

Детерминистік тренд алдамшы болып, қарастырып отырған уақыт қатарының мәліметтері сәйкес келмейтін статистикалық тестті қолдансақ не болар еді? Мәліметтер трендтің стохастикалық екенін көрсетсе, онда қажетсіз және тіпті бұрмаланған есептеу саясаты қолданылуы мүмкін. Ауытқулар жойылған болса, айнымалы детерминистік тренд сияқты орташа мәнге қайтып келмейді. Керісінше айнымалы өзінің орташа мәнінен ауытқыса, онда ол орташа мәннен ұзақ уақыт бойы алыста болуы мүмкін. Үлкен сандар заңы бойынша бақылаулар саны артқан сайын, оның орташа мәні жиынтық популяцияның орташа мәніне жақындайды. Мысалы, тиынды он рет лақтырсақ, оның алты рет алдыңғы бетімен және төрт рет артқы бетімен түскенін бақылауымыз мүмкін. Тиынның алдыңғы беті мен артқы бетінің қатынасы тұрғысынан бұл бақылаудың орташа мәні 6:10 не 0,6 тең. Тиынды тағы 90 рет лақтырып, 42 рет алдыңғы бетпен және 48 рет артқы бетімен түссе, орташа мәні – 0,48. Толық популяцияның (100 бақылау) орташасына қарайтын болсақ, 0,48 болады. Тиынды тағы 10000 рет тастайтын болсақ, оның орташасының 0,5 жақын болатын ықтималдығы жоғары. Тиынды тастауды жалғастырып, трендті байқайтын болсақ, онда орташа мәннің 0,5 болуды жалғастыратыны ықтимал. Бақылаудың жалпы санынан қандай да бір мәліметтер іріктемесі алынса, орташа мәні жоғарыда көрсетілгендей әртүрлі болуы мүмкін. Бақылау саны көбейген сайын орташа мәннің бірдей болуы байқаймыз. Бірақ болашақтағы уақыт кезеңінде де орташа мән 0,5 болады деп тұжырымдау орынсыз.

Дегенмен, тиын тастау нәтижесіне әсер ететін қандай да бір өзгерістер орын алса, мысалы, тиынның табиғатында бірдеңе өзгерсе не ауаның үйкеліс күші өзгерсе, онда бақыланатын трендтер (орташалар) әрбір кезеңі үшін әртүрлі болуы мүмкін және сондықтан жалпы популяцияға қараған кезде үлкен сандар заңдылығы бұзылады.

Макроэкономикалық айнымалылардың қысқамерзімді нұсқаларын қарастырғанда осы статистикалық дәйектерді есте ұстау маңызды. Уақыт қатары мәліметтерін экономикалық теорияның түрлі мектептерінің, статистикалық түсіндірмелер мен олардың қолданылуындағы әртүрлі көзқарастарды ескере отырып кешенді зерттеу қажет.

Макроэкономикалық мәліметтердің проциклдік және контрциклдік қозғалыстары

Мемлекеттік ЖІӨ детерминистік трендті көрсетеді және ол 50 жылдық уақыт мерзіміндегі өсу тренді және 2,4% тең деп ұйғаралық. 18 айлық уақыт кезеңіндегі ЖІӨ 1,3% болса, негізгі макроэкономикалық айнымалылар қалай өзгеруі мүмкін?

Берілген ЖІӨ трендтен баяулаған. Ол жұмыссыздар санының өсуіне, инфляцияның баяулауына, ақша ұсынысының қысқаруына және нақты жалақының төмендеуіне әкелді деп болжамдауға болады. Белгілі бір уақыт аралығындағы бақылаулар қашан экономикалық қызметтердің баяулағанын, жұмыссыздық өскенін, инфляция төмендегенін көрсетеді. Баяулаған ЖІӨ көрсеткендей, фирмалар өндірісті қысқартса, оларға жұмысшылардың көпшілігі керек болмай, қысқартуға ұшыратуы мүмкін, бірақ, экономикалық белсенділік баулаған кезде, фирмалар сатудың төмендеп кетуінен қорқып, бағаны көтеру мәселесінде өте сақ болуы мүмкін. Олар сұраныс деңгейін сақтап қалып, жоғарылату үшін бағаны өзгертпеу, тіпті төмендету туралы шешім қабылдауы мүмкін.

Экономистер көбінесе айнымалылар жұбының өзгерісіне қарайды. Әдетте ол айнымалылардың бірі – ЖІӨ. Экономистер инфляция не жұмыспен қамту сияқты басқа айнымалыларды белгілі бір уақыт аралығындағы ЖІӨ-мен салыстырады және қандай да бір байланысты анықтауға болатынын қарайды.

Бұл айнымалылар жұбы белгілі бір байланысты көрсетуі мүмкін. Айнымалы трендтен жоғары болса, ЖІӨ да трендтен жоғары болады және ол айнымалы **проциклдік** деп аталады. Мысалы ЖІӨ трендтен жоғары болса, инфляция және жұмыспен қамту көрсеткіштері де трендтен жоғары болады. Сондықтан олар проциклдік айнымалыларға жатқызылады. Нақты жалақы мен номинал пайыздық мөлшерлеме де проциклдік болып танылады. ЖІӨ трендтен жоғары болған кезде, айнымалы трендтен төмен болса, онда айнымалы **контрциклдік** болып саналады. Жұмыссыздық контрциклдік айнымалыға жатады. Себебі ЖІӨ трендтен жоғары болғанда, ол трендтен төмен болады.

Проциклдік – ЖІӨ трендтен жоғары болған кезде, трендтен жоғары болатын айнымалы
Контрциклдік – ЖІӨ трендтен жоғары болған кезде, трендтен төмен болатын айнымалы

ӨЗДІК ЖҰМЫС Экономикалық белсенділік баяулаған уақыт кезеңінде инфляция көрсеткіші проциклдік бола ма немесе контрциклдік бола ма?

Экономикалық қызмет өсуі кезеңінде нақты жалақы қалай болады деп ойлайсыз?

Айнымалылар индикаторлар ретінде

Экономикалық циклдерді түсіну және экономикалық қызметтегі өзгерістерді болжауға болатынын немесе болмайтынын анықтау үшін экономистер белгілі бір уақыт аралығында қандай экономикалық айнымалылар не оның жиынтығы трендік айнымалыларды түсіндіретініне қарайды. 1930 жылы АҚШ-тағы Митчелл және Берн зерттеуі циклдік индикатор индексі ашты. Бұл индексті қазір ЭСДҰ (OECD) экономикалық қызметтердегі ықтимал өзгеріс нүктелерін анықтау үшін қолданады. 31.3-сызба. 2003 және 2015 жылдар аралығындағы ЭСДҰ аумағындағы кешенді бастаушы индикатор индексі көрсетеді. Сілтеме өзгеріс нүктелерін көрсетеді. Мысалы, 2007 жыл ортасында индекстің төмендей бастағаны айқын. 2009 жылдың басында индекс өсе бастады және бұл кезеңге экономикалық белсенділіктің дами бастағанын білдіретін өзгеріс нүктесі сәйкес келеді.

Циклдік индикаторлар үш түрлі болуы мүмкін. **Жетекші индикаторлар** кезінде әдетте индикаторлар экономикалық белсенділіктегі болашақ өзгерістер бағытын болжайды. **Артта қалушы индикаторлар** өзгерістері экономикалық белсенділіктегі өзгерістерден кейін пайда болатын индикаторлар. **Сәйкес индикаторлар** өзгерістері экономикалық қызметтегі өзгерістермен бір уақытта пайда болатын индикаторлар. ЭСДҰ кешенді бастаушы индикаторлары (CLI) индексі бастаушы индикаторларға жатқызылады.

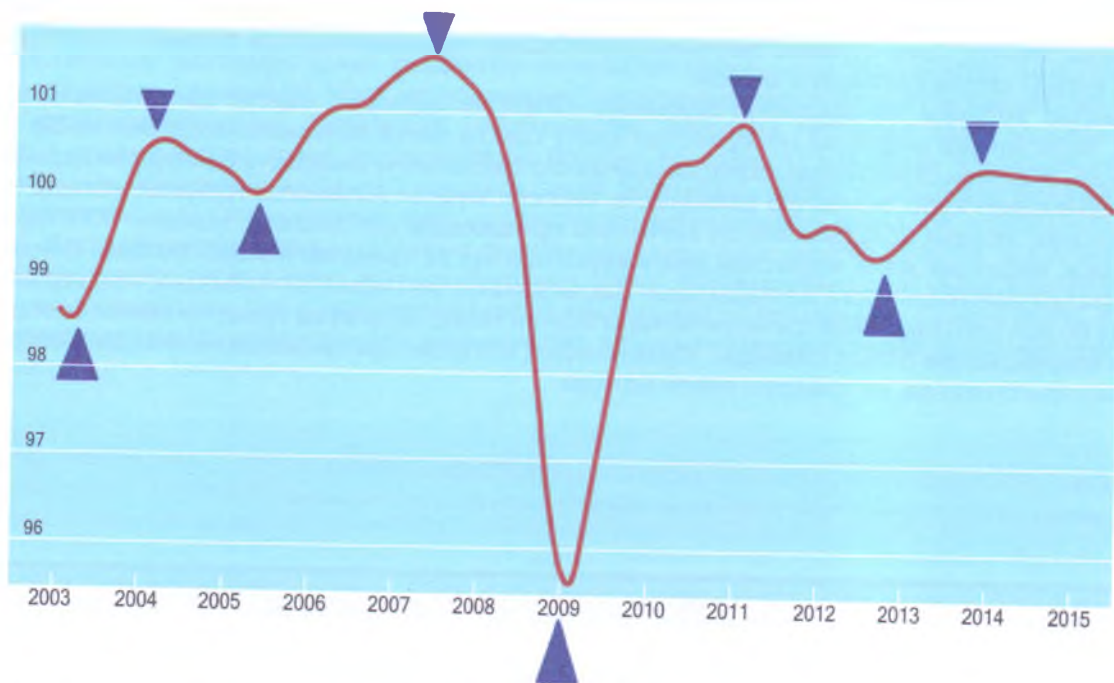
Жетекші индикаторлар – экономикалық әрекеттегі болашақ өзгерістер бағытын болжауда қолданылуы мүмкін индикаторлар

Артта қалушы индикаторлар – өзгерістері экономикалық белсенділік өзгергеннен кейін пайда болатын индикаторлар

Сәйкес индикаторлар – өзгерістері экономикалық белсенділік өзгерістермен бір уақытта пайда болатын индикаторлар

31.3-СЫЗБА

ЗСДҮ аумағындағы бастаушы (көшбасшы) кешенді индикатор (СІ) индексі, 2003-2015
 СІ индексі 2003 жылдан бергі жаһандық экономикадағы негізгі өзгеріс нүктелерін көрсетеді.



Дереккөз: OECD (2016), Composite Leading Indicator (CLI) (Indicator). Doi: 10.1787/4A174487-En (Accessed On 11 January 2016)

ЭКОНОМИКАЛЫҚ ЦИКЛДЕГІ ӨЗГЕРІСТЕРДІҢ СЕБЕПТЕРІ

Экономиканың үй шаруашылықтары мен фирмалардан тұратынын білеміз. Сондықтан экономиканың осы екі элементтерінің сипаттары экономикалық іс-әрекеттегі өзгерістерге әсер етеді деп айтуға негіз бар.

Үй шаруашылықтарының шешімдері

Үй шаруашылықтары қанша еңбек ұсыну керектігі туралы шешім қабылдайды. Еңбек ұсынысы көлемі нақты жалақы деңгейіне жартылай тәуелді. Бағаға қатысты жалақының өсу деңгейі тұтынушылардың сатып алу қабілетіне әсер етеді. Тұтынушылардың нақты жалақыдағы өзгерістерді қалай қабылдайтындағы – шешім қабылдаудың маңызды факторы. Үй шаруашылықтары үй және пәтер алуды қоспағанда, күнделікті тауар мен қызмет, көңіл көтеру, ұзақмерзімді пайдаланылатын үй шаруашылығы тауарларын (теледидар, кір жуғыш машина, автокөлік, тоңазытқыш және т.б.) сатып алу кезінде тұтынушы шешімдерін қабылдайды. Бұл тауарларды сатып алу шешімдері циклдік де болуы мүмкін. Мысалы, жас жұбайлар үй сатып алады және келесі жылы айтарлықтай соманы жиһазға, декоративтік және тұрмыстық тауарға жұмсауы мүмкін. Бұл процесс сатып алынған заттар ескіре бастағанда немесе үйге жөндеу не сәндеу қажет болғанда тағы қайталануы мүмкін.

Сонымен қатар пайыздық мөлшерлемедегі, жылжымайтын мүлік бағасындағы және салық деңгейіндегі өзгерістер де үй шаруашылығы шешімдеріне әсер етеді. Пайыздық мөлшерлеменің өсуі жинақтың өсуін және тұтынудың қысқаруын ынталандырады. Жылжымайтын мүлік бағасындағы өзгерістер адам әлауқатына әсер етеді және ол тұтыну шығындарындағы өзгерістерге әкелуі мүмкін. Салық деңгейіндегі өзгерістер әр адамға түрлі әсер етеді және экономикалық жағдайларына айтарлықтай ықпал етуі мүмкін.

Фирмалардың шешім қабылдауы

Фирмалар өндіріс көлемі – қанша сата алатынының ықтималдығы негізінде қанша өнім өндіру туралы шешімдер қабылдайды. Сұраныс жоғары болса, олар оны қанағаттандыру үшін өндіріс көлемін арттырады, көбірек жұмысшыларды жалдайды, мол шикізаттар мен жартылай фабрикаттар сатып алады. Кей фирмалар жаңа құрал-жабдықтар мен машиналарға инвестиция салу не жаңа ғимарат сатып алу немесе тіпті басқа фирмаларды сатып алу арқылы кеңеюге тырысады. Сонымен қатар нақты жалақы мен өнімділік деңгейіне қарап, қанша жұмысшыны жалдау туралы шешім қабылдайды. Нақты жалақы деңгейі төмендесе, көбірек жұмыс күшін жалдауға қауқарлы; өнімділік деңгейі артса, өндіріс шығындары азаяды және бәсекеге қабілеттілігі жоғарылайды. Қор деңгейі де фирма шешіміне әсер етеді. Фирма қорлары артса, ол сату көлемінің төмендегенін білдіруі мүмкін, қорлар төмендесе, ол сұраныстың артып, сату көлемінің көбейгенін білдіреді. Фирмалар қорлар өзгерісіне қажет болған жағдайда өнімділікті арттыру не қысқарту арқылы, сондай-ақ жаңа зауыт-фабрикалар мен құрал-жабдықтарға инвестиция салу және басқа фирмаға қосылу не басқа фирманы сатып алу арқылы жауап береді.

Сыртқы күштер

Ашық экономикада айырбас бағамы деңгейіндегі өзгерістер импорт пен экспорт бағаларының өзгерісі арқылы отандық және шетелдік фирмалардың бәсекеге қабілеттілігіне әсер етеді. Шетелдік фирмалар мен тұтынушылардың тұтыну және инвестициялау шешімдерінің өзгерісі де, шетелдегі экономикалық қызметтегі өзгерістер де мемлекетке әсер етуі мүмкін. Еуро аймағындағы мемлекеттердің біршамасы қаржылық дағдарыстан кейін экономиканы қалпына келтіру проблемаларына тап болды.

Сыртқы күштер, сонымен қатар қуаңшылық, су тасқыны, цунами, дауылдар, экстремал суық не жер сілкіністерінен бастап, саяси төңкерістер, соғыс, терроризм және қақтығыстар сияқты жағдайлардың өте күрделі салдарға әкелетін әсері жекелеген мемлекеттермен қоса, жалпы әлемдік экономикаға да әсер етеді.

Мемлекеттік саясат

Мемлекет экономикалық іс-әрекеттердің айтарлықтай бөлігіне бақылау жасайды. Олар салық мөлшерлемесі туралы шешімдер қабылдайды және мұндай өзгерістердің ынталандыру әсерін болжауға тырысады. Инфрақұрылымдық инвестициялар туралы негізгі шешімдер бүкіл экономикаға әсер етеді. Мемлекеттік агенттер сонымен қатар экономикалық іс-әрекеттерге де әсер етеді. Батыс Еуропа мемлекеттерінде Орталық Банк тәуелсіз ұйым, бірақ Ұлыбританияда инфляцияны мемлекет мақсатты бекітеді. Үкімет анықтаған мақсатқа қол жеткізудегі ақша-кредит саясатын орнатуға Англия Банкі жауапты. Пайыздық мөлшерлемедегі өзгерістер үй шаруашылықтарына да, фирмаларға да олардың несие ағынын жеңілдетуге бағытталған шаралар тәрізді саяси шешімдер қабылдау арқылы ықпал етуі мүмкін.

Сенім және күту

Үй шаруашылығы мен фирмалар ағымдағы қажеттіліктер негізінде ғана емес, болашақ өзгерістер негізінде де шешімдер қабылдайды. Адам жұмыс орнының болашақта сақталатынына сенімсіз болса, онда оның автокөлік сатып алу үшін 15000 € несие алу туралы шешім қабылдауы екіталай. БАҚ экономика жағдайы туралы ақпаратпен қамтамасыз етеді, үкімет ресми хабарламалар жасайды, қаржы министрлері мен банк өкілдері экономикалық болжамдары туралы сұхбат береді. Жұмысшылар жұмыс жасап жүрген фирмаларының жағдайын бақылап отырады, мемлекеттік сектордағы қызметкерлер мемлекеттік саясаттағы шешімдер туралы хабардар болып отырады. Жұмысшылар ағымдағы инфляция деңгейіне және жалақы мөлшеріне қарап, болашақтағы инфляция деңгейі туралы болжам жасап, өмір сүру деңгейін сақтап қалу үшін жалақының қаншалықты өсуі қажеттігі туралы шешім қабылдайды. Фирмалар да инфляция деңгейін ескереді. Олар инфляцияның болашақта күтілетін деңгейі негізінде тұтыну тауары бағасының өсуін және инфляцияның шикізат бағасына әсерін, яғни өз шығындарының деңгейі туралы болжам жасайды.

Болашақ туралы болжамдарымыз шешімдерімізге әсер етеді және фирма мен үй шаруашылығының шешімдеріне сенімділігін сандық анықтау да, ол шешімдердің қалай өзгертінін болжау да өте қиын. Адамдардың үй бағасының өз шыңына жету нүктесін қай нүктеде деп сенеді, қай нүктеде фирма

жұмысшылары қысқарту туралы шешім қабылдайды және неліктен шешімдердің сенімділігі төмендейді немесе артады? Бұл сұрақтарға жауап беру қиын. Дегенмен сенімді және болжамды шешімдер экономикалық қызметтегі ауытқуларда маңызды рөл атқарады.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Мемлекеттің қаржы министрі жылдық қаржылық есепті көпшілікке ұсынып, жағымсыз халықаралық экономикалық жағдай әсерінен келер жылы ЖІӨ айтарлықтай қысқаратыны туралы хабарлады. Бұл хабарлама үй шаруашылықтары мен фирмалардың күткен үміттері мен сенімдеріне қалай әсер етеді?

ЭКОНОМИКАЛЫҚ ЦИКЛ МОДЕЛДЕРІ

Экономикалық циклдердің қалай пайда болатынын түсінуге жасалған талпыныстар түрлі моделдердің пайда болуына әкелді. Бір жағынан нарық тез айқындалады және оның нәтижесінде экономикалық агенттердің (үй шаруашылықтары мен фирмалар) әл-ауқаты максимизацияланады және нәтижесінде олардың сипатын өзгертуіне себеп жоқ деп пайымдайтын моделдер. Екінші жағынан нарықтың әрдайым тез түсінікті бола бермейтіні және олардың әсіресе баға мен жалақыға қатысты қатаңдығынан экономикалық агенттердің әл-ауқаты максимизацияланбайды деген көзқарасты алға тартатын моделдер.

Бірнеше негізгі экономикалық цикл моделдерін экономиканың ұсыныс және сұраныс тұрғысынан қарастырып, динамикалық стохастикалық жалпы тепе-теңдік моделін (*DSGE*) қарастырумен аяқтайтын боламыз.

Жаңа классикалық модель ұсыныс тұрғысынан

Бұл модель экономиканың ұсыныс жағын және еңбек нарығының қызмет етуін талдауға негізделген. Ол еңбек нарығының айқын, бірақ жұмысшылардың ақпараттары толық емес деп болжамдайды. Модель бағаның болжамды және кенет өзгеруіне баса назар аударады. Жұмысшы баға өзгерістерін дұрыс болжайтын болса, онда олар өз мінез-құлықтарын нақты жалақы мен ұсынатын еңбек көлемін нарыққа сәйкес өзгерте алады. Мысалы, баға деңгейі артса, нақты жалақы төмендейді, тиісінше, фирмалар көбірек еңбек күшін жалдауға ынталы болады. Баға өзгерісін болжауға болса, жұмысшылар нақты жалақының төмендейтінін біледі, соған сәйкес жұмыс күші ұсынысы да азаяды. Нәтижесінде, еңбек сұранысы ұсынысқа қарағанда артық болады да номинал жалақы өседі. Дегенмен, жаңа тепе-теңдік нүктесіндегі нақты жалақы тұрақты.

Жұмысшылар баға өзгерісін болжай алмаса, нақты жалақы төмендейді, еңбекке сұраныс жоғары болғанымен, жұмысшылар еңбектің бұрынғы көлемін ұсынуды жалғастырады. Бұл номинал жалақының артуына әкеледі. Бірақ оның артуы баға өсуінен кем болады. Нәтижесінде өнімділік артқанымен нақты жалақы төмендейді. Өнімділіктегі өсу ЖІӨ трендінен жоғары болады. Бұл моделде тепе-теңдік өнімділіктен ауытқиды, себебі жұмысшылар толық емес ақпаратқа ие және олар өзгерістердің баға деңгейіне әсерінен хабарсыз.

Жиынтық ұсыныс шоктары Жаңа классикалық моделдің кейінгі аспектілері жиынтық ұсыныс шоктарының трендті өнімділіктен ауытқуға қалай себепші болатынын қарастырады. Бұл шоктар өндіріс факторлары өнімділігіне әсер етеді және ол табиғи апаттар әсері сияқты уақытша болуы мүмкін не жаңа технологияларды дамыту сияқты тұрақты ұзақмерзімді болуы да мүмкін. Мысалы, соңғы 30 жылдағы компьютерлік технологияның дамуының өнімділікке ұзақмерзімді әсері болды.

Ұсыныс шоктары уақытша болса, мысалы, жер сілкінісінің әсері, онда өнімділік төмендейді, еңбекке және басқа да факторларға сұраныс азаяды, өнімділіктің ЖІӨ трендінен төмен болуына алып келеді. Бұл тұжырымның дәлелдерін соңғы он жылда пайда болған оқиғалардан байқауға болады. 2011 жылғы Солтүстік Жапониядағы жер сілкінісі едәуір зиян әкелді және әлем бойынша жабдықтау тізбектерінің бұзылуына себеп болды. Фирмалар қажетті бөлшектердің жетіспей жатқанын көрді. Кейбір фирмалар жабдықтау тізбектері қалпына келгенге дейін өндірісті тоқтатып, жұмысшыларды жұмыстан шығаруға мәжбүр болды. Бизнестің жаһандық сипаты мұндай табиғи апаттардың ұзақмерзімді салдарының болуы мүмкін екенін білдіреді.

Кейнсиандық модель ұсыныс тұрғысынан

Келесі тарауда Джон Мейнард Кейнстің макроэкономика теорияларын дамытуға қосқан үлесін толығырақ қарастырамыз. Кейнс ұсынған негізгі болжамдардың бірі нарықтың дәл классикалық экономистер ойлағандай барынша айқын еместігі. Ол бойынша тауар мен еңбек нарығының айқындалу қабілеті икемсіз не қатаң баға мен жабысқақ жалақының болуы әсерінен нашарлайды. Кейнс тұжырымдауынша, икемсіз (қатаң) баға мен жалақы жабысқақ бағалар мен жалақы деп аталады. Фирмалар еңбек нарығына жұмысшылармен келісімшарт жасасу арқылы енеді, сондай-ақ еңбек нарығы заңнамалық және нормативтік актілермен шектелген. Бұл еңбек күштерін өзгерген экономикалық жағдайларға сәйкестендірудің әрдайым мүмкін бола бермейтінін білдіреді. Еңбек нарығындағы артық сұраныс немесе ұсыныс артықшылығы жалақыдағы өзгеріс арқылы тез жойыла қоймайды. Себебі, жалақы икемсіз. Баға деңгейінің өзгерісі сияқты экономикалық жағдайдағы өзгерістер нәтижесінде орын алған артық еңбек ұсынысы болғандықтан фирмаларға еңбекақыны жағдайға сәйкес түзетіп отыру қиынға соғады.

Жабысқақ бағалар фирмалардың бағалар өзгерісі үшін шығындары пайда болған кезде туындайды. Меню шығындар идеясын 27-тарауда қарастырған болатынбыз. Тауар нарығындағы экономикалық жағдай өзгерісі нарықты айқындау үшін баға өзгерісіне кепіл бола алады. Бірақ бағалар өзгерісінен фирмалар шығынға ұшырайтындықтан, ол сирек өзгертін бағалар болуы мүмкін. Сонымен қатар фирмаларда жабдықтаушылар және жеке сатушылармен келісімшартта бекітілген әрі белгілі бір уақытқа дейін қайта қаралуға жатпайтын бағалар болады. Меню шығындар бағалардың жабысқақ болатынын және қысқамерзімді кезеңде нарықтың айқындалуының алдын алатынын білдіреді.

Сұраныс тұрғысынан жаңа классикалық модель

Бұған дейінгі тарауларда жиынтық сұраныстың (AD) тұтыну шығындарынан, инвестициялық және мемлекеттік шығындар мен таза экспорттан тұратынын айтқан болатынбыз. AD құрамдас бөліктері бірінің немесе бәрінің өзгеруі өнімділіктің трендтен ауытқуының себебі болады. Басқа тарауларда AD қисығындағы өзгерістер себептеріне тоқталамыз. Ал бұл тарауда AD қисығындағы өзгерістердің әсерін қарастырамыз. Мысалы, басқа айнымалылар тең деп ұйғарылған кезде (немесе басқа шарттардың теңдігі жағдайында), AD көлемінің артуы баға деңгейінің өсуіне әкеледі. Бағаның өсуі нақты жалақыны қысқартып, фирмалар көбірек еңбек күшін жалдауды қарастырады, нәтижесінде номинал жалақы артады. AD көлемінің өсуі өнімділіктің артуына әкеледі және баға деңгейі де жоғарылайды. Жалданған жұмысшылар санының артуы жұмыссыздықтың төмендеуіне әкеп соғады. Жаңа классикалық түсіндірме баға өсуінің жалақыға әсерін толық ескермейді. Оны 27-тарауда *инфляциялық қате* ретінде қарастырдық.

Мұның нәтижесінде экономика уақытша тепе-теңдікке жылжиды. Дегенмен, уақыт өте келе жұмысшылар нақты жалақының өзгергенін байқайды және нәтижесінде өз мінез-құлықтарын өзгертеді. Жұмысшылар өмір сүру деңгейін сақтап қалу үшін жалақыны өсіру туралы келіссөз жүргізген кезде фирмалардың шығындары артады және кейбір фирмалар ұсынысты қысқартса, онда экономика трендік өнімділік деңгейіне қайта оралады, бірақ күтілетін нәтиже толығымен орындалғандықтан, жоғары баға деңгейіне қайта оралады.

AD көлемі кемитін болса, экономика қысқару кезеңіне енеді. Өнімділік пен бағалар қысқамерзімді кезеңде төмендейді. Жоғарыда қарастырылған жағдайда керісінше жағдай орын алады. Нақты жалақы өсіп, фирмалар жұмыссыздықты арттыратын өнімділікке қарай қысқарады. Еңбекке деген сұраныс еңбек ұсынысынан артады және номинал жалақы деңгейі төмендейді. Жұмысшылар номинал жалақының төмендеуін өмір сүру деңгейінің төмендеуі ретінде көреді, бірақ уақыт өте келе олардың күткендері баға деңгейінің төмендеуін ескеруге икемделеді және өнімділік трендке қайта оралады.

Циклдік салдар Жоғарыда қарастырылған талдау негізгі макроэкономикалық айнымалылардың циклділік сипатына әсер етеді. Жаңа классикалық модель бойынша өнімділік трендтен жоғары болған кезде, жұмыссыздық – контрциклдік көрсеткіш, ал жұмыспен қамту трендтен жоғары және проциклдік көрсеткіш болады. Инфляция проциклдік, ал нақты жалақы контрциклдік көрсеткіш болады. Себебі өнімділік артқанда нақты жалақы төмендейді.

Сұраныс тұрғысынан Кейнсиандық модель

Кейнсиандық моделдің жабысқақ бағалар мен жабысқақ жалақы болады деп болжамдайтынын. AD көлемі артса, бағалар мен жалақының түзетілуі белгілі бір уақытты алады. Сұраныстың артуы фирма қорларының төмендей бастағанын білдіреді. Сондықтан олар өнімділікті арттыруға қадам жасайды да нәтижесінде жұмыспен қамту артады. Қысқамерзімді кезеңде сәйкесінше өнімділік трендтен жоғары өседі, ал баға деңгейі жабысқақ бағалар себебінен өзгермейді.

Дегенмен, уақыт өте келе, экономика трендке (немесе тренд деңгейіне) қайта оралады. Себебі фирмалар уақыт өте келе бағаларды өсіруге қабілетті болады да, номинал жалақы да өседі. Номинал жалақының өсуі фирма шығындарына әсер етеді және кей фирмалар өнімділікті қысқарта бастайды және ол трендтік деңгейге, бірақ жоғарырақ баға деңгейімен оралады. Бұл моделдің нәтижесі жоғарыда сипатталған жаңа классикалық модель нәтижесімен бірдей болғанымен, экономиканың трендтен ауытқуға сәйкестендірілу жолы басқаша. AD көлемі кемитін болса, онда керісінше жағдай орын алады және рецессиялардың пайда болу себебін түсіндіреді.

AD шоғынан кейін экономиканың трендке оралу жылдамдығы баға мен жалақының өзгерген экономикалық жағдайларға сәйкестендірілуіне кеткен уақытқа байланысты. Бұл моделде жұмыспен қамту, нақты жалақы және инфляция проциклдік, ал жұмыссыздық контрциклдік көрсеткіш болып табылады.

Нақты экономикалық циклдер

Нақты экономикалық циклдер моделінің негізгі тұжырымы бойынша нақты жалақы деңгейіне қарамастан технологиядағы өзгерістер, позитив шоктарымен қоса, негатив технологиялық шоктар да өнімділікке әсер етеді. Модель ешқандай да нарықтың жетілмегендігі жоқ, фирмалар мен үй шаруашылықтары пайда және пайдалылықты максималдаушылар, нарықтар айқын деп пайымдайды. Негатив технологиялық шок орын алса, онда еңбек өнімділігі төмендейді және еңбекке деген сұраныс кемиді. Нәтижесінде өнімділік азаяды және жұмыссыздық артады. Өнімділік жиынтық ұсыныс (AS) төмендегендіктен азаяды, экономикада сұраныс артықшылығы орын алады. AD артықшылығы баға деңгейінің өсуіне әкеледі. Баға деңгейінің өсуі нақты пайыздық мөлшерлеме деңгейіне әсер етеді. Нақты пайыздық мөлшерлеме - номинал пайыздық мөлшерлеме мен инфляцияның айырмасы. Инфляция өсіп, номинал пайыздық мөлшерлеме тұрақты болып қалса, онда нақты пайыздық мөлшерлеме төмендейді. Нақты пайыздық мөлшерлеменің төмендеуі фирмалар тарапынан инвестициялардың артуына әкеледі.

Нақты экономикалық циклдер моделінің ұсынуы бойынша технологиялық шоктар өнімділіктегі қысқамерзімді тербелістердің негізгі себебі болуы мүмкін. Экономикалық циклдердің себептері, сәйкесінше, технологиялық шоктар AS қисығындағы тұрақты өзгерістерге себеп. AS өзгергенде экономикалық агенттердің күткендері дұрыс болып жалғасады, сондықтан да мемлекеттің немесе Орталық банктің экономикалық қызметке араласуына немесе саясат қолдануына еш себеп жоқ. Нақты экономикалық цикл моделі, сәйкесінше, уақыт аралығындағы өсуді детерминистік тренд емес, стохастикалық тренд ретінде қарастырады. Нақты экономикалық цикл моделінде жұмыспен қамту, еңбек өнімділігі және нақты жалақы – проциклдік көрсеткіш.

КЕЙС

Кидланд пен Прескотт және нақты экономикалық циклдер

Финн Е. Кидланд және Эдвард С. Прескотт экономикалық циклдерге байланысты жасаған жұмыстары үшін 2004 жылы Экономика бойынша Нобель сыйлығын алды. Өнімділіктегі ауытқулардың негізгі себепшісі ретінде номинал шоктардың орнына нақты шоктарға назар аударғандықтан, олардың жұмысы нақты экономикалық циклдер моделіне ұқсастырылды. Кидланд пен Прескотты қызықтырған сұрақ экономикалық циклдерді өлшеу емес, өнімділік пен жұмыспен қамтудың тренд айналасындағы *силтына* (заңдылығына) бағытталды және оның неліктен белгілі бір уақыт аралығында қайталана отырып пайда болатынын анықтау болды.

Көптеген әдебиеттерде экономикалық циклдер төрт фаза – дүмпу, бәсеңдеу, рецессия, өсу тұрғысынан түсіндіріледі. «Цикл» термині экономиканың «бәрі қайта оралатын» тәсілдемесі түрін білдіреді. Циклдерге деген мұндай көзқарас дүмпуге жалғасатын, ал ол өз кезегінде құлдыраудың

басталуына әкелетін және оның рецессияға жалғасып, бұл процестің қайта қайталануын білдіреді. Дегенмен, Кидланд пен Прескот «циклдердің» қозғалу нүктесіне – экономикалық өсу трендіне негізделген, көпшілік мақұлдаған ғылыми анықтамасын қолданады. Кидланд пен Прескот бұл қайталанатын қозғалыстарды «ауытқуларға» жатқызады.

Олар экономикалық циклдері трендік өсуден мерзімді қайталанып отыратын ауытқулар ретінде қарастырылу керектігін тұжырымдайды және экономикалық циклдердің тұрақты да, эволюциялық та еместігін алға тартады. Сол себепті, экономикадағы құлдыраудың себептерін, экономикалық өсуді тудырған құбылыстардан табу мүмкін емес. Сондай-ақ экономикалық өсудің себептерін рецессиядан табу мүмкін емес.

Бұл трендтен ауытқулардың сипаттарын талдай отырып, олар экономикалық циклдерге қатысты бірнеше тұжырымға күдікпен қарайды. Мысалы, экономикалық құлдырау кезінде баға деңгейі төмендейді деп күтілуі және экономикалық өсу кезінде баға деңгейі де өседі деген болжам – басқаша айтқанда, инфляцияның проциклдік көрсеткіші. Бұл құлдырау кезінде фирмалар сатуды ынталандыру үшін бағаны төмендетуге тырысады және сұраныс жетіспеушілігі себебінен шектерді арттыру үшін баға өсуінің алдын алады. Осылайша, экономикалық өсу кезінде фирмалар сұраныстың, жалақының және басқа шығындардың өсуін бастан кешіреді. Олар сұраныс қатты өскендіктен, бизнеске шектен тыс зиян келтірмей, рентабельділікті арттыру үшін бағаны өсіруге қабілетті.

Кидланд пен Прескот пайымдауынша, шындығында баға контрциклдық сипатқа ие – яғни экономикалық өсу баяулағанда баға өседі және экономикалық өсу күшейгенде төмендейді. Өсу артқанда нақты жалақы төмендейді және керісінше (немесе нақты жалақының экономикалық циклдарға қатысы болмайды), ақша ұсынысы экономикалық өсуге әкелетін маңызды фактор деп тұжырымдайды.

Баға проциклдігі маңызды. Себебі жалпы экономикалық қызметтегі өзгерістер себептерін іздеп отырғандықтан, мардымды себептерді іздейміз, мысалы, бағадағы не ақша ұсынысында өзгерістер туғызған шоктарды қарастырамыз. Баға проциклдігі аңыз болса, онда циклдардағы өзгерістер себептеріне бағытталған зерттеулер дұрыс болмауы мүмкін. Оны бөлмедегі термометр мысалында қарастырайық. Термометр бөлме температурасының себебі туралы емес, бөлме температурасының қанша екені туралы ақпарат береді. Бөлме температурасын түсіндіру үшін термометр қасиеттерін қарастыру дұрыс емес, деп зерттеу жасауымызға әкеледі.

Кидланд және Прескоттың ойынша, экономикалық циклдерді түсіндірудегі маңызды фактор адамдардың өз уақыттарын демалыс (нарықтық емес әрекеттері) және табыс табу қызметтері арасында қалай бөлетініне қатысты шешімдері. Экономикалық циклдерге әсер етуі мүмкін факторларды талдағаннан кейін олар келесідей қорытындыларға келді:

- Жұмысқа жұмсалған жиынтық уақыт (жұмсалған еңбек көрсеткіші) ЖІӨ өзгерістерімен тығыз корреляцияда. Мұндағы проблема – барлық жұмысшылар үшін ЖІӨ-ге үлестері бірдей деп күтілетіні. Кидланд пен Прескот миға операция жасаушы дәрігер-хирург пен аурухана вахтерының жұмыс уақыттарының тигізетін пайдасы бірдей еместігіне назар аударады. Осылайша, олар экономикалық циклдер бойынша дәстүрлі әдебиеттерде қарастырылмайтын жағдай – нақты жалақының көбірек проциклдігі туралы қорытынды жасайды.
- Негізгі капитал көбінесе нақты ЖІӨ байланыссыз, бірақ бір жыл шамасында мерзімдік шығындар қосылған болса, ол ЖІӨ тығыз корреляцияда болады.



Финн Э. Кидланд; 2004 жылғы экономика бойынша Нобель сыйлығының лауреаты

(Жалғасы бар)

- AD қисығына әсер етуші факторларға қатысты Кидланд пен Прескот ойынша, мемлекеттік шығындар өсумен корреляцияда сияқты болып көрінбегендіктен, тұтыну мен инвестициялар жоғары – проциклдік көрсеткіштер.
- Олардың пайымдауынша, тек алты айдан бір жылға дейінгі мерзімдік шығындар болса, импорт пен экспорт – проциклдік.
- Еңбек және капитал табысы - қатаң проциклдік көрсеткіштер.
- Олар ақша массасының (M1) экономикалық циклдерге әкелетініне, басқаша айтқанда, M1 өсудің экономикалық өсуге әкелетініне дәлел таппады.
- Несиелік келісімшарттар экономикалық циклдер теориясының болашақтағы талдаулары үшін маңызды рөл атқаратынға ұқсайды.
- Баға деңгейі – контрциклдік көрсеткіш.

Кидланд пен Прескоттың еңбектерінің ықпалымен көптеген зерттеу жұмыстары пайда болды, ең алдымен макроэкономикада қандай өзгерістер болуы мүмкін екені зерттелді. Мәліметтерді сипаттайтын факторлардан да басқа факторларды қарастыру қажет еді.

Бұл экономикадағы статистикалық талдаудың, әсіресе мәліметтердің уақыт кезеңін талдаудың сапалық сипаттамаларына қарағанда сандық сипаттамаларына ерекше мән береді. Ұзақ уақыттық мерзімдегі мәліметтердің қысқа уақыттық мерзімдегі мәліметтерге қатысы туралы не айтады?

Нақты экономикалық цикл теориясы рецессияны, сонымен қатар дүмпуді экономикадағы «кемшілік» ретінде қарастырмайды. (Дүмпу экономикалық менеджментте кемшілік ретінде қарастырылуы мүмкін. Себебі ол тұрақсыз. Сондықтан саясаткерлер арасында «дүмпу және банкроттық кезіндегі ескі қаралы күндер» тіркесі таралған). Кидланд пен Прескотт экономикалық цикл кемшіліктерін қарағанда, түсінікті реакция болып табылатын экономикадағы шок түсіндірмесі ретінде қарастырады. Олардың жұмыстары өсудің баяулауы кезіндегі «жабысқақ баға» түсіндірмесін, инвестиция мен тұтыну және баға белгісіндегі нарық кемшіліктерінің монетарлық келісім арасындағы сәйкессіздігін қарастырмайды. Оның орнына олар экономикадағы нақты шоктарды және ол өткеннен кейін бірнеше уақытқа жалғасуы мүмкін бейімделу процестерін қарастырады. Негізінде, Кидланд пен Прескот ойынша экономикалық циклдер бәсекелестік ортада табиғи түрде пайда болады. Дәстүрлі теория бойынша, жетілген бәсеке ұзақмерзімді жұмыссыздыққа әкелмейді.

Экономикалық циклдер теориясының да сыншылары бар. Әсіресе, ұсыныс шоктарының өтпелі емес, уақытша болуы тұжырымы рецессияны түсіндіре алатынына қатысты және моделдің бағалануы мен экономикалық айнымалылардың циклдігі туралы болжамдарға қатысты эмпирикалық зерттеулерге байланысты келіспеушіліктер бар.

ЭКОНОМИКАНЫҢ МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ МОДЕЛДЕРІ

Экономистер экономиканың қалай жұмыс істейтінін түсіну үшін моделдер құрастырады. Экономика өте күрделі пән болғандықтан, қандай да бір моделдің макроэкономиканың барлық элементтерін және ондағы қатынастарды толық қамтуы тіпті мүмкін емес. Дегенмен моделдердің саясат пен саяси шешімдерге тигізетін әсері және моделдегі негізгі айнымалылардың өзгерісінен күтілетін әсерлер туралы саясаткерлер мен зерттеушілер көзқарасын қалыптастыру үшін ақпаратпен қамтамасыз етудің рөлі ерекше. 1970 жылдардан бастап статистикалық және эконометрикалық техникалар дамуының маңызы зор. Бұл экономистерге экономиканың анағұрлым стохастикалық моделдерін құруға мүмкіндік берді және процесс әртүрлі мінез-құлықтар мен нәтижелерді көрсететін, сондай-ақ дамуды түсінуге мүмкіндік беретін бақылаулар формасында жалғасын тапты. ДСЖТ моделдері (DSGE models) осыған мысал бола алады.

Динамикалық стохастикалық жалпы тепе-теңдік моделдері

ДСЖТ (DSGE models) моделдері нақты экономикалық циклдер моделдерінен жалғасын тапқан зерттеулерге негізделеді. Қазіргі таңда бұл моделдер Орталық банктерде талдаудың, болжаудың және саяси шешімдер қабылдаудың негізгі құралдары ретінде қолданылады. Олар өте күрделі және әрқайсысы экономикалық айнымалылар арасындағы қатынастарды түсіндіруге бағытталған көптеген теңдеулерден тұрады. Олардың көпшілігін қарастырамыз. Бұл моделдер дәлдігі мен болжамдық күшін арттыру үшін

олар тұрақты түрде қайта қаралып отырады. Саясаткерлер бұл моделдерді алып, түрлі нәтижелерді зерттеу үшін коэффициенттер мен болжам құрып, оның дұрыстығы мен сенімділігін анықтау үшін нәтижелерді бақыланған нақты жағдайға сәйкестендіреді алады.

Уақытаралық таңдауларға негізделген бұл моделдер динамикалық деп аталады. Экономикалық агенттердің шешімдері ағымдағы жағдайларға ғана емес, болашақта күтілетін жағдайларға да негізделеді. Бұл моделдер саясат пен агенттер мінез-құлқы арасындағы өзара қатынастарға мүмкіндік береді. *Стохастикалық* ұғымы «кездейсоқ» дегенді білдіреді. ДСЖТ моделдері экономикалық қызметтер трендтен қашық тербелістер тудыратын экономикадағы кездейсоқ шоктарды қарастырады. Моделдегі соңғы элемент жалпы тепе-теңдік бағалар, жалақы мен пайыздық мөлшерлемелер деңгейі нарықтағы сұраныс пен ұсыныс өзгерістеріне бейімделеді деген болжамға негізделеді.

ДСЖТ моделдерінің құрамдас бөліктері

ДСЖТ моделдері әртүрлі болғанымен, олардың көпшілігі негізгі үш элементтен тұрады. Олар: үй шаруашылықтары, фирмалар және монетарлық өкілетті орган (Орталық банк). Соңғы ДСЖТ моделдері фискалдық саясат әсерін көрсету үшін қаржы секторы мен мемлекеттік секторды да қосып қарастырады. ДСЖТ моделдеріне кіріспе жасау мақсатында үй шаруашылықтарына, фирма мен монетарлық өкілетті органдарға тоқталамыз.

Үй шаруашылықтары Үй шаруашылықтары өз кезегінде ЖІӨ анықтайтын экономиканың сұраныс жағын білдіреді. Үй шаруашылықтарының қатынастарын анықтайтын теңдеулер нақты пайыздық мөлшерлеме деңгейі мен болашақтағы күтулерге назар аударады. Үй шаруашылықтары әл-ауқаттарын өз бюджеттік шектеулеріне дейін максимизациялайды деп тұжырымдалады. Моделдің жеке элементтерінің микроэкономикалық негіздерге құрылғанын айта кеткен жөн. Әл-ауқатты максималдау теңдеулері шешім қабылдаудағы бұрынғы тұтыну әсері сияқты үй шаруашылықтарының мінез-құлық аспектілерін біріктіру үшін қолданылады.

Бұл моделдерде басты рөл атқаратын нақты пайыздық мөлшерлеме деңгейі мен шешім қабылдаудағы пайыздық мөлшерлеменің рөлін қарастырған болатынбыз. Пайыздық мөлшерлеме төмендесе, үй шаруашылықтары жинақ жасауға қарағанда тұтынуға көп ынталы болады, ол өз кезегінде сұранысты арттырады. Пайыздық мөлшерлеме өссе, онда кері әсер туындайды деп болжанады. Болашаққа қатысты күтулер позитив болса, онда сұраныс пайыздық мөлшерлеме деңгейіне қарамастан өседі және керісінше. Осылайша, нақты пайыздық мөлшерлеме мен тұтыну шығындары арасында теріс байланыс бар. Сұраныс инфляцияға және инфляция туралы болашақ күтулерге әсер етеді.

Сонымен қатар үй шаруашылықтары жұмыс күшін ұсынушылар болып табылады. Тұтыну деңгейі еңбек ұсынысын анықтайтын жұмыс сағаттарының көлеміне байланысты. Үй шаруашылықтары жұмыс пен демалыс арасында таңдау жасайды. Олар тұтынууды көбейткісі келсе, онда көбірек жұмыс сағаттарын ұсынуға тура келеді. Алынған жалақы тұтынуға немесе жинақ жасауға жұмсалуды мүмкін және тұтынушы сатып алуға қабілетті тауар мөлшеріне инфляцияға әсер етеді. Жинақ мөлшері нақты пайыздық мөлшерлеме деңгейінен түсетін қайтарымдармен анықталады.

Сұраныс шоктары, мысалы үй шаруашылықтары қаржылық тұтыну үшін өте көп мөлшерде қарыз алып, оны қайтару үшін тұтынууды қысқартқанда және кең тараған дефолт үй шаруашылықтарына қолайсыз әсер еткенде пайда болуы мүмкін.

Фирмалар Фирмалар пайданы максимизациялап, өнімді технология, капитал және еңбекке тәуелді болатын өндірістік функцияға сәйкес қызмет етеді деп болжанады. Еңбек фирма шығындары құрылымының негізгі элементі және технология деңгейі өнімділікке әсер етуші фактор деп пайымдалады. Сонымен қатар кейбір фирмалар монополиялық биліктің кей элементтеріне ие және баға белгілей алады деп болжанады. Баға өз кезегінде еңбек шығындары әсеріне ұшырайтын өндірістің шекті шығындарының үстінен қосылған үстеме негізінде белгіленеді. Үстемнің артуы пайданың болашақта күтілетін ағынына байланысты анықталады. Одан кейін фирмалар баға өзгерісі шығындардың болуының себебінен бағаны жиі өзгертуге ынталы еместігі туралы болжанады.

Экономикалық өсу кезінде сұранысты қанағаттандыру және өнімділікті арттыру үшін фирма жұмысшыларды көбірек еңбек ұсынуға ынталандыруы қажет. Жұмысшылар жалақы деңгейі артса ғана көбірек еңбек ұсынады, бұл фирманың шекті шығындарын арттырады және бағаның өсуіне себеп болуы мүмкін. Дегенмен, нақты қызмет пен инфляциялық қысымдар арасында тікелей байланыс бар.

Ықтимал шоктар өнімділік пен нақты жалақы деңгейіне әсер ететін технологиядағы өзгерістер түрінде пайда болуы мүмкін. Фирмалардың капитал қорлары үй шаруашылықтарының жинақ жасау шешімдерімен анықталады, бірақ қаржылық сектор тиімділігіне де байланысты. Жоғарыда айтылғандай, қаржылық сектор ДСЖТ моделдерінің бір элементіне жатқызылады. Тиімсіз қызмет ететін қаржы жүйесінде фирмаға қажет капиталға қол жеткізу қиынға соғады, сонымен қоса, оның бағасы да өсуі мүмкін.

Монетарлық органдар Тауар және еңбек нарығындағы сұраныс пен ұсыныс қысқамерзімді пайыздық мөлшерлеме деңгейін бақылаушы Орталық банктердің монетарлық саяси шешімдеріне байланысты. Пайыздық мөлшерлеме деңгейі орталық банктің ағымдық инфляция, болашақта күтілетін инфляция деңгейі және ЖІӨ (немесе нақты қызмет) талдауы негізінде бекітіледі. Орталық банк шешім қабылдау кезінде өткен кезеңдегі пайыздық мөлшерлеме мен өнімділік айырмасына негізделген пайыздық мөлшерлемені инфляцияның мақсатты деңгейіне байланыстырып басқаруын тұжырымдайтын Тэйлор заңына (келер тарауларда толығырақ қарастырамыз) сүйенеді. Бұл ағымдық өнімділік пен тренд арасындағы айырмашылық. Инфляциялық қысым күшейсе, орталық банк пайыздық мөлшерлеме деңгейін арттырады, ал ол үй шаруашылықтарының да, фирмалардың да шешім қабылдауына әсер етеді. Сол сияқты, экономикада құлдырау кезеңі болса, орталық банк инфляцияны мақсатты деңгейде сақтауды ынталандыруда экономикаға көмектесу үшін пайыздық мөлшерлеме деңгейін төмендеті алады.

ДСЖТ моделдерінің құндылығы және қолданылуы

Жоғарыда айтылғандай, ДСЖТ (DSGE) моделдері монетарлық орган құралдарының бірі ретінде қолданылуы мүмкін. Олар болжам жасауға көмектесу, түрлі саяси шешімдер әсерін талдау және өнімділікке әртүрлі саяси параметрлердің қалай әсер ететінін қарау үшін пайдаланылады. Тіпті модель мемлекеттік араласудың қажет еместігін ұсынуы да мүмкін. Зерттеулердің көрсетуі бойынша, бір тоқсанда ДСЖТ моделдері таза статистикалық талдау ретінде өнімділік пен инфляцияны болжауда сенімді болуы мүмкін, бірақ ол бір жыл уақыт аралығында қарастырылса, сенімділігі жоғарырақ болады.

Бұл саясаткерлер тек қана осы моделдерге арқа сүйейді деген сөз емес. Олар шешім қабылдауға көмектесетін статистикалық талдауларға, бизнес ұйымдар мен кәсіпорындар жүргізген зерттеулерге және орталық банк пікірлеріне де ақпарат көзі ретінде қарайды. Шоктар пайда болған жағдайда моделдер оның сипатын және әсер мөлшері мен бағыттарын анықтауға көмектеседі. Бұл моделдер ыңғайлы мемлекеттік саясатты анықтауда қолданылады және нышаны туралы дұрыс ақпаратпен қамтамасыз етеді.

Санаулы экономистер ғана ДСЖТ моделдерін мінсіз және оның сенімділігі мен дұрыстығын арттыру мүмкіндігі жоқ деп санайды. Көпшілік пікірінше, ол еш модель болмағаннан жақсы және шешім қабылдауға көмектеседі. Моделдің анықталған кемшіліктеріне әрдайым мәліметтер бақылауымен дәлелдене бермейтін, тұтыну, жалақы, инвестиция мен өнімділік ұзақмерзімді кезеңде бірдей мөлшерде өсуге бейім деген тұжырым жатады. Қаржы дағдарысы қаржы секторына экономикадағы фискалдық саясат рөлі мен әсерін анықтауда жаңа моделдер кеңірек қолдану қажеттігін айқындап берді. Барлығы үздіксіз дамып жұмыс істейді және экономиканың даму жолын түсінудің бір тәсілі – макроэкономиканың қалай жұмыс жасайтынын сипаттауға көмектеседі.

ҚОРЫТЫНДЫ

Бұл тарауда келесі тарауларда кеңінен қарастырылатын қысқамерзімді экономикалық тербелістер кіріспесін қарастырдық. Келесі тарауларда осы тарауда келтірілген бірнеше негізгі тұжырымдар және макроэкономикалық айнымалылардың уақыт аралығындағы мінез-құлқын тереңірек қарастырамыз.

Сонымен қатар экономистердің экономиканың қалай жұмыс істейтінін қабылдауына, қандай нарықтардың айқындығына және экономикалық агенттер мінез-құлқының әртүрлілігіне байланысты экономикалық циклдердің әртүрлі түсіндірмелерін зерделедік. Экономикалық циклдер моделі экономиканың ұсыныс жағына да, сұраныс жағына да назар аударады және трендік өсуден ауытқуларды жеңілдетуге бағытталған саясат айналысындағы сұрақтарға жауап береді. Нақты экономикалық циклдер моделінде уақыт қатары мәліметтерін «көретін» трендтеріміз шындығында көрсетілген бе деген сұрақ көтеріледі. Тренд болмаса, онда одан ауытқуды төмендетуге бағытталған саясат дұрыс болмайды.

ЖАҒАЛЫҚТАРДАН

Экономикалық циклдер

Бұл кітапта экономикалық мәселелердің түрлі түсіндірмелерін келтірдік және бұл мақалада аустриялық экономикалық циклдер теориясын қарастырамыз.

Аустриялық экономикалық цикл теориясы (АЭЦТ)

Күту заманауи макроэкономикалық моделдеуде негізгі рөл атқарады. Шешімдер өткен және ағымдағы кезең жағдайларына ғана емес, болашаққа негізделіп те қабылданады. Адамдар орталық банк экономикасымен толық таныс болмаса да, оның пайыздық мөлшерлеме деңгейіне бақылау жасайтынынан хабардар. Өзіңізге келесі сұрақ қойыңыз: Елдегі пайыздық мөлшерлеме деңгейінің келесі өзгерісі қандай болмақ деп ойлайсыз? Екі, үш және бес жылдан кейінгі пайыздық мөлшерлеме деңгейінің қандай болатынына қатысты ойыңыз қандай? Пайыздық мөлшерлеме деңгейі өседі десеңіз, онда олар қаншалықты деңгейге дейін артады және қай нүктеде бағыттарын өзгертеді деп ойлайсыз?

АЭЦТ экономикалық циклдердегі орталық банк рөліне баса назар аударады. Орталық банк пайыздық мөлшерлеме деңгейін арттыру туралы шешім қабылдады делік. Инвестициялық жобаларды ескере отырып, фирмалар жобалардың тиімді болып қалатынын немесе кейінге қалдырылу қажеттігін қарастырады. Бұл экономикадағы құлдырауға әкеледі. Дегенмен, фирмалар пайыздық мөлшерлеме деңгейінің болашақта белгілі бір нүктеде төмендейтінін және инвестициялық жобалардың өсуді ынталандыру үшін қолға алынатынын да біледі. Орталық банктің пайыздық мөлшерлемені көтеруі немесе төмендетуі қарызға берілетін қаражатқа сұраныс пен ұсыныстың дисбалансының себебінен емес, инфляцияда болуы мүмкін өзгерістерді болжаудан туындағандықтан, «жасанды» деп есептеледі. Пайыздық мөлшерлеме деңгейінің қолдан өзгертілуі фирма мен үй шаруашылықтарын шатастырады, экономикада өркендеу немесе дағдарыс орын алады, тиісінше, экономикалық циклдар пайда болады.

АЭЦТ теориясы сыншыларының айтуынша, пайыздық мөлшерлеме деңгейінің өзгеруі арқылы фирмалар мен үй шаруашылықтарын шатастыруға болатындай, тым болмағанда қайталанатын циклдерден жапа шегетіндей ұзақмерзімді уақыт кезеңіне ақымақ болуы мүмкін емес. Ақыр-соңында, пайыздық мөлшерлеме деңгейі тарихи төмен деңгейде, ал қаржылық дағдарыс мәңгілік қалады деп аз ғана адам күткен. Дегенмен шешімнің басым бөлігі макроэкономиканы ескермей жасалады. Мысалы, жеке тұлғалар төмен пайыздық мөлшерлеме деңгейін ипотекалық несие төлеу мерзімін өзгерту не автокөлік сияқты жоғары сапалы тауарлар сатып алуға қарыз алу арқылы пайдалануы мүмкін. Бұл тұлғалар өз жеке мүдделері тұрғысынан әрекет етеді.



Үй шаруашылықтары болашақтағы пайыздық мөлшерлемеге алданып қалуы мүмкін бе?

Сол сияқты деңгей өзгергенде фирмалар сұраныстағы өзгерістерді күтеді. Пайыздық мөлшерлеме деңгейі төмендесе, олар сұраныстың артуын күтеді де кеңеюді жоспарлай бастайды. Бұл фирмалар өз жеке мүдделері тұрғысынан қызмет етеді. Экономикалық агенттер экономикалық жағдайдағы қысқамерзімді өзгерістерге жауап береді. Отбасы ипотекалық несие төлемдерін төлеу мерзімін өзгерту арқылы төмендете алса, неге олай жасайтыны түсінікті. Сондай-ақ фирмалар алдын ала дайындалған сұраныс артқан кезде қосалқы өнімділіксіз және бәсекелестерінің табыстың басым бөлігін алуына жол бергенді қаламайды.

Экономикалық агенттер пайыздық мөлшерлеме деңгейінің болашақ бағыты туралы толық хабардар және «ақымақтықтан» алыс болса да,

бұл жағдай олардың экспансия және қысқару циклдерін ынталандыратын жолмен әрекет етуін тоспайды. Кей аустриялық мектеп экономистерінің ойынша, бұған экономикалық агенттер емес, қаржы нарығына араласқан орталық банк кінәлі.

Сұрақтар

- 1 Неліктен күту макроэкономикалық талдаудың маңызды элементі?
- 2 АЭЦТ теориясын сынаушылардың айтуынша, экономикалық агенттерді қайта-қайта «алдау» мүмкін емес. Жетілмеген ақпарат экономикалық агенттерді қандай қиындықтарға ұшыратуы мүмкін?
- 3 Дамыған мемлекеттердің көпшілігінде пайыздық мөлшерлеме деңгейі нөлге дейін азайтылса, олардың ұзақ уақыт бойы дәл солай төмен болып сақталуына болжамыңыз қандай? Көзқарасыңыз қабылдайтын шешіміңізге қалай әсер етеді?
- 4 АЭЦТ теориясы өкілдерінің экономикалық циклдер пайда болуына орталық банк жауапты деген пікірімен қаншалықты келісесіз?
- 5 Қарастырылған моделдердің ішінде қысқамерзімді экономикалық тербелістер себептерін ең жақсы түсіндіретін модель қайсы және неліктен?

ТҮЙІН

- Кез келген мемлекет экономикалық іс-әрекеттердің деңгейінің өзгеру кезеңдерін бастан өткізеді.
- Негізгі макроэкономикалық мәліметтер – көбінесе уақыт кезеңіндегі мәліметтер. Ол өз кезегінде мәліметтер жинақтарына қолданылатын статистикалық тесттер сенімділігі мен дұрыстығы мәселесін туындатады.
- Экономикалық өсу белгілі бір уақыт мерзімі аралығында туындап отыратын трендке ілесе пайда болады.
- Бұл трендтен ауытқу экономикалық циклдер ретінде танылады.
- Экономикалық циклдер негізгі өзгеріс нүктелері бар экономикалық қызметтің шыңынан, құлдыраудан, тоқыраудан және өсуден тұрады.
- Трендтер стационарлық немесе стационарлық емес болуы мүмкін. Стационарлық емес мәліметтер уақытқа тәуелсіз тұрақты көлемде өзгеріп отыратын детерменистік трендті немесе айнымалылар кездейсоқ шамаға өзгертін стохастикалық трендті көрсетуі мүмкін.
- Макроэкономикалық мәліметтер жұптарымен қарастырылады. Жұптың бірі әдетте – ЖІӨ. Салыстырылып отырған айнымалылар не проциклдік не контрциклдік болуы мүмкін.
- Макроэкономикалық мәліметтерді жинау экономистерге белгілі бір индикаторларды бастаушы (көшбасшы), артта қалушы және сәйкес келуші ретінде қарастыруға мүмкіндік береді.
- Экономикалық циклдегі өзгерістер үй шаруашылықтары мен фирмалардың шешім қабылдауындағы өзгерістерден, сыртқы шоктар мен мемлекеттік саясаттың әсерінен немесе болашаққа деген сенімділік пен күту әсерінен пайда болады.
- Экономикалық цикл моделдері экономиканың ұсыныс және сұранысқа қатысты өзара байланыстары тұрғысында әртүрлі жіктеледі.
- Нақты экономикалық циклдер экономикалық іс-әрекеттегі өзгерістер себебі ретінде қарастырылатын технологиялардағы өзгерістер әсеріне назар аударады.
- Орталық банктер мен саясаткерлер шешім қабылдау кезінде экономиканың күрделі ДСЖТ моделдерін кеңінен қолданады.

ШОЛУ СУРАҚТАРЫ

- 1 Уақыт қатары мәліметтері деген не? Оған мысал болатын үш негізгі макроэкономикалық айнымалыны атаңыз.
- 2 Қарапайым экономикалық циклдің негізгі кезеңдері қандай және олардың ұзақтығы қанша?
- 3 Детерминистік тренд пен стохастикалық тренд арасындағы айырмашылық қандай?
- 4 ЖІӨ трендтен жоғары болса, төмендегі айнымалылардың қайсысы проциклдік, қайсысы контрциклдік болады? Түсіндіріңіз.
 - а. Инфляция
 - б. Жұмыссыздық
 - с. Жұмыспен қамту
 - д. Нақты жалақы
 - е. Номинал пайыздық мөлшерлеме
- 5 Жұмыссыздық «артта қалушы индикаторға» жатады. Бұл нені білдіреді және ол неліктен артта қалушы индикаторға жатқызылады?
- 6 Үй шаруашылықтарының шешімдеріндегі өзгерістер неліктен ЖІӨ трендтен ауытқуына себепкер?
- 7 Үй шаруашылықтары мен фирмалар сенімділігінің экономикалық циклдегі рөлі қандай?
- 8 Экономикалық циклдің жаңа классикалық моделіндегі бағаның болжанбаған өзгерістерінің рөлі қандай?
- 9 Нақты экономикалық цикл моделдері мен басқа экономикалық цикл моделдері арасындағы басты ерекшелік қандай?
- 10 ДСЖТ моделдерінің негізгі қызметтері қандай?

МӘСЕЛЕ МЕН ШЕШІМ

- 1 31.1-сызбадағы Ұлыбритания немесе ЕО мәліметтері негізінде:
 - а. Берілген кезең аралығындағы трендтен ауытқу амплитудасын есептеңіз.
 - б. Әр жағдай үшін трендтен ауытқудың басы мен оған оралу аралығындағы уақыт ұзақтығын есептеңіз.
- 2 Бір уақыт кезеңінде мемлекеттің ЖІӨ өсу қарқыны 3,4%, өнімділіктің өсу қарқыны 2,8%. Келесі екі уақыт кезеңінде ЖІӨ өсу қарқыны сәйкесінше 2,8% және 2,0%. Бұл мемлекетте рецессия бар ма? Жауабыңызды түсіндіріңіз.
- 3 Мемлекеттің ұлттық статистика органының вебсайтына (Ұлыбритания үшін OSN немесе ЕО үшін Eurostat) кіріп, соңғы 30 жылдағы жұмыссыздық пен инфляция бойынша мәліметтерді іздестіріңіз. Алынған мәліметтерді кестеге енгізіп, сызбасын жасаңыз және трендін анықтаңыз. Тренд сипаты стационарлық, стационарлық емес немесе анықталмаған ба? Түсіндіріңіз.
- 4 Кез келген уақыт қатары мәліметтері трендін анықтау әрдайым мүмкін бе? Уақыт кезеңіндегі мәліметтердің тренді айқын көрінбесе қандай проблемалар туындауы мүмкін?
- 5 Өзіңіз оқып жүрген мемлекет үшін төмендегі макроэкономикалық көрсеткіштер жұбын қарастырыңыз. Сәйкес органның вебсайтын пайдаланыңыз. Ол көрсеткіштердің проциклдік немесе контрциклдік екенін түсіндіріңіз. ЖІӨ және:
 - а. Инфляция
 - б. Жұмыспен қамту
 - с. Жұмыссыздық
 - д. Ақша ұсынысы (M1)
- 6 Фирмаларда қор өсуі орын алды. Оның пайда болу себептері және фирмалардың бұл жағдайға жауапты әрекеті қандай болады деп күтіледі? Бұл өнімділікке қалай әсер етуі мүмкін?

- 7 Үй шаруашылықтары мен фирмалардың сенімділігі мен күтулері неліктен өнімділіктің трендтен ауытқуына әкелуі мүмкін? Экономикалық іс-әрекеттегі өзгерістер индикаторларын анықтау үшін сенімділіктегі өзгерістерді өлшеудің қандай да бір тәсілдері бар ма?
- 8 ДСЖТ моделдерін сынаушылардың пікірінше, бұл модель өте күрделі қарамастан, Қаржылық Дағдарыс кезінде болған шоктар симптомдары туралы ақпарат беруде көмектесе алмады. Моделді сынаушылар қаржы нарықтағы элементтерінің моделге енгізілмегенін алға тартады және моделге іргетас болған неоклассикалық негіздер мен болжамдар түгелдей қате деп есептейді. Сіздің ойыңызша сынаушылар неге бұл моделді сонша кінәлап отыр және олардың бұл моделдердің болжам жасау мен саяси бағдарламалар дайындауға көмегі және құндылығы туралы пікірімен қаншалықты келісесіз?
- 9 Жұмысшыларды әрдайым жалған инфляция шатастырады дегенмен қаншалықты келісесіз?
- 10 Экономикалық цикл моделдері ішіндегі ең дұрысы қайсысы және неліктен?

32 КЕЙНСИАНДЫҚ ЭКОНОМИКА ЖӘНЕ IS-LM ТАЛДАУ

Неоклассикалық теория бойынша нарықтар, оның ішінде еңбек нарығы мемлекеттің араласуынсыз қысқамерзімді де, ұзақмерзімді де кезеңде өздігінен реттеледі. 1930 жылдардағы Ұлы Депрессия Еуропа және АҚШ бойынша миллиондаған адамдардың жұмыстан айырылуына себеп болды және жұмыссыздықтың жоғары деңгейі бірнеше онжылдықтар бойы сақталды.

1936 жылы Джон Мейнард Кейнс жалпы қысқамерзімді экономикалық тербелістерді, оның ішінде Ұлы Депрессияны түсіндіру мақсатында «*The General Theory of Employment, Interest and Money*» атты кітабын жариялады. Макроэкономика экономикалық зерттеулердің жеке бөлімі ретінде Ұлы Депрессия тәжірибесінен кейін пайда болды. Кейнс классикалық парадигманың кемшіліктерін байқаған жалғыз адам емес. Бұған дейінгі бөлімде айтқанымыздай, Митчелл мен Бернс экономикалық циклдермен Ұлы Депрессиядан 20 жыл бұрын жұмыс жасады. Кейнс бұл дәстүрді жалғастырып, жиынтық құбылыстар феноменін талдауға қызығушылықты тудыруға көмектесті.

Кейнс тұжырымы бойынша, рецессия мен депрессия тауар мен қызметке деген лайықсыз жиынтық сұраныс себебінен пайда болады. Классикалық экономикалық теория мемлекеттік саясаттың тек ұзақмерзімді әсерін ғана түсіндіре алғандықтан, Кейнс ұзақ уақыт бойы бұл теорияның сыншысы болды. «Жалпы теориядан» бірнеше жыл бұрын Кейнс классикалық экономика туралы былай деп жазған болатын: «Ұзақмерзімді кезең ағымдық жағдайлар үшін бұрыс бағдар. Ұзақмерзімді кезеңде бәріміз өліміз. Экономистер теңіз дауылы кезінде дауыл өткеннен кейін бәрі қалыпты болатыны туралы ғана айта алса, онда олардың өздеріне тым жеңіл әрі пайдасыз міндетті алғаны».

Кейнс идеясы экономистермен қоса, саясаткерлерге де бағытталды. Әлем мемлекеттері жоғары жұмыссыздық деңгейінен зардап шегіп отырғандықтан, Кейнс қоғамдық жұмыстарға жұмсалатын мемлекеттік шығындардан тұратын АД көлемін арттыру саясатын ұсынды. Кейнс экономикаға қысқамерзімді араласу қажеттігін алға тартты. Еуропаның көптеген дамыған мемлекеттерінде экономиканы бақылаудың негізгі әдісі ретінде ақша-несие саясаты және экономикалық ұсыныс теориясы қолданылғандықтан, Кейнсиандық ұсыныспен басқару әдісі экономика ғылымы тарихи кітаптарында қалып қойды. Дегенмен, 2007-2009 жылдарғы Қаржы Дағдарысы және одан кейінгі рецессия Кейнсиандық экономиканың макроэкономикалық саясаттағы рөлі туралы пікірталасты қайта жандандырды. Кейнстің экономикалық теорияға қосқан үлесі кеңінен мойындалған және Кейнсиандық экономиканы тереңірек қарастырудың маңызы зор. Бұл бөлім сол процестің бастауы.

КЕЙНС КРЕСТІ

Классикалық экономиканың іргелі негізі – нарықтар тиімділігі және олардың өзін-өзі реттейтіні туралы тұжырым. Макродеңгейде бұл экономика тепе-теңдіктен шығып, жұмыссыздық пайда болса, онда жалақы мен баға экономиканы толық жұмыспен қамту кезіндегі тепе-теңдікке қайта әкелетіндей реттеледі дегенді білдіреді. **Толық жұмыспен қамту** нарықтағы жалақы деңгейінде жұмыс жасағысы келетін адамдардың барлығы жұмыс тауып алуға қабілетті болатын нүкте. Бұл жағдайда орын алған кез келген жұмыссыздық – ерікті жұмыссыздық. 1930 жылы Ұлы Депрессия классикалық тұжырымдарды толығырақ зерттеуге әкелді; жұмыссыздықтан жапа шегіп отырған миллиондаған адамдардың барлығы нарықтағы жалақы деңгейінде жұмысты қабылдамай жүрген ерікті жұмыссыздар болуы мүмкін емес, сондықтан олардың кейбірі ойламаған жерден жұмыссыз қалған болуы керек.

Өткен тарауда бағалардың жабысқақ болуы мүмкін екенін қарастырған болатынбыз, яғни нарықтар экономикадағы өзгерістерге әрдайым бірден бейімделе бермейді.

Толық жұмыспен қамту – нарықтағы жалақы деңгейінде жұмыс істерісі келетін адамдардың барлығы жұмыс тауып алуға қабілетті болатын нүкте

Жоспарлы және нақты шығындар

Кейнсиандық талдаудың негізгі үй шаруашылықтары мен фирмалардың жоспарлы және нақты шешімдері арасындағы анықталған айырмашылық **Жоспарлы шығындар, жинақтар немесе инвестиция** фирмалар мен үй шаруашылықтары жасауға ниеттенген немесе қалайтын әрекеттері. Мысалы баспагер жылдың алғашқы алты айында кітаптың 10 000 данасын сатуды жоспарлауы мүмкін; жеке тұлға жазғы демалыста Түркияға баруды жоспарлап, сапарға қажетті ақшаны жинақтайды; бір адам келесі жылғы үйлену тойына жұмсау үшін ағымдағы жыл бойы 1000 € жинауға ниеттенуі мүмкін.

Жоспарлы шығындар, жинақтар немесе инвестиция – үй шаруашылықтары мен фирмалар қалайтын немесе жасауға ниеттенген әрекеттері

Нақты шығындар, жинақтар немесе инвестиция дегеніміз жүзеге асырылған немесе *ex post* (әрекеттен кейінгі) нәтиже. Баспагер жылдың алғашқы алты айында небәрі 8000 дана сатып, қорында жоспарланғаннан 2000 дана артық қалуы мүмкін; жазғы демалысын жоспарлаған адам ауырып қалып, демалысқа баруға жарамай қалуы мүмкін. Сондықтан олардың нақты тұтынулары жоспарланған тұтынудан төмен (немесе нақты жинақтары жоспарланғаннан артық. Себебі олар ниеттенген нәрселеріне жұмсалмады) және үйлену тойына жинақ жасау жоспары су тасқынынан зиян шеккен үйін қайта жөндеуге шығындалу қажеттігінен орындалмауы мүмкін.

Нақты шығындар, жинақтар немесе инвестиция – үй шаруашылықтары мен фирмалардың әрекетінен кейін жүзеге асырылған немесе *postfactum* нәтиже

Сондықтан жоспарланған және нақты нәтижелер әртүрлі болуы мүмкін. Кейнс тепе-теңдік ұлттық табыстың толық жұмыспен қамтуға сәйкес келуіне ешқандай қажеттігіне себеп жоқ деп тұжырымдады. Жабысқақ жалақы мен жабысқақ баға әсерінен жалақы мен баға қысқамерзімді кезеңде реттеле қоймауы мүмкін сондықтан экономикадағы сұраныс деңгейі толық жұмыспен қамтуды тудыруға қауқарсыз болуы мүмкін. Оның ойынша, мемлекет 1930 жылы жаппай жұмыссыздықты жеңілдету және жұмыспен қамтудың қажетті деңгейіне қол жеткізу үшін сұранысты басқару арқылы экономикаға араласуы қажет еді.

Экономика тепе-теңдігі

Мемлекет ЖІӨ (оны ұлттық табыс деп атайтын боламыз) төрт құрамдас бөлік арасында бөлінетінін білеміз: тұтыну шығыны, инвестициялық шығын, мемлекет шығыны және таза экспорт.

Әрбір нүктедегі экономикадағы жалпы шығын келесі формуламен берілген $C+I+G+NX$ және ұлттық табысқа тең делік. Оны сызба түрінде 32.1-сызба (а) және (б) панелдерінде көрсетілгендей 45 градустық түзу түрінде бейнелейік.

(а) және (б) панелдеріндегі 45 градустық түзу тұтыну шығыны (нақты тұтыну) ұлттық табысқа (жоспарлы тұтыну) тең болатын барлық нүктелерді қосады. Бұл түзу экономиканың сыйымдылығына тең деп қабылданады – жиынтық ұсыныс (AS) қисығы.

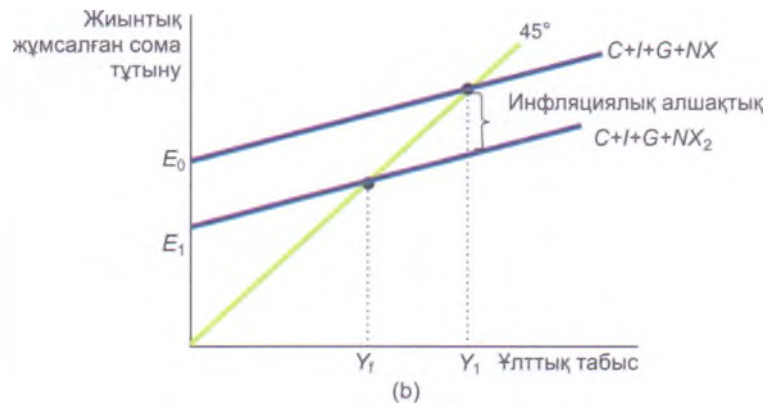
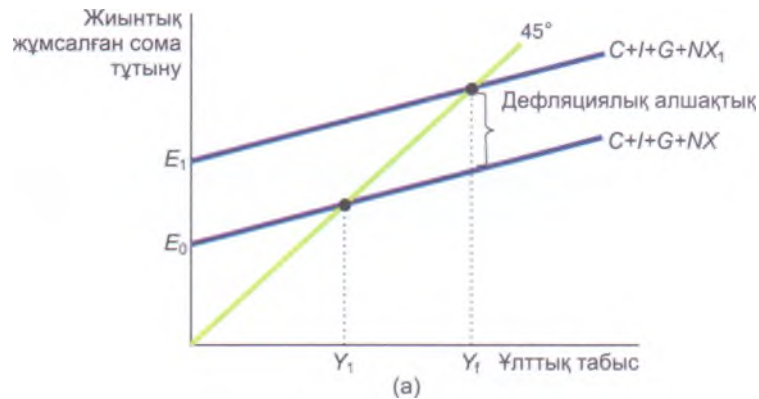
$C+I+G+NX$ түзуі табыс функциясы – басқаша айтқанда, шығын табысқа тәуелді. Табыстар жоғары болса, тұтыну шығыны да жоғары, яғни $C+I+G+NX$ түзуінің көлбеуі оң деген сөз. $C+I+G+NX$ вертикаль өсінің E_0 белгіленген бөлігі **дербес шығындар немесе дербес тұтыну** деп аталады.

Бұл тұтынудың табыстан/өнімділіктен тәуелсіз бөлігі және мемлекеттік шығын бұл тұтынудың негізгі элементі.

32.1-СЫЗБА

Дефляциялық және инфляциялық алшақтық

45 градустық түзу тұтыну шығыны табысқа тең болатын барлық нүктелерді көрсетеді. Вертикаль тұтыну осі дербес тұтынуды білдіреді. Тұтыну $C+I+G+NX$ 45 градустық түзумен қиылысатын жерде экономикада тепе-теңдік орнайды. (а) панелінде бұл тепе-теңдік Y_1 нүктесіндегі толық жұмыспен қамту кезіндегі өндіріс көлемінен (Y_1) төмен; яғни толық жұмыспен қамтуды сақтап қалуға қауқарсыз. Мемлекет дефляциялық алшақтықты жою үшін тұтыну түзуін $C+I+G+NX_1$ дейін көтеруі қажет. (б) панелінде тепе-теңдік толық жұмыспен қамтудан жоғары, яғни экономика сұранысты қанағаттандыруға қауқарсыз. Бұл жағдайда мемлекет инфляциялық алшақтықты жою үшін $C+I+G+NX$ түзуін $C+I+G+NX_2$ түзуіне дейін төмендетуі қажет.



Дербес шығын немесе дербес – тұтыну табысқа/өнімділікке тәуелсіз шығын

Нақты шығын жоспарлы шығынға тең болғанда экономикада қысқамерзімді тепе-теңдік орнайды. Бұл жерде «тепе-теңдік» ұғымы «ең жақсы» немесе «қалайтын» тепе-теңдікті білдірмейтінін ескеріңіз. Ол жай ғана нақты шығын жоспарлы шығынға тең болатын нүкте. Экономика $C+I+G+NX$ түзуі 45 градустық түзумен қиылысқан нүктеде тепе-теңдікте болады. Ол Кейнс кресті деп аталады. (а) панелінде экономика ұлттық табыс Y_1 болатын нүктеде тепе-теңдікте болады. Дегенмен, толық жұмыспен қамту ұлттық табыс Y_1 болатын нүктеге сәйкес. (а) панеліндегі нақты шығын $C+I+G+NX$ толық жұмыспен қамту кезіндегі өндіріс көлеміне (Y_1) қажетті тепе-теңдіктен төмен тепе-теңдікті көрсетеді.

Y_2 нүктесіндегі тепе-теңдік кезінде экономикада пайдаланылмаған бос қуаттар болады, яғни кейбір ресурстар толық көлемде қолданылмайды, капитал толық пайдаланылмай, жұмыссыздық пайда болады. Толық жұмыспен қамту және оны қамтамасыз етуге қажетті шығын арасындағы айырмашылық **дефляциялық алшақтық** (кейде **өнімділіктегі алшақтық** деп те атайды) деп аталады. Толық жұмыспен қамтуға жету үшін қажетті нақты шығын мен жоспарлы шығын вертикаль қашықтықты көрсететін дефляциялық алшақтықты жою үшін шығын $C+I+G+NX_1$ дейін артуы қажет.

Дефляциялық алшақтық немесе өнімділіктегі алшақтық – шығындар толық жұмыспен қамтудан кем болған жағдайда толық жұмыспен қамту көлемі мен шығындар арасындағы айырма

(б) панелінде $C+I+G+NX$ түзуі 45 градустық түзумен толық жұмыспен қамту кезіндегі өндіріс көлемінен (Y_2) жоғары орналасқан Y_1 нүктесінде қиылысады. Бұл жағдайда экономика нақты шығынды қанағаттандыруға қабілетсіз. Бұл инфляциялық қысым тудырады. Толық жұмыспен қамту кезіндегі өндіріс көлемі мен тұтыну түзуі арасындағы айырма **инфляциялық алшақтық** деп аталады. Инфляциялық қамту кезіндегі өндіріс көлеміне тең болатын жағдайдағы тепе-теңдікке әкелу үшін $C+I+G+NX$ түзуін $C+I+G+NX_2$ түзуіне дейін төмендету қажет.

Инфляциялық алшақтық – шығындар толық жұмыспен қамтудан артық болған жағдайда толық жұмыспен қамту көлемі мен нақты шығындар арасындағы айырма

Сұраныс арқылы басқару Кейнсиандық талдау бойынша экономикалық циклдегі ауытқулардың негізгі себебі – сұраныс тарапынан болатын факторлар. Кейнсиандық экономика принципі өте қарапайым және интуитивті. Экономикалық іс-әрекеттегі құлдырау фирмалардың сатуға жоспарлаған барлық тауарлары мен көрсетілетін қызметтерін сата алмағанынан пайда болады. Тұтынушылар (бұл жерде тек соңғы отырмыз) көп тауарлар мен көрсетілетін қызметтерді сатып алмағандықтан, фирмаларды да айтып мүдделі емес және тауар қоры көбейіп кеткендіктен өндірісті қысқартады. Өндіріс қысқарса, фирмалар көп жұмысшыларды және олар зейнеткерлікке шыққанда олардың орнын ауыстыруды қажет етпегендіктен, кейбір жұмысшыларды қысқартады немесе қысқартылған жұмыс аптасына көшеді немесе тіпті белгілі бір мерзімге өндірісті уақытша қысқартуы мүмкін. Сұраныс тапшылығы әсерінен жұмыссыздық артады. Жұмыссыздық әсеріне ұшыраған жұмысшылар табыстары азайғандықтан, шығындарын қысқартады. Бұл жағдайды одан әрі ушықтырады.

Алдыңғы тарауларда айтылғандай, тұтынудың қысқару себептерін анықтау қиын. Оның себебі сенім мен күту; қоғамның жаңалықтарды қабылдау қабілеті болуы мүмкін; немесе тұтыну сипатының өзгерісі бір фирма тауарына деген сұраныстың төмендеуіне, ал басқа бір фирма үшін сұраныстың артуына себеп болуы мүмкін. Бірақ құрылымдық өзгерістер сұраныстың бұзылуына әкелуі мүмкін. Күйзеліске ұшыраған өнеркәсіпте қысқартуға ұшыраған жұмысшылар өсіп келе жатқан өнеркәсіптерде пайда болып жатқан жұмысқа ауысу үшін қажетті біліктілігі болмауы мүмкін және нәтижесінде олар жалақы деңгейіне қарамастан жұмыссыз қалады.

Кейнстің тұжырымдауына мемлекет экономикадағы сұранысқа әсер ету үшін әрі дефляциялық және инфляциялық алшақтықтарды төмендету үшін фискалдық және монетарлық саясат құралдарын, фискалдық саясатты пайдалана алады. Салық табыстың циклдік ағымынан болатын ағындар болып табылатынына қарамастан мемлекет оларға әсер ете алады. Сол сияқты, мемлекет өз тұтынуын және салықтағы өзгерістер жиынтығын өзгерте алады және мемлекеттік шығынды экономиканы толық жұмыспен қамту кезіндегі өндіріс көлеміне ең жақын нүктеде тепе-теңдікке әкелу үшін сұранысты басқару тұтқасы ретінде қолдануына болады. Толық жұмыспен қамту кезіндегі өндіріс көлемі, қолда бар ресурстардың барлығы толық қолданылған кездегі экономика өндіруге қабілетті кезеңдегі мөлшері (жоспарлы шығындар) 1 трлн €, нақты шығындар тек 800 млрд € болса, онда дефляциялық не өндірістік алшақтық 200 млрд € болады.

Мемлекет бұл қосымша 200 млрд € шығынды қалыптастыру үшін салықты қысқартып, мемлекеттік шығынды арттыруға бағытталған саяси тұтқаларын қолдануы мүмкін. Бұл «тұтқаларды» қолданудың бірнеше қызықты артықшылықтары бар. Оларды келесі тарауда қарастырамыз.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Неліктен нақты шығын жоспарлы шығыннан өзгеше болуы мүмкін?

Экономикадағы жоспарлы шығын 500 млрд €, нақты шығын 400 млрд € болса, инфляциялық не дефляциялық алшақтық орнай ма? Жауабыңызды түсіндіріңіз.

Мемлекет шығынды толық жұмыспен қамту кезіндегі өндіріс көлеміне сәйкестендіру үшін қандай қадамдарға бара алады?

МУЛЬТИПЛИКАТОРЛЫҚ ЭФФЕКТ

$C+I+G+NX$ түзуі шығын функциясы деп аталады. Жоспарлы шығындар тұтыну деңгейіне қосылған инвестициялар, қосу мемлекеттік шығын, қосу таза экспортқа тәуелді және келесі түрде жазылады:

$$E = C+I+G+NX$$

Нақты шығын/өнімділік (шығын өнімділікті өлшеудің бір тәсілі болып табылады – екеуі бір нәрсені білдіретінін есте сақтаңыз) (Y) ретінде белгіленеді. Жоспарлы шығын нақты шығынға тең болған жағдайда экономикада тепе-теңдік орнайды ($E = Y$).

Шығын функциясының позитив (оң) көлбеуі жоспарлы шығын табыс өскен сайын артатынын білдіреді. Шығын функциясы көлбеуі анықтаушыларының мемлекеттік саясатқа салдары маңызды. Мемлекет сатып алу жасағанда, мысалы, ол жаңа атом электр станциясын салу үшін құрылыс компаниясымен құны 10 млрд € болатын келісімшарт жасасты делік. Бұл жасалған сатып алудың салдары. Мемлекет тарапынан болған шұғыл жоғары сұраныстың әсері жұмыспен қамтудың және құрылыс компаниясының (оны *Nucelec* деп атайтын боламыз) пайдасының артуы болады. Өз кезегінде, *Nucelec* жұмысын орындау үшін басқа жабдықтаушылардан ресурс сатып алуға міндетті. Нәтижесінде жабдықтаушылар да тапсырыстарының өскенін байқайды. Бұл фирмалардың жұмысшылары жоғары табыс табады және фирма иелері жоғары пайдаға кенеледі; олар табыстарының бұл өсуіне тұтыну тауарларына деген жеке шығындарын арттыру арқылы жауап береді. Нәтижесінде, мемлекеттің *Nucelec* қызметін сатып алуы экономикадағы басқа да көптеген фирмалардың өнімдеріне деген сұраныстың артуына әкеледі. Себебі мемлекеттің жұмсаған әрбір еурасы тауарлар мен қызметтерге деген AD-ны бір еуродан артық көлемде арттырады. Осылайша, мемлекеттік сатып алулар AD-ға мультипликациялық әсері бар деп айтылады.

Мультипликаторлық эффект – экспансиялық фискалдық саясат табыстарды арттыру арқылы тұтыну шығындарын арттыруы нәтижесінде жиынтық сұраныста болатын қосымша өзгерістер.

Мультипликаторлық эффект бірінші айналымнан кейін де жалғасады. Тұтынушылардың шығындары көбейген кезде, тұтыну тауарларын өндіретін фирмалар көбірек адамдарды жалдайды және жоғарырақ пайда табады. Жоғары табыстар мен пайда тұтыну шығындарын тағы да ынталандырады және солай әрі қарай жалғасады. Осылайша, жоғары сұраныс жоғары табысқа әкеледі. Ал ол нәтижесінде одан да жоғарырақ сұраныс тудырады. Бұл эффектілердің барлығын қосқан кезде сұранысқа ие тауар мен қызмет санына тигізетін жалпы әсері жоғары мемлекеттік шығындардан болған алғашқы импульстан анағұрлым артық болуы мүмкін.

Тұтыну шығындарының көбеюіне жауап ретінде пайда болған мультипликаторлық эффект инвестициялардың жоғары сұранысқа жауабы арқылы күшейтілуі мүмкін. Мысалы, *Nucelec* құрылыс қызметтеріне деген сұранысқа көбірек крандар және басқа механикаландырылған құрылыс жабдықтарын сатып алу арқылы жауап беруі мүмкін. Бұл жағдайда жоғары мемлекеттік сұраныс инвестициялық тауарларға жоғары сұранысты тудырады. Сұраныстың инвестицияға тигізетін бұл позитив ықпалы кейде *инвестициялық акселератор* деп те аталады.

КЕІС

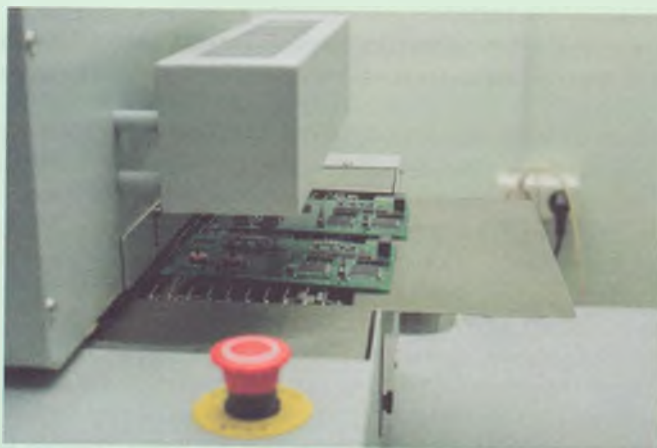
Акселератор принципі

Акселератор принципі AD өзгерісі деңгейінің инвестициялар өзгерісінің деңгейіне қатынасына байланысты. Фирмаларға тауарлар өндіру үшін құрал-жабдық қажет. Аптасына 1000 планшет компьютер шығаратын қуаттылығы бар машинаны елестетіңіз. Планшет компьютерлерге деген ағымдағы сұраныс 800. Планшет компьютерлерге деген сұраныс 200 данаға өссе, оны жаңа техникаға ешқандай инвестиция салмай-ақ қанағаттандыруға болады. Дегенмен, сұраныс одан әрі өсе берсе, онда жаңа машина сатып алу қажеттігі туындауы мүмкін.

Бірінші жылы планшет компьютерлерге деген сұраныс 10% өсіп, 880 жетті делік. Сұраныстың бұл өсімін бизнес қолда бар құрал-жабдық арқылы қанағаттандыруға қауқарлы. Екінші жылы сұраныс 20% өсіп, 1056 болсын. Қолда бар машинаның қуаттылығы бұл сұраныстың қанағаттандырыла алмайтынын көрсетеді. Дегенмен, жетіспеушілік небәрі 56 бірлік болғандықтан, фирма жаңа машина сатып алғаннан гөрі өнім бағасын өсіру туралы шешім қабылдауы мүмкін. Үшінші жылы сұраныс тағы 25% өсті. Қазіргі сұраныс 1320, машина қуаттылығы максимум 1000 планшет компьютер шығаруға жетеді. Фирма жаңа машинаға инвестициялау туралы шешім қабылдайды. Жаңа машина

өндірушілері сұраныс артуының нәтижесінде тапсырыстары артқанын байқайды.

Сұраныстың 25% өсуі инвестицияның «акселерацияланған» 100% өсіміне әкеледі. Инвестициялар AD бір құрамдас бөлігі болғандықтан, экономистерді экономикадағы сұраныс өзгерістеріне инвестицияның бейімделу тәсілдері қызықтырады. Бұл қысқаша мысал көрсеткендей, сұраныс өсімі мен инвестиция өсуінің арасындағы байланыс оңай емес.



Сұраныс пен инвестиция өсуі арасындағы байланыс күрделі

Шығындар мультипликаторы формуласы

Алгебралық есептеулерді қолдану тұтыну шығындарынан туындайтын мультипликаторлық эффект көлемінің формуласын алуға мүмкіндік береді. Бұл формуладағы маңызды құрамдас бөлік – **тұтынуға шекті бейімдік**. Ол үй шаруашылықтары жинақтан гөрі тұтынуға жұмсайтын қосымша табыстың

бөлігі. Мысалы, тұтынуға шекті бейімділік $\frac{3}{4}$ делік. Бұл үй шаруашылығы табатын әрбір қосымша фунт немесе еуроның $\frac{3}{4}$ тұтынуға, $\frac{1}{4}$ жинақтауға жұмсалады дегенді білдіреді. Жинақтауға шекті бейімдік

(MPC) үй шаруашылықтарының тұтынадан гөрі жинақтауға жұмсайтын қосымша табыстың бөлігі. Nucleos жұмысшылары мен иелері мемлекетпен жасалған келісімшарттан 10 млрд € тапса, ал MPC

$\frac{3}{4}$ болса, онда олар тұтыну шығындарын $\frac{3}{4} \times 10$ млрд € немесе 7,5 млрд € арттырады (жоғарыда айтылғаннан, $MPC + MPS = 1$ екенін білуге болады. Төмендегі формуланы MPC арқылы да жазуға болады).

Тұтынуға шекті бейімдік – үй шаруашылықтары жинақтаудан гөрі тұтынуға жұмсайтын қосымша табыс бөлігі
Жинақтауға шекті бейімдік үй шаруашылықтары тұтынадан гөрі жинақтауға жұмсайтын қосымша табыс бөлігі

Мемлекеттік сатып алу өзгерісінің шығындарға әсерін бағалау үшін оларды біртіндеп қарастырамыз. Процесс мемлекет 10 млрд € жұмсаған кезде басталады. Бұл ұлттық табыстың да осы мөлшерде өскенін білдіреді. Табыстың өсуі өз кезегінде тұтыну шығындарын $MPC \times 10$ млрд € көлемге арттырады, ол өз кезегінде тұтыну тауарын өндіруші фирмалардың жұмысшылары мен иегерлерінің табыстарын өсіреді.

Табыстағы орын алған бұл екінші өсім тағы да тұтыну шығындарын өсіреді. Онда $MPC \times (MPC \times 10$ млрд €) мөлшерге артады. Бұл эффект әрі қарай жалғасады.

Тауар мен қызмет сұранысының жалпы әсерін табу үшін барлық эффектілерді қосамыз:

Мемлекеттік сатып алулардағы өзгеріс	= 10 млрд €
Тұтытудағы бірінші өзгеріс	= $MPC \times 10$ млрд €
Тұтытудағы екінші өзгеріс	= $(MPC)^2 \times 10$ млрд €
Тұтытудағы үшінші өзгеріс	= $(MPC)^3 \times 10$ млрд €
•	•
•	•
•	•
Сұраныстағы жалпы өзгеріс	= $(1 + MPC + MPC^2 + MPC^3 + \dots) \times 10$ млрд €

Мультипликаторды «...» арқылы ұқсас жағдайларды көрсету үшін қолданып төмендегідей жазуға болады:

$$\text{Мультипликатор} = (1 + MPC + MPC^2 + MPC^3 + \dots)$$

Бұл мультипликатор мемлекеттік сатып алуларға жұмсалған әрбір еуро тудыратын тауар мен қызмет сұранысын көрсетеді.

Мультипликатордың бұл теңдеуін жеңілдету үшін мектеп алгебрасынан белгілі шексіз геометриялық прогрессияны қолданамыз. -1 және 1 аралығындағы x үшін:

$$1 + x + x^2 + x^3 + \dots$$

Бұл шектеусіз сандар қатарының қосындысы төмендегідей:

$$\frac{1}{1-x}$$

Біздің жағдайымызда, $x = MPC$. Сондықтан:

$$\text{Мультипликатор} (k) = \frac{1}{(1 - MPC)}$$

$MPC + MPS = 1$ деген болатынбыз. Сондықтан мультипликаторды былайша да жазуға болады:

$$\text{Мультипликатор} (k) = \frac{1}{MPS}$$

Мысалы, $MPC = \frac{3}{4}$ болса, онда мультипликатор $\frac{1}{(1 - \frac{3}{4})} = 4$ болады. Бұл жағдайда 10 млрд € мемлекеттік

шығын 40 млрд € болатын тауар мен қызмет сұранысын тудырады.

Мультипликатордың бұл формуласы маңызды қорытынды жасауға мүмкіндік береді: мультипликатор көлемі тұтынуға шекті бейімділікке тәуелді. $\frac{3}{4}$ тең MPC 4 тең болатын мультипликаторды тудырса, $\frac{1}{2}$ тең MPC небәрі 2 тең болатын мультипликаторға әкеледі. Осылайша, үлкен MPC үлкен мультипликаторды тудырады. Бұның нәтижесінен дұрыс екенін көру үшін мультипликатордың жоғары табысы жоғары тұтыну шығындарын тудыратындықтан пайда болатынын еске түсіріңіз. MPC үлкен болған сайын, тұтынуды тудыратын әсер де жоғары және мультипликатор да үлкен болады. MPC жоспарлы шығындар функциясы тұтыну элементінің көлбеуін анықтайды.

Мультипликатор эффектiсiнiң басқаша қолданылуы

Мультипликатор эффектiсiнiң себебiнен мемлекеттiк сатып алуларға жұмсалған бiр еуро бiр еуродан да артық AD тудырады. Дегенмен, мультипликатор эффектiсiнiң логикасы мемлекеттiк сатып алулармен ғана шектелмейдi.

Ол жоспарлы шығындардың кез келген құрамдас бөлiгiнде – тұтыну, инвестиция, мемлекеттiк сатып алу немесе таза экспорттағы шығындарды өзгертетiн кез келген оқиғаға қолданылады.

Мысалы, шетелдердегi рецессия Ирландия таза экспортына сұранысты 1 млрд € төмендеттi делiк. Ирландиялық тауар мен қызмет шығындарының бұлай төмендеуi Ирландия ұлттық табысын төмендетедi,

ол ирландиялық тұтынушы шығындарын азайтады. MPC $\frac{3}{4}$ және мультипликатор 4 тең болса, онда таза

экспорттың 1 млрд € төмендеуi табыстың 4 млрд € қысқаратынын бiлдiредi.

Келесi мысал. Қор нарығындағы дүмпу үй шаруашылығы әл-ауқатын арттырып, нәтижесiнде олар тауар мен қызметке 2 млрд € артық ақша жұмсайды делiк. Бұл қосымша тұтыну шығындары ұлттық табысты арттырады, ол

өз кезегiнде одан да көп тұтыну шығындарын қалыптастырады. MPC $\frac{3}{4}$ және мультипликатор 4 тең болса,

онда тұтыну шығындарының алғашқы 2 млрд € өсуi AD-дағы 8 млрд € өсуге айналады.

Мультипликатор макроэкономикадағы маңызды тұжырымдама. Себебi ол экономиканың ақша жұмсаудағы өзгерiстердiң әсерiн қалайша күшейтетiнiн көрсетедi. Тұтынудағы, инвестициядағы, мемлекеттiк сатып алулардағы немесе таза экспорттағы алғашқы кiшкене өзгерiс AD-ға және тиiсiнше экономиканың тауар мен қызмет өндiрiсiне үлкен әсермен аяқталуы мүмкiн.

Циклдік ағыннан ажырату Әрбiр келесi айналымда жұмсалған шығын мөлшерi өндiрiстiк шығындар деп аталады. Мультипликатор табыстағы болуы мүмкiн өзгерiстiң MPC және MPS арқылы қалай анықталатынын көрсеттi. MPC жоғары болған сайын мультипликаторлық эффект де жоғары.

Дегенмен, мемлекет қатысуымен ашық экономикада кез келген қосымша 1 € тек жұмсалып немесе сақталып қоймайды, қосымша табыстың бiр бөлiгi импортталған тауар мен қызметке жұмсалуы мүмкiн немесе мемлекетке салық ретiнде төленуi мүмкiн. Олар циклдік ағындардан жылыстау болып саналады. Айналым ағындардан жылыстау (W) табыстағы өзгерiстерге тiкелей байланысты болғандықтан эндогендi факторға жатқызылады. Жинақтар (S), салықтар (T) және импорт (M) ажырату болып табылады.

Сонымен қатар табыстардың циклдік ағындарын ескеру қажет. Үкiмет салықтық табыстар (циклдік ағыннан ажырату) алады. Бiрақ оларды азаматтарды қамтамасыз ететiн тауарлар мен қызметтерге жұмсайды (циклдік ағыннан құйылым); фирмалар шетелдерге тауарлар сатудан (экспорттан) табыс табады, ал ол циклдік ағыннан құйылым; және фирмалар 22-тарауда қарастырғанымыздай, жинақтарды (жылыстауларды) инвестицияларға жұмсалатын қор ретiнде (құйылым). Циклдік ағындары экзогендi болып табылады. Олар табыс немесе өнiмдiлiк деңгейiне байланыссыз. Оларға инвестициялар (I), мемлекеттiк шығындар (G) экспорттық табыстар (X) жатады.

Сондықтан жалпы шығындар түзуiнiң көлбеуi әрбiр қосымша 1 € қаншасы жылыстағанына тәуелдi. Табыстың әрбiр қосымша 1 € үшiн бiр бөлiгi табыстың циклдік ағынынан салық түрiнде алынады, бiр бөлiгi жинақ ретiнде алынса, басқа бөлiгi импортқа жұмсалатын шығын түрiнде алынады. Салықтарға шектi бейiмдiлiк (MPT) табыстың әрбiр қосымша 1 € мемлекеттiң салықтарға алатын бөлiгi және импортқа шектi бейiмдiлiк (MPM) табыстың әрбiр қосымша 1 € шетелдерден келген тауарларға жұмсалған бөлiгi. Табыстағы әрбiр қосымша 1 € таза табыс емес, яғни тұтынуға жұмсала алмайтынын ескерсек, онда жылыстауға шектi бейiмдiлiктi (MPW) ескергендегi мультипликаторлық эффект табыстың кез келген өсуiнде жалғыз MPC ғана ескерiлгеннен анағұрлым төмен болады.

Мемлекеттiң қатысуымен ашық экономикадағы мультипликатор (k) формуласын былайша жазуымызға болады:

$$k = \frac{1}{(MPS + MPT + MPM)}$$

Не:

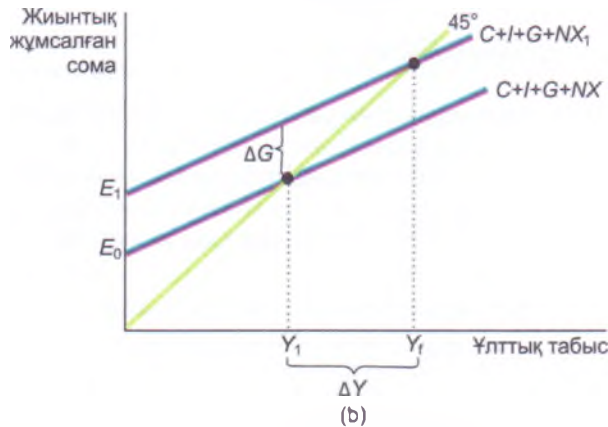
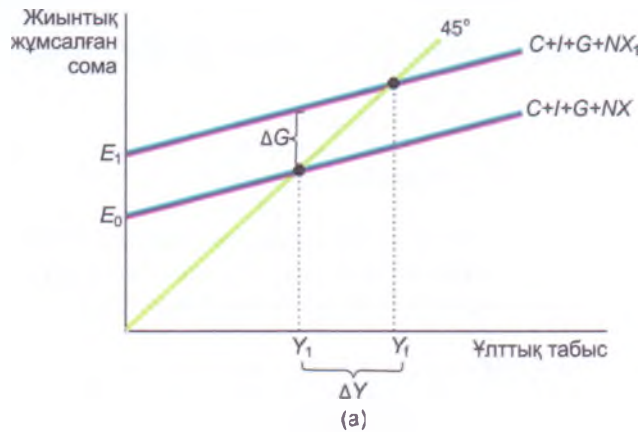
$$k = \frac{1}{MPW}$$

MPW мөлшері шығын көлбеуін анықтайды: 32.2-сызбада көрсетілгендей, шығындар көлбеуі тік болған сайын, мультипликатор мөлшері де үлкен болады.

32.2-СЫЗБА

Шығындар көлбеуі және дербес шығындардағы өзгерістер

(а) панелі салыстырмалы түрде жатыңқы шығындар түзуін көрсетеді. Ол жылыстауға шекті бейімділіктің жоғары және мультипликатор мәнінің төмен екенін білдіреді. «Өзгерісті» білдіру үшін Грек әрпі дельтаны (Δ) пайдалану ұлттық табыстың (ΔY) мемлекеттік шығындардағы өзгерістерге (ΔG) әсерін көрсету (б) панелінде көрсетілген әсермен салыстырғанда анағұрлым шектеулі. (б) панелінде шығындар түзуі тік. Ол мультипликатор мәнінің жоғарылығын және MPW мәнінің салыстырмалы түрде төмен екенін білдіреді. Бұл жағдайда ұлттық табыста дәл сондай (бірінші жағдайдағыдай) өсуге қол жеткізу үшін мемлекеттік шығынды аз ғана арттыру жеткілікті.



Жоспарланған шығарылым және енгізілім тепе-теңдігі

Шығарып алу мен енгізім тұрғысынан экономикаға шолу жасау сұраныс арқылы басқарудың қалай жұмыс істейтінін түсіну үшін пайдалы. Ұлттық табыс сәйкестігінен басталық:

$$\text{Шығым} = \text{Шығындар} = \text{Кірістер}$$

24-тараудан жабық экономикада $S = I$ қаржы жинақтар арқылы шығарылатынын және енгізілім арқылы қаржыландыратынын білеміз. Бұл теңдеудегі ашық экономикада үкімет жоспарлаған шығарып алулар жоспарланған енгізілімдерге тең болады деп мәлімдеу арқылы кеңейте аламыз:

$$\text{Жоспарлы } S + T + M = \text{Жоспарлы } I + G + X$$

Бұл нүктеде экономикада өндірілген барлық өнімдер үй шаруашылықтары мен фирмалармен «сатып алынады». Дегенмен, нақты шығарып алу жоспарлы енгізілімнен артық болса, онда экономикада сұраныс тапшылығы орнайды. Мысалы, толық жұмыспен қамту кезіндегі өндіріс көлемі (Y) 120 млрд € делік. Шығарып алу – табыс функциясы; S , T және M мәндері келесідей делік:

$$S = 0.1Y$$

$$T = 0.2Y$$

$$M = 0.2Y$$

Табыс 1€ өссе, жинақ $0.1 \times 10 = 10$ центке өзгереді және сол сияқты. Енді инвестициялар 20 млрд € делік, мемлекеттік шығын да 20 млрд € және экспорт мәні 10 млрд €. Берілген мәндерде ұлттық табыстың тепе-теңдік деңгейі төмендегідей болады:

$$\text{Жоспарлы } S + T + M = \text{Жоспарлы } I + G + X$$

$$0.1Y + 0.2 + 0.2Y = 20 + 20 + 10$$

$$0.5Y = 50$$

$$\text{Бұл мынаны білдіреді: } Y = 100$$

Бұл тепе-теңдік толық жұмыспен қамту кезіндегі өндіріс көлемінен 20 млрд € кем. Мемлекет толық жұмыспен қамтуға басқа тәсілдермен қол жеткізу үшін сұранысты басқару қажет. Ол өз шығындарын 10 млрд € арттырып, мультипликатор әсерінен Y -тің 120 млрд € өсуін бақылай алады:

$$\text{Жоспарлы } S + T + M = \text{Жоспарлы } I + G + X$$

$$0.1Y + 0.2 + 0.2Y = 20 + 30 + 10$$

$$0.5Y = 60$$

$$\text{Бұл мынаны білдіреді: } Y = 120$$

Ашық экономикада мемлекет толық жұмыспен қамтуды көздеп қана қоймай, таза экспортты төмендетуді де қалауы мүмкін. Мысалы, $Y_1 = 120$ млрд €, берілген экспорт 10 млрд €, импорт $0.2Y$, яғни 24 млрд € (0.2×120). Мемлекет таза экспортты нөлге дейін төмендеткісі келсе, мемлекеттік шығынды қысқартып қана қоймай, МРТ артатындай етіп салық деңгейін өзгертуі мүмкін. Мемлекеттік шығын 5 қысқартылса және салыққа шекті бейімділік 0,4 артса, онда мемлекет нөлдік таза экспортқа қол жеткізе алады:

$$\text{Жоспарлы } S + T + M = \text{Жоспарлы } I + G + X$$

$$0.1Y + 0.4Y + 0.2Y = 20 + 5 + 10$$

$$0.7Y = 35$$

$$\text{Бұл мынаны білдіреді: } Y = 50$$

Таза экспортты төмендетуге бағытталған саясаттың ұлттық табысқа кәдімгідей әсер ететіні түсінікті. Сұранысты басқарудың бір артықшылығы мемлекеттің қалаған өнімділік деңгейіне қол жеткізу үшін фискалдық саясатты қолдануына мүмкіндік беруі. Бірақ оның экономиканың басқа салалары үшін ұзақ мерзімдік әсері бар салдары болуы мүмкін.

Мемлекет жұмыссыздықты экономиканы ынталандыру арқылы қол жеткізу саясатын ұстанса, онда таза экспорт төмендейді және елде сауда дефициті орнайды ($NX < 0$). 30-тарауда сауданың таза капиталдың елден сыртқа кетуіне және айырбас бағамына әсер ететінін көрдік. Айырбас бағамындағы өзгерістер экономикадағы фирма бәсекеге қабілетіне әсер етеді және сондықтан мемлекет жұмыссыздықты төмендеткен күнде де оның саяси ұзақмерзімді салдары (валюталық дағдарыс сияқты) болады. Мемлекет бұл салдармен күресу үшін саясатты өзгертуі мүмкін. Ол өз кезегінде табысты төмендетіп, жұмыссыздықты қайта тудыруы мүмкін.

IS ЖӘНЕ LM ҚИСЫҚТАРЫ

Кейнс кресті экономиканың қысқамерзімді кезеңдегі тепе-теңдігін көрсетеді. (Ескерту: сіз Кейнстің «*General Theory*» кітабын оқитын болсаңыз, ол жерде Кейнс кресті сызбасының мүлде жоқ екенін көріп таң қалуыңыз мүмкін. Бұл сызбаларды қолдануды Кейнс идеясы негізінде кейінгі экономистер енгізді). Тепе-теңдік кезінде жоспарлы шығын табысқа тең ($E = Y$). Бұл тепе-теңдік тауар нарығындағы тепе-теңдік деп аталады. Сонымен қатар 28-тарауда, ақша сұранысы мен ұсынысының қиылысы ретінде ақша нарығындағы тепе-теңдікті қарастырған болатынбыз. Бұл жерде **нақты ақша балансы** тұжырымдамасын қарастырамыз.

Нақты ақша балансы ақша массасының (M) баға деңгейіне (P) қатынасы $\left(\frac{M}{P}\right)$ арқылы анықталады және ақшаның нақты нені сатып ала алатынын немесе ақшаның нақты құндылығын көрсетеді.

Нақты ақша балансы – ақша массасының (M) баға деңгейіне (P) қатынасы $\left(\frac{M}{P}\right)$ арқылы анықталады, яғни ақша нақты нені сатып ала алатыны немесе ақшаның нақты құндылығы

Тауар нарығы да, ақша нарығы да пайыздық мөлшерлеме деп аталатын фактор арқылы өзара байланысты. Кейнстің тауар мен ақша нарығы талдауын дамыта отырып, Нобель сыйлығының иегері, экономист Джон Хикс екі нарық арасындағы байланысты сипаттайтын теорияны дамытты және фискалдық, монетарлық саясаттардағы өзгерістерді қалайша талдауға болатынын көрсетті. Бұл талдау негізі IS-LM моделі деп танылған.

IS-LM осы екі нарықтағы тепе-теңдікті сипаттайды және олар бірігіп экономикадағы жалпы тепе-теңдікті анықтайды. Экономикадағы жалпы тепе-теңдік тауар мен ақша нарығы белгілі бір пайыздық мөлшерлемеде және табыс деңгейінде тепе-теңдікте болатын нүктеде пайда болады. Бұл тарауда IS-LM моделіне кіріспе беріледі. Бұл модель макроэкономиканың *intermediate* курсы базасын қалыптастырады, сондай-ақ кейбір экономистердің пікірінше, бұл модель ескірген және заманауи экономиканың әсіресе қаржы дағдарысынан кейін қалай жұмыс жасайтынын көрсете алмайды. Бұл моделдің кей міндеттерін ескеруді көздеген балама түсіндірмелерін қарастырамыз. Модель негізділігіне қатысты келіспеушіліктерге қарамастан, ол тауар мен ақша нарығының қалай өзара байланысатынын түсінудің пайдалы тәсілін көрсетеді және макроэкономикадағы фискалдық, монетарлық саясаттар әсерлерін көруде пайдасы зор.

IS инвестициялар мен жинақтарды, LM өтімділік және ақшаны білдіреді. Бұл екі нарық арасындағы байланыс пайыздық мөлшерлеме деңгейі (i) болады.

IS қисығы

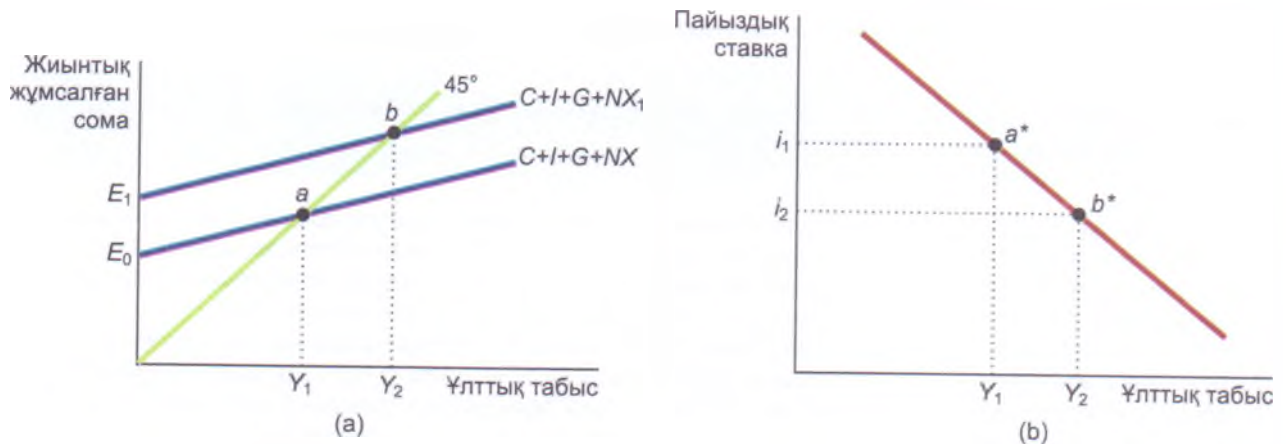
IS қисығы тауар нарығындағы пайыздық мөлшерлеме мен табыс деңгейі (Y) арасындағы байланысты көрсетеді. 32.3-сызбадағы (a) панелі шығындар түзуі $C+I+G+NX$ 45 градустық түзумен қиылысатын a нүктесінде тепе-теңдігі бар 32.2-сызбадағы Кейнс кресті сызбасын көрсетеді. (b) панелі IS қисығын көрсетеді. Вертикал осьте пайыздық мөлшерлеме деңгейі және горизонтал осьте өнімділік (ұлттық табыс). (a) панеліндегі a тепе-теңдік нүктесі i_1 пайыздық мөлшерлеме деңгейімен ассоциацияланады. Бұл (b) панелінде a' нүктесі ретінде көрсетілген. Пайыздық мөлшерлеме деңгейі төмендесе, онда шығындар жоғары солға ауытқиды және жаңа тепе-теңдік нүктесі b пайда болады. Бұл нүктеде шығындар түзуі $C+I+G+NX_1$ 45 градустық түзумен қиылысады. Бұл нүкте (b) панелінде ұлттық табыстың жоғары деңгейімен ассоциацияланатын төменгі пайыздық мөлшерлеме деңгейіндегі тауар нарығындағы тепе-теңдікті көрсететін b' нүктесі ретінде берілген. Осы екі нүктені байланыстырсақ, IS қисығын аламыз. Қисық тауар нарығындағы белгілі бір пайыздық мөлшерлеме деңгейімен және ұлттық табыс деңгейімен ассоциациялатын барлық мүмкін болатын тепе-теңдік нүктелерін байланыстырады.

IS қисығы пайыздық мөлшерлеме мен өнімділік арасындағы кері байланысты көрсетеді. Пайыздық мөлшерлеме деңгейінің төмендеуі табыстың жоғарылауына әкеледі және керісінше. Табыстың жоғарылауы пайыздық мөлшері деңгейі өзгерісінің көлеміне және мультипликатор мөлшеріне тәуелді. IS қисығының көлбеуі тұтыну мен инвестициялардың ($C + I$) пайыздық мөлшерлеме деңгейінің өзгерісіне жауапты реакциясымен анықталады. Ол әртүрлі нәтижелерге әкелетіндіктен маңызды зор. Экономистер арасында келіспеушілік тудыратын мәселе $C + I$ мен пайыздық мөлшерлеме деңгейі арасындағы қатынастың негізділігі емес, ($C + I$) пайыздық мөлшерлеме деңгейінің өзгерісіне жауап реакциясының көлемі. ($C + I$) жауап беру қабілеті жоғары болған сайын, IS қисығы жатыңқы болады.

32.3-СЫЗБА

IS қисығы

Кейнс крестінен алынған IS қисығы белгілі бір пайыздық мөлшерлеме деңгейімен және табыс деңгейімен ассоциацияланатын тауар нарығындағы тепе-теңдіктің барлық мүмкін болатын нүктелерін көрсетеді. (a) панелінде алғашқы тепе-теңдік $C+I+G+NX$ шығындар түзуі 45 градустық түзумен қиылысатын a нүктесінде орнайды. Бұл нүкте IS қисығында a нүктесі болып көрсетілген. $C+I+G+NX$ түзуінің $C+I+G+NX$ түзуіне дейін артуы тауар нарығындағы жаңа тепе-теңдік нүктесі b -ны көрсетеді, ол IS қисығында b нүктесі ретінде берілген. Байланыстырылған бұл екі нүкте IS қисығын қалыптастырады.



IS қисығындағы өзгерістер IS қисығындағы өзгерістер дербес шығындардағы өзгеріс нәтижесінде пайда болады. Мысалы, мемлекеттік шығын өссе, ол пайыздық мөлшерлеме деңгейіндегі кез келген өзгерістерге тәуелсіз пайда болады. Дербес шығындардың өсуі IS қисығының оңға жылжуымен ассоциацияланады – ағымдық пайыздық мөлшерлеме деңгейі енді табыстың жоғары деңгейімен ассоциацияланады. Сол сияқты, дербес шығындар төмендейтін болса, IS қисығы солға жылжиды. Ағымдық пайыздық мөлшерлеме деңгейі табыстың төмен деңгейін көрсетеді.

LM қисығы

LM қисығы пайыздық мөлшерлеме деңгейі мен ұлттық табыс деңгейінің берілген комбинациясындағы ақша нарығындағы барлық тепе-теңдік нүктелерін көрсетеді. 32.4-сызбаның (a) панелі ақша сұранысы пайыздық мөлшерлеме деңгейіне кері пропорционал болатын ақша нарығын көрсетеді. Вертикаль түзу ретіне бейнеленген ақша массасы Орталық банктің бекіткенін және тұрақтылығын көрсетеді. (a) панеліндегі ақша нарығындағы тепе-теңдік ақша сұранысы қисығы (D_m) ақша ұсынысы қисығымен (M) қиылысатын, пайыздық мөлшерлеме деңгейі i_1 және нақты ақша балансының саны M болған кездегі a нүктесінде орын алады. (b) панелі LM қисығын көрсетеді. Мұндағы, вертикаль – пайыздық мөлшерлеме деңгейі және горизонталь – ұлттық табыс. Ақша нарығындағы a тепе-теңдік нүктесі (b) панелінде a' нүктесі ретінде көрсетілген. Табыстың өсуі ақша сұранысына әсер етеді және ақша ұсынысы тұрақты деп пайымдалған, сонымен қатар тепе-теңдік пайыздық мөлшерлеме деңгейіне әсер ететін болады. Ұлттық табыс өсті делік; (a) панеліндегі ақша сұранысы қисығы D_m қарай оңға жылжиды. Бұл қоғамның барлық пайыздық мөлшерлеме деңгейінде жоғары ақша балансын сақтауды қалайтынын білдіреді. Енді ағымдық пайыздық мөлшерлеме деңгейінде ақша сұранысының ақша ұсынысынан жоғары болғандықтан, пайыздық мөлшерлеме деңгейі артады. Ақша нарығындағы b нүктесі деп белгіленген жаңа тепе-теңдік нүктесі LM сызбасында b' деп көрсетілген. Бұл екі нүктені байланыстырсақ, LM қисығын аламыз. LM қисығы ақша нарығы тепе-теңдікте болатын пайыздық мөлшерлеме деңгейі мен табыстың барлық комбинацияларын көрсетеді.

32.4 СЫЗБА

LM қисығы

LM қисығы пайыздық мөлшерлеме деңгейі мен ұлттық табыстың берілген комбинациясында ақша нарығы тепе-теңдікте болатын барлық нүктелерді көрсетеді. (a) панелінде ақша сұранысы (D_m) ақша ұсынысына (M_s) тең болатын a нүктесінде ақша нарығында тепе-теңдік орнайды. Бұл нүкте (b) панеліндегі LM қисығында a^* нүктесі ретінде көрсетілген. Ақша сұранысының артуы қисықтың D_{m1} дейін оңға жылжуына себеп болады. Жаңа тепе-теңдік нүктесі b пайда болады. Бұл нүкте (b) панелінде b^* нүктесі ретінде көрсетілген және бұл нүктелерді байланыстыру арқылы LM қисығын аламыз.



LM қисығының көлбеуі оң болғандықтан, табыстың өсуі пайыздық мөлшерлеме деңгейінің өсуімен ассоциацияланады және керісінше. LM қисығының көлбеуі ақша сұранысының пайыздық мөлшерлеме деңгейінің өзгерісіне жауапты реакциясына тәуелді болады. Бұл байланыстың көлемі экономистер арасындағы келіспеушіліктердің бірі.

LM қисығындағы өзгерістер LM қисығы Орталық банк ақша ұсынысын арттырғанда немесе қысқартқанда өзгеруі мүмкін. Табыс тұрақты деңгейде сақталады делік, ақша ұсынысының өсуі пайыздық мөлшерлеме деңгейін төмендетеді, жаңа тепе-теңдік табыс деңгейінде туындайды. Яғни LM қисығы төменге оңға қарай жылжиды және ақша нарығындағы табыс пен пайыздық мөлшерлеме деңгейінің жаңа комбинациясын көрсететін жаңа тепе-теңдік нүктесіне келеді.

IS-LM МОДЕЛІНДЕГІ ЖАЛПЫ ТЕПЕ-ТЕҢДІК

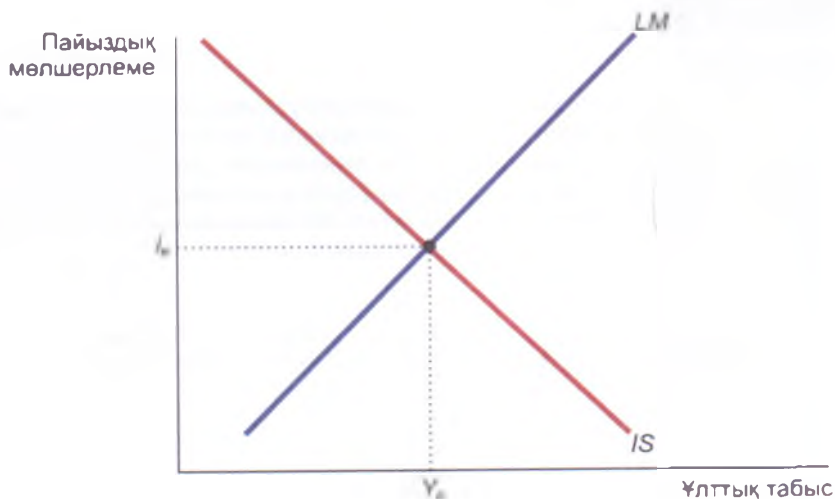
Тепе-теңдік IS қисығы LM қисығымен қиылыс нүктесінде анықталады. Екі қисықтағы кез келген нүктенің тауар және ақша нарығындағы пайыздық мөлшерлеме деңгейі мен ұлттық табыс деңгейіндегі тепе-теңдікті сипаттайтынын есте сақтаңыз. 32.5-сызбада пайыздық мөлшерлеме i_0 және ұлттық табыс Y_0 болғандағы IS мен LM қиылысқан нүктесі екі нарық тепе-теңдігін көрсетеді. Тиісінше, бұл нүктеде жоспарлы шығындар нақты шығындарға ($E = Y$) және ақша сұранысы ақша ұсынысына тең: $D_m = M_s$.

Бұл жалпы тепе-теңдікті табу арқылы моделді экономиканы тұрақтандыруға бағытталған фискалдық және монетарлық саясат әсерін және олардың қалайша өзара байланысатынын талдау үшін қолдана аламыз. Екі саясаттың талдауы келесі тарауларда қарастырылады. Бірақ ол IS-LM моделін қолданады. IS-LM талдауы бұл кітап қарастыратын сұрақтарға жатпайды және макроэкономиканың intermediate курсына оқытылады. Бұл тарауда негізгі ойларға кіріспе жасалады.

32.5-СЫЗБА

Жалпы тепе-теңдік

Экономикадағы тепе-теңдік IS қисығы LM қисығымен қиылысқан нүктеде. Бұл нүктеде белгілі бір пайыздық мөлшерлемеде i_e және ұлттық табыс деңгейінде Y_e тауар нарығы да, ақша нарығы да тепе-теңдікте болады.

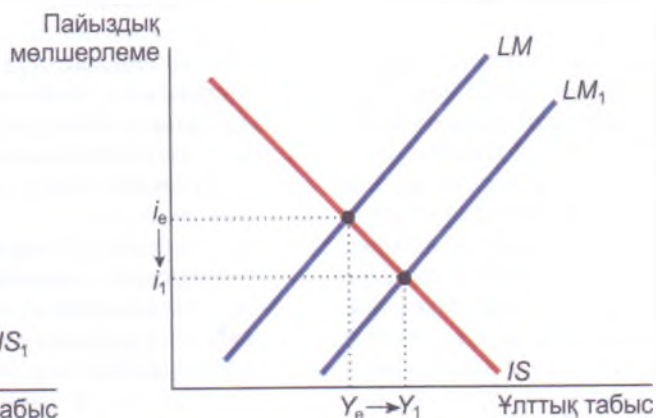
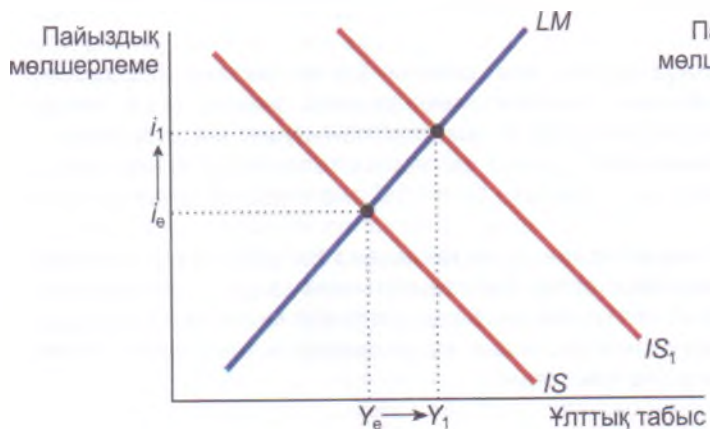
**Фискалдық саясаттағы өзгеріс әсері**

Мемлекет экономикалық іс-әрекетті ынталандыру мақсатында өзінің шығындарын арттыру туралы шешім қабылдады делік. Дербес шығындардағы бұл өсу IS қисығын 32.6-сызбадағы (а) панелінде көрсетілгендей, оңға жылжытады. Нәтижесінде ұлттық табыс та, пайыздық мөлшерлеме деңгейі де өседі. Үкімет экономиканың өсуіне ықпал ету үшін салықты қысқарту туралы шешім қабылдаса да, ұқсас нәтижеге қол жеткізеді. Екі саясаттың да нәтижесі жылыстауға шекті бейімділікке және мультипликатор көлеміне тәуелді. Мемлекет шығынды қысқарту немесе салықты көбейту туралы шешім қабылдайтын болса, керісінше жағдай орын алады, яғни ұлттық табыс та, пайыздық мөлшерлеме деңгейі де төмендейді.

32.6-СЫЗБА

Фискалдық және монетарлық саясат әсері

(а) панелінде мемлекеттік шығынның өсуі IS қисығын оңға ауытқытады. Нәтижесінде жаңа тепе-теңдік жоғарырақ пайыздық мөлшерлеме деңгейі мен ұлттық табыста орнайды. (b) панелінде ақша ұсынысының өсуі LM қисығын оңға ауытқытады. Нәтижесінде жаңа тепе-теңдіктен төменірек пайыздық мөлшерлеме және ұлттық табыс деңгейінде орнайды.



Монетарлық саясат өзгерісінің әсері

Орталық банк ақша массасын ұлғайту туралы шешім қабылдаса, LM қисығы 32.6-сызбаның (b) панелінде көрсетілгендей, LM_1 дейін оңға ауытқиды. Жаңа тепе-теңдік пайыздық мөлшерлеменің төмендеуіне және жоғарырақ ұлттық табыс деңгейіне әкеледі. Орталық банк ақша массасын қысқарту арқылы монетарлық саясатты қатаңдатса, керісінше жағдай орын алады.

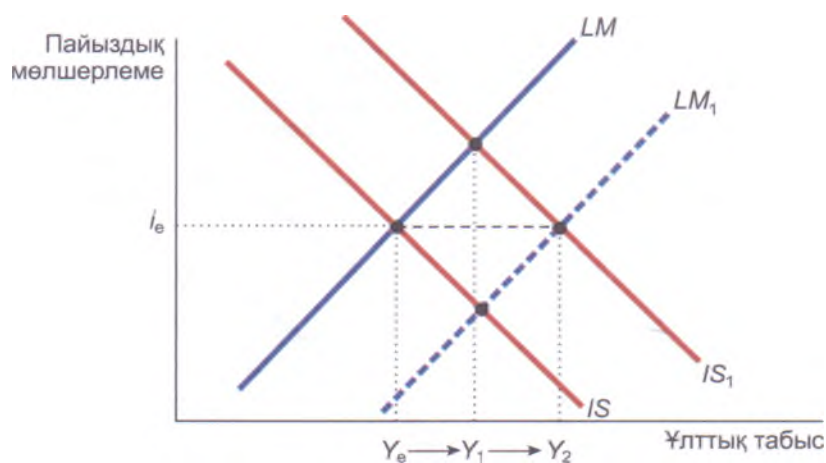
Фискалдық және монетарлық саясаттардың өзара әрекеттестігі Шын өмірде Орталық банк үкіметтен толық тәуелсіздікте әрекет етпейді. 34-тарауда Белсенді Тұрақтандыру Саясатының мысалын қарастырғанда көретініміздей, Орталық банк үкіметтің не істеп отырғанынан хабардар. Бұл Орталық банктің жауапты әрекетін талдау үшін моделді алға тартады. Англия Банкі және ЕОБ баға тұрақтылығын сақтауға жауапты және бұл инфляцияның мақсаттық көрсеткіштері түрінде көрсетіледі. Орталық банк фискалдық саясаттың экономикаға әсерін және бұл өзгерістердің инфляциялық қысымға қалай әсер етуі мүмкін екенін бақылайды. Бұл инфляциялық қысымдарға Орталық банктің қысқамерзімді пайыздық мөлшерлеме деңгейіне бақылау жасауы әсер етеді. Мысалы, мемлекет жұмыссыздыққа әсер ету мақсатында фискалдық саясатты жүзеге асыруды қалауы мүмкін. Бұл саясат Орталық банк жойғысы келетін инфляциялық қысымға әсер етуі мүмкін.

Мемлекет экономикада адамдардың жұмысқа шығуын ынталандыру үшін салықты төмендетті немесе тұтынушы табысын көбейту үшін мемлекеттік шығындарды арттырды делік. IS қисығы 32.7-сызбада көрсетілгендей, оңға ауытқиды және ұлттық табыс пен пайыздық мөлшерлеме деңгейі артады. Орталық банк пайыздық мөлшерлеме деңгейін тұрақты сақтағысы келсе, онда ол ақша массасын арттыруы қажет. Нәтижесінде LM қисығы LM_1 дейін оңға ауытқиды, ұлттық табыс Орталық банк еш әрекет жасамағаннан әрі қарай Y_2 дейін өсуі мүмкін және пайыздық мөлшерлеме алғашқы деңгейінде қалады. Банк ақша ұсынысын өзгертпеген болса, онда салықтың төмендетілуінің әсері пайыздық мөлшерлеме деңгейінің артуы арқылы жартылай өтелуі мүмкін.

32.7-СЫЗБА

IS қисығындағы өзгерістен кейін пайыздық мөлшерлеменің тұрақты деңгейін сақтау

IS қисығының орталық банктің әрекетінсіз оңға ауытқуы пайыздық мөлшерлеме мен ұлттық табыстың артуына әкеледі. Орталық банк пайыздық мөлшерлеме деңгейін сақтап қалғысы келсе, ақша массасын көбейтіп, LM қисығын оңға ауытқытуы қажет. Нәтижесінде пайыздық мөлшерлеме i_e деңгейінде сақталады, ұлттық табыстың артуы Орталық банк еш әрекетке бармаған жағдайдан артық болады.



Мемлекет салықтарды жоғарылатса, онда IS қисығы солға ауытқиды және ұлттық табыс та, пайыздық мөлшерлеме деңгейі де төмендейді. Орталық банк пайыздық мөлшерлеме деңгейін тұрақты сақтап қалғысы келсе, ол ақша ұсынысын төмендетуі қажет және нәтижесінде пайыздық мөлшерлеме деңгейінің төмендеуі ұлттық табыспен өтеледі. Орталық банк бұл нәтижеден айналып өткісі келсе, ол ақша ұсынысын арттыра алады және пайыздық мөлшерлеме деңгейі төмендейді. Бұл IS қисығындағы өзгерістің орнын басуға және ұлттық табысқа әсерін төмендетуге көмектеседі.

IS-LM МОДЕЛІНЕН ЖИЫНТЫҚ СҰРАНЫСҚА

Бұл моделді қолданудан AD және AS моделіне қысқа қадам жасаймыз. AS моделін осы кітапта кейінірек экономикадағы өзгерістерді талдау үшін қолданамыз. Нақты ақша балансының ұсынысы

$\frac{M}{P}$ екенін есте сақтаңыз.

Экономикадағы өнімнің бір бірлігінің орташа бағасы 10 € және ақша ұсынысы 100 млрд € делік. Нақты ақша балансының ұсынысы $\frac{100}{10} = 10$, яғни ағымдық баға деңгейінде экономикадағы ақша ұсынысы өнімнің

10 бірлігін сатып ала алады. Экономикадағы өнімнің орташа бағасы 20 € артып, ақша ұсынысы тұрақты

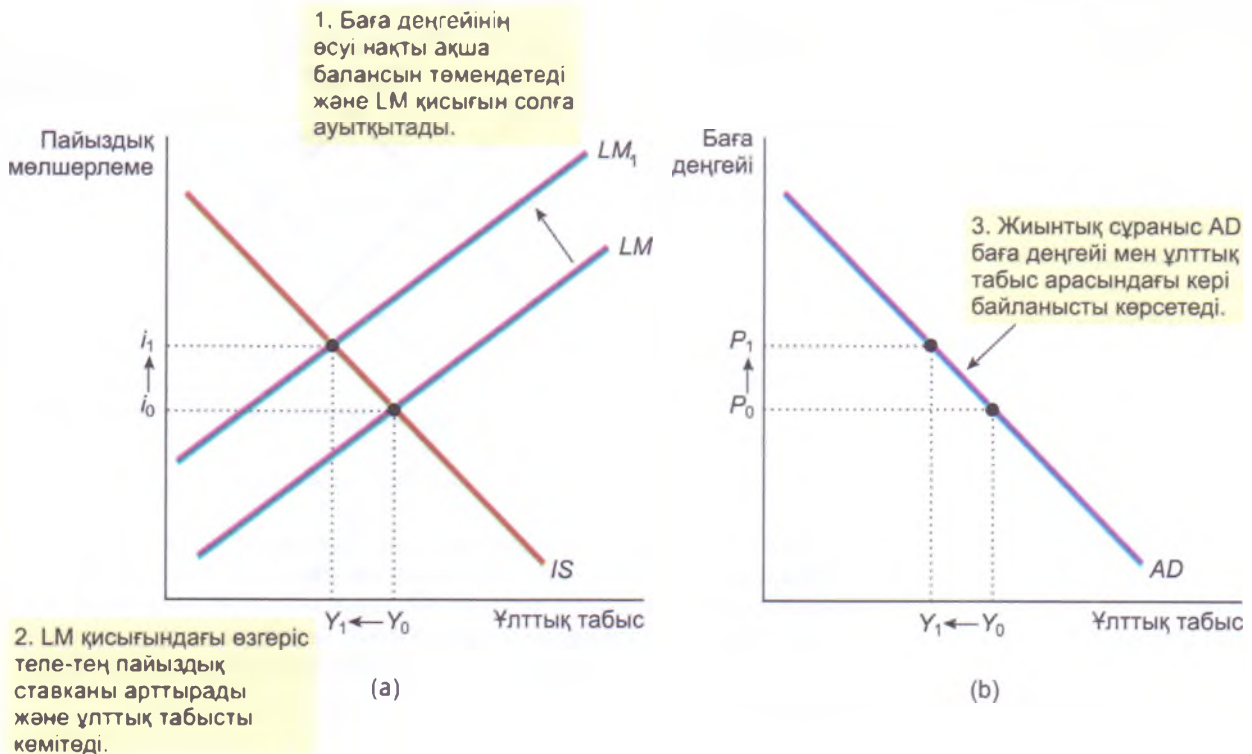
қалса, нақты ақша ұсынысы 5 бірлікке азаяды ($\frac{100}{20} = 5$). Нақты ақша балансы ұсынысындағы бұл төмендеу

LM қисығын 32.8-сызбаның (a) панелінде көрсетілгендей, солға ауытқиды. Сондықтан, баға деңгейі мен ұлттық табыс арасында кері байланыс. AD қисығы 32.8-сызбаның (b) панелінде көрсетілгендей, ұлттық табыс пен баға деңгейі арасындағы қатынасты кескіндеу арқылы сызылады. Баға деңгейі мен ұлттық табыс арасындағы кері байланыс себебінен AD көлбеуі солдан оңға төменге ауытқиды.

32.8-СЫЗБА

Жиынтық сұраныс қисығын сызу

(a) панелінде баға деңгейінің өсуі нақты ақша балансын төмендетеді және LM қисығын LM_1 дейін солға жылжытады. Бұл тепе-теңдік пайыздық мөлшерлеме деңгейінің i_1 дейін артуына және ұлттық табыстың Y_0 -ден Y_1 дейін төмендеуіне әкеледі. Баға деңгейі мен ұлттық табыс арасындағы кері байланыс (b) панелінде берілген. Баға деңгейінің P_0 -ден P_1 ауытқуы ұлттық табыстың Y_0 -ден Y_1 ауытқытады. AD солдан оңға қарай төмен көлбейді.



Жиынтық сұраныс қисығындағы өзгерістер Баға деңгейі тұрақты деп ұйғарсақ, IS-LM моделіндегі ұлттық табыс өзгерісі AD қисығындағы өзгерісті тудырады. Берілген тұрақты баға деңгейіндегі фискалдық және монетарлық саясаттағы өзгерістер AD қисығындағы өзгеріске себеп болады. Үкімет берілген баға деңгейінде мемлекеттік шығынды қысқартып және салықты көтеруді көздейтін қатаң саясатты енгізсе, онда IS солға ауытқиды және ұлттық табыс төмендейді. Берілген баға деңгейінде, ендігі AD 32.9-сызбаның (b) панелінде көрсетілгендей, солға ауытқиды.

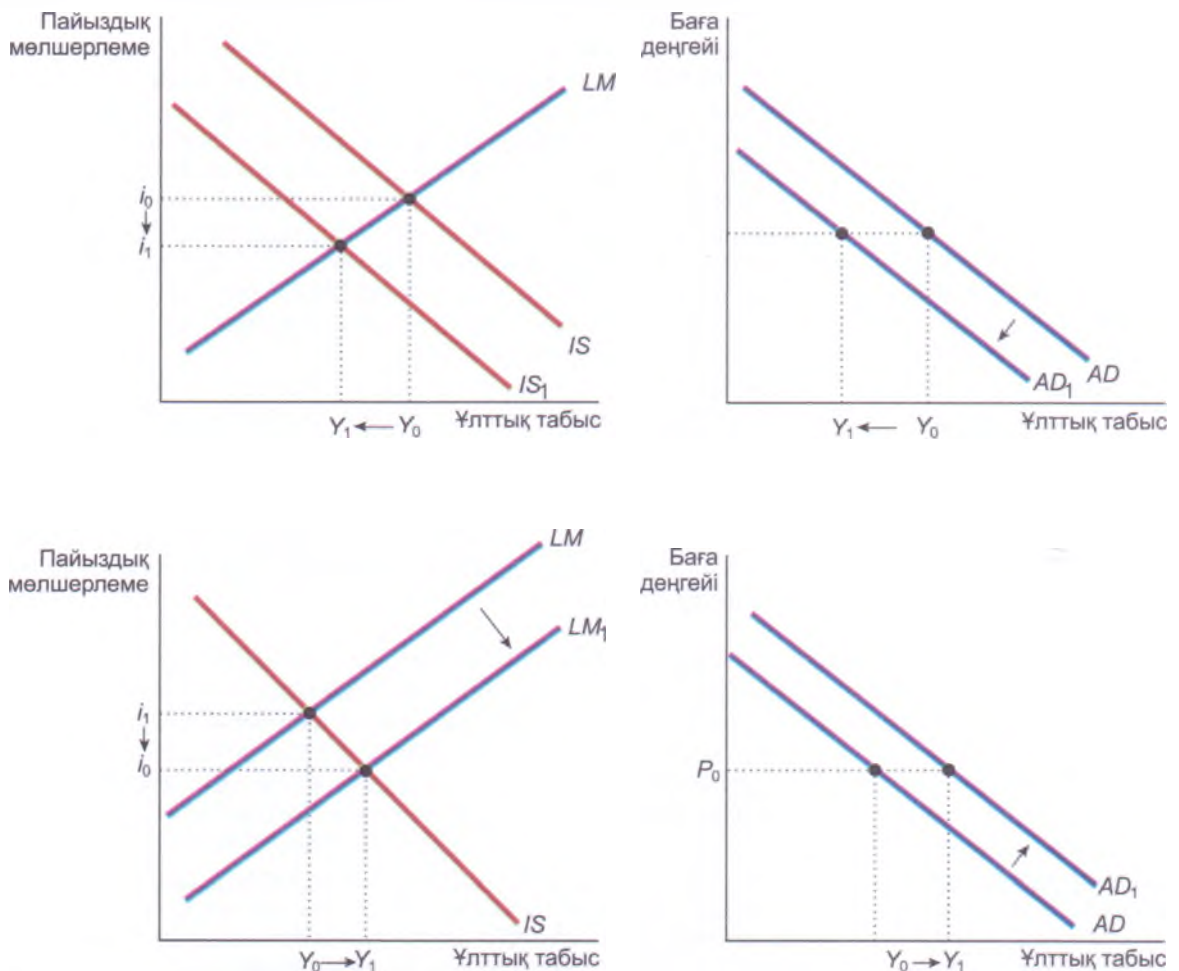
Орталық банк ақша массасын арттыратын (мысалы, активтерді сатып алу немесе сандық жеңілдету арқылы) болса, LM оңға ауытқиды және ұлттық табыс артады. 32.9-сызбаның (b) панелінде көрсетілгендей берілген баға деңгейінде AD ұлттық табыстың жоғары деңгейін көрсететіндей оңға ауытқиды.

Жеңілдетілген фискалдық саясат (мемлекеттік шығынның арттырылуы/не төмен салықтық деңгейі) және ақша ұсынысының қысқаруы (монетарлық саясаттың қатаңдатылуы) 32.9-сызда көрсетілген жағдайға кері әсер пайда болады.

32.9-СЫЗБА

Монетарлық және фискалдық саясат нәтижесіндегі жиынтық сұраныс қисығындағы өзгерістер

(a) панелінде мемлекет фискалдық саясатты қатаңдатуы нәтижесінде IS солға ауытқуы және ұлттық табыстың төмендеуі жағдайын сипаттайды. Берілген баға деңгейінде AD солға ауытқиды, берілген баға деңгейіне төмен ұлттық табыс сәйкес келеді. (b) панелінде Орталық банк монетарлық саясатты жеңілдетуі нәтижесінде LM оңға ауытқуы және ұлттық табыстың төмендеуін сипаттайтын жағдай көрсетілген. Берілген баға деңгейінде AD жоғары ұлттық табыс деңгейімен оңға ауытқиды.



IS-LM және Ромер моделін сынау

IS-LM талдауына және фискалды, монетарлық саясаттағы өзгерістер әсеріне бұл қысқаша кіріспе келесі деңгейдегі экономиканы оқу барысында қарастырылатын бірнеше маңызды мәселелерді анықтауға көмектеседі.

Фискалды және монетарлық саясат өзгерісінің әсерлері IS және LM көлбеуіне байланысты бірнеше факторларға, әсіресе олардың салыстырмалы жағдайларына және саясаттағы өзгеріске жауап ретінде қаншалықты әрі қарай жылжитынына тәуелді болады. Фискалды саясаттағы өзгерістердің салдарын ұлттық табысты тұрақты етіп қалдыратын монетарлық саясаттағы өзгерістер арқылы жоюға болады. Потенциал нәтижелер көп болғандықтан экономистер саясаттағы өзгерістің жалпы экономика үшін нені білдіретінін дұрыс анықтауға тырысады. Бұл аталған өзгерістерді сандық сипаттау үшін зерттеу жүргізуді білдіреді. Мұндай зерттеулердің нәтижесі экономистердің өз моделдерінде қолданған айнымалылардың мәніне және оған әсер етуші факторлардың салыстырмалы күшіне тәуелді.

Моделдің қалай пайда болатынының бір мысалы макроэкономиканы түсінудегі микроэкономикалық талдаулардың рөлі. Кей экономистердің пайымдауынша, микроэкономикалық принциптерді макроэкономикадан ажыратуға болмайды. 31-тарауда экономикалық жағдайлар өзгерісінің жалақы мен бағаның әртүрлі деңгейге бейімделуіне әкелуі мүмкін екенін және нәтижесінде экономиканың айқындалуы баяу болатынын қарастырғанбыз. Мысалы, Ұлттық табыс төмендейтін болса, нарықтық тепе-теңдікке әкелу үшін баға мен жалақының да төмендейтіні туралы болжамдалуы мүмкін. Келесі тарауда көретініміздей, бұл жабысқақ баға мен жалақы фирмалардың нарықтық үлестерін кеңейтуден гөрі қолма-қол ақша ағындарын сақтап қалуға тырысуға итермелеуінен экономикалық қызметтегі қысқарудан артта қалуы мүмкін. Баға жабысқақ болғандықтан, сату көлемі төмендейді және фирмалар өнімділікті қысқартады, ол экономикалық іс-әрекетке әсер етеді.

Профессор Мэнкью «*Small menu costs and large business cycles: A macroeconomic model of monopoly*» атты 1985 жылы *The Quarterly Journal of Economics* журналында жарық көрген мақаласында жабысқақ бағалар және меню шығындары идеясын рационалды мінез-құлықпен негіздеген экономистердің бірі болды. IS-LM моделіне қатысты пікірталас жалғасып, жалпы экономика туралы түсінігімізді қалыптастыруға көмектескен көптеген құнды да қызықты зерттеулерді туындатты. Дегенмен, әлі де оның сыншылары бар.

Мұндай келіспеушіліктердің бірі моделдің орталық тұжырымына бағытталған. Бірнеше жоғары білім беру институттары 1930 жылы Кейнсиандық идеяны алғаш рет дамытқан кездегіден мүлде өзгеше әлем болғандықтан Хикс IS-LM моделін оқытудың құндылығына сенімсіздік танытады. Моделдің негізгі сындарының бірі бойынша, Орталық банк ақша ұсынысын бақыламайды, тек пайыздық мөлшерлеме деңгейін бекітеді. Ақша ұсынысын бақылаудың қиын екені дәлелденгендіктен, саяси мақсаттарға қол жеткізудің ең тиімді тәсілі – пайыздық мөлшерлеме деңгейін таргеттеу.

27-тарауда Орталық банктің ашық нарықтық операциялар арқылы пайыздық мөлшерлемені қалай бекітетінін қарастырдық. Орталық банк пайыздық мөлшерлеме деңгейін төмендетуді қаласа, трейдерлеріне облигацияларды сатып алу туралы бұйрық береді. Бұл облигацияларды сататын банктер мен қаржылық институттар қаражат алады, ол өз кезегінде ақша ұсынысын тиімді кеңейтетін болады. Нәтижесінде LM оңға жылжиды және пайыздық мөлшерлеме деңгейі төмендейді. Орталық банк пайыздық мөлшерлеме деңгейін арттырса, керісінше жағдай орын алады; трейдерлер облигацияларды сату туралы бұйрық алады және осылайша банктік жүйеден қаражат алады, ақша ұсынысы төмендейді. LM қисығы солға жылжиды және пайыздық мөлшерлеме деңгейі артады.

IS-MP моделі Профессор Мэнкьюдің жақын әріптестерінің бірі Дэвид Ромер (олар жай әріптестен де жақын, олар бір-бірінің үйлену тойларында күйеу жолдас болған) IS-MP моделі деп аталатын тәсілдемені ұсынды. Бұл модель IS-LM моделінің негізінде қазіргі орталық банктер мен экономиканың қалай жұмыс жасайтынын көрсетуге талпынады. Бұл моделдің тұжырымы бойынша, орталық банктер өздері қалайтын пайыздық мөлшерлеме деңгейін қалыптастыру үшін ақша массасын жоғарыда айтылғандай реттейді. Пайыздық мөлшерлеме орталық банктің жұмыс істеп отырған немесе Англия Банкі жағдайында үкімет бекіткен инфляция көрсеткіштеріне сәйкес түзетіледі. IS-LM моделінде ақша ұсынысы экзогенді (моделден тыс факторлармен анықталатын) деп саналады. IS-MP моделінде монетарлық саясаттың реакциялық функциясы экзогенді. Ромер пайымдауынша, өнімділік артқан кезде орталық банк инфляциялық қысымды жеңілдету үшін пайыздық мөлшерлеме деңгейін арттырады және ол өнімділік азайғанда баға деңгейін таргеттік деңгейде ұстау үшін пайыздық мөлшерлеме деңгейін төмендетеді. Сондықтан ұлттық табыс пайыздық мөлшерлеме деңгейінің оң функциясы. Ромер ұлғаймалы көлбеулі қатынасты MP қисығы

ретінде көрсетеді. МР функциясы экзогендік болып саналғанына қарамастан, шын өмірде ақша ұсынысы да, МР функциясы да экономикалық іс-әрекет пен оқиғаларға жауап ретінде өзгере алады және өзгереді.

МР функциясы мемлекет (не орталық банк) жай ғана ақша ұсынысын бекітеді және пайыздық мөлшерлеме деңгейі ақшаның бұл ұсынысы мен ақша сұранысының балансына қол жеткізу үшін пайыздық мөлшерлеме деңгейін реттейді деп тұжырымдағаннан гөрі, орталық банк қазір инфляцияны таргеттейтінін және бұл мақсатқа жету үшін пайыздық мөлшерлеме деңгейін бекітетінін ескереді. Ромер ұсынуы бойынша, инфляциядағы өзгерістер МР қисығын жылжытады. Орталық банк пайыздық мөлшерлеме деңгейін арттырса, ақша ұсынысы төмендейді, ал ол баға деңгейіне және инфляциялық күтуге әсер етеді. Сол сияқты, Орталық банк пайыздық мөлшерлеме деңгейін қысқартса, ақша ұсынысы артады және нәтижесінде инфляциялық күту де өзгереді.

Осы жерде талдаудың микроэкономикалық элементі маңыздылыққа ие. Баға жабысқақтығы деңгейіне байланысты бағаның өзгерісі туралы күту шындыққа сәйкес келмеуі мүмкін. Бір баға мүлде икемсіз (жабысқақ) (яғни баға тұрақты) деп тұжырымдайтын болсақ, олар ақша ұсынысы өзгергенде өзгермейді.

Сондықтан, инфляциялық күту нөл. Ақша ұсынысы артса, онда нақты ақша балансы ұсынысы $\frac{M}{P}$

артады және нақты ақша балансына деген сұраныстан артық болады. Қазір ақша нарығы тепе-теңдіктен шыққандықтан, пайыздық мөлшерлеме деңгейінің төмендеуін күтуіміз мүмкін. Бірақ табыс деңгейінің де артуы мүмкін және осы екі мүмкін жағдайдың комбинациясы орын алуы мүмкін. IS қисығының бойымен қозғалыс пайда болады және ұлттық табыстың өсуімен қатар пайыздық мөлшерлеме деңгейі төмендейді. Орталық банк өзі қалаған пайыздық мөлшерлеме деңгейіне қол жеткізу үшін сәйкес ақша ұсынысын реттеу арқылы нақты пайыздық мөлшерлеме деңгейін тікелей бақылай алады.

Баға лезде реттелсе, онда ақша ұсынысындағы өзгеріс нақты ақша балансының ұсынысына әсер етпейді. Себебі $\frac{M}{P}$ қатынасы бұрынғы пайыздық мөлшерлеме мен табыс деңгейінде сақталады.

Басқаша айтқанда, ақша нарығы тепе-теңдікте қалады. IS қисығының бойымен ешқандай қозғалыс болмайды және Орталық банк нақты пайыздық мөлшерлеме деңгейіне әсер ете алмайды.

Шын өмірде баға тұрақсыз, бағаның экономикалық жағдайдың өзгерісіне бейімделіп реттелу жылдамдығы әртүрлі – кейбірі салыстырмалы түрде жылдам реттелсе, басқаларының реттелуі ұзақ уақытқа созылады және жабысқақ болады. Бұл жабысқақ бағалар ақша ұсынысының баға деңгейі қатынасына (нақты ақша балансының ұсынысына) әсер етеді және МР-ға қарағанда көбірек көлемде артатындықтан, экономикада инфляция туралы кейбір күтулер болуы мүмкін. Ақша ұсынысының артуы күтілетін инфляцияны арттырады және керісінше. Баға жабысқақ болса, онда номинал ақша ұсынысының өсуі ақша нарығын тепе-теңдіктен шығарады, күтілетін инфляция нақты пайыздық мөлшерлеме деңгейіне әсер етеді. Нәтижесінде, номинал пайыздық мөлшерлеме жоғары болуы мүмкін.

Бағаның жабысқақтық деңгейі орталық банктың өзі қалаған инфляция деңгейіне жету үшін пайыздық мөлшерлемені өзгерту әдістеріне маңызды әсер етеді. Мұндай талдау қаржы дағдарысы және 2008–2009 жылдардағы жаһандық рецессияға жауап ретінде пайыздық мөлшерлеме деңгейінің қысқартылуы кезінде қызықты сұрақтар тудырды. Ұлыбритания, Еуропа және АҚШ Орталық банктері пайыздық мөлшерлемені тарихтағы ең төмен деңгейге дейін төмендетті. Пайыздық мөлшерлеме деңгейін төмендету үшін Орталық банк трейдерлеріне облигация сатып алу бұйрығын береді және ақша ұсынысы артады. Ақша ұсынысының артуы баға деңгейінің артуымен ассоциациялануы мүмкін; шындығында кей экономистер Орталық банктермен жүргізілген сандық жеңілдету ауқымына қатысты алаңдауын білдіріп, прогрессив инфляцияны болжаған болатын. Дегенмен, экономикалық іс-әрекеттер шектелген уақытта инфляциялық күту бәсеңдетілген күйде қалады және нәтижесінде ақша нарығы тепе-теңдіктен шығады. Мұның себебі – адамдар төменгі пайыздық мөлшерлеме деңгейінде не өнімділіктегі ешқандай өзгеріссіз нақты ақша балансының көп көлемін ұстауға дайын, сондықтан пайыздық мөлшерлеме деңгейі әрі қарай төмендей алмайды. Бұл *өтімділік тұзағы* келесі тарауда қарастырылады және монетарлық саясаттың экономикалық өсуді ынталандыруға кішкене әсері бола алатынын білдіруі мүмкін.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Келесі жағдайлардың пайыздық мөлшерлеме мен ұлттық табыс деңгейіне әсерін көрсететін сызба сызыңыз: а) мемлекеттің қоғамдық тапшылықты қысқарту үшін салықты жоғарылату шешімі; және б) Орталық банктің пайыздық мөлшерлеме деңгейін жоғарылату шешімі.

Кейнсиандыққа қайта оралу ма?

2007-2009 жылдардағы қаржы дағдарысы Кейнсиандық сұраныс арқылы басқару саясатының құндылығы туралы пікірталасты жандандырды. Қаржы дағдарысынан кейін бірнеше мемлекеттер фискалдық ынталандыру пакеттерін енгізді. Бұл жағдай мұндай пакеттердің пайдасын және тіпті олардың ынталандыру болып табылатыны жөнінде сауал туғызды. 2008 жыл соңында ЕО құны 200 млрд € болатын фискалдық ынталандыру пакетін жариялады. Ұлыбритания қазынашылық Канцлеріне мемлекеттік қарыз көлемінің 175 млрд € 2013-2014 жылы ЖІӨ-нің 79% (2012 жыл соңында ЖІӨ 73% болған) жетуі мүмкін екенін мойындауына тура келді. АҚШ-та пакеттің 800 млрд \$ болатыны хабарланды.

Қытай 585 млрд \$ және Жапония 275 млрд \$ құятынын хабарлады. Сыншылар мұндай пакеттердің көптеген мемлекеттерде кеңейіп кеткен өнімділіктегі алшақтықты жақындатуға жеткіліксіз екенін тұжырымдады. Мысалы, АҚШ-та кей экономистердің бағалауынша, потенциал және нақты ЖІӨ арасындағы алшақтық шамамен 2 трлн \$ құрады. Фискалдық ынталандыру пакеттерінің басқа сыншыларының ойынша, олар күтілетіндей пайда әкелмейді. Мысалы, ЕО 2009 жылғы ақпанда ынталандыру пакеттерін зерттеген Дэвид Саха және Якоб фон Вайцзакердің айтуынша: «Жақын болашақта жиынтық сұранысқа тигізілетін нақты әсер басшылар ұсынғаннан әлдеқайда шектеулі болуы мүмкіндігін қарастырған жөн». Олар Италиядағы 80 млрд € деп хабарланған фискалдық ынталандыруды талдауында, Саха мен Вайцзакер ынталандырудың мүлде ынталандыру болмағаны, бірақ фискалдық қатаңдату көлемінің 0,3 млрд € болғаны туралы қорытынды жасайды. Еуропаның кей бөліктерінде фискалдық ынталандыру пакеттері мемлекеттік қарызға қысым жасайды және ЕО-ның болашақ гүлденуімен байланыстырылатын еуро тұрақтылығына әсер етеді деген қобалжу бар.

Фискалдық ынталандырулар туралы кез келген алаңдау оның «нақты әл-ауқатты» қаншалықты қалыптастыратынына байланысты. Мемлекет көбірек ақша жұмсауы мүмкін, бірақ ол ақша неге жұмсалады? Ақша қоғамдық жұмыстарға – жаңа мектептер, ауруханалар немесе жолдар салуға және тағы басқаларына жұмсалса, онда бұл міндетті түрде AD өсуіне жағдай жасай ма? Қалай болғанда да бұл қосымша шығын қалай қаржыландырылуы керек? Ақшаны арттыру үшін мемлекет не азаматтарына салынатын салықты жоғарылатады не қарызын көбейтеді. Жол құрылысына жұмсалған қосымша шығын құрылыс компанияларының және оның жұмысшыларының қалталарына салмақ салады.

Бірақ мұны қаржыландыру үшін мемлекет басқа байлық өндірушілерге салықты көбейтеді, осылайша ынталандырудың кейбір артықшылықтарының орны ерекше. Шығындар жұмыссыз қалғандардың қосымша пайдасына жұмсалса, онда сыншылар пікірінше мемлекет байлықты қалыптастыруға үлес қоспайды; бұл тұлғаларға қиыншылық кезеңде көмек көрсетіліп, олар өз пайдаларын тамаққа немесе басқа тауарларға жұмсауы мүмкін. Бірақ олар өздері алған пайданың қарымына ешқандай байлық өндірмейді. Шындығында, Кейнстің өзі ынталандыру пакеттерінің шектеулері болатынын мойындаған болатын. Жалпы Теория жарық көргеннен кейінгі бір жылдан кейін, 1937 жылы ол Ұлыбританиядағы «The Times» газетіндегі мақаласында былай деп жазды:

«Бірақ мен жалпы ынталандыруды ең басты әдіс ретінде таңдап қолданудан мол артықшылық таппайтын нүктеге жақындадық немесе қол жеткіздік деп есептеймін... Сол себепті қайта қалпына келтірудің келесі кезеңдері басқа әдістерді талап етеді. Зардаққа ұшыраған аудандарды қалпына келтіру үшін әлеуметтік шаралар қажет. Былайша айтқанда, Жарроу көтерілісшілері теориялық тұрғыда дұрыс айтқан... Қазіргі уақытта үлкенірек жиынтық сұраныстан гөрі дұрыс үлестірілген сұраныс көбірек қажет».

Жұмыссыздық перспективада азаюы үшін және өсуге қол жеткізгіміз келсе, экономикадағы құрылымдық өзгерістер көп ұзақмерзімді инвестицияны талап етуі мүмкін.

Мемлекет көбірек қарыз алуға мәжбүр болса, онда бәсекелестік пайда болуы мүмкін. Бұл жағдайда, мемлекет қаражат үшін жеке сектормен бәсекеге түседі. Мемлекет бұл қаражаттың көп бөлігін алса, қарыз ұсынысы шектеулі болғандықтан, жеке секторға аз бөлігі қалады деп тұжырымдалады. Жеке сектор мұндай инвестицияларды мемлекеттік секторға қарағанда тиімдірек қолданады деп тұжырымдалса, онда фискалдық ынталандыру пакеттері жеке инвестицияларды ығыстырып қоймай, олар инвестициялық қорларды тиімсіз қолданысқа бағыттайды.

Кругман және оның теориясы Бұл көзқарас кей экономистерден қолдау тапқанымен, төтенше уақыт төтенше әрекет тудырады дегенді алға тартушылар да бар. Бұл көзқарас жақтаушыларының бірі Пол Кругман. Оның пайымдауынша, қаржы дағдарысы мен жаһандық рецессияның күрделілігі сонша,

фискалдық ынталандырулардың өтімділік тұзағынан шығуына, ығыстырудан алшақтауына және фискалдық ынталандыруды «ұлғаюға» әкеледі. Өтімділік тұзағы монетарлық саясат рецессиядан шығуға қажетті экономикалық ынталандыруды қалыптастыруға жеткіліксіз болғанда пайда болады. Мысалы, АҚШ пен Ұлыбританияда Федералдық Банк және Англия Банкі пайыздық мөлшерлеме деңгейін нөлге дейін төмендетті. 2009 жылғы тамызда Жапония Банкінің негізгі пайыздық мөлшерлеме деңгейі 0,1% болса, ЕОБ 1% ұстады.

Кругман тұжырымы бойынша жеке инвестициялар экономиканың жағдайына тәуелді болады және жаһандық рецессияның тереңдеуінен инвестициялар күрт азайып кеткен. Осылайша, инвестиция бұл жағдайда пайыздық мөлшерлеме деңгейіне қарағанда өнім сұранысына көбірек сезімтал.

Мемлекет сәйкес фискалдық ынталандыруды қолданса, бұл экономиканың жағдайын жақсартады және осылайша жеке сектор инвестицияларын ынталандырады. Жеке сектор инвестицияларының артуы өнімділік потенциалды жақсартады және экономиканы рецессиядан шығаруға көмектеседі. Кругман фискалдық ынталандырулардың ығыстырудан гөрі ұлғайтуға әкелетінін тұжырымдайды.

Бұл көзқарас сыншыларының пікірінше, арттырылған мемлекеттік шығындар жеке инвестицияларды белгілі бір деңгейде ығыстырады және сондықтан мұндай саясат табыстылығын бағалаған кезде фискалдық ынталандырулар жеке инвестиция пайдаларын жоғалтатынын есепке алуы тиіс. Экономиканы тұрақтандырудағы және болашақ ұрпаққа пайда әкелудегі ынталандыру пакетінің табыстылығы әлем мемлекеттері жұмсаған шығындарының түріне өте тәуелді. Жаңа мектептер мен көлік инфрақұрылымдарға жұмсалған шығындар экономиканың болашақтағы өнімділік потенциалын жақсартуы және жоғарыда айтылғандай, кей мемлекеттерде орын алып отырған құрылымдық проблемалармен күресуі мүмкін.

Дегенмен, рента іздеу және тіркеу мәселелерін де ескеру қажет. Рента іздеудің басқа жақтарды шығынға ұшырата отырып, шешім қабылдаушы пайдасын максималдау арқылы ресурстардың бөлінуіне әкелетін шешімдер қабылданғанда пайда болатынын есте сақтаңыз. Тіркеу маңызы төмен жобаларға ресурстарды бөлу шешімі қабылданғанда пайда болады және мүдделі жақ пайдасының қарымы ретінде, өзіне көмектескен жаққа басқа шешім қабылдау салаларында көмектеседі. Екі жағдайда да ресурстар бөлінісі жеке сектормен тиімдірек жүргізілер еді. Және бұл тұжырым кез келген ынталандыру пакеттерінің аясында жасалған мемлекеттік шығындардың пайдалылығын бағалағанда есепке алынуы тиіс.

ҚОРЫТЫНДЫ

IS-LM моделінің құндылығы мен релеванттылығына қатысты пікірталастармен қоса, макроэкономиканы Кейнсиандық тұрғыдан зерттеуге байланысты пікірталастар әлі де бар. Барлық экономистердің келісетін тұсы (олардың күдігін тудырмайтын нәрсе) тауар мен ақша нарығының өзара байланысын қарастыру жалпы экономиканы талдауда кеңінен түсінудің пайдалы жолы екені. Мұндай талдаулардың қысқаша кіріспесі IS-LM моделінің кей негізгі ойларын және экономистер арасында пікірталастар туғызып отырған мәселелерді қамтиды. Әр университетке байланысты IS-LM моделіне азды кем назар аударылуы мүмкін. Модель туралы хабардар болу ақша ұсынысы, пайыздық мөлшерлеме деңгейі және экономикалық қызмет арасындағы маңызды байланысты дамытуға мүмкіндік береді.

ЖАҒАЛЫҚТАРДАН

Аскетизм және өсу

Қаржылық дағдарыс кейнсиандық экономикаға жаңа қызығушылықты тудырды. Көптеген мемлекеттерде жоғары қарыз деңгейі шешілуі қажет маңызды мәселе. Мемлекеттік шығындарды қысқарту және салықтарды жоғарылатудан тұратын қатаң саясат бұл проблемаларды шешу тәсілі ретінде енгізілді.

Экспансионистік қатаңдық немесе кейнсиандық интервенция?

Лорд Роберт Скидельски Ұлыбританиядағы *Warwick* университетінің саяси экономика профессоры және Кейнстің атақты табынушысы. Ол әрдайым қаржылық дағдарыс салдарынан кейін көптеген мемлекетте енгізілген қатаң саясаттың көрегендігі туралы кеңінен жазды. Ұлыбритания бюджет дефицитін қысқарту үшін салықтарды жоғарылату және мемлекеттік шығындарды қысқартуға тырысты. Бірақ бұл саясат нәтижесінде көптеген адамдардың қиындықтарға тап болғанына қарамастан, Канцлер орынбасары Джордж Осборн болжаған деңгейге дейін тапшылық қысқартылмады.

2016 жылғы қаңтардың басында Ұлыбританияның қалпына келуіне әсер ететін «экономикалық қарсы желдерді» (*economic headwinds*) көрсетті. Бұл қарсы желдерге Қытай экономикасы өсуінің баяулауы, BRIC мемлекеттеріндегі проблемалар, мұнай бағасының арзандауы, Еуропадағы әлсіз экономикалық өсім және Таяу Шығыстағы саяси проблемалар жатқызылды.

Скидельски бұл проблемаларды мойындады, бірақ қатаң саясаттың Ұлыбританияны әлсіз жағдайда қалдырғанын айтты. Оның пайымдауынша, дағдарыстың жылдам аяқталуының салдарынан Кейнске қызығушылық қысқамерзімді болды және бірнеше фискалдық ынталандырудан кейін Кейнсиандық саясат қатаң үнемдеу саясатының себебінен елеусіз болып қалды. Оның пікірінше, қатаң үнемдеу саясатының нәтижесінде қалпына келу әлсіз жүреді. Үкімет қаржы нарығындағы дефолт өршуінен қорқуы нәтижесінде табыстылықты төмендеті отырып, тапшылықтың одан әрі дамуына қарсы жауапты әрекеттен қорыққандықтан экспансионистік фискалдық саясатты көздемейді.

ЭСДҰ (OECD) мәліметтеріне сәйкес, 2014 және 2015 жылдары Ұлыбританиядағы экономикалық өсу салыстырмалы түрде мықты болды, 2% жоғары және өнімділіктегі алшақтық -0,017%. Бұл Ұлыбританияның «қарсы желдерді» басқарудағы мықты позициясын көрсетуі мүмкін, бірақ Скидельски мұнымен келіспейді. Оның айтуынша, өнімділік дағдарысқа дейінгі деңгейден әлдеқайда төмен. Скидельски ойынша, өнімділікте алшақтық аз болса, онда Ұлыбритания экономикасының қуаттылығы қысқаруы қажет; басқаша айтқанда, АS солға ауытқиды.

Скидельски оны инвестицияға деген қажеттілікке, банк жүйесі қызметінің бұзылуына және жұмыссыздықтың жоғары деңгейіне әкелетін рецессияның ұзақтығына жатқызады. Оның ойынша, рецессиядан қалған бұл мұралық әсер Ұлыбританияның өнімділік көлемінің азаюына әкелді. Скидельски бойынша, бұл проблеманың шешімі – мемлекет үшін болашақ өнімділік қуаттың өсуін ынталандыратын жобаларға капитал жұмсау, инвестиция жасау. Оның ойынша, бұл шығындарды қарыз арқылы жабу негізсіз. Бюджеттік және қатаңдық белгісіздігі балансына назар аудару экономиканың шынайы жағдайын және қайта қалпына келудің әлсіздігін ұзаққа созады.

Сұрақтар

- 1 Мемлекеттік шығындардың қысқаруы және жоғары салықтардың қалайша ұлттық табыстың төмендеуіне әкелетінін мультипликатор тұжырымдамасы көмегімен түсіндіріңіз.
- 2 Кей «Кейнсиандық» ынталандырулар қаржылық дағдарыстан кейін бірнеше мемлекетте қолданылды. Бұл ынталандырулардың экономикаға әсер ету үшін қалай дайындалғанын сызба арқылы көрсетіңіз.
- 3 Неліктен, Ұлыбритания үкіметі сияқты, үкіметтердің ұзақмерзімді экономикалық тұрақтылыққа қол жеткізу үшін қатаң үнемдеу саясатына балама жоқ деп есептеуінің себебін анықтаңыз.
- 4 Неліктен өндіріс көлемінің қысқаруы өнімділіктің төмендеуі Ұлыбританияның өнім өндіру қабілетінің төмендегенін көрсетеді?
- 5 Неліктен күрделі қаржы салымына қарыз алу тапшылықты қысқартқанға қарағанда, экономикалық өсуді қамтамасыз етудің үздік тәсілі?



Профессор Лорд Роберт Скидельски - Кейнстің танымал сарапшысы.

ТҮЙІН

- Кейнс жалпы теориясын 1930 ж. орын алған жаппай жұмыссыздыққа жауап ретінде дамытты.
- Ол сұранысты ынталандыру үшін жиынтық сұранысқа әсер ету арқылы мемлекеттің экономикаға араласуын жақтады.
- Кейнс кресті сызбасы $E = Y$ болғандағы экономика тепе-теңдігін көрсетеді.
- Бұл тепе-теңдік толық жұмыспен қамту кезіндегі өнім көлемін қамтамасыз етуге жеткіліксіз болуы мүмкін. Сондықтан мемлекет толық жұмыспен қамтуға қол жеткізу үшін сұранысты ынталандыруға тырысуы мүмкін.
- Джон Хикс Кейнс идеясын экономикадағы жалпы тепе-теңдікті көрсететін IS-LM моделі түрінде дамытты.
- IS (инвестициялар – жинақтар) белгілі бір пайыздық мөлшерлеме мен ұлттық табыс деңгейіндегі тауарлар нарығындағы тепе-теңдіктің барлық нүктелерін көрсетеді.
- LM (өтімділік – ақша ұсынысы) белгілі бір пайыздық мөлшерлеме мен ұлттық табыс деңгейіндегі ақша нарығындағы тепе-теңдіктің барлық нүктелерін көрсетеді.
- Жалпы тепе-теңдік IS мен LM қиылысқан жерде пайда болады. Пайыздық мөлшерлеме мен ұлттық табыстың бұл деңгейінде тауар және ақша нарығы тепе-теңдікте.
- Фискалдық және монетарлық саясат IS және LM жаңа тепе-теңдікке әкелетіндей қозғалтуы мүмкін. Нәтиже тұтыну мен инвестиция, пайыздық мөлшерлеме және оның өзгерісі барысында орын алған валюта қалдықтарын ұстауға қатысты қоғам реакциясы тәрізді көптеген факторларға байланысты.
- IS-LM моделі заманауи экономикада жүргізілетін монетарлық саясаттың жүргізілу тәсілін көрсетпейді дейтін сыни көзқарас та бар.
- Саясаттағы өзгерістерді қамту үшін экономистер жаңа моделдерді дамытты.

ШОЛУ СУРАҚТАРЫ

- 1 Нақты және жоспарлы шығындар арасындағы айырмашылық.
- 2 Толық жұмыспен қамту кезіндегі өнімділік деңгейінен төмен қызмет ететін экономикада дербес шығындардың өсуі әсерін көрсету үшін Кейнс кресті сызбасын сызыңыз.
- 3 Инфляциялық және дефляциялық алшақтық терминдері нені білдіреді?
- 4 Тұтынуға шекті бейімділік дегеніміз не?
- 5 Неліктен $MPC + MPS = 1$?
- 6 Мультипликатор дегеніміз не? Мультипликатордың оң немесе теріс болуы мүмкін бе? Түсіндіріңіз.
- 7 Дербес шығындардың өсуі нәтижесіне жылыстауға шекті бейімділіктің қалай әсер ететінін түсіндіріңіз.
- 8 IS және LM қисықтарының қалай алынатынын сипаттау үшін диаграммаларды қолданыңыз.
- 9 IS-LM моделін қолдана отырып, мемлекет тарапынан мемлекеттік шығындардың қысқартылуы нәтижесінде дербес шығындардың төмендеуінің экономикаға әсерін түсіндіріңіз.
- 10 Орталық банк пайыздық мөлшерлеме деңгейін жоғарылату арқылы инфляциялық күтуді төмендетуді қалайды. IS-MP моделін қолдана отырып, бұл өзгерістің экономикаға әсерін талдаңыз.

МӘСЕЛЕ ЖӘНЕ ШЕШІМ

- 1 Кейнстің ойынша, рецессия мен депрессияның пайда болуының себебі не? Оның негізгі себебін анықтау нәтижесінде Кейнс қандай саясатты ұсынды?

2. Тиісті диаграмманы қолдана отырып, дефляциялық алшақтықтың қалай пайда болатынын және ол алшақтықтың қалай есептелетінін түсіндіріңіз.
3. Экономистер мемлекеттік шығындардың 10 млрд € артуы тауар мен қызметке жалпы сұранысты 30 млрд € арттыратынын байқады делік.
 - a. Экономистер ығысу мүмкіндігін елемейтін болса, олар MPC қандай болуын күтеді?
 - b. Енді экономистер ығысу мүмкіндігін ескерсе, онда олардың жаңа есептелген MPC алғашқыдан үлкен бола ма немесе кіші бола ма? Жауабыңызды түсіндіріңіз.
4. Мемлекет салықтарды 2 млрд € төмендетті делік, ығыстыру жоқ және MPC 0,75 тең.
 - a. Салық төмендетілуінің AD алғашқы әсері қандай?
 - b. Бұл алғашқы әсерге қандай қосымша әсерлер болуы мүмкін? Салық қысқартылуының AD жалпы әсері қандай?
 - c. 2 млрд. € салықтық қысқартудың жалпы әсерінің мемлекеттік сатып алулардың 2 млрд € өсуінің жалпы әсерімен салыстырғанда қандай болады? Неліктен?
5. Экономика тепе-теңдікте делік. Дербес шығындардың қысқартылуының экономикалық қызметке және жұмыссыздық деңгейіне әсерін талдаңыз. Жауабыңызды көрсету үшін диаграмманы қолдануыңыз керек.
6. IS қисығы нені көрсетеді? LM қисығы нені көрсетеді?
7. IS қисығының көлбеуін не анықтайды? LM қисығының көлбеуін не анықтайды? Неліктен бұл детерминанттар экономистер арасындағы пікірталастың себебі болуы мүмкін екенін түсіндіріңіз.
8. Төмендегі жағдайларды түсіндіру үшін IS-LM моделін пайдаланыңыз:
 - a. Мемлекеттік институттар мемлекеттік шығындарды айтарлықтай қысқартады.
 - b. Орталық банк институттары ақша ұсынысын 300 млрд € дейін арттыру үшін активтерді сатып алады.
 - c. Орталық банк инфляциялық қысым артып келе жатыр деп қорыққандықтан, пайыздық мөлшерлеме деңгейін арттырады.
 - d. Мемлекет үлкен бюджет дефицитін төмендету үшін салықтарды жоғарылатады.
9. Дефляция кезеңі нақты ақша балансы ұсынысының артуына әкеледі делік. Бұл өзгерістің экономикаға әсерін IS-LM моделін қолдана отырып түсіндіріңіз және оның AD әсері қандай болады?
10. Сіздің ойыңызша, Кейнстің кей идеяларының қазіргі жағдайға қатысы бар ма? Жауабыңызды түсіндіріңіз.

33 ЖИЫНТЫҚ СҰРАНЫС ЖӘНЕ ЖИЫНТЫҚ ҰСЫНЫС

Экономистер арасында қысқамерзімді тербелістерді қалай талдау керектігі туралы пікірталастар әлі де жүріп жатыр. Бұл тарауда әртүрлі оқиғалар мен саясаттардың қысқа мерзімдік салдарын талдау үшін экономистер арасында кеңінен қолданылатын *жиынтық сұраныс (AD) және жиынтық (AS) ұсыныс моделін* қарастырамыз.

ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТЕРБЕЛІСТЕР ТУРАЛЫ ҮШ НЕГІЗГІ ФАКТ

Экономикалық іс-әрекеттегі қысқамерзімді тербелістер барлық мемлекеттер тарихында талай рет пайда болған болатын. Бұл жыл сайынғы тербелістерді түсінудің бастамасы ретінде олардың бірнеше маңызды сипаттамаларын есімізге түсірелік.

1-факт: Экономикалық тербелістер тұрақсыз және оларды болжау мүмкін емес

Экономикалық тербелістер бизнесті жүргізудегі өзгерістерге сәйкес келеді. Нақты ЖІӨ тез өскен кезде, бизнес жақсы жүреді. Мұндай экономикалық өркендеу кезеңінде, фирмалардың клиенттері көп болады және пайдалары да артады. Екінші жағынан, нақты ЖІӨ төмендегенде, фирмалар сату көлемінің азайғанын және пайданың қысқаруын басынан өткізеді. 31-тараудан байқағанымыздай, экономикалық циклдер жүйесіз және оларды дәл болжау мүмкін емес.

2-факт: Көптеген макроэкономикалық көрсеткіштердің тербелістері бірге жүреді

Нақты ЖІӨ экономикадағы қысқамерзімді өзгерістерді бақылау үшін кеңінен қолданылатын айнымалы. Нақты ЖІӨ қарастырылып отырған уақыт мерзіміндегі өндірілген барлық дайын тауар мен қызмет құнын өлшейді. Ол сонымен қатар әрбір экономикалық агенттің жиынтық табысын (инфляция деңгейіне сәйкестендірілген) да есептейді.

Дегенмен, қысқамерзімді тербелістерді бақылау кезінде экономикалық іс-әрекеттің қандай көрсеткішін қарайтынымыз маңызды емес. Табыстардың, шығындардың немесе өндірістің қандай да бір түрін өлшейтін макроэкономикалық көрсеткіштердің көпшілігі айтарлықтай синхронды. Рецессия кезінде нақты ЖІӨ төмендеген кезде, жеке табыстар да, корпоратив пайда да, тұтыну шығындары да, инвестициялар да, өнеркәсіптік өндіріс көлемі де, бөлшек сауда көлемі де, тұрғын үйлер, автомобильдер сату көлемі де және т.б. бірге төмендейді. Себебі рецессия – макроэкономикалық көрсеткіштердің көпшілігінен көрінетін және бүкіл экономикаға әсер ететін құбылыс.

Макроэкономикалық айнымалылар бірге тербелгенмен, олардың тербеліс амплитудалары әртүрлі. Әсіресе, экономикалық цикл кезінде инвестициялық шығындар айтарлықтай өзгереді. Экономикалық жағдай нашарлаған кезде, ЖІӨ-нің төмендеуінің көп бөлігін жаңа фабрикалар, тұрғын үй құрылысына шығындардың қысқартуы, сонымен қатар тауарлық-материалдық қорлар көлемінің азаюы құрайды. Мысалы, 2008 жылы Ұлыбританияда инвестиция көлемі 5,1%, 2009 жылы 11,4% төмендеді және 2010 жылы келесі төмендеудің алдында, оң 0,1% деңгейінде болды, 2011 жылы 2,9% төмендеді.

3-факт: Өндіріс көлемі төмендегенде, жұмыссыздық артады

Тауар мен қызмет өндірісі көлеміндегі өзгерістер экономикадағы жұмыс күшін пайдалану деңгейінің өзгерісімен қатаң корреляцияда болады. Басқаша айтқанда, нақты ЖІӨ төмендегенде, жұмыссыздық деңгейі артады.

Жұмыссыздық пен нақты ЖІӨ арасындағы теріс байланыс Оукен заңы деп аталады. Йель университетінің профессоры Оукен 1960 ж. өз бақылауларын жариялаған. Оның тұжырымынша, жұмыссыздық деңгейін бірқалыпты сақтау үшін, нақты ЖІӨ өз потенциалының деңгейінде немесе соған жақын деңгейге өсуі қажет. Жұмыссыздық деңгейі төмендейтін болса, нақты ЖІӨ потенциалдың жоғары өсуі қажет. Нақтырақ айтқанда, жұмыссыздық деңгейін жылына 1% төмендету үшін берілген жыл бойында нақты ЖІӨ потенциалды ЖІӨ-ден шамамен 2% өсуі қажет.

Оукен заңы – жұмыссыздық деңгейін бірқалыпты сақтау үшін, нақты ЖІӨ өз потенциалының деңгейінде немесе соған жақын деңгейге өсуі қажеттігіне негізделген «заң»

Оукеннің қорытындысы таңқаларлық емес: фирмалар тауарлар мен қызметтердің аз көлемін өндіруді таңдаған кезде, олар жұмыссыздық пулын кеңейте отырып, жұмысшыларды жұмыстан шығарады. Дегенмен, кез келген экономикалық іс-әрекеттегі құлдырау мен жұмыссыздықтың өсуі және керісінше, арасында әдетте кешігу болады. Яғни, позитив өсім қайта жандана бастаған кезде, жұмыссыздық бірнеше уақыт бойы жоғарылауын жалғастырады. 31-тараудан байқағанымыздай, жұмыссыздық деңгейі «кешігуші индикаторларға» жатады.

ҚЫСҚАМЕРЗІМДІ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТЕРБЕЛІСТЕР ТҮСІНДІРМЕСІ

Экономикалық іс-әрекеттердің уақыт аралығындағы тербелістерінің заңдылығын сипаттау оңай емес. Бұл тербелістердің себебін анықтау одан да қиын болғандықтан экономикалық тербелістер теориясы пікірталастық болып қалуда. Бұл тарауда және келесі екі тарауда біз экономикалық іс-әрекеттің қысқамерзімді тербелістерін түсіндіргенде қолданатын модель жасап шығамыз.

Қысқа мерзімінің ұзақ мерзімдігінен айырмашылығы қандай

Алдыңғы тарауларда ұзақмерзімді перспективадағы ең маңызды макроэкономикалық айнымалыларды не анықтайтынын түсіндіруге бағытталған теорияларды қарастырдық. Өнімділік пен нақты ЖІӨ деңгейі мен өсуін қарастырдық; қаржы жүйесінің қалай жұмыс жасайтынын, және нақты пайыздық мөлшерлеме деңгейінің жинақ пен инвестиция балансына қалай бейімделетінін түсіндірдік; монетарлық жүйені және ақша ұсынысындағы өзгерістердің баға, инфляция және номинал пайыздық мөлшерлеме деңгейіне қалай әсер ететінін түсіндірдік; сауда балансы мен айырбас бағамы ұғымдарын түсіндіру үшін талдауымызды ашық экономикаға қолдандық.

Алдыңғы талдауларымыздың барлығы екі өзара байланысты идеяға негізделген болатын – *классикалық дихотомия және ақша бейтараптығы*. Классикалық дихотомияның экономикалық көрсеткіштерді нақты айнымалыларға (табиғи көрсеткіштер немесе қатысты бағаларды өлшейді) және номинал айнымалыларға (құндық көрсеткіштер) бөлетінін еске түсірейік. Классикалық макроэкономикалық теорияға сәйкес, ақша ұсынысы өзгерісі нақты айнымалыларға емес, номинал айнымалыларға әсер етеді. Ақша бейтараптығына сүйене отырып, номинал айнамалылардан (ақша ұсынысы және баға деңгейі) абстракциялана отырып, нақты айнымалыларды (нақты ЖІӨ, нақты пайыздық мөлшерлеме және жұмыссыздық деңгейі) анықтаушы факторларды зерттедік.

Классикалық макроэкономикалық теорияның бұл жорамалдары өмір сүріп отырған қоғамға қолдануға қаншалықты сай? Бұл сұрақ жауабы экономиканың қызмет етуін түсіну үшін маңызды. *Көптеген экономистердің пайымдауынша, классикалық теория қысқамерзімді кезең аралығындағы экономиканы емес, ұзақмерзімді кезеңдегі экономиканы сипаттайды*. Бірнеше жылдық уақыт кезеңін қарастырсақ, ақша массасының өзгерісі бағаға немесе басқа да номинал көрсеткіштерге әсер етеді, бірақ ЖІӨ нақты көлемі, жұмыссыздық деңгейі сияқты нақты айнымалыларға әсер етпейді. Дегенмен, экономиканың

жыл сайынғы өзгерісін қарасақ, ақша бейтараптығы туралы тұжырым шынайы өмірге сәйкес емес. Экономистер көпшілігінің ойынша, қысқамерзімді уақыт кезеңінде нақты және номинал айнымалылар өзара «өрілген (қиылысқан)». Әсіресе, ақша ұсынысындағы өзгерістер өндіріс көлемін оның ұзақмерзімді трендінен алыстатуы мүмкін.

Дегенмен, қысқамерзімді уақыт кезеңіндегі экономиканы түсіну үшін басқа модель қажет. Бұл жаңа моделді құру үшін өткен тарауларда қарастырған құралдардың көпшілігін қолданамыз, бірақ классикалық дихотомия және ақша бейтараптығы тұжырымынан бас тартуға тура келеді.

Экономикалық тербелістердің [флуктуациялардың] негізгі моделі

Қысқамерзімді экономикалық тербелістер моделіміздің назарында екі айнымалы. Бірінші айнымалы – ЖІӨ-нің нақты көлемімен есептелетін өндірілетін тауар мен қызмет көлемі. Екінші айнымалы – тұтыну баға индексімен (ТБИ) немесе ЖІӨ дефляторымен есептелетін экономикадағы барлық тауар мен қызметтің орташа бағасы, яғни бағаның жалпы деңгейі. Өнім өндірісінің көлемі – нақты айнымалы, баға деңгейі – номинал айнымалы. Сәйкесінше, бұл екі айнымалы арасындағы байланысты зерттей отырып, классикалық дихотомия принципінен бас тартамыз.

Экономикадағы тербелістерді жалпы талдау үшін 33.1-сызбада көрсетілген **жиынтық сұраныс пен ұсыныс моделін** қолданамыз. Вертикалды осьте экономикадағы жалпы баға деңгейі көрсетіледі. Горизонталды осьте тауар мен қызметтің жалпы саны көрсетіледі. **Жиынтық сұраныс қисығы** үй шаруашылықтары, фирмалар мен мемлекеттің әрбір баға деңгейінде сатып алғысы келетін тауар мен қызмет санын көрсетеді. **Жиынтық ұсыныс қисығы** фирмалардың әрбір баға деңгейінде өндіретін және сататын тауар мен қызмет санын көрсетеді. Бұл моделге сәйкес, баға деңгейі мен өндіріс көлемі AD және AS тепе-теңдігіне қол жеткізу үшін реттеледі.

Жиынтық сұраныс және жиынтық ұсыныс моделі – экономикалық іс-әрекеттегі қысқамерзімді тербелістерді оның ұзақмерзімді даму тенденциясына сәйкес түсіндіру үшін көптеген экономистер қолданатын модель

Жиынтық сұраныс қисығы – үй шаруашылықтары, фирмалар мен мемлекет әрбір баға деңгейінде сатып алғысы келетін тауарлар мен қызметтер санын көрсететін қисық

Жиынтық ұсыныс қисығы – фирмала әрбір баға деңгейінде өндіретін және сататын тауарлар мен қызметтері санын көрсететін қисық

33.1-СЫЗБА

Жиынтық сұраныс және жиынтық ұсыныс

Экономистер AD және AS моделін экономикалық тербелістерді талдау үшін қолданады. Вертикалды осьте бағаның жалпы деңгейі берілген. Горизонталды осьте экономикада өндірілетін тауар мен көрсетілетін қызметтің жалпы көлемі берілген. Өндіріс көлемі және баға деңгейі AD және AS қисықтарының қиылысу нүктесінде бекітіледі.



AD және AS моделін қарастыру жай ғана 3-бөлімде қаралған нарықтық сұраныс пен ұсыныс моделінің кеңейтілген нұсқасы болып көрінуі мүмкін. Ал шындығында, бұл моделдер өте әртүрлі. Белгілі бір нарықтағы сұраныс және ұсынысты қарастырғанда, мысалы планшет компьютерлер нарығы сияқты, тұтынушы мен сатушы мінез-құлқы экономикалық ресурстардың бір нарықтан екіншісіне ауысуы мүмкіндігіне байланысты. Планшет компьютер қымбаттағанда, сұранысқа ие өнім көлемі төмендейді. Себебі сатып алушы ақша ресурстарын басқа тауарларды сатып алуға пайдаланады. Сол сияқты, планшеттің қымбаттауы ұсынылатын өнім көлемін арттырады. Себебі бұл гаджеттерді өндіруші фирмалар экономиканың басқа салаларынан жұмысшыларды жалдау арқылы өндіріс көлемін арттыру мүмкіндігіне ие. Бірақ экономиканы тұтастай таңдаған кезімізде бір нарықтың басқа нарықтың *микроэкономикалық орын басуы* мүмкін емес.

Өндірілген өнім көлемі (моделіміз арқылы анықтауға тырысып отырған көрсеткіш, яғни ЖІӨ-нің нақты көлемі) қарастырылып отырған экономиканың барлық нарықтарында өндірілген өнім көлемінен тұрады. AD қисығының неліктен теріс, AS қисығы неліктен оң көлбеулі екенін түсіну үшін, *макроэкономикалық теория* қажет. Мұндай теорияны дайындау – келесі міндетіміз.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Экономиканың қысқамерзімді кезеңдегі өзгерістерінің сипаты оның ұзақмерзімді кезеңдегі өзгерістерінің сипатынан айырмашылығы қандай? AD және AS моделін сызыңыз. Координат осінде қандай айнымалылар орналастырылады?

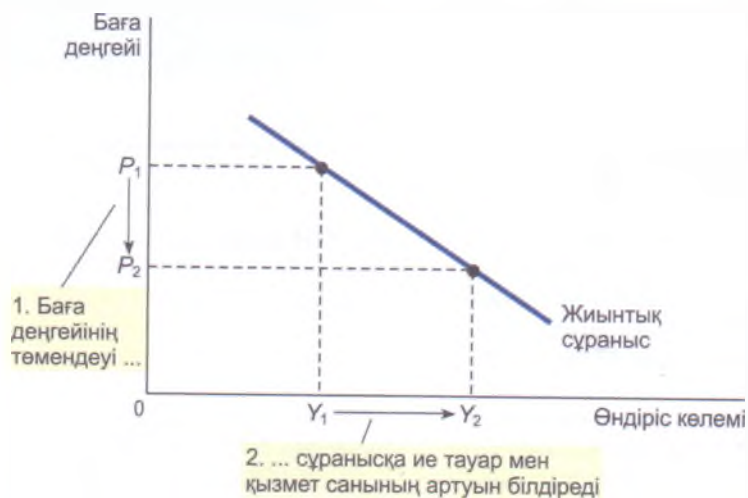
ЖИЫНТЫҚ СҰРАНЫС ҚИСЫҒЫ

Жиынтық сұраныс қисығы әрбір берілген баға деңгейіндегі тауарлар мен көрсетілетін қызметтерге деген сұраныс көлемі туралы ақпарат береді. 33.2-сызбада көрсетілгендей, AD қисығы теріс көлбеулі. Демек, басқа шарттардың теңдігі жағдайында, экономикадағы жалпы баға деңгейінің төмендеуі (айталық, P_1 -ден P_2) сұранысқа ие тауар мен көрсетілетін қызмет санын (Y_1 -ден Y_2) арттырады.

33.2-СЫЗБА

Жиынтық сұраныс қисығы

Баға деңгейінің P_1 -ден P_2 төмендеуі сұранысқа ие тауар мен қызмет санын Y_1 -ден Y_2 арттырады. Мұндай кері байланыстың үш себебі бар. Жалпы баға деңгейінің төмендеуі нақты байлықтың артуына, пайыздық мөлшерлеменің төмендеуіне және ұлттық валютаның құнсыздануына әкеледі. Бұл әсерлер тұтыну шығындарының, инвестициялардың және таза экспорттың артуын ынталандырады және тауар мен көрсетілетін қызметке сұраныстың ұлаюын білдіреді.



Жиынтық сұраныс қисығы неліктен теріс көлбеулі

AD деңгейі тұтыну (C), инвестиция (I), мемлекеттік сатып алулар (G) және таза экспорттың (NX) қосындысы ретінде анықталады. Мемлекеттік сатып алу үкіметтің ағымдық саясатымен анықталатындықтан, олар тұрақты деп қарастырылады. Шығындардың үш құрамдас бөлігі экономикалық жағдайға, әсіресе баға деңгейіне тәуелді. AD теріс көлбеулілігін түсіндіру үшін тұтыну, инвестиция және таза экспорт мақсатындағы тауар мен көрсетілетін қызметтің сұраныс көлеміне баға деңгейінің әсерін қарастыруымыз қажет.

Баға деңгейі және тұтыну: байлық әсері Сіздің әмияныңызда және банк шотында сақтайтын ақшаңызды қарастырайық. Бұл ақшаның номинал құны тұрақты. Бірақ олардың нақты құны өзгермелі. Тауар мен көрсетілетін қызмет арзандағанда, ақша құндылығы артады. Себебі тауар мен көрсетілетін қызметтің көбірек мөлшерін сатып алу мүмкіндігіне ие боласыз. Осылайша, жалпы баға деңгейінің төмендеуі кезінде тұтынушылар өз байлығының артқанын сезінеді. Ал бұл сезім, өз кезегінде, оларды көбірек шығын жасауға ынталандырады. Тұтыну шығындарының артуы сұранысқа ие тауар мен көрсетілетін қызметтің көптiгiн бiлдiредi.

Баға деңгейі және инвестиция: пайыздық мөлшерлеме деңгейінің әсері Баға деңгейі – қажетті ақша мөлшерін анықтайтын факторлардың бірі. Баға деңгейі төмен болған сайын, үй шаруашылықтарына тауар мен көрсетілетін қызмет сатып алу үшін соғұрлым аз ақша көлемі қажет. Тиісінше, баға деңгейінің төмендеуі кезінде үй шаруашылықтары қолма-қол ақша қорын олардың бір бөлігін қарызға беру арқылы төмендетуге тырысады. Ол өз кезегінде нақты ақша балансының ұсынысын арттырады. Мысалы, үй шаруашылықтары артық ақшасына пайыздық табыс әкелетін облигациялар сатып алуы немесе банктердің жинақ шоттарына салуы мүмкін. Банктер жаңа ақша қорларын несие көлемін арттыру үшін пайдаланады. Үй шаруашылықтары өз ақша қаражатының бір бөлігін пайыздық табыс әкелетін активтерге айырбастағысы келгендіктен, пайыздық мөлшерлеме деңгейі төмендейді. Төмен пайыздық мөлшерлеме деңгейі, өз кезегінде, капиталды жаңа зауыттар мен құрал-жабдықтарға инвестициялағысы келетін фирмалардың қарыз алуын, сонымен қатар жаңа тұрғын-үй құрылысына қаражат салушы үй шаруашылықтарын ынталандырады. Осылайша, төмен баға деңгейі пайыздық мөлшерлеме деңгейінің төмендеуіне әкеледі және инвестициялық тауарларға жұмсалатын шығындарды арттырады, тиісінше, тауарлар мен қызметтерге сұраныс артады.

Баға деңгейі және таза экспорт: айырбас бағамы деңгейінің әсері Дәл қазір қарағанымыздай, төмен баға деңгейі пайыздық мөлшерлеме деңгейін төмендетеді. Бұған жауап ретінде кей инвесторлар жоғарырақ табыстарды іздеу мақсатында капиталды шетелдерге салады. Мысалы, Еуропалық үкімет облигацияларының пайыздық мөлшерлемесінің төмендеуі кезінде, АҚШ үкіметі активтерін сатып алу үшін пайлық инвестициялық қор Еуропалық үкімет облигацияларын сатуы мүмкін. Пайлық инвестициялық қор АҚШ активтерін сатып алу үшін өз еуроларын долларға айырбастайды, бұл шетелдік валюта айырбастау нарығындағы еуро ұсынысын арттырады. Еуро ұсынысының артуы оның басқа валюталарға қатысты құнсыздануына әкеледі. Себебі әр еуро шетелдік валютаның аз ақшалай бірлігін сатып ала алады, Еуропалық емес тауарлар (яғни импорт) Еуропа тұрғындары үшін қымбаттайды, ал экспорттерлер шетелдік сатып алушылардың өз валюталарының әр бірлігі үшін көбірек еуро алатынын байқайды. Нақты айырбас бағамы деңгейіндегі бұл өзгеріс (ұлттық және шетелдік тауарлардың қатысты бағасы) Еуропалық тауар мен көрсетілетін қызмет экспортын арттырады және импортын төмендетеді. Экспорт пен импорт айырмасына тең таза экспорт та артады. Осылайша, Еуропалық баға арзандағанда, Еуропалық пайыздық мөлшерлеме деңгейі төмендейді, еуроның нақты құны төмендейді және құнсыздану Еуропалық таза экспортты ынталандырады және нәтижесінде Еуропалық экономикада сұранысқа ие тауар мен көрсетілетін қызмет саны артады.

Қорытынды Осылайша, баға деңгейінің төмендеуі сұранысқа ие тауар мен көрсетілетін қызмет санын арттыруының үш түрлі, бірақ өзара байланысты себебі бар:

1. Тұтынушылар байлығы артқанын сезінеді, ол тұтыну тауары сұранысын ынталандырады
2. Пайыздық мөлшерлеме деңгейінің төмендеуі инвестициялық тауар сұранысын ынталандырады.
3. Ұлттық валютаның айырбас бағамының төмендеуі таза экспортқа сұранысты ынталандырады.

Осы барлық үш себептен AD көлбеуі теріс. Бұл 33.2- сызбада көрсетілген.

AD қисығы басқа шарттардың теңдігі жағдайында анықталады. Экономикадағы ақша мөлшерін тұрақты деп есептей отырып, баға деңгейі өзгерісінің тауар мен көрсетілетін қызмет сұранысына қалай әсер ететінін қарастырдық. AD қисығы нақты берілген ақша саны үшін сызылады.

Жиынтық сұраныс қисығы неліктен жылжиды

32-тарауда монетарлық және фискалдық саясаттардағы өзгерістердің қалайша LM және IS қисықтарын жылжитатынын және берілген баға деңгейінде AD өзгерістерін толығырақ қарастырамыз. AD теріс көлбеулігі баға деңгейі төмендеуінің сұранысқа ие тауар мен көрсетілетін қызметтің жалпы санын арттыратынын

көрсетеді. Дегенмен, берілген баға деңгейінде, сұранысқа ие тауар мен көрсетілетін қызмет санына көптеген басқа да факторлар әсер етеді. Бұл басқа факторлардың біреуі өзгергенде, AD ауытқиды.

Тұтынудан туындайтын қозғалыстар Адамдар кенеттен «зейнеткерлікке шыққанда керек болады» деп ақша жинай бастады делік. Нәтижесінде олар ағымдық тұтынуларын төмендетеді. Берілген баға деңгейінде сұранысқа ие тауар мен көрсетілетін қызмет саны төмендегендіктен, AD солға жылжиды. Керісінше, қор нарығындағы дүмпу адамдарды ауқаттырақ етеді делік. Олар жинақтары туралы уайымдамайды. Нәтижесінде тұтыну шығындары артып, берілген баға деңгейінде сұранысқа ие тауар мен көрсетілетін қызмет саны артады және AD оңға жылжиды.

Берілген баға деңгейінде адамдардың тұтыну мөлшерін өзгертетін кез келген оқиға AD ауытқытады. Мұндай әсері бар саяси айнымалының бірі – салық деңгейі. Үкіметтің салық деңгейін қысқартуы адамдарды көбірек ақша жұмсауға итермелейді, AD оңға жылжиды. Мемлекет салықтарды арттырса, адамдар шығындарын қысқартады және нәтижесінде AD солға жылжиды.

Инвестициялардан туындайтын қозғалыстар Фирмалардың берілген баға деңгейінде қанша инвестиция жасау шешіміне әсер ететін кез келген жағдай AD қисығын жылжытады. Мысалы, компьютер өнеркәсібі қызмет ету жылдамдығы арттырылған компьютерлерді ұсынады делік және фирмалардың көпшілігі жаңа компьютерлік жүйеге инвестиция жасау шешімін қабылдасын. Әрбір баға деңгейінде сұранысқа ие тауар мен көрсетілетін қызмет саны көп болғандықтан, AD оңға жылжиды. Керісінше, фирмалар болашақ экономикалық жағдай туралы пессимистік көзқараста болса, инвестициялық шығындарын қысқартуы мүмкін және нәтижесінде AD солға жылжиды.

Салық саясаты AD қисығына инвестициялар арқылы да әсер ете алады. Инвестициялық салық кредиті (фирмалардың инвестициялық шығындарына салық жеңілдігі) фирмалардың әрбір берілген пайыздық мөлшерлеме деңгейінде инвестициялық тауар санына сұранысын арттырады. Бұл AD қисығын оңға жылжытады. Инвестициялық салық кредитінің жойылуы инвестицияны төмендетеді және AD солға жылжиды.

Инвестициялар мен AD қисығына әсер ететін келесі саяси айнымалы – ақша ұсынысы. Ақша ұсынысының артуы қысқамерзімді кезеңде пайыздық мөлшерлеме деңгейін төмендетеді (LM оңға жылжиды). Бұл қарызды арзандатады және инвестициялық шығындарды ынталандырады. Нәтижесінде берілген баға деңгейінде AD оңға жылжиды. Керісінше, ақша ұсынысының қысқаруы LM солға жылжытады және пайыздық мөлшерлеме деңгейін арттырады, инвестициялық шығын қысқарады, нәтижесінде берілген баға деңгейінде AD солға жылжиды. Көптеген экономистердің пайымдауынша, дамыған мемлекеттер тарихында монетарлық саясаттағы өзгерістер AD қисығындағы қозғалыстардың негізгі себебі.

Мемлекеттік сатып алулардан туындайтын қозғалыстар Үкіметті басқарушылардың AD қисығын жылжытуының ең тікелей жолы – мемлекеттік сатып алулар. Мысалы, мемлекет жаңа қару-жарақ жүйелерін сатып алуды қысқартты делік. Әрбір берілген баға деңгейінде сұранысқа ие тауар мен көрсетілетін қызмет саны аз болғандықтан, AD солға жылжиды. Керісінше, мемлекет көбірек автомагистралдар салса, нәтижесінде әрбір баға деңгейіндегі сұранысқа ие тауар мен көрсетілетін қызмет саны көп болады да, AD оңға жылжиды.

Таза экспорттан туындайтын қозғалыстар Берілген баға деңгейінде таза экспортты өзгертетін кез келген оқиға AD қисығын жылжытады. Мысалы, АҚШ рецессияны басынан өткізсе, ол Еуропадан аз тауар сатып алады. Бұл Еуропаның таза экспортын төмендетеді және оның экономикасы үшін AD солға жылжиды. АҚШ рецессиядан қайта қалпына келсе, ол Еуропалық тауар сатып алуын қайта бастайды және AD оңға жылжиды. Кейбір жағдайда таза экспорт айырбас бағамындағы өзгерістерге байланысты өзгереді. Мысалы, халықаралық алыпсатарлар шетелдік валюта айырбасы нарығында еуроның құнын арттырды делік. Еуро құнының артуы еуро аймағында өндірілген тауарды шетелдік тауармен салыстырғанда қымбат етеді. Ол таза экспортты тоқыратып, AD солға жылжытады. Керісінше, еуроның құнсыздануы таза экспортты ынталандырады және еуро аймағының AD оңға жылжытады.

Қорытынды Келесі бөлімде AD жылжуына себеп болатын монетарлық және фискалдық саясат құралдарын және саясаткерлердің бұл құралдарды қаншалықты мақсатты қолданатыны тұрғысынан AD қисығын толығырақ талдайтын боламыз. Бұл жерде AD неліктен теріс көлбеулі екенін және қандай жағдайлар мен саясаттардың бұл қисықты жылжытатынын білуіңіз қажет.

ӨЗДІК ЖҰМЫС AD неліктен теріс көлбеулі екенінің үш себебін түсіндіріңіз. AD қисығын жылжытуы мүмкін жағдайға мысал келтіріңіз. Бұл жағдай AD қисығын қай бағытта ауытқытады?

ЖИЫНТЫҚ ҰСЫНЫС ҚИСЫҒЫ

AS қисығы әрбір берілген баға деңгейінде фирма өндіретін және сататын тауар мен көрсетілетін қызметтің жалпы саны туралы ақпарат береді. Әрдайым теріс көлбеулі AD қисығынан AS қисығының өзгешелігі – көбінесе қарастырылып отырған уақыт кезеңіне байланысты қатынасты көрсетуі. Ұзақмерзімді кезеңде AS қисығы – вертикал. Қысқамерзімді кезеңде AS қисығы – оң көлбеулі.

Қысқамерзімді экономикалық тербелістерді және экономиканың қысқамерзімді мінез-құлқының ұзақмерзімді мінез-құлқынан қалай ауытқитынын түсіндіру үшін ұзақ және қысқамерзімді кезеңдегі AS қисығын қарастыруымыз қажет.

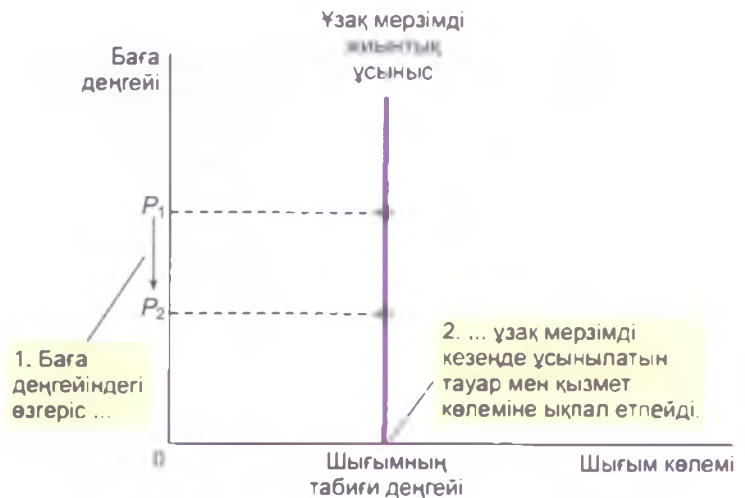
Ұзақмерзімді кезеңде AS қисығы неліктен тік

Ұзақмерзімді кезеңде экономика ұсынатын тауар мен қызмет көлемі (нақты ЖІӨ) капитал мен еңбек, табиғи ресурстар ұсынысына және өндіріс факторларын тауарлар мен көрсетілетін қызметтерге айналдыруға қажетті қолдағы бар технологияларға байланысты. Баға деңгейі нақты ЖІӨ-нің ұзақмерзімді детерминанттарына әсер етпегендіктен, ұзақмерзімді кезеңде AS қисығы, 33.3-сызбада көрсетілгендей тік. Басқаша айтқанда, ұзақмерзімді кезеңде экономика ұсынатын тауар мен көрсетілетін қызмет көлемі ондағы капитал, еңбек және табиғи ресурстар мен технологиялармен анықталады және ұсыныс көлемі баға деңгейіне байланыссыз.

33.3-СЫЗБА

Жиынтық ұсыныстың ұзақмерзімді кезеңдегі қисығы

Ұзақмерзімді кезеңде экономика ұсынатын тауар мен көрсетілетін қызмет көлемі енгізілетін ресурстарды дайын өнімге айналдыруға қажетті экономикадағы еңбек пен капитал, табиғи ресурстар мен технология санына байланысты. Ұсыныс көлемі жалпы баға деңгейіне тәуелсіз. Нәтижесінде, өндірістің табиғи деңгейінде, жиынтық ұсыныстың ұзақмерзімді кезеңдегі қисығы тік.



AS ұзақмерзімді кезеңдегі тік қисығы негізінде, классикалық дихотомия және ақша бейтараптығы принциптеріне негізделетінін байқауға болады. Бұған дейін айтқанымыздай, классикалық макро-экономикалық теория нақты экономикалық айнымалылардың номинал көрсеткіштерден тәуелсіздігі тұжырымына негізделеді. Жиынтық ұсыныстың ұзақмерзімді кезеңдегі тік қисығы туралы жағдай бұл идеяға қарсы келмейді. Себебі ол өндіріс көлемінің (нақты айнымалы) баға деңгейіне (номинал айнымалы) тәуелсіз екенін білдіреді. Жоғарыда айтылғандай, экономистердің көпшілігі бұл принцип экономиканың қысқамерзімді кезеңдегі емес, ұзақмерзімді кезеңдегі қызмет етуін жақсы сипаттайтынына сенеді. Осылайша, жиынтық ұсыныс қисығы тек ұзақмерзімді кезеңде ғана тік.

Дегенмен, ұзақмерзімді кезеңде жиынтық ұсыныс қисығы тік болғанына қарамастан, неліктен нақты тауарлар мен қызметтер үшін ұсыныс қисығы оң көлбеулі деген сұрақ туындауы мүмкін. Себебі нақты тауар мен көрсетілетін қызмет ұсынысына қатысты баға – нақты тауар мен көрсетілетін қызметтің басқа тауар мен көрсетілетін қызмет бағасымен салыстырғандағы баға – тәуелді. Мысалы, экономикадағы басқа баға тұрақтылығы кезінде, планшет компьютерлер бағасы артқанда, оны ұсынушы фирмалар мобильді

телефондар немесе ноутбуктар сияқты басқа тауарлар өндірісіне бағытталатын еңбек, силикон, пластик және басқа да ресурстарды азайта отырып, оларды планшет компьютерлер өндірісіне бағыттау арқылы планшет компьютерлердің өндіріс көлемін арттырады. Дегенмен экономикада өндірілетін тауарлар мен көрсетілетін қызметтер көлемі ондағы еңбек, капитал, табиғи ресурстар мен технологиялар деңгейімен шектелген. Осылайша, барлық бағалардың бір уақытта жоғарылауы кезінде ұсынылатын тауарлар мен көрсетілетін қызметтердің жалпы көлемі өзгермейді.

Ұзақмерзімді кезеңдегі AS қисығы неліктен қозғалуы мүмкін

Ұзақмерзімді кезеңдегі AS қисығының жағдайы классикалық макроэкономикалық теорияға сәйкес, тауарлар мен көрсетілетін қызметтер санын көрсетеді. Өндірістің бұл деңгейі кейде *потенциалды өндіріс көлемі* немесе *толық жұмыспен қамту кезіндегі өндіріс көлемі* деп аталады.

Дұрысырақ болу үшін оны **өндірістің табиғи деңгейі** деп атаймыз. Себебі ол жұмыссыздықтың табиғи немесе қалыпты деңгейі кезіндегі экономикадағы өндіріс көлемін көрсетеді. Өндірістің табиғи деңгейі – экономиканың ұзақмерзімді кезеңде талпынатын өндіріс көлемі.

Өндірістің табиғи деңгейі – қолда бар барлық өндіріс факторларының (жер, еңбек, капитал және технологиялық ресурстар) толық пайдаланылуы және жұмыссыздықтың қалыпты деңгейі кезіндегі экономикадағы өндіріс көлемі

Өндірістің табиғи деңгейіне әсер ететін экономикадағы кез келген өзгеріс LRAS қисығын жылжытады. Себебі классикалық модельге сәйкес өндіріс көлемі еңбек, капитал, табиғи ресурстар және технологиялық білімге тәуелді. LRAS қисығындағы өзгерістерді осы көздерден туындайтын өзгеріске жатқыза аламыз.

Жұмыс күшіне байланысты туындайтын өзгерістер Экономикада шетелден иммиграция орын алып, бұл адамдар жұмыс тапты делік. Жұмысшылардың саны көп болғандықтан, ұсынылатын тауар мен көрсетілетін қызмет саны да көбейеді. Нәтижесінде, LRAS қисығы оңға жылжиды. Керісінше, жұмысшылардың көпшілігі шетелге кетсе, онда LRAS қисығы солға жылжиды.

LRAS қисығының жағдайы, сонымен қатар, жұмыссыздықтың табиғи деңгейіне де байланысты. Жұмыссыздықтың табиғи деңгейіндегі кез келген өзгеріс LRAS қисығын жылжытады. Мысалы, мемлекет минимал жалақыны айтарлықтай арттырса, онда жұмыссыздықтың табиғи деңгейі артады және экономика тауарлар мен көрсетілетін қызметтердің аз мөлшерін өндіретін болады. Нәтижесінде, LRAS қисығы солға жылжиды. Керісінше, жұмыссыздықтан сақтандыру жүйесіндегі реформалар жұмыссыздарды жаңа жұмыс орындарын іздеуге ынталандырса, онда жұмыссыздықтың табиғи деңгейі төмендейді және LRAS қисығы оңға жылжиды.

Капиталдан туындайтын өзгерістер Экономикадағы негізгі капиталдың артуы өнімділікті арттырады және осыған байланысты ұсынылатын тауар мен қызмет саны да артады. Нәтижесінде, LRAS қисығы оңға жылжиды. Керісінше, экономикадағы негізгі капиталдың төмендеуі өнімділікті және ұсынылатын тауар мен көрсетілетін қызмет көлемін төмендетеді. LRAS қисығы солға жылжиды.

Капитал немесе адами капиталды қарастырсақ та осы логика қолданылады. Машиналар санының немесе жоғары білімділер санының артуы экономиканың тауарлар мен қызметтер өндіру қабілетін арттырады. Осылайша, екі жағдайда LRAS қисығын оңға жылжытады.

Табиғи ресурстардан туындайтын өзгерістер Экономикадағы өндіріс көлемі жер, минералдар және ауа-райынан тұратын табиғи ресурстарға да тәуелді. Жаңа минерал қорлардың ашылуы LRAS қисығын оңға жылжытады. Ауа-райы жағдайының фермерлер жұмысына қиындық тудыратын бағытқа қарай өзгеруі LRAS қисығын солға жылжытады. Көптеген мемлекеттер маңызды табиғи ресурстарды шетелден импорттайды. Бұл ресурстардың қолжетімдігіндегі өзгерістер де AS қисығын жылжытуы мүмкін. Әсіресе, тарихқа қарайтын болсақ, жаһандық мұнай нарығында орын алған оқиғалар AS қисығындағы өзгерістердің негізгі себебі.

Технологиялық білімнен туындайтын өзгерістер Қазіргі экономиканың бір ғасыр бұрынғы кезден көбірек өнім өндіруінің себебі технологиялық біліміміздің артқанынан болуы мүмкін. Мысалы, компьютердің ойлап табылуы кез келген еңбек, капитал және табиғи ресурстар мөлшерінде көбірек тауар мен қызмет өндіруге мүмкіндік берді. Нәтижесінде, ол LRAS қисығын оңға жылжытты.

Сонымен қатар технологиядан бөлек себептер болуы да ықтимал. Технологиядағы өзгерістер сияқты әсер ететін басқа да көптеген жағдайлар бар. Халықаралық сауданың ашылуы жаңа өндіріс процесінің ойлап табылуына ұқсас әсер етеді, сондықтан ол да LRAS қисығын оңға жылжытады. Керісінше, мемлекет фирмалардың кейбір өндіріс әдістерін, мысалы кейбір жұмысшылар үшін қауіпті әдістер қолдануына тыйым салатын нормаларды қабылдайтын болса, нәтижесінде LRAS қисығының солға жылжуы орын алады.

Қорытынды LRAS қисығы алдыңғы бөлімдерде қарастырған экономиканың классикалық моделін көрсетеді. Өткен тараулардағы нақты ЖІӨ-ні арттыратын әрбір саясатты немесе жағдайларды бұл тарауда ұсынылатын тауар мен көрсетілетін қызмет санын арттыратын және LRAS қисығын оңға жылжытатын факторлар ретінде қарастыруға болады. Өткен тараулардағы нақты ЖІӨ-ні төмендететін әрбір саясат немесе оқиға қазір ұсынылатын тауар мен көрсетілетін қызмет санын төмендетуші және LRAS қисығын солға жылжытушы болып қарастырыла алады.

Ұзақмерзімді өсу мен инфляцияны сипаттаудың жаңа тәсілі

Экономиканың қарастырылған AD қисығы мен LRAS қисығын енді ұзақмерзімді кезеңдегі экономиканы сипаттау үшін де пайдалануға болады. 33.4-сызба экономикада әрбір онжылдық сайын пайда болатын өзгерістерді көрсетеді. Екі қисықтың да өзгеріп отырғанына назар аударыңыз. Сонымен қатар ұзақмерзімді кезеңде экономикаға әсер ететін және мұндай өзгерістерге әкелетін көптеген факторлар бар. Солардың ішінде, іс жүзінде аса маңызды екі фактор – технология және монетарлық саясат.

33.4-СЫЗБА

Жиынтық сұраныс және жиынтық ұсыныс моделіндегі ұзақмерзімді өсу және инфляция

Негізінен технологиялық прогресс нәтижесінде, уақыт өте келе экономиканың тауар мен қызмет өндіру қабілетінің артуы LRAS қисығын оңға жылжытады. Сонымен бір уақытта Орталық банк ақша ұсынысын арттырса, AD қисығы оңға жылжиды. Бұл сызбада, өндіріс көлемі Y_{1997} -ден Y_{2007} және Y_{2017} дейін және баға деңгейі P_{1997} -ден P_{2007} және сосын P_{2017} дейін артады. Осылайша, AD және AS моделі өсу мен инфляцияның классикалық талдауын сипаттаудың жаңа тәсілін ұсынады.



Технологиялық прогресс экономиканың тауар мен көрсетілетін қызмет өндіру қабілетін арттырады және бұл LRAS қисығының оңға жылжуына әкеледі. Сол сияқты Орталық банк уақыт өте келе ақша ұсынысын арттырса, AD қисығы оңға жылжиды. Суртте көрсетілгендей, оның нәтижесі – өнімділік көлемінің өсуі (Y-тің артуымен көрсетілген) және инфляцияның жалғасуы (P-ның өсумен көрсетілген). Кітаптың бұған дейінгі тарауларында қарастырылған өсу және инфляцияның классикалық талдауын көрсетудің басқаша тәсілі.

Дегенмен, AD және AS моделін дамытудың мақсаты ұзақмерзімді кезеңдегі қорытындымызды жаңаша әсемдеу емес. Оның орнына ол қазір қарастыратын қысқамерзімді кезеңді талдауға негіз болады. Қысқамерзімді моделді дамытқан кезде талдауды қарапайым қалпында сақтаймыз, бірақ 33.4-сызбада көрсетілген жалғасатын өсу мен инфляцияны көрсетпейміз. Ұзақмерзімді трендтердің қысқамерзімді тербелістерге негіз болатынын ұмытпау қажет. Өндіріс көлемі мен баға деңгейіндегі қысқамерзімді тербелістерді ұзақмерзімді кезеңдегі жалғасатын трендтен ауытқулар ретінде қаралғаны дұрыс.

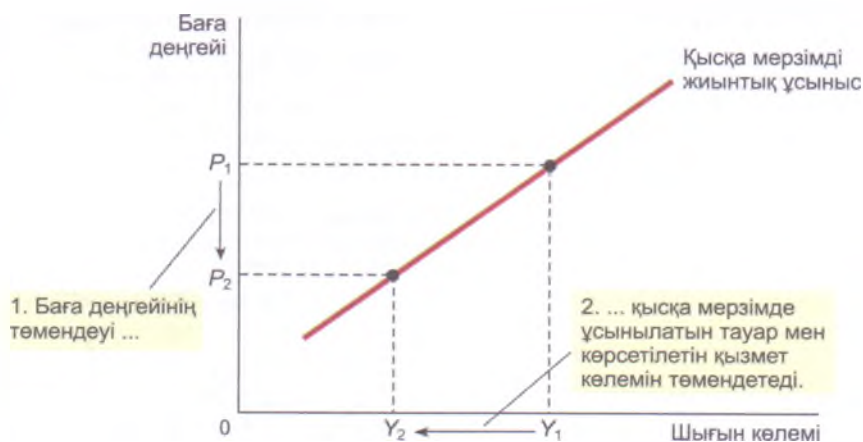
Қысқамерзімді кезеңде AS қисығы неліктен оң көлбеулі

Енді қысқамерзімді және ұзақмерзімді кезеңдегі экономиканың айырмашылықтарына келдік. Ол – AS-тің мінез-құлқы. Бұрын айтып өткеніміздей, LRAS қисығы тік, Керісінше, қысқамерзімді кезеңде, AS қисығы 33.5-сызбада көрсетілгендей, жоғары жаққа көлбеуді. Ол дегеніміз, бір немесе екі жыл мерзім ішінде, экономикадағы жалпы баға деңгейінің артуы ұсынылатын тауар мен көрсетілетін қызмет санын арттырады және баға деңгейінің төмендеуі ұсынылатын тауар мен көрсетілетін қызмет санын төмендетеді.

33.5-СЫЗБА

Қысқамерзімді кезеңдегі AS қисығы

Қысқамерзімді кезеңде баға деңгейінің P_1 -ден P_2 төмендеуі ұсынылатын өндіріс көлемінің санын Y_1 -ден Y_2 төмендетеді. Бұл оң қатынас жабысқақ жалақының, жабысқақ баға немесе бұрыс қабылдау нәтижесінде болуы мүмкін. Уақыт өте келе, жалақы, баға және қабылдау реттеледі. Сондықтан да, оң байланыс тек уақытша болады.



Макроэкономикалық теория қысқамерзімді AS қисығының (SRAS) оң көлбеулігін түсіндіретін үш теория ұсынды. Әрбір теорияда нарықтың белгілі бір жетілмегені ұзақмерзімді кезеңдегі ұсыныстың мінез-құлқын, оның қысқамерзімді кезеңдегі өзгерісінің динамикасын көрсетеді. Төменде қарастыратын теорияларымыздың барлығы өзара өзгешеліктеріне қарамастан, бірдей принципке негізделеді: ұсынылатын өнім көлемі ұзақмерзімді кезеңдегі немесе «табиғи» деңгейінен ауытқуы бекітілген баға деңгейі экономикалық субъектілер күтулеріне сәйкес келмегенде орын алады. Баға деңгейі күтілетін мәннен жоғары болса, өндірілетін өнім көлемі өндірістің табиғи деңгейінен артық болады. Баға деңгейі күтілетін деңгейден төмен болса, онда өндірілетін өнім көлемі өндірістің табиғи деңгейіне жетпейді.

Жабысқақ баға теориясы SRAS қисығының оң көлбеулігінің бірінші және ең қарапайым түсіндірмесі 23-тарауда қарастырған жабысқақ баға теориясы. Бұл теорияға сәйкес SRAS қисығының оң көлбеулігінің себебі қысқамерзімді кезеңде номинал жалақының өте баяу өзгеретіні немесе «жабысқақтығы». Кейбір жағдайда номинал жалақының қатаңдығы оның көлемі көрсетілген формалар мен жұмысшылар

арасындағы ұзақмерзімді келісімшарттармен түсіндіріледі. Сонымен қатар номинал жалақының баяу бейімделуі жалақыны бекітуге әсер ететін және уақытқа тәуелсіз болып табылатын әділеттілік туралы қабылданған нормалар мен түсініктерге байланысты болуы мүмкін.

Жабысқақ бағалардың AS-ке әсерін бақылау үшін фирма белгілі бір баға деңгейін күтуге негізделген номинал жалақы төлейді делік. Баға деңгейі P күтілетін деңгейден төмен болса, ал номинал жалақы W тең болып сақталса, нақты жалақы WP фирма жоспарлаған деңгейден жоғары болып қалады. Жалақы фирманың өндіріс шығындарының негізгі бөлігін құрайтындықтан, жоғары нақты жалақы олардың артуын білдіреді. Фирма бұл жоғары шығындарға аз еңбек күшін жалдау және тауар мен қызмет мөлшерін аз өндіру арқылы жауап береді. Басқаша айтқанда, жалақы баға деңгейіне бірден бейімделмегендіктен, төмен баға деңгейінде жұмыспен қамту және өндіріс пайдалылығы төмендейді, фирмалар ұсынатын тауар мен қызмет көлемін қысқартады.

Жабысқақ баға теориясы Жабысқақ баға теориясы кейбір тауарлар мен көрсетілетін қызметтер бағасының жауап ретінде экономикалық жағдайдың өзгерісіне баяу бейімделетініне назар аударады. Бағалардың бұлай баяу бейімделуі, бір жағынан, бейімделетін бағаларға деген *меню шығындарының* себебінен пайда болады. Бұл меню шығындарға баға тізбегін басып шығару және тарату немесе онлайн-тапсырыс каталогтарының құны, сондай-ақ тауар бағасын өзгертуге кеткен уақыт жатады. Бұл шығындардың нәтижесінде, қысқамерзімді кезеңде бағалар жалақы сияқты жабысқақ болады.

Жабысқақ бағалардың AS-ке қатысын көру үшін экономикадағы фирмалар өз бағаларын экономикалық жағдайда өзінше бағалай отырып алдын ала хабарлайды делік. Баға жарияланғаннан кейін экономикада ақша ұсынысының күтілмеген қысқаруы орын алады, ал ол ұзақмерзімді кезеңдегі жалпы баға деңгейін төмендетеді. Сонымен қатар өзгерген экономикалық жағдайға жауап ретінде кейбір фирмалар өз бағаларын жылдам төмендетеді, ал басқа фирмалар қосымша меню шығындардан қашу үшін өз бағаларын өзгертуді кешіктіреді. Бұл кешігуші фирмалардың бағалары өте жоғары болғандықтан, олардың сату көлемі төмендейді. Сату көлемінің төмендеуі өз кезегінде бұл фирмалардың өндіріс көлемі мен жұмыспен қамтудың қысқаруына әкеледі. Басқаша айтқанда, барлық бағалар өзгерген жағдайларға бірден бейімделмейтіндіктен, баға деңгейінің күтілмеген төмендеуі кейбір фирмаларды қалаулы бағалардан жоғары баға деңгейімен қалдырады және бұл қалаулы бағалардан жоғары бағалар сатылымды тоқыратады және фирмаларды өндіретін тауар мен қызмет санын төмендетуге мәжбүрлейді.

Бұрыс қабылдау теориясы SRAS қисығының үшінші тәсілдемесі қабылдау теориясы болып табылады. Бұл теорияға сәйкес, жалпы баға деңгейіндегі өзгерістер жабдықтаушыларды олардың өз өнімдерін сататын жекелеген нарықтарда болып жатқан жағдайлар туралы уақытша адасуға әкеледі. Бұл қысқамерзімді кезеңдегі бұрыс қабылдау нәтижесінде жабдықтаушылар баға деңгейіндегі өзгерістерге жауап береді және бұл жауап AS қисығының оң көлбеулігіне әкеледі.

Мұның қалай жұмыс жасайтынын көру үшін жалпы баға деңгейі адамдар күткен деңгейден төмендеді делік. Жабдықтаушылар өз өнімдерінің бағасы төмендегенін көрген кезде, олар өздеріне *қатысты* бағалар төмендеді деген бұрыс сенімде болуы мүмкін. Мысалы, фермерлер өздері тұтынушылар ретінде сатып алатын көптеген заттар бағасының төмендегенін бидай бағасының төмендеуін көргеннен кейін байқайды. Бұл бақылаулардан олар бидай өндірісі тиімділігінің уақытша төмендегені туралы қорытынды жасауы мүмкін және олар ұсынатын бидай көлемін төмендету арқылы жауап береді. Сол сияқты жұмысшылар өздерінің номинал жалақысының төмендегенін сатып алатын тауарлары мен көрсетілетін қызметтеріне деген бағаның төмендегенін байқаудан бұрын сезінуі мүмкін. Олар жұмыс тиімділігінің уақытша төмендігі туралы қорытынды жасауы мүмкін және оған өздері ұсынатын еңбек көлемін қысқарту арқылы жауап беруі ықтимал. Екі жағдайда да төмен баға деңгейіне қатысты бағалар туралы бұрыс қабылдауға себеп болады және бұл бұрыс қабылдау жабдықтаушыларды төмен баға деңгейіне ұсынылатын тауар мен қызмет санын төмендету арқылы жауап беруге мәжбүрлейді.

Қорытынды SRAS қисығының оң көлбеулігінің үш баламалы түсіндірмесі бар:

1. Жабысқақ жалақы
2. Жабысқақ баға
3. Бұрыс қабылдау

Экономистер арасында бұл теориялардың қайсысының дұрыс екеніне қатысты пікірталас бар және олардың әрқайсысында шындық элементтерінің болуы әбден мүмкін. Бұл кітаптағы мақсаттарымыз үшін

бұл теориялардың ұқсастығы олардың айырмашылықтарынан маңызды. Барлық үш теория да өндіріс көлемінің өзінің табиғи деңгейінен ауытқуы баға деңгейі адамдардың күткен деңгейінен ауытқыған кезде пайда болатынын алға тартады. Мұны математикалық түрде былай көрсете аламыз:

$$Q = NRQ + a(APL - EPL)$$

Мұндағы, Q = ұсынылған өнім көлемі, NRQ = өндіріс көлемінің табиғи деңгейі, APL = нақты баға деңгейі, EPL = күтілетін баға деңгейі және a өндіріс көлемінің баға деңгейіндегі күтілмеген өзгерістерге қаншалықты жауап беретінін анықтайтын сан.

SRAS-тің үш теориясының әрқайсысы да уақытша болуы мүмкін проблемаларға назар аударатынын ескеріңіз. AS қисығының оң көлбеулігі жабысқақ жалақы, жабысқақ баға немесе бұрыс қабылдауға байланысты болғанымен, бұл жағдайлар ұзақ сақталмайды. Ақыр-соңында, адамдар өз күтулерін реттегеннен кейін номинал жалақы реттеледі, баға қатаң болмайды және қабылдау дұрысталады. Басқаша айтқанда, ұзақмерзімді кезеңде күтілетін және нақты баға деңгейлері тең және AS қисығы оң көлбеулі емес, тік.

SRAS қисығы неліктен жылжуы мүмкін

SRAS қисығы қысқамерзімді кезеңде әрбір берілген баға деңгейі үшін ұсынылатын тауар мен қызмет саны туралы ақпарат береді. Бұл қисық LRAS қисығына ұқсас, бірақ жабысқақ жалақы, жабысқақ баға мен бұрыс қабылдау болғандықтан оң көлбеулі деп ойлауымызға болады.

Сәйкесінше, SRAS қисығын жылжитатын факторлар туралы ойлағанда, LRAS қисығын жылжитатын барлық айнымалылармен қоса жаңа айнымалыларды да – жабысқақ жалақыға, жабысқақ баға мен бұрыс қабылдауға әсер ететін күтілетін баға деңгейін де ескеруіміз қажет.

Жоғарыда қарастырғанымыздай, LRAS қисығындағы өзгерістер әдетте еңбек, капитал, табиғи ресурстар немесе технологиялық білімдегі өзгерістерден туындайды. Дәл осы айнымалылар SRAS қисығын да жылжытады. Мысалы, экономиканың негізгі капиталының өнімділігі артқан кезде, LRAS қисығы да, SRAS қисығы да оңға жылжиды. Минимал жалақының өсуі жұмыссыздықтың табиғи деңгейін арттырған кезде, LRAS қисығы да, SRAS қисығы да солға жылжиды.

SRAS қисығы жағдайына әсер ететін маңызды жаңа айнымалы – адамдардың баға деңгейі туралы күтулері. Жоғарыда талдағанымыздай, қысқамерзімді кезеңде ұсынылатын тауар мен көрсетілетін қызмет саны жабысқақ жалақыға, жабысқақ баға мен бұрыс қабылдауға тәуелді. Дегенмен жалақы, баға мен қабылдау күтілетін баға деңгейіне негізделіп қалыптасады. Сондықтан күтулер өзгерген кезде SRAS қисығы да жылжиды.

Бұл идеяны нақтырақ түсіндіру үшін жиынтық ұсыныстың арнайы теориясы – жабысқақ баға теориясын қарастырайық. Бұл теорияға сәйкес жұмысшылар мен фирмалар бағаның жоғарылауын күткенде, олар жоғары номинал жалақы туралы келіссөз бастайды. Жоғары жалақы фирма шығындарын арттырады және әрбір берілген баға деңгейінде, фирмалар ұсынатын тауар мен қызмет санын қысқартады. Осылайша, күтілетін баға деңгейі артқанда жалақы жоғарырақ болады, шығын артады және фирмалар әрбір берілген нақты баға деңгейінде ұсынатын тауар мен қызмет санын қысқартады. Сондықтан SRAS қисығы солға жылжиды. Керісінше, күтілетін баға деңгейі төмендегенде, жалақы төменірек болады, шығын азаяды, фирмалар әрбір берілген баға деңгейіндегі өндірісін арттырады және SRAS қисығы оңға жылжиды.

Жиынтық ұсыныстың әрбір теориясына осындай логика қолданылады. Жалпы қорытынды мынадай:

Күтілетін баға деңгейінің артуы ұсынылатын тауар мен қызмет санын төмендетеді және SRAS қисығын солға жылжытады.

Күтілетін баға деңгейінің төмендеуі ұсынылатын тауар мен қызмет санын арттырады және SRAS қисығын оңға жылжытады.

Келесі тарауда күтулердің SRAS қисығына бұлайша әсері экономиканың қысқамерзімді кезеңдегі мінез-құлқын ұзақмерзімді кезеңдегі мінез-құлқымен келістіруде маңызды рөл атқаратынын қарастырамыз. Қысқамерзімді кезеңде күтулер тұрақты бекітілген және экономика AD қисығы мен SRAS қисығының қиылысында болады. Ұзақмерзімді кезеңде күтулер реттеледі және SRAS қисығы жылжиды. Бұл өзгеріс экономиканың ақыр соңында AD қисығы мен SRAS қисығының қиылысында болуын қамтамасыз етеді.

ӨЗДІК ЖҰМЫС LRAS қисығы неліктен тік екенін түсіндіріңіз. SRAS қисығының оң көлбеулігін түсіндіретін үш теорияны түсіндіріңіз. Бұл үш теорияның әрқайсысының ықтималдығы қаншалықты деп ойлайсыз?

ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТЕРБЕЛІСТЕРДІҢ ЕКІ СЕБЕБІ

AD және AS моделі қысқамерзімді тербелістердің екі негізгі себебін талдау үшін қажетті негізгі құралдармен қамтамасыз етеді. Мұны қарапайым етіп сақтау үшін, экономика, 33.6-сызбада көрсетілгендей, ұзақмерзімді тепе-теңдіктен басталады деп пайымдаймыз. Тепе-теңдік өндіріс көлемі және баға деңгейі AD және LRAS қиылысымен анықталады. Ол сызбада A нүктесі ретінде көрсетілген. Бұл нүктеде өндіріс көлемі табиғи деңгейінде болады. SRAS қисығының бұл нүкте арқылы өтуі жалақының, баға және күтулердің ұзақмерзімді тепе-теңдікке толық бейімделгенін көрсетеді. Сондықтан, экономика ұзақмерзімді кезеңдегі тепе-теңдікте, жалақы, баға және күту AD қисығының SRAS қисығымен қиылысы AD қисығының LRAS қисығымен қиылысына сәйкес келетіндей бейімделуі қажет.

Жиынтық сұраныстағы өзгерістер әсері

Экономикада аяқ астынан пессимизм толқыны пайда болды делік. Оның себебі мемлекеттік жанжал, қор нарығының күйреуі немесе маңызды экономикалық аудандағы жанжалдың тұтануы болуы мүмкін. Бұл оқиғалар себебінен көптеген экономикалық агенттер болашаққа деген сенімдерін жоғалтып, жоспарларын өзгертеді.

33.6-СЫЗБА

Ұзақмерзімді кезеңдегі тепе-теңдік

Экономикадағы ұзақмерзімді кезеңдегі тепе-теңдік AD қисығының LRAS қисығымен қиылысында (A нүктесінде) анықталады. Экономика бұл ұзақмерзімді кезеңдегі тепе-теңдікке жеткен кезде, жалақы, баға мен қабылдау SRAS қисығы да бұл нүктемен қиылысатындай реттеледі.



Үй шаруашылықтары шығындарын қысқартады және үлкен сатып алуларды, фирмалар жаңа жабдықтарды сатып алуды кейінге қалдырады. Бұл тауар мен көрсетілетін қызметке жиынтық сұранысты қысқартады. Сондықтан, әрбір берілген баға деңгейінде, үй шаруашылықтары мен фирмалар тауар мен қызметтің аз мөлшерін сатып алуды қалайды. 33.7-сызбада көрсетілгендей, AD қисығы AD_1 -ден AD_2 солға ауытқиды.

Қысқамерзімді кезеңде, экономика бастапқы SRAS қисығының бойымен қозғалады, AS_1 A нүктесінен B нүктесіне барады. Экономика A нүктесінен B нүктесіне қозғалғанда, өндіріс көлемі Y_1 -ден Y_2 -ге және баға P_1 -ден P_2 ауытқиды. Өндіріс көлемінің төмен деңгейі экономиканың рецессияда екенін білдіреді. Сонымен қатар, фирмалар сатып алу көлемі мен өндірістің төмен деңгейіне жұмыспен қамтуды төмендету арқылы жауап береді. Бірақ бұл сызбада көрсетілмеген. Осылайша, AD қисығының жылжуына себеп болған пессимизм белгілі бір деңгейде өздігінен орындалады: болашақ туралы пессимизм табыстың төмендеуіне және жұмыссыздықтың артуына әкеледі.

33.7-СЫЗБА

Жиынтық сұраныстың қысқаруы

Экономикадағы пессимизм толқынының себебінен болуы мүмкін жиынтық сұраныстың төмендеуі AD қисығының AD_1 -ден AD_2 солға ауытқуымен көрсетілген. Экономика A нүктесінен B нүктесіне жылжиды. Өндіріс көлемі Y_1 -ден Y_2 және баға P_1 -ден P_2 дейін төмендейді. Уақыт өте келе жалақы, баға және қабылдау реттелгеннен кейін, $SRAS$ қисығы AS_1 -ден AS_2 дейін оңға жылжиды және экономика C нүктесіне жетеді. Бұл нүктеде жаңа AD қисығы $LRAS$ қисығымен қиылысады. Баға деңгейі P_3 дейін төмендейді және өндіріс көлемі өзінің табиғи деңгейі Y_1 оралады.



Қысқамерзімді кезеңдегі рецессия мәселесі үкімет басшыларын шара қолдануға итермелейді. Сол шаралардың бірі – жиынтық сұранысты арттыру. Жоғарыда байқағанымыздай, мемлекеттік шығындардың немесе ақша массасының көбеюі әр баға деңгейіндегі сұранысқа ие тауар мен көрсетілетін қызмет санын арттырады және AD қисығын оңға жылжытады. Саясаткерлер қажетті жылдамдықпен және нақтылықпен әрекет ете алса, олар AD қисығындағы бастапқы өзгеріс орнын баса алады. AD қисығын AD_1 қайтарып, экономиканы A нүктесіне қайта оралады. (Келесі бөлімде монетарлық және фискалдық саясаттардың жиынтық сұранысқа әсер ету жолдарын, сондай-ақ бұл саяси құралдарды пайдаланудың кей тәжірибелік қиындықтарын толығырақ қарастырамыз).

Рецессия уақыт өте келе, саясаткерлердің әрекетінсіз-ақ өзін жөндей алады. Жиынтық сұраныстың қысқаруына байланысты баға деңгейі төмендейді. Нәтижесінде, күтулер жаңа шындықпен сәйкес келеді, күтілетін баға деңгейі төмендейді. Күтілетін баға деңгейінің төмендеуі жалақы, баға және қабылдауды өзгертетіндіктен, ол 33.7-сызбада көрсетілгендей $SRAS$ қисығын AS_1 -ден AS_2 оңға ауытқытады. Күтудің бұлай реттелуі экономиканың уақыт өте келе C нүктесіне орнауына мүмкіндік береді. Бұл нүктеде жаңа AD қисығы (AD_2) $LRAS$ қисығымен қиылысады.

C нүктесіндегі жаңа ұзақмерзімді кезеңдегі тепе-теңдікте өндіріс көлемі өз табиғи деңгейіне оралады. Пессимизм толқыны жиынтық сұранысты төмендеткеніне қарамастан, баға деңгейі AD қисығындағы орнын басу үшін қажетті деңгейге (P_3 -ке дейін) төмендеді. Осылайша, ұзақмерзімді кезеңде жиынтық сұраныстағы өзгерістер өндіріс көлемінен емес, тек баға деңгейінен көрінеді. Басқаша айтқанда, жиынтық сұраныстағы өзгерістің ұзақмерзімді кезеңдегі әсері нақты өзгерістерден (өндіріс көлемі бірдей) емес, номинал өзгерістерден (баға деңгейі төменірек) тұрады.

Жиынтық сұраныстағы өзгерістер туралы оқиғаны қорытындылай келе үйренетініміз:

- Қысқамерзімді кезеңде AD қисығындағы өзгерістер тауар мен қызмет өндірісі деңгейінің тербелісін тудырады.
- Ұзақмерзімді кезеңде, AD қисығындағы өзгерістер жалпы баға деңгейіне әсер етеді. Бірақ өндіріс көлеміне әсер етпейді.

Жиынтық ұсыныстағы өзгеріс әсерлері

Экономика өзінің ұзақмерзімді кезеңдегі тепе-теңдік деңгейінде делік. Енді күтпеген жерден кей фирмаларда өндіріс шығынының өсуі орын алды делік. Мысалы, Азия тарапынан сұраныстың артуы тауарлардың көптеген түрлерін өндіру үшін қолданылатын шикізат бағасын арттырады.

Енді фирмалар әр берілген баға деңгейінде, тауар мен қызметтің аз мөлшерін ұсынуды қалайды. Осылайша, 33.8-сызбада көрсетілгендей, SRAS қисығы AS_1 -ден AS_2 солға ауытқиды. (Жағдайға байланысты, LRAS қисығы да ауытқуы мүмкін. Дегенмен, талдауды қарапайым етіп сақтау үшін ол жылжымайды деп есептейміз).

33.8-СЫЗБА

Жиынтық ұсыныстағы жағымсыз өзгеріс

Қандай да бір жағдайлар фирма шығындарын арттырғанда, SRAS қисығы AS_1 -ден AS_2 солға ауытқиды. Экономика А нүктесінен В нүктесіне көшеді. Нәтижесінде stagflation орын алады: өндіріс көлемі Y_1 -ден Y_2 төмендейді және баға P_1 -ден P_2 артады.



Қысқамерзімді кезеңде экономика AD қисығы бойымен қозғалып, А нүктесінен В нүктесіне барады. Экономикадағы өндіріс көлемі Y_1 -ден Y_2 төмендейді және баға P_1 -ден P_2 артады. Экономикада *стагнация* (өндіріс көлемінің төмендеуі) да, *инфляция* (баға өсуі) да орын алып отырғандықтан, мұндай жағдай кейде **стагфляция** деп аталады.

Стагфляция – өндіріс көлемінің төмендеуі және бағаның өсу кезеңі

Стагфляциямен бетпе-бет келу үкімет басшыларына оңай емес. Проблеманың оңай шешімі жоқ. Мүмкін шешімдердің бірі – мүлде ештеңе жасамау. Бұл жағдайда тауар мен қызмет өндірісі белгілі бір уақытқа дейін Y_2 нүктесіндегі төмен деңгейде сақталады. Дегенмен, соңында, экономика рецессиядан өздігінен айығады. Себебі жалақы, баға мен қабылдау өскен өндіріс шығындарына қарай реттеледі. Мысалы, төмен өндіріс деңгейі және жоғары жұмыссыздық кезеңі жұмысшылар жалақысын қысқартады. Төмен жалақы өз кезегінде ұсынылатын өндіріс көлемін арттырады. Уақыт өте келе SRAS қисығы AS_1 қисығына қарай жылжиды, баға деңгейі төмендейді және өндіріс көлемі табиғи деңгейіне оралады. Ұзақмерзімді кезеңде экономика А нүктесіне қайта оралады, ал бұл нүктеде AD қисығы LRAS қисығымен қиылысады. Бұл еркін нарық теориясын жақтаушылардың көзқарасы бойынша.

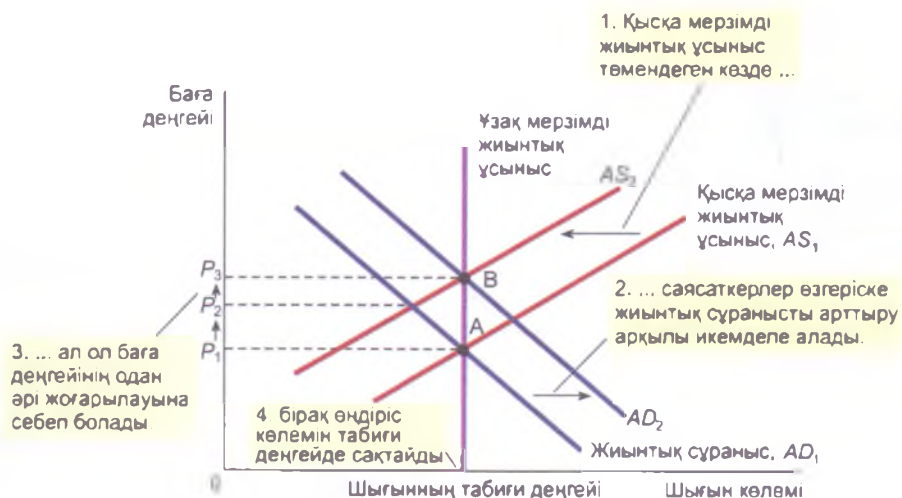
Балама ретінде монетарлық және фискалдық саясат жүргізуге жауапты саясаткерлер қысқамерзімді кезеңдегі жиынтық ұсыныс қисығы жылжуының кейбір салдарын жиынтық сұраныс қисығын анықтаушы факторларға әсер ету арқылы өтемақы алуға талпынуы мүмкін. Бұл мүмкіндік 33.9-сызбада көрсетілген. Бұл жағдайда экономикалық саясаттағы өзгерістер AD қисығын AD_1 -ден AD_2 дейін оңға жылжытады. Оның жылжуы жиынтық ұсыныс өзгерісі өндіріс көлеміне әсер етпейтіндей деңгейде болады. Экономика тікелей А нүктесінен В нүктесіне көшеді. Өндіріс көлемі өзінің табиғи деңгейінде сақталады және баға деңгейі P_1 -ден P_3 артады. Бұл жағдайда, саясаткерлер жиынтық ұсыныс өзгерісіне *икемделуде* деп айтылады. Себебі олардың әрекеті өндіріс шығындарының өсуі әрдайым баға деңгейінде көрінуіне бағытталған. Саясаткерлердің экономикаға бұлай әсер етуін Кейнс теориясын жақтаушылар дұрыс деп есептейді.

Экономикалық іс-әрекетте қысқа мерзімдік тербелістер болған кездегі жүргізілетін саясатқа байланысты әрқилы көзқарастар экономистер арасындағы пікірталастың өзегі болып отыр.

33.9-СЫЗБА

Жиынтық сұраныстағы жағымсыз өзгерістерге икемдеу

Жиынтық ұсыныстың AS_1 -ден AS_2 жағымсыз жылжуына тап болған саясаткерлер жиынтық сұранысқа әсер ете алады. Олар жиынтық сұранысты AD_1 -ден AD_2 жылжытуға тырысуы мүмкін. Экономика А нүктесінен В нүктесіне ауысады. Бұл саясат қысқамерзімді кезеңде ұсыныстың жылжуы арқылы өндіріс көлемі қысқаруының алдын алады. Бірақ баға деңгейі уақытша P_1 -ден P_3 жоғарылайды.



Жиынтық ұсыныстағы өзгерістер туралы оқиғаны қорытындылай отырып, екі маңызды нәрсені үйренеміз:

- Жиынтық ұсыныстағы өзгерістер стагфляцияға себеп болуы мүмкін. Стагфляция – рецессия (өндіріс көлемінің төмендеуі) мен инфляцияның (бағалардың өсуі) комбинациясы.
- Саясаткерлердің мүмкіндіктері тек жиынтық сұраныспен шектелген. Олар бір мезетте екі жағымсыз факторлардың салдарымен күресуге дәрменсіз.

КЕЙС

Бразилиядағы стагфляция

Бразилия өсудің жоғары деңгейімен көзге түскен және дамыған мемлекеттерді жылдам қуып жеткен Бразилия, Ресей, Үндістан, Қытай, ЮАР мемлекеттері деп аталатын мемлекеттердің бірі. Дегенмен, Бразилия өз экономикасын тұрақтандыру барысында көптеген проблемаларға тап болды. Проблемалардың бірі – 2014 жылы басталып, 2016 жылдың бірінші жартысына дейін жалғасқан мұнай бағасының төмендеуі. 2013 жылы инфляция 7% аралығында болды және 2016 жылдың басында 14% аса жоғарылады. Сол уақытта экономикалық өсім 2010 жылғы 7% шамасынан 2014 жылы нөлге дейін баяулады және 2015 жылы 3% артық



Күшті экономикалық өсуден кейін Бразилия жекелеген мәселелермен кезікті

қысқарды. 2016 жылы экономиканың одан әрі 2% артық қысқаратыны күтілді. Мұндай стагфляцияға тап болған Бразилия Орталық банкі 2016 жылдың басында пайыздық мөлшерлеме деңгейін 14,25% деңгейінде ұстап тұрды. Көптеген экономистер инфляцияны ауыздықтау үшін пайыздық мөлшерлеме деңгейінің жоғарылауын күтті және Орталық банк олай жасамағандықтан, инфляциялық күту артты. Бразилияның Орталық банкі қиын таңдауға тап болды. Ол инфляцияны баяулату үшін пайыздық мөлшерлеме деңгейін арттыруы қажет пе? Бірақ олай жасаса экономиканың өсуіне зиянын тигізеді. Немесе экономикалық өсуді ынталандыру үшін пайыздық мөлшерлемені қысқартуы тиіс пе?

Онда инфляция бұрынғыдан бетер күшейіп кетеді. Монетарлық саясат саяси аспектінің біржағы. Оның екінші жағы фискальдық саясат. Бюджет дефициті ұлғайды. Ел экономикасының әлсіз болуына байланысты салықты көбейту және мемлекеттік шығынды азайту мүмкіндіктері шектеулі болды. Standard & Poors-тың Бразилия қарызының рейтингісін төмендетуі туралы 2015 жылдың екінші жартысындағы шешімі мемлекет тап болған проблемаларды одан әрі шиеленістірді. Ол Бразилияның халықаралық қаржы нарықтарынан ақша жинауы тым қымбатқа түсетінін және капиталдың мемлекеттен сыртқа ағылу қаупінің ұлғайғанын білдіреді.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Атақты премьер-министрдің сайлануы адамдардың болашаққа деген сенімділігін аяқ астынан арттырды делік. Оның экономикаға әсерін талдау үшін AD және AS моделін қолданыңыз.

ЖАҢА КЕЙНСИАНДЫҚ ЭКОНОМИКА

Кейнсиандық экономика мен IS-LM моделіне 32-тараруда кіріспе жасаған болатынбыз. Кейнсиандық экономика классикалық экономиканың нарықтың айқындығы туралы тұжырымдары күйрей бастаған кезде 1930 жылы депрессияға жауап ретінде пайда болғанын еске түсірелік. Соғыстан кейінгі кезеңде дамыған мемлекеттер арасындағы экономикалық саясаттың негізгі өзегін кейнсиандық идея құрап, экономистер арасында белгілі бір дәрежеде макроэкономикалық түсінік жайлы консенсус орнағандай болды. 1960 жылдың соңғы кезеңінде жаһандық жағдайдың өзгеруіне орай бұл тұжырымда кейбір кемшіліктер анықтала бастады. 1960 жылдың соңында бекітілген айырбас бағамының күйреуі және 1970 жыл басындағы мұнай дағдарысы макроэкономистер үшін кейбір мемлекеттердегі экономикалық жағдайларды, әсіресе стагфляцияны түсіндіруде айтарлықтай қиындық тудырды.

Экономика жағынан нарықтардың жылдам айқындалмайтынына назар аударатын Кейнсиандық экономика және нарықтардың тиімділігіне керісінше баса назар аударатын әрі макроэкономиканы түсіну үшін микроэкономиканың негіз болатынын тұжырымдайтын нео немесе жаңа классикалық экономика жіктеледі.

Бұл топтардан бөлек «Жаңа Кейнсиандық» деп аталатын топ шыққан болатын. Жаңа Кейнсиандық экономика Кейнсиандық макроэкономиканы қолдау үшін микроэкономикалық принциптердің ескерілуін қамтамасыз етуге назар аударды. Әсіресе, Жаңа Кейнсиандықтар баға мен жалақы жабысқақтығының негізі қалайша еңбек нарығы және фирмалар бекіткен бағалардың экономикалық талдауына негізделетінін түсіндіруге тырысты.

Жаңа Кейнсиандық экономиканың артықшылықтары

Жаңа Кейнсиандықтар экономикалық өндіріс көлеміндегі қысқамерзімді тербелістердің классикалық дихотомияны бұзатыны туралы тұжырымдайды. Ақша ұсынысы сияқты номинал айнымалылардағы өзгерістер қысқамерзімді кезеңде нақты айнымалыларға, яғни өндіріс көлемі мен жұмыспен қамтуға әсер етпейді. Оған қоса, экономикалық қызметтегі өзгерістер мен экономикадағы кемшіліктерді түсінуде қажетті нәрсе – фирмалардың жетілмеген бәсеке жағдайында бәсекеге түсуі, тұтынушылар мен фирмалар анық емес ақпараттың нысаны екені және экономикадағы бағалар мен жалақының қозғалысына кедергі келтіретін орнатылған қатаңдықтың бар екені.

Осыдан кейін Жаңа Кейнсиандыққа жатқызылатын экономистер өзіндік шарттары бар сұраныс менеджментінің жақтаушылары деген қорытынды жасай аламыз ба? Бұл сұрақтың жауабы – «жоқ». Экономиканың бірнеше мектептерге бөлінуі бұқаралық ақпарат құралдары үшін экономистердің салыстырмалы түрде қарапайым терминдерге қатысты келіспеушіліктерін көрсетуге ыңғайлы. Шындығы сол, экономикадағы келісім жалпы әлеумет ойлағаннан да көп болуы ықтимал. Кейбір негізгі тұжырымдардағы айырмашылықтар және моделдердегі параметрлер мөлшеріне қатысты өзгешеліктер экономистер арасындағы келіспеушіліктердің басты себебі. Көптеген экономистер ақша ұсынысындағы өзгерістер жиынтық сұранысқа әсер етеді деген көзқарасты ұстанады (монетарлық көзқарас). Бірақ сонымен қатар олар макроэкономикадағы баға қатаңдығының микроэкономикадағы кемшіліктер

(жетілмегендіктер) себебінен пайда болатынына да келіседі. Кейбір жаңа кейнсиандық экономистер экономикадағы қысқа мерзімдік ауытқуларға жиынтық сұранысты манипуляциялау арқылы баса көктеп түзету енгізу саясатын қолдай қоймауы мүмкін. Олай болуының басты себебі – мұндай саяси интервенцияның экономикаға әсері болуы бірқатар уақытты талап етеді және экономикалық жағдай уақыт өте келе өзгертіндіктен, саясат біз ойлағандай тиімді болмайды. Мысалы, пайыздық мөлшерлеме деңгейіндегі өзгерістер бүкіл экономикаға әсер етуі үшін шамамен 18 ай уақыт алады деп күтіледі; салықтық өзгерістер әртүрлі адамдардан әртүрлі тәсілмен алынуы мүмкін және адамдардың салықтық төмендетулер мен салықтың жоғарылауына қандай жауапты реакциясы болатынын дәл болжау мүмкін емес. Сол сияқты, мысалы, инфрақұрылымдық жобаларға мемлекеттік шығындарды арттырудың қандай да бір әсерін көру әдетте ол жобалар жартылай дайын, яғни жүзеге асырылуға жылдам енгізілетін жобалар болса да көп жылдарды талап етеді.

Жаңа Кейнсиандық экономика бізге экономикадағы қиындықтар экономистердің нақты не айтатынына, олардың қаншалықты келісетініне, не үшін келісетініне, келіспейтіндей жағдай болса, не үшін келіспейтініне және ол қандай деңгейде деген мәселелерген тереңірек үңілу керектігін ескертеді.

ҚОРЫТЫНДЫ

Бұл тарауда екі мақсатқа қол жеткізілді. Біріншіден, экономикалық қызметтегі қысқамерзімді тербелістер туралы кейбір маңызды фактілерді талқыладық. Екіншіден, бұл тербелістерді түсіндіру үшін қажетті негізгі модель – AD және AS моделімен таныс болдық. Экономикадағы тербелістерді не тудыратынын және бұл тербелістерге саясаткерлердің жауапты реакциясы қандай болуы мүмкін екенін толығырақ түсіну үшін бұл моделді қарастыруды ары қарай жалғастырамыз.

ЖАҢАЛЫҚТАРДАН

Күтулер

Саясаткерлердің маңызды міндеттерінің бірі – экономикадағы күтулер сипатын бекіту. Саясат қандай да бір сенім тудыратын болуы қажет болса, онда мұндай күтулер шындыққа жанасатын және адамдар сенетіндей болуы қажет.

Еуроаймақтағы күтулер

Қаржы дағдарысы салдарынан көптеген экономикалардың қайта қалпына келуіне ұзақ уақыт кетті. Экономика қайта қалпына келгеннен кейін инфляция салыстырмалы түрде төмен болды. Мысалы, Ұлыбританияда өсім 2013 жылы 2,2 %, 2014 жылы 2,9 % және 2015 жылы 2% астам. Бұл кезең ішінде инфляция нөл пайыз деңгейінде немесе одан төмен деңгей аралығында. Еуроаймақта қарастырылып отырған кезең ішінде өсім баяу, 0,5 % шамасында. Бірақ инфляция 2014 жылғы желтоқсандағы кейбір дефляциямен бәсеңдетілді және 2015 жылғы желтоқсанда шамамен 0,2 % деңгейінде болды.

Өсім мен бәсеңдетілген инфляцияға тап болған саясаткерлер мен экономистер бұл феноменді түсіндіруді қайта қарастырды.



Еуроаймақ көптеген экономикалық мәселелермен кезікті. Сандық жеңілдетулер (QE) бұл проблемаларды шеше ме?

Еуроаймақта көп мемлекеттердің мемлекеттің болуы және ондағы жағдайдың әртүрлілігі мәселені одан әрі күрделі етеді. Дегенмен, бұл – саясаткерлер басқаруы қажет жағдай. 2016 жылдың басында Еуропалық Орталық Банк президенті Марио Драги монетарлық саясат комитетінің 2016 жылғы қаңтардағы кездесуінен кейінгі сөйлеген сөзінде сандық жеңілдетулер наурыздағы кездесуге дейін одан әрі жалғастырылуы қажет екенін ұсынды. Еуроаймақтағы пайыздық мөлшерлеме деңгейі 0,05 % болды. Көздеген деңгейден 2 пайыздық төмен инфляциядағы сандық жеңілдетулер Еуроаймаққа қосымша серпіліс сыйлайды деп күтілді. Бұл сияқты кез келген шешім 2018 жылғы макроэкономикалық айнаымалылар болжамдарына негізделді. Драгидің айтуынша, бұл болжамдар наурыздағы басқосуда көрсетіледі. Инфляция деңгейі күткендегідей төмен болып шықты, сонымен қатар Еуропалық Орталық Банк депозиттері деңгейін 0,4 немесе 0,45% қысқартуы мүмкін.

Сұрақтар

- 1 AD және AS моделін білетініңізді пайдалана отырып, Ұлыбританиядағы 2% жоғары өсім деңгейі мен нөлге жуық инфляция деңгейін қандай факторлар түсіндіруі мүмкін?
- 2 Ұлыбританиямен салыстырғанда Еуроаймақтағы баяуырақ өсу деңгейінің қосымша факторы не болуы мүмкін?
- 3 AD және AS моделін қолдана отырып, Еуроаймақтағы алғашқы тепе-теңдік 0,2 % инфляция деңгейімен анықталатын баға деңгейінде, өндіріс көлемі 0,5 % өсуді көрсетеді делік. Моделді қолдана отырып, сандық жеңілдетудің және Еуропалық Орталық банктің пайыздық мөлшерлеме деңгейін қысқарту әсерін талдаңыз.
- 4 Еуроаймақта төмен инфляциялық күту болса, SRAS қисығында қандай өзгеріс күтуге болады? Жауабыңызды түсіндіріңіз.
- 5 Қаржы дағдарысынан бері Ұлыбританиядағы және Еуроаймақтағы бәсеңдетілген инфляцияның мүмкін түсіндірмесі – LRAS қисығындағы қозғалыс. Бұл қозғалыс себебі не болуы және қандай бағытта қозғалуы мүмкін? Саясаткерлер үшін бұл қозғалыстар нені білдіреді?

ТҮЙІН

- Ұзақмерзімді трендтер айналасындағы қысқамерзімді экономикалық тербелістер барлық қоғамда кездеседі. Бұл тербелістер тұрақсыз және болжауға келмейді. Рецессия пайда болса, нақты ЖІӨ және табыстың, шығын мен өндірістің басқа да көрсеткіштері төмендейді және жұмыссыздық артады.
- Қысқамерзімді экономикалық тербелістерді AD және AS моделін қолдану арқылы талдай аламыз. Бұл модель бойынша тауар мен қызмет өндірісінің көлемі мен бағаның жалпы деңгейі жиынтық сұраныс пен жиынтық ұсыныс балансына қол жеткізу үшін реттеледі.
- AD теріс көлбеулігінің үш себебі бар. Біріншіден, төмен баға деңгейі үй шаруашылықтарының қолындағы ақшаның нақты құнын арттырады, ол тұтыну шығындарын ынталандырады. Екіншіден, баға деңгейінің төмен болуы үй шаруашылықтарының сұранысына ие ақша мөлшерін төмендетеді; үй шаруашылықтары ақшасын пайыздық табыс әкелетін активтерге айырбастауға талпынғандықтан, пайыздық мөлшерлеме төмендейді; ол инвестициялық шығынды арттырады. Үшіншіден, төмен баға деңгейі пайыздық мөлшерлемені төмендететіндіктен, таза экспортты ынталандыра отырып, шетелдік валюта айырбасы нарығында ұлттық валюта құнсызданады.
- Берілген баға деңгейінде тұтынуды, инвестицияны, мемлекеттік сатып алуларды немесе таза экспортты арттыратын кез келген оқиға немесе саясат жиынтық сұранысты арттырады. Берілген баға деңгейінде тұтынуды, инвестицияны, мемлекеттік сатып алуды немесе таза экспортты төмендететін кез келген оқиға немесе саясат жиынтық сұранысты төмендетеді.
- LRAS қисығы – тік. Ұзақмерзімді кезеңде ұсынылатын тауар мен қызмет мөлшері бағаның жалпы деңгейіне емес, экономикадағы еңбек, капитал, табиғи ресурстар мен технологияға байланысты.

- SRAS оң көлбеулігін түсіндіру үшін үш теория ұсынылды. Жабысқақ жалақы теориясына сәйкес баға деңгейінің күтпеген жерден төмендеуі нақты жалақыны уақытша арттырады, ол фирмалардың жұмыспен қамтуды және өндірісті төмендетуіне итермелейді. Жабысқақ баға теориясына сәйкес баға деңгейінің күтпеген жерден төмендеуі кей фирмаларды уақытша өте жоғары бағамен қалдырады. Ал ол өз кезегінде олардың сату көлемін төмендетеді және өндірісті қысқартуына себеп болады. Бұрыс қабылдау теориясына сәйкес баға деңгейінің күтпеген жерден төмендеуі жабдықтаушылардың өздеріне қатысты бағаның төмендегені туралы бұрыс қабылдауына әкеледі, бұл олардың өндірісті қысқартуына итермелейді. Барлық үш теория да баға деңгейі адамдар күткен баға деңгейінен ауытқыған кезде өндіріс көлемі өз табиғи деңгейінен ауытқиды дегенді білдіреді.
- Еңбек, капитал, табиғи ресурстар немесе технологиядағы өзгерістер сияқты экономиканың өнім өндіру қабілетін өзгертетін оқиғалар SRAS қисығын өзгертеді (сонымен бірге LRAS қисығын да өзгертуі мүмкін). Сонымен қатар SRAS қисығының жағдайы күтілетін баға деңгейіне байланысты.
- Экономикалық тербелістердің мүмкін болатын себептерінің бірі – жиынтық сұраныстағы өзгерістер. Мысалы, AD солға ауытқыған кезде қысқамерзімді кезеңде өндіріс көлемі мен баға төмендейді. Уақыт өте келе, күтілетін баға деңгейіндегі өзгерістерге жалақы, баға және қабылдау бейімделгеннен кейін, SRAS оңға ауытқиды және экономика жаңа төмен баға деңгейінде өз өндіріс көлемінің табиғи деңгейіне оралады.
- Экономикалық тербелістердің мүмкін болатын себептерінің екіншісі – жиынтық ұсыныстағы өзгерістер. AS солға ауытқуының қысқамерзімді кезеңдегі әсері – өндіріс көлемінің төмендеуі және баға деңгейінің өсуі. Ол екеуінің комбинациясы стагфляция деп аталады. Уақыт өте келе, жалақы, баға мен қабылдау реттелгеннен кейін, баға деңгейі өзінің бастапқы деңгейіне төмендейді және өндіріс көлемі қалпына келеді.
- Жаңа Кейнсиандық экономика классикалық дихотомияға сауал қоятын және экономикадағы жетілмеген трендте қысқамерзімді ауытқуды түсіндірудің басты элементі деп танытын зерттеу мәдениетін білдіреді.

ШОЛУ СУРАҚТАРЫ

- 1 Сіздің ойыңызша, «экономикалық іс-әрекет» нені білдіреді?
- 2 Рецессияның ресми анықтамасы қандай?
- 3 Экономика рецессияға ұшыраған кезде төмендейтін екі макроэкономикалық айнымалыды атаңыз. Рецессия кезінде артатын бір макроэкономикалық айнымалыды атаңыз.
- 4 AD, SRAS және LRAS сызба сызыңыз. Осьтердің дұрыс аталуына мән беріңіз.
- 5 AD теріс көлбеулігінің үш себепін атаңыз және түсіндіріңіз.
- 6 LRAS неліктен тік екенін түсіндіріңіз.
- 7 SRAS оң көлбеулігінің үш теориясын атаңыз және түсіндіріңіз.
- 8 AD не нәрсе солға жылжытуы мүмкін? Мұндай өзгеріс әсерін бақылау үшін AD және AS моделін пайдаланыңыз.
- 9 AS не нәрсе солға жылжытуы мүмкін? Мұндай өзгеріс әсерін бақылау үшін AD және AS моделін пайдаланыңыз.
- 10 AD және AS екеуі бірдей өзгерсе, қандай нәтиже болуы мүмкін? Бұл нәтижелерді анықтау үшін AD және AS моделін пайдаланыңыз.

МӘСЕЛЕ ЖӘНЕ ШЕШІМ

- 1 Экономикалық циклдер кезінде тұтыну шығындарына қарағанда инвестициялар неліктен көбірек айнымалы болады? Тұтыну шығындарының қай категориясы ең өзгермелі: ұзақмерзімді қолданылатын тауарлар (жиһаз немесе автокөлік сияқты), ұзақмерзімді қолданылмайтын тауарлар (мысалы, тамақ немесе киім-кешек) не қызметтер (мысалы, шаштараз қызметі немесе медициналық көмек)? Неліктен?
- 2 Экономика ұзақмерзімді тепе-теңдікте делік. Экономика жағдайын көрсету үшін сызба қолданыңыз. Онда AD, SRAS және LRAS көрсетіңіз.

- a. Шикізат бағасы төмендеді делік, ол экономикадағы құлдырауды және жиынтық сұраныстың төмендеуін білдіреді. Қысқамерзімді кезеңде өндіріс көлемі мен баға деңгейіне не болатынын көрсету үшін сызба қолданыңыз. Жұмыссыздық деңгейіне не болады?
- b. Ұзақмерзімді кезеңдегі өндіріс көлемі мен баға деңгейіне не болатынын түсіндіру үшін жиынтық ұсыныстың жабысқақ жалақы теориясын қолданыңыз. Бұл реттеудегі күтілетін баға деңгейінің рөлі қандай? Талдауыңызды сызба түрінде көрсетіңіз.
- 3** Төмендегі оқиғалардың LRAS әсерін түсіндіріңіз. Олардың әсері бұл қисықты қалай өзгертеді немесе әсер етпей ме?
- a. Мемлекетте иммиграция толқыны орын алды.
- b. Мемлекет минимал жалақыны мемлекет бойынша орташа жалақы деңгейінен жоғары арттырды.
- c. Соғыс көптеген зауыттардың жойылуына әкелді.
- 4** 33.7-сызбада А нүктесіндегі жұмыссыздық деңгейіне қарағанда В және С нүктелеріндегі жұмыссыздық деңгейі қандай? SRAS қисығының жабысқақ жалақы түсіндірмесіне сәйкес, А нүктесіндегі жұмыссыздық деңгейіне қарағанда В және С нүктелеріндегі жұмыссыздық деңгейі қандай?
- 5** Төмендегі тұжырымдардың неліктен дұрыс емес екенін түсіндіріңіз.
- a. «AD теріс көлбеулігінің себебі – жеке тауарларға деген сұраныс көлбеу қосындысы».
- b. «LRAS тік болу себебі – LRAS қисығына экономикалық күштер әсер етпейді».
- c. «Фирма бағасын күн сайын реттейтін болса, онда SRAS көлбеу».
- d. «Экономика рецессияға енгенде, оның LRAS солға жылжиды».
- 6** SRAS оң көлбеулігінің үш теориясының әрбірі үшін төмендегі жағдайларды мұқият түсіндіріңіз
- a. Экономика ешқандай саяси интервенциясыз рецессиядан қалай қалпына келеді және өзінің ұзақмерзімді тепе-теңдігіне оралады?
- b. Қайта қалпына келу жылдамдығын не анықтайды?
- 7** Орталық банк сандық жеңілдетулерді кеңейтті делік және нәтижесінде баға деңгейінің артуы туралы күту жоғарылады. Бұл жағдайда қысқамерзімді кезеңдегі өндіріс көлемі мен баға деңгейіне не болады? Бұл нәтижелерді орталық банк сандық жеңілдетулерді кеңейтіп, бірақ қоғам өзінің баға деңгейі туралы күтулерін өзгертпеген жағдайдағы нәтижелермен салыстырыңыз.
- 8** Жұмысшылар мен фирмалар аяқ астынан келе жатқан жыл бойына инфляция деңгейінің айтарлықтай жоғары болатындығына сенеді делік. Сонымен қатар экономика ұзақмерзімді тепе-теңдіктен басталады және AD өзгермейді делік.
- a. Номинал жалақыға не болады? Нақты жалақыға не болады?
- b. Баға мен өнім көлемінің қысқамерзімді және ұзақмерзімді кезеңдегі күтулеріндегі өзгерістерінің әсерін көрсету үшін AD/AS сызбасын қолданыңыз.
- c. Жоғары инфляция болады деп күту орынды ма? Жауабыңызды түсіндіріңіз.
- 9** Төмендегі оқиғалардың әрбірі SRAS, AD не екеуін де, не ешқайсысын да өзгертіп не өзгертпейтіндігін түсіндіріңіз. Қисықты өзгертетін әрбір оқиға үшін өзгерістің экономикаға әсерін көрсету үшін сызба қолданыңыз.
- a. Үй шаруашылықтары табыстарының басым бөлігін жинақтау шешімін қабылдады.
- b. Фермерлер орташа мал басының 80% қысқаруына себеп болған аусыл ауруының созылуына тап болды.
- c. Шетелдерде жұмысқа орналасу мүмкіндігінің артуы көп адамдардың мемлекеттен кетуіне себеп болды.
- 10** Фирмалар болашақтағы экономикалық жағдай туралы оптимистік көзқараста болғандықтан, жаңа күрделі құрал-жабдықтарға көп инвестиция жасады делік.
- a. Бұл оптимизмнің экономикаға қысқамерзімді кезеңдегі әсерін көрсету үшін AD/AS сызбасын қолданыңыз. Бағаның және нақты өндіріс көлемінің жаңа деңгейлерін белгілеңіз. Ұсынылатын өндіріс көлемінің жиынтық мөлшерінің неліктен өзгертіндігін сөзбен түсіндіріңіз.
- b. Жоғарыдағы (a) жағдайындағы сызбаны экономиканың жаңа ұзақмерзімді тепе-теңдігін көрсету үшін пайдаланыңыз. (LRAS қисығында еш өзгеріс жоқ деп алыңыз). Қысқамерзімді және ұзақмерзімді кезең аралығында сұранысқа ие өндіріс көлемі жиынтық мөлшерінің неліктен өзгертіндігін түсіндіріңіз.
- c. Инвестициялық дүмпу LRAS қисығына қалай әсер етуі мүмкін? Жауабыңызды түсіндіріңіз.

34

МОНЕТАРЛЫҚ ЖӘНЕ ФИСКАЛДЫҚ САЯСАТТЫҢ ЖИЫНТЫҚ СҰРАНЫСҚА ҰҚПАЛЫ

Бұл тарауда жиынтық сұраныс (AD) қисығы жағдайына монетарлық және фискалдық саясат құралдарының қалай әсер ететінін толығырақ қарастырамыз. Бұған дейін бұл саясаттың ұзақмерзімді кезеңдегі әсерін талқылаған болатынбыз. 22 және 23-тарауларда фискалдық саясаттың жинақ, инвестиция және ұзақмерзімді кезеңдегі экономикалық өсуге қалай әсер ететінін көрдік. 27 және 28-тарауларда Орталық банк әрекетінің ақша массасына әсерін және ақша ұсынысының ұзақмерзімді кезеңде баға деңгейіне қалай әсер ететінін көрдік. Енді бұл саясат құралдарының AD қисығын қалай жылжытатынын және сол арқылы қысқамерзімді экономикалық тербелістерге ықпал ететінін қарастырамыз.

Бұған дейін үйренгеніміздей, жиынтық сұранысқа монетарлық және фискалдық саясатпен қатар көптеген факторлар ықпал етеді. Әсіресе, үй шаруашылықтары мен фирма шығындары тауар мен қызметке деген жалпы сұранысты анықтайды. Шығындар өзгергенде, AD қисығы қозғалады. Саясаткерлер бұл өзгеріске жауап бермесе, AD қисығындағы өзгеріс өндіріс көлемі мен жұмыспен қамтудағы қысқамерзімді тербелістерге себеп. Нәтижесінде, монетарлық және фискалдық саясатқа жауап беретін саясаткерлер кейде өз қарамағындағы саяси тұтқаларды AD қисығындағы бұл өзгерістердің орнын толтыру және экономиканы тұрақтандыру үшін қолданады. Мұнда бұл саяси әрекеттер арғындағы теорияларды және оны тәжірибеде қолдануда туындайтын қиындықтарды талқылаймыз.

МОНЕТАРЛЫҚ САЯСАТ ЖИЫНТЫҚ СҰРАНЫСҚА ҚАЛАЙ ҰҚПАЛ ЕТЕДІ

AD қисығы әрбір баға деңгейінде экономикадағы сұранысқа ие тауар мен көрсетілетін қызметтің жалпы санын көрсетеді. Жоғарыдағы қарастырылғандарды еске түсірер болсақ, AD теріс көлбеулігінің үш себебі бар:

- *Байлық әсері.* Баға деңгейінің төмендеуі үй шаруашылықтары ақша резервтерінің нақты құндылығын арттырады және жоғары нақты әл-ауқат тұтыну шығындарын ынталандырады.
- *Пайыздық мөлшерлеме деңгейінің әсері.* Адамдар артық ақша резервтерін қарызға беруге тырысатындықтан, бағаның арзандауы пайыздық мөлшерлемені төмендетеді және төмен пайыздық мөлшерлеме деңгейі инвестициялық шығындарды ынталандырады.
- *Айырбас бағамының әсері.* Төмен баға пайыздық мөлшерлеме деңгейін төмендеткен кезде, инвесторлар өз капиталының бір бөлігін шетелге ауыстырады және ұлттық валютаның шетелдік валютаға қарағанда құнсыздануына себепші болады. Бұл құнсыздану ұлттық тауарды шетелдік тауарға қарағанда арзанырақ етеді және таза экспорт шығындарын арттырады.

Бұл үш ықпалды балама теория ретінде қарастырмаған дұрыс. Олар баға деңгейі төмендеген кезде сұранысқа ие тауар мен көрсетілетін қызмет санын арттыру үшін және баға деңгейі артқан кезде, оны арттыру үшін бір уақытта пайда болады.

Сонымен қатар бұл үш ықпал AD теріс көлбеулігін түсіндіруде бірге жұмыс жасайды. Олар маңызы бойынша тең емес. Ақшалай резервтер үй шаруашылығы әл-ауқатының аз бөлігі ғана болғандықтан, әл-ауқат үш әсердің ішіндегі маңызы бойынша ең соңғысы. Айырбас бағамы экономиканың ашықтық деңгейіне тәуелді. Ұлыбритания және Еуропаның басқа да мемлекеттерінде импорт пен экспорт жиынтық ЖІӨ үлкен бөлігін көрсететіндіктен, олардың экономикасы салыстырмалы түрде ашық.

Сондықтан айырбас бағамының ықпалы маңызды. Дегенмен, ашық экономикаларда да айырбас бағамы ықпалы пайыздық мөлшерлеме деңгейі ықпалымен салыстырғанда екінші ретті. Оның екі себебі бар. Біріншіден, пайыздық мөлшерлеме деңгейі тұтынушыларға, үй сатып алушылар мен фирмаларға әсер ете отырып, жалпы экономикаға бірден ықпал етеді. Айырбас бағамы ықпалының бір бөлігі болып табылатын бәсекеге қабілеттіліктен айырылу тек сауда-саттық тауарларына ғана ықпал етеді және негізінен коммерциялық тауар өндіруші фирмалар мен оны сатып алушыларға ықпал етеді. Екіншіден, Еуропаның көптеген мемлекеттерінде ортақ валюта – еуро және бұл валюта көптеген сауда серіктестері қолданатындықтан, айырбас бағамының ықпалы бәсеңдетілген.

Осылайша, саясаттың жиынтық сұранысқа қалай ықпал ететінін түсіну үшін пайыздық мөлшерлеме деңгейі ықпалын толығырақ қарастыруымыз қажет. Мұнда пайыздық мөлшерлеме деңгейін анықтау теориясын дамытамыз. Бұл теория 1930 жылы Джон Мейнард Кейнс ұсынған – **өтімділікке артықшылық беру теориясы**. Бұл теорияны AD теріс көлбеулігін және монетарлық саясаттың бұл қисықты қалай ауытқытатынын түсіну үшін пайдаланамыз. AD қисығына жаңаша қарасақ, өтімділікке артықшылық беру теориясы қысқамерзімді экономикалық тербелістер туралы түсінігімізді кеңітеді.

Өтімділікке артықшылық беру теориясы – ақша ұсынысы мен сұранысын теңдестіру үшін пайыздық мөлшерлеме деңгейін реттейтін Кейнс теориясы

Өтімділікке артықшылық беру теориясы

Джон Мейнард Кейнс «*The General Theory of Employment, Interest and Money*» классикалық кітабында экономиканың пайыздық мөлшерлеме деңгейін қандай факторлар анықтайтынын түсіндіру үшін өтімділікке артықшылық беру теориясын ұсынды. Бұл теория сұраныс пен ұсыныстың жай ғана қолданысы. Кейнс бойынша, пайыздық мөлшерлеме деңгейі ақшаға деген ұсыныс пен сұранысты баланстау үшін реттеледі. Мұнда қарастырылған теориялардың кей элементтерін 32-тарауда IS-LM моделін бөлігі ретінде қарастырып кеткен болатынбыз.

Номинал және нақты пайыздық мөлшерлеме деңгейі (инфляция әсеріне сәйкестендірілген пайыздық мөлшерлеме деңгейі) аралығындағы айырмашылықтарды еске түсірелік. Қазір түсіндіруге тырысып отырған пайыздық мөлшерлеме деңгейі қайсысы? Жауап – екеуі де. Төмендегі талдауларда, күтілетін инфляция деңгейін тұрақты деп аламыз. (Бұл жорамал қысқамерзімді кезеңдегі экономиканы зерттеу кезінде орынды). Осылайша, номинал пайыздық мөлшерлеме деңгейі өзгергенде адамдар күтетін нақты пайыздық мөлшерлеме деңгейі де өзгереді. Бұл бөлімнің қалған бөліктерінде пайыздық мөлшерлеме деңгейіндегі өзгерістер жайында айтқанда, бірдей бағытта өзгертін нақты және номинал пайыздық мөлшерлеме деңгейін елестетуіңіз қажет.

Енді пайыздық мөлшерлеме деңгейіне тәуелді ақша сұранысы мен ұсынысын қарастыратын өтімділікке артықшылық беру теориясын дамыталық.

Ақша ұсынысы Өтімділікке артықшылық беру теориясының алғашқы элементі – ақша ұсынысы. Бұған дейін қарастырғанымыздай, мемлекеттердегі ақша массасын Англия Банкі, Еуропалық Орталық Банк немесе АҚШ Федералдық Резерві сияқты орталық банктер бақылап отырады. Орталық банк ақша ұсынысын мемлекеттік облигацияларды ашық нарықтағы операциялармен сатып алу не сату арқылы өзгерте алады. Орталық банк мемлекеттік облигацияларды сатып алғанда, облигация үшін төлеген ақшасы, әдетте, банктерге салынады және бұл ақша банк резервтерін арттырады. Орталық банк мемлекеттік облигацияларды сатқанда, сатудан түскен ақша банк жүйесінен алынады және банктік резерв қысқарады. Бұл ашық нарықтық операцияларға қоса, орталық банк ақша ұсынысын қайта қаржыландыру деңгейі не банктердің орталық банктен қарызға алатын қаражатының пайыздық мөлшерлеме деңгейі арқылы өзгерте алады.

Монетарлық бақылаудың бұл механизмдері орталық банк саясатын жүзеге асыру үшін маңызды және оларды толығырақ 27-тарауда қарастырған болатынбыз. Ол бұл бөлімде соншалық маңызды емес. Бұл бөлімдегі мақсатымыз – ақша ұсынысындағы өзгерістердің тауар мен көрсетілетін қызметтің жалпы сұранысына қалай әсер ететінін зерттеу. Осы мақсатқа жету үшін орталық банк жүргізетін саясаттың ақша ұсынысын тікелей басқаратыны тұжырымын басшылыққа аламыз. Басқаша айтқанда, экономикада ұсынылатын ақша мөлшері орталық банк шешіміне сәйкес кез келген деңгейде бекітілуі мүмкін.

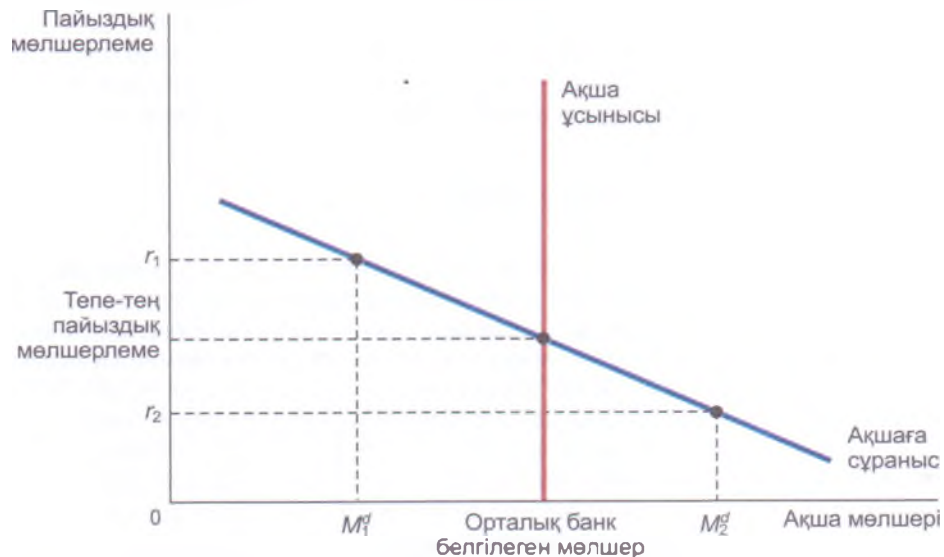
Ұсынылатын ақша мөлшерін Орталық банк бекітетіндіктен, ол басқа экономикалық айнымалыларды, әсіресе, пайыздық мөлшерлеме деңгейіне байланыссыз. Орталық банк саяси шешімін қабылдағаннан кейін ұсынылатын ақша мөлшері басыңқы пайыздық мөлшерлеме деңгейіне қарамастан бірдей болады. Бекітілген ақша ұсынысын 34.1-сызбада тік ұсыныс қисығымен көрсеттік.

Өтімділікке артықшылық беру теориясын талқылау барысында есте сақтауымыз қажет нәрсе – 27-тарауда қарастырғанымыздай, орталық банктер банк жүйесімен овернайт мөлшерлемесін бекіту арқылы қарым-қатынас жасауы. Бұл экономикадағы пайыздық мөлшерлеме деңгейі құрылымының сипатын анықтайды. Бірақ пайыздық мөлшерлеме деңгейінің овернайт мөлшерлеме мен басқа да пайыздық мөлшерлемелер арасындағы таралуы орталық банкпен тікелей бақыланбайды. Бұлар – өтімділікке артықшылық беру әсеріне ұшырайтын пайыздық мөлшерлемелер.

34.1-СЫЗБА

Ақша нарығындағы тепе-теңдік

Өтімділікке артықшылық беру теориясына сәйкес пайыздық мөлшерлеме деңгейі ұсынылатын ақша мөлшері мен сұранысқа ие ақша мөлшерін тепе-теңдікке келтіру үшін реттеледі. Пайыздық мөлшерлеме деңгейі тепе-теңдік деңгейден жоғары болса (r_1 деңгейіндегі), онда экономика субъектілерінің қолдарындағы ақша мөлшері (M_1^d) Орталық банк ұсынған мөлшерден аз және ақша массасының артықшылығы пайыздық мөлшерлеме деңгейін төмендеу бағытына қарай қысымдайды. Керісінше, пайыздық мөлшерлеме деңгейі тепе-теңдік деңгейден төмен болса (r_2 деңгейіндегі), экономика субъектілерінің қолдарында болуын қалайтын ақша мөлшері (M_2^d) Орталық банк ұсынған мөлшерден артық және қолдағы ақшаның бұл артық мөлшері пайыздық мөлшерлеме деңгейін жоғарылау бағытына қарай қысымдайды. Осылайша, ақша нарығындағы ұсыныс және сұраныс күштері пайыздық мөлшерлеме деңгейін экономикалық субъектілер қолдарында дәл Орталық банк ұсынатын ақша мөлшерін ұстауға келісетін тепе-теңдік деңгейге «итермелейді».



Ақша сұранысы Өтімділікке артықшылық беру теориясының екінші элементі – ақша сұранысы. Ақша сұранысын түсінудің бастапқы нүктесі ретінде актив өтімділігі оның экономиканың айырбас ортасына айналу жеңілдігін көрсететінін есімізге түсірелік. Ақша – экономиканың айырбас ортасы. Сондықтан, анықтама бойынша ол – қолда бар өтімділігі ең жоғары актив. Ақша өтімділігі оған деген сұранысты түсіндіреді: жоғары табыс әкелетін басқа активтерге қарағанда қолыңызда ақша болғаны артығырақ. Себебі ақша тауар мен қызмет сатып алуға тікелей қолданылады.

Сонымен қатар сұранысқа ие ақша мөлшерін көптеген факторлар анықтайды. Өтімділікке артықшылық беру теориясында артықшылық берілген сол факторлардың бірі – пайыздық мөлшерлеме деңгейі. Оның себебі пайыздық мөлшерлеме деңгейі қолда бар ақшаның балама шығыны. Сондықтан,

байлықты пайыздық табыс әкелетін облигация немесе банктік шот ретінде сақтаудың орнына қолма-қол ақша түрінде қалтаңызда сақтасаңыз, онда табуға мүмкіндігіңіз болған пайыз пайдасынан (балама шығын) бас тартасыз. Пайыздық мөлшерлеме деңгейінің артуы қолда бар ақшаның балама шығындарын арттырады. Сол себепті, адамдар қолма-қол ақшасын пайыз әкелетін депозиттерге салуға ынталы болады. Нәтижесінде ақша сұранысы мөлшерін төмендетеді. Пайыздық мөлшерлеме деңгейінің төмендеуі қолда бар ақшаның балама шығындарын төмендетеді. Жоғалтылған пайда шығыны жоғары болмағандықтан, ақшаны қолма-қол ақша ретінде сақтауға ынта көбірек болады және нәтижесінде ақша сұранысы мөлшері өседі. Осылайша, 34.1-сызбада көрсетілгендей, ақша сұранысы теріс көлбеулі.

Ақша нарығындағы тепе-теңдік Өтімділікке артықшылық беру теориясына сәйкес пайыздық мөлшерлеме деңгейі ақша ұсынысы мен сұранысын теңдестіру үшін реттеледі. Мұнда тепе-теңдік пайыздық мөлшерлеме деп аталатын пайыздық мөлшерлеме деңгейі бар. Бұл пайыздық мөлшерлеме деңгейінде сұранысқа ие ақша мөлшері ұсынылатын ақша мөлшеріне дәл теңдестіріледі. Пайыздық мөлшерлеме деңгейі қандай да бір басқа деңгейде болса, адамдар өз активтерінің портфолиоларын реттеуге тырысады, нәтижесінде пайыздық мөлшерлеме деңгейін тепе-теңдікке қарай итермелейді.

Мысалы, пайыздық мөлшерлеме деңгейі 34.1-суреттегі r_1 сияқты тепе-теңдік деңгейден жоғары делік. Бұл жағдайда адамдар қолдарында ұстағысы келетін ақша мөлшері (M_1^o) Орталық банк ұсынатын ақша мөлшерінен аз. Артық ақша ұстаушы адамдар пайыз әкелуші облигация сатып алу не пайыз әкелуші банк шоттарына сақтау арқылы олардан құтылуға тырысады. Облигация шығарушылар және банктер төмен пайыздық мөлшерлеме төлегенді қалайтындықтан, бұл ақша артықшылығына олар ұсынатын пайыздық мөлшерлеме деңгейін төмендету арқылы жауап береді. Пайыздық мөлшерлеме деңгейі төмендегендіктен, адамдар ақшасын әрі қарай ұстауға дайын. Тепе-тең пайыздық мөлшерлеме деңгейінде адамдар Орталық банк ұсынған ақша мөлшеріне тең ақшаны қолда ұстауға қуанады.

Керісінше, тепе-тең деңгейден төмен пайыздық мөлшерлеме, 34.1-сызбадағы r_2 нүктесіндегідей, адамдар ұстағысы келетін ақша мөлшері (M_2^o), Орталық банк ұсынған ақша мөлшерінен артық. Нәтижесінде адамдар қолдағы ақшасын облигация мен басқа да пайыз әкелуші активтерді ұстауды қысқарту арқылы арттыруға тырысады. Адамдар облигация ұстауын қысқартқандықтан, облигация шығарушылар сатып алушыларды тарту үшін жоғары пайыздық мөлшерлеме ұсынудың пайдалылығын жоғары көреді. Осылайша, пайыздық мөлшерлеме деңгейі артады және тепе-тең деңгейге жақындайды.

Жиынтық сұраныс қисығының теріс көлбеулігі

Өтімділікке артықшылық беру теориясы экономиканың тепе-тең пайыздық мөлшерлеме деңгейін қалай түсіндіретінін көре отырып, оның тауар мен көрсетілетін қызметке деген жиынтық сұраныс үшін қатысын қарастырамыз. Қыздыру жаттығуы ретінде, теорияны бұған дейін қарастырған тақырыпты – пайыздық мөлшерлеме деңгейінің әсері және AD теріс көлбеулігін қайта зерттеуден бастаймыз. Ең алдымен, экономикадағы жалпы баға деңгейі жоғарылады делік. Ақша ұсынысы мен сұранысын теңдестіруші пайыздық мөлшерлеме деңгейіне не болады және ол өзгеріс сұранысқа ие тауар мен көрсетілетін қызмет мөлшеріне қалай әсер етеді?

28-тарауда қарастырғанымыздай, баға деңгейі сұранысқа ие ақша мөлшерінің бір детерминанты. Жоғары баға деңгейінде, ақшаның көп мөлшері әр уақыт сайын сатылатын тауар немесе қызметке айырбасталады. Нәтижесінде, адамдар көбірек ақша мөлшерін қолда ұстауды таңдайды. Сондықтан, жоғары баға деңгейі әр берілген пайыздық мөлшерлеме деңгейінде сұранысқа ие ақша мөлшерін арттырады. Осылайша, баға деңгейінің P_1 -ден P_2 артуы ақша сұранысы қисығын, 34.2-сызбаның (a) панелінде көрсетілгендей, MD_1 -ден MD_2 оңға ауытқытады.

Ақша сұранысындағы бұл өзгерістің ақша нарығындағы тепе-теңдікке қалай әсер ететініне назар аударыңыз. Бекітілген ақша ұсынысы үшін пайыздық мөлшерлеме деңгейі ақша ұсынысы мен ақша сұранысын теңдестіру үшін артуы қажет. Жоғары баға деңгейі адамдар қолдарында ұстағысы келетін ақша мөлшерін арттырады және ақша сұранысын оңға ауытқытады. Ұсынылатын ақша мөлшері өзгермегендіктен, пайыздық мөлшерлеме деңгейі қосымша сұранысты жою үшін r_1 -ден r_2 ауытқуы қажет.

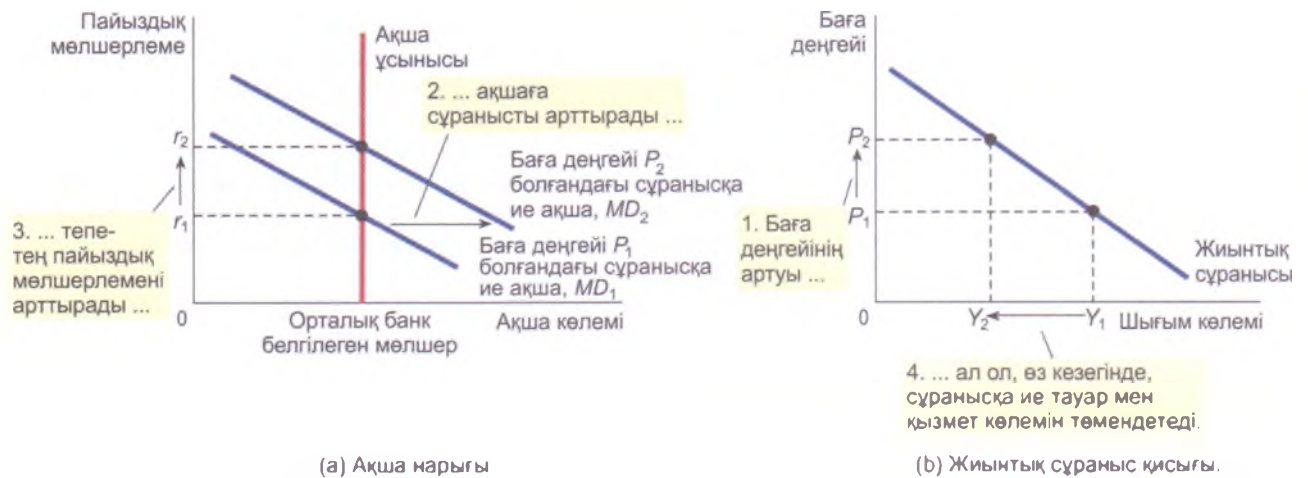
Пайыздық мөлшерлеме деңгейіндегі бұл өзгеріс салдары, (b) панелінде көрсетілгендей, ақша нарығы үшін ғана емес, сұранысқа ие тауар мен қызмет санына да тиесілі. Жоғары пайыздық мөлшерлеме деңгейінде қарызға алу және жинақтауға қайтару шығындары жоғары болады. Үй шаруашылықтарының аз бөлігі ғана жаңа үй сатып алу үшін қарыз алуды таңдайды және өзі кішірек үйлер сатып алады. Сондықтан тұрғын үй инвестициялары төмендейді. Фирмалардың аз бөлігі ғана жаңа зауыттар салу және жаңа құрал-жабдықтар сатып алу үшін қарыз алу шешімін қабылдайды. Сондықтан бизнес инвестициялары

да төмендейді. Осылайша, баға деңгейі P_1 -ден P_2 ауытқығанда, ақша ұсынысы MD_1 -ден MD_2 дейін және пайыздық мөлшерлеме деңгейі r_1 -ден r_2 дейін, сұранысқа ие тауар мен қызмет мөлшері Y_1 -ден Y_2 дейін ауытқиды.

34.2-СЫЗБА

Ақша нарығы және жиынтық сұраныс көлбеуі

Баға деңгейінің P_1 -ден P_2 ауытқуы ақша сұранысын, (а) панелінде көрсетілгендей, оңға жылжытады. Ақша сұранысының бұлай артуы пайыздық мөлшерлеме деңгейінің r_1 -ден r_2 жоғарылауына себеп болады. Пайыздық мөлшерлеме деңгейі қарыз алу құны болғандықтан, оның артуы сұранысқа ие тауар мен көрсетілетін қызмет көлемін Y_1 -ден Y_2 дейін төмендетеді. Баға деңгейі мен сұраныс көлемі арасындағы бұл теріс байланыс, (b) панелінде көрсетілгендей, AD теріс көлбеуімен көрсетіледі.



Пайыздық мөлшерлеме деңгейі әсерінің бұл талдауы үш кезеңмен қортындылануы мүмкін:

1. Жоғары баға деңгейі ақша сұранысын арттырады.
2. Жоғары ақша сұранысы жоғары пайыздық мөлшерлеме деңгейіне әкеледі.
3. Жоғары пайыздық мөлшерлеме деңгейі сұранысқа ие тауар мен көрсетілетін қызмет көлемін төмендетеді.

Әрине, бұл логика керісінше жағдай үшін де қолданылады: төмен баға деңгейі ақша сұранысын төмендетеді, ол төмен пайыздық мөлшерлеме деңгейіне әкеледі, бұл, өз кезегінде, сұранысқа ие тауар мен қызмет көлемін арттырады. Бұл талдаудың соңғы нәтижесі – AD теріс көлбеулі, баға деңгейі мен сұранысқа ие тауар мен көрсетілетін қызмет көлемі арасындағы теріс байланыс. Бұл 32-тарауда LM өзгерісінің әсері қарастырылғанда алғандағы қорытындымен бірдей.

ЕСКЕРІҒІЗ

Ұзақ және қысқамерзімді кезеңдегі пайыздық мөлшерлеме деңгейлері

Осы жерде біз тоқтап, әл-ауқатқа байланысты кейбір ыңғайсыздықтар туралы ойлануымыз керек сияқты. Пайыздық мөлшерлеме деңгейінің қалай анықталатынына қатысты екі теория бар болып көрінуі мүмкін. Оның бірінде, пайыздық мөлшерлеме қарыз беру қаражатына деген ұсыныс пен сұраныс (яғни, ұлттық жинақ және инвестициялар қажеттігі) тепе-теңдігін реттеп отырады дейді. Біз керісінше, пайыздық мөлшерлеменің ақша ұсынысы мен сұранысы тепе-теңдігін реттеп отыратынын анықтадық.

(Жалғасы бар)

Бұл екі теорияны келістіру үшін экономиканың қысқа және ұзақмерзімді кезеңдегі мінез-құлқы арасындағы айырмашылықты қайта қарастыруымыз қажет. Маңызы жоғары үш макроэкономикалық айнымалы: экономикада өндірілген тауар мен қызмет көлемі; пайыздық мөлшерлеме және баға деңгейі. 22, 23 және 24-тарауларда қарастырылған классикалық макроэкономикалық теория бойынша бұл айнымалылар былай анықталады:

1. Өндіріс көлемі капитал және еңбекті өнімге айналдыру үшін қажетті капитал мен еңбек және қолда бар технологиялар ұсынысымен анықталады (өндіріс көлемінің табиғи деңгейі).
2. Әрбір берілген өндіріс көлемі үшін *пайыздық мөлшерлеме деңгейі* қарызға берілетін капитал ұсынысы мен сұранысын теңдестіру үшін реттеледі.
3. *Баға деңгейі* ақша ұсынысы мен сұранысын теңдестіру үшін реттеледі. Ақша ұсынысындағы өзгерістер баға деңгейіндегі пропорционал өзгерістерге әкеледі.

Классикалық экономикалық теорияның үш негізгі жағдайы бар. Көптеген экономистер сенімі бойынша, бұл жағдайлар *ұзақмерзімді кезеңдегі* экономиканың қалай жұмыс жасайтынын сипаттауда маңызды рөл атқарады.

Сондықтан бұл жағдайлар қысқамерзімді кезеңде есепке алынбайды. Бұған дейінгі бөлімде талқылағанымыздай, бағаның көпшілігі ақша ұсынысындағы өзгерістерге баяу бейімделеді; бұл SRAS көлденең оң көлбеулігінен көрінеді. Нәтижесінде, жалпы баға деңгейі, өздігінен, қысқамерзімді кезеңде ақша ұсынысы мен сұранысын теңдестіре алмайды. Баға деңгейінің жабысқақтығы пайыздық мөлшерлемені ақша нарығын тепе-теңдікке әкелу үшін итермелейді. Пайыздық мөлшерлемедегі өзгерістер, өз кезегінде, тауар мен көрсетілетін қызметтің жиынтық сұранысына әсер етеді. Жиынтық сұраныс тербелгендіктен, экономикадағы өндірілген тауар мен көрсетілетін қызмет көлемі өндіріс факторлары және технологиялармен анықталатын деңгейден алшақ жылжиды.

Осылайша, қысқамерзімді кезеңді қарастыратын мәселелер үшін экономика туралы төмендегідей ойлау қажет:

1. *Баға деңгейі* әйтеуір бір деңгейде (оған дейін қалыптасқан күтулерге негізделіп) және қысқамерзімді кезеңде экономикалық жағдайлар өзгерісіне салыстырмалы түрде жауапсыз.
2. Әрбір берілген баға деңгейі үшін *пайыздық мөлшерлеме деңгейі* ақша ұсынысы мен сұранысын теңдестіру үшін реттеледі.
3. Өндіріс көлемі тауар мен қызметтің жиынтық сұранысына жауап береді, олар белгілі бір деңгейде ақша нарығын теңдестіретін пайыздық мөлшерлемені анықталады.

Бұл ұзақмерзімді кезеңдегі экономиканы зерттегенде қолданған талдаулардың тәртібін өзгертетініне назар аударыңыз.

Осылайша, пайыздық мөлшерлеме деңгейінің түрлі теориялары әртүрлі мақсат үшін пайдалы. Пайыздық мөлшерлеме деңгейінің ұзақмерзімді детерминанттары туралы ойланған кезде, ойымызда қарызға берілетін капитал теориясын сақтағанымыз абзал. Бұл тәсілдеме экономиканың жинақ бейімдігін және инвестициялық мүмкіндік маңызын баса айтады. Керісінше, пайыздық мөлшерлеме деңгейінің қысқамерзімді детерминанттары туралы ойланған кезде, өтімділікке артықшылық беру теориясын ойымызда сақтағанымыз дұрыс. Бұл теория монетарлық саясаттың маңызына баса назар аударады.

Ақша ұсынысындағы өзгерістер

Өтімділікке артықшылық беру теориясын экономикадағы сұранысқа ие тауар мен қызметтің жиынтық көлемі баға деңгейі өзгергенде қалай өзгертетінін толығырақ түсіндіру үшін қолданған болатынбыз. Сондықтан, AD теріс көлбеуіндегі қозғалыстарды зерттедік. Теория сұранысқа ие тауар мен көрсетілетін қызмет көлемін өзгертетін басқа да оқиғаларға жол көрсетті. *Берілген баға деңгейінде* сұранысқа ие тауар мен қызмет көлемінің өзгерісі AD ауытқытады.

AD қисығын жылжитатын маңызды айнымалылардың бірі – монетарлық саясат. Монетарлық саясаттың қысқамерзімді кезеңде экономикаға қалай әсер ететінін көру үшін, Орталық банк ашық нарық операциялар нарығында мемлекеттік облигация сатып алу арқылы ақша массасын арттырды делік. (Орталық банктің неліктен бұлай жасауы қажет екені өзгерістер әсерін білгеннен кейін түсінікті болады).

34.3-сызбаның (а) панелінде көрсетілгендей, ақша ұсынысының артуы оны MS_1 -ден MS_2 оңға ауытқытады. Ақша сұранысы өзгермегендіктен, пайыздық мөлшерлеме деңгейі ақша ұсынысы мен

сұранысын теңдестіру үшін r_1 -ден r_2 дейін төмендейді. Сондықтан, адамдарды орталық банк ұсынған қосымша ақшаны ұстауға ынталандыру үшін пайыздық мөлшерлеме деңгейі төмендеуі қажет.

34.3-сызбаның (b) панелінде көрсетілгендей, пайыздық мөлшерлеме деңгейі сұранысқа ие тауар мен көрсетілетін қызмет көлеміне әсер етеді. Төмен пайыздық мөлшерлеме деңгейі қарыз алу және жинақтауға оралу құнын төмендетеді. Үй шаруашылықтары көбірек және үлкенірек үйлер сатып ала бастайды, ол тұрғын үй инвестициясына сұранысты ынталандырады. Фирмалар жаңа зауыттар мен жаңа құрал-жабдықтар шығындарын арттырады, ол бизнес инвестицияларды ынталандырады. Нәтижесінде, берілген P баға деңгейінде сұранысқа ие тауар мен көрсетілетін қызмет көлемі Y_1 -ден Y_2 артады. Әрине, P -де ешқандай өзгешелігі жоқ; ақша енгізілімі әрбір баға деңгейіндегі сұранысқа ие тауар мен көрсетілетін қызмет көлемін арттырады. Осылайша, жалпы AD оңға жылжиды.

Қорытындылай келе: орталық банк ақша ұсынысын арттырса, ол пайыздық мөлшерлеме деңгейінің төмендеуіне және әр берілген баға деңгейінде сұранысқа ие тауар мен көрсетілетін қызмет көлемін арттыруға әкеледі, AD оңға жылжиды. Керісінше, Орталық банк ақша ұсынысын қысқартқан кезде, пайыздық мөлшерлеме деңгейі ақша нарығын тепе-теңдікке әкелу үшін жоғарылайды және берілген баға деңгейінде сұранысқа ие тауар мен көрсетілетін қызмет көлемін қысқартады, AD солға жылжиды.

Дәл осындай принципті 32-тарауда $IS-LM$ моделіне кіріспе ретінде қарастырғанбыз. Ол жағдайда монетарлық саясаттың әлсіреуі LM және берілген баға деңгейінде AD оңға жылжытады (және кері).

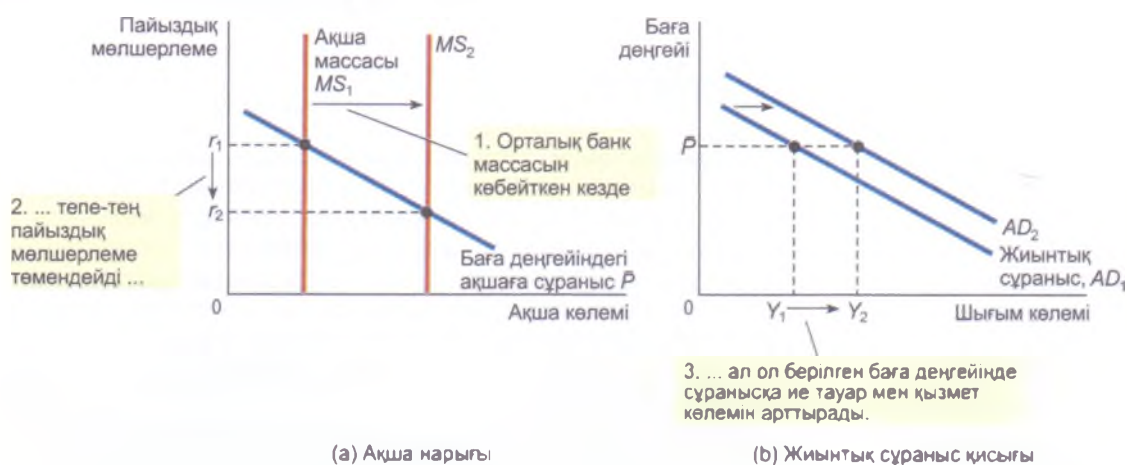
Пайыздық мөлшерлеме деңгейінің атқаратын ролі

Бұл бөлімдегі талқылауларымыз ақша ұсынысын Орталық банк саясатының құралы ретінде қарастырған болатын. Орталық банк ашық нарық операцияларында мемлекеттік облигация сатып алса, ол ақша ұсынысы мен сұранысын кеңейтеді. Орталық банк мемлекеттік облигацияларды ашық нарық операцияларында сатса, ақша ұсынысы мен сұранысын қысқартады.

34.3-СЫЗБА

Экономикаға ақша енгізілімі

(a) панелінде ақша массасының MS_1 -ден MS_2 ортуы тепе-тең пайыздық мөлшерлеме деңгейін r_1 -ден r_2 төмендетеді. Пайыздық мөлшерлеме деңгейі қарыз алу құны болғандықтан, пайыздық мөлшерлеме деңгейінің төмендеуі берілген баға деңгейінде сұранысқа ие тауар мен көрсетілетін қызмет көлемін Y_1 -ден Y_2 арттырады. Осылайша, (b) панелінде AD қисығы AD_1 -ден AD_2 оңға жылжиды.



Орталық банктің саяси құрал ретінде ақша ұсынысынан гөрі пайыздық мөлшерлеме деңгейін қарастыруы оның ағымдағы саясатын көрсетеді. Англия Банкі, Еуропалық Орталық Банк және АҚШ Федералдық Резерв банк жүйесіне беретін қарыздың пайыздық мөлшерлемесін бекіту арқылы саясат жүргізеді. Ол – Еуропалық Орталық Банк үшін қайта қаржыландыру мөлшерлемесі, Англия Банкі үшін

өтеуін төлеу немесе «репо» мөлшерлемесі және Федералдық Резерв үшін есептік мөлшерлеме. Орталық банк ақша ұсынысының белгілі бір деңгейін (не өсу деңгейін) таргеттегеннен гөрі, пайыздық мөлшерлеме деңгейін бекіту туралы шешім қабылдауы монетарлық саясатты талдауымызды түбегейлі өзгертпейді. Өтімділікке артықшылық беру теориясы мына маңызды принципті көрсетеді: монетарлық саясат ақша ұсынысы тұрғысынан немесе пайыздық мөлшерлеме тұрғысынан сипатталуы мүмкін. Орталық банк есептік мөлшерлемені, айталық x пайыз деңгейінде белгілесе, облигация саудагерлеріне былай делінеді: «қандай да бір ашық нарық операцияларды жүргізген кезде тепе-тең пайыздық мөлшерлеме деңгейі x % тең болуын қамтамасыз ету қажет». Басқаша айтқанда, Орталық банк пайыздық мөлшерлеме деңгейін таргеттегенде, ақша нарығындағы тепе-теңдіктің соған жетуін қамтамасыз ету үшін ақша массасын реттеп отыруды өз мойнына алады.

Нәтижесінде, монетарлық саясаттағы өзгерістер пайыздық мөлшерлеме деңгейі таргетіндегі не ақша ұсынысындағы өзгерістер тұрғысынан қарастырылуы мүмкін. 27-тарауда айтылғанындай, жаңалықтардан Орталық банк пайыздық мөлшерлеме деңгейін төмендеткенін оқыған кезде, ол жағдайдың Орталық банк облигациялық саудагерлері әрекетінің нәтижесінде пайда болғанын түсінуіңіз қажет. Пайыздық мөлшерлеме деңгейі төмендетілгенде Орталық банк облигациялық саудагерлері мемлекеттік облигацияларды сатып алады және сатып алу ақша ұсынысын арттырады, тепе-теңдік пайыздық мөлшерлеме деңгейін төмендетеді (34.3-сызба).

Жоғарыда айтылғандардан үйренетініміз: жиынтық сұранысты кеңейтуге бағытталған монетарлық саясаттағы өзгерістер ақша массасының көбеюі немесе пайыздық мөлшерлеме деңгейінің төмендетілуі ретінде сипатталуы мүмкін. Жиынтық сұранысты қысқартуды көздейтін монетарлық саясаттағы өзгерістер не ақша массасының азаюы немесе пайыздық мөлшерлеме деңгейінің көтерілуі ретінде сипатталуы мүмкін.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Ақша массасының азаюы тепе-тең пайыздық мөлшерлеме деңгейіне қалай әсер ететінін түсіндіру үшін өтімділікке артықшылық беру теориясын қолданыңыз. Монетарлық саясаттағы бұл өзгеріс AD қисығына қалай әсер етеді?

ФИСКАЛДЫҚ САЯСАТ ЖИЫНТЫҚ СҰРАНЫСҚА ҚАЛАЙ ЫҚПАЛ ЕТЕДІ

Мемлекет экономиканың мінез-құлқына тек монетарлық саясат арқылы емес, фискалдық саясат арқылы да ықпал ете алады. Фискалдық саясат мемлекеттік сатып алу не салықтың жалпы деңгейіне қатысты мемлекет таңдауын білдіреді. Кітаптың бұған дейінгі бөлімдерінде фискалдық саясаттың ұзақмерзімді кезеңде жинақтарға, инвестициялар мен өсуге қалай әсер ететінін зерттедік. Дегенмен, қысқамерзімді кезеңде фискалдық саясаттың негізгі әсері тауар мен қызметке деген жиынтық сұранысқа тиесілі.

Мемлекеттік сатып алуғағы өзгерістер

32-тарауда дербес шығындардағы өзгерістердің экономикадағы шығын деңгейіне ықпал ететінін көрдік. Және бұл шығындар бастапқы салымнан үлкенірек болады. Мультипликатор эффектiсі жиынтық сұраныстың мемлекеттік шығындардың артқан мөлшеріне қарағанда үлкенірек мөлшерге өзгертiнін білдіреді. Дегенмен, 24-тарауда танысқан ығыстыру әсері жиынтық сұраныстағы өзгерістердің бастапқы салымнан *кішірек* болуы мүмкін екенін ұсынады. Мемлекеттік сатып алулардың артуы тауар мен қызметтің жиынтық сұранысын ынталандыруымен қатар, пайыздық мөлшерлеме деңгейінің артуына себепкер және жоғары пайыздық мөлшерлеме деңгейі инвестициялық шығындарды төмендетеді және жиынтық сұранысты жояды. Салықтық экспансия пайыздық мөлшерлеме деңгейін арттыруы нәтижесінде жиынтық сұраныстың төмендеуі ығыстыру әсері деп аталады.

Ығыстыру әсері неліктен пайда болатынын көру үшін, 32-тарауда қарастырған мысалды пайдаланайық және мемлекет *Nucelc* атом электр станциясына салым жасағанда ақша нарығына не болатынын қарастырайық. Талқылағанымыздай, сұраныстағы бұлай жоғарылауы фирма жұмысшылары мен иелерінің табыстарын арттырады (және мультипликатор әсерінен, басқа фирма табыстары да артады). Табыстың артуына байланысты, үй шаруашылықтары көбірек тауар мен көрсетілетін қызметтерді сатып алуды жоспарлайды және нәтижесінде өз байлықтарының басым бөлігін қолма-қол ақша түрінде сақтауды таңдайды. Сондықтан да фискалдық экспансия арқылы табыстың өсуі ақша сұранысын арттырады.

Ақша сұранысының арту әсері 34.4-сызбаның (а) панелінде көрсетілген. Орталық банк ақша ұсынысын өзгертпегендіктен, ұсыныс қисығы өзгеріссіз. Жоғары табыс деңгейі ақша сұранысы қисығын MD_1 -ден MD_2 оңға жылжитқан кезде, пайыздық мөлшерлеме деңгейі ұсыныс пен сұраныс теңдігі үшін r_1 -ден r_2 артуы қажет.

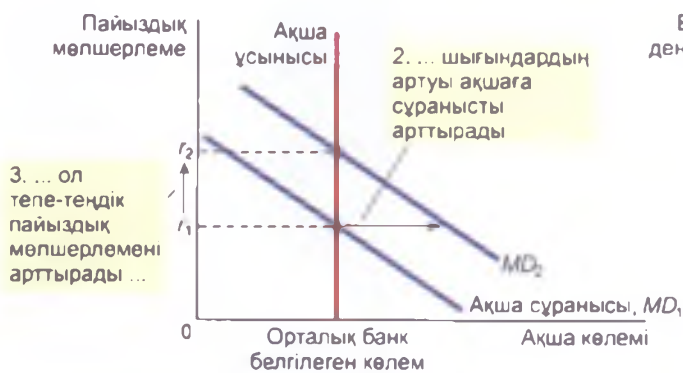
Пайыздық мөлшерлеме деңгейінің артуы, өз кезегінде, сұранысқа ие тауар мен қызмет көлемін төмендетеді. Әсіресе, қарыз алу қымбат болғандықтан, тұрмыстық тауарлар және бизнес инвестициясына сұраныс төмендейді. Сондықтан, мемлекеттік сатып алулардың ұлғаюы тауар мен қызмет көрсетілетін қызмет сұранысын арттыратындықтан инвестицияларды да ығыстыруы мүмкін. Бұл ығыстыру әсері, 34.4-сызбаның (b) панелінде көрсетілгендей, мемлекеттік сатып алулардың жиынтық сұранысқа әсерін жартылай өтейді. Мемлекеттік сатып алудың көбеюінің бастапқы әсері AD қисығын AD_1 -ден AD_2 дейін жылжытады, бірақ ығыстыру орын алғаннан кейін, AD қисығы AD_3 дейін қайта төмендейді.

Қорытындылай келе: мемлекет өз сатып алу көлемін 10 млрд € арттырғанда, тауар мен қызмет жиынтық сұраныс не мультипликатор немесе ығыстыру эффектісінің қайсысы үлкен болуына байланысты 10 млрд € артық не кем мөлшерге артады.

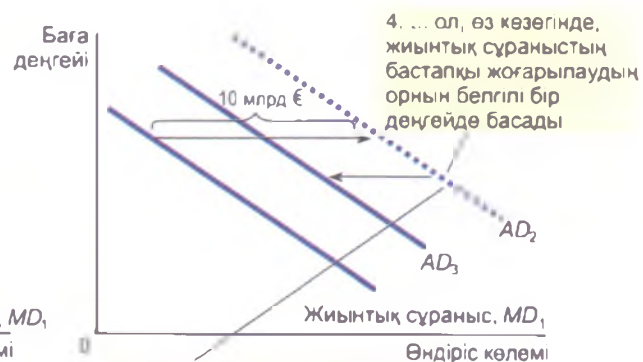
34.4-СЫЗБА

Ығыстыру әсері

(a) панелі ақша нарығын көрсетеді. Мемлекет тауар мен қызмет сатып алуын көбейткенде, ол табыстың артуына себепші болады, ол ақша сұранысын MD_1 -ден MD_2 дейін арттырады және бұл жағдай тепе-тең пайыздық мөлшерлеме деңгейін r_1 -ден r_2 дейін жоғарылайды. b) панелі жиынтық сұранысқа әсерді көрсетеді. Мемлекеттік сатып алудың артуының бастапқы әсері AD қисығын AD_1 -ден AD_2 дейін жылжытады. Пайыздық мөлшерлеме деңгейі қарыз алу құны болғандықтан, оның жоғарылауы сұранысқа ие тауар мен қызмет көлемін, оның ішінде инвестициялық тауарларға сұранысты төмендетеді. Инвестициялардың бұл ығысуы белгілі бір дәрежеде фискалдық экспансияның жиынтық сұранысқа тигізетін әсерін өтейді. Соңында, AD қисығы AD_3 төмендейді.



(a) Ақша нарығы



(b) Жиынтық сұраныстағы өзгеріс

КЕІС

Негатив пайыздық мөлшерлеме деңгейі және оқыс идеялар

Қаржы дағдарысы нәтижесінде, көптеген дамыған мемлекеттердің орталық банктерінде тарихтағы пайыздық мөлшерлеменің ең төменгі деңгейі орын алды. Кей Орталық банктер тұтыну мен инвестиция тудыру үшін жеңілдіктер мен басқа да тәсілдерді қолданды. Көптеген мемлекеттерде монетарлық саясат кейбір мемлекеттердегі қатаң фискалдық саясатқа қарсы тұруға қауқарсыз болып қалғанына дәлелдер бар және нәтижесінде экономикалық өсу әлсіреді. Кейбіреулердің пікірінше, Англия Банкінің сандық жеңілдету бағдарламасы банктерге тек баланстық қағаздарын дұрыстауға мүмкіндік беріп, бизнес пен тұтынушыларға кредит берулерін кеңейтпеді. Пайыздық мөлшерлеме деңгейі өте төмен

(Жалғасы бар)

мемлекеттерде *нөлдік төменгі шекара* идеясы алға шықты. Ол пайыздық мөлшерлеме деңгейінің нөлден төмен түспеу қажеттігін білдіреді. Төменгі шекараның нөлден төмен болуы мүмкін бе?

2009 жылы *New York Times* профессор Мэнкьюдің негатив пайыздық мөлшерлемені ұсынған мақаласын жариялады. Бүгін 1000 € қарызға алып, болашақта белгілі бір кезеңде азырақ соманы төлеңіз. Пайыздық мөлшерлеме деңгейі -4 % және 1000 € бір жыл мерзімге қарызға алсаңыз, бір жыл ішінде 960 € қайтарасыз. Осы мақаласында профессор Мэнкью өзінің Гарвардтық аспирантымен болған талқылауын келтіреді. Ол студентіне Орталық банк бір жыл ішінде бірден онға дейінгі санды кездейсоқ таңдайтынын және сол санға аяқталатын валютаның заңды төлем құралы болуын тоқтататынын хабарлады. Адамдар осылайша бір жыл ішінде қолма қол ақшаның 10% заңды төлем құралы болуын тоқтататынын білсе, қандай әрекетке барады? Шешімі – ақша жұмсау. Қосымша шығын жиынтық сұранысты арттырады және экономиканың жақсаруына көмектеседі. Мұндай саясат орталық банктерге 10% төмен болатын деңгейді қамтамасыз ететін негатив пайыздық мөлшерлеме деңгейін белгілеуге мүмкіндік бермейді. Себебі 10% жоғалтқаннан гөрі -4% қарызға беруге ынталандыру дұрыс.

Мэнкью ойынша, негатив пайыздық мөлшерлеменің негізгі идеясы жаңа емес. XIX ғасыр соңында экономист Силвио Геселл мұны талқылап, оның идеясын Кейнс жалғастырды. Кейнс бастапқыда Геселл идеясына «оқыс» идея ретінде қарағанын, бірақ ойын өзгерткенін және тіпті Геселлге қатысты «ақталмаған ұмытылған пайғамбар» дегенін айтқан болатын.

2013 жылы негатив пайыздық мөлшерлеме идеясын Англия Банкі басшысының орынбасары Пол Такер көтерді. Ол Қазына жинау комитеті алдында бұл идеяның ықтималдығы туралы айтты. Англия Банкі банктік жүйеге берілетін кредиттің пайыздық мөлшерлемесін негатив деңгейге дейін төмендетсе, банктерге қолма-қол ақшаны ұстағаны үшін айыппұл салынады және олар айыппұлдан қашу үшін кредит беруге ынталандырылады. Экономистер оның ұсынысына таңғалыс білдірді және олардың көпшілігі бұл идеяның жоспарланбаған салдарға әкелуі мүмкіндігін алға тартты, ал шындығында оның өзі бұл идеяның әдеттен тыс жүзеге асырылатынын және өте мұқият ойластырылуы қажеттігін атап өтті.

Дегенмен, 2014 жылғы маусымда Еуропалық Орталық Банк банктерден овернайт қолма-қол ақша үшін 0,1% деңгейді бекітті. 2016 жылғы наурызға қарай мөлшерлеме -0,3% деңгейінде болды. Швецияның, Данияның және Швейцарияның Орталық Банктері осы пайыздық мөлшерлеме деңгейін ұстанды. 2016 жылғы қаңтарда Жапония Банкі елдегі дефляциялық циклді бұзу үшін пайыздық мөлшерлеме деңгейін -0,1% дейін қысқартатынын хабарлады. Негатив пайыздық мөлшерлеме деңгейі барлық банктік резервтерге қолданылмайды. Хабарлама тосын болды. Бірақ ол уақытта нөлдік төменгі шекараны бұзбаған басқа Орталық банктер оның қарастырылуы мүмкін сұрақтарға жататынын жеткізді.



Англия Банкі басшысының орынбасары Пол Такер

Дереккөз: http://www.nytimes.com/2009/04/19/business/economy/19view.html?_r=0;
<http://www.ft.com/cms/s/0/978247fe-8013-11e2-96ba-00144feabc0.html#axzz46ArQQwPK>

Салықтағы өзгерістер

Фискалдық саясаттың мемлекеттік сатып алу деңгейімен қатар келесі маңызды құралы – салық деңгейі. Мысалы, мемлекет жеке табыс салығын қысқартса, үй шаруашылықтарының қолдағы табысын арттырады. Үй шаруашылықтары қосымша табыстың бір бөлігін жинақтайды, бір бөлігін тұтыну тауарларына жұмсайды. Ол тұтыну шығындарын арттыратындықтан, салықтық қысқартулар AD оңға ауытқытады. Сол сияқты, салықтардың арттырылуы тұтыну шығындарын қысқартады және AD солға ауытқытады.

Салықтық өзгерістерден туындайтын жиынтық сұраныстағы өзгеріс көлемі мультипликатор және ығыстыру эффектілеріне ұшырайды. Мемлекет салықты қысқартып, тұтыну шығындарын ынталандырғанда, табыс пен

пайда артады, ол тұтыну шығындарын одан әрі ынталандырады. Бұл – мультипликатор эффектісі. Бір мезгілде жоғары табыс жоғары ақша сұранысын арттырады, ол пайыздық мөлшерлеме деңгейін өсіреді. Жоғары пайыздық мөлшерлеме деңгейі қарыз алуды қымбат етеді, ол инвестициялық шығындарды төмендетеді. Бұл – ығыстыру әсері. Мультипликатор және ығыстыру эффектісі көлеміне байланысты, жиынтық сұраныстағы өзгерістер оны тудыратын салықтық өзгерістерге қарағанда үлкен немесе аз болуы мүмкін.

Мультипликатор және ығыстыру эффектісімен қатар, салықтық өзгерістер нәтижесінде туындайтын жиынтық сұраныстағы өзгерістер көлемін анықтайтын тағы бір маңызды детерминант – үй шаруашылықтарының салықтық өзгерістердің уақытша немесе тұрақты екеніне қатысты қабылдаулары. Мысалы, мемлекет әрбір үй шаруашылығы үшін салықты 1000 € көлемінде қысқартатынын хабарлады делік. 1000 € қанша бөлігін жұмсауды шешу үшін үй шаруашылықтары өздеріне бұл қосымша табыстың қаншалықты ұзаққа созылатыны туралы сұрақ қою қажет. Үй шаруашылықтары салықтық қысқартулар тұрақты болады деп күтсе, онда қаржы ресурстарын айтарлықтай ұлғайтатын табыс ретінде қарауы және шығындарын үлкен көлемге арттыруы мүмкін. Бұл жағдайда, салықтық қысқартудың жиынтық сұранысқа әсері үлкен. Керісінше, үй шаруашылықтары салықтық өзгерістерді уақытша деп күтсе, онда олар оған өздерінің қаржы ресурстарын аз ғана ұлғайтатын табыс ретінде қарауы және осылайша шығындарын кішкене көлемге ғана арттыруы мүмкін. Бұл жағдайда, салықтық қысқартулардың жиынтық сұранысқа әсері аз.

Фискалдық саясаттың АS қисығына да әсер ететінін айта кеткен жөн және оны толығырақ 36-тарауда қарастырамыз.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Мемлекет автомагистраль құрылысы шығындарын 1 млрд € қысқартты делік. AD қисығы қай бағытқа жылжиды? Өзгерістің нөліден 1 млрд € артық болуы не кем болуы мүмкін екенін түсіндіріңіз.

ЭКОНОМИКАНЫ ТҰРАҚТАНДЫРУДА САЯСАТТЫ ҚОЛДАНУ

Монетарлық және фискалдық саясаттың экономикадағы тауар мен көрсетілетін қызмет сұранысына қалай әсер етуі мүмкін екенін қарастырдық. Бұл теориялық түсінік бірнеше маңызды саяси сұрақтарды тудырады: саясаткерлердің бұл құралдарды жиынтық сұранысты бақылау және экономиканы тұрақтандыру үшін қолдануы дұрыс па? Олай болса, қашан? Олай болмаса, неліктен?

Белсенді тұрақтандыру саясатын жақтайтын дәлелдер

Мемлекеттік шығындар AD қисығы жағдайының бір детерминанты. Мемлекет шығындарды қысқартқан кезде, қысқамерзімді кезеңде өндіріс пен жұмыспен қамтуды тоқыратады. Орталық банк бұл фискалдық саясаттың кері әсерінің алдын алғысы келсе, ол ақша массасын арттыру арқылы жиынтық сұранысты ұлғайту әрекетіне бара алады. Монетарлық экспансия пайыздық мөлшерлеме деңгейін төмендетеді, инвестициялық шығындарды ынталандырады және жиынтық сұранысты ұлғайтады. Монетарлық саясат дұрыс жауап берсе, монетарлық және фискалдық саясаттағы жиынтық өзгерістер тауар мен қызмет жиынтық сұранысын өзгеріссіз қалдыра алады.

Бұл талдауларды Англия Банкі және Еуропалық Орталық Банк сияқты орталық банктердің саясат белгілеуші комитеттері мүшелері қолданады. Олар монетарлық саясаттың жиынтық сұраныстың маңызды детерминанты екенін біледі. Сонымен қатар, олар басқа да маңызды детерминанттардың, оның ішінде үкімет белгілейтін фискалдық саясаттың да бар екенін біледі, сондықтан, фискалдық саясатқа байланысты пікірталастарды мұқият бақылап отырады.

Монетарлық саясаттың фискалдық саясаттағы өзгерістерге жауабы жалпы кең таралған құбылыс мысалы: жиынтық сұранысты және нәтижесінде өндіріс пен жұмыспен қамтуды тұрақтандыру үшін саяси құралдар қолдану. 32-тарауда 1930 жылы Кейнстің кейінгі «*General Theory*» ұласқан зерттеулерінде Ұлы депрессияның «мемлекет жиынтық сұранысты басқару үшін әрекет етуі қажет» деген тұжырымды тудырғанын көрдік. Нәтижесінде, Екінші дүниежүзілік соғыстан кейінгі Еуропа және Солтүстік Америка мемлекеттерінде экономиканы тұрақтандыру мемлекеттік макроэкономикалық саясаттың айқын не айқын емес мақсаты ретінде қарастырылды. Мысалы, Ұлыбританияда бұл көзқарас 1944 жылы жарияланған мемлекеттің *Ақ кітабында* нақты көрсетілді және былайша тұжырымдалынды: «Мемлекет өзінің басты мақсаты мен жауапкершілігі ретінде соғыстан кейін жұмыспен қамтудың жоғары және тұрақты деңгейін

сақтауды қабылдайды». АҚШ-та ұқсас пікір 1946 жылғы Жұмыспен қамту туралы заңында көрсетілді. Алғашқы және қарапайым тұжырым – мемлекет экономикалық тербелістерді тудырушы себеп болудан қашуы тиіс. Осылайша, көптеген экономистер жиынтық сұраныстағы тербелістер себебі болатын монетарлық және фискалдық саясаттағы кенеттен болатын үлкен өзгерістерге қарсы. Сонымен қатар үлкен өзгерістер орын алған болса, монетарлық және фискалдық саясатты дайындаушылардың одан хабардар болуы және оған қарсы жауапты әрекет қолдана білуінің маңызын айтады.

Бұл жауапкершілікті мойындаудағы әсіресе Екінші дүниежүзілік соғыстан кейінгі алғашқы 30 жылда басымдыққа ие болған жүгі мол келесі тұжырым – мемлекет жиынтық сұранысты тұрақтандыру үшін жеке сектордағы өзгерістерге жауап беруге тиіс. Белсенді тұрақтандыру саясаттарын ынталандыру себептерін алға тартпастан бұрын, саясаткерлердің соғысқа дейінгі Ұлы депрессияны естерінде сақтағанын және оның қайталануынан миллиондаған адамдарды жалмаған кедейлік себебінен ғана емес, экстремизмнің артуымен сипатталатын экономикалық депрессияның саяси әсерінен қашуға тырысқанын есте сақтаңыз. Кедейлік экстремизмнің дамуымен және саяси тұрақсыздықпен тікелей байланысты. Тиісінше, соғыс аяқталғаннан кейін, олар бұл проблемалардан қашуға мемлекет көмектесе алатын жақсы әлемді күтті. Кейінсиандық сұраныс арқылы басқару саясатын қолдану толық жұмыспен қамтуға қол жеткізуге мүмкіндігін көрсетті.

Кейнс (және оның көпшілік ізбасарлары) жиынтық сұраныстың пессимизм мен оптимизмнің үлкен иррационал толқындарының әсерінен тербелетінін тұжырымдады. Ол қарым-қатынастағы бұл қисынсыз өзгерістерге қатысты «жануарлық рух» терминін қолданды.

Пессимизм үстем болған кезде, үй шаруашылықтары тұтыну шығындарын азайтады және фирмалар инвестициялық шығындарын төмендетеді. Төмендеген жиынтық сұраныс нәтижесі – төмен өндіріс және жоғары жұмыссыздық. Керісінше, оптимизм үстем болған кезде үй шаруашылықтары мен фирмалар шығындарын арттырады. Нәтижесінде AD жоғарылайды, өндіріс пен инфляциялық қысым артады.

Негізінде, мемлекет оптимизм мен пессимизмнің бұл толқындарына жауап ретінде монетарлық және фискалдық саясатын реттей алады және экономиканы тұрақтандырады. Мысалы, адамдар пессимистік көзқараста болғанда, Орталық банк пайыздық мөлшерлеме деңгейін төмендетіп, жиынтық сұранысты ұлғайту үшін ақша ұсынысын ұлғайта алады. Олар оптимистік көзқараста болғанда, Орталық банк пайыздық мөлшерлеме деңгейін арттырып, жиынтық сұранысты төмендету үшін ақша ұсынысын қысқартады.

Белсенді тұрақтандыру саясатына қарсы дәлелдер

Кейбір экономистер мемлекет экономиканы тұрақтандыру үшін монетарлық және фискалдық саясатты белсенді қолданудан аулақ болуы қажет деген пікірді ұстанады. Олардың пікірінше, саяси құралдарды жылдам экономикалық өсу және төмен инфляция сияқты ұзақмерзімді мақсаттарға қол жеткізгенде қолдану керек және қысқамерзімді тербелістерді реттеуді экономиканың өзіне қалдыру қажет. Сонымен қатар, бұл экономистер монетарлық және фискалдық саясаттың экономиканы теория жүзінде тұрақтандыра алатынын мойындайды. Бірақ оның тәжірибелік көмегіне күдікпен қарайды.

Белсенді монетарлық және фискалдық саясатқа қарсы басты дәйек – жүзеге асырылатын іс-шаралар кешігуінен қашып құтылуға болмайтыны, яғни уақыттық кешігу. Байқағанымыздай, монетарлық саясат пайыздық мөлшерлеме деңгейлерін өзгерту арқылы жұмыс жасайды. Оның тұтыну шығындарына мықты және жылдам әсері болуы мүмкін. Ұлыбританиядағыдай адамдардың көп бөлігі үйлерін пайыздық мөлшерлемесі нарықтық пайыздық мөлшерлеме деңгейіне сәйкес өзгеріп отыратын, ипотекалық кредитке алып жатқан болса, онда барлығы түсінікті. Пайыздық мөлшерлеме деңгейі жоғарыласа, онда ипотекалық төлемдер де жоғарылайды және адамдарда тұтыну үшін аз ақша қалады. Сол сияқты, адамдардың ипотеканың пайыздық мөлшерлемесі 1-2 жылға алдын ала бекітілген болса, онда пайыздық мөлшерлеме деңгейінің өзгерісі тек өте ұзақ кешіккен төлемдерге ғана әсер етеді. Адамдардың көпшілігі жалдамалы үйлерде тұрса (құрылықтық Еуропаның көпшілік мемлекеттеріндегідей), пайыздық мөлшерлеме деңгейінің артуы бұл каналдар арқылы қатты әсер етпейді. Дегенмен, барлық жағдайда да, пайыздық мөлшерлеме деңгейінің артуы тұтыну шығындарына әсер ететіні анық. Себебі кредитке тауар сатып алу (мысалы, несиелік карточка) қымбатқа түседі. Дегенмен, тұтыну шығындарына таза әсерді, әсіресе уақыт тұрғысынан болжау қиын.

Монетарлық саясат инвестициялық шығындарға әсері арқылы жиынтық сұранысқа ықпал ете алады. Фирмалардың көпшілігі инвестициялық жоспарды көптеген жылға алдын-ала жасайды. Осылайша, көптеген экономистер сенімі бойынша, монетарлық саясаттағы өзгерістердің өндіріс көлемі мен жұмыспен қамтуға айтарлықтай әсер етуі үшін кем дегенде алты ай уақыт кетеді. Орталық банктердің

көпшілігі пайыздық мөлшерлемедегі өзгерістер экономикаға күтілетіндей әсер етуі үшін 18 айға дейін уақыт қажет екенін мойындайды.

Тұрақтандыру саясатын сынаушылардың пікірінше, осы белгісіз уақыттық кешігулер әсерінен, Орталық банктердің экономиканы реттеуге араласуы қажет емес. Олардың пікірінше, Орталық банктер экономикалық жағдай өзгерісіне тым кеш жауап береді және нәтижесінде, жағдай экономикалық тербелістерді тудырушы себеп ретінде әсер етуімен аяқталады.

Фискалдық саясат та кешігіп жұмыс жасауы мүмкін. Әрине, мемлекеттік шығындардағы өзгеріс әсері орын алған сәтте-ақ сезілетіні айқын, сонымен қатар тікелей және жанама салықтардағы қысқартулар экономикаға тез әсер етеді. Дегенмен, мемлекеттік шығындар бағдарламасын қолдану шешімі мен оның жүзеге асырылуының арасында айтарлықтай көп уақыт өтуі мүмкін. Мысалы, Ұлыбританияда үкімет көбінесе жоспарлаған шығындарын толық орындамайды. Оның бір себебі – көлік, білім беру және денсаулық сақтау сияқты маңызды мемлекеттік қызметтерге қажетті персонал санын тарту. Сонымен қатар, табыс салығындағы (жеке және корпоративтік салық) өзгерістер туралы хабарлама оның жүзеге асырылуына дейін бірнеше ай бұрын пайда болуға бейім. Осы уақыт аралығында үй шаруашылығы мен кәсіпорын факторы алдағы өзгерістер фазасына енуіне байланысты оның әсерін анықтау мүмкін емес.

Монетарлық және фискалдық саясаттағы уақыттық кешігу проблемасы бір жағынан экономикалық болжамдардың дәлдігіне байланысты. Болжам жасаушы экономистер экономикалық жағдайды бір жыл бұрын дәл болжау мүмкіндігіне ие болса, онда монетарлық және фискалдық саясатты дайындаушы саясаткерлер саяси шешім қабылдаған кезде болашақты біле алар еді. Бұл жағдайда саясаткерлер экономиканы уақыттық кешігулерге қарамастан тұрақтандыра алар еді. Шешімдер, бір жағынан, моделдерге қолданылатын статистикалық мәліметтер негізінде жасалады. Дұрыс әрі ескірмеген ақпаратты қолданбаған жағдайда моделдеу нәтижесі айтарлықтай өзгеруі мүмкін.

Дегенмен, тәжірибе жүзінде рецессия мен депрессияның көпшілігі ешқандай ескертусіз болады. Ең мықты саясаткерлер экономикалық проблемаларды олардың туындауына қарай шешеді.

Автоматты тұрақтандырғыш

Барлық экономистер – тұрақтандыру саясатының жақтаушылары да, сынаушылары да – уақыттық кешігуден айналып кетуі мүмкін болмағандықтан, енгізу саясатын қысқамерзімді кезеңде тұрақтандыру құралы ретінде пайдалану тиімсіздігі тұжырымымен келіседі. Дегенмен, экономистер бұл кешігудің кейбіреуінен құтылу жолын таба алса, экономика тұрақтырақ болар еді. Негізінде, оларда автоматты тұрақтандырғыш бар. Автоматты тұрақтандырғыш – қандай да бір арнайы саяси шешімдерсіз өтетін, рецессия кезіндегі жиынтық сұранысты ынталандыруға бағытталған фискалдық саясаттағы өзгерістер.

Автоматты тұрақтандырғыш – қандай да бір арнайы саяси шешімдерсіз өтетін, рецессия кезіндегі жиынтық сұранысты ынталандыруға бағытталған фискалдық саясаттағы өзгерістер

Ең маңызды автоматты тұрақтандырғыш – салық жүйесі. Экономика рецессияға ұшырағанда, мемлекеттің жинайтын салықтар көлемі автоматты түрде төмендейді. Себебі салықтардың барлығы дерлік экономикалық іс-әрекетпен тығыз байланысты және көптеген мемлекеттерде салықтар прогрессивті. Бұл экономикалық іс-әрекет ұлғайған сайын төленетін салықтар үлесі де артатынын және кері екенін білдіреді. Табыс салығы үй шаруашылықтары табыстарына және корпоративтік салық фирма табысына байланысты. Рецессия кезінде табыстар да, пайда да төмендейтіндіктен, мемлекеттік салықтық түсімдер де азаяды. Салықтар AD деңгейін төмендетуші әсері бар айналмалы ағымнан алулар болып табылады. Табыс төмен болса, тұтынушының тұтынуға жұмсайтын және бизнестің инвестицияларға жұмсайтын таза табыстары да көбірек болады деген сөз. Экономикалық іс-әрекет жанданса, онда салықтық түсімдер де артады. Бұл автоматты салықтық өзгерістер жиынтық сұранысты өзгертеді және сол арқылы экономикалық тербеліс көлемін қысқартады.

Мемлекеттік шығындар автоматты тұрақтандырғыш ретінде қызмет етеді. Әсіресе, экономика рецессияға түсіп, жұмысшылардың көпшілігі қысқарған кезде, жұмыссыздар жұмыссыздықтан сақтандыру төлемдеріне, әлеуметтік қамсыздандыру бойынша жәрдемақыларға және ақшалай жәрдемақылардың басқа да түрлеріне жүгінеді. Әлеуметтік қамсыздандыру жүйесіне жасалған қосымша шығындар экономикалық іс-әрекеттегі үлкен төмендеуді жеңілдетуге көмектеседі. Мемлекеттік шығындардың бұлай

артуы жиынтық сұраныс толық жұмыспен қамтуды сақтап қалуға қауқарсыз болған кезде оны (жиынтық сұранысты) ынталандырады. Дегенмен, мемлекет бұл қосымша шығындарды (салықтық түсімдер төмендеген кездегі) қаржыландыру үшін қарыз алуға міндетті екенін ескеріңіз. Бұл қосымша қарыздар пайыздық мөлшерлеме деңгейін жоғарылату бағытына қарай ығысады және жалпы әсерді төмендетеді.

Жалпы, автоматты тұрақтандырғыш рецессияны толық алдын алуға қауқарлы емес. Дегенмен, автоматты тұрақтандырғышсыз өндіріс көлемі мен жұмыспен қамту анағұрлым тұрақсыз болады. Сондықтан көптеген экономистер кейбір саясаткерлер ұсынатын әрдайым балансталған бюджетті қолдану саясатын қолдамайды. Экономика рецессияға түскенде, салықтар төмендейді, мемлекеттік шығындар артады және мемлекеттік бюджет тапшылыққа қарай жылжиды. Мемлекет қатаң балансталған бюджет тәртібіне тап болса, онда ол салықтарды жоғарылату не мемлекеттік шығындарды қысқартудың жолдарын іздеуге міндетті. Басқаша айтқанда, қатаң балансталған бюджет тәртібі қазіргі салықтар және мемлекеттік шығындар жүйемізге тән автоматты тұрақтандырғыштарды жояды және «автоматты тұрақсыздандырғышқа» айналады.

Балансталған бюджет – мемлекет салықтық түсімдерден және пайыздық мөлшерлемеден алған қаражаттың жалпы сомасы оның пайыздар бойынша міндеттемелерді қосқандағы шығындар көлеміне тең болуы

ӨЗДІК ЖҰМЫС Экономиканы негізгі «жануарлық рух» толқыны жайлады және адамдар болашаққа байланысты пессимист көзқараста делік. Жиынтық сұранысқа не болады? Орталық банк жиынтық сұранысты тұрақтандырғысы келсе, ол ақша ұсынысын қалай өзгертуі қажет? Ол бұлай жасайтын болса, пайыздық мөлшерлеме деңгейіне не болады? Неліктен орталық банк бұлайша жауап бермеуді таңдауы мүмкін?

ҚОРЫТЫНДЫ

Саясаткерлер саясатта қандай да бір өзгерістер жасамас бұрын өз шешімдерінің барлық әсерлерін ескеруі қажет. Кітаптың бұған дейінгі бөлімдерінде монетарлық және фискалдық саясаттардың ұзақмерзімді кезеңдегі әсерін сипаттайтын экономиканың классикалық моделдерін зерттедік. Онда фискалдық саясаттың жинақтар, инвестициялар мен ұзақмерзімді өсуге және монетарлық саясаттың баға мен инфляция деңгейіне қалай әсер ететінін көрдік.

Бұл бөлімде монетарлық және фискалдық саясаттың қысқамерзімді кезеңдегі әсерлерін зерттедік. Бұл саясат құралдарының тауар мен қызмет жиынтық сұранысын және қысқамерзімді кезеңде экономикадағы өндіріс көлемі мен жұмыспен қамтуды қалай өзгертетінін қарастырдық. Мемлекет бюджетті теңдестіру үшін шығындарды төмендеткен кезде, ол ұзақмерзімді кезеңде жинақтарға және өсу мен жиынтық сұраныс пен жұмыспен қамтуды қысқамерзімді әсерін есепке алу қажет. Орталық банк ақша массасының өсу деңгейін төмендеткен кезде, ол инфляцияға ұзақмерзімді әсерімен қоса өндіріс көлеміне қысқамерзімді әсерін ескеруі қажет. Келесі бөлімде қысқамерзімді және ұзақмерзімді кезең арасындағы айырмашылықты қарастырамыз және саясаткерлердің ұзақмерзімді және қысқамерзімді мақсаттардың арасында таңдау жасауға тура келетінін көреміз.

ЖАҢАЛЫҚТАРДАН

Мультипликатор және фискалдық саясат

32-бөлімде және осы бөлімде фискалдық саясаттың экономиканы жандандыру құралы ретінде қолданылғанын қарастырдық. Мемлекеттік шығындар мен салықтық қолдану үшін мультипликатор рөлі негіздеме балып табылады.

Фискалдық мультипликатор

Теория айтарлықтай қарапайым – мемлекет маңызды инфрақұрылымдық жобаларға ақша жұмсаса, алынған табыс экономиканың басқа бөліктеріне жұмсалады және нәтижесінде ұлттық табыстың артуына әкеледі. Бұл мультипликатор эффектісі. Экономистердің көпшілігі бұл негізгі талдаумен келіспейді. Олардың келіспейтін тұсы – мультипликатор эффектісі мөлшеріне және оның экономикадағы қысқамерзімді тербелістерді жеңілдетудің ең жақсы тәсілі екеніне қатысты пікірталас бар. Фискалдық немесе мемлекеттік шығындардың мультипликаторлық әсері – мемлекеттік экспансия өзгерісінің нәтижесінде туындайтын өндіріс көлеміндегі өзгерістерге қатысты көп зерттеулер жасалды.

Фискалдық мультипликатордың маңызы бар ма? Алдыңғы қатарлы екі макроэкономист зерттеулеріне сәйкес фискалдық мультипликатор көлемін есептеуде айырмашылықтар қарастырылады. 2009 жыл Гарвард профессоры Роберт Барро бейбітшілік замандағы фискалдық мультипликатор көлемі нөлге жақын деп жазды; Калифорния, Беркли университеттерінде экономика бойынша профессор және президент Обаманың экономикалық кеңесшілерінің бұрынғы төрайымы Кристина Ромердің ұсынуынша, көбейткіш 1,6-ның маңайында болды. АҚШ үкіметі 2009 жылы 787 млрд \$ (721 млрд €) көлемінде ынталандыру пакетін жүргізгенде, бұл екі бағаланған мультипликатор эффектісі пайда болған жұмыс орындары саны арасындағы айырмашылық Мендоза, Вег және Ильзетский сияқты экономистердің айтуы бойынша 3,75 шамасында.

Зерттеу бойынша фискалдық мультипликатор көлемі көптеген факторларға байланысты. Дамыған және дамушы мемлекеттердегі фискалдық мультипликатор әртүрлі болуы мүмкін. Ол әртүрлілікке мемлекет халқының уақыттық қалауларымен қоса келесі жағдайлар да әсер етеді: мемлекеттің мемлекеттік шығындар «шоғы» қаншалықты күтілген және экономика қаншалықты ашық? Мемлекетте қолданылатын валюта бағамы режимі (айырбас бағамдары басқа валюталарға қарсы бекітілген бе әлде нарық жағдайларына жауап ретінде еркін болу мүмкіндігі берілген бе?) мемлекет қаржы және қарыз дағдарысына ұшырап отырма? Уақыттық қалаулар адамдардың фискалдық ынталандыруларға жауапты реакциялары қандай екеніне байланысты; мемлекет салықтарды немесе шығындарды арттырса, жоғарылаған табыстың қай бөлігі жұмсалады және қай бөлігі жинақталады, және қазіргі «кенеттен болған сәттіліктің» болашақта салықтың өсуіне әкелуінен жалтаруға болмайтыны туралы күтудің олардың шешім қабылдауларында қаншалықты ескерілетініне байланысты. Адамдар болашақта көбірек салық төлейтінін күту нәтижесінде мемлекеттік шығындардағы кез келген жоғарылаудың басым бөлігін сақтайды деген идея *Рикардиандық Эквиваленттілік* деп аталады және оны алғаш рет XIX ғасырда Дэвид Рикардо ұсынып, кейін Роберт Барро дамытқан болатын.

Сөйтіп, фискалдық мультипликатор көлемі бір жағынан тұтынушының жауапты реакциялары қаншалықты Рикардиандық екендіктеріне де байланысты.

Гилберто Марчешфано және Дэвид Майлз жазған талқылау құжатында (*Bank of England External MPC Discussion Paper no. 39, January 2013*) былай делінеді: «Эмпирикалық зерттеулер ... экзогендік фискалдық шоктарды анықтау және соңғы жауапты реакцияларға әсер етуі мүмкін басқа да факторларды бақылау қиындығы себебінен мультипликаторларды есептеуде үлкен қиындықтарға тап болады». Олар кейін



Инвестицияның және сұраныстың ұлғаюының мультипликативтік әсерлері көлемі ерекшеленеді

фискалдық мультипликатор көлеміне байланысты зерттеулердің 1,2 және 1,8 аралығында және басқа жағдайларда 0,8-ден 1,5 дейінгі аралықта екеніне назар аударады.

Сұрақтар:

- 1 Мемлекеттің инфрақұрылымдық жоба шығындарын 50 млрд € арттыру туралы хабарламасы дәл осындай соманы адамдар қалтасына салуға мүмкіндік беретін салықтық қысқартулармен салыстырғанда, фискалдық мультипликатор көлемі қалай өзгеруі мүмкін?
- 2 Барро мен Ромердің фискалдық мультипликатор көлеміне қатысты көзқарастары неліктен әртүрлі?
- 3 Фискалдық мультипликатор көлемі неліктен оның қаншалықты күтілгеніне тәуелді?
- 4 Фискалдық мультипликатор көлемі Рикардиандық Эквиваленттілікке тәуелді. Адамдар болашақтағы салықтық өзгерістерге қатысты күтулеріне жауап ретінде шығын жұмсау туралы шешімдерін қаншалықты деңгейде реттейді?
- 5 Фискалдық мультипликатор көлемін эмпирикалық тұрғыда нақты әрі дәл анықтау қиын болса, онда ол саясаткерлердің экономиканы ынталандыру құралы ретінде фискалдық саясатты қолданудан аулақ болуы керек дегенді білдіре ме? Түсіндіріңіз.

ТҮЙІН

- Қысқамерзімді экономикалық тербелістер теориясын дайындау кезінде, Кейнс пайыздық мөлшерлеме деңгейінің детерминанттарын түсіндіру үшін өтімділікке артықшылық беру теориясын ұсынды. Бұл теорияға сәйкес пайыздық мөлшерлеме деңгейі ақша ұсынысы мен сұранысын теңдестіру үшін реттеледі.
- Баға деңгейінің жоғарылауы ақша сұранысын жоғарылатады және ақша нарығын тепе-теңдікке әкелетін пайыздық мөлшерлеме деңгейін арттырады. Пайыздық мөлшерлеме деңгейі қарыз алу құнын көрсететіндіктен, жоғары пайыздық мөлшерлеме деңгейі инвестицияларды төмендетеді және сол арқылы сұранысқа ие тауар мен қызмет көлемін төмендетеді. AD теріс көлбеулігі баға деңгейі мен сұраныс көлемі арасындағы теріс байланысты көрсетеді.
- Саясаткерлер жиынтық сұранысқа монетарлық саясат арқылы әсер ете алады. Ақша ұсынысының артуы әрбір берілген баға деңгейінде пайыздық мөлшерлеме деңгейін төмендетеді. Төменгі пайыздық мөлшерлеме деңгейі инвестициялық шығындарды ынталандыратындықтан, AD оңға жылжиды.
- Керісінше, ақша ұсынысының төмендеуі әрбір берілген баға деңгейінде тепе-теңдік пайыздық мөлшерлеме деңгейін арттырады және AD солға жылжытады.
- Саясаткерлер сонымен қатар жиынтық сұранысқа фискалдық саясат арқылы әсер ете алады. Мемлекеттік сатып алудың артуы не салықтардың қысқартылуы AD оңға жылжытады. Мемлекеттік сатып алудың төмендеуі және салықтардың арттырылуы AD солға жылжытады.
- Мемлекет шығындарды немесе салықтарды өзгерткен кезде, AD қисығындағы өзгеріс фискалдық өзгерістен көп немесе кем болуы мүмкін. Мультипликатор эффектісі әдетте фискалдық саясаттың жиынтық сұранысқа әсерін күшейтеді. Ығыстыру әсері әдетте фискалдық саясаттың жиынтық сұранысқа әсерін әлсіретеді.
- Монетарлық және фискалдық саясат жиынтық сұранысқа әсер ете алатындықтан, мемлекет кейде бұл саяси құралдарды экономиканы тұрақтандыру үшін қолданады. Экономистер арасында мемлекеттің бұл әрекетінің қаншалықты белсенді болуы қажеттігіне қатысты бірыңғай пікір жоқ. Белсенді тұрақтандыру саясатының жақтаушыларына сәйкес, үй шаруашылықтары мен фирмалар тарапынан болатын қатынастардағы өзгерістер жиынтық сұранысты өзгертеді; мемлекет бұған жауап бермесе, оның нәтижесі өндіріс көлемі мен жұмыспен қамтуда қалаусыз және қажетсіз тербелістер болады. Белсенді тұрақтандыру саясатының сыншыларына сәйкес монетарлық және фискалдық саясат ұзақ уақыттық кешігумен жұмыс жасайтындықтан, экономиканы тұрақтандыру шаралары тұрақсыздандырумен аяқталады.

ШОЛУ СҰРАҚТАРЫ

- 1 Монетарлық саясаттың жиынтық сұранысқа әсер етуінің үш жолы қандай?
- 2 Өтімділікке артықшылық беру теориясы деген не?
- 3 Өтімділікке артықшылық беру теориясы AD теріс көлбеулігін түсіндіруге қалай көмектесуі мүмкін?
- 4 Ақша ұсынысының төмендеуі AD қисығына қалай әсер ететінін түсіндіру үшін өтімділікке артықшылық беру теориясын қолданыңыз.
- 5 Мемлекет сауда және демалыс үшін қолданылатын каналдарды жақсартуға 500 млн € жұмсайды. Жиынтық сұраныстың неліктен 500 млн € артық өсуі мүмкін екенін түсіндіріңіз. Жиынтық сұраныстың неліктен 500 млн € кем өсуі мүмкін екенін түсіндіріңіз.
- 6 Мемлекет экономиканы мүмкіндігінше толық жұмыспен қамту деңгейіне жақын ұстап қалу үшін сұраныс арқылы басқару саясатын жүргізсе, бұл экономикалық субъектілер күтулеріне және мемлекеттің саяси бастамасына қалай әсер етуі мүмкін деп ойлайсыз?
- 7 Тұтынушы сенімділігін анықтауға бағытталған зерттеу екпінді пессимизм толқынын анықтады. Саясаткерлер ешқандай шара қолданбаса, онда жиынтық сұранысқа не болады? Үкімет жиынтық сұранысты тұрақтандырғысы келсе, қандай шаралар қолдануы қажет? Үкімет ештеңе қолданбайтын болса, Орталық банк жиынтық сұранысты тұрақтандыруы қажет пе? Мұндай жағдайда қалай болады?
- 8 Үкімет салық салуды экспансиялық фискалдық саясат құралы ретінде қолдана ала ма?
- 9 Белсенді тұрақтандыру саясатын жақтайтын және оған қарсы дәйектерді анықтаңыз.
- 10 Автоматты тұрақтандырғыш ретінде әрекет ететін мемлекеттік саясатқа мысал келтіріңіз. Бұл саясаттың неліктен мұндай әсері бар екенін түсіндіріңіз.

МӘСЕЛЕ ЖӘНЕ ШЕШІМ

- 1 Төмендегі жағдайлардың ақша ұсынысы мен сұранысына, пайыздық мөлшерлеме деңгейіне қалай әсер етуі мүмкін екенін түсіндіріңіз. Жауабыңызды сызба түрінде көрсетіңіз.
 - a. Орталық банктің облигациялық саудагерлері ашық нарықтық операцияларда облигация сатып алады.
 - b. Несиелік карточкаға қол жетімділіктің артуы адамдардың қолындағы қолма-қол ақшаны азайтады.
 - c. Орталық банк банктердің резервтік талаптарын қысқартады.
 - d. Үй шаруашылықтары демалыс кезіндегі сауда үшін көбірек ақша ұстауды шешеді.
 - e. Оптимизм толқыны бизнес инвестицияларды арттырады және жиынтық сұранысты ұлғайтады.
- 2 Банктер банкоматтарын әрбір көше бұрышына орналастырып, қолма-қол ақшаны қол жетімді еткізе отырып, адамдар қолдарында ұстағысы келетін ақша көлемін азайтты делік.
 - a. Орталық банк ақша ұсынысын өзгертпейді делік. Өтімділікке артықшылық беру теориясына сәйкес, пайыздық мөлшерлеме деңгейіне не болады? Жиынтық сұранысқа не болады?
 - b. Орталық банк жиынтық сұранысты тұрақтандырғысы келсе, онда ол қандай жауапты шара қолдануы қажет?
- 3 Экономика жоғары жұмыссыздық және төмен өндіріс көлемімен сипатталатын рецессия жағдайында.
 - a. Ағымдағы жағдайды көрсету үшін AD және AS сызбасын қолданыңыз. AD, SRAS және LRAS қисықтарын қосыңыз.
 - b. Экономиканы табиғи деңгейіне қайта келтіретін ашық нарық операциясын анықтаңыз.
 - c. Ашық нарық операциясының әсерін көрсету үшін ақша нарығы сызбасын қолданыңыз. Нәтижесінде болатын пайыздық мөлшерлеме деңгейіндегі өзгерісті көрсетіңіз.
 - d. (a) сұрағындағы ұқсас сызбаны ашық нарықтық операцияның өндіріс көлемі мен баға деңгейіне әсерін көрсету үшін қолданыңыз. Саясаттың әсері неліктен сіз көрсеткендей екенін түсіндіріңіз.
- 4 Экспансиялық монетарлық саясат пайыздық мөлшерлеме деңгейін төмендетеді және инвестициялық тауарларға сұранысты ынталандырады. Сонымен қатар мұндай саясаттың таза экспортқа деген сұранысты қалай ынталандыра алатынын түсіндіріңіз.

- 5 Мемлекеттік шығындар артты делік. Орталық банк жауапты шара қолданбайтын болса не Орталық банк бекітілген пайыздық мөлшерлеме деңгейін ұстап қалуды жүргізсе, жиынтық сұранысқа әсер үлкен бола ма? Түсіндіріңіз.
- 6 Төмендегі жағдайлардың қайсысында экспансиялық фискалдық саясат инвестициялардың қысқамерзімді кезеңдегі жоғарылауға әкелуі мүмкін? Түсіндіріңіз.
- Инвестициялық акселератор үлкен болғанда ма әлде кіші болғанда ма?
 - Инвестицияның пайыздық сезімталдығы үлкен болғанда ма немесе кіші болғанда ма?
- 7 Экономика рецессияда делік. Төмендегі саясаттардың әрқайсысының тұтыну мен инвестицияға әсері қандай екенін түсіндіріңіз. Әрбір жағдайда тікелей әсерлерді, жалпы өндіріс көлеміндегі өзгерістер нәтижесіндегі әсерді, пайыздық мөлшерлеме өзгерісі нәтижесіндегі әсерді және жалпы әсерді анықтаңыз. Жауапты екі ұшты ететін қарама-қарсы әсер бар ма?
- Мемлекет шығындарының артуы.
 - Салықтардың қысқаруы.
 - Ақша массасының ұлғаюы.
- 8 Өндіріс көлемі мен жұмыспен қамту тербелген кезде фискалдық саясат бірнеше себептерге байланысты автоматты түрде өзгереді.
- Экономика рецессияға түскен кезде салықтық түсімдер неліктен өзгередінін түсіндіріңіз.
 - Экономика рецессияға түскен кезде мемлекеттік шығындар неліктен өзгередінін түсіндіріңіз.
 - Үкімет қатаң балансталған бюджет ережесімен жұмыс жасаса, ол рецессия кезінде қандай шаралар қолдануы қажет? Бұл шаралар рецессияны азды-көпті байыпты ете ме?
- 9 Монетарлық саясаттың жалғыз мақсаты баға тұрақтылығы деп көрсететін заң ұсынылды делік. Сол заң қабылданды деп есептейік.
- Орталық банк жиынтық сұранысты қысқартатын оқиғаға қалай жауап береді?
 - Орталық банк SRAS қисығындағы кері қозғалысына себеп болатын оқиғаға қалай жауап береді?
 - Әрбір жағдайда, өндіріс көлеміндегі үлкен тұрақтылыққа әкелетін басқа да монетарлық саясат нұсқасы бар ма?
- 10 Экономика 400 млрд € теріс өндіріс алшақтығымен жұмыс жасайды. Мемлекет бұл өндірістегі алшақтықты жойғысы келеді. Орталық банк ығыстыру әсері болмас үшін пайыздық мөлшерлеме деңгейін ұстап тұруда ақша ұсынысын реттеуге келіседі. MPC 0,8 және қысқамерзімді кезеңде баға тұрақты. Өндірістегі алшақтықты жабу үшін мемлекет шығындары қай бағытта және қаншалықты өзгеруі қажет? Түсіндіріңіз.

35

ҚЫСҚАМЕРЗІМДІ КЕЗЕҢДЕ ИНФЛЯЦИЯ МЕН ЖҰМЫССЫЗДЫҚ АРАСЫНДАҒЫ ТАҢДАУ

Кітаптың бұған дейінгі бөлімдерінде жұмыссыздық пен инфляцияның ұзақмерзімді кезеңдегі детерминанттарын талқылағанбыз. Жұмыссыздықтың табиғи деңгейінің минимал жалақы заңнамасы, кәсіподақтардың нарықтағы ықпалы, тиімді жалақы рөлі және жұмыс іздеу тиімділігі сияқты еңбек нарығы ерекшеліктеріне тәуелді екенін көрдік. Керісінше, инфляция деңгейі негізінен мемлекеттің Орталық банкі бақылайтын ақша массасының өсуіне байланысты. Дегенмен, ұзақмерзімді кезеңде инфляция мен жұмыспен қамту бір-біріне байланыссыз проблемалар. Қысқамерзімді кезеңде жағдай мүлдем басқаша. Инфляция мен жұмыссыздық арасындағы қатынас соңғы жарты ғасырдағы кей экономистер назарын аударған тақырыптардың бірі. Бұл қатынасты түсінудің ең жақсы жолы ол туралы көзқарастардың уақыт аралығындағы эволюциясын қарастыру.

Дэвид Хьюм Жұмыссыздық пен инфляция арасындағы байланысты зерттеу жаңа құбылыс емес. XIX ғасырдың алғашқы кезеңдерінде валютаның алтынға айырбасталуы Наполеон соғысы кезінде тоқтатылды және ол кезең жылдам инфляцияға кезікті. Бір мезетте көптеген шағын банктер күйреді. Ол ақша ұсынысының қысқаруына әкелді. Бұл жағдайлар салдары кедейлерге жұмыссыздықтың өсуі ретінде айтарлықтай қиындық тудырған ауыр экономикалық құлдырау болды. Шотландиялық философ, тарихшы және экономист Дэвид Хьюм бұл мәселе туралы 1752 жылы жазды. Хьюм «*Of Money*» деп аталатын шығармасында экономика толық жұмыспен қамтудан төмен кезде ақша ұсынысы артса, шығын да артатынын және ол өз кезегінде экономикалық экспансияны тудыратынын ұсынды. Нәтижесінде, фирмалар жұмысшыларды көбірек жалдайды және жұмыссыздық азаяды. Дегенмен, еңбекке сұраныс жалақыға жұмсалатын шығынды арттырады және фирмалар бұл қосымша шығынды тұтынушыға жоғары баға түрінде аударады. Хьюм ақша ұсынысындағы өзгерістер мен өндіріс көлемі арасындағы байланысты негіздеді және инфляция мен жұмыссыздық арасындағы теріс байланысты меңзеді.

Тинберген және Клейн Экономика бойынша Нобель Сыйлығының лауреаты Ян Тинберген 1930 жылдың соңында еңбекке сұраныс, жалақы деңгейі және бағаға негізделген инфляция мен жұмыссыздық арасындағы байланыстардың эконометрикалық зерттеулерін жүргізді. Алынған модель жалақының артуы мен ақша нарығындағы теңсіздік арасындағы таңдауды білдірді. Тинберген еңбегін 1980 жылғы Нобель Сыйлығының лауреаты Лоуренс Клейн 1940 және 1950 жылдары Чикаго Университетінің Экономикалық Зерттеулер бойынша Коулз Комиссиясындағы жұмысы арқылы жалғастырды. Клейн еңбегі бір жағынан Фридман мен Фелпс жүргізген интеллектуалдық дәстүрдің бөлігі. АҚШ экономикасының моделін құрастыру барысында Клейн жұмысшылардың жалақы сұранысы инфляция мен күтілетін инфляцияға тәуелді екенін және бұл сұраныстардың үстемдікке ие жұмыссыздықты да есепке алатынын ұсынды. Коулз Комиссиясының еңбегі жалақы инфляциясы мен өндіріс көлеміндегі алшақтықтар арасындағы қатынасты көрсетті.

Артур Браун Инфляцияның қысқамерзімді кезеңдегі себептерінің бірі болып табылатын жалақының өсу деңгейі мен инфляция арасындағы байланыс **шығындар инфляциясы** деп аталады. Шығындар инфляциясы фирмалар жоғары шығындарға тап болып, оларды жоғары баға түрінде беретін кезде пайда болады. Жалақы – фирмалардың маңызды шығындарының бірі. Жұмысшылар еңбек нарығындағы артық сұранысты сезгенде және/немесе күтілетін жоғары инфляция әсерінен жоғары жалақыға сұраныс тудыруы мүмкін. Фирмалар жоғары жалақыны енгізсе, онда фирмалар қосымша шығындарды тұтынушыларға жоғары баға түрінде жіберуі мүмкін. Фирма сұраныстың одан әрі күшейетініне сенсе, бұлай болу ықтималдығы жоғарылайды. Инфляцияның өсуінен, жұмысшылар келесі раундта жоғары жалақы сұрайды және *жалақы-баға спиралі* дамиды.

Шығындар инфляциясы – инфляцияның қысқамерзімді жеделдеуіне фирманың өндірістік шығынының жоғарылауы себеп болуы. Өз кезегінде фирма тауарын тұтынушыға жоғары бағамен сатады

Инфляцияның ұзақмерзімді кезеңдегі себебі ақшаның сандық теориясымен түсіндірілуі мүмкін екенін айтқан болатынбыз. Бірақ қысқамерзімді себептер жай ғана ақша ұсынысының жоғарылауынан да тереңірек болуы мүмкін. Артур Браун инфляция себептерін толығырақ зерттеуге тырысқан экономистердің бірі. Браун соғыс жылдарын мемлекеттік қызметкер ретінде өткізді және кейін *Leeds* университетінде Экономика Профессоры болмастан бұрын, Министрлер Кабинетінің экономика бөлімінде 1977 жылғы Нобель сыйлығының лауреаты Джеймс Мидпен бірге жұмыс істеді. 1955 жылы ол «*The Great Inflation, 1939-1951*» атты кітабын жариялады. Кітапта тік осьте жалақыдағы өзгерістер және көлденең осьте жұмыссыздық көрсетілген сызба болды. 2003 жылы жарияланған «*The Guardian*» еңбегінің прологында, Браунның студенттерінің бірі, профессор Тони Тирвал (*Kent* Университеті) былай деген болатын: «жалақы мен баға инфляциясы және жұмыссыздық деңгейі арасындағы теріс байланысты Филлипс қисығы дәл болжады».

Шындығында, кей экономистер Филлипс қисығын «Браун қисығы» деп атау қажеттігін алға тартады.

ФИЛЛИПС ҚИСЫҒЫ

1958 жылы Лондон Экономика Мектебінде жұмыс жасайтын Жаңа Зеландиялық экономист А.У. Филлипс «*Economica*» атты ағылшындық журналда «*The Relationship between Unemployment and the Rate of Change of Money Wages in the United Kingdom, 1861–1957*» атты мақаласын жариялады. Бұл мақаласы кейінірек оның атын әлемге әйгілі етті. Бұл мақаласында ол жұмыссыздық деңгейі мен инфляция қарқынының арасындағы теріс тәуелділікті дәлелдеді. Мақалада Филлипс жұмыссыздықтың төмен деңгейі кезеңіндегі экономика жоғары инфляциямен сипатталатынын және керісінше екенін көрсетті. (Филлипс инфляция қарқынын бағаның емес, номинал жалақының өсуі арқылы есептеді, бірақ кітабымыздың мақсаты үшін бұл айырмашылық маңызды емес, себебі инфляция есептеудің бұл екі тәсілі әдетте жақын нәтижелер береді). Джордж Акерлоф 2001 жылы Нобель сыйлығын алған кездегі лекциясында Филлипс қисығына қатысты: «Ең маңызды макроэкономикалық тәуелділік» деген болатын.

ФИЛЛИПС ҚИСЫҒЫНЫҢ ТАРИХЫ

Филлипсті атақты еткен мақаланың жариялануы айналасындағы жағдай өте қызықты. 1957 жылы Филлипс Лондон Экономика Мектебінде (*LSE*) Экономикалық Теория төрағалығына кандидат ретінде ұсынылды. Бірақ ол кезде оның жарияланымдарының саны шектеулі болды. Бұған қарамастан, оны білетін кісілер Джеймс Мидті қоса, оны жоғары бағалады, және «*Economica*» журналында жарық көрген мақаланың «асығыстық» екенін айтты. Шындығында, Филлипстің өзі де солай ойлады және 1861-1913 жж. аралығындағы мәліметтерге жасалған талдаудың «апта соңында жасалған жақсы жұмыс» екенін атап өтті. Аллан Г. Слимман 2011 жылы «*Journal of Economic Perspectives*» атты журналда жариялаған мақаласында Филлипстің бұл мақаласының Лондон Экономика Мектебіндегі мансаптық жоғарылауы үшін және Филлипстің өзімен емес, оның жақтаушыларымен жарияланымға ұсынылды деп тұжырымдайды. Жарияланым айналасындағы жағдайларға қарамастан, мақала Ұлыбританиядағы ақшалай жалақыдағы өзгерістер мен жұмыссыздық арасындағы тәуелділікті зерттеді. Мақала екі уақыт кезеңін қарастырады: 1861 мен 1913 жылдар аралығы және 1913 жылдан 1957 жылға дейін. Мәліметтердің бірінші жинағы тік осьте көрсетілген ақшалай жалақы өзгерісінің деңгейі (жылына пайызбен есептелген) және көлденең осьте жұмыссыздық (пайызбен) арасындағы тәуелділікті көрсетеді. Екінші кезең экономикалық та, саяси да тұрғыдағы түбегейлі өзгерістермен сипатталды. Филлипс екінші кезеңдегі тәуелділіктің бірінші кезеңіндегідей мықты болғанына көңілі толмағанға ұқсайды. Шындығында, ол өзінің тұрақты тәуелділікті анықтағаны туралы ешқандай тұжырым жасамады. Ол мақалаға «дөрекі талпыныс» ретінде қарады және өзге экономистер Филлипс нәтижесіне таң қала бастағанда, оның өзі басқа тақырыптарға қарай ауысты.

Дегенмен, Ричард Липсей, Пол Самуэльсон және Роберт Солоу сияқты экономистер бұл мақаладағы идеяларды одан әрі дамытты. Олар Филлипс моделін қайталап, оның негізділігін бағалаудың басқа да техникаларын қолданды. Филлипс қисығы көпшілікке 1960 жылдардың басында Пол Самуэльсонның

студенттерге арналған оқу құралының бесінші басылымында және Липсейдің 1963 жылы жарияланған «An Introduction to Positive Economics» еңбегінде таныстырылды. Екі кітап та Атлантиканың екі жағында да студенттерді оқытуда кең қолданылды.

Самуэльсон және Солоу Филлипс жаңалығы Ұлыбританияның мәліметтеріне негізделді, зерттеушілер оның нәтижелерін басқа мемлекеттер үшін кеңейтті. Филлипс мақаласын жариялаған соң, екі жылдан кейін, Самуэльсон және Роберт Солоу «American Economic Review» журналында «Analytics of Anti-Inflation Policy» мақаласын жариялады. Мұнда олар АҚШ мәліметтерінің негізінде инфляция мен жұмыссыздық арасындағы ұқсас теріс тәуелділікті көрсетті. Бұл тәуелділіктің пайда болуын олар жиынтық сұраныстың, бір жағынан, жұмыссыздық деңгейінің төмендеуіне, ал екінші жағынан, жалақы мен баға арту бағытына қарай қысым көрсететінімен байланыстырды. Басқаша айтқанда, жиынтық сұраныс трендтің өндіріс көлемінен артық болатын кездегі инфляциялық алшақтық қысқамерзімді кезеңдегі бағаның артуына әкеледі. Самуэльсон және Солоу инфляция мен жұмыссыздық арасындағы кері тәуелділікті **Филлипс қисығы** деп атады. 35.1-сызбада Самуэльсон мен Солоу түсінігіндегі Филлипс қисығы көрсетілген.

Филлипс қисығы – инфляция мен жұмыссыздық арасындағы қысқамерзімді кезеңдегі кері тәуелділікті көрсететін қисық

35.1-СЫЗБА

ФИЛЛИПС ҚИСЫҒЫ

Филлипс қисығы инфляция мен жұмыссыздық деңгейінің арасындағы теріс тәуелділікті көрсетеді. А нүктесінде инфляция – төмен, жұмыссыздық – жоғары. В нүктесінде инфляция – жоғары, жұмыссыздық – төмен.



Самуэльсон және Солоу Филлипс қисығының экономикалық саясат үшін маңызын түсінді деп болжам жасауға болады. Оның ішінде, олар Филлипс қисығы саясаткерлерге мүмкін болатын шешімдер таңдауын ұсынатыны туралы өз ұсыныстарын білдірді. Жиынтық сұранысқа ықпал ету мақсатымен монетарлық және фискалдық саясатты өзгерте отырып, саясаткерлер қисықтағы кез келген нүктеге қол жеткізу мақсатын қоя алады. А нүктесі жұмыссыздықтың жоғары деңгейін және төмен инфляцияны ұсынады. В нүктесі төмен жұмыссыздық және жоғары инфляцияны ұсынады. Саясаткерлер төмен инфляция және төмен жұмыссыздық деңгейін қалайды, бірақ Филлипс қисығы түрінде жалпыланған тарихи мәліметтер мұндай жағдайдың мүмкін еместігін көрсетеді. Самуэльсон мен Солоу бойынша, саясаткерлер инфляция мен жұмыссыздық арасындағы компромисті таңдауы тиіс, Филлипс қисығы оларға мүмкін болатын нұсқаларды ұсынады.

Жиынтық сұраныс, жиынтық ұсыныс және Филлипс қисығы

AD және AS моделі Филлипс қисығымен сипатталатын мүмкін болатын нәтижелер жиынтығының қарапайым түсініктемесін қамтамасыз етеді. Филлипс қисығы қысқамерзімді кезеңде, AD қисығындағы өзгерістер экономиканы SRAS қисығының бойымен қозғалтқан кезде инфляция мен жұмыссыздықтың

комбинацияларын көрсетеді. 33-тарауда қарастырғанымыздай, тауар мен қызмет жиынтық сұранысының артуы, қысқамерзімді кезеңде тауар мен қызметтің өндіріс көлемінің жоғарылауына және жоғары баға деңгейіне әкеледі.

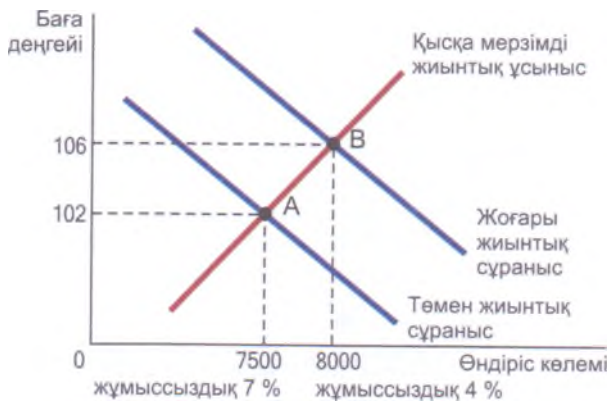
Жоғары өндіріс көлемі жоғары жұмыспен қамтуды және жұмыссыздықтың төмен деңгейін білдіреді. Сонымен қатар, алдыңғы жылдағы баға деңгейі белгілі болғандықтан, ағымдық жылдағы баға деңгейі жоғары болған сайын, инфляция қарқыны соғұрлым жоғары болады. Осылайша, жиынтық сұраныстағы өзгерістер, қысқамерзімді кезеңде инфляция мен жұмыссыздықты қарама-қарсы бағытта жылжытады.

Мұның қалай жұмыс жасайтынын толығырақ көру үшін мысалды қарастырайық. Сандарды қарапайым етіп сақтау үшін, 2017 жылы баға (мысалы, ТБИ-мен есептелген) 100 тең. 35.2-сызба 2018 жылы пайда болуы мүмкін екі нәтижені көрсетеді. (a) панелі AD және AS моделін қолдана отырып, екі нәтижені көрсетеді. (b) панелі дәл осы екі нәтижені Филлипс қисығы арқылы көрсетеді.

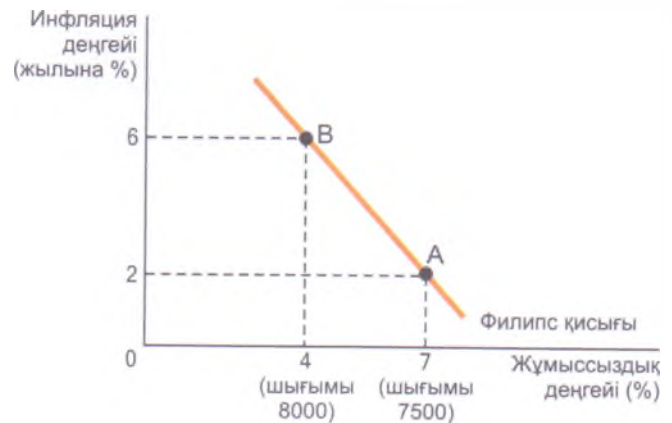
35.2-СЫЗБА

Филлипс қисығының жиынтық сұраныс және жиынтық ұсыныс моделіне қандай қатысы бар

(a) панелінде AD және AS моделі көрсетілген. Жиынтық сұраныс төмен болса, экономика A нүктесінде; өндіріс көлемі төмен (7500), баға деңгейі де төмен (102). Жиынтық сұраныс жоғары болса, экономика B нүктесінде болады; өндіріс көлемі (8000) және баға деңгейі жоғары (106). (b) панелінде Филлипс қисығы үшін салдар көрсетілген. AD төмен болған кезде туындайтын A нүктесінде жұмыссыздық жоғары (7%) және инфляция төмен (2%). AD жоғары болған кезде туындайтын B нүктесінде жұмыссыздық төмен (4%) және инфляция жоғары (6%).



(a) Жиынтық сұраныс және жиынтық ұсыныс моделі



(b) Филлипс қисығы

Сызбаның (a) панелінде 2018 жылға өндіріс көлемі мен баға деңгейімен сипатталған экономикалық іс-әрекеттердің нәтижелері көрсетілген. Тауар мен қызметтің AD салыстырмалы түрде төмен болса, экономиканың қызмет ету нәтижесі A нүктесіне сәйкес. Экономикада өндірілетін өнім көлемі 7500 және баға деңгейі 102. Керісінше, AD салыстырмалы түрде жоғары болса, экономиканың қызмет ету нәтижесі B нүктесіне сәйкес, өндіріс көлемі 8000, баға деңгейі 106. Осылайша, жоғары AD экономиканы жоғары өндіріс көлемімен және жоғары баға деңгейімен сипатталатын тепе-тең нүктесіне жылжытады.

Суреттегі (b) панелі бұл мүмкін болатын нәтижелерді жұмыссыздық және инфляция тұрғысынан көрсетеді. Фирмалар тауар мен қызметтің үлкен көлемін өндіргенде, оларға көбірек жұмысшылар қажет болғандықтан, B нүктесіндегі жұмыссыздық A нүктесімен салыстырғанда төменірек. Бұл мысалда, өндіріс көлемі 7500-ден 8000 артқанда, жұмыссыздық 7%-дан 4% төмендейді. Сонымен қатар, B нүктесіндегі баға деңгейі A нүктесіндегімен салыстырғанда жоғарырақ болғандықтан, инфляция деңгейі (алдыңғы жылмен салыстырғандағы баға деңгейінің пайызбен көрсетілген өзгерісі) де жоғары. Оның ішінде, 2017 жылы баға деңгейі 100 болғанда, A нүктесіндегі инфляция деңгейі 2% және B нүктесіндегі – 6% құрады. Осылайша, экономиканың қызмет етуінің екі мүмкін болатын нәтижелерін өндіріс көлемі мен баға деңгейі көрсеткіштерімен (AD және AS моделін қолдана отырып) және жұмыссыздық пен инфляция тұрғысынан (Филлипс қисығын қолдана отырып) көрсете аламыз.

Бұған дейінгі тарауларда қарастырғанымыздай, монетарлық және фискалды саясат AD жылжытады. Сәйкесінше, монетарлық және фискалды саясат экономиканы Филлипс қисығының бойымен жылжыта алады. Ақша массасының көбеюі мемлекеттік шығындарды арттырады, не салықтардың қысқартылуы жиынтық сұранысты ұлғайтады және экономиканы Филлипс қисығындағы төмен жұмыссыздық және жоғары инфляциямен сипатталатын нүктеге жылжытады. Ақша ұсынысының төмендеуі, мемлекеттік шығындарды азайтады не салықтардың артуы жиынтық сұранысты қысқартады және экономиканы Филлипс қисығындағы төмен инфляция және жоғары жұмыссыздықпен сипатталатын нүктеге жылжытады.

Өздік жұмыс Филлипс қисығын сызыңыз. Саясаттағы өзгеріс экономиканы қалайша бұл қисықтағы жоғары инфляцияны көрсететін нүктеден, төменгі инфляцияны көрсететін нүктеге қарай жылжытуы мүмкін екенін көрсету үшін AD және AS моделін қолданыңыз.

ФИЛЛИПС ҚИСЫҒЫНДАҒЫ ӨЗГЕРІСТЕР: КҮТУ РӨЛІ

Филлипс қисығының саяси шешімдер үшін негіз ретіндегі құндылығы жалақының өсуі, кейін инфляция мен жұмыссыздық арасындағы байланыстың уақыт аралығындағы тұрақтылық деңгейіне тәуелді. Филлипс қисығының тәуелділігіне қатысты зерттеулер 1960 ж. бойы жалғасты.

Ұзақмерзімді кезеңдегі Филлипс қисығы

1968 жылы Милтон Фридмен *American Economic Review* журналында «*The role of Monetary Policy*» атты мақаласын жариялады. Мақала екі бөлімнен тұрды: «Монетарлық саясаттан нені күтуге болады» және «Монетарлық саясаттан нені күте алмаймыз». Фридмен тұжырымы бойынша, монетарлық саясат құралдары Филлипс қисығына сәйкес келетін инфляция мен жұмыссыздық деңгейінің комбинациясына қол жеткізуге мүмкіндік бермейді. Олай болған күнде де тек қысқа уақыт мерзіміне ғана. Шамамен сол уақытта, басқа экономист Эдмунд Фелпстің де жұмыссыздық пен инфляцияның ұзақмерзімді кезеңдегі байланысын жоққа шығаратын мақаласы жарияланды.

Фридмен мен Фелпстің жасаған қортындылары макроэкономиканың классикалық принципіне негізделді. Классикалық теория ақша массасының артуын инфляцияның басты детерминанты ретінде көрсететінін есімізге түсірейік. Классикалық теория монетарлық өсімнің нақты айнымалыларға әсері жоқтығын және оның тек баға мен номинал табыстарды пропорционал өзгертетінін тұжырымдайды. Әсіресе, ақша массасының өсуі кәсіподақтардың нарықтағы ықпалы, жалақы тиімділігінің рөлі не жұмыс іздеу процесінің тиімділігі сияқты экономикадағы жұмыссыздық деңгейін анықтайтын факторларға әсер етпейді. Фридмен мен Фелпс ұзақмерзімді кезеңде инфляция жұмыссыздық деңгейіне қатысты болады деп ойлауға негіз деген қорытындыға келді.

Фридмен ұзақмерзімді кезеңдегі орталық банктердің монетарлық саясатының мүмкіндіктерін былайша бағалады:

Монетарлық саясат құралдары номинал көрсеткіштерді басқаруға мүмкіндік береді – ең алдымен, ол өз міндеттемелерінің көлемі (қолма-қол ақша плюс банк резервтері). Негізінде, олар номинал көрсеткіштерін – айырбас бағамын, баға деңгейін, ұлттық табыстың номинал деңгейін, ақша көлемін қандай да бір анықтамаға сәйкес бекітуге немесе номинал көрсеткіштердің – инфляция және дефляция қарқынының, номинал ұлттық табыстың өсуі немесе төмендеуін, ақша массасының өсу қарқынының өзгерістерін тұрақты деңгейде сақтау үшін қолданылуы мүмкін. Дегенмен номинал көрсеткіштерді бақылау нақты көрсеткіштерді: пайыздық мөлшерлемені, жұмыссыздық деңгейін, ұлттық табыс деңгейін, ақша көлемін, ұлттық табыстың өсу қарқынын және ақша көлемінің өсу қарқынын тұрақты деңгейде сақтауға мүмкіндік бермейді.

Бұдан Филлипс қисығына қатысты маңызды салдар туындайды. Соның ішінде, монетарлық саясатты жүргізуге жауапты органдардың, 35.3-сызбада көрсетілгендей, тік ұзақмерзімді Филлипс қисығымен кездесетіні тұспалданады. Орталық банк ақша массасын ақырындап арттырса, инфляция деңгейі төмен болады және экономика A нүктесіне орналасады. Орталық банк ақша массасын жылдам арттырса, онда

инфляция деңгейі жоғары болады және экономика В нүктесіне орналасады. Екі жағдайда да жұмыссыздық өз табиғи деңгейіне қарай жылжиды. Ұзақмерзімді кезеңдегі тік Филлипс қисығы жұмыссыздықтың ұзақмерзімді кезеңде ақша өсіміне және инфляцияға тәуелді еместігі туралы тұжырымды көрсетеді.

35.3-СЫЗБА

Ұзақмерзімді кезеңдегі Филлипс қисығы

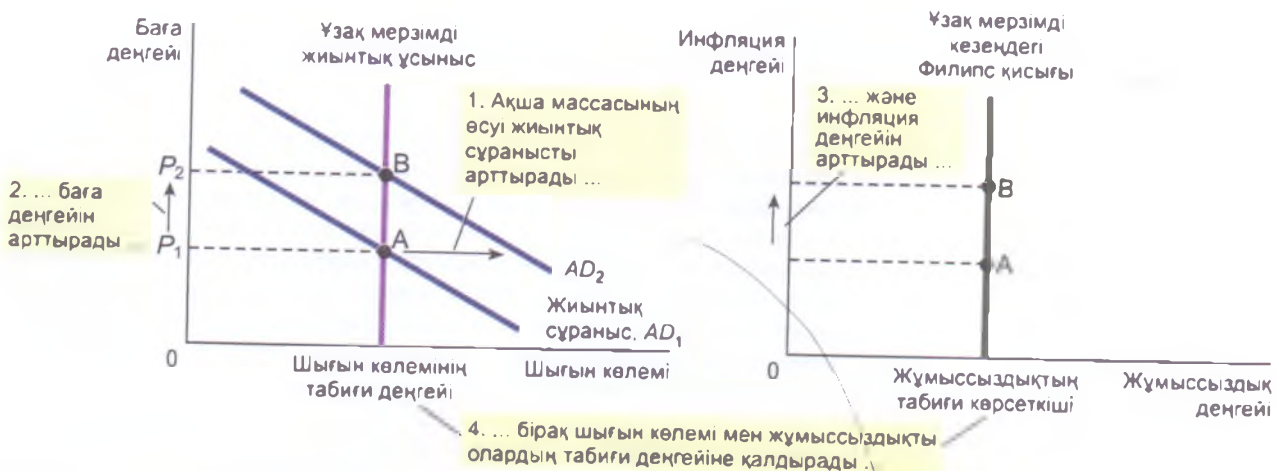
Фридмен және Фелпс ұзақмерзімді кезеңде инфляция мен жұмыссыздық арасында тәуелділік жоқ дейді. Ақша ұсынысының өсуі инфляция деңгейін анықтайды. Инфляция деңгейіне қарамастан, жұмыссыздық деңгейі табиғи деңгейіне қарай талпынады. Нәтижесінде, ұзақмерзімді кезеңде Филлипс қисығы тік болады.



35.4-СЫЗБА

Ұзақмерзімді кезеңдегі Филлипс қисығының жиынтық сұраныс және жиынтық ұсыныс моделіне қандай қатысы бар

(a) панелінде AD және AS моделі вертикаль AS қисығымен көрсетілген. Экспансиялық монетарлық саясат AD қисығын AD_1 -ден AD_2 оңға жылжытқанда, тепе-теңдік A нүктесінен B нүктесіне ауытқиды. Баға деңгейі P_1 -ден P_2 артады, өндіріс көлемі өзгеріссіз. (b) панелінде жұмыссыздықтың табиғи көрсеткіші ұзақмерзімді кезеңдегі Филлипс қисығы көрсетілген. Экспансиялық монетарлық саясат экономиканы төмен инфляциядан (A нүктесі) жоғары инфляцияға (B нүктесі) қарай жылжытады, жұмыссыздық деңгейі өзгеріссіз қалады.



(a) Жиынтық сұраныс және жиынтық ұсыныс моделі

(b) Филлипс қисығы

Негізінде, ұзақмерзімді кезеңдегі Филлипс қисығы ақша бейтараптығы туралы классикалық идеяның бір сипатты көрсеткіші. Бұл идеяны 33-тарауда LRAS қисығымен көрсеткенімізді еске түсірейік. Шындығында, 35.4-сызбада көрсетілгендей, ұзақмерзімді кезеңдегі Филлипс қисығы мен LRAS қисығы бір тиынның екі жағы сияқты. Бұл сызбаның (а) панелінде, ақша ұсынысының артуы AD қисығын AD_1 -ден AD_2 оңға ауытқытады. Бұл өзгеріс нәтижесінде ұзақмерзімді тепе-теңдік А нүктесінен В нүктесіне ауытқиды.

Баға деңгейі P_1 -ден P_2 жоғарылайды, бірақ AS қисығы тік болғандықтан, өндіріс көлемі өзгеріссіз. (b) панелінде ақша ұсынысындағы жылдам өсу экономиканы А нүктесінен В нүктесіне жылжыта отырып, инфляция деңгейін арттырады. Филлипс қисығы тік болғандықтан, бұл екі нүктедегі жұмыссыздық деңгейі бірдей. Осылайша, тік LRAS қисығы да ұзақмерзімді кезеңдегі Филлипс қисығы да монетарлық саясаттың нақты айнымалыларға (өндіріс көлемі және жұмыссыздық) емес, номинал айнымалыларға (баға және инфляция деңгейі) әсер ететінін білдіреді. Орталық банктің қолданған монетарлық саясатына қарамастан, ұзақмерзімді кезеңде жұмыссыздық пен өндіріс көлемі өз табиғи деңгейінде қалады.

Жұмыссыздықтың табиғи көрсеткіші Фридмен мен Фелпс экономика ұзақмерзімді кезеңде талпынатын жұмыссыздық көрсеткішін сипаттау үшін «табиғи» сын есімін қолданды. 23-тарауда айтылғандай, жұмыссыздықтың табиғи көрсеткіші міндетті түрде жұмыссыздықтың әлеуметтік қаланатын деңгейі емес. Сонымен қатар жұмыссыздықтың табиғи көрсеткіші уақыт аралығынды тұрақсыз. Бұл жұмыссыздықтың «табиғи» болуы оның монетарлық саясаттың ықпалынан тыс екені айқындалып отыр.

КЕЙС

Инфляция қорқынышы

Қаржылық дағдарыстан кейін туындаған пікірталастар көптеген мемлекеттерде байқалған әлсіз өсім деңгейі экспансиялық фискалдық және монетарлық саясатты қаншалықты қажет ететіні айналасында өрбіді. Олай болса, келесі жылдар үшін инфляция қаупі қандай? Бірнеше көзқарастарға сәйкес, экспансиялық қажеттілік күрделі инфляциялық жағдайларға әкеледі және оның тұрақты деңгейін басқару сақталуы қажет. Мұндай дәйек Филлипс қисығының негізгі алғышартын қамтиды.

Экономикасы қайтадан өсе бастаған АҚШ, Ұлыбритания сияқты мемлекеттерде инфляция қаупі сөйлемеді. Шындығында, Ұлыбританияда дефляцияның кей қысқа көріністері орын алды. Осы мақаланы



жазған кезде екі елде де ТБИ онша анық болмады, бірақ жұмыссыздық деңгейі төмендеді; 2016 жыл басында АҚШ жұмыссыздық деңгейі 5%, Ұлыбританияда 5,1%. Бұл екі деңгей де көптеген мемлекеттер жұмыссыздықтың табиғи көрсеткіші ретінде белгілеген деңгейден төмен. Мұндай жағдайларда, еңбек нарығы қысқарып, жұмыс күшіне сұраныс жалақы деңгейін жоғарылатқандықтан, инфляция жылдамдай бастайды деп күтілді. Шындығында, жалақының өсу деңгейі бәсеңдеп, екі мемлекетте де инфляцияның жылдам өсу белгілері болмады.

Фридмен мен Фелпс монетарлық саясаттың жұмыссыздықтың табиғи көрсеткішіне әсер етпейтінін, басқа саясаттардың әсер ете алатыны туралы қорытынды жасады. Жұмыссыздықтың табиғи көрсеткішін төмендету үшін саясаткерлер еңбек нарығының қызмет етуін жақсартуға бағытталған саясатты қарастыруы қажет. 23-тарауда минимал жалақы, ұжымдық келіссөздер заңы, жұмыссыздықтан сақтандыру және жұмысқа баулу сызбасы сияқты әртүрлі еңбек нарығы саясаттарының жұмыссыздықтың табиғи көрсеткішіне қалай әсер ететінін талқылаған болатынбыз. Жұмыссыздықтың табиғи көрсеткіші төмендеткен саясаттағы өзгеріс ұзақмерзімді кезеңдегі Филлипс қисығын солға жылжытады. Сонымен қатар, жұмыссыздықтың төмен болуы көп жұмысшылардың тауар мен қызмет өндіруін білдіретіндіктен, әрбір берілген баға деңгейінде ұсынылатын тауар мен көрсетілетін қызмет көлемі жоғарырақ және LRAS оңға ауытқиды. Экономикада төмен жұмыссыздық және әрбір берілген ақша өсу деңгейі мен инфляцияда

жоғары өндіріс көлемі орнайды. Бұл экономиканың ұсыныс жағына әсер етуге бағытталған саясаттардың кейбірін келесі бөлімдерде қарастырамыз.

Теория мен дәлелдергі үйлестіру

Фридмен мен Фелпстің қорытындысы *теорияға* негізделді. Керісінше, Филлипс, Самуэльсон және Солоу инфляция мен жұмыссыздық арасындағы теріс корреляцияны *статистикалық мәліметтерге* сүйеніп негіздеді. Неге шынайы өмір теріс көлбеуді ұсынған кездері кейбіреулер экономиканы басқаратындар Филлипстің вертикаль қисығына тап болды деп ойлауы тиіс? Филлипс, Самуэльсон және Солоудың жаңалықтары ақша бейтараптығы туралы идеяны жоққа шығармай ма?

Фридмен және Фелпс мұндай сұрақтар болуының заңды екенін жақсы түсінді және классикалық макроэкономикалық теорияны Ұлыбритания және АҚШ мәліметтеріне негізделген теріс көлбеулі Филлипс қисығымен келістіру жолын ұсынды. Олардың тұжырымы бойынша, саясаткерлер экспансиялық монетарлық саясатты жұмыссыздықты белгілі бір уақытқа (мысалы қысқа уақыт мерзіміне) төмендетуге қол жеткізу үшін жалғастыра алады, бірақ, соңында, жұмыссыздық табиғи көрсеткішіне оралады және монетарлық саясат одан әрі жалғасса, ол тек жоғары инфляцияға әкеледі.

Фридмен және Фелпс SRAS оң көлбеулі баға деңгейінің жоғарылауы фирмалар ұсынатын тауар мен қызмет санын арттыратынын негіздеді. Керісінше, LRAS тік және баға деңгейінің ұзақмерзімді кезеңде ұсыныс көлеміне әсер етпейтінін білдіреді. 33-тарауда SRAS оң көлбеулігін түсіндіретін үш теорияны қарастырдық: жабысқақ жалақы мен баға, қатысты баға туралы бұрыс қабылдаулар. Жалақы, баға мен қабылдаулар өзгерген экономикалық жағдайларға уақыт өте келе ғана бейімделетіндіктен, баға деңгейі мен ұсыныс көлемі арасындағы оң тәуелділік ұзақмерзімді емес, тек қысқамерзімді кезең үшін ғана қолданылады. Фридмен мен Фелпс дәл осы логиканы Филлипс қисығы үшін де қолданды. AS қисығы тек қысқамерзімді кезеңде ғана оң көлбеулі болатыны сияқты, инфляция мен жұмыссыздық арасындағы таңдау тек қысқамерзімді кезеңге тән. LRAS тік болуы сияқты, ұзақмерзімді кезеңде Филлипс қисығы да тік.

Инфляция мен жұмыссыздық арасындағы қысқа және ұзақмерзімді байланысты түсіндіру үшін Фридмен және Фелпс *күтілетін инфляцияға* назар аударды. Күтілетін инфляция жалпы баға деңгейінің өзгеруін қанша адамның күтетінін есептейді. 33-тарауда талқылағанымыздай, күтілетін баға деңгейі адамдар бекіткен жалақы мен бағаға, олар қалыптастыратын қатысты баға күтуіне әсер етеді. Нәтижесінде, күтілетін инфляция SRAS қисығының жағдайын анықтайтын бір фактор. Қысқамерзімді кезеңде, орталық банк күтілетін инфляцияны (және осылайша SRAS қисығын да) алдын ала бекітілген деп есептейді. Ақша ұсынысы өзгерген кезде, AD өзгереді және экономика берілген SRAS бойымен жылжиды. Дегенмен, қысқамерзімді кезеңде монетарлық өзгерістер өндіріс көлеміндегі, баға, жұмыссыздық және инфляциядағы күтілмеген тербелістерге әкеледі. Фридмен мен Фелпс Филлипс қисығын осылайша түсіндірді.

Сондықтан, орталық банк ақша ұсынысын арттыру арқылы күтілмеген инфляцияны тудыру тек қысқамерзімді кезеңде орын алады. Ұзақмерзімді кезеңде, адамдар орталық банк қалайтын инфляцияны күтеді. Соңында жалақы, баға мен қабылдаулар инфляция деңгейіне бейімделетіндіктен, LRAS тік. Бұл жағдайда, ақша ұсынысының ықпалынан туындайтын жиынтық сұраныстағы өзгерістер экономикада өндірілетін тауар мен көрсетілетін қызмет көлеміне әсер етпейді. Осылайша, Фридмен мен Фелпс ұзақмерзімді кезеңде жұмыссыздық табиғи көрсеткішіне оралады деп қорытындылады.

Қысқамерзімді кезеңдегі Филлипс қисығы

Фридмен мен Фелпстің талдауын мынадай теңдеумен (негізінен, 33-тарауда қарастырған AS теңдеуінің басқаша көрінісі болып табылатын теңдеу) қорытындылауға болады:

$$\text{Жұмыссыздық деңгейі} = NRU - a (\text{Нақты инфляция} - \text{Күтілетін инфляция})$$

Бұл теңдеу жұмыссыздық деңгейін жұмыссыздықтың табиғи көрсеткішіне (NRU), нақты инфляция мен күтілетін инфляцияға байланыстырады. Қысқамерзімді кезеңде күтілетін инфляция алдын ала берілген. Нәтижесінде, жоғары нақты инфляция төмен жұмыссыздықпен байланыстырылады (жұмыссыздықтың күтілетін инфляцияға қаншалықты жауап беретіні a коэффициенті көлеміне тәуелді. a коэффициенті SRAS көлбеуіне тәуелді). Дегенмен, ұзақмерзімді кезеңде, адамдар орталық банк ұсынатын инфляцияны (немесе таргеттелген инфляцияны) күтеді.

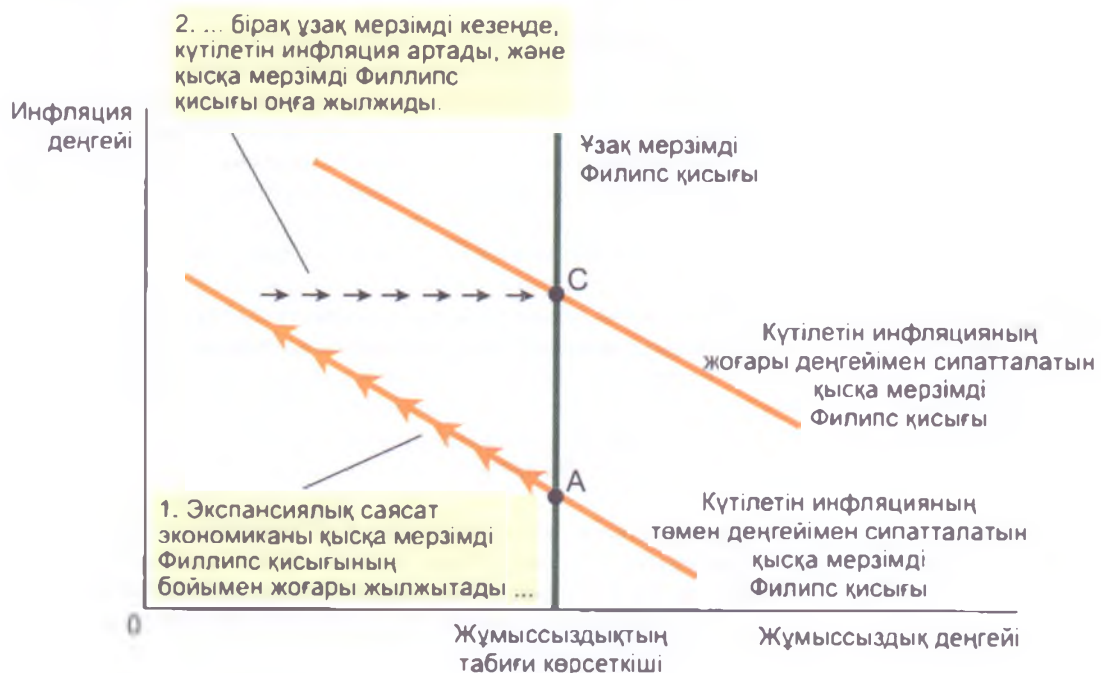
Бұл теңдеу тұрақты қысқамерзімді кезеңдегі Филлипс қисығының жоқ екенін білдіреді. Қысқамерзімді кезеңдегі әрбір Филлипс қисығы белгілі бір күтілетін инфляция деңгейін көрсетеді. (Нақтырақ айтқанда, теңдеуді сызба түрінде көрсетсеңіз, қысқамерзімді кезеңдегі Филлипс қисығының ұзақмерзімді кезеңдегі Филлипс қисығымен күтілетін инфляция деңгейінде қиылысатынын көресіз). Күтілетін инфляция өзгерген сайын, қысқамерзімді кезеңдегі Филлипс қисығы да жылжиды.

Фридмен мен Фелпс бойынша Филлипс қисығын саясаткерлердің әрекеттерінің тізімі ретінде қарастыру қауіпті. Неліктен екенін көру үшін, 35.5-сызбада А нүктесі ретінде көрсетілген, жұмыссыздықтың табиғи көрсеткішімен, төмен инфляция және төмен күтілетін инфляциямен сипатталатын экономиканы елестетіңіз. Енді саясаткерлер жиынтық сұранысты ұлғайту үшін монетарлық немесе фискалдық саясатты қолдану арқылы инфляция мен жұмыссыздықтың пайдалы комбинациясына қол жеткізгісі келеді делік. Инфляция деңгейі алдын ала берілген қысқамерзімді кезеңде экономика А нүктесінен В нүктесіне ауытқиды. Жұмыссыздық табиғи көрсеткішінен төмендейді және инфляция күтілетін инфляциядан жоғарылайды. Уақыт өте келе, адамдар осы жоғары инфляция деңгейін қолданады және өздерінің инфляциялық күтулерін жоғарылатады. Күтілетін инфляция артқанда фирмалар мен жұмысшылар баға мен жалақыны белгілеу кезінде жоғары инфляцияны ескереді. Қысқамерзімді кезеңдегі Филлипс қисығы, сызбада көрсетілгендей, оңға жылжиды. Экономика А нүктесіндегі инфляциямен салыстырғанда жоғары инфляция деңгейімен сипатталатын С нүктесіне тоқтайды, бірақ жұмыссыздық деңгейі өзгеріссіз қалады.

35.5-СЫЗБА

Күтілетін инфляция қысқамерзімді кезеңдегі Филлипс қисығын қалай жылжытады

Инфляцияның күтілетін деңгейі жоғары болған сайын, инфляция мен жұмыссыздық арасындағы қысқамерзімді кезеңдегі компромисс артады. А нүктесінде күтілетін инфляция да, нақты инфляция да төмен және жұмыссыздық табиғи көрсеткіште. Орталық банк экспансиялық монетарлық саясатты жүргізсе, экономика А нүктесінен В нүктесіне жылжиды. В нүктесінде, күтілетін инфляция әлі де төмен, бірақ нақты инфляция жоғары. Жұмыссыздық табиғи көрсеткішінен төмен. Ұзақмерзімді кезеңде, күтілетін инфляция жоғарылайды және экономика С нүктесіне жылжиды. С нүктесінде күтілетін инфляция да, нақты инфляция да жоғары және жұмыссыздық табиғи көрсеткішіне оралады.



Осылайша, Фридмен және Фелпс саясаткерлер жұмыссыздық пен инфляция арасындағы компромиссқа тек уақытша ғана кездеседі деген қорытындыға келді. Саясаткерлер бұл компромиссті қолданса, онда олар оны жоғалтады.

Жұмыссыздық – инфляция арасындағы компромисс

1968 жылы Фридмен мен Фелпс батыл болжам жасады: саясаткерлер жұмыссыздық деңгейін төмендету үшін Филипс қисығын пайдаланып, жоғары инфляцияны таңдаса, олар жұмыссыздықты уақытша ғана азайта алады. Жұмыссыздықтың инфляция деңгейіне қарамастан, өзінің табиғи көрсеткішіне оралуын қолдайтын бұл көзқарас **табиғи деңгей гипотезасы** деп аталады.

Табиғи деңгей гипотезасы – жұмыссыздықтың инфляция деңгейіне қарамастан өзінің қалыпты немесе табиғи деңгейіне оралатыны туралы тұжырым

Сол жылдары кейбір экономистер «саясаткерлер Филипс қисығын пайдалануға тырысса, ол сынып кетеді» деп қалжыңдады. Алайда зерттеу Ұлыбритания мен АҚШ-та дәл сондай жағдайдың орын алғанын көрсетті. Мысалы, 1960 ж. басында Ұлыбритания үкіметі тауар мен қызмет жиынтық сұранысын ұлғайтатын саясатты ұстанды. Оның үстіне, 1960 ж. соңы мен 1970 ж. басында Ұлыбритания мен басқа да дамыған мемлекеттерде Американың Вьетнам соғысына кірісуі себебінен жиынтық сұраныстың артуы орын алды. Бұл АҚШ үкіметі шығындарын (қарулы күштерге) арттырды, АҚШ жиынтық сұранысын дамытып, басқа мемлекеттерден АҚШ-қа келетін таза экспорт та артты. Сонымен қатар, 1971 жылы банктік несиелеуге жасалатын бақылаудың кейбір босаңсуына байланысты АҚШ ақша ұсынысының ұлғаюы орын алды. Келесі жылы үкімет қосымша шығындар және салықтық қысқартулар тұрғысынан шектен тыс экспансиялық фискалдық саясатты жариялады және экономика шектен тыс қызып, инфляция артты. Бірақ жұмыссыздық Фридмен мен Фелпс болжағандай төмен болмады.

Бұған дейін айтылғандай, Батыс әлемінің көптеген мемлекеттері Кейнсиандық саясаттарды экономиканы басқару негізі ретінде қолданды. Соғыстан кейінгі 20 жылда фискалдық саясат басым болды: жұмыссыздықтың артуына байланысты фискалдық саясат әлсіреді және инфляция өсе бастаған кезде қатаңдатылды. Мемлекет фискалдық құрал болып табылатын салықтар мен мемлекеттік шығындарды экономикаға қажетті сипат беру үшін қолдана алады. Еуропа мен АҚШ-тағы соғыстан кейінгі реконструкцияның салдарынан туындаған күтпеген жағдаяттар инфляцияның басты проблема еместігін айғақтағандай болды.

Кейбір экономистердің пікірінше, фискалдық саясатқа назар аударылуы үй шаруашылықтарының инфляция туралы ғана емес, мемлекеттік саясат туралы да күтулерді қалыптастыратынын білдірді. Ұлыбританияда темір жолдар, көмір, электр қуаты, аэропорттар мен авиакомпаниялар, телекоммуникация және болат өндірісінен тұратын үлкен өнеркәсіптер қоғамдық меншікте болды. Тұжырымға сәйкес, жұмысшылар жыл сайынғы жалақы көтерілуінің монетарлық экспансиямен өтелуін күтті. Сонымен қатар, экономика баяулағанда, үкімет фискалдық саясатты әлсіретумен жауап берді. Тұжырымға сәйкес, үкімет пен өндіріс жалақы өсуіне себеп болғандықтан, бұл өнімділіктің төмендеуіне және инфляциялық қысымның артуына әкелді. Нәтижесінде, Ұлыбритания экономикасы баяу, икемділікті қажет етті және бәсеке қабілеттілігін жоғалтты.

Бұл жағдайлар инфляцияның артуына және үкіметтің жұмыссыздықты табиғи көрсеткішін төмендетуге қауқарсыздығына әкелді. 1970 ж. басындағы мұнай дағдарысы және кеншілер көтерілісінен кейін, үкіметпен жасалған фискалдық дүмпү кезінде стагфляция сақталды және Ұлыбритания «дүмпүден банкроттыққа» келе жатқандай көрінді. Нәтижесінде, 1976 жылы үкімет, Халықаралық Монетарлық қордан қарыз алуға мәжбүр болды. Сол жылы, Лейбористер конференциясында премьер-министр Джеймс Каллаган Фридман мен Фелпс теориясын халыққа жеткізе отырып, былай деді:

Рецессиядан шығу мен жұмыспен қамтуды орттыру жолы ретінде салықтарды қысқарту және мемлекеттік шығындарды арттыруды ойладық. Менің сіздерге айтарым, бұл пікір енді болмайды және мұның бұлай жұмыс істеуі соғыстың инфляцияны күшейте түсуімен тікелей байланысты. Осы уақытта, жұмыссыздықтың орташа деңгейі өсті. Жоғары инфляциядан жоғары жұмыссыздық туды. Ол соңғы 20 жылдың тарихы.

Бұл Ұлыбританияда Кейнсиандық саясаттан тиімді түрде алыстап, монетарлық саясатқа назар аударуға әкелді, АҚШ ақша ұсынысына осындай назар аударылды. Саясаттың монетарлық және ұсыныс жағынан саясаттарды қолдануға бағытталуы инфляцияны бақылауда ұстаудың және жұмыссыздықтың табиғи көрсеткішін төмендетудің жолы ретінде қарастырылды. 1980 ж. Ұлыбритания және АҚШ үкіметтері ұсыныс

жағынан саясат пайдасын хабарлады. Бұл АС оңға жылжыту үшін өндіріс қуаттылығын ұлғайту жолдарын қарастырды (бұл саясаттарды келесі тарауларда қарастырамыз). Мұндай саясат кәсіпкерліктің маңызын, бизнесті реттеуді азайтудың қажеттігін, салықтар мен жеңілдіктерді қысқарту арқылы ынталандыруды арттыру, кәсіподақтардың ықпалын азайту және ұзақмерзімді кезеңдегі еңбек нарығының икемділігін және жұмыстарды жақсарту үшін білім беру мен дайындауға инвестиция салу маңызын баса көрсетті.

Ұсыныс жағынан саясаттар құрылымдық әсер ету үшін біраз уақыт өтуі тиіс. Бірақ 1990 ж. Ұлыбритания үкіметінің құрылымдық экономикалық реформалары Филлипс қисығының солға қарай жылжуына әкелді. Қысқамерзімді кезеңдегі Филлипс қисығының мұндай өзгерісіне не себеп болды? Сұрақтың жауабы, бір жағынан, төмен күтілетін инфляцияда. 1992 жылдан бергі инфляциялық таргеттеу саясаты және 1997 жылғы Англия Банкінің тәуелсіздігі жұмысшылар мен фирмаларға экономика шектен тыс қыза бастаған кезде, пайыздық мөлшерлемелердің артатынын білуге мүмкіндік берген, олардың сенімділігіне ие болған саяси алғышарттар жасалды және олар тиісінше жалақылық сенімдерін және баға белгілеулерін жаңғыртуға бейім болды. Англия Банкі пайыздық мөлшерлеме деңгейін тәуелсіз белгілейтін болғалы бері, адамдар саясаткерлердің экспансиялық монетарлық саясатты сайлау алдында танымалдық жинау сияқты саяси мақсаттар үшін қолдануына жол жоқ екенін білді. Бұл Ұлыбританияда экономикалық өсім, төмен инфляция және жұмыссыздықтың төмен деңгейімен сипатталған салыстырмалы түрде, қаржылық дағдарыс шиеленісе бастаған 2008 жылға дейінгі кезеңге созылған, тұрақты экономикалық жағдайлар кезеңіне әкелді.

Керісінше, Еуропалық Орталық Банктің монетарлық саясатты белгілеуде тәуелсіз болғанына қарамастан, көптеген Еуропалық мемлекеттер жұмыссыздықтың жоғары деңгейінен зардап шекті. Неліктен олай болды? ХХІ ғасырдағы Еуропадағы жоғары жұмыссыздықтың бір себепін түсіндіруде алға тартылатын және сенімділікке ие тұжырымның бірі – еңбек нарығының реттелу деңгейі бойынша орталықтар. Жоғарыда айтылғандай, 1980 ж. Ұлыбританияда кәсіподақтардың ықпалының азаюы мен және жалпы бизнес, оның ішінде еңбек нарығындағы регламенттерінің қысқартылуымен сипатталды. Мысалы, бұл жұмыс берушілерге келісімшартты бұзуды жеңілдетіп, көптеген адамдар үшін жұмыспен қамтамасыз етілу қауіпсіздігінің төмендеуіне әсер етті. Сонымен қатар ол еңбек нарығын анағұрлым икемдірек етуге де әсер етті. Адамдарды жұмыстан босату қиын болса, фирмалар жаңа еңбек күшін алу кезінде өте қатты ойланады және бұл жұмыссыздықтың артуын тудыруы мүмкін.

Мүмкін бұл белгілі бір дәрежеде парадокс болар Сол сияқты, Франция мен Германия сияқты Еуропалық мемлекеттерде минимал жалақы әдетте айтарлықтай жоғары (орташа жалақыға қарағанда). Ол мемлекеттерде жұмыссыздықтың табиғи көрсеткішінің жоғары болуына себеп.

1970 жылдан бергі Ұлыбритания тарихындағы инфляция мен жұмыссыздық бойынша мәліметтер Филлипс байқаған екі айнымалы арасындағы қарапайым теріс тәуелділікке нақты мысал көрсетпеді. Әсіресе, 1970 жылдың басында, инфляция деңгейі жоғары сақталғандықтан, адамдардың инфляция туралы болжамдары шындықпен сәйкес келді және жұмыссыздық деңгейі инфляциямен бірге артты. 1970 жылдың ортасына қарай саясаткерлер Фридмен мен Фелпс қорытындыларының дұрыстығын мойындады: ұзақмерзімді кезеңде инфляция мен жұмыссыздық арасында компромисс жоқ.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Қысқа және ұзақмерзімді кезеңдердегі Филлипс қисығын салыңыз. Олардың неліктен әртүрлі екенін түсіндіріңіз.

ҰЗАҚМЕРЗІМДІ КЕЗЕҢДЕГІ ВЕРТИКАЛЬ ФИЛЛИПС ҚИСЫҒЫ — ОРТАЛЫҚ БАНК ТӘУЕЛСІЗДІГІНЕ ДАЙЕК

Монетарлық саясаттың сайланған үкіметтің немесе есептілік принципіндегі сайланбаған орталық банктер қолында болуы керектігі туралы сұрақ туындайды. Көптеген дамыған мемлекеттер орталық банктерге монетарлық саясатты операциялық бақылауға тәуелсіздік берген.

Неліктен екенін көру үшін, экономика жұмыссыздықтың табиғи көрсеткіші және инфляцияның төменгі деңгейінде делік. Үкімет монетарлық саясатқа жауапты болса, ол орталық банкке пайыздық мөлшерлеме деңгейін немесе ақша массасын өзгертуге бұйрық бере алады. Енді осы үкімет бір жыл ішінде сайлауға қатысады делік. Бұл жағдайды үкімет экономика қысқамерзімді Филлипс қисығының бойымен жылжуы үшін пайыздық мөлшерлеме деңгейін төмендету және ақша массасын ұлғайту арқылы қысқамерзімді

ынталандыруларды қамтамасыз етуі мүмкін. Бұл ынталандырулар сайлауда жеңіп шығуға көмектесуі мүмкін, бірақ сайлау алды үгіттеулер кезінде адамдардың инфляциялық болжамдары нақты инфляциямен сәйкес келіп, қысқамерзімді кезеңдегі Филлипс қисығы жоғары жылжиды және экономика жұмыссыздықтың табиғи көрсеткішіне, бірақ жоғары инфляция деңгейімен оралады. Ұзақмерзімді кезеңдегі экономиканың жағдайы монетарлық саясат өзгеріссіз қалған жағдайдан да нашарлайды.

Бұл жағдай саясаткерлердің арсыз көзқарастарын білдіреді және үкіметтердің көпшілігі мұндай саясатты сайлауда қайта сайлану үшін жүргізгенін жоққа шығарады. Дегенмен, ең маңыздысы, неліктен бұл себебі адамдардың (жұмысшылар мен фирмалар менеджерлерінің) оңайлықпен алданатынын білдіреді? Себебі әрбір адам үкіметтің экспансиялық монетарлық саясатты сайлау алдында жалғастыратынын біледі. Шындығында, фирмалар мен жұмысшылар экспансиялық монетарлық саясатты күтіп, баға мен жалақыны сайлаудан бұрын жоғарылата бастауы мүмкін. Бұл қызықты нәтиже және айта кететіні: адамдар үкіметтік экспансиялық монетарлық саясатты жалғастыратынына сенсе, онда инфляциялық болжам жоғарылайды және инфляция артады, бірақ жұмыссыздық деңгейі өзгермейді. Негізінде, экономика жаңа ұзақмерзімді тепе-теңдікке жылдам өтеді.

Саясаттың ақиқатқа жақындығы макроэкономиканың маңызды факторы. Монетарлық саясатты бақылаудың орталық банкте болуы және оның рөлі туралы берілген айқын мандат сияқты күту маңызы, күтулер саясатқа бейімделуі және инфляцияның тұрақты болу ықтималдығы артады. Орталық банктің ынталандырмасы сайланбалы үкіметтікінен өзгеше және оның әрекеттерінің ақиқатқа жақындығын қамтамасыз етеді, экономикадағы жұмыссыздық деңгейі монетарлық саясатты үкімет бақылаған кездегі деңгейден өзгермейді, бірақ инфляция деңгейі төменірек.

Орталық банктің монетарлық саясатқа жауапты болуының үкімет үшін пайдасы зор. Үкімет монетарлық саясатты бақылайтын болса, фирмалар мен жұмысшылар үкімет әрекеттерін баға және жалақы бекітулеріне фактор қылуы мүмкін, сондықтан экономика ұзақмерзімді тепе-теңдікке сайлаудан бұрын өтуі мүмкін.

Бұл жағдайға *Nash mene-теңдігінің* мысал бола алады. Nash тепе-теңдігі бір-бірімен өзара қатынастағы барлық экономикалық субъектілердің берілген стратегиялардың ішінде ең жақсысын таңдайтын жағдайды білдіретінін есте сақтаңыз. Мұнда, фирмалар мен жұмысшылар инфляциялық күтуді сайлаудан бұрын көтермейтінін біледі, үкіметтің экспансиялық монетарлық саясатты жалғастыру ықтималдығы жоғары және олар баға мен жалақылары нақты жағдайдан төмен болғандықтан ұтылады.

Нәтижесінде, олардың инфляциялық болжамы артады және қысқа мерзім ішінде Филлипс қисығы жоғары жылжиды, экономика жоғары инфляция және жұмыссыздықтың табиғи көрсеткішімен сипатталатын ұзақмерзімді тепе-теңдік жылжиды. Бірақ үкімет бұл жаңа тепе-теңдікте де инфляцияны арттыруға ынталы бола ма? Мүмкін, бірақ ұзақмерзімді кезеңдегі Филлипс қисығында инфляция онсыз да жоғары бір нүкте болады және мемлекет үкімет инфляцияны ол жұмыссыздықты қысқа мерзімге төмендетсе да ол деңгейден арттыруды қаламайды. Фирмалар мен жұмысшылар инфляция деңгейін шамамен болжай алса, онда олар өз жалақылары мен бағаларын экономика дәл сол нүктеге келетіндей белгілейді. Ол нүктеде үкімет танымалдыққа ие болу үшін экономикада инфляция тудырғысы келмесе және фирмалар мен қызметкерлер мұны біліп, баға мен жалақыларын белгілеулерін өзгертуге ынталы болмаса, онда Nash тепе-теңдігі орнайды.

Бұл туралы ойлаудың келесі тәсілі – Nash тепе-теңдігі уақытпен сәйкестендірілген саясат деп пайымдау. Уақытпен сәйкестендірілген саясат үкіметтің уақыттың белгілі бір нүктесінде бас тартуға ынталарының жоқ болуы және ол нүкте Nash тепе-теңдігін көрсетеді.

Бұл жаңа нүкте экономикалық саясаттағы уақытпен сәйкестендірілген саясатты көрсетуі мүмкін, бірақ ол үкіметтің сайлауда жеңуі үшін ыңғайлы емес, себебі инфляция жоғарырақ және жұмыссыздық табиғи көрсеткіште. Үкімет үшін қайта сайлану мүмкіндігін максималдау тәсілі – монетарлық саясатты бақылауда орталық банкке тәуелсіздік беру. Орталық банкке тұрақтылығын қорғаушы ретіндегі рөлін сезінуін қамтамасыз ету.

Бұл әлемнің көптеген мемлекеттерінің монетарлық саясатты басқару үшін орталық банктеріне тәуелсіздікті қамтамасыз етуі макроэкономикалық теория күшінің дәлелі. Мысалы, 1998 жылдан бері Еуропалық Орталық Банк тәуелсіз және Англия Банкі тәуелсіздікке 1997 жылы жетті. Еуропалық Орталық Банк монетарлық саясаттарын дайындайды (яғни Еуро Аймақта инфляцияның қандай деңгейі мақсатталатынын шешеді) және оны жүзеге асырады. Екінші жағынан, Англия Банкі монетарлық саясатты жүргізуде тәуелсіздікке ие болғанымен, оны инфляциялық таргеттеу Ұлыбритания Қазынашылық Канцлерімен бекітіледі.

ФИЛЛИПС ҚИСЫҒЫНДАҒЫ ӨЗГЕРІСТЕР: ҰСЫНЫС ШОҚТАРЫНЫҢ РӨЛІ

1968 жылы Фридмен мен Фелпс күтілетін инфляциядағы өзгерістер қысқамерзімді кезеңдегі Филлипс қисығындағы өзгерістерді тудыратынын ұсынды және 1970 жылдың басында орын алған жағдай көптеген экономистерге Фридмен мен Фелпстің бұл тұжырымының дұрыс екенін дәлелдеді. Дегенмен, бірнеше жыл ішінде, экономикалық ғылымның назары қысқамерзімді кезеңдегі өзгерісінің жаңа көзіне: жиынтық ұсыныстың шоқтарына назар аудара бастады.

Израильдің Араб көршілерімен арасындағы шиеленіс мұнай бағасындағы шоқтарды тудырды. Себебі Араб мұнай өндірушілері нарық күштерін Израильді жақтаған Батыс мемлекеттеріне саяси қысым тудыру үшін қолданды. 1974 жылы Мұнай Экспорттаушы Мемлекеттердің Ұйымы (ОПЕК) мүше мемлекеттерінің пайдасын көбейту үшін күштерін картель ретінде қолданды. Сауд Арабиясы, Кувейт және Ирак сияқты ОПЕК мемлекеттері өздері өндіретін және әлемдік нарыққа сататын шикі мұнай көлемін азайтты. 1970 жылы ұсыныстың төмендеуі бірнеше жыл ішінде мұнай бағасын шамамен екі есеге жоғарылатты.

Мұнайдың әлемдік бағасының айтарлықтай жоғарылауы **ұсыныс шоғы** мысалы бола алады. Ұсыныс шоғы фирманың өндіріс шығындарына және тиісінше олар сұрайтын бағаға тікелей әсер ететін оқиға; ол экономикадағы AS қисығын жылжытады, нәтижесінде, Филлипс қисығын да жылжытады. Мұнай көптеген өндіріс процестерінің негізгі құрамдас бөлігі болғандықтан, оның бағасының жоғарылауы ұзақмерзімді әсерге ие. Мысалы, мұнай бағасының өсуі жанармай, мазут, шина, пластикалық өнім және тағы басқа да өнімдерді өндіру шығындарын арттырады, ол әрбір берілген баға деңгейінде ұсынылатын тауар мен қызмет көлемін қысқартады. 35.6-сызбаның (а) панелінде көрсетілгендей, ұсыныстағы бұл төмендеу AS қисығындағы AS_1 -ден AS_2 солға жылжуымен көрсетілген. Баға деңгейі P_1 -ден P_2 жоғарылайды, өндіріс көлемі Y_1 -ден Y_2 төмендейді және экономикада стагфляция орын алады.

Ұсыныс шоғы – фирма шығындары мен бағасына тікелей әсер ететін экономикадағы AS қисығын және сол арқылы Филлипс қисығын өзгертетін оқиға

35.6-СЫЗБА

Жиынтық ұсыныстағы жағымсыз өзгерістер

(а) панелі AD және AS моделін көрсетеді. AS қисығы AS_1 -ден AS_2 солға, тепе-теңдік A нүктесінен B нүктесіне жылжиды. Өндіріс көлемі Y_1 -ден Y_2 төмендейді және баға деңгейі P_1 -ден P_2 жоғарылайды. (b) панелі инфляция мен жұмыссыздық арасындағы қысқамерзімді кезеңдегі таңдауды білдіреді. Жиынтық ұсыныстағы жағымсыз өзгеріс экономиканы төмен жұмыссыздық және төмен инфляциямен сипатталатын нүктеден (A нүктесінен), жоғары жұмыссыздық және жоғары инфляциямен сипатталатын нүктеге (B нүктесіне) жылжытады. Қысқамерзімді кезеңдегі Филлипс қисығы PC_1 -ден PC_2 оңға жылжиды. Енді саясаткерлер инфляция мен жұмыссыздықтың арасындағы компромисске тап болады.



(а) Жиынтық сұраныс және жиынтық ұсыныс моделі

(b) Филлипс қисығы

Жиынтық ұсыныстағы бұл өзгеріс, (b) панелінде көрсетілген қысқамерзімді кезеңдегі Филлипс қисығындағы өзгеріспен сипатталады. Фирмалар өнім өндіру үшін аз жұмысшыға мұқтаж болғандықтан, жұмыспен қамту төмендейді және жұмыссыздық артады. Баға деңгейі жоғары болғандықтан, алдыңғы жылмен салыстырғандағы пайызбен көрсетілген баға өзгерісінен инфляция деңгейі де жоғары болады. Осылайша, жиынтық ұсыныстағы өзгеріс жоғары жұмыссыздық пен жоғары инфляцияға әкеледі. Қысқамерзімді кезеңдегі жұмыссыздық пен инфляция арасындағы компромисс PC_1 -ден PC_2 оңға жылжиды.

Жиынтық ұсыныстағы жағымсыз өзгеріске тап болған саясаткерлер жұмыссыздық пен инфляцияның жоғары деңгейімен күресу арасындағы қиын таңдауға жолығады. Олар жоғары инфляциямен күресу үшін жиынтық сұранысты қысқартса, жұмыссыздықты одан әрі арттырады. Жоғары жұмыссыздықпен күресу үшін жиынтық сұранысты арттырса, онда инфляцияны одан әрі арттырады. Басқаша айтқанда, саясаткерлер АS өзгерісіне дейін жасалған жұмыссыздық пен инфляция арасындағы таңдауға қарағанда анағұрлым нашар таңдаумен кездеседі: олар немесе жұмыссыздықтың берілген деңгейінде инфляцияның жоғары деңгейімен өмір сүреді, берілген инфляция деңгейінде жоғары жұмыссыздық деңгейімен не жоғары жұмыссыздық пен жоғары инфляцияның қандай да бір комбинациясында тіршілігін жалғастырады.

Филлипс қисығындағы жағымсыз өзгеріс уақытша ма, әлде тұрақты ма деген маңызды сұрақ туындайды. Бұл сұрақ жауабы адамдардың инфляциялық болжамдарын қалай реттейтінінде. Адамдар ұсыныс шоғының әсерінен туындаған инфляцияның жоғарылауын уақытша ауытқу деп қабылдаса, болжайтын инфляция өзгермейді және Филлипс қисығы өзінің бастапқы жағдайына оралады. Бірақ адамдар жоғары инфляцияның жаңа кезеңіне әкелетініне сенсе, онда болжамды инфляция артады және Филлипс қисығы өзінің жаңа, қаланбайтын жағдайында қалады.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Жиынтық ұсынысқа әсер ететін жағымды шокка мысал келтіріңіз. Мұндай шоктар әсерін түсіндіру үшін AD және AS моделін қолданыңыз. Ол Филлипс қисығына қалай әсер етеді?

ИНФЛЯЦИЯНЫ ТӨМЕНДЕТУ ШЫҒЫНЫ

Осы кітапты жазған кезеңде, көптеген мемлекеттер жоғары инфляциядан зардап шегуде. Мысалы, Бразилияда инфляция 10% артық, Ресейде ол шамамен 15%, Түркияда 8% артық. Филлипс қисығының таңдауы сақталса, инфляцияны төмендету жолдарын іздеген мемлекеттер экономикалық өсу төмендегендіктен жұмыссыздықтың жоғары деңгейін қабылдауы қажет. Экономистер **дизинфляция** – инфляция деңгейі қысқаруының әсерін есептеуі қажет.

Дизинфляция – инфляция деңгейінің төмендеуі

Жоғалту коэффициенті

Инфляция деңгейін төмендету үшін орталық банк тежеуші монетарлық саясатты жалғастыруы қажет. 35.7-сызбада мұндай шешімнің бірнеше әсері көрсетілген. Орталық банк ақша ұсынысының өсу қарқынын баяулатқанда, ол жиынтық сұранысты қысқартыды. Жиынтық сұраныстың төмендеуі өз кезегінде, фирма өндіретін тауар мен қызмет көлемін төмендетеді және өндіріс көлемінің төмендеуі жұмыспен қамтудың төмендеуіне әкеледі. Сызбада экономика А нүктесінен басталып және қысқамерзімді Филлипс қисығының бойымен, төмен инфляция және жоғары жұмыссыздықпен сипатталатын В нүктесіне дейін қысқамерзімді кезеңдегі Филлипс қисығы төменге қарай жылжиды. Экономика В нүктесінен С нүктесіне жылжиды. Инфляция төмендейді және жұмыссыздық табиғи деңгейіне оралады.

Осылайша, мемлекет инфляцияны төмендеткісі келсе, ол жоғары жұмыссыздық пен төмен өндіріс көлемі кезеңіне шыдауы қажет. 35.7 сызбада, бұл шығын экономиканың А нүктесінен В нүктесіне, одан С нүктесіне қозғалысы арқылы көрсетілген. Бұл шығын көлемі Филлипс қисығына және инфляция туралы күтулердің жаңа монетарлық саясатқа қаншалықты жылдам бейімделетініне байланысты.

35.7-СЫЗБА

Ұзақ және қысқамерзімді кезеңдегі дисинфляциялық монетарлық саясат

Орталық банк инфляцияны төмендету үшін тежеуші монетарлық саясатты қолданған кезде, экономика қысқамерзімді кезеңдегі Филлипс қисығының бойымен А нүктесінен В нүктесіне жылжиды. Уақыт өте келе, күтілетін инфляция және қысқамерзімді кезеңдегі Филлипс қисығы төмен қарай жылжиды. Экономика С нүктесіне жеткен кезде, жұмыссыздық табиғи көрсеткішіне оралады.



Төмендетілген инфляция шығындарын есептеу үшін инфляция және жұмыссыздық бойынша мәліметтер зерттелді. Бұл зерттеу нәтижелері әдетте **жоғалту коэффициенті** деп аталатын статистикалық көрсеткішпен қорытындыланады. Жоғалту коэффициенті инфляцияны 1% төмендету процесі кезінде жылдық өндіріс көлемінің жоғалтуларының пайызбен көрсетілген мөлшері және мынадай формуламен анықталады:

$$\text{Жоғалту коэффициенті} = \frac{\text{Өндірістегі жоғалтудың ақшалай құны}}{\text{Инфляцияның пайыздық өзгерісі}}$$

Жоғалту коэффициентінің мәні, әдетте, үш пен бес аралығында. Бұл дегеніміз инфляцияның төмендетілген әрбір мәніне жылдық өндіріс көлемінің 3-5% дейінгі мөлшері өтпелі кезеңде жоғалтылады.

Жоғалту коэффициенті – инфляцияны 1%-ға төмендету процесі кезінде жылдық өндіріс көлемі жоғалтуларының пайызбен көрсетілген мөлшері

Филлипс қисығы мен дисинфляция құны бойынша зерттеулерге сәйкес, жоғалту әртүрлі тәсілмен төленуі мүмкін. Инфляция 10% және үкімет оны 5% деңгейіне төмендеткісі келеді делік. Инфляцияның әрбір мәнге төмендетілуі өндіріс көлемінің 3% тең болса, онда бір жыл ішінде жоғалту коэффициенті жылдық өндіріс көлемінің 15% тең. Мұндай нәтиже өте ауыр. Екінші тәсіл – шығындарды бірнеше жылға бөлу. Инфляцияның төмендетілуі бес жыл ішінде орын алса, бесінші жыл соңында жалпы 15% жоғалту

коэффициентіне жету үшін жыл сайынғы жоғалту коэффициенті орташа есеппен тек 3%. Инфляцияны төмендетудің жүйелі тәсілдемесі – инфляцияны онжылдықтар бойы біртіндеп төмендету. Дегенмен, қандай тәсіл таңдалса да, инфляцияны төмендету оңай емес.

Рационал күтулер және шығынсыз дезинфляция ықтималдығы

1980 жылдардың басында саясаткерлер жоғары инфляциямен күресті және оны төмендету шығындарын ескере отырып, бір топ экономистер жоғалту коэффициентінің дәстүрлі теориясын сынға алған интеллектуалдық төңкеріс әкелді. Бұл топқа Роберт Лукас, Томас Сарджент және Роберт Барро сияқты көрнекті экономистер кірді. Олардың төңкерістері экономикалық теория мен саясатының жаңа тәсілдемесі – **рационал күтулерге** негізделді.

Рационал күтулер – экономика субъектілер өз болжамында қолда бар барлық ақпаратты, соның ішінде, үкімет жүргізіп отырған саясатты тиімді қолданатынын білдіретін теория

Рационал күтулер моделі жеке тұлғалар мен фирмалар болашақтағы инфляция туралы болжамдарын өткен нақты инфляция деңгейіне сәйкес негіздеуін білдіретін идея – **адаптивтік болжамдар** моделін ығыстыру үшін пайда болды. Модель сыншыларының пікірінше, жеке тұлғалар өз ойларын қалыптастыруы кезінде тек өткен инфляция деңгейін ғана емес, басқа да көптеген ақпараттарды ескереді. Рационал күтулер теориясына сәйкес, адамдар болашаққа болжам жасаған кезде қолдарында бар барлық ақпаратты, соның ішінде мемлекеттік саясат туралы ақпараттарды тиімді қолданады.

Адаптив күтулер – жеке тұлғалар мен фирмалар болашақтағы инфляция туралы күтулерін инфляцияның бұрынғы нақты деңгейіне негіздейтінін тұжырымдайтын модель

Жаңа моделдің макроэкономиканың көптеген салаларына терең әсері болды, соның ішіндегі маңыздысы – оның инфляция мен жұмыссыздық арасындағы компромиске қатысты қолданылуы. Фридмен мен Фелпс атап көрсеткендей, инфляция мен жұмыссыздық арасындағы таңдаудың неліктен ұзақмерзімді кезеңде емес, қысқамерзімді кезеңде екенін түсіндіру үшін күтілетін инфляция маңызды айнымалы. Қысқамерзімді кезеңдегі таңдаудың қаншалықты тез жойылатыны күтулердің қаншалықты тез реттелетініне байланысты. Рационал күтулер теориясының жақтаушылары Фридмен-Фелпс талдауының негізінде экономикалық саясат өзгерген кезде, адамдар сәйкесінше өздерінің инфляция туралы болжамдарын реттейді деген тұжырым ұсынды. Жоғалту коэффициентін есептеуге тырысқан инфляция мен жұмыссыздық бойынша зерттеулер саяси режимнің күтулерге тікелей әсерін ескермеді. Нәтижесінде, рационал болжамдарға теориясының жақтаушыларына сәйкес, жоғалту коэффициентін есептеу саясат үшін сенімсіз жолнұсқа деп танылды.

1982 жылы «*The End of Four Big Inflation*» (төрт инфляцияның бірі 1970 ж. соңы мен 1980 ж. басындағы Ұлыбританиядағы инфляция) атты мақаласында Томас Сарджент бұл жаңа көзқарасты былайша сипаттады:

Балама «рационал болжамдар» теориясын жақтаушылар инфляция – инерциялық процесс деген болжам жасайды. Олардың пікірінше, фирмалар мен жұмысшылар инфляцияның жоғары деңгейін күтсе, олар келісімшарттар жасасу кезінде экономикалық жағдай перспективаларына қатысты өз бағалауларын басшылыққа алады. Дегенмен экономикалық субъектілердің жоғары инфляция деңгейін күтуі үкіметтің ағымдағы және перспективадағы монетарлық және фискалдық саясаттары олардың бағалауларына сәйкес келуінен туындайды. Осыдан шығатыны, баға өсу қарқынын «инерциялық» тәсілдеме жақтаушылары болжағаннан айтарлықтай жылдам шектеуге болады және инерциялық тәсілдеме жақтаушыларының өндіріс көлемі тұрғысынан уақыт және шығындар инфляциясын тоқтату қажеттілігіне қатысты бағалаулары қате... бұл үкімет инфляцияны еш проблемасыз тоқтатады деген сөз емес. Керісінше, оның ауыздықталуы үлкен күш салуды қажет етеді және бірнеше уақытша тежеуші фискалдық және монетарлық саясаттарды жүргізумен шектелмейді. Ол саяси режимдегі өзгерістерді талап етеді... Мұнымен байланысты шығындардың өндіріс көлемі

тұрғысындағы мөлшері және қалайтын нәтижемізге қаншалықты тез жететініміз үкіметтің инфляцияны жоюға қаншалықты батыл және анық әрекеттеріне байланысты.

Сарджент пікірінше, жоғалту коэффициентінің мәні алдыңғы есептеулер ұсынған мәннен әлдеқайда кіші болуы мүмкін. Шындығында, экстремал жағдайларда нөлге тең болуы мүмкін. Мемлекет сенімділік танытуға лайықты төмен инфляция саясатын көздейтін болса, адамдар өздерінің инфляцияны күтуін дереу азайтатындай жеткілікті рационал мінез көрсетеді. Қысқамерзімді кезеңдегі Филлипс қисығы төменге жылжиды және экономика жұмыссыздықтың уақытша жоғары деңгейі және төмен өндіріс көлемі түріндегі шығындарсыз төмен инфляцияға тез жетеді.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Жоғалту коэффициенті дегеніміз не? Үкімет жоғалту коэффициентіне әсер ететін инфляцияны төмендетуі бойынша міндетіне сенімділік деңгейін қалай жоғарылата алады?

ЕСКЕРІҢІЗ

Жалақы қисығы теориясы

Филлипс зерттеулері жалақының өсу деңгейі мен жұмыссыздық арасындағы байланысты қарастырғанын айтқан болатынбыз. Жалақы деңгейінің жұмыссыздыққа қатысы инфляция деңгейін жұмыссыздықпен байланыстыратын кішкене қадам жасатады. Жалақының өсу деңгейі экономикадағы жалпы баға деңгейіне әсер ететін фактор. Жалақы жұмыс күшіне жұмсалатын шығынды көрсетеді; олар жоғарылайтын болса, жұмыс берушілер артқан шығындарды жабу үшін бағаны өсіреді. Бұл жағдай бүкіл экономикада жиынтық дәрежеде орын алса, жалақының өсуі инфляцияға әкеледі. Жалақының өсу қарқыны баяулайтын болса, еңбек нарығы шығынға ұшырайды деп күте аламыз; басқаша айтқанда, еңбекке сұраныс ұсынысқа қарағанда төмендейді. Қалыпты нарық шарттарда жалақы деңгейі төмендей бастайды деп күтеміз. Шындығында, бұл жалақының баяулауына әкеледі.

Филлипс қисығындағы кейінгі зерттеулердің Филлипс қисығын толықтырған күтулерді келесі формуламен зерттеп көрдік:

$$\Delta p_t = E \Delta p_t + 1 + (NR_t - RU_t)$$

Бұл уақыт кезеңіндегі инфляция деңгейінің өзгерісі (Δp_t) уақыт кезеңіндегі күтілетін инфляция ($E \Delta p_t + 1$) мен жұмыссыздықтың табиғи көрсеткіші минус ұлттық жұмыссыздық деңгейінің қосындысы. Бұл 1970 ж. Батыс мемлекеттерінде не болып жатқанын түсіндіруге көмектесті. Болашақта инфляцияны күтетін және өз мінез-құлықтары мен шешім қабылдауларын бұл күтулерге негіздеді: Филлипс қисығы өзгерді. Бұл неліктен жоғары инфляция жоғары жұмыссыздықпен бір уақытта пайда болуы мүмкін екенін, яғни стагфляцияның пайда болуын түсіндірді.

Филлипс қисығының бар екеніне күмән тудырған бірнеше экономист болды. Бұл сұрақты қойған экономистің бірі – Дэвид Бланчфлауэр. Ол бірнеше институттарда, соның ішінде Ұлыбританиядағы *Surrey* Университеті мен *Warwick* Университетінде жұмыс жасады. Ол Англия Банкінің Монетарлық саясат комитетінің бұрынғы мүшесі және АҚШ, Нью-Гемпширдегі *Dartmouth* колледжінде жұмыс жасайды.

Филлипс қисығының тұжырымы бойынша, жалақының өсу деңгейі мен жұмыссыздық арасында байланыс бар екенін есте сақтаңыз. Жұмыссыздық артқан кезде жалақының өсу деңгейі төмендейді және керісінше. Бұл жұмыссыздардың үлкен пулы болса, жұмыспен қамтылған жұмысшылар жұмыссыздар қатарына қосылудан қорыққандықтан, жалақының жоғарылауын талап ете алмайды.

Бланчфлауэр жұмысының нәтижесінде: «Филлипс қисығы дұрыс емес, ол сол сияқты іргелі» деген ұсыныс айтты. Төменде оның осы көзқарасын дәлелдейтін талдау қорытындысы келтірілген.

Дәстүрлі Филлипс қисығы жалақының өсу деңгейін жұмыссыздық деңгейімен байланыстырады. Бұл қатынас барысында, жұмыссыздықтың жоғары деңгейі жалақының өсуінің төменгі деңгейімен ассоцияланады. Керісінше, жұмыссыздық деңгейі төмен болса, жалақының өсу деңгейі жоғары болады. Бұл байланыс микроэкономикадан

гөрі макроэкономикада берілген, яғни ол жалпы экономиканы қамтиды. Осылайша, жұмыссыздық деңгейі артса, еңбек нарығында ұсыныс артықшылығы болатыны болжанады. Бұл жағдайларда еңбек нарығы реттеледі және ұсыныс артықшылығын жою үшін жалақының өсу деңгейі төмендейді.

Бланчфлауэр және оның әріптесі Эндрю Освальд жұмыссыздық пен жалақы байланысын микроэкономикалық деңгейде зерттеді және жұмыссыздық пен жалақы арасындағы қатынастың зерттеліп отырған ауданға қатысты түрлі болуы мүмкін екенін анықтады. Олардың еңбегі жалақының өсу деңгейінен гөрі төлем деңгейін қарастырды. Жұмыссыздық деңгейінің төлемнің өсу деңгейінен гөрі төлем деңгейіне қатысты теріс тәуелділікте екенін анықтады.

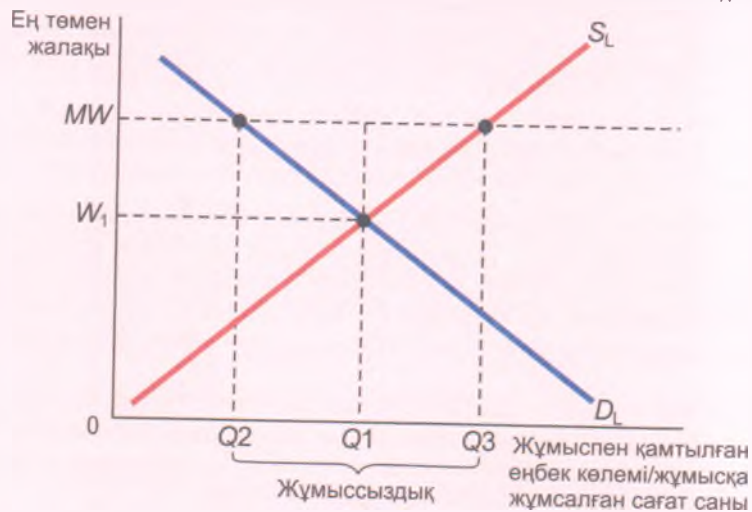
Бұл тұжырымға сәйкес, жұмыссыздық деңгейі жоғары А ауданындағы жұмысшы, жұмыссыздық деңгейі төмен В ауданындағы дәл сондай жұмысшыға қарағанда аз табыс табады. Бланчфлауэр мен Освальд зерттеулері аудандағы жалақы деңгейі жұмыссыздық деңгейімен оң байланыста екені туралы аймақтық экономикадағы да, еңбек нарығы экономикасындағы да стандартты түсіндірмені сұраққа алады. Басқаша айтқанда, жұмыссыздықтың жоғары деңгейі жалақының өсуінің жоғары деңгейі кейбіреулерді сол аймақта жұмыс жасауға көндіреді және керісінше.

Олардың еңбектері экономиканың кей негізгі «заңдарын» күдікке алады, оның ішінде минимал жалақыға қатысты. Дәстүрлі көзқарас бойынша, экономикада минимал жалақы енгізілсе, жалақының жоғары деңгейі жұмыссыздықтың артуымен байланыстырылады. Бланчфлауэр мен Освальд талдауы мұның әрдайым орындала бермейтінін көрсетеді және кей аймақтарда тіпті жұмыспен қамту деңгейінің өсуі жалақы деңгейінің артуымен сипатталуы мүмкін.

35.8-сызбада нарықтық жалақы деңгейінен (W_1) жоғары бекітілген минимал жалақының (MW) енгізілуінің жұмыссыздық деңгейіне әсері туралы дәстүрлі көзқарас көрсетілген. Минимал жалақы сұранысқа ие жұмыс күші көлемін төмендетуге және жұмыс күші көлемінің көбеюіне әкеп соғады (еңбекке сұраныс пен ұсыныс қысықтарының бойымен қозғалыс). Нәтижесінде, жұмыссыздық көлемінің артады, ол Q_3-Q_2 аралығы арқылы көрсетілген.

35.8-СЫЗБА

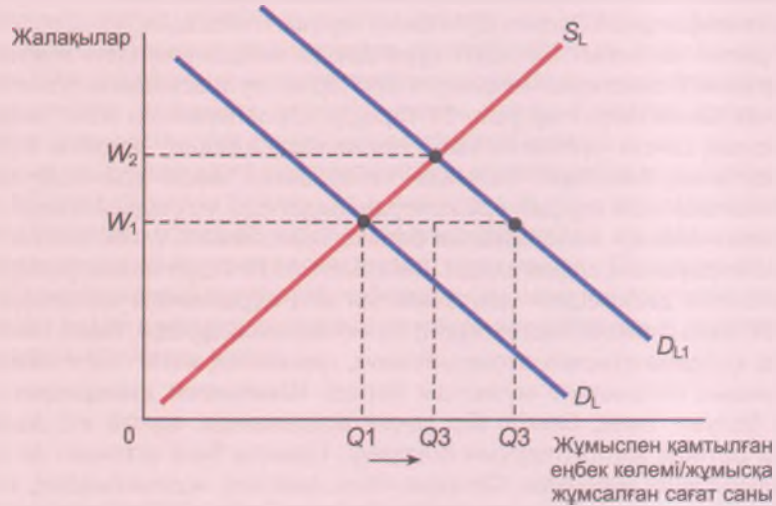
Тере-теңдік жалақы деңгейінен жоғары бекітілген минимал жалақы әсерінің дәстүрлі түсіндірмесі



35.9-сызбада көрсетілген еңбек нарығының негізгі моделіне қайта оралу маңызды. Мысалы, жұмыс күшіне деген сұраныстың оңға жылжуымен (D_1 -ден D_2 дейін) анықталғандай өссе, онда Q_2-Q_1 айырмашылығымен көрсетілген көлемде еңбек сұранысының артықшылығы орнайды. Жұмысшы күшінің жетіспеуіне жауап ретінде жалақы деңгейі өседі және жұмысшы күшіне бәсекелестің артуына байланысты жоғары жалақы деңгейінде (W_2) көптеген адамдар жұмыспен қамтылады (Q_3). Осылайша, жалақы деңгейінің өсуі жұмыссыздықтың төмендеуімен оң корреляцияда және керісінше.

35.9-СЫЗБА

Жұмыс күші нарығының микроэкономикалық моделі



Бланчфлауэр мен Освальд зерттеуі миллиондаған бақылауларға негізделді. Олар 1994 жылы зерттеулерін жариялағаннан бері 16 мемлекеттегі жалақы қисығын анықтады және бірнеше басқа да экономистер олардың нәтижелерін дәлелдеді. Бланчфлауэр мен Освальд жалақы қисығының икемділігі $-0,1$ тең екенін ұсынды. Бұл икемділік төлем деңгейінің жұмыссыздықтағы өзгерістерге сезімталдығын білдіреді. Осылайша, $-0,1$ тең икемділік экономикадағы А және В ауданын алсақ және В ауданындағы жұмыссыздық 2% , А ауданында 4% , А ауданындағы жалақының В аймағындағы жалақыдан шамамен 10% төмен болуы күтіледі. Бұл аудандағы жалақы деңгейіне жететін жұмыспен қамту деңгейімен байланысты кездейсоқ тәуелділікті білдіреді.

Бұл тараудың басында қарастырғанымыздай, жалақының өсу деңгейі (яғни, инфляция) мен жұмыссыздық арасындағы тәуелділіктің саясаткерлер үшін салдары бар. Бұл бір жағынан, жалақының өсу деңгейін бақылау жұмыссыздық бақылауындағы маңызды қадам екеніне негізделген. Дегенмен, Бланчфлауэр мен Освальд жалақы қисығы бойынша жасаған зерттеулері дұрыс болса, ол макро және микро деңгейде саясат фокусын өзгертеді.

Үкімет жұмыссыздықты төмендету жолдарын іздестіруде делік. Олар еңбек нарығының дәстүрлі макро-экономикалық моделдеріне сүйенсе, онда олар жалақыны сол аймақтағы жұмыссыздықты төмендетудің бір тәсілі ретінде қарастырады. Басқаша айтқанда, жалақының төмендеуі жұмыссыздықты төмендеуін тудыруға көмектеседі.

Жалақы қисығы жұмыссыздықты бұл тәсілмен төмендетудің кері әсерін беруі мүмкін, жалақының төмендеуі жоғары жұмыссыздықпен ассоциацияланады. Сонымен қатар, аймақтағы жоғары жұмыссыздық топтарына (мысалы, білім деңгейі төмен топтар) айтарлықтай әсер етеді. Адамдардың бұл тобы төменгі жалақы деңгейінде құрылатын жұмыс орындарында жұмыс жасау ықтималдығы жоғары және сол сияқты жұмыссыздықты төмендетуге бағытталған саясатқа инфляцияға үлкен әсерсіз қол жеткізуге мүмкіндік береді. Жалақы қисығының болуы олай жасауға қарсы дәйек. Оның себебі – жалақы деңгейі маңызды.

ИНФЛЯЦИЯЛЫҚ ТАРГЕТТЕУ

Қазіргі әлемнің көптеген мемлекеттерінде, оның ішінде Ұлыбритания мен Еуро Аймақта, ақша-кредит саясатының құрылымына орта мерзімдік перспективада, яғни екі жылда немесе соған жуық мерзімде қол жеткізілуі тиіс инфляцияның мақсаттық көрсеткіштерін белгілеу және сол мақсатқа жету үшін пайыздық мөлшерлемені түзетіп отыру енеді. Инфляциялық таргеттеу 1980 ж. ақша ұсынысын бақылаудың қиындығы кезінде ақша ұсынысын бақылау үшін талпынысынан пайда болды. Үкімет ақша массасының өсуінің мақсаттық көрсеткіштерін (таргеттерін) жариялады, бірақ әрдайым, бұл таргеттерге қол жеткізілмеді. Нақты ақша ұсынысын таргеттеуден бас тартылды.

Инфляциялық таргеттеу инфляция үшін бекітілетін таргеттеуден тұрады. Англия Банкінде таргетті Қазынашылық канцлері бекітеді және ағымдық инфляциялық таргеттеу 2%. Еуропалық Орталық Банкі таргеті төмен инфляция, бірақ қысқа мерзімдік перспективада 2 пайызға жуық болуы тиіс дейді. Швецияның Riskbank жылына 2% шамасында, Норвегия үкіметі Norges Bank үшін инфляциялық таргеттеу 2,5% жақын және Швейцария Ұлттық Банкі жылына 2% кем таргетке ие.

Орталық банктерге инфляцияны таргеттеуге бағыттау үшін пайыздық мөлшерлеме деңгейі және сандық жеңілдетулерден тұратын өз өкілеттілігіндегі құралдарды қолдану міндеті жүктелген. Орталық банктер инфляцияны болжау және болжанатын инфляция мен таргеттеу арасындағы күтілетін айырмашылықтарды жеңілдету мақсатында саясатты реттеу үшін 31-тарауда қарастырылған DSGE моделі сияқты моделдерді қолданады. Монетарлық саясат сүйенетін негіз ережелерді қолдану арқылы жүргізіледі. Шындығында, Милтон Фридмен орталық банктерге халыққа хабарланған ақша ұсынысы жыл сайын арттыратын шаралар арқылы көмектесу үшін мұндай ережелерді қолдануды жақтады. Мұндай ережелер «қарапайым, болжамды және сенімге лайық» және орталық банкке экономикаға үлкен зиян келтіруі мүмкін әсері бар нашар шешімдер қабылдауының алдын алады. Дегенмен, АҚШ Федералдық резервінің бұрынғы төрағасы Бэн Бернанке «шектелген дискреция» деп аталатын кең құрылымды қолдануды қолдады. Шектелген дискреция нақты мақсатты (немесе таргеттеудің) анықталуынан тұрады, бірақ саясаткерлерге қол жетімді барлық мәліметтерді қолдана отырып, экономикалық, қаржылық және саяси шоктарға жауап берулеріне және олардың ұжымдық пікірлеріне мүмкіндік береді. Шектелген дискреция қолдану инфляцияның әрдайым таргеттеу болуын емес, белгілі бір уақыт аралығында, әдетте екі жылдан үш жылға дейінгі мерзімнің орташасы ретінде жетіп отыруын білдіреді. Тұрақты баға үстемдігі де инфляциялық таргеттеу режимінің табыстылығы үшін маңызды. Орталық банк, мысалы, жұмыссыздық, айырбас бағамы немесе жалақыға назар аударуды тұрақты бағаларға қол жеткізу үшін саясатты белгілеуде фокусты жоғалтса, онда сенімділік жойылады.

Шектелген дискреция – айқын мақсатты (немесе таргетті) мойындайтын, бірақ саясаткерлерге қолда бар мәліметтерді және ұжымдық тұжырымдарды пайдаланып, экономикалық, қаржылық, саяси шоктарға еркін сай келуге мүмкіндік беретін монетарлық саясат құрылымы

Таргеттеу түрлері

Ақша массасының деңгейін және айырбас бағамын монетарлық саясаттың аралық мақсаты ретінде қабылдауға болады. Олар нақты ЖІӨ өсімі, жұмыспен қамту және инфляция сияқты белгілі бір басқа саяси таргеттерге мақсаттарға қол жеткізу үшін белгіленуі мүмкін. Монетарлық саясатты зерттеу барысында үйренген негізгі принципimiz – көптеген экономистер ұзақмерзімді кезеңде монетарлық саясаттың экономиканың нақты жағына (мысалы, нақты ЖІӨ және жұмыспен қамту) әсер етпейтініне сенеді. Ұзақмерзімді кезеңде монетарлық саясаттың жалғыз соңғы мақсаты инфляция деңгейі болуы мүмкін. Осылайша, ақша ұсынысын не айырбас бағамын монетарлық саясат үшін құрылым ретінде таргеттеу ол айналыстарды міндетті түрде баға инфляциясына әсер ететінін сезгендіктен таргеттейтінімізді білдіреді. Сонымен қатар ақша ұсынысы не айырбас бағамын тікелей бақылау мүмкін болмағандықтан, монетарлық саясат құралы бола алмайды. Басқаша айтқанда, орталық банк ақша ұсынысының өзі қалайтын деңгейін белгілеп қана қоймай, ол деңгейге пайыздық мөлшерлеме деңгейін және басқа да мәндерді әкелуге тырысуы қажет. Сәйкесінше, ақша ұсынысы және айырбас бағамы орталық банк инфляцияны соңғы таргеттеу әсер етеді деп санағандықтан, аралық мақсат ретінде қарастырылуы қажет. Сонымен, неліктен жай ғана инфляция деңгейін таргеттеу жеткіліксіз? Пайыздық мөлшерлеме деңгейі (не кей пайыздық мөлшерлеме деңгейі) орталық банктердің бақылауында, сондықтан олар міндетті түрде монетарлық саясаттың құралдары.

Пайыздық мөлшерлеме деңгейінің артуы жиынтық сұранысты төмендететіп, инфляцияны басаңдететінін білеміз. Монетарлық саясатқа жауаптылар инфляция, айталық 2% артқан кез келген уақытта жоғарылата алады. Бұл инфляциялық таргеттеу нысаны.

Бұл дәрекі инфляциялық таргеттеу кезінде екі проблема орын алады. Біріншіден, бүгін өзгерген (не өзгермеген) пайыздық мөлшерлеме деңгейі бүгінгі инфляцияға емес, тек болашақтағы инфляцияға әсер етеді, себебі саясаттың экономикаға әсер етуіне уақыт қажет. Екіншіден, болашақтағы инфляцияға әсер ететін басқа да факторлар болуы мүмкін. Мысалы, инфляция жылына 2% болды делік. Орталық банк

инфляция бойынша мақсаттың көрсеткішіне жеткендіктен пайыздық мөлшерлеме деңгейін өзгертпеу туралы шешім қабылдайды. Сонымен бір мезетте, экономикада кез келген өнімділік деңгейінен өте жоғары жалақы деңгейінің толқыны болды делік. Келесі алты айдан бір жылға дейінгі уақыт аралығында жұмысшылар өз шығындарын арттырғандықтан және фирмалар жалақының өсуі бойынша шығындарын жоғары бағалар түрінде беретіндіктен, экономикада баға инфляциясының артуына әкеледі деп саналады. Орталық банк инфляцияның келуін күткені дұрыс па немесе ол жоғары жалақылардан туындайтын инфляциялық қысымды күтіп, пайыздық мөлшерлеме деңгейін арттыру арқылы әрекет етуі қажет пе? Қандай да бір кеш қалған бүгінгі инфляцияны таргеттегеннен гөрі, болашақ инфляцияны таргеттеу саясаты жақсырақ. Әрине, болашақтағы инфляция деңгейін ешкім нақты білмейді, сондықтан инфляциялық таргеттеу саясаты негізінен оның болжама деңгейін таргеттеуден тұрады.

Орталық банктің аралық кезең ішінде өз таргеттеуіне қол жеткізу табыстылығы оның инфляцияны екі жыл бұрын дұрыс болжай алу қабілетіне байланысты. Ашықтылық және сенімділік принциптер негізінде Англия Банкі өз болжамдарының егжей-тегжейлі талдауын жариялап отырады және олар зерттеледі. Англия Банкі жағдайында, нақты инфляция таргеттеуден плюс-минус 1% ауытқып төмендейтін болса, Англия Банкі төрағасы Қазынашылық Канцлеріне инфляцияның неліктен таргеттік деңгейден тыс екенін, оны бағытқа қайтару үшін қандай шаралар қолданылып жатқанын және оның таргетке қашан қайтатыны күтілетінін түсіндіретін ресми хат жазуы қажет.

Тэйлор заңы

Шектелген дискреция саясаткерлерге экономикалық, қаржылық және саяси шоктарға жауап ретінде саясатты дайындауында белгілі бір еркіндік береді. Монетарлық саясатты анықтауда моделдер, сауалнама мәліметтері мен әрқилы тұжырымдармен қоса кейбір «заңдар» қолданылуы мүмкін. 1993 жылы АҚШ-тағы Стэнфорд Университетінің экономист-профессоры Джон Тэйлор Федералдық Резервтің Федералдық Ашық Нарық Комитетіндегі (FМOC) әрекеттерін бақылауға бірнеше уақытын жұмсады. Тэйлордың бұл бақылаулары *Тэйлор заңы* деп танылған құрылымды алға тартуына әкелді және бұл заң жарияланған күнінен бастап танымал болды. Көптеген экономистердің қызығушылығын тудырған нәрсе әлем бойынша пайыздық мөлшерлеме туралы шешімдер қабылдауда бұл заңның қаншалықты қолданылатыны. Джон Тэйлор АҚШ экономикасын және FМOC қызметін бақылады. АҚШ-тағы инфляция FМOC жетекшісі Пол Волкер басқарған 1980 жылмен салыстырғанда анағұрлым көп дәрежеде бақылауға алынды. Тэйлор қорытындыларының бір бөлігі инфляцияға 1979 жылдан бұрын пайда болған инфляцияға қарағанда анағұрлым қатаң жауап берді. Оның бақылаулары инфляция таянғанда пайыздық мөлшерлемені белгілеудің «желге иілу» түсінігіне әкелді. Бұл арқылы ол инфляция қаупіне (мысалы, экономика шектен тыс қызды деп саналғанда) жауап ретінде мөлшерлемені айтарлықтай арттыруға және экономикада рецессия қаупі туындап, ол баяулаған кезде пайыздық мөлшерлемені төмендетуге дайын болуды білдіргісі келді.

Тэйлор ұсынуына, 1979-1992 жылдар аралығында пайыздық мөлшерлеме деңгейіне қатысты FМOC әрекеттерінің сипаттамасын формуламен, «заң» ретінде көрсетті. Төменде берілген формула жеңілдетілген, бірақ оның төл туындысының негізгі ойын білдіреді:

$$r = \rho + 0.5y + 0.5(\rho - 2) + 2$$

Бұл формуладағы айнымалылар:

r = пайызбен берілген қысқамерзімді кезеңдегі жылдық пайыздық мөлшерлеме;

ρ = ЖІӨ дефляторы ретінде есептелген алдыңғы төрт тоқсан ішіндегі инфляция деңгейі

y = нақты ЖІӨ потенциал өндіріс көлемі («өндіріс көлеміндегі алшақтық») арасындағы айырмашылық

Бұл формулада Тэйлор АҚШ экономикасы туралы бірнеше болжам жасады. Ол инфляцияның таргеттеу деңгейі бар деп болжады және оны 2% деңгейіне қойды. Оның келесі жасаған жорамалы бойынша, тепе-тең нақты пайыздық мөлшерлеме деңгейі 2%. Бұл формула саясаткерлерге инфляция таргеттеу 2% болса, пайыздық мөлшерлеме деңгейі қандай болуы қажеттігіне қатысты ережені ұсынады. Негізінде, пайыздық мөлшерлеме инфляцияның таргеттеуден ауытқуы не нақты өндіріс көлемінің потенциал өндіріс көлемінен ауытқуына жауап ретінде бекітілуі мүмкін. Ол таргеттен ауытқыған инфляция мен өндіріс көлемі жауапты әрекет монетарлық саясатқа анағұрлым агрессив жауапты әрекетпен сәйкес келуі қажет деп ұсынады. Бұл «желге иілу» болып саналады.

Мысалы, өндіріс көлеміндегі алшақтық нөлге тең болды делік, яғни нақты ЖІӨ өзінің потенциал деңгейіне теңесті. Бірақ ағымдағы инфляция болжанған 2% деңгейден 3% артық, яғни 5% тең. Бұл жағдайда Тэйлор заңына сәйкес, орталық банк қысқамерзімді кезеңдегі мөлшерлемені 8,5% деңгейінде нақты мөлшерлеме $8,5 - 5 = 3,5\%$ деңгейінде бекітуді көздеуі қажет. Дегенмен, ЖІӨ потенциал деңгейінен 2% төмен, яғни өндіріс көлеміндегі алшақтық – 2% болса, онда Тэйлор заңы бойынша, номинал мөлшерлеме 7,5% деңгейінде бекітілуі қажет.

Зерттеу көрсеткендей, көптеген мемлекеттердегі пайыздық мөлшерлеме сипаттамасы Тэйлор заңына жақын. Шындығында, Тэйлор және басқа да зерттеушілер шешім қабылдаушылардың бұл заңға қатаң бағынуы шарт емес екенін бағалады. Себебі кейбір жағдайда дискреция қолданылуын талап етеді. Тэйлор пікірінше, бұл заң саясаткерлерге жолнұсқа беріп қана қоймай, заңнан ауытқудың да болатыны айтылды, және бұл тәртіп жалпы монетарлық саяси шешімдер үшін пайдалы.

Номинал ЖІӨ таргеттеу

Инфляциялық таргеттеу қаржылық дағдарыстан кейін пікірталас пен сын нысанына айналды. Макроэкономикалық айнымалылардың рецессиядан кейінгі біртіндеп өсуі инфляциялық қысымның біртіндеп пайда болуына себеп болды. Өндіріс көлеміндегі алшақтық қысқарғандықтан, еңбек нарығында еңбекке сұраныс артқандықтан, бұл нарық қатаңдайды, жұмыссыздық төмендейді және жалақы өсімі жылдамдайды. Орталық банктер инфляцияның мақсаттық көрсеткіштерін басшылыққа ала отырып, бұл өзгерістерді бақылап отырады және инфляцияны таргеттеу үшін монетарлық саясатты қажетті деңгейде түзеп отырады. Жұмыссыздық төмендеп, инфляция жылдамдағандықтан (күтілген Филлипс қисығы бойынша тәуелділік), пайыздық мөлшерлеме өндіріс көлеміндегі экспансияны жеңілдету және экономиканы салыстырмалы түрде тұрақты сақтай отырып, бірте-бірте жоғарылатылады.

Кейбір мемлекеттер, әсіресе, Ұлыбритания және АҚШ тәжірибесі, белгілі бір дәрежеде басқаша болды. 2016 жылдың басына дейінгі бес жыл ішінде жұмыссыздық деңгейі 2011 жылғы 8% деңгейінен 2016 жыл басында 5% деңгейге төмендеді. Сонымен бір мезетте, нарық бағасы бойынша жыл сайынғы ЖІӨ орта есеппен 2,1% және ТБИ арқылы есептелген инфляция 2011 жылы 5% баяулап, 2015 жылдың көп бөлігінде нөл пайыз деңгейінде ауытқыды. Бұл кезең ішінде, Англия Банкінің репо мөлшерлемесі 0,5% деңгейінде қалды. 2011 жыл Англия Банкі актив сатып алу объектісін (сандық жеңілдету) 75 млрд £ 2012 жылдың ақпанына қарай 50 млрд £ арттырды. Англия Банкі тұжырымдауынша: «Сандық жеңілдетудің мақсаты үлкен масштабты активтерді сатып алу арқылы ақша ұсынысын арттыру және орта мерзімді кезеңдегі номинал сұраныс деңгейін инфляциялық таргеттеуге сәйкестендіру».¹

Бұл берілген экономикалық жағдайдан кейін, оппоненттер Англия Банкінің инфляциялық таргеттеуден бейресми түрде кеткенін тұжырымдады. Кейбір экономистердің пікірінше, бақыланған 5 жылдан артық уақыт аралығында инфляция мен жұмыссыздық бір бағытта қозғалғандықтан, олардың арасындағы байланыс бұзылды. Англия Банкінің атап өткеніндей, Ұлыбритания Қазынашылығынан алған басты жеңілдігі – баға тұрақтылығын сақтау. Бірақ сонымен қатар үкіметтің экономикалық өсу және жұмыспен қамту бойынша саясаттарын қолдау. Сыншылардың пікірінше, инфляциялық таргеттеу қолданылса, екі мақсат ымыраға келеді.

Номинал ЖІӨ таргеттеу Монетарлық саясатты жүргізудің тиімді әдістерінің бірі ретінде кейбір экономистер ұсынған әдіс – номинал ЖІӨ таргеттеу (НЖІӨ). НЖІӨ экономикадағы өнім көлемін оның сатылған бағасына көбейту арқылы есептелетін жалпы шығын. НЖІӨ артса, ол баға өсуінің, өндіріс көлемінің артуының әсерінен не екеуінің комбинациясынан болады. Баға 2% және өндіріс көлемі 1% артса, НЖІӨ 3% артады. НЖІӨ таргеттеу орталық банктің құзыретіндегі құралдарды NGDP белгілі бір деңгейін таргеттеу үшін қолдануын білдіреді. НЖІӨ, қаржылық дағдарыстан кейінгі рецессия кезінде орын алған, трендтен төмен құлайтын болса, орталық банк пайыздық мөлшерлеме деңгейіндегі өзгерістер және ашық нарықтық операциялар арқылы ақша массасын арттырады. Мұның салдарынан, белгілі бір уақыт ішінде инфляция әрбір ұлттық таргеттеуден тыс жылдамдауы мүмкін. Бірақ пайдасы – жұмыссыздық инфляциялық таргеттеу кезеңімен салыстырғанда қатты төмендемейді. НЖІӨ трендтен тыс жылдамдайтын болса, орталық банк монетарлық саясатты қатаңдатады және инфляция белгілі бір мерзімге «таргеттеуден» төмен болуы мүмкін.

¹ The Bank of England's Sterling Monetary Framework. June 2015.
<http://www.bankofengland.co.uk/markets/Documents/money/publications/redbook.pdf#page=11>

NGDP таргеттеуді жақтаушыларының пікірінше, ол барлық сыртқы шоктар үшін (2014-2015 жж. мұнай бағасының күрт төмендеуі сияқты) жұмсартқыш бола алмайды, бірақ адамдар мен жалпы экономика үшін зардапты болуы мүмкін жұмыссыздықтағы тербелістерсіз тұрақты экономикаға қол жеткізуге мүмкіндік береді. Мұндай тұжырымдама жасалуының бір себебі – рецессия ортасында адамдарды жұмыстан қысқарту туралы шешім қабылдау кешіктіріледі (жұмыссыздық, кешігуші индикатор екенін еске түсіріңіз) және жалақының жабысқақтығы тұжырымы тағы бар. Экономикадағы шығындар төмендесе, жалақы төмен қарай реттелмейді және фирмалар біліктілігі толық көлемде қолданылмай отырған жұмысшыларға жалақы төлеп отырғандай сезінеді. Жалақы төмендемесе, жұмысшылар жұмыстан шығады. NGDP таргеттеу кезінде, инфляция қарқынының жинақталуын білдірсе, шығындар төмендейді, орталық банк экономиканы ынталандыру үшін ақша ұсынысын ұлғайтады. Бұл саясат қысқа және орта мерзімді кезеңде инфляцияның қабылданатын шығындары инфляциялық таргеттеу саясаты кезінде орын алатын жұмыссыздықтың жоғары шығындарынан төмен. 2016 жыл басына дейінгі бес жыл ішіндегі кезеңге берілген Ұлыбритания мен АҚШ тәжірибесі бойынша, инфляциялық таргеттеудің мұндай мәні жоқ. Мысалы, Англия Банкі, инфляцияны таргеттік деңгейге ынталандыру үшін пайыздық мөлшерлеме деңгейін одан әрі төмендетіп, сандық жеңілдетуді ұлғайтуды күтуі мүмкін. Берілген ТБИ 2% төмен. Репо мөлшерлемесі 0,5% болуы, пайыздық мөлшерлеме деңгейін өзгертудің икемділігінің шектеулі екенін көрсетеді. Ол ашық нарықтық операцияларды бір тәсіл ретінде қалдырады. Бірақ бұл 2012 жылдан бері 2016 жылғы тамызда Англия Банкі мөлшерлемені 0,25% төмендеткенге дейін тұрақты сақталды. Экономистерді банктің қай саясатының жұмыс жасайтыны және қаржылық дағдарыстан бергі инфляция мен жұмыссыздық арасындағы байланысты не түсіндіруі мүмкін екені қызықтырады. Орталық банк саясатын толық түсінбей нарықтарға болжау, жоспарлау және шешімдер қабылдау қиын. Ол тұрақсыздыққа әкелуі мүмкін.

35.10-СЫЗБА

Ұлыбританиядағы ТБИ, 2005-2015

Сызба ТБИ 10 жыл уақыт мерзімінде ең жоғары 5% артық және ең төменгі -0,1% аралығында ауытқығанын көрсетеді. 10 жыл уақыттық мерзім ішіндегі орташа 2,5%.



НЖӨ таргеттеу жаңа идея емес. 1977 жылғы Нобель сыйлығының лауреаты Джеймс Мид (1950 ж. Филлипстің LSE лауазымдық жоғарылауын қолдаған) өзінің сыйлық алған кездегі лекциясында осы идеяны атап өтті және басқа экономистер өз мансабында бұл идеяны зерттеді. Солардың бірі MPC бір мүшесі Мартин Уэлд және Англия Банкінің төрағасының орынбасары Чарльз Бин.

Қаржылық дағдарыстан кейін экономикадағы нәрселер сияқты НЖӨ жақсы саясат бола ала ма деген мәселе талқылануда. Көп нәрселер өсу, инфляция және жұмыссыздық сияқты экономикалық дамыған мемлекеттердің көпшілігіндегі саясат кең экономикалық ортаны ескермейтіндей қатаң емес және таргеттен жоғары немесе төмен инфляция орта мерзімді кезеңде сақталатын таргетті қамтамасыз ететін инфляциялық таргеттеу қолданылуы мүмкін. Мысалы, Ұлыбританиядағы ТБИ 2005 жылдан 2015 жылға дейінгі он жыл мерзімді кезеңдегі тербелісі 35.10-сызбада көрсетілгендей тербелді, бірақ бұл уақыт мерзімі кезеңіндегі орташа мән 2,5% болды. «Орташа мерзім» үш жылдан төрт жылға дейінгі кезең ретінде анықталса, онда 2005 және 2009 жылдар аралығында, ТБИ орташа мәні 2,6%; 2010 және 2014 ж. аралығында орташа 2,9%; 2013 пен 2015 ж. аралығында 1,35%.

2013 жылғы ақпанда Экономикалық Қатынастар Институтында (IEA) сөйлеген сөзінде Чарльз Бин Банктің шоктар бейімделу және инфляцияның таргеттен ауытқуына мүмкіндік беру үшін қажетті икемділікке ие екенін тұжырымдау арқылы ағымдық саясатты қорғады және инфляциялық таргеттеу кезіндегі тәуекелдер НЖӨ таргеттеу кезіндегімен салыстырғанда төмен екенін айтты.

ФИЛЛИПС ҚИСЫҒЫНА КӨЗҚАРАС

Филлипстің «демалыс күнгі» жұмысының макроэкономикалық теорияға соңғы 50 жылда тигізген үлесін толығымен бағалау оңай емес. Экономикалық теорияның ең жақсы өкілдері Филлипс қисығының іргелі идеясын – қысқамерзімді кезеңде инфляция мен жұмыссыздық арасында компромисс болатыны туралы идеяны талқылады. Самуэльсон – Солоу мақаласынан кейінгі жылдары Федералдық Резерв төрағасы Уильям МакКесней саясаткерлердің құзырында «баға белгілеу шығындары» әдісі бар екеніне күман келтірді. Мартиннің сыни пікірінше, тек қана инфляцияға не жұмыссыздық деңгейіне назар аударудың басқа мақсаттарға зиянды жағымсыз әсері болуы мүмкін (АҚШ конгресінің экономикалық комитетінің бірлескен мәжілісінде сөйлеген сөзінен, 1963 жыл, ақпан).

1970 ж. ұсыныс тарапынан болған шоктардан пайда болған инфляцияның жоғары және жеделдеген деңгейі байқалды және бұл жағдай кей экономистер мен саясаткерлер тұжырымдаған инфляция мен жұмыссыздық арасында ешқандай да компромисс жоқ деген пікірін растағандай болды. Экономистер назарларын жаңа зерттеу салаларына, атап айтқанда, ақша ұсынысы мен монетарлық саясатқа аударды. Дегенмен, 1990 ж. Филлипс қисығына қызығушылық қайта жаңданды және DSGE моделдерінің дамуы Филлипс қисығының қатынастарына сияқты қосылды. Әсіресе, жаңа Кейнсиандықтар Филлипс қисығына күту рөлін қосты. Жаңа Кейнсиандық Филлипс қисығында ағымдық инфляциялық болжамдарды ғана емес, болашақ инфляцияны және оның фирманың шекті шығындарына қалай әсер ететінін ескерді. 33-тарауда көргеніміздей, бұл баға құруға, инфляцияға әсер етеді.

Инфляцияны таргеттейтін және сенімділікті қолдайтын режимді қамтамасыз етуге басты назар аударылады, мысалы, инфляцияның төмен және тұрақты қарқынын сақтаудағы Швейцария мен Германияның табыстылығы. Дамыған мемлекеттердің көпшілігі инфляциялық таргеттеуге көшті. Бұл ақша агрегаттарын таргеттеуден бас тарту емес және экономикадағы орталық банк рөліне баса назар аударды. Орталық банктер инфляцияны таргеттеуден ауытқи бастайтынын болжаса, пайыздық мөлшерлеме деңгейін өзгерту әрекетін қабылдайды. Бұлай жасау барысында, монетарлық реттеу органдарының қызметінде қолданылатын, ақша агрегаттарының артықшылығына назар аударатын ақша элементтері бар. Бұл IS-LM моделін кей бакалавр бағдарламаларында оқытуға қатысты пікірталастың бір себебі; «заманауи» экономикада орталық банктер ақша ұсынысын «тікелей» бақыламайды.

Жаңа Кейнсиандық Филлипс қисығы экономикадағы өндіріс көлеміндегі алшақтық пен инфляциялық қысымды байланыстырады. Себеп пен салдарға байланысты пікірталас бар: инфляция экономиканың шектен тыс қызғанының белгісі ме не экономиканың шектен тыс қызуы инфляцияны тудыра ма? Орталық банктер пайыздық мөлшерлеме деңгейін өзгерту арқылы инфляцияны

жеңілдетуге қадам жасаса, онда экономиканың басқа салаларына әсері шығынсыз емес, басқаша айтқанда, шығынсыз дисинфляция – адасу. Жаңа Кейнсиандық Филлипс қисығының тұжырымынша, инфляция өндіріс көлеміндегі алшақтықты өлшеуді бастайды. Бірақ сыншылар оған дәлел жоқ екенін айтады. Себеп пен салдарды түсіндіру барысында экономистердің тап болатын қиыншылығы – моделдердегі уақыттық кешігу рөлі. Саяси әрекеттер инфляциядағы, жұмыссыздықтағы не өсудегі дереу өзгерістерге әкелмейді; бұлардың әрқайсысы әртүрлі уақыт кешігуінің пәні болуы мүмкін және бұның қолданылатын моделдер нәтижесі және монетарлық агрегаттар үшін салдары бар. Ақша ұсынысының өсуі инфляцияны тудырса, керісінше емес, бұл болашақ инфляцияны болжаудағы ақша агрегаттарының маңызын білдіруі мүмкін. Орталық банктер үшін кешенді моделдерде қолданылатын әртүрлі айнымалыларды қақпақылдау міндеті қиындайды және саясатты дайындаудағы кешігу маңызы мен ұзақтығы және себептері мен салдарының бағыттарына мән беріледі.

Қаржылық дағдарыс себеп пен салдарды анықтаудағы қиындықтарды одан әрі дәлелдеді. Дағдарыстың көпшілік мойындаған бір себебі – көптеген мемлекеттердегі кредиттің үрленуі – экономикалық субъектілер көргенімізден де экстенсив қарыз алды. Кредитке сұраныс пайыздық мөлшерлеме деңгейінің өскелі тұрғаны туралы қорқыныш тудырмады ма және осылайша несие алу алдын ала өсті ме не ол экономикалардың болжамы болашақта күшті өсетініне сенімділік бола ма? Орталық банктің саяси жауабы әр жағдайға әртүрлі болуы шарт. Бұл неліктен DSGE моделдерін заманауи экономикада жұмыс жасауға қатысты және мықты етудің жолы ретінде қаржы нарықтарының қосылғанының бір себебі.

Соңында, алғашқы дайындалған Филлипс қисығы саясаткерлерді қарапайым таңдаулармен қамтамасыз ету үшін жеткілікті дәрежеде жетілген және кешенді жаһандық экономиканы көрсететіндей дәрежеде болмағаны туралы қорытындылауға болады. Дегенмен, ол макроэкономикада бүгінге дейін жалғасып отырған және түсінігімізді толықтырған зерттеулерді тудырды. Кей экономистер кез келген жердегі түсінудің аяқталуға жақын екенін және болашақта жасайтын нәрсенің көп екенін айтады.

ҚОРЫТЫНДЫ

Бұл тарауда экономистердің инфляция және жұмыссыздық туралы ойларының уақыт аралығындағы эволюциясы қарастырылды. XX ғасырдың ең жақсы экономистерінің теорияларын талқыладық: Филлипс қисығы, Самуэльсон және Солоу, Фридмен мен Фелпстің табиғи деңгей туралы гипотезалары, Лукастың рационал күту теориясы, Сарджент және Барро. Бұл топтағы алты экономист экономикадағы еңбектері үшін Нобель сыйлығының лауреаттары және олардың еңбектері болашақта да маңызын жоймайтын тәрізді. Талқылауымыз Ұлыбритания экономикасының айналасында болғанымен, оның принциптері басқа мемлекеттерге де қолданылады. Ұлыбритания өзгермелі түсіндірулердің және экономикалық теориялардың қолдануын зерттеу үшін қолайлы үлгі болып табылады.

Сонымен қатар, инфляция мен жұмыссыздық арасындағы компромиссоңғы 50 жыл ішінде көптеген интеллектуалдық пікірталастарды туғызды, алайда, көптеген экономистер келісетіндей бірқатар ұстанымдар дамытылды. Мелтон Фридмен бұл консенсусты *American Economic Review* журналында 1968 жылы жарияланған «*The Role of Monetary Policy*» атты мақаласында қорытындылаған сияқты:

Инфляция мен жұмыссыздық арасында әрдайым уақытша компромисс болады; бірақ тұрақты компромисс болмайды. Уақытша компромисс инфляциядан өздігінен емес, күтілмеген инфляциядан, яғни, оның өсу қарқынынан пайда болады. Тұрақты компромистің бар болуы туралы кең таралған сенім барлығымыз қарапайым формада қабылдайтын «жоғары» және «жоғарылаушы» арасындағы түсінбестіктің қиын нұсқасы. Инфляцияның жоғарылаушы деңгейі жұмыссыздықты төмендетуі мүмкін, бірақ инфляцияның жоғары деңгейі олай жасай алмайды.

Бірақ оны қаншалықты ұзақ уақыт «уақытша» дей аламыз? ...көп дегенде кей тарихи дәлелдерді талдау нәтижесінде, инфляцияның жоғары және күтілмеген деңгейінің әсері екі жылдан бес жылға дейін жалғасуы мүмкін деген жеке көзқарас қана қалыптастыра аламыз.

ЖАҢАЛЫҚТАРДАН

Инфляцияны таргеттеу

Инфляцияны таргеттеу соңғы 20 жыл ішінде көптеген мемлекеттердің орталық банктерінің басты саясаты. Дегенмен, қаржылық дағдарыстан бері Ұлыбритания сияқты мемлекеттерде инфляцияның таргеттеу деңгейде немесе оның айналысында сирек кездесетін жағдай болды. Бұл инфляциялық таргеттеуден бас тартатқындықты білдіре ме және олай болмаса, қандай болуы тиіс?

Инфляцияны таргеттеуге қарсы Аустриялық дәйек

Қаржылық дағдарыстан кейінгі алғашқы жылдары Ұлыбритания инфляция үнемі 2,0 пайыздан жоғарырақ болды, бұл мақсаттық көрсеткіштен едәуір жоғары. Кейінірек инфляция 2015 жылдан 2016 жылға қарай айтарлықтай баяулап, нөл пайыз айналасында болды. Нақты мақсаттың болуы орталық банктің инфляцияны мүмкіндігінше мақсаттық көрсеткішке жақындату үшін шаралар қолданатыны туралы белгіні әр адамға жеткізуді білдіреді. Ұлыбританияда 2016 жылы пайыздық мөлшерлеме 0,5% деңгейінде және осы жылғы тамызда 0,25% төмендетілді, 2015 жылы мұнай бағасының төмендеуі инфляцияның мақсаттық көрсеткіштен едәуір төмен болатыны білдірді.

2013 жылғы шілдеде Англия Банкінде жаңа төраға Марк Карни болды. 2013 жылғы ақпанда Қазына жинау комитетінің алдында берген дәлелінде Карни Англия Банкінің өз бақылауында экономикалық қайта қалпына келтіруді қамтамасыз ету үшін пайыздық мөлшерлеме деңгейін Федералдық Резерв мысалында төмен деңгейде сақтайтынын және процесс барысындағы жоғары инфляция төлеуге тұрарлық баға болатынын атап көрсетті. Бұл инфляциялық таргеттеудің NGDP таргеттеуге ауыстырылуын білдіре ме? Англия Банкі инфляциялық таргеттеуден бас тартпағанын айтты. Дегенмен, инфляция бәсеңдетілген деңгейде сақталып, жұмыссыздық төмендегендіктен, кейбір экономистер Филлипп қисығындағы тәуелділіктің бұзылғанын ұсынды.

2016 жыл басында ESCP Еуропалық Бизнес Мектебінің профессоры Энтони Ж. Эванс «Sound money: An Austrian proposal for free banking, NGDP targets, and OMO reforms» атты мақаласын жариялады. Мақаласында сандық жеңілдетуді қолдану әсері орталық банктің ашық нарық операциялар арқылы ақша ұсынысын арттырғанын, пайыздық мөлшерлеме деңгейінің ақша бағағына әсер ететінін ұсынды. Бұл олардың инфляциялық таргеттеу саясатына қауіп төндіретінін тұжырымдауға болады, себебі орталық банктер ақша ұсынысын да, пайыздық мөлшерлеме деңгейін де бір уақытта бақылай алмайды.



Томас пікірі бойынша, Англия Банкінің MPC таратылуы қажет және банк сандық жеңілдетуді қолдану арқылы инфляцияны таргеттеуден НЖӨ таргеттеуге ауысуы қажет. Эванс пікірінше, уақыт аралығындағы тұрақты экономикаға қол жеткізуге ықпал етеді. Дегенмен, Эванс болашақты алдын алмаса да талқылауға

тұрарлық тіпті радикал реформаларды ұсынды. Бұл реформалардың бірі – Англия Банкін тарату және «еркін банктерді» құру. Еркін банктер жаңа идея емес. Ол бір кездері Аустрия экономикасының ерекшелігі болған. Негізінен, банктер еркіндігі олардың ешқандай үкіметтің не монетарлық органдардың интервенциясынсыз жеке ақшасын басып шығаруда және пайыздық мөлшерлемелерін белгілеу еркіндігін білдіреді. Соңғы инстанциялық кредитордың болмауынан (яғни орталық банктің) келеңсіз оқиғалар орын алып, банкроттық мүмкіндігі туындағанда және моральдық тәуекелдер төмендегенде еркін банктерге қажетті тәртіпті қамтамасыз етеді.

Сұрақтар

- 1 Монетарлық саясат инфляцияны таргеттеу үшін қалай қолданылуы мүмкін екенін түсіндіріңіз.
- 2 Англия Банкі сияқты орталық банктер соңғы 10 жылда инфляцияның мақматтық көрсеткіштеріне жетуде қаншалықты табысқа ие болды деп ойлайсыз? Жауабыңызды негіздеңіз.
- 3 Номинал ЖІӨ, айталық, 6% өсу деңгейінде таргеттеу үшін жасалған саясаттарды орталық банк қалай бекітеді?
- 4 Төмендеуші жұмыссыздық, біршама өсу және мақсаттық көрсеткіштен 2% төмен инфляция берілген. Бұл жағдайда Филлипс қисығы жақсы және шынымен «бұзылған» деп ойлайсыз ба? Түсіндіріңіз.
- 5 «Еркін банкинг» идеясын түсіндіріңіз. Экономикасында орталық банктер монетарлық саясатты жүргізетін, ақша басып шығаратын және соңғы инстанциядағы кредит беруші ролін атқаратын елдерге қарағанда, еркін банктердің жұмысы тұрақты экономикалық ортаны қаншалықты қалыптастыра алады деп ойлайсыз?

ТҮЙІН

- Филлипс қисығы инфляция мен жұмыссыздық арасындағы теріс тәуелділікті сипаттайды. Жиынтық сұранысты ұлғайту арқылы саясаткерлер Филлипс қисығындағы жоғары инфляциямен және төменгі жұмыссыздықпен сипатталатын нүктені таңдай алады. Жиынтық сұранысты қысқарту арқылы, саясаткерлер Филлипс қисығындағы төмен инфляциямен және жоғары жұмыссыздықпен сипатталатын нүктені таңдай алады.
- Қазіргі экономистердің көпшілігі Филлипс қисығымен сипатталған инфляция мен жұмыссыздық арасындағы компромистің тек қысқамерзімді кезеңде сақталатыны туралы көзқарасты ұстанады. Ұзақмерзімді кезеңде күтілетін инфляция нақты инфляциядағы өзгерістерді реттейді және қысқамерзімді кезеңдегі Филлипс қисығы жылжиды. Нәтижесінде, ұзақмерзімді кезеңдегі Филлипс қисығы жұмыссыздықтың табиғи көрсеткіші деңгейіне сәйкес тік болады.
- Қысқамерзімді кезеңдегі Филлипс қисығы да жиынтық ұсыныстағы шоктар әсерінен жылжуы мүмкін. 1970 ж. мұнай бағасының жоғарылауы сияқты жағымсыз ұсыныс шоктары инфляция мен жұмыссыздық арасындағы нашар компромисті ұсынады. Сондықтан, жағымсыз ұсыныс шоктарынан кейін, саясаткерлер жұмыссыздықтың әр берілген деңгейінде жоғары инфляция деңгейін немесе инфляцияның кез келген берілген деңгейінде жұмыссыздықтың жоғарырақ деңгейін қабылдауға мәжбүр болады.
- Орталық банк инфляцияны төмендету үшін ақша ұсынысының өсуін қысқартқан кезде, ол экономиканы қысқамерзімді Филлипс қисығының бойымен жылжытады, нәтижесінде, уақытша жоғары жұмыссыздық орын алады. Дисинфляция шығыны инфляциялық күтудің қаншалықты тез төмендейтініне байланысты. Кейбір экономистердің пікірінше, төменгі инфляцияға сенімді міндеттілік болжамның жылдам реттелуін тудыру арқылы дисинфляция шығынын төмендетеді.
- Төмен инфляцияны сақтап қалудағы сенімділік көптеген мемлекеттердің орталық банктерге баға тұрақтылығын сақтап қалу мақсатында монетарлық саясатты жүргізуіне тәуелсіздік беруін тудырады.
- Инфляциялық таргеттеуге балама – НЖІӨ таргеттеу. Ол монетарлық саясаттың номинал ЖІӨ өзгерісіне жауап ретінде ұлғаюына немесе қысқаруына мүмкіндік береді. Инфляция «қаланатын» таргеттен төмен не жоғары болған кезде, монетарлық саясат экономикадағы шоктарға жауап береді. Бірақ анағұрлым тұрақты экономикаға әкеледі.

ШОЛУ СҰРАҚТАРЫ

- 1 Филлипс әуелгіде инфляциядан гөрі ақшалай жалақыдағы өзгеріс деңгейіне қарады, бірақ Филлипс қисығы инфляция мен жұмыссыздық арасындағы компромиспен ассоциацияланады. Ақшалай жалақы өзгерісінің деңгейі мен инфляция арасында қандай байланыс бар?
- 2 Қысқамерзімді кезеңде неліктен инфляция мен жұмыссыздық арасында компромисс болуы мүмкін екенін түсіндіріңіз.
- 3 Инфляция мен жұмыссыздық арасындағы қысқамерзімді кезеңдегі таңдауды сызыңыз. Орталық банк экономиканы бұл сызық бойымен бір нүктеден екінші нүктеге қалай жылжытуы мүмкін?
- 4 Инфляция мен жұмыссыздық арасындағы ұзақмерзімді кезеңдегі компромисті сызыңыз. Қысқамерзімді кезеңдегі компромиспен ұзақмерзімді кезеңдегі компромистің қалайша бір-бірімен байланысты екенін түсіндіріңіз.
- 5 Неліктен экономистер макроэкономикалық саясаттағы болжамдар рөліне мән береді?
- 6 Жұмыссыздықтың табиғи көрсеткішіндегі «табиғилық» неден көрінеді? Жұмыссыздықтың табиғи көрсеткіші неліктен әр мемлекетте әртүрлі болуы мүмкін?
- 7 Күтілетін инфляция қысқамерзімді кезеңдегі Филлипс қисығында қалайша өзгертулер тудыруы мүмкін?
- 8 Қауаңшылық ауыл шаруашылығы өнімдерін бүлдіріп, тамақ бағасын қымбаттатты делік. Оның инфляция мен жұмыссыздық арасындағы таңдауға тигізетін әсері қандай?
- 9 Орталық банктерге монетарлық саясатты бекітуде тәуелсіздік берудің себептері қандай?
- 10 Инфляциялық таргеттеу мен НЖІӨ таргеттеу арасындағы басты айырмашылықтар қандай?

МӘСЕЛЕ ЖӘНЕ ШЕШІМ

- 1 Жұмыссыздықтың табиғи көрсеткіші 6%. Төменде көрсетілген төрт жағдайды сипаттау үшін қолдануға болатындай етіп бір сызбаға екі Филлипс қисығын салыңыз. Әр жағдайдағы экономиканы сипаттайтын нүктені көрсетіңіз.
 - a. Нақты инфляция 5% және күтілетін инфляция 3%.
 - b. Нақты инфляция 3% және күтілетін инфляция 5%.
 - c. Нақты инфляция 5% және күтілетін инфляция 5%.
 - d. Нақты инфляция 3% және күтілетін инфляция 3%.
- 2 Төмендегі жағдайлардың қысқа және ұзақмерзімді кезеңдегі Филлипс қисықтарына әсерін көрсетіңіз. Жауабыңызды негіздейтін экономикалық себептерді келтіріңіз.
 - a. Жұмыссыздықтың табиғи көрсеткішінің өсуі.
 - b. Импортталатын мұнай бағасының төмендеуі
 - c. Мемлекеттік шығындардың артуы.
 - d. Күтілетін инфляцияның төмендеуі.
- 3 Тұтыну шығындарының төмендеуі рецессияға себеп болды.
 - a. Экономикадағы өзгерістерді AD/AS және Филлипс қисығының сызбасын қолдану арқылы көрсетіңіз. Қысқамерзімді кезеңдегі инфляция мен жұмыссыздыққа не болады?
 - b. Енді уақыт өте келе күтілетін инфляция нақты инфляциядағы өзгерістермен бірдей бағытта өзгереді делік. Қысқамерзімді кезеңдегі Филлипс қисығының жағдайы қандай болады? Рецессия аяқталғаннан кейін экономика инфляция-жұмыссыздықтың жақсы немесе нашар комбинациясына тап бола ма?
- 4 Экономика ұзақмерзімді кезеңдегі тепе-теңдікте делік.
 - a. Экономиканың қысқа және ұзақмерзімді кезеңдегі Филлипс қисықтарын салыңыз.
 - b. Бизнес пессимизм толқыны жиынтық сұранысты төмендетті делік. Бұл шок әсерін (a) пунктіндегі сызбада көрсетіңіз. Орталық банк экспансиялық монетарлық саясатты қолға алса, ол экономиканы өзінің бастапқы

инфляция деңгейіне және бастапқы жұмыссыздық деңгейіне әкеле ала ма?

- с. Енді экономика ұзақмерзімді кезеңдегі тепе-теңдікке қайтты делік. Бұл шок әсерін (а) пунктіндегі жаңа сызбада көрсетіңіз. Орталық банк экспансиялық монетарлық саясатты қолға алса, ол экономиканы өзінің бастапқы инфляция деңгейіне және бастапқы жұмыссыздық деңгейіне әкеле ала ма? Орталық банк тежеуші монетарлық саясатты қолға алса, ол экономиканы өзінің бастапқы инфляция деңгейіне және бастапқы жұмыссыздық деңгейіне әкеле ала ма? Бұл жағдай (b) пунктіндегі жағдайдан неліктен ерекшеленеді?
- 5 Орталық банк жұмыссыздықтың табиғи көрсеткіші 6%, нақты табиғи деңгей 5,5% деп сенеді делік. Орталық банк саяси шешімдерін өз сенімдеріне негіздейтін болса, экономикаға не болуы мүмкін?
- 6 Орталық банк инфляция деңгейін төмендету үшін тежеуші монетарлық саясатты жалғастыратынын жариялады делік. Төмендегі жағдайлар рецессияны қаншалықты ауырлатады? Түсіндіріңіз.
- Жалақы бойынша келісімшарттар қысқа мерзімді.
 - Орталық банктің инфляцияны төмендететініне сенімділік төмен.
 - Инфляцияны күту өте тез нақты инфляцияға жақындады.
- 7 Кейбір экономистердің пікірінше, қысқамерзімді кезеңдегі Филлипс қисығы салыстырмалы түрде тік және экономикадағы өзгерістерге жауап ретінде жылдам жылжиды. Бұл экономистердің қарама-қарсы көзқарастағы экономистерге қарағанда инфляцияны төмендету үшін тежеуші саясатты қолдану ықтималдығы қандай?
- 8 Барлық жалақылар үш жылдық келісімшартта бекітілетін экономиканы елестетіңіз. Осы экономикада орталық банк монетарлық саясаттағы дисинфляциялық өзгерісті хабарлады. Экономикадағы әр адам орталық банк хабарламасына сенеді. Бұл дисинфляция шығынсыз бола ма? Орталық банк дисинфляция шығынын төмендету үшін қандай шара қолдануы мүмкін?
- 9 Инфляцияның танымал еместігі берілген, сайланған басшылар неліктен инфляцияны төмендету жолдарын әрдайым қолдамайды? Экономистердің пікірінше, мемлекет орталық банктерге монетарлық саясат туралы шешімдерді саясаткерлердің араласуынсыз өз бетінше шешімдер қабылдауына мүмкіндік беру арқылы дисинфляция шығындарын төмендеті алады. Неліктен олай болуы мүмкін?
- 10 Кей экономистер ұсынуынша, орталық банктер пайыздық мөлшерлеме деңгейін таргеттеу (r) кезінде төмендегі ережеге сай болуы қажет:

$$r = 2 + p + \frac{1}{2} \frac{(y - y^*)}{y^*} + \frac{1}{2} (p - p^*)$$

Мұндағы: p – соңғы жыл ішіндегі инфляцияның орташа деңгейі;

y – жаңа ғана есептелген нақты ЖІӨ;

y^* – өндіріс көлемінің бағаланған табиғи деңгейі;

p^* – орталық банктің инфляцияның таргеттеу деңгейі 2%.

- Пайыздық мөлшерлемені белгілеудің бұл ережесінің артындағы логиканы түсіндіріңіз. Ереженің қолдануын жақтайсыз ба?
- Кейбір экономистер монетарлық саясат үшін бұл ережені жақтайды. Бірақ p мен y инфляция мен өндіріс көлемінің болашақ болжамы болуы керек деп сенеді. Нақты мәндер орнына болжама мәнді қолданудың артықшылығы неде? Кемшіліктері қандай?

36 ҰСЫНЫС ТАРАПЫНАН ЖҮРГІЗІЛЕТІН САЯСАТ

Соғыстан кейінгі саясат назары жиынтық сұранысты басқаруда болды. 1960 жылдың соңы мен 1970 жылға дейін сұраныс менеджментіне, экономистер экономиканың қуаттылығы – жиынтық ұсынысқа қатысты сұрақтар қарай бастады. Әсіресе, экономистер сұраныс менеджментінің ерекшелігі болған салықтардағы жиі өзгерістер әсеріне, экономиканың ұсыныс тарапын қарастыра бастады.

Ұзақ мерзімді кезеңде, AS тік екенін, бірақ, қысқа мерзімді кезеңде солдан оңға қарай оң көлбеулі екенін көрдік. AS оңға жылжуы экономиканың қуаттылығын және ұлттық табысты арттырады (және тиісінше төмен жұмыссыздық), бағаға қысымды төмендетеді. Осылайша, экономиканың ұсыныс жағына назар аудару тұрақты экономикалық өсуге; жоғары өсуге; төмен жұмыссыздыққа; төмен не тұрақты инфляцияны әкелуге көмектеседі. Тиісінше, ұсыныс тарапынан саясаттар жиынтық ұсынысқа ықпалды факторларына әсер ету тәсілдеріне назар аударады. Жиынтық ұсыныс фирмалардың түрлі баға деңгейінде өндіруді таңдайтын тауар мен қызмет көлемін көрсетсе, онда фирма мінез-құлқына әсер ететін факторларды қарастыру маңызды бастапқы нүкте.

ЖИЫНТЫҚ ҰСЫНЫС ҚИСЫҒЫНДАҒЫ АУЫТҚУЛАР

33-тараудан көргеніміздей, AS жылжуын тудыратын көптеген факторлар бар. Оларды еңбектегі, заттай не адами капиталдағы өзгерістер, табиғи ресурстардың қол жетімділігі, технологиядағы өзгерістер және баға деңгейі туралы күтулер деп топтастырған болатынбыз. Бұл топтастыру AS қисығында туындауы мүмкін өзгерістерді толығырақ қарастыруға негіз.

Ұзақ мерзімді кезеңдегі AS тік, қысқа мерзімді кезеңде оң көлбеулі екенін көрдік. Жиынтық ұсынысты экономиканың қуаттылығы ретінде қарастырсақ, ұзақ мерзімді кезеңдегі тік AS интуитив мән береді. Экономикадағы берілген жалақы деңгейінде жұмыс жасағысы келген әрбір индивид жұмыс таба алады (яғни толық жұмыспен қамту орын алған), сол сияқты, әрбір фирма өзінің максимал қуатында өнім өндіреді және жұмыссыз қолданылмай жатқан машиналар жоқ деп елестетіңіз, онда экономика толық жұмыспен қамту кезіндегі өндіріс көлемі деп аталатын өзінің максимал өндіріс қуатында болады (Y_1).

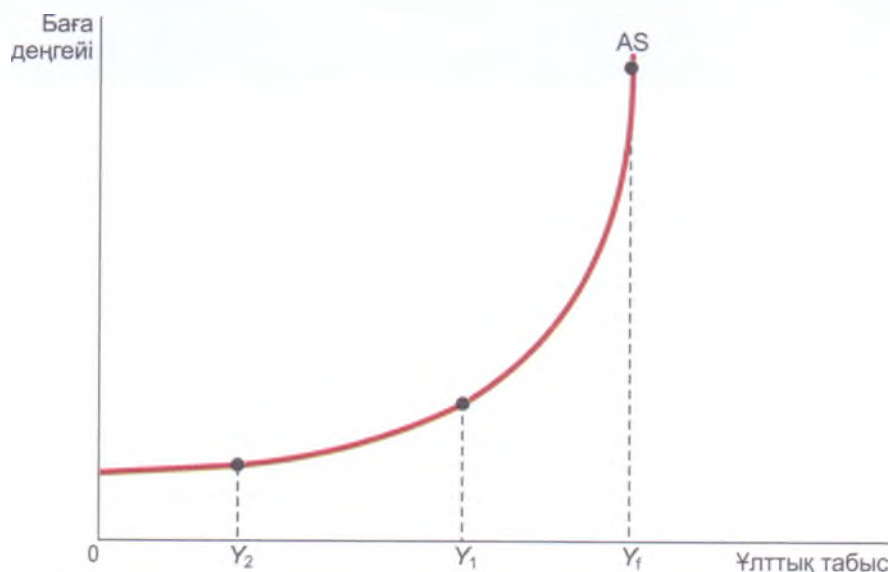
Зерттеуімізден бұл толық жұмыспен қамту кезіндегі өндіріс көлеміндегі уақытша тербелістер әсерінен қысқа мерзімді кезеңдегі AS жылжуы мүмкін екенін байқадық. Бірақ, бағадағы, жалақыдағы және бұрыс қабылдаулардағы өзгерістер экономикаға әсер еткеннен кейін, өндіріс көлемі ұзақ мерзімді кезеңдегі тепе-теңдік деңгейіне қайта оралады. Жиынтық сұраныстағы өзгерістер экономикалық іс-әрекеттегі тербелістерді тудыруы мүмкін, оны тұрақтандыру және сұранысты басқару үшін фискалдық және монетарлық саясаттар жүзеге асырылуы мүмкін. Дегенмен, саясаттар жиынтық сұранысты ынталандыру үшін жүргізілсе, өнім көлеміндегі алшақтықтың мөлшеріне және экономиканың жиынтық сұраныстағы өсуге жауап беру икемділігіне байланысты әсер етеді. Жұмыссыздықтың қаншалықты төмендетілгеніне және баға деңгейінің қаншалықты өзгергеніне экономиканың икемділігі әсер етеді.

36.1-сызбада бұған дейінгі қарастырған AS қисығынан өзгеше AS қисығы көрсетілген. Толық жұмыспен қамту кезіндегі өндіріс көлемі деңгейінде AS тік, Y_1 мен Y_2 аралығында AS тік, Y_2 мен Y_1 аралығында көлденең. Бұл жаңа Кейнсиандық AS қисығы деп аталады.

36.1-СЫЗБА

Жаңа Кейнсиандық жиынтық ұсыныс қисығы

Толық жұмыспен қамту кезіндегі өндіріс көлемі деңгейінде Y_f жаңа Кейнсиандық жиынтық ұсыныс тік. Ұлттық табыстың төменгі деңгейінде, AS горизонталь. Бұл экономикадағы айтарлықтай бос қуаттың бар екенін білдіреді. Ұлттық табыс артқан сайын, фирманың өндіріс көлемін арттыру қабілеті қиындай бастайды, сондықтан AS қисығы түзеле бастайды және толық жұмыспен қамту болған кезде ол вертикаль болады.



Бастапқы нүкте мен Y_2 арасында экономикада айтарлықтай бос қуаттар болады, бірақ ол бос қуаттар Y_1 деңгейіндегі толық жұмыспен қамту кезіндегі өндіріс көлеміне жақындаған сайын қысқара бастайды. 36.2-сызбада көрсетілгендей AD жылжитын болса, мұның ұлттық табысқа және баға деңгейіне әсері бар. Экономика P_1 баға деңгейінде Y_1 нүктесінен бастайтын болса, экономикада айтарлықтай көп бос қуаттар болады және өндіріс көлеміндегі алшақтық та үлкен. Фискалдық және/немесе монетарлық саясат AD оңға жылжитса, ұлттық табыстың жоғарылауы Y_3 -ден Y_2 дейінгі салыстырмалы түрде үлкен көлемге артады. Баға деңгейінің өсуі Филлипс қисығының салыстырмалы түрде үстірт екенін және жұмыссыздықтың төмендеуі мен баға деңгейінің артуы арасындағы компромистің ыңғайлы екенін ұсынады. Саясат жиынтық сұранысты оңға қарай ауытқытса, компромистің өзгеруі және ұлттық табыстың жоғарылауы толық жұмыспен қамту кезіндегі өндіріс көлеміне жақындаған сайын азаяды, баға деңгейінің жоғарылауы жылдам арта бастайды.

Компромисс нәтижесінде уақыт өткен сайын нашарлай бастайды? Оның себебі – AD жоғарылаған сайын, қоғамның шектеулі ресурстарына қысым жоғарылайды. Мысалы, AD қисығы AD_3 -тен AD_4 дейін артса, фирмалар жоғарылаған сұранысты қанағаттандыру үшін өндіріс көлемін арттыруды және көбірек өндіріс факторларын сатып алуды қарастырады. Өндіріс факторларына сұраныс артқандықтан, бағасы да жоғарылайды. Жұмыс күшінің белгілі бір түрлері басқаларына қарағанда жылдам тапшы болуы мүмкін, нәтижесінде, сол өндірістердегі жалақы деңгейі күрт жоғарылауы мүмкін. Мысалы, құрылыс индустриясындағы білікті жұмыс күшіне сұраныс өсуі мүмкін. Бірақ қысқамерзімді кезеңде бұл біліктілікке ие адамдар ұсынысы шындыққа жанаспайтындай көрінуі мүмкін. Білікті тас қалаушыларды, сантехниктерді, сылақшылар мен электриктерді дайындауға біршама уақыт қажет. Бұл біліктілікке адамдар өздерінің жоғары сұранысқа ие екенін біліп, нәтижесінде, өз еңбектерін жоғары жалақыға сатуы мүмкін. Жоғары жалақы төлейтін фирмалар шығындарының артқанын көріп, бұл артық шығындарды тұтынушыларға жоғары баға түрінде жіберуі мүмкін және инфляция жылдамдай бастайды. Экономика толық жұмыспен қамту кезіндегі өндіріс көлеміне жақындаған сайын, өнім өндірісі артады, ресурстар шектеулі бола бастағандықтан, бағаға әсер үлкенірек. Бірақ экономиканың одан әрі өсу қабілеті төмендейді.

Өндіріс көлеміндегі алшақтық маңызы

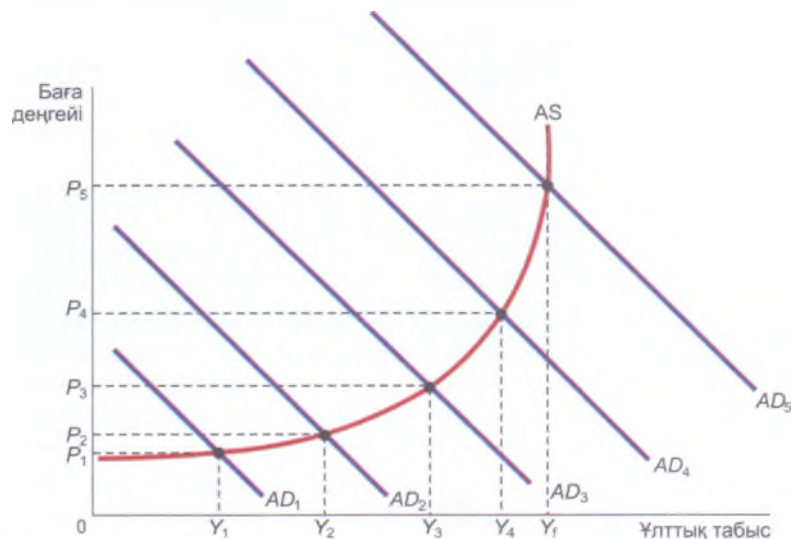
Саясаткерлердің белгілі бір уақыт мерзіміндегі өндіріс көлеміндегі алшақтықтың қандай болатынын білу қиын болуынан, ұсыныс тарапынан саясатқа назар аудару артады. Өндіріс көлеміндегі алшақтықты екі тәсілмен есептеуге болады. Біріншісі – нақты өндіріс көлемін потенциал өндіріс көлемінен азайту. Мұндағы потенциал өндіріс көлемі нарықтың жетілген бәсекелестігіне негізделеді. Екіншісі – нақты өндіріс көлемін табиғи өндіріс көлемінен азайту.

Мұндағы табиғи өндіріс көлемі жетілмеген бәсекені және баға мен жалақының қатаңдығын болжайды. Монетарлық пен фискалдық саясаттың бір-бірімен қатар қалай жұмыс жасайтынын және мемлекет әдейілеп жиынтық сұранысқа әсер етуге тырыспаса да, салықтардағы, мемлекеттік әлеуметтік төлемдердегі және мемлекеттік шығындардағы өзгерістер жиынтық сұраныстың деңгейіне әсер етеді. Монетарлық саясат инвестициялық шешімдерге және айырбас бағамына, нәтижесінде таза экспортқа әсер етеді. Монетарлық және фискалдық саясаттың таза әсері жиынтық сұранысты ынталандыру болса, онда өндіріс көлеміндегі алшақтық мөлшері баға деңгейі мен ұлттық табыстағы өзгерістерге әсер етеді.

36.2-СЫЗБА

Жиынтық ұсыныс қисығы және өндіріс кемшіліктері

Экономикада айтарлықтай бос қуаттылық болған кезде, жиынтық сұраныс өсуі, ұлттық табыстың салыстырмалы түрде үлкен және баға деңгейіндегі салыстырмалы түрде аз жоғарылауға әкелуі мүмкін. Жиынтық сұраныс ресурстар шектеулілігін арттыруды жалғастырса, ұлттық табыстың салыстырмалы түрде аз өсуін білдіреді, бірақ ресурстарға қысымның артуы баға деңгейінің жылдамырақ артуына әкеледі.



36.3-сызбадағы (а) панеліндегі экономика Y_1 нүктесінде тепе-теңдікте делік. Өндіріс көлеміндегі алшақтық толық жұмыспен қамту кезіндегі өндіріс көлемі мен нақты өндіріс көлемі арасындағы қашықтық $Y_1 - Y_1$ ретінде берілген. Жиынтық сұраныстың AD_2 дейін артуы ұлттық табыстың Y_2 дейін және баға деңгейінің P_2 дейін артуына әкеледі. Өндіріс көлеміндегі алшақтық қысқарады, бірақ экономикада кей өндіріс кемшіліктері орын алады да, нәтижесінде, ұлттық табыстың артуы өсе түскен инфляция баға деңгейіне келеді. Жиынтық сұраныстағы одан кейінгі кез келген өсу экономиканың шектен тыс қызып кету қаупінде екенін білдіреді – мұнда, ұсыныс тарапынан шектеулер бағаға қысымның артқанын білдіреді.

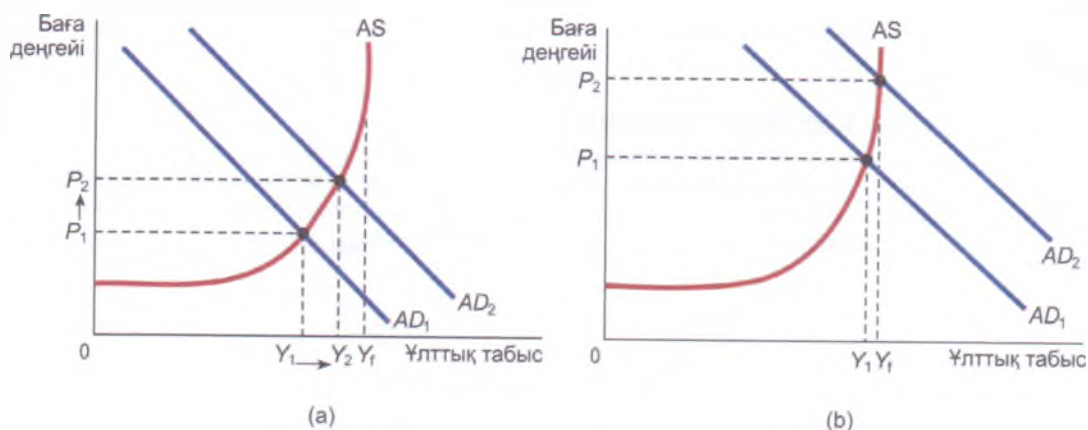
(b) панелінде бастапқы тепе-теңдік Y_1 деңгейінде берілген, бірақ тағы да $Y_1 - Y_1$ ретінде берілген өндіріс көлеміндегі алшақтық кішірек. Экономика AS тік болуы және жиынтық сұраныстың өсуі ұлттық табыстың артуының өте аз екенін, бірақ баға деңгейіне әсердің өте мықты екенін білдіреді. Экономика шектен тыс қызуда және жиынтық сұраныстағы өсуді қанағаттандыру үшін қажетті жеткілікті қуаттылығы жоқ және сондықтан басты әсерлер бағаға тиеді.

Өндіріс көлеміндегі алшақтық мөлшерін тәжірибеде есептеген оңай, бірақ шын өмірде оны бағалау қиын. Ол үшін қолданылатын моделдер әртүрлі және модель иелерінің қолданатын параметрлерінің көлемі түрлі болғандықтан, алынатын нәтижелер алуан түрлі болуы мүмкін. Саясаткерлер шешімдерді бағаланған өндіріс көлеміндегі алшақтыққа негіздейтін болса, ол дұрыс емес, саясат әсері күтілетін әсерлерден өзгеше болуы мүмкін. Осы себептен де ұсыныс тарапынан жүргізілетін саясатты жақтаушылар экономиканың өндіріс қуаттылығын арттыруға назар аудару саяси үйлесімнің маңызды элементі болуы тиіс дейді.

36.3-СЫЗБА

Өндіріс көлеміндегі алшақтық көлемінің әсері

(a) панелінде жиынтық сұраныстағы өсудің ұлттық табысқа және баға деңгейіне әсері көрсетілген. Мұнда өндіріс көлеміндегі алшақтық айтарлықтай үлкен. Керісінше, өндіріс көлеміндегі алшақтық, (b) панелінде көрсетілгендей, айтарлықтай аз болған кезде, экономика өзінің бастапқы тепе-теңдігінде, жиынтық сұраныстың артуы баға деңгейіне айтарлықтай көп әсер етеді.



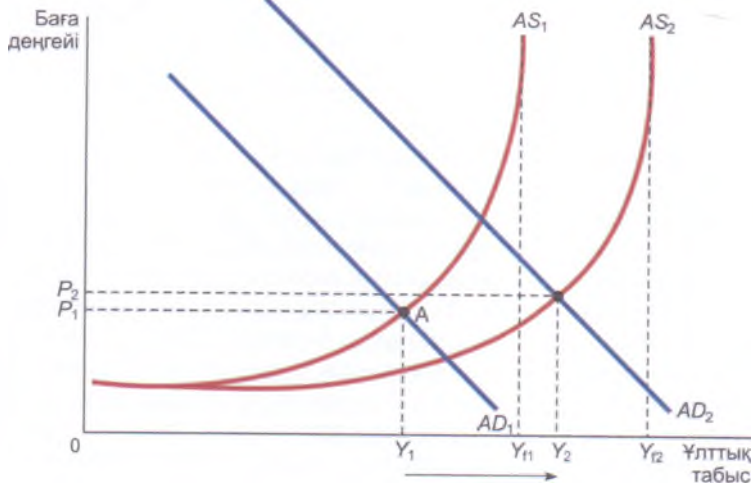
Тұрақты өсу

Ұсыныс тарапынан жүргізілетін саясатты жақтаушы экономистер, саясат экономиканың қуаттылығын арттыруға бағытталған болса, онда ұзақмерзімді кезеңде ұлттық табысты арттыруға болады және баға деңгейін айтарлықтай тұрақты сақтап қалуға болады деп есептейді. Бұл 36.4-сызбада көрсетілген.

36.4-СЫЗБА

Тұрақтандырылған экономикалық өсу

Ұсыныс тарапынан саясат жүргізушілер AS қисығын AS₁-ден AS₂ дейін жылжытса, жиынтық сұраныстың AD₁-ден AD₂ дейін артуы ұлттық табыстың Y₁-ден Y₂ дейін салыстырмалы түрде айтарлықтай жоғарылауына, бірақ баға деңгейінің P₁-ден P₂ дейін аз өсуіне әкеледі. Жаңа AS қисығы толық жұмыспен қамту кезіндегі өндіріс көлемінің Y_P-ден Y_P дейін өсуімен көрсетілген экономика қуаттылығының артуымен ассоциацияланады.



Қоғам бастапқы AS қисығы AS_1 және бастапқы AD қисығы AD_1 болған жағдаймен бетпе-бет келді делік. Бастапқы тепе-теңдік баға деңгейі P_1 және ұлттық табыс деңгейі Y_1 болатын A нүктесінде. Берілген бастапқы AS қисығы жағдайында, жиынтық сұраныстың AD_2 дейін артуы кезінде экономика анағұрлым көп өндіріс кемшіліктерін сезіне бастайды және нәтижесінде баға деңгейі жылдам өсе бастайды. Ұсыныс тарапынан жүргізілетін саясаттар AS қисығын AS_2 оңға жылжыта алса, бұл Y_{12} салыстырғанда жаңа толық жұмыспен қамту кезіндегі өндіріс көлемін, Y_{12} береді. Жиынтық сұраныстың AD_2 артуы нәтижесінде ұлттық табысты Y_1 -ден Y_2 арттырады, бірақ баға деңгейі салыстырмалы түрде аз өседі де, P_1 -ден P_2 дейін өседі. Көптеген экономистердің пікірінше, аз инфляцияның экономикада орын алғаны жақсы, себебі ол фирмаларды өнім өндіруге және кеңеюге ынталандырады. AS оңға жылжыту арқылы экономика өмір сүру деңгейін арттырады және жұмыссыздықты төмендетеді, баға деңгейін тұрақты сақтай алады (мұндағы баға тұрақтылығы инфляцияның оңтайлы деңгейі, яғни таргеттелген инфляция деңгейі). Бұл тұрақтандырылған экономикалық өсуді көрсетеді.

ӨЗДІК ЖҰМЫС AS оңға жылжыта алатын фактор қандай? «Өндіріс кемшіліктері» нені білдіреді?

ҰСЫНЫС ТАРАПЫНАН ЖҮРГІЗІЛЕТІН САЯСАТ ТҮРЛЕРІ

Ұсыныс тарапынан жүргізілетін саясатты жақтаушылар мемлекеттік секторға қарағанда, нарықтардың және жеке сектордың ресурстарды әлдеқайда тиімді бөлістіре алатынына кәміл сенеді. Тұжырымдарды жасай отырып, саясат ресурстардың тиімдірек бөлінуін қамтамасыз ететін нарықтың жұмыс жасауын жақсартуға бағытталады. Бұл саясаттар **ұсыныс тарапынан нарыққа бағытталады**. Үкімет экономикаға араласуды жоспарласа, онда ұсыныс тарапынан жүргізілетін саясатты жақтаушыларына сәйкес, инфрақұрылымды дамыту, ғылыми-зерттеу және конструкторлық жұмыстарды арттыру және білім беру саласына инвестиция құю сияқты экономиканың қызмет етуін жақсартатын ресурстарға инвестиция жасауға бағытталуы керек. Бұл саясаттар **интервенттік саясаттар** деп аталады. Енді осы кең көлемді классификацияға енетін саясаттарды толығырақ қарастырамыз.

Ұсыныс тарапынан нарыққа бағытталған саясаттар – анағұрлым тиімді баға белгісі арқылы ресурстар бөлінісін жақсарту үшін дайындалған, нарықтарға еркіндік беруге бағытталған саясат

Ұсыныс тарапынан интервенттік саясат – инфрақұрылымға, білім беруге және ғылыми-зерттеу және конструкторлық жұмыстарға инвестиция жасау арқылы нарықтардың қызмет етуін жақсартуға бағытталған саясат

Ұсыныс тарапынан нарыққа бағытталған саясат

Ұсыныс тарапынан нарыққа бағытталған саясаттың мақсаты баға белгісінің тиімділігін арттыру арқылы нарықтың тиімді қызмет етуіне көмектесу арқылы ресурстардың анағұрлым тиімдірек бөлінуіне қол жеткізу. Бұл саясаттардың іргелі негізі нарықтардың ресурстарды бөлудің ең тиімді тәсілі екені туралы сенім. Кейінсиандық сұраныспен басқару саясатын қолдану үкіметтің экономикаға араласуын бірте-бірте күшейтеді, мемлекет халықтың атынан бірқатар салалар мен фирмаларды басқара бастады. Көптеген үкіметтер мұқтаж жандарды қолдау үшін жалпыхалықтық әл-ауқат мемлекетін құра бастады, бірақ мемлекеттің соған кеткен шығындарын өтеу үшін салықтарды көтеруге тура келеді.

Ұсыныс тарапынан жүргізілетін саясат 1980 жылы дамыған мемлекеттер стагфляциямен күресуге тырысып отырған кезде пайда болды. Бұл бөлім тарих бойынша сабақ беруге бағытталмаған, бірақ ұсыныс тарапынан болатын саясат айналасында көрініс тапқан маңызды мәселелерге назар аудару үшін АҚШ пен Ұлыбританияның жүргізген саясатына сүйенеді. «Ұсыныс тарапынан төңкеріс» деп аталатын идея негізі мемлекеттің экономикаға әсеріне қайту, мемлекеттік шығындарды қысқарту, ынталандыруларды арттыру үшін салық және әлеуметтік көмек жүйелерін реформалау, еңбек нарығын анағұрлым икемді ету және қоғамда кәсіпкерлік мәдениетті ынталандыру үшін оған (еңбек нарығына) еркіндік беру. Бұл саясаттың көпшілігі ынталандыруларды дамыту үшін бағытталады.

Салық және әл-ауқат саясатын реформалау Салықтардың ынталандыруларға және нарықтық нәтижелерде бұрмалауларға әсер ететінін көрдік. Әлеуметтік төлемдерді адамдарға қиын кезеңдерде қолдау ретінде берілетін негатив салықтар ретінде қарастыруға болады. Мемлекеттің салықтық түсімдерін қалыптастыру үшін және темекі тартуды немесе қоқыстарды азайтуды ынталандыру сияқты мінез-құлыққа әсер ету үшін фирмаларға, өнімдерге және жеке тұлғаларға салық салу қажеттілігімен кейбіреулер келіспейді. Салықтардың – позитив және негатив – нарықтық нәтижелерді бұрмалайтынынан хабардар болсақ, талқылау салық салу деңгейіне қарай ауысады.

Еуропаның көптеген мемлекеттерінде және АҚШ-та 1970 және 1980 жылдары табыс салығы және корпоративтік салықтар салыстырмалы түрде жоғары болды. Мысалы, Ұлыбританияда 1978 жылы табыс салығының базалық деңгейі 33%, сонымен қатар жоғары табыс деңгейімен ассоциацияланатын салықтардың басқа да жоғары деңгейлері болды, мысалы, салықтың ең жоғары ставкасы бойынша еңбекпен табылмаған кірістерден 98 пайыз, еңбекпен табылған кірістерден 83 пайыз салық алынды. 1978 жылы Ұлыбританиядағы үлкен компанияларға корпоративтік табыс салығы 53% және кіші компаниялар үшін 42%. АҚШ табыс салығы 14% – 70% аралығында және корпоративтік салық 50% жуық. 1981 жылы Германиядағы корпоративтік салықтар 56%, Норвегияда 50% жоғары, Нидерландыда 48%, Швецияда шамамен 58%. 36.1-кестеде 1979, 1995 және 2015 жылдардағы Еуропаның тоғыз мемлекетіндегі табыс салығының ең жоғары деңгейлері көрсетілген.

36.1-КЕСТЕ

Еуропаның тоғыз мемлекетіндегі табыс салығының ең жоғарғы деңгейлері, 1979-2015

Мемлекет	Табыс салығының ең жоғары деңгейі 1979 (%)	Табыс салығының ең жоғары деңгейі 1995 (%)	Табыс салығының ең жоғары деңгейі 2015 (%)
Бельгия	76.3	55.0	70.0
Дания	66.0	63.5	55.6
Германия	56.0	53.0	45.0
Ирландия	60.0	48.0	41.0
Нидерланды	72.0	60.0	52.0
Норвегия	75.4	13.7	47.2
Португалия	80.0	40.0	46.5
Швеция	86.5	30.0	56.6
Ұлыбритания	83.0	40.0	45.0

Дереккөз: OECD

Ұсыныс тарапынан жүргізілетін саясатты жақтаушылардың пікірінше, корпоративтік табыс салықтарының жоғары деңгейі жеке тұлғалар мен бизнеске бөгет болады. Бұл жерде өзімізге орташа және шекті салық деңгейлері туралы еске салуымыз қажет. Шекті салық деңгейі – табылған әрбір қосымша еуро мен фунттан алынатын салық көлемі екенін еске түсіріңіз. Ұлыбританияда кейбір адамдар 83% шекті салықтарға тап – үкімет жеке тұлғаларда әрбір қосымша табылған фунттың небәрі 17% қалдырды. Ұсыныс тарапты саясат жақтаушылардың пікірінше, мұндай мөлшерлеме ауыр еңбекке берілетін сыйақы болса, онда оның мұндай жоғары деңгейі ауыр жұмыс жасауды және кәсіпкер болуды айтарлықтай тежейді.

Тиісінше, табыс салығын да, корпоративтік салықты да қысқарту адамдардың жұмысқа орналасуын және сыйақы жоғарырақ болса, көбірек жұмыс жасауына (жұмыс уақыты) ынталандырады. Тұжырым бойынша, табыс салығы мөлшерлемесі жұмыс пен демалыс арасындағы таңдауды өзгертеді. Салық мөлшерлемесінің жоғары болуы демалыстың балама шығындарын төмендетеді, сондықтан адамдар жұмыс жасауын қысқартып, көбірек демалады. Салық мөлшерлемесі төмендесе, адамдар тапқан табысының басым бөлігін сақтайды, оның әсері жалақының өскеніндей болады. Орын басу әсері табыс әсерімен күшейтіледі және еңбек ұсынысы артады.

Корпоратив және табыс салықтарының жоғары болуы сонымен қатар фирмалар мен жеке тұлғаны салықтан қашуға (заңды болып табылады) және салықтан жалтаруға (заңсыз болып табылады) ынталандырады. Салық мөлшерлемесінің жоғары болуы фирмалар мен жеке тұлғаның салықтық қабілеттіліктерін төмендету жолдарын іздеуге ынталандырады. Мысалы, ақшасын «салық айлақтары»

болып табылатын оффшорларға салу, фирмалардың өнімділікке ешқандай маңызды әсер етпейтін, салық салынбайтын активтерге ақша жұмсауы (мысалы, офистік апартаменттерге инвестиция салу, салтанатты компания автокөліктерін сатып алу, конференцияларды салтанатты орындарда өткізу және т.б.), не табысты офшорлық компанияларға бағыттау, кейін дәл сол ақшаны салық салынбайтын «несие» ретінде қайтарып алу.

Мұндай әдістер заңға қайшы емес, бірақ кейбіреулердің пікірінше, олар моралдық тұрғыдан дұрыс емес. Салықтан жалтару заңсыз және фирмалар мен жеке тұлғаның салық салу объектісі болып табылатын табыстарын мағлұмдаудан қашу әрекеттерін білдіреді. Бұл көрсеткен қызметі үшін қолма-қол ақшаны алып, кейін оларды табыс ретінде мағлұмдамайтын сату-сатып алудан бастап, ақшаны алып қашудың анағұрлым күрделірек әдістері түрінде болуы мүмкін. Ұлыбританияның бағалауынша, мысалы, салықтық жалтару жылына шамамен 14 млрд £ және Tax Justice Network ұйымы жүргізген кей зерттеулер бойынша әлемнің 145 мемлекетіндегі салықтық жалтарулар шамамен 3,1 трлн \$ (2,86 трлн € немесе 2,18 трлн £).

Салық мөлшерлемесін төмендету жұмыс жасау ынтасын, сондай-ақ салықтарды төлеуден қашу немесе жалтару ынталарын өзгерте алады. Осылайша, салық мөлшерлемесін төмендету салықтық табыстардың нақты түрде өскенін білдіре алады. Мұны түсіндіріп көрсету үшін мысал қарастырайық. Мемлекеттегі табыс салығының ең жоғарғы деңгейі 80% және бұл мөлшерлеме жеке тұлғаның толық табысына қатысты делік (шындығында мемлекеттегі табыс салығы режимінің көпшілігі прогрессив және табыстары төмен адамдардың табыстары жоғары адамдарға қарағанда аз салық төлейтінін білдіреді). Жеке тұлға 500000 € табысынан 400000 € салық төлеп, өзіне тек 100000 € қалдырады. Үкімет салық мөлшерлемесін 60% төмендетсе, жеке тұлға тапқан әрбір қосымша 1 € үшін өзіне көбірек қалатынын түсінгендіктен, жұмыс жасауға көбірек ынталы болады. Жеке тұлға келесі жылы көбірек жұмыс жасайды және 750000 € табыс табады, оның 450000 € салық түрінде төлейді де, өзінде 300000 € қалады. Жеке тұлға көбірек жұмыс жасауға ынталы, себебі олар табысының көп бөлігін өзіне қалдырады және үкімет жалпы салықтық табыстарды көбірек қалыптастырады.

1980 және 1990 жылдары Еуропаның көпшілік мемлекеттерінде табыс және корпоративтік салықтар төмендетілді. Нақты салық мөлшерлемелерін төмендетумен қоса, мемлекет салық төлеуге дейінгі табыс мөлшерлемесіне қатысты салықтық жеңілдіктерді де өзгерте алады. Мысалы, Ұлыбританияда, 2010 жылы салықтарға дейінгі табылған табыс 6500 £ деңгейінде болды, 2016 жылы 10600 £ дейін көтерілді. Салық мөлшерлемесінің өзгеруі жұмыс іздеп жүргендерге де әсер етеді. Салық мөлшерлемесі жоғары не салық жеңілдіктері төмен болса, онда адамдардың жұмысқа кірісуі және әлеуметтік төлемдер төленушілер қатарынан шығуға ынталары да төмендейді. Мысалы, жеке тұлға жылына әртүрлі әлеуметтік төлемдер ретінде 10000 € алады және ешқандай табыс салығын төлемейді делік. Ол 12000 € төлейтін жұмыс тапты делік. Жұмысшы жұмысқа орналасып, салық төлеуге міндеттілер қатарына кіріп, өзінің барлық табысының (айталық) 25% салық ретінде төлеуге міндетті болса, онда олардың салықтардан кейінгі табысы 9000 € құрайды. Бұл жағдайда адамда жұмысқа орналасуға, әлеуметтік көмек алушылар қатарынан шығуға және салықтар төлеуге ынта болмайды. Салық деңгейі (айталық) 10% төмендетілсе, жеке тұлғаның салықтардан кейінгі табысы 10800 € және ол жұмысқа орналасып, әлеуметтік төлем алушылар қатарынан шығуға көбірек ынталы. Үкімет оған әлеуметтік төлемдер төлеуден құтылып қана қоймай, 1200 € салықтық түсім табады – мемлекет үшін таза пайда 11200 €. Сонымен қатар, жұмысқа орналасқан жеке тұлға 23-тарауда қарастырған тұлғаның жұмыссыздық шығындары ретінде атап көрсетілген, мәселелер объектісі болмайды және жұмыссыздықпен ассоциацияланатын әлеуметтік сыртқы факторлар төмендейді.

Бұл тәсілдеме сонымен қатар жеке тұлғаны әлеуметтік төлемдер алудан шығарып, жұмысқа орналасуын ынталандыру үшін оны қамтамасыз етуге бағытталған әл-ауқат жүйесін реформалаумен байланысты. Әлеуметтік төлемдерді қатаңдатылған критерий бойынша төлеу және/немесе әлеуметтік қамсыздандыру бойынша төлемдерді азайту арқылы адамдар өз жағдайын қайта қарауға, әл-ауқат жүйесіне соншалықты тәуелді болмай, өздерін қамтамасыз ету жолдарын іздестіреді. Бұл олардың жұмысқа орналасуда, басқа кездері өздерінің жалақы мен біліктілік бойынша талаптарына сәйкес келмейтін жұмыс орындарына анағұрлым икемді болуларын білдіреді.

Бұл саясаттың комбинациялық әсері еңбек нарығының өз еркімен жұмыссыз бірнеше адам, жұмыс жасайтындардың қаттырақ жұмыс жасауы және анағұрлым өнімді болуы арқылы тиімдірек және кәсіпкерлікке ынтаның артуын білдіреді.

Жоғарыда жасалған талдаулар өте қарапайым және шынайы жағдайда еңбек ұсынысының тиімділігіне басқа көптеген факторлар әсер етеді. Еңбек ұсынысы икемділігі салыстырмалы түрде төмендесе, онда салықтық төмендету не жеңілдіктегі өзгерістер арқылы жалақының өсуінің еңбек ұсынысының (әдетте еңбек сағатпен есептеледі) өсуіне әсері шектеулі болады. Еңбек ұсынысының икемділігі 0,1 болса, мысалы, жалақы деңгейінің 5% өсуі еңбек ұсынысын небәрі 0,5% арттырады. Дегенмен, еңбек

ұсынысының ұзақмерзімді кезеңдегі икемділігі қысқамерзімді кезеңдегіден үлкенірек болуы мүмкін. Себебі жұмысшылардың өз мінез-құлықтарын бейімдеуге уақыты болады. Нобель сыйлығының лауреаты, экономист Эдвард Прескотт зерттеуі 2002 жылы Франция мен АҚШ еңбек ұсынысының икемділіктері арасында айтарлықтай айырмашылық бар екенін көрсетті және оның негізгі себебі екі мемлекет арасындағы салық жүйелеріндегі айырмашылыққа байланысты.

КІІС

Лаффер қисығы және ұсыныс таралты экономика

1974 жылы АҚШ экономист Артур Лаффер вашингтондық мейрамханада атақты журналистер мен саясаткерлермен бірге отырыпты. Ол сүрткішті алып, салық мөлшерлеме деңгейінің салықтық түсімдерге қалай әсер ететінін дәлелдеу үшін сызбаны салып көрсетті. Оның сызбасы бұл кітаптың алдыңғы бөлімдерінде көрсетілген 9.6-сызбаның (b) панеліндегідей түрде болды. Лаффердің болжауынша АҚШ бұл қисықтың теріс көлбеулі жағында орналасқан. Оның пікірінше, салық мөлшерлемесінің жоғары болғаны соншалық, олардың төмендетілуі салықтық түсімдерді арттырады.

Экономистердің көпшілігі Лаффер ұсынысына сенімсіздікпен қарады. Салықтардың қысқартылуы салықтық түсімдерді арттыруы мүмкін деген идея экономикалық теория тұрғысынан дұрыс, бірақ оның тәжірибеде де солай екеніне қатысты көптеген сенімсіздіктер болды. Лаффердің АҚШ не басқа да мемлекеттерде салық мөлшерлемесі шектен тыс деңгейге жеткені туралы көзқарасын дәлелдейтін дәлелдер аз болды.

Осыған қарамастан, **Лаффер қисығы** ұсынған идея 1980 ж., әсіресе АҚШ президенті Рональд Рейган басшылығы кезінде және Ұлыбритания Премьер-Министрі Маргарет Тетчер үкіметі кезінде, саяси орталарда өте ықпалды болды. Салық мөлшерлемесі – әсіресе табыс салығы мөлшерлемесінің деңгейі – екі мемлекетте де 1980 ж. қатаң қысқартылды.

Лаффер қисығы – салықтық мөлшерлеме деңгейі мен салықтық түсімдер арасындағы тәуелділік

Мысалы, Ұлыбритания Премьер-Министр Тетчердің кезінде табыс салығы 1980 жылы 83%-дан 60% және 1988 жылы тағы да 40% дейін қысқартылды. Дегенмен, экономистер бұл салықтық қысқартулардың жалпы салықтық түсімдерге, Лаффер ұсынғандай, қандай да бір қатты ынталандыру бақылаудың қиын екенін айтты. Мысалы, Ұлыбритания Фискалдық зерттеулер институты (IFS) жүргізген зерттеу қорытындысы бойынша, 1980 және 1986 ж. аралығындағы салықтық түсімдердің артуының шамамен 3% 1980 жылғы салықтық қысқартулардың әсерінен болды.

АҚШ Президенті Рональд Рейган да салықтарды агрессиялы түрде қысқартты, бірақ оның нәтижесі көп емес, аз салықтық

түсімдер болды. АҚШ 1980 жылдан 1984 жылға дейінгі кезең аралығында орташа табыс (жан басына шаққанда, инфляцияға реттелген) 4% өскеніне қарамастан, табыс салығынан түсетін салықтық түсімдер (жан басына шаққанда, инфляцияға реттелген) бұл кезең аралығында 9% төмендеді. Саясаткерлердің мемлекеттік шығындарды шектеуді қаламауымен қатар болған салықтық қысқартулар, АҚШ үкіметі салықтар түрінде жинаған табысынан артық шығын жасаған ұзақ кезеңнің басталуына себеп болды. Рейган Ақ Үйдегі екі мерзімінде де, АҚШ үкіметі үлкен бюджет дефицитіне тап болды. Лаффер тұжырымдамасының артықшылығы да жоқ емес. Салық мөлшерлемесін жалпы қысқартулар, әдетте



Лаффер қисығының негізін қалаған Арт Лаффер

түсімдерді азайтқанына қарамастан, кейбір салық төлеушілер, белгілі бір уақыт мерзімінде, Лаффер қисығының теріс жағында болуы мүмкін. Салықтардың қысқартылуы түсімдерді арттыруы мүмкін деген идея адамдардың көпшілігі төмен шекті мөлшерлемеден ең жоғары салық мөлшерлеме деңгейіне тап болғанда қолданылса ғана дұрыс болуы мүмкін. Қарапайым жұмысшы Лаффер қисығының жоғарғы ұшында болуы көбірек сәйкес. 1980 ж. басында, мысалы Швецияда қарапайым жұмысшы шамамен 80% болатын шекті салық мөлшерлемесіне сай. Салық мөлшерлемесінің мұндай жоғары болуы жұмыстың айтарлықтай сипатын қамтамасыз етеді. Зерттеу бойынша, Швеция өзінің салықтық мөлшерлеме деңгейін төмендетсе, салықтық түсімдерін көбірек арттырар еді.

Саясаткерлер мұнымен белгілі бір дәрежеде келіспейді. Себебі олар релевантты икемділіктер көлеміне қатысты келіспейді. Нарықта ұсыныс пен сұраныс икемді болған сайын, нарықтағы салықтардың көп болуы экономикалық субъектілердің мінез-құлқын бұрмалайды және салықтың қысқартылуы оны арттыру ықтималдығы жоғары. Дегенмен, жалпы алынатын қорытындыға қатысты ешқандай пікірталас жоқ: мемлекеттің салықтық өзгерістерден қаншалықты табыс алатыны не жоғалтатынын тек қана салықтық мөлшерлемеге қарап ғана есептеуге болмайды. Оған сонымен қатар салықтық өзгерістердің адамдардың мінез-құлқына қалай әсер ететіні де ықпал етеді.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Салықтардың жоғары мөлшерлеме деңгейін қысқарту нәтижесіндегі еңбек ұсынысына әсер ететін табыс пен орын басу әсерінің сәйкес көлемін тұжырымдаңыз. Қандай жағдайда салықтық мөлшерлеме деңгейінің қысқартылуы еңбек ұсынысының теріс көлбеулігіне әкеледі?

Икемді еңбек нарықтары Салық және әлеуметтік төлемдер жүйесіндегі өзгерістерге қоса, ұсыныс тарапты саясат жақтаушылары еңбек нарығындағы икемділік туралы көп талқылайды. Жұмыс берушілер мен жұмысшылар үшін де кәсіподақ күшін төмендету және нарық белгісін дамытудан тұратын бұл саясаттың әртүрлі тұрғысы бар. 17-тарауда кәсіподақтардың жалақыны нарықтық деңгейден қалай жоғарылатуы мүмкін екенін қарастырдық. Кәсіподақтар күшті болған сайын, олар жалақыны нарықтық деңгейден соншалықты жоғары көтере алады. 1970 және 1980 ж. Ұлыбританияда кәсіподақтың ықпалы айтарлықтай болды, 1970 жылы ереуілдердің кесірінен келген шығындар жылына орташа есеппен 12,8 млн болды. 1980 ж. басында Ұлыбритания үкіметі кәсіподақтардың тым көп күшке ие екенімен келісіп, олардың күшін айтарлықтай төмендететін жаңа заңдар енгізді. Нәтижесінде, 1980 жылдың соңы мен одан кейінгі жылдары, кәсіподаққа мүше адамдар саны мен ереуілге жұмсалған күндер саны күрт төмендеді және кәсіподақтар жағдайға бейімделіп дамуға мәжбүр болды. Қазір адамдардың көпшілігі жұмыс берушілермен төлемақы деңгейі туралы келіссөздерді кәсіподақтар арқылы емес, жеке не жергілікте деңгейде жүргізеді және ұсыныс тарапты саясат жақтаушылар пікірінше, нарық жағдайын дұрысырақ көрсете бастады.

Неғұрлым икемдірек еңбек нарықтары жұмыс берушілердің еңбек күшін реттеу арқылы нарық жағдайына жауап беруін жеңілдетуге қатысты. Бұл кейде «жалдау және жұмыстан шығару» қабілеті деп те аталады. Еңбек нарығы икемді болған сайын, икемсіздіктер да аз кездеседі.

Икемді еңбек нарығы қажетті біліктілікке ие адамдардың жалдануына және экономика құлдыраған кезде жұмысшыларды оңай қысқартуға мүмкіндік беретін жұмысшылармен қысқамерзімді келісімшарттар мен анағұрлым икемді жұмыс келісімдерін қолданудан тұруы мүмкін. Сыншылардың пікірінше, икемді еңбек нарықтары жұмыс берушілер мүдделерін жұмысшылар мүдделерінен жоғары қояды және баланс екі жақтың да құқықтары арасында болуы қажет.

Еңбек нарығының икемділігін арттырудың тағы бір тәсілі – жұмыс берушілер мен жұмысшылар үшін нарықтық ақпаратты дамыту. Бұл жұмыс орнын іздеушілердің оны ұсынушыларды тезірек табуын білдіреді. Көптеген мемлекеттерде жұмыс берушілер бос жұмыс орындары туралы хабарлама беріп, жұмыс іздеушілер потенциал жұмыс берушімен байланыс орнату, резюмелерін дамыту, сұхбат беру қабілеті, жұмысқа өтініш беру техникалары және басқалары бойынша кеңес алуына мүмкіндік беретін «жұмыспен қамтамасыз ету орталықтары» бар.

Мемлекеттік шығындарды азайту Мемлекеттің жұмсайтын шығындары көп болған сайын, салықтық түсімдерден және несиелендіруден соншалықты көп түсім ала алады. 34-тарауда кез келген фискалдық экспансияның ығыстыру әсері арқылы қалайша жұмсартылуы мүмкін екенін қарастырдық. Мемлекет шығындарды қысқартып, азырақ қарыз алу қабілеті бар кезде қолданса, керісінше әсер пайда болады.

Кейде оны «ұлғаю әсері» деп те атайды. Мемлекеттер алатын қарыз көлемін қысқартуға байланысты қаржылық дағдарыстан кейінгі кезеңде қатаңдату бағдарламалары қолданылды. Қарыз беру қысқарса, пайыздық мөлшерлеме деңгейі төмендейді және бұл фирмалардың инвестициялау туралы шешімдеріне әсер етеді.

Ұлғаю тұжырымына сәйкес, ұсыныс тарапты саясатты жақтаушылар сенімі бойынша, мемлекеттік шығындар жеке сектордың балама шығындарына қарағанда соншалықты тиімді емес. Осылайша, мемлекет экономикаға араласуын азайтып, ресурстарды бөлуді жеке секторға қалдырса, капитал өнімдірек және тиімдірек қолданылады және экономиканың өндірістік қуаттылығы артады.

Тәжірибеде көптеген мемлекеттер үшін шығынды қысқарту қиын. Ол мемлекеттік қызметтер мен оны пайдаланатындарға айтарлықтай әсер етеді, оның ішінде, кедейлер мен қарттар, менталдық аурулары бар адамдар, балалар және денсаулық сақтауға мұқтаж адамдар сияқты халықтың осал топтарына қатты әсер етеді. Мемлекеттік шығындар қысқарған кездегі саяси шешімдер ең қиыны. Тек кейбір үкіметтер ғана сайлаушылардан алған мандаттарына аса сенімді болып, жаман әсері көптеген адамдарға тиетінін білсе де, мемлекеттік шығындарды біршама қысқартатын шешімдер қабылдауы мүмкін. Ауруханаларды, мектептерді, әлеуметтік қорғау бағдарламаларын, қарттар үйін және менталды ауру адамдар үшін жабу айтарлықтай ақша сомасын үнемдеуге мүмкіндік беруі мүмкін, бірақ билікке қайтадан сайланбау деген сөз.

Жекешелендіру және қайта реттеу Ұлыбритания экономикасындағы соңғы 30 жылдағы басты өзгерістердің бірі **жекешелендіру**. Жекешелендіру мемлекеттік меншіктегі активтерді жеке секторға ауыстыру және мемлекеттік қызметтерді көрсетуде жеке сектор фирмаларының рөлін арттыру. Жекешелендіру, сонымен қатар Аустрия, Дания, Финляндия, Франция, Германия, Ирландия, Италия, Нидерланды және Испания сияқты елдерде де артықшылыққа ие.

Жекешелендіру – мемлекеттік меншіктегі активтерді жеке секторға беру

Соғыстан кейінгі жылдары Ұлыбританияда көптеген индустриялар – көмір өндірісі, темір жол, коммуналдық қызметтер (су, газ және элект қуаты), болат өндірісі, телекоммуникация, авиация және инжиниринг индустрияларындағы көптеген фирмалар мемлекеттік меншікте болды. 1980 және 1990 ж. бұл индустриялар мен фирмалардың көпшілігі сатылды және жеке сектор субъектілеріне айналды. Сонымен қоса, қоқыс жинау, жинау және кетеринг сияқты басқа да қызметтер жеке секторға беріле бастады.

Жекешелендірудің философиялық негізіндегі сенім бойынша, ол өзінің барлық нысандарында жоғары сапалы қызметтер көрсету және пайда мотивациясы бар жеке сектор қоғамға қажетті қызметтерді мемлекеттік секторға қарағанда өнімді әрі тиімді, сонымен қатар төменірек шығындармен көрсету ықтималдығы жоғары. Сонымен қатар активтерді жеке секторға беру төмен баға мен ұлғайған таңдаулар түріндегі пайдаға кенелуге мүмкіндік береді.

Жекешелендіру негізінде жатқан пайдалардың қаншалықты деңгейде жүзеге асырылатыны үлкен пікірталас тақырыбы. Су, газ және элект қуаты сияқты табиғи монополияларды жекешелендіру көптеген тұтынушылар үшін түсіну қиынға соғатын кешенді жүйе және монополиялық биліктің болуы тұтынушы ұтысын азайтып, қайтымсыз шығындарға әкеледі. Басқа зерттеулер бойынша, жекешелендіру жақсырақ қызметтер көрсетеді, төмен баға мен көбірек таңдаумен қамтамасыз етеді және қоғам үшін тиімдірек.

Сонымен қатар, көптеген мемлекеттерде жекешелендіру бағдарламалары қаржы және тауар нарығының тиімді жұмыс жасауын қиындататын, норматив актілерді қысқартатын заңнаманы жүргізуді қарастырады. Қайта реттеу нарықтардағы осы осалдықтарды жоюда табысқа ие. Мысалы, транспорт саласында, жергілікті монополияның алдын алу мақсатында жергілікті автобус маршруттарының қайта реттелуі тұтынушылар үшін көбірек таңдау мен төмен бағаны қамтамасыз етуге әкеледі. Қаржы нарықтарында жаңа өнімдердің тез өсуі орын алады және адамдар мен фирмалар үшін несиеге қол жетімділік артады. Бұл 1990 және 2000 жылдар жаһандық экономикаға әсер етті, көпшілігінің пікірінше, қайта реттеу 2007-2009 жылдары қаржылық дағдарыстың алдын алуға қауқарсыз болды.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Неліктен еңбек нарығының ікемділігін дамытуға бағытталған саясаттар жұмыс берушілер мен жұмысшылар құқықтарын теңдестіруге міндетті?

Интервенттік ұсыныс тарапынан жеткізілетін саясат

10-тарауда білімді қалыптастырудың қоғамдық тауар екенін, фирмалар басқалар жасаған білімді тегін қолдана алатынын және жаңа білім қалыптастыруға аз ғана ресурс бөлетінін сөз еткенбіз. Сонымен қатар, коммуникациялық жүйелер, жолдар, темір жолдар, почта және аэропорттар сияқты инфрақұрылымдарға инвестиция салу экономиканың тиімділігі үшін өте қажетті, бірақ мұндай инвестициялар қымбат тәуекелі болғандықтан, активтерді эксплуатациялау жеке фирмалар үшін оңай емес. Мысалы, жаңа автомагистраль жүйенің дамуы негатив сыртқы орта факторларының әсеріне ұшыраған тұрғылықты халық пен қоршаған ортаны қорғаушылардың абыржуын арттыруы мүмкін. Құрылыстың нақты шығындарына қоса, жоспарлау процесі әдетте көп жылдарға созылады және өте қымбат болуы мүмкін. Нәтижесінде үкімет мұндай инфрақұрылымдар құрылысы бастамасын өз міндетіне алады. Интервенттік ұсыныс тарапынан жеткізілетін саясат үкіметтің білім беру, дайындау, ғылыми-зерттеулер, инфрақұрылымға салынатын инвестицияларды ынталандыру жолдарын іздеу және экономиканың анағұрлым тиімді жұмыс жасауына көмектесу үшін фирмаларды орналастыруды ынталандыру тәсілдерін іздеу.

Инфрақұрылымдық инвестиция Көп жағдайда үкімет экономикаға ұзақмерзімді пайдалы әсері бар және қуаттылығын арттыруға көмектеседі деп анықталған инфрақұрылымдық жобаларды қаржыландыруды қамтамасыз ету бастамасын өзіне алады. Мемлекет қолдайтын жоба түрлері бизнестің тиімдірек қызмет етуіне көмектесу, шығындар мен қоқыстарды қысқарту, жеткізу тізбектерін жетілдіру үшін маңызды. Жолдарды, темір жолдарды және пошталар мен аэропорттарды жақсарту фирмалардың тауарды тиімдірек жеткізуіне көмектеседі; коммуникациялық жүйелердегі жетілдірулер қызмет көрсету индустриясын тиімдірек етеді; жаңа электр станциясының салынуы арқылы энергия және сумен қамтамасыз етудің жақсартылуы фирмаларға энергия қажеттіліктерін қанағаттандыруға және олар тиімдірек қызмет етсе, шығындарын төмендетуге көмектеседі.

Білім және білім беруге инвестициялар Мектептер, жоғары білім беру жүйелері экономикадағы болашақ адами капитал сапасын жақсарту көзі. Көпшілік адамдар білім таза күйінде болашақ жұмыскерлерді дайындауды білдіретінін көрмесе де, мектептер мен университеттер беретін біліктілік түрлері олардың жұмыспен қамтамасыз етілуіне және өнімділік деңгейлеріне әсер етеді. Бұған дейін қарастырғанымыздай, өнімділік экономикалық өсуді дамытудың және өмір сүру деңгейін арттырудың маңызды элементі.

Мемлекеттегі білім беру жүйесінің түрі маңызды және көптеген мемлекеттер білім стандарттарын арттыру үшін инвестиция салуға тырысады. Қиындықтар адамдар және жалпы қоғам үшін сәйкес келетін стандартты анықтау кезінде туындайды. Кейбір мемлекеттер математиканы және ғылыми біліктіліктерді дамытуға көп күш салады. Себебі олар жаңа білімді және индустриядағы инновацияны қалыптастыруға көмектеседі. Үкімет математика, ғылым және инжиниринг саласындағы академиялық дәрежелерге деген қызығушылықты арттыру үшін гранттар мен жеңілдіктер қамтамасыз етуі; математика және физика түлектеріне бұл сабақтар бойынша жоғары сапалы тұлға дайындау мақсатында мектептерде сабақ беру үшін өз біліктерін қолдануына ынталандырулар беруі мүмкін.

Мемлекет сонымен қатар дайындауды қолдау бойынша көмектесе алады; фирмалар жұмысшыларды дайындауға тым көп ресурс инвестициялауға құлықсыз болуы мүмкін. Екінші жағынан, жақсы дайындалған, білікті жұмыс күші фирма үшін пайдалы. Себебі ол жұмысты өнімдірек етеді. Сонымен қатар жұмысшыларды нарықта тартымдырақ етеді және жақсырақ жұмысқа ауысып, бұл фирманың ол жұмысшыны дайындауға жұмсаған инвестициясының пайдасын басқа фирма көруі мүмкін. Мемлекет дайындауға қолдау көрсету арқылы бұл мәселелерден құтылуға мүмкіндік береді.

Зерттеу мен зерттемелер (R&D) R&D ұзақмерзімді кезеңде білімді қалыптастыруды дамытуға, тауарлар мен жаңа процестерді ойлап табу үшін өте қажет. Дегенмен, R&D өте қымбат және оны нәтижелері белгілі бір тәсілдермен қорғалмайтын болса, онда қалыптастырылған білім қоғамдық тауарға айналады. Бұл көптеген мемлекеттердің зерттеулер мен зерттемелерді қолдау мен қаржыландыруға иелік етіп, инвестиция жасауының бір себебі. Фирмалар мен жоғары білім беру институттарынан, кейде олардың серіктестігінен қаржыландыру бойынша тапсырыстар алатын зерттеу органдары құрылуы мүмкін. Кейін олар ұсынылған зерттеулердің маңызы мен құндылығына сәйкес қаражат бөлінісі бойынша шешімдер қабылдайды. Үкімет сонымен қатар кішкене фирмалардағы зерттеулер мен зерттемелерді қолдау үшін салықтық несиелер, салықтық жеңілдіктер немесе гранттармен қамтамасыз ете алады.

Аймақтық немесе индустриалдық саясат Еуропаның көптеген мемлекеттерінде экономика біркелкі емес балансталған – мұнда басқаларға қарағанда кедейрек аудандар бар. Фирмалар әдетте нарықтары үлкен немесе порттар, тауарлық инфрақұрылымдық байланыстар сияқты табиғи артықшылықтарға ие және сол сияқты орындарға қарай тартылады. Кей аудандар құлдырауға ұшыраған индустриялардың орталығы болғандықтан кедей болады. Кеме құрастыру, темір және болат өндірісі, автомобиль өнеркәсібі, көмір өнеркәсібі сияқты құлдырауға ұшыраған индустриялар жоғалған жұмыс орындарын жұту үшін пайда болатын жаңа салаларға сәйкес келмегендіктен, нәтижесінде теріс мультипликатор орын алып, аудандар ұзақ мерзім бойы дамымаған болып қалады. Мемлекет өз қызметінің бір бөлігін осындай аудандарда орналастыру, инвестициялық грант беру, төмендетілген жалдау төлемдерімен ғимарат ұсыну, жұмыспен қамтуға субсидиялар және фирмаларды бұл аудандарда орналасуға және жұмыс орындарын құруға ынталандыру бойынша басқа да шаралар арқылы мұндай экономикалық теңсіздікті жоюға тырысуы мүмкін. Бұл шаралардың мақсаты – осы аудандардағы инвестицияларды ынталандыру және позитив аймақтық мультипликатор әсерін сақтау.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Білім және білім беру түрлеріне инвестициялау нәліктен интервенттік саясаттың табыстылығы үшін маңызды деп саналады?

ҚОРЫТЫНДЫ

Ұсыныс тарапынан жүргізілетін саясат қарапайым; дегенмен, А5 оңға жылжыту ұзақмерзімді процесс. Мысалы, білім беруге, зерттеулер мен зерттемелерге инвестициялар адами капиталдың сапасын арттыруы мүмкін, бірақ оның экономикаға әсері ұзақ жылдан кейін байқалады. Нарыққа бағытталған саясат әсерлі және мақтауға тұрарлық болып естілуі мүмкін, бірақ мұндай саясаттың тиімділігін қолдау үшін дәлел жеткіліксіз. Нарық тиімділігі мен экономиканың қуаттылығын арттыруға бағытталған саясат басқаларымен қатар жүргізіліп, фискалдық не монетарлық саясат үшін нұсқа ретінде қарастырылмауы қажет. Шындығында, фискалдық, монетарлық және ұсыныс тарапты саясаттар арасындағы айырмашылықты айыру оңай емес. Мемлекет жоғары жылдамдықты темір жол желілеріне миллиардтарды инвестициялайтындығын хабарлайтын болса, бұл фискалдық ынталандыруды немесе экономиканың ұсыныс жағын дамытуға бағытталуды білдіре ме?

ЖАҢАЛЫҚТАРДАН

Қытайдағы ұсыныс тарапынан жүргізілетін саясат

2015 жылы, бір жағынан, мұнай бағасының төмендеуінің жалғасуынан және екінші жағынан, Қытай экономикасының өсуінің баяулауы қорқынышынан қор нарықтарының тербелісі басқа да экономикалар үшін домино әсерін берді. Қытай үкіметі өзінің экономикасындағы өзгерістерге қалай жауап береді?

Қытайдағы ұсыныс тарапты реформалар?

2015 жылы орын алған маңызды экономикалық оқиғалардың бірі – Қытай қор нарығындағы тұрақсыздық. Қытайдағы экономикалық өсу көп жылдар бойы алғаш рет 7% аз деңгейге баяулағаны туралы ақпарат тек Қытайда емес, Қытай экономикасының жаһандық экономикалық өсудегі маңызына байланысты үшін әлемнің басқа бөліктерінде де абыржу тудырды.

Президент Си Цзиньпин басшылығындағы Қытай үкіметі ел алдында тұрған проблемалармен күресу саясатын басқарды. 6% деңгейіндегі экономикалық өсу әлі де әсерлі болғанымен, экономика жетіле бастаған кезде басқаша реформалар, әсіресе құрылымдық реформалар қажет болатынын есте сақтау қажет. Бұл

реформалар табиғаты бойынша ұсыныс тарапты саясат сияқты көрінеді. 2013 жылы президент Си Цзиньпин мемлекет үшін саяси шешімдер нұсқаларын дайындау және талдау үшін Жаңа ұсыныс тарапынан Экономика Қытай Академиясын құрды. 2015 жылғы мамырда қайта реттеу бағдарламасы енгізіліп, шағын бизнеске салықтар қысқартылатыны хабарланды. Бұл екі шара табиғаты бойынша ұсыныс тарапты.

Академияны қатты ойландырған экономикалық мәселелердің бірі инвестицияларды қалайша пайдалы ету жолдары және кей индустриялардағы артық өндірумен қалай күресуге болатыны. Үкімет инвестициялық қорларды құрды және өнімділікті арттыру үшін шығындар негізделді. Көптеген экономистер пікірінше, өнімділік келер жылдары саясаттың басты нысаны болды және Қытайда жалақы өскендіктен, арзан еңбек күші бұдан былай мемлекеттің экономикалық күш көзі емес.

Сұрақтар

- 1 Қытайдың өсу деңгейі 7% аз деп хабарланды. Неліктен бұл жағдай Қытай мен әлемдік экономика үшін абыржуға себеп болды?
- 2 Экономикадағы «құрылымдық реформалар» дегеніміз не?
- 3 Қайта реттеу және шағын бизнестер үшін салықтық реформалар Қытай экономикасының ұсыныс жағына қалай көмектесуі мүмкін екенін түсіндіріңіз.
- 4 Ұсыныс тарапынан жүргізілетін саясаттың мақсаты АS оңға жылжыту екені берілген, Қытай артық өндірістен зардап шегіп отырған болса, онда мемлекет неліктен ұсыныс тарапты реформаларға назар аударуы мүмкін?
- 5 Ұсыныс тарапынан жүргізілетін саясат өнімділікті қалай арттырады және ол неліктен Қытайдың одан әрі экономикалық дамуы үшін маңызды?



Қытайдағы жалақының өсуі елдің ұсыныс тарапты реформаларға көшу факторы болуы мүмкін.

ТҮЙІН

- Ұсыныс тарапынан жүргізілетін саясат 1980 және 1990 жылдары көптеген мемлекеттердің назарына ілінді.
- Ұсыныс тарапынан жүргізілетін саясат АS қисығын оңға жылжыту үшін жасалады.
- АS қисығын оңға жылжыту ұлттық табысты ұлғайтатын және тұрақты бағаларды сақтап тұратын, тұрақты экономикалық өсуге әкелуі мүмкін, сондай-ақ негізгі назар фискалдық және монетарлық саясат арқылы АS өсіруге бағытталғанда болуы мүмкін өндірістік кемшіліктерге қарсы әрекет етуі мүмкін.
- Ұсыныс тарапты саясат екі нысанда – нарыққа бағытталған саясаттар не интервент саясаттар.
- Нарыққа бағытталған саясат нарықтар ресурстарды тиімдірек бөлетіндіктен нарықтарға еркіндік беру үшін жасалады.
- Интервент саясат инфрақұрылым, білім беру, дайындау, зерттеулер мен зерттемелерге инвестициялардың қоғамдық тауар элементтерін еңсеру үшін мемлекеттік интервенциясын қажет ететін және нарықтың қызмет етуін жақсартуға бағытталып жасалады.

ШОЛУ СУРАҚТАРЫ

- 1 «Тұрақты экономикалық өсу» нені білдіреді?
- 2 Жаңа Кейнсиандық AS нысанын түсіндіріңіз.
- 3 Өндіріс көлеміндегі алшақтық мөлшерін есептеудің қандай екі тәсілі бар және олардың арасындағы айырмашылық қандай?
- 4 Өндіріс көлеміндегі алшақтықтың саясат дайындауға қатысы қандай?
- 5 AS/AD диаграммасын қолдана отырып, жиынтық сұраныстың өсуі қалайша ұлттық табысты баға деңгейіндегі өзгеріссіз жоғарылатуға әкелуі мүмкін екенін түсіндіріңіз.
- 6 Ұсыныс тарапынан жүргізілетін саясаттың екі негізгі түрі қандай және олардың арасында қандай айырмашылық бар?
- 7 Неліктен ұсыныс тарапынан жүргізілетін саясатты жақтаушылары ынталандыруларға қатысты шекті салық мөлшерлемесінің маңызына баса назар аударады?
- 8 Лаффер қисығы дегеніміз не?
- 9 Неліктен икемді еңбек нарықтары экономиканың тиімділігі мен қуаттылығын арттырады?
- 10 Білім беруге, зерттеулер мен зерттемелерге инвестиция салудың мемлекет үшін қажеттілігі қандай?

МӘСЕЛЕ ЖӘНЕ ШЕШІМ

- 1 Жаңа Кейнсиандық AS қисығын қолдана отырып, өндіріс көлеміндегі алшақтық өте үлкен болған кезде, AS қисығының неліктен горизонталға жақын екенін түсіндіріңіз.
- 2 Неліктен өндіріс көлеміндегі алшақтық мөлшерін анықтау үкімет үшін қиындық тудырады?
- 3 Мемлекет AS оңға жылжытуда табысқа жетті делік. Бұл жағдайда Филлипс қисығына не болатынын көрсетіңіз.
- 4 Мемлекет ұсыныс тарапты саясаттың нарыққа бағытталған түрінің бөлігі ретінде әлеуметтік қамсыздандыру төлемдерінің мөлшерін қысқарту шешімін қабылдаса, мемлекет алдында қандай таңдау түрі болуы мүмкін?
- 5 Табыс салығының жоғары мөлшерлемелерін айтарлықтай қысқартқан үкімет кедейлер есебінен байларға көбірек ақша берді деп айыпталды. Мұндай айыптауға қарсы дәйек құрастырыңыз.
- 6 Экономикада ұсынылатын жұмыс сағатының көлемін арттыра отырып, табыс салығының мөлшерлемесін азайтатын саясат негізінде қандай болжам жатыр?
- 7 Еңбек нарығы икемділігін арттыру үшін дайындалған саясаттардың потенциал шығындары мен пайдасы қандай?
- 8 Неліктен шығындарды төмендету мемлекет үшін қиын?
- 9 Мемлекет жастардың жоғары білім беруге қатысуын 45 пайызға (яғни мектеп бітіргендердің 45%-ы университеттерге барады) арттыру мақсатында жоғары білімге инвестицияны арттыру шешімін жариялады.
 - a. Бұл жастардың университетте қандай академиялық дәреже алатыны маңызды ма?
 - b. Университеттерге түскен жастар үлесі адами капиталдың сапасын арттыруда қаншалықты маңызды фактор?
 - c. Бұл саясат ұзақмерзімді кезеңде табысқа жетуі үшін үкімет тағы да қандай шаралар қолдана алады (жастар университетті бітіргеннен кейін сәйкес жұмыс таба ала ма?)
- 10 Мемлекет жеке сектордың мемлекеттік қызмет көрсетулерге араласуы сол қызмет түрлерін мемлекет көрсеткенмен салыстырғанда тиімдірек нәтижеге жеткенін қалайша болжай алады?

15-бөлім ХАЛЫҚАРАЛЫҚ МАКРОЭКОНОМИКА

37

ОРТАҚ ВАЛЮТАЛЫҚ АЙМАҚТАР ЖӘНЕ ЕУРОПАЛЫҚ МОНЕТАРЛЫҚ ОДАҚ

1990 жылдары Еуропаның бірнеше мемлекеті ұлттық валютасынан бас тартып, Еуропа Экономикалық және монетарлық одағына қосылып, *еуро* атты ортақ валюта қолдануға шешім қабылдады.

Ортақ валюталық аймақ – бірыңғай валюта айырбастау құралы ретінде жүретін географиялық аймақ. Валюта одағы – ортақ валюталық аймақтың басқа термині және *монетарлық одақпен* тығыз байланысты ұғым: монетарлық одақ, нақты айтқанда, түрлі валюталар арасында тұрақты және қайтарымсыз айырбас бағамдарын қабылдаған мемлекеттер тобы. Дегенмен, **ортақ валюталық аймақ**, валюталық одақ және монетарлық одақ терминдері – өзара алмастырушылар, осы тарауда біз осы тәжірибені ұстанамыз.

Ортақ валюталық аймақ – бірыңғай валюта айырбастау құралы ретінде жүретін географиялық аймақ

Әдетте, ортақ валюталық аймақ әртүрлі ұлт топтарына кіретін адамдар немесе бірнеше мемлекет Еуропалық монетарлық одағында болғандай айырбастау құралы ретінде ортақ валюта енгізу жөнінде шешім қабылдағанда құрылады.

ЕУРО

Қазіргі таңда **Еуропа экономикалық және монетарлық одағына** немесе ЭМО («ЭМО» жиі Еуропа монетарлық одағы деп ұйғарылады, бірақ ол Экономикалық және монетарлық одағы дегенді білдіреді) 19 мемлекет мүше. Еуро аймаққа Аустрия, Бельгия, Кипр, Эстония, Финляндия, Франция, Германия, Грекия, Ирландия, Италия, Латвия, Литва, Люксембург, Мальта, Нидерланды, Португалия, Словакия, Словения және Испания кіреді. Бірыңғай Еуропа валютасына өту тарихы терең. Оны қалыптастырудың негізгі бағдары 1992 жылы ұсынылған валюталық одаққа қосылудың әртүрлі критерийлерін белгілеген Маастрихт шартынан (ресми түрде Еуропалық одақ шарты ретінде белгілі) басталды.

Жаңа валюта аймағына қатысуды көздеген мүше-мемлекеттер қатаң критерийлерден өту керек болатын, оларға: мемлекеттік бюджет дефициті ЖІӨ 3% кем, мемлекеттік қарыздың ЖІӨ қатынасы 60% аз, төмен инфляция және ЕО орташа деңгейіне жақын пайыздық мөлшерлемелер кірді. Маастрихт шарты сонымен қоса, жаңа бірыңғай валюта аймағына кіру кестесін және ЕОБ құру ережелерін бекітті. ЕОБ ортақ валюта аймағын құраушы мемлекеттерінің ұлттық орталық банктерімен, баға тұрақтылығын қамтамасыз етуге және Еуропа монетарлық саясатын жүзеге асыруға жауапты Орталық Банктердің Еуропалық Жүйесімен (ОБЕЖ) қатар құрылды.

Еуропа экономикалық және монетарлық одағы – еуроны ортақ валюта ретінде қабылдаған Еуропалық валюталық бірлестік

Бірыңғай Еуропа валютасы – еуро – ресми түрде 1999 жылғы 1 қаңтарда 12 мемлекеттің қабылдауымен (Грекия ЭМО 2001 жылғы 1 қаңтарда мүше болды) пайда болды. Сол күні еуро аймақ мемлекеттерінің ескі ұлттық валюталары арасындағы айырбас бағамы қайтарымызсыз жабылды және бірнеше күннен кейін қаржы нарығы еуромен анықталған бағалы қағаздарды және еуроны АҚШ доллары сияқты басқа валюталарға қарсы сатуды бастады.

1999 жылдың басынан 2002 жылдың басына дейін – өтпелі кезең, себебі еуро аймақ мемлекеттерінде ұлттық валюталар айналыста болды және дүкендердегі баға еуро мен жергілікті валютада көрсетілді. 2002 жылғы 1 қаңтардан бастап бірінші еуро ноталары мен монеталар айналысқа шықты және бірнеше айдан соң еуро аймағында айырбастаудың бірыңғай құралы ретінде еуроға толығымен ауысты.

ЭМО қалыптасуы 12 ел үшін өте батыл қадам. Еуромен алмастырылған ұлттық валюталардың көбі айналыста мыңдаған жылдар бойы болған. Бірыңғай валютаға серпін берудің саяси себептері экономикалық пайданы да ескерді. Атап айтқанда, ортақ Еуропа валютасы Еуропа тауары, көрсетілетін қызметі және өндіріс факторларына бірыңғай нарық қалыптастыруға көмектеседі деген сенім болды. Ол соғыстан кейінгі кезеңнің көп бөлігінің жалғасып жатқан жобасы.

ОРТАҚ ЕУРОПАЛЫҚ НАРЫҚ ЖӘНЕ ЕУРО

Еуропадағы ішкі қақтығыстардан басталған 20 ғасырдың бірінші жартысындағы екі дүниежүзілік сұрапыл соғыстардан көптеген елдер қирап қалды. Соған байланысты Еуропаның бірқатар ірі мемлекеттері (оның ішінде Франция мен Германия) алдағы кезде ешқашан өздерінің арасында соғысты болдырмауды көздеп, өзара терең экономикалық интеграция жасағысы келді. Бұл елдер арасында әлеуметтік және саяси үйлесімге алып келеді деп үміттенді. Бұл Еуропалық экономикалық қоғамдастықтың (ЕЭҚ) құрылуына алып келді – қазіргі таңда **Еуропа одағы** немесе ЕО атымен танымал. Еуропа Одағының ресми сайтында ЕО келесідей анықтама берілген: «бейбітшілік пен гүлдену мақсатында бірге жұмыс істеуге ұмтылған демократиялық Еуропа елдерінің отбасы».

Еуропа Одағы – бейбітшілік пен гүлдену мақсатында бірге жұмыс істеуге ұмтылған демократиялық Еуропа елдері бірлестігі

Басында ЕО алты мемлекеттен құралды: Бельгия, Германия, Франция, Италия, Люксембург және Нидерланды. 1973 жылы Дания, Ирландия, Ұлыбритания қосылды. Грекия 1981 жылы, Испания мен Португалия 1986 жылы және Аустрия, Финляндия, Швеция 1995 жылы қосылды. 2004 жылы он жаңа мемлекет мүшелігімен ең ірі кеңейту орын алды. 2013 жылғы шілдеде Хорватия мүше болды. Қазіргі таңда тағы бес «кандидат мемлекет» мүшелікке талпынуда. Олар Албания, бұрынғы Югославия Республикасы – Македония, Черногория, Сербия және Түркия. Босния, Герцеговина мен Косово «потенциал үміткерлер» деп танылды.

Ортақ Еуропа нарығы

Ортақ Еуропа нарығын қалыптастыру маңызды саяси және экономикалық даму. Бірыңғай Еуропа нарығында еңбек, капитал, тауар мен қызмет еркін жүре алады. Мүше-мемлекеттер арасындағы

сауда кедергілері жойылғаннан кейін, компаниялар күллі Еуропа аймағында нарықтарын кеңейтіп, ауқым тиімділігін пайдалануды бастайды деп болжалған. Сонымен қатар, тиімсіз фирмаларды бизнестен ығыстырып шығаруға мәжбүрлейтін, не бизнес тиімділігін арттыратын трансшекаралық бәсекелестікке тап болады. Мақсаты – бизнеске ауқымды үнемдеуін және мықты тұтыну базасын қалыптастыратын, жаһандық нарыққа шығуды қамтамасыз ететін әділ бәсекелестік ортаны құру. Үй шаруашылықтары, басқа жағынан төмен баға, тауар мен қызмет таңдауы және кең аймақта жұмыс істеу мүмкіндіктері есебінен пайда көреді. Жалпы экономика нәтижесінде экономикалық даму арқылы күшейеді.

Ортақ Еуропа нарығы – еңбек, капитал, тауар мен қызмет еркін жүре алатын (әлі толық емес) Еуропа Одағына ортақ нарық

1968 жылғы Бірыңғай Еуропа нарығын құрудың алғашқы қадамдары ішкі ЕО тарифі мен квота кедергілерін жою және жанама салық салу, өнеркәсіптік реттеу және ауыл шаруашылығы мен балық шаруашылығына қатысты ЕО саясаты сияқты салаларды үйлестіруге бағытталған қозғалыстардан тұрды. Соған қарамастан, тауар, көрсетілетін қызмет, капитал және еңбектің еркін қозғалысында көзге көрінбейтін кедергілермен әрекеттесу жолында прогреске жету қиын. Мысалы, ЕО ішкі тариф пен квоталар жойылса да, тауар мен көрсетілетін қызмет жергілікті салық жүйесі мен техникалық реттеу мемлекеттер арасында өзгеріссіз қалып тұрды, нәтижесінде тәжірибе жүзінде бір елден екінші елге экспорт қиынға түсетін. Осылайша, Ұлыбританияда өндірілген автокөлік қалдықтарды шығару мен қауіпсіздіктің белгілі бір талаптарын Еуропаның бір мемлекетінде қанағаттандырса, келесі мемлекетте басқа талаптар жиынтығына тап болатын. Немесе, білікті инженер Италияда алған біліктілігі Германияда жарамсыз екенін білуі мүмкін. Нәтижесінде, 1970 жылдар мен 1980 жылдардың басында ЕО мүше-мемлекеттеріндегі экономикалық өсім айырмашылығы бәсекелестері – АҚШ және Жапониямен салыстырғанда үлкен болды. Сондықтан, 1985 жылы Еуропа Комиссиясы тарапынан талқылау құжаты жасалды, ол кейінірек Еуропа Парламентінің Еуропа Заңына – 1986 жылғы Бірыңғай Еуропа Заңының қалыптасуына әкелді. Бұл Бірыңғай Еуропа нарығын толығымен қалыптастыруға бағытталған 300 шараны анықтады және 1992 жылғы 31 желтоқсанда аяқталу мерзімі етіп бекітті. Бірыңғай Еуропа нарығының құрылуы мүше-мемлекеттер үкіметтеріне келесі төрт мақсатқа жету үшін қандай өзгерістерді енгізу керектігін айтатын ЕО Директиваларымен жүзеге асты:

- ЕО мүше-мемлекеттер арасындағы тауар, қызмет, капитал және еңбектің еркін қозғалысы.
- Мүше-мемлекеттер арасындағы тиісті заңдар, ережелер және әкімшілік ережелерді жақындастыру.
- Еуропа Комиссиясы басқаратын ЕО жалпыға ортақ бәсекелестік саясаты.
- ЕО мүше емес мемлекеттерге қарсы бағытталған жалпы сыртқы тариф жүйесі.

Ортақ Еуропа нарығы әлі күнге дейін толық қалыптаспаған. Атап айтқанда, ЕО мүше-мемлекеттердің ұлттық фискалдық саясаты арасында айырмашылықтар үлкен, академиялық және кәсіби біліктіліктерді ауыстыру қиын және ЕО арасында еңбек күші мобилдігі төмен. Айтылып кеткендердің себептерін жою қиын: тілдік бөгеттер және сәйкес экономикалық даму деңгейлер факторлардың қозғалысына кедергі келтіреді, сонымен қатар мүше-мемлекеттер ЕО пайдасына қарағанда өз ұлттық мүдделерін жоғары қойып, экономикалық бәсекелестікті жалғастыруда.

Дегенмен, 1985 және 1992 жылдар аралығында Ортақ Еуропа нарығы дамуының маңызды қадамдары жетістіктерге алып келді: Еуропа Комиссиясының есебі бойынша Бірыңғай Еуропа нарығы 2,5 млн жаңа жұмыс орындарының ашылуына көмектесті және 1993 жылдан кейін он жыл ішінде 800 млрд € қосымша байлық қалыптастырды.

Ортақ Еуропа нарығы жобасы негізінде бірыңғай Еуропа валютасын құру «нарықты аяқтау» қадамының соңғысы. Ол арқылы екі нәрсе айтылды: (а) әр түрлі валюталардан (және тариф ретінде әрекет ететін) туындайтын ЕО ішкі саудасындағы транзакциялық шығындардан құтылу және (b) айырбас бағамының қозғалысынан туындайтын мүшелер арасындағы ұлттық бәсеке қабілеттіліктегі белгісіздікті және ауытқуларды жою.

ЭМО дейін ЕО көптеген мемлекеттері Айырбас бағамы механизмінің (АБМ) құрамына енген. Ол – мүше-мемлекеттер валюталары арасындағы айырбас бағамдарының өзгерісін шектейтін жүйе. Алайда, АБМ айырбас бағамдарының айнымалығын азайтуда табысқа жетпеді, себебі ЕО ішкі саудадағы валюта өзгерістеріне байланысты банк операцияларынан туындайтын транзакциялық шығындарға еш әсер ете алмады.

ОРТАҚ ВАЛЮТАНЫҢ АРТЫҚШЫЛЫҚТАРЫ МЕН КЕМШІЛІКТЕРІ

Ортақ валюта артықшылықтары

Транзакциялық шығындардың азаюы Ортақ валютаның айқын әрі тура пайдасы – мүше мемлекеттер ара-сындағы сауданы жеңілдетуі, әсіресе сауда айналымынан болатын транзакциялық шығындардың қысқаруы. Мысалы, Германия компаниясы Франция шарабын импорттағанда, компания шарап жасаушыға төлеу үшін неміс маркаларын француз франкілеріне ауыстыру мақсатында банкке жүгінбейді, ол еуроны қолданады. Әрине, банктер валюталарды айырбастаудан табатын пайданы жоғалтады, бірақ бұл қысқартылған транзакциялық шығындар қайтымсыз шығынға әсер етпейді. Себебі валюта айырбастауға жұмсалатын шығын шын мәнінде қайтымсыз шығын, себебі компания транзакциялық шығындарды төлегенімен, оның есесіне ештеңе алмайды.

Баға дискриминациясының азаюы Кейбір экономистердің айтуынша, бірыңғай валютаны қабылдағанда ортақ валюта аймағына мүше мемлекеттерге келетін жанама пайда – бағалық дискриминацияның азаюы. Өнім бағасы бірыңғай валютада бағаланса, елдер арасындағы баға айырмашылықтарын жасыру қиынға соғады. Жоғарыда айтқанымыздай, бағалық дискриминация қоғамға қайтымсыз шығын болып келгендіктен, бірыңғай валютаны қабылдау қосымша пайдалы. Бұл дәйек бойынша, ортақ валютадан бағалардың ашықтығы ортақ валюта аймағында өнімдер арбитражына әкеледі: адамдар өнімдерді арзан тұратын орындардан (бағаны қымбаттатуға әрекеттенеді) сатып алады және қымбат жерде сұраныс азаяды (бағаны төмендетуге әрекеттенеді).

Жалпы алғанда, ЭМО еуро аймақ елдеріндегі бағалық кемсітуді жоюы екіталай. Жеміс-жидек сияқты өнімдер үшін бірыңғай валютаның болуы тауарлардың өзіндік бағасы бойынша арбитражға қатысатын транзакциялық шығындарды (негізінен тасымалдауға) азайтпайды. Баға айырмашылықтарын ұтымды пайдалану үшін, оңай және ыңғайлы болса, көрші елдерден сауда жасауға болады, бірақ барлық ЕО елдерінде мұндай әрекеттердің әсерлері шектеулі екенін білдіреді. Өнім бағасына қатысты пайыз ретінде ұзақмерзімді қызмет етумен сатып алудан кейінгі қызмет көрсетуге сенімділігі жоғары, транзакциялық шығындары тұрмыстық техника мен электронды заттар сияқты өнімдерді ұлттық шекаралар арқылы аз өткізу тұтынушылар үшін тиімсіз. Оған қоса, ЕО елдері арасында розеткалар мен қуат жүйелерінің әртүрлі болуы да үйлестіруге қиын түсіп, жалпы әсерді азайтады.

Шетел валютасы айырбас бағамындағы тұрақсыздықты азайту Ортақ валютаны қабылдау пайдасына айтылатын үшінші дәйек – бірыңғай валюта әсерінен болатын валютаның айырбас бағамындағы тұрақсыздық және белгісіздік тәуекелін азайту. Айырбас бағамы күнделікті өзгеріп тұрады. ЭМО құрылмас бұрын, неміс супермаркеттері үш айдан кейін француз шараптарын импорттауы керек және бұл осы уақыт ішінде француз валютасының неміс валютасына қатысты қанша тұратынын және шарап бағасының неміс маркасымен есептегендегі жалпы шығыны нешеге тең болатыны жайлы алаңдау тудыратын. Мұндай белгісіздік супермаркет компаниясына шет жақтан шарап сатып алуын мүлдем тоқтатып, тек неміс шараптарын сатуға итермелеуі мүмкін, осылайша бұл саудаға кері әсерін тиігізіп, экономикалық әл-ауқат төмендейді. Супермаркет банкпен үш айдан кейін жеткізілетін өнім бойынша франкті алдын ала келісілген бағамда сатуы үшін келісімшартқа отыру арқылы бұл белгісіздікті жоя алады (шет ел валютасы бойынша форвард келісімінің мысалы). Бірақ бұл қызметі үшін банкке төлем төлеу керек және ол шарапты импорттайтын тарифке тең болып, қоғамға қайтымсыз шығын әкеледі.

Айырбас бағамындағы тұрақсыздықтардан болатын белгісіздік қаупін азайту экономикаға инвестиция тартуда позитив әсерлерге ие болуы мүмкін. Бұл өнімінің басым бөлігін еуро аймақтың басқа елдеріне экспорттайтын компанияға шынымен дөтиімді, себебі ол енді экспорттан түсетін пайда туралы алаңдамайды және болашақ жобаларды аз тәуекелмен жоспарлап, жаңа зауыттар салуға инвестиция жұмсау тәуекелі азаяды. Инвестиция көлемінің өсуі бүкіл экономикаға пайда әкеледі, себебі ол экономиканың қарқынды өсуіне себепші.

Ортақ валюта кемшіліктері

Ортақ валюта аймағына кіретін мемлекетке ең үлкен шығын – ұлттық валютадан бас тарту, өз монетарлық саясатын жүргізу еркіндігінен және өз валютасының сыртқы құны бойынша макроэкономикалық реттеу мүмкіндігінен айырылу. Монетарлық саясаттың қалай жүргізілуі керектігі туралы ЕОБ шешім қабылдайды.

Бұл потенциал – мәселе. Мысалы, ортақ валюта аймағында тұтынушы таңдауы бір елде өндірілетін тауар мен қызметтен (Германия) екінші елде өндірілетін тауар мен қызметке ауысты (Франция) делік.

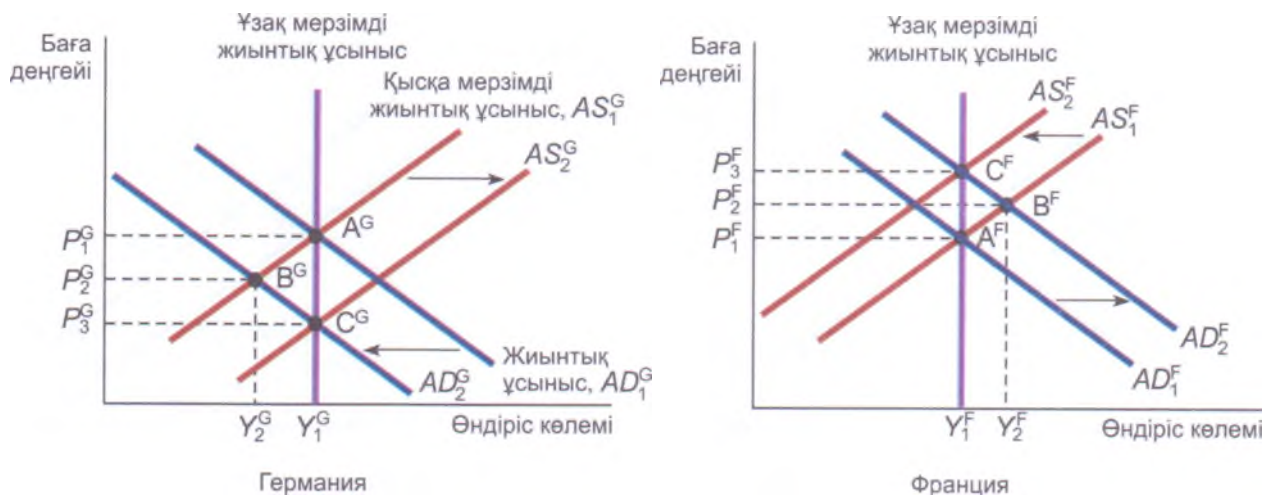
Бұл жағдай неміс AD солға, француз AD оңға жылжуымен бейнеленген 37.1-сызбада көрсетілген. Осы жағдайға байланысты Франция мен Германия саясаткерлері қандай әрекетке баруы керек?

Осыған бір жауап: ешқандай әрекеттің қажеті жоқ, себебі ұзақмерзімді уақытта әр ел табиғи өндіріс деңгейіне оралады. Германияда баға төмендеуі мен жалақылардың, субъектив қабылдаулардың реттелуі кезінде орын алады. Әсіресе, Германияда жұмыссыздық деңгейі артқанда жалақы төмендей бастайды. Жалақы төмендеуі фирма шығынын азайтады, сондықтан берілген кез келген баға деңгейі үшін ұсыныс көлемі жоғары. Басқаша айтқанда, неміс SRAS өндірістің табиғи деңгейінде AD қисығымен қиылысқанша оңға көлбейді. Францияда кері жағдай орын алады, SRAS солға жылжиды. Өндірістің жаңа тепе-тең нүктесіне қарай реттелуі 37.1-сызбада көрсетілген.

37.1-СЫЗБА

Тұтынушы талғамының неміс өнімдерінен француз өнімдеріне қарай өзгеруі

Неміс AD төмендеуі өндірісті Y_1^G нүктесінен Y_2^G нүктесіне, ал бағаны P_1^G нүктесінен P_3^G нүктесіне төмендетеді. Француз AD қисығындағы өсім өндірісті Y_1^F нүктесінен Y_2^F нүктесіне өсіреді. Уақыт өте келе, жалақылар мен бағалар реттеледі, сондықтан неміс пен француз өндірісі өздерінің табиғи деңгейіне оралады. Y_1^G және Y_1^F өндірісі Германияда P_2^G нүктесінде төмен бағалы, ал Францияда P_2^F нүктесінде жоғары бағалы.



Германия мен Франция ұлттық валюталарын және икемді айырбас бағамын сақтап қалса, қысқа мерзімде AD тербелістерін айырбас бағамындағы өзгертулер арқылы жеңілдетуге болар еді: француз өніміне сұраныстың өсуі, неміс өніміне сұраныстың төмендеуі шетел валютасын айырбастау нарығында неміс маркасы француз франкіне қарағанда құнсыздандырды. Бұл неміс азаматтарына француз өнімі қымбаттатады, себебі француз франкі үшін марканы көп төлеуі керек. Тура солай, неміс өнімдері француз өнімдеріне қарағанда арзандайды. Сондықтан, Франция таза экспорты азайып, AD төмендеуіне әкеледі. 37.2-сызбада көрсетілген, бұл жерде өндіріс табиғи деңгейіне келгенше, Франция AD солға кері жылжиды және керісінше, 37.2-сызбада көрсетілгендей, Германияда өндіріс тепе-тең көлемге жеткенше, Германия таза экспорты өсіп, AD оңға көлбейді.

Валюта одағында Германия мен Франция валюталары бірдей (еуро) болғандықтан, автоматты механизм жеткіліксіз. Ең тиімді жолы – Германия мен Францияда жалақы мен баға реттелуін күту, сонда 37.1-сызбада көрсетілгендей елдердің AS ауытқиды. Әр елдегі өндіріс пен жұмыссыздық деңгейіндегі тербелістер валюта одағының ішінде шиеленіс тудырады, себебі Германияда жұмыссыздық деңгейі артқанда, Францияда инфляция өседі. Жұмыссыздық деңгейінің өсуіне алаңдаған неміс саясаткерлері елдегі AD арттыру үшін пайыздық мөлшерлемені төмендетуге әрекет етеді, инфляцияның жоғары деңгейіне алаңдаған француз

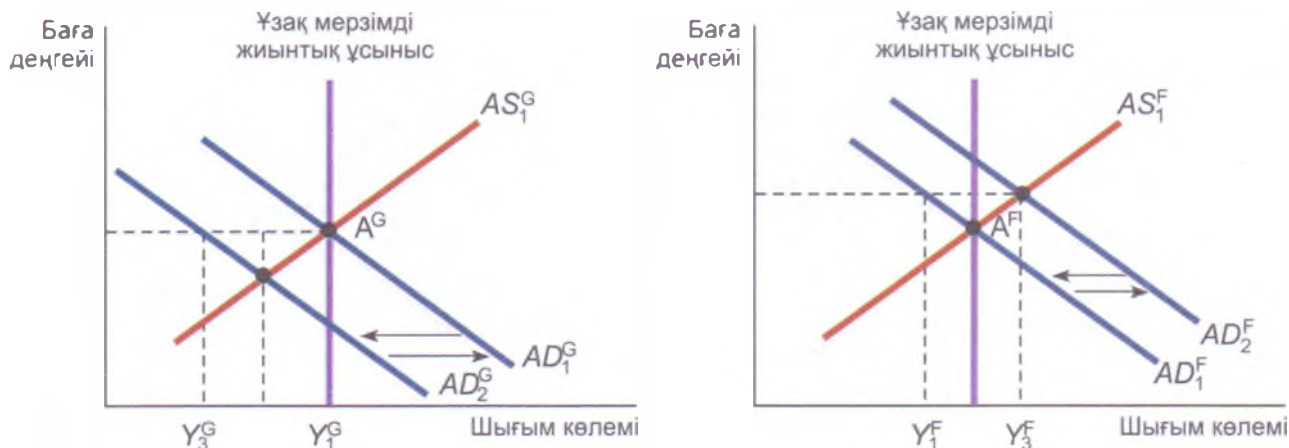
саясаткерлері AD төмендету үшін пайыздық мөлшерлемені көтеруге тырысады. ЕОБ екі мемлекеттің де көңілінен шығатындай саясат жүзеге асыра алмайды. Тіптен, пайыздық мөлшерлемені Германияға қажетті деңгейден жоғары, Францияға төмен орнатуы мүмкін.

ЕОБ инфляцияны таргеттеуге ұмтылады, оның мақсатты инфляция деңгейі еуро аймақта орташа деп есептелінетін ТБИ көрсеткішінде негізделеді. Елдегі инфляция қарқыны (немесе болжалды қарқыннан) еуро аймақтағы орташа қарқыннан төмендесе, бұл ел үшін ЕОБ монетарлық саясаты тым қатаң болады, орташа қарқыннан жоғары болса, онда ел үшін ЕОБ монетарлық саясаты тым босаң. ЕОБ қолдана алатын саясат – барлығына бірдей «стандарт монетарлық саясаты». Осы себептен, ЕО орташа көрсеткішіне жақын инфляция мен пайыздық мөлшерлеме секілді критерийлерге сәйкес келмейтін кей мемлекеттерге еуро аймаққа кіру шектеулі.

37.2-СЫЗБА

Икемді айырбас бағамы кезіндегі тұтынушы талғамы өзгерісі

Баға әлі реттеліп үлгермегендіктен, Германия AD төмендеуі өндірістің Y^G нүктесінен Y_3^G нүктесіне төмендеуіне әкеледі. Дегенмен, бұл таза шет ел сұранысының төмендеуімен байланысты болғандықтан, Германия валютасының құны төмендеп, неміс өнімдерінің шетелдегі бағасын арзандатады. Бұл таза экспорт көлемін арттырып, AD қалпына келтіреді. Францияда керісінше жағдай орын алады: таза сыртқы сұраныстың өсуі Франция валютасының сыртқы құнын өсіреді, осылайша француз өнімдері шет елде қымбаттап, AD бастапқы деңгейіне қайтарады.



ӨЗДІК ЖҰМЫС Валюта одағына мүше болудың негізгі шығындары мен пайдасын атап, талқылаңыз.

ОПТИМАЛ ВАЛЮТА АЙМАҚТАРЫ ТЕОРИЯСЫ

Оптимал валюта аймағы (ОВА) теориясы елдер тобына белгілі бір критерийлер жиынтығын орнатуға әрекет етеді, оған сәйкес келсе, бұл топ ортақ валюта қабылдайтын «оптимал» аймақ болар еді. «Оптимал» анықтаушысы әр елдің монетарлық одақ шығындарын азайтып, пайдасын арттыру мүмкіндігін бейнелейді. Жалпы алғанда бұл термин еркін пайдаланылады, себебі елдер тобының валюталық одақ құруы қаншалықты оңтайлы екені беймәлім және бұл елдердің ОВА критерийлердің біршамасын ғана орындайды.

Оптимал валюта аймағы – ортақ валюта қабылдау және валюта одағын құру оңтайлы болатын мемлекеттер тобы

Ортақ валюта шығындарын азайтатын сипаттамалар

Ортақ валюта қабылдаған елдер тобының шығындарын азайтатын бірнеше сипаттаманы қарастырайық. Жоғарыда айтылып кеткендей, монетарлық одаққа кірген елдердің басты жоғалтатыны – автономиялық монетарлық саясат және валюталық айырбас операциялары арқылы макроэкономикалық реттеу мүмкіндіктері. Айырбас құралын жоғалту мен «стандарт» монетарлық саясатты жүргізуден туындайтын экономикалық (және саяси) шиеленісті жеңілдетудің бір жолы макроэкономикалық шоктан кейін ұзақ мерзім тепе-теңдікке жалғасуы: қысқа мерзімдегі инфляция мен жұмыссыздық арасындағы ымыра туралы пайымдауды есепке алғанда мүдделі елдер ұзақ уақытты артықшылыққа жылдамырақ қол жеткізген сайын, өндірістің табиғи қарқыны мен жұмыссыздықтың табиғи деңгейіне жете алады. Ортақ валюта аймағында жалақы икемділігі және/немесе еңбек жұмыс күшінің мобильдігі жоғары деңгейде болған жағдайда ғана ұзақмерзімді тепе-теңдікті реттеу жылдамдығы жоғары болады.

Ортақ валюта аймағындағы шиеленістерді жеңілдетудің тағы бір жолы – валюта одағындағы барлық ел бірдей сұраныс шоғына (талықсу) бейім болса (мысалы, барлық елдерде AD бір уақытта төмендесе), әр ел бірдей макроэкономикалық саяси шешімдер қабылдар еді (мысалы, пайыздық мөлшерлемені төмендету).

Осы сипаттамалардың әрқайсысын кезекпен қарастырамыз.

Нақты жалақы икемділігі Әр мүше елде жалақы икемділігі жоғары деп қарастырайық, жалақы жұмыссыздық деңгейінің өзгерісіне өте сезімтал. Ұзақмерзімді тепе-теңдікке қарай реттеу өте жылдам жүзеге асырылады (3.71-сызба). Германиядағы AD жылжуы жалақы деңгейінің төмендеуіне әкеледі, осылайша кез келген берілген баға деңгейінде фирма пайдасын арттырады, AS оңға ауытқиды да, Германия өндірістің табиғи қарқынына оралады. Жалақы икемді болса, реттеу жылдам орындалады, сондықтан қысқамерзімді теңесулер шынымен де қысқа уақытта ғана болады. Франциядағы ұқсас жағдай: AD оңға ауытқуы жалақы деңгейінің өсуіне әкелсе, кез келген өндіріс деңгейінде фирмалар пайдасы азаяды, сондықтан ұсыныс солға көлбейді және жаңа ұзақмерзімді тепе-теңдік өндірістің табиғи қарқынына оралады. Осылайша, қысқамерзімді кезеңде валюталық аймақтағы шиеленістер тез тарқайды.

Бұл жердегі ең маңыздысы нақты жалақы екенін ескеріңіз: берілген өнім деңгейін өндіру мақсатында бағаның кез келген деңгейінде фирмаға өндірісті көп (не аз) мөлшерде тиімдірек ететін AS қисығына себепкер нақты жалақы реттелуі керек.

Жұмыс күшінің мобилдігі Керісінше, мүше мемлекеттер арасындағы жұмыс күшінің мобилдігі жоғары деңгейде деп есептейік: Германия жұмыссыздары Франциядан жұмыс табады. Макроэкономикалық теңсіздік жоғала бастайды, себебі Германия жұмыссыздары елден кеткенде, жұмыссыздық деңгейі төмендейді. Францияда мигранттар есебінен еңбек күші көбейгендіктен, жалақыға инфляциялық қысым азаяды. Сондықтан, валюта одағындағы AD қисығындағы және/немесе ұсыныстағы өзгеріс әр елде өзгеше болғандағы **асимметриялық шоктарды** жұмыс күшінің ұтқырлығы жеңілдете алатыны анық.

Асимметриялық шок – жиынтық сұраныстағы және/немесе ұсыныстағы өзгерістер бір елден екіншісіне қарағанда ерекшелену

Капитал мобилдігі Экономистер кейде ортақ валюталық аймақ елдерінің монетарлық автономияны жоғалтуының мен айырбас бағамын реттеу құралдарының жоқтығының орнын капитал мобилдігі толтыра алады деп есептейді. Бұл жерде капитал мен қаржылық капиталдың (облигациялар, компания акциялары, банк несиелері) ара-жігін ажыратып алған дұрыс. Жеңілдік жағынан қарағанда валюта одағындағы асимметриялық шоктар, капитал қозғалыстары өндірістік серпілісті бастан кешіруші елдердің өндіріс қуатын кеңейтуі мүмкін, себебі басқа мүше елдер сол елде зауыттарын орнатуда.

Дегенмен, зауыт салу және жабдықты орнатудағы ұзақ уақыттық кешігулерді есепке ала отырып, капитал мобилдігі қысқамерзімді шоктардан гөрі, тұрақты аймақтық айырмашылықтардың орнын толтыруға көмектеседі.

Қаржылық капитал мобилдігі экономикадағы қысқамерзімді өндірістік шоктарды жұмсартуға көмектеседі. Мысалы, рецессияны бастан кешіріп жатқан мемлекеттің азаматтары қысқамерзімді қиындықтарға шыдау үшін өндірістік серпіліске ие мемлекет азаматтарынан қарыз алуы мүмкін. Мысалдағы екі елде уақытша кірістерінің төмендеуінің орнын толтыру мақсатында Германия азаматтары

Франция азаматтарынан қарыз алуы мүмкін. Германия азаматтары Франция азаматтарынан қарызды капитал нарықтары арқылы алатыны анық, сондықтан капитал нарықтары бір-бірімен тығыз байланыстағы елдер арасындағы қаржылық капитал мобилдігі де жоғары деңгейде болады. Мысалы, банктің валюта одағының бірнеше елдерінде бөлімшесі болса, экономикалық өсім не рецессияны бастан кешіруші елдер арасындағы қарыз алу және беру жоғары не төмен дәрежеде автоматты болады, себебі экономикалық өсімі бар ел азаматтары кірістерінің жоғарылауы есебінен банк жинақтарын арттырады, рецессияны бастан өткеруші ел азаматтарының кірістері азайғандықтан несие алу көбейеді (не жинақтары азаяды).

Бұл пікірталасты тұрақты кіріс және қарыз қаражаты нарығы түсінігімен байланыстыруға болады. Кірістер бөлінісі кезінде тұрақсыздықты оңай бастан кешіру үшін адамдардың қарыз алу немесе беру бейімдігіне байланысты отбасының өнім мен қызмет сатып алу қабілеті олардың қалыпты немесе орташа кірісіне байланысты. AD қисығы Германия экономикасына теріс әсерін тигізгенде, неміс шаруашылықтарының көпшілігі тұрақсыз кірістерінің төмендегенін байқап, оны тұрақты немесе қалыпты деңгейіне қайтару мақсатында қарыз алуды жоспарлайды. Неміс шаруашылықтарының көпшілігі мұны бір уақытта жүзеге асырып жатқандықтан, қарыз алу Германия қаржы нарығында шектеулі болғандықтан, бұл пайыз мөлшерінің өсуіне әкеліп, қарыз алу процесін қиындата түседі. Қарыз қаражат нарығы тек ішкі нарықта жұмыс істейтін болса, онда рецессия салдарынан қарыз мөлшері азайып, сұраныс нәтижесінде пайыз мөлшері өседі. Пайыз мөлшерінің өсуі инвестиция көлемін азайтып, рецессияны мүлдем нашарлатып жіберуі мүмкін.

Франциядағы экономикалық серпіліс үй шаруашылықтарының тұрақты не орташа кірістерінің өсуіне ықпал етеді де, олардың жинақтарының артып жатқанын білдіреді. Енді, қарыз қаражат нарығы Франция мен Германияны қамтыған жағдайда, неміс үй шаруашылықтары француз үй шаруашылықтарынан қарыз алады, олардың екеуі де пайыз мөлшеріне барынша аз әсер ете отырып, орташа не тұрақты кіріс деңгейінде тұтына алады. Франция азаматтары жинақтарын өсірген сайын қарыз қаражатына ұсыныс өседі және қарыз алғысы келетін Германия азаматтарының қарыз сұранысын жартылай не толығымен қанағаттандырады. Германия экономикасы рецессиядан шығып, қалпына келе бастағанда неміс үй шаруашылықтары қарыздарын қайтарады.

Қаржы капиталдың облигациялары, компания акциялары сияқты басқа да түрлері бар, бірақ қазір тек банк несиелері туралы айттық, алайда экономикалық серпілістен қарыз алғысы келетін рецессияны бастан кешіріп жатқан экономиканың принципі өзгермей қала береді. Негізінен, елдер арасындағы қаржы капитал нарығының интеграциясы үй шаруашылықтарына экономикалық цикл кезінде тұтынушы тұрақсыздығын оңай бастан кешіру үшін асимметриялық шоктарға қарсы бір-бірін кепілдендіруге мүмкіндік береді.

Симметриялы макроэкономикалық шоктар Монетарлық одаққа қатысты шығындарды сипаттағанда, бір уақытта нақты елде болатын позитив сұраныс шоғы мен екінші елдері негатив сұраныс шоғы туралы мысалды пайдаландық. Бір елдегі позитив не негатив сұраныс шоғын, я болмаса басқа елде ешқандай шок орын алмады деп есептегенде осындай талдау жүргізуші еді. Бұл жердегі назар аударатын басты жәйт – сұраныс шоғы асимметриялы түрде валюталық одақ елдеріне түрлі әсер етуі, олардың әртүрлі қысқамерзімді саясатты жүзеге асыруы. Шок симметриялы болса, ондай мәселе туындамайды. Мысалы, AD қисығы болашақтағы күтілетін инфляцияны арттырып бір уақытта барлық мүше елдерде өссе, онда пайыз мөлшерін өсіру бойынша саясатты монетарлық одақтағы барлық мүше-мемлекеттер қолданар еді. Елдердің әрқайсысының экономикалық циклі оларды бір уақытта рецессиялық тербеліске енгізіп, бір уақытта қалпына келтіру фазасына шығатындай етіп синхрондалған болса, мемлекеттер арасында пайыз мөлшеріне қатысты саясатты қолдану қажеттілігі туралы келіспеу туындамас еді.

Бірыңғай валюта артықшылықтарын арттыратын қасиеттер

Сауда интеграциясының жоғары деңгейі Мемлекеттер тобы арасында сауда көлемінің үлкен болуы, яғни сауда интеграциясының жоғары деңгейі – ортақ валюта қабылдаудан түсетін артықшылықты қамтамасыз етеді. Валюта одағының негізгі әрі ең тікелей артықшылығының бірі – айырбас нарығында бір ұлттық валютаны екінші басқа валютаға ауыстыруға тұрақты қажеттілік туындағанда, түрлі елдер арасындағы сауда транзакцияларынан туындайтын транзакциялық шығындардың азаюы. Сондықтан мүше-мемлекеттер арасында орын алатын халықаралық сауданың үлкен көлемі шетелдік валюта транзакцияларына үлкен көлемін әкеледі және ортақ валюта транзакциялық шығындарды біршама азайтады.

Валюта одағының тағы бір артықшылығы – айырбас бағамының айнымалылығын азайту. Одақ ішіндегі сауда көлемі өскен сайын, фирмалар одаққа мүше басқа елге саудасынан түсетін табыс көлеміне сенімді, себебі айырбас бағамының тербелістерімен байланысты қиындыққа тап болмайтынын біледі.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Оптимал валюталық аймақ дегеніміз не? Оптимал валюталық аймақтың негізгі сипаттамаларын атап беріңіз және мәнін ашыңыз.

Еуропа — оптимал қаржы аймағы ма?

Мемлекет топтарының қандай сипаттамалары ортақ валютаны күшейтіп, шығындарды азайтатынын анықтап алған соң, 19 елден құралған Еуропа Одағының оптимал валюта одағы бола алатыны туралы мәселені тереңірек қарастырамыз.

Сауда интеграциясы

Сауда интеграциясының деңгейін ЖІӨ пайызы ретінде анықталатын ЕО елдері арасындағы импорт-экспорт айналымына қарап бағалауға болады. Еуропа бойынша сауда интеграциясының деңгейі өзгермелі дегенмен Грекияны қоспағанда, орташадан жоғары деңгейде. Еуропа сауда интеграциясының деңгейі ЕО әрбір елінде уақыт өте өсіп келеді, дегенмен Аустрия сияқты кей елдерде Италия сияқты басқа елдермен салыстырғанда интеграция айқын байқалады.

Бұл жағдай кейбір экономистердің сауда интеграциясының жоғары деңгейі сияқты ортақ валюта аймағының кей критерилерінің эндогенді болуы пікірін туындатады: валюталық аймақтың нақты мүшесі болу одақ мүшелерінің арасындағы сауда деңгейін осындай саудадан болатын транзакциялық шығындарды азайту нәтижесінде көтеруі мүмкін.

Жалпы алғанда, Еуропа елдерінің көпшілігі ортақ валютаны қабылдау нәтижесінде халықаралық саудада транзакциялық шығындарды азайту есебінен үлкен пайдаға кенелді. Шынымен де, бұл пайда еуроаймақтағы ЖІӨ төрттен бірінен бастап, жартысына дейін көлемде деп бағалануда. Бұл мардымсыз болып көрінуі мүмкін, дегенмен транзакциялық шығындардың қайтымсыз шығын екенін есте сақтайық. Оған қоса, пайдалар бір реттік емес: ортақ валюта күшінде болғанда, өсе береді және валюта одағы болмаған кезде шығындар төленуі тиіс. Сондықтан да, олар кумулятив. Кей экономистер айтқандай, еуро аймақтағы сауда интеграциясының деңгейі ортақ валюта есебінен уақыт өте келе өссе, онда транзакциялық шығындарды өтемеуден болған айқын емес пайда да өседі.

Сауда интеграциясы жоғары деңгейде болғанда ортақ валютадан алынатын жанама пайда ұлттық валюталар арасындағы айырбас бағамының айнымалылығын жоюмен (бұл валюталар ортақ валютамен алмастырылды) байланысты белгісіздік деңгейін төмендетуден алынады. Бұл пайдаларды сандық жағынан бейнелеу қиын, бірақ олардың еуро аймақ үшін маңызы жоқ деп санау қате.

Нақты жалақы икемділігі

Еуропадағы нақты жалақы икемділігі туралы көптеген зерттеу жүргізілді және олардың барлығы да құрлықтық еуропалық еңбек нарықтары әлемдегі ең қатаң нарық екенін тұжырымдады. Ұлыбританияның еңбек нарығы, керісінше, 1980 жылдардан бастап ең икемді нарықтың бірі. Мұның бір себебі – Еуро Одақ мемлекеттерінің барлығында ең төменгі жалақы деңгейі бойынша заңдар бар, әрине бұл жалғыз себеп емес, себебі Ұлыбританияда ең төменгі жалақы деңгейі бойынша заң бар. Маңызды себептерінің бірі – құрлықтық Еуропадағы ұжымдық жалақы келіссөздерінің жоғары деңгейі, яғни жұмысшылардың үлкен көлемін қамтитын жалақы бойынша келісімдердің болуы. Еңбек күшінің кәсіподаққа бірігуі бойынша сандар осы жағдайда алдамшы: мысалы, 2000 жылдардың басында Ұлыбритания, Италия және Германияда жұмыс күшінің шамамен 30% кәсіподаққа мүше, осы уақытта Францияда – 10% (одан кейін 8% төменделі). Дегенмен, құрлықтық еуропалық одақта Ұлыбритания сауда кәсіподақтары қызыға қарайтын ұжымдық келіссөздері және басқа да жұмыс орнындағы құқықтары бар. Кәсіподақ күштері мен еңбек нарығы икемсіздігі – Францияда бірнеше жылдар бойы және 2013 жылы қаралған мәселе, сол кезеңде елдегі

қатаң еңбек заңы туралы үкімет пен кәсіподақтар арасында келіссөз жүргізілген. Келісімге әркім түрлі талаптар ұсынды, кейбірі оның алысқа бармайтынын, басқалары келісімнің Франциядағы жұмысшылар құқықтарының жойылуының бастамасы екенін айтты.

Ортақ Еуропа валютасын енгізу еуропалық жалақы икемділігіне қолайсыз әсер етуі мүмкін, себебі бір елдегі фирма мен жұмысшылар арасындағы ұжымдық жалақы келіссөздері басқа еуропалық мемлекеттердегі фирмалардың жұмыс күштеріне таралуы мүмкін және ортақ валюта елдері арасында жалақы айырмашылықтары мен баға транспаренттігіне әкеледі. Германиядағы негатив сұраныс шоғы мен Франциядағы позитив сұраныс шоғына оралу үшін екі елдегі компанияларға неміс жұмысшылардың нақты жалақыларын төмендетіп, француз жұмысшыларға өсіру қиынға түседі.

Оған қоса, Еуропа еңбек күші бойынша заңның көптеген құрлықтық Еуропа елдерінде Ұлыбритания, АҚШ салыстырғанда жалақы сияқты шектеуші функциясы бар, сондықтан жұмыс күшін қысқарту немесе көбейтуге байланысты фирма шығындары бәрібір де жоғары. Мұның мәні: нақты жалақы деңгейі өзгерсе де, фирма өндірісін өсіруге немесе қысқартуға асықпайды, себебі АS баяу көлбейді.

Жалпы алғанда, еуро аймақтағы нақты жалақыны өзгерту арқылы ассиметриялық шоктарды реттеу елеусіз.

Еңбек мобилдігі

ЕО Польша, Румыния, Болгария сияқты жаңа мүше елдерінен миграцияны санамай, тек 19 ел мен Дания және Швецияны қарастырсақ, Еуропа мемлекеттері арасында еңбек күші қозғалысыз екені белгілі. Бұл негізінен жұмысшы миграциясын қиындататын Еуропа мемлекеттері арасындағы тіл, мәдениет және басқа да әлеуметтік институттардың айырмашылығынан болуы мүмкін. Дегенмен, еуропалық жұмысшылар тіпті өз елі ішінде де мекен ауыстыруды қаламайтындай көрінеді. Шынымен де, кез келген кезеңде географиялық орнын ауыстыратын жұмыс күшінің пайыз көрсеткіші арқылы есептелетін еңбек күшінің мобилділік деңгейі АҚШ-пен салыстырғанда кез келген белгілі бір еуропалық ел ішінде төмен деңгейде, еуропалық аймақ елдері арасында бұл көрсеткіш тіпті төмен. Сондықтан да, Еуропа оптимал валюта аймағының бұл критерийін өте төмен бағаланады.

Қаржы капитал мобилдігі

Қаржы капитал мобилдігі жайлы сөз қозғағанда, көтерме және бөлшек сауда капитал нарықтарының айырмашылықтарын ажыратып алған дұрыс. Көтерме қаржы нарығы тек банктер, инвестициялық қорлар және ірі корпорациялар жұмыс істейтін капитал нарықтары болса, бөлшек қаржы нарығы (коммерциялық банктер) деп жеке үй шаруашылықтары мен шағын және орта бизнестерге қызмет көрсететін нарықты атаймыз. Еуро валютасын енгізбес бұрын, Еуро аймақ елдеріндегі қаржылық интеграция көтерме және бөлшек сауда салаларының екеуінде де баяу жүрді. Дегенмен, еуро валютасын енгізген соң, көтерме қаржы нарығы интеграциясы жоғары деңгейге көтерілді. Әсіресе, бірегей банкаралық пайыздық мөлшерлемеге негізделген өтімді ақша нарығы құрылды, осының арқасында, мысалы Люксембургтегі банк жанында тұрған банктен қарызға алатындай Франкфурттегі басқа бір банктен бірдей пайыздық мөлшерлемемен еуроны қарызға алады. Мемлекеттік бағалы қағаздар нарығында нарықтық интеграция деңгейі де жоғары, оны әртүрлі еуро аймақтағы елдердің мемлекеттік бағалы қағаздарына деген пайыздық мөлшерлеме бір-біріне тым жақын және одан да жақындасуға бейім екенінен көруімізге болады. Екінші жағынан қарасақ, үй шаруашылықтары мен шағын және орта бизнеске берілетін қарыз сияқты бөлшек нарық өнімдерінің интеграциясы көтерме нарық өнімдерімен салыстырғанда артта қалуда. Мұны мемлекетаралық банк кредитінің түрлі пайыздық мөлшерлемеден және салыстырмалы түрде шектеулі халықаралық бөлшек банктік қызметтен байқауға болады. Шынымен де, ұлттық банктік секторлар тек шектік трансшекаралық енуімен шектелген.

Симметриялық сұраныс шоктары

Еуро аймақ елдерінде қарқынды өсу мен құлдырау уақыттары өте жақын болғандықтан, олардың арасындағы экономикалық байланыс циклі де оңтайлы. Бұл жерде туындайтын мәселе: кейбір елдердің, мысалы Ирландия мен Грекияның экономикалық өсу қарқыны 2005 және 2007 жылдары Еуро аймақ

елдерінің өсу қарқынынан басып озған болатын, бірақ қаржы дағдарысы нәтижесінде екеуі де едәуір қиындықтармен кездесті. Ирландия экономикасы қалпына келіп, жоғары қарқынды деңгейде болса, Грекия экономикасының өсуі төмендеп кетті. Еуро аймағы 2010 жылдан бастап оқтын-оқтын қалпына келтіру кезеңдерін бастан кешіргенімен, Грекия бұл процестен тыс қалды. 2008 және 2014 жылдар аралығындағы Еуро аймақта қабылданған монетарлық саясат сол кезеңдегі Грекия мен Ирландия экономикасының қажеттіліктеріне сай келмеді деп айтуға болады.

Жалпы алғанда, деректер біршама араласып кеткен, дегенмен ағымдағы ЕМО мемлекеттері үшін ассиметриялы сұраныс шоктары үлкен қиындықты тудырмайтынын айта аламыз. Жиынтық деңгейде ассиметриялық сұраныс шоктарының бар екені туралы деректердің жоқтығы экономиканың басқа деңгейлерінде ассиметриялық шоктар болмайды дегенді білдірмейді. Негізінде, зерттеушілер Еуропа елдеріне ассиметриялық әсер ететін көптеген шоктар бір елге емес белгілі бір аймаққа немесе өндіріске тән екенін анықтады. Бұл мәселе монетарлық одаққа ену арқылы қиындай түспейді, дегенмен белгілі бір аймағы немесе өндірісі негатив шокқа душар болған ел басқа аймақтар мен өндірістерінде теңсіздіктерді тудырмай, монетарлық немесе валюталық саясатты қолданып, мәселені шеше алмайды. Португалия, Ирландия, Италия, Грекия және Испанияның қаржы дағдарысынан кейін қарыз дағдарысын бастан өткізген соң, оларды жылдам аяққа тұрғызу мақсатында туындаған «бірнеше жылдамдықты ЕО идеясы» бұл елдердің басқа елдермен салыстырғанда экономикалық дағдарыспен жақсы күресе алатынын көрсетті. Германия, Франция, Нидерланд, Дания және Швецияның қалпына келтіру күштері төмендегенімен, қаржы дағдарысынан жылдам шықты. Экономистердің айтуынша, Еуро аймақ пен жалпы ЕО интеграция деңгейі мемлекеттердің экономикалық шоктардан қалпына келу қабілеттілігіне әсер етеді. ЕО елдері экспорттық өсімде бір-біріне арқа сүйесе, онда бұл елдер тобы елеулі қаржылық қиындықтарға тап болып, қатаң экономикалық саясат қолданған жағдайда, осы елдердегі сұраныс деңгейі төмендеп, басқа елдердегі сұраныс деңгейіне әсер ете отырып, барлық Еуро аймақ пен ЕО елдерінің жалпы өсімін баяулатады.

Түйін: Еуропа оптимал қаржы аймағына жата ма?

Экономикада орын алатын көптеген саяси пікірталастардағыдай, бұл сұраққа дәл анық жауап жоқ. Көптеген Еуропа елдері жоғары деңгейлі ішкі салалық саудаға және азды-көпті синхрондалған экономикалық циклдерге ие екені анық. Дегенмен, еңбек күшінің мобилділігі мен жалақы деңгейінің икемділігі (және жалпы алғанда еңбек күші нарығының икемділігі) Еуропада төмен және еуро аймақтағы көтерме қаржы нарығы интеграциясын еуро жылдамдатқанымен, бөлшек нарықтар ұлттық деңгейде алшақ бөлініп қалуда.

Жалпы алғанда, еуро аймағының экономикалық циклінде айырмашылықтар елеулі түрде пайда бола бастаса, тәуелсіз монетарлық және валюталық айырбас саясатының жетіспеушілігі анық сезілуші еді. Мұны Грекия мен Ирландиядағы жағдайларға қатысты дәйек ретінде айтуға болады. Осы себептен, көптеген экономистер Еуропаны, яғни ағымдағы еуро аймақты оптимал валюталық аймақ емес деп тұжырымдауда. Дегенмен, жоғарыда айтып кеткендей, оптимал валюта аймағының кей критерийлері эндоген болуы мүмкін.

Ортақ валюта ЕМО мемлекеттері арасындағы сауданың ұлғаюына әкелуі ықтимал. Осыны есепке ала отырып, мүше-мемлекеттердің экономикалық циклдері жақын деңгейде синхрондала түсуі мүмкін, себебі бір елдегі AD жылжуы еуро аймақтағы басқа елдерге ықпал етеді. Дегенмен, қаржы дағдарысына ұшыраған ЕО экономикалық циклі синхрондалу үшін және кезіккен мәселелерді шешуге біршама уақыт кетеді, бұл ЕМО шегіндегі еуро аймақтағы елдер экономикасындағы салыстырмалы күштердегі айырмашылықты көрсетіп берді.

Уақыт өте келе ортақ валюта қолданылуын жалғастырса, ұзақмерзімді кезеңде Еуропадағы еңбек күші мобилділігін көтере алады, себебі жұмыс табу үшін басқа жерге көшкендегі шағын мәселелердің бірі – өз еліңдегі валютамен тамаққа және тұратын жеріне төлей алу. Сонымен қатар, уақыт өте келе, қаржылық нарық интеграциясы бөлшек капитал нарықтарына да тарауы мүмкін. Мысалы, 2014 жылы бірыңғай еуромен төлеу аймағы БETA (SEPA) барлық еуро аймақ елдерінде жұмыс істей бастады. БETA мүше мемлекеттер арасындағы еуро трансферлер, тікелей қарыздар мен төлемдерді жеңілдету мақсатында жасалған.

Еуро аймақтың оптимал валюталық аймақ екенін (не солай бола алатынын) тек ЕМО ұзақ мерзімде жұмыс істей алуынан ғана байқай аламыз. Қаржы дағдарысынан кейінгі еуро аймақ кезіккен қиындықтар жалпы еуро жобасының ұзақ мерзімде жұмыс істей алатынына күмән тудырды. Еуро құрылымының елеулі түрде өзгеруі, әсіресе қаржы бақылауы мен реформасы жалғасып келе жатқан пікірталастарға арқау болуда, ал фискалдық саясатты келесі тарауда қарастырамыз.

Валюта одағында дербес монетарлық саясат қолданылмайтындықтан және валютаның сыртқы құнын құнсыздандыра алмайтындықтан (ортақ валюта) бұлай істеу мүмкін емес, қарыздан бас тартудың жалғыз жолы – ашық дефолт жариялау (яғни, пайыз төлемдерін тоқтату не төлеу уақыты келгенде капитал төлеуден бас тарту). Жалпы алғанда, қаржы нарықтары үлкен қарызбен кездесетін үкіметтер қарызға пайыздың жоғары қойылымын қою арқылы тәртіпке келтірудің жөнін біледі, яғни қарызға берген ақшаңызды кері қайтарып алуға деген азғантай күмәніңіз болса, осы тәуекел орнын толтыру үшін төленетін пайыздық мөлшерлеме жоғары болғанын қалар едіңіз. Мысалы, Грекиядағы он жылдық мемлекеттік қарыз 2014 жылғы желтоқсанда 8,42% 2015 жылғы сәуірде 12% өсіп, мемлекеттің қарыз міндеттемелерін орындамауы мүмкін екені арқылы оған деген сенімсіздікті көрсетті. Ал осы уақыт ішіндегі Германия қарызының пайыз мөлшері сәйкесінше 0,59% бен 0,12%. Халықаралық нарықтарда қарыз алу сирек жағдайларда ғана қиын, бірақ мөлшерлеме 7% жоғары болса, Грекиядағы экономикалық өсім әлсіз болған жағдайда, ұзақмерзімді кезеңде қарыз төлеу шығындары тұрақсыз. Қарыз алу шығындары тұрақты түрде 7% жоғары болса, мемлекет одан да қиын жағдайға душар болып, оның дефолт жариялауына әкеп соғуы мүмкін.

Монетарлық одақ жағдайында бір мүше елге қарызды шамадан тыс көп беру бүкіл ортақ валюта аймағындағы пайыз мөлшерінің өсуіне әкеледі. ЕОБ қайта қаржыландыру операциялары арқылы еуро аймақтағы пайыз мөлшерін өте қысқа уақыт мерзімінде басқара алғанымен, 10 немесе 20 жыл бойы төленетін мемлекеттік облигациялар сияқты ұзақмерзімді пайыз мөлшерін басқара алмайды. Осылайша, еуро аймақтағы мемлекет жүргізетін шектен шығып кеткен бюджет-салық саясаты валюта одағының барлық мүшелері үшін қарыз алу шығындарын арттырады.

Дегенмен, көп мөлшерде қарыз алушы мемлекетті тәртіпке келтіру үшін пайыз мөлшерін көтеру жеткіліксіз болуы мүмкін. Себебі, монетарлық одақтың басқа мүше елдері сәйкес елдің дефолт жариялауына жол бермеуі мүмкін екенін нарықтар сезіне алады және сол ел дефолт жариялауды иемденсе, онда басқа мүше елдер ондағы өз мемлекеттік қарыздарын сатып алып, «дағдарысқа қарсы шараларды қолға алуға» асыға алады. Нарықта осындай жағдай орын алу ықтималдығы жоғары болмаса, онда қарыз қауіпсіз және дебитор елдің қарызына тағайындалатын пайыз мөлшері аса жоғары емес. ЕОБ, ЕО қаржы министрлері мен халықаралық валюталық қордың – қаржы дағдарыс орын алғаннан бері Ирландия мен Грекия экономикаларына араласып, дағдарысқа қарсы шараларды қолдануы олардың ЕМО сақтап қалуға деген әрекетінің мысалы.

Бұл жерде орын алған жиынтық нәтиже – мемлекеттің жинақталған үлкен қарызы бойынша пайыз мөлшерін төлеуі, себебі қарызды төлеу барысында қиындықтарға тап болса, дағдарысқа қарсы қолданылатын шаралар арқылы көмек алатынына сенімді болады, ал валюта одағының басқа мүшелері мемлекеттік қарыздары үшін жоғары пайыз мөлшерін өтейді, неге десеңіз, үкімет еуромен бағаланған мемлекеттік облигацияларды қаржы нарығына тым көп мөлшерде шығарады. Бұл билетсіз жолаушы мәселесінің мысалы: мемлекет шығындарды толық өтемей, салықтық ынталандыру есебінен табысқа ие болады.

Оған қоса, мемлекет бюджетті арттыру қатаң саясатын қарыздарын қаржыландыру мақсатында пайдаланса, бұл жалпы еуро аймақта AD қисығын жинақтау арқылы ЕОБ инфляцияға қарсы ақша-несие саясатына кереғар жұмыс істеуі мүмкін.

Осы мәселелердің кейбірін айналып өту мақсатында валюта одағы мүшелері «дағдарысқа қарсы шаралар қолданбау» келісіміне отыруы мүмкін – бір елдің қарыз деңгейі тұрақсызданса, басқалары көмекке келмейтінін білдіреді – бұл көп мөлшерде шығындалатын елдерге қарызға пайыз мөлшерін жоғарылату арқылы шек қою әрекеті. ЕМО мемлекеттері арасында осындай дағдарысқа қарсы шара қолданбау келісімі шынымен де бар. Өкінішке орай, дағдарысқа қарсы шара қолданбау ұсынысы сенімсіз және дағдарыс кезінде көп шығындалған елдерді басқа мүше елдердің қолдау көрсету әрекеті осыны дәлелдей түсті. ЕМО мүшесі дефолт жариялайтын болса, онда бұл еуро аймақты ауыр салдарға соқтырып, басқа мүше елдер қарыздары бойынша қаржы нарығына сенімі жоғалып, шет ел валютасы айырбас нарығында еуроның сатылу көлемінен жоғарылаушы еді. Бұл жағдайды болдырмау мақсатында ЕМО мүшелері дефолт жариялауға талпынған мүше мемлекеттерге дағдарысқа қарсы шараларды қолдану арқылы көмектесті.

Осы себептерден валюта одағының мүше-мемлекеттерінің кез келген бір мүшесінің фискалдық саясатын шамадан тыс қолдануын болдырмау мақсатында ұлттық фискалдық саясатын жүргізуге байланысты бір-біріне белгілі бір ережелер қолдануды қалар еді. Алғашында, ЕМО шынымен де осындай фискалдық ережелер жинағын дайындап, қабылдаған болатын. Бұл ережелер жинағы Тұрақтылық және өсу пактісі (SGP) ретінде белгілі (Төмендегі кейс жағдайын қараңыз).

КЕЙС

Тұрақтылық және өсу пактісі: тісі жоқ қабаған ит

Тұрақтылық және өсу пактісі ЕМО мүшелерінің ұлттық фискалдық саясатын жүзеге асырғанда, бір-бірімен байланыста болу мақсатында дайындалған ресми ережелер жинағы. Оның негізгі құрамы:

- Мүше елдер балансталған бюджетке қол жеткізуге тырысуы керек.
- ЖІӨ 3% артық бюджет дефицитін бастан кешіретін мүше елдерді, сол елде төтенше жағдайлар орын алмаса (мысалы, табиғи апат) не бір жылда ЖІӨ 2% төмендеп кететіндей өткір рецессияны бастан кешірмесе, ЖІӨ 0,5% дейін айыппұл салынады.

ЕМО мүшелері стандарт жалпы кіріс (СЖК) деңгейін ұстанса, онда бұл мүшелерді ұлттық бюджетін шектеуге мәжбүрлеп, қандай да бір мүше елдің тым көп мөлшерде шығынданып, қарыз алуымен байланысты туындайтын «билетсіз жолаушы» мәселесі орын алмас еді. ЖІӨ 3% аспауы керек максимал бюджет дефицитін таңдауы 1992 жылғы Маастрихт келісімінің «ЖІӨ қатысты ақылға қонымды қарыз деңгейі 60% аспауы» керек деген ұсынысымен байланысты. Бұл шартты түрде орнатылғанымен, 1992 жылы Германияның ЖІӨ қатысты нақты қарызына жақын шама. ЖІӨ қатысты қарыздың 60% болуы ақылға қонымды бюджет дефициті ЖІӨ 3% асырмайтындай, қарапайым бюджеттік арифметикалық есепті орындайық. Елдегі ЖІӨ жылына 3% өседі, жылдық инфляция 2%, сондықтан номинал ЖІӨ жылына 5% өседі деп есептелік. Мұның мәні: мемлекеттік қарыздың номинал құны жылына 5% өсуі мүмкін және бәрі бір де тұрақты. Қарыздың ЖІӨ қатынасы 60% болса, онда қарыз жылына 60%-дың 5% не ЖІӨ 3% өседі, қарыздың ЖІӨ қатынасы тұрақты дегенді білдіреді. Басқаша айтқанда, бюджет дефициті жылына ЖІӨ 3% өседі.

Максимал бюджет дефициті жылына 3% (берілген ақылға қонымды қарыздың ЖІӨ қатынасы 60%) деп қою логикаға сай болғанымен, СЖК не себепті мүше елдерге бюджеттерін баланстауы тиіс деген ұсыныс жасағанын түсіну қиын. Бюджеттік арифметикадан көріп отырғанымыздай, елде ұзақ мерзімде ЖІӨ тұрақты өсуі орын алса, олардың шағын бюджет дефицитін жүргізуі екіталай. СЖК енгізген ұлттық фискалдық саясатты тиімді түрде ұстап тұру ЕМО құрушыларының ЕОБ сұранысты басқару монополиясын сақтап қалуға ұмтылуына әсер етуі мүмкін, яғни оның жүргізетін саясаттына ұлттық фискалдық саясат қайшы емес.

СЖК үшін туындайтын маңызды сұрақ, мемлекет рецессия фазасына кіргенде максимал рұқсат етілетін бюджет дефициті, автоматты фискалдық тұрақтандырғышты іске қосу үшін жеткілікті ме? Бұл монетарлық одақта өте маңызды, неге десеңіз, мүше елдер әлдеқашан тәуелсіз фискалдық саясатын жүргізу құқығын беріп қойған және саясат құралы ретінде айырбас бағамын пайдалана алмайды.

Іс жүзінде СЖК «тісі жоқ қабаған ит» іспеттес. ЕМО құрылған алғашқы жылдары еуро аймақ баяу өскендіктен, бірнеше мүше-мемлекеттер, оның ішінде екі ірі мүше ел Франция мен Германия СЖК шамадан тыс тапшылық мөлшері критерийіне сай келмеді. Дегенмен, Франция мен Германияның екеуі де басқа ЕМО мүшелерін айыппұл салмауға көндірді, 2004 жылы Еуропа комиссиясы СЖК талаптарын жұмсарту бойынша принцип дайындады. Бұл принцип елдің ұлттық қаржы тұрақтылығына кеңінен баға берді, бір жылдық тапшылыққа емес, жалпы қарыз жүктемесі мен зейнетақы сияқты ұзақмерзімді міндеттемелерге көңіл бөлді. Қаржы дағдарысының салдары СЖК шектеулерін одан да айқынырақ көрсетті.



Тұрақтылық және өсу пактісі –
тісі жоқ қабаған ит пе?

ӨЗДІК ЖҰМЫС Фискалдық федерализм дегеніміз не? Ортақ валюталық аймақтың қызметіне оның қандай көмегі бар?

Фискалдық пакт

Қаржы дағдарысынан кейінгі еуропалық елдердің тап болған қарыз дағдарысы мәселелері және еуролық аймақты бұзбай сақтауға деген талпыныстар 2013 жылғы 1 қаңтарда қабылданған келісімшартты дүниеге әкелді. Оны фискалдық пакт деп атап кетті, бірақ толық атауы – *экономикалық және монетарлық одақтағы тұрақтылық, бағыттау және басқару бойынша келісімшарт*. Фискалдық пакт мақсаты:

Фискалдық пакт негізінде бюджеттік тәртіпті ынталандыратын ережелер жиынтығын қабылдау арқылы экономикалық және монетарлық одақтың экономикалық тұрақтылығын күшейту, экономикалық саясаттарды бағыттауды күшейту және еуро аймақты басқару тиімділігін арттыру арқылы Еуропа одағында тұрақты өсу, жұмыспен қамту, бәсекелестік және әлеуметтік қолдау көрсетуге арналған мақсатқа жету жолында көмектесу.

Келісім-шартта мүше елдер бюджетінің баланста немесе артықшылықта болуы және құрылымдық тапшылық елдің номинал ЖІӨ 0,5% аспауы керек деген СЖК кей талаптары көрсетілген. **Құрылымдық тапшылық** дегеніміз экономикалық циклдегі қозғалысқа байланыссыз, елдің «өзінің шамасынан тыс» өмір сүріп, **циклдік тапшылыққа** қайшы келіп, мемлекет шығындары мен кірістері «қалыпты» экономикалық циклден ауытқып кетуін білдіреді.

Құрылымдық тапшылық – мемлекет тапшылығы экономикалық циклдегі өзгерістерге тәуелсіз болғандағы жағдай
Циклдік тапшылық – мемлекеттің табыстары мен шығындары «қалыпты» экономикалық циклден ауытқығанда болатын тапшылық жағдайы

ЕО мүше әрбір елдің жыл сайын қайта қарастырылып тұратын ұзақмерзімді тұрақтылыққа арналған минимал есептеу нүктесі болады. Теңдестірілген бюджеттік ережеден ауытқу қатаң экономикалық құлдырау сияқты төтенше жағдайларда рұқсат етіледі, бірақ мүше мемлекет ережеден ауытқыса, автоматтандырылған түзету тетігі іске қосылады, ол сол елдің құқықтық жүйесіне енгізілуі тиіс. 2014 жылғы 1 қаңтарынан бастап мүше-мемлекеттердің құқық жүйелеріне осы заңды тетігі енгізіледі деп күтілуде. Мүше-мемлекеттерде тапшылық бойынша ережелер бұзылған жағдайда онымен күресу жолы толық сипатталған бюджеттік және экономикалық серіктестік бағдарламасы беріледі. Бұл ережелер келісімшартқа қол қойған барлық 26 елге қолданылады. Чехия Республикасы мен Ұлыбритания келісімшартқа қол қоюдан бас тартты.

Фискалдық тәртіпке келтірудің мемлекеттің шамадан тыс шығындалып, «билетсіз жолаушы» мәселесін болдырмау мақсаты ақылға қонымды, дегенмен оның салдары анық көрінеді: қарыз мөлшері тым жоғары болса, мемлекет шығындарын қысқартып, салық салымын көбейтуі керек. Мемлекеттер бюджеттерін баланстау жолын іздесе, экономиканың басқа аспектілеріне ықпал ететінін есепке алған жөн. Сондықтан да, фискалдық пакт «институционалды қатаң шаралар» ретінде қарастырылады.

Жабық экономикада үй шаруашылықтары мен фирмалар жинақтары S ретінде белгіленетінін, экономикадағы тепе-теңдік жинақтың инвестицияға тең екенін ($S = I$) есімізге түсірейік. Мемлекеттерде теңдестірілген бюджет болса, онда салық түсімдері (T) мемлекеттік шығындарға (G) тең: $T = G$. Ағымдағы сыртқы операциялар бойынша төлем балансы таза экспорт ретінде берілген (NX). Жеке жинақтар және/немесе мемлекеттік бюджет баланстан ауытқуы кетсе, 29-тарауда көрсетілгендей таза капиталдың жылыстауы ретінде көрінеді. 30-тарауда қарыз қаражаты мен шет ел валютасын айырбастау нарықтарындағы байланыстың $S = I + NX$ екенін байқадық. Оны $S - I = NX$ ретінде қайта жазып, ұлттық есептеу формуласын $(S - I) + (T - G) = NX$ алуға болады, бұл жердегі $T - G$ мемлекеттік тапшылық. Мемлекет бюджетін тепе-теңдікке келтіргісі келсе, онда экономикадағы басқа элементтерді де тепе-теңдікке келтіру керек. Басқа аспектілерді тепе-теңдікке келтіру оңай емес.

Мемлекет бюджетті балансқа келтіру үшін шығындарын қысқартып, салықтарын жоғарылатуға мәжбүр болса, онда басқа жағдайлар тұрақты болғанда, ұлттық табыс төмендейді. Салықтың жоғарылауы жеке

жинақтың азаюына әкеледі, жинақ азайса, пайыз мөлшері өсіп, инвестиция көлемі қысқаруы, нәтижесінде жұмыссыздық өседі. Оған қоса, инвестицияның қысқаруы уақыт өте келе капиталдың қорлану деңгейінің азаюына әкеледі. Капиталдың аз қорлануы еңбек өнімділігін, нақты жалақыны және экономикадағы өнім мен қызмет өндірісін төмендетеді. Бюджетті теңдестіру саясат салдары мемлекет үшін ауыр және саяси тұрақсыздық орын алып, нарыққа деген сенім жоғалуы мүмкін.

ҚОРЫТЫНДЫ

Бұл бөлімде негізінен Еуропа валюта одағының ортақ валюта аймағының кей негізгі мәселелері қарастырылды. Мемлекет топтары арасында сауда айналымы жоғары болса, валюта одағын құрудан алатын пайда болады, бұл негізінен халықаралық саудада транзакциялық шығындарды қысқарту мен айырбас бағамындағы белгісіздікті жоюдан алынады. Дегенмен, валюта одағына ену шығындары да бар, бұл шығындар – мүше елдер валюталық автономияны жоғалтады (мүше елдер пайыз мөлшерін дербес орната алмайды) және макроэкономикалық реттеу құралы ретіндегі айырбас бағамын жоғалтады. Валюта одағын құру бойынша қандай да бір шешім қабылдағанда пайда мен шығынды салыстырып, таза пайданың бар-жоғын анықтау керек. Дегенмен, ұзақмерзімді уақытта экономикадағы өндіріс пен жұмыссыздық деңгейлеріне айырбас бағамы арқылы реттеу мен валюталық автономия әсері мардымсыз болуы мүмкін, валюта одағына кіру нәтижесі ретінде осы макроэкономикалық айналымдарда қысқа мерзімдегі тұрақты экономикалық тербелістер орын алуы мүмкін. Бұл, әсіресе, ассиметриялы сұраныс шоғының валюталық одаққа әсерінен болады, сондықтан әр елге сай келетін «стандарт» фискалдық саясатты дайындау мүмкін емес. Жалақы деңгейі жылдам реттелмесе, қысқамерзімді реттеу ұзақ әрі қиындыққа соғуы мүмкін, дегенмен бұл мәселені мүше-мемлекеттер арасындағы еңбек күші мобилділігі арқылы шешуге болады.

Валюта одағынан пайданы көбірек алатын, шығыны салыстырмалы түрде аз мемлекеттер тобын оптимал валюталық аймақ деп атайды. Ағымдағы Еуропа валюта одағына мүше мемлекеттер арасындағы сауда интеграциясы жоғары деңгейде және олардың экономикалық циклі азды-көпті синхрондалған әрі ұқсас жиілікте (кейбір жағдайларды есептемегенде) сияқты көрінгенмен, Еуропада еңбек күші мобилділігі мен жалақы икемділігі төмен екені белгілі, еуро аймақтың қаржы нарығы интеграциясы көтерме секторда жоғары деңгейде болғанымен, бөлшек қаржы нарығында бұл процесс баяу. Жалпы алғанда, Еуропа аймағын осыдан оптимал валюталық аймақ деу қате. Дегенмен, осы критерийлердің біразы эндоген болуы мүмкін: ЕМО еуро аймағындағы күшейтілген экономикалық интеграцияға әкелуі мүмкін, өз кезегінде бұл валюта одағындағы әр мемлекет пайдасын едәуір арттырып, шығындарды төмендетуге жәрдемдеседі.

ЖАҢАЛЫҚТАРДАН

Ұлыбритания және Еуропа

2014 жылғы жалпы сайлау науқанында консерваторлар партиясының көшбасшысы Дэвид Кэмерон Ұлыбританияның Еуропалық Одаққа мүшелігін қайта қарастырып, сайлаушыларға: «кіру немесе шығу» референдумын енгізуді ұсынды.

Ұлыбританияның Еуропа одағынан шығуы (Brexit)

ЕО өзін бүтін бір «отбасы» ретінде көрсеткенімен, ең тату отбасылардың өзінде де келіспеушіліктер мен ажырасулар болады. Ұлыбритания Премьер-Министрі Дэвид Кэмерон өзінің партиясының едәуір бөлігінің Ұлыбританияның ЕО мүшелігі бойынша шарттарға көңілі толмайтынын білді. Ұлыбританияның ЕО мүшелігі бойынша референдум ұсынуға уәде беру арқылы ол электоратқа барып, Ұлыбританияның мүшелігіне қолдау алатындай негізбен қамтамасыз ету мақсатында ЕО мүшелерімен қатаң келіссөздер жүргізіп, аласапыран кезеңнің басталуына әкелді. 2016 жылғы маусымда болған сайлауда Ұлыбританияның Еуропалық Одақтан шығуға дауыс бергені таңғалдырды.

Сайлауға дейінгі кезең Ұлыбритания мен ЕО үшін белгісіздік кезеңі болды. 2016 жылдың басында Англия банкінің төрағасы Марк Карни арнайы қазынашылық комитеттің алдында ЕО шығудың қауіпті салдары туралы сөз сөйлеген болатын. Нарықтар мен бизнестер референдум өткізудің жоспарланғанын білді және дауыс берудің қалай өтетініне қарамастан ықтимал қауіптер бойынша есептеулер жүргізді.

Карнидің сөзіне қарағанда, үкіметтің қарастыруы тиіс бір мәселесі сауда дефициті, 2016 жылдың басында ол ЖІӨ 3,7% болды, бұл көрсеткіш салыстырмалы түрде жоғары. Сауда дефициті Ұлыбритания активтерін сатып алуға дайын шетелдер есебінен қаржыландырылады деп сенді. Ұлыбритания ЕО шықса, осындай қаржыландыруды тарту қиынға түсуші еді. Карни өз кезегінде ғаламдық жалпы ортаның қызып әрі өзгергіш болып кеткенін және осындай ортада кездейсоқ пайдаға кенелуге үміттенудің керегі жоқ екенін атап өтті. Қажетті қаражат көзін тарту мақсатында инвестициядан түсетін пайда жоғары болуы, басқаша айтқанда, Ұлыбритания пайыз мөлшерін өсіру қажет.

Лондон экономика мектебінің (LSE) 2015 жылы Экономикалық көрсеткіштер Орталығы (CEP) үшін жариялаған ақпараттық парағында (<http://cep.lse.ac.uk/pubs/download/EA022.pdf>) Ұлыбритания ЕО шыққан жағдайда одақ пен Англия арасындағы сауда құлдырап, шығындары өсетінін және ЕО бюджеті осы шығындардың орнын толтырғанымен, оңтайлы сценарий бойынша Ұлыбританияның ЕО шығу шығыны ЖІӨ 1%, ал пессимист сценарий бойынша ЖІӨ 3,1% не 50 млрд £ (65,7 млрд £) құрайтынын болжады. Бұл мақала жазылған кезде Ұлыбритания әлі де ЕО шығу туралы келіссөздерді бастамаған еді. Дауыс берудің бастапқы әсері шетел валютасын айырбастау нарықтарының әлсіреуі, акциялар бағасының арзандауы (кейін қалпына келді) болды, бірақ 2016 жылғы тамызда Англия банкі пайыз мөлшерін 0,25% төмендетті. Ұлыбританияның ЕО шығу туралы шешімінің толық әсері шығуды қолдағандар айтқандай оң, я болмаса оған қарсы болғандар айтқандай теріс болатыны уақыт өте келе сезілуі тиіс.

Сұрақтар

- 1 Ұлыбританияның еуро аймаққа енбейтінін есепке ала отырып, нәтижесінде ЕО мәселелері азая ма?
- 2 ЕО құрамынан Ұлыбританияның мүшеліктен шығуының қысқа және орта мерзімде экономикаға тигізетін зардабы не себепті белгісіз?
- 3 ЕО құрамынан шыққан Ұлыбритания үшін сауда дефицитін жою мақсатында ішкі қаражат көздерін тарту не себепті қиынға соғуы мүмкін?
- 4 ЕО құрамынан Ұлыбритания шыққанда, не себепті «сауда шығындары» өсуі мүмкін?
- 5 Ұлыбританияның ЕО шығуындағы экономикалық дәйек саясидан қаншалықты басым деп ойласыз?



Brexit – Ұлыбритания мен Еуропа экономикасы үшін негізгі шешім.

ТҮЙІН

- Ортақ валюта аймағы (валюталық одақ немесе монетарлық одақ) – бір валютаның бір географиялық аймақта айналысқа түсіп, айырбас құралы ретінде қабылдануы.
- Ортақ валюта аймағын құру валюта одағына мүше мемлекеттер үшін әсіресе, сол елдердің арасындағы сауда интеграциясы жоғары деңгейде болса (яғни, сауда айналымы интеграциясы жоғары) едәуір пайда әкелуі мүмкін. Бұл, негізінен, саудадағы транзакциялық шығындар мен айырбас бағамындағы белгісіздіктің жойылуының нәтижесі.
- Дегенмен, валюта одағына кіруден монетарлық автономиядан айрылу және макроэкономикалық реттеу құралы ретінде айырбас бағамын жоғалту сияқты шығындар да бар. Ұзақмерзімді ұсыныс қисығын ескере отырып, монетарлық саясатпен айырбас бағамын реттеу билігін жоғалту негізінен қысқамерзімді макроэкономикалық реттеуге әсер етеді.

- Валюта одағындағы нақты жалақы икемділігі, еңбек күші мобилдігі және капитал нарығының интеграциясы жоғары болған сайын, бұл реттеу шығындары төмендей түседі және валюта одағына мүше мемлекеттеріне ассиметриялы сұраныс шок әсері де әлсірей түседі.
- Ассиметриялы сұраныс шоктары әсер етпейтін, сауда интеграциясы, еңбек күші мобилдігі және нақты жалақы икемділігі, капитал нарығының интеграциясы жоғары деңгейдегі елдер тобы оптимал валюта аймағы (ОВА) деп аталды. ОВА мүшелері валюталық одақтан пайдаға кенеледі.
- Валюта одағын құрған мемлекеттер тобы ОВА айналуы мүмкін, себебі ортақ валютаның болуы сауда интеграциясын күшейткендіктен, осылайша мүше-мемлекеттердің экономикалық циклдерін синхрондауға көмектеседі, сондай-ақ, бірыңғай ортақ валютаның болуы еңбек күші ұтқырлығы мен капитал нарығы интеграциясының артуына септігін тигізеді.
- Жалпы алғанда, ағымдағы еуро аймағында сауда интеграциясы жоғары деңгейде көрсетілген ассиметриялық сұраныс шоғы жоқ болғанымен, нақты жалақы икемділігі мен еңбек күшінің мобилдігі төмен. Еуро валютасының енгізулі еуро аймағының қаржы нарығының көтерме секторда жоғары деңгейде интеграциялануына әкелгенімен, бөлшек қаржы нарығы ұлттық деңгейде қалып қойып отыр. Жалпы алғанда, еуро аймағын оңтайлы валюталық аймақ деп атауға келмес, дегенмен сәйкес келуіне оның мүмкіндігі бар.
- ОВА емес валюта одағы ішіндегі реттеу мәселелерін фискалдық федерализм арқылы біршама шешуге болады, ол мүше-мемлекеттер арасындағы ортақ фискалдық және салықтар жүйесі, сондай-ақ, бюджет-салықтық аударымдар. Іс жүзінде саяси себептерден фискалдық федерализмді жүзеге асыру қиын.
- Валюта одағына кіретін мемлекеттердің ұлттық фискалдық саясаттары «билетсіз жолаушы» мәселесіне тап болуы мүмкін, нәтижесінде бір елдің мемлекеттік қарызы бастан асып, оны төмен пайыз мөлшерімен төлесе, басқа мүше елдер жоғары пайыз мөлшерін төлеуге мәжбүр болады. Осы себептен валюта одағы мүше-мемлекеттеріне ұлттық фискалдық саясаты бойынша ережелер жинағын қолдануды қалайды.

ШОЛУ СҰРАҚТАРЫ

- 1 Валюта одағын құрудың басты артықшылықтары қандай? Басты кемшіліктері қандай?
- 2 1 сұрақтағы жауабыңызда атаған артықшылықтар мен кемшіліктер ұзақ әлде қысқамерзімді ме?
- 3 Елдер арасындағы валюталық дискриминацияны төмендету валюта одағын құрудың маңызды артықшылығы ма? Түсіндіріңіз.
- 4 Валюта одағының шығындарын азайтатын басты қасиеттерді атаңыз?
- 5 Валюта одағының мүше мемлекетінде ассиметриялы ұсыныс шоғы сол елге және валюта одағының басқа мүше мемлекеттеріне қалай әсер етеді?
- 6 Оптимал валюталық аймақ дегеніміз не? ОВА критерийларын атаңыз.
- 7 ЕМО оптимал валюталық аймақ па?
- 8 Фискалдық федерализм деген не? Валюта аймағындағы макроэкономикалық реттеу мәселелерін фискалдық федерализм жеңілдете ала ма?
- 9 Валюта одағына мүше мемлекеттер не себепті ұлттық фискалдық саясаттарын жүргізгенде ережелер жинағын қолдануға мәжбүр?
- 10 Фискалдық пакттың басты ерекшеліктері қандай?

МӘСЕЛЕ ЖӘНЕ ШЕШІМ

- 1 Бір-бірімен белсенді сауда жүргізетін екі елді қарастырайық: Консельвания және Теколэнд. Консельвания ұлттық валютасы – жаңғақ, Теколэнд ұлттық валютасы – байт. Консельвания негізінен ауылшаруашылық өнімдерін

- өндіреді. Теколэндтің басты өндірісі – жоғары технологиялық электронды өнімдер. Әр экономиканы ұзақмерзімді макроэкономикалық тепе-теңдікте деп есептелік.
- a. Әр экономиканың жағдайын сипаттау үшін сызбаларды пайдаланыңыз. AD, SRAS және LRAS міндетті түрде көрсетіңіз.
 - b. Енді екі елде де электронды өнімдерге сұраныс артып, сол уақытта ауылшаруашылығы өнімдеріне сұраныс төмендеді деп есептейік. Әр елде қысқа мерзімде өндіріс пен баға деңгейі қалай өзгеретінін көрсету үшін диаграмманы пайдаланыңыз. Әр елдегі жұмыссыздық деңгейі қалай өзгереді?
 - c. Диаграмманы пайдаланып, өндірістігі қысқамерзімді тербелісті азайту үшін әр ел монетарлық саясатын қалай қолданатынын көрсетіңіз.
 - d. Диаграмманы пайдаланып, әр елдің өндірісіндегі қысқамерзімді тербелістерді жаңғақ-байт айырбас бағамындағы қозғалыстар қалай азайта алатынын көрсетіңіз.
- 2** Теколэнд пен Консельвания валюта одағын құрып, бірыңғай ортақ валюта ретінде электр-сәбіз валютасын қабылдады делік. Қайтадан, екі елде де электронды өнімдерге сұраныс артып, сол уақытта ауылшаруашылығы өнімдеріне сұраныс төмендеді деп есептейік. Сіз валюта одағының орталық банкі президенті ретінде қандай шешім қабылдайсыз: электр-сәбіз пайыз мөлшерін өсіресіз бе, төмендетесіз бе, әлде сол деңгейде қалдырасыз ба? Түсіндіріңіз. (Кеңес: электр-сәбіз аймағында төмен әрі тұрақты инфляцияны ұстап тұруыңыз керек.)
- 3** Теколэнд пен Консельвания фискалдық федерализмін жүзеге асырып, ортақ фискалдық бюджетті қабылдады делік.
- a. AD/AS моделін пайдаланып, асимметриялы сұраныс шоғынан туындаған қысқамерзімді тербелістерді фискалдық саясат қалай жеңілдететінін көрсетіңіз.
 - b. Фискалдық саясатты жүзеге асыруда орын алатын әдеттегі кешіктірулерді есепке ала отырып, қысқамерзімді макроэкономикалық тербелістерді жеңілдету үшін федералдық фискалдық саясатты қолдануға кеңес берер ме едіңіз? (Кеңес: автоматты тұрақтандырғыш және дискрециондық фискалдық саясатын ажыратыңыз.)
- 4** АҚШ жалғыз мемлекет болса да, Еуропа елдерімен салыстырмалы түрде көлемді экономикасы бар көптеген штаттардан тұратындықтан, оны тривиалды емес валюта одағы деп санауға болады. АҚШ 200 жыл бойы жалғыз валютаны пайдаланып келе жатқандықтан, оны тиімді валюта одағы деп қарауға болады. Көптеген америкалық штаттар әртүрлі өнім мен қызмет өндіретіндіктен, оларға уақыт бойы түрлі макроэкономикалық шоктар (экспансиялық және рецессив) әсер етуі мүмкін. Мысалы, Техаста мұнай өндірілсе, Канзаста ауылшаруашылығы өнімі өндіріледі. Осындай көпқырлылықта АҚШ валюта одағының ұзақ уақыт сәтті түрде жұмыс істеуін қалай түсіндіруге болады? АҚШ тәжірбиесінен Еуропа нені үйренеді және қандай болжамдар жасай алады?
- 5** Себептерін айта отырып, келесі мәлімдемелерді шындық немесе жалған екенін түсіндіріңіз.
- a. «Бір-бірімен сауда айналымы жоғары елдер үшін ортақ валюта қабылдап, ортақ одақ құру тиімді»
 - b. «Елдер арасында сауда айналымының жоғары деңгейде болуы оларға ортақ валюта қабылдап, валюта одағын құру керектігін білдіреді»
- 6** Жоғарыда талқылаған ұлттық фискалдық саясатпен байланысты «билетсіз жолаушы» мәселесі нақты тәжірибе жүзінде кездесетін мәселе деп ойлайсыз ба? Жауабыңызды негіздеңіз.
- 7** Еуропа комиссиясы қандай қызмет атқарады? Еуропа одағының басты негізгі бес институтын атаңыз және олардың рөлдері қандай? ЕО басқа да маңызды органдарын атаңыз және олардың сәйкесінше орындары қандай? (Кеңес: ЕО вебсайтына кіріңіз: www.europa.eu.int)
- 8** Испания мемлекеттік қарыз пайыз мөлшері артса, Германия пайыздық мөлшерлеме төмендесе:
- a. Осы екі елге деген нарық көзқарасы туралы не айтуға болады?
 - b. Пайыздық мөлшерлеме өссе, екі елдің облигация бағасы қалай өзгереді? Түсіндіріңіз.
- 9** Ортақ валюталық аймақ тиімді жұмыс істеу үшін кіретін мүше елдер басқа мүше елдермен ұқсас экономикалық циклде болу керек деп айтылады. Не себепті солай болу керек деп ойлайсыз?
- 10** Еуро аймақтағы барлық мемлекеттер бірдей экономикалық циклде болса, фискалдық пакт тиімді жұмыс істеп, болашақта шамадан тыс шығындалуды ұстап тұрушы фактор ретінде жұмыс істеуші еді. Еуропадағы қарыз дағдарысын шешу құралы ретінде ол сәтсіздікке ұшырады. Осы мәлімдемемен қаншалықты келісесіз?

38 ҚАРЖЫ ДАҒДАРЫСЫ ЖӘНЕ ҰЛТТЫҚ ҚАРЫЗ

КІРІСПЕ

26-тарауда қаржы дағдарысы туралы айтылды. Бұл тарауда қаржы дағдарысының кейбір теориялық түсіндірмелері және олардың салдарын тереңірек қарастырамыз.

Қаржы нарықтарына мемлекеттің тұтынушылар үшін араласпауы, әсіресе үй шаруашылықтарында бәсекеге түсетін қаржы ұйымдардың санын көбейтіп жіберді. Миллиондаған адамдарға үй сатып алумен қатар, басқа да қажеттіліктерге қарыз алу оңай болды. Бұл бірнеше жыл бойы көптеген елдерде жұмыссыздық деңгейін төмендетіп, экономикалық өсу оң нәтижелі және салыстырмалы түрде тұрақты болуына әсер етті, инфляция 1970 және 1980 жылдары көптеген дамыған елдер бастан кешірген жоғары деңгейден едәуір төмен болған қолайлы экономикалық жағдайлар негізінде орын алды. Инфляцияны басқару бойынша несиенің бір бөлігі инфляцияны таргеттеумен байланысты. Макроэкономикалық саясаттың осындай «сәтті» орындалуынан, бұл кезеңді «ұлы сабырлылық» кезеңі деп атады.

Бір-бірімен байланысты екі цикл

26-тарауда Хайман Мински айтқандай, болашақ тұрақсыздық алғышарттары қолайлы экономикалық жағдайларда орнатылады. Қаржы дағдарысты талдау мақсатында экономикалық цикл мен қаржылық циклдің айырмашылығын ажыратып алуымыз керек. 31-тарауда динамикалық, стохастикалық, жалпы тепе-теңдік (DSGE) моделі қаржы секторын елемегенін көрдік. Басты себебі қаржы секторының тиімді жұмыс істеуі және тіпті нақты экономикаға шоқтар әсер еткен күннің өзінде де, қаржы секторы жұмысын жалғастырады деп есептелді. **Нақты экономика** тауар мен қызмет өндіретін экономика бөлігі. **Қаржылық экономика** қаржы нарықтарда активтерді сату-сатып алумен байланысты экономиканың бөлігі. Қаржылық экономиканы нақты экономиканың жеңілдеткіші деп атауға болады, бірақ активтерді айырбастауда ешқандай өндіріс орын алмайды. Экономикаға мемлекеттің араласпауы кезеңінде қаржы нарығында инновация кеңінен таралды және жасалған кейбір қаржы құралдары өте кешенді болды, негізінен туынды қаржы құралына (құны басқа активтерден туындайды) негізделді. 2009 жылғы тамыз Ұлыбританияның сол кездегі қаржылық басқару және бақылау басқармасының басшысы лорд Тернер қаржы құралдарының кейбірін «әлеуметтік пайдасы жоқ қызмет» ретінде атап өтті.

Нақты экономика – экономиканың тауар өндіруге және қызмет көрсетуге қатысты бөлігі

Қаржылық экономика – қаржы нарығында активтерді сату және сатып алумен сипатталатын экономика бөлігі

Экономикада қаржылық және экономикалық циклдер болуы мүмкін және осы циклдердің бір-біріне сәйкес келуі міндетті емес. Экономикалық циклдер соғыс, шикізат бағасының өзгеруі, жер сілкінісі сияқты ірі табиғи апаттардан, технологиялық өзгерістерден туындаған сұраныс не ұсыныс (немесе екеуінің де) шоқтарынан пайда болуы мүмкін. Мұндай шоқтар нақты экономикаға әсерін тигізуі мүмкін, бірақ қаржы нарығы нақты экономикадағы жұмыспен қамтуға, өндіріске және өнімділікке тигізетін әсеріне қарамастан, салыстырмалы түрде тиімді қызмет етуін жалғастыруы мүмкін.

Қаржылық цикл амплитудасы экономикалық циклден ұзақ болуы мүмкін. Қаржылық циклдің жоғарылауы банктегі пайыздың өсуі, қарыз алу мөлшерінің өсуі және актив бағасының қатынасы

мен өсуі арқылы сипатталады. Қаржылық циклдің құлдырауында қарама-қарсы оқиғалар орын алады. Қаржылық цикл дамығанда да, құлдырағанда да нақты экономикаға әсер етеді. Құлдырау едәуір деңгейде жүріп, оны дағдарыс деп атауға тура келгенде, нақты экономикаға әсері де елеулі болып, рецессия ұзақ әрі ауыр жүруі мүмкін. Әдетте, қаржы дағдарысы салдарынан рецессиялар нақты экономикадағы шоктан болған рецессиямен салыстырғанда ұзақ уақытқа созылады және кейін орын алатын экономикалық өсу әлсіз жүреді. Қаржылық циклдің көтерілуіндегі үй шаруашылығы мен қаржы институттарының қарызы елеулі көлемде болуы мүмкін және құлдырау кезінде екеуі де қарызын өтеп, сметаларын қалпына келтіруге әрекет етеді. Үй шаруашылықтары қарызын өтеу үшін тұтыну шығындарын қысқартуы AD төмендеуіне әкеледі. Қарызды өтеу мен сметаны қалпына келтіруге кететін уақыт ұзаққа созылуы мүмкін және осыдан қаржы дағдарысы салдарының не себепті ұзақ уақытқа созылуын түсінуге болады.

Қаржы акселераторы

1994 жылы Бернанке, Гертлер және Гилкрист¹ жариялаған мақала қаржы акселераторы теориясын алға тартты. Қаржы акселераторы теориясы қаржы нарығындағы мәселелер нақты экономикадағы шоктарды ауырлатып, экономикалық мәселелерді ұлғайтып жіберетін кері цикл тудыруы мүмкін деп тұжырымдайды. Бір кезеңдегі оң бағалық шок экономикалық агенттердің келесі кезеңінде де бағаның өсуіне әкелетініне сендірсе, қаржы акселераторы іске қосылады. Бұл процесс қаржы дағдарысының алдында болған оқиғаларды көрсетеді.

Теория негізінде жатқан бір пайымдау үй шаруашылықтары тұтыну шығындарын қаржыландыруға және үй сатып алуға қарыз алғанда, сома бойынша шектеулерге тап болады деп тұжырымдайды. Басқа жағдайлар тұрақты болғанда, үйге сұраныстың өсуі бағаның өсуіне әкеледі. Тұрғын үй бағасының өсу деңгейі сұранысты қанағаттандыру жылдамдығына, жаңа үйлерді салу жылдамдығына және үйін ауыстырғысы келетін адамдар санына байланысты. Қымбатшылық болған сайын, үй иелері әлауқаттарының өскенін сезеді және мемлекеттің араласпауы мен қаржылық инновацияны есепке ала отырып, үй сатып алу және басқа да тұтыну көлемін арттыру мақсатында оң капиталды өз мүддесі үшін пайдаланады. Бұл жағдай Ұлыбритания мен АҚШ тән болғанымен, жеке меншік үй иелену кең таралмаған Германия, Италия және Францияда қатты байқалмады.

Ұсыныс пен сұраныстың негізгі принципі үй бағасының өсуі жалғасатынын білдіруі мүмкін. 38.1-сызбадағы (а) панелде 1983-2008 жылдар аралығындағы Ұлыбританияда үй бағасы көрсетілген. 1990-2007 жылдар аралығында үйдің орташа бағасының жоғары өскені анық байқалады. 38.1-сызбадағы (b) панелде 2000-2008 жылдар аралығындағы АҚШ-та үйлер бағасының шамамен 80% өскен индексі көрсетілген.

38.1-сызбада көрсетілген активі бағасының өсуі актив серпілісі орын алып жатқанын білдірмейді, оның орын алу себебі нарықтың негізгі принципіне сәйкес болуы мүмкін. Екіге бөлу аса ауыр болуы мүмкін. Нарықтың қалай дамитыны бойынша сатып алушылардың және ипотекалық қаржыландырумен айналысатын қаржы нарығындағы агенттердің болжауы маңызды. «Ұлы сабырлық» кезеңі адамдардың қауіпті қабылдау түсініктерін өзгертті, үй бағасының өсуін болжаса және экономикалық жағдайлар тұрақты болса, шешімдерді қабылдағанда қауіп деңгейі төмен болады деп негіздеуі мүмкін.

Үй бағасы өскенде, үй құны мен қарыз сомасының айырмасы үй иелеріне оң капитал әкеліп, оны олар 26-тарауда айтылғандай мақсаттарға жұмсауы мүмкін. Ипотекалық кредит алу мен кредиттік карталар бойынша қарыз алу көлемі жоғарылайды. Ұлыбританияда кредиттік карталар мен ипотекалық қарызды қамтитын жеке қарыз 1993 жылы 400 млрд £-тен 2008 жылы 1,45 трлн £ өсті (дереккөз: *The Money Charity*). Осы сандарды сөзбен бейнелесек, 2008 жылғы Ұлыбритания ЖІӨ шамамен 1,66 трлн £. Кредиттік карталар арқылы қарызға сауда жасау күнделікті тұтыну өнімдері мен үйге қажетті электр заттары және демалыстар сияқты ірі саудаларына қолданылып, AD жылжуына әкеледі.

Қаржы институттарына тұрақты экономикалық жағдайлар кредит сұранысын және жұмсақ нормативтік база акционерлерге пайданы арттырудың мүмкін екенін білдіреді. Ғаламдық банкингтің кеңеюі **бөлшек сауда банкингі** мен **көтерме сауда банкингі** арасындағы айырмашылықтарды ажыратуын қиындатты. Бөлшек сауда банкингі үй шаруашылықтары мен бизнестерге депозит пен қарыз алу қызметтерін көрсетеді, ал көтерме сауда банкингі корпоративтік қаржы мен инвестициялық банкингпен байланысты. Көтерме сауда банкингі депозит бойынша қызмет көрсетпейді, оның орнына олар көбірек пайда алу

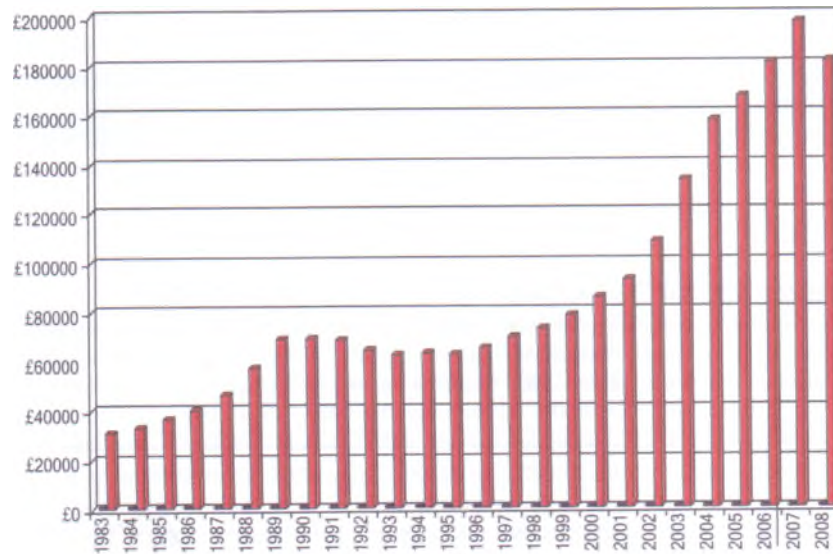
¹ Bernanke, B S. Gertler, M and Gilchrist, S. (1994) The Financial Accelerator and the Flight to Quality, NBER Working Paper No. 4789

мақсатында инвестициядан түскен кірістерді пайдаланады. Дегенмен, жеке тұлғалар мен заңды тұлғаларға қызмет көрсететін банктерді айыру қиын бола бастағанда, заңды тұлғаларға қызмет көрсететін банктер жеке тұлғаларға қызмет көрсететін банктердің қаржысын қаржы активтеріне, әсіресе бағалы қағаздарға инвестициялау үшін пайдаланады.

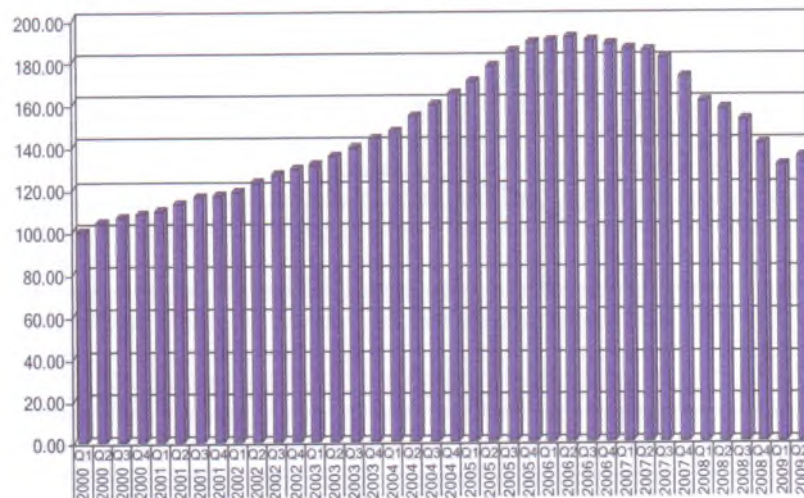
38.1-СЫЗБА

Үй бағасының өсуі

(a) панелде Ұлыбританияда 1983-2008 жылдар аралығында үйдің орташа бағасының өсуі көрсетілген. 1983 жылы үйдің орташа бағасы шамамен 30000 £, 2007 жылы бұл көрсеткіш шамамен 190000 £. (b) панелде 2000 және 2009 жылдардағы Standard & Poors (S&P)/Case-Schiller стандарты бойынша АҚШ үй бағасының индексі көрсетілген, бұл жерде алғашқы он жылдықтағы үй бағасының тез өскені анық көрініп тұр.



(a)



(b)

Дереккөз: Halifax House Price Index, S&P/Case-Schiller US National Home Price Index are proprietary to and are calculated, distributed and marketed by S&P Optco LLC (a subsidiary of S&P Dow Jones Indices LLC, its affiliates and/or its licensors and has been licensed for use S&P/Case-Schiller is a registered trademark of Standard & Poors Financial Services LLC, Dow Jones is a registered trademark at Dow Jones Trademark Holdings LLC and Case-Schiller® is a registered trademark of CoreLogic Case-Schiller, LLC. © 2009 S&P Dow Jones Indices LLC. Бөлімшелері лицензияларына қолдау көрсетеді. Барлық құқығы қорғалған.

Бөлшек сауда банкингі – депозитке алынған қаражатты үй шаруашылықтары мен бизнеске қарыз ретінде ұсынатын негізгі банк қызметі

Көтерме сауда банкингі – корпоратив қаржыны және қаржы құралдарын инвестициялаумен байланысты

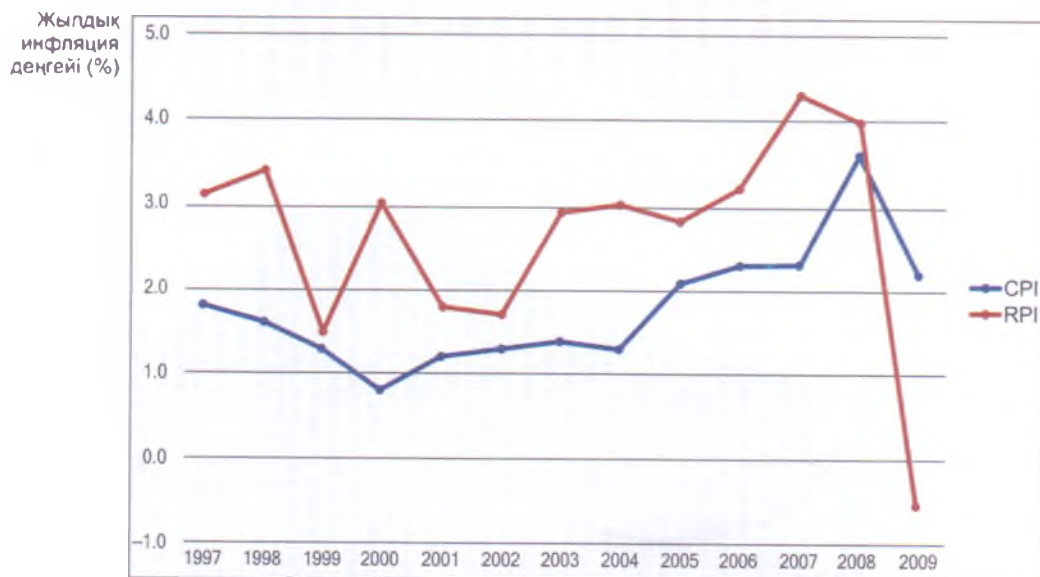
Ипотекалық несиенен айналысатын қаржы институттары үшін үй бағасының өсуі олардың сметаларының жақсарып келе жатқанын білдіреді. Себебі **нарыққа шығу** процедурасынан, яғни сметадағы активтің «нақты құнын» жазады және қаржы акселераторы маңызды рөл ойнайды. Мысалы, жас отбасына 250000 £ ипотекалық несие ұсынып отырған банк активтің құнын осы деңгейде берген қарызға жазып қоюы мүмкін, бірақ үй бағасы өскен сайын, банк кітапшасындағы осы активтің құны да өседі. Сметадағы құнның өсуі банк позициясын қатайтып, оның несие беру мүмкіндігін арттырады. Оған қоса, тұрақты экономикалық жағдайлар мен төмен пайыздық мөлшерлеме банктердің тәуекелге баруына жағдай жасайды. Пайда табу мақсатында банктер, 26-тарауда айтқанымыздай, көп мөлшерде қарыз алып, актив бағасы өскенін байқағандықтан, бағалы қағаздар сатып алады.

Нарыққа шығу – қаржы институты балансында активтің «әділ құнын» көрсететін есеп рәсімі

38.2-СЫЗБА

1997-2009 жылдар аралығындағы Ұлыбритания ТБИ және ББИ көрсеткіштері

Сызбада үй сатып алуға кеткен шығындарды қамтитын ТБИ көрсеткішінің 2005 жылға дейін 2% аспағанын және одан екі жыл өткен соң мақсатты деңгейден сәл көтерілгенін көрсетеді. Онымен салыстырғанда, үй сатып алу шығындарын қамтитын ББИ көрсеткіші 2002 жылдан бастап 2% асып және 2007 жылы 4,3% жетті.



Қаржы институттардың қарыз капиталын пайдалануы артқандықтан, актив бағасы өседі де, оның нақты экономикаға әсері күшейе бастайды. Үй шаруашылығы қарызы мен тұтынуы көлемінің артуы AD өсіреді және инфляция жылдам өсе бастайды. Көптеген орталық банктер инфляцияны таргеттеу саясатын жүргізетінін білеміз. Қаржы нарығы және үй сатып алудағы актив бағасының өсуі орталық банктер пайдаланатын инфляция көрсеткіштерінде есепке алынбайды. Мысалы, Ұлыбританияда тұтыну бағасы индексі (ТБИ) үй сатып алу шығындары есепке алынбайды. ТБИ есептейтін инфляция деңгейі көтерілмес бұрын, біршама уақыт алдында актив бағасының өсуі орын алуы мүмкін. 38.2-сызбада 1997-

2009 жылдар аралығындағы Ұлыбритания ТБИ және ББИ (Бөлшек сауда баға индексі) көрсеткіштері берілген. 2005 жылға дейін 2,1% көрсетпес бұрын ТБИ Англия банкі орнатқан 2% аспағанын көруге болады. Тіпті 2007 жылы ТБИ 2,5%, бұл Англия банкінің басқарма басшысының канцлерге ашық хат жолдауы үшін таргеттеуге жеткілікті тербеліс болмады. Дегенмен, үйді сатып алу шығындарын қамтитын ББИ көрсеткіші 2002 жылдары 2% асып кеткен еді.

Ұлыбритания пайыздық мөлшерлемені шағын тоқсандық қадамдармен өзгерте бастады, 2003 жылғы қарашадан 2006 жылғы қараша кезеңіндегі көрсеткіш мәні 5% құрады. Бұл көрсеткіштер 1980 және 1990 жылдардағы көрсеткіштермен салыстырғанда салыстырмалы түрде төмен деп есептелді, 1989 жылғы қазанда бұл көрсеткіш 14,875%, 1990 жылдары 6-7% аралығында тұрақталды. 2003 жылдан бастап пайыз мөлшері өсе бастағанда, шекті қарыз алушылар қарызды төлеу бойынша қиындықтарға тап болып, дефолт жоғарылай бастады. Дефолт өскен сайын, үй бағасы төмендей бастады және банк сметаларындағы ағымдағы баға бойынша актив бағасы қысқарды. Активтердің ағымдағы бағасы бойынша бағалау есебі фирма активтерін ағымдағы нарықтың бағасы бойынша бағалауын білдіреді. Осы актив құны (қарыз кепілі болған үйдің құны сияқты) уақыт өте өзгеруі мүмкін және бұл әдіс активтердің «нақты құнын» көрсетуге арналған. Қарыздарды қайтару талап етіліп, жаңа қарыз беру қысқартылады. Банктер сметаларын ретке келтіруге әрекет еткенде, актив сатылып, олардың арзандауына әкеледі. Жоғары және қайтарымсыз қарыз жүктемесі бар кейбір банктер банкротқа ұшырайды. Осы жағдайға тап болған жеке тұлғаларға қызмет көрсететін банктер үшін салымшылар өз ақшасын алуға асығу қаупі туындайды. Қаржылық циклдің жоғарылауы нақты экономикаға қалай әсер етсе, оның құлдырауының әсері зор.

Орталық банк рөлі

Қаржы дағдарысы өскен сайын, барлық назар әлемдегі орталық банктер әрекеттеріне шоғырланды. Дағдарыстың ең қорқынышты салдары мен рецессия нәтижесін жеңілдетуде монетарлық саясаттың рөлі маңызды және негізгі басшылар әрекеттерінің тиімділігі барлығының назарында болады. Нарықтар орталық банктер әрекеттерінен үш аспектіні күтеді, олар: араласу жылдамдығы, инновация және өзара әрекеттестік. Осылардың әрқайсысының орын алған элементтері болды, бірақ орталық банктер қолданған әрқайсысының деңгейіндегі айырмашылықтары бар, негізінен орталық банктер пайдаланатын икемділіктің әртүрлі деңгейіне байланысты.

Дағдарыстың алғашқы белгілері тәуекелді ипотекалық несиелерден дефолт деңгейінің өсуі туралы ақпарат 2007 жылдары пайда болды. Сол жылғы шілдеде Standard&Poors және Moody's тәуекелді ипотекалық несиелермен қамтамасыз ететін облигациялардың рейтингін түсірді. Шілде айының аяғында IKB неміс банкі тәуекелді ипотекалық несиелер нәтижесінде қаржылық қиындыққа душар болып, KfW (*Kreditanstalt für Wiederaufbau*) неміс мемлекеттік банкінің қол астына дереу өткенін жариялады. 2007 жылғы тамыздың басында тәуекелді ипотекалық несиелермен байланысты қорлардың құлдырауы тарала бастады және 3 тамызда Bear Stearns банкі екі хедж қорының банкротқа ұшырап, акциялар бағасының құлдырауы жайлы ақпаратты өзінің акционерлеріне хабарлауға мәжбүр болды. 9 тамызда *BNP Paribas* француз банкі несие нарықтары қатып қалғандықтан, өзінің үш қорындағы сауданы тоқтататынын хабарлады. Банкаралық несие беру тоқтатылды, себебі банктер тәуекелді несиеге әсерлерінің кеңейіп кетуі мүмкін екенін түсінді.

Несие нарықтарының қатып қалуы әлем бойынша орталық банктердің процеске араласуына әкелді. Сол кезде президент Жан-Клод Трише болған ЕОБ алғашқылардың бірі болып 9 тамыздағы оқиғаға араласып, қаржы нарықтардың өтімділік мәселелерін жеңілдету мақсатында 95 млрд € бөлді. Келесі күні тағы да 61 млрд € бөлінді. ЕОБ әрекетіне кейін АҚШ федералдық Резервтік банкі өтімділікті жеңілдету үшін 38 млрд көмек көрсететінін жариялады, дегенмен Англия банкі мұндай әрекетке бармады.

10 тамызда Англия банкі алдыңғы жылдары шарықтап дамыған *Northern Rock* банкінің ұлғайып келе жатқан мәселелерімен беттесті және оның бұлай тез шарықтауы несиелік жүктеме – тұрақсыздығына негізделгенін, несие нарықтары тоқтап тұрғанда, ол өзінің жұмысын жалғастыруға барынша талпынды. Кейінгі апталарда *Northern Rock* қиындықтары жұртқа жария болды және салымшылар банктен жинақтарын жаппай ала бастады. Салымшылардың өз жинақтарын алуға асыққаны соншалық, *Northern Rock* бөлімшелеріндегі кезектер көшелерге шығып кетті. Жағдайды орнықтыру қолдан келмегендіктен, 17 қыркүйекте үкімет пен банк ақылдасып, *Northern Rock* банктері барлық депозиттерге кепілдік беруге келісті.

Кейінгі айларда банктерде тербелістер басталғанда, орталық банк басшылары қай банкті құтқару керектігін, ал қай банк банкротқа ұшырайтынын шешу тиіс болды. Англия банкі инвесторлардың тәуекелді сәйкесінше бағаламайтыны туралы алаңдау білдірді. Англия банкінің нарықтарға көмек көрсету себебі

ішінара моралдық қауіптерден көрінді, дегенмен қаржылық тұрақтылықтың орныға қоймауы да кедергі болды. Дегенмен, сол уақытта Англия банкі басқа орталық банктермен салыстырғанда оқиғаларды қарастыру үшін шектеуші құралдарға ие болды. Тек 2009 жылы «Банк қызметі туралы» заң қабылдаған соң ғана, Англия банкі қаржылық тұрақтылықты басқаруды жақсартатын қосымша күш пен жауапкершілікке ие болды.

Англия банкі овернайт қаржыландыруға зәру институттарға қаржылық көмек көрсететінін, бірақ мұндай қарыз алу айыппұл тарифін қамтитынын жариялады. Бұл шешімнің дүрбелең тудыратынын анықтаған соң, Банк айыппұл тарифін алып тастады.

2008 жылғы сәуірде Англия банкі банктерге ипотекалық қарыз бойынша кредит беру құзіретіне ие болды, мұны ЕОБ атқара алған кезде, Англия банкінде бұл құзыреттілік болмады. Банкке қысқамерзімді Ұлыбритания мемлекеттік облигацияларын ипотекалық бағалы қағаздарға айырбас ретінде шығаруға құқық берілді. Дегенмен, 2007 жылғы тамызда Barclays банкінің Англия банкінен 1,6 млрд £ қарыз сұрағаны белгілі болғанда, бұл үлкен банктің қиындыққа тап болған белгісі ретінде көрінді. Barclays банкіне бұл қаржы оның компьютер жүйесін тазалаумен байланысты ақаулықты жою үшін қажет және ол көтерме нарықтардан қарыз алуға әрекеттенді.

Дағдарыс күшейген сайын, әлем бойынша жүргізіп жатқан монетарлық саясат әлсірей бастады. 2008 жылғы қаңтарда федералдық резервтік жүйе репо мөлшерлемесін 0,75% қысқартты, ЕОБ осы мөлшерлемені 4 сақтап қалды. Англия банкі 2008 жылғы ақпан-сәуірде мөлшерлемені төрттен бірге қысқартты, бірақ сол жылғы мамырда Федералдық резервтік жүйе сегіз ай ішінде мөлшерлемені 7 есе қысқартып, бірақ резервтік жүйе қорларының 2% мөлшерлемесі сақталып қалды. 2008 жылы қаржылық жағдайдың нақты экономикаға өтіп кеткені анық байқалды және әлем бойынша өндіріс деңгейлері құлдырай бастады. Мәселелердің ушығып кеткені соншалық, қазан айында жеті ірі экономика: АҚШ, Ұлыбритания, Қытай, ЕО, Канада, Біріккен Араб Әмірлігі (БАӘ) және Швеция пайыз мөлшерін бірізді 0,5% төмендететінін жариялады. Қазан айының соңында федералдық резервтік жүйе мөлшерлемені тағы 1% қысқартты.

АҚШ проблемалық активтерден құтылуы бойынша (TARPI, банк жүйесіне қолдау көрсету үшін 700 млрд \$ құю) жоспар құру туралы пікірталастар жүргізілді. Қараша айында федералдық резервтік жүйе 800 млрд \$ қаржылай көмек көрсететіні туралы жариялады. Сол айда Англия банкі мөлшерлемені 1,5% қысқартты, бұл 1997 жылдан бастап тәуелсіздік алғаннан бері енгізген ең үлкен бірыңғай өзгерісі болды. 2009 жылғы наурызда монетарлық саясат бойынша комитет MPC Ұлыбритания пайыз мөлшерін 0,5% қысқартты, бұл Англия банкі 1694 жылы негізі қаланғаннан бері ең төменгі пайыздық мөлшерлеме. Федералдық резервтік жүйе мөлшерлемесін 0%-0,25% аралығында таргеттесе, ЕОБ мөлшерлемесін 1% төмендетті.

Орталық банктердің ірі көлемде араласуы және үкімет тарапынан жарияланған әртүрлі ақша-кредит ынталандырушы бағдарламалары дағдарыстың қаншалықты қиын екенін анық көрсетті. Тәуекелді кредиттер мен әлем бойынша банктердің құлдырауынан туындаған өндіріс деңгейінің төмендеуі ғаламдық рецессия жай ғана инфляция перспективасы емес, шынайы қауіп екенін білдірді, ол экономикалық құлдырауға қарамастан, Ұлыбритания сияқты елдерде жоғары деңгейде сақталды.

Жағдайларды ескере отырып, орталық банктер жоғарыда айтылған саясаттың үш аспектісіне сәйкес әрекет етті деп санайтындар да бар. Орталық банктердің араласу жылдамдығы мен масштабында айырмашылық болды, оған себеп технологиялық және идеологиялық өзгешеліктер, дегенмен көптеген орталық банк басшылары төтенше жағдайларда олардың әрекеттері шешуші рөл ойнады деп айтты.

Орталық банктер ерекше мәселелерді шешуде икемді әрі жаңашыл болуы керек. Англия банкі сияқты орталық банктер өз рөлдерін кеңейтіп, жаңа күштерге және жауапкершіліктерге ие болып, жаңа құралдар енгізді. Осындай екі мысалда әртүрлі мемлекеттер арасындағы екіжақты келісім бойынша өсім, бұл жерде сауданы қаржыландыру, өнімділікті жеңілдету және валюталық ынталандыру мақсатында жергілікті валюталарды АҚШ долларына айырбастауға болады.

Қандай сабақ алдық?

ЕЗЫДҰ қаржы дағдарысының дамуын төрт негізгі кезең бойынша қадағалап отырады.

1. Саясаткерлердің бір бөлігі әлеуметтік жағдайы нашар халықтың үй сатып алуға мүмкіндіктерін кеңейтуге талпынады. Бұл процесті жеңілдету үшін ережелерді өзгерту кредит беру деңгейінің өсуіне әкелді, бұл өз кезегінде ақылға қонымсыз шешім. Мұндай саяси ынталандыру АҚШ-тың Клинтон сияқты президенттерінен, Ұлыбритания жаңа лейборизм кезеңінен басталған болатын. Нәтижесінде, АҚШ

тәуекелді ипотекалық кредиттердің көбеюі және Ұлыбритания банктерінде үйге 125 % артық қарыз беру, кредиттік карталарға деген қолжетімділіктің артуы және қарыздың өсуі мен төлем қабілеттілігін тексеру деңгейінің түсіп кетуі жеткілікті түрде бақылау жүргізуге мүмкіндік бермеді.

2. Реттеуші құрылымдағы өзгерістер, оның ішінде АҚШ-та, ипотекалық нарыққа жаңа бизнестердің енуіне жол берді.
3. Базель II ережелері банктерге теңгерімнен тыс ұйымдарды дамытуға ынталандырулар мен жағдайлар жасады. (Базель II халықаралық есептеу банкіндегі (BIS) пікірталастар нәтижесінде жасалған ережелер құрылымына жатады.)
4. АҚШ бағалы қағаздары мен қор нарығы бойынша мемлекеттік комиссиясы (SEC) және Ұлыбритания қаржылық басқару және бақылау басқармасы сияқты ұлттық бақылау органдарының саясаттарды өзгертуі банктерге несиелік жүктеме коэффициенттерін 15:1 шамасынан 40:1 шамасына өзгертуге мүмкіндік берді. (Қаржылық левверидж коэффициенттері сияқты кредиттік жүктеме коэффициенттері қарыз капиталға қатынасын есептейді.)

ЕЭЫДҰ ұлттық бақылау органдарына сыни көзбен қарады, оның айтуынша, банктерді бақылау жолы әлсіз және нормативтік база қаржы дағдарысының алдын алу орнына, оның дамуына жол бергені үшін кінәлі. Ол бірнеше негізгі себептерді атап өтті, оның ішінде:

- компания өнімділігі төмен болған кездің өзінде де компания басшыларына жоғары көлемде бонус төлеу;
- кредит тәуекелін бағалау агенттіктері;
- сәтсіз корпоративтік менеджмент;
- тәуекелді басқару стратегиясының нашар болуы және оны дұрыс түсінбеу.

ХВҚ негізгі мәселелер бойынша жүргізген талдауында ЕЭЫДҰ қорытындыларымен келісті. Яғни, қаржы институттары мен инвесторлар актив бағалары мен тәуекелдерге оптимист көзқараспен қарады. Төмен пайыздық мөлшерлеме мен қаржылық инновация деңгейлері (бақылаудағы өзгерістер себебінен орын алған) шамадан тыс несиелік жүктеменің орын алуына жол берді, ол өз кезегінде қаржы өнімдерінің өзара байланыс желілерінің өсуіне әкелді, сол уақытта ажырамас тәуекелдің айқындығын төмендетті. Билікке қандай оқиғалар орын алып жатқанын түсінуге көмектесетін ашық жариялануы керек ақпаратты норматив органдар мен заңды шектеулер арасындағы өзара әрекеттестіктің жоқтығын көрсетті.

Бұл ұлттық бақылаушы органдардың банк сәтсіздіктері мен төлем қабілетсіздігін қарастыру бойынша айырмашылықтарға жол бергенін білдіреді. Көптеген жағдайларда банктер бақылау органдардың үйлестіруі арқылы бейнеленбеген ғаламдық орынға ие болды. Орындаған әрекеттер «толық емес» және «үйлестірілмеген» ретінде сипатталды, ол жүзеге асырылған саяси шаралар әсерінің әлсіреуіне, сондай-ақ, нарықтың бұрмалануына әкелді. Кейбір орталық банктердің дағдарыс жағдайында қажетті өтімділікпен қолдау көрсетуді қамтамасыз етуге арналған сәйкес құралдарының да жоқтығын көрсетті.

Әлем бойынша бақылау режимдерінің басқа да сыни ескертпелері қаржы нарығындағы өзгеріс қарқындарымен күресу үшін ағымдағы ережелер мақсатқа сай еместігін көрсетті, реттеушілер тәжірибе және араласудың мардымсыз болғанын анықтау орнына, «қағазбастылыққа» тым көп көңіл бөлді. Ереже болуы реттеуші органдардың ережелер артына тығылып, кінәні басқа бір жаққа аударып жіберуі мүмкін екені туралы айыптаулар тағылды. Мысалы, Ұлыбританияда жұмыс істеген үш исландық банктің (Kaupthing, Glitnir және Landsbanki) бірнеше еншілес компаниялары банкротқа ұшырады, бірақ қаржылық басқару және бақылау басқармасы оларды техникалық құзыретте емес деп мәлімдеген болатын. АҚШ банктік жүйеден және бақылау аясынан тыс, бірақ банк ретінде әрекет ететін әрі «ресми» банк жүйесі ретінде ірі компаниялардың жалпы активтері (**көлеңкелі банкинг жүйесі** деп аталатын) 2007 жылдың аяғында шамамен 10 трлн \$ құрады.

Көлеңкелі банкинг жүйесі – банктер сияқты әрекет ететін, бірақ реттеу саласынан тыс қаржы делдалдары

Осы сәтсіздіктер себептерінің бір бөлігі реттеушілердің ішкі мәселелерімен байланысты. Қаржы жүйесін тиімді түрде бақылау үшін оны жоғары деңгейде түсіну мақсатында реттеуші органдардың қызметкерлері жоғары тәжірибелі әрі терең білімге ие болуы керек. Шамадан тыс реттеу процесі жоғары пайда алу мақсатында қаржылық инновация әзірлеуін ынталандыруда ішінара жауапты болды деп айтылды. Бұл жаңа өнімдер тым қиын әрі бір-бірімен тығыз байланыста, сондықтан да реттеуші органдар мен мемлекеттік қаржы бөлімшелерге оларды түсіну қиынға соқты. Банктердің көптеген атқарушы директорларының

өздері секьюритизация моделін толық түсінбегені, активтерді бағалау әдістері мен тәуекел моделіне қажетті қабілеттерге ие болмағаны және бақылауды уысынан шығарып алудың (қалыпты тарату шектерін) операцияларға қандай деңгейде әсер ететінін білмегені туралы да айтылды. Осы себептердің бірі моделдердің – негізделген статистикасы «экономикалық тұрақтылық» жағдайында есептеліп, құлдырау кезінде тексерілмегені. Олар осындай операциялардың алдыңғы шегінде тұрғанда, қандай жағдай орын алғанын түсінбей жатса, реттеуші органдарда қызмет атқаратындардан не күтуге болады?

Тағы бір елеулі мәселе – реттеуші органдардың тиімді жұмыс істеуіне қажет қызметкерлер біліктілігі мен қабілеттілігі. Қаржылық басқару мен бақылау басқармасында 116000 £ жұмыс істеудің орнына, сол қабілеттермен басқа өндіріс салаларында миллиондаған айлыққа жұмыс табуға бола ма? Осылайша, жұмыс үшін қажет ресурстарсыз реттеуші органдар әрқашан кедергілерге тап болады.

ҰЛТТЫҚ ҚАРЫЗ ДАҒДАРЫСЫ

Тәуелсіз қарыз деп шығындарды қаржыландыру мақсатында мемлекеттің шығарған облигацияларын айтады. Қаржы дағдарысы салдарының бірі – Еуропаның көптеген мемлекеттері беттескен қарызды басқару бойынша мәселелерге назар аудару. Бюджет дефициті – салық кірісі мен мемлекеттік шығын арасындағы айырма екенін еске түсірейік. Дефицит мемлекеттік қарыз алу арқылы қаржыландырылады және қарыз алу көлемі өскен сайын, жалпы қарыз көлемі де өседі. Мемлекеттердің қарыздарын өтеу уақыты келгенде оны өтеу мақсатында мемлекеттік облигация бойынша төленетін және төленуі тиіс пайызды төлей алатындай жеткілікті қоры бар екенін дәлелдеуі керек. Мемлекетке қарыз беру салыстырмалы түрде тәуекелсіз деп саналады, бірақ қаржы дағдарысынан кейін кейбір елдер үшін олай емес екені белгілі болды.

Тәуелсіз қарыз – шығындарды қаржыландыру мақсатында ұлттық үкімет шығарған облигациялар

Қаржы дағдарысынан туындаған макроэкономикалық шок экономикалық іс-әрекеттің ғаламдық деңгейде бәсеңдеуіне әкелді. Мемлекеттер ұзақ уақытқа созылған экономикалық бәсеңдеуді бастан кешіргенде, салық кірісі азаяды, бірақ әлеуметтік қамсыздандыруға кететін шығындар өседі. Көргеніміздей автоматты тұрақтандырығыш әсерлерді баяулатқанымен, қатаң рецессия кезеңінде ол әлсіреп кетуі мүмкін. Мұндай жағдайларда мемлекет қарыз көлемін өсіру керек, бірақ нарықтың мемлекеттік қарыз міндеттемелерін төлеу сенімсіздігі кей елдердің банкроттық шегіне жетуі мүмкін екенін білдіреді. Басқаша айтқанда, мемлекеттік шығындар бойынша қарыз бен күнделікті міндеттемелерді орындауға жеткілікті қор мөлшерін өсіру мүмкін емес.

Грекия қарыз дағдарысы

Грекия мемлекеттік қарыз дағдарысын сипаттайтын ел. Грекия мәселелері белгілі бір деңгейде Ирландия, Испания, Италия және Португалияда да қайтalandы. 2009 жылы Грекия тапшылығы өткен жылда болжағанмен салыстырғаннан екі есеге, ЖІӨ 13% жеткенін жариялады. 2010 жыл басында мемлекеттік қарыз 300 млрд €, яғни елдің ЖІӨ құнынан асып түсті. Шын мәніне келгенде, қарызы ЖІӨ 115,1% құрады (тұрақтылық және өсу пактісі қарыздың ЖІӨ 60% аспауы).

Бюджет дефициті 14% өсті, бұл көрсеткіш ЕМО мүшесі болу үшін 3% аспау шартына сәйкес емес. ЕО басқа мүшелері, әсіресе Германия Грекияны еуро аймаққа мүшелік арқасында өмір сүріп, «ысырапшылыққа» жол берді деп айыптады.

2016 жылы қарызын өтеу үшін Грекияға шамамен 650 млрд € жинауы керек болды. 2010 жылғы 19 мамырда облигация иелеріне 680 млрд € төлеуі керек. 2010 жылғы 25 қаңтарда Грекия үкіметі жылдың алғашқы облигацияларын шығару арқылы қарыз алу үшін нарыққа шықты. Шығарылым мақсатты сомандан асып түсті, инвесторлар алдымен облигацияларды алуға ұмтылды, себебі инвесторларды тәуекелге баруға көндіру үшін облигация пайызының жоғары болуы керек. Шығарылымы 6,12% купонмен шамамен 65 млрд бағаланды. Сол кездегі әлем бойынша пайыздық мөлшерлеменің өте төмен болғанын есепке алсақ, бұл өте жоғары көрсеткішті көрсетті. Грекияның Германиямен салыстырғандағы төлеу керек пайыз айырмасы шамамен 4% жетті. Түрлі қаржы құралдары арасындағы айырма үлкейген сайын (ұқсас купондар айырмасы), нарықтарда облигация бойынша дефолт тәуекелі артты (грек облигациялары).

2010 жылғы ақпан-наурыз айларында Грекия үкіметі жұмыстан шығару, зейнетақылар, жалақылар және көрсетілетін қызметтерді едәуір көлемде қысқарту ұсынысын жасап, мемлекеттік шығындар бойынша позициясын көрсетуге әрекет етті. Грекия жұмысшылары көшелерге наразылыққа шықты.

Үкіметке нарықтардың сеніміне ену үшін қажет мұндай бюджеттік қысқартуларды жүзеге асыру қиынға соғатындай көрінді. Қарыз мөлшері мен тапшылықтың өсуі бойынша мәлімдемемен байланысты, сәуірге қарай міндеттемелерін орындау үшін қосымша қаражат табу қиынға соғушы еді. Агенттіктер сәуірдің соңына қарай ел рейтингісін тұрақты түрде төмендетті, Грекия қарызы ресми түрде «үмітсіз» деп сыныпталды.

Грекия және Германия облигациялары арасындағы айырма өсуін жалғастырып, сәуірде 2 жылдың облигациялары 19%, 1 жылдың облигациялары 11,3% жетті. Грекия қарыздық мәселелері бойынша қаржы нарығындағы алаңдау Еуропаның басқа мемлекеттеріне де жайыла бастады. Грекия дефолт жариялап, еуродан шығып кетуге мәжбүр болуы мүмкін еді. Бұл қорқыныш еуроның кенеттен құлдырауына әкелді, бір нәрсе арзандайды деген болжам болса, онда біраз пайдаға кенелуге мүмкіндік береді, дәл осы жағдай 2010 жылғы ақпанында орын алды. Чикаго тауар биржасынан (ЧТБ) алынған деректер хедж қорлар мен трейдерлердің еуроға қатысты қысқамерзімді позициялары күрт өскенін көрсетті. Трейдерлер еуро құны төмендейтіні туралы позиция ұстанды. Еуро құны төмендейді деген келісімшарттарды таңдайтын трейдерлер, еуро құны төмендесе және осы келісімшарттардан пайда алады. ЧТБ деректері жалпы құны 8 млрд € құрайтын еуроға қарсы 40000 келісімшарт таңдалғанын көрсетті.

Дағдарыс өршелене түсті және нарықта ЕО басқа елдерінің дағдарысқа қарсы қолданатын шараларын бақылап отырды. 2010 жылғы 10 сәуірде еуро аймақтың қаржы министрлері Грекияға қарыздар пакеті бойынша жалпы 630 млрд € келісімшартқа қол қойғанын жариялады. Грекия бұл қарызды пайдаланбай, оның орнына «қатаң экономикалық шараларды» қолға алатынын хабарлады. Грекияның бұл шараларды жүзеге асыра алу деңгейіне қаржы нарығы сене қоймады.

Бір апта өткен соң Грекияның премьер-министрі Георгиос Папандреу көпшілік қашып құтылу мүмкін емес деп санаған жағдайға мойынсұнып, шұғыл кредиттер алатынын жариялады. Осы несие құрылымы бойынша ЕО және ХВҚ ұйымдарымен келіссөздер жүргізіліп, кредиттер көлемі 100 млрд € жетуі мүмкін екені болжанды.

Грекияның қаржылық қолдауға зәру екенін барлығы мойындағанымен, бұл кредиттер қандай шарттармен берілетіні жайлы сұрақтар туындады. Германия үкіметі ықтимал сан ретінде көрсетілген 68,4 млрд € кредиттің бір бөлігін қаржыландырды. «Ысырапшыл гректерді» құтқаруды қолдамаған неміс салық төлеушілерін тыныштандыру мақсатында канцлер Ангела Меркель халықтың қатаң шаралар қолдану керек деген қысымынан, Грекия үкіметінің мемлекеттік шығындарды едәуір түрде қысқарту бойынша қатаң шарттар мен жағдайларды қолдануын талап етті. Ортақ валюталық аймақ ішінде Грекия «билетсіз жолаушы» мәселесін пайдаланғаны туралы дәйектер 37-тарауда берілгендей көрінді.

Көптеген гректер үшін олардың болашағын сыртқы жақта, әсіресе немістер шешіп жатқандай көрінді. Неміс халқы еуро ережелерін ұстанбаған елді құтқару үшін өз салық төлеушілеріне ауыртпалық түсетінін әділетсіздік деп санады. Мамырдағы Грекиядағы жұмысшылардың дәстүрлі өтетін наразылығының назары жаңа бағытқа шоғырланып, орын алған қатаң күш қолданулар көпшілікті есеңгіретті. Қатаң экономикалық шараларды жүзеге асыру оңайға соқпайтыны анық және Германияға қарсылық сезілді. Грекия үкіметі жан-жақтан қыспаққа ұшырады. Қаржы нарығында Грекиядағы мәселелер басқа да қарыз көлемі жоғары елдерге таралып кетуі («жұғу әсері») туралы алаңдау туды және дағдарыс Еуропаны рецессияға қайтару мүмкін деген қорқыныш та болды.

КЕІС

Қысқамерзімгі сату

2008 жылғы 19 қыркүйектегі Ұлыбритания газеттерінің тақырыптары пікірталасқа толы. Тақырып авторларының ашуы жоғары білімді әрі білікті адамдарға, қаржы нарығындағы трейдерлерге бағытталды. HBOS және Uoyds TSB арасындағы 12 млрд £ бірігуі жария бола бастағанда, баспасөз беттерінде «акулалар үлесі», «бақылаусыз трейдерлер», «алаяқтар», «қауіпті келісімдер» сияқты сөз тіркестері қаптап кетті. Бұл қиындық тудырушы әрі дағдарысты одан ары қиындата түсетін акцияларды өтеусіз мерзімдік сатуға ғана емес, сонымен қатар валюталар, мемлекеттік қарыздар сияқты басқа да қаржы құралдарын қысқа позицияда сату болды, осының барлығының зияны бірдей. Осындай «жексұрын тәжірибе» болмаса, HBOS банкі аяғына тұрып,

(Жалғасы бар)

елдегі мыңдаған адамдар жұмысын сақтап қалар еді. Бағалы қағаздарды өтеусіз мерзімдік сату бойынша жалпы тәжірибе күмән тудырып, бұл әрекеттерді «адамгершілікке жат» деп танылды.

Бағалы қағаздарды қысқамерзімді сату негізінен актив бағасы төмендейді деген болжам бойынша бәс тігу тәжірибесі. Акцияны мысал ретінде пайдаланып, оның жұмыс істеу жолын түсіндірейік: инвестор акцияның ағымдағы құны 250 пенни (мысалы, HBOS банкінде) төмендейді деп болжайды. Олар брокермен хабарласып, 3 млн акцияны «қарызға алуды» тағайындайды, инвестор акцияларды 250 пенниге сатқандықтан, 7500000 £ несие алады. Болашақта белгілі бір уақытта инвестор брокерге ақшасын қайтару үшін 3 млн акцияны сатып алу арқылы келісімді жабады. Енді өтеуін төлеп алу бағасы 200 пенни деп есептелік. Инвестор 1500000 £ пайда тапты.

Көптеген қысқа позицияда жұмыс істейтін трейдерлер бұл мүмкіндікті ұзақ позицияларға қарсы хеджерлеу құралы ретінде пайдаланады, яғни олардың басқа бір позицияда орын алуы мүмкін шығындарға кепілдік ретінде қызмет етеді. Алайда, баға күтілгендей төмендемесе, пайда мөлшері азайып, осы уақыт ішінде баға өссе, инвестор шығынға ұшырайды. Осы уақытта брокер «қарызға берілген» акциялар есебінен өзіне тиесілі пайызды алып отырады және осы кезең ішінде келісімде қандай да бір өзгерістер орын алса (мысалы, компания дивиденд бойынша төлем жүргізсе) не компания бонустық шығарылым сияқты жаңа акция шығаруын (негізінен біреуінің құнымен екеуін сатып алу түріндегі шығарылымдар) жарияласа, инвестор акцияның қажетті көлемін қайтарып беруі керек, бұл алғашқы құнынан екі есе арзан 6 млн акция болуы мүмкін.

Сол уақытта алға қойылған дәйек – HBOS банкінің акциясының құлдырап, оны Lloyds банкімен бірігуі бойынша келіссөздер жүргізуге итермелеген бағалы қағаздарды өтеусіз мерзімді сату. Бағалы қағаздарды өтеусіз мерзімдік сату банкінг компаниялары акциясының құлдырауына да себепші және осындай қызметті жалғастыру қаржы нарығындағы тұрақсыздықты арттырады деген алаңдау болды. Нәтижесінде, қаржылық басқару мен бақылау басқармасы 2009 жылғы 16 қаңтарға дейін бағалы қағаздарды өтеусіз мерзімдік сатуға тыйым салғанын жариялады. Талдаушылар мен қала тұрғындары бұл үздік шешімді түрлі көзқараспен қарсы алды. Кейбіреулер бұл әрекет бірнеше күнге кешігіп қабылданды деп есептесе, басқалары бұл шешімнің анықсыздық бойынша кінәнін көп бөлігін алған хедж қорларға ғана емес, инвесторлар арасында кең таралып кеткен сенімсіздікті есепке алмаған стандарт шешім деп қабылдады. Нью-Йоркте бағалы қағаздар мен қор нарығы бойынша мемлекеттік комиссия осындай қадамдарды қарастырды және АҚШ үкіметі мен федералдық резервтік жүйе банктерге деген сенімді қайтаруды қамтамасыз ететін жоспарын құру бойынша жұмыс істеді. Бұл жоспар бойынша банктердің қалыпты қызметіне оралып, сенімділікті қайтару үшін АҚШ үкімет миллиардтаған доллар тұратын қайтарымсыз қарыздарды төлеу қарастырылды.



Бағалы қағаздарды қысқамерзімді сату – заңды тәжірибе ме, әлде оған тыйым салу керек пе?

Дағдарыстың өршуі

Грекия мен Италия еуро аймаққа мүше болу үшін қажет қарыздың ЖІӨ қатынасы 60% аспау керек деген талапқа ешқашан сай келмеген, 1990 жылдардан бастап, екі елдің көрсеткіші 90% артық. Ирландия, Испания және Португалия қарыз міндеттемелерін 60% төмендетуге тек 2007 жылға қарай қол жеткізді. Осы уақытта мемлекеттер нарықтың дағдарыстан кейінгі мәселелерді күтпегендіктен, еуро аймақтағы мемлекеттік қарыздың пайыздық мөлшерінің өсуі салыстырмалы түрде төмен болды. Дегенмен, осы қолайлы макроэкономикалық орта негізінде Португалия, Испания, Ирландия және Грекиядағы жеке меншік сектордың қарыз алу мөлшері күрт өсіп кетті. Грекияда ЖІӨ бөлігі ретіндегі жалпы несие 1998 жылы шамамен 32%, 2007 жылы бұл көрсеткіш 84%. Ирландия бұл 81% шамамен 184%, Португалияда 92%-дан 160%, ал Испанияда 81%-дан 168,5% өсті. Жалпы несиенің осындай қарқында өсу себептерінің бірі — банктердің халықаралық нарықтарда еуроны қарызға алуы. Еуроны қабылдас бұрын, банктер басқа валюталарда қарыз алатын және айырбас бағамындағы тербелістер қарыз алу тәуекелін жоғары ұстайтын. Алғашқы он жылдықта болған салыстырмалы түрде төмен пайыздық мөлшерлеме арқасында қарыз алу оңайға түсті.

Бұл қарыздар осы елдердің әрқайсысында экономикалық өсуді ынталандыруға көмектескен тұрғын үй құрылысы саласында қаржылық серпیلیсті арттыруға бағытталды. Қаржы дағдарысында несие беру тоқтап қалып, үй нарығы тоқырады және тұрғын үй құрылысы саласы зардап шекті. Еуропа банк жүйесі бетпе-бет келген мәселенің әсер ету деңгейін, жұмсайтын шығындардың ықтималды көлемін және қысқамерзімді қаржылық мәселелерді шешу үшін қарыз алу мүмкіндіктерін анықтауға талпынды. Грекия, Ирландия сияқты елдер тірегі Испания мен Португалияның халықаралық нарықтардан қарыз алу мүмкіндігі олардың қатты зардап шеккенін білдірді, себебі несие беру тоқтап қалды және оны алу қымбатқа түсті. Осы елдегі банктер банкроттық алдында тұрғандықтан, үкіметтің қолдауын сұрады. Үкімет осы банктердің банкротқа ұшырауына жол берсе, Еуропа банк секторын санамағанда, оның халыққа тигізетін зардабы да зор болар еді. Банк жүйесіне қолдау көрсету мақсатында үкімет қарызға алуы керек еді, бірақ осы үкіметтердің кейбірі қарызсыз-ақ, бюджет-салық икемділігінің арқасында қиындықты игере алатын.

Оған қоса, дағдарыстан кейінгі рецессия ауқымы кірістер мен мемлекеттік шығындарға әсер ете бастады. Испания және Ирландия сияқты елдерде дағдарыс алдындағы өсуге себеп болған тұрғын үй құрылысындағы қысқартулар салық кірісін азайтты. Бұл өз кезегінде, бюджет дефицитіне әкеліп, ЖІӨ қысқарып, тапшылықтың ЖІӨ қатынасының өсуіне себеп болды. Осы үкіметтер банк жүйелерін қолдау мақсатында ЕО фискалдық ережелерін бұзатыны анық болғандықтан, қаржы нарығына сенімі төмендеп, осы елдердің мемлекеттік қарыздары бойынша пайыздық мөлшері өсті. Еуропада әлсіз мемлекеттер тобымен қатар, Германия, Нидерланд, Швеция және Франция сияқты экономикасы мықты елдер де бар, Португалия, Испания және Ирландияны «перифериялық» деп атау жиілеп кетті.

Грекияны құтқару Грекияны құтқару бойынша процестің бір бөлігі 2010 жылғы сәуір аяғы мен мамыр басында қарастырылды. 2010 жылғы қарашада Ирландия үкіметі қолдау іздеуге кірісті, 2011 жылғы мамырда оған Португалия қосылды. 2011 жылғы маусымда Грекия тағы бір көмекке зәру болды, көмектесу туралы шешім 2012 жылғы наурызда қабылданды. Келісімнің бір бөлігі ретінде жеке сектор кредиторлары инвестиция құнының 50 жоғалтатын, «толық құнынан төмен несиелерді» қабылдау керек болды. Дағдарысқа ұшырап жатқан ел санының көбеюі және ЕО орын алған жағдайға жүйесіз жауабы қаржы нарығындағы алаңдаушылықты тереңдетіп жіберді және ол ЕО перифериялық және негізгі мемлекеттердің арасында кеңінен таралып кетті. Дағдарысқа жауап жүйесіз болды деген айыптаудан қаржы нарығындағы өзін-өзі жүзеге асыратын алыпсатарлық шабуылдар орын алды. Жоғары тәуекелді елдердің дефолт жариялауы әбден мүмкін болғандықтан, инвесторлар сол елдердің қарыздарын алу үшін жоғары пайдалылықты талап етеді. Елдер жоғары пайыздық мөлшерімен қарыз алуға мәжбүр болса, оның өзі дефолт қаупін ұлғайтады.

Дағдарысқа жауап не себепті жүйесіз? Оның бір себебі – белгілі бір деңгейде қаржылық шектеуді ұстанған мемлекеттер мен ЕО мүшелігін билетсіз жолаушы ретінде пайдаланған перифериялық елдер арасындағы айқын айырмашылық. Екінші себеп – ішкі үкіметтерге деген саяси қысымның ауыр болғанын түсіну. Ішкі саяси қысымдар Германия сияқты донор елдерге дағдарысқа қарсы көмек көрсету бойынша саясаттардың кез келгенінде көмек алатын елден мемлекеттік шығындарын қысқартып, салық салымын өсіруді талап етуіне тура келді. Бір жағынан қарасаңыз, қаржы нарығында қандай да бір

тәртіптің қолданылатынын көрсету үшін фискалдық консолидациясының кей элементтері өте маңызды, ал екінші жағынан, көмекке зәру елдер еуро бекіткен фискалдық ережелерін қатаң ұстануға дайын екенін көрсетті.

Сол уақытта үкіметтер қатаң үнемдеу саясатын қолдану жүзеге аспайтынын және азаматтарға бұл өте ауырға соғатынын ұқты. Саяси жақтан қарағанда, бұл өзіне-өзі қол жұмсаумен тең, осындай жағдайларда олардың қайта сайлануы екіталай. Оппозициялық партиялар Еуро Одақта осы саясатты қолдануды ұсынған тараптарға қарсы тұрып, қатаң үнемдеу саясатынан бас тартқызатыны туралы уәде берер еді. Мұндай манифестер жалақылары қысқарған, жұмысынан айырылған, әлеуметтік жәрдемақылары мен зейнетақылары қысқарған, салық ауырталығын бастан кешіріп отырған адамдарды еліктіруі әбден мүмкін, бірақ шындығына келгенде Грекиядағы 2015 жылғы сайлауда биліктегі қатаң үнемдеу саясатына қарсы оппозициялық Сириза партиясы билікке ие болған күннің өзінде де жағдай жақсармас еді. Ел банкроттыққа ұшыраса, беттесетін ықтимал залалы қатаң үнемдеу саясаты шараларының әсерінен де жаман.

Кипр дағдарысы 2012 жылғы маусымда Испанияның көмекке жүгінуіне тура келді, 2013 жылғы наурызда Кипр банк жүйесі банкроттық шегінде болды. Кипр үкіметі ЕО және ХВҚ келіссөздер жүргізгенде банктер екі аптадай жабық тұрды, Кипр банктері салымшыларына шығындарды қаншалықты деңгейде қабылдау керектігі шешуші сәт болды. Дағдарысқа қарсы шаралардың бір бөлігі ретінде құтқару бойынша бастапқы келісім 5,8 млрд € алу мақсатында барлық салымшыларға салық салынды. Бірақ салық салудан бас тартылып, келіссөз нәтижесінде салым көлемі 100000 € астамы салымшыларға жалпы 10 млрд € көмектің 5,8 млрд € құру мақсатында салық салынатын болып келісілді. Осындай ірі салымдар иелері ең көлемді салық ауырталығын алу керек деп айтылды және ресейлік олигархтарының Кипр банк жүйесіндегі салым көлемі сол кезде жаңалықтар бетінен түспеді. Дегенмен, қандай да бір себептермен қаржысын Кипр банктеріне салған аумақты ресейліктер ғана емес, сонымен қатар бизнестер де зардап шекті.

Кипр банктері де едәуір қайта құрылымдауға ұшырады және олар 2013 жылғы наурызда қайта ашылғанда, шығарып алуға болатын ақша көлеміне елулі шектеу қойылды және Кипрдан шығатын ақша қозғалыстарын бақылау шаралары енгізілді. Реформалардан кейін ХВҚ 2015 жылғы маусымда дағдарысқа қарсы көмек ретінде 280 млн € салуды бекітті және 2016 жылы елдің дағдарыстан кейінгі прогресін көрсететін ХВҚ қаржыландыру аяқталады деп күтілді.

Сириза және Грекиядағы үшінші дағдарысқа қарсы шаралар Грекияда прогресс сәтсіз жүрді. 2015 жылғы қаңтарда Сириза сол қанат партиясының сайлануы Грекия мен оның кредиторлары ЕОБ, Германия және ХВҚ («үштік» деген атауға ие) арасында келіссөздер жүргізілетінін білдірді. Қарызды өтеу мерзімдері тоқтамады және Грекияның еуро аймақтан шығуын жақсы мүмкіндік ретінде қарастырған бірнеше жағдайлар болды. Сириза және оның көшбасшысы Алексис Ципрас үшінші рет көмек көрсету үшін қосымша қатаң экономикалық шараларды қолдануға қарсы күресті. Келіссөздер созылған сайын Ципрас референдум шақырды. Мұнда грек банктеріне берілетін қаржылай қолдауды тоқтатуды, капитал ағымын бақылауды және банктерден алынатын қаражатқа шек қою ұсынылды. 5 шілдеде өткен референдум Ципрасты қолдап, үштіктің қосымша реформалары мен қысқартуларынан бас тартты. 9 шілдеде Ципрас келіссөздер үстеліне ұсыныстарымен қайта келді, ұсыныстар құрамында референдумда бас тартқан үштіктің талап еткен кейбір реформалар қамтылды. 13 шілдеде дағдарысқа қарсы үшінші рет көмек беру туралы келісімге қол жеткізілді. Ципрас келісімінің шарттары бойынша елде орын алған келіспеушілік негізінде 2015 жылғы қыркүйекте жаңа сайлау өткізілді. Сириза партиясының өзі бөлініп кетті, Грекияға келісімнің шарттары кемсіту болды деп санағандар бәсекелес партия құрды.

ЕО төрағасы Жан-Клод Юнкер келісімде жеңген және жеңілген жақтардың жоқ екенін атап өтті, бірақ мемлекеттің мәселелері мен банкроттық және еуро аймақтан шығып кетудің шынайы қауіпке айналғаны мемлекетке одан да ауыр зардап тигізетінін түсінгендіктен, грек үкіметінің келіссөз жүргізушілерінің таңдауы да шектеулі еді. Елдің болашағы әлі де бұлыңғыр, ал оның экономикалық өсуі мен тұрақтылыққа оралуына көптеген жылдар керек екендігін экономистердің көпшілігі мойындады.

Еуропалық қаржылық тұрақтылық қоры (EFSF) және Еуропа тұрақтылық механизмі (ESM) Грекияға алғашқы көмек көрсету туралы пікірталастарда Еуропаның қаржылық министрлерінің дефолтпен кездескен мемлекеттерге қолдау көрсету мақсатында 2010 жылғы мамырда Еуропа қаржылық тұрақтылық қорын (EFSF) құруға әкелді. EFSF капитал нарықтарына облигациялар мен басқа да қаржы құралдарды

шығару арқылы қорларын өсірді. Реформалардың іске қосылғанын түсіне отырып, қаражат көмекті қажет ететін мемлекеттерге қарызға берілді. Бастапқыда 750 млрд € қосу қажет деп анықталған болатын. Осы қордан Грекияға берілетін көмек 110 млрд €, Ирландия 85 млрд €, Португалияға шамамен 80 млрд € көлемінде көмек көрсетілді. EFSF қаржылық қиындықтарға тап болған мемлекеттерге тұрақты қолдау көрсету құралдарын құру алдындағы уақытша көмек ретінде құрылған болатын EFSF жұмысын 2015 жылғы маусымда тоқтатқан, бірақ әлі күнге дейін қарызды қайта төлеу және облигация басқару үшін әлі де қызмет етуде.

Еуропа тұрақтылық механизмінің EFSF ұйымын жүйелі ауыстыру 2012 жылғы қазанда басталды. Люксембургте орналасқан ESM акционерлік капиталы 704,8 млрд € құрайтын үкіметаралық ұйым ретінде сипатталады. Еуро аймақтың 19 мүшесі акционерлер және қарыз беру мүмкіндігі шамамен 500 млрд €. EFSF сияқты ESM ұйымы да қорларын капитал нарықтарында өсіреді және көмекке зәру мүше елдер бойынша шешім қабылдағанда ХВҚ бірге жұмыс істейді. ESM болашақта мүше мемлекеттердің мәселелерін шешуге қатысады және сол елдердің бюджет-салық және құрылымдық мәселелерін шешуде фискалдық пактісімен бірге қызмет етеді деп күтілуде. ESM тек көмекке зәру мүше мемлекет фискалдық реттеулері мен құрылымдық реформаны жүзеге асыруға келіскен жағдайда көмектеседі. Құрылымдық реформаларға экономикадағы тиімділікті арттыруға көмектесуге арналған еңбек және капитал нарықтарындағы өзгерістер жатады. ESM ұйымының қолдау көрсететін элементтерінің бірі – мүше мемлекеттің жағдайы мен еуро аймақтағы жалпы тұрақтылықты бағалау. Бағалау нәтижесінде еуро аймақтың қаржылық тұрақтылығына қауіп төніп тұрғаны анықталса, онда ESM қолдаумен қамтамасыз етеді.

ҚАТАҢ ҮНЕМДЕУ САЯСАТЫ – ТЫМ АЛЫСҚА МА, ТЫМ ТЕЗ БЕ?

Тәуелсіз қарыз дағдарысының ерекшелігі – біршама елдер мемлекеттік шығындарын едәуір көлемде қысқартып, салықтарын өсіріп және құрылымдық реформаларды қабылдауға итермелеген қатаң экономикалық үнемдеу шараларын қолдануы. Негізінде, қарызды көп мөлшерде алып, қиындыққа тап болған мемлекетке шығындарын қысқартып, кірісін арттыру керек деп айтқан сөз жүзінде оңай болғанымен, оны тәжірибе жүзінде іске асыру өте қиын. Қатаң үнемдеу шараларын қолданып жатқан елдің азаматтары қиын жағдайға душар болып қана қоймайды, осындай саясат экономикалық бәсеңдеу кезінде қабылданса, ұлттық кіріс қысқарып, жұмыссыздық деңгейі артуы мүмкін. Мысалы, Грекиядағы терең әрі ұзаққа созылған рецессия экономикалық өсумен байланысты кез келген перспективаның көңілсіз көрінгенін білдіреді. Грекия сияқты елде әлсіз не ЖІӨ теріс өсімі бастан өтіп жатса, қарызды өтеп, экономикаға инвестиция құю үшін салықтан кіріс түседі деп күту дұрыс емес. Осындай ортада фирмалардың сәтсіздікке ұшырау ықтималдығы және дефолт тәуекелі жоғары болғандықтан, корпоративтік қарыз алу қысымға ұшырайды. Корпоративтік облигация мөлшері өссе, фирма қарыз алу мүмкіндігінен айырылады, бұл экономиканың өнімділігінің қуатына зиянын тигізеді. Перифериялық елдер қиын жағдайға душар болады.

Ұлыбританиядағы қатаң үнемдеу саясаты Ұлыбритания қарыз мәселесімен беттесті және 2010 жылы сайланған коалициялық үкіметке оны қысқарту міндеті жүктелді. Мемлекеттік шығындарды қысқарту мен салық салымдарын арттыру экономиканың әлсіз өсуіне әкелді және экономика 2011 жылы рецессияға қайта оралды, бірақ 2012 жылдан бастап өсу қарқыны шамамен 2% жетті. Ұлыбритания қарызы мен тапшылығы мәселелерінің маңызды болғаны туралы көптеген экономистер мақұлдады, бірақ ғаламдық экономиканың әлсіз өсуі кезінде енгізілген қатаң экономикалық шаралар масштабы тым жылдам болғаны туралы айтатын эконмистер де кездеседі, олардың пікірінше, экономиканы өсіруге бағытталған саясаттарды алға қою керек және осылайша өсу жоғары қарқынына жылдам оралып, экономикаға тиетін залал да азаяды.

Құрылымдық және циклдік тапшылық

Мемлекеттік сектордағы тапшылық туралы айтқанда, циклдік және құрылымдық тапшылықтың айырмашылығы туралы сұрақ туындайды. Циклдік тапшылық мемлекеттік шығыс пен кірісі «қалыпты» экономикалық циклді бұзғанда орын алады. Күшті экономикалық өсу кезінде салықтан алынатын мемлекеттік кіріс өседі және жәрдемақыға жұмсалатын шығындар азайып, мемлекеттік қаржыда

артылып қалу орын алады (не тапшылық азаяды). Экономикалық бәсеңдеу уақытында керісінше жағдай орын алады және бюджеттік тапшылық өседі (не артылып қалған сома азаяды). Құрылымдық тапшылық – тапшылық экономикалық циклдегі қозғалыстарға байланысты емес, бірақ мемлекеттің «шамадан тыс шығындануы», яғни мүмкіндігіне сай келмейтін қаражатты жұмсауынан туындайтын жағдайды айтамыз.

Құрылымдық тапшылықтың шығу тегі мен маңызы туралы экономистер әртүрлі көзқараста. Әрі қарай дәйек қорытындысы беріледі.

1-дәуек: Саясаткерлер құрылымдық тапшылықты түбегейлі жоюы қажет Құрылымдық тапшылықтың бар болуы рецессияға енгенде, мемлекеттік қаржы жағдайы мүлдем нашарлап кетіп, ұзақ уақытта тұрақсыз болатын қарыз алу қажеттіліктерін арттыратынын білдіреді. Мұның мысалын «жақсы кезеңдерде» тым көп қаражат жұмсау себебінен үкіметтер жасаған 2010 жылғы Еуропаның кейбір мемлекеттерінде болған тапшылықтан көруге болады. Ол тапшылықтардың кейбірі бейбіт дәуірде жасалған ең үлкен тапшылықтар еді.

Осы тапшылық мөлшерінің нәтижесі ретінде мемлекет қарызы бойынша дефолт жариялау қауіпі арта түсті. Қарыздарын өтеу қиынға соққан сайын, шығындары да арта түседі. Сонымен қатар, қаржы нарығындағы анықсыздық өсіп, еуро сақтап қалуға қауіп төндіреді. Нәтижесінде, ұзақ мерзімдік пайыздық мөлшерлеме мен валюталық тұрақсыздықты төмендетіп, экономикалық өсуге қолғабыс ету үшін фискалдық консолидация қажет. Фискалдық консолидациясы пен қамтуға және инвестицияға зиянын тигізбеу мақсатында салықтарды өсіргеннен гөрі, мемлекеттік шығындарды қысқартуға бағытталуы керек.

2-дәуек: Құрылымдық тапшылық идеясы – аңыз Мемлекеттік құрылым тапшылықта деген идеяның өзі мәнсіз. Мемлекет кіріс пен шығыс арасында айырмашылық орын алғанда қарыз алады деп пайымдайды, бірақ мемлекеттің қарыз алуының жалғыз себебі рецессиядан туындаған мемлекеттік қаржы құрылымындағы өзгеріс екеніне қаншалықты сенімді боламыз? Құрылымдық тапшылық түсінігі экономика қарқынды деңгейінде жұмыс істегендегі мемлекеттің алған қарызын пайымдайды. Есептеу үшін экономиканың қарқынынан қаншалықты алыстап кеткенін, яғни өндірістік бәсеңдеудің қандай деңгейде екенін білуіміз керек.

Бұл жерде туындайтын мәселе – өндірістік бәсеңдеу көлемі бойынша келіспеушіліктің болуы. Рецессия ықтимал өндірісті белгілі бір деңгейде құлдырататыны белгілі, бірақ оны интерпретациялау үшін ақпарат қаншалықты ашық. Экономикалық бәсеңдеудің өндірістік жетіспеушілікке қаншалықты әсер ететінін сандық көрсеткіштерде көрсету бойынша көптеген зерттеулер жүргізілді және нәтижелер бір-бірінен едәуір көлемде өзгешеленеді. Ұлыбритания ҚЗИ 2008 жылдан басталған экономикалық бәсеңдеуден болған өндірістік шығын – 7,5%, қаржы министрлігі – 5%, басқалары – 2% деп бағалап отыр.

Өндірістік жетіспеушілік көлемін анықтау маңызды, неге десеңіз, ол тапшылықтың циклдік құрылымына тікелей әсер етеді, яғни өндірістік жетіспеушілік өскен сайын, циклдік артып, құрылымдық азаяды. Бұл экономика қарқынына қайта оралғанда қарыз көлемінің кез келген бағалауына, басқаша айтқанда құрылымдық тапшылық көлеміне әсер етеді. Тапшылық бойынша кез келген есептеулер ЖІӨ салықтар мен шығын өзгерісіне сезімталдығы туралы пайымдауларға негізделеді. Салық кірісі ЖІӨ өзгерістеріне қатысты қалай өседі? Бұл ішінара экономика ұлғайғанда және ықтимал өндіріс белгілі бір деңгейде құлдырағанда жұмыс таба алатын адамдар санына байланысты. Мемлекеттік шығындардағы өзгерістер ЖІӨ өзгерістеріне қатысты қалай өзгереді? Қанша адам жәрдемақы алады және қысқа мерзімді қаржылық ынталандырулар шығындарға қалай әсер етеді?

Жасалатын пайымдаулар саны артқан сайын, құрылымдық тапшылық көлемі туралы әртүрлі есептеулер жасалады. Олардың қайсысын саяси шешімдер қабылдағанда негізге алған дұрыс? Осы талдау нәтижесінде құрылымдық тапшылық идеясы туралы ойлаудың жалпы пайдасы неде?

ӨЗДІК ЖҰМЫС Дәл емес ақпараттың экономикалық өсуді болжауға және мемлекеттің бюджет тапшылық көлеміне не себепті әсер ететінін түсіндіріңіз.

Фискалдық топтастыру

Бюджеттік тапшылықтың алаңдау тудыратын деңгейіне байланысты тұрақты макроэкономикалық пікірталастар болып жатады. Қатаң экономикалық шаралар мемлекет тапшылықты қысқартып, кіріс пен шығыс жиынтығын теңдестіру үшін фискалдық саясатты топтастыру керек екенін білдіреді. Мысалы, Ұлыбритания «кіріс пен шығыс жиынтығын теңдестіру туралы» үздіксіз айтып келген 2015 жылы сайланған консервативтік үкіметтің қазынашылық канцлері Джордж Осборн сол жылғы маусымда үкіметтің болашақ үкіметтерден экономика өскенде бюджеттік профицитті сақтап тұруын талап ететін заң қабылдауды ұсынды. Үкіметтің бюджетті баланстау қаншалықты керектігі экономистер арасындағы пікірталас көзі. Қаржы нарығы бойынша зерттеуіміз бюджет дефициті жинаққа, инвестицияға және пайыз мөлшерлемесіне әсер ететінін көрсетті. Бюджет дефициті қаншалықты үлкен мәселе?

1-гәуіпек: Үкімет бюджетті баланста ұстауы керек Үкімет бюджетін баланста ұстай алмаған жағдайда, тапшылықтың орнын толтыру үшін облигациялар шығару арқылы қарыз алады. Жоғары және өсіп келе жатқан мемлекеттік қарыздың ең тура әсері – болашақ салық төлеушілер ұрпағына ауыртпалықты көшіру. Осы қарыздарды және жинақталған пайызды төлеу уақыты келгенде, болашақ салық төлеушілер қиын таңдаумен кездеседі. Қарыз бен жинақталған пайызды төлеу үшін салықты жоғары деңгейде төлеп, мемлекеттік шығынды азайтады немесе екеуінде жүзеге асырады. Я болмаса, төлеу уақытын кейінге шегеріп, ескі қарыз бен пайызды төлеу мақсатында қарыз алу арқылы үкіметті одан да қиын жағдайға қалдыруы мүмкін. Мемлекет тапшылыққа тап болып, мемлекеттік қарыз шығарғанда, бұл ағымдағы салық төлеушілерге мемлекеттік шығын бойынша кей төлемдерінің біршама бөлігін болашақ салық төлеушілеріне аударып жіберуге мүмкіндік береді. Қарызды үлкен көлемде аудару болашақ ұрпақтың өмір сүру деңгейін түсіріп жіберуі мүмкін.

Осы тікелей әсерге қоса, бюджет дефициті әртүрлі макроэкономикалық әсерлерге ие. Бюджет дефициті мемлекет *жинағының* теріс мәнге ие екенін көрсететіндіктен, олар ұлттық жинақ (жеке және мемлекеттік жинақ қосындысы) деңгейін түсіреді. Ұлттық жинақтың төмендеуі нақты пайыздық мөлшерлемені өсіріп, инвестиция көлемінің азаюына әкеледі. Инвестиция көлемінің азаюы уақыт өте келе капиталдың аз қорлануына әкеледі. Капиталдың аз қорлануы еңбек өнімділігін, нақты жалақыларды және тауар мен қызметтің экономикалық өндірісін қысқартады. Осылайша, мемлекет қарызы өскенде, болашақ ұрпақ кірісі төмен, салығы жоғары экономикада дүниеге келеді.

Дегенмен де, бюджет дефициті н ақтап алуға болатын жағдайларда кездеседі. Тарихқа үңілсек, мемлекеттік қарыздың ұлғаятын кезі соғыс уақытымен сәйкес келеді. Әскери шиеленіс өршіген кезде мемлекеттік шығын уақытша өседі, бұл қосымша шығынды қарыз алу арқылы қаржыландыру ақылға қонымды. Әйтпесе, соғыс кезінде салық өсуі керек. Салықтың жоғары деңгейде салынуы салық төлеушілерге кері әсер етіп, жалпы үлкен шығынға әкеледі. Оған қоса, осындай салық деңгейлері соғысты бастан кешіріп жатқан ағымдағы салық салушыларға деген әділетсіздік болар еді.

Бюджет дефицитінің орын алуына экономикалық іс-әрекеттің уақытша бәсеңдеуі кезінде мүмкіндік берген дұрыс. Экономика рецессияға енгенде, салық кірістері автоматты түрде төмендейді, себебі табысқа салынатын салық пен еңбекақыға салынатын салық кірістен алынады да, жұмыссыздық бойынша жәрдемақы сияқты төлемдерге аударылады. Адамдар шығындарын азайтқандықтан, мемлекеттің жанама салықтардан алатын кірісі де азаяды. Мемлекет рецессия кезінде бюджетін баланстауға әрекеттенсе, ол жоғары жұмыссыздық деңгейі кезінде салық салымын өсіру немесе мемлекеттік шығынын қысқартуы керек. Саясат AD қисығын ынталандыру керек кезде керісінше баяулатады және экономикалық тербелістер ауқымын өсіреді. Экономика қалпына келе бастағанда, кері жағдай орын алады: экономикалық қызмет ету деңгейі өскенде салық кірістері ұлғайып, трансфер төлемдер азаяды. Сондықтан да, үкімет бюджеттік артылып қалуды басқарып, оны рецессия кезінде орын алған бюджет дефицитінің орнын толтыру үшін пайдалануы керек, оны 2015 жылы Осборн мырза «күн жарқырап тұрғанда шатырды жөндеп алу керек» деген тұжырыммен түсіндірген.

Сондықтан, соғысты қоспағанда, экономикалық цикл кезінде бюджетті баланстамауға еш себеп жоқ. Экономика рецессияға ұшырағанда үкімет тапшылықты бастан кешірсе, экономика қалпына келгенде ол салыстырмалы артылып қалу сомасымен жұмыс істеуі керек, сонда орташа бюджет теңдестіріледі. Балама ағымдағы бюджет дефицитімен салыстырғанда, теңдестірілген бюджет немесе экономикалық цикл бойынша теңдестірілген бюджет ұлттық жинақтың, инвестицияның және экономикалық өсуді білдіреді. Бұл университеттің болашақ бітірушілері ауқатты экономикада қызмет ететінін білдірді.

2-дәйек: Үкіметке өз бюджетін баланстаудың қажеті жоқ Мемлекеттік қарыз мәселесі көп жағдайларда асырып айтылады. Мемлекеттік қарыз жас ұрпақтың басына түсетін салық ауыртпалығын білдіргенімен, ол орташа адамның өмірінде табатын кірісімен салыстырғанда үлкен емес. Мемлекеттік бюджетті баланстау жеке адамның не үй шаруашылығының экономикасын жалпы экономикамен араластыру арқылы жасалады. Кей адамдар өз атынан достарына немесе туысқандарына, я болмаса белгілі бір қайырымдылық қорына мұра қалдыруы не олардың басқаларға беретін қарыз мөлшері аз болуы мүмкін. Экономика адамдарға қарағанда үздіксіз циклге ие, сондықтан қарыздан толық арылу мүмкін емес.

Бюджет дефицитінің сыншылары кейде мемлекеттік қарыз мәңгілік өсе беруі мүмкін емес, бірақ оның салдары болуы мүмкін екенін айтады. Қарыз алуға өтінішті қарастыратын банк адамның қарыздарын оның кірістеріне салыстыратыны секілді мемлекеттік қарызды ұлттық кіріске салыстыра бағалағанымыз дұрыс. Халық санының өсуі және технологиялық прогресс экономиканың жалпы кірісінің уақыт бойымен өсуіне себеп болады. Нәтижесінде ұлттық мемлекеттік қарыз пайызын төлеу қабілеті артады. Назарымызды тек қарыздың жалпы көлеміне емес, сондай-ақ қарыздың кіріске қатынасына да аударуымыз керек. Бұл қатынас өспесе, қарыз деңгейі де өзгермейді. Басқаша айтқанда, мемлекеттік қарыз деңгейі ұлттық кіріске қарағанда баяу өссе, мемлекеттік қарыз өсімінің мәңгілікке тоқтататын ешқандай фактор болмайды. Кейбір сандар мұны перспективаға қосуы мүмкін. Экономика өндірісі жылына шамамен 3% өседі деп есептелік. Инфляция қарқыны жылына орташа 2% құраса, онда номинал кіріс жылына 5% өседі. Сондықтан, мемлекеттік қарыз жылына 5%, қарыздың кіріске қатынасын өзгертпей-ақ өсе алады.

Оған қоса, бұл бюджет дефицитінің өзіндік әсерлерін қарастыруда қателіктерге алып келуі мүмкін. Бюджет дефициті мемлекеттің ақшаны қалай өсіру және жұмсау керектігі туралы шешімдерінің бір бөлігі. Ақша-несие саясаты арқылы осындай шешімдер қабылдағанда саясаткерлер әртүрлі салық төлеушілер ұрпақтарына түрлі жолмен әсер етеді. Мемлекеттік бюджет дефициті немесе артылып қалуды қарастырғанда, басқа саясаттарды да есепке алу қажет. Мысалы, мемлекет бюджет дефицитін білім сияқты әлеуметтік инвестицияны қысқарту арқылы төмендетті делік. Саясат жас ұрпақ жағдайын жақсартма? Олар еңбек күші қатарына енгенде, мемлекеттік қарыз да аз, яғни салық ауыртпалығы да төмендейтінін білдіреді. Дегенмен, білім деңгейі төмен болса, өнімділігі мен кіріс деңгейі де төмен. Көбісі мектеп білімінің пайдасы болашақта зор болады деп есептейді (мектепте толық оқыған адамның жалақысы жоғары). Білімге бөлінетін қаражатты азайту арқылы бюджет дефицитін қысқарту болашақ ұрпақтың жағдайын нашарлатады. Экономиканың болашақ өндірістік мүмкіндігін арттыру үшін – қаржылық инвестиция салу мақсатында алынатын қарыз бен мемлекеттің ағымдағы шығындары үшін алынатын қарыздың айырмашылығын ажыратқан дұрыс (мемлекеттік сектор жұмысшылары жалақылары).

Ағымдағы шығыстарға деген мемлекеттік бюджет квалификациясы экономикалық цикл бойынша орташа теңдестіріледі, бұл рецессия (экономикалық серпіліс кезінде кері жағдай) кезінде автоматты түрде орын алатын әлеуметтік жәрдемақыны өсіру, салық кірісінің азаюы сияқты автоматты тұрақтандырғышты пайдалануға мүмкіндік береді, бұл экономикалық тербелістерді тұрақтандыруға көмектеседі. Бюджет дефициті инвестициялық шығындар себебінен болса ақылға қонымды, ол мемлекеттік қарыздың өсуіне әкелгенімен, оның білімге, жолға және т.б. салған инвестиция есебінен болашақтағы экономикалық өсуге әкеледі. Экономикалық циклға қарамастан, қандай бағытқа ақша жұмсалғанына қарамастан, үкімет қалай болмасын бюджетті баланстауы тиіс деу тым қарабайыр тұжырым болар еді.

ӨЗДІК ЖҰМЫС Мемлекеттің ағымдағы және инвестициялық шығындарының арасын ажыратудың маңызы неде және мемлекет бюджетін теңдестіргенде не себепті экономикалық циклді есепке алған жөн?

Қатаң үнемдеу саясаты ма, әлде экономикалық өсу ме?

Жоғарыда айтылған дәйектер қатаң экономика саясатының маңызын көрсетеді. Мемлекет қарызы мен тапшылықты қатаңырақ бақылау керектігі көпшілік қолдауына ие болғанымен, ағымдағы қолданыстағы саясат кері нәтижеге жетелеп жатқанын айтатындар да бар.

Ұлыбританияның 2010 жылдан бері жылдық қарыз алу көлемі төмендеді және 2015 жылғы сәуір-желтоқсан аралығында қарыз көлемі 74,2 млрд £, бұл 2014 жылғы сол кезеңдегі қарыз көлемінен 11,0 млрд £ аз. Бұл сандар 2009-2010 жылдары алған 153 млрд £ қарызбен салыстырғанда өте төмен деңгейді

көрсетті. Дегенмен, премьер-министрдің алдында 2015 жылғы сайлауда уәде бергендей мемлекеттік бюджетті 2020 жылға қарай профицитке жеткізу міндеті тұр (ЕО шыққан соң ол төмен түсіп кетті). Оппозиция саясаткерлері коалициялық үкімет пен кейінгі консерватив үкіметтің қатаң экономикалық шараларды тым терең әрі жылдам қолданып, нәтижесінде экономика әлсіреп, жоспарлағандай қарыз бен тапшылықты төмендетпегені жайлы айыптады. Пікірлер неге бір-бірімен сәйкеспейді?

Бір себебі – қатаң экономикалық саясат шараларының әсерлерін есептеуге пайдаланылатын модель негізінде жатқан пайымдауларда. Ұлыбритания бюджеттік қаражатты басқару бойынша тәуелсіз басқарма (OBR) өз есептеулерін 0,5 ақша-кредит мультипликаторына негіздейді. Басқаша айтқанда, мемлекеттік шығынды 1 £ қысқартса, экономикалық өндірісті 50 пенске қысқартады. ХВҚ осы ақша-кредит мультипликаторларын тым жоғары, шамамен 0,9 бен 1,7 арасында есептейді. Осы ақша-несие мультипликаторының жоғары шегі экономикаға едәуір әсер ететінін білдіреді. Ақша-несие мультипликаторын ХВҚ көрсеткіштерінің орташасы ретінде 1,3 деп алсақ, талдауымыз мемлекеттің қысқартуларының бес жыл ішінде ЖІӨ 8% қысқаруына әкелетінін көрсетуші еді. Ұлыбритания үкіметі ақша-кредит мультипликаторы сол деңгейде болған күннің өзінде де, оның кейбір әсерлері Англия банкінің сандық жеңілдіктері орнын толтырушы еді деп пайымдайды.

Қатаң экономикалық саясат дәуізі Мемлекет қаржысын бақылауға алу үшін алға қадам жасауы керек. Рецессия кезеңінен өту үшін қарыз алу көлемін ұлғайтса, инфляция көлемінің артуына, бүкіл ЕО бойынша қарыз алу шығындарының өсуіне және еуро аймаққа қауіп төндіретін белгісіздік жағдайына әкеледі. Қатаң экономикалық саясат жүргізудің моралдық өлшемі де бар, салық төлеушілермен сенімді ақша-кредит саясатын ұстанып, еуро аймақтың ережелерін қатаң сақтаған мемлекеттер басқа елдердегі үкіметтің әлсіз саясаты үшін төлеуге мәжбүр.

Қысқа және орта мерзімді уақыттарда қатаң экономикалық саясат салдары едәуір сезілгенімен, ұзақмерзімді уақытта осы саясаттың нәтижесі ретінде туындаған жақсартылған құрылымдық реформалар мен мықты банк секторы Еуропа елдерінің бәсекеге қабілеттілігін арттырып, олардың күшті экономикалық өсімнен пайдаға кенелетінін білдіреді.

Экономикалық өсім дәуізі Еуропа елдері проблемаларының негізгі себебі мемлекеттік қарыз емес, қаржы жүйесі. Экономикалық құлдырау кезеңінде қатаң экономикалық шаралар елдерге едәуір әсер ететін болады және оның әсері бухгалтерлік балансын қайта капиталдандырып және қайта теңдестіргісі келетін банктердің несиелендіруді қысқарту есебінен күшейе түседі. Несиелеу көлемі жеткіліксіз болса, тұтынушы шығындары мен бизнесті инвестициялау мөлшері қысқарып, ұзақ әрі залалды экономикалық депрессияға әкеледі. Өндіріс көлемі қысқарса, салық түсімі азаяды және үкіметтің жәрдемақыларға бөлетін қаражат шығыны артады, қарыз дағдарысын жеңілдетудің орнына, мемлекет одан сайын қарызға бата түседі. Қарыз дағдарысын шешудің жалғыз жолы – экономиканы қайта жандандыру. Үкімет Кейнстік үлгідегі ынталандыруды қолға алу керек, экономикалық өсім мықты болса, салық түсімі жоғарылайды және жұмыссыздық деңгейі төмендесе, мемлекеттің әлеуметтік қолдауға кететін шығындары азайып, қарыз алу қажеттілігі қысқарады.

Шешімі қандай болмақ?

Қатаң экономикалық саясат пен экономикалық өсу туралы пікірталастың нақты шешімі бар деп айту қиын және оларды барлық шығындарға қатаң экономикалық шараларды қолданғысы келетіндер мен экономикалық өсу үшін мұндай шаралардан бас тартатындар деп екіге бөле салу дұрыс емес. ЕО комиссиясы 2013 жылғы көктемінде қатаң экономикалық саясаттың икемсіз әрі экономикалық өсім қажеттігін елемейді деген пайымдауды жоққа шығаратынын мәлімдеді. Комиссия мемлекеттік қарыздың мерзімінің ұзақтығы кейбір елдердің дефолт жариялау туралы заңды қауіп туралы алаңдаудың бар екенін дәлелдейді деп пайымдады, сонымен қатар, мерзімінің ұзақтығына спекулятив себептерде әсер ететінін мойындады. Сондай-ақ, ол ЕОБ бағасын көтеріп, бағалы қағаздар бойынша кірісті төмендету үшін Еуропа қарыз елдерінің облигацияларын сатып алуымен байланысты ЕОБ қабылдаған тікелей валюталық операцияларды (ТВО) көрсетті. Бұл қарыз бойынша қызмет көрсету шығындарын азайтып қана қоймай, нарықтарға еуроның қорғаулы екенін білдіреді. Осындай саясатты сенімге лайықты ету үшін құрылымдық реформалар мен фискалдық консолидация керек. Еңбек күші мен өнім нарықтарының икемділігін арттыру сияқты құрылымдық реформалар жалақы мен баға қатаңдығын азайтып, пайда табуға уақыт береді, бірақ ол үшін Еуропаның ғаламдық экономика кеңістігінде бәсекеге қабілетті болуы тиіс.

ЖАҢАЛЫҚТАРДАН

ИРЛАНДИЯ

Ирландия – қаржы дағдарысы салдарынан елеулі түрде зардап шеккен елдердің бірі. Ол жылдам субсидияға зару және қатаң экономикалық саясатты енгізді. Қатаң экономикалық саясат елдің қалпына келуіне жетекші болды ма?

Ирландия және экономикалық жаңғыру

Тұрғын үй нарығының құлдырауы мен қаржы дағдарысынан ірі көлемде зардап шеккен елдердің бірі Ирландия. Ирландия үкіметі 2007-2009 жылдар аралығы ЕО пен ХМҚ ұйымдарынан 64 млрд € қарыз алуға мәжбүр болды, экономикасы 11% құлдырады. Үкімет енгізген қатаң экономикалық саясат Ирландиядағы көптеген адамдарға ауыр тиді, жұмыссыздық деңгейі 2007 жылғы 4,5% 2010 және 2011 жылдары 15% өсті, 2016 жыл басында шамамен 8,6% түсті.

Ирландия дағдарыстан 2013 жылы шықты және 2012-2013 жылдары ЖІӨ 120% құраған мемлекеттік қарыз 2016 жылы 100% төмендейді деп болжанды. Ирландия экономикасының жақсаруына үкімет қолға алған қатаң экономикалық саясат себепші болды және мемлекеттік нарыққа Apple, Facebook, Google және Pfizer сияқты ғаламдық ірі компанияларды тартты. 12,5% мөлшерлемені құрайтын корпоративтік салық бұл компанияларды қызықтырғанмен, ұсынылған басқа артықшылықтар да болды: жұмыс күші жоғары білімге ие және ұсыныс деңгейі жоғары, еуроның салыстырмалы түрде әлсіз болуы экспортқа көмектесті. 2016 жыл басында несие рейтинг агенттіктерінің бірі Fitch Ирландия мемлекеттік қарызын А- деңгейінен А деңгейіне көтерді. Берілген есепте 2016 жылы ЖІӨ 4% өседі деп күтілетіні және қарыз мөлшері 2024 жылға қарай ЖІӨ 70% дейін төмендейді деп болжанды. Ирландия премьер-министрі Энда Кенни қатаң экономикалық бағдарламаның бастапқы кезеңінде былай деген: «үкімет үшін халыққа мәселенің түп негізін, оның ауқымын және күресу жоспары мен стратегиясын түсіндіре білу өте маңызды». Ирландия экономикасының қаржы дағдарысынан шығу жолын осындай дағдарыста экономикалық өсімі баяулап, қарыз мөлшерін қысқарта алмаған елдер жарыса зерттеді.

Сұрақтар

- 1 Ирландия премьер-министрі ЕО алған қарызды өтеп, дағдарыстан шығу кезінде не себепті «үкімет үшін халыққа мәселенің түп негізін, оның ауқымын және күресу жоспары мен стратегиясын түсіндіре білу өте маңызды» деп айтып өтті?
- 2 Ирландия мен Грекия сияқты елдер мемлекеттік қаржы жүйесіндегі мәселелерін шешіп, банк жүйесінің сенімін қайтарып алу үшін қатаң экономикалық саясаттан басқа қандай шараларды қолға алуы керек?
- 3 Мемлекеттік қарызды қысқарту не себепті маңызды?
- 4 Корпоративтік салықтың төмен болуы Apple және Google сияқты ірі компанияларды қызықтырады және осындай компаниялардың Ирландияға ауысуы қаншалықты маңызды?
- 5 Қаржы дағдарысы салдарынан соң Ирландия экономикасының жақсаруының басты себебі неде?



Қаржы дағдарысынан орын алған мәселелерден Ирландия үкіметі болашақта толығымен құтыла ма?

ТҮЙІН

- Экономикалық циклдерге қоса, экономикада ұзақ амплитудаға ие қаржылық циклдер де болады.
- Қаржы акселераторы теориясына сәйкес қаржы нарығындағы проблемалар нақты экономикадағы шоктарды күшейтіп жіберуі мүмкін. Экономика жағымды жағдайда болғанда банктер мен үй шаруашылықтары жоғары тәуекелдерге барып, қарыз деңгейі өсіп кетуі мүмкін. Актив бағасы өскенде, қаржы секторы мен нақты экономика қарыз мөлшерінің өсуінен пайдаға кенеледі.
- Актив бағасы төмендегенде, банк секторы мен үй шаруашылықтарына тигізетін әсері көлемді және қаржы дағдарысының пайда болуы нақты экономикадағы шоктардан экономикалық циклдердің құлдырауына қарағанда ұзақ уақытты алады.
- Қаржы дағдарысына себеп болған факторлардың бірі орталық банктердің қарыз бен актив бағасының өсуіне назар аударудан гөрі инфляцияны бақылап, мақсаттық көрсеткіштерді белгілеуі болуы мүмкін.
- Орталық банктер мен бақылаушы органдардың дағдарыс кезінде және одан кейін атқаратын жұмыстары, банк жүйесінің реформалары мен бақылау жүйелері сын астына қалуда.
- Мемлекеттік қарыз қаржы дағдарысы нәтижесінде туындады. Экономикалық құлдырауды бастан кешіріп жатқан елдер одан сайын қарызға батуға мәжбүр және олардың қарыздарының мөлшері дефолт жариялау бойынша алаңдату тудырды.
- Мемлекеттік қарыз 2010 және 2011 жылдары өсе бастады, көптеген елдер ЕО мен ХВҚ ұйымдарынан қаржылық көмекке зәру болды. ЕТМ елдерге қаржылық қиындық кезінде қолдау көрсететін тұрақты механизм.
- Көмек алу шарттарының бірі ЕО елдерінің экономикалық өсіміне алып келген қатаң экономикалық саясатты жүзеге асыру.
- Қатаң экономикалық саясат пен экономикалық өсімді ынталандыру қажеттілігі туралы пікірталас әлі күнге дейін жалғасып келеді.

ШОЛУ СҰРАҚТАРЫ

- 1 «Қаржылық экономика» мен «нақты экономиканың» айырмашылығы неде?
- 2 Қаржылық цикл мен экономикалық циклдың айырмашылығы неде?
- 3 Қаржы дағдарысынан оңалу нақты экономикалық шоктардан оңалумен салыстырғанда не себепті ұзақ уақытты қажет етеді?
- 4 «Қаржы акселераторы» теориясын қысқаша сипаттап беріңіз.
- 5 Ағымдағы баға бойынша есептеу әдістері не себепті актив бағасының тұрақты өсуіне әкелуі мүмкін?
- 6 Орталық банктер қаржы дағдарысына қарсы қандай шара қолданды?
- 7 Грекия, Испания, Ирландия және Португалия сияқты елдерде қаржы дағдарысынан кейін не себепті бюджет дефициті өсіп, қарыз мөлшері артуда?
- 8 Мемлекеттік қарыз мәселесінде «тізбекті реакция» деген нені білдірді?
- 9 Мемлекеттік қарыз проблемаларын бастан өткеруші елдерде қатаң экономикалық саясаттың қолданысын ұзарту үшін қандай негізгі дәйек келтіріледі?
- 10 Мемлекеттік қарыз шешімі ретінде қатаң экономикалық саясаттың қолданылуына қарсы қандай негізгі дәйек келтіріледі?

МӘСЕЛЕ ЖӘНЕ ШЕШІМ

- 1 Қаржы секторындағы инновация тәуекелдің артуының қандай деңгейде көрсеткіші бола алады деп ойлайсыз? Жауабыңызды негіздеңіз.
- 2 dot.com (қызметтері интернет желісіне негізделген компанияларға қатысты термин) қызметтерінің дағдарысқа ұшырауы мен АҚШ 9/11 террористік шабуылдан болған қаржы дағдарысына орталық банктер не себепті пайыздық мөлшерлемені төмендету және нарықты өтімділікпен қамтамасыз ету арқылы жауап қайтарды?
- 3 Рецессияға әкелетін нақты экономикадағы сұраныс немесе ұсыныс шоғы кезінде не себепті қаржы нарығы қалыпты жұмысын жалғастырады деп пайымдалады? Осы жердегі «қалыпты жұмыс» дегеніміз не?
- 4 Мински қаржылық тұрақсыздық гипотезасы (26-тарау) 2007-2009 жылғы қаржы дағдарысын қандай деңгейде дәл түсіндіре алады деп ойлайсыз?
- 5 Орталық банктердің қаржы дағдарысына реакциясы қаншалықты «фрагментарлық» деп есептейсіз?
- 6 Не себепті кейбір сынаушылар мемлекеттік қарыздың негізгі себебі еуро жүйесінің нашар құрылымы мен кейбір елдердің еуро аймағында «билетсіз жолаушы» сияқты жүре алу мүмкіндігінде деп есептейді?
- 7 Еуропалық тұрақтылық тетігі мүше елдердің мемлекеттік қарыз проблемаларын басқаруда қандай рөл атқарады?
- 8 Еуропа елдерінің үкіметтері қаржы дағдарысынан кейін пайда болған бюджет дефицитін қысқарту мақсатында қатаң экономикалық шараларды қолға алды. Экономиканың қалпына келуі әлсіз деңгейде орындалып жатқанда, бұлай істеу дұрыс па?
- 9 Үкімет салықты қысқартып, мемлекеттік шығынды көбейтіп, бюджет дефицитін ЖІӨ 12%-ке жеткізді делік. Номинал ЖІӨ жылына 7% өссе, бюджет дефициті ұзаққа сақтала ма? Түсіндіріңіз. Осы мөлшердегі бюджет дефициті 20 жылға созылса, сіз және сіздің балаларыңыз төлейтін салық болашақта қалай өзгермек? Осының болашақ әсерін жоғалту үшін бүгінгі күні қандай шара қолдануға болады?
- 10 Бұл тарауда бюджет дефицитінің болашақ ұрпақ кірісін азайтатынын, бірақ рецессия кезінде өндіріс көлемі мен кірісті ұлғайта алатыны туралы айтылған. Осы мәлімдеменің екеуі қаншалықты шынайы.

- «Ортақ жер трагедиясы» (Tragedy of the Commons)** – жалпы қоғам тұрғысында ортақ ресурстардың оңтайлы қолданысына қарағанда неліктен қарқындырақ пайдаланатынын көрсететін өсиет әңгіме.
- «Тозған аяқ киім құны» (shoeleather cost)** – инфляция адамдарды өз қаражатын қысқартуға мәжбүрлегенде босқа жұмсалған ресурстар.
- Prebisch-Singer гипотезасы (Prebisch-Singer hypothesis)** – бастапқы өнімді өнеркәсіп тауарларына айырбастау жылдамдығы уақыт өте келе баяулайды, яғни тек бастапқы өнім өндіруге маманданған елдер кедейлене түседі деп болжайтын гипотеза.
- Абсолют алмастырушылар (perfect substitutes)** – талғамсыздық қисықтарына тік сызықты болатын екі өнім.
- Абсолют артықшылық (absolute advantage)** – өндіруші тауарды аз ғана факторлар табысын қолдану арқылы өндіргенде көрінеді.
- Абсолют кедейлік (absolute poverty)** – адамдардың өмір сүруі үшін қажет негізгі қажеттіліктерге – тамақ, баспана, киімге қол жеткізе алмауы.
- Абсолют толықтырушылар (perfect complements)** – талғамсыздық қисықтары тік бұрышты болатын екі өнім.
- Автоматты тұрақтандырғыш (automatic stabilizers)** – қандай да бір арнайы саяси шешімдерсіз өтетін, рецессия кезіндегі жиынтық сұранысты ынталандыруға бағытталған фискалдық саясаттағы өзгерістер.
- Авторлық құқық (copyright)** – өздері жасап шығарған заттарды, физикалық нысандарды басқалар көшіріп алуы және қайта жасауының алдын алу үшін жеке тұлғаларға немесе ұйымдарға берілетін құқық.
- Агент (agent)** – басқа тарап үшін, әдетте принципал үшін белгілі бір әрекетті жүзеге асыратын тұлға.
- Ағайынгершілік (cronyism)** – нарықтағы ресурстардың экономикалық күштер ықпалымен (емес, көбінесе саяси шешімдердің ықпалымен бөлініп таралуы).
- Ағымдағы және нарықтық бағадағы ЖІӨ (GDP at current or market prices)** – есепті жылдағы тауар мен көрсетілетін қызметке шығарылған өнім мен көрсетілген қызмет көлемін көбейту жолымен есептелетін жалпы ішкі өнім.
- Адами капитал (human capital)** – инвестицияларды жинақтап адамдарға жұмсау, мысалы, білім беру және жұмыстан қол үздірмей оқыту.
- Адаптив күтулер (adaptive expectations)** – жеке тұлғалар мен фирмалар болашақтағы инфляция туралы күтулерін инфляцияның бұрынғы нақты деңгейіне негіздейтінін тұжырымдайтын модель.
- Адвалорлық салық (ad valorem tax)** – тауар құнына пайыз түрінде салынатын салық.
- Айқын емес шығындар (implicit costs)** – фирманың ақша төлеуін қажет етпейтін өндіріс шығындары.
- Айқын шығындар (explicit costs)** – фирманың ақша төлеуін қажет ететін өндіріс шығындары.
- Айнымалы шығындар (variable costs)** – өндірілетін өнім көлеміне байланысты өзгертін шығындар.
- Айырбас құралы (medium of exchange)** – сатып алушылар тауар мен қызметті сатып алғысы келгенде сатушыға беретін құрал.
- Аккордтық салық (lump-sum tax)** – әр адам үшін бірдей сомамен салынатын салық.
- Акция (немесе үлес немесе капитал) (stock (or share or equity))** – фирманың ішінара меншігін және болашақ пайдасын талап ету.
- Ақпараттық фактор (informationally efficient)** – барлық қолжетімді ақпараттың рационал жолмен көрсетілуі.
- Ақша (money)** – адамдардың басқа адамдардан тауар мен қызметті сатып алу үшін тұрақты түрде қолданатын экономикадағы активтер жиынтығы.
- Ақша жылдамдығы (velocity of money)** – ақшаның қолдан-қолға өту жылдамдығы.
- Ақша массасы (money stock)** – экономикадағы айналыстағы ақша саны.
- Ақша массасы (money supply)** – экономикадағы қолжетімді ақша көлемі.
- Ақша нарығы (money market)** – коммерциялық банктер бір-біріне қысқамерзімді несие беретін нарық.
- Ақша-несие саясаты (monetary policy)** – ақша массасының көлемін реттеу үшін ОБ жүргізетін шаралар жиынтығы.
- Ақшаның бейтараптығы (monetary neutrality)** – ақша массасындағы өзгерістер нақты айнымалыларға әсер етпейтіні туралы теорема.

- Ақшаның сандық теориясы (quantity theory of money)** – қолда бар ақшаның саны баға деңгейін және қолжетімді ақша мөлшеріндегі өсу қарқыны инфляция деңгейін анықтайтын теория.
- Алмастыру әсері (substitution effect)** – бағаның өзгеруі тұтынушыны берілген талғамсыздық қисығының бойымен жаңа алмастырудың шектік нормасы бар нүктеге жылжытқанда болатын тұтытудағы өзгеріс.
- Алмастырудың шектік нормасы (marginal rate of substitution)** – тұтынушының бір өнімді екінші өніммен алмастыру нормасы.
- Алтын стандарты (gold standard)** – валюта алтын құнымен есептелетін, сондай-ақ алтынға айырбасталынатын жүйе.
- Амплитуда (amplitude)** – экономикалық цикл шыңы мен түбінің арасындағы айырмашылық және өнімділік тренді.
- Арбитраж (arbitrage)** – бір тауарды белгілі бір нарықта төмен бағамен сатып алып, оны басқа нарықта жоғары бағамен сату кезінде баға айырмашылығынан пайда табу мақсатымен жүзеге асырылатын процесс.
- Арнайы мамандандырылған компания, SPV (Special Purpose Vehicle)** – актив сатып алуға қаражат тарту үшін инвесторлар облигациясын шығаруға құрылған компания.
- Артта қалушы индикаторлар (lagging indicator)** – өзгерістері экономикалық белсенділік өзгергеннен кейін пайда болатын индикаторлар.
- Артықшылық принципі (benefits principle)** – адамдар мемлекеттік қызметтерден алатын игіліктеріне сәйкес салық төлеуі.
- Артылып қалу (surplus)** – берілген нарықтық бағада ұсыныс көлемі сұраныс көлемінен асып түсетін жағдай.
- Асимметриялы ақпарат (asymmetric information)** – екі тарап алатын ақпараттың әр түрлі болуы.
- Асимметриялық шок (asymmetric shocks)** – жиынтық сұраныстағы және/немесе ұсыныстағы өзгерістер бір елден екіншісіне қарағанда ерекшеленуі.
- Ашық нарықтағы операциялар (open market operations)** – орталық банк өзі жүргізетін ақша-несие саясаты шеңберінде қазынашылық билеттер мен вексельдерді сатып алу-сатуы.
- Ашық нарықтағы тікелей операциялар (outright open market operations)** – орталық банктің кейінірек мерзімде мәміленің күшін жою туралы тиіс келісімсіз ақшалай емес активтерді банк секторынан тікелей сатып алуы немесе банк секторына тікелей сатуы.
- Әділдік (equity)** – қоғам мүшелері арасында экономикалық игіліктерді әділ бөлу.
- Әл-ауқат экономикасы (welfare economics)** – ресурстарды бөлудің экономикалық игіліктерге тигізетін әсерін зерттейтін ғылым.
- Әлемдік баға (world price)** – әлемдік нарықтағы тауардың басым бағасы.
- Әлеуметтік қажет уақыт (socially necessary time)** – тауарды өндіруге еңбек өнімділігінің орта жағдайында қажет еңбек көлемі.
- Әлеуметтік қамсыздандыру функциясы (social welfare function)** – тұтынушы мен өндіруші ұтыстарында көрініс табатын қоғамның жинақталған ұтысы.
- Әлеуметтік қорғау (social security)** – мұқтаж азаматтардың табыстарын арттыруға бағытталған мемлекеттік жәрдемақылар.
- Әлеуметтік маңызды тауарлар (merit goods)** – нарық ұсынса да пайдаланылмай, нарықта қалып қоятын тауарлар.
- Әртараптандыру (diversification)** – бір тәуекелді өзара байланыссыз көбірек мөлшердегі бірнеше тәуекелмен алмастыру арқылы тәуекел қатерін азайту.
- Баға деңгейі (price level)** – нақты уақыт кезеңіндегі экономикадағы тауар мен көрсетілетін қызмет бағасын лездік анықтап алу.
- Баға дискриминациясы (price discrimination)** – белгілі-бір тауарды түрлі бағада түрлі тұтынушыларға сатудың бизнес тәжірибесі.
- Баға өзгерісі шығындары (menu costs)** – бағаны өзгерту барысында туындайтын шығындар.
- Бағалық емес бәсеке (non-price competition)** – екі немесе одан да көп фирма нарықтағы өз үлесін ұлғайту және тауар сұранысын арттыру үшін бағаны өзгертуден басқа әдістерді қолдануы.
- Бағаның жоғарғы шегі (price ceiling)** – тауарды сатуға болатын заңды ең жоғары баға.
- Бағаның төменгі шегі (price floor)** – тауарды сатуға болатын заңды ең төмен баға.
- Баға-тұтынуы қисығы (price-consumption curve)** – табыс пен басқа өнімнің бағасы тұрақты деп пайымдап, бір өнімнің бағасы өзгергенде екі өнімге деген тұтынушының оңтайлы нүктесін көрсететін сызық.
- Балама шығындар (opportunity cost)** – бір нәрсені алу үшін бас тартуға тура келетін таңдау, сол таңдаудың пайдасы.

- Балансталған бюджет (balanced budget)** – мемлекет салықтық түсімдерден және пайыздық мөлшерлемеден алған қаражаттың жалпы сомасы оның пайыздар бойынша міндеттемелерді қосқандағы шығындар көлеміне тең болуы.
- Бартер (barter)** – тауарлар мен қызметтерді ақшасыз тікелей айырбастау
- Бастапқы құн (present value)** – басым пайыздық мөлшерлемелерді пайдаланатын өндіріске керек болашақ ақша сомасы.
- Бәсеке (rival)** – тауарды бір адамның пайдалануы басқалардың осы тауарды пайдалану мүмкіндігін азайтатын қасиеті.
- Бәсекелі нарық (competitive market)** – көптеген сатушы мен сатып алушы бар нарық және олардың әрқайсысы нарықтық бағаға шамалы ықпал етеді.
- Бәсекелік артықшылық (competitive advantage)** – фирмалардың басқа фирмаларға қарағандағы өзіндік ерекшелігі және қорғаушы сипатқа ие басымдығы.
- Белгі беру (signalling)** – ақпаратқа ие тараптың дербес ақпаратты бейхабар тарапқа хабарлау үшін жасаған әрекеті.
- Билетсіздер (free rider)** – төлем төлеместен, тауар қолданудан пайда көретін адамдар.
- Болашақ құн (future value)** – пайыздық мөлшерлемені ескере отырып, бүгін төленетін сома
- Бөлшек сауда банкингі (retail banking)** – депозитке алынған қаражатты үй шаруашылықтары мен бизнеске қарыз ретінде ұсынатын негізгі банк қызметі.
- Брендинг (branding)** – бизнес өзіне жеке тұлға ретінде елге танытатын және сол арқылы бәсекелестерінен өз айырмашылығын көрсететін құрал.
- Брендті көбейту (brand proliferation)** – өнім маркасы тізбегінде өнімнің түрлі маркаларын шығару арқылы нарыққа басқа фирмалардың кіруіне кедергі жасау.
- Бухгалтерлік пайда (accounting profit)** – жиынтық табыс пен жиынтық айқын шығын айырмасы.
- Білімсіздіктің рационал әсері (rational ignorance effect)** – сайлаушының сайлауда саналы таңдау жасау үшін ақпарат іздемеу үрдісі.
- Бірін-бірі алмастырушы өнімдер (substitutes)** – біреуінің бағасының өсуі екіншісіне деген сұраныстың өсуіне (немесе керісінше) әкелетін екі өнім.
- Бірін-бірі толықтырушы өнімдер (complements)** – бірінің бағасының өсуі екіншісіне деген сұраныстың төмендеуіне әкелетін екі өнім.
- Бюджет дефициті (budget deficit)** – мемлекеттік салықтық түсімдер шығындардан аз және үкімет қаржыландыруға қарыз қаражатын алуға мәжбүр жағдай.
- Бюджет профициті (budget surplus)** – үкімет өзі жұмсағаннан да көп ақша табуы нәтижесінде мемлекеттік салықтық түсімдер шығындардан артық болуы.
- Бюджеттік шектеу (budget constraint)** – тұтынушы сатып ала алатын тұтыну жинақтарының шектеуі.
- Валюта (currency)** – қоғамда қолда жүретін қағаз не металл монета күйіндегі ақша бірліктері.
- Валюта бағамының жоғарылауы (appreciation)** – шетел валютасы сомасындағы валюта құнының өсуі.
- Валюта бағамының құнсыздануы (depreciation)** – шетел валютасы сомасындағы валюта құнының төмендеуі.
- Географиялық қозғалыс жоғы (geographical immobility)** – адамдардың басқа өңірлерге көшуімен байланысты туындайтын қиындықтар себебінен жұмысқа тұра алмауы.
- Гиперинфляция (hyperinflation)** – баға деңгейінің төтенше және үдемелі арту кезеңі.
- Гистерезис (hysteresis)** өткен экономикалық жағдайлардың болашақ үшін қалдық салдары
- Гиффен өнімі (Giffen good)** – өнім бағасының өсуі сұраныс көлемінің артуына әкелетін өнім.
- Депрессия (depression)** – терең рецессия.
- Дербес шығын немесе дербес тұтыну (autonomous spending or autonomous expenditure)** – табысқа/өнімділікке тәуелсіз шығын.
- Детерминистік тренд (deterministic trends)** – талданып отырған сериялар үшін уақытқа тәуелсіз, әрбір кезең сайын тұрақты, оң немесе теріс шамаға өзгеріп отыратын тренд.
- Дефляция (deflation)** – инфляция деңгейі 0%-дан төмен болатын кезеңде баға деңгейінің төмендеуі.
- Дефляциялық алшақтық немесе өнімділіктері алшақтық (deflationary gap or output gap)** – шығындар толық жұмыспен қамтудан кем болған жағдайда толық жұмыспен қамту көлемі мен шығындар арасындағы айырма.
- Джини коэффициенті (Gini coefficient)** – елдегі табыс теңсіздігі деңгейінің көрсеткіші.
- Дизинфляция (disinflation)** – инфляция деңгейінің төмендеуі.
- Дисконт мөлшерлеме (discount rate)** – Федералдық резервтік жүйе АҚШ банк секторына қысқамерзімді несие желісін ұсынатын пайыздық мөлшерлеме.

- Дискриминация** – нәсілдік, этностың, жыныс, жас немесе басқа да жеке сипаттарына байланысты адамдарға түрлі мүмкіндіктерді мәжбүрлеп ұсынудың кері тәсілі.
- Доминант стратегия (dominant strategy)** – ойынның басқа қатысушыларының әрекетіне байланыссыз ойыншы үшін оңтайлы стратегия.
- Екіжақты сәйкестік (double coincidence of wants)** – тауар мен қызметті жүзеге асыру кезінде екіжақты айырбас жасау.
- Ең төмен еңбекақы (minimum wage)** – жұмыс беруші жұмысшыға заңды түрде төлей алатын ең аз жалақы мөлшері.
- Еңбек (labour)** – адамның өндіріске жұмсайтын мақсатты бағытталған ой және дене күші.
- Еңбектің шекті өнімі (marginal product of labour)** – қосымша еңбек бірлігінен өндіріс келемінің ұлғаюы.
- Ерекше мүдде әсері (special-interest effect)** – ерекше мүдделі шағын топ көретін пайда көпшілікке түсетін шығыннан асып түсетін жағдай.
- Ереуіл (strike)** – кәсіподақтардың бастамасымен фирмадағы жұмысшылардың ұйымдастырылған қарсылығы.
- Ерікті жұмыссыздық (voluntary unemployment)** – адамдар жұмыс орны болғанына қарамастан өз еркімен жұмыссыз жүруді қалайтын жұмыссыздық түрі.
- Еуропа Одағы (European Union)** – бейбітшілік пен гүлдену мақсатында бірге жұмыс істеуге ұмтылған демократиялық Еуропа елдері бірлестігі.
- Еуропа экономикалық және монетарлық одағы (European Economic and Monetary Union)** – еуроны ортақ валюта ретінде қабылдаған Еуропалық валюталық бірлестік.
- Еуропалық жүйе (Eurosystem)** – Еуропалық валюталық одаққа кіретін 19 елдің ұлттық орталық банктерін қамтитын Еуропалық орталық банк жүйесі.
- Еуропалық Орталық банк (European Central Bank)** – 19 елді қамтитын Еуропалық валюта жүйесінің жалпы орталық банкі.
- Жағымсыз іріктеу (adverse selection)** – принципалдың тауар жағдайы туралы агентке қарағанда көбірек білуі. Бұл агенттің принципалмен экономикалық әрекеттесуді қаламауына алып келеді.
- Жаиынтық ұтыс (total surplus)** – тұтынушылардың өнім үшін төлеуге дайындығын көрсететін жалпы құнынан сол өніммен қамтамасыз етудегі сатушы шығындарын шегергендегі шама.
- Жалғандыққа бейімдік (falsifiability)** – жаңа бақылаулар немесе жаңа деректер нәтижесінде қолданыстағы теорияны теріске шығару мүмкіндігі.
- Жалпы қосымша құн (gross value added)** – экономикаға отандық тауар өндірушілер, салалар мен секторлар үлесі.
- Жалпы ішкі өнім (ЖІӨ) (gross domestic product (GDP))** – белгілі бір кезеңде ел ішінде өндірілген барлық тауарлар мен қызметтердің нарықтық құны.
- Жан басына шаққандағы жалпы ішкі өнім (gross domestic product per capita)** – берілген уақыт аралығында елде өндірілген барлық өнімдер мен көрсетілетін қызметтердің нарықтық құны, жан басына шаққандағы үлесін көрсету үшін оны елдегі халық санына бөледі.
- Жанама салық (indirect tax)** – тауарлар мен қызметтерді сатудан алынатын салық.
- Жанды еңбек (living labour)** – игілікті өндіруде қолданылатын еңбек.
- Жансыз еңбек (dead labour)** – бұған дейін өнім өндіруде пайдаланылатын асыл бұйымдар мен шикізаттарды өндіру үшін қолданылған еңбек.
- Жасампаздықпен қирату (creative destruction)** – ескірген технологиялардың орнын жаңасы басуы, бар дағдылардың орнын басатын жаңа дағдылар қажеттігі.
- Жеке (private goods)** – ерекше игілік әрі бәсеке нысаны.
- Жеке жинақтар (private saving)** – салық төлегеннен және тұтынудан кейін үй шаруашылықтарында қалған сома.
- Жеке сектор (private sector)** – жеке тұлғалар қаржыландыратын және бақылайтын, іскерлік белсенділік жеке меншікке тиесілі экономика бөлігі.
- Жеке тәуекел (idiosyncratic risk)** – жалғыз экономикалық субъектіге қатысты тәуекел.
- Жекешелендіру (privatization)** – қоғамдық меншік активтерінің жеке сектор меншігіне етуі.
- Жекешелендіру (privatization)** – мемлекеттік меншіктегі активтерді жеке секторға беру.
- Жер (land)** – планетамыздағы барлық табиғи ресурстар.
- Жетекші индикаторлар (leading indicator)** – экономикалық белсенділіктегі болашақ өзгерістер бағытын болжауда қолданылуы мүмкін индикаторлар.
- Жетілдірілген баға дискриминациясы (perfect price discrimination)** – монополист әрбір тұтынушысының тауар үшін төлеуге дайын бағасын біліп, әрбір сатып алушыға түрлі баға ұсынатын жағдай.

- Жетілмеген бәсеке (imperfect competition)** фирма өз өнімінің бағасына әсер ете отырып, артараптандыратын нарықта болады.
- Жинақтауға шекті бейімдік (marginal propensity to save)** – үй шаруашылықтары тұтынудан гөрі жинақтауға жұмсайтын қосымша табыс бөлігі.
- Жиынтық пайдалылық (total utility)** – өнімді тұтынудан алатын пайдалылық.
- Жиынтық сұраныс және жиынтық ұсыныс моделі (model of aggregate demand and aggregate supply)** – экономикалық іс-әрекеттегі қысқамерзімді тербелістерді оның ұзақ мерзімді даму тенденциясына сәйкес түсіндіру үшін көптеген экономистер қолданатын модель.
- Жиынтық сұраныс қисығы (aggregate demand curve)** – үй шаруашылықтары, фирмалар мен мемлекет әрбір баға деңгейінде сатып алғысы келетін тауарлар мен қызметтер санын көрсететін қисық.
- Жиынтық табыс (total revenue)** – өнімді сатушылардың алатын табысы өнім бағасын сатылған өнім көлеміне көбейту арқылы есептеледі.
- Жиынтық тәуекел (aggregate risk)** – экономиканың барлық субъектілеріне қатысты тәуекел.
- Жиынтық ұсыныс қисығы (aggregate supply curve)** – фирмалар әрбір баға деңгейінде өндіретін және сататын тауарлар мен қызметтер санын көрсететін қисық.
- Жиынтық шығын (total expenditure)** – сатып алушылар төлейтін қаражат көлемі – өнімнің бағасын сатып алынған көлемге көбейту арқылы есептеледі.
- Жоғалту коэффициенті (sacrifice ratio)** – инфляцияны 1%-ға төмендету процесі кезінде жылдық өндіріс көлемі жоғалтуларының пайызбен көрсетілген мөлшері.
- Жоспарлы шығындар, жинақтар немесе инвестиция (planned spending, saving or investment)** – үй шаруашылықтары мен фирмалар қалайтын немесе жасауға ниеттенген әрекеттері.
- Жоспарлы экономикалық жүйе (planned economic systems)** – негізгі экономикалық мәселелерді орталықтан жоспарлау арқылы шешетін жүйе. Бір кездері бұрынғы Кеңес одағы елдері жоспарлы экономикалық жүйеге негізделген.
- Жұмыс күші (labour force)** – жұмыспен қамтылғандар мен жұмыссыздар санының қосындысы.
- Жұмыс күшіне қатысу деңгейі (немесе экономикалық белсенділік деңгейі) (labour force participation rate (or economic activity rate))** – елдегі жұмыс күші мен ересек тұрғындардың пайыздық қатынасы.
- Жұмыс іздеу (job search)** – жұмысшылардың дағдылары мен мінезіне сай жұмыс орнын табу процесі.
- Жұмыссыздық деңгейі (unemployment rate)** – жұмыссыз жүрген жұмыс күші үлесі.
- Жұмыссыздықтан сақтандыру (unemployment insurance)** – жұмыссыз қалған жұмысшылардың табыстарын ішінара қорғайтын мемлекеттік бағдарлама.
- Жұмыссыздықтың табиғи көрсеткіші (natural rate of unemployment)** – жұмыссыздықтың қалыпты деңгейі, соның төңірегінде жұмыссыздық деңгейі бірде көтеріліп, бірде түсіп отырады.
- Жүйелік тәуекел (systemic risk)** – бүкіл қаржы секторындағы тәуекел.
- Жыл сайынғы тізбекті байланыстардағы ЖІӨ есептеу әдісі (annual chain-linking)** – өткен жылғы баға негізіндегі көлем өлшемі.
- ЖІӨ дефляторы (GDP deflator)** – номинал ЖІӨ мен нақты ЖІӨ қатынасының 100 есе деп есептелген баға деңгейінің көрсеткішіне көбейтіндісі.
- Изокост сызығы (isocost line)** – берілген бюджет аясында сатып алынуы мүмкін өндіріс факторларының түрлі үйлесімдерін көрсететін сызық.
- Икемділік (elasticity)** – ұсыныс көлемі мен сұраныс көлемінің қандай да бір анықтаушы факторларға деген сезімталдық өлшемі.
- Импорт тауарлар (imports)** – шетелде өндірілген, отандық экономикаға пайдалануға негізделген және елдегі ақшаның сыртқа кетуіне алып келетін тауар.
- Импорттық квота (import quota)** – ішкі нарықта сатылатын шетелдік тауар санына шектеу қою.
- Инвестициялар (investment)** – күрделі құрал-жабдықтар, мүліктер және ғимараттар, оның ішінде жаңа тұрғын үй сияқты тұрмыстық сатып алулардың инвестициялық шығындары.
- Инвестициялық немесе пайлық қор (investment or mutual fund)** – халыққа акция сататын және табысты акциялар мен облигациялар портфелін сатып алуға пайдаланатын құрал.
- Индексациялау (indexed)** – инфляция салдары үшін ақша сомасының индекстелген автоматты түзетілуі.
- Интервент саясаттар (interventionist supply-side policies)** инфрақұрылымға, білім беруге және ғылыми-зерттеу және конструкторлық жұмыстарға инвестиция жасау арқылы нарықтардың қызмет етуін жақсартуға бағытталған саясат.
- Инфляция (inflation)** – экономикадағы бағалар деңгейінің жалпы өсуі.
- Инфляция деңгейі (inflation rate)** – өткен кезеңдегі баға индексінің өзгерісі.

- Өндіруші баға индексі (ӨБИ) (producer prices index)** – фирма тауарлары мен қызметтерінің тұтыну кәрізекесіндегі бағасын көрсететін индекс
- Инфляциялық алшақтық (inflationary gap)** – шығындар толық жұмыспен қамтудан артық болған жағдайда толық жұмыспен қамту көлемі мен шығындар арасындағы айырма.
- Инфляциялық салық (inflation tax)** – үкімет ақша шығару арқылы арттыратын табыс.
- Капитал (capital)** – өнімдер мен қызметтерді өндіруге пайдаланылатын жабдықтар мен құрылғылар.
- Капитал қашуы (capital flight)** – елде орналасқан активтерге сұраныстың көлемді және күрт төмендеуі.
- Капиталистік экономикалық жүйе (capitalist economic system)** – баға механизмі арқылы айырбасталатын өнімдер мен қызметтерді өндіруге қажет өндіріс факторларына жеке меншікке негізделетін және көбіне өндіріс пайда табуды мақсат ететін жүйе.
- Картель (cartel)** – келісімде бірігіп әрекет ететін фирмалар тобы.
- Кәсіби қозғалыс жоғы (occupational immobility)** – жұмысшылардың бір еңбек саласынан екіншісіне оңай өте алмауы.
- Кәсіподақ (union)** – жұмыс берушілермен жалақы және жұмыс шарттары жайында мәмілеге келетін жұмысшылар қауымдастығы.
- Кәсіподақтардың үлес салмағы (union density)** – кәсіподаққа мүше жұмыс күші үлесінің өлшемі.
- Кедейлік деңгейі (poverty rate)** – отбасылық табыстары кедейлік шегі деп аталатын абсолют деңгейден төмен адамдардың жалпы халық санындағы үлесі.
- Кедейлік шегі (poverty line)** – табыстың мемлекет бекіткен абсолют деңгейі. Одан төмен табыс табатын отбасылар кедей деп есептеледі. Ұлыбритания мен Еуропада ол медианалық табыстың 60%-ынан аз табыспен анықталады.
- Кездейсоқ жол (random walk)** – айнымалының өзгерісін болжай алмайтын жол.
- Келісімшарт процесі (bargaining process)** – екі мүдделі және бәсекелес экономикалық агент арасындағы келісілген нәтиже.
- Кемсіту (discrimination)** – нәсілдік, этностық, жыныс, жас немесе басқа да жеке сипаттарына байланысты адамдарға түрлі мүмкіндіктерді мәжбүрлеп ұсынудың кері тәсілі.
- Кемшіліктері бар тауар (de-merit goods)** – нарықта қалдырған жағдайда шамадан тыс тұтынылатын, жеке және әлеуметтік шығындарды туғызатын тауар.
- Кемімелі шекті өнім заңдылығы (diminishing marginal product)** – өндіріс факторының саны артқан сайын фактордың шекті өнімділігінің кему қасиеті.
- Классикалық дихотомия (classical dichotomy)** – ақшалай және заттай айнымалылар арасындағы теориялық айырмашылық.
- Клубтық (топтық) игілік (club goods)** – тұтытуда ерекше игілік, бірақ бәсеке нысаны емес.
- Компаундинг (compounding)** – ақша сомасының болашақта қосымша пайыз алып келу үшін банктік шотта жинақталуы.
- Контрциклдік (countercyclical)** – ЖІӨ трендтен жоғары болған кезде, трендтен төмен болатын айнымалы.
- Коуз теоремасы (Coase theorem)** – жеке тараптардың ресурстарды тарату бойынша қосымша шығындарсыз мәмілеге келуі мүмкін болса, онда олар сыртқы салдар мәселесін де өз беттерінше шеше алады деген тұжырым.
- Көлденең әділдік (horizontal equity)** – салық төлеушілердің өз мүмкіндіктеріне сәйкес салық төлеу идеясы.
- Көлеңкелі банкінг жүйесі (shadow banking system)** – банктер сияқты әрекет ететін, бірақ реттеу саласынан тыс қаржы делдалдары.
- Көтерме сауда банкінгі (wholesale banking)** – корпоратив қаржыны және қаржы құралдарын инвестициялаумен байланысты.
- Күнкөріс минимумы (living wage)** – ең минимал тұрмыстық қажеттілікті бағалау негізінде қолайлы өмір сүру стандартын қамтамасыз ететін дербес орнатылатын сағаттық мөлшерлеме.
- Күтілетін пайдалылық теориясы (expected utility theory)** – тұтынушы өз таңдауын бағалай алады және бағалайды деген идея.
- Кіру кедергілері (barriers to entry)** – нарыққа немесе салаға фирманың енуге қиындық туғызатын бөгеттер.
- Кірудің шекті бағасы (entry limit pricing)** – фирманың жаңа қатысушыларды нарыққа кіргізбеу үшін бағаны төмен ұстау жағдайы.
- Қағаз ақша (қазыналық билеттер) (fiat money)** – мемлекет белгілеген өзіндік номиналы бар құн белгілері.
- Қаймағын қалқып алу (cream-skimming)** – фирма нарық бөліктерін жоғары қосымша құн бойынша анықтап, соларды ғана пайдалануға ұмтылуы.

- Қайта қаржыландыру мөлшерлемесі (refinancing rate)** – Еуропалық орталық банк еуро аймағындағы банк секторына қысқамерзімді несие желісін беретін пайыздық мөлшерлеме.
- Қайтымсыз шығын (sunk cost)** – қалпына келтіру мүмкін емес, жұмсалып қойған шығын.
- Қалыпты өнім (normal good)** – басқа жағдайлар тұрақты болғанда, табыстың артуы өнімге деген сұраныстың өсуіне, ал табыстың азаюы өнімге деген сұраныстың төмендеуіне әкеледі.
- Қалыпты пайда (normal profit)** – өндіріс факторларын ағымдағы қолданыста сақтап тұруға қажетті ең аз сома.
- Қалыс өнім (inferior good)** – басқа жағдайлар тұрақты қалып, бірақ табыс өскен кезде сатылуы азаятын өнімдер.
- Қанағаттандырушы (satisficers)** – оңтайлы емес, қанағаттанарлық нәтижені қамтамасыз ету негізінде шешім қабылдайтындар.
- Қаржы (finance)** – адамдар белгілі бір уақыт кезеңінде ресурстарды бөліп тарату және тәуекелдерді басқару жөніндегі шешімдерді қалай қабылдайтынын зерттейтін экономика саласы.
- Қаржы делдалдары (financial intermediaries)** – салымшылардың қарыз алушыларға қаражат беруіне қатыса алатын қаржы ұйымдары.
- Қаржы жүйесі (financial system)** – экономикадағы бір адамның ақшасын екінші бір адамның инвестициясы көмегімен үнемдеуге көмектесетін институттар тобы.
- Қаржы нарығы (financial markets)** – қаржысын жинақтаған адам қарыз алғысы келген адамға қаражатты тікелей ұсына алатын қаржы ұйымдары.
- Қаржылық экономика (financial economy)** – қаржы нарығында активтерді сату мен сатып алумен сипатталатын экономика бөлігі.
- Қарыз капитал нарығы (market for loanable funds)** – қаражатын жинақтағысы келетіндер мен қарыз алғысы келетіндер нарығы.
- Қоғамдық жинақтар (public saving)** – үкімет шығындарын өтеген соң қалған салықтық түсімдер.
- Қоғамдық игіліктер (public goods)** – ерекше игілік те, бәсеке нысаны да емес тауар.
- Қоғамдық мүдде (public interest)** – шешім қабылдау кезінде адамдардың көпшілігінің аз шығынмен максимал пайда табу принципіне негізделген процесс.
- Қоғамдық сектор (public sector)** – жалпы халық мүддесі үшін мемлекет қаржыландыратын және ұйымдастыратын, іскерлік белсенділік мемлекет меншігіне тиесілі экономика бөлігі.
- Қоғамдық таңдау теориясы (public choice theory)** – үкіметтің және үкіметпен әрекеттесетін адамдардың мінез-құлқын талдау.
- Қорғалу (securitization)** – қарызды пулға ауыстырумен және сатумен ипотеканы қамтамасыз ететін бағалы қағаздарға тән форма.
- Қоршаған ортаны ластауға қарсы күрестің шекті шығындары (marginal abatement cost)** – шығарылмаған (қысқартылған) зиянды заттын қосымша бірлігінің құны.
- Қуып жету эффекті (catch-up effect)** – кедей елдердің бай елдерге қарағанда жылдам қарқынмен өсу тенденциясы.
- Қүн (cost)** – сатушының өнім өндіруге жұмсаған барлық шығындарының мөлшері.
- Қүн өлшемі (unit of account)** – адамдар бағаларды жариялағанда және қарызды есепке алғанда қолданатын есептеу бірлігі.
- Құндылықтарды сақтау құралы (store of value)** – ақша жинақтау.
- Құрушы, негізін қалаушы (originator)** – активтер қорғалуын жүзеге асыратын банк не қаржы ұйымы.
- Құрылымдық жұмыссыздық (structural unemployment)** – кейбір еңбек нарықтарында жұмыс істегісі келетін адамдардың барлығын жұмыспен қаму үшін жұмыс орындары жеткіліксіз болуынан туындайтын жұмыссыздық түрі.
- Құрылымдық тапшылық (structural deficit)** – мемлекет тапшылығы экономикалық циклдері өзгерістерге тәуелсіз болғандағы жағдай.
- Қысқа мерзім (short run)** – кейбір өндіріс факторларын өзгерту мүмкін емес уақыт кезеңі.
- Қысқару (contraction)** – нақты өнімділік алдыңғы жылмен салыстырғанда аз болған уақыт кезеңі.
- Лаффер қисығы (Laffer curve)** – салықтық мөлшерлеме деңгейі мен салықтық түсімдер арасындағы тәуелділік.
- Левережд (leveraging)** – қайтарымы болады күтіп, инвестициялауға қажет қаражатты қарызға алу.
- Либерализм (liberalism)** – мемлекет әділдікті қамтамасыз етуге бағытталған саясат жүргізуі қажет екенін білдіретін саяси философия. Әділдік деңгейін тәуелсіз бақылаушы анықтайды.
- Либертарианизм (libertarianism)** – мемлекеттің негізгі міндеті азаматтардың табысын қайта бөлу емес, қылмыскерлердің жазалануын және ерікті келісімдердің жүзеге асырылуын қамтамасыз ету деп тұжырымдайтын саяси философия.

- Лоренц қисығы (Lorenz curve)** – үй шаруашылықтары санының жиынтық пайызы мен табыстардың жиынтық пайызы арасындағы байланыс.
- Макропруденциалдық саясат (macroprudential policy)** – тұрақтылықты арттыратын және тәуекелді төмендететін «пруденциалдық» стандарттарды жақсартуға басым назар аударатын қаржы секторындағы қауіп-қатерді шектеуге бағытталған саясат.
- Макроэкономика (macroeconomics) – жалпы экономикалық феноменді, оның ішінде инфляция, жұмыссыздық және экономикалық өсуді зерттейді.
- Максимин критеріі (maximin criterion)** – мемлекет қоғамның ең кедей мүшесінің әл-ауқатын максималдауға тырысуы қажеттігі туралы тұжырым.
- Масштабтың оң әсері (economies of scale)** – өнім көлемі өскен сайын ұзақ мерзімді орташа жиынтық шығынның төмендеу ерекшелігі.
- Масштабтың теріс әсері (diseconomies of scale)** – өнім көлемі өскен сайын ұзақ мерзімді орташа жиынтық шығын өсу ерекшелігі.
- Масштабтың тұрақты қайтарымы (constant returns to scale)** – ұзақ мерзімді орташа жиынтық шығынның өнім көлемі өзгерісіне сәйкестігі.
- Мәжбүрлі жұмыссыздық (involuntary unemployment)** – адамдар нарықтағы бар жалақы мөлшерінде жұмыс істерісі келетін, бірақ жұмыс таба алмай жүрген жұмыссыздық түрі.
- Мемлекеттік сатып алулар (government spending)** – жергілікті органдардың және үкіметтің тауар мен қызметке жұмсаған шығындары.
- Меншік құқығы (property rights)** – ресурстар қолданысын анықтайтын адамдардың, топ немесе ұйымның жеке құқықтары.
- Ми ағымы (brain drain)** – көптеген өте білімді мамандардың бай елдерге эмиграциясы.
- Миграциялық көрсеткіш (migration rate)** – елге шетелден келуші және елден кетуші адамдар саны арасындағы айырма.
- Микроэкономика (microeconomics) – үй шаруашылықтары мен фирмалардың шешім қабылдау әдісі мен нарықтарда өзара әрекеттесуін зерттейді 8
- Монополистік бәсеке (monopolistic competition)** – бір-біріне ұқсамайтын тауар сататын бірнеше балама фирмадан тұратын нарық құрылымы.
- Монополия (monopoly)** – алмастырушы тауары жоқ өнім өндіруші ерекше жалғыз фирма.
- Монопсония (monopsony)** – бір (немесе үстем) сатып алушы бар нарық.
- Моральдық тәуекел (moral hazard)** – адамның жеткілікті бақылауға келмейтін арам немесе жағымсыз мінез-құлқын көрсетуге бейімі⁷¹
- Мультипликаторлық эффект (multiplier effect)** – экспансиялық фискалдық саясат табыстарды арттыру арқылы тұтыну шығындарын арттыруы нәтижесінде жиынтық сұраныста болатын қосымша өзгерістер.
- Нақты айырбас бағамы (real exchange rate)** – түрлі мемлекеттердің тауарлары мен көрсетілетін қызметтері айырбасталатын қатынас деңгейі.
- Нақты ақша балансы (real money balances)** – ақша ұсынысының (M) баға деңгейіне (P) қатынасы (M/P) арқылы анықталады және ақша нақты нені сатып ала алатыны немесе ақшаның нақты құндылығы.
- Нақты еңбекақы (real wage)** – инфляцияны ескеріп түзетілген, жалақы мөлшерлемесінің бағаға қатынасы – W/P арқылы өлшенетін ақшалай жалақы.
- Нақты ЖІӨ (real GDP)** – ағымдағы уақыттағы баға өзгерісін ескеретін экономикадағы өнім құны көрсеткіші.
- Нақты айнымалылар (real variables)** – заттай бірліктер өлшемі бар айнымалылар
- Нақты пайыздық бағам (real interest rate)** – инфляция әсеріне қарай түзетілетін пайыздық бағам.
- Нақты салық (specific tax)** – бірлік үшін сома ретінде көрсетілетін тауарлар мен қызметтерге қатысты белгіленген мөлшерлемесі бар салық.
- Нақты шығындар, жинақтар немесе инвестиция (actual spending, saving or investment)** – үй шаруашылықтары мен фирмалар әрекетінен кейін жүзеге асырылған немесе постфактум нәтиже.
- Нақты экономика (real economy)** – экономиканың тауар өндіруге және қызмет көрсетуге қатысты бөлігі.
- Нарық (market)** – белгілі бір өнімдер мен қызметтерді сатушылар мен сатып алушылар тобы.
- Нарыққа шығу (mark to market)** – қаржы институты балансында активтің «әділ құнын» көрсететін есеп рәсімі.
- Нарықтағы үлес (market share)** – нақты фирманың нарықтағы жалпы сатылым көлемінің үлесі.
- Нарықты сегменттеу (market segments)** – тұтынушыларды бірдей сипаттамалары немесе олардың сатып алу әдеттері бойынша топтарға бөлу.
- Нарықтық билік (market power)** – бір экономикалық агенттің немесе шағын топтың нарық бағалары мен нәтижелеріне елеулі түрде ықпал ете алуы.

- Нарықтық сәтсіздік (market failure)** – шектеулі ресурстардың тиімсіз орналастырылуынан туатын жағдай.
- Нарықтық экономика (market economy)** – өнімдер мен көрсетілетін қызметтер үшін нарықта өзара әрекеттесетін фирмалар мен үй шаруашылықтарының дербес шешімдері негізінде ресурстар бөлініп, бағытталатын және экономиканың негізгі үш сұрағына жауап бере алатын экономикалық жүйе.
- Натурал формадағы трансфер төлемдер (in-kind transfers)** – кедейлерге ақшалай емес, тауар мен қызмет түрінде берілетін трансферлер.
- Негізгі сараптама (fundamental analysis)** – компания құнын анықтау мақсатында бухгалтерлік есептілігін және перспективаларды қарастыру.
- Неоклассикалық синтез (neoclassical synthesis)** – жабысқақ баға мен жалақыға байланысты нарықты қысқа мерзімде баяу реттелуі, бірақ фискалдық және монетарлық саясатты дұрыс қолдану арқылы көмектесетін ұзақмерзімді классикалық принциптерге қайта оралуы мүмкін болатын идея.
- Несие тәуекелі (credit risk)** – қарыз алушылар несие міндеттемелерін орындамаған жағдайда болатын тәуекел.
- Несиелік дефолт своп (credit default swap)** арқылы облигация ұстаушылар өздерін дефолт қаупінен сақтайды.
- Нетто-баланс (balanced trade)** – экспорт пен импорт тең болуы.
- Номинал айнымалылар (nominal variables)** – ақшалай бірлікпен өлшенетін айнымалылар.
- Номинал айырбас бағамы (nominal exchange rate)** – бір елдің валютасын сатып алу мақсатында басқа елдің валютасын сату бағамы.
- Номинал ЖІӨ (nominal GDP)** – ағымдағы баға құнындағы тауар мен қызмет өндірісі.
- Номинал пайыздық бағам (nominal interest rate)** – инфляция әсеріне қарай түзетілмейтін пайыздық бағам
- Норматив көзқарас (normative statements)** – әлем қандай болуы керек екенін сипаттауға ұмтылыс.
- Нэш тепе-теңдігі (Nash equilibrium)** – өзара әрекеттесуші экономикалық субъектілер өздері үшін оңтайлы стратегияны нарықтың басқа қатысушылары таңдаған стратегияларды ескере отырып таңдауы
- Облигация (bond)** – қарыз сертификаты.
- Объектив игіліктер (objective well-being)** – өмір сүру деңгейінің сапасымен өлшенеді және білім берудің қол жетімділігі, өмір сүру деңгейінің стандарты, өмір сүрудің болжамды ұзақтығы т.б. сияқты өлшемдермен анықталады.
- Ойын теориясы (game theory)** – адамдардың стратегиялық жағдайларда қалай әрекет ететінін зерттейтін теория.
- Олигополия (oligopoly)** – азғана фирма арасындағы бәсеке – бірнеше өндіруші біркелкі тауар ұсынатын және нарықта басымдыққа ие болатын нарықтық құрылым.
- Оң меншікті капитал (positive equity)** – үйдің қарызы мен оның құны арасындағы оң айырма.
- Оң сыртқы (positive externality)** – қабылданған шешімнің үшінші тарап үшін пайдалы болуы.
- Оптимал валюта аймағы (optimum currency area)** – ортақ валюта қабылдау және валюта одағын құру оңтайлы болатын мемлекеттер тобы.
- Ортақ валюталық аймақ (common currency area)** – бірыңғай валюта айырбастау құралы ретінде жүретін географиялық аймақ.
- Ортақ Еуропа нарығы (Single European Market)** – еңбек, капитал, тауар мен қызмет еркін жүре алатын (әлі толық емес) Еуропа Одағына ортақ нарық.
- Ортақ ресурстар (common resources)** – тұтынуда бәсеке нысаны, бірақ ерекше игілік емес.
- Орталық банк (central bank)** – баға тұрақтылығын қамтамасыз ететін мекеме.
- Орташа айнымалы шығын (average variable cost)** – айнымалы шығындардың өндіріс көлеміне қатынасы.
- Орташа жиынтық шығын (average total cost)** – жиынтық шығынның өндіріс көлеміне қатынасы.
- Орташа салық ставкасы (average tax rate)** – жиынтық табыстың жалпы салықтарға қатынасы.
- Орташа табыс (average revenue)** – көлем мен жиынтық табыстың қатынасы.
- Орташа тұрақты шығын (average fixed cost)** – тұрақты шығындардың өндіріс көлеміне қатынасы.
- Оукен заңы (Okun's law)** – жұмыссыздық деңгейін бірқалыпты сақтау үшін, нақты ЖІӨ өз потенциалының деңгейінде немесе соған жақын деңгейге өсуі қажеттігіне негізделген «заң».
- Өзара көмек (logrolling)** – мәселелерді қарастыру барысындағы саясаткерлер арасындағы өзара келісім.
- Өлім (death rate)** – мың адамға шаққандағы өлім саны.
- Өмір сүру құны (cost of living)** – адам қажеттіліктеріне қанша ақша керектігі, яғни өздеріне сатып ала алатын тауар мен көрсетілетін қызмет бірлігіндегі өмір сүру деңгейі.

- Өмір сүру стандарты (standard of living)** – елдегі адамдар сатып ала алатын өнімдер мен қызметтер көлемі. Әдетте жан басына шаққандағы нақты табыстың (инфляцияға сәйкес түзетілген) нақты құны ретінде көрсетіледі.
- Өмірлік цикл (life cycle)** – тұлғаның өз өмірінде табатын табысының стереотипті өзгерісі.
- Өндіруші ұтысы (producer surplus)** – сатушы бағасы мен өнім құнының айырмасы.
- Өндіріс изокванты (production isoquant)** – өнімнің белгіленген көлемін шығару үшін пайдаланылатын өндіріс факторларының барлық мүмкін үйлесімдерін көрсететін функция.
- Өндіріс функциясы (production function)** – өнімді өндіруге кеткен өндіріс факторларының саны мен өндірілген өнім көлемі арасындағы байланыс.
- Өндірістік мүмкіндіктер шегі (production possibilities frontier)** – өндіріс және технологияның қолжетімді факторларын ескере отырып, экономика өндіре алатын комбинация нәтижелерінің комбинациясын көрсететін кесте.
- Өндірістік сұраныс (derived demand)** – басқа нарықтағы ұсыныспен анықталатын жағдай.
- Өндірістің табиғи деңгейі (natural rate of output)** – қолда бар барлық өндіріс факторларының (жер, еңбек, капитал және технологиялық ресурстар) толық пайдаланылуы және жұмыссыздықтың қалыпты деңгейі кезіндегі экономикадағы өндіріс көлемі.
- Өнімділік (productivity)** – жұмысшы немесе өндіріс факторы жұмыс уақытының әр сағатында өндіретін өнім және қызмет саны.
- Өнімнің шекті табысы (marginal revenue product)** – фирманың өндіріс факторларының қосымша бірлігін жалға алудан түсетін қосымша табысы.
- Өтемдік дифференциалдар (compensating differential)** – әртүрлі жұмыс орындарының ақшалай емес сипаттамаларының орнын толтыруға бағытталған жалақыдағы айырмашылықтар.
- Өтімділік (liquidity)** – материалдық құндылықтарды өткізудің, сатудың, қолма-қол ақшаға айналдырудың оңайлығы.
- Өтімділік тәуекелі (liquidity risk)** – клиенттердің ақшасын шығарып алу сұранысын банктің қаржыландыра алмау қауіп-қатері.
- Өтімділікке артықшылық беру теориясы (theory of liquidity preference)** – ақша ұсынысы мен сұранысын теңдестіру үшін пайыздық мөлшерлеме деңгейін реттейтін Кейнс теориясы.
- Пайдалылық (utility)** – өнімнің белгілі бір көлемін тұтырудан алынатын қанағаттану.
- Парето жақсартуы (Pareto improvement)** – жасалған әрекеттер кем дегенде бір экономикалық агенттің жағдайын басқа агенттердің жағдайын нашарлатпастан жақсартуы.
- Патент (patent)** – иесінің рұқсатынсыз басқаларға әзірлемелерді немесе өндірістік процесті қолдануға немесе жасауға тыйым салатын құқық.
- Пигу салығы (Pigovian tax)** – теріс сыртқы салдар ықпалын түзету үшін енгізілген салық.
- Позитив көзқарас (positive statements)** – әлем қалай жұмыс істейтінін сипаттауға ұмтылыс.
- Позициялық жарыс (positional arms race)** – басымдықтар алуға бағытталған, бірінің орнына бірі жүретін жекелеген шараларға инвестициялау жағдайы.
- Позициялық сыртқы салдар (positional externality)** – адамның позициялы бағалау мәнінің өзгерісіне байланысты шешімдер немесе сатып алулар.
- Принципал (principal)** – бір тарап үшін белгілі бір әрекетті екінші тараптың, әдетте агенттердің атқаруы.
- Прогрессив салық (progressive tax)** – табысы жоғары салық төлеушілер табысы төмен салық төлеушілерге қарағанда, табысының үлкен бөлігінен салық төлеуі.
- Пропорционал (бірыңғай) салық (proportional tax (or flat tax))** – табысы төмен және табысы жоғары салық төлеушілердің бірдей ставкамен салық төлеуі.
- Проспект теориясы (prospect theory)** – адамдардың шығын мен табысқа түрлі мән беретінін және оны белгілі бір есептеу нүктесіне қатысты қарастыратын теория.
- Проциклдік (procyclical)** – ЖІӨ трендтен жоғары болған кезде, трендтен жоғары болатын айнымалы.
- Рационал күтулер (rational expectations)** – экономика субъектілері өз болжамдарында қолда бар барлық ақпаратты, соның ішінде, үкімет жүргізіп отырған саясатты тиімді қолданатынын білдіретін теория.
- Регрессив салық (regressive tax)** – табысы жоғары салық төлеушілер төмен табысты салық төлеушілерге қарағанда, өз табысының аз бөлігінен салық төлеуі.
- Рента іздеу (rent seeking)** – жеке тұлғалар немесе топтар өзі немесе топ үшін табыс табу мақсатында ресурстарды қайта тарату бойынша шаралар қолдануы.
- Репо келісімі (repurchase agreement)** – болашақта бекітілген күні белгіленген баға бойынша ақшалай емес активтерді қайта сатып алу келісімімен сату.
- Репо мөлшерлемесі (repo rate)** – Англия Банкінің Ұлыбритания банктік секторына қысқа мерзімдік негізде жақындайтын пайыздық мөлшерлеме

- Ресурстарды бөлу тиімділігі (allocative efficiency)** – ресурстар бөлінісі нәтижесінде сатушылардың өнімдерінің құны сатып алушылардың өнімдерінің құнына сәйкес келетін пайда өлшемі.
- Реттеушіні қыспаққа алу жаулау** – реттеуші органдар аса зор қыспаққа ұшырайтын және олардың реттеп отыратын салалары басымдыққа ие болып кететін жағдай.
- Рецессия (recession)** – нақты табыстардың азаюы және жұмыссыздықтың өсуі кезеңі. Техникалық анықтамасы бойынша, рецессия теріс экономикалық өсуден кейінгі екі тоқсанда пайда болатын кезең.
- Салық жүктемесі (tax incidence)** – салық ауыртпалығын нарық қатысушылары арасында бөлу тәсілі.
- Салым әсері (endowment effect)** – меншік нысанына салынған құн меншік нысаны емес балама элементке салынған құннан көбірек болатын жағдай.
- Салыстырмалы артықшылық (comparative advantage)** – тауар өндірушілерді балама шығындары бойынша салыстыру. Басқа өндірушіге қарағанда оның балама құны төмен болса, өндіруші белгілі бір тауар бойынша салыстырмалы артықшылыққа ие болады.
- Салыстырмалы бағалар (relative prices)** – ақша бірлігімен көрсетілмейді, сондықтан салыстырмалы бағалар нақты айнымалы болады.
- Салыстырмалы жағдай (relative position)** – адамдарға өз жағдайының қаншалықты дәулетті екенін сезіну үшін бағдар ретінде алынатын шарт.
- Салыстырмалы кедейлік (relative poverty)** – адамдардың қоғамда қалыптасқан өмір сүру стандартына сәйкес өмір салтынан шығып қалуы.
- Салыстырмалы статика (comparative statics)** – бастапқы статикалық тепе-теңдікті келесі бір статикалық тепе-теңдікпен салыстыру.
- Сандық теңдеу (quantity equation)** – ақша массасын, ақша жылдамдығын және тауарлар мен қызметтің валюталық құнын байланыстыратын ($M \times N = P \times Y$) теңдеуі.
- Сатып алу қабілетінің паритеті (САҚП)** – кез келген валюта бірлігі барлық елдерде бірдей тауар көлемін сатып алу мүмкіндігін беретін айырбас бағамы теориясы.
- Сауда балансы (таза экспорт) (trade balance)** – мемлекеттегі экспорт пен импорт айырмасы
- Сауда балансы сальдосы (trade surplus)** – экспорттың импорттан артық болуы.
- Сауда балансының пассив сальдосына (сауда дефициті) (trade deficit)** – импорттың экспорттан артық болуы.
- Сәйкес индикаторлар (coincident indicator)** – өзгерістері экономикалық белсенділіктегі өзгерістермен бір уақытта пайда болатын индикаторлар
- Синергия (synergies)** – біріккен ұйымдардың үйлестірілген жұмысынан түсетін пайда фирма жеке әрекет еткен кезде түсетін пайдаға қарағанда көбірек болатын жағдай.
- Скрининг (screening)** – бейхабар тараптың ақпаратқа ие тарапқа жеке ақпаратты ашуына түрткі болатын әрекеттер.
- Сөз байласу (collusion)** – нарықтағы фирмалар арасындағы ұсынылатын өнім немесе өнімнің бағасы жайлы келісімдер
- Спред (spread)** – активтер негізінде түскен банктің орташа пайыздары мен міндеттемелері бойынша төленген орташа пайыздық мөлшерлеме арасындағы айырма.
- Стагфляция (stagflation)** – өндіріс көлемінің төмендеуі және бағаның өсу кезеңі.
- Стационар тепе-теңдік (steady-state equilibrium)** – өспелі экономикадағы тепе-теңдік нүктесінің тұрақты жағдайында инвестициялар амортизацияға деген шығындар сияқты болады және материалдық сыйымдылығы тұрақты болып қалады.
- Стационарлық емес мәліметтер (nonstationary data)** – қарастырылып отырған уақыт аралығында орташа мәні жоғарылап немесе төмендеп өзгертін уақыт қатары мәліметтері.
- Стационарлық мәліметтер (stationary data)** – қарастырылып отырған уақыт аралығында орташа мәні тұрақты сақталатын уақыт қатары мәліметтері.
- Стохастикалық тренд (stochastic trend)** – трендік айнымалылар әрбір уақыт кезеңінде қандай да бір мөлшерге өзгеріп отырғанда болатын тренд.
- Субсидиялар (subsidy)** – сатып алушы мен сатушыға төменгі табыс немесе төменгі шығын кезінде төленетін төлемдер. Яғни, сол арқылы тұтынуды ынталандырады немесе субсидияны алушыға артықшылық береді.
- Субстандарт нарық (sub-prime market)** – несие тәуекелінің жоғарылығынан дәстүрлі қаржы нарығының құрамдас бөлігі болмайтын тұлғалар.
- Субъектив игіліктер (subjective well-being)** – тұлғалардың жеке басындағы бақыт өлшемімен байланысты құндылықтар.
- Сұраныс заңы (law of demand)** бойынша, басқа жағдайлар тұрақты болғанда (*ceteris paribus*), өнімнің бағасы өскенде, сұраныс көлемі азаяды.

- Сұраныс кестесі (demand schedule)** – баға мен сұраныс көлемі арасындағы байланысты көрсететін кесте.
- Сұраныс көлемі (quantity demanded)** – сатып алушылар әртүрлі бағада сатып алуға дайын және сатып ала алатын өнім көлемі.
- Сұраныс қисығы (demand curve)** – өнімнің бағасы мен сұраныс көлемі арасындағы байланысты көрсететін көлбеу сызық.
- Сұраныс пен ұсыныс икемділігі (interest elasticity of demand and supply)** – қарыз капиталға сұраныс пен оның ұсынысы пайыздық мөлшерлеменің өзгерісіне сәйкес болуын қамтамасыз ету.
- Сұраныстың баға тоғысына икемділігі (cross-price elasticity of demand)** – бір өнімге деген сұраныс көлемі екінші өнімнің бағасы өзгергенде қалай өзгеретінін есептейді, оны анықтау үшін бірінші өнімнің сұраныс көлемінің пайыздық өзгерісін екінші өнімнің бағасының пайыздық өзгерісіне бөледі.
- Сұраныстың бағаға икемділігі (price elasticity of demand)** – өнім бағасының өзгеруінен сұраныс көлемі қаншалықты өзгеретінін өлшейді, сұраныс көлемінің пайыздық өзгерісін бағаның пайыздық өзгерісіне бөлу арқылы есептеледі.
- Сұраныстың табысқа икемділігі (income elasticity of demand)** – тұтынушы табысындағы өзгеріс өнімге деген сұраныс көлеміне қаншалықты әсер ететінін көрсетеді және сұраныс көлеміндегі пайыздық өзгерісті табыстың пайыздық өзгерісіне бөлу арқылы есептеледі.
- Сыртқы салдар (externality)** – шешім қабылдаушы тұлғаның шешім қабылдауы барысында басқа адамның (үшінші тараптың) әл-ауқатына қатысты туындайтын шығын не пайда.
- Сыртқы салдар интерналдануы (internalizing an externality)** – адамдардың өз әрекетінің сыртқы салдарын ескеруге түрткі болатын стимулдарға ықпал ету.
- Сыртқы сауда саясаты (trade policy)** – ел экспорттайтын және импорттайтын тауар мен қызмет көлеміне тікелей әсер ететін мемлекеттік саясат.
- Сэй заңы (Say's law)** – өндіріс немесе ұсыныс сұраныс көзі болса, ұсыныс өз сұранысын қалыптастырады деген аргумент.
- Табиғи деңгей гипотезасы (natural-rate hypothesis)** – жұмыссыздықтың инфляция деңгейіне қарамастан өзінің қалыпты немесе табиғи деңгейіне оралатыны туралы тұжырым.
- Табиғи монополия (natural monopoly)** – белгілі бір фирма тауар немесе көрсетілетін қызметті екі не одан да көп фирмаға қарағанда төмен шығынмен ұсына алатын жағдайда туындайтын монополия.
- Табиғи ресурстар (natural resources)** – табиғаттағы жер, өзендер, пайдалы қазба орындары.
- Табыс әсері (income effect)** – бағаның өзгеруі тұтынушыны жоғарғы немесе төменгі талғамсыздық қисығына жылжытқанда болатын тұтынудағы өзгеріс.
- Таза капитал ағыны (net capital outflow)** – отандық резиденттер сатып алған шетелдік активтер мен шетелдіктер сатып алған отандық активтер айырмасы.
- Таза қазына (wealth)** – ақшаның қарапайым қорлануы.
- Таза шығын (deadweight loss)** – салық сияқты нарықтың бұрмалануы нәтижесінде пайда болатын жиынтық ұтыстың төмендеуі.
- Таза экспорт (net exports)** – шетелдіктердің отандық тауар мен қызметті алуға жұмсайтын шығындары (экспорт) мен отандық резиденттердің шетелдік тауарларға жұмсайтын шығындары (импорт) арасындағы айырма.
- Талап етілгенге дейінгі депозиттер (demand deposits)** – салым иелерінің дебеттік катаны қолдана отырып, талап ету арқылы ала алатын банк шоттарындағы балансы.
- Талғамсыздық қисығы (indifference curve)** – тұтынушыны бірдей деңгейде қанағаттандыратын жинақтарды көрсетеді.
- Таңдау жинағы (choice set)** – тұтынушыға қолжетімді баламалар жинағы.
- Тапшылық (shortage)** – берілген нарықтық бағада сұраныс көлемі ұсыныс көлемінен асып түсетін жағдай.
- Тариф (tariff)** – шетелде өндірілген және ішкі нарықта сатылатын тауар салығы.
- Тауар ерекшелігі (excludable)** – тауарды пайдалану ақысын төлемеген жағдайда тұлғалар оны пайдалануға жіберілмеуі мүмкін қасиеті.
- Тауарлай ақша (commodity money)** – айырбас құралы ретінде пайдаланылатын, сонымен бірге кәдімгі тауар ретінде сатылатын және сатып алынатын тауар.
- Тәуекел (risk)** – жоғалтуға не шығынға немесе қауіптің біршама деңгейіне алып келетін жағдай болу ықтималдығы.
- Тәуекелден қашу (risk averse)** – белгісіздік жағдайына қарсыласу.
- Тәуелсіз қарыз (sovereign debt)** – шығындарды қаржыландыру мақсатында ұлттық үкімет шығарған облигациялар.
- Тепе-тең көлем (equilibrium quantity)** – тепе-тең бағамен сатып алынатын және сатылатын көлем.

- Тепе-тең немесе нарықтық баға (equilibrium or market price)** – сұраныс көлемі мен ұсыныс көлемі бірдей болатын баға.
- Теріс сыртқы салдар (negative externality)** – қабылданған шешім шығыны үшінші тарапқа салынуы.
- Теріс табыс салығы (negative income tax)** – жоғары табысты үй шаруашылықтарынан алымдар алып, аз қамтылған отбасыларға трансфер төлемдер төлеуге негізделген салық жүйесі.
- Техникалық орын басудың шекті нормасы (marginal rate of technical substitution)** – өнім шығарылымы тұрақты болуы үшін өндірістің бір факторын екінші фактормен алмастыру өлшем бірлігі.
- Технологиялық білім (technological knowledge)** – қоғамдағы тауар өндіру мен көрсетілетін қызметтерді дамытудағы үздік техникалық тәсілдерді түсіну
- Тиімді жалақы (efficiency wages)** – жұмысшының еңбек өнімділігін арттыру үшін төленетін тепе-тең жалақыдан жоғары жалақы.
- Тиімді нарық гипотезасы (efficient markets hypothesis (EMH))** – актив құны туралы жалпыға қолжетімді ақпарат беретін актив бағасы туралы теория
- Тиімділік (efficiency)** – ресурстарды қоғамның барлық мүшелері алатын жиынтық ұтысты көбейтетіндей етіп бөлу.
- Толық жұмыспен қамту (full employment)** – нарықтағы жалақы деңгейінде жұмыс істегісі келетін адамдардың барлығы жұмыс тауып алуға қабілетті болатын нүкте.
- Тонау немесе қатаң шектен тыс жоғары баға (predatory or destroyer pricing)** – фирмалардың бәсекелестерін нарықтан шығаруға мүмкіндік жасайтын немесе нарыққа жаңа фирмалардың кіруіне мүмкіндік бермейтін бағаны белгілі уақыт аралығында нарықтағы орташа бағадан төмен ұстап тұруы.
- Төлем қабілетілік принципі (ability-to-pay principle)** – адамдардың салық ауыртпалығын қаншалықты жақсы көтере алатынына сәйкес салық төлеу.
- Төлемқабілетті сұраныс (effective demand)** – адамдардың әр түрлі бағада сатып алуға дайындығы ғана емес, сондай-ақ олардың нақты сатып алуы саны.
- Төлеуге қабілеттілік (willingness to pay)** – сатып алушының тауарға бере алатын ең көп (шекті) сомасы.
- Транзакциялық шығындар (transactions costs)** – тараптар келісімге келуі және оны орындауы барысында туындайтын шығындар.
- Трансфер табыс (transfer earnings)** – өндіріс факторын қолдану үшін қажет минимум төлемдер.
- Трансфер төлемдер (transfer payment)** – тауарға да, қызметке де айырбасталмаған төлемдер.
- Транш (үлесті несие) (tranching)** – несие келісімінің қолданылу мерзімі бойына белгілі бір уақыт аралығында түрлі шарттармен беріліп тұратын үлесі.
- Тренд (trend)** – уақыт қатары мәліметтері негізінде жатқан ұзақ мерзімді қозғалыстар бағыты.
- Туу (birth rate)** – мың адамға шаққандағы туу саны.
- Тұрақты бағадағы ЖІӨ (GDP at constant prices)** – уақыт аралығындағы инфляциялық өзгерістерді ескеретін белгілі бір базалық жылдағы бағаның көмегімен есептелетін жиынтық ішкі өнімнің тұрақты бағасы.
- Тұрақты табыс (permanent income)** – жеке тұлғаның қалыпты табысы.
- Тұрақты шығындар (fixed costs)** – өндірілген өнім көлеміне тәуелсіз шығындар.
- Тұтқындар дилеммасы (prisoners' dilemma)** – пайдалы болғанына қарамастан ынтымақтастықты ұстап тұру нәтижесінен қиын екенін көрсететін тұтқындағы екі адам арасындағы «ойын».
- Тұтыну (consumption)** – үй шаруашылығындағы жаңа тұрғын үй сатып алудан басқа тауар мен көрсетілетін қызметке деген тұтыну шығындары.
- Тұтыну бағасының индексі (Consumer Prices Index)** – әдеттегі тұтынушы сатып алатын тауар мен қызметтің жалпы бағасының көрсеткіші.
- Тұтынуға шекті бейімдік (marginal propensity to consume)** – үй шаруашылықтары жинақтаудан гөрі тұтынуға жұмсайтын қосымша табыс бөлігі.
- Тұтынушы ұтысы (consumer surplus)** – сатып алушының тауарды сатып алу ниеті мен салып алуға жұмсаған бағасының оң айырмасы.
- Тік әділдік (vertical equity)** – салық төлеуге үлкен мүмкіндігі бар салық төлеушілердің көп мөлшерде салық төлеу идеясы.
- Тікелей салық (direct taxes)** – табыс пен байлыққа салынатын салық.
- Тікелей шетелдік инвестиция (foreign direct investment)** – шетелдік заңды тұлғаның өзіне тиесілі және ол өзі басқарып, пайдаланатын қаржы салымдары.
- Уақыт қатары мәліметтері (time-series data)** – белгілі бір айнымалының бірнеше уақыт бойғы және кезең бойынша реттелген көрсеткіштері
- Уақытаралық алмастыру эффектісі (intertemporal substitution effect)** – экономика субъектілері тұтыну және жинақтау туралы шешімін өзгерте отырып, пайыздық мөлшерлеме өзгерістеріне сәйкес келуі.

- Уақытаралық таңдау (intertemporal choice)** жасаған адамдардың бүгін қабылдаған шешімдері болашақ таңдауына ықпал етуі мүмкін.
- Утилитаризм (utilitarianism)** – мемлекет қоғамның әрбір мүшесі үшін пайдалылық сомасын максималдауға талпынуы керектігін білдіретін саяси философия.
- Ұжымдық келісім (collective bargaining)** – кәсіподақтар мен фирмалар жұмыспен қамту шарттарын келісетін процесс
- Ұзақ мерзім (long run)** – барлық өндіріс факторларын өзгертуге болатын уақыт кезеңі.
- Ұлттық жинақтар (жинақтар) (national saving (saving))** – тұтыну мен мемлекеттік сатып алуларды төлегеннен соң қалдық түрінде қалатын экономиканың жиынтық табысы.
- Ұлттық қарыз (national debt)** – үкіметтің жалпы қарыз мөлшері.
- Ұсыныс заңы (law of supply)** – басқа жағдайлар тұрақты болғанда, өнімнің бағасы өскенде, өнімге деген ұсыныс көлемі де артады.
- Ұсыныс кестесі (supply schedule)** – баға мен ұсыныс көлемі арасындағы байланысты көрсететін кесте.
- Ұсыныс көлемі (quantity supplied)** – сатушылар түрлі бағада сатқысы келетін өнім көлемі.
- Ұсыныс қисығы (supply curve)** – өнім бағасы мен ұсыныс көлемі арасындағы байланысты көрсететін график.
- Ұсыныс пен сұраныс заңы (law of supply and demand)** – кез келген өнімнің ұсыныс көлемі мен сұраныс көлемін тепе-теңдікке әкелу үшін сол өнімнің бағасының реттелуі.
- Ұсыныс тарапынан нарыққа бағытталған саясаттар (market-orientated supply-side policies)** – анағұрлым тиімді баға белгісі арқылы ресурстар бөлінісін дамыту үшін дайындалған, нарықтарға еркіндік беруге бағытталған саясат
- Ұсыныс шоғы (supply shock)** – фирма шығындары мен бағасына тікелей әсер ететін экономикадағы AS қисығын және сол арқылы Филлипс қисығын өзгертетін оқиға.
- Ұсыныстың бағаға икемділігі (price elasticity of supply)** – өнім бағасы өзгергенде оған деген ұсыныс көлемі қаншалықты өзгертінін көрсетеді, оны анықтау үшін ұсыныс көлемінің пайыздық өзгерісін бағаның пайыздық өзгерісіне бөлу керек.
- Ұтыстар матрицасы (payoff matrix)** – әрбір ойыншының таңдаған стратегиясына байланысты нәтижелердің (ұтыстардың) мүмкін үйлесімдерін көрсететін кесте.
- Үкімет сәтсіздігі (government failure)** – саяси билік пен стимулдар шешім қабылдауда экономикалық тиімділіктерге қайшы кері әсер ету мүмкін жағдай
- Үкіметтік тапшылық (government deficit)** – үкіметтің шығындары жиналған салықтық түсімдерден артық болғандағы жағдай.
- Үлкен тұрақтылық (The Great Moderation)** – төмен инфляцияны, жоғары еңбекпен қамтуды, төмен дәрежедегі жұмыссыздық пен тұрақты, бірқалыпты өсуді сипаттайтын экономикалық тұрақтылық кезеңі.
- Үнсіз сөз байласу (tacit collusion)** – фирмалардың әрекеттері олардың өзара тәуелді болуына байланысты бәсекелестік емес нарықтық нәтижелерге алып келетін жағдай.
- Үстеме пайда (abnormal profit)** – қалыпты пайдадан жоғары пайда
- Филлипс қисығы (Phillips curve)** – инфляция мен жұмыссыздық арасындағы қысқа мерзімдегі ымыраны сипаттайтын қисық сызық.
- Филлипс қисығы (Phillips curve)** – инфляция мен жұмыссыздық арасындағы қысқа мерзімді кезеңдегі кері тәуелділікті көрсететін қисық
- Фискалдық федерализм (fiscal federalism)** – ортақ фискалдық бюджет пен салықтардан және елдер арасындағы бюджеттік трансферлерден тұратын мемлекеттер тобына арналған фискалдық жүйе.
- Фишер эффектiсi (Fisher effect)** – номинал пайыздық мөлшерлеменің инфляция деңгейіне дейін дәлме-дәл түзетілуі.
- Фрикциондық жұмыссыздық (frictional unemployment)** – дағдылары мен мінезiне лайық жұмыс орнын іздеуге қажет уақытта объектив себептерден болған жұмыссыздық.
- Циклдік жұмыссыздық (cyclical unemployment)** – жұмыссыздықтың табиғи нормасынан ауытқуы.
- Циклдік тапшылық (cyclical deficit)** – мемлекеттің табыстары мен шығындары «қалыпты» экономикалық циклден ауытқығанда болатын тапшылық жағдайы.
- Шектелген дискреция (constrained discretion)** – нақты мақсатты таргетті белгілейтін, бірақ саясаткерлерге қол жетімді барлық мәліметтерді қолдана отырып, экономикалық, қаржылық, саяси шоктарға еркін сай келуге мүмкіндік беретін монетарлық саясат құрылымы.
- Шектеу (scarcity)** – қоғам ресурстарының шектеулі сипаты.
- Шектеу эффектi (framing effects)** – таңдаудың көрсетілу жолына байланысты таңдауға деген әр түрлі көзқарас.

- Шектеулі рационалдық (bounded rationality)** – адамдар шектеулі жағдайда, кейде сенімсіз, жеткіліксіз ақпарат негізінде және шектеулі уақыт аралығында шешім қабылдайды деген идея.
- Шекті өзгерістер (marginal changes)** – әрекет жоспарына енгізілетін шағын қадамды реттеулер.
- Шекті өнім (marginal product)** – фактордың әрбір қосымша бірлігінен өндірістің артуы 115
- Шекті өнім құны (value of the marginal product)** – шекті өнімді өндіріске енгізгеннен дайын өнім болуға дейінгі бағасы.
- Шекті пайдалылық (marginal utility)** – өнімнің бір қосымша бірлігін пайдалану нәтижесінде жалпы пайдалылықтың артуы.
- Шекті пайдалылықтың кемуі (diminishing marginal utility)** – өнімнің қосымша бірлігін тұтынудан алатын қосымша пайдалылықтың азаю үрдісі.
- Шекті салық ставкасы (marginal tax rate)** – табыстың қосымша бірлігіне салынатын қосымша салық.
- Шекті табыс (marginal revenue)** – сатылған қосымша өнім бірлігінен түсетін жиынтық табыстағы өзгеріс.
- Шекті шығын (marginal cost)** – өндірістің қосымша бір бірлігінен туындайтын жиынтық шығындағы өсім.
- Шетелдік портфельдік инвестиция (foreign portfolio investment)** – шетелдік қаражат есебінен қаржыландырылатын, бірақ жергілікті адамдар басқаратын инвестиция.
- Шоғырлану коэффициенті (concentration ratio)** – нарықтағы фирмалардың белгілі бір бөлігіне тиесілі нарық үлесі.
- Шығындар инфляциясы (cost-push inflation)** – инфляцияның қысқамерзімді жеделдеуіне фирманың өндірістік шығынының жоғарылауы себеп болуы. Өз кезегінде фирма тауарын тұтынушыға жоғары бағамен сатады.
- Шығын-пайда талдауы (cost-benefit analysis)** – қоғамдық игілікті қамтамасыз ету үшін қоғамның шығыны мен пайдасын салыстырмалы зерттеу.
- Ығыстыру (crowding out)** – мемлекеттің қарыз алуы себебінен инвестициялардың кемуі.
- Іскерлік белсенділік түбі (trough)** – ұқсас экономикалық айнаымалылардың өсе бастайтын нүктесі.
- Іскерлік белсенділік шыңы (peak)** – ұқсас экономикалық айнаымалылардың төмендей бастайтын нүктесі.
- Эвристика (heuristics)** – адамдарға шешім қабылдау процесін жеңілдетуге көмектесетін оңайлатылған әдістер.
- Экзоген фактор (exogenous variable)** – мәні моделден тыс анықталатын айнаымалы.
- Экономика (economy)** – атқарылған барлық өндіріс пен айырбас қызметтерінің жиынтығы.
- Экономикалық агенттер (economic agents)** – белгілі бір деңгейде экономикаға ықпал ететін жеке тұлға, фирма немесе ұйым.
- Экономикалық әрекет (economic activity)** – экономикада белгілі бір уақыт кезеңіндегі сату және сатып алу көлемі.
- Экономикалық белсенді емес адамдар (economically inactive)** – жұмысы жоқ немесе күндізгі бөлімде оқитын, толық жұмыс күніне балаға күтім жасайтын және отбасын тәрбиелейтіні себебінен жұмыссыздар.
- Экономикалық жүйе (economic system)** – азаматтардың қажеттіліктерін қамтамасыз ету мақсатында ресурстарды ұйымдастыру және бағыттау жолы.
- Экономикалық мобилділік (economic mobility)** – адамдардың табыс топтары арасындағы қозғалысы.
- Экономикалық өсу (economic growth)** – белгілі бір уақыт аралығындағы өнімдер мен көрсетілетін қызмет көлемінің артуы.
- Экономикалық пайда (economic profit)** – жиынтық табыс пен айқын және айқын емес шығындармен қоса алғандағы жиынтық шығынның айырмасы.
- Экономикалық рента (economic rent)** – өндіріс факторының трансфер табысынан түсетін пайда сомасы.
- Экономикалық тиімді ауқым (efficient scale)** – орташа жиынтық шығынды барынша азайтатын өндіріс көлемі.
- Экономикалық цикл (business cycle)** – еңбекпен қамту және өндіріс сияқты экономикалық қызметтегі тербелістер.
- Экономикс (economics)** – қоғам ресурстар шектеулігін қалай басқаратыны туралы ілім.
- Экспорт (exports) тауарлар** – елден шығарылып өндірілетін және шетелге сатылатын тауар.
- Экстерналия (externality)** – шешім қабылдаушы адамның әрекет салдарын ескермей, екінші біреудің (үшінші тараптың) әл-ауқатына тигізетін оң немесе теріс әсері.
- Энгель қисығы (Engel curve)** – табыс деңгейі мен сұраныс арасындағы байланысты көрсететін сызық.
- Эндоген айнаымалы (endogenous variable)** – мәні модель аясында анықталатын айнаымалы.
- Эндоген өсу теориясы (endogenous growth theory)** – ұзақ мерзімді келешекте экономикалық өсудің қарқыны өндіріс факторлары өнімділігінің өсу қарқынымен анықталады және осы факторлар өнімділігі технологиялардың даму жылдамдығына байланысты болатыны жөніндегі теория.

Орташа тұрақты шығын:

$$AFC = \frac{FC}{Q}$$

Орташа табыс:

$$AR = \frac{\text{Total Revenue}}{\text{Output}}$$

Орташа салық міндеттемесі:

$$ATR = \frac{\text{Tax liability}}{\text{taxable income}}$$

Орташа жиынтық шығын:

$$ATC = \frac{TC}{Q}$$

Орташа айнымалы шығын:

$$AVC = \frac{VC}{Q}$$

ЖІӨ дефляторының өлшенген тізбекті байланысы:

$$\text{ЖІӨ дефляторының өлшенген тізбекті - байланысы } X \text{ жылына} = \frac{\text{Номинал ЖІӨ}_{X \text{ жылына}}}{\text{Орташа бағадағы нақты ЖІӨ}} \cdot 100$$

Ақшаның классикалық сандық теориясы:

$$MV = PY$$

$$M_d = kPY$$

Уақыт бойынша инфляцияны салыстыру:

$$\text{Бүгінгі күндегі валюта сомасы} = \frac{t \text{ жылдағы валюта сомасы}}{t \text{ Жылындағы баға деңгейі}} \times \frac{\text{бүгінгі баға деңгейі}}{t \text{ Жылындағы баға деңгейі}}$$

Стандарт экономикалық моделдегі тұтынушының оңтайлы шешімі:

$$\frac{MU_x}{P_x} = \frac{MU_y}{P_y}$$

Тұтынушы бағасы индексі:

$$\text{ТБИ}_{t \text{ жылдағы}} = \frac{t \text{ - жылының бағасындағы тауарлар кәрзеңкесінің құны}}{\text{Базалық жылдағы бағадағы тауарлар кәрзеңкесінің құны}}$$

Сұраныстың баға тоғысындағы икемділігі:

$$\text{Сұраныстың баға тоғысындағы икемділігі} = \frac{1 \text{ - өнімге сұраныс көлемінің пайыздық өзгерісі}}{2 \text{ - өнім бағасының пайыздық өзгерісі}}$$

Шығарылымның табиғи курстан ауытқуы:

$$Q = NRQ + a (APL - EPL)$$

Кіру нүктесі:

$$P > ATC \text{ болса, кіреді}$$

Шығу нүктесі:

$$P < ATC \text{ болса шығу қажет}$$

Күтілетін Филлипс қисығы:

$$\Delta \pi_t = E \Delta \pi_t + 1 + (NP_t - PY_t)$$

Джини коэффициенті:

$$\text{Джини коэффициенті} = \frac{\text{Джини абсолют табыс теңдігі сызығы мен Лоренц қисығының арасындағы аймақ}}{\text{абсолют табыс теңдігі сызығының астындағы аймақ}}$$

Жалпы ішкі өнім (Шығыстар әдісі):

$$\text{ЖІӨ}(NY) = C + I + G + NX$$

ЖІӨ дефляторы:

$$\text{ЖІӨ дефляторы} = \frac{\text{(номинал ЖІӨ)}}{\text{Нақты ЖІӨ}} \cdot 100$$

ЖІӨ өсу қарқыны:

$$t \text{-жылдағы Нақты ЖІӨ өсу қарқыны} = \frac{\text{ЖІӨ}_{t,1} - \text{ЖІӨ}_{t-1,1}}{\text{ЖІӨ}_{t-1,1}} \cdot 100$$

Сұраныстың табысқа икемділігі:

$$\text{Сұраныс көлемінің пайыздық өзгерісі} = \frac{\text{Сұраныстардың табысқа икемділігі}}{\text{Табыстың пайыздық өзгерісі}}$$

Кезеңдер арасындағы Инфляция деңгейі:

$$\text{Инфляция}_{1990-1991} = \frac{(\text{Бағалар индексі}_{1991}) - (\text{Бағалар индексі}_{1990})}{(\text{Бағалар индексі}_{1990})} \times 100$$

ЖІӨ айқын емес дефляторы:

$$\text{ЖІӨ-нің айқын емес дефляторы} = \frac{\text{номинал ЖІӨ}}{\text{Нақты ЖІӨ}} \times 100$$

Жұмыс күшінің қатысу коэффициенті:

$$\text{Жұмыс күшінің қатысу үлесі} = \left(\frac{\text{жұмыс күші}}{\text{ересек халық}} \right) \times 100$$

Шекті шығын:

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}$$

$$MC = \frac{dTC}{dQ}$$

Тұтынуға шекті бейімдік:

$$MPC = \frac{\Delta C}{\Delta Y}$$

Капиталдың шекті өнімі:

$$MP_c = \frac{\text{Өнім көлемінің өзгерісі} (\Delta Q)}{\text{капитал көлемінің өзгерісі} (\Delta K)}$$

Өндіріс процесіндегі өндіріс факторының шекті өнімі:

$$MP_f = \frac{\text{жалпы өнімнің өзгеруі}}{\text{фактор көлемінің өзгеруі}}$$

Еңбектің шекті өнімі:

$$MP_L = \frac{\text{өнім көлемінің өзгерісі} (\Delta Q)}{\text{еңбек көлемінің өзгерісі} (\Delta L)}$$

Жинақтаудың шекті бейімділігі:

$$MPS = \frac{\Delta S}{\Delta Y}$$

Алмастырылудың шекті пайдалылығы:

$$MPS = \left(\frac{MU_x}{MU_y} \right)$$

Техникалық орын басудың шекті нормасы:

$$MRTS = \frac{MP_L}{MP_c}$$

Шекті табыс:

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q}$$

Шекті салық қойылымы (MTR):

$$MTR = \frac{\text{салық міндеттемесіндегі өзгерістер}}{\text{салық салынатын табыстағы өзгерістер}}$$

Нарықтық тепе-теңдік:

Нарықтық тепе-теңдік орын алған жағдайда, $Q_d = Q_s$

Мультипликатор (k):

$$\text{Мультипликатор} = \frac{1}{(1 - MPC)}$$

$$\text{Мультипликатор} = \frac{1}{MPS}$$

$$k = \frac{1}{(MPS + MPT + MPM)}$$

$$k = \frac{1}{MPW}$$

Таза капитал ағымы:

Таза Капитал Ағымы = Отандық резиденттер сатып алған шетелдік активтер - Шетелдіктер сатып алған отандық активтер

$$\begin{aligned} NCO &= NX \\ \text{таза капитал ағымы} &= \text{таза экспорт} \end{aligned}$$

Таза экспорт:

$$NX = X - M$$

Номинал айырбас бағамы:

$$e = \frac{P^*}{P}$$

Тауардың балама шығыны:

$$\text{Тауардың балама шығыны} = \frac{\text{тауар шығыны} x}{\text{тауардың пайдасы} y}$$

Сұраныстың бағаға икемділігі:

$$\text{Сұраныстың бағаға икемділігі} = \frac{\text{Сұраныс көлемінің пайыздық өзгерісі}}{\text{Бағаның пайыздық өзгерісі}}$$

Аралық бақылау әдісі:

$$\text{Сұраныстың бағаға икемділігі} = \frac{(Q_2 - Q_1) / [(Q_2 + Q_1) / 2]}{(P_2 - P_1) / [(P_2 + P_1) / 2]}$$

$$\text{Сұраныстың бағаға икемділігі} = \frac{P}{Q_d} \times \frac{1}{\frac{\Delta P}{\Delta Q_d}}$$

$$\text{Сұраныстың бағаға икемділігі} = \frac{P}{Q_d} \times \frac{dQ_d}{dP}$$

Ұсыныстың бағаға икемділігі:

$$\text{Ұсыныстың бағаға икемділігі} = \frac{\text{Ұсыныс көлемінің пайыздық өзгерісі}}{\text{Бағаның пайыздық өзгерісі}}$$

$$\text{Ұсыныстың бағаға икемділігі} = \frac{(Q_2 - Q_1) / [(Q_2 + Q_1) / 2]}{(P_2 - P_1) / [(P_2 + P_1) / 2]}$$

Аралық бақылау әдісі:

$$\text{Ұсыныстың бағаға икемділігі} = \frac{P}{Q_s} \times \frac{1}{\frac{\Delta P}{\Delta Q_s}}$$

$$\text{Ұсыныстың бағаға икемділігі} = \frac{P}{Q_s} \times \frac{dQ_s}{dP}$$

Өндірістік функция (Жер және капитал – өндіру мен жинақтаудың екі факторды есепке ала отырып):

$$Q = f(K, L)$$

Өнімділік:

$$\text{Өнімділік} = \frac{\text{Жалпы өндіріс}}{\text{фактор бірлігі}}$$

Пайда:

$$\text{Пайда} = \text{Жиынтық табыс} - \text{жиынтық шығым} (\pi = TR - TC)$$

$$\text{Пайда} = (P - ATC) \times Q$$

Пайданы барынша арттыру:

$$\text{Мұнда, } MR = MC$$

Нақты айырбас бағамаы:

$$\text{Нақты айырбас бағамаы} = \frac{(\text{Номинал айырбас бағамаы} \times \text{отандық баға})}{\text{Шетел бағасы}}$$

$$\text{Нақты айырбас бағамаы} = \frac{(e \times P)}{P^*}$$

Нақты ЖІӨ:

$$\text{Нақты ЖІӨ} = \frac{\text{номинал ЖІӨ}}{\text{ЖІӨ дефляторы}}$$

Нақты пайыздық бағам:

$$\text{Нақты пайыздық бағам} = \text{Номинал пайыздық бағам} - \text{инфляциялық бағам}$$

$$r = i - \pi$$

Нақты ақша қаражатының қалдықтары:

$$\text{Нақты Ақша қаражаты қалдықтары} = \frac{M}{P}$$

Салыстырмалы баға:

$$\text{Салыстырмалы баға} = \frac{\text{Номинал баға } X}{\text{Номинал баға } Y}$$

Нақты жалақы:

$$\text{Нақты жалақы} = \frac{W}{P}$$

Ауқым әсері:

$$\text{Ауқым әсері} = \frac{\% \Delta \text{ Өндіріс көлемінің өзгеруі}}{\% \Delta \text{ Барлық өндіріс факторлары көлемінің өзгерісі}}$$

Жоғалту коэффициенті:

$$\text{Жоғалту коэффициенті} = \frac{\text{Өндірістің жоғалтуының номинал құны}}{\text{Инфляцияның пайыздық өзгерісі}}$$

Қор:

$$S = I + NCO$$

Қор = ішкі инвестициялар + таза капитал ағымы

Аяқтау нүктесі:

$$\text{Аяқтау нүктесі, егер, } P < AVC$$

Сұраныс қисығының көлбеуі:

$$\text{Көлбеу} = \frac{\Delta P}{\Delta Q_d}$$

Тейлор ережесі:

$$r = p + 0.5u + 0.5(p - 2) + 2$$

Сұраныс функциясы:

$$D = f(P_n, P_{n-1}, \dots, P_{n-1}, Y, T, P, A, E)$$

Мұнда,

P_n = Баға

- $P_n \dots P_{n-1}$ = Басқа тауарлардың бағасы (алмастырғыштар және Толықтырулар)
- Y = Табыстар (табыстың деңгейі мен кірісі)
- T = Дәмі мен сәндері
- P = Халықтың деңгейі мен құрылымы
- A = Жарнама
- E = тұтынушылардың күтуі

Экономиканың тепе-теңдігі:

$$\text{Жоспарланған } S + T + M = \text{Жоспарланған } I + G + X$$

Жеткізу Функция:

$$S = f(P_n, P_{n-1}, \dots, P_{n-1}, H, N, F_1, \dots, F_m, E, S_f)$$

Мұнда

P_n = Баға

- $P_n \dots P_{n-1}$ = Өнімдегі басқа тауарлардың пайда болуы және бірлескен жеткізілімдердегі тауарлар бағасы
- H = Технология
- N = Табиғи соққылар
- $F_1 \dots F_m$ = Өндірістік шығындар
- E = Өндірушілердің күтуі
- S_f = Әлеуметтік факторлар

Ең төменгі шығындар комбинациясы:

$$\frac{MPL}{PK} = \frac{MPK}{PL}$$

Ауыстырудың шекті жылдамдығы:

$$MRS = \frac{P_x}{P_y}$$

Тұрақты шығындар:

$$\text{Тұрақты шығындар} = \text{Шекті шығындар} + \text{айнымалы шығындар}$$

$$TC = FC + VC$$

$$TC(Q) = VC(Q) + FC$$

Жалпы түсім:

$$TR = P \times Q$$

Жиынтық ұтыс:

$$\text{Жиынтық ұтыс} = \frac{\text{Сатып алушыларға арналған баға}}{\text{Сатушыларға арналған шығындар}}$$

Жұмыссыздық деңгейі:

$$\text{Жұмыссыздық деңгейі} = \left(\frac{\text{жұмыспен қамтылғандар саны}}{\text{жұмыс күші}} \right) \times 100$$

$$\text{Жұмыссыздық деңгейі} = NRU - \alpha \text{ (нақты инфляция - күтілетін инфляция)}$$



ҚР БІЛІМ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ МИНИСТРЛІГІНІҢ
ТАПСЫРЫСЫ БОЙЫНША АУДАРЫЛЫП БАСЫЛДЫ

Н. ГРЕГОРИ МЭНКЬЮ
МАРК П. ТЕЙЛОР

ЭКОНОМИКС
4-ХАЛЫҚАРАЛЫҚ БАСЫЛЫМ

Басуға әзірлеген – әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университетінің
«Қазақ университеті» баспа үйі

Рсдактор – *Шуриева А.Х.*
Бсттеген және дизайнын жасаған – *Қалиева А.*

Басуға 06.02.2018 ж. қол қойылды.
Қағазы офсеттік. Қаріп түрі «Segoe UI».
Пішімі 84x108/16. Көлемі 53 б.т.
Таралымы – 10 000 дана.
Тапсырыс № 250

Тапсырыс берушінің дайын файлдарынан басылып шықты.



ЖШС РПБК «Дәуір», 050009,
Алматы қаласы, Гагарин д-лы, 93а.
E-mail: priemnl@dauir.kz, zakaz@dauir.kz