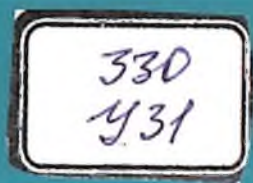


# Яланғоч иқтисодиёт

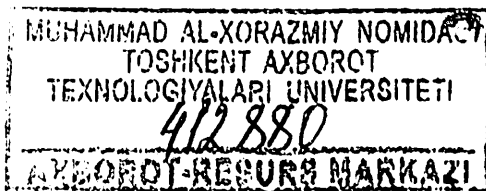
МУРАККАБ СОҲАНИНГ СОДДА ҚИЁФАСИ



Чарльз Уилан

Чарльз Уилан

**Яланғоч иқтисодиёт:**  
мураккаб соҳанинг содда  
қийёфаси



Тошкент  
2023

УЎК 330.1

КБК 65.9

У 31

УИЛАН, Чарльз

**Яланғоч иқтисодиёт:** мураккаб соҳанинг содда кифаси  
[Матн]: / Чарльз Уилан, таржимон – Раҳимжон Қудратов. –  
Тошкент: NIHOL, 2023. – 540 б.

ISBN 978-9943-23-222-8

*Таржимон*

Раҳимжон Қудратов

*“Asaxiy Books” лойиҳаси доирасида таржима ва чоп  
қилинди*

Чарльз Уиланнинг “Яланғоч иқтисодиёт” номли китобида иқтисодиётнинг моҳияти ҳамда долзарб масалалари содда ва тушунарли, барчамизга таниш ҳаётий мисоллар билан ёритилган. Китобда мураккаб чизмалар ёки сирли формулалар йўқ, балки моддият дунёсида қандай қонуниятлар ҳукмронлик қилиши ва давлатлар ниманинг ҳисобига бойиши тушунтирилган. Асарни ўқий бошлаганимизда муаллиф улкан иқтисодиёт оламидаги йўлбошчимизга айланиб, бу оламнинг энг чекка бурчакларигача биз билан саёҳат қилади. Уилан – ишончли йўлбошчи, унинг биз билан олиб борадиган суҳбати эса самимий ва дўстона руҳда кечади.

УЎК 330.1

КБК 65.9

ISBN 978-9943-23-222-8

© “Asaxiy Books” МЧЖ, 2022

© 2019 by Charles Wheelan

# Мундарижа

Сўзбоши	v
Кириш	xv
Ташаккурнома	xxix
1-боб	
Бозорлар кучи: <i>Парижни ким боқади?</i>	1
2-боб	
Рағбатлар муҳим: <i>қандай қилиб, бурнингизни кесиб ташлаш орқали омон қолишингиз мумкин (агар қора каркидон бўлсангиз)?</i>	41
3-боб	
Ҳукумат ва иқтисодиёт: <i>Ҳукумат дўстдир одамга (ва барча юристлар шарафига гулдурас қарсақлар)</i>	79
4-боб	
Ҳукумат ва иқтисодиёт II: <i>ўша отвёрткани 500 долларга сотиб олиш ҳарбийлар учун омадли битим эди</i>	119
5-боб	
Ахборот иқтисодиёти: <i>“McDonald’s” гамбургерлари бошқаларникидан фарқ қилмайди</i>	153
6-боб	
Самарадорлик ва инсон капитали: <i>нега Билл Гейтс сиздан шу қадар бой?</i>	187



7-боб	
Молия бозорлари: <i>иқтисодиёт тез бойиш (ва озиш!) борасида нималарни ўргатади?</i>	219
8-боб	
Лоббистларнинг кучи: <i>иқтисодиёт бизга сиёсат ҳақида нима дейди?</i>	259
9-боб	
Ҳисоб юритиш: <i>кимнинг иқтисодиёти каттароқ – сизникими ёки меники?</i>	283
10-боб	
Федерал захира тизими: <i>нимага чўнтагингиздаги доллар оддий қозғоз парчаси эмас?</i>	323
11-боб	
Халқаро иқтисодиёт: <i>Исландия каби ажойиб бир мамлакат қандай қилиб банкротликка учраши мумкин эди?</i>	359
12-боб	
Савдо ва глобаллашув: <i>Осиёдаги оғир шароитли корхоналар ҳақида яхши янгилик</i>	399
13-боб	
Тараққиёт иқтисодиёти: <i>халқларнинг бойлиги ва қашшоқлиги</i>	435
Эпилог: <i>2050 йилдаги ҳаёт ҳақида еттита савол</i>	469
Манбалар	485

# Сўзбоши

**Ш**отландиялик Томас Карлайл юз йилдан ортик вақт муқаддам иқтисодиётга “ёқимсиз фан” деб таъриф берганди. Кўпчиликнинг фикрича, бунга сабаб – фаннинг зерикарли ва қизиқарсиз экани, шунингдек, “бир томондан бундай, иккинчи томондан эса шундай” каби иборалар билан тўлалиги. Айтишларича, президент Ҳарри Трумэн ҳам иқтисодиёт фанидаги дудмоллик ва мавҳумликни йўқотиш кераклигини таъкидлаган эмиш. У ўз мамлакатада аниқ-тиниқ фикрга эга бўлган иқтисодчилар бўлишини хоҳлаган. Бирок Карлайл умуман бошқа нарсани назарда тутган эди. У бизга танқислик ҳамма жойда ҳам учрашини уқтирмакчи эди. Чунончи, баъзида бир-биридан кучли хоҳишларимиз орасидан биттасини – дейлик, бугунги ёки эртанги роҳатдан бирини ёхуд ўзаро зиддиятли кадриятлар ва мақсадлар орасидан бирини танлашимизга тўғри келади. Энг муҳими шуки, шотландиялик бу инсон ҳар бир нарсанинг ўзига яраша чиқими мавжудлиги ҳамда меҳнат ва қурбонликларсиз ҳеч нарсага эришиб бўлмаслигини таъкидлаган.

Ишончим комил, кўпчилик иқтисодиёт фани ва иқтисодчиларни ёқимсиз ҳамда ўта зерикарли, деб ҳисоблайди. Иқтисодчиларга берилган таърифлардан бири шундай: “Иқтисодчи рақамларни яхши тушунади, аммо ҳисобчиликка ярамайди”. Иқтисодчилар бунчалик

обрўсизланишининг энг катта сабаблари уларнинг муж-мал тилда ёзишга мойиллиги, мураккаб диаграммалардан тез-тез фойдаланиб туриши ва математикани кўп ишлатишидир. Ҳа, яна бир нарса, улар кўпинча ниманидир билмасликларини тан олишни исташмайди.

Нима учун иқтисодиётни мазах қилишади? Нима учун бу фан билан юзлашган ўқувчиларнинг кўзларидаги нур дарров сўнадиган бўлиб қолди? Фикримча, бунинг сабаблари иқтисодчиларнинг яхши ёза олмаслиги ва иқтисодиётга доир матнларнинг аксарияти математика ҳамда мураккаб диаграммалардан иборат экани билан боғлиқ. Бунинг устига, атиги бир неча иқтисодчигина иқтисодиёт кундалиқ ҳаётимизга қанчалик алоқадорлигини кўрсатишга ёки иқтисодий таҳлилларни нисбатан қизиқарлироқ йўсинда тушунтиришга қодир. Чарльз Уиланнинг ушбу китоби иқтисодиётга оид олдинги тушунчаларнинг барчасини ўзгартириб юборади. Уиланда “Мидас кўли”га ўхшаган қурол бор, десак адашмаган бўламиз. Агар Уиланнинг кўли тиллага тегса, унга жон қиради.

Бу чин маънода нодир китобдир. Унда ҳеч қандай тенгламалар, тушунарсиз атамалар ёки мураккаб диаграммалар йўқ. Иқтисодиётдаги кўплаб ғоялар ортида ҳисоб-китоб ва диаграммалар турган бўлиши мумкин, аммо Уилан уларни осон тилда тушунтириш мумкинлигини исботлади. У иқтисодиётнинг энг асосий ғояларини ажратиб кўрсатади. Уилан “фикрини аниқ усулда етказувчи иқтисодчи” деган тушунчанинг оксиморон эмаслигини яққол кўрсатиб беради.

Бу китобда биз иқтисодчиларга йўналтирилган танқидларнинг жуда кўпи ўринсиз эканига гувоҳ бўламиз. Иқтисодий таҳлил оғир ва мураккаб мавзу – ҳатто кўп ҳолларда физик таҳлиллардан мураккаброқ. Физика сайёраларнинг қуёш атрофида ёки орбитадаги

\* Мидас – юнон мифологиясида тегинган нарсаси олтинга айланадиган қирол. – *Таҳр.*

электронларнинг атом атрофида айланишига ўхшаган тизимларни осонлик билан изоҳлаб беради. Бирок ҳатто табиий фанлар ҳам табиатни тушунишда қийинчиликларга учрайди. Об-ҳавони олдиндан айтиб бериш бунга мисол бўлиши мумкин. Сунъий йўлдошнинг мураккаб кузатувлари ва об-ҳавони олдиндан айтиб беришнинг кучли усуллари борлигига карамай, метеорологлар кўпинча “Эртага об-ҳаво худди бугунгидек бўлади” каби содда башоратлардан нарига ўта олмайдилар. Шубҳасизки, об-ҳавони башорат қилишда инерция моделидан фойдаланилса, энг муҳим жиҳатларнинг барчаси кўздан кочирилади, бироқ, шунга карамай, метеорологлар кўрсатган умумий натижа ўзини оклайди. Агар метеорологлардан глобал исиш каби узок муддатли жараёнлар борасида башорат қилишни сўрасак ва уларнинг фикрларини иқтисодчиларники билан солиштирсак, иқтисодий башорат нисбатан аниқроқдек туюлади.

Иқтисодиёт табиий фанлардан қийинроқ, чунки биз иқтисодиётга оид бирор масала бўйича назорат остидаги лаборатория тажрибаларини ўтказишга олмаймиз. Чунки одамлар ҳар доим ҳам кутилганидек ҳаракат қилмайдилар. Психолог ва иқтисодчиларнинг қимматли билимларини қамраб олган ҳамда инсонларнинг иқтисодий хулқ-атворини ўрганувчи бутун бошли янги йўналиш мавжуд бўлиб, унга анча катта эътибор қаратилмоқда. Бироқ биз ҳали ҳам инсонларнинг хулқ-атворини олдиндан аниқлик билан башорат қилишга қодир эмасмиз. Албатта, ҳамон барча нарсани тушунишдан анча йироқ эканимиз ҳеч нарсани тушунмаслигимизни ҳам англамайди.

Инсонларнинг хулқ-атвори муайян омиллар натижасида юзага келиши маълум. Оддий мантиққа кўра юз берадиган кўплаб доимий ҳолатлар мавжудлигини ҳам биламиз ва албатта, билимимиз кенгайиб бораётганидан мамнунмиз. Ҳар бир савдо-сотик жараёни харидни ўз

обрўсизланишининг энг катта сабаблари уларнинг муж-мал тилда ёзишга мойиллиги, мураккаб диаграммалардан тез-тез фойдаланиб туриши ва математикани кўп ишлатишидир. Ҳа, яна бир нарса, улар кўпинча ниманидир билмасликларини тан олишни ишташмайди.

Нима учун иқтисодиётни мазах қилишади? Нима учун бу фан билан юзлашган ўқувчиларнинг кўзларидаги нур дарров сўнадиган бўлиб қолди? Фикримча, бунинг сабаблари иқтисодчиларнинг яхши ёза олмаслиги ва иқтисодиётга доир матнларнинг аксарияти математика ҳамда мураккаб диаграммалардан иборат экани билан боғлиқ. Бунинг устига, атиги бир неча иқтисодчигина иқтисодиёт кундалик ҳаётимизга қанчалик алоқадорлигини кўрсатишга ёки иқтисодий таҳлилларни нисбатан қизиқарлироқ йўсинда тушунтиришга қодир. Чарльз Уиланнинг ушбу китоби иқтисодиётга оид олдинги тушунчаларнинг барчасини ўзгартириб юборади. Уиланда “Мидас қўли”га\* ўхшаган қурол бор, десак адашмаган бўламиз. Агар Уиланнинг қўли тиллага тегса, унга жон киради.

Бу чин маънода нодир китобдир. Унда ҳеч қандай тенгламалар, тушунарсиз атамалар ёки мураккаб диаграммалар йўқ. Иқтисодиётдаги кўплаб ғоялар ортида ҳисоб-китоб ва диаграммалар турган бўлиши мумкин, аммо Уилан уларни осон тилда тушунтириш мумкинлигини исботлади. У иқтисодиётнинг энг асосий ғояларини ажратиб кўрсатади. Уилан “фикрини аниқ усулда етказувчи иқтисодчи” деган тушунчанинг оксиморон эмаслигини яққол кўрсатиб беради.

Бу китобда биз иқтисодчиларга йўналтирилган танқидларнинг жуда кўпи ўринсиз эканига гувоҳ бўламиз. Иқтисодий таҳлил оғир ва мураккаб мавзу – ҳатто кўп ҳолларда физик таҳлиллардан мураккаброқ. Физика сайёраларнинг қуёш атрофида ёки орбитадаги

\* Мидас – юнон мифологиясида тегинган нарсаси олтинга айланадиган қирол. – *Таҳр.*

электронларнинг атом атрофида айланишига ўхшаган тизимларни осонлик билан изохлаб беради. Бирок ҳатто табиий фанлар ҳам табиатни тушунишда қийинчиликларга учрайди. Об-ҳавони олдиндан айтиб бериш бунга мисол бўлиши мумкин. Сунъий йўлдошнинг мураккаб кузатувлари ва об-ҳавони олдиндан айтиб беришнинг кучли усуллари борлигига қарамай, метеорологлар кўпинча “Эртага об-ҳаво худди бугунгидек бўлади” каби содда башоратлардан нарига ўта олмайдилар. Шубҳасизки, об-ҳавони башорат қилишда инерция моделидан фойдаланилса, энг муҳим жиҳатларнинг барчаси кўздан кочирилади, бироқ, шунга қарамай, метеорологлар кўрсатган умумий натижа ўзини оқлайди. Агар метеорологлардан глобал исиш каби узоқ муддатли жараёнлар борасида башорат қилишни сўрасак ва уларнинг фикрларини иқтисодчиларники билан солиштирсак, иқтисодий башорат нисбатан аниқроқдек туюлади.

Иқтисодиёт табиий фанлардан қийинроқ, чунки биз иқтисодиётга оид бирор масала бўйича назорат остидаги лаборатория тажрибаларини ўтказишга олмаймиз. Чунки одамлар ҳар доим ҳам қутилганидек ҳаракат қилмайдилар. Психолог ва иқтисодчиларнинг қимматли билимларини қамраб олган ҳамда инсонларнинг иқтисодий хулқ-атворини ўрганувчи бутун бошли янги йўналиш мавжуд бўлиб, унга анча катта эътибор қаратилмоқда. Бироқ биз ҳали ҳам инсонларнинг хулқ-атворини олдиндан аниқлик билан башорат қилишга қодир эмасмиз. Албатта, ҳамон барча нарсани тушунишдан анча йироқ эканимиз ҳеч нарсани тушунмаслигимизни ҳам англатмайди.

Инсонларнинг хулқ-атвори муайян омиллар натижасида юзага келиши маълум. Оддий мантиққа кўра юз берадиган кўплаб доимий ҳолатлар мавжудлигини ҳам биламиз ва албатта, билимимиз кенгайиб бораётганидан мамнунмиз. Ҳар бир савдо-сотик жараёни харидни ўз

ичига олиши ҳамда фойда келтириши аниқ бўлган имкониятлар камдан-кам ҳоллардагина эътибордан четда қолиши бизга маълум – бу назария ортидаги асосий ғоя шуки, қимматли қоғозлар бозори юқори самарадорликка эга.

Иқтисодиёт қанчалик тушунарсиз бўлмасин, ҳаётимизга кўрсатадиган муайян таъсири мавжуд ва у ҳукуматнинг маълум бир сиёсатни шакллантиришида муҳим роль ўйнайди. Иқтисодчилар ҳукуматнинг барча тармоқларига таъсир ўтказишади. Инфляцияни четлаб ўтиб иқтисодий ўсиш ва йирик миқдордаги иш ўринлари яратилишига хизмат қилиш анчадан бери ҳукумат иқтисодчиларининг вазифаси бўлиб келган. 1992 йилги сайловолди кампаниясида Билл Клинтоннинг энг муваффақиятли шиори нима бўлганини эслайсизми? “Ҳамма гап иқтисодиётда, тентак!” Рақобатни кучайтириш ва монополияларни чеклаш (Адлия вазирлиги), атроф-муҳит зарарланиши (Атроф-муҳитни асраш агентлиги) ва тиббий ёрдам билан таъминлашни (Соғлиқни сақлаш хизмати) назорат остига олиш каби фаолият турлари билан шуғулланадиган идоралар, албатта, иқтисодий омилларни ҳам ҳисобга олишлари керак. Аслида, деярли ҳар қандай сиёсий қарор (хоҳ ижтимоий масалалар, хоҳ солиқ, хоҳ халқаро, хоҳ қишлоқ хўжалиги ёки миллий хавфсизлик масалаларига оид бўлсин) муайян иқтисодий оқибатларга олиб келади. Сиёсатчилар иқтисодчиларнинг бу каби муаммоларни ечиш қобилиятига қанчалик шубҳа билан қарамасин, уларнинг маслаҳатларини эътиборсиз қолдиришмайди. Худди шу мавзуда Жон Майнارد Кейнес шундай деб ёзган эди: “Назария эмас, балки амалиёт билан шуғулланадиган киши интеллектуалларнинг ғоялари билан ўралашишимга унчалик ҳам ҳожат йўқ, деб ҳисоблаши мумкин. Бундай фикрдагилар қайсидир марҳум бирон-бир иқтисодчига тегишли ғояларнинг қулидир. Ҳукуматни телбалар бошқарса, ўз жоҳиллигию

зулмини ўтмишдаги олимнинг фикрлари билан оқлашади”.

Иктисодчиларнинг таъсири бизнес ва молия соҳаларида ҳам кенг тарқалган. “Fidelity Magellan” жамғармасининг собиқ менежери Питер Линч шундай деганди: “Агар иктисодчи билан ўн тўрт дақиқа суҳбатлашсангиз, ўн икки дақиқангизни бекорга сарфлаган бўласиз”. Масаланинг кинояли жиҳати шундаки, профессионал кўшма фонд менежерлари муттасил равишда молиячилар ишлаб чиққан усулларга кўра баҳолаб борилади. Бундан ташқари, иктисодчилар бизнесга оид бошқа кўплаб қарорлар қабул қилинишига ҳам таъсир кўрсатади. Улар “General Motors” компаниясидан тортиб “Procter & Gamble” компаниясигача бир-биридан фарқли ширкатлар маҳсулоти учун талаб миқдорини ҳисоблаб чиқадилар. Уларнинг катта қисми стратегик режалашдан бошлаб ресурслар назоратигача бўлган бизнесга кўмаклашувчи консалтинг фирмаларида ишлайди. Улар фойда ва таваккаллар ўртасидаги тафовутни таҳлил қилиб, инвестор фирмалар учун қимматли қоғозларга сармоя киритишга ёрдам берадилар. Шунингдек, улар корпорациялардаги молиявий ишлар бўйича масъул раҳбарлар учун акциялар нарҳига қарздорликнинг таъсири ва дивиденд сиёсати бўйича маслаҳат берадилар. Асосан, йирик опцион айирбошлаш платформаларида савдо қиладиганлар иктисодий моделлар асосида ишловчи, опционнинг олдисотди нарҳини айтиб турадиган қўл компьютерлардан фойдаланади. Ҳақиқат шуки, иктисодий таҳлил нафақат сиёсий етакчилар, балки сармоядорлар ҳамда ишлаб чиқарувчилар учун ҳам жуда фойдалидир.

Шунингдек, иктисод кундалик ҳаётимиздаги чигалликларни ойдинлаштиради – буни оддий истеъмолчилар ҳам тушуниши мумкин. Нима учун саломатлик суғуртасини сотиб олиш бунчалик қийин? Катта йўл бўйлаб кетар эканмиз, нега айнан “McDonald’s” рестора-



нига келиб тўхтаймиз? Бошқа кўплаб тамаддихоналар янада яхшироқ гамбургер тайёрлаши мумкин-ку. Нима учун кўплаб одам айнан “нуфузли” институтларга хужжат топширади? Ахир арзонроқ нархларда ўша институтлар каби яхши таълим берадиган олийгоҳлар ҳам бор-ку. “Тескари танлов”, “ижтимоий неъматлар”, “махбус дилеммаси” каби тушунчалар кундалик ҳаётимиз билан қандай алоқадорликка эга экани тўғрисида ҳеч ўйлаб кўрганмисиз? Шу ва бошқа мавзулар ушбу ажойиб китоб ичидан ўрин олган.

Ўнта иқтисодчидан битта саволга ўн хил жавоб оласан, дейишади. Гаров ўйнашим мумкинки, ўнта иқтисодчидан: “Нима учун Нью-Йорк шаҳрида квартиралар ва таксилар етишмовчилиги кузатилади?” – деб сўрасангиз, ушбу саволга ўналаси ҳам: “Такси ҳайдаш рухсатномалари сонига чеклов ўрнатилгани ва ижара назорати такси хизматлари ҳамда тураржойни етарли миқдорга етишдан чеклаб тургани туфайли”, – деб жавоб беради. Иқтисодчиларнинг барчаси умумий фикрда бўлган кўплаб масалалар мавжуд. Иқтисодчиларнинг мутлақ кўпчилиги халқаро савдо мамлакатларнинг яшаш стандартларини кўтаришига, четдан киритиладиган маҳсулотларга солинган бож тўлови эса халқнинг зарарига ишлашига ишонади. Шунингдек, иқтисодчиларнинг аксарияти яқдиллик билан қабул қиладиган яна бир фикр бор: ижара назорати уй-жойнинг сони ва сифати камайиб кетишига олиб келади. Аксар иқтисодчилар 2001 йил 11 сентябрдаги даҳшатли воқеа иқтисодий фаолликнинг камайиб кетишига олиб келишини бир овоздан башорат қилишган эди. Тажрибамдан келиб чиқиб айтишим мумкинки, иқтисодчилар орасидаги тафовут (улар хоҳ консерватив республикачи бўлсин, хоҳ либерал демократ бўлсин) ўзаро ва бошқа соҳа вакиллари ўртасидаги тафовутдан кўра кичикроқ. Ўзаро қарама-қарши сиёсий қарашларга эга иқтисодчилар кўп масалаларда яқдил фикрга эгалар.

Иккала партия билан ҳам яхши муносабатда бўлган иқтисодчилар кўпинча сиёсатчиларнинг икки партияли коалициясига қарши бирлашади.

Шу сабабли ҳам иқтисодчилар дунёга бошқача назар билан боқишларига ва муаммоларни ҳал этишда ўзгача ёндашишларига ишонаман. Иқтисодчидек ўйлаш талаб ва таклиф каби соддалаштирилган моделлар билан ишлашда дедуктив фикрлаш демакдир. Шунингдек, иқтисодчи каби ўйлаш чекланган шароитда нималарни айирбошлаш кераклигини аниқлашни ҳам ўз ичига олади. Бунда бир танловнинг чикими бошқа муқобил танлов келтириши мумкин бўлган кирим билан ўлчанади. Самарадорлик асосий мақсад этиб белгиланади, яъни чекланган манбалар орқали эгаллаш мумкин бўлган энг катта фойда кўзланади. Бу ерда маржиналистик ёки босқичма-босқич ёндашувни қўллаш лозим. Бундай ёндашувларда кўшимча маблағ киритиш эвазига қанча даромад кўриш мумкинлиги ҳисобланади. Манбалардан турлича фойдаланиш ҳисобга олинади ва исталган натижага эришиш учун турли вариантлар кўриб чиқилади (ҳар хил манбалар ўртасида турли ўрин алмаштиришлар орқали). Ниҳоят, иқтисодчи “инсонларга танлаш имкони берилгандагина фаровонлик ошиши мумкин, рақобатчи бозорлар эса одамларга танлов имкониятини берадиган самарали механизм” деган фикрга ишонади. Барча иқтисодий муаммолар норматив масалалар (қандай бўлиши лозимлиги тўғрисидаги қарашлар)дан иборат бўлса, иқтисодчи каби ўйлаш эса таҳлилий ёндашувни ўз ичига олади. Таҳлилий ёндашув одатда “қиймат” масаласига доир муаммоларни ҳисобга олмайди ёки уларнинг аҳамиятини пасайтириб кўрсатади.

Китоб айти шу жиҳатлари билан ўзгача. У ҳам кенг қамровли, ҳам холисликни сақлай олган. Китоб эркин бозорнинг ҳаётимизни яхшилаш йўлидаги афзалликларини эътироф этиб, нима учун марказлашган иқтисодиёт охир-оқибат халқнинг фаровонлик даража-

сини пасайтиришини тушунтиради. Шу билан бир қаторда, ижтимоий хизматлар билан таъминлаш ҳамда бозорларга шароит яратиб бериш учун қонуний андозани белгилашда ҳукуматнинг роли қанчалик муҳим экани тасвирлаб берилган. Шунингдек, эркин бозор иқтисодиёти атроф-муҳитга зарар келтирадиган ёки хусусий бозорлар мамлакат фуқаролари истайдиган баъзи маҳсулотларни ишлаб чиқара олмайдиган вазиятларни тўғрилашда ҳукуматнинг роли тан олинмоқда. Эркин бозорлар келтириб чиқарадиган бу каби ташқи муаммолар содир бўлганда вазиятни тўғрилаш ҳукуматнинг зиммасида. Китобда бу ҳам алоҳида эътироф этилган.

Ҳеч ўйлаб кўрганмисиз, нима учун жун ишлаб чиқарувчи чорвадорлар йиллар давомида федерал ҳукуматдан субсидия олган? Уилан сиёсат ва иқтисод қандай қилиб бу каби вазиятларни келтириб чиқаришини тушунтириб беради.

Айтайлик, Бен Бернанке нима учун Америкадаги иккинчи энг қудратли инсон сифатида тан олинишини биласизми? Уилан пул-кредит сиёсатининг иқтисодга таъсирини оддий тушунтиради. Ёки “Ғаройиб гаров” (“Trading Places”) фильми сўнгида “ёмон одамлар фьючерс товарлар бозоридан\* мутлақо чиқариб ташлангани сабабини сира тушуниб етмасам керак” деб ўйлаганмисиз? Бирок Уилан бозорнинг талаб ва таклиф назариясини мутлақо тушунарли тарзда изоҳлайди. Глобаллашувга қарши намойишлар уюштирувчиларнинг гапида жон бор бўлиб, ривожланган ёки ривожланаётган мамлакатлар камроқ иқтисодий интеграция билан яхшироқ тараққий этса-чи, деб ўйлаб кўрганмисиз? Уилан ушбу гумонларга юқори аниқлик билан жавоб беради. Газета ўқиётиб, бугунги иқтисодий муаммолар борасидаги баҳс-мунозараларга кўзингиз туш-

\* Маҳсулотлар олдиндан белгилаб қўйилган нархда сотиладиган ёки сотиб олинадиган бозор. – Таҳр.

са, келтирилган аргументларнинг тартибсизлигидан чалкашиб кетасизми? Уилан иктисодий терминларни тушунтириб, муҳим сиёсий муаммоларнинг моҳиятини очиб беради. Бу жараёнда у “ёкимсиз” сифатини олган соҳани жонли ва кизиқарли иктисодиётга, сиёсатни эса миллатга доир муҳим масалага айлантиради.

Мароқ билан ўқиладиган ушбу китоб ўқувчида иктисодий саводхонлик ошишига хизмат қилади. Китобхонни фаннинг туб моҳияти билан юзлаштириб, куннинг энг муҳим иктисодий муаммоларини тушунадиган ўқимишли фуқарога айлантиради. Уилан иктисодиётни чизма, диаграмма ва тенгламаларсиз ҳам тушунтириб бериш мумкинлигини исботлаб беради. У иктисодий таҳлилни жуда ҳам кизиқарли услубда изоҳлайди. Бу китоб коллеж ва институтларнинг иктисодиёт курслари учун анча фойдали қўшимча дарслик бўла олади. Энг муҳими – иктисодиётни ўта зерикарли ва миждов фан сифатида кўрган ҳамда уни ўрганишдан бош тортган инсонларнинг қарашларини ўзгартириб юборишга қодир. Ўзим ҳам иктисодиёт билан таништирадиган китоб ёзишни кўп ўйлардим, бироқ доим бошқа лойиҳалар билан бандлигим бунга имкон бермас эди. Бу мавзуда китоб ёзганимда, мана шундай китоб ёзишни истардим.

*БЁРТОН Г. МАЛКИЕЛ,  
Принстон, Нью-Жерси  
2010 йил, январь*

# Кириш

**Ж**уда ҳам таниш бир ҳолат ҳақида айтиб берай. Американинг йирик университетларидан бирида битирувчи талаба каттакон маъруза залидаги доскага турли тенгламалар ёзиб, чизмаларни чизмоқда. Эҳтимол, у инглиз тилида равон гапирар, балки унчалик равонмасдир ҳам. У ёзаётган маълумотлар эса зерикарли ҳисоб-китоблардан иборат. Имтиҳон вақти келганда талабалардан ялпи харажат функцияларини фарқлаш ёки талабнинг эгри чизигини чиқариб бериш сўралиши мумкин. Бу бошланғич иқтисодиётдир.

“Иқтисодиётнинг қайси асосий қоидаларига риоя қилмаслик Совет Иттифоқини муқаррар ҳалокатга етаклади?” (Ресурсларни нарх-навосиз система асосида тарқатиш узоқ муддатли жараёнда ҳаддан зиёд машаққатга айланади); “Чекувчилар чекмайдиганларга қандай иқтисодий фойда келтиришади?” (Чекувчилар нисбатан тезроқ вафот этишади ва чекмайдиганларнинг ижтимоий ҳимоя ҳамда нафақадан кўпроқ фойдаланиб қолишига йўл очиб беришади); “Нега оналик таътили учун кўпроқ муддат бериш аёллар зарарига ишлайди?” (Ишга ёлловчилар ёш кизларни ишга олишда дискриминацияга йўл қўйишлари мумкин) каби саволлар талабалардан камдан-кам ҳолларда сўралади.

Баъзи талабалар фанни узоқ вақт ўрганиб, кенг фикрлайдиган бўлишади. Аммо талабаларнинг кўпчилиги бу йўлдан бормайди. Буни қарангки, энг ақлли, билимли

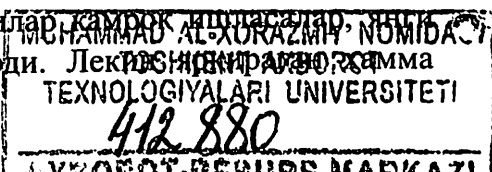
ва қизиқувчан талабалар бошланғич иқтисодиёт дарсларида қийналади. Иқтисодиёт дарслари тугаганда ўзида йўқ қувонадиган бундай талабалар бу фан билан умрбод хайрлашади. Иқтисодиёт эслаб қолиш талаб қилинадиган ва келажакда деярли керак бўлмайдиган маълумотларни ўргатувчи қиммат каби машаққатли фанлар билан бир қаторга қўйилади. Шунинг учун аксарият истеъдодли талабалар биринчи курслигидаёқ бу фандан ўзини четга олади. Бундай шармандали ҳолат икки салбий оқибатга олиб келмоқда.

Биринчидан, илмга ташна кўплаб талабалар ҳаётимизнинг деярли барча соҳаларига алоқадор ва кишини ўйлашга ундайдиган кучли фанни назардан четда қолдирипти. Ваҳоланки, иқтисодиёт органлар трансплантациясидан тортиб, позитив дискриминациягача бўлган турли-туман муаммоларни қамраб олади. Бу каби масалаларни тушунишда иқтисодиётнинг роли катта. Ушбу фан баъзида интуицияга таянса, бошқа ўринларда унга мутлақо қарши боради. Иқтисодиёт кўплаб буюк мутафаккирларни етиштирган. Улардан Адам Смит ва Милтон Фридманга ўхшаганлар жамоатчилик эътиборига тушган бўлса, Гэри Беккер ва Жорж Акерлоф каби олимлар ўз академик доирасидан ташқарида танилмади. Фуқаролар уруши ёки Самуэл Жонсоннинг таржимаи ҳоли ҳақидаги китобни завқу шавқ билан ўқиб чиқадиган одамлар бор, аммо иқтисодиёт фанига келганда, улар ўзини олиб қочишга одатланиб қолган. Аслида эса бу фан қийин эмас, аксинча, жуда марокли.

Иккинчидан, ҳатто энг зеҳдли фуқароларимизнинг кўпида иқтисодий савод йўқ. Оммавий ахборот воситалари умумжаҳон молиявий инқирози даврида АҚШ ҳукуматининг тутган чора-тадбирларида муҳим роль ўйнаган Федерал захира тизимини қайта-қайта эътироф этади. Аммо Федерал захира тизими айнан нима билан шуғулланишини қанча одам билади? Ҳаттоки кўплаб

сиёсий етакчиларимиз ҳам иктисодий билимларга муҳтож. Масалан, Дональд Трамп глобаллашув туфайли Америкадаги иш ўринлари камайиб кетаётгани, натижада кашшоклик ва ишсизлик янада кўпаяётганини бир неча бор таъкидлаган. Бозор иктисодиётига асосланган ракобатда бўлганидек халқаро савдода ҳам кимдир мағлуб бўлиши рост. Бироқ халқаро савдонинг кенг ёйилиши аҳволнинг ёппасига ёмонлашувига олиб келади, деган қараш нотўғри. Аслини олганда, халқаро савдонинг салбий оқибатларидан хавотирланиш Америка ҳарбий дегиз кучларини узок масофага сузиш хавфидан огоҳлантириш билан баробар. Умрим давомида мен эшитган энг баландпарвоз ва ноодатий фикрлар 1992 йилдаги сайловда учинчи номзод бўлган Росс Перога тегишли (Билл Клинтон ва Ҳ. У. Буш асосий кандидатлар бўлган). Перо президентлик дебатларида “Шимолий Америка эркин савдо шартномаси” Қўшма Штатларнинг “қонини сўрувчи” битим экани ҳақида жон куйдириб гапирганди. Уни АҚШдаги иш ўринлари камайиб, бунинг ҳисобига Мексикада бўш иш ўринлари яратилиши хавотирга солганди. У қанчалик таъсирли гапирган бўлмасин, фикрлари иктисодиётга зид эди. У хавотирланган ҳолат рўй бермади.

Перо кампанияси, ўзининг таъбири билан айтганда, “ов қилишни билмайдиган ит” эди. Бироқ бу сайловларда ютиб чиқадиган дунё етакчилари иктисодиётнинг асосий тамойилларини яхши тушунади, дегани эмас. 2000 йилда Францияда ишсизлик фоизи икки хонали рақамга келиб қолган ва ишсизлик сурункали равишда кўпайиб бораётган эди. Бунга жавобан Франция ҳукумати муаммони ҳал этиш учун 2000 йилда янги дастур ишлаб чиқди. Социалист ҳукумат бир ҳафталик иш максимумини ўттиз тўққиздан ўттиз беш соатга туширди. Уларнинг мантиғига кўра, ишчилар камроқ ишласалар, янги иш ўринлари ҳосил бўларди. Лекциянинг асосий жамма



нарса ҳам олтин бўлавермайди. Бундай сиёсат маълум даражада жозибали туюлади, худди захарни сўриб олишда зулукдан фойдаланишганидек. Афсуски, зулукдан фойдаланиш ҳам, ҳафталик иш соатларини камайтириш ҳам узоқ истикболда фақат ва фақат зиён келтиради.

Тилга олинган французча сиёсат “иқтисодиётда иш ўринлари сони аниқ белгиланган, демак, уларни оқилона тақсимлаш мумкин” деган янглиш тасаввур устига қурилган эди. Бу ғирт сафсата. Нега десангиз, Америка иқтисодиётида охириги ўттиз йил мобайнида интернет билан алоқадор миллионлаб янги касблар пайдо бўлди – бу касблар 1980 йилгача нафақат мавжуд бўлмаган, балки улар пайдо бўлишини ҳеч ким тасаввур ҳам қилмаганди. Барчаси ҳукумат иш соатлари миқдорини ўзгартиришга уринмаган бўлса ҳам пайдо бўлди.

2008 йилда Николас Саркози бошчилигидаги Франция ҳукумати компания ва ишчиларга ҳафтасига ўттиз беш соат ишлаш чекловидан воз кечган ҳолда шартнома тузишга қонуний рухсат берди. Иш соатларини чеклаш сиёсати ишсизлик муаммосига ҳеч қандай ёрдам бермагани бу қарорнинг асосий сабаби эди. Бирорта ақли расо иқтисодчи “иш соатларини камайтириш ишсизликни камайтиради” деб ўйламаганди ҳам (бирок сиёсатчилар ва уларни сайлаганлар мутахассисларнинг маслаҳатларини эшитишни истамаган).

Америка ҳам иқтисодий муаммолардан холи эмас. 1999 йилда Сиэтлда илк бора антиглобалистлар намоишига чиқишди. Улар Жаҳон Савдо Ташкилоти анжуманига қаршилик кўрсатиш мақсадида деразаларни синдириб, машиналарни ағдар-тўнтар қилиб ташлашди. Намойишчилар ҳақмиди? Глобаллашув юқори суръатда ривожланиб бораётган халқаро савдо атроф-муҳитга салбий таъсир этиши, ривожланаётган мамлакатлардаги ишчилар эксплуатация қилиниши ва ҳар бурчакда “McDoald’s” тамаддихоналари қурилишига олиб кела-



дими? Ёки “New York Times” колумнисти Томас Фридман намоишни “Ернинг ясси эканини даъво қилувчилар, протекционист\* қасаба уюшмаларининг аъзолари ва ўзининг 1960-йиллардаги наркотик дозасини излаб юрган ғўр ўсмирлар жамланган Нух кемаси” дея таърифлаганида ҳақмиди?<sup>1</sup>

2016 йилги президентлик сайловида Дональд Трамп демократ Билл Клинтон президентлиги даврида имзоланган “Шимолий Америка эркин савдо шартномаси” ва “Тинч океандаги ҳамкорлик битими”ни қоралайди. Трампнинг танқидлари иқтисодий жиҳатдан ўринлимиди ёки бу фақатгина сиёсий ўйиннинг бир қисми эдими? (Ҳиллари Клинтон Обама маъмурияти давридаги давлат қотиби сифатида “Тинч океандаги ҳамкорлик битими”ни қўллаб-қувватлаган, “Шимолий Америка эркин савдо шартномаси” эса Ҳиллари Клинтоннинг турмуш ўртоғи Билл Клинтон президентлиги даврида қабул қилинган.) Бу саволга жавобни 12-бобни ўқиб, билиб оласиз.

Даромад тенгсизлиги замонимизнинг долзарб муаммосига айланди. Шахсий компьютер, интернет, сунъий интеллект ва бошқа технологиялар иқтисодимизни кескин ўзгартириб, ғолиблар ва мағлублар юзага келишига сабаб бўлмоқда. Шунга қарамай, иқтисоднинг асоси ўзгармаган. Фойда келтирадиган кўникмаларга меҳнат бозорида талаб ҳар доим бўлган, бу бейсбол тўпини соатига 163 км тезликда учадиган қилиб улоқтириш ёки халқаро корпорацияни бошқариш бўладими – фарқи йўқ. Аммо технологиялар ва глобаллашув энг малакали ишчилар (янги технологиялар самарадорликни янада оширади) ва кам малакали ишчилар (машиналар уларнинг ўрнини босиши эҳтимоли катта) ўртасидаги тафовутни катталаштирмоқда. 6-боб иқтисодиётнинг (ва кўпинча сиёсий баҳсларнинг) асосий саволига жавоб қидиради:

\* Протекционистлар – давлат ички бозорни чет эл рақобатидан ҳимоя қилиши керак, деб ҳисоблайдиганлар. – Таҳр.

нега айримлар юзлаб миллион доллар топса, бошқалар камбағалликдан чиқиш учун етарлича пул топа олмайди.

Мен китоб борасида биттагина ваъда бераман: унда ҳеч қандай чизма, диаграмма ва ҳисоб-китоблар бўлмайди. Буларнинг барчаси иқтисодиётда ўз ўрнида қўллангани маъқул. Аслини олганда, математика оламни тушунтиришнинг энг оддий, шу билан бирга, энг зукко йўлини таклиф эта олади (об-ҳавонинг қанчалик илик ёки салқинлигини айтишдан кўра ташқарида етмиш икки градус дейиш кўпроқ аниқликка эга бўлгани каби). Бироқ моҳиятан иқтисодиётдаги энг муҳим ғоялар асосан интуитив тарзда туғилади. Интуитив ғояларнинг кучи кундалик муаммоларни ҳал этишда мантиқ ва пухталиқдан усталик билан фойдаланишдадир. Бостон университети назарий иқтисодчиси Гленн Лоури таклиф этган қуйидаги фикр ҳақида ўйлаб кўринг: ўнта номзод бор ва улар битта бўш иш ўрнини эгаллаш учун ҳаракат қилмоқда. Номзодларнинг тўққизтаси оқ танли, биттаси эса қора танли. Ишга олувчи компаниянинг сиёсатига кўра, номзодларнинг барчаси тенг қобилиятларга эга бўлса ҳам, озчилик қатламдан чиққан номзод ишга олинади.

Вазиятнинг давомини тасаввур қилиб кўринг: ўнта номзод орасида иккита энг кучли номзод мавжуд – бири оқ танли ва иккинчиси қора танли. Компания сиёсатига кўра, қора танли номзод ишга олинади. Иқтисодчи Лоури (унинг ўзи ҳам қора танли) ушбу вазиятни келтириш орқали дарров хаёлга келмайдиган, лекин оддий бир фикрни тушунтирмоқчи: аслида биттагина оқ танли номзод компаниянинг ушбу сиёсатидан жабр кўрди, қолган саккиз номзод эса қобилият жиҳатидан оқсагани учун барибир бу ишни қўлга кирита олмасди. *Шундай бўлишига қарамай, оқ танли номзодларнинг тўққизтаси ҳам бирдек асабийлашади ва “дискриминация қурбони бўлдим” деб ўйлайди.* Лоури озчиликларни қўллаб-қувватлаш сиёсатига душман эмас. У шунчаки бу борадаги

бахс-мунозараларга янгича ёндашди холос. Ахир кўри-  
ниб турибдики, позитив дискриминация сиёсати иркий  
муаммоларни ҳал этиш ўрнига бундай муаммолар янада  
кучайишига сабабчи бўлиши мумкин экан.

Ёки суғурта компаниялари туғуруқдан сўнг аёллар-  
нинг шифохонаги бир эмас, икки кечаси учун тўловлар-  
ни қоплаши тўғрисида янграб турадиган таклифларни  
олайлик. Президент Билл Клинтон бу муаммони жиддий  
деб ҳисоблаган ва 1998 йили Конгрессга қилган муро-  
жаатида уни ҳал қилишга ваъда берган. Бироқ бундай  
режаларни амалга ошириш осон эмас. Одатда шифохо-  
нада қўшимча яна бир кун қолишга ҳеч қандай тиббий  
эҳтиёж бўлмайди, устига-устак, бу қимматга тушиб ке-  
тади. Шунинг учун ёш оналар қўшимча кун учун тўлов  
қилишни истамайди, суғурта компаниялари ҳам улар учун  
бу ортиқча чиқимни қоплашни хоҳламайди. Агар суғур-  
та компанияларига шу каби ёки бошқа бирон-бир мажбу-  
рият қонунан юклатилса, ортиқча чиқимни суғурталаш  
тўловини ошириш эвазига қоплаб оладилар. Лекин су-  
ғурта нархлари ошса, зўрға кун кўрадиган одамлар соғ-  
лиғини суғурталашга имкон тополмайди. Шундай қилиб,  
масала бундай: биз кўплаб оналарга қулайлик яратиб  
бериш йўлида у бошқа одамларнинг соғлиғи ҳимоясиз  
қолишига олиб келадиган қонун чиқаришга тайёрмизми?

Бир томоннинг зарари бошқа томоннинг фойдасига  
ишлайдиган ушбу вазият Америкада соғлиқни сақлаш  
ислоҳоти ҳақидаги баҳс-мунозараларда доим улкан ре-  
зонанс келтириб чиқаради. Соғлиқни сақлаш тизими қў-  
шимча қулайликларга қафолат беришда қанчалик кўп  
сахийлик қилса, суғурта нархи шунча ошаверади. Буни  
ҳукумат йўлга қўядими, йўқми – аҳамиятсиз, ҳолат худди  
шундайлигича қолаверади. Аслида, соғлиқни сақлаш  
tizими билан боғлиқ энг муҳим саволга жуда оз эътибор  
берилади. Масалан, қиммат тиббий технологиялар кў-  
пайиб кетган. Уларнинг баъзилари зўр натижаларга

олиб келса, баъзилари ҳеч қандай фойда келтирмайди. Шундай экан, ўз нархига арзийдиган муолажаларга “ҳа”, арзимайдиганларига эса “йўқ” дейдиган тизимни қандай қилиб яратамиз?

Иқтисодиёт илми Республикачилар партияси учун яхшигина реклама холосми? Ундай эмас. Ҳаттоки иқтисодиёт бўйича Нобель лауреати ва эркин бозор иқтисодиётининг асосий тарғиботчиси бўлган Милтон Фридман ҳам тартибга солинмаган бозор жиддий салбий оқибатларга олиб келиши ҳақидаги фикрга қўшилган бўларди. Америкаликларнинг автомобилларга ўчлиги ҳақида ўйлаб кўринг. Муаммо биз машиналарни ёқтиришимизда эмас, балки машинани сотиб олаётганимизда, автомобиль ҳайдашимиздан юзага келадиган барча зарарли оқибатларни қоплайдиган даражада пул тўламаслигимизда. Тўғри, биз машинани сотиб оламиз, унинг суғуртаси, ёнилғиси ва қўшимча харажатлари учун пул сарфлаймиз. Лекин автомобилимиздан чиқадиган захарли тутун, биз келтириб чиқарадиган тирбандликлар, йўлларга етказиладиган зарар ёхуд кичикроқ машиналардаги ҳайдовчиларга хавф туғдирганимиз учун биздан тўлов талаб этилмайди. Натижада эса отасининг кредит картасини ўғирлаб, кечаси айланишга чиқиб кетган шўх боланинг ҳолатига ўхшаш вазият содир бўлади: агар ўз чўнтагимиздан тўлаш керак бўлса, ҳеч қачон қилмайдиган харажатларимизга бошқалар ҳисобидан бемалол пул сарфлаймиз. Катта-катта машиналарни ҳайдаймиз, жамоат транспортига минмаймиз, шаҳар ташқарисидаги чеккароқ жойларга кўчиб ўтамиз ва у ердан узок масофаларга машина ҳайдаймиз.

Инсонлар ўзларининг бундай ҳатти-ҳаракатлари учун ҳеч нима тўламайди, бироқ жамият бунинг бадалини ҳаво ифлосланиши, глобал иссиқ, тирбандликлар ва шаҳарларнинг тартибсиз кенгайиши билан тўлайди. Долзарблашиб бораётган ушбу муаммонинг ечимини ҳу-

куматнинг иктисодга аралашувини чеклаш тарафдорлари бўлган консерваторларнинг одатий жавобларида учрата олмайсиз. Ечим эса машиналар ва ёнилғига юқорирок миқдордаги солиқлар жорий этишдир. Шундай чораларни кўрсаккина, енгил автомобиль ёки баҳайбат йўлтанламасни миниш харажати жамиятга етказиладиган зарар билан мутаносиб бўлади (ушбу мавзунини учинчи бўлимда таҳлил қиламиз). Жамоат транспорти учун катта субсидиялар берилиши эса машина ҳайдамайдиган ва бу билан бизни ортикча тирбандликлардан асраб қоладиган одамлар учун муносиб мукофот бўларди.

Айтганча, иктисодчилар дискриминация каби ижтимоий муаммолар бўйича энг долзарб тадқиқотларни ўтказишган. Бутун дунёда симфоник оркестрлар азалдан аёлларга нисбатан дискриминация қилиб келганми? Ҳарвард иктисодчиси Клаудиа Голдин ва Принстон университети иктисодчиси Сесилиа Роуз буни аниқлашнинг янги усулини ўйлаб топишди. 1950-йилларда Америка оркестрларида “парда ортидаги” чиқишлар ўтказила бошланди. Яъни оркестр аъзолари сахна ортидан туриб мусиқа чалишарди. Ҳакамлар мусиқачиларнинг кимлиги ва жинсини билмаган. Аёллар сахна ортидан туриб ижро қилганда, сахнада – ҳакамлар кўз ўнгида ижро қилган пайтдагидан кўра яхшироқ баҳоланганми? Ҳа, худди шундай. Ижрочининг шахсияти номаълум бўлган чиқишлар кенг тарқалганидан сўнг аёллар биринчи турдан ўтиши эҳтимоли қарийб эллик фоизга, финалга чиқиши эҳтимоли эса бир неча баробарга ошганди.<sup>2</sup>

Иктисодиёт кўлимизга кучли (ҳар доим ҳам мураккаб бўлмайдиган) таҳлил этиш воситаларини тутказди. Бу воситалардан ҳодисаларнинг сабабларини изоҳлаш учун фойдаланиш мумкин. Шунингдек, улар атрофга назар солиб, дунёни тушунишда ва йирик сиёсий ўзгаришларнинг оқибатларини олдиндан башорат қилишда ҳам ишлатилади. Иктисодиёт худди тўртинчи кучига

ўхшайди: бепарво бўлсангиз, бошингизга олма тушиши тайин.

“Lehman Brothers” сармоя банкининг муваффақият-сизликка учраши иқтисодий инкирозга сабаб бўлди ва банк 2008 йил 15 сентябрда ўзининг банкротликка учраганини эълон қилди. Катта депрессиядан кейин энг улкан зарар келтирган иқтисодий инкироз мана шу бўлди, десак, муболаға бўлмайди. Бу қандай содир бўлди? Қандай қилиб ўз фаровонлигини таъминлаш йўллари яхши тушуниши лозим бўлган кўплаб миждозлар уй-жой бозоридаги “пуфак” ёрилиб кетишининг қурбони бўлди? Уларга қарз берган тентаклар ким экан? Нима учун “Wall Street” таъминланган қарз облигациялари ҳамда дефолт свопларини яратди ва нима сабабдан улар молия тизими учун ғоят хатарли бўлиб чиқди?

Иккинчи бўлимда безътибор хатти-ҳаракатлар иқтисодий инкирозга етаклашини тизимдаги рағбатларнинг хусусиятларига қараб олдиндан билиш мумкинлиги батафсил ҳикоя қилинади. Ипотека брокерлари нима учун бемулоҳазалик билан жуда кўп қарз бериб юборди? Чунки пуллар ўзлариники эмасди! Пулларни қарз берувчи банклар комиссия асосида тўлаган. Ипотека қарзлари қанча кўп ва йирик бўлса, брокерларнинг фоиз бўйича даромадлари ҳам шунча кўп бўлади.

Савол туғилади: банклар нима учун ўз капиталининг катта қисмини ишлатишда таваккал қилишга тайёр эди? (Айниқса, уларга миждоз топиб келган ипотекачи брокерларнинг мотивациясини ҳисобга олсак.) Чунки банклар одатда ўз ипотекаларининг асосий қисмини “сотишади”, яъни бирорта сармоядордан у келажакдаги ипотека тўловларидан келадиган даромадни эгаллаши эвазига катта миқдорда нақд пул олишади. (Бу коптокни

\* Иқтисодий пуфак – кўпинча бозордаги саросима ортидан келиб чиқадиган ҳаддан ташқари катта талаб натижасида нархларнинг ҳақиқий қийматдан анча юқорилаб кетиши. Худди шу нархларнинг бирданига кескин тушиб кетиши “пуфак ёрилиши” дейилади. – Таҳр.

шерикларига тез узатиб, ўйналадиган “Иссиқ картошка” ўйинига ўхшайди. Факат бу ерда копток ўрнида қарз бўлади. Сиз кимгадир берган қарз қанчалик йирик бўлишига қарамай, қарздор касодга учрамасидан аввал қарз берувчи мақомини бошқа бировнинг номига ўтказишга улгуришингиз керак.)

Хўш, бундай қарзларни ким ҳам сотиб оларди? Иккинчи боб худди шу ҳақида. Ҳозирча жавобнинг учини чиқараман: “Wall Street” ҳам бунга аралашади ва бу яхшилик билан тугамайди.

Буларни ёзар эканман, иқтисодиёт соҳасида баъзи масалаларни қайта кўриб чиқиш бўйича тадқиқотлар ҳали-ҳануз давом этаётганини тан олишим керак. Иқтисодий инқироз юз бергач, сабаблари қанчалик равшан бўлмасин, камдан-кам иқтисодчилар буни олдиндан башорат қилишган. Аслида, инқироз қанчалик даҳшатли бўлишини ҳеч ким олдиндан айтолмагани. 2005 йилнинг кузида атоқли иқтисодчилар нуфузли журналларда: “2004 йилнинг охирига келиб тадқиқотларимиз уй-жой бозорида пуфак ҳосил бўлиши аломатларини топмади”, – деб ёзишганди.<sup>3</sup>

Бу нотўғри бўлиб чиқди. Аслида, “нотўғри” – шунчаки юмшоқ таъриф. Негаки соҳа мутахассиси бўлмаганлар ҳам сезган иқтисодий пуфак белгиларини мақола очикчасига инкор этган. Бу ўт ўчириш хизмати тутун чиқаётган уй олдида кела солиб “Йўқ, бу ёнгин эмас”, дейишидек гап. Ваҳоланки, йигирма дақиқадан сўнг чордоқдан олов чиқа бошлайди. Ўшанда ҳақиқатан ҳам пуфак бор эди. Иқтисодиётга психологик ёндашув орқали вазиятни яхшироқ тушуниб олиш мумкин. Яъни одамларда “ҳозир нима юз бераётган бўлса, келажакда ҳам худди шу нарса содир бўлиши эҳтимоли баланд” деб ўйлашга мойиллик бор.

Иқтисодиёт ҳар бир фан сингари ривожланиб, ўзгариб бормоқда. Унинг энг қизиқарли ва самарадор

тармоқларидан бири – хулқ-атвор иқтисодиётидир. Бу йўналиш инсонлар қандай қилиб турли қарорларга келиши ва баъзан одамлар иқтисодчиларнинг анъанавий башоратларига зид тарзда, мантик билан иш кўрмаслиги сабабларини ўрганади. Биз, инсонлар, айрим хавф-хатарларга етарлича эътибор бермаймиз (вазн ошиши), баъзида эса ортиқча ваҳима қилиб юборамиз (самолётда учиш), қарор чиқаришда ҳиссиётлар бизни енгишига йўл кўямиз, яхши янгиликка ҳам, ёмонига ҳам ҳаддан ташқари таъсирчан муносабат билдирамиз (уй-жой нархлари ошиши ва тушиши).

Юқорида айтганларимизнинг кўпидан Шекспир яхшигина хабардор эди, аммо булар бугунги иқтисодиёт фани учун нисбатан янги тушунчалар ҳисобланади. “New York Times” колумнисти Дэвид Брукс айтганидек: “Одамларнинг иқтисодий хатти-ҳаракатларини самарали усуллар ёрдамида олдиндан аниқ башоратлаш мумкин. Бундай усуллар кўп нарсага ойдинлик киритса-да, айтиш дамадаги иқтисодий инкирозни – қандай қилиб бир пайтнинг ўзида шунча одам ўз-ўзига зиён етказиш даражасида тентак ва билимсиз бўлиши мумкинлигини тушунтириб беролмайди. Инкироз классик иқтисодиётга катта зарба берди ва давлат сиёсатининг эътиборидан четда қолиб кетган психологик тадқиқотларни олдинги қаторларга олиб чиқди”<sup>4</sup>. Инсонларнинг қарор қабул қилишда кенг тарқалган ва анъанавий иқтисодиёт назариясига зид одатлари тушунтириб берилган иши учун Ричард Тейлер 2017 йилда Нобель мукофотиغا сазовор бўлди. Ричард Тейлернинг таъкидлашича, инсонлар қандай ва нега хато қилишини англасаккина, яхшироқ иқтисодий сиёсат юрита оламиз.

Албатта, эски ғояларнинг аксари ҳали-ҳануз аҳамиятини йўқотмаган. Федерал захира раиси Бен Бернанке лавозимга тайинланишидан аввал Принстон университетида Катта депрессияни ўрганган олим эди.



Ўнинчи бобда Бернанке ишига ўзига хос яратувчанлик ва кескинлик билан ёндашуви мавжуд вазиятнинг янада ёмонлашиб кетишидан асраб колгани тўғрисида ҳикоя қилинади. Бернанкенинг ҳаракатлари асосан 1930-йиллардаги кўнгилсизликларни ўрганиш асносида қилинган хулосалар натижаси эди.

Бу китоб иқтисодиётдаги энг муҳим тушунчаларни изоҳлар экан, уларнинг мазмунини соддалаштириб тушунтиради ва мураккаб таркибий қисмларга бўлиб ўтирмайди. Ҳар бир бобда бутун бошли китоб бағишлашга арзийдиган кенг миқёсдаги мавзулар таҳлил қилинади. Шунингдек, ҳар бир бобда ҳаттоки айрим олимларнинг карьераларига туртки ва маънавий озука берган кичик-кичик фикр ҳамда ғоялар бор. Мен фан таянчи бўлган техник жиҳатларга батафсил тўхталмадим. Ғоямнинг асоси ҳам шу: Фрэнк Ллойд Райтнинг даҳолигини эътироф этиш учун пойдевор уйнинг қайси қисмига жойлаштирилиши ҳақида бош котиришнинг ҳожати йўқ. Бу китоб содда инсонлар учун иқтисодиётни ўргатувчи китоб эмас. Аксинча, у иқтисодиётни ҳеч қачон ўқиб-ўрганмаган (ёки оз-моз ўрганган) ақлли кишиларга аталган. Мураккаблик тўни ечилса, буюк иқтисодий ғояларнинг кўпчилиги тушунарли эканини кўрамиз. Мана шу “Яланғоч иқтисодиёт” деб аталади.

Иқтисодиёт фақат соҳа мутахассислари учун керак, деган қараш нотўғри. Ундаги ғоялар барча учун ўта муҳим ва қизиқарлидир. Аслида, яланғоч иқтисодиётни ўрганиш ҳатто завқ беради.

# Ташаккурнома

Ушбу лойиҳани амалга оширишда менга кўп одам кўмаклашди. Ҳар сафар тўхтаб қолган чоғимда кимдир пайдо бўлиб, олдинга қараб силжишимга туртки берган, десам ҳам бўлади. Аввалига Тиффани Ричардс иктисодиёт ҳақидаги китобнинг бозори чакқон бўлишига қатъий ишонч билдирди. Унинг руҳлантириши ушбу китобнинг илк парчаларини оққа кўчиришимга сабаб бўлди. Табиса Гриффиндан эса лойиҳани У. У. Нортонга элтиб бергани учун умрбод миннатдорман.

Ундан кейин ҳам ишимни давом эттиришимда бошқалар ёрдам қўлини чўзди. Тиффани ва Табисанинг кўмаklarидан сўнг яна бошқа ажойиб инсонларни учратдим. Тина Беннет агент учун керакли барча хислатларга эга эди: ақлли, қўллаб-қувватлашни биладиган ва доим янги ғояларга қизикувчан. Бу орада Дрейк МакФилини учратганим яна бир омад бўлди, у китобни таҳрирлаш вазифасини ўз бўйнига олди. Битта одам ҳам китоб таҳрирлашга, ҳам компания бошқаришга, ҳам Нобель мукофоти совриндорларига ёрдам беришга қандай қилиб вақт топаркан, билмадим. Лекин Дрейк МакФили барига улгуради ва мен унинг тажрибаси ҳамда фикрларидан катта манфаат кўрганим рост. Албатта, Ив Лазовитз биринчи нашр ўз вақтида чиқиши учун Дрейкка кўмаклашди. Шунчаки кўмаклашмади, балки буни синчковлик ва эътибор билан бажарди. Жефф Шрев

меҳрибон одам бўлишига қарамай, иккинчи нашрни тайёрлашда каттикқўллик билан йўл-йўрик кўрсатиб турди. Улар мени қўллаб-қувватлаб турмаганида (ва топшириш учун сўнги муддатни белгиламаганида), бу китоб ҳали ҳам чала кўлэзма бўлиб бир бурчакда ивирсиб ётган бўларди.

Мери Эллен Мур ва Даниэл Кутасов тадқиқот бўйича ўз ёрдамини таклиф этишди ва мен эътибордан четда қолдирган фактлар, сонлар ҳамда турли ҳазилларни топишда ёрдамлашдилар. Муваффақиятли уч иқтисодчи ўз иш режаларининг тиғизлигига қарамай, кўлэзманинг биринчи таҳририни ўқиб чиқишга ва фикрлари билан бўлишишга вақт топишди. Улар: Бёртон Малкиел, Роберт Уиллис ва Кеннес Рогофф. Бу уч инсон ўз соҳасидаги энг йирик олимлардандир ва ҳар бирининг вақти жуда ҳам қимматли. Ҳаттоки Роберт Жонсон ҳам меҳрибонлик кўрсатиб, иккинчи нашрда қўшилган халқаро иқтисодиёт бўлимини ўқиб чиқди. Мен унинг ушбу мавзудаги ўз билимларини бўлишишга тайёр турганлигини жуда ҳам қадрлайман.

Шунингдек, “The Economist” газетасининг собиқ муҳаррирлари олдида ҳам қарздорман. Китобнинг биринчи таҳририни тугатаётганимда, Жон Миклетвейт сахийлик билан биров муддатга ишни тўхтатиб туриб, озгина дам олишимга руҳсат берди, китоб ёзиб тугатилгач эса, ўқиб фикрини билдириш истаги борлигини айтди. Анн Ройдан эса муносиб сарлавҳа топиб бергани учун миннатдорман. Жон ҳам, Анн ҳам оиласи ва ўз китобларидан ортиб муҳаррирлик учун вақт ажратгани кишида ҳавас уйғотади.

Яқинда эса Чикаго университетидagi Ҳарис давлат мактаби ва Дартмет коллежи менга бир-бирдан ажойиб талабаларни ўқитишим ва ушбу китоб сингари лойиҳаларни давом эттиришим учун қулай шароитларда уларда ишлашни таклиф этишди. Ҳарис мактабининг собиқ декани Сюзан Маер илмий ғояларни оддий халқ учун

хам тушунарли килиб ўргатиш тўғрисидаги таклифимни кизгин кўллаб-кувватлади. Дартметда Брюс Сасердот хам илм-фан, хам сув чанғиси билан шуғулланишда менга жуда зўр шерик бўлди.

Бундан ташқари, бошқача бир қарздорлигим хам бор. Бу китобда тилга олинган ғояларнинг кўпчилиги ўзимники эмас. Аксинча, мен асрлар давомида буюк мутафаккирлар шаклантирган билимларнинг ажойиб маъномазмунини тушунарли тилга ўгирган бир таржимонман холос. Ишим қандайдир қийматга эга бўлса, буларнинг барчаси ана шу кўп асрлик тафаккур дурдоналари туфайдир. Умид қиламанки, ушбу китоб ўша билим хазинасига бўлган чексиз хурматим ифодаси ўларок хизмат қилади.

Ва ниҳоят, мавзуга қизиқишимга сабабчи бўлган, мени руҳлантирган инсонларга миннатдорчилигимни билдирмоқчиман. Мен юқорида иқтисодиёт фани унча яхши ўқитилмайди, деган фикрни айтиб ўтдим. Бу рост. Бироқ моҳир педагоглар ҳам учраб туради. Омадим келиб, менга кўп нарса ўргатган муносиб инсонлар билан бирга ўқидим ва ишладим. Улар: Гэри Беккер, Боб Уиллис, Кен Рогофф, Роберт Уиллиг, Кристина Пакссон, Дункан Снидал, Алан Крюгер, Пол Портней, Семюэл Пельцман, Дон Корси, Пол Волкер. Умид қиламанки, бу китоб кўплаб янги китобхонлар ва талабаларнинг билиму иштиёқини янада оширишга хизмат қилади.

# ЯЛАНҒОЧ ИҚТИСОДИЁТ

1

БОБ

## Бозорлар кучи: *Парижни ким боқади?*

1989 йилда Берлин девори кулаётган пайтларда “Coca-Cola Europe” компанияси бошлиғи Дуглас Ивестер кескин бир қарор қабул қилди. У сотувчилар “кўшини”ни “Coca-Cola” ичимлигини тарқатиш учун Берлинга жўнатди. Текинга тарқатиш учун. Баъзи ҳолларда “Coca-Cola” сотувчилари ичимликни Берлин деворидаги туйнуклардан узатишган. Кескин ўзгаришлар даврида Дуглас Ивестер Шарқий Берлиндаги Александрплац майдонида юриб, “Coca-Cola” брендини одамлар қанчалик яхши билиш-билмаслигини ўрганган пайтларини эслайди: “Биз қаерга бормайлик, одамлардан қандай ичимлик ичаётганларини ва “Coca-Cola”ни ёқтирадиларми, йўқми, сўраб олардик. Бренд номини тилга олишга ҳам ҳожат қолмасди! Қўлларимиз билан идиш шаклини кўрсатардик ва одамлар бизни тушуниб оларди. Биз имкони борича кўпроқ “Coca-Cola” сотишга уриндик. Ўшанда биз ҳатто нархлар тўғрисида ҳам ўйлаб ўтирмадик”<sup>1</sup>.

“Coca-Cola” компанияси тез орада Шарқий Германияда иш бошлади ва улгуржи савдогарлар учун текинга совиткичлар кўшиб берилди бошланди. Қисқа давр микёсида қаралса, компаниянинг пул йўқотиши тайин эди. Ахир Шарқий Германиянинг валютаси ҳали-ҳануз

кийматсиз эди – дунёнинг бошка давлатлари бу валютани қабул қилмас, улар учун бу пул бирлиги арзимас қоғоз эди холос. Бирок “Coca-Cola”нинг бизнес қарори ҳали ҳеч қайси ҳукумат идораси ишида кузатилмаган тезлик билан бажарилди. 1995 йилга келиб “Coca-Cola”нинг Шаркий Германиядаги истеъмол даражаси барқарор бозорга айланиб улгурган Ғарбий Германиядагига тенглашиб олди.

Бошқача айтганда, Адам Смитнинг “кўринмас кўли” “Coca-Cola”ни Берлин деворидан узатганди. Компания вакиллари Шаркий Германияга ичимлик ўтказишда қандайдир олийжаноб инсонпарварлик мақсадларини кўзламаган ёки бу билан коммунизм қуёши ботаётгани тўғрисида ишора берилмаганди. Улар шунчаки бизнес ҳақида қайғурарди – халқаро савдони кенгайтириш, фойдани кўпайтириш ва акциядорларни хурсанд қилиш пайида эди. Мана шу капитализмнинг асосий элементи-дир: бозор шундай шароитни яратадики, унда инсонлар ўз манфаатларини кўзлаб ҳаракат қилади (“Coca-Cola”ни Берлин деворидан ўтказиш, йиллаб институтда ўқиш, далада соя экиш, душда ювинганда ҳам тинглаш учун махсус радиони яратиш шундай ҳаракатларга мисолдир), натижада жамият аъзоларининг кўпчилигида (лекин ҳаммасида эмас) турмуш даражаси доимий яхшиланиб, фаровонлик ошиб бораверади.

Иқтисодчилар баъзида “Парижни ким боқади?” деган саволни такрорлашади. Бу риторик савол замонавий иқтисодиётнинг тўхтовсиз ишлаб туришини таъминлайдиган ва ақл бовар қилмас даражадаги мураккаб механизмга одамларнинг диққатини қаратиш мақсадида берилади. Қанчалик мураккаб туюлмасин, тунец балиқларининг керакли микдори кемаларда Тинч океаннинг жанубидан Руэ де Риволидаги ресторангача умуман айнамаган, ҳозиргина тутилгандек ҳолатда етказилади. Гарчи маҳсулотлар ўн ёки ўн бешга яқин мамлакатдан келтирилса-да, маҳалладаги мева-чева со-

тувчиси мижозлар хоҳлаган нарсаларнинг барчасини эрталабдан мухайё қилиб қўяди. Бу маҳсулотлар кофедан тортиб айнамаган ҳолатда сақланган папаяларгача бўлиши мумкин. Қискаси, мураккаб иқтисодиёт хар кунлик миллиардлаб битимларни ўз ичига олади, мутлак кўпчилиги эса ҳукуматнинг бевосита аралашувисиз содир бўлади. Бироқ иқтисодиётнинг вазифаси фақат битимлар тузиш эмас – ушбу жараёнларда ҳаётимиз ҳам аста-секин яхшиланиб бораверади. Бугунги кунда шинамгина уйимиздан туриб исталган вақтда телевизор сотиб олишимиз мумкинлигининг ўзи бунга мисолдир. Бундан ҳам ҳайратланарлиси шуки, 1971 йилда диагонали 63.5 сантиметр бўлган рангли телевизорнинг нархи ишчининг ўртача 174 соатлик маошига тенг эди. Бугун эса 63.5 сантиметрли рангли телевизорни (кўшимчасига, бу телевизор қулайроқ, кўпроқ каналлар кўрсатади ва сигнални яхшироқ қабул қилади) сотиб олиш учун ўртача ишчи 23 соат ишлаши етарли.

Агар арзонроқ телевизордан ижтимоий тараққиётни ўлчаш воситаси сифатида фойдаланишни нотўғри деб ҳисобласангиз (бу оқилона фикр, албатта), унда қуйидаги факт сиз учун ўринли мисол бўлиши мумкин. XX асрда Америкада ўртача умр кўриш давомийлиги қирк етти ёшдан етмиш етти ёшга кўтарилган. Гўдаклар ўлими тўксон уч фоизга камайган. Шунингдек, бу давр мобайнида полиомиелит, сил, терлама ва кўк йўтал каби касалликларни йўқотиш ёки уларни тўлиқ назоратга олишга эришдик.<sup>2</sup>

Бундай ривожланиш даражасига етиб келишимизда бозор иқтисодиётнинг ҳиссаси катта. Америкадаги дорихонага кирган совет амалдори ҳақидаги Совук уруш давридан қолган эски латифа бор. Ёруғ йўлакларда оғиз ҳидланишидан тортиб замбуруғли касалликларгача даво бўладиган минглаб дори-дармон қатор қилиб қўйилган. “Жуда ажойиб, – дейди амалдор ва сўрайди: – Лекин барча

дўконларда бу дориларнинг ҳаммаси бор ёки йўклигини қандай қилиб назоратга оласиз?” Латифанинг кизикарли жиҳати шундаки, амалдор бозор иқтисодиётининг ишлаш тизимини умуман тушунмайди. Америкада марказий ҳукумат Совет Иттифоқидаги каби бозорларда қайси маҳсулотлар бўлиши кераклигини белгиламайди. Дўконлар одамлар истайдиган маҳсулотларни сотишади ва ўз навбатида компаниялар бозорда талабгир маҳсулотни ишлаб чиқаради. Совет иқтисодиёти муваффақиятсизликка учраганининг асосий сабабларидан бири шуки, ҳукумат бюрократлари Иркутскдаги заводда ишлаб чиқариладиган совунлар миқдоридан тортиб то Москвада электр инженерлиги соҳасида ўқиётган университет талабаларининг сонигача – барча нарсани назорат қилишган. Охир-оқибат, бу хаддан ташқари қийин вазифа экани маълум бўлди.

Шубҳасизки, коммунистлар бозор иқтисодиётини тушунмаганидек, биз каби бозор иқтисодиётига ўрганган одамлар ҳам коммунистларнинг марказий бошқарувини яхши англамайди. Мен бир сафар Кубага борган Иллинойс штати делегацияси таркибида бўлганман. Ташрифимиз АҚШ ҳукумати томонидан расмийлаштирилгани туфайли делегациянинг ҳар бир аъзосига баҳоси 100 долларгача бўлган Куба маҳсулотларини (сигаралар ҳам шу қаторда) олиб келишга рухсат берилган. Биз, чегирмали дўконларда савдо қилиб улғайган авлод, арзонроқ дўконда 100 долларимизга “Cohiba” сигараларидан кўпроқ олишни мақсад қилгандик. Бир неча соат дўконларни айланиб, мақсадимизга эришолмаганимиздан сўнг коммунизмнинг мазмунини англаб етдик: сигара нархлари ҳамма дўконларда бир хил экан. Дўконлар орасида ҳеч қандай рақобат йўқ эди, чунки савдодан ҳеч қандай даромад келмаган. Барча дўконлар сигараларни ҳам, бошқа ҳар қандай маҳсулотни ҳам Фидел Кастро (ёки унинг укаси Раул) айтган нархда сотишарди. Шунингдек, ҳар бир со-



тувчи сигара сотгани учун оладиган маоши унинг қанча сигара сотганига умуман боғлиқ эмасди.

1992 йилда Нобель мукофоти совриндори бўлган Чикаго университети иқтисодчиси Гэри Беккер шундай деган (бу аслида Бернард Шоудан иктибос): “Иқтисод ҳаётнинг барча имкониятларидан фойдаланиш санъатидир”. Иқтисодиёт фани эса бу имкониятлардан қандай қилиб фойдаланишни ўрганади. Зеро, ҳаётни ёркин қиладиган барча неъматлар миқдори, сони ёки бундай неъматлардан баҳра олиш имконияти чекланган: нефть, кокос ёнғоғининг сути, гўзал қадди-қомат, тоза сув, ксерокопия ускуналарини тузатувчи усталар ва ҳоказо. Барчасини одамлар ўртасида қандай қилиб тақсимлаймиз? Нимага Билл Гейтснинг шахсий самолёти бор-у, сизда йўқ? Чунки у бадавлат, деб жавоб беришингиз мумкин. Бироқ нима учун у бадавлат? Нега у сайёрамиздаги чекланган ресурслардан бошқа одамлардан кўра кўпроқ фойдаланишга ҳақли? Айни пайтда, АҚШдек бой мамлакат (Клейтон Кершоу бейсбол ўйнагани учун йилига 33 миллион доллар ҳақ оладиган мамлакат)да қандай қилиб бешта боладан биттаси камбағал бўлиши ёки баъзи инсонлар овқат топиш учун ахлат кутиларини титишга мажбур бўлиши мумкин? Чикагодаги уйим яқинида жойлашган “Three Dog Bakery” (“Учта ит”) номли пишириклар дўконида фақатгина итлар учун пиширик ва тортлар сотилади. Бадавлат кишилар ўз уй ҳайвонининг туғилган кунига 16 долларлик торт сотиб олишади. Шу билан бир қаторда, Чикаго бошпанасизларга кўмаклашиш бирлашмаси хабар беришича, худди шу Чикагода ҳар кеча ўн беш минг одам кўчада тунайди.

Америка чегараларидан ташқаридаги ҳудудларга назар солсак, бу каби йирик тафовутлар янада кўпроқ кўзга ташлана бошлайди. Масалан, Чад аҳолисининг ярмида тоза ичимлик суви йўқ – уй ҳайвонлари учун овқат у ёқда турсин. Жаҳон Банки ҳисоб-китобларига кўра, дунё бўйича 750 миллион одам бир кунда 1.9 АҚШ долларидан

камрок маблағга яшайди. Демак, савол туғилади: иқтисодиёт қай тарзда ишлайди ва нима учун баъзи ҳолатларда унинг айрим тамойиллари умуман ишламайди?

Иқтисодчилар буни муҳим бир фараз билан изоҳлашади: ҳар бир инсон иложи борича яхшироқ яшашга интилади. Фан тилида айтсак, одамлар ўз фойдасини максималлаштиришга ҳаракат қилишади. Бу янада бахтлироқ бўлишга интилишдек гўё, фақат кенгрок кўламда. Масалан, мен терлама касаллигига қарши вакцина олиш ва солиқ тўлашдан фойда кўраман. Бу иккала амал ҳам мени бахтли қилмайди, бироқ улар мени терламага чалинишдан ва қамалишдан сақлайди. Демак, узокни кўзлаб айтадиган бўлсак, улар менинг фойдамга ишлайди. Иқтисодчилар бизга айнан нима фойда бериши ҳақида қайғурмайди – улар шунчаки барчамизнинг ўзимизга хос “танловларимиз” борлигини инобатга олади. Айтайлик, мен кофе, эски уйлар, классик фильмлар томоша қилиш, итлар, велосипед ҳайдаш ва шунга ўхшаш нарсаларни ёқтираман. Дунёдаги барча одамларнинг ўз шахсий танловлари бор ва булар менинг танловларим билан умумийликка эга бўлиши ёки бўлмаслиги ҳам мумкин.

Дарҳақиқат, барчада бир-биридан фарқли хоҳишлар бўлишини оддий кузатув орқали ҳам англаш мумкин, бироқ бу баъзида тажрибали сиёсатчиларнинг назаридан четда қолади. Мисол учун, бойларнинг хоҳишлари камбағалларникидан фарқ қилади. Шунингдек, бизнинг хоҳишларимиз бойганимиз сари (шундай бўлишига умид қилиб қоламиз) ҳаёт йўлимиз давомида ўзгариб бораверади. “Ҳашамдор маҳсулотлар” сўзи иқтисодчилар учун техник маънога эга: бойганимиз сари сотиб оладиган нарсаларимиз миқдори ошиб бораверади ва биз спорт машиналари ҳамда француз винолари каби нарсаларни сотиб ола бошлаймиз. Бу яхши. Ҳайрон қоларсиз, лекин атроф-муҳит учун қайғуриш ҳам

“хашамат” каторига киради. Масалан, бой америкаликлар атроф-мухитни асраш учун камбағал америкаликларга караганда кўпроқ пул сарфлайди. Бойлар бу мақсадда сарфлайдиган пуллар аслида *даромадларининг атиги бир қисмидир*. Бу каби ҳолатни мамлакатлар миқёсида ҳам кузатиш мумкин. Бой мамлакатлар табиатни асраш учун камбағал мамлакатлардан кўра кўпроқ ресурслар сарфлайди. Сабаби оддий: бенгал коплонининг тақдири ҳақида қайғураемиз, чунки ўзимизни унинг тақдирига *дахлдор* деб билаемиз. Ахир бизнинг уйимиз, ишимиз, тоза ичимлик сувимиз ва албатта итларимиз учун аталган туғилган кун тортлари бор.

Кишини ўйлантириб кўювчи сиёсий савол туғилади: биз, яъни қулай шароитларда яшайдиган инсонлар ўз хоҳишларимизни ривожланаётган мамлакатларга зўрлик билан сингдиришимиз қанчалик тўғри? Иқтисодчилар бунини нотўғри дейишади, бироқ биз ҳар доим шундай қилаемиз. “New York Times”нинг якшанба сонида Жанубий Америкадаги қишлоқларда яшовчи аҳоли тропик ўрмонзорларни кесиб, ноёб экосистемани вайрон қилаётгани ҳақида ўқиганимда, хайрат ва нафратдан кўлимдаги “Starbucks” сутли қаҳвасини тўкиб юборишимга озгина қолганди. Бироқ мен уларнинг шароитида яшамаяпман. Фарзандларимга безгак ёки очликдан ўлиш хавф солмаяпти. Мабодо болаларим шундай аҳволда қолиб, қимматбаҳо дарахтларни чопиб олиш эвазига оиламнинг корнини тўйғазиш ҳамда захарли чивинлардан сақланиш учун тўр сотиб олишга имкон бўлса, мен ҳам болтамни чархлаб, дарахтларни чопишга киришардим. Нечта капалак ёки қундузни ўлдирганимни ўйлаб ҳам кўрмасдим. Бу билан ривожланаётган мамлакатлардаги табиат ҳеч қандай аҳамиятга эга эмас, демоқчимасман. Табиатнинг аҳамияти бор, албатта. Аслини олганда, узок истиқбол ҳақида фикр юритсак, табиатнинг вайрон этилиши охиروқибат камбағал давлатларни янада қашшоқлаштирувчи

омил бўлишини тушуниб етамиз, бунга кўплаб мисоллар ҳам мавжуд. Ўрмонларни кискартириш ривожланган мамлакатларда яшайдиганлар учун ҳам зарарли, чунки дарахтлар камайиши карбонат ангидрид кўпайишига сабаб бўлувчи асосий омиллардан биридир (кўпинча иктисодчилар “бой мамлакатлар камбағал мамлакатларга глобал аҳамиятга эга табиий бойликларни асраш учун пул тўлашлари керак” деб ҳисоблашади).

Тушунарлики, ривожланган дунё мамлакатлари сархийрок бўлишганида, Бразилия қишлоқларидаги аҳоли ўрмонларни кесмаслик ва чивинлардан сакланиш учун тўр сотиб олиш ўртасидаги танлов олдида қолмасди. Ҳозирча айтмоқчи бўлган асосий фикрим шу: хоҳиш-танловларимизни биздан бошқача шароитларда яшайдиган инсонларга қабул қилдириш ёмон иктисодиёт мисолидир. Кейинги бобларда глобаллашув ҳамда халқаро савдо каби мавзуларни таҳлил етамиз ва ўшанда юқоридаги фикр қатта аҳамиятга эга эканини кўраимиз.

Шахсий хоҳишларимиз билан боғлиқ яна бир муҳим нарса хусусида тўхталиб ўтсам: фойдани максималлаштириш худбинларча ҳаракат қилиш дегани эмас. 1999 йилда “New York Times” газетаси бутун умри давомида Миссисипи штатидаги Ҳаттисбургда кир юувчи бўлиб ишлаган, тўксон бир ёшида вафот этган Осеола Маккартига бағишланган таъзияномани эълон қилди. Маккарти хоним анжомлари кам, фақатгина битта канални кўрсатувчи оқ-қора телевизори бор қичкина уйда ёлғиз яшаб ўтди. Лекин у асло камбағал эмасди! Қизиғи шундаки, Осеола Маккарти ўз ўлиmidан тўрт йил аввал молиявий шароити ночор талабалар ўқишига имкон яратиш мақсадида Жанубий Миссисипи университетига (у ҳеч қачон бу университетда ўқимаган) 150 000 доллар хайрия қилган.

Осеола Маккартининг бу иши бутун бошли иктисодиёт фанининг бошини осмондан қилиб юбордимиз? Йўқ.

Осеола хоним шунчаки хашаматли уйда катта экранли телевизор кўришдан кўра пулларини тўплаб, уларни хайрия қилишни танлади. Чунки у буни фойдалироқ деб ҳисобларди.

Яхши, бироқ гап фақат пулда эмас. Уэзли Отрей исмли эллик яшар нью-йорклик курувчи ҳақидаги ҳикояга эътибор қаратинг. У 2007 йил январь ойида иккита ёш кизалоғи билан Юқори Манхэттендаги метро бекатида поезд кутаётганди. Бирданига ёнидаги бегона кишининг тутканоғи тутиб қолади ва у поезд йўлига йиқилади. Аксига олиб, поезд станцияга анча яқинлашиб қолган, ҳатто унинг келаётгани кўриниб турарди.

Жаноб Отрей поезд йўлига сакраб, йиқилган кишини рельслар орасидаги чуқурчага ётқизди ва ўзи ҳам ётиб олиб, у кишини ушлаб турди. Поезднинг бешта вағони уларнинг устидан шу даражадаги яқинликда ўтиб кетдики, поезд мойи жаноб Отрейнинг шляпасига сурқалди. Поезд ўз тўхташ нуктасига етиб келгач, Отрей ётган жойидан туриб бақирди: “Биз яхшимиз. Лекин юқорида иккита қизим қолиб кетган. Уларга отангиз яхши, деб айтинглар”<sup>3</sup>. Барчаси бир бегонага ёрдам кўрсатиш учун қилинган эди холос.

Одамлар қарор қабул қилган вақт миясида нима содир бўлишини ўрганувчи неврология фани альтруизм, яъни фидойилик табиатига оид янги хулосаларга келган. Нимага одамлар уларга ҳеч қандай фойда келтирмайдиган ва ҳаттоки кимнидир қутқариш мақсадида поезд йўлига отилиш каби хавфли ишларни қилиши мумкин? “The Economist” журнали тушунтиряпти: “Сабаби шуки, неврологияга кўра, бу бизга ёқимли туйғуларни беради”. Бошқаларга, жумладан, бегоналарга яхшилик қилиш миянинг рағбат марказини фаоллаштиради, худди жинсий алоқа, пул, шоколад ва наркотиклар каби.<sup>4</sup>

Тўлиқроқ жавобни эволюцион биология беради. Альтруизм инсонларга бир-бири билан ҳамкорлик қи-

лишга ёрдам беради, ҳамкорлик эса биологик турнинг яшаб қолиши гаровидир. Шундай экан, фидойилик бир қарашда туюлганидек маъносиз эмас. Мияларимиз жамоа манфаатларини кўзловчи хатти-ҳаракатларни рағбатлантирадиган қилиб шаклланган. “Биздаги альтруизм ўйлаганимиздан ҳам мустаҳкамроқ ўрнашган бўлиши мумкин”, – деганди Калифорния университетидаги Неврология ва инсон хулқини ўрганиш институтининг илмий ходими 2016 йилда.<sup>5</sup>

Биз ҳар куни альтруистик қарорлар қабул қиламиз, аммо одатда кичикроқ кўламда. Тунец балиғини дельфин гўшти қўшилмаган ҳолда олиш учун бир неча цент кўпроқ пул тўлашимиз, ёқтирган хайрия ташкилотимизга пул жўнатишимиз ёки ҳарбий хизматга кўнгилли сифатида қўшилишимиз мумкин. Буларнинг барчаси бизга фойда бера олади, аммо бирортаси худбинлик саналмайди. Америкаликлар ҳар йили 200 миллиард доллардан зиёд маблағни хайрияга сарфлашади. Биз бегоналар учун эшиқларимизни очиб берамиз. Ҳайратланарли даражада сахийлик ва жасорат кўрсатамиз. Бироқ буларнинг ҳеч бири одамлар ўз ҳаётини яхшилаш учун ҳаракат қилади, деган асосий ғояни инкор этмайди, чунки унга нима фойда ёки нима ёқимли эканини инсоннинг ўзи белгилайди. Аммо бу ғоя ҳар доим мукамал ва яхши қарорлар қабул қилишимизни билдирмайди. Биз доим ҳам яхши қарор қабул қилавермаймиз. Бироқ барчамиз мавжуд маълумотларга таянган ҳолда фойдали бўлиши мумкин, деб ўйлаганимизни амалга оширишга ҳаракат қиламиз.

Шундай қилиб, эски ва фундаментал фалсафий саволга жавоб топдик. Жўжа нима учун йўлни кесиб ўтади? Чунки бу унинг максимал фойдасига ишлайди.

Максимал фойдани кўзлаш осон эмаслигини ёдингизда тутинг. Ҳаёт мураккаб ва ноаниқликларга тўла. Айни дамда қилишимиз мумкин бўлган ишлар чексиз. Аслида, ҳар бир қароримиз альтернатив танловдан иборат. Ай-

тайлик, эртанги фойдамиз эвазига бугунгисидан воз кечишимиз мумкин. Мисол учун, компаниянгиз йилда бир марта ўтказадиган саёхати пайтида каноэ қайиғи эшкагини олиб, бошлиғингизнинг бошига туширишдан қандайдир лаззат олишингиз мумкин. Бирок ушбу бир лаҳзалик лаззат йиллаб камокхонада ўтиришингизга арзимаёди (сизга қанақа, билмадим, лекин мен шундай деб ўйлайман). Жиддийроқ айтадиган бўлсак, энг мухим қарорларимизнинг кўпи бугунги харидимиз нархини келажакда қанча харид қилишимиз мумкинлиги билан ўлчашдан иборат. Биз университетдаги йилларимизни “Роллтон” еб ўтказишимиз мумкин, чунки олий маълумотли бўлиш бизга келажакдаги фаровонликни таъминлайди. Ёки тескариси бўлиши ҳам мумкин. Гарчи кредит картамикдаги қарз фоиз бўйича ошиши натижасида келажакда камроқ пул сарфлашимизга тўғри келишини билсак-да, бугун катта экранли телевизор сотиб олиш учун кредит картамикдан фойдаланишимиз мумкин.

Шунга ўхшаб, иш ва бўш вақтимизни ҳам мувозанатда сақлаймиз. Сармоя масалалари билан шуғулланувчи банк ходими бўлиб ҳафтада тўксон соат тиним билмай ишлаш жуда катта даромад келтирар, бироқ унда сотиб олиш мумкин бўлган нарсалардан роҳатланиш учун камроқ вақт қолади. Мисол учун, укам ўз карьерасини менежмент маслаҳатчиси сифатида бошлаганди. Маоши менинг ҳозирги маошимдан камида бир рақамга зиёд эди. Аммо танганинг бошқа томонига қарайдиган бўлсак, укамнинг иш соатлари жуда узокқа чўзилар ва у баъзида ишдан ташқари ҳам ишлашига тўғри келарди. Бир марта кузда иккаламиз Рожер Эберт томонидан кечки пайт бериладиган кино санъати дарсларига иштиёқ билан ёзилдик. *Укам ўн уч ҳафта давомида бирорта дарсга келмади.*

Маошимиз қанча кўп бўлмасин, биз уни тўлиқлиги-ча бир дунё маҳсулот ва хизматларга ишлатиб юборишимиз мумкин. Сиз бу китобни сотиб олдингиз, демак,

пулингизни бошқа нарсага сарфламасликка қарор қилдингиз (агар бу китобни ўғирлаб олган бўлсангиз ҳам, бунинг ўрнига Стивен Кингнинг бирор китобини ўғринча чўнтакка солиб қўйишингиз мумкин эди. Айнан менинг китобимни ўғирлаганингиз мени ўзгача хурсанд қилган бўларди). Шунингдек, вақт энг камёб ресурсларимиздан бири ҳисобланади. Айти дамда сиз ишлаш, итингиз билан ўйнаш, ҳуқуқ институтига ҳужжат топшириш, харид ёки севган ёрингиз билан бўлиш ўрнига бу китобни ўқиб ўтирибсиз. Ҳаёт ана шундай айирбошлашлардан иборат, иқтисодиёт ҳам.

Мухтасар айтганда, эрталаб туриш ва нонушта тайёрлаш оддий шахмат ўйинидагидан кўра мураккаброк қарорларни ўз ичига олади. (Шу ковурилган тухумни ейиш мени йигирма саккиз ёшимда ўлдирармикин?) Биз бу қарорларни қай тарзда амалга оширамиз? Жавоб шундай: барчамиз ишларимизнинг харажати ва даромадини албатта ҳисоблаб кўрамиз. Иқтисодчи бу вазиятда қўлимиздаги бор ресурслар билан максимал фойдани кўзлаймиз, деб айтган бўларди, дадам эса давринг келганда қандингни ур, деб айтарди. Унутманг, фойда келтирадиган нарса фақат моддият бўлиши шарт эмас. Агар сиз иккита касб – ўрта мактабда математика ўқитувчиси бўлиш ёки “Camel” сигаретлари маркетинги билан шуғулланишни солиштираётган бўлсангиз, катта эҳтимол билан иккинчи иш сизга кўпроқ даромад келтиради, аммо биринчи ишдан кўпроқ руҳий ҳаловат топишингиз мумкин. Оддийроқ айтганда, кун охирига келиб бажарган ишингиздан мамнун бўласиз ва ўзингиздан қониқасиз. Бундай маънавий фойдани ва нисбатан камроқ маошни таққослаб, қайси бири оғирроқ тош босиши тўғрисида ўйлаш мутлақо табиийдир. Охир-оқибат, баъзилар математика ўқитувчиси бўлишни танласа, бошқалари сигаретларни реклама қилишни афзал кўради.



Худди шунга ўхшаб, киймат тушунчаси ҳам кассага тўланадиган доллару центлардан кўра бойрок (сўз ўйини учун маъзур тутасиз) мазмунга эга. Ниманингдир ҳақиқий киймати унга эришиш учун нимадан воз кечишингиз билан белгиланади. Ҳар доим фақат пулдан эмас, кўп нарсалардан воз кечилади. Агар олти соат ёмғирда тик оёқда навбат кутган ва концертга текин чипта олган бўлсангиз, бу вазиятда “текин” деган тушунча ҳақида ҳеч қандай гап бўлиши мумкин эмас. Бошқа мисол: дейлик, инжиқ мижозингиз билан учрашувга кеч қоляпсиз. Уни куттириб қўйсангиз, у эллик минг долларлик транзакцияни бекор қилиши мумкин. Бундай вазиятда учрашувга бориш учун 15 долларлик такси ўрнига 2.75 долларлик автобусдан фойдаланиш сизга арзонга тушади, деб бўлмайди. Дўконга бориб, чегирмага савдо қилиш арзонга тушади, аммо кўпроқ вақтингизни олади. Мен ёзувчиман, асарларим учун калам ҳақи оламан. Янги оёқ кийим олишда эллик доллар тежаб қолиш учун машинада 144 километр юриб, Висконсин штати Кеноша шаҳридаги дўконга боришим мумкин. Ёки тушлик учун ажратилган вақтда Мичиган шоҳкўчасидаги “Nordstrom” дўконига кириб, оёқ кийим сотиб олишим мумкин. Мен одатда иккинчисини танлайман, умумий харажатим 225 доллар бўлади. Шунингдек, кетган ўн беш дақиқа вақтим ва онаминг: “Нега Кеношага бориб келмадинг?” – дея муқаррар қойишларини ҳам бу ҳисобга қўшиб қўйиш лозим.

Инсон ўз хатти-ҳаракатлари билан нархнинг баланд-пастлигига муносабат билдиради. Бирор нарсанинг нархи тушиб кетса, у кўзимизга жозибалироқдай кўринади. Нарх ва талабнинг ўзаро боғлиқлигини кўрсатадиган талаб эгри чизигини чизганингизда ёки Янги йил байрамининг эртасига одамлар бир неча кун аввал нархлар юқори бўлгани учун сотиб олмаган маҳсулотларини қандай таллашиб-тортишиб олаётганини кўрганингизда буни

тушунасиз. Тескариси ҳам бўлади: бирор нарсанинг нархи ошса, биз ундан камроқ фойдалана бошлаймиз. Бу ҳолат ҳаётдаги ҳамма нарсага, ҳатто сигарет ва кокаинга ҳам тегишли. Иктисодчиларнинг ҳисоб-китобларига кўра, кокаиннинг кўча нархи ўн фоизга тушса, вояга етган кокаин истеъмолчилари ўн фоизга кўпаяр экан. Яна бир шунга ўхшаш ҳолат: тадқиқотчилар ҳисоб-китобларига кўра, тамаки саноати билан ҳукумат ўртасидаги биринчи таклиф этилган келишув тасдиқланганда (бу келишув тасдиқланмаган, 1998 йилда АҚШ Сенати рад этган), бир кути сигарет нархи 34 фоизга кўтарилган бўларди. Ўз навбатида, нарх ошиши чекадиган ўсмирлар сонини тўртдан бирга камайтирар ва чекиш оқибатида юзага чикувчи касалликлардан вафот этадиган ўн етти ёки ундан ёшроқ америкаликлар сони 1.3 миллионга камайган бўларди.<sup>6</sup> Албатта, жамият бошқача тарзда чекишнинг “нархини оширди”, лекин бунинг сигарет кутилари нархи билан ҳеч қандай алоқаси йўқ. Бугунги кунда иш пайтида чекиш учун тўлайдиган товонингиз – чекиш учун офисдан ташқарига, ўн етти даража иссиққа чиқишингизга тўғри келишидир.

Харажат тушунчасининг кенг маъноси жуда муҳим ижтимоий ҳодисаларни изоҳлаб беради. Улардан бири ривожланган мамлакатларда туғилиш сони камайиб кетаётганидир. Бугунги кунда фарзандли бўлиш эллик йил олдингидан кўра анча қимматга тушади. Бунинг сабаби оиланинг янги аъзосини овқатлантириш ва кийинтириш қимматлашганида эмас. Аслида бу каби нарсаларнинг нархи тушган, чунки бугун кийим-кечак ва озиқ-овқат сингари асосий истеъмол маҳсулотларини ишлаб чиқаришда кўпроқ самарадорликка эгамиз. Аксинча, бугун фарзанд ўстириш учун тўланадиган товон – бу ота ёки она (бу ҳали-ҳануз асосан оналар бўйнида) фарзандини парваришlash учун ишидан бўшагач ёки ишини камайтиргач йўқотадиган даромадидир. Ахир

ҳозирда аёлларда касбий фаолият учун кенг имкониятлар мавжуд, бундай имкониятлар аввал ҳеч қачон бўлмаган. Энди ишдан бўшаш уларга қимматга тушадиган бўлди. Қўшним иккинчи фарзандини дунёга келтиргунига қадар невролог бўлиб ишларди. Боласи туғилганидан кейин у уйда ўтиришга қарор қилди. *Невролог бўлиб ишламай қўйиш катта молиявий йўқотишдир.*

Шу билан бирга, ривожланган мамлакатларда катта оиланинг афзалликлари йўқолиб кетди. Энди ёш болалар фермаларда ота-онасига ёрдамлашмайди ёки оила даромади учун қўшимча ишламайди (лекин, ҳеч бўлмаганда, уларни ёшлигидан музлаткичдан пиво олиб келишга ўргатса бўлади). Эндиликда фарзандларимдан бир нечтаси тирик қолади ва қариган чоғимда мени боқади, деган умидда кўп фарзандли бўлишга ҳожат йўқ. Ваҳоланки, энг ҳиссиётсиз иқтисодчилар ҳам одамлар фарзанд кўришдан катта роҳат олишини тан олади. Фақат гап шундаки, ҳозирда ўн битта фарзандли бўлиш аввалгидек осон эмас. Статистика бу фикрни тасдиқлайди: битта америкалик аёлга 1905 йилда ўртача 3.77 та фарзанд тўғри келган, ҳозирда эса бу кўрсаткич 2.07 га тушган – бу қирк беш фоизга камайиш дегани.<sup>7</sup>

Иқтисодиётнинг туб асосини белгилайдиган яна бир жиддий қараш бор. Унга кўра, фирмалар (хот-дог сотаётган боладан тортиб халқаро корпорацияларгача) фойдани максималлаштиришга ҳаракат қилишади (фойдани ҳисоблаш учун маҳсулотни сотиш эвазига келган пулдан ўша маҳсулотни ишлаб чиқаришга кетган маблағ айрилади). Қисқаси, фирмалар иложи борица кўпроқ пул топишга интилишади. Шундай қилиб, ҳаётимиздаги энг муҳим саволлардан яна бирига жавоб топилди. Нима учун тадбиркор йўлни кесиб ўтди? Чунки йўлнинг нариги томонида яхшироқ пул топса бўлади.

Фирмалар турли нарсаларни – ер майдони, пўлат, билим, бейсбол стадионлари ва ҳоказоларни жамлайди

хамда уларни маълум бир йўсинда бирлаштириш орқали киймат ҳосил қилади. Бу жараён ёмғир ёғиши биланок Нью-Йоркнинг гавжум кўчаларида арзон соябонлар сота бошлаш каби оддий бўлиши мумкин. (Шу сотувчи йигитлар қаердан пайдо бўлиб колар экан?) Ёки “Boeing 787 Dreamliner” самолётини (йўловчиларни ташиш учун мўлжалланган бу самолёт дизайнини “Cray” суперкомпьютерларида яратишнинг ўзи 800 000 соат вақт олган) йиғиш каби мураккаб бўлиши ҳам мумкин. Яхши фойда топадиган фирма ўттиз долларлик маҳсулотдан саксон долларлик овқат тайёрлайдиган ошпазга ўхшайди. Бунда ошпаз ўзининг қобилиятларидан фойдаланган ҳолда таркибий маҳсулотлари нархидан анча қимматроқ турадиган маҳсулот яратади. Бу ҳар доим ҳам амалга ошадиган осон иш эмас. Фирмалар нима, қандай, қаерда, қанча миқдорда ишлаб чиқариш ва қандай нархда сотиш борасида қарор қабул қилишлари керак. Мижозлар бирор нимани сотиб олишда узок вақт бир қарорга келолмаслиги каби фирмалар ҳам ишлаб чиқаришда бундай муаммо билан юзлашади.

Қарорлар қандай қабул қилинади? Бу анча мураккаб жараёнлардир. Бозор иқтисодиётининг кучли томонларидан бири – у ресурслар энг самарали равишда ишлатилишини таъминлайди. Нима учун Райан Гослинг автомобиль суғуртасини сотиш билан шуғулланмайди? Чунки шундай қилганида, ўзининг ажойиб қобилиятларини бекорга сарфлаган бўларди. Ҳа, у ўртача сотувчилардан кўра кўпроқ суғурта сотиши мумкин бўлган дилтортар инсон. Бирок, шунингдек, бутун дунёдаги миллионлаб одам шунчаки унинг ижросини томоша қилиш учун кино кўришга боради. У – ҳар қандай фильмнинг муваффақиятини таъминлайдиган камёб инсон. Ҳолливуд кино саноати таваккалга бой, аммо Райан Гослинг фильмда роль ўйнаши фильм муваффақиятини таъминлар экан, демак, бу фильмга киритилаётган сар-

моя таваккалчиликдан кўра кўпрок банкка қўйилаётган маблағга ўхшайди. Шу сабабли студиялар Райан Гослингга бош роль ўйнаши учун ўттиз миллион доллар атрофида пул тўлашади. Ким билсин, балки, суғурта компаниялари ҳам Гослингнинг кишини маҳлиё қиладиган истараси учун пул тўлашни истар – фақат кўпи билан 50 минг доллар атрофида. Шундай экан, Райан Гослингга энг яхши ҳақ тўлайдиган жой Ҳолливуд, чунки у ўша ердигина ўзининг максимал самарадорлигини кўрсата олади.

Нархлар катта пештахталар каби энг муҳим маълумотни кўрсатади. Ушбу боб аввалида Париждаги “Rue De Rivoli” ресторани қандай қилиб деярли ҳар куни мижозларига етарли миқдорда тунец балиқларини етказиб беради, деган саволни ўртага ташлагандик. Ҳамма гап харажатда. Мижозлар иштаҳа очувчи сашимидан кўпрок буюртма бера бошласа, ресторан ҳам балиқларни сотиб олишда каттарок буюртма беради. Агар тунец балиғи ресторанларда машҳур бўла бошласа, балиқнинг улгуржи нархи ошади, яъни Тинч океаннинг каеридадир балиқ овлаш билан шуғулланадиган балиқчи олдингидан кўра кўпрок пул топади. Тунецга бўлган талаб ошганини англаган баъзи балиқчилар эса лосось ўрнига тунец овлашни бошлайди. Бу орада баъзи тунец овловчи балиқчилар кўпрок вақтини овлашга сарфлай бошлайди ёки эндиликда топаётган пулларига мос равишда қимматроқ ов қуролларини сотиб олади. Уларни Париждаги тушлик нархларининг кўтарилиши умуман кизиқтирмайди. Улгуржи савдодаги нарх ошса бас.

Пул катта кучга эга. Нима учун фармацевтика компаниялари тропик ўрмонлардан камдан-кам учрайдиган шифобахш ўсимликларни қидиради? Чунки камёб дорилар жуда кўп пул келтириши мумкин. Тадбиркорликнинг бошқа кўринишлари кичикроқ миқёсда бўлса ҳам, лол қолдирувчи ўзига хосликларга эга. Бир неча йил давомида мен ёз пайтлари Чикагонинг камбағалроқ

маҳалласи бўлган Кабрини-Грин якинида Кичик Лигага кирувчи бейсбол жамоасига мураббийлик қилдим. Вақти-вақти билан пицца ейишга бориб туриш жамоамизнинг одатларидан бирига айланганди. Ёқтирган жойимиз “Chester’s” тамаддихонаси эди. У “Division&Sedgwick” автобус бекатининг бурчагида жойлашган кичик бир тамаддихона бўлиб, тадбиркорларнинг иродаси ва таъбини намоён қиларди (кейинчалик у жой бузиб ташланди ва Кабрини-Гриннинг шиддатли кенгайиши натижасида у ерда парк қурилди). “Chester’s” яхши пицца тайёрлар ва иши доим тўғиз эди. Шу сабабли у ерда қуролли талончилик содир бўлиши хавфи бор эди. Бирок бундай кўрқув “Chester’s”ни самарали бошқаришга халақит бермади. Бошқарувчилар банкларда қўйиладиган ўк ўтказмас ойналарни ўрнатишди. Мижозлар пулларини айланма мослама устига қўйишар, айланма мослама пулни ўк ўтказмас ойнадаги туйнукдан олиб ўтар эди. Пицца эса худди шу айланма мосламада бошқа томондан чиқиб келарди.

Қон акулани ўзига тортгани каби фойда келтирадиган имкониятлар ҳам фирмаларни ўзига жалб этади. Ҳатто фойда кўриш учун ўк ўтказмайдиган ойналар сотиб олишга тўғри келса ҳам. Биз катта пул ишлаб топишнинг янгидан-янги йўллари кидирамиз (илк реалити ТВ шоуларни яратиш), муваффақиятсизликка учрасак, бошқаларга яхши фойда келтираётган бизнес билан шуғулланишга қарор қиламиз (натижада йигирмага яқин зерикарли ТВ дастурлар яратилади). Шу билан бирга, мижозлар нима хоҳлашини аниқлаб олиш учун нархлардан фойдаланамиз. Албатта, ҳар қандай бозор турига ҳам кириб бориш осон бўлмайди. Баскетболчи Леброн Жеймс “Los Angeles Lakers” жамоаси билан тўрт йилга 153 миллион долларлик шартнома имзолаганида “Lakers”да баскетбол ўйнашим керак, деб ўйладим. Мен 98 миллион долларга ҳам ўйнаган бўлардим. Рози бўлишмасам, 98 минг

долларга ҳам. Шунга карамай, бир нечта омил мени бу бозорга киришдан тўхтатиб туради: 1) бўйим паст; 2) секин ҳаракатланаман; 3) босим остида ўйнасам, тўпни саватга туширолмай қоламан. Нима учун Леброн Жеймсга йилига 40 миллион доллар тўлашади? Чунки бошқа ҳеч ким у каби ўйнай олмайди. Ундаги ноёб қобилият бошқалар учун тўсикдир. Чикаго университетидаги иқтисодчи Шеруин Розен “машҳур юлдуз ҳодисаси” деб атаган ҳолат Леброн Жеймсга мос тушади. Бозор қанчалик катталашаса (мисол учун профессионал баскетболнинг томошабинлари кўпайса), кишиларнинг қобилиятлари ўртасидаги кичик тафовутлар катта пулга айланиб боради. Бозордаги катта улушни эгаллаш учун бошқалардан кўра озгина кўпроқ қобилиятга эга бўлсангиз бас.

Аслини олганда, Леброннинг маоши радиобошловчи Раш Лимбонинг ҳозирги маоши билан таққосланса, сарик чақага тенг бўлиб қолади. У яқинда “Clear Channel Communications” компанияси билан 400 миллион долларга саккиз йиллик шартнома имзолади. Ушбу компания Раш Лимбонинг радиодастурини бутун мамлакатга ёяди. Раш сиёсат ҳақида вайсовчи бошқа бошловчилардан шунчалик яхшими – айнан уни танлашган? Йўқ, унга энг зўр бўлишнинг ҳожати ҳам йўқ. У катта аудиторияни – кунлик йигирма миллион тингловчини ўзига жалб қилиши учун дастурини қолган бошловчилардан озгина қизиқарлироқ олиб борса бас. Ҳеч ким ўзининг севимли радиостанцияси жаранглаб турганда бошқа радиоканалга ўтказмайди, шунинг учун тингловчилар ҳамда шу тингловчиларнинг эътиборини тортиш мақсадида катта пул тўлайдиган реклама берувчилар учун курашда ғолиб ҳамма нарсага эга чиқади.

Кўпгина бозорларда янги фирмалар кириб келишининг олдини олувчи тўсиқлар мавжуд, бунда янги фирмалар маҳсулотлари қанча кўп фойда келтириши мумкинлигининг аҳамияти йўқ. Баъзида моддий ёки

табий тўсиклар ҳам учраб туради. Трафл номли замбуруғ турининг бир фунти 500 доллар туради, чунки уни уй шароитида етиштиришнинг иложи йўқ – трафл факатгина ёввойи табиатда ўсади ва махсус ўргатилган ит ҳамда чўчкалар ёрдамида ер остидан кавлаб олинади. Баъзида эса бозорга киришда қонуний тўсиклар учрайди. Кўчада силденафил цитрат сотишга уринманг, чунки бунинг учун камалиб кетасиз. Бу модда сизни еттинчи осмонга учирмайди, ноқонуний ҳам эмас. Бирок ундан “Viagra” дорисини тайёрлашади, “Viagra”ни сотиш патенти эса факатгина “Pfizer” компаниясига тегишли. Компания Америка ҳукумати тасдиқлаган қонуний монополия ҳисобланади. Иқтисодчилар патент муддати қанча давом этиши ёки қандай янгиликлар патентланиши кераклиги тўғрисида баҳслашиб туриши мумкин, бироқ кўпчилиги патент туфайли бошқа фирмаларнинг бозорга кириши учун тўсик пайдо бўлиши фирмаларни янги маҳсулотларни ишлаб чиқаришга рағбатлантиради, деган яқдил фикрда. Шубҳали сабабларга кўра сиёсий жараёнлар ҳам бозорга киришда тўсик яратиб кўяди. 1980-йилларда Америка автомобиль саноати япониялик автомобиль ишлаб чиқарувчилар билан қизғин мусобақага киришган пайтда Америкадаги машина ишлаб чиқарувчи компанияларда иккита асосий йўл бор эди: 1) миқозлар истагани каби арзонроқ, яхшироқ ва ёнилғи тежайдиган машиналар ишлаб чиқариш; 2) лоббистларга қатта сармоя қиритишлари, лоббистлар эса Конгрессни бож тўловлари ва квоталарни кўпайтиришга кўндиришлари мумкин эди. Юқори божлар Япония машиналарини бозордан чиқариб юборар эди.

Баъзи тўсиклар эса унча сезилмайди. Авиация саноатида рақобат қучлидек кўринса-да, аслида ундай эмас. Сиз ва бир нечта курсдош дўстингиз бирлашиб, янги авиакомпанияни анча осон ишга туширишингиз мумкин. Муаммо шундаки, сиз самолётларингизни ҳеч



касрга кўндира олмайсиз. Аэропортларда кўниш жойлари сони чекланган, борлари ҳам каттароқ акахонларнинг кўлида. Дунёдаги энг катта ва энг гавжум аэропортлардан бири – Чикагода жойлашган “O’Hare” аэропортидаги кўниш жойларининг саксон фонизи “American Airlines” ва “United Airlines” томонидан назорат қилинади.<sup>8</sup> Ёки Интернет даврига келиб катта аҳамият касб эта бошлаган бошқа бир турдаги тўсик ҳақида ўйлаб кўринг. Бу – тармок таъсири. Тармок таъсирининг моҳияти шуки, баъзи маҳсулотларнинг аҳамияти уларни ишлатаётган одамлар сонига караб ошаверади. Сиз “Facebook”нинг муқобилини ишлаб чиққанингизда, Марк Цукербергдек бой бўла олармидингиз? Катта эҳтимол билан, йўқ. “Facebook”нинг салкам икки миллиард фойдаланувчиси бор (россиялик ҳакерларнинг сохта профиллари ҳам бу ерда ҳисобланганми, йўқми, билмадим). “Facebook” машхур, чунки у таникли. Дунёда кўпчилик “Facebook” ишлатаётган бир пайтда унга рақобатчи бўлган ижтимоий тармоқни яратиш жуда қийиндир, у техник жиҳатдан қанчалик яхши бўлмасин.

Шу билан бирга, фирмалар фақат қандай маҳсулот ва хизматларни ишлаб чиқиш эмас, балки уларни қай тарзда ишлаб чиқиш борасида ҳам қарор чиқарадилар. Мен Непалнинг Катманду шаҳрида самолётдан тушишим биланок кўрган ҳодисамни сира ҳам унутолмайман. Самолётдан тушишим билан кўзимга биринчи кўринган нарса чўккалаб ўтирганча кўлидаги ўроқ билан аэропорт майсасини ўраётган ишчилар бўлди. Непалда ишчи кучи жуда арзон, ўт ўрувчи қурилмалар эса жуда қиммат. АҚШда эса тесқариси. Шунинг учун Америкада кўлида ўроқ билан юрган ишчи жамоаларни учратмаймиз. Худди шу сабабдан бизда банкоматлар, операторсиз ёнилғи қуйиш шохобчалари ва ҳаддан зиёд жонга тегадиган автоматик хизмат кўрсатиш телефон рақамлари бор (“Агар асабийлашиб, зўравонлик қўллаш

даражасига етган бўлсангиз, илтимос, панжара тугмасини босинг”). Буларнинг барчаси авваллари инсонлар томонидан бажарилган, бугун эса фирмалар томонидан автоматлаштирилган ишлардир. Демак, даромадни кўпайтиришнинг бир йўли – ишлаб чиқаришни арзонлаштириш. Бу йўлда эса йигирма минг ишчини бўшатиб юборишга ёки Колорадонинг ўрнига Вьетнамда завод куришга тўғри келиши мумкин.

Фирмалар ҳам истеъмолчиларга ўхшаб мураккаб танловлар қаршисида қолишади. Қайтараман, бош таъмоил анча оддий: узок истикболни кўзлаб айтадиган бўлсак, фирмага энг кўп даромад келтирадиган нарса нима?

Барчаси бизни ишлаб чиқарувчилар истеъмолчилар билан учрашадиган нуктага олиб келади. Уй ҳайвонлари дўконидаги анави кучукча учун қанча тўламоқчисиз? Иқтисодиёт фанининг кириш бўлимида бунга жуда оддий жавоб келтирилган: бозор нархида. Бу эса, ўз навбатида, талаб ва таклифга боғлиқ. Сотувдаги итлар сони миқдорлар сотиб олишни истайдиган миқдорга етса, нарх ўз ўрнига тушади. Агар талаб сотувдаги итлар сонидан кўра кўпроқ бўлса, нархлар кўтарилади. Шунда баъзи харидорлар бошқа ҳайвон сотиб олишга қарор қилишади, баъзи дўконлар эса итларни кўпайтиришади. Охир-оқибат, талаб ва таклиф мувозанатга келади. Ажойиб жиҳати шундаки, баъзи бозорлар ростдан ҳам айнан шу йўсинда ишлайди. Агар мен NASDAQ фонд биржасида “Microsoft”нинг маълум миқдордаги улушини сотишни кўзласам, бозор нархида сотишдан бошқа ҳеч қандай чорам бўлмайди. Бу нарх эса сотувдаги “Microsoft” акциялари сони харидорлар сотиб олмақчи бўлган акциялар миқдорига тенглашган пайтда шаклланган бўлади.

Кўпчилик бозорлар китобларда ёзилгани каби ишламайди. “Gap” фирмасининг футболкалари учун белгиланган “бозор нархи” мавжуд эмас. Унинг нархи талаб

ва таклифга қараб дақиқасига ўзгариб турмайди. Бошқа кўплаб фирмаларга ўхшаб “Gar” ҳам бозорда ўзига яраша кучга эга, яъни “Gar” ўз нархларини маълум бир даражада назорат қила олади. “Gar” фирмаси футболкалар нархини 9.99 доллар қилиб кўйиб, ҳар бир футболкадан кичик фойда кўриши мумкин. Ёки камроқ футболка ишлаб чиқариб, уларни 29.99 доллардан сотиш орқали ҳар бир футболкадан каттароқ фойда кўриши мумкин. Агар ҳисоб-китоблар сиз учун зерикарли бўлмаганида ёки менга улар ҳақида ёзиш қизикарли бўлганида, ҳозир футболкага қандай нарх белгиланса, фирма максимал фойда топиши мумкинлигини ҳисоблаб кўрган бўлардик. Эсимда, якуний имтиҳонда шуни ҳисоблашимга тўғри келганди. Мухими шуки, “Gar” компанияси ўзига энг кўп даромад келтирадиган сотув миқдори ва нархни белгилаб олишга ҳаракат қилади. Маркетинг билан шуғулланувчилар икки турдаги хатога йўл кўйишлари мумкин: маҳсулот нархини паст белгилаши ва натижада ҳамма маҳсулот сотилиб, сотув учун бошқа маҳсулот қолмаслиги; ёки маҳсулот нархини ортиқча кўтариб юборишлари (оқибатда омиборхоналар сотилмаган футболкаларга тўлиб кетади).

Аслини олганда, яна бир йўли бор. Фирма маҳсулотни турли одамларга турлича нархларда сотишга ҳаракат қилиши мумкин (буни чиройли қилиб “нарх дискриминацияси” дейишади). Кейинги сафар самолётга чиқсангиз, қуйидаги тажрибани бажариб кўринг: ёнингиздаги одамдан авиачиптани қанчага сотиб олганини сўранг. Катта эҳтимол билан, у айтган нарх сиз тўлаган сумма билан бир хил чиқмайди, ҳатто нархлар орасида фарқ анча катта бўлиши мумкин. Иккалангиз ҳам битта самолётда ўтирибсиз, битта манзилга боряпсиз, бир хил овқатларни тановул қиляпсиз, бироқ сиз ва ҳамроҳингиздаги авиачипталар нархи мутлақо ҳар хил бўлиши мумкин.

Авиация соҳасидагилар учун хақиқий машаққат – дам олиш учун кетаётган саёҳатчилардан бизнес саёҳатчиларни ажратиб олиш. Биринчи турдаги саёҳатчиларнинг бюджети кичикрок. Иккинчи турдаги саёҳатчилар эса авиачипта учун катта миқдорда пул тўлашга тайёр бўлади. Агар барча авиачипталар бир хил нархларда сотилса, қандай нарх танланишидан қатъи назар компания юткизади. Бизнес саёҳатчи Чикагодан Сан-Францискога бориш учун 1800 доллар тўлашга рози бўлиши мумкин. Бошқа бир одам эса амакиваччаси Ирвинг тўйига кетаётган бўлиши мумкин, у 250 доллардан кўп беролмайди. Агар авиачипталар бир хил даражада қиммат қилиб қўйилса, компания кичикрок бюджетли мижозларини йўқотади. Агар нархларни бир хил қилиб тушириб қўйса, компания бизнес саёҳатчилар беришга рози бўлган пулларни йўқотади. Нима қилиш керак? Ечим оддий: икки турдаги саёҳатчиларни бир-биридан фарқлаб олишни ўрган ва уларга икки хил нархда авиачипта сот.

Авиакомпаниялар бу борада жуда муваффақиятли иш олиб боради. Нима учун ҳеч қандай қўшимча тўловсиз алмаштиришингиз ёки қайтаришингиз мумкин бўлган чипта қимматроқ туради-ю, парвоз вақтини фақат қўшимча тўлов тўлаб алмаштириш имконини берадиган чипта арзонроқ? Чунки одатда бизнес сайёҳларнинг графиги ўзгарувчандир ва улар ўз чиптасини сўнги дақиқада ўзгартира олиш ҳуқуқи учун кўпроқ тўлашга тайёр. Шунингдек, чиптани икки ҳафта олдин олиш уни парвозга ўн бир дақиқа қолганда сотиб олишдан анча арзонроққа тушади. Дам олишга отланадиганлар саёҳатини олдиндан режалаштирса, бизнес саёҳатчилар (ва жуда бой одамлар) чипталарни энг охириги дақиқаларда сотиб олиши одатий ҳолдир. Гарчи авиакомпаниялар нарх дискриминациясининг яққол намунасини кўрсатса-да, атрофга диққат билан разм солсангиз, ҳамма жойда бундай ҳодисани учратишингиз мумкин. 2000 йилги

президентлик кампанияси чоғида Ал Гор онаси ва ити артритга қарши бир хил дори-дармонларни қабул қилаётгани, аммо онаси шифокор рецепти учун кўпроқ пул тўлаганидан шикоят қилган. Аслида, Гор одамлар ва итлар учун нархларнинг турлича экани ҳақида мақолани ўқиб чиққанидан сўнг шу ҳикоясини тўқиб чиқарган, аммо бу ерда ҳикоянинг ўйлаб топилгани муҳим эмас. Бундай мисол ҳодисани мукамал тарзда тасвирлайди. Оддий дорихоналар ва ветеринария дорихоналарида бир хил дори турлича нархларда сотилиши ажабланарли эмас. Бу самолётдаги нархлар ўртасидаги тафовутга ўхшайди. Одамлар уй ҳайвонларидан кўра ўзлари учун кўпроқ пул тўлашга тайёр. Шунинг учун ҳам, даромадни кўпайтиришни кўзлаган компаниялар икки оёқли беморлар учун бир нархни, тўрт оёқли беморлар учун бошқа бир нархни белгилаб қўяди.

Компаниялар юқори технологиялардан фойдаланиб ўз харидорлари тўғрисида кўпроқ маълумот тўплаш имкониятига эга бўлмоқдалар, натижада нархлар борасидаги дискриминация янада кенг тарқалиши аниқ. Масалан, бугунги кунда товарларни интернет ва телефон орқали буюртма берганлар учун ҳар хил нархларни белгилаб қўйиш мумкин. Бундан ташқари, компания онлайн харидорларнинг аввал сотиб олган маҳсулотларига қараб шу харидорларга турлича нархларни белгилаши ҳам мумкин. “Priceline” (компаниялар истеъмолчиларга саёҳат таклифларини тақдим этадиган сайт) каби фирмалар турли миқозларга самолёт чиптаси ёки меҳмонхона учун бир-биридан фарқли нархларда тўлов қилишга имкон беради. “Wall Street Journal”нинг “Технология нархларни қандай ўзгартирмоқда?” деб номланган мақоласида шундай ёзилган эди: “Бир қарашда, озиқ-овқат дўконлари ҳамма учун битта нарх қўядиган дўконга намуна бўлиб хизмат қилиши мумкиндек туюлади. Бироқ бугунги кунда улар расмий равишда маҳсулотларнинг битта нархини

эълон килса-да, купонлардан фойдаланмоқчи бўлган мижозларга бошқа нарх, доимий мижоз картаси эгаларига эса бошқа нарх белгилайди. Бу эса дўконларга аҳолининг истеъмол одатлари тўғрисида батафсил маълумот тўплаш имконини беради”.

Юқоридагилардан қандай хулоса чиқариш мумкин? Истеъмолчилар иложи борица кўпроқ нарсани олишни хоҳлайди, компаниялар эса ўз даромадларини максимал даражада оширишни истайди. Оддий кўринадиган бу каби тушунчалар бизга атрофимиздаги дунё ҳақида кўп нарса айтиб бериши мумкин.

***Бозор иқтисодиёти ҳаётимизни яхшилайдиган қудратли кучдир.*** Компания учун фойда олишнинг ягона усули – истеъмолчига сотиб олмоқчи бўлган нарсаларини таклиф қилиш. Бунинг учун компания термос кружкалардан тортиб кучли антибиотикларга қадар янги маҳсулотларни яратади. Ёки мавжуд маҳсулотларни олиб, янада яхшилайти, ёки арзонроқ қилиб қайта ишлаб чиқаради. Бундай рақобат истеъмолчилар учун ниҳоятда фойдали. 1900 йилда Нью-Йоркдан Чикагога уч дақиқали телефон кўнғироғи 5.45 доллар турарди, бу ҳозирги ҳисоб билан 140 долларга тенг. Бугунги кунда агар сизда чексиз тарифга эга мобил телефон бўлса, бундай кўнғироқ деярли текинга тушади. Фойда излаш жуда кўп соҳаларда, ҳатто таълим, санъат ва тиббиётда ҳам одамларни энг яхши ишларни амалга оширишга илҳомлантиради. Сизнингча, юрак операциясига муҳтож дунё етакчиларининг нечтаси даволаниш учун Шимолий Кореяга учган бўларди?

***Шу билан бирга, бозорда ахлоқ тушунчаси мавжуд эмас.*** Йўқ, бозор жуда ахлоқсиз ҳам эмас, у шунчаки ахлоққа нисбатан бефарқ. Бозор ўз ҳолича аҳамиятли бўлган маҳсулотни эмас, балки танқис маҳсулотларни кадрлайди. Олмоснинг бир карати минглаб доллар туради, аммо сув (агар сиз жўмракдан сув ичишдан тортинмайдиган одам

бўлсангиз) деярли бепул. Ваҳоланки, агар сайёрамизда ҳеч қанча олмос бўлмаганида, биз буни деярли сезмас эдик, бироқ сув йўқолганида, ҳамма ўларди. Бозор бизни керакли нарсалар билан эмас, балки биз сотиб олмоқчи бўлган нарсалар билан таъминлайди. Бу – фундаментал фарқ. Тиббий суғурта камбағалларни соғлиқни сақлаш тизими билан таъминламайди. Нима учун? Чунки суғуртага камбағалларнинг пули етмайди. Энг кучли америкалик шифокорлар Ҳолливуд кино юлдузларини кўкракларни катталаштириш ва юздаги ажинларни операция йўли билан йўқотиш каби хизматлар билан таъминлайдилар. Нима учун? Чунки бунга юлдузларнинг пули етади. Айтиш жоизки, компаниялар жирканч ишлар қилиб ҳам кўп пул топиши мумкин. Нима учун Европадаги жинорий гуруҳлар Шаркий Европадаги ёш кизларни ўғирлаб, бой мамлакатларга фоҳишалик учун сотиб юборишади? Чунки бу уларга фойда келтиради.

Бир томондан ўйлаб қаралса, жиноятчилар энг топ-кир одамлар қаторига киради. Наркотик савдоси билан шуғулланадиганлар гиёҳванд моддалар ишлаб чиқариладиган жойлардан (Жанубий Америка ўрмонлари) улар истеъмол қилинадиган жойларга (Кўшма Штатлардаги шаҳар ва шаҳарчалар) гиёҳванд моддаларни олиб келиш орқали катта миқдорда пул ишлаб топади. Бу, албатта, ноқонуний. Америка ҳукумати гиёҳванд моддалар савдосини тўхтатиш учун катта маблағ сарфлайди. Лекин бошқа ҳар қандай бозорда бўлгани каби наркотик олиб ўтувчилар ҳам барибир қонунларни четлаб ўтиб, кўп даромад топишнинг бир-биридан ақлли усулларини ўйлаб топишади.

Божхоначилар чегарадан олиб ўтилаётган катта миқдордаги гиёҳванд моддани (кўпинча итлар ёрдамида) аниқлашни яхшигина ўзлаштирди ва гиёҳванд моддалар савдоси билан шуғулланадиганлар наркотикларни чегара постларини айланиб ўтиш орқали АҚШга олиб кириш

осонроклигини тушунди. Улар маҳсулотларини денгиз орқали, кичик кайикларда олиб ўтишни ўрганди. АҚШ кирғок кўриқчилари балик овлаш кайикларини кузатиш ва текширишни бошлаганида, гиёҳванд модда савдоси билан шуғулланадиганлар кирғок кўриқчиларининг кайикларидан ўзиб кетадиган тезкор кайикларни ишлата бошлади. АҚШ ҳуқуқни муҳофаза қилиш идоралари жиноятчиларнинг кайикларини таъкиб қилиш учун радиолокацион тизим ва вертолётларни ишга солганида эса наркотик олиб ўтувчилар яна ўз топқирлигини кўрсатди ва “Velcro” кийим илгаклари ёки “iPhone” каби ноёб ихтиро – қўлбола сувости кемаларини ишлаб чиқарди. 2006 йилда Соҳилни кўриқлаш хизмати Колумбиядаги чангалзорда ясалган, радарга кўринмайдиган ва тўрт киши ҳамда уч тонна кокаинни олиб юриш учун мўлжалланган 15 метрлик сувости кемасига тасодифан дуч келди. 2000 йилда Колумбия полицияси омборларнинг бирида ўтказилган рейд чоғида ҳали қурилиши тугамаган, аммо 200 тонна кокаинни олиб ўтишга кодир бўлган, узунлиги 30 метр келадиган сувости кемасини топди. Соҳилни кўриқлаш хизмати адмиралли Жозеф Ниммиш ўшанда “New York Times”га берган интервьюсида айтган эди: “Бошқа ҳар қандай бизнесда бўлгани каби бу бизнес турида ҳам тобора кўпроқ маҳсулот йўқота бошлар экансиз, вазиятни ўзгартиришнинг турли-туман йўллари излашга тушасиз”<sup>10</sup>. Шундай йўллардан бири ерости туннелларни қазийди. 2011 йилда полиция Мексиканинг Тихуана шаҳрини Сан-Диегодаги омбор билан боғлайдиган 366 метрли туннел топган.<sup>11</sup> Ундан кейин АҚШ Чегара хизмати бу каби ерости йўлларни қидириш учун роботларни қўллаш бошлади.<sup>12</sup> 2012 йилда наркотик олиб ўтувчилар марихуанага тўла консерва банкаларини чегарадан Аризонага улоқтириш учун пневматик замбаракдан фойдаланган.<sup>13</sup> Бундай мисоллар кўп.



Бозор эволюцияга ўхшайди: бозор тезкор, кучли ва ақлли кишиларни мукофотлаш эвазига ўзини кучайтиради. Айтганча, сайёрамиздаги энг мослашувчан иккита биологик тур каламуш ҳамда суварак эканини ёдимизда сакласак, яхши бўларди.

*Бизнинг тизим танқис ресурсларни тақсимлаш учун нархлардан фойдаланади.* Инсон эҳтиёжлари учун керакли ҳар нарса чекланган миқдорда бўлгани учун ҳар қандай иқтисодий тизимнинг асосий вазифаси ким нима олишини ҳал қилишдир. “Super Bowl” ўйинларининг чиптасини ким олади? Ким энг юқори нархни тўлашга тайёр бўлса, ўша олади. Собик СССРдаги “Supreme Soviet Bowl” ўйинида эса энг яхши ўриндикларни кимлар қўлга киритган (тасаввур қилайлик, шундай мусобақа мавжуд бўлганда)? Албатта, коммунистик партия томонидан танланган одамлар. У ерда нархлар ҳеч қандай аҳамиятга эга эмасди. Совет Москвасидаги кассоб чўчка гўштани давлат белгилаган нархда сотарди. Агар нарх пастрок бўлиб, сотувдаги гўштан кўра кўпроқ талаб шаклланса, кассоб вазиятдан фойдаланиб, кўпроқ пул ундириш учун нархни кўтармасди. У фақат навбатда турган одамларга гўшт сотарди, қолганлар эса гўштан қурук қоларди. Капитализм ҳам, коммунизм ҳам товарларни тақсимлайди. Биз тақсимлашни нархлар орқали амалга оширсак, СССРда тақсимлаш – одамларни навбатга турғизиш орқали амалга оширилган (шубҳасиз, Совет Иттифоқида кўплаб қора бозорлар фаолият юритган ва катта эҳтимол билан, кассоб орқаворатдан қўшимча гўшт сотган).

*Нархлардаги тафовут сабабли аксарият бозорлар ўз фаолиятини ўзгартириб, тўғрилаб туради.* ОПЕС га аъзо мамлакатларнинг энергетика вазирлари вақти-вақти билан бирон-бир экзотик жойда учрашув ташкиллаштиради ва нефть ишлаб чиқариш ҳажмини дунё миқёсида чеклашга келишиб олади. Кўп ўтмай қуйидагилар содир бўлади:

1) нефть ва газ нархи кўтарила бошлайди; 2) сиёсатчилар нефть бозорига аралашишга оид ғоялар (асосан бўлмағур ғоялар) учун бир-бири билан кураша бошлайдилар. Бирок юкори нархлар иситмага ўхшайди: улар ҳам касаллик аломати, ҳам давоси бўла олади. Сиёсатчилар Конгрессда баҳслашиб ўтирган бир пайтнинг ўзида мамлакатда мухим ўзгаришлар юз беради. Биз камрок машина хайдай бошлаймиз. Иситиш тизими учун ойлик тўлов кўпайгач, девор ва ойналарни иссиқликни саклайдиган материал билан ёпиш оркали чордокни иситишамиз. Биз “Ford” автомобилларининг кўргазма хоналарига борамиз ва “Expeditions” машиналари кўйилган йўлакдан ўтиб, “Escort” машиналарини кўришга шошилаемиз.

2008 йилда деярли тўрт литр бензиннинг нархи 4 долларга яқинлашиб қолганида, Америка истеъмолчилари бунга зудлик билан реакция билдиргани ҳатто иқтисодчиларни ҳам хайратда қолдирди. Америкаликлар дарҳол кичикрок машиналарни сотиб олишни бошладди (кичик автомобиллар савдоси ошиб, катта йўлтанламаслар савдоси пасайиб кетди). Биз камрок машина хайдай бошладик (бир ойда босиб ўтиладиган масофа 30 йил ичида биринчи марта пасайди). Жамоат транспорти ва поездлардан кўпроқ фойдалана бошладик. Айримлар умрида биринчи марта жамоат транспортдан фойдаланганди. 2008 йилда жамоат транспортдан фойдаланиш штатлараро магистраль йўллар тармоғи яратилгандан бери (50 йил олдин яратилган) энг катта кўрсаткичга чиқди.<sup>14</sup>

Ўша пайтдаги хатти-ҳаракатларимиздаги барча ўзгаришлар ҳам яхши томонга эмас эди. Масалан, кўплаб истеъмолчилар автоуловлардан мотоциклга ўтди. Бу, албатта, ёнилғини тежашга имкон беради, аммо мотоцикллар хавфли ҳам. Йиллар давомида мотоцикл ҳалокатларидаги ўлим ҳолатлари аста-секинлик билан камайиб бораётган эди. Бирок 1990-йилларнинг ўрталарида бен-

зин нархининг кўтарилиши билан мотоцикл ҳалокатларидаги ўлимлар сони яна кўпая бошлади. “American Journal of Public Health” журналида чоп этилган тадқиқотга кўра, бензин нархининг ҳар сафар бир долларга ўсиши оқибатида мотоцикл ҳалокатлари натижасида содир бўладиган ўлим ҳолатлари йилига 1500 тага кўпаймоқда.<sup>15</sup>

Юқори нархлар нефть таъминотидаги ўзгаришларга ҳам олиб келади. ОПЕС га аъзо бўлмаган мамлакатлардаги ишлаб чиқарувчилар юқори нархлардан фойдаланиб қолишни истаб, кўпроқ нефть казиб олишни бошлайди. ОПЕС мамлакатлари эса ишлаб чиқариш миқдорлари билан ўйин қилишга киришади. Маҳаллий нефть компаниялари бензин арзонлиги чоғида фойдаланиш иқтисодий жиҳатдан фойдасиз бўлган конлардан нефть казиб олишга шошилади. Худди шу пайт кўплаб жуда ақлли одамлар муқобил энергия манбаларини топиш ва тижорийлаштириш йўллари излаш учун жиддий ишлай бошлайди. Аста-секин таклифнинг ошиши ва нефть ҳамда бензинга талабнинг пасайиши билан ушбу маҳсулотлар нархи пасая бошлайди.

*Бозор тизимида нархлар назорат остига олинса, хусусий компаниялар рақобатнинг бошқа усулини топади.* Мижозлар кўпинча самолётда саёҳат қилган эски даврларини ҳиссиётга тўлиб-тошиб эслайди. Ўша пайтлар самолётлар яхши таомлар билан таъминланарди, ўриндиқлар кенг бўларди ва одамлар кўпроқ маданият билан кийинишарди. Бу ўтмишни кўмсашгина эмас, ўша даврлардан кейин йўловчиларни ҳаво йўллари орқали ташиш сифати кескин пасайгани рост. Бирок ҳаво қатновининг нархи янада тушиб кетган. 1978 йилгача авиачипта нахрларини ҳукумат белгиларди. Денвердан Чикагогача бўлган барча рейслар нархи бир хил эди, аммо барибир “American Airlines” ва “United Airlines” ўзаро рақобатлашарди. Улар бир-биридан ажралиб туриш учун ўз хизматларини сифатлироқ қилишга

интиларди. Чипта нархларини ҳукумат белгиламай қўй-  
гач, сифат эмас, балки нарх рақобатнинг асосий омилига  
айланди. Эҳтимол, бунинг сабаби истеъмолчилар қай-  
ғурадиган энг асосий нарса нарх эканидадир. Авиа-  
компанияларнинг хизмат сифати тушиб кетди, аммо  
парвоз нархи, инфляцияни ҳисобга олсак, ўртача тенг  
ярмига камайди.

1995 йилда Жанубий Африка бўйлаб саёҳат қилган-  
дим ва ёнилғи қуйиш шохобчаларининг мукамал хиз-  
мат кўрсатишидан ҳайратланганман. Форма кийган ва  
галстук тақиб олган ходимлар чакқонлик билан ишни  
битириб, мойни текшириш ва олд ойнани артиш учун  
шошиларди. Ҳожатхоналар чиннидек тоза эди – АҚШда  
кўрганларим анча аянчли. Эҳтимол, Жанубий Африка-  
даги ёнилғи қуйиш шохобчалари ўзига хос кадриятга  
эгадир? Йўқ. Гап шундаки, бу мамлакатда бензин нархи  
ҳукумат томонидан қатъий белгилаб қўйилган. Биноба-  
рин, хусусий мулк бўлган ёнилғи қуйиш шохобчалари  
бошқа рақобатчиларидан ажралиб туриш учун галстук  
ва тоза ҳожатхоналаридан фойдаланар, шу йўл орқали  
харидорларни ўзига жалб қиларди.

*Бозордаги ҳар бир битим барча томонларнинг  
фойдасига ишлайди.* Истеъмолчилар сингари компания-  
лар ҳам ўз манфаатлари йўлида ҳаракат қилишади. Бу  
оддий ғоя бўлса-да, ғоят улкан кучга эга. Кишини ҳайратда  
қолдирадиган қуйидаги мисолни кўриб чиқинг: Осиёдаги  
оғир шароитли фабрикалар билан боғлиқ асосий муаммо  
шундаки, фабрикалар сони етарли эмас. Вояга етган  
ишчилар бундай ёқимсиз жойларда кам иш ҳақи эвазига  
ишлашга рози бўлишади (бу ерда мажбурий ёки болалар  
меҳнати ҳақида гап кетмаяпти, масала умуман бошқа).  
Шундай қилиб, қуйидаги икки ҳолатдан бири ҳақиқат:  
1) ишчилар расво меҳнат шароитларига рози бўлишига  
сабаб – уларда яхшироқ танлов йўқлиги; 2) бундай

корхоналарда ишлайдиган ҳар бир кишининг эси паст, шунинг учун яхшироқ иш таклифлари бўлса ҳам, улар шу корхоналарда ишлашни афзал кўришади.

Глобаллашувга қарши аргументларнинг аксарияти билвосита иккинчи вариант тўғри эканига ишора қилади. Глобаллашувга қарши намойишларга чиқадиганлар агар халқаро савдони чекласак, дунёнинг ривожланган қисмида яшайдиганлар учун пойабзал ва сумка тикадиган ўша фабрикалар ёпилади, шунда ривожланаётган мамлакатлар ишчилари учун яхшироқ бўлади, деб ҳисоблашади. Аммо ишлаб чиқаришни тўхтатиш қашшоқ мамлакатларда одамлар ҳаётини қанақасига яхшилаши мумкин? Табиийки, бундай қадам уларга ҳеч қандай янги имкониятларни яратмайди. Фаровонликни яхшилашнинг ягона усули – ишдан бўшатишган фабрика ишчиларини янги ва яхшироқ иш жойларига жалб қилиш, фабрикада ишлашга розилик бериб, эътиборсиз қолдирилган имкониятларидан фойдаланишлари учун йўл очишдир. Кўшма Штатлардаги қайсидир заводнинг ёпилиши унинг ишчилари томонидан яхши янгилик сифатида қабул қилинган бирорта ҳолатни эслайсизми?

Албатта, Фарб мезонлари билан ўлчанса, ишчиларнинг арзон меҳнатидан фойдаланадиган Осиёдаги фабрикалар жирканчдир. Баъзилар “Nike” хорижий ишчиларга шунчаки ғамхўрлик қилиш учун кўпроқ иш ҳақи тўлаши керак, дейиши мумкин. Бироқ бу каби фабрика-заводлар қашшоқликнинг сабаби эмас, балки аломатидир. “Nike” Вьетнамдаги фабрикаларидан бирида оддий ишчига йилига 600 доллар тўлайди. Бу арзимас пул. Лекин айти пайтда бу иш ҳақи вьетнамлик ўртача ишчининг йиллик даромадидан икки баравар кўпдир.<sup>16</sup> Дарҳақиқат, фабрикалар Жанубий Корея ва Тайван каби мамлакатларнинг ривожланишида муҳим роль ўйнаган, бу ҳақда 12-бобда батафсилроқ тўхталиб ўтамиз.

интиларди. Чипта нархларини ҳукумат белгиламай қўй-  
гач, сифат эмас, балки нарх рақобатнинг асосий омилига  
айланди. Эҳтимол, бунинг сабаби истеъмолчилар қай-  
ғурадиган энг асосий нарса нарх эканидадир. Авиа-  
компанияларнинг хизмат сифати тушиб кетди, аммо  
парвоз нархи, инфляцияни ҳисобга олсак, ўртача тенг  
ярмига камайди.

1995 йилда Жанубий Африка бўйлаб саёҳат қилган-  
дим ва ёнилғи қуйиш шохобчаларининг мукаммал хиз-  
мат кўрсатишидан ҳайратланганман. Форма кийган ва  
галстук тақиб олган ходимлар чакқонлик билан ишни  
битириб, мойни текшириш ва олд ойнани артиш учун  
шошиларди. Ҳожатхоналар чиннидек тоза эди – АҚШда  
кўрганларим анча аянчли. Эҳтимол, Жанубий Африка-  
даги ёнилғи қуйиш шохобчалари ўзига хос кадриятга  
эгадир? Йўқ. Гап шундаки, бу мамлакатда бензин нархи  
ҳукумат томонидан қатъий белгилаб қўйилган. Биноба-  
рин, хусусий мулк бўлган ёнилғи қуйиш шохобчалари  
бошқа рақобатчиларидан ажралиб туриш учун галстук  
ва тоза ҳожатхоналаридан фойдаланар, шу йўл орқали  
харидорларни ўзига жалб қиларди.

*Бозордаги ҳар бир битим барча томонларнинг  
фойдасига ишлайди.* Истеъмолчилар сингари компания-  
лар ҳам ўз манфаатлари йўлида ҳаракат қилишади. Бу  
оддий ғоя бўлса-да, ғоят улкан кучга эга. Кишини ҳайратда  
қолдирадиган қуйидаги мисолни кўриб чиқинг: Осиёдаги  
оғир шароитли фабрикалар билан боғлиқ асосий муаммо  
шундаки, фабрикалар сони етарли эмас. Вояга етган  
ишчилар бундай ёқимсиз жойларда кам иш ҳақи эвазига  
ишлашга рози бўлишади (бу ерда мажбурий ёки болалар  
меҳнати ҳақида гап кетмаяпти, масала умуман бошқа).  
Шундай қилиб, қуйидаги икки ҳолатдан бири ҳақиқат:  
1) ишчилар расво меҳнат шароитларига рози бўлишига  
сабаб – уларда яхшироқ танлов йўқлиги; 2) бундай

корхоналарда ишлайдиган ҳар бир кишининг эси паст, шунинг учун яхшироқ иш таклифлари бўлса ҳам, улар шу корхоналарда ишлашни афзал кўришади.

Глобаллашувга қарши аргументларнинг аксарияти билвосита иккинчи вариант тўғри эканига ишора қилади. Глобаллашувга қарши намоишларга чиқадиганлар агар халқаро савдони чекласак, дунёнинг ривожланган қисмида яшайдиганлар учун пойабзал ва сумка тикадиган ўша фабрикалар ёпилади, шунда ривожланаётган мамлакатлар ишчилари учун яхшироқ бўлади, деб ҳисоблашади. Аммо ишлаб чиқаришни тўхтатиш қашшоқ мамлакатларда одамлар ҳаётини қанақасига яхшилаши мумкин? Табиийки, бундай кадам уларга ҳеч қандай янги имкониятларни яратмайди. Фаровонликни яхшилашнинг ягона усули – ишдан бўшатишган фабрика ишчиларини янги ва яхшироқ иш жойларига жалб қилиш, фабрикада ишлашга розилик бериб, эътиборсиз қолдирилган имкониятларидан фойдаланишлари учун йўл очишдир. Қўшма Штатлардаги қайсидир заводнинг ёпилиши унинг ишчилари томонидан яхши янгилик сифатида қабул қилинган бирорга ҳолатни эслайсизми?

Албатта, Ғарб мезонлари билан ўлчанса, ишчиларнинг арзон меҳнатидан фойдаланадиган Осиёдаги фабрикалар жирканчдир. Баъзилар “Nike” хорижий ишчиларга шунчаки ғамхўрлик қилиш учун кўпроқ иш ҳақи тўлаши керак, дейиши мумкин. Бироқ бу каби фабрика-заводлар қашшоқликнинг сабаби эмас, балки аломатидир. “Nike” Вьетнамдаги фабрикаларидан бирида оддий ишчига йилига 600 доллар тўлайди. Бу арзимас пул. Лекин айна пайтда бу иш ҳақи вьетнамлик ўртача ишчининг йиллик даромадидан икки баравар кўпдир.<sup>16</sup> Дарҳақиқат, фабрикалар Жанубий Корея ва Тайван каби мамлакатларнинг ривожланишида муҳим роль ўйнаган, бу ҳақда 12-бобда батафсилроқ тўхталиб ўтамиз.

Иқтисодиёт одамларнинг доим ўзлари учун энг фойдали бўлган йўсинда ҳаракат қилиши тўғрисидаги фикрга асосланганини ҳисобга олсак, ҳақли савол туғилиши мумкин: одамлар ҳақиқатан ҳам шунчалик рационалми? Маълум бўлишича, ҳар доим ҳам эмас. Инсоннинг мутлақ рационал экани тўғрисидаги ғоянинг нотўғрилигини асослаш учун кулгили бир тадқиқот ўтказилган. Китобда аввалроқ тилга олинган 2017 йилги Нобель мукофоти совриндори – иқтисодчи Ричард Тейлер бир неча йил аввал меҳмонларни кечки овқатга қақиради ва овқатдан олдин уларга ёнғоқ таклиф қилади. Унинг таъкидлашича, меҳмонлар ёнғоқни шунақанги шошма-шошарлик билан ея бошлайдики, овқатдан олдин иштаҳаларини бўғиб қўйиши ҳеч гап эмасди. Шунинг учун ҳам Тейлер ёнғоқ косасини чеккага олиб қўяди ва меҳмонлар мезбонга раҳмат айтади.<sup>17</sup>

Хоҳ ишонинг, хоҳ ишонманг, бу кичкина аҳамиятсиз ҳодиса микроиқтисодиётнинг асосий тамойилларидан биридаги муҳим ҳатони кўрсатади: назарияга кўра, акл-идрокли шахсларни муайян танловлардан маҳрум қилиш орқали уларнинг фаровонлигини ошириш мумкин эмас. Агар одамлар мазали таомдан олдин ошқозонларини ёнғоқ билан тўлдириб ташлашни хоҳлашмаса, шунчаки истеъмол қилишни тўхтатишлари керак. Аммо улар шундай қилмайди. Ва бу нафақат ёнғоқ билан боғлиқ вазиятга, балки бошқа ҳолатларга ҳам тегишли. Масалан, агар одамлар узок истикболда ўз ҳаётини яхшилайдиган ишларни қилиш учун ўзларини назорат қила олмаса (вазн йўқотиш, чекишни ташлаш, кексалик даври учун пул йиғиш), жамият бу функцияни ўз зиммасига олиши ва одамларнинг иродаси етмайдиган ишларда уларга ёрдам бериши (ёки мажбурлаши) мумкин. Бу ҳолатда давлат сиёсати мажозий маънода ёнғоқ косасини бир чеккага олиб қўяди, дейиш мумкин. “Биз, одамлар, қаллаварам-миз, семиришга мойилмиз. Биз ишларни вақтида қил-



маймиз ва ўзимизга жуда ҳам ишониб юборамиз”, – деган эди Тейлер Нобель мукофоти совриндорлари учун уюштирилган зиёфатда. Ва кўшимча қилганки: “Албатта, бизга барибир анъанавий иктисод назарияси керак. Бирок тўғри башорат қила олиш учун биз бундай назарияларни бошқа ижтимоий фанларнинг ютуқлари билан тўлдириб боришимиз лозим”<sup>18</sup>.

Хулқ-атворни ўрганувчи иктисодиёт тармоғи психология ва иктисодиётнинг бирлашуви натижасида пайдо бўлган. Бу фан одамлар қандай қарор қабул қилишини ўрганади. Принстон университетининг социология ҳамда психология профессори Даниэль Канеман ноаниклик шароитидаги қарорлар, хусусан, “инсон қарорлари қандай қилиб стандарт иктисодий назария томонидан тахмин қилинганидан кўра бошқача бўлиб чиқиши мумкинлиги” бўйича тадқиқотлари учун 2002 йилда иктисодиёт бўйича Нобель мукофотига сазовор бўлган.<sup>19</sup>

Канеман бошқа олимлар билан бирга “чегараланган рационаллик” назариясини ишлаб чиқди. Назария моҳияти шундаки, кўпчилик одамлар интуиция ёки тажрибага асосланиб қарор қабул қилади. Ёмғир ёғиш-ёғмаслигини аниқлашда об-ҳаво маълумотини батафсил ўрганиш учун соатлаб вақт сарфлаш ўрнига осмонга бир марта қараб кўйишни мисол сифатида келтириш мумкин. Аксарият ҳолларда бу ёндашув ишлайди. Бирок баъзида ишламайди. Хулқ-атворни ўрганувчи иктисодчилар тажрибамиз ёки интуициямизга таяниш узоқ истиқболда қандай қилиб зараримизга ишлаши мумкинлигини ўрганишади.

Масалан, одамлар ҳар доим ҳам хавфни сезмайди ва эҳтимолларни ҳам яхши англамайди. Яқинда мен бу фикрнинг ажойиб тасдиғини кўрдим. Нью-Хэмпшир штатидаги кўчада юраётиб, тротуарда турган улкан “Harley Davidson” мотоциклини кўриб қолдим ва унга ҳавас билан боқдим (бу штат қонунларига кўра, мотоциклчилар каска кийишлари шарт эмас). Ҳавасимни пайкаган

мотоцикл эгаси: “Сотиб олишни истайсизми?” – деб сўради. Мотоцикллар мен учун хавфлилик қилишини айтдим, у йигит: “Шундай дейсиз-у, лекин самолётда учасиз-а, шундаймасми?!” – деди.

Аслида бир километрга мотоцикл ҳайдаш бир километрга самолётда учишдан 2000 баравар хавфли. Шубҳасиз, бу унчалик адолатли таккослаш эмас, чунки мотоцикл одатда жуда қисқа масофаларда ҳаракатланади. Бирок масофадан катъи назар, мотоцикл ҳайдашнинг ўлим билан тугаши эҳтимоли самолётда учишниқидан 14 баравар юқори. Анъанавий иқтисодиётнинг тушунтиришига кўра, баъзи одамларнинг мотоциклларни ҳайдашига (каскасиз ёки каска билан) сабаб – икки ғилдиракда манзилга тез етиш фойдаси эҳтимолий хавфдан устун туради. Бу мутлақо рационал фикрлаш. Аммо қарор қабул қилувчи олдиндаги ҳақиқий хавфни тушунмаса, буни умуман оқилона мулоҳаза деб бўлмайди.

Хулқ-атвор иқтисодиётининг мутахассислари шу каби эҳтимолий хатолар каталогини ишлаб чиқди ва ушбу хатоларнинг кўпи кундалиқ ҳаётимизнинг ажралмас қисмидир. Шубҳасизки, ҳаммамиз ҳам ўзимизни бошқариш қобилиятига ўзимиз истаган даражада эга эмасмиз. Мисол учун, америкалик чекувчиларнинг 80 фоизи чекишни ташламоқчи эканликларини айтади, аммо аксарияти ташлай олмайди. Баъзи жуда обрўли иқтисодчилар, жумладан, Нобель мукофоти совриндори бир неча ўн йилликлардан бери “рационал қарамлик” деган тушунча мавжудлигини таъкидлаб келмоқда. Бу шуни англатадики, одамлар биринчи мартаба “Camel” сигаретларини сотиб олаётганда чекишга қарамлик эҳтимолини ва барча харажатларни яхшигина билади. Чекишга оид хулқ-атворни атрофлича ўрганган Массачусетс технология институтининг иқтисодчиси Жонатан Грубер ушбу қарашни ғирт бемаъни деб ҳисоблайди. Унинг фикрича, истеъмолчилар, анъанавий

иктисодий модель таъкидлаганидан фаркли равишда, чекиш лаззатини келажакда соғлиққа етадиган зарар ва бошқа харажатлар билан таккослаб, оқилона мулоҳаза қилиб кўрмайди. Грубернинг сўзларига кўра, “ушбу модель лаборатория далиллари, чекувчиларнинг хулқ-атвори, эконометрик (статистик) таҳлиллар ва соғлом фикрга зид”.<sup>20</sup>

Баъзи ҳолларда ақлли қарорлар қабул қилиш учун етарли билимимиз бўлмаслиги мумкин. Жорж Вашингтон номидаги бизнес мактабида ишлайдиган Аннамария Лусарди ва Пенсильвания университетининг Уортон бизнес мактабида ишлайдиган Оливия Митчелл молиявий саводхонлик даражасини баҳолаш учун эллик ёшдан ошган америкаликларнинг катта гуруҳи иштирокида сўровнома ўтказди. Маълум бўлишича, сўровномада қатнашганларнинг атиги учдан бир қисми фоиз ставкалари бўйича оддий ҳисоб-китобларни амалга оширолар экан. Бундан ташқари, қатнашчиларнинг кўпчилиги сармояларни диверсификация қилиш нима-лигини билмайди (агар сиз ҳам билмасангиз, 7-бобни ўқиганингиздан сўнг билиб оласиз). Ушбу тадқиқотлар асосида профессор Лусарди “молиявий саводсизлик” кенг тарқалган, деган хулосага келди.<sup>21</sup>

Буларнинг барчаси профессор-ўқитувчилар университет кафедраларида бир-бири билан баҳам кўришни хуш кўрадиган қизиқарли фактлардир. Ёмон қарорлар барчамиз учун салбий оқибатларга олиб келиши мумкин. Жаҳон молиявий инқирозининг келиб чиқиш илдизи иррационал хатти-ҳаракатларимизда ётиши мумкин. Одамларнинг хулқ-атворида оид “асосий қоидалар”дан бири шу: биз аслида тасодифда маъно кўрамиз ва натижада хатто фактлар, эҳтимоллар назарияси ёки қисқача таҳлил умуман тескарисини кўрсатса-да, “ҳозир содир бўлаётган барча ҳодисалар келажакда ҳам давом этади” деб ўйлаймиз. Кетма-кет тўрт марта бир томони

билан тушган тангани “омадли танга” ёки кетма-кет уч марта тўпни саватга туширган баскетболчини “омадли баскетболчи” деб биламиз.

Бир гуруҳ когнитив психологлар фанга ғоят кимматли хисса қўшишди. Улар NBA маълумотларидан фойдаланиб, Корнелл университетининг эркаклар ҳамда аёллар баскетбол жамоалари билан бир қатор экспериментларни ўтказишди. Тадқиқотнинг хулосаси эса баскетболдаги “омад” ғоясини инкор қилди (бу “Philadelphia 76ers” баскетболчилари билан интервьюларни ўз ичига олган ноёб илмий мақола). Маълум бўлишича, мухлисларнинг 91 фоизи “Кетма-кет икки ёки уч марта тўпни саватга туширган ўйинчининг тўпни яна саватга киритиш имконияти кетма-кет икки-уч марта бундан удалай олмаган ўйинчиникидан юқори-роқ” деб ўйлашади. Аслида эса аввалги муваффақиятли уринишлардан сўнг ўйинчининг омади келиши ҳақида ҳеч қандай далил йўқ. “Philadelphia 76ers” жамоасининг муваффақиятли ҳужумларида ҳам, “Boston Celtics”нинг жарима зарбаларида ҳам ёки “Cornell” баскетболчилари махсус уюштирилган тажриба доирасида тўпни саватга ташлаганида ҳам бундай қонуният борлигини исботловчи ҳеч қандай далил топилмади.<sup>22</sup>

Юқоридаги изланиш хулосасидан баскетбол мухлислари қанчалик ҳайрон қолишган бўлса, 2006 йилда қўчмас мулк нархи қўтарилиши тўсатдан тўхтаганида, қўплаб уй эгалари ҳам шунчалик ҳайрон қолишган. Ўшанда қўпгина одамлар ҳозир ўсаётган нарса ўсишда давом этаверади, деб тахмин қилишган ва катта кредитларни олишган эди. Натижада биз бутун дунё иқтисодиёти учун чиндан ҳам ҳалокатли оқибатларга олиб келган катта миқдордаги қарздорлик тўлкинининг гувоҳи бўлдик – бу, албатта, мазали тушлиқдан олдин ёнғокни паққос туширишдан кўра анча ёмонроқ оқибатларга олиб келди. Учинчи бобда биз мантиқсиз хатти-ҳаракат ва

одатларимизни ўзгартириш ёки уларга таъсир қилиш учун қандай шаклдаги давлат сиёсати юритилиши кераклигини муҳокама қиламиз.

Жон Кеннедининг кўпчиликка маълум ва машхур ибораси: “Ҳаёт – адолатсиз”. Капитализм ҳам баъзи бир муҳим жиҳатларида адолатсизликларга эга. Шундай экан, ушбу тизимни яхши деб айта оламизми?

Демократия давлатнинг ривожланишида қандай роль ўйнаса, бозор иқтисодиёти иқтисодий ривожланишда худди шундай роль ўйнайди, деб ўйлайман: кўплаб ёмон вариантлар ичида нисбатан яхшироқ танлов. Бозорларнинг ишлаш тизими шахсий эркинлик борасидаги тушунчамизга мос келади. Ҳукумат бизни мотоцикл ҳайдашда каска кийишга мажбурлаши керакми ёки йўқ, дея баҳслашишимиз мумкин, аммо қаерда ва қандай яшаш ёки пулимизни қай тарзда сарфлашни ўзимиз ҳал қилишимиз керак, деган фикрни кўпчилик маъқуллайди. Дарҳақиқат, бир неча африкалик болани эмлатишга етадиган пул итнинг туғилган куни учун сотиб олинadиган кексга сарфланишини оқлаб бўлмайди. Аммо пулни итнинг туғилган куни учун эмас, балки эмлаш учун сарфлашга мажбурлайдиган қандай тизим халқни зуғум билан бошқариш орқалигина амалга оширилиши мумкин. XX асрдаги коммунистик тузумлар ўз фуқаролари ҳаётини қаттиқ назорат қилиш орқали иқтисодиётни тартибга солган ва бу кўпинча иқтисодиётга ҳам, фуқароларга ҳам салбий таъсир кўрсатган. Бу режимлар XX асрда, тинчлик даври бўлишига қарамай, қатағонлар ва очарчилик билан 100 миллионга яқин одамни ўлдирган.

Бозорлар инсон табиатига тўлақонли мос равишда ишлайди. Шунинг учун ҳам улар бизни ўз имкониятларимиздан тўлиқ фойдаланишга ундайди. Мен ёзишни яхши кўрганим учун бу китобни ёзяман. Китоб соҳа мутахассиси бўлмаганлар учун кизиқарли бўлади, деб ўйлаганим сабабли ёзяман. Ва яқинда

иккита ўғлим университетда ўқишни бошлаши учун ҳам ушбу китобни ёзяман. Иш бизга бевосита фойда келтирганда, янада кўпроқ ишлаймиз ва машаққатли меҳнат ортидан кўпинча жуда муҳим ижтимоий ютуқларга эришамиз.

Ва ниҳоят, энг асосийси – бозорларни йўналтириб туриш учун ҳукумат қудратидан фойдаланиш имкониятига эгамиз ва ундан фойдаланишимиз лозим. XX асрдаги иқтисодий кураш капитализм ва коммунизм ўртасида кечди. Капитализм ютди. Ҳатто сўлчи қайноғам ҳам коллектив кишлоқ хўжалигининг самарадорлиги ёки металлургия заводларига давлат эгалик қилишининг мақсадга мувофиқ эканига ишонмайди (гарчи у бир марта АҚШ почта хизмати андозасидаги соғлиқни сақлаш тизимини кўргим келади, деган бўлса-да). Бошқа томондан, ақл-идрокли одамлар кўпинча ҳукумат бозор иқтисодиётига қачон ва қандай аралашishi ёки капитализм сабабли ночор аҳволда қолган одамларни қай тарзда ҳимоялаш кераклиги борасида қарама-қарши фикрларда бўлиши мумкин. Бошқача айтганда, XXI асрдаги иқтисодий баҳс-мунозаралар бозорларимиз қанчалик эркин ишлаши лозимлиги тўғрисида кечади.

## 2 БОБ

**Рағбатлар муҳим:  
қандай қилиб бурнингизни кесиб  
ташлаш орқали омон қолишингиз  
мумкин (агар қора каркидон  
бўлсангиз)?**

**Қ**ора каркидонлар бутунлай кирилиб кетиш хавфи  
Костидаги ҳайвонлардир. Бугунги кунда 4 мингга  
яқин қора каркидон Африканинг жанубида яшайди,  
1970 йилда эса уларнинг сони 65 мингга яқин эди. Бу  
экологик ҳалокатнинг ёрқин намунаси. Ушбу вазиятда  
иктисодиёт асослари бу ҳайвонларнинг нима учун бундай  
муаммога дуч келганини тушунтириб бериши ва, эҳтимол,  
вазиятни қандай тузатиш мумкинлиги борасида ҳам  
таклиф киритиши мумкин.

Одамлар нега қора каркидонларни ўлдиришади?  
Инсонлар қайси сабабга кўра гиёҳванд моддалар сотиш-  
са ёки солиқ тўламай, фирромлик қилишса, худди шу  
сабабдан қора каркидонларни ҳам овлашади. Сабаб шу-  
ки, кўлга тушиш хавфига қарамай, бу каби жиноятлардан  
анча-мунча пул ишлаб топиш мумкин. Кўпгина Осиё  
мамлакатларида қора каркидон шохи кучли афроди-  
зиак ва иситма туширувчи восита сифатида кўрилади.  
Бундан ташқари, каркидон шохидан анъанавий Яман  
ханжарларининг сопларини тайёрлаш учун ҳам фойда-  
ланишади. Битта каркидон шохи қора бозорда 30 минг

долларга сотилиши мумкин – жон бошига даромад йилига минг долларни ташкил этадиган ва ушбу даромад доимий равишда камайиб бораётган мамлакатлар учун бу – жуда катта пул. Бошқача айтганда, Африка жанубининг қашшок аҳолиси учун қора каркидоннинг ўлиги унинг тиригига қараганда ғоят қимматлироқдир.

Афсуски, бу бозор ўзини табиий йўл билан ўзгартириб тўғрилай олмайди. Автомобиль ёки шахсий компьютерлар ишлаб чиқарадиган компаниялар таъминот камайганини пайқаса, ишлаб чиқаришга зўр беради, аммо қора каркидонлар камайиб борса, янги қора каркидонларни ишлаб чиқаришнинг иложи йўқ. Аксинча, бунда жараён мутлақо тесқари ишлайди: қора каркидонлар буткул қирилиш хавфи остида қолганда, қора бозорда каркидон шохининг нархи янада кўтарилади. Бу эса, ўз навбатида, браконьерларни сўнгги тирик ҳайвонларни овлашга рағбатлантиради. Экологик муаммоларнинг барчаси учун умумий бўлган яна бир муҳим жиҳат мавжуд: қора каркидонларнинг аксарияти хусусий эмас, балки жамоат мулкидир. Бу ажойибдек туюлиши мумкин. Лекин аслида бу вазиятни ҳал қилишдан кўра кўпроқ муаммо келтириб чиқаришга хизмат қилади. Тасаввур қилинг, барча қора каркидонлар битта очкўз чорвадорнинг қўлида, у бу ҳайвонларнинг шохларидан Яман ханжарлари ясалишини яхши билади. Бу фермер экологик муаммолар олдида пинагини ҳам бузмайди. У шунақанги худбин ва разил одамки, баъзида завқ учунгина итини тепади. Бунчалик очкўз одам эллик йил ичида қора каркидон популяциясининг олтмиш беш мингдан беш минггача камайишига йўл кўярмиди? Ҳеч қачон! У жониворларни кўпайтирарди ва авайларди, чунки у қорамол хўжаликлари эгалари сингари ҳар доим бозорга етказиб бериш учун йирик таъминот керак бўларди. Бу ҳаракатларининг альтруизмга ҳеч қандай алоқаси йўқ –



бу ўз ихтиёридаги ноёб ресурсларнинг кийматини максимал даражага кўтариш истаги билан боғлиқ.

Жамоат мулки бўлган ресурсларни сақлаш эса баъзи бир ўзига хос муаммоларни келтириб чиқаради. Биринчидан, қора каркидон билан ёнма-ён яшайдиган одамлар унинг мавжудлигидан ҳеч қандай фойда кўришмайди. Аксинча, каркидон ёки фил каби йирик ҳайвонлар кўпинча экинларга катта зарар етказади. Ўзингизни маҳаллий аҳолининг ўрнига кўйиб кўринг. Тасаввур қилинг, африкаликлар тўсатдан Шимолий Америка жигарранг каламушларининг тақдири ҳақида жиддий ташвишлана бошлашди. Бу жонзотларни сақлаб қолиш стратегиясининг муҳим элементи – уларни ўз уйингизда сақлаш ва кўпайтириш. Энди тасаввур қилинг, олдингизга браконьер келиб, каламушлар ертўланинг каерида эканини кўрсатишингизни сўраб, эвазига пул таклиф қилмоқда. Ҳмм, тўғри, дунё бўйлаб миллионлаб одамлар қора каркидон ёки тоғ горилласи каби ноёб турларнинг сақланишидан хурсанд бўлишига шубҳа йўқ. Аммо бу ерда аслида муаммонинг бир қисми кўриняпти холос: атроф-муҳитни муҳофаза қилиш юкини бошқа бировга ёки бирон-бир ташкилотга юклаб кўйиб, иш ёқмас позициясини танлаш осон. Масалан, шахсан ўзингиз ўтган йили йўқолиб кетиш хавфи остида бўлган турларни сақлаб қолиш учун қанча вақт ва маблағ сарфладингиз?

Ноёб ёввойи ҳайвонларни кўрсатиш учун бой сайёҳларни олиб келиб, катта пул ишлаб топадиган сайёҳлик агентликлари ва сафари операторлари худди шундай “иш ёқмаслик” муаммоси билан юзлашади. Айрим сайёҳлик компаниялари табиатни муҳофаза қилишга бир тийин ҳам сарфламаган бўлса-да, асраб қолинган каркидонлардан келадиган фойда уларга ҳам тегади. Демак, табиатни асраш учун сармоя киритган фирма бозорда кўпроқ зарар кўради. У табиатни муҳофазалашга сарфлаган маблағларини қоплаши учун ўз саёҳат хиз-

матларини кимматроқ қилишига тўғри келади (акс ҳолда, кам даромадга кўнишга мажбур). Давлат ҳам атроф-мухитни муҳофазалашда маълум бир роль ўйнайди, бу кундек равшан. Аммо Саҳрои Кабир жанубида жойлашган мамлакатларнинг энг яхши ҳукуматларида ресурслар етишмайди, энг ёмонларида эса тизим коррупция ботқоғига ботган ва самарасиз. Аниқ ва кучли рағбатга эга ягона томон браконьерлар бўлиб, улар тирик қолган каркидонларни овлаб, уларни ўлдириб, сўнгра шохларини сотиш орқали мўмай даромад топиб, қироллар каби бадавлат бўлиб олишади.

Булар тўғрисида ўйлаш кишини тушкунликка тушириб қўйиши тайин. Бирок иқтисодиёт бизга қора каркидон ва бошқа йўқолиб бораётган турларни қандай қутқариш мумкинлиги ҳақида, ҳеч бўлмаганда, озгина тушунча олишга ёрдам беради. Атроф-мухитни муҳофаза қилиш стратегияси қора каркидон яшайдиган жойлар атрофида кўним топган аҳолининг рағбатларига мувофиқ бўлиши керак. Оддийроқ айтганда, маҳаллий аҳолига ҳайвонларнинг тириги ўлигидан кўра кўпроқ фойда келтиришини исботлаш учун аниқ бир сабаб топиш керак. Айтганча, ушбу ғоя бугунги кунда куртак ёзаётган экотуризмнинг асосидир. Агар сайёҳлар қора каркидонларни уларнинг табиий яшаш маконларида кўриш ва суратга олиш учун катта миқдорда пул тўлашга тайёр бўлса ва, энг муҳими, маҳаллий аҳоли туризмдан келувчи маблағлардан улуш олса, аҳолида бу ҳайвонларни ҳимоя қилишга рағбат пайдо бўлади. Бундай усул Коста-Рикага ўхшаган жойларда аллақачон ўз самарасини кўрсатган: Коста-Рика давлати ўз ҳудудининг 25 фоизидан кўпроқ қисмида миллий боғлар барпо этиш орқали тропик ўрмонларни ва экологиянинг ўзига хос бошқа унсурларини ҳимоя қилишга эришди. Ҳозирги вақтда бу давлатнинг туризм ортидан топадиган йиллик даромади миллиард доллардан ошиб, Коста-Рика миллий даромадининг 11 фоизини ташкил этади.<sup>1</sup>

Афсуски, йўқолиб кетиш хавфи остида бўлган бошқа биологик турлар – тоғ гориллалари (улар “Туман пардаси ортидаги гориллалар” китобининг муаллифи Дайан Фосси туфайли танилганди) билан боғлиқ вазият тескарига қараб кетмоқда. Ҳисоб-китобларга кўра, Шарқий Африка ўрмонларида бу ҳайвонларнинг атиги 620 таси қолган. Ушбу минтақа мамлакатлари – Уганда, Руанда, Бурунди ва Конгода бўлиб ўтган фуқаролар урушлари сайёҳлик бизнесини буткул йўқ қилиб юборган. Илгари маҳаллий аҳоли горилла популяциясини муҳофаза қилган. Аммо бунинг сабаби маҳаллий аҳолининг гориллаларга бўлган қандайдир эхтироми эмас, балки сайёҳлардан келадиган маблағ гориллалар яшайдиган ўрмонларни кесишдан келадиган фойдадан кўпроқлигида эди. Аммо минтақада зўравонлик авж олгани сабабли ҳаммаси ўзгарди. Маҳаллий фуқаролардан бири “New York Times” газетасига берган интервьюсида шундай дейди: “Гориллалар биз учун сайёҳларни жалб этишда муҳим аҳамиятга эга. Акс ҳолда, улар ҳеч қандай қийматга эга эмас. Агар сайёҳлар келмаса, омадимизни ўрмонда синаб кўришимизга тўғри келади. Илгарилари биз яхши ўтинчилар эдик”<sup>2</sup>.

Айни пайтда атроф-муҳитни муҳофаза қилиш бўйича мутасаддилар иқтисодиёт учун ғоят муҳим яна бир ғояни амалда синаб кўришмоқда. Қора каркидонлар ўлдирилишига сабаб уларнинг шохлари жуда қиммат эканида. Агар шохлар бўлмаса, ҳайвонларни ўлдириш учун ҳеч қандай сабаб йўқ. Шунга асосланиб, баъзи жойларда экологлар қора каркидонларни тутиб, шохларини кесиб, табиатга қайтаришни бошлашди. Натижада каркидонларнинг айрим йиртқичларга қарши ҳимояси анча заифлашди, аммо энди уларнинг энг ашаддий душман – одамлар томонидан овланиши эҳтимоли кам. Бу усул иш бердими? У ҳақдаги маълумотлар турлича.

<sup>2</sup> “Gorillas in the Mist”.

Баъзи ҳолатларда браконьерлар шохидан айрилган каркидонларни бошқа сабабларга кўра ўлдириши ҳали ҳам кузатилмоқда. Биринчидан, шохсиз ҳайвонни ўлдириб, браконьер кейинги сафар ўзи учун фойдасиз бўлган айнан шу шохсиз каркидонни кувишга вақт сарфламайди. Иккинчидан, кесилган шохдан қолган кичик бир бўлак учун ҳам биров пул беришлари мумкин. Бундан ташқари, афсуски, ҳатто шохсиз каркидонларнинг ўлдирилиши ҳам бу тур йўқолиб кетиши хавфини янада кучайтирмоқда, чунки шохсиз каркидонлар камайгани сайин, мавжуд шохлар захирасининг қиймати ошиб бормоқда.

Намибия каркидонларни сақлаб қолиш йўлида уларни отишга рухсат берди. Бу ғоя ўта аҳмокона эшитилсада, аслида ундай эмас (анча баҳсли бўлишига қарамай). Ҳар йили Намибия ҳукумати бештагача қора каркидонни овлаш имконини берадиган рухсатномаларни кимошди савдога қўяди. Овчилар ҳар бир каркидон учун одатда 350 минг долларгача тўлайди. Тушган маблағ каркидонлар муҳофазаси учун ишлатилади: жамоат кўриқхоналарини ташкил этиш, каркидонларнинг ҳаракати ва соғлигини назорат қилиш учун шохларига кузатувчи мослама ўрнатиш ҳамда браконьерларга қарши курашиш. Овчилар фақатгина насл қолдириш ёшидан ўтган қари эркак каркидонларни овлаши мумкин. Ғояни қўллаб-қувватловчилардан бири шундай деган: “Битта каркидонни овлаш бошқа кўплаб каркидонларни сўйилишдан асраб қолиши мумкин”<sup>3</sup>.

Айтилганларнинг барчасида биз бошқа муҳим жиҳатга эътибор қаратмадик, бу – талаб масаласи. Йўқолиб кетиш хавфи остида бўлган ҳайвонлардан тайёрланган маҳсулотлар билан савдо қилишга рухсат беришимиз керакмикан? Кўпчилик бу саволга йўқ, дея жавоб беради. Кўшма Штатлар сингари мамлакатларда қора каркидон шохидан ханжар ясаш ноқонуний ҳисобланади ва бу, албатта, бундай маҳсулотларга бўлган умумий

талабни камайтиради. Натижада браконьерларнинг ушбу хайвонларни овлашга бўлган рағбати камаяди. Шу билан бирга, тескари фикр ҳам мавжуд. Атроф-мухитни муҳофаза қилиш бўйича расмийларнинг баъзилари айтишича, чекланган миқдордаги каркидон шохлари (филлардан мисол келтирсак, фил суяги) билан савдо қилишга қонуний рухсат берилса, бу ижобий оқибатларга олиб келади: биринчидан, савдодан йиғилган маблағ кашшок ҳукуматларга браконьерликка қарши курашишга ёрдам беради; иккинчидан, бу ҳолат қонуний овлардан келган товарларнинг бозор нарҳини пасайтиради ва оқибатда браконьерларнинг хайвонларни ўлдириш истаги маълум даражада камаяди.

Ҳар қандай мураккаб сиёсий масалада бўлгани каби бу ерда ҳам ягона тўғри жавоб мавжуд эмас, аммо муаммони ҳал қилишнинг нисбатан самаралироқ йўллари бор. Хулоса шуки, қора каркидонни тур сифатида сақлаб қолиш табиий фанларга қанчалик алоқадор бўлса, иқтисодиётга ҳам шунчалик алоқадор. Биз қора каркидонлар қандай кўпайиши, нима ейиши ва қаерда яшашларини биламиз. Вазифамиз эса одамларни қора каркидонларни ўлдиришдан тўхтатишдир. Бунинг учун қора каркидонларнинг хулқ-атвори ва хатти-ҳаракатларини эмас, балки одамларнинг қай тарзда фикрлаши ва ҳаракат қилишини тушуниш талаб этилади.

Рағбатлар муҳим. Бизга қилган ишимиз ҳажмига қараб тўлашса, кўпроқ ишлашни бошлаймиз. Бензин нарҳи кўтарилса, камроқ машина ҳайдаймиз. Агар мен талабаларимдан ўқишга берилган адабиётлар бўйича тест олсам, улар айтилган китобларни ўқиши эҳтимоли кўпроқдир. Адам Смит ўзининг “Халқлар бойлиги” асарида келтирган фикрлардан бири айнан шу эди: “Қассоб, пиво ишлаб чиқарувчи киши ёки новвой бизга бўлган хайрихоҳлиги туфайли эмас, балки ўз манфаатларини кўзлаб иш тутгани учун ҳам кечки овқати-

миз тайёрланишига ҳиссасини кўшади”. Билл Гейтс Тинчлик Корпусига кўшинларга кўшилиш учун эмас, балки “Microsoft”ни ташкил этиш ва сайёрадаги энг бой одамлардан бирига айланиш учун Ҳарвард университети тарк этган. Шу билан бирга, у шахсий компьютерлар оламида инқилоб ясади, бу инқилоб эса барчамизнинг фаровонлигимизни юксалтирди. Дунёни ҳаракатга келтириб турган нарса айнан шахсий манфаатдир. Бу ғоя бемаъни туюлса-да, аслида бу кундек равшан. Шунга қарамай, уни доим ҳам эътиборга олишмайди. “Ҳар ким ўз қобилиятига кўра ишлайди, ҳар ким ўз эҳтиёжига кўра олади” деган эски шиор ўз вақтида яхши халқ кўшиғига айлангандир, аммо уни иқтисодий тизимда қўллаш нафақат самарасизлик, ҳатто оммавий очарчиликларга ҳам олиб келган. Бозор иқтисодиёти асосида қурилмаган ҳар қандай тизимда рағбатлар ва самарадорлик ўзаро алоқадор бўлмайди. Бундай тизимларда компаниялар ва ишчилар янгилик қилгани ҳамда меҳнатсевар бўлгани учун мукофотланмайди, дангасалик қилиб, суст ишлагани учун эса жазоланмайди.

Бу каби ёндашув натижалари қанчалик ачинарли бўлиши мумкин? Иқтисодчиларнинг ҳисоб-китобларига кўра, Берлин девори қулаган пайтга келиб Шарқий Германиядаги баъзи автомобиль ишлаб чиқарувчилари амалда катта зарар билан ишлаган. Ишлаб чиқариш жараёни шу қадар самарасиз ва тайёр маҳсулот шунчалик яроқсиз эдики, заводлар ишлаб чиқариш учун сарфланган маблағдан ҳам арзонроқ бўлган машиналарни ишлаб чиқарарди. Аслида, улар мукамал пўлатни олиб, удан расво нарса ишлаб чиқариш билан шуғулланарди холос! Иқтисодиётнинг йирик тармоқлари давлат томонидан эгалланган ва бошқариладиган Ҳиндистон сингари номигагина капиталистик мамлакатларда ҳам шундай ҳолатга дуч келиш мумкин. 1991 йилда Ҳиндистон ўғит корпорацияси фаолиятига 12 йил бўлганди.<sup>4</sup> Ҳар куни

1200 нафар ишчи ўғит ишлаб чиқаришдек муштарак мақсад йўлида тинимсиз меҳнат қиларди. Фақат кичик муаммо бор эди: завод ҳеч ким сотиб олмайдиган ўғит ишлаб чиқарарди. Умуман сотилмайдиган ўғит. Давлат бюрократлари заводни бошқариш учун бюджетдан маблағ сарфларди. Аммо заводдаги ускуналар ҳеч қачон яхши ишламаган. Шунга қарамай, ҳар куни мингдан зиёд ишчи ишга келар, ҳукумат эса уларга маош тўлашда давом этарди. Аслида, бутун корхона иқтисодиётни ишлаб тургандек қилиб кўрсатадиган сароб эди. Заводни тугатишга қодир механизм бўлмагани учун у йиллар давомида шу тахлит ишлаган. Агар корхонани давлат молиялаштирса, маҳсулот ишлаб чиқариб, уни таннархидан юқорирок нархда сотишга ҳеч қандай эҳтиёж бўлмайди.

Бу каби мисоллар кулгили туюлиши мумкин, аммо аслида ундай эмас. Шимолий Корея иқтисодиёти ҳам худди шундай тарзда таназулга юз тутган. Мамлакат ўзини ўзи тўйдиролмайди, шунингдек, ташқи дунёга экспорт қилиш ва эвазига керакли миқдордаги озиқ-овқат олиш учун етарли қийматга эга ҳеч нима ишлаб чиқармайди. Дипломатлар, БМТ расмийлари ва бошқа кузатувчиларнинг фикрига кўра, Шимолий Корея халқи катта очарчилик ёқасида турибди. Бундай очлик 1990-йиллардаги фожианинг такрорланиши бўлади — ўшанда очлик туфайли миллионга яқин одам вафот этган ва шимолий кореялик болаларнинг 60 фоизи очарчилик домида қолган. Ўша пайтларда журналистлар темир йўл бўйлаб юриб, ўтиб кетган поездлардан тушган кўмир ёки озиқ-овқат қолдиқларини қидираётган ва ўт еётган кишилар ҳақида ёзиб чиққанди.

Бугунги кунда АҚШда энергетика билан боғлиқ иккита катта масала мавжуд: чет эл нефтига қарамлик ва ҳавода карбонат ангидрид кўпайишининг атроф-муҳитга таъсири. Ўзаро алоқадор бу икки муаммони ҳал қилиш бўйича иқтисодчиларнинг фикри соҳа мутахассиси

бўлмаганларнинг фикри билан бир хил: углеродга асосланган энергия нархини ошириш керак. У канча кўпроқ харажат талаб қилса, биз ундан шунча камроқ фойдаланиб, атроф-муҳитни камроқ ифлослантирамиз. Отам билан боғлиқ жуда ёрқин болалик хотираларим бор. У экологик муаммолардан унчалик ҳам ташвишланмас, лекин сарф-харажатларга анча диққатли одам эди. Отамнинг доим уй атрофида айланиб юриб, шкафларнинг эшикларини ёпиб қўйиши ва “Мен шкафларингни совитиш учун кондиционерга пул тўламаяпман”, – деб жеркиб бериши ҳали ҳам эсимда.

Шу билан бирга, Америкадаги давлат мактаблари Силикон водийсидан кўра кўпроқ Шимолий Кореяга ўхшаб ишлайди. Америкалик ўқитувчиларнинг маошлари уларнинг ишда кўрсатган натижалари билан ҳеч қанақасига боғлиқ эмас. Ўқитувчиларнинг касаба уюшмалари яхши ишлаганларни ҳар қандай тарзда рағбатлантиришга доим қатъиян қарши чиққан. АҚШнинг деярли барча мактаб округларида (биз давлат мактаблари ҳақида гапиряпмиз) ўқитувчиларнинг иш ҳақи уларнинг ўқитувчилик тажрибаси, неча йил ишлаганига асосланган қатъий формула бўйича белгиланади. Тадқиқотчиларнинг фикрига кўра, бундай мезонлар ўқитиш самарадорлиги билан, умуман олганда, боғлиқ эмас. Маошларни бу тарзда тақсимлаш иқтисодчилар “тескари танлов” деб атайдиган ҳодисани вужудга келтиради. Энг иқтидорли ўқитувчилар бошқа касбларни ҳам эплай олиши эҳтимоли юқорилиги сабабли таълим соҳасини тарк этиб, иш ҳақи уларнинг ҳақиқий самарадорлиги билан мувофиқ бўлган ишларни излаб кетади. Истеъдоди камроқлари эса мактабда қолади.

Бу жуда қизиқарли назария, фактлар ҳам етарли. Кишининг қобилиятлари тест натижалари билан кўрсатиладиган бугунги кунда ёрқин иқтидорга эга инсонлар ўқитувчилик касбидан жон-жаҳди билан қочмоқда. Энг



зукко талабалар томонидан асосий сифатида танланиши эҳтимоли энг кам фан педагогикадир. Ҳатто педагогика йўналишида ўқийдиганлар орасида энг юқори балл тўплайдиган талабаларнинг ўқитувчилик касбини танлаши эҳтимоли паст. Ва ҳаттоки ўқитувчилик қилишга киришганлар орасида тест синовларида юқори балл тўплаганлар бу касбни тезда тарк этишга мойил бўлади. Ушбу маълумотларнинг бирортаси америкалик ўқитувчилар етарли маош олаётганини исботламайди. Ўқитувчиларнинг кўпи, айниқса, педагогикага соф муҳаббати туфайли касбни тарк этмаган иқтидорли кишилар ўз ишига муносиб тарзда маош олмайди. Умумий муаммо ўша-ўша: барча ўқитувчиларга бир хил маош тўлайдиган тизим энг иқтидорли кишиларни мактаб ташқарисидан иш излашга рағбатлантиради.

Унутмангки, пул номукаммал, баъзида эса ҳатто самарасиз рағбатдир. Ҳарвард иқтисодчиси Роланд Фрайер мамлакатнинг юзлаб мактабларида тажриба ўтказиб, юқори тест баллари ёки яхши баҳоларни олгани учун ўқувчиларга пул тўлаш уларнинг фанларни ўзлаштириш даражасини яхшилайти, деган хулосага келди. Масалан, Чикагодаги 9-синф ўқувчилари қисқа вақт ичида анча шиддат билан юқорилаган ўзлаштириш даражаси учун 2000 долларгача ҳақ олиши мумкин эди. Бу иш бердимми? Унчалик ҳам эмас. Яхши ўқигани учун пул мукофотини олиши мумкин бўлган ўқувчилар гуруҳи ва бундай имконият берилмаган ўқувчилар гуруҳи ўртасида ҳеч қандай фарқ аниқланмади.

Фрайернинг назариясига кўра, ўқувчилар фанларни яхшироқ ўзлаштириш йўллари билишмайди, шунинг учун уларга пул таклиф этиш сезиларли натижа бермайди. Бошқа бир тажрибасида Фрайер иккинчи синф ўқувчиларига ҳар бир ўқилган китоб учун 2 доллардан тўлади. Ўқувчилар бевосита, ҳеч қандай йўл-йўриқларсиз ҳам эплайдиган иш учун мукофот тайинлаш чиндан

хам натижа берди ва охир-окибат ўзлаштириш кўрсаткичлари яхшиланишига сабаб бўлди (гарчи ўқувчиларга айнан баҳолар учун мукофот берилмаган бўлса-да).<sup>5</sup> Шу билан бирга, ёмон хатти-ҳаракатлар учун одамларни жаримага тортиш улар ўзларини бундан-да баттар тутишига олиб келиши мумкин. Исроилдаги бир нечта иқтисодчи тажриба ўтказди: ота-оналар ўз фарзандларини олиб кетиш учун болалар боғчасига белгиланган вақтдан ўн дақиқа кечроқ келишса, жаримага тортиларди. Натижада кечикадиган ота-оналар сони икки баравар кўпайди. Бунга энг тўғри изоҳ шуки, кеч келишдан уялиш ўрнини кеч келишнинг “нархи” эгаллади. Ота-оналар уларнинг болалари боғчада бироз ушланиб қолишидан хавотир олмай қўйди, чунки энди бунинг учун тўласа бўларди.<sup>6</sup>

Одамлар – мураккаб мавжудотлар, улар имкон қадар кўпроқ фойда олиш учун ҳар нарсага тайёр. Баъзан воқеалар қандай ривожланишини тахмин қилиш осон, баъзида эса ғоят мураккаб. Иқтисодчилар кўпинча “бузуқ рағбатлар” ҳақида гапиришади. “Бузуқ рағбатлар” биз умуман бошқача натижага эришиш учун ҳаракат қилганимизда, кутилмаганда вужудга келадиган оқибатлардир. Сиёсий доираларда буни баъзан “кутилмаган оқибатлар қонуни” деб аташади. Қуйидаги ҳолатни кўриб чиқайлик. Тижорат авиакомпанияларига парвоз чоғида гўдаклар ва ёш болалар коляскаларда ҳамда хавфсизлик камари тақилган ҳолда ўтиришини мажбурий қилиш таклиф этилган. Бу таклиф эзгу мақсадларни кўзлаганди. Клинтон президентлиги даврида Федерал авиация маъмуриятининг администратори Жейн Гарви унинг ташкилоти “самолётларда ёш болаларни катталар билан бир хил даражадаги хавфсизлик билан таъминлашга” бел боғлаганини таъкидлаган. Ўша пайтда Транспорт хавфсизлиги бўйича миллий кенгашнинг раиси бўлган Жеймс Ҳолл самолёт ҳавога кўтарилишидан аввал юклар эҳтиёткорлик билан маҳкамланиши, аммо “самолёт-

даги энг қиммат юк бўлмиш ёш болалар хавфсизлиги таъминланмагани” ҳақида қайғуриб гапирганди.<sup>7</sup> Гарви ҳам, Ҳолл ҳам болалар ўриндикларга маҳкам боғлаб кўйилганида, авиаҳалокатда омон қолишлари мумкин бўлган бир неча ҳолатни мисол қилиб келтирган. Бошқача айтганда, улар самолётларда болалар учун камарли коляскалар талаб қилиниши уларнинг жароҳат олиш эҳтимолини камайтиради ва ҳаёти асраб қолинади, деган фикрни билдиришган.

Бу фикр қанчалик ҳақиқатга яқин? Коляскалардан фойдаланиш учун оила самолёт салонидан кўшимча жой сотиб олиши керак, бу эса парвоз нарҳини сезиларли даражада оширади. Авиакомпаниялар болалар учун чегирмаларни тақдим этмай кўйишган: ҳар қандай жой – бу жой ва унда ўтириш учун бир неча юз доллар турадиган чиптани сотиб олиш керак. Натижада баъзи оилалар самолётда учишдан кўра машинада саёҳат қилишни маъқул кўра бошлайди. Ваҳоланки, ҳатто коляска билан жиҳозланган бўлса ҳам, автомобиль самолётга қараганда анча хавфлироқдир. Шундай экан, самолётларда коляскаларни мажбурий қилиш болалар (ва катталар)нинг жароҳатланиши ҳамда ўлими ҳолатларнинг кўпайишига олиб келади, камайишига эмас.

Рағбатлар қандай ишлаши тўлиқ ҳисобга олинмагани учун яхши ният ёмон натижаларга олиб келганига яна бир мисол бор. Мехико дунёдаги энг ифлосланган шаҳарлардан бири ҳисобланади. “New York Times” газетаси шаҳарни ўраб турган тоғ ва вулқонлар орасида “қамалиб қолган” ифлос ҳавони бир вақтлар “ифлослантирувчи моддалардан ташкил топган кулранг-сарик пудинг” дея таърифлаган.<sup>8</sup> Бу аҳволнинг асосий сабабчилари енгил ва юк автомобиллари эди. 1989 йилда мамлакат ҳукумати ҳаво ифлосланишига қарши курашиш дастурини ишга туширди. Янги қонунга кўра, барча автоуловларга навбатма-навбат ҳафтада бир мартаба кўчага чиқиш

такикланган (дейлик, маълум ракамларга эга машиналар сешанба кунни кўчага чиқа олмаган ва ҳоказо). Режа ортидаги мантик оддий эди: йўлларда машиналар қанча кам бўлса, ҳаво ифлосланиши ҳам шунча камаяди.

Хўш, амалда нима бўлди? Кутилганидек, кўпчилик одамлар машина ҳайдаш кунлари чеклангани туфайли вужудга келган ноқулайликдан мамнун эмасди. Уларнинг бунга қарши қандай реакция билдиришини иқтисодчилар таҳлил асосида башорат қилиши мумкин эди, аммо улар буни қилмади. Яна битта автомашина сотиб олишга қодир оилалар иккинчи машинасини сотиб олди ва эски автомобилни ҳам ўзида ушлаб турди. Энди улар ҳафтанинг қайсидир кунлари биринчи машинасини ҳайдаса, биринчи машинасини ҳайдаш такикланган кунлари иккинчисини ҳайдарди. Шундай қилиб, улар ҳафтанинг исталган кунда автомобиль ҳайдаш имкониятига эга бўлди. Бу эса дастур жорий этилишидан аввалги ҳаво ифлосланиши даражасидан ҳам ёмонроқ ҳолатни юзага келтирди, чунки йўлларда эски автомобилларнинг улуши ортди ва улар ҳавони янгиларига қараганда кўпроқ ифлослантларди. Янги сиёсат оқибатида йўлларда атроф-муҳитни ифлослантувчи машиналар камайиш ўрнига кўпайди. Кейинги тадқиқотлар ёнилғининг умумий истеъмоли ҳам ошгани ва ҳаво умуман тозаланмаганини кўрсатди. Кейинчалик дастур бекор қилинди, ўрнига эса автотранспорт воситаларидан чиқадиган газлар миқдорини мажбурий тарзда ўлчатиш тартиби жорий этилди.<sup>9</sup>

Тўғри сиёсат ижобий натижаларга етаклайдиган рағбатлардан фойдаланади. Масалан, Лондондаги тирбандлик муаммосини ҳал қилишда бозор мантиғини қўллаш самара берган: шаҳарда тирбандлик авж оладиган соатларда машина ҳайдаш нархи ошириб қўйилди. 2003 йилда соат 7:00 дан 18:30 гача бўлган вақт оралиғида Лондон марказидаги тахминан йигирма бир квадрат километр-

лик худудга кирадиган барча ҳайдовчилар учун 5 фунт стерлинг (8 доллар) миқдорида тўлов белгиланди.<sup>10</sup> 2005 йилда бу тўлов 8 фунт стерлинг (13 доллар)га оширилди, 2007 йилда эса тўлов эвазига кириладиган худуд кенгайтирилди. Ҳайдовчилар тўловни телефон, интернет орқали ёки баъзи чакана савдо дўконларида амалга оширишлари мумкин. Деярли етти юзта жойда видеокамералар ўрнатилган. Улар машина рақамларини сканерлайди ва бу рақамларни тўлов қилган ҳайдовчиларнинг рўйхати билан солиштиради. Лондон марказида машина ҳайдаб туриб тўлов қилмаган ҳайдовчиларга 80 фунт стерлинг (130 доллар) жарима белгиланган.

Ушбу режада бозорга хос асосий хусусиятларнинг биридан фойдаланилган: юқори нархлар талабни пасайтиради. Қатнов нархининг ошиши баъзи ҳайдовчиларни камроқ машина ҳайдашга ундайди ва йўллардаги вазият яхшиланади. Шунингдек, мутахассислар ушбу режа натижасида жамоат транспортдан фойдаланиш кўпайишини башорат қилган, чунки жамоат транспорти шахсий автомобилларга нисбатан арзонроқ. Бундан ташқари, йўлларда енгил машиналар камайгани сабабли автобуслар Лондон марказида анча тез ҳаракатлана олади (жамоат транспортда манзилга тезроқ етиб олиш имконияти шахсий автомобилдан фойдаланишга зарурат қолдирмайди). Дастур ишга туширилганидан бир ой ўтгач, натижалар ҳайратланарли эди. Транспорт ҳаракати 20 фоизга камайди (бир неча йилдан бери қузатилмаган ҳолат юз бериб, йўллардаги серқатновлик 15 фоиз кўрсаткичидан пастроққа тушди). Тирбандлик худуди деб саналган йўлларда ўртача тезлик икки баравар ошди, автобуслар кечикиши икки баравар камайди ва автобусдан фойдаланадиганлар сони 14 фоизга кўпайди. Ягона қутилмаган салбий оқибат шу эди: дастур автоуловларнинг ҳаракатланишига шунақа кучли таъсир қилдики, ҳаракатланиш тўловларидан келадиган

тушум кутилганидан камроқ бўлди.<sup>11</sup> Бундан ташқари, дўкандорлар ҳаракатланиш тўловлари потенциал харидорларни Лондон марказига келишдан тўхтатиб турганидан шикоят қилганди.

Муваффақиятли сиёсат одамларнинг хулқ-атворини керакли натижа томон йўналтиришга хизмат қилади. Муваффақиятсиз сиёсат ё рағбатлантириш масаласини эътиборсиз қолдиради, ёки одатда мантиқ билан иш кўрадиган одамлар жазодан қочиб-кутулиш учун ўз хулқ-атворини қандай кескин ўзгартира олишлари мумкинлигини ҳисобга олмайди.

Хусусий секторга келсак, унинг мўъжизавий томони рағбатлантиришлар тўғри йўналтирилгани ва охир-оқибат барча учун фойда келтиришида, тўғрими? Афсуски, ҳар доим ҳам эмас. Америка корпорациялари юкоридан пастгача, бир-бирига рақобатчи бўлган ва тўғри йўналтирилмаган рағбатларга тўла чоҳдир. Фастфуд ресторанларида касса ёнидаги мана бу ёзувни кўрганмисиз: “Агар сизга чек берилмаган бўлса, овқатингизни текин қилиб берамиз. Илтимос, бунинг учун менежерга мурожаат қилинг”. “Burger King” оилавий ҳисоб-китобларингизни аниқ тарзда олиб боришингизга ёрдам бериш мақсадида чек берадими? Албатта, йўқ. Компания ўз ходимларининг ўғрилиқ қилишларини истамайди холос. Ресторан ходими учун ўғрилиқ қилиб, қўлга тушмасликнинг ягона усули – сотувни кассада рўйхатдан ўтказмай амалга ошириш. Бунда сотувчи сизга гамбургер ва чипс сотади, лекин чек бермайди, пул эса сотувчининг чўнтагига кетади. Иқтисодчилар буни директор-агент муаммоси деб аташади. Директор (“Burger King”) компания манфаатларига тўғри келмаслиги мумкин бўлган кўпгина ишларни бажаришга мойил агент (кассир) ни ёллайди. Шу билан бирга, “Burger King” ўз ходимларини бошқариш, уларнинг ўғирлашларига йўл қўймаслик учун кўп вақт ва пул сарфлаши мумкин ёки осонроқ йўл-

ни танлаб, назорат функциясини тегишли рағбатлантириш орқали истеъмолчига бериши мумкин. Шундай қилиб, кассадаги ёзув чиндан ҳам ақлли бошқарув воситасидир.

Шуни таъкидлаш керакки, директор-агент муаммоси Америка корпорацияларининг нафақат қуйи қисмида, балки энг юкори поғоналарида ҳам мавжуд. Гап шундаки, Американинг йирик корпорацияларини бошқарадиганлар (бош директорлар ва бошқа топ менежерлар) ҳар доим ҳам бу компанияларга эгалик қилувчи шахслар, яъни акциядорлар бўлмайди. Айтайлик, мен “Starbucks”нинг улушига эгалик қиламан, лекин компания бош директорининг исмини ҳам билмайман. Қандай қилиб директор манфаатларимни кўзлаб ҳаракат қилаётганига амин бўлишим мумкин? Дарҳақиқат, корпоратив менежерларнинг “Burger King” кассирларидан фарқи йўқ, деб ишонишга жуда кўп асослар мавжуд: директорларда ўз компанияси манфаатларига ҳар доим ҳам тўғри келмайдиган хатти-ҳаракатларга ундовчи майллар бор. Улар кассадан бошқача усулда пул ўмаришлари мумкин. Масалан, шахсий самолёт сотиб олиш ёки гольф клубларига аъзо бўлиш учун компания бюджетидан ўзларига маблағ олишлари мумкин. Улар акциядорларга эмас, балки ўзларига фойда келтирадиган стратегик қарорларни қабул қилади. Масалан, иккита ёки ундан ортиқ компания бирлашган ҳолатларнинг учдан икки қисмида бирлаштирилган корхоналар қиймати ошмайди ва бирлашувларнинг учдан бир қисмида акциядорлар зарарга кириб кетади. Нега шундай ақлли бош директорлар кўпинча молиявий фойдаси кам бўлган ишларни қилади?

Иқтисодчиларнинг фикрига кўра, бу саволга бериладиган жавобнинг бир қисми шуки, ҳатто акциядорлар охирида ютқазса ҳам, бош директорлар бирлашма корхоналарни тузишдан кўпинча фойда кўради. Чунончи, бош директор мураккаб корпоратив битим тузиш орқали

катта эътиборни ўзига жалб этади. Битим натижасида у йирикрок ва обрўлирок компанияни бошқарадиган бўлади. Бу янги бирлашган компания унинг таркибидаги корхоналарнинг ҳар биттаси бирлашувдан аввал келтирганидан ҳам камрок фойда келтириши мумкин, бироқ унда кўпроқ офислар, самолётлар ва юқорирок иш ҳақи бўлади. Бошқа томондан қараганда, албатта, баъзи бирлашма корхоналар стратегик нуқтаи назардан идеалдир. Аммо мен, яъни компания капиталида муҳим улушга эга ва кўп нарсадан хабарсиз акциядор, аслида вазият қандай эканини қай тарзда тушунишим мумкин? Мен ҳатто “Starbucks” бош директорининг исмини ҳам билмайман ва у асосий вақтини офисдаги чиройли котибаларга қошини учиришга кетказмаётганини қаердан билай? Жин урсин, бундай беҳабарлик “Burger King”нинг менежери бўлишдан ҳам оғирроқ!

Бирмунча вақт доно иқтисодчиларимиз акция опционлари муаммони ҳал қилишга ёрдам беради, деб ишониб келишган. Бу восита кассадан чек олишни эслатадиган ёзувга ўхшаб менежерларни ўғрилик қилишдан тийиб туриши керак эди. Шундай қилиб, бугунги кунда АҚШдаги аксарият бош директорлар ва бошқа юқори даражадаги раҳбарлар ўз иш ҳақининг катта қисмини акция опционлари шаклида олади. Ушбу опционлар ўз эгасига келажакда компаниянинг қиммати қоғозларини олдиндан белгиланган нарх бўйича сотиб олиш имкониятини беради (масалан, ҳар бир акцияни 10 доллардан). Агар компания катта фойда кўрса ва бир акциянинг қиймати, масалан, 57 долларгача кўтарилса, унда опционлар жуда катта фойда беради (очиқ бозорда 57 долларга сотиладиган нарсани 10 долларга сотиб олиш жуда зўр). Бошқа томондан, бир акция нархи 10 доллардан 7 долларгача тушса, опционлар сарик чақага арзитай қолади. Агар бирор нарсани очиқ бозорда 7 долларга, яъни 3 долларга арзонроқ сотиб олишингиз мумкин бўлса,



уни 10 долларга сотиб олиш ярамайди. Ушбу схеманинг мақсади бош директорнинг мотивларини имкон қадар акциядорларнинг манфаатлари билан уйғунлаштиришдир. Акция нархлари кўтарилса, ҳам компания раҳбари бойийди, ҳам акциядорлар фойда кўради.

Бирок айёр бош директорлар опцион ўйинининг қоидаларини четлаб ўтиши мумкин экан (кассирлар кассадан пул ўғирлашнинг янги усулларини кашф этгани каби). Ушбу китобнинг биринчи нашри чикмасидан аввал Федерал захиранинг собиқ раҳбари Пол Уолкердан китобни ўқиб чиқишни сўрадим, чунки у университетда ўқитувчим бўлган. Уолкер китобни ўқиди. Китоб унга ёқди. Аммо у менга акциядорлар ва компания раҳбарлари манфаатларини уйғунлаштириш воситаси сифатида акция опционларини мақтамаслигимни маслаҳат бериб, бу опционлар “шайтоннинг қуроли” эканини таъкидлади.

Пол Уолкер ҳақ эди. Мен эса ноҳақ. Опционлар билан юзага келиши мумкин бўлган муаммо қуйдагича: раҳбарлар ўз компанияларининг акцияларини шундай тасарруф этишлари мумкинки, улар қисқа вақт ичида раҳбарга фойда келтиради, лекин узок истикболда ёмон ва ҳатто ҳалокатли оқибатларга олиб келиши мумкин. Аммо у пайтгача бош директор ўн минглаб опционларни улкан фойда билан сотиб юборган бўлади. Фаолиятини менежмент ва менежерларнинг мотивларини ўрганишга бағишлаган Ҳарвард бизнес мактаби профессори Майкл Женсен бу масалага Пол Уолкердан ҳам совуққонроқ ёндашади. У опционларни “менежерлар героини” деб атайди, чунки, унга кўра, опционлар бошқарувчиларга қисқа вақт ичида максимал фойда олишга туртки беради, бу эса истикболда зарарга олиб келади.<sup>12</sup> Изланишлар кўрсатдики, акция опционларидан фаол фойдаланадиган компаниялар нисбатан кўпроқ молиявий фирибгарликка қўл урар ва уларнинг қарзни тўлай олмаслик эҳтимоли кўпроқ бўлар экан.<sup>13</sup>

Шу билан бирга, бош директорларнинг (опционлари бўлса ҳам, бўлмаса ҳам) бизнесни назорат қилиш билан боғлиқ ўз бошоғриклари бор. “Lehman Brothers” ва “Bear Stearns” каби инвестиция банклари катта таваккалчиликларга қўл урган ўз ходимлари томонидан том маънода барбод қилинди. Бу молиявий инқирознинг сабаб-оқибатлари занжиридаги энг муҳим бўғинлардан бири бўлди. Катта муаммо ҳалокатли тус олган жой *Уолл стрит* бўлди. Бутун мамлакат бўйлаб банклар уй-жой пуфагини хатарли кредитлар билан шишираверди, чунки улар шу кредитларни тезда бир-бири билан бирлаштириб, инвесторларга сотиб юбориши мумкин эди (банк ипотекангизни олади, уни менинг ипотекам ва бошқа кўплаб ипотека кредитлари билан бирлаштиради, сўнгра бутун пакетни келажакдаги даромад эвазига ҳозир нақд пул тўлашга тайёр турган шахсга сотиб юборади, келажакдаги даромад оқими эса ойлик ипотека тўловларимиздан келади). Барчаси масъулият билан амалга оширилса, бундай тизимнинг ёмон томони йўқ: банк зудлик билан пулини қайтариб олади ва бу пулдан янги кредитлар беришда фойдаланиши мумкин. Аммо масъулият билан ёндашилмаса, ишнинг пачағи чиқади.

Молиявий инқироз бўлиб ўтгандан сўнг 2009 йилда Халқаро Валюта Жамғармасининг собиқ бош иқтисодчиси Саймон Жонсон “The Atlantic” журналига инқироз бўйича мукамал таҳлилларни тақдим этган. У, хусусан, қуйидагиларни ёзган: “Йирик тижорат ва сармоя банклари ҳамда улар билан ёнма-ён ишлаган жамғармалар ушбу ўн йилликда коттежлар бозори ва фонд биржаларида юз берган пуфаклардан катта фойда кўрди. Уларнинг фойдаси нисбатан кам сонли реал жисмоний активларга асосланган битимлар муттасил кўпайиши ҳисобига ошарди. Ҳар сафар кредит сотилиб, бошқа кредитлар билан бирлаштирилиб, қимматли қоғозларга айлантирилиб, қайта сотилганида, банклар битимдан келадиган комис-

сия тўловларини олишган ҳамда қимматли қоғозларни сотиб олган инвестиция жамғармаларининг активлари кўпайиб, жамғармалар ҳар доимгидан ҳам катта фойда кўришган”.<sup>14</sup>

Ҳар бир битимда ўзига хос таваккалчилик бўлади. Афсуски, кейинчалик “заҳарли”га айланиб кетадиган активларни сотиб олиш ва сотишдан катта комиссиялар олувчи банкирлар зарар учун тўлиқ жавобгар эмас, фирмалар жавобгардир. Муваффақият бўлса – банкка ҳам, компанияга ҳам фойда; зарар бўлса – фақат компанияга зарар. “Lehman Brothers” билан бўлиб ўтган воқеалар бунга яхши мисолдир. Ҳа, “Lehman Brothers” ишчилари ўз ишидан айрилди, аммо компаниянинг қулашида энг кўп айбдор бўлган кишилар омади чопган чоғларида тўплаб олган катта бонусларини қайтариб бермади.

Яна бир айбдорни эслаб ўтиш лозим. Бу сафар ҳам асосий муаммо – нотўғри йўналтирилган рағбатлар. “Standard & Poor’s”, “Moody’s” ва бошқа кредитни баҳоловчи агентликлар мустақил ташкилотлар ўлароқ янги активлар билан боғлиқ таваккалларни баҳолашлари керак. Молиявий офат тагида қолиб кетган ва кейинчалик “заҳарли” деб тан олинган кўплаб активлар қачонлардир кредит рейтингларида чиройли юлдузчалар билан баҳоланганди. Қисман бунга оддий лаёқатсизлик сабаб бўлган. Баҳоловчи агентликлар ўз иши учун облигациялар ва бошқа қимматли қоғозлар савдоси билан шуғулланувчи фирмалардан хизмат ҳақини олса ҳам, самарали ишламаган. Бу машиналарни баҳоловчи киши фойдаланилган автоуловингиз ёнида туриб, харидорларга маслаҳат бергани учун пул олишига ўхшаб кетади: “Ҳой, Боб, манави ерда туриб, харидорларга улар тўғри ёки нотўғри танлов қилаётганини айтгин”. Сизнингча, бу қанчалик фойдали?

Айтишим мумкинки, очиқ акциядорлик жамиятларининг раҳбарлари учун ҳам, фирма капиталига жа-

вобгар бошка ходимлар учун ҳам корпоратив рағбатлар муаммоси долзарблигича колмоқда. Бу ерда ҳал қилиш қийин бўлган фундаментал зиддият бор. Бир томондан, компания янгилик яратиш, таваккал қилишдан кўркмаслиги, таҳлил қилиш, ишчанлик ва шунга ўхшаш хислатларни мукофотлаши керак. Бу каби фазилатлар компания учун фойдалидир ва уларни кўрсатган ходимлар албатта яхшигина иш ҳақи, баъзи ҳолларда эса жуда юқори иш ҳақини олишлари керак. Бошка томондан, инновация билан шуғулланадиган (масалан, янги молиявий активларни ишлаб чиқадиган) ходимлар нима қилаётганликларини ҳар доим раҳбарларидан кўра яхшироқ билади. Ўз навбатида раҳбарлар акциядорларга қараганда кўпроқ нарсани билади. Бизнеснинг қийин томони шундаки, ходимларни яхши натижалар учун мукофотлаш керак, аммо бу йўлда ходимларга компанияга зарар етказиш учун рағбат яратиб қўймаслик ҳам лозим.

Директор-агент муаммолари дунёнинг энг йирик корпорацияларидагина учрамайди. Кўпгина ҳолларда мотивлари бизниқига ўхшаш, аммо бизники билан айнан бир хил бўлмаган одамларни ишга ёллашимизга тўғри келади. “Ўхшаш” ва “бир хил” ўртасидаги фарқ ҳал қилувчи роль ўйнаши мумкин. Масалан, фирибгарларнинг ўзига хос тури бўлмиш кўчмас мулк агентлари, яъни риелторларни олайлик, улар сизнинг манфаатларингизни ўйлаб иш тутишлари керак, аммо улар доим ҳам бундай қилмайди. Мулкни сотиб оляпсизми ёки сотяпсизми, аҳамияти йўқ. Келинг, аввалига вазиятни харидор кўзи билан кўриб чиқамиз. Агент хушмуомалалик билан сизга кўплаб уйларни кўрсатиб чиқади ва ниҳоят сиз ўзингизга мос уйни топасиз. Ҳозирча ҳаммаси яхши. Энди сотувчи билан уй нархи устида савдолашиш вақти келади ва бу масалада кўпинча риелтор асосий маслаҳатчингиз вазифасини ўтайди. Бироқ риелторнинг хизмат ҳақи сиз сотиб олган уйнинг нархидан фоиз эканини ҳисобга

олсак, сиз уй учун қанча кўп тўлашга тайёр бўлсангиз, агент шунча кўп пул топади ва харид жараёни шунча кам вақт олади.

Кўчмас мулкни сотаётганнинг ҳам муаммолари бор, аммо улар камроқ кўзга ташланади. Уйни қанча юқори нархда сотсангиз, агентингиз шунча кўп пул топади. Бу яхши. Аммо рағбатлар ҳали ҳам тўғри йўналган эмас. Сиз 300 минг доллар атрофида турадиган уйни сотаяпсиз, дейлик. Агент унинг нархини 280 минг этиб белгилаши ва йигирма дақиқа ичида сотиши мумкин. Ёки 320 минг доллар нарх белгилаб қўйиб, уйни нархига карамай сотиб олишга тайёр харидорни кутиши мумкин. Иккала ҳолатда сотиш орқали кўрадиган даромадингиз ёки зарарингиз жуда катта – 40 минг доллар. Бироқ кўчмас мулк агенти учун вазият бутунлай бошқача бўлиши мумкин. Уй юқори нархда сотувга қўйилса, риелтор уйни потенциал харидорларга бир неча ҳафта давомида кўрсатиши, улар учун эшикларни доимий очиб туриши, ҳаттоки уйдан ёқимли хид келиши учун печенье пишириб туришига тўғри келади. Бошқача айтганда, бир дунё иш. Айтайлик, агентнинг фойдаси уч фоизни ташкил этади. Демак, у деярли ҳеч нарса қилмасдан уйни 280 минг долларга сотиши ва 8400 доллар ишлаши ёки кўп ҳафталик машаққатли меҳнатдан сўнг 9600 доллар ишлаб топиши мумкин. Ўзингиз қайси бирини танлаган бўлардингиз? Савдо харидор фойдасига бўладими ёки сотувчининг фойдасига – агент учун аҳамияти йўқ. Ҳар қандай кўчмас мулк агенти учун энг кучли мотив – шартномага қўл қўйдириб олиш холос.

Иқтисодиёт бизни мотивларни тўғри танлашга ўргатади. “Wall Street” фильмидаги қаҳрамон Гордон Гекко айтганидек, очкўзлик яхши, шунинг учун ҳам у доим сиз билан эканига ишонч ҳосил қилинг. Бироқ Геккони мутлақо ҳақ деб бўлмайди. Баъзида очкўзлик ҳатто ғирт худбин одамлар учун ҳам зарарга ишлайди. Дарҳақиқат,

иктисодиётнинг баъзи кизиқарли масалалари айнан шу каби ҳолатлар билан боғлиқ бўлиб, бундай вазиятларда оқилона фикрлайдиган кишилар ўз манфаатлари йўлида иш кўради, аммо алалокибат уларнинг аҳволи ёмонлашади. Қизиғи шундаки, улар мутлақо оқилона ҳаракат қилган.

Бу ҳолатга классик мисол сифатида “маҳбус дилеммаси”ни келтириш мумкин. У ўйлаб топилган модель бўлса-да, инсон хулқ-атворини жуда аниқ акс эттиради. “Маҳбус дилеммаси” қуйидаги ҳолатни таърифлайди: қотилликда гумон қилиниб ҳибсга олинган икки киши алоҳида сўроқ қилиниши учун зудлик билан турли хоналарга олиб борилади. Иккаласига қарши ҳам далиллар унчалик ишонарли эмас ва полиция уларнинг иқроор бўлишини кутмоқда. Агар гумонланувчилардан бири бошқасини жиноят бошловчиси сифатида кўрсатса, ҳуқуқ-тартибот органлари у билан келишишга тайёр.

Агар иккаласи ҳам шеригига қарши кўрсатма беришдан бош тортса, полиция иккаласини ноқонуний қурол сақлаганликда айблайди, бу эса беш йиллик қамок жазоси дегани. Агар айбига иқроор бўлишса, иккаласи ҳам қотиллик учун йигирма беш йилга озодликдан маҳрум этилади. Кимки айбни бошқасига тўнкаса, жиноятга шериклик қилгани учун уч йил, шериги эса умрбод қамок жазосига ҳукм қилинади. Хўш, вазият қайси сценарий бўйича кетади?

Шубҳасиз, ҳеч нима демаслик – иккала томон учун ҳам энг фойдали йўл. Бироқ улар бошқача йўл тутлади. Иккаласи ҳам чуқур ўйларга шўнғийди. А исмли маҳбус ўйлай бошлади: агар шериги полицияга ҳеч нарса демаса, у шеригини сотиб, ўзи уч йиллик қамок билан қутулиш имкониятига эга бўлади. Кейин эса “Шеригим ҳам шундай ўйлаётган бўлса-чи”, дейди. Агар шундай бўлса, айбни тан олиш ва шу орқали жиноят учун бутун жавобгарлик ўзининг зиммасида қолиб кетишидан сақланиш – яхшироқ

йўл. Дарҳақиқат, шерик нима қилмасин, жиноятни тан олиш унинг учун энг яхши стратегик йўлдир: жиноятни тан олиш уни ё уч йиллик қамокка туширади (агар шериги оғиз очмаса) ёки умрбод қамокдан қутулишга (агар шериги уни сотса) имкон беради.

Б исмли маҳбусда ҳам айна шу мотивлар бўлиши аниқ.\* Натижада иккаласи ҳам жиноятни тан олади ва иккаласи ҳам йигирма беш йилга озодликдан маҳрум қилинади. Аммо улар фақат беш йил билан қутулиб қолишлари ҳам мумкин эди. Қизиғи, иккаласиям бу ҳолатда мантиксиз иш қилмади.

Ушбу модель шахсий манфаатга тийиксиз интилиш ачинарли оқибатларга олиб келишини тушунтиради. Хусусан, бу қайта тикланадиган табиий ресурслар, масалан, балиққа ҳам тегишли. Мисол учун, Атлантика қилич балиқларини овлашда ҳар мавсумда чекловлар ўрнатилади, натижада овланган балиқ миқдори барқарор бўлади, ҳатто ошиши ҳам мумкин. Балиқлар сони ошиши эса балиқчиларга кўшимча даромад манбаи бўлиб хизмат қилади. Аммо қилич балиқларни битта одам овламайди, шу сабабли қилич балиқларни ким тутаётгани ва қанча тутаётганини тартибга солиш анча мураккаб. Натижада бир-биридан мустақил бўлган балиқчилар юқорида таърифланган дилеммадаги каби тергов остида қолган маҳбусларга ўхшаб ҳаракат қила бошлайди. Уларда иккита йўл бор: ёки атроф-муҳитни асраш мақсадида овни чеклайди, ёки қилич балиқларни иложи борида кўпроқ овлайди. Хўш, қайси бирини танлашади?

Маҳбус дилеммасига таяниб қуйидагича башорат қилса бўлади: балиқчилар энг фойдали натижага эришиш учун бир-бирларига ишонишлари керак, аммо улар бир-

\* Мисолнинг мантиғидан келиб чиқсак, яна иккита шарт борлигини тушунамиз. Агар битта гумонланувчи ўз айбини тан олса (ва шериги оғиз очмаса), у уч йилга қамалади, шериги эса озод этилади. Агар иккала гумонланувчи ҳам бир-бирига қарши кўрсатма берса, иккаласи умрбод қамок жазосига маҳкум этилади. – Таҳр.

бирларига етарлича ишонишмайди ва шу сабабли ҳам уюшиб ҳаракат қилишмайди. Род Айленддаги балиқчи Жон Сорлиэн “New York Times”га тобора камайиб бораётган балиқ популяцияси ҳақида шундай дейди: “Бугун менинг бирдан-бир максадим – денгизга чиқиб, иложи борича кўпроқ балиқ овлаш. Менда балиқ популяциясини сақлаб қолиш учун ҳеч қандай рағбат йўқ, чунки мен тутмаган балиқни барибир бошқа биров тутади”<sup>15</sup>. Натижада дунёда тунец, треска, қилич балиқ ва омар қисқичбақаси камайиб бормоқда. Айни пайтда сиёсатчилар молиявий қийналган балиқчиларни турли субсидиялар билан боғлаб, вазиятни янада чигаллаштирмоқда. Субсидиялар уларни балиқчилик саноатида ушлаб туриш учунгина хизмат қилади, йўқса, айрим балиқчилар бу ишни ташлашлари мумкин.

Баъзан одамларни ўзларидан қутқариш керак. Бунга Австралиянинг жанубий қирғоғида жойлашган Порт Линкольн шаҳридаги қисқичбақачилик жамияти – яхши мисол. Ўтган асрнинг 60-йилларида улар омар қисқичбақасини овлаш учун ишлатиладиган тузоқлар сонига чеклов белгилашди ва бу тузоқлардан фойдаланишни истайдиганларга лицензия сота бошлашди. Ўшандан бери қисқичбақа овлашни истаган ҳар бир киши бошқа қисқичбақа овчисидан лицензия сотиб олиши керак. Умуман олганда, овга қўйилган чегара омар қисқичбақаси популяциясини сезиларли оширишга хизмат қилди. Таъқидлаш жоизки, Порт Линкольн қисқичбақа овчилари ҳозирда америкалик ҳамкасбларига қараганда камроқ ишласа-да, улардан кўра кўпроқ қисқичбақа овлайди. Шу билан бирга, 1984 йилда 2 минг долларга сотиб олинган лицензиянинг нархи ҳозир 35 мингга яқинлашиб қолган. Австралиялик қисқичбақа овчиси Дэрил Спенсер “The Times” газетасига берган интервьюсида шундай дейди: “Нима учун балиқчиликка зарар етказишим керак? Бу менинг нафақа жамғармам. Уммонда омар қисқичбақаси



колмаса, менга ҳеч ким овлаш тузоғи учун ўттиз беш минг доллар тўламайди. Агар ҳозирда мавжуд ресурсларни талон-торож қилиб, балиқларни кириб юборсам, ўн йил ичида лицензиям ҳеч нимага ярамай қолади”. Дэрил Спенсер дунёнинг бошқа қисмларида яшовчи балиқчиларга қараганда ақллироқ ёки кўпроқ табиатсевар эмас, шунчаки унинг мотивлари бошқача. Ажабланарлиси шундаки, баъзи экология химоячилари лицензиялар жамоат мулкини “хусусийлаштириши” сабабли бундай лицензияланган квоталарга қарши чиқмоқда. Шунингдек, улар йирик корпорациялар лицензияларни сотиб олиб, охир-оқибат, кичик балиқчиларни бизнесдан сиқиб чиқариши мумкинлигидан ҳайиқади.

Кузатувлар кўрсатмоқдаки, хусусий мулк ҳуқуқининг жорий этилиши – яқка балиқчиларга маълум миқдордаги балиқни овлаш ҳуқуқини тақдим этиш ва бу ҳуқуқни бошқаларга сотиш учун имкон бериш – тижорий балиқчиликнинг инкирози шароитида энг самарали ечим экан. 2008 йилда ўтказилган ва “Science” журналида чоп этилган ушбу соҳадаги тадқиқотлар кўрсатишича, бир балиқчи томонидан иккинчисига берилиши мумкин бўлган квоталар жаҳондаги балиқ популяциясининг кирилиб кетишини тўхтата олади ва ҳатто унинг кўпайишига олиб келиши мумкин. Шунингдек, бундай квоталарни қўллаш шarti билан бошқариладиган балиқ овлаш компанияларининг муваффақиятсизликка учраш эҳтимоли анъанавий усулларни қўллаган корхоналарникидан икки баробар камроқ.<sup>16</sup>

Рағбатлар тўғрисида таъкидлаб ўтиш арзийдиган яна иккита фикр бор. Биринчидан, бозор иқтисодиёти нафақат ғолибларни мукофотлаши, балки ютқазганларни парча-парча қилиб ташлаши сабабли меҳнатсеварлик ва тараққиётни рағбатлантиради. 1990-йиллар интернетга алоқадор бўлганлар учун олтин давр эди. Аммо электр ёзув машиналари бизнеси учун жуда ёмон вақт эди.

Адам Смитнинг “кўринмас кўли”да бевосита “бунёдкор бузғунчилик” ғояси мавжуд (бу атама австриялик иқтисодчи Йозеф Шумпетер томонидан таклиф қилинган). Бозор аҳмоқликни кечирмайди. “Walmart” компаниясини олайлик – бошқа рақобатчиларни чангида қолдириб кетадиган муваффақиятли чакана савдо компаниясини. Америкаликлар айнан “Walmart”дан харид қилади, чунки унинг дўконлари арзонроқ нархларда ажойиб маҳсулотларни таклиф этади. Бу, албатта, яхши. Маҳсулотларни арзон нархларда сотиб олиш кўпроқ даромад олиш билан тенгдир. Шу билан бирга, Иллинойс штатидаги Пекин шаҳрида жойлашган “Al’s Glass and Hardware” дўкони ҳамда бошқа ердаги майда оилавий дўконлар учун “Walmart” кўрқинчли рақобатчидир. Сабаби оддий: “Walmart” шаҳар четида улкан савдо марказини очади ва бир неча йил ўтиб, шаҳар марказидаги барча кичик дўконлар ёпилиб кетади.

Капитализм ниҳоятда шафқатсиз тизим бўлиши мумкин. Биз орқага қараб, буғ двигатели, механик тикув машинаси ёки телефон каби технологик ютуқлар ҳақида жўшиб гапирамиз. Аммо технологик тараққиётнинг бу мўъжизалари темирчи, тикувчи ёки телеграф оператори каби касбларнинг аҳамиятини тушириб юборди. Бунёдкор бузғунчилик – бозор иқтисодиёти шароитида эҳтимоллиги эмас, балки аниқ содир бўладиган воқеа. XX асрнинг бошларида америкаликларнинг ярми деҳқончилик ёки чорвачилик соҳасида ишлаган.<sup>17</sup> Ҳозирги кунда АҚШдаги ҳар 100 кишининг биттаси бу соҳаларда ишлайди ва уларнинг сони камайиб бормоқда (Айова штати йилига 1500 га яқин фермерни йўқотмоқда). Эътибор беринг, бу куйидаги иккита йирик муаммога олиб келгани йўқ: 1) биз очарчилик сабаб қирила бошламадик; 2) ишсизлик даражаси 49 фоизга кўтарилмади. Аксинча, америкалик фермерлар шунақа самарали ишлашни ўргандики, эндиликда уларнинг сони анча камроқ бўлиши ҳам бизни

бокиш учун етарли. Бундан 90 йил олдин қишлоқ хўжалиги билан шуғулланган одамлар ҳозирда машиналаримизни таъмирламоқда, компьютер ўйинларини яратмоқда, профессионал футболда ўйнамоқда ва ҳоказо. Тасаввур қилинг-а, агар Стив Жобс, Стивен Спилберг ва Опра Уинфри маккажўхори етиштирувчи фермер бўлганида, жамиятимиз қанчалик зарар кўради.

Бунёдкор бузғунчилик узоқ вақтдан кейин улкан ижобий кучга айланади. Ёмони шуки, одамлар ўз тўловларини келажакда эмас, ҳозир амалга оширади. Ипотека компанияларининг ходимлари биздан тўловни ҳар ой кечиктирмасдан олиш учун керагидан ортиқ қатъиятга эга. Завод ёпилса ёки муайян бир саноат тармоғи рақобат туфайли бизнестан сиқиб чиқарилса, бундан зарар кўрган ишчилар ва ижтимоий гуруҳлар қайтадан оёққа туришлари учун, катта эҳтимол билан, йиллар ўтиши ва ҳатто бутун бошли бир авлод алмашиши керак бўлади. Янги Англиядан машинада ўтиб кетган ҳар ким ташландик ёки камдан-кам ишлатиладиган фабрикаларни кўргандир. Улар – Америка ҳали тўқимачилик маҳсулотлари ва пойабзал ишлаб чиқарган кунлардан қолган эсдалик. Индиана штатидаги Гэри шаҳридан машинада ўтаётганингизда эса, бир неча километрга чўзилган ва занглаб кетган пўлат ишлаб чиқариш корхоналарига дуч келасиз. Бу корхоналар Гэри шаҳри ҳар доим ҳам аҳоли жон бошига қотилликлар сони бўйича Американинг бошқа шаҳарларидан ўтиб кетадиган жой бўлмаганини эслатади. 2016 йилда Дональд Трамп сайланиши ҳам ўзини халқаро рақобатда сиқиб чиқарилаётгандек ҳис этган дарғазаб сайловчилар норозилигининг қисман ифодаси эди.

Рақобат муҳотида ҳар доим кимдир ютқзади, шунинг учун ҳам сўзда рақобатни бемалол қабул қиламиз, амалда эса кўпинча унга ғазаб билан қарши чиқамиз. Университетдаги курсдошларимдан бири ўқишни битирганимиздан сўнг бироз вақт ўтиб, мичиганлик

конгрессмен кўлида ишлай бошлади. У ишга ўзининг япон машинасини хайдаб келолмасди, бу машина автотураргоҳдаги конгрессмен учун ажратилган жойга кўйилмаслиги учун. Конгрессмендан кимлигини сўрасангиз, у ўзини капиталист дейиши тайин. Албатта, у бозор иқтисодиётига ишонади – фақат бу ишонч Япония компанияси янада яхши ва арзонроқ автомобилларни ишлаб чиқаргунига қадар давом этади. Сўнгра эса шундай сифатли автоуловлардан бирини сотиб олган ходим ишга поездда бориб келишга мажбурланади (фикримча, америкалик автомобилсозлар 1970–1980-йилларда Япониядан келган импортнинг илк тўлкинидан сиёсий химоя излаш ўрнига халқаро рақобатда тўғридан-тўғри қатнашганида, узок истиқболда анча кучайиб кетарди). Бу ерда ҳеч қандай янгилик йўқ: рақобат унда бошқалар қатнашган тақдирдагина энг яхши натижа беради. Саноат инқилоби даврида инглиз қишлоқларидаги тўқувчилар намоёнларга чиқишган, парламентга мурожаатлар ёзишган ва ҳатто механизацияни тўхтатиш учун тўқимачилик фабрикаларини ёқишган. Дейлик, улар ўз ниятига етиб, биз ҳали ҳам ҳамма кийимларимизни кўлда тўқиганимизда, яхшироқ яшармидик?

Агар сичқон овлаш учун яхшироқ қопқон ишлаб чиқарсангиз, бутун дунё эшигингиз тагига келади. Агар ҳамон эскича қопқонларни ишлаб чиқарсангиз, унда айрим ишчиларингизни ишдан бўшатиш вақти келди. Ушбу мисол нима учун халқаро савдо ва глобаллашув, “WalMart” сингари йиртқич чакана савдо тармоқлари ва ҳаттоки баъзи турдаги технологиялару автоматлаштириш воситалари борасида иккиланишимизни тушунтиришга ёрдам беради. Рақобат, шунингдек, баъзи қизиқарли сиёсий танловларга олиб келади. Ҳукуматлардан доим рақобат босими остидаги компания ва соҳаларга ёрдам бериш ҳамда ишчиларни химоя қилиш талаб этилади. Бироқ рақобат оғриғини камайтириш учун кўриладиган

кўпгина чоралар, масалан, компанияларни молиявий кўллаб-қувватлаш ёки ишчиларни ишдан бўшатишни кийинлаштириш кабилар бунёдкор бузғунчилик жараёни секинлашуви ёки тўхтаб қолишига олиб келади. Ўрта мактабдаги футбол бўйича мураббийим айтганидек: “Ғалаба қийинчиликсиз бўлмайди”.

Рағбатлар билан боғлиқ бўлган ва давлат сиёсатини кийинлаштирувчи яна бир масала бор: пулни бойлардан олиб, камбағалларга тақсимлаш осон эмас. Конгресс қонунлар қабул қилиши мумкин, аммо бадавлат солиқ тўловчилар ҳам бўш келмайди. Улар имкони борича камроқ солиқ тўлаш учун ҳамма нарса қилиб кўради: пулни у ёқдан-бу ёққа айлантириш, инвестицияларни амалга ошириб, солиқ солинадиган даромадларни камайтириш ёки иложсиз қолганда, бошқа штат ёки давлатга кўчиб кетиш. Болалигимда Бьорн Борг теннис қироли эди ва Швеция ҳукумати унинг даромадларига жуда юқори ставка билан солиқ солган. Борг солиқларни камайтириш учун Швеция ҳукуматини аврашга уринмади ёки солиқларнинг иқтисодиётдаги ўрни тўғрисида ота-шин мақолалар ёзмади. У шунчаки солиқ юки анча енгил бўлган Монакога кўчиб ўтди.

Ҳеч бўлмаганда, Борг теннис ўйнашда давом этди. Солиқлар солиққа тортилаётган фаолиятдан кетиш ёки бу фаолиятни камайтириш учун кучли туртки беради. Қизиғи шундаки, бюджет даромадларининг муҳим қисми даромад солиғи орқали таъминланадиган Кўшма Штатларда юқори солиқлар кишиларни даромад топишдан чеклар экан. Ростдан ҳам, одамлар солиқ ставкаларига қараб ишлаш ёки ишламасликни танлайдими? Ҳа, айниқса, оиладаги иккинчи боқувчи ҳақида гап кетганда, бу айтиш ҳақиқат. “Bloomberg View”га мақолалар ёзадиган ва “New York Times” газетасида иқтисодиёт бўйича колумнист бўлиб ишлайдиган Виржиния Пострел солиқ ставкаларини феминистик муаммо, деб таъкидлади. “Никоҳ солиғи”

туфайли, юқори даромадли оилалардаги иккинчи боқувчилар (кўпинча аёллар) ҳар бир топган доллари учун ўртача 50 цент солиқ тўлайди. Бу эса ишлаш ёки уйда қолиш танловига катта таъсир қилади. Пострел шундай деб ёзади: “Солиқ тизими турмуш қурган аёлларнинг ишлаши учун ноқулай шароит яратиш орқали уларни ўзининг шахсий хоҳиш-истакларини амалга оширишдан чеклайди. Аёлларни керакли ишлардан чеклаш оқибатида эса умумий ҳаёт фаровонлиги пасаяди”. У ўз сўзларини тасдиқлаш учун қизиқарли маълумотларни келтиради. 1986 йилги солиқ ислохоти натижасида энг юқори даромадга эга бўлган аёллар учун солиқ ставкалари кам даромад кўрадиган аёлларникига қараганда кўпроқ қисқартирилди. Натижада уларнинг иш ҳақидан ушлаб қолинадиган пул миқдори кескин пасайди. Бу аёллар худди шундай йирик солиқ имтиёзларини олмаган аёлларга қараганда бошқачароқ ҳаракат қила бошладими? Ҳа, уларнинг ишчи кучи таркибидаги иштироки нақ уч баравар ошди.<sup>18</sup>

Юқори солиқлар компанияларга ҳам шундай таъсир кўрсатади. Юқори солиқлар сармоядан келадиган даромадни камайтириб, ишлаб чиқариш, илмий тадқиқот ва иқтисодий ўсишга етакловчи бошқа ишларга сармоя киритиш учун рағбатни камайтиради. Яна бир ёқимсиз ҳолат мавжуд: шароити яхши бўлмаган америкаликларни мўл-кўл имтиёзлар билан таъминлаш мақсадида бошқалар учун солиқларни ошириш компанияларни камбағаллар ҳаётини яхшилайдиган самарали инвестицияларни киритишдан қайтаради.

Солиқ ставкалари жуда ҳам юқорилаб кетса, одамлар ҳамда фирмалар кўпинча “яширин иқтисодиёт”га ўтишади ва қонунларни очикдан-очик бузиб, бутунлай солиқ тўлашдан қочишади. Қўшимча даромад солиғининг юқори ставкалари ҳисобига молиялаштириладиган саховатли давлат дастурларига эга Скандинавия мамлакатлари

кора бозорнинг кескин равишда кенгайишига дуч келишди. Мутахассисларнинг ҳисоб-китобларига кўра, Норвегиядаги яширин иқтисодиёт 1960 йилда ЯИМнинг 1.5 фоизидан 1990-йилларнинг ўрталарига бориб 18 фоизгача ўсди. Солиқчини алдаш ҳамманинг битта бузук доира ичида айланишига олиб келади. Яъни қанча кўп одам ва компания яширин иқтисодиётга кириб борса, давлат ўзининг бюджет даромадларини бир хил даражада ушлаб туриш учун солиқ ставкаларини оширишига тўғри келади. Юқори солиқлар эса, ўз навбатида, янада кўпроқ одам ҳамда компаниянинг яширин иқтисодиётга ўтишига олиб келади ва бу жараён давом этаверади.<sup>19</sup>

Пулни бойлардан олиб, камбағалларга қайта тақсимлашнинг қийинлиги фақат солиққа тортиш билан боғлиқ эмас. Давлат томонидан бериладиган имтиёзлар ва субсидиялар ёмон оқибатларга олиб келиши ҳам мумкин. Ишсизлик нафақаси яхши миқдорда берилса, одамларда иш излаш истаги сусаяди. Масалан, 1996 йилги ислоҳотдан аввал Америка олиб борган ижтимоий ҳимоя сиёсати фақат ишсиз ёлғиз оналарга пул нафақаларини тақдим этган. Бу турмуш қурган ёки ишлаётган камбағал аёлларга нисбатан қайсидир маънода адолатсизлик эди. Ваҳоланки, ҳукумат, умуман олганда, на никоҳга ва на аёлларнинг ишлашига қарши.

Айтганча, юқоридаги мисоллар ҳукуматнинг берган барча имтиёзлари камбағалларга қаратилганини аниқлатмайди. Аслида ҳам ундай эмас. “Ижтимоий ҳимоя” ва “Medicare” каби энг йирик федерал дастурлардан барча америкаликлар, хатто жуда бой одамлар фойдаланади. Иккала дастур ҳам қариллик даври учун қафолатланган имтиёзларни тақдим этади, шунинг учун одамлар шахсий жамғармаларини яратишдан воз кечиши мумкин. Аслида, бу масала анча вақтдан бери муҳокама қилинмоқда. Баъзи иқтисодчиларнинг таъкидлашича, ҳукумат томонидан бериладиган қариллик пенсиялари ва

имтиёзлари камрок пул жамғаришимизга сабаб бўлади (натижада миллий жамғарма миқдори камаяди), чунки бу ҳолда биз нафақа даври учун кўп пул йиғишимиз шарт эмас. Бошқа иқтисодчилар фикрига кўра, “Ижтимоий ҳимоя” ва “Medicare” дастурлари одамларнинг шахсий жамғармаларини камайтирмайди, шунчаки фарзандлар ва невараларга бироз кўпроқ мерос қолади. Эмпирик тадқиқотлар юқоридаги нуқтаи назарларнинг бирортаси тўғри ёки нотўғрилигини тасдиқламаган. Шу билан бирга, бу фақатгина илмий доираларда ўтказиладиган баҳс-мунозара мавзуси эмас. Нисбатан камрок миқдорда пул йиғиш турмуш тарзимизни яхшилаши мумкин бўлган сармоя имкониятларини чеклайди – бу масалани кейинги бобларда кўриб чиқамиз.

Юқорида айтилганларнинг ҳеч бири солиқлар ёки давлат ижтимоий дастурларига қарши аргумент сифатида талқин қилинмаслиги керак. Аслини олганда, иқтисодчилар қандай турдаги солиқларни йиғиш ва ҳукумат имтиёзларини қай тарзда ташкил этиш ҳақида ўйлашга сиёсатчилардан кўра кўпроқ вақт сарфлашади. Масалан, бензин солиғи ҳам, даромад солиғи ҳам бюджетга даромад келтиради, аммо иккаласи бир-биридан тубдан фарқ қиладиган мотивларни яратади. Даромад солиғи баъзи одамларни ишламасликка рағбатлантиради ва бу, албатта, ёмон. Бензин солиғи эса баъзи одамларни камрок автомобиль ҳайдашга рағбатлантиради ва бу яхши гоё. Дарҳақиқат, “экологик солиқлар” атроф-муҳитга зарар етказадиган фаолият турларини солиққа тортиш йўли билан давлат бюджетини тўлдиришга хизмат қилса, “гуноҳ солиқлари” ҳам худди шундай вазифани бажариб, сигарет, алкоголь ичимликлар ҳамда кимор ўйинларидан бюджетга пул келтиради.

Умуман олганда, иқтисодчилар кенг қамровли, содда ва адолатли солиқларни тарғиб қилишади. Содда солиқ тўғридан-тўғри ва осон йиғилади. Адолатли солиқ –



фақатгина иккита бир хил даражадаги одам, масалан, бир хил даромадга эга одамдан олинадиган солиқ. Кенг солиқ эса кичик гуруҳдан катта солиқни эмас, балки жуда катта гуруҳдан кичик миқдордаги солиқни ундириш орқали бюджет даромадларини кўпайтириш дегани. Кенг солиқни тўлашдан қочиш қийинроқ, чунки кам сонли фаолият турларигина ундан озод қилинади ва солиқ ставкаси паст бўлгани учун тўловдан қочиш васвасаси унчалик катта эмас. Масалан, қизил спорт машиналари сотувига катта солиқ солиш ярамайди. Бошқа рангдаги машинани сотиб олиш орқали бу солиқдан осон ва қонуний қочиб қолиш мумкин, аммо иккала томон ҳам ютқазади. Ҳам ҳукумат ўз бюджетини тўлдира олмайди, ҳам қизил спорт машиналари ишқибозлари севимли автомобилларини ҳайдай олмайди. Солиқлар ҳеч кимга фойда келтирмай, қайтага, зарар етказадиган ҳолатлар мавжуд бўлиб, улар “Икки томонлама йўқотиш” деб номланади.

Бу вазиятда барча спорт автомобилларига, ҳаттоки барча автомобилларга солиқ солиш афзалроқ, чунки кенг кўламда олинадиган анча кам миқдордаги солиқ орқали ҳам бюджетни керакли маблағ билан тўлдириш мумкин. Бензин солиғи ҳам янги машиналарга солинадиган солиқ сингари бюджетга даромад келтиради, бундан ташқари, у бошқа солиқлардан фарқли ўлароқ ҳайдовчиларни ёнилғини тежашга ундайди. Ҳайдовчилар қанча кўп ҳайдаса, шунча кўп пул тўлайди. Шундай қилиб, биз кичик бир солиқ орқали ҳам бюджетга сезиларли даромад келтирамиз, ҳам атроф-муҳитни муҳофаза қилишга ҳисса қўшамиз. Кўпгина иқтисодчиларга қолса, яна бир қадам олдинга юриб, кўмир, нефть ва бензин каби барча углеводга асосланган ёнилғи турларидан фойдаланишни солиққа тортишимиз керак. Бундай солиқлар бюджет даромадларини янада кўпайтиради ва жамиятни қайта тикланмайдиган ресурсларни тежаш ҳамда глобал исишга сабаб бўладиган карбонат ангидридни камайтиришга ундайди.

Афсуски, юкоридаги ўйлар бизни энг яхши солик турини ўйлаб топишга етакламайди. Биз бир муаммони иккинчисига алмаштиряпмиз холос. Қизил спорт машиналарига солинган соликни фақатгина бой одамлар тўлайди. Углерод солиғи эса бойларга ҳам, камбағалларга ҳам бирдек тегишли бўлса-да, бунда камбағаллар ўз даромадининг анча катта қисмини соликка сарфлашига тўғри келиши мумкин. Бойларга қараганда камбағалларга кўпроқ юк бўладиган соликлар регрессив соликлар деб аталади. Улар адолат тўғрисидаги қарашларимизга зид (прогрессив соликлар эса камбағалларга қараганда бойларга оғирроқ юк бўлади). Иқтисодиёт бу масалага ҳам ягона “тўғри ечим”ни кўрсатолмайди, қўлидан келадигани муҳим мавзулар бўйича аналитик асосга эга мулоҳазалар олиб боришдир. Дарҳақиқат, энг самарали, идеал даражада кенг камровли, содда ва адолатли (бу ерда сўзнинг тор маъноси ишлатилмоқда, яъни соликларни назарда тутган ҳолда) солик – ҳар бир киши учун миқдори тенг бўлган универсал солик. Тарихда бу турдаги соликни жорий этишга уринишлар бўлган. Масалан, Буюк Британиянинг собиқ бош вазири Маргарет Тетчер 1989 йилда “жон бошига солинадиган солик”ни жорий этишга ҳаракат қилганди. Бу нимага олиб келган? Британияликлар ҳар бир вояга етган фуқаро ўз даромади ёки мол-мулкидан қатъи назар коммунал хизматлар солиғини бир хил миқдорда тўлашидан норози бўлиб, кўчаларда кўзғолон кўтаришди (ҳаттоки талабалар, камбағаллар ва ишсизлар учун баъзи имтиёзлар берилган бўлса ҳам). Кўриб турганингиздек, яхши иқтисодиёт доим ҳам яхши сиёсат дегани эмас.

Айни пайтда ҳамма имтиёзлар ҳам тенглик тамойили асосида яратилмаган. Сўнгги йилларда камбағалликка қарши курашишнинг асосий воситаларидан бири – даромад солиғи кредити (ЕІТС) бўлиб, иқтисодчилар ўн йилликлар давомида ушбу ғояни илгари суриб келмоқда, чунки бу анъанавий ижтимоий таъминот дастурларига

караганда анча яхшироқ рағбатларни яратади. Мисол учун, ижтимоий дастурларнинг аксарияти ишсиз одамларга ёрдам таклиф қилади. ЕИТС эса мутлако тескари-сини қилади: у иш ҳақи кам бўлган ишчиларни субсидия билан таъминлаш учун даромад солиғи тизимидан фойдаланади, шунда ишчиларнинг умумий даромади камбағаллик чегарасидан юқорига кўтарилади. Масалан, 11 000 доллар ишлаб топадиган ҳамда тўрт кишилик оиланинг боқувчиси бўлган ходим ЕИТС ва тегишли давлат дастурлари орқали кўшимча 8000 доллар олиши мумкин. Мақсад ишдан етарлича пул ишлаб топишга кўмаклашишдир. Ҳақиқатан ҳам, бу тизим одамларга ишчи кучининг бир қисми бўлишга кучли туртки бериб, янги кўникмаларни ўрганиш ва натижада юқори маошли ишларга ўтиш умидини уйғотади. Албатта, бу дастур камчиликлардан ҳам холи эмас. Ижтимоий нафақалар ва субсидиялардан фарқли ўларок, ЕИТС умуман иш топа олмайдиган одамларга ёрдам кўрсатмайди. Ваҳоланки, айна шу тоифадаги одамлар ҳақиқий ёрдамга мухтождир.

Кўп йиллар аввал магистратурага топшираётганим-да, иншо ёзгандим. Иншода одамзодни Ойга юборишга қодир мамлакатда қандай қилиб ҳали ҳам кўчада тунайдиган одамлар борлигини тушунмаслигим ҳақида ёзганман. Қисман бу сиёсий ирода билан боғлиқ муаммо: агар биз буни миллатимиз учун устувор масалага айлантирганимизда, эртагаёк кўчадаги уйсизлар сони анча камайган бўларди. Бирок мен НАСАнинг иши бундан анча осонлигини тушуниб етдим. Ахир ракеталар азалий физика қонунларига бўйсунди. Биз Ойнинг маълум бир дақиқада қаерда бўлишини аниқ биламиз ва космик кеманинг Ер орбитасига қанчалик тез чиқиши ёки уни тарк этишини ҳисоблай оламиз. Барча тенгламалар тўғри бўлса, ракета биз хоҳлаган жойга бориб тушади – ҳар доим. Одамларнинг табиати эса анча мураккаброқ. Масалан, гиёҳванднинг кейинги хатти-

ҳаракатларини орбитадаги ракета ҳаракатлари каби олдиндан аниқ айтиб бўлмайди. Бизда ўн олти ёшли болани мактабни ташламасликка кўндириш учун аниқ бир формула йўқ. Аммо битта кучли қурол бор: инсон доимо ўзи учун энг яхшисига интилишини биламиз, бунда киши ўзи учун айнан нимани яхши деб белгилаганининг аҳамияти йўқ. Ҳаётимизни яхшилашнинг энг ишончли усули – хатти-ҳаракатларимизнинг сабабларини тушуниб етиш ва кейинги ишларимизни шунга қараб режалаштириш. Дастур, ташкилот ва тизимлар инсонни тўғри рағбатлантирсагина, самаралироқ ишлайди. Бу оқим бўйлаб сузишга ўхшайди: одам эшкак эшади, дарё эса унга ёрдам беради.

### 3 БОБ

## Ҳукумат ва иқтисодиёт: Ҳукумат дўстдир одамга (ва барча юристарлар шарафига гулдурос қарсақлар)

Биринчи машинам “Honda Civic” эди. Уни яхши кўрардим. Гарчи уни яна анча ҳайдашим мумкин бўлса-да, сотиб юбордим. Нима учун? Икки сабабга кўра: 1) унда чашка ушлагич йўк эди; 2) рафикам оғироёк эди ва мен бир кун йўлда машинамизни баҳайбат “Chevy Suburban” босиб янчиб ўтиб кетишидан кўрқа бошладим. Чашка ушлагич муаммоси ҳал этилиши мумкин эди, аммо оғирлиги ўртача йўлтанламаснинг тўртдан бир қисмича келадиган автомобилга болалар ўриндиғини ўрнатишни хавфсиз деб бўлмас эди. Шундай қилиб, биз “Ford Explorer” сотиб олдик ва энди ўзимиз “Honda Civic” ҳайдайдиганларда хавотир уйғотувчилар тоифасига кирдик.\*

Айтмоқчиманки, катта машина ҳайдаш қарорим йўлдаги бошқа барча ҳаракат қатнашчиларига таъсир қилади, аммо уларнинг ҳеч бири танловимга таъсир ўтказа олмайди. Йирик автомобиль олганим сабабли эндиликда “Honda Civic” эгаларининг ҳаёти бироз кўпроқ хавф остида, аммо уларнинг барчасига компенсация тўлашга мажбур эмасман. Каттакон машинамда шаҳарни кезиб, ўн

---

\* Уч йилдан сўнг “Ford Explorer” машинамиз штатлараро йўлда соатига юз километр тезликда кетаётган пайтда ағнаб кетганидан сўнг “Volvo” сотиб олдик.

беш километр масофани босиб ўтсам, машинадан чиққан чиқинди газлар дастидан астма касаллиги бор болаларнинг нафас олиши бироз қийинлашади, лекин бу учун ҳам ҳеч қандай жавобгарликка тортилмайман. Шунингдек, бутун умрим мобайнида ҳеч қачон Тинч океандаги кичик оролларда яшовчи одамларга пул жўнатмаганман. Ваҳоланки, бир кун келиб машинадан чиққан карбонат ангидрид қутбдаги муз қояларни эритиши, натижада уларнинг мамлакатлари бутунлай сув остида қолиб кетиши мумкин. Шу билан бирга, буларнинг барчаси кўп ёнилғи сарфлайдиган транспорт воситаларининг ишлаш тарзи билан боғлиқ муаммолар.

“Ford Explorer”ни сотиб олиш ҳақидаги қарорим иқтисодчилар “ташқи таъсир” деб атайдиган ҳолатга ишора қилади, бу эса хатти-ҳаракатларим келтириб чиқарадиган шахсий харажатлар ижтимоий харажатлардан фарқ қилишини англатади. Хотиним билан “Bert Weinman Ford Dealership” дўконига борганимизда, Эйнжел исмли сотувчи: “Сизни ушбу машинани сотиб олишга кўндириш учун нима қилишим керак?” – деб сўради. Биз “Civic”нинг ўрнига “Explorer” ҳайдаш қанчага тушишини ҳисоблаб чиқдик. Ҳисоб-китобларимизга кўра, кўпроқ бензин, қимматроқ суғурта ва қимматроқ техник хизмат ҳақи талаб этилар экан. Эътибор беринг, ҳисоб-китобларимиз ичида астма билан касалланган болалар, қутбдаги музларнинг эриши ёки ҳомиладор аёллар кичик “Mini Cooper”ларни ҳайдашлари ҳақидаги мулоҳазаларни учратмайсиз. “Explorer” машинасини ҳайдаш буларнинг барчаси билан боғлиқми? Ҳа. Булар учун ҳам пул тўлашимиз керакми? Йўқ. Шунинг учун ҳам бу автоуловни сотиб олиш тўғрисида қарор қилаётганимизда, юқоридаги омилларни ҳисобга олмаймиз (Колорадо штати Боулдер шаҳрида яшайдиган ва табиатни асрашга жуда эътиборли бўлгани учун сувни тежаш мақсадида ҳожатхона сувини кунига бир мартагина оқизадиган қариндошларимизга ушбу машинани сотиб

олганимизни қандай қилиб айтишни ўйлаганимизда, ўзимизни қандайдир айбдор ҳис қилишимиз бундан мустасно).

Ташки таъсир, яъни ҳаракатларимизнинг хусусий ва ижтимоий чиқимлари ўртасидаги фарқ катта бўлса, одамлар ўзлари учун фойдали бўлган ишларни бошқаларнинг зарари ҳисобига қилишга мойил бўлади. Бозор ўз-ўзидан бу муаммони ҳал қилиб қўймайди. Аслини олганда, у, аксинча, одамларни ва компанияларни бутун жамият фаровонлигига зарар етказадиган йўлларда ҳаракат қилишга ундайди. Агар бозор ҳақиқатан ҳам аксарият иқтисодиёт дарсликларида ифодалангани каби содда ишлаганида, “Майкл Клейтон” фильми ҳеч қачон ўз ижодкорларига миллионлаб пул келтирмаган бўларди. Аслида, бу фильм ташки таъсирнинг оддий намунаси ҳақида: унда йирик кишлок хўжалиги компанияси ичимлик сувига кўшилиб кетиб, маҳаллий аҳолини заҳарловчи пестицид ишлаб чиқаришда айбланмоқда. *Бундай ҳолатга бозорда ечим йўқ, чунки муаммони бозорнинг ўзи яратмоқда.* Атроф-муҳитни заҳарловчи компания бегуноҳ қурбонларда саратон касаллигини келтириб чиқарадиган маҳсулотни сотиш орқали ўз даромадларини максимал даражада оширади. Бу ҳақда билмаган (ёки шунчаки бефарқ бўлган) фермерлар эса компания маҳсулотларини кўпроқ сотиб олиш орқали уни янада рағбатлантиришади. Фермерлар ушбу компания маҳсулотларини сотиб олишига сабаб заҳарли бўлмаган ўғитларни ишлаб чиқарадиган бошқа компаниянинг маҳсулотлари қимматроқ ёки самарасизроқ эканида. Етказилган зарарни қоплашнинг фильмда муҳокама қилинган ягона йўли (“Эрин Броккович” ва “Фуқаролик даъвоси”<sup>\*</sup> фильмларида бўлгани каби) бозор механизми таркибига кирмайди, бу йўл – давлат томонидан қўллаб-қувватланадиган судларга мурожаат қилиш. Ва, албатта,

<sup>\*</sup> “A Civil Action”.

Жорж Клуни адолат қарор топишига эришади (ундан олдин Жулия Робертс ва Жон Траволталар эришгани каби).

Келинг, оддийроқ мисолни кўриб чиқайлик, аммо бу мисол аксарият шаҳар аҳолисининг жаҳлини чиқаради. Гап итлари ўтирган жойларни тозаламасдан кетадиган одамлар ҳақида бормоқда. Идеал дунёда яшаганимизда эди, барчамиз уй ҳайвонларимиз билан сайрга чиққанимизда, ўзимиз билан бирга хокандоз ҳам олиб чиқардик, чунки масъулиятли бўлиш ўзимизга ҳам фойдали. Афсуски, биз идеал дунёда яшамаймиз. Баъзи ит эгаларининг тор нуқтаи назарига кўра, ити қолдирган ёқимсиз қолдикларга эътибор бермасдан ўтиб кетиш осонроқ (иктисодчилар тилида айтсак, “арзонроқ”). Кимлардир буни жуда аҳамиятсиз мисол деб ҳисоблаши мумкин, аммо “New York Times” ёзишича, Парижда ҳар йили ўртача 650 кишининг кўчада итдан қолган ахлатга сирпаниб кетгани туфайли ё суяги синади, ё жароҳат билан касалхонага ётишига тўғри келади.<sup>1</sup> Ит эгаларининг кўчада хокандоз олиб юриш-юрмаслик қарори барча иқтисодий қарорлар сингари моделлаштирилиши мумкин: ҳайвон эгаси бу масъулиятли хатти-ҳаракат унга қанча фойда ёки зарар олиб келишини ҳисоблаб, шу қарорга келади. Аммо эртаси куни эрталаб бир аёл автобусга улгуриш учун шошилиб нотўғри қадам кўйгани туфайли итнинг ахлатига сирпаниб йиқилганига ким жавобгар бўлади? Ҳеч ким. Шунинг учун ҳам аксарият йирик шаҳарларда фуқаролардан ўз уй ҳайвонларининг ахлатларини тозалашни талаб қиладиган махсус қонунлар қабул қилинган.

Бахтимизга, бозор иқтисодиёти шароитида ҳукуматнинг энг муҳим ролларидан бири ташқи таъсир (асосан шахслар ёки компанияларнинг хатти-ҳаракатлари кенгроқ кўламдаги ижтимоий оқибатларга олиб келадиган ҳолатлар)га оид муаммоларни ҳал қилиш билан боғлиқ. Биринчи бобда айтганимдек, барча бозор битимлари



иштирок этаётган ҳар бир томоннинг фойдасига хизмат қиладиган ихтиёрий айирбошлашлардир. Бу, албатта, ҳақиқат, лекин “иштирокчи” сўзига алоҳида эътибор беринг. Афсуски, бозор битимининг *таъсир доирасидаги* инсонларнинг барчаси ҳам битим тузилишида бевосита қатнашмайди. Масалан, Стюарт исмли собиқ кўшним (бир девор ҳамсоям) бонго барабанини марок билан чалар эди. Стюарт янги барабан тўпламини сотиб олганида, ўзи ҳам, дўкон эгаси ҳам хурсанд бўлганига аминман (барабаннынги гумбурлашидан келиб чиқиб айтсам, Стюарт замонавий овоз кучайтиргич ҳам сотиб олган бўлса ажабмас). *Аммо бу битимдан мен хурсанд бўлмадим.*

Ташқи таъсирлар энг оддий нарсалардан тортиб сайёрамизга чин маънода таҳдид соладиган муаммоларга қадар турли хил сиёсий масалаларнинг илдизидир.

• Бир пайтлар “The Economist” журнали самолётда кичик ёшли болалари билан учаётган оилаларни салоннинг орқа қисмига ўтирғизишни тақлиф қилгани, шунда қолган йўловчилар “болаларсиз ҳудуд”да парвоздан баҳраманд бўлишлари мумкин экан. Журнал муҳаррирининг мақоласида шундай дейилган: “Болалар, худди сигарета ёки уяли телефон каби ёнида ўтирган одамларга нисбатан салбий ташқи таъсирга эга. Ўн икки соатлик парвоз давомида олдингидаги ўриндиқда йиғлаётган гўдак бўлса, бунга чидайсиз. Ёки ўриндиғингизни орқадаги зериккан бир кичкинтой тинмай тепиб турса, унинг ёқасидан олгингиз келади. Бу бозор муваффақиятсизликка учраганининг ёрқин намунасидир: ота-оналар болалари келтириб чиқарадиган ноқулайликлар учун ҳеч нима тўламайди (дарҳақиқат, ёш болалар учун саёҳат бепул) ва шу сабабли ҳам улар шовқин-сурон солишдан тинмайдиган тирмизакларини бемалол ўзлари билан саёҳатга олиб чиқаверади. Яхшигина шапалок билан вазиятни ўнглаши керак бўлган иқтисодиётнинг “кўринмас қўли” қани?”<sup>2</sup>

• Одамларнинг асабига тегадиган жойлар (ресторан ва поездлар каби жамоат жойлари)да ҳам, йўл-транспорт

ходисасига олиб келадиган жойлар (транспорт воситалари)да ҳам телефондан фойдаланиш катъий назорат қилинади. Автомобиль ҳайдаш пайтида телефонда матнли хабарлар териш хавфлилиги бўйича маст ҳолда автомобиль ҳайдашдан кейин иккинчи ўринда туради.

- Айрим мамлакатлар ва Американинг бир нечта шаҳрида газланган ҳамда энергетик ичимликларга солиқ белгиланган. Одамларни носоғлом овқатланишдан қайтариш учун Жаҳон Соғлиқни Сақлаш Ташкилоти бундай “газли ичимлик солиғи”ни тарғиб қилмоқда. Ҳозирги кунда семиришдан даволаниш чиқимлари чекиш оқибатларидан даволаниш харажатлари билан деярли тенг. Жамият бу сарф-харажатларнинг бир қисминигина соғлиқни сақлаш бўйича ҳукумат дастурлари ва суғурта учун юқорирок тўловлар орқали ўз бўйнига олади. Шунинг учун мен тушликка “Big Mac” ейишингиздан хавотирдаман.

- Иқлим ўзгариши муаммосини бозор оқилона ҳал қилолмайди, чунки Ернинг қизишига сабаб бўладиган газларни кўп миқдорда чиқарувчи корхоналар келтирилган зарар учун фақат қисман тўлайди. Аслида ҳатто бундай корхоналар жойлашган давлатлар ҳам атроф-муҳит ифлосланишини тўлиқ компенсация қилмайди. Пенсильвания штатидаги пўлат заводи атмосферага карбонат ангидрид чиқармоқда, бу эса бир кун келиб Бангладешда сув тошқинини юзага келтириши мумкин (айни пайтда эса Америка корхоналар чиқарган газлар дастидан кислотали ёмғирлари Канададаги ўрмонларни йўқ қилмоқда). Дунёдаги бошқа ҳар турли заводларда ҳам шу аҳвол. Глобал иссиқ муаммосининг ҳар қандай ечимида иссиқхона газларини\* чиқаришни ҳамма учун қимматлаштириш шарт бўлади. Бу эса осон иш эмас.

---

\* Иссиқхона эффекти шундай ҳодисаки, куёш нурлари Ер юзасини иситади, сўнгра ундан кўтарилган иссиқлик космосга чиқмасдан иссиқхона газлари деб аталувчи газлар томонидан атмосферада ушлаб қолинади ва бу ҳаво ҳароратининг ошишига сабаб бўлади. – Таҳр.

Ташки таъсирлар фойдали бўлиши ҳам мумкин: баъзи ҳолларда одамларнинг хулқ-атвори жамиятга ижобий таъсир кўрсатади, лекин жамият бу ижобий таъсири учун кишини етарлича мукофотламайди. Масалан, эски офисимнинг деразасидан ўз архитектураси билан машҳур бўлган шаҳарнинг энг чиройли иккита биноси – Чикаго дарёсининг карама-қарши қирғоғида қад ростлаган Wrigley Building ва Tribune Tower кўринарди. Булутсиз, қуёшли кунларда уфқни кузатиш ва, айниқса, бу икки бинони томоша қилиш мени илҳомлантирарди. Бирок ўша офисда беш йил ишлаган бўлсам, бу меъморчилик намуналаридаги гўзалликдан баҳраманд бўлганим учун бировга бир тийин тўламадим. Ёки ҳар сафар деразадан туриб Tribune Tower гўзаллигига боққанимда, “Tribune” компаниясига пул ўтказмаганман. Иқтисодий ривожланиш шароитларида бирон-бир компания камбағал маҳаллага сармоя киритиши ва шу билан бирга у ерга бошқа турдаги инвестицияларни жалб этиши мумкин. Бирок компания иқтисодий тикланишга қўшган ҳиссаси учун мукофотланмайди. Шунинг учун ҳам маҳаллий ҳокимиятлар кўпинча бу каби сармоялар учун субсидияларни таклиф қилади.

Баъзи ҳаракатлар эса ҳам ижобий, ҳам салбий ташки таъсирларни келтириб чиқаради. Сигарет чекиш инсонни адо қилади, бу ҳеч кимга сир эмас. Вояга етганлар чекиш ёки чекмасликни ўзлари ҳал қилишади. Аммо сигарета тутуни чекувчиларга яқин турганлар учун ҳам зарарлидир ва шу сабабли бугунги кунда аксарият офис биноларида чекиш коридор бўйлаб яланғоч югуришдан ҳам ёмонроқ иш ҳисобланиб тақиқланган. Шу билан бирга, АҚШнинг элликта штати ҳам тамаки ишлаб чиқарувчиларини судга берган (ва катта компенсациялар олган), чунки чекувчиларга сарфланиши мумкин бўлган қўшимча тиббий ёрдам харажатлари маҳаллий ҳокимият томонидан қопланишига тўғри келади. Бошқача айт-

барча транспорт воситалари билан боғлиқ асосий муаммо шундаки, уларни ҳайдаш жуда арзонга тушади. Озиқ-овқат дўконига бориб келиш учун “Hummer”дан фойдаланишнинг хусусий чиқимлари ижтимоий чиқимлардан анча кам. Масала ечими кундек равшан – *нархни ошириш лозим*. Жаноб Франк ёзганидек: “Баҳайбат ва табиатни ифлослантирувчи автомобилларни ҳайдаш – бошқа одамларга зарар етказиши инкор этиб бўлмайдиган ҳақиқат. Шунини ҳисобга оладиган бўлсак, муаммонинг ягона амалий ечими бундай автомобилни сотиб олмоқчи бўлганимизда, одамларга келтиражак зараримизни ҳисобга олишимиз учун ўзимизга рағбат беришдир”. Агар “Explorer” машинаси йўлларда юришининг жамият учун ҳақиқий нархи 1.6 километрга 75 центни ташкил этса-ю, автомобиль эгаси машинасини 1.6 километр масофага ҳайдаб бориш учун 50 цент сарф этса, иккала кўрсаткични тенглаштирадиган солиқ керак. Бу бензин солиғи, заҳарли газлар солиғи, автомобиль оғирлиги солиғи ёки турли солиқларнинг комбинацияси шаклида амалга оширилиши мумкин. Натижада дўконга бориш учун “Hummer” ҳайдаш аввалгидек жозибадор кўринмайди.

Лекин ҳозир биз энг ғалати жойига келдик. Дейлик, баъзи ҳайдовчилар кўшимча тўлов қилиб бўлса-да, йирик транспорт воситасини бошқаришни танлаши мумкин. Шунда уларга рухсат берилади, тўғрими? Ахир бундай улкан машиналар ҳар қандай “Mini Cooper”ни босиб, эзғилаб ташлаши мумкин, лекин уларнинг салоонида девдек катта икки литрлик идишдаги ичимлик тўкилмайди ҳам! Бошқа томондан, юрак касалликларини келтириб чиқаришига қарамай, кўпчилигимиз музқаймоқ еймиз, шундай экан, ҳайдовчиларда ҳам йирик машиналар ҳайдаш танлови бўлиши лозим. Биз “Naagen-Dazs Moch Almond Fudge” музқаймоғининг ажойиб таъми билан у келтириб чиқариши мумкин бўлган касалликларни тарозига қўйиб кўрамиз ва вақти-вақти билан музқаймоқдан лаззат-

ланиб туришга қарор қиламиз. Албатта, музқаймоқдан бутунлай воз кечиб юбормаймиз, лекин уни кунига уч марта истеъмол қилмаймиз ҳам. Иқтисодиёт бизга, ҳаётимизнинг барча жабҳаларида бўлгани каби, атрофмуҳит билан ҳам муроса қилишимизга тўғри келишини уқтиради. Биз йўлтанламас (ёки бошқа ҳар қандай машина) ҳайдашнинг жамиятга ҳақиқий зарарларини акс эттиришимиз учун бу каби транспорт воситаларидан фойдаланиш нархини ошириб қўйишимиз лозим. Шунда ишга бориш учун “Chevy Tahoe”да 72 километр масофани босиб ўтиш арзийдими ёки йўқ, буни ҳайдовчиларнинг ўзлари ҳал қилади.

Салбий ташқи таъсирларни келтириб чиқарадиган хатти-ҳаракатларни солиққа тортиш кўплаб яхши рағбатларни келтириб чиқаради. Биринчидан, бу инсонларнинг салбий хатти-ҳаракатларини чеклайди. Агар “Ford Explorer”ни ҳайдаш нархи 1.5 километр учун 75 центга кўтарилса, йўлда ушбу русумдаги машиналар сони камайиши турган гап. Шуниси муҳимки, уларни ҳайдашда давом этадиган ва бунинг учун тўлашга тайёр одамлар йўлтанламасларни жуда қадрлайдиган кишилар бўлиб, улар одатда машинани эҳтиёткорлик билан ҳайдайди. Иккинчидан, кўп ёнилғи сарфлайдиган автомобилга солинадиган солиқ бюджет даромадларини кўпайтиради, айрим транспорт воситаларини тақиқлаш эса бундай натижа бермайди. Ушбу даромадлардан глобал исишга қарши курашишнинг баъзи харажатларини қоплашда (масалан, муқобил энергия манбалари соҳасидаги тадқиқотлар учун ёки, ҳеч бўлмаганда, Тинч океандаги орол давлатлар атрофида тошқиндан ҳимоя тўғонларини қуриш учун) фойдаланиш мумкин. Ёки бу маблағдан баъзи солиқларни камайитиришда ҳам фойдаланиш мумкин. Масалан, даромад солиғини, чунки бу каби солиқлар аслида рағбатлантирилиши керак бўлган хатти-ҳаракатларни аксинча камайтиради.

Учинчидан, солиқ оғир вазнли, кўп ёнилғи сарфлайдиган транспорт воситаларига қаратилгани сабабли Детройтдаги заводлар кўпроқ ёнилғи тежайдиган автомобилларни ишлаб чиқара бошлайди. Шунда сих ҳам, кабоб ҳам куймайди. Агар Вашингтон транспорт воситаларини ишлатиш нархини ошириш ўрнига 29 километрга 3.8 литрдан ортиқ ёнилғи сарфлайдиган барча автомобилларни тақикласа, бунга жавобан Детройт, табиийки, 3.8 литр бензин билан 29 километрга яқин масофа босиб ўтадиган машиналарни катта миқдорда ишлаб чиқаради. Бугунги кунда 3.8 литр бензин билан куёш энергияси ёрдамида 32, 45 ва ҳатто 97 километргача юрадиган машиналарни ишлаб чиқариш имкони мавжуд, аммо Детройт бундай қилмайди. Агар ёнилғи сарфига ваёки транспорт воситасининг оғирлигига қараб солиқ жорий этилса, мижозлар автосалонга кирганида, умуман бошқа машиналарни сотиб олишади. Автоулов ишлаб чиқарувчилари вазиятга ҳозиржавоблик билан муносабат билдиришади ва эски маҳсулотлар, масалан, “Hummer” яроқсиз саноат маҳсулотлари музейи сингари жойларга жўнатилади.

Ташки таъсирларни солиққа тортиш идеал ечимми? Йўқ, идеалликдан анча йироқ. Юқорида келтирилган автомобиллар мисолининг ўзидаёқ бир қатор муаммоларга дуч келамиз, уларнинг орасида энг кўзга ташланиб тургани – солиқнинг айнан тўғри миқдорини белгилаш муаммоси. Олимлар глобал исиш тезлиги борасидаги саволлар у ёқда турсин, ҳатто бу ҳодиса билан боғлиқ харажатлар қанчага тушиши, “Hummer”ни 1.6 километр масофага ҳайдашнинг ўзи қанча харажат келтириб чиқариши мумкинлиги тўғрисида ҳали ҳам мурасага келишмаган. Солиқни қанча қилиб белгиласак, тўғри миқдор бўлади? 75 центми, 2.21 долларми ёки 3.07 долларми? Сиз ҳеч қачон олимлар бу саволга бир хил жавоб бериб, ҳамфикр бўладиган ҳолатни кўрмайсиз, АҚШ Конгрессини айт-

маса ҳам бўлади. Адолат ва тенглик муаммосини ҳам унутмаслигимиз керак. Айтганимдек, агар кўп бензин сарфлайдиган катта машиналарга солиқ солсангиз, чинакамига кадрлайдиганларгина улардан воз кечмайди ва ҳайдашда давом этади. Биз бирон-бир нарсани қанчалик кадрлашимиз унга қанча тўлашга тайёр эканимиз билан белгиланади. Бойлар эса ҳар доим бирор нарса учун бошқалардан кўра кўпроқ пул тўлаш имкониятига эга. Агар “Explorer” ҳайдаш харажати ошиб, 3.8 литр бензинга 9 доллардан тушадиган бўлса, Нантакет оролидаги пляж зиёфатларига шароб ва пишлоқ ташийдиганлар бундай машиналарда юрар, бироқ Чикагодаги баъзи пудратчилар ёғоч ва ғиштларни ташиш учун энди пикап сотиб олишга қодир бўлмайди. Бу вазиятда ким ўзининг автомобилени кўпроқ кадрлайди? (Ақлли сиёсатчилар иш ҳақи солиғи каби энг кўп ўрта синфга оғир юк бўладиган солиқларни ўрта синф учун камайтириб, йирик автомобилларга солиқ солиши ва бу орқали адолат ҳамда тенглик муаммосини ҳал қилиши мумкин. У ҳолда чикаголик пудратчи юк машинаси учун кўпроқ сарфлайди, аммо солиққа камроқ пул тўлайди.) Ва ниҳоят, шуни таъкидлаш керакки, ташқи таъсирларни топиш ва уларга солиқ солиш жараёни издан чиқиб кетиши ҳам мумкин. Ҳар қандай фаолият муайян босқичда маълум ташқи таъсирларни келтириб чиқаради. Ҳар қандай ақлли таҳлилчи жамоат жойларида жудаям тор ва эластик спандекс кийимни кийиб юрадиган одамларга солиқ солиниши (қамокқа олинмаган тақдирда) кераклигини тушунади. Мен Чикагода яшайман, у ерда кишни уйидаги диванда чўзилиб ўтказган рангпар одамларнинг бутун бошли тўдалари хаво ҳарорати эллик даражага кўтарилиши биланоқ очик-сочик кийимларда кўчаларга чиқади. Бу томошага гувоҳ бўладиганлар кўрқиб кетиши ҳеч гап эмас ва, албатта, ёш болалар ҳеч қачон бунга гувоҳ бўлмаслиги лозим. Шунга қарамай, спандекс учун солиқ солиш унчалик самарали бўлмаса керак.

Мен асосий, жуда муҳим мавзудан четга чиқиб кетдим. Агар кимдир сизга ўз ҳолига ташлаб қўйилган бозорлар ҳар доим жамият учун фойдали натижаларга олиб келади, деб айтса, билинги, у нима деётганини ўзи ҳам тушунмайди. Фаолиятнинг хусусий ва ижтимоий харажатлари ўртасида катта фарқ борлиги туфайли фақат бозорларнинг ўзигина ҳаётимизни яхшилашга олмайдими. Ақлли одамлар бу каби муаммоларни ҳал қилишнинг барча воситалари ва усуллари муҳокама қилиши лозим. Бунда кўпинча давлат иштироки назарда тутилади.

Албатта, ҳар доим ҳам эмас. Ташқи таъсирлар доирасига у ёки бу тарзда тушиб қолган томонлар ўз хоҳишларига кўра шахсий келишувга эришишга интилиши мумкин. 1991 йилда Нобель мукофотини олган Чикаго университети иқтисодчиси Рональд Коуз бу фикрни илгари сурган. Вазият тақозо этса, ташқи таъсирлар туфайли зарар кўрган бир томон бошқа томонга ташқи таъсирлар ҳосил бўлишига олиб келадиган хатти-ҳаракатларни тўхтатиши учун пул тўлаши мумкин. Масалан, кўшним Стюарт бонго барабанини чалишга одатланиб қолганида, мен унга буни тўхтатиши ёки овози пастроқ мусиқа асбобига ўтиши учун тўлашим мумкин эди. Агар безовталигим унинг чалишдан оладиган роҳатидан кучлироқ бўлса, назарий жиҳатдан қаралганда, мен унга бонгосини қайта чалмаслик шарти билан чек ёзишим мумкин эди ва ҳолат иккаламиз учун ҳам муваффақиятли яқун топарди. Буни аниқ ҳисоб-китоблар ёрдамида тушунтирай. Агар Стюарт барабан чалишдан соатига 50 долларга тенг келадиган роҳат олса ва шовқин менинг психикамга етказган зарар соатига 100 долларга тенг бўлса, унда унга 75 долларга чек ёзиб берсам, бу битим иккаламиз учун ҳам фойдали бўлади. Стюарт унга барабанга қараганда кўпроқ фойда келтирадиган нақд пулни олади, мен эса унинг жим ўтириши учун пул тўлайман, чунки сукунат менга 75 доллардан кўра қадрироқ.



Лекин, кечирасиз-у, Стюарт шовқин кўтараётган бўлса, нега унга буни тўхтатиши учун пул тўлашим керак экан? Эҳтимол, бундай бўлмаслиги керак. Рональд Коузнинг асосий ғояларидан бири шуки, барча томонларнинг мулкка оид ҳуқуқлари аниқ белгилаб қўйилган тақдирдагина, яъни қайси томон нимага ҳақли эканини билсагина, ташқи омиллар муаммосини шахслар ўзаро ҳал қилиб олишлари мумкин (мулкка оид ҳуқуқлар кўпинча мулкнинг ўзига қараганда анча мураккаб масалаларни ўз ичига олади, буни кейинроқ ушбу бобда муҳокама қиламиз). Стюарт ўзи хоҳлаганча шовқин қилишга ҳақлими? Мен-чи? Жимлик шароитида ишлашга ҳаққим борми? Эҳтимол, Чикагонинг қонун-қоидалари бу саволга жавоб берар (ушбу саволларга жавоб вақтга боғлиқ бўлиши мумкин: Стюарт маълум вақтгача барабан чалишга ҳақли, мен эса маълум вақтда, масалан, кечқурунлари сокинликда ўтиришга ёки ухлашга ҳақлиман).

Агар сокинликда ишлашга қонуний ҳуқуқим бўлса, тўловлар тескари тарзда тўланиши керак. Яъни Стюарт барабан чалиш учун менга пул тўлашига тўғри келади. Аммо у бундай қилмайди, чунки унинг учун барабан чалиш пул тўлашга арзимайди. Мен таъсирчан ёзувчиман, сокинлик мен учун 100 доллардан кам турмайди, шу боис Стюарт унинг шовқин-суронига дош беришим учун, ҳеч бўлмаганда, шунча миқдорда пул беришига тўғри келади. Аммо, айтганимиздек, бонго чалиш қиймати у учун атиги 50 долларга тенг. Ва шубҳасизки, у 50 долларлик қийматга эга ишни бажариш учун 100 долларга чек ёзиб бермайди. Натижада ўз ҳуқуқимдан фойдаланиб сукунат шароитида ишлаш менга текинга тушади.

Бу Рональд Коузнинг иккинчи муҳим ғоясини тушунишга ёрдам беради: қайси томон биринчи бўлиб эгалик ҳуқуқини талаб қилиб чиқишидан қатъи назар, томонлар ҳар доим бир хил даражада самарали ечим (жалб қилинган барча ресурслардан энг самарали йўлда

фойдаланишга имкон яратадиган ечим)га келишади. Ким кимга тўлаши фарқ қилиши мумкин холос. Мен келтирган мисолда талашилаётган ресурс – ўртамиздаги умумий девор ва ундан ўтадиган товуш тўлқинлари. Бу вазиятда товушларни тўхтатиш ресурслардан энг самарали фойдаланиш усули бўлади, чунки биз аллақачон кўриб чиққанemizдек, мен тинчлик муҳитини Стюарт ўзининг бонго чалишини кадрлашидан кўра кўпроқ кадрлайман. Агар кўшнимнинг шовкин солишга ҳаққи бўлса, мен унга шовкинни тўхтатиши учун пул тўлайман ва хотиржам ишлайман. Агар мен тинч муҳитда ишлаш ҳуқуқига эга бўлсам, унда Стюарт менга барабан чалиши учун пул тўлаши керак, аммо у буни хоҳламайди ва бу ҳолатда ҳам мен хотиржам ишлаш имкониятига эга бўламан.

Ҳаётда бу каби вазиятлар чиндан ҳам юз бериб туради. Қуйида севимли мисолимни келтираман: аҳолининг фикрига кўра, Охайо штатидаги электроэнергия компанияси ҳавога мол-мулк ва соғлиғига зарар етказадиган “ғалати кўк тутун” чиқараётганди. “Тоза ҳаво тўғрисида”ги қонунга биноан, шаҳарчада яшайдиган 221 нафар одам бу қорхонани судга бериш ва атроф-муҳитнинг ифлосланишини тўхтатиш ҳуқуқига эга эди. “American Electric Power” компаниясида иккита танлов бор эди: 1) атмосфера ифлосланишини тўхтатиш; 2) бутун шаҳарча аҳолисига бошқа жойга кўчиб ўтиш учун пул тўлаш.<sup>5</sup>

“New York Times” газетаси бу ҳақда: “Компания ўзи захарлаган шаҳарчани сотиб олмоқда”, – деб ёзганди. Компания аҳоли билан атроф-муҳит ифлосланиши бўйича компаниянинг устидан қайта судга арз қилмаслик тўғрисидаги расмий келишув тузади ва эвазига аҳолига уйларида кийматидан тахминан уч баравар кўп миқдорда пул тўлайди. 20 миллион доллар билан электроэнергия компаниясининг том маънода барча муаммолари ҳал бўлди. Молиявий нуқтаи назардан бу мантиқий туюлган. “New York Times”нинг ёзишича, ушбу

келишув бутун бошли шахарчани “тинчитиш”ни кўзлаган илк битим бўлган: “Хукукшунослар ва экологларнинг фикрига кўра, бу чора компанияга катта харажатлар ва жамият норозилиги билан боғлиқ суд ишларининг олдини олишга ёрдам беради”.

Рональд Коузнинг якуний хулосаси куйидагича: томонлар ташки таъсирларни ўзаро ҳал қилиб олишлари учун битим билан боғлиқ харажатлар (алоқадор шахсларни топишга кетадиган вақтдан тортиб келишувнинг қонуний чикимларигача) мантиққа мувофиқ даражада паст бўлиши керак. Масалан, Стюарт билан мен ҳовлида бемалол ўтириб савдолашишимиз ва ҳеч кимнинг аралашувисиз келишиб олишимиз мумкин. “American Electric Power” компанияси ҳам икки юз йигирма битта хонадон эгалари билан шартнома туза олади. Бирок хусусий томонлар атмосферага карбонат ангидрид гази чиқарилиши каби жиддий муаммоларни мустақил ҳал қила олмайди. Ҳар сафар машинага ўтирсам ва двигателни ишга туширсам, сайёрамиздаги етти миллиард одамга оз бўлса-да, зарар етказаётган бўламан. Етти миллиард инсоннинг ҳар бирига алоҳида чек ёзиш учун жуда кўп вақт керак бўлади, бунинг устига, ишга кечикаётган бўлишим мумкин (айтганча, совуқ ўлкаларда яшовчи баъзи одамлар иқлим ўзгаришидан фойда кўришади – эҳтимол, улар менга пул тўлашлари керакдир). Иссиқхона газлари билан боғлиқ мулк ҳуқуқлари ҳали ҳам мавҳум. Мен ҳавога чекланмаган миқдорда карбонат ангидрид гази чиқариш ҳуқуқига эгаманми? Ёки Тинч океандаги орол давлатда яшаётган бирорта инсон мени охир-оқибат бутун мамлакатнинг сув остида қолишига олиб келиши мумкин бўлган ишлардан тўхтатиб қолиш ҳуқуқига эгами? Мана шундай зиддиятларни ҳал қилиш ҳукуматларнинг ишидир.

Келинг, энди бир қадам орқага чекинайлик. Давлат нафақат капитализмнинг камчиликларини бартараф

этади, балки биринчи навбатда бозорларнинг мавжуд бўлишига имкон беради. Агар сиз чойхонада дўстларингиз даврасида ўтириб ҳукумат шунчаки бозорларга аралашмаслиги кераклиги ва шундагина бозорларнинг ўзлари бутун сайёрага фаровонлик келтириши ҳақида фикр билдирсангиз, кўпчилик дўстларингиз бошини кимирлатиб, бу фикрни маъқуллаб кўяди. Дарҳақиқат, бутун бошли сиёсий кампаниялар айнан шу ғоя асосида йўлга қўйилган. Автотранспортни рўйхатга олиш идорасида навбатда турган, қурилишга рухсат олиш учун давлат ташкилотига мурожаат қилган ёки энага солиғини тўламоқчи бўлган ҳар қандай одам ушбу ғояни қўллаб-қувватлайди. Ҳаммага ёкиб тушадиган бу чойхона гапида битта муаммо бор холос: бу ғоя нотўғри. Яхши ҳукумат бозор иқтисодиёти ишлашига имконият яратадиган ҳукуматдир. Нуқта. Ёмон ҳукумат ёки ҳукуматнинг умуман мавжуд эмаслиги капитализмни қоятошларга итаради, бу эса дунёдаги миллиардлаб одам қашшоқликда яшаётганининг сабабларидан биридир.

Аввало, давлат қоидаларни белгилайди. Ҳукумати самарали бўлмаган давлатларда ҳеч қандай шароитда эркин бозор иқтисодиёти гуллаб яшнамайди. Бундай жойларда энг оддий бизнесни юритиш ҳам қийин ва қиммат. Нигерия дунёдаги йирик нефть ва табиий газ захираларига эгалик қилади, аммо бу мамлакатда бизнес юритиб кўрмоқчи бўлган компаниялар “BYOI” (bring your own infrastructure – ўз инфратузилмангизни олиб келинг) деб ном олган муаммога дуч келади.<sup>6</sup> Конго Демократик Республикасининг табиий бойликлари сайёрамиздаги ҳар қандай бошқа давлатнинг табиий захираларидан кўпроқ, десак ҳам бўлади: олмос, олтин, мис, уран, сиз ҳеч қачон эшитмаган ва телефон ҳамда бошқа электроника учун зарур бўлган моддалар.<sup>7</sup> Шунга қарамай, ҚДР дунёдаги энг камбағал давлатлардан бири бўлиб, унда тахминан ҳар ўн нафар боладан биттаси беш ёшдан

ортик яшамайди (солиштираш, Еврозонада\* минг нафар боладан тўрттасигина беш ёшга етмайди).<sup>8</sup> Ушбу Африка давлатларида бозор иқтисодиёти муваффақиятсизликка учрамаган, аксинча, ҳукуматлар бозор иқтисодиётини қўллаб-қувватловчи институтларни яратиш ва уларни ривожлантириш вазифасини бажаролмаган. Яқинда БМТнинг Тараққиёт дастури эълон қилган бир ҳисоботда глобал қашшоқликнинг сабаби асосан самарасиз ҳукуматлар экани таъкидлаб ўтилди. Ҳисобот муаллифларининг хулоса қилишларича, мамлакатда тўғри ва оқилона бошқарув бўлмаса, тадбиркорликка имтиёзлар бериш ва бошқа шунга ўхшаш стратегияларнинг ҳеч бири иш бермайди.<sup>9</sup>

Ҳақиқат шуки: ҳеч ким ҳакамларни ёқтирмайди, аммо уларсиз жаҳон чемпионатини ўтказиб бўлмайди. Ҳўш, бозор иқтисодиётининг самарали ишлаши учун қандай қоидалар мавжуд? Биринчидан, давлат мулкка оид ҳуқуқларни белгилайди ва уларни ҳимоя қилади. Сиз турли нарсаларга эгалик қиласиз: уйлар, машиналар, итлар, гольф клублари. Маълум бир чегара доирасида сиз ўз мулкингиз билан хоҳлаган ишингизни қилишингиз мумкин. Уни сотишингиз, ижарага ёки гаровга беришингиз мумкин. Энг муҳими шундаки, ўз мулкингизга сармоя киритишингиз ва бу сармоядан оладиган даромадингиз ҳам сизнинг мулкингизга айланишига шубҳа қилмасангиз бўлади. Сиз ёз бўйи маккажўхори экинини парвариш-лаб чиқсангиз-у, кейин қўшнингиз комбайн олиб келиб, ҳосилингизни йиғиб олса, ўзингизни қандай сезасиз? Бунақаси бўлиши мумкин эмас, дейсиз. Фақат мусиқачи бўлмасангиз. Чунки илк онлайн мусиқа сайтларининг иши юқорида айтилган қароқчи қўшниникидан фарқ қилмасди – улар мусиқачиларга ёки муаллифлик ҳуқуқига эга студияларга ҳеч нима тўламасдан одамларга

\* Еврозона – евро пул бирлиги амал қиладиган давлатларни камраб олувчи ҳудуд. – *Таҳр.*

ўша ижрочи ва студияларнинг тароналарини юклаб олиш имконини берган. Мусика саноати вакиллари бу сайтларни муаллифлик ҳуқуқини бузишгани учун судга берди ва судда ғолиб чиқди. Энди “Spotify” сингари иловалар мусикани жойлаштиришдан аввал муаллифлар билан пулини келишишлари керак.

Таъкидлаш керакки, мулкый ҳуқуқлар фақатгина уйлар, машиналар ва шкафларимизни тўлдириб турадиган нарсалар билан боғлиқ бўлмайди. Эгалик ҳуқуқи ғоя, санъат намунаси, формула, ихтиро ва ҳатто жарроҳлик амалиётларига ҳам татбиқ этилади. Масалан, кўлингиздаги китобни олайлик. Мен матн ёзаман. Агентим уни ноширга сотади, ношир эса китобни босиб чиқариш ва тарқатиш учун шартнома тузади. Китоб хусусий дўконларда сотилади ва улар, ўз навбатида, китобнинг муаллиф томонидан имзоланган нусхасини олишга ҳаракат қиладиган оломоннинг тартибсизлигига йўл қўймаслик учун кўриқчиларни ёллашади. Ушбу жараённинг ҳар бир босқичида фақат хусусий томонлар иштирок этади. Барчаси фақат бозорда кечадиган жараёнлар бўлиб, давлат фақат оёқ остида ўралашади. Дарҳақиқат, даромадим, китобни сотганим ва ҳатто китоб учун керакли изланишларни олиб боришда кўмаклашган ёрдамчиларимга тўлаган маошимдан давлат солиқ олади, бунинг учун мен ҳукуматни лаънатлашим мумкин.

Аслида, бундай бизнес алоқаларининг барчаси бир нарса – муаллифлик ҳуқуқи тўғрисидаги қонун туфайли амалга ошади. Муаллифлик ҳуқуқи тирикчилик учун ёзиш билан шуғулланадиган ҳар бир инсон учун мулкчиликнинг ўта муҳим шаклидир. Маълум вақт сарфлаб, кўлёмани тугатганимдан сўнг ҳеч бир компания менга компенсация тўламасдан туриб ёзганларимни ўғирлаб, нашр эта олмаслигига АҚШ ҳукумати қафолат беради. Матнни дарс жараёнида ишлатиш учун нусха кўчирган ҳар қандай профессор аввал ноширга ҳақ тўлаши

лозим. Аслини олганда, ҳукумат “Microsoft” дастурий таъминотининг ҳуқуқларини ҳам, “Viagra” ихтироси учун олинган патент ҳуқуқларини ҳам худди шундай тарзда ҳимоя қилади. Патент билан боғлиқ ҳолат, айниқса, жуда кизик, чунки кўпинча уни нотўғри тушунишади. Битта “Viagra” таблеткасининг таркибий қисмлари нархи аслида бир неча чака туради, аммо “Pfizer” патентга эга бўлгани учун ҳам у 20 йилдан бери “Viagra” савдосида монопол. Шу сабабли ҳам компания ҳар бир таблеткани 7 доллардан сотади. ОИВ/ОИТСга қарши янги доридармон ҳамда инсон ҳаётини сақлаб қоладиганлари ҳам шундай патентларга эга ва бу маҳсулотларни сотадиган очкўз компанияларнинг нарх-навони қимматлаштириши кўпинча ижтимоий адолатсизлик сифатида эътироф этилади. Президент сайлови кампаниялари чоғида вақти-вақти билан бу “йирик фармацевтика компаниялари” роса қораланади. Агар бошқа компанияларга “Viagra” сотишга рухсат берилса ёки “Pfizer”ни дори нархини пасайтиришга мажбурлашса, нима бўлади? Шунда маҳсулотнинг нархи унинг таннархига анча яқинлашарди. Чиндан ҳам, дорилар патентланган маҳсулотлар тоифасидан чиқарилса (турли компаниялар бир хил маҳсулот ишлаб чиқариши қонунийлашса), уларнинг нархи одатда 80-90 фоизга пасаяди.

Хўш, нима учун биз “Pfizer”га “Viagra” истеъмолчиларини талашга рухсат берганмиз? Чунки “Viagra” патент билан ҳимояланмаганида эди, компания ҳеч қачон уни ихтиро қилиш ва ривожлантириш учун катта миқдордаги маблағни сарфламасди. Барча чинакам инқилобий дориларнинг ҳақиқий қиймати тадқиқот ва ишлаб чиқиш харажатлари билан белгиланади (айтайлик, экзотик дарахт пўстлогининг доривор хусусиятларини кидириш жараёнида тропик ўрмонлардаги дарахтларни қиртишлаб чиқишади). Бу жараён шунчаки формулани ихтиро қилиб, таблеткаларни ишлаб чиқара бошлаш каби

содда эмас. Дорининг қанчалик жиддийлиги ва ҳатто ҳаёт учун қанчалик хавфли бўлишидан қатъи назар ҳар қандай касалликка қарши қўлланадиган дори-дармонлар шу мураккаб жараёнда ихтиро қилинади.\* Янги дори-дармонларни бозорга олиб чиқиш харажатлари – ўртача ҳисобда тахминан 600 миллион долларн. Шу билан бирга, битта муваффақиятли дорига катта харажатли, бироқ муваффақиятсизлик билан тугаган кўплаб изланишлар тўғри келади. Компанияларнинг янги дори-дармонларни ишлаб чиқишга бўлган иштиёқини сўндирмасдан камбағал америкаликларни (ва бошқа ўлкалардаги камбағалларни) арзон дори воситалари билан таъминлашнинг йўли борми? Ҳа, бор – янги дори ихтиро қилинганидан сўнг ҳукумат унга патент сотиб олиши мумкин. Бунинг учун давлат компания янги дори ортидан 20 йилда ишлаб топиши мумкин бўлган маблағни олдиндан тўлайди. Шундан сўнг дори воситасини сотиш ҳуқуқи давлатга ўтади ва у ўзи тўғри деб ҳисоблаган ҳар қандай нархни белгилаши мумкин бўлади. Албатта, бундай қиммат ечим янги муаммоларни келтириб чиқаради. Масалан, ҳукуматлар қайси дориларнинг патентларини сотиб олишлари керак? Артрит касаллиги шунчалик хавфлимикан, уни даволовчи дорини арзонлаштириш учун давлат бюджети, яъни халқнинг пулидан маблағ

---

\* Мен фармацевтика компаниялари бошида Африкани ОИВ ва ОИТСга қарши арзон дорилар билан таъминлашга бунчалик қарши бўлганлари сабабини сира тушуна олмайман. Бу мамлакатлар ҳеч қачон ривожланган мамлакатлардек юқори нархлар бўйича тўлай олмайди, шундай экан, компания дориларни арзон сотиш орқали эҳтимолми фойдани чеклаётган бўлмайди. Жанубий Африка каби жойларда ё арзон дори бўлади, ё ҳеч қандай дори бўлмайди. Бу нарх дискриминациясини қўллаш учун ажойиб имконият: дориларни Кейптаунда арзонга, Нью-Йоркда эса қимматга сотиш мумкин. Нарх дискриминацияси қора бозор учун имконият яратиб бериши мумкинлиги рост – Африкада арзонга олинган дорини Нью-Йоркда ноқонуний равишда қиммат нархга сотишлари мумкин. Лекин бу дунё аҳолиси учун зарурий дорилар етказилмай қолишига қараганда ҳал қилиш осонроқ бўлган муаммодир.



сарфланса? Астма-чи? У ҳақида нима дейиш мумкин? Бу саволларга қарамай, ушбу ёндашув, ҳеч бўлмаганда, иқтисодиётнинг асосларига мувофиқ келади: ҳам том маънода, ҳам мажозий маънода айтиш мумкинки, одамлар ва компанияларда ўзлари экканини ўришга кафолати бўлсагина, соҳага маблағ киритишга тайёр бўлади.

Бир куни мен мулкчилик ҳуқуқларининг мавҳумлиги иқтисодий ривожланишга қай тарзда тўсқинлик қилаётганини кўрсатувчи жуда қизиқ бир ҳолатга дуч келдим. Ўшанда “The Economist” журналига америкалик ҳиндулар ҳақида узун бир ҳикоя ёзаётгандим. Бироз вақтни ҳиндулар яшайдиган ҳудудларни кўздан кечириш билан ўтказганимдан сўнг у ерда хусусий уйлар жуда кам эканини пайқадим. Қабила аъзолари федерал ҳукумат томонидан молиялаштирилган уйларда ёки вагонларда яшар экан. Нима учун? Маълум бўлишича, ҳиндулар резервациясидаги уйни кредитга олиш жуда қийин ва баъзан умуман имконсиз, чунки у ердаги барча ерлар жамоатга тегишли. Қабила аъзосига участка берилиши мумкин, лекин ер унга эмас, балки бутун қабилага тегишли бўлиб қолаверади. Тижорат банки учун бу шуни англатадики, кўчмас мулкка оид кредит шартлари бажарилмаган тақдирда, ушбу мулкни мусодара қилиб бўлмайди (чунки мулк қабилага тегишли). Мусодара қаби ёқимсиз, лекин пайти келганда, зарур бўлган жараён имконсиз экан, демак, кредит берган томонда ҳеч қандай кафолатлар бўлмайди. Вагонлар эса умуман бошқа масала – улар қабила мулки эмас. Агар кредит қарзларини тўлай олмасангиз, компания хоҳлаган куни келиб, вагонингизни тортиб олиши мумкин. Бироқ одатий уйлардан фарқли ўлароқ, кўчма уйлар маҳаллий қурилиш бизнесига ҳисса кўшмайди. Улар минглаб километр узоқликдаги заводларда йиғилиб, ҳиндулар яшайдиган ерларга олиб келинади. Демак, бу жараён том ёпувчилар, ғишт терувчилар, сувоқчилар ва электрчиларни иш

билан таъминламайди. Иш ўринлари эса америкалик хиндуларнинг резервациялари учун ҳамма нарсадан кўпроқ зарурдир.

Давлат хусусий секторда бизнес юритиш харажатларини ҳар томонлама камайтиради: контракт конунчилиги каби ягона конун-қоидаларни жорий қилади, фирибгарликка қарши курашади ва валюта маблағларининг нормал айланишини таъминлайди. У инфратузилмани – йўллар, кўприклар, портлар ва тўғонларни куради ҳамда уларга қарайди, бу эса, ўз навбатида, хусусий тижоратни камхаражат қилишга ёрдам беради. Электрон тижоратга замонамизнинг мўъжизаларидан бири деб қаралиши мумкин, аммо “Amazon” сайтида тостерга буюртма берганингиздан сўнг тостер аввало таксимот базасидан юк машинасига ортилиб, кейин эса штатлараро йўллардан сизга олиб борилишини унутманг. 1950–1960-йилларда АҚШда капиталнинг йирик қисми янги йўлларга, шу жумладан, штатлараро йўллар тармоғига сарфланди. Ва инфратузилмага киритилган бу сармоя туфайли логистика муҳим роль ўйнайдиган саноат соҳаларида катта маҳсулдорликка эришилди.<sup>10</sup> Товарларни уйга етказиб бериш хизматлари учун дронлар ривожланишининг янги босқичи бўлса, улар шахсий дахлсизлигимизга хавф солмаслиги ва бир-бирига урилиб кетмаслиги учун биз мулкий ҳуқуқларга оид изчил конунларни ишлаб чиқишимиз керак.

Бундан ташқари, самарали тартибга солиш ва назорат бозорларнинг ишончилигини оширади. АҚШ Қимматли қоғозлар ва биржалар комиссияси (SEC)нинг саъй-ҳаракатлари туфайли энди сиз компания ҳам, биржа савдогарлари ҳам фирибгарлик қилмаётганига ишонган ҳолда NASDAQ биржасидаги янги компаниянинг акцияларини сотиб олишингиз мумкин. Хуллас, давлат конун устуворлиги учун жавобгардир (ривожланаётган мамлакатларда непотизм, уруғ-аймоқчилик ва

кариндош-уруғчиликка таянган бошқа хулқ-атвор шакллари кенг тарқалганининг асосий сабабларидан бири конун устуворлигининг таъминланмаганидир, ахир аниқ мажбуриятларни белгиловчи шартномалар бўлмаса, кўпинча бизнес операциялари қандайдир шахсий муносабатлар орқалигина кафолатланиши мумкин). Бир вақтлар Кливленд Федерал захира банкнинг собиқ президенти Жерри Жордан оддий, аммо одатда эътибордан четда қоладиган бир ходиса ҳақидаги фикрлари билан ўртоқлашганди: ривожланган институтларимиз (хоҳ давлат институти, хоҳ хусусий институт бўлсин) бизга мутлако бегона одамлар билан мураккаб битимлар тузишга имконият яратади. Хусусан, Жордан шундай ёзган: “Ўйлаб кўринг-а, банкдан тез-тез катта миқдорда пул олиб, умримизда кўрмаган одамларга беришимиз қанчалик ажабланарли. Ёки қимматли қоғоз савдогарлари миллионлаб долларни улар умрида бўлмаган мамлакатларда яшайдиган ва ҳаётида ҳеч қачон учратмаган одамларга беришлари ҳақида ўйлаб кўринг. Ва бу тинимсиз давом этади. Пулимизни банк ходими ўғирлашидан хавотирланмаймиз, чунки инфратузилманинг тўғри ишлашига аминмиз. Кредит картаси ёрдамида бошқа штат ёки мамлакатдаги компаниядан интернет орқали янги компакт диск ёхуд теннис ракеткасини сотиб олсак, бу товарларни бизга олиб келишларига ишонамиз, сотувчилар ҳам биз тўлов қилишимизга ишонгани каби.”<sup>11</sup>

Шекспир адвокатлардан умуман воз кечишни тавсия қилгандир, аммо у иқтисодчи эмас, драматург эди. Ҳақиқат шуки, ҳаммамиз адвокатлардан нолиймиз. Қачонгача? Бирор хато иш қилиб кўйгач, мухтожликдан бориб, энг яхши адвокатни ёлламагунимизгача. Давлат конунларни етарли даражада адолатли ва самарали татбиқ этади. Бу конунлар мукамалми? Албатта, йўқ. Америка адлия тизимини кўкка кўтариш ўрнига Ҳиндистондан мисол келтираман. Абдул Воҳид кўшниси бўлмиш Муҳаммад

Нанхе исмли сут сотувчиси устидан судга мурожаат қилади. Муҳаммад Нанхе ҳовлисининг бир четига дренаж тизимини ўрнатади, натижада сув доимо жаноб Воҳиднинг ҳовлисига оқиб тушади. Бу жаноб Воҳидга ёқмайди, чунки у ўзининг бетонли уйига учинчи хона қўшмоқчи эди, аммо қуйилаётган сув тупрокни бузиб, пойдевор қўйилишига халақит беришидан хавотирга тушди. Ва қўшнисини судга берди. Суд жараёни 2000 йил июнь ойида Дехли яқинида жойлашган Муродобад шаҳрида бўлиб ўтди.<sup>12</sup>

Аслида, бу даъвонинг бир чигаллиги бор эди: суд иши 39 йил аввал қўзғатилган, суд қарор қабул қилганида эса жаноб Воҳид ҳам, жаноб Нанхе ҳам ҳаёт эмасди (суд ишини уларнинг қариндошлари мерос қилиб олишган). Бир ҳисоб-китобга кўра, агар Ҳиндистонда шу давр мобайнида бошқа суд ишлари очилмаганида ҳам, аввал берилган даъволарни кўриб чиқиб, ҳал қилиш учун 324 йил кетарди. Гап фақатгина маъмурий жавобгарликка оид ҳолатлар ҳақида кетмаяпти. 1999 йил охирида етмиш беш ёшли бир киши Калкутта қамокхонасидан озод қилинди. У қотиллик айблови билан қамалган ва суднинг якуний қарорини 37 йил кутган. 1999 йилда қўйиб юборилганининг сабаби шуки, унинг иши билан шуғулланган терговчи ва барча гувоҳлар у вақтга келиб вафот этганди (1963 йилда судья айбланувчини ақлдан озган деб қарор чиқарган, аммо нима учундир бу қарор бекор қилинган). *Шуни билингки, ривожланаётган мамлакатлар стандартларига кўра, Ҳиндистон нисбатан яхши ҳукумат институтларига эга.* Масалан, Сомалида бундай ишлар судда умуман кўриб чиқилмайди.

Бундан ташқари, ҳукумат компанияларга рақобатни йўққа чиқарадиган тарзда келишиб олишни тақиқловчи қонунларни чиқаради. Учта авиакомпаниянинг чипталар нархини белгилаш бўйича яширин келишиб олиши битта жирканч монопол компания ҳукмронлигидан яхшироқ, деб бўлмайди. Давлат институтлари капитализм

ҳаракатланадиган йўллари шакллантиради. Бу ҳақда “New York Times”нинг ташқи ишлар масалалари бўйича колумнисти Томас Фридман бир вақтлар ўз мақоласида: “АҚШ Адлия вазирлиги бир ҳафта ичида Россиядаги олигархлар ва монополистларнинг танобини тортиб кўйиши учун ўртача россиялик канча пул беришга тайёрлигини биласизми?” – деб савол кўйганди.<sup>13</sup> Томаснинг кузатувларига кўра, кўплаб чет элликлар, айниқса коррупция ботқоғига ботган ривожланаётган мамлакатлардагилар бизга ҳавас қилишар экан. Нимамизга ҳавас қилишади, дейсизми? Вашингтондаги бюрократларимизга! “Улар муассасаларимиз, судларимиз, бюрократиямиз, армиямиз ва назорат қилувчи органларимиз, жумладан, Қимматли қоғозлар ва биржалар комиссияси, Федерал захира тизими, Федерал авиация маъмурияти, Озиқ-овқат ва дори-дармон маъмурияти, Федерал тергов бюроси, Атроф-муҳитни муҳофаза қилиш федерал агентлиги, Ички даромадлар хизмати, Иммиграция ва фуқароликни расмийлаштириш хизмати, АҚШ Патент идораси ва Фавқулодда вазиятлар бўйича федерал агентлик кабиларга ҳавас билан қарайди”, – деб ёзади Томас.

Давлат яна бир муҳим роль ўйнайди: у бизга фаровонлигимизни оширадиган, ижтимоий неъматлар деб аталадиган кўплаб маҳсулотларни тақдим этади. Давлат бу ишни қилмаса, хусусий сектор аҳолини бундай маҳсулотлар билан таъминламайди. Фараз қилайлик, мен тажовузкор давлатларнинг ракеталаридан ўзимни ҳимоя қилиш мақсадида ракеталарга қарши тизим сотиб олишга қарор қилдим (бу DirecTV сунъий йўлдош антеннасига ўхшайди, фақат нархи анча қиммат). Мен Этиэн исмли кўшнимга биргалашиб ушбу тизимни сотиб олишни таклиф қиламан. Кўшним бу тизим бизни, дейлик, Шимолий Корея учуриши мумкин бўлган ракеталардан ҳимоя қилишини яхши билади. Лекин шунга қарамай,

таклифимни рад этади. Этиэн бошка кўплаб кўшниларим сингари тизимимдан текинга фойдаланиб қолишни истайди. Шу билан бир бирга, мен ҳам хавфсизлик тизими учун бир ўзим тўлашни истамайман. Натижада гарчи ракеталардан ҳимояланиш тизими барчамизнинг ҳаётимизни хавфсизроқ қилишини билсак-да, барибир уни сотиб олмаймиз.

Ижтимоий неъматлар икки муҳим хусусиятга эга. Биринчидан, бу неъматлар минглаб ёки миллионлаб одамларга тақдим этилганда ҳам, фойдаланувчилар учун жуда паст нархга, баъзида эса текинга тушади. Бояги ракеталарга қарши тизим ҳақида ўйлаб кўринг: агар мен террорчиларнинг ракеталарини уриб туширадиган тизим учун пул тўлаганимда, Чикагода, уйимга нисбатан яқинроқда яшайдиган миллионлаб одам ушбу тизимдан бепул фойдалана оларди. Радио сигналлари, маёқлар ёки шаҳар боғлари ҳам шундай: улар бир кишига хизмат қилса, кўшимча харажатларсиз қолган минглаб одамларга ҳам хизмат қилиши мумкин. Иккинчидан, пул тўламаганларнинг бу қулайликлардан фойдаланишига чек қўйиш жуда қийин, ҳатто имконсиздир. Кема капитанининг маёқ нуридан фойдаланишини қандай қилиб чеклаш мумкин? Кемаси ўтиб кетаётганда капитанининг кўзларини юмиб турасизми? (“Ҳей, АҚШ флотининг “Britannica” кемасидагилар! Пойламанглар!”) Бир вақтлар Принстон университетидаги бир устозим ижтимоий неъматлар бўйича маърузасини куйидаги сўзлар билан бошларди: “Хўш, қайси аҳмоқ радиони ўз ҳисобидан молиялаштиради?”

Бировнинг ҳисобидан молиялаштирилган хизматдан текинга фойдаланадиганлар бутун бизнеснинг расвосини чиқариши мумкин. Ёзувчи Стивен Кинг бир марта ўз янги романини ўқувчиларга интернет орқали тўғридан-тўғри тақдим этиб кўрмоқчи бўлган. Режага кўра, Кинг ҳар ой романнинг кейинги қисмини интернетга юклаши,

Ўқувчилар эса ихтиёрий тарзда бир доллардан ҳақ тўлашлари керак эди. Ёзувчи ўқувчиларнинг 75 фоизидан камроғи ихтиёрий тўловни амалга оширадиган бўлса, асар шу нуқтада тугаши, давоми ёзилмаслигини айтиб, ўқувчиларни огоҳлантирди. “Агар сиз пулни тўласангиз, романнинг давоми чиқарилади, акс ҳолда, ҳикоя шу нуқтада тугайди”, – деб ёзди у сайтида. Афсуски, натижа бундай муаммоларни ўрганувчи иқтисодчиларнинг одатий башоратларидагидек бўлди. Тез орада ҳаммаси тугади. Ўқувчиларнинг атиги 46 фоизигина сўнгги боб учун пул тўлаган, оқибатда “Фабрика” (“The Plant”) романи чала қолиб кетди.

Бу аҳолини ижтимоий неъматлар билан таъминлаш хусусий корхоналарга топшириб қўйилган чоғда учрайдиган асосий кийинчиликдир. Истеъмолчи бу турдаги товардан қанча фойда олиши ёки уни қанча кўп ишлатишидан қатъи назар компания истеъмолчини бу товар учун пул тўлашга мажбурлай олмайди (маёк тўғрисидаги мисолимизни эсланг.) Ва ихтиёрий тўловлар билан боғлиқ бўлган ҳар қандай тизим эртами-кечми текинтомоқларнинг ўлжасига айланади. Қуйида баъзи мисолларни кўришингиз мумкин:

- **Фундаментал тадқиқотлар.** Биз фармацевтика компаниялари учун фойда келтирадиган кучли рағбатлар ва шунга ўхшаш нарсаларни аллақачон муҳокама қилиб бўлдик. Аммо барча муҳим илмий кашфиётлар дарҳол тижорийлаштирилмайди. Коинотни ўрганиш, инсон хужайраларининг бўлиниш механизмини аниқлаш ёки элементар зарраларни қидириш одатда сунъий йўлдош учирилишидан, ўсмаларни йўкотадиган дори ишлаб чиқарилишидан ёки экологик тозароқ энергия манбаи ихтиро қилинишидан анча олдинги босқичлар бўлади. Уларнинг аҳамиятини максимал даражада кўтариш учун тадқиқотларнинг натижалари ва ютуқларини бошқа олимлар билан бўлишиш муҳимдир. Бошқача айтганда,

бир кун келиб бутун инсоният ҳаётини сезиларли яхшилаши мумкин бўлган билимларни ҳосил қилиш оркали бойиб кета олмайсиз, ҳатто аксарият ҳолларда харажатларингизни ҳам коплай олмайсиз. Қўшма Штатларда энг муҳим изланишларнинг аксарияти ҳукумат томонидан (масалан, NASA ёхуд Миллий соғлиқни сақлаш институтлари агентлиги) ёки федерал бюджетдан молиялаштириладиган нотижорат муассасалар бўлмиш тадқиқот университетлари томонидан олиб борилади.

• Ҳуқуқ-тартибот идоралари. Бизда хусусий хавфсизлик фирмалари етишмовчилиги кузатилмайди: биз университетда “ёлланма полициячилар” деб атаган одамлар барга кирмоқчи бўлган йигирма ёшли пиво ичувчиларни аниқлашда жудаям ғайратли эди.\* Бирок уларнинг ваколатлари маълум даражада чекланган. Улар мулкингизга зарар етказилишидан ҳимоя қилади холос. Аммо улар қачондир уйингизга бостириб кириши мумкин бўлган жинойтчиларни фаол равишда қидирмайди, мексикалик нарқобаронларни таъқиб қилмайди, ашаддий жинойтчилар мамлакатга кириб келишига ва фуқароларга ҳужум қилишига тўсқинлик қилмайди. Санаб ўтилганларнинг барчаси сизга ва мол-мулкингизга узоқ муддатли хавфсизликни таъминлашга имкон беради, аммо бу ерда яна ижтимоий неъматлардан бепул фойдаланиш муаммоси бор. Агар мен бундай турдаги хавфсизлик учун тўласам, мамлакатнинг бошқа фуқаролари бундан бепул фойдаланади. Шу сабабли ҳам дунёнинг барча мамлакатларида ҳуқуқ-тартиботни сақлаш бўйича аксарият вазифаларни давлат органлари ўз зиммасига олган.

• Боғлар ва очиқ майдонлар. Чикагодаги кўл қирғоқлари шаҳарнинг энг катта бойлиги ҳисобланади.

---

\* АҚШда 21 ёшга тўлмаганларга алкоголь сотиш тақиқланган ва айрим штатларда 21 ёшга тўлмаганлар алкоголь дўконлари ёки барларга кириши мумкин эмас. – Таҳр.



Шаҳарга тегишли парк ва пляжлар Мичиган кўли бўйлаб тахминан 48 километрга чўзилган бўлиб, у ерларда хусусий қурилишлар тақиқланган. Агар у ерлардан жуда оқилона фойдаланилаётган бўлса (бунга ишончим комил), нега унда хусусий ер эгаси худди шундай фойдаланмаслиги керак? Ахир активнинг хусусий фирмага тегишлилиги унинг иложи борича самарали ишлатилишини кафолатлаши ҳақида юқорида айтиб ўтган эдик-ку. Агар мен 48 километрга чўзилган қирғоқбўйи ҳудудга эгалик қилсам, сармойадан яхши даромад олиш мақсадида нима учун велосипедчилар, ролик учувчилар ва сайр ихлосмандларидан бироз ҳақ талаб қилмаслигим керак? Бунга иккита сабаб келтириш мумкин. Биринчидан, бундай улкан майдонни назорат қилиш ва ташриф буюрувчилардан ҳақ олишнинг ўзи дахшатли логистик муаммога айланади. Бундан ҳам муҳим жиҳати шуки, бу жойларни яхши кўрадиган ва кадрлайдиган кўплаб одамлар бу ерга аслида келмайди. Улар кўп қаватли уйнинг деразасидан қараган пайтларида ёки “Lake Shore Drive” юқори тезлик йўлидан машина ҳайдаб кетаётган чоғларида кўл бўйидаги манзарадан баҳраманд бўлиши мумкин. Хусусий компаниялар эса улардан бир тийин ҳам ололмайди ва бу ҳол ҳудуднинг қийматини тушириб юборади. Кўшма Штатлардаги кўплаб табиий ресурслар тўғрисида шундай хулоса қилсак бўлади. Эҳтимол, сиз ҳеч қачон Аляскадаги Шахзода Уильям кўрфазида бўлмагандирсиз ва ҳеч қачон у ерга бормаслигингиз ҳам мумкин. Шунга қарамай, нефть ташувчи улкан “Еххон Valdez” кемасининг ногаҳон қояга урилиб, бутун атрофни нефть билан ифлослагани сизни бефарқ қолдирмаган бўлса керак. Давлат табиий бойликларни ҳимоя қилиш орқали умумий фаровонлигимизни оширишга хизмат қилиши мумкин.

Шубҳасиз, ижтимоий жараёнларнинг ҳаммаси ҳам ҳукумат иштирокига муҳтож эмас. Мисол учун

“Википедия”нинг фаолиятини ҳеч қачон молиявий кўлаб-қувватламайдиганлар учун ҳам у жуда қулай манба бўлиб хизмат қилади. Ҳар бир мактаб, черков ва маҳаллада ишдан қочмайдиган меҳнаткашлар жамоаси мавжуд бўлиб, улар жамоат учун хизмат қилишда бошқалардан кўпроқ меҳнат қилади ва ишқмас текинтомоқлардан иборат каттагина гуруҳ бундан анча фойда кўради. Ушбу мисолларга қарамай, ҳамкорликка мажбурловчи бирон-бир механизм ишлаб турмаса, жамият аъзолари шароитларимизни яхшилаш учун етарли маблағ сарфламайди, деб ишонишимизга асосли сабаблар бор. “Википедия”ни қанча яхши кўрмай, терроризмга қарши курашишни халқ қўлига эмас, балки ўзимиз ташкил этган (ва солиқларимиз ҳисобига ишлайдиган) давлат идораси бўлмиш Федерал тергов бюросига топширишни маъқул кўраман.

Давлатнинг бошқа бир вазифаси бойликни тақсимлашдир. Баъзи фуқаролардан солиқ йиғамиз, бошқаларга эса имтиёзлар тақдим этамиз. Кўпчилик ўйлаганидан фарқли ўлароқ ҳукуматнинг аксарият имтиёзлари камбағалларга берилмайди: улар кўп ҳолларда соғлиқни сақлаш ва ижтимоий таъминот дастурлари шаклида ўрта синфга берилади. Шунга қарамай, давлат Робин Гуд ролини ижро этиши учун етарлича қонуний асос мавжуд: дунёнинг баъзи ҳукуматлари, масалан, Европа мамлакатлари бу ишда анча фаол. Иқтисодиёт бунга қандай қарайди? Афсуски, иқтисодиётнинг бу ўринда айтадиган гапи кам. Даромадларни тақсимлаш билан боғлиқ энг муҳим саволлар иқтисодий эмас, балки фалсафий ёки мафқуравий жавоб талаб қилади. Қуйидаги саволга эътибор қаратинг: қайси штат яхшироқ, ҳар бир Америка фуқароси асосий эҳтиёжларни қондириш учун етарли маблағ – 30 минг доллар ишлаб топадиган штатми ёки америкаликларнинг баъзилари янада бой бўлган, бошқалари эса аянчли даражада қашшоқ бўлган,

фукароларнинг ўртача даромади эса тахминан 50 минг долларни ташкил этадиган штатми? Иккинчи вариант каттароқ иқтисодий пирогни, биринчи вариант эса кичикроқ ва нисбатан тенг бўлинган иқтисодий пирогни тасвирлайди.

Иқтисодиёт даромадларни тақсимлаш одиллиги тўғрисидаги фалсафий саволларга жавоб бериш учун ҳеч қандай воситага эга эмас. Мисол учун, иқтисодчилар Жефф Безосдан бир доллар тортиб олиниб, оч қолган болага берилса, жамиятнинг умумий фаровонлик даражаси ошишини исботлай олмайди. Аксарият одамлар эса шундай қилинса, жамият фаровонлиги кўтарилишига ишонади, аммо назарий жиҳатдан у ҳолда Жефф Безос оч бола олган фойдадан кўра кўпроқ зарар кўриши мумкин. Бу каттароқ муаммонинг энг кескин кўринишидир: биз фаровонлигимизни ўзимизга фойдали нарсалар билан ўлчаймиз, бироқ бу назарий мулоҳазаларга таянган ўлчовдир. Бу аниқ ҳисоб-китоб ўлчови эмаски, унинг кўрсаткичини аниқласак, шахслар ўртасида солиштирсак ёки бутун халқ учун ҳисоблаб чиқсак. Мисол учун, А номзод таклиф қилган солиққа тортиш схемаси мамлакатга 120 дона фойда келтиради, Б номзод кўрсатган схема эса атиги 111 дона фойда олиб келади, деб айтолмаймиз.

1998 йилда иқтисодиёт бўйича Нобель мукофоти совриндори бўлган Амартия Сен берган куйидаги саволга диққат қилинг.<sup>14</sup> Тасаввур қилинг, уч киши сиздан иш сўраб келди. Сизда фақат битта бўш иш ўрни бор, ишни учта номзодга тақсимлаб бериб бўлмайди ва номзодларнинг барчаси бир хил малакага эга. Мақсадингиз эса – бўш иш ўрнига бошқалардан кўра мухтожроқ бўлган одамни ёллаш орқали дунёмизни озгина бўлса-да яхшилаш.

Уларнинг орасида биринчи номзод энг камбағали. Асосий мақсадингиз инсоният фаровонлигини ошириш бўлса, унда, эҳтимол, ишни унга топширишингиз керак. Балки, мақсадингиз бундай эмасдир. Иккинчи одам

номзодларнинг орасида энг камбағали эмас, аммо энг бахтсизи. Чунки у яқинда камбағаллашиб қолган ва сира ҳам бундай шароитга одатланмаган. Ишни унга бериш орқали бахтлилик даражасидаги энг катта ўсишни таъминлайсиз.

Учинчисини на энг камбағал ва на энг бахтсиз одам деб бўлади. Аммо унинг соғлиғи билан боғлиқ муаммолари бор, у сурункали касалликка қарши бутун умр матонат билан курашиб келган. У ишга кирса, иш ҳақи ҳисобига тўлиқ тузалиб кетишга имкон топади. Шундай экан, бу кишига иш бериш орқали инсон ҳаётининг сифатига ниҳоятда катта таъсир кўрсатишингиз мумкин.

Хўш, кимни ишга ёллаш лозим? Кутилганидек, Нобель мукофоти совриндори Амартия Сен бу дилемма борасида қизиқарли фикрларни билдириб ўтган. Аммо энг асосийси шуки, бу муаммога ягона тўғри жавоб бериб бўлмайди. Замонавий иқтисодиётда бойликни тақсимлашга оид муаммоларнинг ҳам аниқ бир ечими йўқ, ўнгчи ёки сўлчи сиёсатчилар нима дейишса ҳам. Камбағалларни ёрдам билан таъминлашга хизмат қиладиган, аммо умумий иқтисодий ўсишни заифлаштирадиган солиқларни жорий этиш мамлакат фойдасига ишлайдими? Бу шахсий фикрга боғлиқ масала, иқтисодий билим ва тажриба бу муаммога ечим кўрсатолмайди (ҳар бир президентнинг маъмурияти ўзининг мафкуравий позицияларини қўллаб-қувватлайдиган иқтисодчиларни топиб олишига эътибор беринг). Либераллар (сўзнинг америкача маъноси назарда тутилмоқда) кўпинча бир фактга эътибор бермайди: иқтисодий пирог ўсишда давом этмоқда, у тенг равишда бўлинмаган бўлса-да, энг кичик бўлақлар ҳам муқаррар катталашиб бораверади. Камбағалларнинг яхши ҳаёт кечириши учун ривожланаётган дунё иқтисодий ўсишга муҳтож (халқаро савдо бунга катта ҳисса қўшади). Бор гап шу. Инкор этиб бўлмайдиган тарихий ҳақиқатлардан бири шуки, камбағалларга хизмат кўрсатишга йўналтирилган

давлат сиёсати иқтисодий ўсиш маромини бузиб кўядиган бўлса, бу сиёсат самара бермаслиги ва ҳатто мамлакат иқтисодиётининг заифлашувига сабаб бўлиши мумкин.

Консерваторлар кўпинча барчамизни кўчаларга чиқишга ва иқтисодий ўсишни тезлаштиришга хизмат қиладиган ҳар қандай сиёсатни қўллаб-қувватлашга чақиришади. Бироқ бошқача сиёсатга, у иқтисодий пирогнинг ҳажмини камайтирса ҳам, (мисол учун, атроф-муҳитни муҳофаза қилиш ёки даромадларни қайта тақсимлаш) эргашишнинг мутлақо қонуний ва оқилона асослари борлигини инобатга олишмайди. Дарҳақиқат, баъзи далиллар кўрсатишича, фаровонлик туйғуси нафақат ҳақиқий бойлигимиз, балки нисбий бойлигимизга ҳам бориб тақалади. Бошқача айтганда, биз нафақат катта телевизорга эгалик қилишдан, балки телевизоримиз кўшниларникидан кичик бўлмаслиги ёки уларникидан каттароқ эканидан ҳам ҳузур-ҳаловат топамиз.

Шу ерда энг мунозарали саволлардан бири туғилади: давлат одамларни ўзларидан ҳимоя қилиши керакми? Жамият сизни бошқаларга таъсир қилмайдиган аҳмоқона ишларни қилишингиздан сақлаш учун маблағ сарфлаши керакми? Ёки бировга зарар етказмайдиган ҳар қандай ишингизни ўзингизга ҳавола қилиш керакми? Бу саволга жавобни фалсафадан қидириш лозимлигини тушунайлик. Бу вазиятда иқтисодиётнинг қўлидан келадиган энг яхши иш асосли қарашларни ажратиб олишдир. Муаммо ечимининг бир учи одамлар ақл-идрокли (ёки, ҳеч бўлмаганда, ҳукуматдан ақллироқ) мавжудотлар экани борасидаги ишончга бориб тақалади. Унга кўра, ҳар бир инсон ўзи учун нима яхши эканини бошқаларга қараганда яхшироқ билади. Айтайлик, сиз елим ҳидлашни ва подвал зинапояларидан пастга қараб юмалашни ёқтирсангиз, унда шундай қилинг. Фақат даволанишингиз учун кетадиган барча харажатларни ўзингиз тўлашингизни ёдда

тутинг ва зинҳор елим ҳидидан маст бўлиб, рулга ўтира кўрманг.

Ечимнинг бошқа учи эса хулқ-атвор иқтисодиёти соҳасидаги олимлар тўплаган маълумотларга таянади. Унга кўра, жамият бизни ўзимизга зарар берадиган ишларни қилишимиздан чеклаши лозим. Инсон қарор қабул қилишда муайян турдаги хатоларга мойил эканини етарлича далиллар тасдиқлайди. Мисол учун, хавф-хатар аҳамиятини паст баҳолаш ёки келажакни нотўғри режалаштириш кўп кузатилади. Ва амалда кўпинча бундай хатолар нафақат қарор қабул қилувчилар, балки атрофдаги бошқа одамларга ҳам таъсир қилади. Биз бу каби ҳолатларни кўчмас мулк нархларининг бирданига кескин ўзгариб кетиши ва ипотека бозоридаги тартибсизлик мисолида кўриб ўтдик.

Юқоридаги икки зиддиятли ечим орасида бўлган бошқа таклифлар ҳам бор (масалан, каска кийган ҳолатдагина елим ҳидлаб, зинадан пастга қараб юмалишингиз мумкин). Нобель мукофоти совриндори Ричард Тейлер ва Обама маъмурияти ходими Ҳарвард юридик мактаби профессори Касс Санстейн ҳаммуаллифликда ёзган “Туртки” (“Nudge”) номли машҳур китобда “либертариан патернализм” тушунчаси келтирилган бўлиб, юқорида айтилган олтин ораликнинг қизиқарли ва амалий намунаси дир. Либертариан патернализм ғоясига кўра, шахслар хулоса қилишда мунтазам хатоларга йўл қўйишади, аммо жамият уларни ўз хатти-ҳаракатларини ўзгартиришга мажбур қилмаслиги (либертарианлик), шунчаки тўғри йўлга йўналтириши керак (патернализм).

Тейлер ва Санстейннинг асосий фикрларидан бирига кўра, қарорларимиз кўпинча инерция натижасида амалга оширилади. Масалан, иш берувчи бизни автоматик равишда қандайдир суғурта дастурига қўшиб қўйса, бизга бошқа олтита вариант таклиф қилинган тақдирда ҳам, биз ўша суғурта дастурида қоламиз. Агар суғурта учун

Ўзимиз қимирлашимиз керак бўлса (масалан, фойдаларни ўрганиш, анкета тўлдириш, кадрлар билан ишлаш мавзусидаги қандайдир аҳмокона семинарда қатнашиш ёки вақт ва куч талаб этадиган яна нимадир қилиш), биз умуман ҳеч қайси дастурга қўшилмаслигимиз мумкин. Тейлер ва Санстейн инерция (ва қарор қабул қилишдаги бошқа камчиликлар)ни ҳам фойдали йўлда ишлатишимиз мумкин, деб ҳисоблашади. Сиёсатчилар айрим инсонларнинг хатти-ҳаракатлари, масалан, пенсия учун етарлича пул жамғармаслиги ҳақида ташвишланадиган бўлса, либертариан патернализм услубини қўллаб, ҳар бир ойликдан етарли миқдордаги маблағни автоматик равишда пенсия ҳисоб варағига ушлаб қолишлари мумкин. Бошқача айтганда, “туртки” беришлари керак. Ҳар бир киши ҳар қандай вақтда хоҳлаган танловини амалга ошириши мумкин. Аммо ҳайратланарлиси шундаки, кўплаб одамлар уларга дастлаб қайси танловни кўрсатган бўлсангиз, ўша танловда собит бўлиб қолади.

Орган донорлиги каби нарсалар ҳақида гап кетганда, бу ғоя жудаям катта натижаларга олиб келиши мумкин. Масалан, Испания, Франция, Норвегия, Исроил ва бошқа кўплаб мамлакатларда орган донорлиги розилик презумпциясига кўра тартибга солинади. Яъни ўзингиз бориб, орган донорлигига рози эмаслигингизни билдириб, ҳужжатга қўл қўймагунингизгача (буни бемалол амалга ошириш мумкин), автоматик тарзда орган донори ҳисобланасиз (Америкада эса аксинча, орган донорлигига рози бўлиб, ҳужжатга қўл қўймагунингизча, орган донори бўлолмайсиз). Шундай қилиб, инерция донорлик каби жиддий масалалар ҳақида гап кетганда ҳам, муваффақиятли ишлайди. Иқтисодчиларнинг фикрига кўра, ҳар бир мамлакатнинг дин ҳамда соғлиқни сақлаш харажатлари каби хусусиятлари билан боғлиқ бўлган орган донорлиги масаласида розилик презумпцияси муҳим ижобий таъсирга эга. Масалан, Испания вафот этган инсонлардан

донор сифатида фойдаланиш бўйича дунёдаги энг юқори кўрсаткичга эга бўлиб, бу кўрсаткич АҚШникидан 50 фоиз юқори.<sup>15</sup> Ҳақиқий либертарианлар (патерналистик либертарианлардан фаркли ўларок) розилик презумпцияси қонунларига қарши чиқишади, чунки бундай қонунлар сиз ўзингизни ички органларингизнинг эгаси деб белгилаш учун ҳаракат қилмагунингизгача органларингиз давлатга тегишли эканини билдиради.

Ҳукуматнинг самарали бўлиши катта аҳамият касб этади. Иқтисодиёт қанчалик мураккаблашса, давлат муассасалари шунчалик мураккаб ва доно бўлиши талаб этилади. Интернет – бунга ажойиб мисол. Хусусий сектор тармоқ иқтисодиётининг ўсиши ва ривожланиши учун двигател вазифасини бажаради, бироқ айнан ҳукумат фирибгарликка қарши курашади, интернетдаги ўзаро алоқа ва битимларни қонуний кучга киритади, мулкка эгалик қоидаларини белгилайди (масалан, домен номлари), баҳсли масалаларни ҳал қилади ва тушимизга ҳам кирмаган бошқа муаммолар билан шуғулланади.

2001 йил 11 сентябрдаги фожиа очиклаб берган масалалардан бири ҳукуматнинг солиқ масаласига ўта содда ёндашуви эди. Ҳукумат “солиқ тўловчилар ўз пуллари билан нима қилишни ҳукуматдан яхшироқ билишади” деб ҳисобларди. Фожиа юз берганидан сўнг бундай тушунчанинг саёзлиги маълум бўлди-қолди. Солиқ тўловчи жисмоний шахслар разведка маълумотларини тўплай олмайди, Афғонистон тоғларигача бориб, хавфли қочоқларни таъқиб қилолмайди, биотерроризм бўйича тадқиқотлар ўтказолмайди ва самолёту аэропортларни ҳимоя қилолмайди. Албатта, давлат маошимдан пул олиб қоладиган бўлса, мен энди у пулдан фойдалана олмайман, демак, давлат олган пули эвазига қандайдир хизмат кўрсатиши керак, бу оддий ҳақиқат. Аммо яна бир ҳақиқат мавжуд: баъзи нарсалар борки, улар ҳаётимни яхшиласа-да, мен уларни сотиб ололмайман. Мен ракетага



қарши муҳофизат тизимини қура олмайман, йўқолиб кетиш хавфи остида бўлган ҳайвонларни ҳимоя қилолмайман, глобал исишни тўхтатолмайман, йўлларга светофорлар ўрнатолмайман, Нью-Йорк фонд биржасини тартибга сололмайман ёки божхона тўсикларини камайтириш бўйича Хитой билан музокара олиб боролмайман. Давлат бу вазифаларни биргалашиб бажаришимизни таъминлайди.

4  
БОБ

**Ҳукумат ва иқтисодиёт II:**  
*ўша отвёрткани 500 долларга*  
*сотиб олиш ҳарбийлар учун омадли*  
*битим эди*

Эхтимол, кейинги зиёфатда дўстларингизга давлат бюрократиясининг инкор этиб бўлмайдиган хизматларини кўкка кўтариб макташни кўзлаб тургандирсиз. Шундай бўлса, шошилмай турунг. Ҳукумат ҳақиқатан ҳам шунчалик буюк бўлганида, барча нарса ҳукумат томонидан бошқариладиган ва назорат қилинадиган давлатлар, масалан, Шимолий Корея ва Куба бугун иқтисодий ривожланишнинг марказлари бўлиши керак эди. Аммо ундай бўлмади. Гап шундаки, давлат баъзи вазифаларни яхши уддаласа, бошқаларида фожиавий хатоларга йўл қўяди. Ҳукумат ташки таъсирлар билан боғлиқ жиддий муаммоларни муваффақиятли ҳал қилиши мумкин. Аммо бир пайтнинг ўзида мамлакат иқтисодиётини вайрон қилиши ҳам мумкин. У ўз фуқароларини энг муҳим ижтимоий неъматлар билан таъминлаши мумкин ёки улкан солиқ тушумларини мутлақо самарасиз дастурлар ва истикболсиз лойиҳаларга сарфлаб юбориши ҳам мумкин. Давлат бойликнинг бир қисмини бойлардан камбағалларга ўтказиш орқали бойликни адолатли тақсимлаши ёки оддий фуқароларнинг пулларини олиб, сиёсатчиларга бериши мумкин. Хуллас, давлат бозор иқтисодиётининг пойдеворини қуриш ёки, аксинча, бозор

фаолиятини бўғишга хизмат қилиши мумкин. Буларнинг орасидаги тафовутни илғаш қийин, чин донолик эса мана шу фаркни ажратиб олишдадир.

Президент Рональд Рейган эски бир ҳазилни айтишни ёқтирар эди. СССРда бир хоним Совет Иттифоқида ишлаб чиқарилган арзон автомобиль – “Лада”ни сотиб олмокчи бўлади. Сотувчи бу автоулов паст сифати билан танилганига қарамай, танқис эканини айтади. Аммо хоним айнан шу машинага буюртма бераман, деб туриб олади. Сотувчи чанг босиб кетган улкан дафтарчасини чиқариб, аёлнинг исмини узундан-узун кутиш рўйхатига қўшиб қўяди. “Икки йилдан сўнг 17 март куни келинг”, – дейди сотувчи.

Хоним таквимини очиб қарайди ва:

– Эрталаб келайми ёки тушдан кейинми? – деб сўрайди.

– Нима фарқи бор? Ҳали бунга икки йил бор ахир! – сотувчи жаҳл қилиб жавоб беради.

– Ўша куни уйимга сантехник келиши керак, – дейди хоним.

Совет Иттифоқи тажрибаси бизга нимадир ўргатган бўлса, бу ҳам монополия янгиликка интилиш ёки мижоз истакларини қондириш эҳтиёжини бўғиб қўйишидир. Шунингдек, ҳукуматнинг ўзи ҳам жуда улкан монополия. Нима учун Автотранспорт воситаларини рўйхатдан ўтказиш идораси ходими бу қадар бепарво ва баджаҳл? Чунки шундай бўлишга имкони бор. *Мижозларингизга корхонангиздан ташқари бошқа ерларда хизмат кўрсатилишига қонун рухсат бермаса, компаниянгиз ходимлари ўзларини қандай тутишарди, деб ўйлайсиз? Шубҳасиз, уларда кечгача ишлаш иштиёқи бўлмасди. Айниқса, ёзнинг иссиқ кунларида севимли жамоасининг ўйини бўлаётган бўлса, ишга борсамми ёки уйда ўтириб ўйинни томоша қилсамми, дея иккиланиб туришлари аниқ.*

Ҳукумат фаолияти кўпинча самарасиз деб таърифланади. Аслини олганда эса, давлат ташкилотлари рағ-

батларга яраша ишлайди. Масалан, ўша Автотранспорт воситаларини рўйхатдан ўтказиш идорасини олайлик. Бу муассаса ўз соҳасида монопол бўлиб, хайдовчилик гувоҳномасини бериш ҳукукига эга ягона ташкилотдир. Дўстона муомала қилиш, қабул соатларини кўпайтириш, миждозларга қулайлик яратиш, навбатларни қисқартириш учун ходимлар сонини ошириш, офисни тозаликда сақлаш ёки миждоз дарчага яқинлашганда, телефон суҳбатини тўхтатиб, миждозга хизмат кўрсатиш каби ҳаракатлардан нима наф? *Ахир бу ҳаракатларнинг ҳеч бири миждозлар сонини биттага ҳам кўпайтирмайди-ку!* Хайдовчилик гувоҳномасига муҳтож бўлган киши барибир бу муассасага келади ва бу ташрифлар қанчалик ёқимсиз бўлмасин, зарур пайтларда қайта ва қайта келаверади. Албатта, бунинг ҳам чегараси бор. Хизмат кўрсатишнинг буткул расвоси чиқиб кетган бўлса, сайловчилар масъул сиёсатчиларга таъсир ўтказишлари мумкин. Аммо бу мушкул ва вақт талаб қиладиган жараён. Энди бундай ҳолатни хусусий секторда юз бериши мумкин бўлган вазият билан таққосланг. Агар севимли хитой ресторанингиздаги пештахтадан каламуш югуриб чиқиб келса, сиз (катта эҳтимол билан) у ердан овқат буюртма қилишни тўхтатасиз. Шу билан муаммо тугайди. Ресторан ё каламушлардан тозаланади, ё бизнестан чиқиб кетади. Бироқ Автотранспорт воситаларини рўйхатдан ўтказиш идорасига боришдан бош тортсангиз, қамалиб кетишингиз мумкин.

Мен бир вақтлар бундай зиддиятни ўз кўзим билан кўрганман. Узоқ вақт давомида “Fidelity” инвестиция компаниясидан почта орқали чек келишини кутаётгандим (бу чек онамдан олган қарзимни тўлаш учун керак эди, онам берган қарзида қаттиқ турарди). Бир неча кун ўтсада, ҳали-ҳануз чекдан дарак йўқ эди. Қанча кўп вақт ўтса, онам берган қарзиши шуңча кўпроқ сўрайверарди. Бундай вазиятда икки ташкилотдан бири – ё “Fidelity”, ё АҚШ почта хизмати айбдор эди ва ғазабим ортиб бораверди.

батларга яраша ишлайди. Масалан, ўша Автотранспорт воситаларини рўйхатдан ўтказиш идорасини олайлик. Бу муассаса ўз соҳасида монопол бўлиб, ҳайдовчилик гувоҳномасини бериш ҳуқуқига эга ягона ташкилотдир. Дўстона муомала қилиш, қабул соатларини кўпайтириш, миждозларга қулайлик яратиш, навбатларни қисқартириш учун ходимлар сонини ошириш, офисни тозаликда сақлаш ёки миждоз дарчага яқинлашганда, телефон суҳбатини тўхтатиб, миждозга хизмат кўрсатиш каби ҳаракатлардан нима наф? *Ахир бу ҳаракатларнинг ҳеч бири миждозлар сонини биттага ҳам кўпайтирмайди-ку!* Ҳайдовчилик гувоҳномасига муҳтож бўлган киши барибир бу муассасага келади ва бу ташрифлар қанчалик ёқимсиз бўлмасин, зарур пайтларда қайта ва қайта келаверади. Албатта, бунинг ҳам чегараси бор. Хизмат кўрсатишнинг буткул расвоси чиқиб кетган бўлса, сайловчилар масъул сиёсатчиларга таъсир ўтказишлари мумкин. Аммо бу мушкул ва вақт талаб қиладиган жараён. Энди бундай ҳолатни хусусий секторда юз бериши мумкин бўлган вазият билан таққосланг. Агар сеvimли хитой ресторанингиздаги пештахтадан каламуш югуриб чиқиб келса, сиз (катта эҳтимол билан) у ердан овқат буюртма қилишни тўхтатасиз. Шу билан муаммо тугайди. Ресторан ё каламушлардан тозаланади, ё бизнестан чиқиб кетади. Бироқ Автотранспорт воситаларини рўйхатдан ўтказиш идорасига боришдан бош торсангиз, қамалиб кетишингиз мумкин.

Мен бир вақтлар бундай зиддиятни ўз кўзим билан кўрганман. Узоқ вақт давомида “Fidelity” инвестиция компаниясидан почта орқали чек келишини кутаётгандим (бу чек онамдан олган қарзимни тўлаш учун керак эди, онам берган қарзида каттиқ турарди). Бир неча кун ўтсада, ҳали-ҳануз чекдан дарак йўқ эди. Қанча кўп вақт ўтса, онам берган қарзиши шунча кўпроқ сўрайверарди. Бундай вазиятда икки ташкилотдан бири – ё “Fidelity”, ё АҚШ почта хизмати айбдор эди ва ғазабим ортиб бораверди.

Нихоят, “Fidelity” компаниясига кўнғирок қилдим ва менга чек юборилганини тасдиқловчи хужжатларни тақдим этишларини талаб қилдим. Унча кўп бўлмаса-да, барча активларимни “Vanguard”, “Putnam” ёки бошқа бирон-бир жамғармага ўтказишга тайёр эдим (ёки, ҳеч бўлмаганда, “Fidelity”ни шу билан кўрkitиш ҳақида ўйладим). Лекин мен билан гаплашган ходим ниҳоятда самимий бўлиб чиқди, айтишича, чек икки ҳафта олдин почта орқали юборилган экан. У нокулайлик учун чин дилдан узр сўради. Кейин бир неча сония ичида у биринчи юборилган чекни бекор қилди ва дарров бошқасини ёзиб берди. Сўнгра яна бир бор узр сўради, аммо энди муаммони унинг компанияси туғдирмагани маълум эди.

Айбдор бу ерда почта хизмати эди. Бу ҳақда билгач, баттар ғазабландим, аммо ҳеч нарса қилмадим. Ахир нима ҳам қила олардим? Маҳаллий почта бўлими миждозларнинг шикоятларини телефон орқали қабул қилмайди. Унга хат ёзиб вақтимни кетказишни хоҳламадим (у хат ҳеч қачон етиб бормаслиги ҳам мумкин). Почтачига шикоят қилишнинг фойдаси йўқ эди – у ҳеч қачон ўз хизматларининг сифати ҳақида қайғурмаган. Тахминан ҳар ойда бир марта почтачи битта манзилни адашиб ўтказиб юборади ва шу билан оилаларга етиб бориши керак бўлган барча хатлар ён қўшилларининг почта қутисига бориб тушади. Бу танқидларимдан мақсад – АҚШ почта хизмати биринчи тоифадаги почта хабарларини етказиб беришда монопол эканини кўрсатиш. Буни англагандирсиз.

Юқоридаги мисолдан иккита асосий сабоқ оламиз. Биринчидан, агар хусусий сектор бу ишни бажара олмайди, деб ўйлаш учун жиддий асослар бўлмаса, ҳукумат бирон-бир маҳсулот ёки хизматнинг ягона етказиб берувчисига айланмаслиги керак. Ҳукумат шусиз ҳам соғлиқни сақлашдан тортиб миллий мудофаага қадар кўп соҳаларда катта майдонга эга. Мен Автотранспорт воситаларини рўйхатдан ўтказиш идорасини танқид қилдим, аммо

шу билан бирга, ҳайдовчилик гувоҳномасини бериш функцияси давлатнинг қўлида қолиши кераклигини тан олишга мажбурман. Ҳайдовчилик гувоҳномаларини беришчи хусусий фирмалар хизмат кўрсатиш нархи ва сифати бўйича рақобатдош бўлишга бўлар, лекин, шу билан бирга, уларда номуносиб одамларга ҳайдовчилик гувоҳномасини бериш орқали ҳам имкон қадар кўпроқ миқдорларни жалб этишга кучли иштиёқ бўлади.

Шунга қарамай, давлат аралашмаслиги керак бўлган соҳалар кўп. Улардан бири – почта хизмати. Юз йил олдин бу бизнесни ҳукумат юритиши учун қонуний асослар бўлгандир. АҚШ Почта хизмати мамлакатнинг ривожланмаган минтақаларига хабар етказиб бериш нархларини арзонлаштириш орқали халққа билвосита ёрдам берган (унгача почта жўнатмаларини шаҳарлардан кўра чекка қишлоқларга етказиб бериш қимматроқ, аммо марка нархлари бир хил эди). Ўша пайтда технология ҳам бошқача эди. 1820 йилда бир нечта хусусий фирма мамлакатнинг исталган жойига почта хабарини етказиб беришга қодир бўлган тизимга катта сармоя киритиши амримаҳол эди (хусусий монополия давлат монополиясидан яхшироқ эмас, эҳтимол, ундан ҳам ёмонроқ). Бирок замон ўзгарди. “FedEx” ва “UPS” каби хусусий корхоналар бутун дунё бўйлаб почта инфратузилмасини яратишга қодир эканликларини исботлашди.

Почтанинг ўртача даражада ишлаши катта иқтисодий йўқотишларга олиб келадими? Ундай бўлмаса керак. Аммо АҚШ Почта хизмати иқтисодиётнинг бошқа муҳим тармоқларини назорат қилганида, нима бўлишини тасаввур қилинг-а. Дунёнинг айрим мамлакатларида давлат металлургия корхоналари, кўмир конлари, банклар, меҳмонхоналар, авиакомпанияларни бошқаради. Натижада корхоналар соғлом рақобатнинг барча афзалликларидан маҳрум бўлади. Бунинг оқибатида эса фуқаролар азият чекади (АҚШда ҳанузгача мавжуд энг

йирик давлат монополияларидан бири халқ таълими экани ҳақида ўйлаб кўринг).

Эслатиб ўтишга арзийдиган яна бир нозик нуқта бор. Давлат иқтисодиётда муҳим роль ўйнаса ҳам, йўллар ва кўприклар барпо этса ҳам, аслида бу ишларни унинг ўзи бажариши шарт эмас. Цемент қориб ишлаши керак бўлганлар давлат ходимлари бўлиши шарт эмас. Давлат янги автомагистрални режалаштириши, молиялаштириши ва уни куришга тайёр бўлган хусусий пудратчилар ўртасида танлов ўтказиши мумкин. Агар жараён адолатли тендер ва соғлом рақобат шароитида ўтса (кўп ҳолларда бундай бўлмайди), лойиҳа энг арзон нархларда энг юқори сифат билан ишлашга қодир компания қўлига ўтади. Мухтасар айтганда, жамоат мулки бозорнинг барча имкониятларидан фойдаланиш йўли билан яратилади.

Барак Обама соғлиқни сақлашни ислоҳ қилишга бағишланган оммавий йиғилишда таъкидлаганидек, америкалик солиқ тўловчилар баъзан муҳим фарқларни эътиборсиз қолдиради. Президент куни кеча бир аёлдан хат олганини айтган. Аёл шундай деб ёзибди: “Менга давлат юритадиган соғлиқни сақлаш тизими керак эмас. Менга ижтимоий тиббий хизмат керак эмас. Ва менинг “Medicare” суғуртамга тегманг”. Кулгилиси шуки, албатта, “Medicare” соғлиқни сақлаш дастури айнан давлат дастури эканида. У 65 ёшдан ошган америкаликларга хусусий шифокорларга мурожаат қилишга имкон яратади, шифокорларнинг хизмат ҳақини эса федерал ҳукумат тўлаб беради. Ҳатто Марказий разведка бошқармаси ҳам бу ёндашувдан сабоқ олди. МРБ технологияларда илғор бўлиши керак, аммо у янгилик яратишга, ихтиролар қилишга хусусий секторчалик рағбат беролмайди. Улкан кашфиёт қилган МБР ходими олти ой ичида бир неча юз миллион долларга эга бойга айланмайди, лекин Силикон водийсидаги стартапларда бу бўлиши мумкин. Шу сабабли МРБ хусусий секторни ўз мақсадлари учун ишлатишга



қарор қилди ва Конгресс ажратган маблағни стартапларга пул тикувчи “In-Q-It” номли ўз фирмасини яратишга йўналтирди (компания номидаги “Q” Жеймс Бонд учун гаджетлар яратган Q лақабли технология устасига айёрона ишора эди)<sup>1</sup>. “In-Q-It” раҳбари ўз компаниясининг мақсадини шундай тушунтирган: “Биз ахборот технологияларини анъанавий давлат харидлари имкон берганидан кўра тезроқ агентликка етказиб берамиз”. Бошқа ҳар қандай венчур капитал компанияси сингари “In-Q-It” ҳам истиқболли янги технологияларни таклиф этадиган кичиккомпанияларга сармоя киритади. Агар технологиялар тижорий жиҳатдан муваффақиятли чиқса, “In-Q-It” ва у молиялаштирадиган фирмалар пул ишлайди (эҳтимол, жуда кўп пул). Шу билан бирга, Марказий разведка бошқармаси разведка маълумотини йиғиш имкониятини берадиган ҳар қандай янги технологиядан фойдаланиш ҳуқуқини ўзида сақлаб қолади. Айтайлик, “In-Q-It” томонидан молиялаштирилган Силикон водийсидаги тадбиркор интернетдаги маълумотларни шифрлашнинг янада такомиллаштирилган усулини кашф қилди. Бу ҳар қандай электрон тижорат компанияси сотиб олишга тайёр бўлган маҳсулот сирасига киради. Лекин айнан Марказий разведка бошқармаси дунёнинг турли бурчакларидаги яширин агентлари томонидан Вашингтонга юбориладиган маълумотларни ҳимоя қилишнинг янада ишончли усулини кўлга киритади.

Хусусий сектордагилар учун ресурсларни қаерга йўналтириш кераклигини бозорлар кўрсатади. “Chicago White Sox” бейсбол жамоасининг ўйини чоғида стадионнинг марказий ўриндиқларидан бирида ўтирганимда, кўп реклама қилинган “Margarita Space Pak” қурилмасини кўтариб олган сотувчига кўзим тушди. Бу қурилма ёрдамида сотувчи турган жойида маргарита коктейлини тайёрларди. Сотувчи йигит қурилманинг рюкзак шаклидаги қисми ичида ичимликларни ара-

лаштирар, сўнгра тайёр махсулотни шланг оркали пластик стаканларга қуйиб чиқарди. Бу ажойиб технологиянинг кундек равшан ижтимоий фойдаси шунда эдики, бейсбол мухлислари энди нафакат пиводан, балки маргарита коктейлидан ҳам ўз жойларидан кимирламасдан бахраманд бўлишлари мумкин эди. Ҳойнаҳой, “Margarita Space Pak” қурилмасини яратишда мамлакатимиздаги энг яхши муҳандислар (ноёб ресурс) ўз вақтини аямай ғайрат қилишган. Бу эса улар арзон, тоза энергия манбаини ихтиро қилиш ёки тўйиб овқатланмаган ва африкалик заиф болаларни озуқа моддалари билан таъминлашнинг яхши усулини кидиришга вақт сарфламаганини англатади. Дунё ҳақиқатан ҳам “Margarita Space Pak” қурилмасига муҳтожми? Йўқ, албатта. Уни яратган даҳо муҳандислар ўз ақл ва билимини жамият учун янада фойдалироқ мақсад учун ишлатиши мумкинми? Ҳа, мумкин. Аммо ҳамма гап шундаки, бу – *менинг шахсий фикрим холос ва бу дунёни мен бошқармайман.*

Давлат иқтисодиётнинг бир қисмини назорат қилса, танқис ресурслар бозор томонидан эмас, балки автократ, бюрократ ёки сиёсатчилар томонидан тақсимланади. Собиқ СССРда улкан пўлат заводлари тонналаб пўлат ишлаб чиқарарди, аммо ўртача фуқаронинг битта совун ёки сифатли хожатхона қоғозини сотиб олишга қурби етмасди. Дарҳақиқат, Совет Иттифоқи биринчи бўлиб космик орбитага ракета учиргани ажабланарли эмас (бу мамлакатда “Margarita Space Pak” сингари мосламани ихтиро қилишмагани ажабланарли бўлмаганидек). Оддий фуқаролар янги сабзавот ёки сифатли пайпок олишни афзал кўришса ҳам, Совет давлати ресурсларни космик тадқиқотлар дастурига сарфлаш тўғрисида қарор чиқариши мумкин эди. Совет бюрократларининг ресурсларни тақсимлаш тўғрисидаги баъзи қарорлари аянчли оқибатларга олиб келди. Масалан, СССР ҳукумати туғилишни назорат қилишни иқтисодий устувор

йўналиш деб билмаган. Совет ҳукумати контрацепция воситалари билан барчани таъминлаши мумкин эди, ахир китъалараро учувчи ракеталарни куришни биладиган ҳар қандай мамлакат ҳомиладорликнинг олдини олиш таблеткалари ёки, ҳеч бўлмаганда, презервативларни ишлаб чиқаришни билади. Аммо контрацепция шунчаки совет иқтисодчилари сармоя киритишни истаган соҳа эмасди, натижада оилани режалаштиришнинг ягона усули аборт бўлиб қолди. СССРда битта туғилишга тахминан иккита аборт тўғри келган. Совет Иттифоқи қулаганидан сўнг Фарбнинг контрацепция воситалари кенг тарқалди ва абортлар сони тенг ярмига қискарди.

Аммо, тан олиш керакки, ҳатто демократик мамлакатларда ҳам сиёсатчилар баъзан ресурсларни жуда ғалати тарзда йўналтиришади. Бир технолог билан суҳбатлашиб қолган эдим, у менга юқори тезликда ҳаракатланувчи заррачалар тезлаткичини куриш бўйича ҳукуматнинг режалари (фундаментал тадқиқотнинг яхши намунаси) ҳақида гапириб берган. Лойиҳа амалга ошириладиган ҳудудда анча иш ўринлари яратилиши ва у ҳудуд федерал бюджет маблағлари билан таъминланиши кутилаётгани. Бу 1990-йилларнинг бошларида эди ва Шимолий Иллинойс ҳамда Техасдаги қайсидир ҳудуд лойиҳа учун асосий иккита номзод эди. Суҳбатдошимнинг сўзларига кўра, Иллинойс муносиброқ эди, чунки у ерда аллақачон тезлаткич қурилмаси ва катта федерал лаборатория бор эди. Бошқача айтадиган бўлсак, у ерда асосий илмий инфратузилма аллақачон мавжуд бўлиб, янги инфратузилмани куришга ҳожат йўқ эди. Шунга қарамай, Техас танланди. “Нега?” – деб сўрадим мен. Суҳбатдошим бўлса менга аҳмоққа қарагандек назар ташлади. “Чунки ўшанда катта Жорж Буш президент эди”, – деди у. Унинг нигоҳидан улкан заррача тезлаткичини Техасда жойлаштириш қарорини бошқача изоҳлаш имкони йўқдек туюларди. Охир-оқибат, АҚШ ҳукумати

лойихага миллиард долларга якин маблағ сарфлади ва шундан сўнг лойихани тўхтатди.

Хусусий сектор ресурсларни энг катта даромад келтирадиган жойга йўналтиради. Давлат эса, аксинча, сиёсий мақсадга мувофиқ бўлган жойга йўналтиради. (“Wall Street Journal”нинг биринчи саҳифасидаги сарлавҳани эслаш кифоя: “Бушни қўллаб-қувватлаган корхоналар энди ўз инвестицияларидан даромад келишини кутмоқда”.<sup>2)</sup>

Ушбу ҳолат республикачиларнинг қиммат ва фойдасиз сиёсий қарорларни амалга оширишга мойил экани билан боғлиқми? Эҳтимол. Аммо Обама даврида “JP-Morgan Chase” компанияси директори Жеймс Даймон душанба куни Вашингтонда компаниянинг илк бошқарув йиғилишини ўтказди. Махсус меҳмон сифатида Оқ Уй маъмурияти раҳбари Рам Эмануэль чақирилганди. “New York Times” ёзишича, жаноб Эмануэлнинг ташрифи давлат билан алоқаларни кўрсатганди (жаноб Даймоннинг таъбири билан айтганда, “компания бизнесининг еттинчи йўналиши”).<sup>3)</sup>

Аслида, бунинг ёмон жойи йўқ. Сиёсат бу – зарурий, лекин номукамал жараён ва ҳар ким ўз манфаатини кўзлашга ҳақли. Масалан, ҳарбий базалар нафақат мамлакатнинг эҳтиёжларига кўра қурилади ёки ёпилади, балки бу жараёнда АҚШ Сенати Куролли кучлар қўмитасининг ҳам таъсири катта. Хусусий армия ташкил этиш имконияти бўлмагани учун бизда қолган энг яхши вариант шу. Бироқ иқтисодиёт сиёсат ихтиёрида қанчалик кам бўлса, шунча яхши. Масалан, нуфузли сиёсатчилар банкдан ким кредит олиши ва ким олмаслигини белгилаб бермасликлари керак. Шунга қарамай, айнан шу Хитой сингари авторитар ва ҳатто сиёсатчилар билан тадбиркорлар ўзаро келишиб иш қиладиган таниш-билишчилик капитализми билан машҳур Индонезия сингари баъзи демократик дав-

латларда ҳам содир бўлмоқда. Бундай мамлакатларда юқори даромад келтириш салоҳиятига эга лойиҳаларга маблағ ажратилмайди, айти пайтда президентнинг поччаси молиялаштирадиган қандайдир шубҳали лойиҳаларга бюджетдан катта пул ишлатилаверади. Бундай ҳолда истеъмолчилар икки томонлама ютқзади. Биринчидан, аслида молиялаштиришга лойиқ бўлмаган лойиҳалар омадсизликка учраганда (ёки мутлақо расво ва муваффақиятсиз лойиҳалар учун сиёсий сабабларга кўра кредит ажратган бутун бошли банк тизими аянчли аҳволга келса), истеъмолчиларнинг солиқлари ҳавога созурилади. Иккинчидан, кредит маблағлари (чекланган ресурс) арзирли лойиҳаларга сарфланмагач (янги автомобиль заводлари қурилмайди, талабалар кредит ололмайди, бизнес молиялаштирилмайди ва ҳоказо), иқтисодиёт тез ва самарали ривожланиш имкониятидан маҳрум бўлади. Натижада ресурслар бекордан-бекорга сарфланади, иқтисодиёт самарадорлиги ҳақиқий потенциалидан анча пастроққа тушади.

Ҳукумат фақатгина металлургия заводларини бошқариш ёки банк кредитларини тақсимлаш орқали иқтисодий жараёнга аралашмайди. Унинг яна бир нозик ва доимий хислати мавжуд, бу – тартибга солиш. Бозорлар ишлашига сабаб ресурслар ўзининг каддини топадиган жойларга йўналтирилишидир. Давлат назорати бу жараёнга чуқур сингиб кетган. Иқтисодиёт дарсликлариди тадбиркорлар кўпроқ даромад олиш учун “йўлни кесиб ўтишади”, деб ёзилади. Ҳаётда эса ҳукумат амалдорлари бу “йўл”нинг четида туриб бож талаб қилишади ва бож тўланмаса, “йўл”ни тўсиб қўйишади. “Йўлни кесиб ўтиш”ни истаган тадбиркор лицензия олиши, автоуловидан чиқувчи газларни Транспорт вазирлигига текширтириши ёки Иммиграция ва фуқароликни расмийлаштириш хизматиға йўлни “кесиб ўтаётган” барча ишчилар америкалик эканини исботлашиға тўғри ке-

лиши мумкин. Бу коидалардан баъзилари оқилона ва фойдалидир. Масалан, “тадбиркор” етти килограмм кокаинни “йўл” орқали олиб ўтмоқчи бўлганида, ҳукумат вакиллари “йўл”ни тўсиб қўйишса, бу яхши. Бирок ҳар қандай тартибга солиш маълум миқдордаги харажатларни талаб қилади.

Ажойиб ёзувчи ва ҳукуматнинг иқтисодиётга аралашувини чеклаш тарафдори (газета ва журналлар саҳифаларини тўлдириб, унинг издоши бўлишга даъво қилаётганларнинг кўпчилигига қараганда анча зуккорок мутафаккир) Милтон Фридманнинг “Капитализм ва эркинлик” номли китоби юристларнинг катта йиғилишида бўлиб ўтган иқтисодчи ва Америка Ҳуқуқшунослар ассоциацияси вакили ўртасидаги қисқа суҳбат ҳақида ҳикоя қилади.<sup>4</sup> Иқтисодчи ҳуқуқшунослар олдида ўтириб адвокатурага қабул қилиш тартиби енгилроқ бўлиши кераклигини айтади. Унинг сўзларига кўра, кўпроқ юристларга, шу жумладан, устаси фаранг бўлмаганларига ҳам амалиёт билан шуғулланишга имкон бериш орқали адвокат хизматлари нархини пасайтириш мумкин. Ахир васиятномалар ва кўчмас мулк билан боғлиқ битимлар каби баъзи юридик хизматларни амалга ошириш учун даҳо ҳуқуқшунос бўлишга ҳожат йўқ. У ўз фикрини қуйидаги ўхшатиш билан асослайди: ҳукумат ҳаммадан фақат “Cadillac” машиналарини ҳайдашни талаб қилса, бу ғирт бемаънилик бўларди. Шу онда залдаги юристлардан бири туриб, эътироз билдиради: “Мамлакатимизга “Cadillac” даражасидаги адвокатлардан бошқаси керак эмас!”

Аслида, фақат энг юқори малакали ҳуқуқшуносларни талаб қилиш альтернатив танлов тўғрисидаги иқтисодий тушунчаларга бепарво бўлишдир. Фақатгина “Cadillac” мавжуд бўлган дунёда кўпчилик одамлар умуман машина сотиб ололмайди. Демак, баъзида одамлар оддий “Toyota Corolla” ҳайдашларига имкон беришнинг ҳеч қандай ёмон томони йўқ.

Иқтисодиётни тартибга солиш қандай таъсир қилишининг ёрқин намунасини халқаро тажрибада қўйишимиз мумкин. 2000 йилда Ҳиндистоннинг Дехли шаҳрида бўлиб ўтган фуқароларнинг норозилик чиқишларини олайлик.<sup>5</sup> Маълумки, Дехли дунёдаги энг ифлосланган шаҳарлардан биридир. Ҳиндистон Олий Суди саноатнинг атроф-муҳитга етказётган зарари бўйича муҳим қарорни қабул қилганидан сўнг минглаб дехлиликлар кўчага чиқиб, тажовузкорона тарзда норозилигини билдиришди. “Оломон автобусларни ёқиб юборди, тошбўрон қилди ва асосий йўлларни тўсиб қўйди”, – деб хабар берган “New York Times”. Энг ажабланарлиси – *намоёнчиликлар атмосферани ифлослантираётганларни қўллаб-қувватлаётган эди*. Гап шундаки, Олий Суд атроф-муҳитни сезиларли даражада ифлослантираётган 90 мингга яқин кичик корхонани ёпмаганлик учун Дехли шаҳрини судга ҳурматсизлик қилишда айблади. У фабрикаларда миллионга яқин киши ишлаган, агар фабрикалар ёпилса, ишчилар кўчада қолиб кетарди. Мақола сарлавҳаси муросага келиш қанчалик оғирлигини кўрсатиб турарди: “Дехли қийин танлов олдида: иш ёки экологик хавфсизлик”.

Инсоният табиатга чиқариб юбораётган энг ифлос кимёвий моддалардан бири бўлмиш ДДТ-чи? У ҳақда нима дейиш мумкин? ДДТ озуқа занжиридаги мавжудотларни бирин-кетин қириб борадиган “чидамли органик захарловчи”дир. Бу захарли пестицид тақиқланиши керакми? “The Economist” журнали уни тақиқламаслик учун ишончли далил келтирган.<sup>6</sup> Бугунги кунда ривожланаётган дунёнинг катта қисми безгакдан азият чекмоқда: йилига 300 миллионга яқин одам бу касалликка чалинади ва миллиондан ортиқ инсон ундан вафот этади (бу, албатта, ривожланган мамлакатларга тааллуқли эмас, чунки безгак АҚШ ва Европада ярим аср олдин йўқ қилинган. Аммо танзаниялик тадқиқотчи Уэн Килама бир

вақтлар таъкидлаганидек, ҳар куни асосан болалар билан тўлдирилган еттига “Boeing 747” самолёти Килиманжаро тоғига урилиб, кулаб тушганидагина, дунё эътибор қилган бўларди. Ваҳоланки, безгак курбонлари сони ҳам шунга тенг.<sup>7</sup>

Ҳарвард иқтисодчиси Жеффри Сакснинг ҳисоб-китобларга кўра, агар Саҳрои Кабирдан жанубдаги Африка ҳудудларида безгак 1965 йилда йўқ қилинганида, у ерлар бугунга келиб деярли уч барабар бойроқ бўларди. ДДТ масаласига қайтсак, ДДТ безгакнинг асосий тарқатувчиси бўлган чивинларни йўқ қилишнинг энг самарали воситасидир. Қолган воситалар эса нафақат самарадорликда оқсайди, балки тўрт барабар қимматга тушади ҳам. Хўш, ДДТдан фойдаланишнинг инсоният соғлиғи учун фойдаси у келтириб чиқарадиган экологик зарарларни оқлайдими?

Бир нечта эксперт гуруҳлари – “The Sierra Club”, “The Endangered Wildlife Trust”, Атроф-муҳитни муҳофаза қилиш жамғармаси ва ЖССТ бу саволга “Ҳа”, дея жавоб беришади. Ҳа, номларни тўғри ўқидингиз, айнан шу ташкилотлар. Уларнинг барчаси ДДТни “фойдали захар” сифатида кўришади ва унинг камбағал мамлакатларда безгакка қарши курашиш учун самарали восита эканини тан олишади. 2000 йилда БМТ “чидамли органик захарловчи моддалар”ни тақиқлаш учун Жанубий Африкада 120 мамлакатдан вакилларни йиғди, бироқ делегатлар безгакка қарши курашда фойдаланиладиган ҳолларда ДДТга рухсат бериш тўғрисида келишиб олишди.<sup>8</sup>

Шуни ҳам таъкидлаш керакки, барча қонун-қоидалар ҳам тенгликка хизмат қилмайди. Демак, давлат иқтисодиётга аралашishi керакми, деган савол ҳар доим ҳам аҳамиятга эга эмас. Кўпинча тартибга солиш тизими қай тарзда тузилиши, қоидалар қандай ишлаб чиқилиши муҳимроқ ҳисобланади. Чикаго университети иқтисодчи-



си ва Нобель мукофоти совриндори Гэри Беккер ёз фаслини океанга чиқиб турувчи Код бурнида ўтказди ҳамда у ерда чизикли басс балиғини севиб тановул қилади.<sup>9</sup> Бу балиқ популяцияси камайиб бораётгани сабабли ҳукумат уни овлаш ҳажмига мавсумий чекловлар қўйган. Бир қарашда, Гэри Беккер бунга рози бўлиши керак, чунки у келажакда ҳам одамларда чизикли басс ейиш имконияти бўлишини истайди.

Бироқ у “Business Week”даги мақолада ҳукумат балиқ овининг умумий ҳажмини айнан қандай чеклаши масаласини кўтарди. Ўшанда ҳукумат ҳар бир мавсум учун чизикли басс овига квота белгиларди. Беккер шундай ёзган: “Афсуски, бу балиқчиларни назорат қилишнинг жуда самарасиз усули. Чунки квота ҳар бир одамга эмас, балки ҳамма балиқчилар учун умумий қилиб белгиланган. Натижада ҳар бир балиқчи мавсум бошидаёқ, квота тўлмасидан аввал имкон қадар кўпроқ балиқ овлашга ҳаракат қилади”. Бу вазиятда ҳамма бирдек ютказди: мавсум бошиданок бозорлар балиққа тўлиб кетади ва балиқчилар арзонроқ нарх белгилашга мажбур бўлади, мавсум бошида белгиланган миқдорда чизикли басс овланиб бўлгани туфайли истеъмолчилар мавсум ўрталаридан бошлаб умуман бу балиқни сотиб ололмайди. Бир неча йил ўтгач, Массачусетс маъмурияти тизимни ўзгартирди ва чизикли басс балиғига умумий квота балиқчилар орасида тенг тақсимланди. Умумий ов миқдори учун белгиланган лимит сақланиб қолди, аммо энди ҳар бир балиқчи бу лимитнинг ўзига тегишли улушидан мавсумнинг исталган вақтида фойдаланиши мумкин бўлди.

Индивидуал квоталар балиқ овини хавфсизроқ ҳам қилади. Масалан, Аляскада краб тутиш илгари жамоавий квота асосида назорат қилиниб, қайиқлар йиллик режасини бир неча кунда бажариш учун овда девоналарча пойгалашарди. Краб овловчилардан бири

бунга изоҳ берар экан, шундай деган: “Старт тўппончаси отилар ва ҳамма ишга киришарди. Баъзи қайиқлар ҳаддан ташқари кўп краб ортиши оқибатида ағдарилиб кетарди. Бошқаларда ишчиларни жуда узоқ вақт ишлатишарди”. Бу маслак шунақанги хавфли эдики, унга бағишлаб 2006 йилда “Қонли ов” (“Deadliest Catch”) кўрсатуви яратилди. 2006 йилда квота тизими ўзгартирилиб, ҳар бир қайиққа мавсум учун алоҳида квота белгиланди. Эндиликда крабчилар етарлича ухлаши, хавфсиз шароитда ишлаши ва хатарли об-ҳавода ишга чиқмасликлари мумкин. Бахтсиз ҳодисалар кескин камайди, краб популяцияси ҳам ҳимоя остига олинди.<sup>10</sup>

Иқтисодчи каби фикрлашнинг сири бозорда азалдан биз билан ўйин ўйнайдиган альтернатив танловларни англай олишдир. Бозорни тартибга солиш капитал ва ишчи кучининг оқимини бузиши, маҳсулот ва хизматларнинг нархини ошириши, инновацияларга тўсқинлик қилиши ёки умуман иқтисодиётни кишанлаб қўйиши мумкин (масалан, чивинлар тирик қолишига имкон бериб). *Ва бу ҳали яхши ниятда амалга оширилган назоратнинг натижаларидир.* Энг ёмони, тартибга солиш шахсий манфаатлар учун кучли қуролга айланиши мумкин, бунда компаниялар сиёсий тизимни ўз фойдасига ишлатишади. Ахир рақобатчиларни ўзинг енга олмасанг, нега ҳукуматдан фойдаланиб уларни жиловлаб қўймас экансан? 1982 йилда Чикаго университети иқтисодчиси Жорж Стиглер ўз тадқиқотлари учун иқтисодиёт бўйича Нобель мукофотига сазовор бўлди. У ўз изланишларида ишончли далиллар билан кўрсатдики, хусусий компаниялар ва касаба уюшмалари кўпинча тартибга солиш сиёсатидан ўз манфаатлари йўлида фойдаланишга интилади.

Туғилган юртим Иллинойсда бўлиб ўтган бир тартибга солиш кампанияси ҳақида айтиб берсам. Штат қонун чиқарувчиларидан маникюр ва педикюр усталари учун қаттиқроқ лицензиялаш тартибини жорий этиш талаб

этилаётганди. Сизнингча, бу лоббизм кампанияси расво педикюрнинг курбонлари томонидан бошланганми? (Педикюрдан жароҳат олган кўплаб одам Иллинойс Бош ассамблеяси зинапояларидан чўлокляниб чиқаётганини тасаввур қилинг-а!) Ундай эмас. Бу лоббизм кампаниясини Иллинойс Косметологлари ассоциацияси курорт ва гўзаллик салонларининг манфаатини кўзлаб уюштирган. Сабаби шуки, сон-саногии йўқ муҳожир усталар ҳам тирноқ парвариши бўйича хизматларини таклиф этаётганди, салону курортлар эса муҳожирлар билан рақобатлашишни хоҳламасди. 1990-йилларнинг охирларида маникюр салонлари атиги бир йил ичида 23 фоизга кўпайди ва чегирма нархларда ишлайдиган салонлар маникюр учун бор-йўғи 6 доллар олган бўлса, тўлиқ хизмат кўрсатувчи салонлар 25 доллар оларди. Қатъийлаштирилган лицензиялаш тартиблари, ҳар доим бўлганидек, амалдаги хизмат кўрсатувчиларга таъсир қилмас, аммо янги салон очиш чиқимларини сезиларли оширарди. Бу эса, ўз навбатида, шиддатли рақобатни чеклашга хизмат қиларди.

Милтон Фридманнинг ёзишича, 1930-йилларда шунга ўхшаш воқеа кенгрок миқёсда содир бўлган. 1933 йилда Ҳитлер ҳокимиятга келганидан сўнг турли соҳалардаги кўплаб мутахассислар Германия ва Австриядан АҚШга кетишган. Бунга жавобан Америкадаги кўплаб профессионал соҳаларга қабул қилиш жараёнида “ижтимоий масъулият” талаблари ва тил имтиҳонлари каби тўсиқлар жорий этилди, буларнинг барчаси хизматларнинг ҳақиқий сифатига унчалик алоқадор бўлмаса-да. Фридман яна 1933 йилдан кейинги беш йил ичида Кўшма Штатларда амалиёт билан шуғулланиш лицензиясига эга хорижда ўқиган шифокорлар сони беш йил аввалги кўрсаткич билан тенг бўлганини таъкидлайди. Айтишича, агар лицензиялаш шартлари фақат қобилиятсиз шифокорларни ишга олмаслик учун мавжуд бўлганида, бундай вазият юзага келиши эҳтимолдан йирок эди, аммо лицен-

зиялаш талаблари чет эллик шифокорлар сонини чеклаш учун қўлланган бўлса, бундай вазият бўлиши табиий.

Жаҳон стандартларига кўра, АҚШ иқтисодиёти нисбатан эркинроқ тарзда тартибга солинади (аммо Савдо палатаси йиғилишида бу гапингизга кулок солишмайди). Дарҳақиқат, ривожланаётган мамлакатларнинг ўткир муаммоси шундаки, уларнинг ҳукуматлари хусусий мулкчилик ҳуқуқларини белгилаш ва қонун устуворлигини таъминлаш каби асосий вазифаларини бажара олмай туриб бошқа турдаги қаттиқ назорат тартибларини ўрнатмоқчи бўлади. Назарий жиҳатдан, бундай назорат шакллари истеъмолчиларни фирибгарликдан ҳимоя қилиши, аҳоли соғлиғини яхшилаши ёки атроф-муҳитни муҳофаза қилиши мумкин. Шунга қарамай, иқтисодчиларнинг наздида, бу каби тартибга солиш тарзи жамият учун “ёрдам кўли” эмас, балки у коррупционер мансабдорларга хизмат қиладиган “тортиб олувчи кўл”га кўпроқ ўхшайди. Ахир талаб қилинадиган ҳукумат рухсатномалари ва лицензиялари қайси соҳада кўпаймасин, шу билан бирга мансабдорларнинг пора олиш имконияти ҳам кўпайиб бораверади.

Биргुरुх иқтисодчилар “ёрдам кўли” ва “тортиб олувчи кўл” масаласини ўрганиб чиқиш мақсадида етмиш беш мамлакатдаги янги бизнес очиш тартиблари, харажатлари ва бунга кетадиган вақтни таҳлил қилишди.<sup>11</sup> Мамлакатлар ўртасидаги тафовутлар ҳайратланарли эди. Канадада янги бизнесни рўйхатдан ўтказиш ва лицензиялаш учун фақатгина иккита жараёндан, Боливияда эса йигирмата жараёндан ўтиш керак экан. Бизнес очиш учун талаб қилинадиган вақт Канадада икки кун бўлса, Мозамбикда олти ой. Бизнес очиш учун ҳукумат кўйган чиғириклардан ўтишнинг чиқимлари Янги Зеландияда жон бошига ҳисобланган ЯИМнинг 0.4 фоизини, Боливияда эса жон бошига ҳисобланган ЯИМнинг 260 фоизини ташкил этаркан. Тадқиқот кўрсатишича, Вьетнам, Мозамбик,

Миср ва Боливия каби камбағал мамлакатларда янги иш бошлаётган тадбиркор лицензия олиш учунгина бир ёки хатто икки йиллик иш ҳақига тенг маблағни сарфлашига тўғри келади (ҳали бериладиган пора ва кетадиган вақтни ҳисобга олмасак).

Хўш, Мозамбикдаги истеъмолчилар фирибгарлардан Канада ёки Янги Зеландиядаги истеъмолчиларга қараганда яхшироқ ҳимояланганми? Йўқ. Тадқиқот муаллифлари давлат томонидан тартибга солиш кучлироқ бўлган мамлакатлар халқаро сифат стандартларига камроқ риоя қилишларини аниқлади. Бу мамлакатлардаги қоғозбозлик на атроф-муҳит ифлосланишини камайтиришга ва на фуқароларнинг соғлиғини мустаҳкамлашга хизмат қилар экан. Шу билан бирга, керагидан ортиқ назорат тадбиркорларни ҳеч қандай тартиб бўлмаган “яширин иқтисодиёт”га ўтишга ундайди. Коррупция даражаси юқори бўлган мамлакатларда бизнес очиш жуда қийин, бундан келиб чиқадиган мантикий хулоса шуки, ортиқча назоратни ўрнатувчи қонунлар шу қонунларни киритган мансабдор шахслар учун потенциал даромад манбаидир.

Ҳиндистонда миллиарддан зиёд аҳоли яшайди ва унинг катта қисми ўта қашшоқ. Иқтисодиётни ривожлантириш ва миллионлаб фуқароларни қашшоқликдан чиқаришда таълим муҳим роль ўйнади. Хусусан, олий таълим Ҳиндистонда жадал ривожланиб бораётган ахборот технологиялари соҳасининг пайдо бўлиши ва кенгайишига ҳисса қўшди, аммо сўнгги пайтларда малакали ишчилар етишмаслиги мамлакатнинг иқтисодий ўсишини орқага тортмоқда. Шундай экан, Мумбайдаги фармацевтика коллежи талабалар сонини икки баравар ошириш учун саккиз қаватли биносидаги бўш жойдан фойдаланишга қарор қилиши, иқтисодий жиҳатдан қаралганда, катта жумбоқ эмас.

Муаммо шундаки, бу қарорни амалга ошириш коллеж маъмуриятини жинойтчиларга айлантиради. Ҳа, бу ҳа-

кикат. Ҳиндистон ҳукумати ўзининг техник коллежлари учун қатъий қоидаларни жорий этган бўлиб, бу қоидалар кўпроқ талабани ўқитиш учун бўш жойлардан фойдаланиш сингари мулоҳазасиз ва хавfli амалларнинг олдини олади. Хусусан, қонунга биноан, техник коллеж ҳар бир талабага (ўқув жараёни учун етарли жой бўлишини таъминлаш мақсадида) 16 квадрат метр майдон ажратиб беришга мажбурдир. Ушбу тартибдан келиб чиққан ҳолда, К.М.Кунднани номидаги Фармацевтика коллежи биносининг энг юқори қаватидаги барча маъруза заллари бўш ва фойдаланилмаётганига қарамай, коллеж уч юздан ортиқ талабани ўқишга қабул қилолмайди.

“Wall Street Journal” нашрининг ёзишича: “Бу қонун-қоидалар, шунингдек, кутубхоналар ва маъмурий биноларнинг аниқ ҳажми; профессор, доцент ва маърузачилар сони; ўқишга қабул қилинадиган талабалар квотасини ва ҳатто компьютерлар, китобу журналлар сонини ҳам белгилаб беради”<sup>12</sup>.

Яхшиямки, ҳукуматлар баъзан бундай қоидаларни бекор қилишади. Масалан, 2008 йил ноябрь ойида Европа Иттифоқи совуққонлик билан... хунук мева ва сабзавотларни қонунийлаштирди. Ўша вақтга қадар Европа бўйлаб супермаркетларда “жуда эгри, ғадир-будур ёки ғалати шаклдаги” маҳсулотларни сотиш тақиқланган эди. Европа Иттифоқининг Қишлоқ хўжалиги бўйича ҳамкорлик қўмитаси бу масалани кўриб чиқаётган пайтда йигирма еттита давлатдан ўн олтитасининг вакиллари эски тақиқни сақлаб қолишга уринганини ҳисобга олсак, чеклов бекор қилиниши Европа Иттифоқи етакчилари кўрсатган сиёсий жасоратнинг ҳақиқий намунаси дир.<sup>13</sup>

Буларнинг ҳаммасини ўзимдан тўқиб чиқараётганимда, қандоқ яхши бўларди-я!

Фақат салбий томонларга эътибор қаратишдан бир лаҳзага воз кечиб, давлат кўп яхшилик қилолади, деган фикрга қайтайлик. Ҳукумат қилиши керак бўлган ишларни

базарганида, бунинг харажатлари соликларни йиғиш ҳисобидан молиялаштирилиши керак, бу эса иқтисодиётга юк. Иқтисод профессори Бёртон Малкиел буни “молия юки” деб атайди. “Молия юки” иккита илдиздан келиб чиқиши мумкин. Биринчидан, соликлар чўнтагимиздан пулни олади, бу эса харид кувватимизни пасайтириб, фойдамизни камайтиради. Албатта, давлат миллиардлаб долларларни реактив қирувчи самолётларга сарфлаб, янги иш ўринларини яратиши мумкин, аммо биз ўша самолёт учун ўз чўнтагимиздан тўлаймиз, демак, камроқ телевизор сотиб олишимиз, камроқ хайрия қилишимиз ва камроқ саёҳат қилишимизга тўғри келади. Бу дегани, давлат аслида янги иш ўринларини яратмаяпти – у шунчаки уларни қайта тақсимлаётган ёки йўқ қилаётган бўлиши мумкин. Албатта, хурсанд ишчилар яраклаб турган самолётларни ишлаб чиқараётган улкан янги ҳарбий завод кўпроқ кўзга ташланади ва унинг соясида солиқ юки кўринмай қолади (кейинги бобларда макроиқтисодиётни муҳокама қилар эканмиз, Кейнснинг “Давлат иқтисодий пасайиш пайтида иқтисодиётни қўллаб-қувватлаш орқали иқтисодий ўсишни ошириши мумкин” деган фикрини таҳлил қилиб кўрамиз).

Иккинчидан (бу масала янада нозикрок), соликка тортиш оқибатида одамларнинг хатти-ҳаракатлари иқтисодиётни ёмонлаштирадиган тарзда ўзгариши мумкин ва бундан ҳукумат учун ҳеч қандай фойда бўлмайди. Барча мажбурий федерал ва штат солиқларидан ташқари ҳар бир доллар учун 50 цент миқдорда олинадиган даромад солиғи ҳақида ўйлаб кўринг. Солиқ ставкаси 50 фоизга етса, ишлаб топган ҳар бир долларини уйига олиб боришни истайдиган кишилар ишдан бўшаб кетишлари мумкин. *Бундай вазиятда ҳамма ютқасади.* Ишлашни ёқтирадиган одам ҳам ишдан бўшайди (ёки ишга кирмайди), устига-устак, давлат ҳам ҳеч қандай фойда ололмайди.

Иккинчи бобда таъкидлаганимиздек, иктисодчилар солиқнинг бундай турдаги самарасиз натижага олиб келишини “икки томонлама йўқотиш” деб атайди. Бу каби ҳолатларда кимнингдир аҳволи ёмонлашиши бошқа бировнинг ҳолатини яхшилашга хизмат қилмайди. Тасаввур қилинг, ўғри уйингизга кириб, нарсаларингизни ўғирлайди; шошқалоклик билан у нафақат пулларингизни, балки севимли оилавий фотоальбомингизни ҳам ўғирлаб кетади. Ўғирланган пуллар бўйича ҳеч қандай “икки томонлама йўқотиш” мавжуд эмас – сиздан ўғирланган ҳар бир доллар ўғрининг фаровонлигини айнан бир долларга оширади (ғалати эшитилар, бироқ ахлоқ ҳақида қайғурмайдиган иктисодчиларимизнинг кўзи билан қарасак, бу шунчаки бойликнинг бир жойдан бошқа жойга кўчиши). Аммо ўғирланган фотоальбом – бу ғирт “икки томонлама йўқотиш”. Альбом ўғри учун ҳеч нарсани англамайди. Ўғри тасодифан қўлига нима тушиб қолганини тушуниб, фотоальбомни ахлат қутисига улоқтиради. Бироқ бу сиз учун жуда улкан йўқотиш. Худди шундай, фуқароларнинг самарадорлигига тўсқинлик қиладиган ҳар қандай солиқ “икки томонлама йўқотиш”га олиб келади.

Солиқлар инвестицияларга ҳам салбий таъсир кўрсатиши мумкин. Агар сармоя таваккалчилик устига қурилган бўлса, аммо кутилаётган даромад 100 миллион долларни ташкил этса, тадбиркор сармояни амалга ошириши мумкин. Бироқ солиқлар туфайли даромад 60 миллион долларгача тушадиган бўлса, тадбиркор ғоядан воз кечиб қўя қолади. Кимдир унга келажакдаги даромадини 10 фоизга ошириш имконини берадиган олий ўқув юртида ўқишга маслаҳат бериши мумкин. Аммо бу сармоя одатда ҳам моддий, ҳам кетган вақт жиҳатидан жуда қимматга тушади ва солиқ тўлагандан кейин даромад олдингидан фақат 5 фоизга кўпроқ бўлади. Бу ҳолда сармоя ўзини қанчалик оқлагани савол остида қолади



(укам умридаги биринчи маошини олганида, конвертни очиб, ғазаб билан бакириб юборган: “FICA дегани қандай бало бўлди?”). Ёки, масалан, кўшимча 1000 доллари бўлган оилани олайлик. Улар бу пулни нимага сарфлашни танлаши керак. Олдларида иккита танлов: катта экранли телевизор сотиб олиш ёки пулни инвестиция жамғармасига ташлаб қўйиш. Икки танлов узок муддатда турлича иқтисодий оқибатларга олиб келади. Агар оила сармоя киритишни танласа, уларнинг маблағлари фабрикалар курадиган, тадқиқотлар олиб борадиган ва ходимларни қайта тайёрлайдиган фирмаларга имконият яратади. Бундай сармоялар олий таълимнинг макроэквиваленти ҳисобланади, улар узок истикболда янада самарали ва бойроқ бўлишимизга хизмат қилади. Телевизор сотиб олиш бўлса айти дамдаги истеъмол ҳисобланади. У бугун бизни хурсанд қилади, аммо келажакдаги фаровонлигимизга ҳеч қандай таъсири йўқ.

Албатта, телевизорларга сарфланган маблағ телевизор ишлаб чиқарадиган корхонадаги ходимларнинг ишлашда давом этишлари учун хизмат қилади. Аммо агар ўша пуллар янги бизнесга сармоя киритиш учун ишлатилса, бошқа жойларда иш ўринлари яратилиши мумкин. Дейлик, бу сармоя лаборатория олимлари ёки қурувчиларга кўпроқ иш ўринларини яратади ва келажакда янада бойроқ бўлишимизга хизмат қилади. Бу ҳолатни коллежлар мисолида кўрамыз. Фарзандингизни олий ўқув юртига ўқишга юбориш орқали сиз профессорлар учун иш ўринларини яратасиз.\* Худди шу пулни юқори мактабни битираётган фарзандингизга чиройли спорт автомобилини олиб бериш учун сарфлаб, автоулов ишлаб чиқарувчилар учун иш ўринларини яратасиз. Икки сценарий ўртасидаги муҳим фарқ шундаки, коллежда ўқиш ёш ав-

\* АҚШда коллеж университет каби бакалавр даражасини берувчи олий таълим муассасаси ҳисобланади. Шунингдек, АҚШда коллеж деганда кўпинча университет назарда тутилади. – *Тахр.*

лоднинг самарадорлигини бутун умрга оширади, спорт автомобилени сотиб олиш эса йўқ. Шундай қилиб, коллежга бориш сармоя бўлса, спорт автомобилени сотиб олиш истеъмолдир (бирок иш ёки бизнес учун машина сотиб олиш сармоя деб ҳисобланиши мумкин).

Қўшимча 1000 доллари бор оилага қайтсак. Улар бу пулни қай тарзда ишлатишади? Уларнинг қарори нимага боғлиқ? Бу инвестиция жамғармасига маблағ киритишса, солиқни чегириб ташлаганда, қанча даромад кўришларига боғлиқ. Капиталдан олинадиган фойда солиғи қанча юқори бўлса, улар шунча кам даромад олишади ва телевизор сотиб олиш варианты жозибаторроқ бўлиб кўрина бошлайди.

Солиқлар одамларни ҳам ишлашдан, ҳам сармоя киритишдан совитади. Кўпгина иқтисодчилар солиқларни пасайтириш ва назоратни юмшатиш иқтисодиётнинг самарадорликка хизмат қиладиган кучларини ишга солади, деб таъкидлайди. Бу, албатта, тўғри. “Таклиф иқтисодиёти”нинг ашаддий тарафдорлари солиқларни пасайтириш аслида давлатнинг солиқ даромадларини кўпайтириши ҳам мумкин, деб таъкидлайди, чунки солиқлар камайса, одамлар қаттиқроқ меҳнат қила бошлайди ва юқори даромад топади. Натижада солиқ ставкалари пасайтирилганига қарамай, кўпроқ солиқ тўлай бошлайди. Айнан шу ғоя Рональд Рейган президентлиги даврида солиқларни сезиларли даражада пасайтириш учун илмий асос бўлиб хизмат қилган “Лаффер эгри чизиғи” назариясининг асосини ташкил этди. 1974 йилда иқтисодчи Артур Лаффер солиқларнинг ҳажми меҳнат фаолияти ва инвестициялар кўламига шунчалик кучли салбий таъсир кўрсатадики, солиқ ставкаларини пасайтириш солиқ тушумларининг камайишига эмас, балки кўпайишига олиб келади, деган назарияни илгари сурди (айтганча, Лаффер илк бор “эгри чизиқ” назариясининг графигини бир гуруҳ журналист

ва сиёсатчилар билан кечки овқат пайтида ўтирганида, ресторан салфеткасига чизган. Такдирнинг хазилини қарангки, бу Дик Чейннинг салфеткаси эди).<sup>14</sup> Бу фикр солиққа тортишнинг маълум бир даражасида тўғридир. Масалан, даромад солиғи 95 фоизга кўтарилса, ҳеч ким тирикчилик учун талаб қилинганидан ортиқ ишламай кўяди. Бундай вазиятда солиқ ставкасини 50 фоизгача камайтириш давлат даромадларини аниқ кўпайтиради.

Аммо шундоқ ҳам солиқ ставкалари анча паст бўлган Қўшма Штатларда бу назария ишлармикан? Рейган даврида ҳам, Жорж Буш президентлиги даврида ҳам бўлиб ўтган солиқ қисқартириш жараёнлари бу саволга “Йўқ, ишламайди” деган жавобни бериб бўлган. Иккала ҳолатда ҳам солиқларнинг сезиларли даражада камайтирилиши давлат даромадларининг кескин ўсишига олиб келмади (солиқ қисқартирилмаган ҳолда юз бериши мумкин бўлган эҳтимолий ўсиш билан солиштириганда)\*, аммо бюджетнинг катта камомадига олиб келди. Рейган маъмурияти солиқларни камайтирган пайтда Лаффернинг назарияси фақат энг бадавлат америкаликлар учун ишлаганга ўхшади. Чунки айнан улар солиқлар

---

\* Бу ерда кичик, аммо муҳим тахлилий жиҳат бор. Солиқ имтиёзлари давлат даромадларини кўпайтиради, деган фикрни илгари сурувчилар солиқ катта миқдорда қисқартирилганидан сўнг давлат даромадлари кўпроқ бўлишини таъкидлайди ва улар бу борада ҳақ. Аммо бутакқослаш ўринли эмас. Аслида, савол қуйидагича бўлиши лозим: солиқлар камайтирилганидан сўнг давлат тушумлари солиқ камайтирилмаган ҳолатда олинадиган тушумдан кўра юқорирок бўладими? Бу ердаги тафовутнинг аҳамияти шуки, инфляция ва иқтисодий ўсиш солиқ даромадлари ўзгармай турган ҳолатда ҳам давлат даромадларини йилдан-йилга ошириб борувчи омиллар саналади. Масалан, солиқлар камайтирилмаганида ҳам, давлат даромадлари 5 фоизга кўтарилади, дейлик. Агар давлат даромадлари солиқ камайтирилганидан сўнг 2 фоизга кўтарилса, ҳукумат тушуми ҳақиқатан ҳам ўтган йилгига нисбатан юқори. Аммо солиқлар камайтирилмаганида, тушум кўпроқ бўларди. Агар қисқартирилган солиқ шароитидаги янги даромад миқдорига яраша харажатлар камаймаса, унда бюджет камомади пайдо бўлади.

камайтирилгандан сўнг давлат хазинасига кўпроқ пул келтира бошлашди. Бирок бу шунчаки тасодиф бўлиши ҳам мумкин. Сўнгги ўн йилликлар давомида юқори малакали ишчиларнинг иш ҳақи барқарор ўсиб борди, чунки иқтисодиётда мушаққатларга эмас, балки мияга эҳтиёж кўпайди, буни 6-бобда муҳокама қиламиз. Шундай қилиб, энг бой америкаликлар кўпроқ солиқ тўлаганига сабаб уларнинг даромадлари кескин ошиб кетганлиги бўлиши мумкин, солиқлар пасайганига жавобан кўпроқ ишлай бошлашгани учун эмас.

Солиқ ставкалари бошқа мамлакатларга қараганда паст бўлган Кўшма Штатларда “талаб иқтисодиёти” пуч хаёлдир: баъзи бир алоҳида вазиятларни ҳисобга олмаганда, биз солиқларни камайтириш орқали давлат дастурларига сарфлаш учун янада кўпроқ пул топа олмаймиз. Консерватив иқтисодчилар бу нуқтаи назарга қўшилади. Ҳам Рейган, ҳам катта Жорж Буш маъмуриятида ишлаган Брус Бартлетт “талаб иқтисодиёти” камроқ даромад солиғи иқтисодий фаолиятни рағбатлантиради, деган муҳим ва оқилона ғоядан “*ҳар қандай* солиқ қисқартирилишлари давлат даромадларини кўпайтиради” деган ақл бовар қилмас тушунчага айлантирилганидан афсусланишини айтганди.<sup>15</sup> Сенатор Жон Маккейн 2007 йилда “National Review”га берган интервьюсида: “Ҳаммамиз биламизки, солиқларнинг камайтирилиши даромадларнинг кўпайишига хизмат қилади”, – деб айтганида, Ҳарвард иқтисодчиси Грегори Мэнкью (у катта Жорж Бушнинг Иқтисодий маслаҳатчилар кенгашига раислик қилган) ўз блогида шундай мантиқий савол билан мурожаат қилган: “Агар солиқ тушумларини камайтириш даромадларни кўпайтиради, деб ҳисобласангиз, нима учун харажатларни чеклаш тарафдорисиз? Нега солиқларни камайтириш орқали маблағ тўплаб, уларни янги дастурлар учун ишлатмаймиз?”<sup>16</sup> Агар ҳиссиётга берилаётгандек кўринган бўлсам, аслида ҳам шундай. Солиқ имтиёзлари

ҳар доим давлат даромадларини кўпайтиришга хизмат қилади, деган нотўғри тушунча давлат бюджети ҳақидаги мунозараларимизни чалкаштириб юборади ва биз йўқ жойдан пул олишимиз мумкин экан, деган хомхаёлдикка етаклайди. Сиз, албатта, иқтисодиётда бу камдан-кам юз беришини аллақачон англаб етган бўлишингиз керак. Солиқни камайтириш, шубҳасиз, кўп ижобий томонларга эга. Бу чўнтагимизда кўпроқ пул қолишига имкон беради. Бу меҳнатсеварликни ва таваккалга бой бўлган инвестициялар киритишни рағбатлантиради. Дарҳақиқат, солиқлар қисқартирилишидан кейин иқтисодий фаолликнинг ўсиши *баъзи* йўқотишларни қоплашга ёрдам беради. Солиқ тушумидан кесилган бир доллар ҳукумат учун 80 цент (ёки баъзи ҳолатларда 50 цент) йўқотишини англатиши мумкин, чунки ҳукумат каттароқ пирогнинг кичикроқ бўлагини олаётган бўлади.

Шунга қарамай, биз камроқ тўлаб, кўпроқ топишимиз мумкин, деган тушунча ҳали ҳам бор. Асосий сабаблардан бири шуки, бу кўпроқ тўлаб, камроқ топишдан кўра жозибалироқ. 2017 йилда Трамп маъмурияти каттагина солиқ қисқартирилишини таклиф этганида, молия вазири Стивен Мнучин ишонч билан таъкидлаган: “Бу солиқ режаси нафақат ўзини оқлайди, балки қарзларни тўлашга ҳам ёрдам беради”<sup>17</sup>. Ваҳоланки, бундай масалалар таҳлили билан шуғулланиш ваколатига эга партиясиз агентлик бўлган Конгресс Бюджет бошқармаси ҳисобкитобларига кўра, солиқ камайтирилиши, кўшимча ўсишни ҳисоблаганда ҳам, 10 йилда бир триллион доллар йўқотишга олиб келарди. Чикаго университетининг Бус бизнес мактаби вақти-вақти билан турли қарашдаги иқтисодчилар орасида солиқларни тушириш каби долзарб мавзулар бўйича сўровномалар ўтказди. Иқтисодчилардан Конгресс кун тартибида бўлган Трампнинг солиқ режаси тўғрисида сўрашди. Уларнинг 100 фоизи бу режа қарзни кўпайтирилишини айтди. 86 ёки 91 фоизи эмас – ҳар

*бири шундай деди!*<sup>18</sup> Сўнгра куйидаги сарлавҳа билан янгилик чикди: “Трамплинг жамоаси янги солиқ қонуни ўзини оқлашини айтяпти. Лекин оқламайди”<sup>19</sup>.

Бир йил ўтар-ўтмасдан Оқ Уй “бюджет камомати кутилганидан тезроқ ўсаётгани” ва келаётган ўн йилликда федерал қарз бир триллион долларга етиши ҳақида хабар берди. Бу воқеликдан ҳайрон қолиш кўприқдан ажралган мрамар бўлаги тепага эмас, пастга тушишидан ҳайратланишдек гап. *Шундай бўлишини Бус бизнес мактабининг сўровномасида қатнашган ҳар бир иқтисодчи айтганди ахир!*

Аниқ рақамлар билан оддий бир мисол келтирай. Дейлик, солиқ ставкаси 50 фоизни, солиқ базаси эса 100 миллион доллар. Бу ҳолда солиқ тушуми 50 миллионни ташкил қилади. Энди солиқ ставкаси 40 фоизга туширилди, дейлик. Баъзи одамлар ўз даромадларини кўпайтириш учун қўшимча бир неча соат ишлашни бошлайди, кимдир эса иккинчи ишга киради. Дейлик, солиқ базаси 110 миллион долларга кўтарилди. Давлат даромадлари энди бу каттароқ сумманинг 40 фоизи, яъни 44 миллионни ташкил этади. Олдинги иқтисодий фаолият учун пастроқ фоиз белгилаган ҳукумат маълум миқдордаги даромадларини йўқотди, аммо бу зарарнинг бир қисми янги иқтисодий фаолият учун олинадиган солиқлар ҳисобига қопланди. Агар солиқларни камайитиришган пайтда ҳеч қандай ўзгариш кузатилмаганида, солиқни 10 фоизга қисқартириш ҳукумат учун 10 миллион доллар даромад йўқотилишига олиб келиши мумкин эди, биз эса йўқотиш атиги 6 миллион бўлганини кўрмоқдамиз (агар солиқ кўпайтирилса, тескари манзарани кузатган бўлардик: давлат даромадларининг ўсиши умумий иқтисодий пирогнинг қисман қисқаришига олиб келарди). Солиқ мутахассислари солиқ ставкасининг пасайиши ёки ўсиши оқибатларини башорат қилишда инсонларнинг хатти-ҳаракатлари қандай иқтисодий таъсир кўрсатишини ҳисобга олишади.

Камдан-кам учрайдиган ҳолатларни ҳисобга олма-сак, бепул тушлик бўлмайди. Солиқ ставкаларининг пастлиги давлат даромадлари камроқ бўлишини англатади, натижада мудофаа, бюджет балансини сақлаш, террористларни тутиш, болаларни ўқитиш ва ҳукумат одатда қиладиган бошқа вазифаларни бажариш учун ресурслар камроқ бўлади. Мана шу ерда танлаш керак. “Талаб иқтисодиёти”нинг асл мазмунидан четлашиш оқибатида “Кўпроқ давлат хизматларидан фойдаланиш учун кўпроқ солиқ тўлашимиз керакми ёки камроқ тўлашимиз ва камроқ хизматлардан фойдаланишимиз керакми?” деган муҳим интеллектуал саволдан четланиб, “Камроқ тўлаш орқали кўпроқ нарсаларга эгалик қиламиз” деган ёлғон ғояга йўл очдик. Мен чиндан ҳам бу ғоянинг ҳақиқат бўлиб чиқишини истардим. Бундан ташқари, камроқ ишлаш орқали кўпроқ бойишни ёки кўпроқ овқатланиш орқали вазн ташлашни истардим. Аммо бу истакларимнинг бирортаси амалга ошмаган.

Шунча гап айтилган бўлса-да, тан олиш керак, минимал давлат аралашуви тарафдорларининг гапларида жон бор. Солиқларнинг пасайиши кўпроқ сармоя киритилишига олиб келиши мумкин, бу эса, ўз навбатида, юқори суръатдаги узоқ муддатли иқтисодий ўсишга хизмат қилади. Буни ёмон ғоя ёки фақат бойларнинг манфаатларини ҳимоя қиладиган сиёсат дея рад этиш эса жуда юзаки ёндашувдир. Иқтисодий пирогнинг ўсиши муҳим. Ҳаммадан ҳам кўра энг майда бўлақларга эгалик қиладиганлар учун муҳим. Иқтисодиёт секин ривожланса ёки заифлашиб борса, нейрожарроҳлар ёхуд университет профессорлари эмас, балки пўлат заводи ишчилари ва официантлар ишдан бўшатилади. Масалан, 2009 йилда молиявий инқироз туфайли юзага келган иқтисодий пасайиш пайтида Америкада камбағаллик даражаси 13 фоиздан ошди – бу сўнгги ўн йилликлардаги энг юқори кўрсаткичдир.

1990-йиллар эса, аксинча, иқтисодий нарвоннинг энг пастки поғоналарида бўлганлар учун жуда муваффақиятли эди. Мичиган университети иқтисодчиси ва Билл Клинтон маъмурияти ҳузуридаги Иқтисодий маслаҳатчилар кенгашининг аъзоси Ребекка Бланк 1990-йиллардаги ёрқин иқтисодий ўсишни эслар экан, шундай дейди:

“Фикримча, 90-йиллардаги қашшоқлик билан қурашувчилар учун биринчи ва энг муҳим сабоқ барқарор иқтисодий ўсиш ажойиб ҳодиса экани бўлди. Агар сиёсат касбий бандликнинг юқори ўсиши, ишсизлик даражасининг пастлиги ва иш ҳақининг юқори бўлишини таъминлай олса, бу камбағаллар учун ёрдам дастурларига сарфланган маблағ каби ёки ундан ҳам самаралироқ бўлиши мумкин. Ишга жойлашиш имконияти бўлмаса ёки иш ҳақи пасайиб борса, одамларни қашшоқликдан фақат давлат дастурлари ёрдамида олиб чиқиш ҳам молиявий томондан, ҳам сиёсий капитал нуктаи назаридан анча қимматга тушади”.<sup>20</sup>

Шундай қилиб, мен икки бобда оддий савол атрофида айландим: Америка иқтисодиётида ҳукумат ўта катта роль ўйнайдими ёки аксинчами, ё меъёридами? Ниҳоят, оддий ва тушунарли жавобни айта қолай: барчаси саволни кимга беришингизга боғлиқ. Баъзи ақлли ва мулоҳазали иқтисодчилар давлатнинг кўпроқ фаоллигини кўришни истайди, бошқа ақлли ва мулоҳазали иқтисодчилар эса ҳукумат иқтисодиётга камроқ аралашинини афзал кўради, бу икки кутб орасида эса давлат аралашувининг турли даражаларини ёқлайдиганлар ҳам талай.

Баъзида мутахассислар фактлар бобида келиша олмайди. Худди тажрибали жарроҳлар томирдан қон ўтиши қийинлашган пайтда даволаш йўллари тўғрисида баҳслашгани каби. Масалан, иқтисодчилар ҳали ҳам энг кам иш ҳақини ошириш оқибатлари тўғрисида баҳслашмоқда. Назарий жиҳатдан, бу ерда альтернатив танлов



мавжуд: энг кам иш ҳақининг юкорилаши туфайли баъзи ишчиларнинг даромадлари кўпаяди ва улар бундан фойда кўради. Шу билан бирга, бу айрим кам маошли ишчиларга (ёки иш топа олмаётганларга) зарар етказади, чунки компаниялар ишчиларга кўпроқ тўлашлари кераклигидан ишчилар сонини қисқартиради. Иқтисодчилар (шунингдек, бугунги ракобатчи тадқиқотлар)да энг кам иш ҳақининг ошиши сабабли канча иш ўрни йўқолиши тўғрисида фарқли қарашлар бор. Агар энг кам ойлик иш ҳақини ошириш кўлингизда бўлса, бу паст ойлик оладиган ишчиларга ёрдам бериши ёки зарар келтиришини билишингиз жуда муҳим ҳисобланади. Вақт ўтиб, ишончли маълумотлар тўпланган ва ҳар томонлама тадқиқотлар ўтказилганидан сўнг бу саволга аниқроқ жавоб бера оламиз (қачонлардир бир сиёсий таҳлилчи менга айтганидек, статистикани кўрсатиб ёлғон гапириш осондир, аммо статистик маълумотларсиз ёлғон гапириш ундан-да осон).

Кўп ҳолларда иқтисодиёт фақат муаммоларни аниқ кўрсатиб бериб, қолгани ахлоқ, фалсафа ва сиёсатга асосланган мулоҳазаларни талаб этади – шифокор даволаш усулларини беморнинг ўзи танлашига қўйиб берганидек. Шифокор беморга кимётерапия ёрдамида 4-босқич саратонини даволаш тўғрисида батафсил тиббий маълумот беради, аммо қарор қилувчи беморнинг ўзи бўлади. Беморнинг қарори унинг сифатли ҳаёт ва узун умр ўртасидаги танловини, азобларга чидашга тайёрлиги, шунингдек, оилавий шароитини акс эттиради. Буларнинг тиббиёт ёки илм-фанга ҳеч қандай алоқаси йўқ. Шунга қарамай, бир қарорга келиш учун профессионал тиббий маслаҳатлар зарур бўлади.

Худди шу йўсинда мен ҳукуматнинг иқтисодиётдаги ролини тушуниш учун керак бўлган асосларни келтираман.

*Хукумат иқтисодий самарадорликни ошириш ва натижада фаровонлигимизни яхшилаш салоҳиятига эга.* Давлат бозорларнинг мавжудлигини таъминлайдиган ҳукукий асосларини яратади ва уларни ушлаб туради. Давлат ўзимиз сотиб ололмайдиган ижтимоий неъматлар билан таъминлаш орқали бизнинг фойдамизга хизмат қилади. У ташки таъсирларга, айниқса, атроф-муҳитга оид муаммоларни ҳал этиш орқали капитализмнинг камчиликларини юмшатади. Шундай қилиб, давлатнинг иқтисодиётга аралашувини иложи борича чеклаш ғояси шунчаки нотўғри.

Ақли расо одамлар юқоридаги фикрларга қўшилиши мумкин, аммо барибир улар АҚШ ҳукуматининг иқтисодиётдаги иштирокини ошириш ёки камайтириш кераклиги борасида яқдил фикрда бўлмаслиги мумкин. Хукумат ресурсларни ўз фуқароларининг ҳаётини яхшилаш йўлида сарфлашга қодир, деган назарияга ишониш бошқа, ҳар қандай инсон каби хатолардан холи бўлмаган Конгрессдаги сиёсатчилар давлат маблағларини айнан шу тарзда сарфлайди, деб ишониш бошқа. Лоуренс Уэлк туғилган Страсбургдаги (Шимолий Дакота штати) немис-рус музейи ҳақиқатан ҳам жамият учун фойдалими? АҚШ Конгресси 1990 йилда бу музейни барпо этиш учун 500 минг доллар ажратди (кейинчалик жамоатчилик норозилиги туфайли 1991 йилда бу маблағни қайтариб олди). Ер сайёрасидан ташқарида цивилизацияларни излаш учун 100 миллион доллар сарфлаш-чи? Бошқа сайёралардаги ҳаётни излаш ижтимоий неъмат таърифига тўғри келади, чунки ҳар бир киши ўз космик кемасини куриб, космосга чиқиб кетиши иложсиз. Шунга қарамай, кўпгина америкаликлар пуллари бошқа нарсага сарфланишини афзал кўришган бўларди, деб ўйлайман.

Юзта иқтисодчи орасида сўровнома ўтказсам, деярли барчаси бошланғич ва ўрта таълим сифати сезиларли даражада яхшиланса, мамлакатимиз учун катта иқтисодий фойда бўлишини айтарди. Аммо худди ўша иқтисодчилар

халқ таълимига кўпроқ пул сарфлашимиз керакми ёки йўқ, деган саволга бир хил жавоб бермаган бўларди. Хўш, нима учун? Чунки мутахассислар мавжуд мактаб тизимини кўпроқ молиялаштириш ўқувчиларнинг келажакдаги даромадларини яхшилайдими ёки йўқми, деган масалада мутлақо фаркли фикрларни билдирган бўларди.

*Ҳукуматнинг айрим ишлари иқтисодий пирог ҳажминини камайтиради, аммо эсамият учун керак бўлиши мумкин.* Бой одамлардан пулни олиб, уни камбағаллар фойдасига қайта тақсимлаш техник жиҳатдан “самарасиз”, чунки бу ерда солиқ юки келтириб чиқарадиган иқтисодий йўқотишни ҳисобга олсак, камбағал оилага бир долларга чек юбориш иқтисодиётга 1.25 доллар зарар келтириши мумкин. Кучли ижтимоий барқарорликни таъминлаш мақсадида юқориқоқ солиқ белгилаш самарадор активлар, жумладан, инсон ресурсларига эга шахслар учун оғир юк бўлади. Бу Францияга ўхшаган баъзи мамлакатларни камбағал оилада туғилган бола учун қулай жой, интернет тадбиркори учун эса (юқори технологиялар мутахассиси учун ҳам), аксинча, ноқулай жойга айлантиради. Умуман олганда, ҳар бир одамга иқтисодий пирогнинг бир қисмини кафолатлайдиган сиёсат бу пирогнинг ўсишига тўсқинлик қилади. Қўшма Штатларда жон бошига даромад Францияникидан юқори, бироқ, шу билан бирга, Қўшма Штатларда қашшоқликда яшовчи болалар Франциядагидан кўпроқ.

Барчасини инобатга олган ҳолда айтиш лозимки, ақли расо одамлар ҳам ижтимоий харажатларнинг миқдори борасида ҳар хил фикрга эга бўлишлари мумкин. Биринчидан, улар кўпроқ тенглик учун қанча бойликдан воз кечиш лозимлиги масаласида турлича қарашга эга. АҚШ кўпгина Европа мамлакатларига қараганда бойроқ, аммо аксарият Европа давлатларида бойлик Америкадагига қараганда нисбатан адолатлироқ тақсимланган. Иккинчидан, бойлик ва тенглик ўртасидаги

альтернатив танлов ҳақида гапириш энг кам таъминланган кишиларга ёрдам бериш дилеммасини ўта соддалаштириб юборяпти. Камбағал америкаликлар тақдири ҳақида қайғурадиган иқтисодчилар уларга қай тарзда ёрдам бериш кераклиги тўғрисида бир-биридан фаркли ўйлаши мумкин: ҳукуматнинг катта харажатли дастурлари, мисол учун, универсал соғлиқни сақлаш тизими билан ёрдам бериш керакми ёки иқтисодий ўсишни кучайтириб, кам даромадли америкаликларнинг иш ҳақини оширадиган йўл бўлмиш солиқларни камайтириш орқалими?

*Ва ниҳоят, охиргиси: давлатнинг иқтисодиётга аралашувининг айрим кўринишлари ҳалокатли.*

Қаттиққўл ҳукумат бозор иқтисодиёти учун бўйинтуруққа айланиши мумкин. Яхши ниятда амалга оширилган давлат дастурлари ва қабул қилинган қонунқоидаларнинг фойдаси харажатлардан анча камроқ бўлиши мумкин. Ёмон ниятлар эса одатда порахўр сиёсатчилар манфаатларига хизмат қиладиган қонунларнинг киритилишига олиб келади. Бу, айниқса, ривожланаётган мамлакатларда тез-тез содир бўлади, бундай давлатларда ҳукуматни иқтисодиётга аралаштиришдан чеклаш орқали жуда яхши натижаларга эришиш мумкин. Кливленд федерал захира банкининг собиқ президенти ва бош директори Жерри Жордан таъкидлаганидек, “бой ва камбағал иқтисодиётлар ўртасидаги фарқ институтларнинг, хусусан, давлат идораларининг ишлаб чиқариш самарадорлигини ошириши ёки, аксинча, пасайтиришига боғлиқ”<sup>21</sup>.

Хулоса қилиб айтганда, ҳукумат маълум даражада жарроҳнинг скальпелига ўхшайди: бу ўтқир восита яхши ёки ёмон йўлда ишлатилиши мумкин. Ундан эҳтиёткорлик билан, оқилона фойдаланиш организмнинг ўз-ўзини тиклаш қобилиятини оширади. Аммо у нотўғри қўлларга тушиб қолса ёки ҳаддан зиёд кўп фойдаланилса (гарчи энг яхши мақсадларни кўзлаган бўлса-да), жуда жиддий зарар етказиши мумкин.

5  
БОБ

Ахборот иқтисодиёти:  
“McDonald’s” гамбургерлари  
бошқаларникидан фарқ қилмайди

**Б**илл Клинтон 1992 йилда президентликка номзоди-ни кўяётганида, “Умид стипендияси” ғоясини илгари сурган. Ел университетидаги экспериментга асосланган Клинтоннинг бу режаси оқилонадек кўринган: талабалар ўқиш учун қарз олиши ва ўқишни тугатгандан сўнг бу қарзни фоизи билан тўлиқ қайтариши эмас, балки йиллик даромадидан қанчадир фоиз тўлаб бориши мумкин эди. Бошқача айтганда, сармоя банкирига айланган битирувчилар камбағал маҳаллалардаги кам таъминланган ўспиринларга кўмак кўрсатувчи битирувчилардан кўра кўпроқ тўларди. Ғоянинг моҳияти шунда эди. Бу режа қарзи катта битирувчиларни сердаромад иш излашдан кўра одамларга кўпроқ фойда келтирадиган иш кидиришга йўналтиришни кўзлаганди. Ахир талабанинг қарзи 75 минг долларни ташкил этса, ўқитувчи ёки ижтимоий ишчи вазифасида ишлаб қарзни узиш амримаҳол бўлган.

Назарий жиҳатдан, бу дастур ўз-ўзини молиялаштириши керак эди. Масъуллар талабалар ўқишни битирганидан сўнг оладиган ўртacha иш ҳақини аниқлаб, дастур харажатларини қоплаш учун битирувчилар тўлаши керак бўлган даромад фоизини ҳисоблайди – айтайлик, ўн беш йил давомида йиллик даромаднинг 1.5 фоизи.

Нейрожарроҳга айланган талабалар нисбатан кўпроқ тўлайди, тропик касалликларга қарши курашиш учун Тогога кетганлар эса камроқ тўлайди. Натижада юқори ва паст даромадга эга мутахассисларнинг тўловлари бир-бирини қоплаши ва дастур ҳисоб-китоби мувозанатга келиши керак эди.

Битта муаммо бор эди: “Умид стипендияси” ишлаб кетишига умид йўқ эди, бунинг учун, ҳеч бўлмаганда, катта миқдордаги ва давомий давлат субсидияси талаб этиларди. Муаммонинг илдизи яхшигина ахборот асимметриясида эди: талабалар келажак учун режаларини кредит администраторларидан яхшироқ билишади. Албатта, аниқ билишади, деб бўлмайди, аммо кўпчилиги битиргандан кейин даромадлари ўртачадан камроқ ёки кўпроқ бўлиши тўғрисида аниқ тасаввурга эга. Бу эса “Умид стипендияси”ни олиш фойдалироқ бўладими ёки одатий кредитдан фойдаланишми, деган саволга жавоб бериш учун етарли. Уолл стритнинг умидли бўрилари бу дастурда иштирок этишни истамаган бўларди, чунки улар учун бу ёмон битим. Ростдан ҳам, оддий кредит бўйича тўловлар анча кам бўлса, ўн беш йил давомида йиллик беш миллион доллар даромадининг 1.5 фоизини тўлашни ким ҳам хоҳларди? Аммо бўлажак тарбиячилар ва Тинчлик Корпуси кўнгиллилари мамнуният билан “Умид стипендияси”ни танлашади.

Натижада тескари танлов шаклланади: талабалар карьера режалари борасидаги шахсий маълумотларига асосланиб, стипендия дастурида қатнашиш ёки қатнашмасликни танлайди. Охир-оқибат, асосан келажакда катта даромадли касб эгаси бўлмайдиган талабалар дастурга ёзилади. Битирувчиларнинг маошига асосланган ҳисоб-китоблар иш бермай қўяди ва дастур ўз харажатларини қоплай олмайди. Президент Клинтон ўз маслаҳатчилари Ел университетидаги тажриба тўғрисида айтганларини эътиборсиз қолдиргандек туюлади.

Гап шундаки, Елдаги ўша тажриба тўловлар миқдори кутилганидан оз ва маъмурий харажатлар улкан бўлиб чиққанлиги сабаб беш йил ўтгач тинчгина тўхтатилганди.

Албатта, Билл Клинтон кўз узиб бўлмайдиган бу мафтункор ғоянинг орқасидан юрган охирги одам эмасди. 2013 йилда Орегон штатининг қонун чиқарувчилари “Pay It Forward” дастурини илгари сурди. У “Умид стипендияси”нинг жонлантирилган варианты эди (“Умид стипендияси” эса Елдаги тажрибанинг жонлантирилиши эди). “Pay It Forward” дастурига асосан, Орегондаги коллеж ёки университет талабалари ўқиш учун шартнома тўловини тўлаш ўрнига келажакдаги аниқ белгиланган бир неча йиллик муддат даромадининг фоизларини гаровга қўйишлари мумкин эди. Режа ихтиёрий бўлса, келгусида катта даромад олишини кутаётган талабалар унга қўшилмасди. Агар мажбурий қилинса, ўша бўлажак шифокору муҳандислар, катта эҳтимол билан, бошқа штатдаги университетда ўқишни афзал кўрарди. Ҳа, олий ўқув юртида ўқиш жуда қиммат, “тескари танлов” эса ҳали-бери ҳеч қаерга йўқ бўлмади. Ушбу қонунчилик ташаббусига таъриф берар экан, “The Atlantic” бежиз шундай сарлавҳа чиқармаган: “Орегоннинг коллежни “бепул” қилиш бўйича жуда радикал ва ўта ёмон режаси”<sup>1</sup>.

Биз билмайдиган нарса бизга катта зарар *етказа олади*. Иқтисодчилар қай тарзда маълумот олишимиз, уни нима қилишимиз ва айсберг учинигина кўриб туриб қандай қарор қабул қилишимизни ўрганеди. 2001 йилда Швеция Фанлар академияси Жорж Акерлоф, Майкл Спенс ва Жозеф Стиглицларга ахборот иқтисодиёти соҳасидаги салмоқли ишлари учун иқтисодиёт бўйича Нобель мукофотини бериб бу масалалар нақадар аҳамиятли эканини эътироф этган. Уларнинг тадқиқотлари рационал одамлар чала маълумотларга асосланиб қарор қабул қилишга мажбур бўлганда ёки битим иштирокчиларидан бири бошқасидан кўра кўпроқ маълумотга эга бўлганда,

пайдо бўладиган муаммоларни ўрганган. Бу олимларнинг ғоялари генетик скринингдан тортиб иш жойидаги дискриминациягача бўлган давримизнинг энг долзарб ижтимоий муаммолари билан боғлиқдир.

Масалан, бўш лавозимга иккита номзод билан суҳбат ўтказётган кичик юридик фирмани олайлик. Номзодлардан бири эркак, бири аёл. Иккаласи ҳам Ҳарвард ҳуқуқшунослик факультетини битирган ва иккаласи ҳам иш учун муносиб номзод. Агар энг яхши номзод компания учун кўпроқ фойда келтирадиган одам бўлса (бу табиий ҳолат), демак, эркак номзодни ёллаш оқилона танлов бўларди. Интервью олаётган суҳбатдош номзодларнинг оилавий режалари ҳақида аниқ маълумотларга эга эмас (ва бу ҳақда сўраш конунан тақиқланган), аммо у ҳаммага маълум фактларга асосланиб мантиқий хулоса чиқариши мумкин: АҚШда XXI асрнинг бошларида бола тарбиялаш бўйича асосий масъулият ҳануз оналар зиммасида. Суҳбатдош демографик маълумотларга қараб, иккала номзод ҳам яқин келажақда оила қуриши мумкин, деб ўйлаши табиий. Аммо фақатгина аёл номзод оналик таътилига чиқиши мумкин. Энг муҳими, бола туғилгандан сўнг аёл ишига умуман қайтмаслиги ҳам мумкин, натижада компания тагин янги ходим топиш, ёллаш ва ўқитиш билан боғлиқ харажатлар қилишига тўғри келади.

Бундай фаразлар доим тўғри бўлиб чиқадими? Йўқ. Эҳтимол, айнан эркак номзод бешта боласи билан уйда ўтиришни орзу қилаётгандир, аёл номзод эса кўп йил аввал фарзанд кўрмасликка қарор қилган бўлиши мумкин. Аммо булар, албатта, эҳтимоли юқори бўлмаган сценарийлар қаторига киради. Алалоқибат, аёл номзод ишсиз қолади, чунки компания унинг шароити тўғрисида аниқ маълумотга эга эмас, фақатгина умумий ижтимоий тенденцияларни яхши билади. Бу адолатданми? Йўқ (айтганча, бу конуний ҳам эмас). *Шунга қарамай, компания тутаётган йўл мантиқан тўғри*. Бошқача айтади-



ган бўлсак, бу ҳолда қўлланган дискриминация рационал ва бу дискриминация тушунчасини остин-устун қилади, чунки одатда дискриминация оқилона бўлмайди. Нобель мукофоти совриндори Гэри Беккер “Дискриминация иқтисодиёти” асарида таъкидлаганидек, “дискриминация қилишга мойил” иш берувчилар озчилик қатламдан чиққан номзодларни олмай, ўрнига камроқ малакали оқ танлиларни ишга олиш билан ўз даромадларини қурбон қилади.<sup>2</sup> Таникли қора танли шифокорга унинг қора танли экани учунгина мурожаат қилишни истамайдиган бемор оддий аҳмоқдир. Статистиканинг ўртача натижаларига таяниб ходимлар кетиб қолиши эҳтимolini минималлаштирадиган юридик фирма ҳиссиётларимиз билан ўйнаши ва ҳатто федерал қонунларни бузиши мумкин, аммо унинг хатти-ҳаракатлари аҳмоқона эмас.

Ушбу вазиятга ахборот муаммоси сифатида ёндашсак, бир нечта муҳим жиҳат борлигини кўришимиз мумкин. Биринчидан, иш берувчи компаниялар ягона ёвуз томон эмас. Аёл ходим фарзанд кўришга қарор қилганида, ҳақ тўланадиган оналик таътилига чиққанида ва сўнгра ишдан бўшаганида, компанияга ортикча харажатларни юклайди ва буни адолатсиз деса бўлади. *Энг муҳими, унинг таътили бошқа аёлларга қимматга тушади.* Оналик таътилини олиб, кейин ишдан бўшайдиган ходималардан чарчаган компаниялар ёш аёлларни (айниқса, ҳомиладор аёлларни) ишга ёллашда дискриминацияга мойил бўлади ва катта эҳтимол билан фарзанд кўрган оналарга нисбатан сахий бўлмайди. Яхшиямки, бу муаммони тез ва осон ҳал қилишнинг йўли бор: кенг, лекин қайтариб бериладиган оналик имтиёзлари. Ишга қайтсанг, олган пулларинг ўзингда қолаверсин; қайтмасанг, пулларни қайтариб берасан. Ишга қабул қилиш сиёсатидаги бу оддий ўзгариш бизга истаганларимизнинг деярли барчасини беради. Компаниялар иш жойига қайтмайдиган аёлларга нафақа тўлашдан хавотирланмайди. Боз устига, аёл ишчиларга

пулни олиб, кочиб кетишга рағбат яратмай, уларга каттароқ имтиёзлар тақдим этса бўлади. Ўз навбатида, аёллар ишга киришда бунчалик дискриминацияга дуч келишмайди. Шунга карамай, энг истикболли ечим эркаклар бола парваришига оид кўпроқ вазифаларни ўз зиммасига олишидир. Шундай бўлса, иш берувчиларда ёш аёл ходимларнинг болали бўлиб, таътилга чиқиб кетиши ёки ишдан бўшаши эҳтимоли эркакларникидан кўпроқ, деб ўйлашга асос камаяди.

Статистик дискриминация ёки, боя изоҳлаганимиздек, “рационал дискриминация” инсон ҳар томонлама статистик маълумотларга асосланган ҳолда хулоса чиқарганида содир бўлади, аммо бу: 1) муайян вазиятда нотўғри бўлиб чиқиши мумкин; 2) айрим гуруҳларни камситиши мумкин. Айтайлик, иш берувчида ҳеч қандай ирқчиликка мойиллик йўқ, лекин у жинойий ўтмишга эга одамни ёллашдан жирканади. Албатта, бу турли сабабларга кўра оқилона хоҳиш. Аммо номзодларнинг жинойий тарихини билмасдан туриб ишга ёллашга тўғри келса (ё бундай маълумотларни тўплаш учун вақт ва маблағ етишмаслигидан, ё қонунда бундай маълумотларни сўраш тақиқлангани сабабли), бу иш берувчи қора танли эркакларга нисбатан дискриминацияга йўл кўйишига ҳайрон қолмаса бўлади. Чунки қора танли эркакнинг қамокда ўтириб чиққанлиги эҳтимоли (28 фоиз) оқ танли эркакникига (4 фоиз) қараганда кўпроқ.

Албатта, бу ерда иш берувчини безовта қиладиган ягона жиҳат қаршисида ўтирган номзоднинг судланган ёки судланмаганидир. Агар бу ҳақда аниқ маълумот ололганида, кенг миқёсдаги ижтимоий тенденциялар аҳамиятли бўлмасди. Назарий жиҳатдан, ишга ёллаш жараёнида қора танли эркаклар дискриминация қилинишини камайтириш учун иш берувчилар номзодлар тўғрисида тегишли маълумотларга эга бўлиши керак, деб ўйлашимиз мумкин. Амалда ҳам бу фикрнинг тас-

диғини кўришимиз мумкин. Бир гуруҳ иқтисодчилар номзодларнинг жиноий тарихи бўйича текширув ўтказадиган фирмалар билан текширув ўтказмайдиган фирмалардаги ишга ёллаш бўйича қарорларни таққослади. Улар куйидагича хулосага келишди: “Шуни аниқладикки, номзодларни судланган-судланмаганини текширадиган иш берувчилар афроамерикаликларни, айниқса, афроамерикалик эркекларни нисбатан кўпроқ ёллайди. Бу ҳодиса судланганларни ишга қабул қилишдан жирканишини айтган иш берувчиларда бундан жирканмайдиганларга қараганда кўпроқ учраб экан”<sup>3</sup>.

Орага ирқ масаласи аралашса, одатда қанча кўп маълумот бўлса, шунча яхши. Демак, маълумот қанча кам бўлса, шунчалик ёмон, деган хулосага келиш мумкин. Қўшма Штатлар аҳолисининг катта қисми ўтмишда қандайдир ҳуқуқбузарлик содир этган (Америкада қамалиш кўрсаткичи юқори ва қамокқа юборилганларнинг аксарияти охири озод этилади, ўртача жазо муддати эса икки йилдан кам). Ўтмишда судланган шахсларга ёрдам бериш учун уларнинг жиноий тарихини яшириш сиёсати бундан анча кўпроқ одамга зарар етказиши мумкин. Юқорида айтиб ўтилган тадқиқот муаллифлари огоҳлантиришдики, “номзоднинг жиноий тарихи борасидаги маълумотларни кўриш имкониятини чеклаш кўпроқ одамга зарар келтиради ва меҳнат бозорида ирқий тенгсизликни кучайтиради”.

Ушбу боб дискриминация ҳақида эмас. У дискриминация билан боғлиқ кўплаб муаммолар асосида ётадиган нарса – маълумотлар ҳақида. Ахборот муҳим, айниқса, бизга керакли ҳамма нарсага ҳам эгалик қилмаганимизда. Бозорлар кўпроқ маълумотга эга томонни қўллашга мойилдир (фойдаланилган автомобиль сотиб олганлар билади). Бирок маълумотларнинг номутаносиблиги ёки номувофиқлиги ҳаддан ташқари кучайиб кетса, бозорлар бутунлай қулаши мумкин. Бу 2001 йилги

Нобель мукофоти совриндори, Берклидаги Калифорния университети иқтисодчиси Жорж Акерлофнинг асосий ғояси эди. Бу ғоясини у “Лимон бозори” (“The Market for Lemons”) номли мақоласида дунёга етказган бўлиб, мақолада автомобиллар бозорини мисол қилиб келтирган. Ишлатилган машинани сотаётган ҳар бир киши унинг сифати ҳақида потенциал харидорга қараганда кўпроқ нарсани билади. Бу эса тескари танлов муаммосини келтириб чиқаради – айнан “Умид стипендис”да учраган муаммо каби. Ахир ўз машинасидан мамнун бўлган автомобиль эгалари катта эҳтимол билан уни сотишни истамайди. Шундай қилиб, ишлатилган автомобиль харидорлари машинанинг қандайдир яширин муаммолари чиқиб қолишини олдиндан билади ва чегирма талаб қилади. Бироқ ишлатилган автоуловлар бозорига чегирма кириб келиши билан юқори сифатли автомобиль эгалари ўз автоуловларини сотишни истамай қўяди, натижада бозор муқаррар яроқсиз машиналар билан тўлади. Назарий жиҳатдан, ишлатилган, аммо сифатли автомобиллар бозори ишламаслиги керак ва бу, албатта, сифатли эски машинани сотиб олмоқчи бўлганларга ҳам, уни сотмоқчи бўлганлар учун ҳам йўқотиш (амалда эса бундай бозорлар кўпинча ишлайди, бунинг сабабларини эса Жорж Акерлоф билан бирга Нобель мукофотини олган жаноб тушунтириб беради – бу ҳақда кейинроқ батафсил маълумот бераман).

“Лимон бозори” Нобель кўмитаси томонидан эътироф этиладиган ғояларнинг ёрқин намунасидир. Швеция Қироллик Фанлар академияси сўзлари билан айтсак, бу “турли усулларда ва кенг кўламда қўллаш мумкин бўлган оддий, аммо чуқур ҳамда универсал ғоядир”. Масалан, соғлиқни сақлаш соҳаси ахборот муаммоларидан дод демоқда. Соғлиқни сақлаш тизимининг истеъмолчилари, яъни беморлар деярли ҳар доим ўзларининг даволаниши ҳақида шифокорларига қараганда камроқ маълумотга

эга. Ҳатто шифокорга кўринганимиздан кейин ҳам биз тўғри даволянапмизми ёки йўқми, билмаймиз. Ахборот асимметрияси соғлиқни сақлашдаги балоларимизнинг илдизидир.

Ҳар қандай пулли тизимда шифокорлар даволаниш жараёнидаги ҳар бир процедура учун ҳақ олишади. Бу кўшимча таҳлил ва процедураларга беморлар томонидан эмас, балки уларнинг суғурта компаниялари томонидан тўланади (“Medicare” дастурига аъзо кекса америкаликлар учун эса федерал ҳукумат тўлайди). Шу билан бирга, илғор тиббий технологиялар тобора кўпроқ даволаш усулларини таклиф этмоқда ва уларнинг кўпи ниҳоятда қиммат. Буларнинг барчаси тиббий хизмат нархлари доимий равишда кўтарилишининг асосий сабабидир: шифокорлар қиммат тиббий муолажаларни бажариш учун рағбатга эга, беморларда эса бу муолажаларни рад этиш учун ҳеч қандай сабаб йўқ. Агар сиз бош оғриғи билан шифокорга мурожаат қилсангиз ва у сизга компьютер томографиясидан ўтишни таклиф этса, катта эҳтимол билан, сиз “кўнгилни хотиржам қилиш учун” ҳам бунга рози бўласиз. Бу вазиятда сиз ҳам, шифокорингиз ҳам инсофсизлик қилмадингиз. Нарх бу ерда асосий роль ўйнамас экан, шунчаки кеча офисда бўлиб ўтган машатдан сўнг бошингиз оғриси ҳам, миянгизни яхшилаб текширтириб, сизда мия саратони йўқлигига ишонч ҳосил қилиш мутлақо оқилона ишдир. Бундан ташқари, шифокор, агар у сизга компьютер томографиясини таклиф қилмаса ва кейинчалик сиз тўсатдан миянгиз билан боғлиқ муаммоларга дуч келсангиз, уни судга бериб, катта пул ундириб олишингиздан қўрқадим.

Баъзи ҳолларда тиббий янгиликлар даҳшатли, баъзи ҳолларда эса исрофгарчиликка олиб келади. Масалан, кўплаб кекса эркаларда учрайдиган простата саратонини даволашнинг ҳозирги усулларини олайлик. Усуллардан бири “хушёр кузатув” дейилиб, бунда таҳлиллар ах-

вол ёмонлашганини кўрсатмагунича кутилади ва бу вақт оралиғида ҳеч қандай даволаш амалга оширилмайди. Бу ақлли йўл, чунки простата саратонида ўсма шунақа секин ўсадики, аксарият эркаклар ўсма жиддий муаммага айланишга улгурмасидан, бошқа сабабларга кўра вафот этади. Даволашнинг яна бир усули протон нурланиши терапияси бўлиб, унда катталиги футбол майдонига тенг протонли тезлаткич ёрдамида ўсимтага элементар зарралар юборилади. Биринчи ёндашув амалда деярли текинга тушади, иккинчи даволаш услуги эса 100 минг доллар атрофидаги маблағ талаб этади.

Бундай тафовут ажабланарли эмас. Ажабланарлиси шуки, бизда протон терапиясининг самарадорлиги “хушёр кузатув” методидан юқорироқ экани тўғрисида ҳеч қандай далил йўқ. “RAND Corporation” томонидан ўтказилган таҳлил куйидаги хулосага олиб келди: “Кўриб чиқилган даволаш усулларининг ҳеч бири бошқасига нисбатан устунроқ экани исботланмади”<sup>4</sup>.

Тиббий суғурта ташкилотлари рағбатларни ўзгартириш орқали харажатларни назорат қилиш мақсадида яратилган. Аксарият суғурта дастурларида умумий амалиёт шифокорларига ҳар бир бемор учун, қандай хизмат кўрсатишларидан қатъи назар ҳар йили белгиланган миқдорда маош тўланади. Улар беморларга тайинлайдиган таҳлил ҳамда хизматлар чекланган бўлиши ва ҳатто беморларни турли мутахассисларга жўнатмаганлари учун уларга кўшимча бонуслар тўланиши ҳам мумкин. Бу эса вазиятни тубдан ўзгартиради. Энди врач хонасига кириб (ҳали ҳам ўз соғлиғингиз тўғрисида етарли маълумотга эга эмассиз): “Бошим оғрияпти ва айланаяпти, қулоғимдан эса қон оқаяпти”, – деб айтсангиз, шифокор суғурта ташкилоти берган кўрсатмага бўйсунди ва сизга иккита аспириин таблеткасини ичишни маслаҳат беради. Балки, муболаға қилаётгандирман, лекин айтмоқчи бўлган асосий фикримни тушундингиз, деб ўйлайман: соғлиғингиз

ҳақида энг кўп биладиган одамда соғлигингиз борасида етарлича қайғурмаслик учун иқтисодий рағбатлар бўлиши мумкин. Ортиқча катта харажатлар ҳақидаги шикоятларимиз ортиқча кичик харажатлар борасидаги шикоятлар билан алмашди. Суғурта ташкилотларининг ҳар бир миждозиди даволаниш учун мақбул харажатлар бўйича бюрократлар билан қандай жанжаллашгани ҳақидаги ўз кўркинчили ҳикояси бор. Ўта оғир (ва қулгили) ҳикояларга қулоқ тутадиган бўлсак, ҳасис бюрократлар беморларни ҳаётий заруратга эга муолажалар билан таъминлашдан воз кечган ҳолатлар ҳам бўлган.

Баъзи шифокорлар ўз беморлари учун суғурта компаниялари билан тортишувга тайёр, бошқалари эса шунчаки суғурта қопламайдиган тиббий муолажаларни суғурта пакетига киритилгандек кўрсатиш орқали қондаларни бузишади (ахборот асимметриясидан факат беморларгина азият чекмаяпти). Сиёсатчилар ҳам мунозарага киришиб, суғурта компаниялари шифокорларга берадиган рағбатлар оммага эълон қилинишини ва ҳатто беморларнинг ҳуқуқлари тўғрисидаги қонун қабул қилинишини талаб этишади.

Соғликни сақлаш тизимидаги ахборот муаммоси ҳалигача ҳал этилмаган: 1) бевосита шифокорга ҳақ тўламайдиган бемор иложи борича кўпроқ хизматларни талаб қилади; 2) шифокор имкон қадар кўпроқ тиббий хизмат кўрсатиб, ўз даромадларини максималлаштириш ва судга тортилиш эҳтимолини минималлаштиришга интилади; 3) суғурта компанияси иложи борича камроқ хизматлар учун ҳақ тўлаш орқали ўз даромадларини максимал даражада оширишга уринади; 4) технологик тараққиёт бизга бир қатор ғоят қиммат даволаш усулларини берди, улардан баъзилари ҳақиқий мўъжиза бўлса, бошқалари пулни беҳудага сарфлашдан ўзга нарса эмас; 5) қандай даволаш курси “тўғри” эканини исботлаш бемор учун ҳам, суғурта компанияси учун ҳам қимматга тушади. Қис-

қаси, соғлиқни сақлаш тизимини иқтисодиётнинг бошқа соҳаларидан ажратиб турадиган омил ахборотдир. Катта экранли телевизор сотиб олиш учун электроника дўконига келганингизда, қайси бири энг тиниқ тасвирга эга эканини осонгина кўришингиз мумкин. Кейин эса нархларни солиштирасиз. Охирида турли хил телевизорларнинг афзалликларини нархлар билан таққослайсиз ва охирида биттасини танлайсиз. *Бироқ мия жарроҳлиги мутлақо бошқа масала.*

Соғлиқни сақлаш тизимини ислоҳ қилишдаги фундаментал муаммо – “тўғри” даволаниш курси учун энг муносиб миқдорда пул тўланишини таъминлаш. Ваҳоланки, иқтисодиётнинг бошқа соҳаларида истеъмолчиларнинг ўзлари бунга амалга оширади. Хасис бюрократлар ниҳоятда қиммат процедураларни ўйламасдан рад этмасликлари керак, ахир бундай муолажаларнинг баъзилари ғоят самарали бўлиши ва сарфланган ҳар бир центни оқлаши мумкин. Агар қиммат даволаниш усулининг арзонроқ вариантлардан устунлиги аниқланмаган бўлса, у ҳолда қиммат вариантни рад этишлари лозим. Шунингдек, улар таҳлиллардан “шунчаки кўнгилни хотиржам қилиш учун” фойдаланишга рухсат бермаслиги керак, чунки мураккаб диагностиканинг нархи юқори ва агар у соғлом одамда ўтказилса, кўп ҳолларда йўқ касалликларни чиқариб беради. Бу эса қиммат, кераксиз ва, эҳтимол, соғлиқ учун хавfli муолажаларни қабул қилишга етаклаши мумкин.

Реклама соҳасида эски бир афоризм бор: “Мен пулимнинг ярмини беҳуда сарфлаётганимни биламан, қанийди айнан қайси ярмини беҳуда сарфлаётганимни билганимда”. Соғлиқни сақлаш тизими ўхшаш вазиятда. Агар соғлиқни сақлаш ислохотининг мақсади шиддат билан ошиб бораётган нархларни жиловлаш бўлса, унда сиёсат ўзгариши шунчаки харажатларни қоплаши эмас, балки сифат ва натижага эътибор қаратиши керак. “New York Times” газетасининг молия масалалари бўйича



колумнисти Дэвид Леонхардтга кўра, простата саратонини даволаш (ўта қиммат технологиялар ҳозирча тайинли натижа бермаётган бир пайтда) соғлиқни сақлаш ислохотининг самарасини кўрсатувчи “лакмус тести”дир\*. Президент Обама билан демократлар “Ҳамёнбоп даволаниш тўғрисида”ги (АСА – Affordable Care Act) қонунни ишлаб чиқаётган бир пайтда Леонхардт шундай ёзган: “Ушбу тест президент Обама билан Конгресс тегишли қонунни ишлаб чиқиб, тиббиёт тизимимиздаги асосий муаммони – отнинг калласидек харажат қилиб, ўртача натижаларга эришиш муаммосини ҳал қилиш учун ҳаракат қилиши ёки қилмаслигини аниқлайди. Агар ҳаракат қилишмаса, улар эришган барча ютуқларга қарамай, тиббиётимиз чуқур муаммолар гирдобиди қолаверади”. Алалоқибат, “Ҳамёнбоп даволаниш тўғрисида”ги қонун Американинг соғлиқни сақлаш тизимида ўрнашиб олган рағбатларни тубдан ўзгартирмади. Президент Трамп АСА ёки кўпроқ “Обамасаре” номи билан машҳур ушбу қонунни бекор қилмоқчи бўлди-ю, ўрнига Леонхардт айтган “лакмус тести”дан ўтоладиган ислохот таклиф этмади.

Соғлиқни сақлаш ҳақидаги гапларимиз ҳали тугани йўқ. Шифокор соғлиғингиз ҳақида сиздан кўпроқ билиши мумкин, бироқ сиз соғлиғингиз узоқ вақт давомида қай аҳволда бўлиши ҳақида суғурта компаниянгиздан кўра кўпроқ биласиз. Албатта, сиз кам учрайдиган касалликларни аниқлай олмасангиз ҳам, соғлом турмуш тарзига риоя этиш-этмаслигингиз, оилангизда ирсий касаллик бор-йўқлиги, ҳимоя воситаларисиз жинсий алоқада бўлган-бўлмаганингиз, ҳомиладор бўлиш эҳтимоли бор-йўқлиги ва шунга ўхшаш нарсаларни биласиз. Сиздаги бундай маълумот устунлиги суғурта бозорига жиддий зарар етказиши мумкин.

\* Лакмус – кимёвий реакциянинг хусусиятига қараб ўз рангини ўзгартирадиган бўёқ модда. – *Таҳр.*

Суғурта – тўғри ҳисоб-китоб дегани. Баъзи одамларга тиббий ёрдам деярли керак бўлмайди. Бошқалари эса сурункали касалликлардан азият чекиши мумкин ва уларни даволаш юз минглаб долларга тушади. Суғурта компаниялари барча тиббий суғурта эгалари учун даволанишга кетадиган ўртача чиқимни аниқлаб, улардан шу суммадан биров кўпроқ ҳақ олиш орқали фойда кўришади. Масалан, “Aetna” компанияси йигирма минг нафар эллик ёшли эркак учун суғурта сиёсатини тайёрласа ва ҳар бири учун тиббий суғуртанинг ўртача харажатлари йилига 1250 долларни ташкил этса, “Aetna” йиллик суғурта бадалини 1300 доллар миқдорида белгилаши ва ҳар бир сотилган тиббий суғурта учун ўртача ҳисобда 50 доллардан фойда олиши мумкин. Компания баъзи суғурталардан фойда олади, бошқаларидан эса зарар кўради, аммо, умуман олганда, фойдага ишлайди. Албатта, ҳисоб-китоблар тўғри бўлса.

Ушбу мисол сизга “Умид стипендияси” ёки ишлатилган автомобиллар бозорини эслатадими? Эслатиши керак. Йилига 1300 долларлик тиббий суғурта бадали – эллик ёшдаги соғлом эркаклар учун зарарга ишлайдиган шартнома, аммо бу авлодида юрак хасталиги бўлган ортиқча вазнли чекувчи кишилар учун жуда яхши шартнома. Бинобарин, энг соғлом эркаклар суғуртадан воз кечишади, энг носоғлом эркаклар эса уни сотиб олишади. Натижада дастлаб тўловларни ҳисоблаш учун асос бўлган эркаклар гуруҳининг таркиби ўзгаришни бошлайди: дастурни танлаган эркакларнинг ўртача соғлиғи энди олдингидан ёмонроқ. Суғурта компанияси бу ўрта ёшли эркаклар учун кетадиган харажатларни ўрганади ва фойда олиш учун йиллик бадални 1800 долларга кўтаришга тўғри келишини аниқлайди. Вазият қаерга қараб кетаётганини тушуняпсизми? Янги нарх тайинлангач, бу сафар касалманд эркаклар ичидан нисбатан энг соғломлари “Бундай суғурта мен учун фойдали эмас”, деб қарор

килади ва суғуртани рад этади. Энг касалмандлари эса ўз касал таналари билан суғуртага иложи борича маҳкамрок ёпишиб олади. Гуруҳ таркиби тагин ўзгаргач, энди ҳатто 1800 доллар миқдоридаги йиллик бадал ҳам харажатларни коплашга етмай қолади. Назарий жихатдан, бу “тескари танлов” тиббий суғурта бозори бутунлай қулагунича давом этиши мумкин.

Амалда эса бу содир бўлмайди. Суғурта компаниялари одатда катта гуруҳларни суғурта қилади, бу гуруҳларнинг аъзолари эса суғуртани олиш-олмаслик танловига эга бўлмайди. Агар “Aetna”, масалан, “General Motors” компаниясининг барча ходимларини суғурта қилса, ҳеч қандай “тескари танлов” бўлмайди. Ишга кириш жараёнида барча ишчилар, хоҳ соғлом, хоҳ касал бўлсин, суғурта билан таъминланади. Уларнинг бошқа иложи йўқ. “Aetna” ушбу катта гуруҳга кирувчи аёллар ва эркакларнинг ўртача даволаниш харажатларини ҳисоблаб чиқиб, фойда олиш учун етарли бадални белгилаб қўйиши мумкин.

Алоҳида шахсларни суғурталаш эса анча жиддий таваккалдир. Суғурта компаниялари соғлиқни сақлаш суғуртасига (ёки ўз ҳаётини суғурталашга) энг кўп қизиқиш билдирадиган одамлар суғуртага энг кўп муҳтож одамлар бўлишидан ҳақли равишда хавотир олади. *Суғурта компанияси ўз хизмати учун қанча ҳақ олмасин, бундай хавотир ўринлидир.* Ҳар қандай нарх – ҳатто ойига беш минг доллар – белгиланмасин, айнан тиббий харажатлари суғурта нархидан юқори бўлишини кутганлар суғуртани сотиб олиши эҳтимоли баланд. Албатта, суғурта компанияларининг ҳам ўз ҳийлалари бор, масалан, аллақачон касал бўлиб қолган ёки келажақда касал бўлиб қолишлари мумкин бўлган кишиларни суғурталашдан бош тортади. Бу кўпинча суғурта бизнесининг жамиятга нисбатан шафқатсизлиги ва адолатсизлиги сифатида кўрилади. Бир қарашда айнан касал одамларнинг

соғлиғини суғурталаш энг кийин иш бўлгани ақлга сиғмайдиган ҳолатга ўхшайди. Аммо тасаввур қилайлик, суғурта компаниялари бу каби қонуний ҳуқуқларга эга бўлмаса, нима бўлади? Шифокорингиз билан суҳбат шундай кечса ажабмас:

Доктор: Қўрқаманки, сизга айтадиган нохуш янги-лигим бор. Тўртта коронар артериянгиз тўлиқ ёки қисман тўсилиб қолган. Сизга имкон қадар тезроқ очик юрак операциясидан ўтишни маслаҳат бераман.

Бемор: Операция муваффақиятли бўлиши эҳтимоли қаттами?

Доктор: Албатта, тажрибамизда биз жуда яхши натижаларга эришганмиз.

Бемор: Қимматга тушадими?

Доктор: Албатта, бу қиммат. Ахир гап очик юрак жарроҳлиги ҳақида кетмоқда.

Бемор: Ундай бўлса, аввал суғурта сотиб олишим керак экан.

Доктор: Ҳа, бу жуда яхши фикр.

Суғурта компаниялари суғурталанишни истаганлардан оила аъзолари илгари дуч келган касалликлар, зарарли одатлар, чекиш-чекмасликлари, ҳаёт учун хавfli машғулотлар билан шуғулланиш-шуғулланмасликлари ва бошқа кўплаб шахсий маълумотлар сўрайди. Мен ҳаётимни суғурталамоқчи бўлганимда суғурта компанияси вакили уйимга келиб, ОИВ билан касалланмаганимга ишонч ҳосил қилиш учун мендан қон олган. Шунингдек, у ота-онам тирик ёки вафот этганини, сув остига шўнғиш спорти билан шуғулланаманми-йўқми ва автопойгаларда қатнашаманми-йўқми кабиларни сўради (жавобларим: ҳа, ҳа, йўқ). Мен пешобимдан намуна топширдим, тарозига чиқдим, чекиш-чекмаслигим ва гиёҳванд моддалар истеъмоли ҳақидаги саволларга жавоб бердим – агар яқин келажакда тўсатдан вафот этсам, компания хотинимга қатта миқдордаги пул тўлашга мажбур бўлишини ҳисобга

олсак, бу текширувларнинг барчаси жуда ўринли бўлиб кўринади.

Суғурта компанияларининг яна бошқа бир кўз илгамас куроли бор. Улар потенциал мижозлардан керакли маълумотларни олиш учун “сканерлаш” каби механизмларни ишлаб чиқиши мумкин. Барча турдаги бозорларга тўғри келадиган ушбу ғоя 2001 йилда Колумбия университети иқтисодчиси ва Жаҳон Банкнинг собиқ бош иқтисодчиси Жозеф Стиглицга Нобель мукофотини келтирган. Суғурта компаниялари ўз мижозларини қандай қилиб “сканерлайди”? Бунинг учун улар франшизадан\* фойдаланишади. Ўзини соғломрок деб ҳисоблайдиганлар франшизаси юқори суғурта дастурларига аъзо бўлади. Эвазига уларга камроқ суғурта товони берилади. Тиббий харажатлари юқори бўлишини олдиндан билган мижозлар эса франшизадан қочиб кўпроқ суғурта бадалини тўлайди (ўн олти ёшли ўғлингиз автоуловни бошқа ўн олти ёшли болалардан ёмонроқ ҳайдаши тўғрисида гумонингиз бўлса, шунга ўхшаш ҳолат автоуловингизни суғурталаётганингизда ҳам содир бўлади). Қисқача айтганда, франшиза – сиз ҳақингиздаги шахсий маълумотни билиб олиш воситаси, мижозлар франшиза орқали ўзларини ўзлари саралаб олишади.

Суғурта билан боғлиқ ҳар қандай вазият охир-окибат бир ўткир саволни туғдиради: маълумотнинг қанчаси ҳаддан зиёд кўп ҳисобланади? Келгуси йилларда бу жуда кескин муаммога айланишига кафолат бераман. Келинг, оддий мисолни кўриб чиқайлик. Бошингиздан бир тола сочи узиб олинг ва унга қаранг (агар кал бўлсангиз, оғзингиздан озгина сўлак олинг). Сиз олган намунада бутун бошли генетик кодингиз мавжуд. Ишончли (ёки ишончсиз) қўлларда у юрак-қон томир касалликлари,

\* Франшиза – суғурта қилдирувчи зарарларининг бир қисми бўлиб, суғурта шартномасига мувофиқ, у суғурта компанияси томонидан копланмайди. – *Таҳр.*

баъзи саратон турлари ёки депрессияга мойиллигинини аниқлашда ишлатилиши мумкин. Агар илм-фан шундай шиддатли ривожланишда давом этса, бу йўл билан ҳар қандай касалликни аниқлаш мумкин бўлиб қолади. Яқин келажакда тадқиқотчилар (ёки суғурта компанияси) бошингиздаги битта соч толасини текшириб, сизда альцгеймер касаллигига чалиниш хавфи бор ёки йўқлигини аниқлай олиши мумкин – балки, касаллик бошланишидан йигирма беш йил аввал аниқлар. Бу эса дилеммани ҳосил қилади. Агар генетик маълумот суғурта компаниялари қўлига тушадиган бўлса, касалликларга мойилроқ одамлар учун тиббий суғурта олиш қийин бўлади, ҳатто имконсиз бўлиши мумкин. Бошқача айтганда, ҳақиқатан ҳам тиббий суғуртага муҳтож бўлганлар нафақат операциядан бир кун аввал суғурта ололмайдди, балки ҳеч қачон ололмасликлари ҳам мумкин. Оиласида эрта ўлимга олиб келадиган ирсий мия касаллиги – ҳантингтон касаллиги бўлган одамлар учун ўз ҳаётини суғурталаш аллақачон қийин ёки имконсиз ишга айланган. Шу билан бирга, янги қонунлар суғурта компанияларига бундай маълумотларни тўплашни тақиқламоқда, натижада суғурта компаниялари тескари танлов олдида ҳимоясиз қолиб кетяпти. Ахир қиммат суғурталарни сотиб оладиганлар ўзининг касал бўлиб қолиш таҳликаси остида эканини биладиган кишилар бўлади.

“The Economist” журналидаги муҳаррир мақоласида мўралаб кириб келадиган муаммо тўғрисида шундай дейилган: “Шундай қилиб, ҳукуматлар иккита нарсадан бирини танлашига тўғри келади: ёки суғурталовчиларга тиббий текширув натижаларидан фойдаланишни тақиқлашади ва бу билан суғурта бизнесини хонавайрон қилишади, ёки суғурталовчиларга тиббий текширув натижаларидан фойдаланишга рухсат беришади ва суғурталаш талабига жавоб бермайдиган ё суғурта тўлашга қурби етмайдиган одамлар синфини яратиб қўйишади”.

Сўлчи фикрлар учун асло минбар бўлмаган “The Economist” хусусий тиббий суғурта бозори охир-окибат ўта кийин муаммога дуч келиши ва натижада ҳукуматнинг уни тартибга солишдаги роли янада кучайиши мумкин, деган фикрни илгари сурди. Мақола куйидаги хулоса билан якунланади: “Афтидан, генетик таҳлиллар давлат томонидан молиялаштириладиган универсал соғлиқни сақлаш тизимини жорий этиш учун энг жиддий аргументга айланиши мумкин”<sup>5</sup>.

Тиббий суғуртани, айниқса, касал ёки касалликка чалиниб қолиши эҳтимоли юқори бўлган одамлар учун арзонроқ қилишга қаратилган ҳар қандай ислохот дахшатли тесқари танлов муаммосига олиб келади. Ўйлаб кўринг: сизга касал ёки соғломлигингиздан қатъи назар чўнтақбоп нархдаги суғуртани ваъда қилсам, суғурта олиш учун энг яхши пайт тез ёрдам машинаси сизни касалхонага олиб бораётганда бўлади. Кучли илдиз отган ушбу муаммонинг ягона ечими шуки, ҳар кимга – соғлом ва касалларга, ёшу қариларга суғуртадан фойдаланишни кафолатлаш керак, фақатгина битта шарт билан – суғурта олиш мажбурий, бу “шахсий мажбурият” дейилади. Суғурта компаниялари ўзлари учун зарарга ишлайдиган суғурталарни сотишга мажбур бўлади ва пул йўқотиб бораверади, аммо бу зарарни суғурта сотиб олишга мажбур бўлган соғлом одамлардан олинажак фойда эвазига қоплаш мумкин (бундай схема аслида миллий соғлиқни сақлаш тизимига эга ҳар қандай мамлакат томонидан қўлланади: барча фуқаролар солиқ тўлашга мажбур ва эвазига улар давлат молиялаштириладиган тиббиётдан фойдаланади).

Массачусетс штати универсал тиббий суғурта тизимини жорий этишда бу ёндашувдан фойдаланган. Тиббий суғуртага қурби етадиган, аммо уни сотиб олмаган штат аҳолиси жаримага тортиладиган бўлди. 2008 йилда Демократлар партияси президентликка номзод танлаётганида Ҳиллари Клинтон “шахсий мажбурият”ни

қўллаб-қувватлади, Барак Обама эса қўллаб-қувватламади, ваҳоланки Обаманинг тескари танлов таҳлили уни демократлар лагеридаги энг жиддий ракибидан унчалик ажратиб турмагани каби, “шахсий мажбурият”ни қўллаб-қувватлаш ҳам ажратиб турмасди. Албатта, соғлом одамларни ўзлари сотиб олишни истамаган нарсаларни сотиб олишга мажбурлаш давлат ҳокимиятидан қаттиққўллик билан фойдаланишдир, аммо таваккаллар тақсимланишини маълум ҳолатда бу таваккалларни бир жойга тўплашнинг (суғурталашнинг моҳияти шу) ягона йўлидир.

Обама маъмурияти “Ҳамёнбоп тиббиёт тўғрисида”ги (“Obamacare”) қонунни қабул қилганида янги қонуннинг энг кўп мунозарага сабаб бўлган қисми айнан “шахсий мажбурият” бўлиб, унга кўра, барча америкаликлар тиббий суғурта сотиб олишга мажбур, йўкса, жаримага тортилади. Қизиғи шундаки, мажбурий тиббий суғурта ғояси демократларга тегишли эмас, бундай ташаббус билан консерваторлар бир неча ўн йилликлар аввал чиқишган – хусусий суғурта бозорини тескари танловдан ҳимоя қилиш учун. “Ҳамёнбоп тиббиёт тўғрисида”ги қонун барча америкаликларга ҳақиқатан ҳам ҳамёнбоп суғурта таклиф этади, ҳатто касал ёки касалликка чалиниши эҳтимоли юқори бўлган одамларга ҳам. Бу ажойиб мақсад, лекин сунистеъмом хавфи бор. Олдинроқ айтилганидек, ҳар ким, касал ёки соғлом бўладими, исталган пайтда суғурта сотиб олиши мумкин бўлса, суғурта олиш учун энг мақбул вақт ёқимсиз ташхис кўйилгандан сўнг бўлади. Мажбурий тиббий суғурта касаллар даволанишини молиялаштириш учун тизимга пул тўловчи етарлича соғлом одам борлигини таъминлаш йўлидир. Республикачи Митт Ромни “Obamacare”дан ҳали анча олдин Массачусетсда соғлиқни сақлаш ислоҳотини ўтказганида режаси “шахсий мажбурият”ни ҳам ўз ичига олганди.



Биз куйидагича иктисодий аргументларга эгамиз: 1) ким касал эканини биламиз; 2) кимда касал бўлиб қолиш эҳтимоли кўпроқ эканини биламиз; 3) касалларни даволаш ўта кимматга тушиши мумкин; 4) бундай шароитда хусусий суғурта унчалик ҳам самарали эмас. Кўриб турганингиздек, барчаси оддий. Муаммонинг кийин жихати – унинг фалсафий (мафкуравий) томони: биз даволаниш харажатларининг канча қисмини ҳар қандай ҳолатда ўз зиммамизга олишга тайёرمىз (агар умуман тайёр бўлсак) ва буни қай тарзда амалга оширишимиз керак? Билл Клинтон 1993 йилда соғликни сақлаш тизимини ислоҳ қилишга қарор қилган чоғида ушбу фундаментал саволларга дуч келган ва 2009 йилда Обама маъмурияти ҳам худди шу муаммога учради. Трамп маъмурияти “Ҳамёнбоп тиббиёт тўғрисида”ги қонундан “шахсий мажбурият” ҳақидаги қисмни олиб ташлаб, қонуннинг қолган жойларини ўзгаришсиз қолдирди. Бу қадам хусусий тиббий суғурта тизимига узок муддатда қандай таъсир кўрсатиши ҳозирча номаълум.

Ушбу боб ахборотга оид энг оғрикли муаммоларни тасвирлашдан бошланди – ахборот етишмаслиги бозорларнинг абжағини чиқариши ва одамларни жиддий ижтимоий оқибатларга эга ҳаракатларга ундаши каби муаммолар. Шунингдек, иктисодчилар бозорларнинг маълумот етишмовчилигига қай тарзда муносабат билдиришини кўрсатувчи бундан-да зерикарли мисолларга қизиқишади. Биз сифатини дарҳол баҳолаб бўлмайдиган маҳсулот ва хизматларни бутун ҳаётимиз давомида харид қиламиз (қўлингиздаги ушбу китобни ўқишдан аввал унга пул тўлашингизга тўғри келди). Аксарият ҳолларда истеъмолчилар ва компаниялар ахборот муаммосини ҳал қилишнинг ўзига хос механизмларини яратади. Дарҳақиқат, ушбу боб сарлавҳасида номи келтирилган “McDonald’s”нинг даҳолиги айнан шундадир. “Олтин аркалар” гамбургерларга қанчалик боғлиқ бўлса, маъ-

лумотлар билан ҳам шунчалик алоқадор. “McDonald’s” гамбургерлари қаерда сотилмасин, Москвадами, Мехикадами ёки Цинциннатидами, бир хил таъмга эга. Бу нафақат ажойиб хусусият, балки компания муваффақиятининг асосий калитидир. Тасаввур қилинг, Омаха ташқарисидаги I-80 автомагистрали бўйлаб машина ҳайдаб кетяпсиз. Илгари ҳеч қачон Небраска штатида бўлмагансиз ва тўсатдан “McDonald’s” ресторанини кўриб қолдингиз. Сиз ичкарига кирмасданок, бу ресторан ҳақида барча нарсани: тоза, хавфсиз ва қиммат эмаслигини, у ерда ҳожатхона борлигини биласиз. Ушбу ресторан ҳафтанинг етти кунда ишлашини ҳам биласиз. Ва ҳатто чизбургерга канча миқдорда тузланган бодринг кўшилишидан ҳам хабардорсиз, балки. Қизиғи, илгари ҳеч қачон бўлмаган штатга келганингизга карамай, буларнинг барчасини ўз машинангиздан тушмасданок биласиз.

Энди буни “Chuck’s Big Burger” реклама пештахтаси билан таққосланг. Эҳтимол, “Chuck’s” Миссисипи ғарбидаги энг яхши бургерларни тайёрлар. Ёки бу ошқозончак инфекцияларининг навбатдаги йирик эпидемияси ўчоғидир, балки? Сиз буни ҳеч қанақасига била олмайсиз. Агар Омаҳада яшаганингизда, эҳтимол, “Chuck’s Big Burger” ресторанининг обрўси ҳақида тасаввурингиз бўларди. Аммо сиз бошқа штатда яшайсиз ва кечқурун соат тўққизда Небраска бўйлаб машина ҳайдаб кетмоқдасиз. (Айтганча, “Chuck’s Big Burger” соат нечигача ишлайди ўзи?) Агар сиз миллионлаб бошқа одамларга ўхшасангиз, фастфуд ишқибози бўлмасангиз ҳам, ён-атрофдан “олтин аркалар” белгисини излайсиз, чунки “McDonald’s” қандай маҳсулот таклиф қилишини олдиндан биласиз. “McDonald’s”да гамбургер, фри ва, энг муҳими, таниш хиссиётларни сотишади.

Бу ғоя “брендлаш” назариясининг асосини ташкил этади, унда замонавий компаниялар ўзларининг аниқ идентификациясини ўрнатиш ва маҳсулотларини тани-

тиш учун катта микдорда маблағ сарфлайди. Брендлаш истеъмолчиларнинг жиддий муаммосини хал қилади: сифати ва хавфсизлигини фақат ишлатгандан кейин аниқлаш мумкин бўлган (баъзида эса ундан кейин ҳам аниқлаб бўлмайдиган) маҳсулотларни қай тарзда танлаш керак? Гамбургерлар бунга биргина мисол холос. Худди шу қоида сайёҳлик хизматларидан тортиб модага қадар амал қилади. Саёҳат давомида вақтингиз чоғ ўтадимиз? Ҳа, чунки сиз “Royal Caribbean”, “Celebrity”, “Viking” ёки “Cunard” саёҳат фирмаларидан бирини танладингиз. Мен, масалан, мода ҳақида яхши маълумотга эга эмасман, шунинг учун “Tommy Hilfiger” кўйлагини сотиб олсам, кўчага чиққанимда кўринишим чиройли ва дидли бўлишига ишонаман. “Michelin” компаниясининг шина рекламасида шиналар ичида ўйнаётган ёш болаларни кўришимиз мумкин ва унинг тагида “Чунки бу шиналар энг муҳим нарсаларни ташийди”, деб ёзилган. Реклама маъносини тушуниб олиш қийин эмас.

Брендлаш воситасида халқаро компаниялар бизга керак бўлмаган маҳсулотларни сотиб олишга бизни ундаши кўпинча танкид остига олинади. Иқтисодиёт эса воқеликни бошқача талкин қилади: брендлаш мураккаб иқтисодиётнинг ишлаши учун, ишончни таъминлашга ёрдам беради. Замонавий бизнесда сиз умрингизда кўрмаган одамлар билан йирик битимлар тузишингизга тўғри келади. Масалан, мен доим “Fidelity” жамғармасига почта орқали чек юбораман, бироқ у жамғармадаги одамларнинг ҳеч бирини шахсан танимайман. Ҳукуматнинг асабий назоратчилари мени фақат фирибгарликнинг энг йирик кўринишларидан ҳимоя қилишлари мумкин. Улар мени виждонсиз тадбиркорлик амалиётларидан асраб қололмайди, устига-устак, бундай амалиётларнинг аксарияти мутлақо қонуний. Компаниялар қанчалик узок вақт фаолият юритаётганликларини доим реклама қилишади. Гўшт дўкони устидаги “Биз 1927 йилдан

буён иш юритганмиз” деган ёзув “Агар миждозларимизни алдаганимизда, бунча узок вақт мавждуд бўлмасдик” деган маънони ифодалайди.

Брендлар худди шундай вазифани бажаради. Шон-шухратга ўхшаб, уларни куриш учун ҳам вақт талаб этилади. Баъзида брендлар махсулотнинг ўзидан ҳам қадрлироқ бўлади. Ички кийимлардан тортиб нонушта сосискаларигача сотадиган “Sara Lee” компанияси 1997 йилда ишлаб чиқариш цехларини сотмоқчилигини маълум қилди. Бу эндиликда курка етиштириш ёки тўки-мачилик фабрикалари бўлмайди, дегани эди. Бунинг ўрнига компания бошқа фирмаларда ишлаб чиқарилган махсулотларга “Champion”, “Hanes”, “Coach”, “Jimmy Dean” каби ўз брендини беришга қарор қилди. Ўшанда машхур бизнес журналлардан бири шундай деб ёзганди: “Sara Lee” ўзининг руҳи компания брендларида яшашига ишонади ва бошқалар ишлаб чиқарадиган махсулотларни тижоратга киритишни ўз имкониятларидан фойдаланишнинг энг яхши йўли деб ҳисоблайди”<sup>6</sup>. Бу ердаги киноя жуда ажойиб: “Sara Lee”нинг ривожланиш ва фойда кўриш стратегияси ҳеч нарса ишлаб чиқармасликдир!

Брендлаш чиндан ҳам жуда фойдали стратегия бўлиши мумкин. Рақобатли бозорларда нархлар доимий равишда махсулот таннархига яқинлашиб боради. Агар битта металл банка газли сув тайёрлаш учун 10 цент сарфланса ва мен уни бир долларга сотсам, кимдир келиб, бу махсулотни 50 центга сота бошлайди. Кўп ўтмай бир банка газли сувни 25 цент ва ҳатто 15 центга сотадиганлар ҳам пайдо бўлади. Охири бирорта ўта самарали корпорация газли сувни 11 центга сотишни бошлайди. Истеъмолчилар нуқтаи назаридан қаралса, бу – капитализмнинг гўзал томони. Ишлаб чиқарувчи нуқтаи назаридан эса, бу – ҳақиқий “жаҳаннам”. Келинг, америкалик фермернинг оғир ҳаётига назар ташлаймиз. Соя ловияси соя ловиясидир, бошқа ҳеч нарса эмас. Демак, Айова штатидаги

фермер ўз ҳосилини сотишда бозор нарҳини бир центга ҳам ошира олмайди. Юк ташиш нарҳлари ҳам ҳисобга олинганидан сўнг дунёдаги бутун соя ловияси бир хил нарҳда сотилади ва одатда унинг нарҳи ишлаб чиқариш харажатларидан унчалик катта эмас.

Аёвсиз рақобат шароитида компаниялар қандай қилиб ўз даромадларини сақлаб қолишлари мумкин? Улар, масалан, ўзларининг жўхори сиропи бошқа ишлаб чиқарувчиларнинг жўхори сиропидан фарқли эканига дунёни ишонтиришади (бу хоҳ рост бўлсин, хоҳ ёлғон). “Coca-Cola” ўзини газли ичимлик эмас, балки “Coke” бренди сифатида танитди. Бренд маҳсулотларини ишлаб чиқарувчилар харидорларни ўзларининг маҳсулотлари бошқаларникидан фарқ қилишига ишонтириш орқали монополия яратади ва шунга қараб нарх белгилайди. “Nike” кийимлари Вьетнамдаги ишчилар тиккан мато парчалари сифатида эмас, “Tiger Woods” брендига тегишли кийимлар сифатида тақдим этилади. Бу ғояни ҳатто фермерлар ҳам тушуниб етган. Эндиликда харидорлар супермаркетларда “Sunkist” апельсинлари, “Angus” мол гўшти ва “Tyson” товукларини кўради (ва бу маҳсулотларни юқори нархларда олади).

Баъзан биз маҳсулотлар сифатини тасдиқловчи маълумотларни олиш учун учинчи томонга пул тўлаймиз. Таникли киношунос Рожер Эбертнинг вазифаси – бир дунё жудаям расво фильмларни томоша қилиш ва уларни баҳолаш, бу эса мени ўша киноларни томоша қилиб вақт кетказишдан қутқаради. Рожер тасодифан эътиборга лойиқ кинони топса, бош бармоғини тепага кўтариб, кинони мақтайди. Бу орада мен “Tomcats” каби фильмларни кўришга вақт сарфлаб ўтирмайман, чунки жаноб Эберт бу фильмга ноль баҳо кўйган. Бу маълумот учун мен “Chicago Sun-Times” журнаliga обуна бўлиш (ёки газетанинг бепул сайтида пулга жойлаштирилган рекламаларни томоша қилиш) орқали тўлайман. “Consumer Reports”

журнали истеъмол товарларига оид маълумотларни нашр этиш орқали шу турдаги маълумотни тақдим этади, “Underwriters Laboratories” электр жиҳозларининг хавфсизлигини тасдиқлайди, “Morningstar” эса инвестиция фондлари фаолиятини баҳолайди. Ҳа айтганча, “Orphan’s Book Club” ҳам бор, у оти чиқмаган муаллифларнинг китобларини бестселлерлар рўйхатининг пешқадамларига айлантириб юбориш қобилятига эга.

Ўз навбатида, компаниялар бозорга ўз маҳсулотларининг юқори сифати тўғрисида “сигнал” юбориш учун қўлларидан келганча ҳаракат қилишади. Бу фикрни Стэнфорд университети иқтисодчиси ва 2001 йилги Нобель мукофоти совриндори Майкл Спенс билдирган эди. Айтайлик, сиз “Powerball” лотереясидан катта миқдорда пул ютиб олдингиз ва энди инвестиция бўйича маслаҳатчи кидиряпсиз. Сиз ташриф буюрадиган биринчи фирмага хос хусусиятлар куйидагилар бўлади: ажойиб ёғоч девор, мрамрдан қурилган вестибюль, деворларда импрессионистларнинг оригинал расмлар ва қўлда тикилган қимматбаҳо Италия костюм-шимларини кийиб олган бошқарувчилар. Хаёлингизга биринчи бўлиб келадиган фикр қайси:

1. Бу улуғворликнинг барчаси тўловларим ҳисобидан молиялаштирилади. Қандай қаллоблик!

2. Эҳҳе, шубҳасизки, бу компания жуда муваффақиятли. Улар мени миждоз сифатида қабул қилишади, деб умид қиламан.

Кўпчилик иккинчи вариантни танлайди (бунга шубҳангиз бўлса, бошқа томондан ўйлаб кўринг: агар сармоя бўйича маслаҳатчингиз зах офисда йигирма йил аввал давлат берган “Wang” компьютерлари билан ишлаётган бўлганида, ўзингизни қандай ҳис этган бўлардингиз?)

Албатта, муваффақиятни ифодалаб турган алдамчи нарсалар – безатилган деворлар, мрамр ва санъат асарлари компания хизматларининг самараси билан бево-

сита боғлиқ эмас. Аксинча, уларни бизнеснинг юқори даражада ривожланганига ишонтиришга уринадиган ўзига хос “ишоралар” сифатида талқин қиламиз. Товуснинг ёрқин канотлари бўлажак жуфтини қандай мафтун этса, бу ишоралар ҳам бозорга шундай таъсир кўрсатади: бу маълумот етишмайдиган дунёда яхши бир белги вазифасини бажаради.

Баъзи Осиё мамлакатларидаги компанияларнинг офисларида нима муваффақият белгиси вазифасини ўтайди? Абсурд даражадаги совуқ ҳарорат. Эшикдан кириб борар экансиз, дарров сезиладиган совуқ ҳаво оқими компания кўп кондиционер сотиб олишга қодирлигини кўрсатиб қўяди. Айрим компанияларнинг офислари баъзан шу даражада совуқки, ташқари Цельсий бўйича 32 даража иссиқ бўлса ҳам, баъзи ходимлар электр иситкичларни ёкиб ўтиради. “The Wall Street Journal” нашрининг ёзишича: “Музлатиб юборадиган даражадаги совуқлик билан компаниялар ва бино эгалари ўзларининг қулайлик яратишда пешқадам эканликларини кўрсатиб қўяди. Осиёнинг катта шаҳарларида бошлиқлар мижозларга шундай ишора беришни яхши кўради: биноларимиз шунчалик ҳашаматлики, ичкаридаги ҳаво нақ Шимолий Кутбни эслатади”.

Иқтисодчилар яна бир савол устида бош қотиришни яхши кўради: Ҳарвард университети битирувчиларидан кўпинча ҳаётда муваффақиятли инсонлар чиқиши маълум, аммо нима учун? Ҳарвардда талабаларга қандай қилиб муваффақият қозонишни ўргатишадими ёки Ҳарвард университети муваффақият қозонишга қодир, истеъдодли ва ёрқин истикбол эгаси бўлган ёшларни излаб топиб, ўқишга қабул қиладими? Бошқача айтганда, университет чиндан ҳам ўз талабаларининг билимини оширадими ёки уларга бу муассасада ўқиш орқали ўз иқтидорини дунёга реклама қилишга имконият яратиб, мураккаб “ишора бериш” механизминини ишга соладими? Бу саволга

битирувчиларининг ўртача даромади, уларнинг ўқиш жойидан қатъи назар, деярли бир хил бўлиб чиқди (фақатгина кам таъминланган оилалардан чиққан талабалар мустасно, чунки нуфузлироқ олий ўқув юртида ўқиш уларнинг даромадларини сезиларли оширган). Умуман олганда, талабанинг истеъдоди ва билимлари ўқиган университетининг сифатидан кўра кўпроқ аҳамиятга эга бўлар экан.

Бундан чиқди, “Чирмовик лигаси”га кирувчи университетда ўқиш учун 200 минг доллар ёки ундан кўпроқ маблағ сарфлаш оқилона қарор эмас, дейишимиз мумкинми? Бундай ҳисоблаш шарт эмас. Принстон ёки Йель дипломлари Рожер Эберт кинога берган мактовига тенгдир. Бундай диплом сизни энг юқори малакаларга эга эканингизга қафолат беради ва натижада сиз ҳаёт йўлингизда учратадиган одамлар – бошлиғингиз, турмуш ўртоғингиз ҳамда унинг қариндошлари истеъдодингизга камроқ шубҳа қилишади. Шунингдек, тўрт йил давомида дунёдаги энг ақлли одамлар атрофида бўлиб ҳақиқатан ҳам фойдали нарсаларни ўрганишингиз мумкин. Шунга қарамай, жаноб Крюгер абитуриентларга қуйидагича маслаҳат беради: “Сизни ўқишга қабул қилмаган муассаса ўқилишингиз лозим бўлган ягона олий ўқув юрти эканига ишонманг... Ҳаётдаги муваффақиятингиз дипломингиз устига ёзилган университет ёки коллеж номига эмас, балки мотивациянгиз, орзуларингиз ва истеъдодингизга боғлиқ эканини тушунинг”.

Истеъдодли, ғайратли (ва ота-онаси ҳам ғайратли бўлган) шахслар қаерда, қай тарзда ўқимасин, ҳаётда муваффақиятга эришади. Американинг таълим ислохотчилари кўпинча бу воқеликни эътиборсиз қолдиришади. Иллинойсда ҳар йили куз фасли штат мактабларига оид ҳисоботлар эълон қилиниши билан кутиб олинади. Штатдаги ҳар бир мактаб ўз ўқувчиларининг бир қатор стандартлаштирилган имтиҳонлардаги натижаларига



жавоб бериш учун Принстон университети иқтисодчиси Алан Крюгер ва Меллон жамғармасида иқтисодчи бўлиб ишлайдиган Стейси Дейл кизикарли тадқиқот ўтказди.<sup>8</sup> Улар нуфузли олий ўқув юртлари битирувчилари киришдаги рақобат нисбатан камроқ бўлган коллеж ва университет битирувчиларига қараганда кўпроқ иш ҳақи олишини аниқлади. Масалан, 1976 йилда Йель университети, Суорсмор коллежи ёки Пенсильвания университетига кирган ўртача талаба 1995 йилга келиб йилига 92 минг доллар топган, киришдаги рақобат ўртача бўлган ўқув юртлари, масалан, Пенсильвания штат университети, Денисон университети ёки Тулейн университетига кирган ўртача талаба эса 22 минг доллардан камроқ ишлаб топган. Унчалик ажабланарли кашфиёт эмас. Боз устига, бу факт Йель ёки Принстон сингари университетларнинг талабалари тўрт йил мобайнида фақат “пиво понг”<sup>\*</sup> ўйнаб, телевизор кўриш билан вақт ўтказса ҳам, барибир унчалик нуфузли бўлмаган муассасалардаги тенгдошларидан кўпроқ пул топади, деган саволга жавоб бермайди.

Шу сабабли Крюгер ва Дейл масалани чуқурроқ таҳлил қилишга киришди. Улар нуфузли олий ўқув юртлари битирувчиларининг натижаларини ўртаҳол университетлар битирувчиларининг натижалари билан таққослади. Кимдир “Чирмовик лигаси”га кирувчи олий ўқув юртини, бошқалар эса киришда рақобат камроқ бўлган университетни битирганди. Тадқиқотчиларнинг асосий кашфиётини улар ёзган мақоланинг сарлавҳасида кўришимиз мумкин: “Ақлли болалар нуфузли ўқув юртларига кириши шарт эмас”. Ҳам рақобат кучли бўлган университетлар, ҳам ўртаҳол университетлар

\* Пиво понг – америкалик талабалар ўйлаб топган ўйин бўлиб, унда столнинг иккала қарама-қарши тарафида 6 та ёки 10 та пивога тўла стакан туради. Рақиб томонидаги стаканга стол теннис коптогини қўл билан тушира олган ўйинчи ўша стакандаги пивони ичади ва идиш столдан олиб ташланади. Рақибнинг барча идишларини ўйиндан чиқарган жамоа ютади. – Таҳр.

битирувчиларининг ўртача даромади, уларнинг ўқиш жойидан қатъи назар, деярли бир хил бўлиб чиқди (фақатгина кам таъминланган оилалардан чиққан талабалар мустасно, чунки нуфузлироқ олий ўқув юртида ўқиш уларнинг даромадларини сезиларли оширган). Умуман олганда, талабанинг истеъдоди ва билимлари ўқиган университетининг сифатидан кўра кўпроқ аҳамиятга эга бўлар экан.

Бундан чиқди, “Чирмовик лигаси”га кирувчи университетда ўқиш учун 200 минг доллар ёки ундан кўпроқ маблағ сарфлаш оқилона қарор эмас, дейишимиз мумкинми? Бундай ҳисоблаш шарт эмас. Принстон ёки Йель дипломлари Рожер Эберт кинога берган мақтовига тенгдир. Бундай диплом сизни энг юқори малакаларга эга эканингизга қафолат беради ва натижада сиз ҳаёт йўлингизда учратадиган одамлар – бошлиғингиз, турмуш ўртоғингиз ҳамда унинг қариндошлари истеъдодингизга камроқ шубҳа қилишади. Шунингдек, тўрт йил давомида дунёдаги энг ақлли одамлар атрофида бўлиб ҳақиқатан ҳам фойдали нарсаларни ўрганишингиз мумкин. Шунга қарамай, жаноб Крюгер абитуриентларга қуйидагича маслаҳат беради: “Сизни ўқишга қабул қилмаган муассаса ўқишингиз лозим бўлган ягона олий ўқув юрти эканига ишонманг... Ҳаётдаги муваффақиятингиз дипломингиз устига ёзилган университет ёки коллеж номига эмас, балки мотивациянгиз, орзуларингиз ва истеъдодингизга боғлиқ эканини тушунинг”.

Истеъдодли, ғайратли (ва ота-онаси ҳам ғайратли бўлган) шахслар қаерда, қай тарзда ўқимасин, ҳаётда муваффақиятга эришади. Американинг таълим ислохотчилари кўпинча бу воқеликни эътиборсиз қолдиришади. Иллинойда ҳар йили куз фасли штат мактабларига оид ҳисоботлар эълон қилиниши билан кутиб олинади. Штатдаги ҳар бир мактаб ўз ўқувчиларининг бир қатор стандартлаштирилган имтиҳонлардаги натижаларига

караб баҳоланади. Оммавий ахборот воситалари эса зудлик билан ҳисобот натижаларини штатдаги “энг яхши” мактабларни аниқлаш учун қўллашади ва одатда бу мактабларнинг аксарияти шаҳарлар атрофидаги бой маҳаллаларда жойлашган бўлиб чиқади. Бирок бу жараён ростдан ҳам қайси мактаблар бошқаларига караганда яхшироқ ишлашини айтиб бера оладими? Ҳар доим ҳам эмас. “Шаҳар четидаги кўпгина маҳаллаларда яшайдиган ўқувчилар мактабдаги тўрт йилини шкаф ичида ўтириб ўтказганида ҳам, стандартлаштирилган имтиҳонларда яхши натижаларга эришарди”, – дейди Рочестер университети иқтисодчиси Эрик Ҳанушек. У мактаб фаолияти ва ўқувчининг натижалари ўртасидаги заиф боғлиқлик бўйича мутахассис десак ҳам бўлади. Аслини олганда, бизга жуда муҳим бир маълумот етишмайди: “юқори натижаларга эришган мактаблар”нинг қиймати амалда бошқа мактабларникидан қанчага кўп? Уларда ноёб истеъдодга эга ўқитувчи ва маъмурлар борми ёки бу мактаблар қаерда ўқишдан қатъи назар стандарт имтиҳонларни яхши топширадиган билимли ўқувчиларни тўплаб оловчи марказларми? Ҳарвард ҳақидаги саволга ўхшаш саволлар.

Ушбу боб жиддий ижтимоий муаммони муҳокама қилиш билан бошланди ва шу билан тугайди. Инсоннинг ирқига караб баҳо бериш – ахборот муаммоси. Муамм асосида иккита оддий савол ётади. Ирқий ёки этник келиф чиқиш (якка ўзи ёки бошқа омиллар билан боғлиқликда кишининг потенциал жиноятчи экани тўғрисида ишончли маълумот бера оладими? Агар шундай бўлса, унд нима қилиш керак? Биринчи савол одамларни кўпро ўйлантиради. 2001 йил 11 сентябрдаги терактларда сўнг олтмиш беш ёшли польшалик аёлларга караганд ўттиз беш ёшли араб эркаклар мамлакат учун хавфли рок, деган хулосага келишдан осони йўқ эди. Полици ходимлари ирқ жиноятни очишда муҳим маълум

бўлиши мумкинлигини узок вақт айтиб келишган. Ахир озода кийинган оқ танли йигитчалар кўпинча гиёхванд моддаларни сотиб олиш учун камбағал қора танлиларнинг маҳаллаларини кезиб юради. Жиноий уюшмалар кўпинча иркий ёки этник асосларга эга бўлади. Президент Клинтон ишга ёллашда номзоднинг иркини ҳисобга олишни ахлоқий нормаларга кўра оқлаб бўлмайди, деб айтаётган бир пайтда президент маъмуриятининг гиёхвандликка қарши бош жангчиси Барри Маккаффрининг сайти айнан шундай ирқчиликка йўл қўяётган эди. Масалан, ўша сайтда айтилишича, Денверда героин сотувчилар асосан мексикаликлар, Трентонда суюлтирилган кокаин билан асосан афроамерикалик эркаклар, кокаин кукуни билан эса кўпинча лотин америкаликлар савдо қилишар экан.<sup>9</sup>

Ҳа, барчамиз одамларни ўзимизча баҳолаймиз. Бизга болагимиздан китобни ҳеч қачон муқовасига қараб баҳоламасликни ўргатиб келишади. *Аммо шундай қилишимизга тўғри келади, чунки кўпинча муқовадан бошқа ҳеч нарса бизга кўринмайди.* Тасаввур қилинг, тунда автотураргоҳ ичра яёв юриб бораётган чоғингизда тўсатдан орқангиздан кимнингдир қадамни эшитиб қолдингиз. Идеал вазиятда сиз бу одамдан резюме сўраган бўлардингиз. У билан ўтириб кофе ичардингиз, мақсадлари, иши, оиласи, сиёсий қарашлари ҳақида суҳбатлашган бўлардингиз. Энг муҳими, нима учун у сизни қоронғи автотураргоҳда таъқиб қилганини сўраб олардингиз. Шунингдек, унинг жиноий тарихга эга ёки эга эмаслигини текширган бўлардингиз. Сўнгра барчасини билиб олгач, хавотирга тушиш керак ёки керак эмаслиги тўғрисида қарор қабул қилардингиз. Реал ҳаётда эса, албатта, ҳаммаси бошқача кечади. Елқангиз оша тезкорлик билан кўз ташлаб қўясиз. Орқангиздаги одамга бир қараб олгач, дарров у ҳақида ҳулоса чиқаришингиз керак. Хўш, қандай маълумот аҳамиятга эга? Жинсимми? Ирқими? Ёшимми? Кўлидаги портфелими? Кийинишимми?

Мен ўзим ирқка қараб баҳо беришнинг қурбони бўлганман ва буни ҳеч қачон унутмайман. Кўчада аллақачон қоронғи тушаётганди. Чикаго марказида ғарбий йўналишдаги автобусга чиқдим. Чикаго жуда бўлинган шаҳар: шаҳар марказининг ғарбий қисмидаги аксарият маҳаллаларда асосан афроамерикаликлар яшайди. Мен костюм-шимда эдим ва бир неча бекатдан ўтгандан кейин автобусда қолган ягона оқ танли киши мен бўлганман. Бир пайт қора танли кекса бир аёл мендан мулойимлик билан сўради: “Нима, “Bulls” жамоаси бугун ўйнаётми?” Ўша куни “Chicago Bulls” жамоаси шаҳар марказининг ғарбий қисмида жойлашган Чикаго стадионида ўйнаётганди. Бу аёлнинг айби йўқ, у шунчаки оқшом соат еттида костюм-шим кийган оқ танлининг ўша автобусда бўлишига ягона сабаб “Bulls” жамоасининг ўйинига бориш, деган хулосага келган эди. Шубҳасиз, фақатгина оқ танли эканим ва кийиниш услубимга қараб борадиган жойим тўғрисида бирон-бир хулоса чиқариш адолатсиздир ва бу жаҳлимни чиқариши ҳам мумкин эди. Лекин қанчалик ғалати эшитилмасин, мен ростдан ҳам “Bulls” жамоасининг учрашувига бораётгандим.

Тан олиш керакки, ирқ, ёш, миллат ва/ёки туғилган мамлакат қабила баъзи ҳолларда керакли маълумотларни беради, айниқса, бошқа ишончлироқ маълумот бўлмаганда. Ижтимоий сиёсат нуқтаи назаридан эса бу белгилар фойдали маълумотларни бера олиши саробдир. Бу ерда муҳим савол шу: маълум ирқий ёки этник хусусиятларга эга одамлар тўғрисида мунтазам равишда ҳукм чиқаришимиз тўғрими? (Тахминларимизни баъзида статистика тасдиқласа-да, кўпинча улар нотўғри бўлиб чиқади.) Аксарият ҳолларда кўпчилик “Йўқ” деб жавоб берган бўларди. Биз фуқаролик эркинликларини жуда қадрлайдиган жамият яратдик (баъзида жамоат тартибини сақлаш билан муаммолар юзага келишига қарамай). Ирқ тўғрисидаги маълумот полициянинг яхшироқ ишлашига

ёрдам бериши ёки терроризмга қарши курашишнинг самарали воситаси бўлиши мумкинми, деган саволга келганда, ирққа қараб баҳолашга қарши бўлганлар ўйланиб қолишади. Аслида бу ягона ўринли аргументлар эмас, баъзида эса улар мутлако ўринсиз бўлиши мумкин. Агар иқтисод бизга нимадир ўргатса, бу биз ҳар доим харажат ва фойдани ўлчаб кўришимиз кераклигидир. Масалан, битта гиёҳванд савдоси билан шуғулланадиган жиноятчини ушлаш учун қонунга бўйсунадиган ўн, йигирма ёки юз нафар фуқарони дискриминация қурбонига айлантириш, албатта, ярамайди. Терроризм масаласи мураккаброк, чунки биргина террористнинг қўлимиздан чиқиб кетиши жуда қимматга тушиши мумкин. Хўш, айнан нима қилишимиз керак? Бу 11 сентябрдан кейинги дунёда энг мураккаб танловлардан бирига айланди.

“Иқтисодиёт 101” дарсликларидан барча томонлар “тўлиқ маълумот”га эга, деб тасвирланади. Диаграммалар аниқ ва тиник, истеъмолчилар ва ишлаб чиқарувчилар билиши мумкин бўлган ҳамма нарсани билади. Аммо дарсликдан ташқаридаги дунё тартибсиз бўлишига қарамай, анчайин қизиқроқдир. Флорида штатидаги йўлнинг қимсасиз қисмида орқа чироғи синик 1990 йилги “Grand Am” автомобилни тўхтатган патруль хизматчиси машинадан қим қиқилиши билмайди. Ишончли энага қидираётган ёш оила ёки қайсидир мижозининг ОИВ/ОИТСдан даволаниши учун катта суғурта товонини тўлашга кўзи учиб турмаган суғурта компанияси ҳам эртага нима бўлишини аниқ билмайди. Ахборот катта аҳамиятга эга. Иқтисодчилар эса ахборотдан қандай фойдаланишимиз, баъзида эса ундан ҳам муҳимроғи – маълумот бўлмаганда, қандай ҳаракат қилишимизни ўрганишади.

6  
БОБ

Самарадорлик ва инсон капитали:  
*нега Билл Гейтс сиздан  
шу қадар бой?*

**К**ўплар қатори Билл Гейтс ҳам фарзандли бўлгач, уйи кичкина эканини тушунди. 100 миллион долларлик бу қасрга дастурий таъминот кироли 1997 йилда кўчиб келганди. Кўп ўтмай уйга бироз ўзгартириш киритишга тўғри келди. Майдони 3437 квадрат метрдан ортик бўлган уйда йигирма ўриндикли кинотеатр, меҳмонларни қабул қилиш зали, йигирма саккизта машинага мўлжалланган автотураргоҳ, ёпик трамплин зали ва, албатта, ҳар хил компьютеру гаджетлар (масалан, телефонга чакирилаётган киши яқин атрофда бўлганидагина жиринглайдиган телефонлар) бор эди. Аммо уй етарлича катта эмасди.<sup>1</sup> Вашингтон штатидаги Медина шахрини зоналарга бўлиш комиссиясига топширилган ҳужжатларга кўра, жаноб Гейтс ва унинг рафиқаси уйга яна битта ётоқхона қўшишди ҳамда болалар ўйнаши ва ўқиши учун қўшимча жойлар ҳозирлашди.

Билл Гейтс уйига киритган ўзгартиришларга қараб турли хил хулосалар қилиш мумкин, аммо шуниси аниқки, Билл Гейтс бўлиш ажойиб! Агар 50 миллиард долларингиз бўлса, дунё сиз учун завкли ўйингоҳга айланади. Кимдир айрим жиддий саволлар устида бош қотириши ҳам мумкин: нега баъзи одамларда ёпик трамплин заллари ва шахсий самолётлар бор, бошқалар

эса автовокзал хожатхоналарида тунаб қолади? Қандай қилиб америкаликларнинг тахминан 13 фоизи камбағал бўлиши мумкин? Бу ҳолатни камбағаллик даражаси чўккига чиққан 1993 йилдаги 15 фоиз билан солиштирсак, ўзгариш бордек кўриниши мумкин, аммо бугунги камбағаллик даражаси 1970-йиллардагидан унчалик фарк қилмайди. Биласизми, ҳар бешинчи америкалик бола ва, ақл бовар қилмаса-да, кора танли болаларнинг 35 фоизи йўқсилликда яшайди. Ҳали ҳам Америка дунёда бойвачча. Бугунга келиб учинчи минг йилликнинг бошида дунё аҳолисининг катта қисми, тахминан уч миллиардга яқин одам камбағалликда яшамоқда.

Иқтисодчилар қашшоқлик ва даромадлар тенгсизлигини ўрганади. Улар кимлар камбағаллиги, нима учун камбағаллиги ва уларнинг аҳволини ўзгартириш мумкинми ёки йўқлигини тушунишга ҳаракат қилишади. Билл Гейтс нима учун ертўлаларда ётишга мажбур бўлган эркак ва аёлларга қараганда беқиёс даражада бой экани борасидаги ҳар қандай мунозарани иқтисодчилар инсон капитали деб атайдиган тушунчадан бошлаш керак. Инсон капитали – шахсдаги қобилият ва кўникмаларнинг йиғиндиси: билими, ақл-заковати, харизмаси, ижодкорлиги, тажрибаси, ишбилармонлиги ва ҳаттоки бейсбол тўпини тез улоқтира олиши. Агар тўсатдан бор-будингиздан: ишингиз, пулингиз, уйингиз, мол-мулкингиздан айрилсангиз ва кўчада битта кўйлак билан қолсангиз, сизда қоладиган ягона нарса ана шу инсон капитали бўлади. Бундай вазиятда Билл Гейтс ўзини қандай тутган бўларди? Албатта, жуда яхши тутган бўларди. Барча бойликлари мусодара қилинган тақдирда ҳам, уни маслаҳатчи, бошқарув кенгаши аъзоси, бош директор ёки мотивацион маърузачи сифатида ёллашни истайдиган кўплаб компаниялар топилади (Стив Жобс ўзи асос солган “Apple” компаниясидан ишдан бўшатишга, “Рихар”ни яратди, кейинчалик эса “Apple” унга қайтишни



таклиф қилди). Тайгер Вудснинг бу вазиятда аҳволи нима кечган бўларди? Ҳаммаси яхши бўларди. Кимдир унга гольф чавгонларини бериб турса, Тайгер ҳафта охирига бормасдан мусобақада ғолиб чикарди.

Ўнинчи синфда мактабни ташлаб кетган ва метамфетаминга қарам Бубба исмли бола-чи, у кўчада қолса, аҳволи нима бўлади? Унчалик яхши бўлмайди. Ҳаммаси инсон капиталига боғлиқ, Буббада эса бу капитал катта эмас (қизиғи шундаки, Бруней султониға ўхшаган баъзи бадавлат одамлар ҳам бундай вазиятга тушиб қолса, аҳволи оғир бўлиши мумкин – султон мамлақатида катта нефть захиралари бўлгани учунгина бой холос). Меҳнат бозори бошқа бозорлардан фарқ қилмайди: истеъдоднинг айрим кўринишлари учун талаб кўпроқ. Кишининг билим ва кўникмалари қанчалик ноёб бўлса, у шунчалик яхши ҳақ олади. Стефен Карри тўрт йилда 201 миллион доллар ишлаб топади, чунки у баскетбол тўпини саватчага бошқалардан кўра кўпроқ тушира олади. У “Golden State Warriors” жамоасига ғалаба қозонишда ёрдам беради, бу эса, ўз навбатида, стадионларни тўлдириш, турли хил маҳсулотларни реклама қилиб сотиш ва ўйинлар трансляциясидан даромад топишга имкон яратади. Сайёрамизда деярли ҳеч ким бу вазифани Стефен Карридан яхшироқ бажара олмайди.

Бозор иқтисодиётининг бошқа жабҳаларида бўлгани каби бу ерда ҳам маълум бир маҳоратнинг қиймати унинг ижтимоий аҳамияти билан эмас, балки бозордаги камёблиги билан боғлиқ. Бир пайтлар 1987 йилги иқтисодиёт бўйича Нобель мукофоти совриндори ва таникли бейсбол мухлиси бўлмиш Роберт Солоу билан суҳбатлашгандим. Мен Робертдан: “Нобель мукофотини ютганингиз учун сизга берилган маблағ “Red Sox” жамоасида ўйнаётган Рожер Клеменснинг бир мавсумдаги даромадидан камроқ экани сизни безовта қиладими?” – деб сўрадим. “Йўқ, – деб жавоб берди Солоу, – Дунёда кўплаб яхши

иктисодчилар бор, лекин фақат битта Рожер Клеменс бор”. Мана, иктисодчилар қандай фикрлайди.

Қўшма Штатларда бой ёки, ҳеч бўлмаганда, яхши яшайдиганлар кимлар? Дастурчилар, қўл жаррохлари, ядро муҳандислари, ёзувчилар, ҳисобчилар, банкирлар ва ўқитувчилар. Баъзиларида туғма истеъдод мавжуд, аммо кўпчилиги ўз малакаларини махсус машғулотлар ва таълим ёрдамида эгаллаган. Бошқача айтганда, улар ўзларининг инсон капиталига катта миқдорда сармоя киритишган. Ҳар қандай инвестиция жараёнида бўлгани сингари (хоҳ завод куриш, хоҳ облигация сотиб олиш бўлсин), бугун инсон капиталига киритилган сармоя келажакда фойда келтиради. Жуда яхши фойда. Олий маълумот тахминан 10 фоиз даромад келтирувчи сармоя ҳисобланади, яъни агар пулингизни университетда ўқишга ишлатсангиз, сарфланган сумма сизга қайтиб келиши ва сиз йилига 10 фоиз кўпроқ даромад кўришингиз мумкин. Ҳатто Уолл стритда ишлайдиганларнинг кўпчилигида бундай яхши сармоялар йўқ.

Инсон капитали – ўзига хос иқтисодий паспорт. 1980-йилларнинг охирида, талабалик пайтимда Жамол Абу Али исмли ёш фаластинлик йигитни учратгандим. Жамолнинг Кувайтда яшовчи оиласи ўғлидан дипломини тўрт йил эмас, уч йилда олишни талаб қилган. Бу эса талабадан ҳар чоракда кўшимча дарсларга қатнашиш ва ҳар ёзда ўқишга келишни талаб этарди. Ўшанда бу мен учун даҳшатли туюларди. Стажировкаларсиз, хорижда малака оширишларсиз ва айниқса, қишда Колорадода чанғи учмасдан, ўқишни битириш қандай бўлар экан? Бир марта Жамолнинг отаси билан тушлик қилгандим. У менга фаластинликларнинг ҳаёти беқарор ва хавфли бўлишини айтиб берди. Жаноб Абу Али ҳисобчи эди, у ўз ишини дунёнинг деярли барча мамлакатларида қилиши мумкин эди ва ҳар хил давлатларда ишлашга тўғри келган ҳам. Кувайтга кўчишдан олдин у оиласи билан Канадада

яшаган ва, айтишича, беш йилдан сўнг улар умуман бошқа жойда бўлишлари ҳам мумкин экан.

Жамол муҳандислик факультетида ўқиётганди. Отасига ўхшаб у ҳам ўз мутахассислиги бўйича дунёнинг барча ўлкаларида иш топиши мумкин эди. Жаноб Абу Алининг таъкидлашича, Жамол дипломини қанча тезроқ олса, ҳаёти шунча хавфсизроқ бўлар эди. Диплом Жамолга нафакат пул ишлаш, балки бирор ерда қўним топишга ҳам имкон берарди. Ахир баъзи ривожланган мамлакатларда иммиграция ҳуқуқи кишининг малака ва маълумотига, яъни инсон капиталига асосланади.

Жаноб Абуалининг сўзлари ҳайратланарли даражада тўғри бўлиб чиқди. 1990 йилда Саддам Хусайн Кувайтдан чекинганидан сўнг Кувайтда яшовчи фаластинликларнинг аксарияти, шу жумладан, Жамол оиласи ҳам Кувайтдан ҳайдалди, чунки Кувайт ҳокимияти фаластинликлар ироклик босқинчилар билан ҳамфикр, деб ўйлаган. Жаноб Абу Алининг кизи унга ушбу китобнинг биринчи нашрини келтирганида юқоридагиларни ўқиган жаноб Абуали: “Кўрдингми, мен ҳақ эдим!” – дея хитоб қилди.

Ушбу мисолнинг тескарисини эса меҳнат бозорининг бошқа бурчагида кўришимиз мумкин. “Фри ҳам кўшиб берайми?” – дея савол бериш ноёб қобилият эмас. Америкада “McDonald’s” ресторанларида ишлай оладиган 150 миллионга яқин одам бор. Фастфуд ресторанилари ишчиларига тирикчилик учун етарли маош тўласа бўлди. Иқтисодий ўсиш секин бўлса, “McDonald’s” соатига 7.25 доллардан тўлайди, агар меҳнат бозорида ишчи кучи кам бўлса, соатига 11 доллардан тўлайди, лекин “McDonald’s” ходимлари ҳеч қачон энг кучли адвокатлардек бир соатда 900 доллар ишлаб тополмайди. Моҳир адвокатлар доим танқис, бургер тайёрлайдиганлар эса кўп. АҚШда ҳам, бошқа мамлакатларда ҳам қашшоқликни инсон капиталининг етишмаслиги сифатида кўриш – энг ақлли ёндашув. Ҳа, баъзи америкаликлар

яхши иш топа олмагани учун камбағал. Аммо бу муаммо эмас, балки унинг аломатидир. Асосий муаммо – малака, яъни инсон капиталининг етишмаслиги. Қўшма Штатларда юқори мактабни ташлаб кетганлар орасидаги камбағаллик даражаси университет битирувчилариникига қараганда ўн икки баравар юқори. Нима учун Ҳиндистон дунёнинг энг қашшоқ мамлакатларидан бири? Биринчи навбатда, аҳолисининг 35 фоизи саводсиз бўлгани учун (1990-йилларнинг бошларида бу кўрсаткич 50 фоизни ташкил этган).<sup>2</sup> Бундан ташқари, маълум бир омиллар айрим шахслардаги инсон капиталининг самарасини тушириб қўйиши мумкин. Масалан, Америкадаги уйсизларнинг катта қисми гиёҳвандлик, ногиронлик ёки рухий касалликлар сингари салбий омиллардан азият чекади.

Иқтисодиётнинг соғлом бўлиши ҳам муҳим. 2018 йилда 2008 ёки 1932 йилга қараганда иш топиш осонроқ эди. Сув кўтарилиши барча қайиқларни кўтаргани каби иқтисодий ўсиш ҳам камбағаллар учун жуда фойдали. Бу аниқ. Аммо сув қанчалик юқори кўтарилмасин, малакасиз ишчилар оқиб кетаётган ёғоч бўлақларига ёпишиб олади, уларнинг маҳоратлироқ тенгдошлари эса ўз яхталарида коктейль ичиб ўтиради. Бакувват иқтисодиёт машиналарни тўхтаб туриш жойига олиб бориб қўядиган хизматчиларни университет профессорларига айлантормайди. Буни инсон капиталига киритилган сармоя қилади. Макроиқтисодий омиллар сув сатҳини, инсон капитали қайиқнинг сифатини белгилайди. Заиф иқтисодиёт эса, аксинча, энг қуйи қатлам ишчилари учун ҳалокатли бўлади.

Келинг, фараз қилиб кўрамиз. Юқори мактабни ташлаб кетган 100 минг ўсмир душанба куни эрталаб Чикагодаги Мэдисон ва Штат кўчалари кесишувида йиғилди. Бу ҳақиқий ижтимоий фалокат бўларди. Давлат хизматлари ўз имкониятларининг чегарасида ёки ундан

ошириб ишлар, шунга қарамай, жиноятчилик кўпайиб кетарди. Компаниялар Чикаго марказида бизнес қилишни хоҳламай кўярди. Сиёсатчилар штат ёки федерал ҳокимиятдан ёрдам сўраб мурожаат қиларди: “*Ё бизга бу одамларни қўллаб-қувватлаш учун етарли пул беринг, ёки улардан ҳалос бўлишимизга ёрдам беринг*”. Калифорния штатининг Сакраменто шаҳридаги бизнес раҳбарлари уйсизлардан кутулмоқчи бўлганида, шаҳарлараро юра-диган автобусларнинг бир йўналишли чипталарини уйсизларга бепул тарқатиш кўзланганди<sup>3</sup> (худди шу ёндашув Атлантада 1996 йилги Олимпиада олдидан қўлланган).

Энди яна ўша чорраҳани тасаввур қилинг, аммо бу сафар у ерда Американинг энг яхши университетларини битирган 100 минг киши тўпланди. Автобуслар Штат ва Мэдисон кўчаларининг кесишувига келиб, юрист, шифокор, рассом, генетик, дастурий таъминот муҳандислари ва бошқа кўплаб фойдали кўникмаларга эга ақлли, ғайратли мутахассисларни тушириб кетишди. Бу мутахассисларнинг кўпи дарҳол иш топади (эсингизда бўлсин, инсон капитали нафақат таълимни, балки қатъиятлилик, ҳалоллик ва ижодкорликни ҳам ўз ичига олади, бу фазилатлар иш топишда кўл келади). Ушбу юқори малакали ишчиларнинг баъзилари ўз бизнесларини бошлаб юборади – ишбилармонлик, шубҳасиз, инсон капиталининг муҳим қисмидир. Баъзилари бошқа жойга кўчиб кетади – юқори малакали ишчилар бошқа ерга кўчишда паст малакали ишчиларга қараганда фаолроқдир. Ва баъзи ҳолатларда турли компаниялар истеъдодлардан фойдаланиб қолиш учун Чикагога кўчиб келади ёки у ерда офис ва фабрикаларни очади. Иктисодий шарҳловчилар эса кейинчалик буларнинг барчасини Чикаго иктисодий ривожланишининг асоси сифатида таърифлайди (Американинг ривожланишига иммиграция тўлқинлари ёрдам бергани сингари).

Агар бу мисол сизга уйдирма бўлиб туюлса, 1990-йилларнинг охиригача АҚШ денгиз кучларини замонавий электроника билан таъминлаб келган Индианаполисдаги Денгиз ва ҳаво ҳарбий кучлари маркази (Naval Air Warfare Center – NAWC) билан содир бўлган воқеани эсланг. Тахминан 2600 кишини иш билан таъминлаган NAWCни ҳарбий соҳадаги кискартиришлар сабабли ёпишга тўғри келди. Катта-катта заводларнинг ёпилиши ҳақидаги хикоялар бизга таниш. Юзлаб ва ҳатто минглаб одамлар ишини йўқотади, ёпилаётган заводлар атрофида жойлашган компаниялар заифлаша бошлайди, чунки маҳаллий аҳолининг харид қуввати пасайиб кетади. Йиллар ўтиб, кимдир камерага қараб сўзлайди: “Фалон йилда фалон завод ёпилди ва шундан сўнг шаҳар ўла бошлади”. Бироқ NAWC билан юз берган воқеалар бутунлай бошқача.<sup>4</sup> Унинг энг қимматбаҳо бойликларидан бири ишчи кучи эди, ходимларнинг тахминан 40 фоизи олимлар ёки муҳандислар бўлган. Шаҳар мэри Стивен Голдсмит бошчилигидаги маҳаллий зукко раҳбарлар корхона хусусий харидорга сотилиши мумкин, деб ҳисобларди. Сотиб олиш учун еттига компания мурожаат килди ва корхона “Hughes Electronics” компаниясига насиб этди.

1997 йил январининг жумасида NAWC ходимлари давлат хизматчилари сифатида уйларига қайтишаётганди. Кейинги ҳафтанинг душанбасидан эса уларнинг 98 фоизи ишга “Hughes” компанияси ходимлари сифатида келди (NAWC NAWCга айланди). Мен интервью олган “Hughes” раҳбарлари сотиб олинган корхонанинг асосий қиймати унинг бинолари эмас, балки ходимларида эканини таъкидлашди. Компания улкан инсон капиталига эга бўлди, бунчалик йирик миқдордаги инсон капиталини бошқа ердан топиш мушкул.

Мутлақо бошқача воқеа ҳам бор. Бир фабриканинг ёпилиши ҳақида кўшиқчи Брюс Спрингстин кўшиқ

куйлаган. Ўша фабрика ёпилиши билан малакаси юқори бўлмаган ишчилар ўзларининг чекланган кўникмалари ҳеч қандай аҳамиятга эга эмаслигини тушуниб етади. Ҳаммаси инсон капиталига боғлиқ. Дарҳақиқат, иктисодчилар Спрингстиннинг кўшиғидаги воқеаларни ҳатто илмий жиҳатдан тасдиқлаши мумкин. Меҳнат иктисодиёти билан шуғулланадиган Роберт Топелнинг ҳисоб-китобларига кўра, тажрибали ишчилар, агар фабрика ёпилиши сабабли иш жойини ўзгартиришга мажбур бўлса, даромадларининг 25 фоизини йўқотади.

Энди эътиборингизни давлат сиёсатидаги зарарли тушунчалардан бирига қаратиш вақти келди, бу – ишчи кучига бўлган талабга оид нотўғри қараш. Бу нотўғри тушунчанинг моҳияти шундан иборатки, иктисодиётда аниқ бир миқдордаги бажариладиган иш ҳажми мавжуд, шунинг учун ҳар бир янги иш ўрни кимдир ўз ишини йўқотиши эвазига яратилади. Бундан келиб чиқадики, агар мен ишсиз бўлсам, фақат кимдир кам ишлай бошласа ёки умуман ишдан бўшаса, иш топишим мумкин. Франция ҳукуматининг наздида иктисодиёт шу тарзда ишларди, аммо улар адашган. Кимдир янги маҳсулот ёки хизматни тақдим этганида ёки эски маҳсулотларни тақдим этишнинг янада самарали (ёки арзонроқ) усулини топганида, бўш иш ўринлари яратилади.

Бу ғояни рақамлар ёрдамида исботлаш мумкин. Сўнги ўттиз йил ичида АҚШ иктисодиёти ўн миллионлаб янги иш ўринларини яратди, жумладан, бутун бошли интернет секторини (2007 йилда бошланган иктисодий пасайиш даври кўплаб иш ўринларини йўқ қилганини ҳам эътироф этиш лозим). XX асрнинг иккинчи ярмида миллионлаб аёллар Америка меҳнат бозорига кириб келишди ва барибир, тарихан олиб қарасак, мамлакатимиздаги ишсизлик даражаси жуда паст. Шунингдек, Кўшма Штатлар тарихи давомида иш излаб келган иммигрантларнинг улкан тўлқинлари узок

Агар бу мисол сизга уйдирма бўлиб туюлса, 1990-йилларнинг охиригача АҚШ денгиз кучларини замонавий электроника билан таъминлаб келган Индианаполисдаги Денгиз ва ҳаво ҳарбий кучлари маркази (Naval Air Warfare Center – NAWC) билан содир бўлган воқеани эсланг. Тахминан 2600 кишини иш билан таъминлаган NAWCни ҳарбий соҳадаги қисқартиришлар сабабли ёпишга тўғри келди. Катта-катта заводларнинг ёпилиши ҳақидаги хикоялар бизга таниш. Юзлаб ва ҳатто минглаб одамлар, ишини йўкотади, ёпилаётган заводлар атрофида жойлашган компаниялар заифлаша бошлайди, чунки маҳаллий аҳолининг харид қуввати пасайиб кетади. Йиллар ўтиб, кимдир камерага қараб сўзлайди: “Фалон йилда фалон завод ёпилди ва шундан сўнг шаҳар ўла бошлади”. Бироқ NAWC билан юз берган воқеалар бутунлай бошқача.<sup>4</sup> Унинг энг қимматбаҳо бойликларидан бири ишчи кучи эди, ходимларнинг тахминан 40 фоизи олимлар ёки муҳандислар бўлган. Шаҳар мэри Стивен Голдсмит бошчилигидаги маҳаллий зукко раҳбарлар корхона хусусий харидорга сотилиши мумкин, деб ҳисобларди. Сотиб олиш учун еттита компания мурожаат қилди ва корхона “Hughes Electronics” компаниясига насиб этди.

1997 йил январининг жумасида NAWC ходимлари давлат хизматчилари сифатида уйларига қайтишаётганди. Кейинги ҳафтанинг душанбасидан эса уларнинг 98 фоизи ишга “Hughes” компанияси ходимлари сифатида келди (NAWC NAWCга айланди). Мен интервью олган “Hughes” раҳбарлари сотиб олинган корхонанинг асосий киймати унинг бинолари эмас, балки ходимларида эканини таъкидлашди. Компания улкан инсон капиталига эга бўлди, бунчалик йирик микдордаги инсон капиталини бошқа ердан топиш мушкул.

Мутлақо бошқача воқеа ҳам бор. Бир фабриканинг ёпилиши ҳақида кўшиқчи Брюс Спрингстин кўшиқ



куйлаган. Ўша фабрика ёпилиши билан малакаси юкори бўлмаган ишчилар ўзларининг чекланган кўникмалари ҳеч қандай аҳамиятга эга эмаслигини тушуниб етади. Ҳаммаси инсон капиталига боғлиқ. Дарҳақиқат, иктисодчилар Спрингстиннинг кўшиғидаги воқеаларни ҳатто илмий жиҳатдан тасдиқлаши мумкин. Меҳнат иктисодиёти билан шуғулланадиган Роберт Топелнинг ҳисоб-китобларига кўра, тажрибали ишчилар, агар фабрика ёпилиши сабабли иш жойини ўзгартиришга мажбур бўлса, даромадларининг 25 фоизини йўқотади.

Энди эътиборингизни давлат сиёсатидаги зарарли тушунчалардан бирига қаратиш вақти келди, бу – ишчи кучига бўлган талабга оид нотўғри қараш. Бу нотўғри тушунчанинг моҳияти шундан иборатки, иктисодиётда аниқ бир миқдордаги бажариладиган иш ҳажми мавжуд, шунинг учун ҳар бир янги иш ўрни кимдир ўз ишини йўқотиши эвазига яратилади. Бундан келиб чиқадики, агар мен ишсиз бўлсам, фақат кимдир кам ишлай бошласа ёки умуман ишдан бўшаса, иш топишим мумкин. Франция ҳукуматининг наздида иктисодиёт шу тарзда ишларди, аммо улар адашган. Кимдир янги маҳсулот ёки хизматни тақдим этганида ёки эски маҳсулотларни тақдим этишнинг янада самарали (ёки арзонроқ) усулини топганида, бўш иш ўринлари яратилади.

Бу ғояни рақамлар ёрдамида исботлаш мумкин. Сўнги ўттиз йил ичида АҚШ иктисодиёти ўн миллионлаб янги иш ўринларини яратди, жумладан, бутун бошли интернет секторини (2007 йилда бошланган иктисодий пасайиш даври кўплаб иш ўринларини йўқ қилганини ҳам эътироф этиш лозим). XX асрнинг иккинчи ярмида миллионлаб аёллар Америка меҳнат бозорига кириб келишди ва барибир, тарихан олиб қарасак, мамлакатимиздаги ишсизлик даражаси жуда паст. Шунингдек, Кўшма Штатлар тарихи давомида иш излаб келган иммигрантларнинг улкан тўлқинлари узок

муддатли ишсизликнинг кўпайишига олиб келмади. Қисқа муддатли ишсизликка сабаб бўлдимиз? Албатта. Меҳнат бозорига янги келганлар билан рақобатлашишга мажбур бўлган баъзи ишчилар ишидан айрилади ёки уларнинг иш ҳақи қисқартирилади. Аммо йўқотилган иш ўринларидан кўра кўпроқ иш ўринлари яратилади. Эсда тутинг, янги ишчилар ўз даромадларини иқтисодиётнинг ҳар хил соҳаларига сарфлаб, бошқа маҳсулотларга талаб яратади. Шундай қилиб, иқтисодий пирог шунчаки қайта тақсимланмайди, балки тобора катталашиб боради.

Бир нечта оила ер участкаларига эгалик қилиб, у ерда деҳқончилик билан шуғулланадиган фермерлар жамоасини тасаввур қилинг. Ҳар бир оила ўзини боқиш учун етарлича маҳсулот ишлаб чиқаради, ҳеч кимда ортиқча ҳосил ёки ишлов берилмаган ортиқча ер йўқ. Бу қишлоқда ҳеч ким оч қолмайди, аммо ҳеч ким зўр яшамайди ҳам. Барча оилалар кўп вақтини зерикарли ва такрорланадиган уй ишларига сарфлайди. Улар кийимларини ўзлари тикади, болаларини ўзлари ўқитади, қишлоқ хўжалиги анжомларини ҳам ўзлари ясаб, ўзлари таъмирлайди ва шу каби бошқа ишлар билан шуғулланади. Дейлик, бир йигит қишлоққа иш қидириб келди. Биринчи сценарийга кўра, йигитда ҳеч қандай қобилият йўқ. Жамоатда ортиқча ер йўқлиги сабабли йигитга уйига қайтиши кераклигини айтишади. Фермерлар ҳатто ўз ҳисобларидан унга бир йўналиш учун автобус чиптасини сотиб олишлари ҳам мумкин. Бу қишлоқда “иш йўқ”.

Энди иккинчи сценарийни кўриб чиқайлик: қишлоққа келган йигит агрономия соҳасида фалсафа доктори. У маккажўхори экиладиган ернинг ҳосилдорлигини ошириши мумкин бўлган омов турини ишлаб чиққан. Агроном йигит ҳосилнинг озгина улуши эвазига ўз ихтиросини фермерлар билан бўлишади. Натижада иккала томон ҳам фойда кўради. Агроном ўзини боқиши мумкин, фермерлар эса янги омов учун тўлаганидан

кейин олдингидан кўра кўпроқ ҳосил олишади (акс холда, фермерлар бу омочларни сотиб олишмасди). Шундай қилиб, жамоат янги иш ўрнини яратди – омоч сотувчиси. Кўп ўтмай поездда дурадгор келади. У фермерлар маккажўхори парваришига кўпроқ вақт ажрата олишлари учун уларнинг ўрнига бошқа ишларни қилади. Дехқончиликка янада кўпроқ вақт ажратилиши натижасида ҳосил янада кўпаяди. Шунингдек, бу ерда яна бир янги иш ўрни пайдо бўляпти – дурадгорлик.

Бу пайтга келиб деҳқонлар ўзлари истеъмол қиладиганидан кўпроқ маҳсулот етиштира бошлайди ва ўзларидан ортиб қолганини қишлоқ учун ўқитувчи ёллашга сарфлайди. Мана сизга яна бир янги иш. Ўқитувчи болаларга билим беради, натижада фермерларнинг кейинги авлодлари ота-оналаридан кўра кўпроқ ўқиган ва самарадорроқ кишилар бўлиб етишади. Вақт ўтиши билан аввалига бир киши учун ҳам қўшимча иш мавжуд бўлмаган хаёлий қишлоғимизда ёзувчи, ўт ўчирувчи, профессионал бейсболчи ва ҳаттоки “iPhone” ҳамда “Margarita Space Pak” ишлаб чиқарадиган муҳандислар пайдо бўлади. Буларнинг барчаси АҚШ иктисодий ривожланиши тарихининг саҳифаларидан бири холос. Инсон капитали даражасининг ошиши аграр давлатни Манхэттен ҳамда Силикон водийси каби бой ва мураккаб инфратузилмали ҳудудлар жойлашган давлатга айлантирди.

Албатта, бу осон йўл эмас. Айтайлик, яқинда ўқишни тугатган фермерларимиздан бири шудгор қилишнинг янада самаралироқ йўлини ихтиро қилди, энди олдингидан кўра юқори ҳосил олиш мумкин. Бу эса юқорида тилга олинган омоч сотувчисини ишидан айиради – “бунёдкор бузғунчилик”. Тўғри, бундай технологик тараққиёт қисқа вақт ичида битта иш жойини йўқ қилади, аммо узок муддат ичида аҳолининг фойдасига ишлайди. Эсингизда бўлсин, энди барча фермерлар бойроқ (маккажўхори ҳосилдорлиги юқорилиги шундан далолат беради), бу

эса уларга ишсиз колган агрономни бошка вазифаларга, масалан, янги дурагай уруғларни етиштиришга жалб қилиш имконини беради (ва жамият янада бойийди). Технологик тараққиёт қисқа муддатга ишчиларни сиқиб чиқаради, аммо истикболда оммавий ишсизликка олиб келмайди. Аксинча, жамият бойиб борса, иқтисодиётнинг ҳамма соҳаларида ишчи кучига талаб ортаверади. Албатта, ўқиган ишчиларнинг маошлари ўқимаганларникидан кўпроқ бўлади. Чунки таълим кўрганлар тез ўзгарувчи иқтисодий шароитларга яхшироқ мослаша олади. Демак, технологик тараққиётнинг салбий таъсиридан улар кўпроқ ҳимояланган.

Инсон капитали бу шунчаки кўпроқ пул ишлаш эмас, балки анча кенгрок тушунчадир. У бизни яхшироқ ота-она ва воқеликдан хабардор сайловчиларга айлантиради, санъат ва маданиятни кадрлашга ўргатади ҳамда хаёт неъматларидан кўпроқ баҳраманд бўлиш имконини беради. У бизга яхшироқ овқатланиш ва ҳаракатчан бўлишга ёрдам беради, демак, бизни янада соғломлаштиришга хизмат қилиши мумкин (айтиш жоизки, соғлик инсон капиталининг муҳим қисмидир). Яхши таълим олган ота-оналар кўпинча фарзандлари мактабга боришидан аввал уларга ранглар ва алифбони ўргатади. Ривожланаётган мамлакатларда инсон капиталининг таъсири янада аҳамиятлироқ бўлиши мумкин. Иқтисодчилар кам даромадли мамлакатдаги аёлнинг бир йил кўшимча таълим олиши унинг фарзанди беш ёшга етмасдан вафо этиши эҳтимолини 5-10 фоизга камайтирашини аниқлади.<sup>5</sup>

Бундан ташқари, барчамиздаги инсон капиталининг умумий захираси (бир халқ сифатида биз биладиган ёки оладиган ҳамма нарсанинг йиғиндиси) жамиятимиз қанчалик ривожланганини белгилайди. Полиомиелит касаллигининг олдини олиш ёки зангламайдиган пўл ишлаб чиқариш борасидаги билимларимиздан барчамиз

бирдек фойда кўрамиз, шунга карамай, ушбу китобни ўқиётган ҳар қандай одам саҳрога ёлғиз ташлаб қўйилса, на полиомиелитнинг олдини олиш ва на пўлат ишлаб чиқаришнинг уддасидан чиқа олади. Инсон капитали соҳасидаги ишлари учун Нобель мукофоти билан тақдирланган иқтисодчи Гэри Беккернинг фикрига кўра, таълим, малака ошириш, кўникмалар ва ҳатто халқ соғлиғи замонавий иқтисодиёт бойликларининг 75 фоизини ташкил этади. Демак, иқтисодий бойликнинг асосий қисми олмослар, бинолар, нефть ёки тўла ҳамёнлар эмас, балки миямиздаги билимлардир. “Аслида, иқтисодиётимизни “инсон капитали иқтисодиёти” деб аташимиз керак, чунки ҳақиқат шу, – деган жаноб Беккер Нобель нутқида. – Капиталнинг барча шакллари – фабрикалар ва ускуналардан иборат моддий капитал, молиявий капитал ва инсон капитали катта аҳамиятга эга бўлишига карамай, инсон капитали уларнинг орасида энг муҳимидир. Дарҳақиқат, замонавий иқтисодиётда бойлик яратиш ва иқтисодий ўсишга хизмат қиладиган капиталлар орасида энг аҳамиятлиси – инсон капитали.”<sup>6</sup>

Мамлакатнинг иқтисодий фаровонлиги ва унинг инсон капитали даражаси ўртасида кучли боғлиқлик мавжуд. Шу билан бирга, бундай боғлиқликнинг *мавжуд эмаслигини* ҳам таъкидлаш жоиз. Япония ва Швейцария каби мамлакатлар табиий ресурслар бўйича унчалик илғор бўлмаса-да, дунёдаги энг бой давлатлар қаторига киради. Нигерия каби давлатлар эса бунинг акси: мамлакатнинг йирик нефть конлари ўз халқининг турмуш даражасига унчалик таъсир қилмади. Баъзи ҳолларда Африканинг минерал бойликлари қонли фуқаролик урушларини молиялаштирган ва ундай бўлмаганида, бу урушлар тезроқ тугарди.

Инсон капиталининг юқори даражаси доимий фаровонликни таъминлайди, чунки яхши таълим олган ота-оналар ўз фарзандларининг инсон капиталига катта

маблағ киритади. Инсон капиталининг паст даражада бўлиши эса тесқари натижа беради. Кам таъминланган ота-оналар камбағал болаларни тарбиялайди, буни давлат мактабида ишлайдиган ҳар қандай ўқитувчидан эшитишингиз мумкин. Гэри Беккернинг таъкидлашича: “Болаларни тарбиялашда ва уларни келажакка тайёрлашда оилалар ўртасида жуда кичик тафовутлар бўлиши мумкин. Улар вақт ўтиши билан кўпайиб боради ва болалар ўспирин ёшига етганда, сезиларли фарқларга айланади. Шу сабабли меҳнат бозорида мактабни ташлаб кетган, зўрға ўқийдиган ва кўлидан кўп иш келмайдиган ёшлар учун имконият кам. Шу сабабли бундай ижтимоий гуруҳларга ёрдам беришнинг чораларини ишлаб чиқиш ғоят мушкул”<sup>7</sup>.

Инсон капитали нима учун бунчалик муҳим? Аввало, у иқтисодиётдаги энг муҳим ғоялардан бири бўлмиш маҳсулдорлик билан узвий боғлиқ. Маҳсулдорлик деганда жамият ресурсларни турли маҳсулотларга айлантиришининг самарадорлиги тушунилади. Бошқача айтганда, биз бирор нима яратишда қанчалик удабуронмиз? Детройтдаги автомобиль заводи битта машина ишлаб чиқариш учун қанча вақт сарфлайди? 2000 соатми ёки 210 соат? Айова штатидаги фермер бир акр\* ерда қанча маккажўхори етиштириши мумкин – 760 киломи ёки 5 тонна? Жамиятнинг маҳсулдорлиги қанчалик юқори бўлса, у шунчалик бой бўлади. Сабаби оддий: ҳар бир кунимизда 24 соат бор ва шу вақт ичида биз қанча кўп маҳсулот ишлаб чиқарсак, шунча кўп истеъмол қилоламиз (ишлаб чиқарган маҳсулотимизни тўғридан-тўғри истеъмол қилишимиз ёки уни бошқа нарсаларга алмаштиришимиз мумкин). Маҳсулдорлик қисман табиий ресурсларга боғлиқ (масалан, Канзасда бугдой етиштириш Вермонтда етиштиришдан осонроқ), аммо ҳозирги иқтисодиётда технологиялар, ихтисосла-

\* 1 акр = 0.405 гектар. – Таҳр.

шув ва кўникмалар, бошқача айтганда, инсон капиталининг ҳосилалари маҳсулдорликка таъсир этадиган асосий омиллардир.

АҚШ америкаликларнинг юқори маҳсулдорлиги туфайли бой. Бугун биз цивилизация тарихидаги бошқа даврларга қараганда яхшироқ яшаяпмиз, чунки маҳсулоту хизматларни аввалгига қараганда тезроқ ва яхшироқ ишлаб чиқаряпмиз, жумладан, соғликни сақлаш бўйича ва кўнгилочар соҳаларда ҳам пешқадаммиз. Муҳим жиҳати шуки, биз камроқ меҳнат қилиб, кўпроқ ишлаб чиқаряпмиз. 1870 йилда уй хўжалигини йиллик озиқ-овқат билан таъминлаш учун 1800 соат меҳнат қилиш керак эди, бугунги кунда эса атиги 260 соат. XX асрда йиллик ишнинг ўртача миқдори 3100 соатдан 1730 соатгача камайди. Бундан ташқари, жон бошига тўғри келадиган ялпи ички маҳсулот (ЯИМ) ҳажми (инфляцияни ҳисобга олган ҳолда ҳар биримиз ўртача қанча ишлаб чиқараётганимизнинг ўлчами) 4800 доллардан 60 000 долларгача ўсди. Тарихий стандартлар билан ўлчасак, бугун камбағаллар ҳам жуда яхши яшаяпти. *Бир аср аввал фақат энг яхши яшайдиган 10 фоиз одам ҳозирги камбағаллик чегараси билан белгиланган энг кам даромад миқдорида тенг ёки ундан кўпроқ пул топарди.* Таниқли иктисодчи Жон Мейнард Кейнс таъкидлаганидек: “Истикболда унумдорлик ҳамма нарсани ҳал қилади”.

Маҳсулдорлик назарияси “Шимолий Америка эркин савдо шартномаси” Американинг “қонини сўрувчи” битим эканини таъкидлаган Росс Перонинг фикрини инкор этади. 1992 йилда Росс Перо мустақил номзод сифатида президентликка номзодини қўйганида асосий режаларидан бири “Шимолий Америка эркин савдо шартномаси”га қарши чиқиш эди. Перонинг таъкидлашича, чегараларимиз Мексика билан эркин савдо қилиш учун очилса, миллионлаб иш ўринлари чегарадан жанубга қараб “учиб кетарди”. Бироқ аслида Мексикадаги оддий

завод ишчиси америкалик ҳамкасбидан кўра камроқ иш ҳақи олса-да, компаниялар Мексикага кўчиб ўтмасди. Нега? Бу саволнинг жавоби аниқ – маҳсулдорлик туфайли. Америкаликлар улардан 50 фоиз камроқ ёки ундан ҳам кам ойлик оладиган чет эллик ишчилар билан рақобатлаша оладими? *Ҳа, аксарият америкаликлар бунга қодир.* Биз кўп ҳолларда мексикалик ишчиларга қараганда анча кўпроқ нарсани ишлаб чиқарамиз, чунки яхшироқ таълим олганмиз, соғломроқмиз, капитал ва янги технологиялардан фойдаланиш имкониятимиз кўпроқ, шунингдек, бизда самаралироқ ҳукумат институтлари ҳамда давлат инфратузилмаси мавжуд. Мактабда атиги икки йил ўқиган вьетнамлик деҳқон сизнинг ишингизни бажара оладими? Катта эҳтимол билан, йўқ.

Албатта, айрим саноат тармоқларида америкалик ишчилар ўзларининг юқори маошларини оқлайдиган даражада унумли ишламайди, бундай тармоқларга мисол қилиб тўқимачилик ва пойабзал фабрикаларини келтиришимиз мумкин. Бу саноат тармоқларида унча кўп малака талаб этилмайди, аммо Қўшма Штатлардаги ушбу соҳалар ишчилари ривожланаётган мамлакатлардаги ишчиларга қараганда анча кўпроқ маош олади. Вьетнамлик деҳқонлар баскетболчилар учун пойабзал тика оладими? Албатта, буни Америкадаги энг кам иш ҳақидан анча камроқ пул эвазига қилади. Америка компаниялари қандай мамлакатлардаги ишчилар меҳнатидан фойдаланади? Улар ишчиларининг маҳсулдорлиги яхши, аммо иш ҳақи нисбатан камроқ белгиланган давлатларгагина фабрикаларини кўчириши мумкин. Ўн баравар камроқ маош оладиган, аммо маҳсулотнинг атиги ўндан бир қисмини ишлаб чиқарадиган ишчини ёллаш асло яхши битим эмас. Аммо ўн баравар камроқ маош оладиган ишчи икки баравар кўпроқ ишлаб чиқарса, буни фойдали битим дейишимиз мумкин.

Росс Перо бизни Америка иқтисодиёти Гвадалаха-



рага кўчиб ўтиши ҳақида огоҳлантирганига қарамай, кўпчилик иқтисодчилар “Шимолий Америка эркин савдо шартномаси” АҚШдаги меҳнат бандлигига кичикрок бўлса-да, ижобий таъсир кўрсатишини башорат қилган: Америкадаги баъзи иш ўринлари ҳақиқатан ҳам мексикаликлар билан рақобат туфайли йўқолади, аммо Мексикага экспорт кўпайиши билан бўш иш ўринларининг сони кўпаяди. Кўшма Штатлар йигирма йилдан бери шу шартномага аъзо ва, кўриб турганимиздек, юқоридаги башорат тўғри бўлиб чиқмоқда. Иқтисодчиларнинг таъкидлашича, Америка иқтисодиётининг улканлигини ҳисобга оладиган бўлсак, бу шартноманинг меҳнат бандлигига таъсири жуда оз эди, аммо шунга қарамай, бу ижобий таъсир бўлди.

Фарзандларимиз биздан яхшироқ яшайдими? Ҳа, агар улар биздан самаралироқ бўлса. Бу ҳолат Америкага хос тарихий моделга айланган. Айнан меҳнат унумдорлигининг ўсиши ҳаёт фаровонлигини оширади. Унумдорлик йилига 2 фоизга ўсса, ҳар йили биз 2 фоизга бойиб борамиз. Нима учун? Чунки биз олдинги миқдорда ишлаб чиқариш ресурсларини олиб, олдингидан 2 фоиз кўпроқ маҳсулот ишлаб чиқаришимиз мумкин (ёки олдингидан икки фоиз камроқ ресурслар билан олдинги миқдорда маҳсулот ишлаб чиқаришимиз мумкин). Иқтисодчилар ўртасидаги энг қизиқарли мунозаралардан бири Америка иқтисодиётида маҳсулдорликнинг кескин ўсиши кузатилдими, деган савол атрофида айланади. Баъзи иқтисодчилар (шу қаторда Федерал захирани бошқарган чоғида Алан Гринспен) ахборот технологияларига киритилган инвестициялар маҳсулдорликнинг доимий ўсишини таъминлади, деб ҳисоблайди. Бошқа иқтисодчилар, масалан, Норсвестерн университети ходими Роберт Гордон таъкидлайдики, маълумотларни тўғри талқин қилсак, меҳнат унумдорлигининг ўсиш суръати сезиларли ўзгармаган. “Америкадаги ўсишнинг

жадаллашуви ва пасайиши” (“The Rise and Fall of American Growth”) номли китобида Роберт Гордон (тушкунлик билан) таъкидлайдики, 1870-1970-йиллардаги машхур ихтиролар: электроэнергия, ички ёнув двигатели ва авиация шарофати билан эришилган иқтисодий ўсиш келажакда кузатилмаса керак.

Ушбу мунозарада қайси томон ҳақ эканига жавоб топиш жуда муҳимдир. 1947 йилдан 1973 йилгача меҳнат унумдорлиги (бир ишчи бир соатда ишлаб чиқарган маҳсулот миқдори) йилига 2.8 фоизга ўсган. 1973 йилдан 1990-йилларнинг ўрталарига қадар ҳали-ҳануз тўлик тушунилмаган сабабларга кўра меҳнат унумдорлигининг ўсиш суръати йиллик 1.4 фоизгача секинлашди. Кейин вазият яна яхшиланди: 2000-йиллар бошида ўсиш кўрсаткичи 2.6 фоизга етди. Лекин молиявий инқироздан сўнг меҳнат самарадорлиги ўсиши йилига ўртача 1.2 фоизни ташкил этди.<sup>8</sup> Бу майда фарқлардек туюлиши мумкин, аммо аслида бундай тафовутлар турмуш даражамизга жуда катта таъсир кўрсатади.

Молия ва иқтисодиётда “72 қондаси” деб номланган битта фойдали айёрона усул мавжуд: 72 сонини йиллик ўсиш суръати фоизига бўлинг ва сиз ўсиш суръати икки бараварга етиши учун неча йил кетишини тахмин қила оласиз (масалан, банк ҳисобингиздаги йиллик 4 фоиз ставка бўйича олинган қарз қарийб 18 йилда икки баравар кўпаяди). Маҳсулдорлик йилига 2.7 фоизга кўтарилса, турмуш даражамиз ҳар 27 йилда икки баравар яхшиланади. Унумдорлик йилига 1.4 фоизга ошса, 51 йилда ҳаёт фаровонлиги икки баравар яхшиланади.

Дунёда нималар содир бўлмасин, самарадорликнинг ошиши бизни янада бойитади. Агар Японияда меҳнат унумдорлиги 4 фоизга, АҚШда эса 2 фоизга ўсган бўлса, *демак, иккала мамлакат ҳам бойимоқда*. Нима учун, дейсизми? Яна оддий фермер хўжалигини мисол қилиб келтирамиз. Агар битта фермер йилига 2 фоиз кўпроқ

дон ва чўчка етиштирса, кўшниси эса йиллик ҳосилининг ўсишини 4 фоизга оширса, улар йилдан-йилга кўпрок истеъмол қилиб боради (ёки кўпрок маҳсулот сотади). Иккала томоннинг ўсиш даражаси орасидаги фарқ узок вақт давом этса, фермерлардан бири бошқасидан бойроқ бўлади, бу эса ҳасад ёки сиёсий келишмовчиликни келтириб чиқариши мумкин, аммо барибир иккала фермернинг ҳам фаровонлиги ошиб бораверади. Иктисодиётдаги кўплаб ходисалар каби маҳсулдорлик ўсиши ҳам бир томоннинг мағлубияти ҳисобига иккинчи томон ғалаба қозонадиган ўйин эмаслигини билиш муҳим.

Масалан, 500 миллион ҳинднинг самарадорлиги ошиб, аста-секин камбағал синфдан ўрта синфга ўтиб борса, бу жараён АКШга қандай таъсир қилади? Америка ҳам бойийди. Куни бир доллар билан ўтадиган ҳиндистонлик камбағаллар дастурий таъминотимиз, машиналаримиз, мусиқамиз, китобларимиз ёки кишлоқ хўжалиги маҳсулотларимизни сотиб олишга қодир эмас. Агар улар бойроқ бўлганида, сотиб оларди. Шу билан бирга, таълим олмагани сабабли увол бўлаётган бу 500 миллион одам орасидан баъзи бировлар биздаги маҳсулот ва хизматлардан ҳам сифатлироқ товару хизматларни ишлаб чиқара бошларди, бу эса бизнинг фаровонлигимизни оширарди. Эҳтимол, таълим кўрган янги ҳиндлардан бири ОИТСга қарши эмлаш воситасини ихтиро қилар ёки глобал исишни тўхатиш йўлини топар. “United Negro College” жамғармасининг таъбири билан айтганда, 500 миллионга миянинг имкониятларини ҳавога совуриш – даҳшат.

Маҳсулдорлик ўсиши сармояларга боғлиқ – жисмоний капитал, инсон капитали, тадқиқотлару ишланмалар ва ҳатто самаралироқ давлат муассасаларини яратишга киритилган инвестициялар. Бу инвестицияларнинг барчаси келажакда кўпрок истеъмол қила олишимиз учун бугунги истеъмолдан воз кечишимизни талаб қи-

лади. Агар бугун BMW сотиб олишдан воз кечсангиз ва бу пулни ўқишга сарфласангиз, келажакда даромадингиз янада ошади. Худди шу каби, дастурий таъминот компанияси ўз акциядорларига дивиденд тўлашни кечиктириб, барча даромадларини янги, янада яхшироқ маҳсулот ишлаб чиқаришга сарфлаши мумкин. Давлат солиқ йиғади (натижада биз ҳозирги истеъмолимизнинг маълум қисмидан маҳрум бўламиз) ва йиғилган пулларга келажакда соғлиғимизни яхшилашга хизмат қиладиган генетик тадқиқотларни молиялаштиради. Ушбу ҳолатларнинг ҳар бирида биз бугунги ресурсларни келажакда янада самаралироқ бўлишимиз учун сарфлаймиз. Агар умумий иқтисодиёт, яъни макроиқтисодиётга мурожаат қилсак, ундаги энг муҳим саволлардан бири қуйидагича эканига гувоҳ бўламиз: биз бир миллат сифатида келажакдаги яшаш шароитларимизни яхшилаш учун етарлича маблағ сарфлаяпмизми?

Ҳуқуқий, тартибга солувчи ва солиқ тузилмалари ҳам маҳсулдорликнинг ўсишига сезиларли таъсир кўрсатади. Юқори солиқлар, самарасиз ҳукумат, мулк ҳуқуқларининг яхши ҳимояланмагани ҳамда ортиқча тартибга солиш кабилар одамларнинг унумдор сармоя киритишга бўлган рағбатини сусайтириши ва ҳатто йўқ қилиши мумкин. Масалан, колхозлар – қишлоқ хўжалигини ташкил этишнинг расво усули. Айрим ижтимоий омиллар, масалан, дискриминация ҳам маҳсулдорликка жиддий таъсир қилади. Аёлларнинг маълумот олишига тўсқинлик қиладиган ёки маълум бир ирк, каста ёхуд уруғнинг имкониятларини чеклайдиган жамият ўз ресурсларини ўзи чеклаётган бўлади. Маҳсулдорликнинг ўсиши кўп жиҳатдан инновациялар ва технологик тараққиётга ҳам боғлиқ, аммо уларнинг таъсири ҳали тўлиқ англамаган. Нима учун интернет ҳаётимизга 1970-йилларнинг охирларида эмас, балки 1990-йилларнинг ўрталарида кириб келди? Қандай қилиб биз инсон геномига калит

топдик-у , аммо ҳануз арзон ва тоза энергия манбаини топа олмаяпмиз? Мухтасар айтганда, махсулдорлик ўсишини таъминлаш болаларни вояга етказишга ўхшайди: бизда Олимпия чемпионлари ёки Ҳарвард олимларини тарбиялаш бўйича аниқ қўлланма йўқ, лекин, умуман олганда, тарбияда нималар муҳимлигини биламиз.

Инсон капитали бўйича тадқиқотлар давлат сиёсатига катта таъсир кўрсатади. Энг муҳими, бу тадқиқотлар нега биз ҳали ҳам очликдан ўлмаганимизни тушунтириб бериши мумкин. Ер аҳолиси етти миллиардга етди, қандай қилиб шунча одамни бока олдик? XVIII асрда инглиз олими Томас Малтус инсониятни қоронғи келажак кутиб тургани тўғрисидаги машҳур башоратини айтган. Унга кўра, жамият бойиб боргани сари кўпроқ фарзанд туғилиши ҳисобига аҳоли сони кўпаяди ва жамият ўз бойликларини еб битиради. Малтуснинг фикрига кўра, яхши кунларида бепарволик билан насл қолдириб, ёмон кунларида очликдан азоб чекиш – инсоният чекига тушган тақдир. Пол Кругмен таъкидлаганидек, Малтуснинг фикри сўнгги 57 асрнинг 55 тасига тўғри келади. Дунё аҳолиси кўпайиб борар, аммо инсоният фаровонлиги сезиларли ўзгармас эди.

Фақатгина саноат инқилоби бошланиши билан одамлар барқарор равишда бойий бошлади. Шунга қарамай, Малтуснинг башоратида жон бор. Гэри Беккер шундай дейди: “Ота-оналарнинг даромадлари ўсганда, улар Малтус башорат қилгани каби болаларига кўпроқ маблағ сарфлай бошлади, аммо шу билан бирга, инсон капитали назариясига мувофиқ улар камроқ фарзанд кўра бошлади ва ҳар бир болага кўпроқ пул сарфладилар”<sup>9</sup>. Саноат инқилобидан келиб чиққан иктисодий ўзгаришлар, хусусан, махсулдорлик кескин ўсиши ота-оналар вақтини янада қимматлаштирди. Кўп сонли бола кўришнинг афзалликлари камая бошлагач, одамлар кў-

паяётган даромадларини фарзандларининг *сони* эмас, балки *сифати*га тика бошлади.

Айтганча, қашшоклик билан боғлиқ нотўғри тушунчалардан бири шундай: ривожланаётган мамлакатларнинг камбағал эканига сабаб уларда аҳоли кўпайиши суръати жуда юқори эканида. Аслида эса, ушбу сабаб ва оқибат боғланишини бошқача тартибда яхшироқ тушуниш мумкин: камбағал одамлар кўп фарзандли эканига сабаб фарзанд дунёга келтириш ва ўстириш харажатлари кам эканида. Туғилишни назорат қилиш усуллари қанчалик ишончли бўлишидан қатъи назар, улар фақат оилаларнинг ўзлари камроқ фарзанд кўришни хоҳласагина, ишлаши мумкин. Демак, аҳоли сонининг кўпайиб кетишига қарши энг кучли қуроллардан бири аёллар учун яхшироқ иқтисодий шароитлар яратишдир, бу эса, албатта, қизларни ўқитишдан бошланади. 1966–1975 йиллар оралиғида Тайванда юқори мактабни битирган аёллар сони икки баравар ошди. Шу билан бир қаторда, туғилиш икки баравар камайди. Ривожланган мамлакатларда аёллар ярим асрдан кўпроқ ниҳоятда кенг иқтисодий имкониятлардан фойдаланиб келмоқда, натижада туғилиш кўрсаткичлари аҳолини кўпайтириш эмас, балки аҳоли сонини олдингидек сақлаб туриш даражасига тушиб кетди. Бу ҳар бир аёл учун 2.1 та фарзанд тўғри келади дегани. “Осиёлик бойваччалар” (“Crazy Rich Asians”) фильмида тасвирланган бой давлат – Сингапурда туғилиш шунчалик камайиб кетдики, ҳукумат оилаларга ҳар бир фарзанд учун “бола пули”ни беради.

Биз ушбу бобни Билл Гейтснинг уйини муҳокама қилиш билан бошладик. Аминманки, унинг уйи сизникидан каттароқ. Учинчи минг йилликнинг бошларида, яъни бугунги кунда Америкадаги тенгсизлик ниҳоятда катта. Камбағаллар ва бойлар ўртасидаги тафовут тобора кенгайиб бормоқдами? Деярли барча мезонларга кўра, бу саволга “ҳа” деб жавоб беришга тўғри келади. Конгресс-

нинг бюджет бошқармаси тахлилига кўра, 2004 йилга келиб Америкада даромад тақсимотининг қуйи ўринлари (бешинчи ўрин)ни эгаллаб турган уй хўжаликлари 1979 йилга нисбатан атиги 2 фоиз кўпроқ (инфляция ҳисобга олинган) даромад кўрган. Бу эса улар учун чорак аср давомида деярли ҳеч қандай даромад юқорилаши кузатилмади, деган гап. Ўртача даромад топадиган америкаликлар эса бу вақт ичида яхшироқ натижаларга эришди. Уларда ўртача уй хўжалиги даромадлари амалда 15 фоизга ўсди. Даромад тақсимотининг юқори ўринларини эгаллаган уй хўжаликлари (аҳолининг энг бой 20 фоизи)нинг даромадлари эса 63 фоизгача ўсди (инфляцияни ҳисобга олганда).<sup>10</sup>

Америкада тарихдаги энг узоқ иқтисодий ўсиш юз берар экан, бадавлатлар янада бойиб, камбағаллар бир жойда депсиниб турди ёки янада қашшоқлашди. Юқори мактабни тугатмаган эркаклар, агар уларнинг оталари ҳам юқори мактабни тугатмаган, деб ҳисобласак, оталаридан қарийб 25 фоиз камроқ пул топяпти. 2007 йилда бошланган иқтисодий рецессия бой ва камбағал америкаликлар орасидаги тафовутни бироз бўлса-да қисқартирди (оддий ишчиларнинг аҳволини яхшилаш ҳисобига эмас, балки юқори қатламдаги бойларга катта зарар етказиш орқали). Бугунги кунда аксарият иқтисодчилар АҚШнинг бой ва камбағал фуқаролари ўртасидаги тафовут кучайиб бораётгани анчадан бери давом этаётган тенденция эканини тан олади. Даромад тақсимотининг энг юқори поғонасидагилар ҳайратлантиряпти. 1979 йилда 1 фоиз энг бой америкалик мамлакат умумий даромадининг 9 фоизини ишлаб топган, ҳозирда эса уларга бутун Америка йиллик даромадининг 20 фоизи тўғри келади.<sup>11</sup>

Нима учун? Бу ижтимоий ҳодисани инсон капитали ғояси ёрдамида аниқ тушунтириш мумкин. Сўнгги бир неча ўн йиллик 1984 йилги “Телбалар қасоси” (“Revenge of the Nerds”) комедиясининг реал ҳаётдаги кўрини-

ши бўлди, дейиш мумкин. Қўшма Штатларда малакали ишчилар ҳар доим малакасиз ишчиларга қараганда кўпроқ пул топган ва бу фарк ҳайратланарли даражада катталашиб боряпти. Қисқаси, инсон капитали ҳар доимгидан ҳам кўпроқ кадрланадиган бўлди. Инсон капитали аҳамиятининг энг содда ўлчовларидан бири юқори мактаб битирувчиси билан олий ўқув юрти битирувчисининг маоши ўртасидаги фарқдир. 1980-йилларнинг бошларида олий ўқув юртини битирганлар фақат юқори мактабни битирганларга қараганда ўртача 40 фоиз кўпроқ ишлаб топган, энди эса улар 80 фоиз кўпроқ пул ишляпти. ХХI аср илм-фан даҳоси бўлиш учун ўта қулай даврга айланди.

Иқтисодиётимиз малакали ишчилар учун қулайлашиб бормоқда. Масалан, деярли барча соҳалардаги компьютерлаштириш компьютер ишини биладиган ёки уни ўрганиш учун етарлича ақлли бўлган кишиларнинг фойдасига ишляпти. Технологик ютуқлар ақлли ишчиларни янада самарали, малакасиз ишчиларни эса кераксиз қилиб қўймоқда. Банкоматлар кассирларнинг, операторсиз ёнилғи қуйиш шохобчалари АЁҚШ ходимларининг, автоматлаштирилган йиғиш линиялари тиним билмай бир хил ишни бажарадиган ишчиларнинг ўрнини эгалламоқда. Аслида, “General Motors”даги автоматлаштирилган йиғиш линиялари Америка иқтисодиётидаги асосий тенденцияни акс эттиради. Бугунги кунда автомобилнинг асосий қисмларини компьютерлар ва замонавий роботлар йиғади, бу эса компьютер дастурларини ёзадиган ва роботларни ишлаб чиқарадиган одамлар учун юқори ҳақ тўланадиган иш ўринлари яратилишига хизмат қилади. Шу билан бирга, бирон-бир ихтисосга эга бўлмаган, фақат эрталабдан кечгача жисмоний меҳнатнигина уддалайдиган ходимларга талаб камайиб боряпти.



Шу билан бирга, бутун дунё кўламида оладиган бўлсак, халқаро савдо ривожланиши натижасида паст малакали ишчилар ўртасида рақобат кучаймоқда. Узок истикболда биз халқаро савдо яхшиликка хизмат қилувчи қандай қудратли куч эканини кўрамиз, аммо бошида ундан жабр кўрганлар ҳам бўлади. Технологик тараққиёт сингари савдо ҳам юқори технологиялар экспорти учун янги бозорларни очиш орқали юқори малакали ходимлар ҳаётини яхшилашга хизмат қилади. “Boeing” Ҳиндистонга самолёт, “Microsoft” Европага дастурий таъминот, “McKinsey & Company” эса Лотин Америкасига консалтинг хизматларини сотади. Бу ёнилғи тежайдиган реактив двигатель ишлаб чиқишни биладиган ёки тўлик сифат назоратини испан тилида тушунтира оладиган одамлар учун ажойибдир. Бошқа томондан, буларнинг барчаси мамлакатимиздаги паст малакали ишчиларни Вьетнамдаги ишчи кучи билан рақобатлашишга мажбур қилади. “Nike” Вьетнамдаги пойабзал фабрикаси ишчиларига кунига бир доллардан тўлайди, аммо “Boeing” самолётларини қуриш учун бундай қилиб бўлмайди. Демак, глобаллашув малакали ишчилар учун кўплаб янги имкониятларни яратади (қўлингиздаги ушбу китоб ўн битта тилда нашр этилган!) ва паст малакали ишчилар ўртасидаги рақобатни кучайтиради.

Маошлар орасидаги тафовутнинг ошиши сабаблари ҳали-ҳануз баҳсли мавзу бўлиб қолмоқда. Қасаба Уюшмалари ҳозир аввалгидек кучга эга эмас, шунинг учун қора меҳнат билан шуғулланувчилар кучли позицияда туриб музокара ўткази олмайди. Бундан ташқари, юқори маошли ходимлар кам даромадли ишчиларга қараганда кўпроқ вақт ишлайди, бу эса даромадлар орасидаги жарликни янада кенгайтиради.<sup>12</sup> Маошни иш самарадорлигига қараб белгиладиган корхоналар борган сари кўпаймоқда, натижада нисбатан унумлироқ ишловчилар ва катта самара олиб келмайдиган

ходимларнинг маошлари ўртасидаги фарк янада ошмоқда. Нима бўлганда ҳам, даромадлар тенгсизлиги кучайгани ҳақиқатдир. Бундан безовта бўлишимиз керакми? Иқтисодчилар бу сўроққа ҳар доим “йўқ” деб жавоб бериб келишган ва буни иккита асосий сабаб билан изоҳлашади. Биринчидан, даромадлар тенгсизлиги муҳим иқтисодий сигналларни юборади. Масалан, ўрта ва олий маълумотли одамларнинг даромадлари ўртасидаги фарк ортиши кўплаб ёшларни университетда ўқишга ундайди. Муваффақиятли тадбиркорларнинг ажабтовур бойликлари одамларни инновация учун зарур бўлган таваккалчиликка қўл уришга чорлайди ва бу инновацияларнинг аксарияти жамият учун катта фойда келтиради. Иқтисодиёт рағбатлардан иборат, бойиш истиқболи эса – катта рағбат.

Иккинчидан, кўплаб иқтисодчилар фикрича, ҳаммининг ҳаёти яхшиланиб бораётган экан, бой ва камбағаллар ўртасидаги фарқ ҳақида қайғурмаслигимиз керак. Бошқача айтганда, биз иқтисодий пирогнинг қанча улуши Билл Гейтсга тегаётганидан эмас, балки пирог қанчалик кичрайиб бораётганидан ташвишланишимиз лозим. Америка Иқтисодий уюшмаси президенти, иқтисодий тарих бўйича мутахассис ва Нобель мукофоти совриндори Роберт Фогель Америка Иқтисодий уюшмасининг 1999 йилги йиғилишида айтганки, ҳозирги даврда энг камбағал яшаётган фуқароларимиз бир аср аввал ҳатто кирооллар ҳам кўрмаган қулайликлардан фойдаланмоқда (масалан, ижтимоий уйларда яшовчиларнинг 90 фоизидан кўпроғи рангли телевизорларга эга). Ҳасад энг ёмон етти гуноҳдан биридир, аммо иқтисодчилар учун ҳасад унчалик аҳамиятли эмас. Менинг роҳатим машинам менга қанчалик ёқишига боғлиқ бўлиши керак, қўшним “Jaguar” ҳайдаши ёки ҳайдамаслигига эмас.

Албатта, реал ҳаётда бунинг акси. Ҳ. Л. Менкен бир пайтлар: “Бой одам божасига қараганда йилига 100 доллар кўпроқ топадиган одамдир”, – деб айтган. Баъзи

иктисодчилар, кеч бўлса ҳам, Менкеннинг гапида жон борлигини англай бошлади.<sup>13</sup> Тадқиқотчилар Давид Ноймарк ва Эндрю Постлуэйт америкалик кўплаб опасингилларни ўрганишди ва “Нима учун баъзи аёллар ишлашни афзал кўради, бошқалари эса йўк?” деган саволга жавоб топишга ҳаракат қилишди. Энг кенг тарқалган изоҳлар бўлмиш маҳаллий меҳнат бозоридаги ишсизлик, аёлларнинг маълумоти ва иш тажрибаси ҳар хил экани ҳамда шунга ўхшаш жавоблардан ташқари изланувчилар Ҳ. Л. Менкеннинг ёқимсиз хулосасини тасдиқловчи кучли далиллар мавжудлигини аниқлашди: сингисининг эри ўзининг эридан кўпроқ пул топадиган бўлса, аёлнинг иш кидириб қолиши эҳтимоли катта экан.

“Ҳашамат васвасаси” (“Luxury Fever”) китобининг муаллифи, Корнелл университети иктисодчиси Роберт Франк нисбий бойлик, яъни иктисодий пирогимиз кўшнимизнинг пирогига қараганда катта ёки кичиклиги шахсий фойдамизнинг муҳим ўлчови эканига ишончли далил келтирган. У сўровнома ташкиллаштириб, иштирокчиларга А ва Б дунёларидан бирини танлашни таклиф қилди: А) сиз 110 минг доллар, қолган барча инсонлар эса 200 минг доллар ишлаб топади; Б) сиз 100 минг доллар, қолганлар эса 85 минг доллар топади. Франк одамларга тушунтирди: “Бу даромад кўрсаткичлари ҳақиқий харид қувватингизни англатади. А дунёсидаги даромадингиз сизга Б дунёсидаги ҳолатингиздан кўра 10 фоиз каттароқ уй олиш, ресторанларда 10 фоиз кўпроқ овқатланиш ва бошқа имкониятларни беради. Б дунёсини танласангиз, мутлақ даромаднинг кичик қисмидан воз кечиб, нисбий даромадингизни сезиларли оширасиз”. Сиз А дунёсида бой бўласиз, Б дунёсида эса А дагидан кўра озроқ бой бўласиз-у, лекин бошқа одамлар билан солиштирганда, айнан Б дунёсида бойроқ бўласиз. Қайси дунёда яшаш сизни бахтлироқ қилади? Жаноб Франк америкаликларнинг аксарияти Б вариантини танлашини

аниклади. Шундай қилиб, нисбий даромад катта аҳамиятга эга. Бир томондан, ҳасад бунга сабабчи бўлиши мумкин. Шу билан бирга, Роберт Франкнинг таъкидлашича, биз мураккаб ижтимоий шароитларда маҳсулдорлигимизни баҳолаш йўлларини излаймиз ва ўзимизни бошқалар билан таккослаш бундай усуллардан биридир.

Даромадлар тенгсизлиги ошиши борасида бошқа бир прагматик хавотир ҳам бор. Муаммонинг ахлоқий жиҳатларини қўя турайлик, бойлар ва камбағаллар ўртасидаги фарқ иқтисодий ўсишни тўхтатадиган даражада катталашиб кетиши мумкинми? Бир кун келиб даромадлар тенгсизлиги бизни кўпроқ ишлашга ундашдан тўхтатиб, тесқари натижа бериши ҳам мумкинми? Ахир турли сабабларга кўра бу содир бўлиши мумкин. Масалан, камбағал одамлар жуда ночор аҳволга тушиб қолгач, мулкый ҳуқуқлар ёки қонун устуворлиги каби муҳим сиёсий ва иқтисодий институтларни тан олмай қўйишса-чи? Даромад тенг тақсимланмагани бойларнинг ресурсларни борган сари бўлар-бўлмас ҳашамат (итга туғилган кун торти) учун исроф қилишига олиб келиши мумкин. Ваҳоланки, бошқа сармоёлар, масалан, камбағалларнинг инсон капиталига инвестиция киритиши анча фойдалироқ. Ёки синфий кураш камбағалларнинг ҳаётини ҳеч қанақасига яхшиламай, бойларни жазолаши мумкин.<sup>14</sup> Баъзи тадқиқотларда ҳақиқатан ҳам даромадлар тенгсизлиги ва иқтисодий ўсиш ўртасидаги салбий боғлиқлик аниқланган, бироқ бошқа тадқиқотлар мутлақо тесқари натижа кўрсатганди. Тенгсизлик ва иқтисодий ўсиш ўртасида айнан қанақа боғлиқлик борлигини вақт кўрсатади. Бироқ жиддий фалсафий баҳс-мунозара қайнашда давом этаверади: иқтисодий пирог ўсиб бораётган бўлса, унинг бўлаклари ҳақида қанчалик қайғуришимиз керак?

Инсон капитали мавзусидаги сўнгги саволларга етиб келдик. Исо Масих оғохлантирганидек, қашшоқлар

доимо биз билан бирга бўладими? Эркин бозор тизими кашшокликнинг муқаррар сакланиб қолишига хизмат қиладими? Иқтисодийда катта-катта ғолиблар бўлганидан кейин ютқазганлар ҳам бўлиши керакми? Йўқ, йўқ ва яна йўқ. Иқтисодий ривожланиш ғолиб ва мағлублардан иборат ўйин эмас, дунёда бой давлатлар бўлиши учун камбағал мамлакатларнинг ҳам мавжуд бўлишига ҳожат йўқ, шунингдек, баъзилар бой бўлиши учун бошқалар кашшоклашиши талаб этилмайди. Билл Гейтснинг улкан уйда яшаши Жанубий Чикагодаги давлат уйларида яшовчи оилаларнинг камбағал эканига сабаб эмас. Аксинча, *улар Билл Гейтс улкан уйда яшашига қарамай, камбағал*, десак, тўғри бўларди. Ҳа, мураккаб сабабларга кўра америкалик камбағаллар “Microsoft Windows” келтирган фойдадан ўз улушини олмаган. Лекин Билл Гейтс уларнинг пирогини олиб қўймади, уларнинг йўлига тўғоноқ бўлмади ва у одамларнинг муваффақиятсизлигидан ҳеч қандай фойда олмади. Қайтанга, Билл Гейтснинг узокни кўриш қобилияти ҳамда истеъдоди унга улкан бойлик келтирди ва у бу бойликни ҳамма билан бўлишишга мажбур эмас. Билл Гейтс бошқаларнинг экинларини ўғирлаш ортидан бойиб кетган дунё билан ўзининг улкан ҳосилини етиштириш орқали бойиб кетган ва ўз бойлигини ҳамма билан эмас, балки баъзи бировлар билангина баҳам кўрадиган дунё ўртасида катта фарқ бор. Иккинчи дунё замонавий иқтисодийнинг қандай ишлашини тўғрироқ ақс эттиради.

Назарий жиҳатдан, ҳар бир инсон ўқиган, соғлом ва самарадор бўлган дунё барча одамлар қулай ҳаёт кечирадиган дунё бўларди. Тўғри, биз ҳеч қачон баъзи одамларнинг ўз салоҳиятини тўлиқ ишга солишига тўсқинлик қилувчи турли-туман жисмоний ва руҳий касалликларни тузата олмаслигимиз мумкин. Аммо бу иқтисодий эмас, биология масаласи. Иқтисодийга кўра,

қанчалик яхши яшашимиз ёки бойлигимиз қанчалик кўп бўлишининг ҳеч қандай назарий чегараси мавжуд эмас.

Ростданми? Агар ҳаммамиз фан доктори бўлсак, ким “Four Seasons” меҳмонхонасида сочиқ ушлаб турарди? Катта эҳтимол билан, ҳеч ким. Дунё аҳолисининг унумдорлиги ошиб бориши билан биз ишчи кучини технологиялар билан алмаштира бошлаймиз. Котиблар ўрнига овозли почта, хизматкорлар ўрнига кир ювиш машиналари, ҳужжат тахловчилар ўрнига маълумот базалари, сотувчилар ўрнига савдо автоматлари, ер қовлайдиган ишчилар ўрнига экскаваторларни ишлатамиз. Бундай ўзгаришларга рағбат муҳим иқтисодий тушунчага бориб тақалади, биз у ҳақда биринчи бобда гапириб ўтдик: имконият харажати. Юқори малакали мутахассислар ўз вақтини турли самарали ишларга сарфлашлари мумкин. Шунинг учун ҳам муҳандисни озиқ-овқат маҳсулотларини қадоклаш учун ёллаш ўта қимматга тушади. (“Four Seasons” меҳмонхонасида сочиқ ушлаб туришга рози бўлишингиз учун қанча маош тўлашларини истардингиз?) Гарчи Америка Ҳиндистондан бойроқ бўлса-да, Қўшма Штатлардаги уй ишчилари сони Ҳиндистондагига қараганда анча кам. Ҳиндистон иш топишга кенг имкониятлари бўлмаган малакасиз ишчилар билан тўла, Қўшма Штатларда унақа эмас, бу эса Америкада уй хизматчиларининг нисбатан қимматроқ нархларда ишлашига сабабдир (фарзандлари учун энага ёллаганлар буни тасдиқлайди). Айтайлик, компьютер дастурини ёзиб соатига 50 доллар топадиган одам бундан камроқ маош эвазига уй ишларини қилмайди.

Агар хизматкорлар бажарадиган ишларни автоматлаштиришнинг иложи бўлмаса, бундай ишларни талабалар ва, умуман олганда, ёшларга топшириб, уларнинг маълум миқдорда инсон капиталини ортиришига имконият яратиш мумкин. Масалан, мен гольф клубида ўн йилдан ортиқ чавгон ташувчи бўлиб

ишлаганман (энг таникли мижозим катта Жорж Буш эди, президент бўлишидан ҳали анча аввал), хотиним официант бўлиб ишлаган. Бундай ишлар ёшларга инсон капиталининг муҳим қисми бўлмиш иш тажрибасини беради. Бироқ, айтайлик, ёқимсиз бир вазифа бор ва уни автоматлаштиришнинг иложи йўқ, шу билан бирга, бу ишни карьерасини энди бошлаган ёшлар кўлига ҳам бериб қўйиб бўлмайди. Масалан, яхши таълим кўрган бир жамоат ҳар қандай фойдали маҳсулот ва хизматларни ишлаб чиқаради, аммо ишлаб чиқариш жараёнида кишининг кўнглини айниладиган чиқиндилар тўпланати. Бу чиқиндиларни йиғиш жирканч ишдир. Аммо ҳеч ким чиқиндини йиғиштириб олмаса, бутун иқтисодиёт тўхтаб қолади. Агар бу жамиятдаги барча инсонлар Ҳарвард университети битирувчилари бўлса, чиқиндилар билан ким шуғулланади?

Бу вазифани чиқинди ташувчи ишчи бажаради. Айтганча, бу киши шаҳардаги энг кўп маош оладиган ишчилардан бири бўлади. Агар чиқиндиларни йиғиш иқтисодиёт учун шунчалик муҳим бўлса ва ҳеч бир машина бу ишни бажара олмаса, жамият кимдир бу ишга жалб этиши керак. Одамларни рағбатлантиришнинг энг самарали усулларидан бири эса – уларга юқори иш ҳақи тўлаш. Шифокор, муҳандис ёки ёзувчи севимли касбидан воз кечиб, ахлат тозалашга рози бўлмагунча, бу иш учун таклиф қилинадиган маош доимий ошиб боради. Шундай қилиб, инсон капиталига бой бўлган дунёда ҳам ёқимсиз вазифалар учраб туради (проктолог касби ёдга тушади), лекин бундай дунёда ҳеч кимнинг камбағал бўлишига ҳожат йўқ. Бошқа томондан, севган ишини бажариш учун камроқ маош олишга рози бўлган одамлар ҳам йўқ эмас, бу ҳақда ўйласак, университетда ўқитувчилик қилиш каби касблар ҳаёлимизга келади (айниқса, ёзги таътил пайтида ишламаслик).

Инсон капитали янги имкониятларни яратади. У янада бой ва соғлом бўлишимизга хизмат қилади, камроқ ишлаб яхшироқ яшашга замин ҳозирлайди. Энг муҳими, давлат сиёсати нуқтаи назаридан, инсон капитали лаёқатли инсонларни лаёқатсизларидан ажратиб туришга хизмат қилади. Чикаго университети бизнес мактаби профессори ва бутун дунё бўйлаб турли компания ва ҳукумат муассасаларининг маслаҳатчиси бўлган Марвин Зонис бир марта Чикагода бизнес учрашувидаги нутқида буни жуда чиройли тарзда ифодалаган. “Мураккаблик асримизнинг ажралиб турувчи хусусияти бўлади, – дея таъкидлади у. – Ҳамма жойда инсон капиталининг тобора юқори даражаларига талаб кучайиб боради. Буни тушунадиган мамлакатлар ҳамда инсон капиталини эгаллаш ва ундан фойдаланишни биладиган компаниялар, шунингдек, инсон капиталини тайёрловчи ўқув даргоҳлари... асримизнинг ғолиблари бўлишади. Қолган мамлакатлар эса ўз фуқароларини янада колоқ аҳволга тушириб, азоб-уқубатларнинг кўпайишига сабабчи бўлади ва натижада бошқа давлатлар учун ҳам кўпроқ муаммо туғдиради.”<sup>15</sup>



7  
БОБ

Молия бозорлари:  
*иқтисодиёт тез бойиш (ва озиш!)  
борасида нималарни ўргатади?*

**К**ўп йиллар аввал, мен хали талаба бўлган пайтларимда, университетимиздаги кизлар клубининг бирида парҳез тутиш урф бўлди. Бу оддий парҳез эмас, балки грейпфрут ва музқаймоқдан иборат парҳез тури эди. Бу маҳсулотларни кўп миқдорда истеъмол қилиб ортиқча вазн йўқотиш мумкинлигига ишонишарди. Албатта, бундай парҳез умуман самарасиз эди, аммо у билан боғлиқ таассуротларни хали ҳам эслайман. Жуда ўқимишли хотин-қизлар соғлом фикрни бир четга улоқтириб, бу каби бефойда парҳезга ўтганларидан ҳайратда қолганман. Ахир грейпфрут ва музқаймоқ ейиш вазн ташлашга ёрдам беради, деган на тиббий ва на парҳезга оид маълумотлар мавжуд эди. Аммо бу роса дилтортар ғоя эди. Ким ҳам музқаймоқ истеъмол қилиш орқали озишни ёқтирмаган бўларди?

Яқинда кўшним мени ўз инвестиция стратегияси билан таништирган чоғида ўша парҳез турини эсга олдим. Кўшним ўтган йили ўз инвестиция портфелини техника фирмалари ва интернет компанияларининг қимматли қоғозлари билан керагидан ортиқ тўлдиргани туфайли катта муваффақиятсизликка учраганини тушунтирди, аммо энди у янги ва такомиллаштирилган стратегия билан бозорга қайтмоқчи эди. У бозор эндиликда қайси

Йўналишда ҳаракатланишини аниқламокчи бўлган ва бунинг учун бозордаги олдинги ҳаракатлар жадвалларини ўрганиб чиккан. У айнан қайси тенденцияларни кидирганини аниқ эслай олмайман. Мен уни диққат билан тинглай олмадим, чунки, биринчидан, ўшанда гулларни суғораётган эдим, иккинчидан, бошимда фақатгина иккита сўз айланарди: “Грейпфрут ва музқаймоқ!” Ҳам шифокор, ҳам университетда дарс берадиган бу ақлли кўшним ўзининг инвестиция стратегияси билан илмли одамга ҳеч хос бўлмаган тарзда таваккал қилаётганди. Бу ҳикоядан яхшигина сабоқ олиш мумкин. Шахсий молияни бошқариш (ёки вазн ташлаш) ҳақида гап кетганда, ақлли одамлар шунақанги тез эс-ҳушини йўқотиб қўйишадики, бу орада оғзингизни очиб, бирор нима дейишга ҳам улгурмай қоласиз. Муваффақиятли сармоя киритиш қоидалари ғоят содда, аммо улар интизом ва қисқа муддатли қурбонликларни талаб қилади. Сармоядан келадиган фойда бир деганда осмондан тушиб қолмайди, балки аста-секинлик билан тўпланиб боради (ва бу йўлда кўп омадсизликлар учрайди). Биз келажакда муваффақиятга эришиш учун бугунги истеъмолдан воз кечамиз, бу эса бизни мақсадга эришишнинг соддароқ ва тезроқ усулларига ўч қилиб қўяди. Бу усуллар иш бермаганини кўргач, хайратга тушамиз.

Ушбу бобга шахсий молия менежменти бўйича қўлланма сифатида қарамаслик керак. Сармоя стратегиялари бўйича ажойиб китоблар бор. Энг яхшиларидан бири кўлингиздаги ушбу китобга сўзбоши ёзган Бёртон Малкиел қаламига мансуб. Унинг китоби “Уолл стрит бўйлаб тентираш” (“A Random Walk Down Wall Street”) деб номланади. Бизнинг китобимиздаги ушбу боб эса бозорлар ҳақидаги асосий тушунчалар, яъни дастлабки икки бобда баён қилинган ғоялар шахсий сармоя киритиш жараёнида қандай ёрдам кўрсатиши ҳақида маълумот беради. Ҳар қандай самарали парҳез кимё, биология ва физика

фанларига асослангани каби, ҳар қандай инвестиция стратегияси ҳам иқтисодиётнинг асосий қонунларига бўйсунishi керак. Шу ўринда Уолли Лэмбнинг бестселлер романи сарлавҳасини айтиб ўтишни жоиз топдим – “Мен ҳақиқатнинг фақат шунчасидан хабардорман” (“I Know This Much is True”).

Бир қарашда молия бозорлари ниҳоятда мураккаб кўринади. Қимматли қоғозлар ва облигацияларнинг ўзиёқ тушунишга оғирлик қилади, бу томонда ҳали опционлар, фьючерслар, фьючерслар бўйича опционлар, фоиз ставкаларини айирбошлаш, ҳукумат опционлари ва дефолт своплари мавжуд. Сиз Чикаго савдо биржасида Лос Анжелесдаги ўртача ҳаво ҳарорати асосида фьючерс шартномасини сотиб олишингиз ёки сотишингиз мумкин. Чикаго савдо палатасида эса олтингугурт оксидини ҳавога чиқариш ҳуқуқини сотиб олиш ва сотиш мумкин. Ҳа, ростдан ҳам чиқинди тутунлар билан савдосотик қилишдан пул топишингиз (ёки йўқотишингиз) мумкин. Бундай шартномаларнинг тафсилотлари бошни айлантириб юбориши мумкин, аммо жараённинг моҳияти анча содда ва аниқ. Бозор иқтисодиётида молиявий воситалар, бошқа ҳар қандай маҳсулот ёки хизмат каби маълум бир қиймат ҳосил қилиши керак. Харидор ҳам, сотувчи ҳам битимнинг тузилиши менга фойда келтиради, деб ҳисоблаши керак. Тадбиркорлар янада арзонроқ, тезроқ, соддароқ ёки бошқа бир томондан яхшироқ бўлган молиявий воситаларни бозорга олиб чиқишга ҳаракат қилади. Кўшма фондлар молиявий янгилик эди, Бёртон Малкиел фаол тарғиб қилган индекс жамғармалари ҳам. 2008 йилда, молиявий инкироз авжига чиққан пайтда ҳатто Уолл стритдаги бошлиқлар ҳам ўз компаниялари сотиб олаётган ва сотаётган баъзи қимматли қоғозларни тўлиқ тушунмаслиги маълум бўлди. Айна пайтда, барча молиявий воситалар, улар қанча мураккаб бўлмасин, тўртта оддий эҳтиёжга асосланган.

**Капитал тўплаш.** Ҳаётдаги, айниқса, Америка ҳаётидаги энг ажойиб нарсалардан бири шуки, биз ўзимизга тегишли бўлмаган катта миқдордаги пулни сарфлаш имкониятига эгамиз. Молия бозорлари қарз олишга имкон беради. Баъзан бу шуни англатадики, келаси йилгача сотиб олишга имконимиз бўлмайдиган (келаси йилда ҳам имконимиз бўлиш-бўлмаслиги номаълум) нарсаларни биз “Visa” ёки “MasterCard” ёрдамида бугуноқ харид қилиб, истагимизни қондиришимиз мумкин. Шу билан бирга, кўпинча иқтисодиёт учун ҳам муҳим ҳолат юз беради, яъни қарз олиш ҳар қандай инвестицияларни киритиш имкониятини яратади. Биз университетда ўқиш учун қарз оламиз. Уй сотиб олиш учун қарз оламиз. Фабрикалар қуриш, ускуналар сотиб олиш ёки янги бизнес бошлаш учун қарз оламиз. Бошқача айтганда, олган пулни қайтариб берганимиздан кейин ҳам бизга фойда келтиришда давом этадиган ишларни амалга ошириш учун кредит оламиз.

Баъзида қарз олмасдан туриб, капитал тўплаймиз, бунинг учун бизнесимизнинг акцияларини жамоатчиликка сотишимиз мумкин. Шундай қилиб, мол-мулкка эгалик ҳуқуқининг маълум бир қисмини (бу эса келажакдаги фойданинг улушига даъвогар бўлиш имконини англатади) нақд пулга алмашамиз. Шунингдек, компания ва ҳукуматлар облигация тарқатиб тўғридан-тўғри халқдан қарз олишади. Бундай операциялар янги машина сотиб олишга кредит олиш каби оддий ёки Халқаро Валюта Жамғармасидан бир неча миллиард долларлик ёрдам олишдек мураккаб бўлиши мумкин. *Аммо моҳият ўзгармайди: одамлар, компаниялар ва ҳукуматлар бугун амалга ошириши лозим бўлган, лекин қурби етмайдиган ишларни бажариш учун капиталга муҳтож, керакли маблағ эса уларга молия бозорлари томонидан тақдим этилади, фақатгина маълум бир нарх эвазига.*

Замонавий иқтисодиёт кредитсиз яшай олмайди. Дарҳақиқат, халқаро ривожланиш бўйича мутахассислар ри-

вожланаётган мамлакатларда тадбиркорлар учун кредит олиш, ҳаттоки, 50 ёки 100 доллар миқдордаги жуда кичик кредит олиш имкониятини яратиш кашшокликка қарши курашишнинг кучли воситаси бўлиши мумкинлигини аллақачон англаб етган. Бундай микрокредит берувчилардан бири “Opportunity International” компаниясидир. Ташкилот 2000 йилда йигирма тўртта ривожланаётган мамлакат бўйлаб кам гаровли ёки умуман гаровсиз 325 000 га яқин кредит ажратди. Берилган кредитларнинг ўртача миқдори жуда кам кўринади – атиги 195 доллар. Бирок шу ўринда олтига болани бир ўзи тарбиялаган угандалик бева Эстер Гелабузининг ҳикоясини мисол қилиб келтирса бўлади. Бу аёл профессионал доя бўлиб, Ғарб стандартлари бўйича кичик ҳисобланган кредит ҳисобига ўз клиникасини очди (фақат у клиникага электр энергияси ўтказилмаган). Ўшандан кейин Эстер қарийб бир минг тўрт юз чақалокнинг туғилишига ўз ҳиссасини қўшди ва хизмати учун туғурукдаги ҳар бир аёлдан 6 доллардан 14 долларгача олди. “Opportunity International”нинг ҳисобкитобларига кўра, у берган кредитлар ортидан 430 мингга яқин иш ўрни яратилди. Микрокредит тўловларини тўлиқ тўлай олганлар 96 фоизни ташкил этиши эса яна бир ажабтовур ҳолат.

*Ортиқча капитални сақлаш, муҳофаза қилиш ва ундан фойда кўриш.* 1970-йилларда Бруней султони нефть сотиш орқасидан миллиардлаб доллар ишлаб топган. Тасаввур қилинг, у шунча нақд пулни тўшагининг тагига тикиб қўйганида, қанақа бўларди? Шубҳасиз, пулни бундай сақлаш бир қанча муаммони келтириб чиқаради. Биринчидан, бунақа тўшакда ухлаш ноқулай. Иккинчидан, ҳар куни эрталаб йиғиштириб олинadиган чойшаблардан ташқари пул ҳам йўқолиб турарди. Хизматкорларнинг эпчил қўллари оз-оздан пул ўғирлашнинг йўлини топарди, учига чиққан жиноятчилар ҳақида гапирмаса ҳам бўлади. Учинчидан, бу ерда энг очкўз ва абжир ўғри – инфляция.

Агар Бруней султони 1970 йилда бир миллиард долларни тўшаги остига яшириб қўйганида, бугунги кунга келиб бу пулга анча камроқ нарса сотиб олса бўларди, чунки деярли барча маҳсулот ва хизматларнинг нархлари кўтарилган.

Шундай қилиб, биринчи навбатда, султон ўз бойлигини ўғрилاردан ҳам, инфляциядан ҳам ҳимоя қилиши керак, негаки иккаласи ҳам ўзига хос тарзда султоннинг харид қобилиятини пасайтиради. Султоннинг иккинчи қиладиган иши эса ўзининг ортикча капиталидан унумли фойдаланиш бўлади. Дунё потенциал қарз олувчиларга тўла ва барчаси фоиз билан қарз олишга тайёр. Иқтисодчилар ажойиб тенгламаларини доскага ёзган чоғларида фоиз ставкасини кўрсатиш учун  $i$  эмас, балки  $r$  ҳарфидан фойдаланади. Нима учун? Чунки фоиз ставкаси бу ҳолатда капитал учун қўйилган ижара ставкаси ҳисобланади ( $i$  – “interest rate”, яъни фоиз ставкаси;  $r$  – “rental rate”, яъни ижара ставкаси). Бу жараёни тушуниш учун энг интуитив ёндашувдир. Ортикча капитали бўлган шахс, компания ва муассасалар капиталдан ўзларидан кўра самаралироқ фойдалана оладиган кишиларга қарз беришади. Ҳарвард университетининг жамғармасида 30 миллиард доллардан кўпроқ маблағ бор. Ҳа, “Чирмовик лигаси” университетлари ҳам оддий одамларга ўхшаб қора кунларга пул йиғиб қўйишади. Лекин бу пулни талабалару ўқитувчиларнинг тўшақлари остига яшириб қўйиш улкан ресурсни увол қилиш ва ундан унумсиз фойдаланиш бўларди. Шунинг учун Ҳарвард бу хазинани назорат қилиш учун икки юзга яқин мутахассисни ёллаган. Улар бу маблағдан университетга яхшигина даромад келтириш йўлида фойдаланади ва шу билан бирга дунёни капитал билан таъминлайди.<sup>1</sup> Ҳарвард университети акция ва облигацияларни сотиб олади, венчур капитал жамғармаларига сармоя киритади ёки ўз маблағини пулни самарали ишлата оладиган одамлар ва ташкилотларнинг қўлларига тутқзади (улар дунёнинг қаерида бўлишидан

қатъи назар). 1995 йилдан 2005 йилгача Ҳарвард жамғармаси университетга йилига ўртача 16 фоиз фойда келтирган, бу эса олийгоҳнинг тўрт девори орасида нақд пулни сақлашдан кўра анча фойдалироқ. (Бироқ молиявий инкироз пайтида университет ўз жамғармасининг 30 фоизини йўқотди. Шундай экан, таваккал ва фойда мавзуларида гаплашганимизда, Ҳарвард жамғармасига қайтамиз.)<sup>2</sup>

Молия бозорлари бойлардан капитал олиш ва уни бошқа одамлар ҳамда компанияларга қарзга бериш билан чекланиб қолмайди. Улар ҳар биримизга бутун ҳаётимиз давомида истеъмол даражасини мувозанатда ушлашга имконият беради, бу эса пул ишлаб топишимиз биланоқ уни дарҳол сарфлашимиз шарт эмаслигини англатади. Шекспир бизни қарз берувчи ҳам, қарздор ҳам бўлмасликка даъват этгандир, лекин ҳақиқат шуки, кўпчилигимиз ҳаётимизнинг қайсидир нуктасида қарз олувчи ҳам, қарз берувчи ҳам бўлишимизга тўғри келади. Агар аграр жамиятда яшаганимизда, ҳосилни йиғиб олгандан сўнг ҳаммасини тезда истеъмол қилишимиз ёки озиқ-овқат сақлашнинг бирон-бир усулини топишимизга тўғри келарди. Молия бозорлари – ҳосил муаммосини ҳал этишнинг янада ривожланган ва ақлироқ усули. Бугун биз ҳали ишлаб топмаган даромадимизни ҳам олий ўқув юртида ўқиш ёки уй сотиб олиш учун сарфлашимиз мумкин – кредит олиш орқали. Ёки нафақа даври учун пул йиғиш жараёнида бўлгани каби ҳозир даромад топиб, уни кейинроқ сарфлашимиз мумкин. Бу ерда муҳим жиҳат шундаки, даромад олиш ва уни сарф этиш жараёнлари бир-биридан ажратиб олинган, бу эса ҳаётдан кўпроқ баҳра олишимизга имкон яратади.

*Хатарга қарши суғурта.* Ҳаётимиз – таваккалларга бой ўйин. Ҳатто ваннада чўмилиш ҳам ҳаёт учун таҳликали бўлиши мумкин, машинада ишга бориб келиш ёки дўстлар билан банжи жампинг (арқонга боғланган

ҳолда тепаликдан сакраш)га боришни айтмай қўя қолай. Турли ҳодисалар сизни молиявий ҳалокатга олиб келиши мумкин, улардан бир нечтасини айтиб ўтай: табиий офатлар, касаллик ёки ногиронлик, фирибгарлик ёки ўғрилик. Ҳар қандай одам бу хавфларни минимал даражага туширишга интилади. Молия бозорлари эса бунга ёрдам беради. Бундай ёрдамга мисол сифатида соғлик, ҳаёт ва автомобиль суғурталарини айтишимиз мумкин. 4-бобда таъкидлаб ўтганимиздек, суғурта компаниялари миждозларга кетадиган пулни ҳисоблайди ва ўртача ҳисобда миждоз учун сарфланажак маблағдан кўпроқ миқдорда бадал ундиради. Куйида “ўртача” сўзидан яна бир бор фойдаланайлик. Суғурталанганингизда ўртача, яъни ода-тий ҳодисалар ҳақида қайғурмайсиз, балки сиз билан содир бўлиши мумкин бўлган энг ёмон нарсалар ҳақида ташвишланасиз. Масалан, кучли момақалди-роқ туфайли уйингиз устига дарахт кулаб тушиши даҳшатнинг ўзидир. Шунинг учун кўпчилик ўзини кутилмаган ҳодисалардан ҳимоя қилиш учун яхшигина тўлашга тайёр (ҳаттоки қайтиб келиши кутилган пулдан кўра кўпроқ тўлашга тўғри келса ҳам).

Бугунги кунда деярли ҳамма нарса суғурта қилиниши мумкин. Қароқчилик муаммоси сизни хавотирга соладими? Агар сиз Жанубий Хитой денгизи ёки Малакка бўғози орқали юк ташисангиз, албатта хавотирга тушишингиз керак. “The Economist” ёзганидек: “...Қароқчилар бугун ҳам кема ва денгизчиларга ҳужум қилмоқда. Замонавий қароқчилар эса ёғоч оёқли ва бир кўзи боғланган кулгили кимсалар эмас, улар қўлида гранатомёт бўлган ва тезюрар қайиқларда сузувчи хавфли одамлардир”. Халқаро Денгизчилик Ташкилоти маълумотларига кўра, 2003 йилдан 2012 йилгача 3436 та қароқчилик жинояти содир этилган. Шу сабабли хавфли ҳудудлар орқали юк ташийдиган компаниялар одатда нафақат қароқчилардан, балки денгиз билан боғлиқ бошқа хавфлардан ҳам ҳимоя



килувчи денгиз суғуртасини сотиб олишади. Масалан, 2002 йилда Франциянинг “Limberg” номли нефть ташувчи танкери Яман қирғоғига яқин жойда портловчи моддалар ортилган тезюрар қайикдаги худкушлик ҳужумига учраганида, суғурта компанияси 70 миллион долларга чек ёзишига тўғри келган – бу худди кимдир автотурааргоҳда машинангизга келиб урилишидек гап, фақат унда суғурта тўлови бунчалик катта бўлмайди.<sup>3</sup>

Спорт кийимлари ва пойабзал ишлаб чиқарувчи “Fila” компанияси 2009 йилги “US Open” теннис турниридан аввал суғурта олиши керак эди, аммо у бундай қилмади. Бошқа кийим ишлаб чиқарувчи компаниялар сингари “Fila” ҳам спортчиларга хомийлик қилади ва спортчилар ажойиб натижаларга эришганида, уларга катта бонуслар тўлайди. Бу сафар “Fila” компанияси бельгиялик теннисчи, “US Open” мусобақаси ғолиби Ким Клейстерсга хомийлик қилди, аммо компания ғолибга ваъда қилган 300 минг долларлик бонусини суғурта қилмасликка қарор қилди (бу қарор нафақат “Fila” учун кимматга тушди, балки Ким Клейстерс учун ҳақоратли ҳам бўлгандир). Ваҳоланки, суғурта полиси арзонга тушарди, чунки турнирдаги вазият Ким Клейстерс фойдасига эмасди. У фарзандли бўлганида, узок муддатли танаффусга чиккан ва ўшандан бери фақат иккита турнирда қатнашган холос. Унинг 2009 йилда чемпионликни қўлга киритиши эҳтимоли эса букмекерлар томонидан атиги 40 дан 1 деб баҳоланганди.<sup>4</sup>

Молия бозорлари мураккаб бўлса-да, суғурта полисидек бошқа кўплаб маҳсулотларни таклиф этади. Масалан, фьючерс шартномалари ёрдамида ҳар қандай маҳсулотнинг (электр энергиясидан тортиб сояли овқатгача) келажакда маълум бир санада қандай нархда сотилишини белгилаш мумкин. Савдо-саноат палатасидаги бир савдогар 2010 йилнинг март ойида минг бушел\* маккажўхорини ҳар бир бушел учун 3.27 доллардан

\* Бушел – АҚШ ўлчов бирлиги, 1 бушел маккажўхори = 25.4 кг. – Таҳр.

белгилаб, сотишга рози бўлиши мумкин. Бу нима учун керак? Гап шундаки, маккажўхори етиштирувчиларда ҳам, истеъмолчиларда ҳам келажакдаги нарх-навонинг ўзгаришидан кўрқиш учун сабаблар мавжуд. Дехқонлар маккажўхорини далада ўстираётган пайтида ёки ҳатто экишдан олдин келажакдаги нархни белгилаш орқали фойда кўришлари мумкин. Бирок дехқонлар ҳосил йиғиб олинишини кутиб, кейин ўз маҳсулотини сотишса, яхшироқ нархга сота олишмайдами? Албатта, сота олиши мумкин. Аммо анча пастроқ нархда сотишга тўғри келиши ҳам эҳтимолдан йироқ эмас, бундай натижа эса дехқонни коммунал ва бошқа тўловларни тўлай олмайдиган аҳволга тушириб қўйиши мумкин. Фермерлар барчамиз сингари эртанги кунига ишонишни истайди.

Улгуржи харидорлар ҳам фьючерс битимларидан фойда кўришлари мумкин. Авиакомпаниялар фьючерс шартномаларидан фойдаланиб реактив самолётлар учун ишлатиладиган ёнилғининг нархини олдиндан белгилаб қўйишади. Фаст фуд ресторанлари мол гўшти киймаси, чўчка гўшти (ундан асосан бекон тайёрланади) ва ҳатто чеддер пишлогининг нархлари бўйича шартномалар тузади. Мен “Starbucks”нинг бирорта раҳбарини шахсан танимайман, лекин тунлари нима уларнинг уйқусини кочиришини яхши биламан: қаҳва донларининг жаҳондаги нархи. Америкаликлар катта стакандаги кофеинсиз латте учун 3.5 доллар тўлайди, аммо 6.5 доллар тўлашга рози бўлмасалар керак. Мен “Starbucks” компанияси кофе нархларининг кескин ўзгаришидан ўзини ҳимоя қилиш учун молия бозорларидан фойдаланишига аминман ва бу ҳақиқатлигига китобимдан келадиган гонорарни ўртага қўйиб гаров ўйнашга тайёрман.

Бошқа товар ва хизматлар эса бошқа турдаги хавф-хатарларга йўлиқади. Энг яхши кўрган мисолларимдан бири – “офат облигациялари”.<sup>5</sup> Уолл стрит суғурта компанияларини табиий офатлардан ҳимоя қилиш учун

шундай облигацияларни ўйлаб топган. Эсингизда бўлсин, уйингиз устига дарахт кулаб тушса, суғурта компанияси сизга чек ёзиб беради, агар дарахтлар кўплаб уйларнинг устига кулаб тушса, компания ва ҳатто бутун суғурта саноати қийналиб қолади. Суғурта компаниялари бундай хавфни минималлаштириш учун офат облигацияларидан фойдаланиши мумкин. Бу облигациялардан бошқа корпоратив облигацияларга қараганда анча юқори фоизлар тўланади, чунки бу ерда битта муаммо бор: агар маълум бир вақт ичида довул ёки zilzilalar минтақага жиддий зарар етказса, инвесторлар офат облигацияларига қўйган маблағларининг бир қисмини ёки барчасини йўкотади. 1990-йилларнинг охирида Бирлашган хизматлар автомобиль ассоциацияси (USAA – United Services Automobile Association) биринчилардан бўлиб АҚШнинг шарқий соҳилидаги тўфонлар мавсумини инобатга олган ҳолда бундай облигацияларни чиқарган. Агар тўфон 1.5 миллиард доллар ёки ундан кўпроқ зарар келтирса, офат облигацияларининг эгалари барча сармоя маблағларини йўкотади. Суғурта компанияси эса табиий офатдан зарар кўрган миждозларига товон пулини тўлаб берсада, облигациялар бўйича қарзни тўлашдан озод этилади. Довул 1 миллиарддан 1.5 миллиард долларгача зарар келтириб чиқарса, инвесторлар облигацияларга киритган маблағларининг бир қисмини йўкотади. Агар унча катта талафот бўлмаса, офат облигацияларининг эгаларига улар киритган сармоя қайтариб берилади ва қўшимчасига ўша сармоя суммасининг 12 фоизи тўлаб берилади – облигациялар учун бу жуда яхши даромад.

Бугунги кунда худди шу ғоядан терроризмдан химояланиш учун ҳам фойдаланишмоқда. FIFA 260 миллион долларлик облигацияларни чиқариш йўли билан 2006 йилги Жаҳон чемпионатини терроризм (ва бошқа хатарлар) сабабли тўхтатилиши эҳтимолидан суғурталади. Облигация шартларига кўра, чемпионат муаммосиз ўтса

(шундай бўлди ҳам), инвесторлар пулларини қайтариб олади ва кўшимчасига яхшигина фойда кўради. Агар Жаҳон чемпионатини бекор қилиш учун жиддий сабаблар вужудга келганида, инвесторлар пулларининг бир қисмини ёки барчасини йўқотиб қўйишлари мумкин эди, чунки инвесторларнинг маблағлари FIFA кўрган зарарни коплашга сарфланарди. Бу каби молиявий воситаларнинг ажиблиги таваккалларни тақсимлашидадир. Эҳтимолий табиий офат ёки террористик хужумнинг зарарлари облигация сотувчи томон ва сармоядорларнинг катта доираси ўртасида тақсимланади. Улар ранг-баранг сармоя портфелларига эга, шунинг учун даҳшатли фалокат юз берса ҳам, сармоядорларнинг ҳар бири кўрадиган зарар нисбатан кичикрок бўлади.

Шунақа молия инсонларнинг, эҳтимол, жуда кўп инсоннинг ҳаётини сақлаб қолиши мумкин эди. 2014 йилда Ғарбий Африкада эбола вируси тарқаб кетганида, халқаро ташкилотлар бу ўта хавфли ва юқумли касалликка қарши курашиш учун керакли маблағ тўплашга қийналган. Агар керакли маблағ тезроқ ва кўпроқ миқдорда йиғилганида, эпидемияни тўхтатиб, қанчадан-қанча одамни қутқариб қолса бўларди. Жаҳон Банки тахмин қилмоқдаки, ис-талган пайт яна қандайдир даҳшатли пандемия бош-ланиб кетиши мумкин. Бундай кўрқинчли сценарийга тайёр бўлиш учун Жаҳон Банки 425 миллион долларлик “пандемия облигациялари”ни чиқарган. Халқаро жамият эболага ўхшаган бало билан яна юзланиб қолса, бу маблағ дарҳол ишлатилиши мумкин. Барча молиявий воситалардаги каби, инвесторлар қайси шартлар асосида пул чўзиши кераклиги аниқ-тиниқ белгиланган. Пандемия облигациялари олтига вирусга тааллуқли, жумладан, эбола, SARS, ласса безгаги ва бошқа бир қатор кўрқинчли касалликлар. Облигацияларга киритилган сармоялар касалликка қарши курашда ишлатилиши учун касаллик бир нечта давлатда тарқалиб кетиши, юқумлиликнинг

белгиланган даражасига чикиши ва маълум миқдордаги ўлимларга олиб келиши керак. Бу юз бермаса, барчамиз хотиржам бўлишимиз мумкин ва пулларини ҳукумат облигациялари ёки интернет акцияларига эмас, балки пандемия облигацияларига пул тиккан инвесторлар яхшигина фойда кўради.<sup>6</sup>

Дарҳақиқат, молия бозорларининг вазифаларидан бири тақсимлашдир. Фақат мактабда юз бериши мумкин бўлган бемаъни бир ходиса ҳақида гапириб ўтсам. Мен ўқиган юқори мактабдаги ўспиринлар хулқ-атворини ўрганувчи мутахассислар агар ўқувчилар ота-оналик масъулияти қанчалик катталигини тушунса, уларнинг ўспиринлик даврида ота-онага айланиши эҳтимоли камроқ бўлади, деган фикрга келишди. Ўша мутахассисларнинг фикрига кўра, буни ўқувчиларга тушунтириш учун ҳар бирига мактабда биттадан тухум олиб юришни буюриш керак эди. Тухум гўё кичкина гўдакни англатар ва унга гўдакка қарагандек: эҳтиёткорлик билан ушлаб туриш ва ундан кўз узмаслик керак эди. Аммо бу мактаб. Ўқувчилар тухумларни ташлаб юборди, синдирди, спорт залидаги шкафларда, ҳожатхоналарда қолдириб кетди, энг безори ўқувчилар тухумларни деворларга улоқтирди ва ҳоказо. Бу тажриба менга ота-оналик ҳақида ҳеч нарса ўргатмади, аммо ёнимда тухум олиб юриш таҳликали эканини умримнинг охиригача ёдимда тутадиган бўлдим.

Шундай қилиб, молия бозорлари тухумларни ҳар хил саватларга арзон ва осон жойлаштириш имконини беради. Кўшма фондга минг доллар сармоя киритиш орқали беш юз ёки ундан ортиқ турли хил компанияларга маблағ киритишингиз мумкин. Агар брокердан индивидуал акцияларни сотиб олган бўлсангиз, ҳеч қачон минг доллар эвазига инвестициянинг бундай диверсификациясига эриша олмайсиз. 10 000 доллар билан ҳар хил турдаги активларга маблағ киритишингиз мумкин: кичик ёки катта миқдордаги акциялар, халқаро акциялар, узоқ ва қиска

муддатли облигациялар, юқори таваккалли облигациялар, кўчмас мулк ва хоказо. Баъзи активлар яхши даромад келтиради, бошқалари эса унча фойда келтирмайди, бироқ улар сизни деворга тухум улоқтирадиган безориларга ўхшайдиган Уолл стритдаги молиячилардан ҳимоя қилади. Инвесторлар учун офат облигацияларининг энг жозибали томони шундаки, уларнинг қанча фойда келтириши табиий офатларнинг қанчалик тез-тез содир бўлишига боғлиқ, бу эса акциялар, облигациялар, кўчмас мулк ёки бошқа анъанавий инвестиция воситаларининг қай тарзда ишлашига алоқадор эмас.

Ҳатто кўп танқид қилинган дефолт своплари ҳам қонуний инвестиция мақсадига эга. Бундай своплар моҳиятан қарздор қарзларини тўлай олмаслиги эҳти-молидан суғурталанишдир. Айтайлик, бир кишининг акаси бор ва бу киши ўз хотинидан шу такасалтанг акасига 25 минг доллар қарз беришни сўраяпти, шунда акаси суд томонидан тайинланган “ғазабни назорат қилиш” бўйича психологик курсдан муваффақиятли ўтиб, ўз ҳаётини изига солиши мумкин. Бироқ хотинда “пулимни ҳеч қачон қайтариб ололмасам керак” деган гумон бор. Бундай вазиятда кредит свопи ёрдам беради. Яъни аёл учинчи томонга (бу томон қайнаға қарзни тўлай олишига кўпроқ ишонса керак) у билан шартнома тузиши учун пул тўлайди. Шартномага кўра, қарз олувчи қарзни қайтармаса, 25 минг долларни қарз берувчига учинчи томон тўлаб беради. Бундай шартнома дефолтга қарши суғуртадек ишлайди. Ҳар қандай суғурта турида бўлгани каби ушбу битим учун ҳам тўлов амалга оширилади. Эрининг акаси қарзни тўласа, аёл бекорга кредит свопини сотиб олган бўлади (бу вазиятда у билан шартнома қилган учинчи томон фойда олади). Қандай қилиб шундай содда ва фойдали кўринадиган нарса дунё молия тизимини салкам барбод қилган омиллардан бирига айланган бўлиши мумкин? Бунни билиш учун ўқишда давом этинг.

*Спекуляция.* Ҳар қандай молиявий восита яратилгандан сўнг инсоннинг яна бир асосий эҳтиёжига хизмат қилади. Бу эҳтиёж спекуляция, яъни қисқа муддатли нарх ўзгаришларига пул тикиш истагидир. Фючерс бозоридан таваккалларни камайтириш ёки кейинги йили соя нархи қанча бўлишига гаров ўйнашда фойдаланиш мумкин. Облигация бозоридан капитални кўпайтириш ёхуд Федерал захира келгуси ойда фоиз ставкаларини пасайтириши ёки пасайтирмаслигига пул тикиш учун фойдаланиш мумкин. Қимматли қоғозлар бозорида компанияларга сармоя киритиб, уларнинг келажакдаги даромадларидан улуш олиш ёки тушга қадар бир-икки доллар топиш илинжида эрталаб соат ўнда қанчадир акция сотиб олиш мумкин. Молиявий воситалар спорт ўйинлари сингари гаров ўйнаш учун ишлатилади, фақат бозорда. Бу уларнинг асосий мақсади бўлмаса-да, молиявий воситалар таваккалчиликка кенг йўл очади.

Мана шу ерда дефолт своплари билан боғлиқ муаммога дуч келмоқдамиз. Бундай шартномаларнинг қизик хусусияти шундаки, ҳар ким битимда қатнашиши мумкин, суғурталанаётган қарзга бевосита алоқаси бўлмаганлар ҳам. Келинг, ишёқмас қайнаға ҳақидаги мисолга қайтайлик. 25 минг долларни йўқотишдан ҳимояланиш мақсадида дефолт свопини қўллаш мутлақо оқилона ҳаракатдир. Бироқ шундай имкониятни яратиб берган худди шу бозор қолган барча одамларга қайнаға қарзни тўлаши ёки тўламаслиги борасида гаров ўйнашга имкон беради. Бу энди суғурта эмас, балки спекуляция. Шундай қилиб, ҳар қандай қарз учун юзлаб ёки минглаб шартномалар тузилиши мумкин, бу шартномаларда қарзнинг қайтарилиши ёки қайтарилмаслигига тикилган гаров пуллари кўрсатилган бўлади. Энди бу ҳолатда қайнаға ғазабни назорат қилиш курсидаги дарсларни қолдира бошласа ва муваффақиятсизликка учраса, нима бўлишини ўйлаб кўринг. 25 минг долларлик зарар минглаб

мартага йириклашади.

Агар қарзни суғурталовчи томонлар вазиятни тўлик ўрганмаган бўлса (шунинг учун улар ўша қайнаға қандай лапашанг эканини билмайди) ёки шунчаки уларга фарқи йўқ бўлса (чунки улар фирманинг капитали билан таваккалга бой гаровларни ўйнаш ортидан яхшигина бонуслар олади), кичик иқтисодий муаммолар катта кўнгилсизликларга олиб келиши мумкин. 2007 йилда айнан шундай кўнгилсизлик юз берган, ўшанда Америка иқтисодиёти кўчмас мулк бозорида яхшигина қоқилганди. Кредитлар билан рўй берган фалокатнинг асосий сабабчиси АIG (“American International Group”) эди, чунки у суғурталаган қарзларнинг кўпи қайтарилмаган. Халқаро Валюта Жамғармасининг собиқ бош иқтисодчиси Саймон Жонсон 2009 йилда бу молиявий инқирозга ажойиб баҳо берган. У шундай деб ёзганди:

“Амалдорлар, конун чиқарувчилар ва олимлар бу банкларнинг менежерлари ўзлари нима қилаётганларини биледи, деб ўйлаган. Энди орқага қараб, айтишимиз мумкинки, унақа бўлмаган экан. Масалан, АIGнинг Молиявий активлар бўлими 2005 йилда асосан паст нархдаги суғурталарни сотиш орқасидан, солиқларни ҳисобга олмаганда, 2.5 миллион доллар ишлади, бу суғурта битимлари эса мураккаб ва тушунарсиз қафолатларга эга қарзларга расмийлаштирилганди. Бундай стратегия кўпинча “келаётган бульдозернинг рўпарасига чиқиб, танга териш” дея таърифланади. У одатий йилларда фойдали, аммо вазият ёмон бўлганда ҳалокатли оқибатларга олиб келиши мумкин. Ўтган йилнинг кузида АIG умумий қиймати 400 миллиард доллардан зиёд бўлган қимматли қоғозлар учун суғурталарга эга эди. Бугунги кунда эса АҚШ ҳукумати бу компанияни сақлаб қолишга интилиб, зарарларни қоплаш учун сармоялар ва қарзлар кўринишида 180 миллиард долларга яқин маблағ ажратди. Ваҳоланки, ундан олдин таваккалларни моделлаштирувчи



мураккаб тизимга таянган АIG бу ҳолат юз бериши мумкин эмас, деб ҳисоблаган.<sup>7</sup>

Капитал тўплаш, уни химоялаш, хатарларни суғурталаш, спекуляция. Бори шу. Чикаго фьючерс биржалари илк бор пайдо бўлган Ласал стрит ёки Уолл стритдаги барча кизгин жараёнлар санаб ўтилган мақсадларнинг бирига ёки бир нечтасига хизмат қилади. Молия дунёси кўпинча бой одамларнинг Лас-Вегаси, дея таърифланади: таваккалчилик, жозибадорлик, кизик инсонлар ва катта миқдордаги пулларнинг бир қўлдан иккинчисига ўтиши. Бироқ бу мутлақо ўринсиз таққослаш. Лас-Вегасда кимдир ғолиб, кимдир эса мағлуб бўладиган ўйинлар ўйналади. Агар казино ютса, сиз ютқазасиз. Ва казинонинг ғалаба қозониши эҳтимоли бошиданок сизникига караганда анча юқори бўлади. Агар “Қора валет” (“Blackjack”) ўйинини узоқ вақт ўйнасангиз (устига-устак, карталарни ҳам санамасангиз), математик аниқлик билан айтиш мумкинки, охир-оқибат, банкрот бўласиз. Лас-Вегас инсонларга ўйин-кулги таклиф этади, унинг бундан ортиқ ижтимоий вазифаси йўқ. Бироқ Уолл стритда бор. У ердаги ўйинларда мағлублар бўлмайди ва барча қатнашчилар ютуқдан ўз улушини олади. Янгиликлар яратилади, корхоналар ишга туширилади, инсонлар ва компаниялар фалокатли хавф-хатарларнинг олдини олади.

Албатта, ҳар қандай битим ҳам муваффақиятли бўлмайди. Одамлар кейинчалик ўзларини пушаймон қиладиган сармояларни киритгани каби капитал бозорлари ҳам катта миқдордаги маблағни исроф қилиши мумкин. Масалан, инқирозга учраган севимли интернет компаниянгиз ҳақида ўйлаб кўринг. Ахир худди шундай миллиардлаб доллар сарфланган кўплаб бизнеслар муваффақиятсизликка учраган. Кўчмас мулк пуфаги ва Уолл стритнинг синиши эса вазиятни янада чигаллаштирди. Адам Смитнинг “кўринмас қўли” ҳавога

совурган кўп пулларни ҳеч ким қайта кўрмаган. Шу билан бирга, фойда келтириш салоҳиятига эга баъзи корхоналар инвесторларга етарлича кафолатларни бера олмагани учун керакли миқдорда капитал жалб қила олмайди. Бундан ташқари, иқтисодчилар бугунги кунда инсон капиталига сармоя киритмоқчи бўлган камбағал оилалар учун жуда кам кредит берилишидан хавотирда. Нима ҳам дердик, университет дипломи – зўр сармоя, аммо киши таълим кредитини тўламаган тақдирда қарзни қоплаш учун ундан дипломни олиб қўйиб бўлмайди.

Шунга қарамай, бошқа бозорлар ресурслардан қандай фойдаланса, молия бозорлари ҳам капиталдан шундай фойдаланади: капитални идеал бўлмаса ҳам, жуда унумли таксимлаб беради. Капитал максимал фойда келтириши мумкин бўлган жойларга йўналтирилади (коммунистик партия амалдорлари ёки қиролнинг дўстлари бошқарадиган компанияларга эмас). Иқтисодиётнинг бошқа жабҳаларида бўлгани каби бу ерда ҳам ҳукумат ё душман, ё дўст бўлиши мумкин. У одатда қандай қилиб ҳамма нарсанинг белига тепса, худди шундай капитал бозорлари фаолиятининг ҳам белига тепиши мумкин: оғир солиқлар ва тартиб-қоидалар, капитални кераксиз лойиҳаларга сарфлаш, бунёдкор бузғунчилик ўта самарали ишини бажаришига тўсқинлик қилиш. Аммо ҳукумат молия бозорларининг унумдорлигини ошириши ҳам мумкин: фирибгарликни камайтириш, тизим шаффофлигини таъминлаш, меъёрий-ҳуқуқий базани яратиш, шунингдек, бизнес харажатларини камайтирувчи ижтимоий неъматларни тақдим этиш ва шу каби чора-тадбирлар орқали. Қайтараман: донолик – фарқлай олишда.

Инқироз бизга бир қанча фойдали сабоқни бергани аниқ. Молиявий тартибга солиш тизими тубдан бўлмаса ҳам, ислоҳ қилиниши керак. Бунинг қийинчилиги шундаки, биз нафақат замонавий молия тизимининг энг самарали функцияси – маблағни фойдали сармояларга

йўналтириш ва жуда кимматга тушадиган хавфлардан бизни ҳимоя қилиш функциясини муҳофаза қилишимиз лозим. Шу билан бирга, одамларни бойитадиган, лекин алаалоқибат ўзидан кейин бир дунё муаммо қолдирадиган аҳмоқона гаровларни ҳам камайтиришимиз керак.

Жуда яхши, аммо қиши бозорларда қандай бойиб кета олади? “The Economist” журналида мен билан ишлаган ҳамкасбим ушбу китобни “Етарлича боймисиз?” дея номлашимни маслаҳат берганди. У шундай фикрни билдирган: “Кўпчилик сарлавҳадаги саволга “йўқ” деб жавоб беради ва китобни ўқишга тушади. Афсуски, мен бойлик йўлидаги муваффақиятни кафолатлайдиган стратегияларга унчалик ишонмайман. Мўъжизавий равишда вазн йўқотиш дастурлари соғлиқ ва овқатланиш ҳақида биз биладиган барча фактларга зид бўлгани каби, тез бойиш схемалари ҳам иктисодиётнинг асосий тамойилларига зиддир”.

Бир мисол келтираман. Айтайлик, Чикагодаги Линкольн Парк маҳалласидан уй сотиб олмоқчисиз. Ҳафталаб ўзингизга мос вариант қидирганингиздан сўнг 500 минг доллар атрофида турадиган, битта оилага мўлжалланган ва жигарранг кумтошдан қурилган уч қаватли уйни топдингиз. 450 мингга уйлар бор, лекин улар таъмирталаб, яхши таъмирланганлари эса сиз учун киммат – улар 600 минг доллар туради, чунки кўшимча қулайликларга эга. 500 минг доллар сарфлашимга тўғри келади, деб эндигина умидсизликка туша бошлаганингизда, каталогда талабларингизга тўлиқ жавоб берадиган 250 минг долларлик жигарранг кумтошдан қурилган уй топиб оласиз. Бориб, кўрганингиздан сўнг бу уй ҳақиқатан ҳам сиз учун жуда мос экани ва олдинги кўрган уйингиздан ҳеч қолишмаслигига амин бўласиз: жойлашуви ҳам, катталиги ҳам, тузилиши ҳам истаганингиздек. Ҳали ҳам омадингиз келганига ишонмай, риелторингиздан маслаҳат сўрайсиз. Ва у сизни ишонтириб айтадики, бу уй – харид

учун жуда яхши танлов. Риелторингиз аслида бу уй 500 мингга арзишини таъкидлайди. Унинг профессионал фикрига кўра, сиз бу уйни 250 минг долларга сотиб олишингиз ва атиги бир неча ойдан кейин икки баравар қимматга сота олишингизга шубҳа йўқ. Ва ниҳоят, сиз сўнгги бир далилга дуч келдингиз – “Crain’s Chicago Business” газетасининг учинчи саҳифасида кишини тўлкинлантириб юборувчи сарлавҳали мақолани кўрасиз: “Ойнинг энг яхши битими: Линкольн Паркдаги уй атиги 250 минг долларга сотилмоқда”.

Шундай қилиб, сиз 250 минг долларга уйни сотиб оласиз. Олти ой ўтгач, 500 мингга сотиб, сарфланган пулни икки баравар кўпайтиришингизга ишончингиз комил.\*

Бу ҳикояда қанча ёлғон бор? Бир қанча. Бу вазиятда озми-кўпми фикрловчи кишида қуйидаги саволлар пайдо бўлади:

1. Агар уй ҳақиқатан ҳам 500 минг долларга арзиса, қайси аҳмоқ уни 250 минг долларга сотмоқчи? У одам уч дақиқа вақт сарфлаб, шу маҳалладаги худди шунга ўхшаш уйлар икки баравар қимматга сотилаётганини билиши мумкин эди-ку. Унинг бирорта қариндоши ёки уй нархи қанча юқори бўлса, шунча кўп ҳақ оладиган риелтор ҳам бундай улкан фарқ тўғрисида лом-мим демадимиз?

2. Хўп, ҳеч ким айтмагандир. Унда яна бир савол: нега риелторим уйни ўзи сотиб ола қолмайди? Фараз қилайлик, у айтганидек, бу уйни олиб сотиш орқали икки баравар фойда кўриш “кафолатланган”. 250 минг доллар пул ишлаш имконияти бурнининг остида турганда, нега у менинг танловимдан қоладиган уч фоиз воситачилик ҳақи эвазига ишляпти?

3. Эҳтимол, кўчмас мулк агентим ҳам аҳмоқдир. Ун-

\* Аслида ҳақиқий даромадингиз янада кўпроқ бўлади. Чунки хариднинг катта қисми молиялаштирилади. Мисол учун, биринчи тўловга 50 минг доллар тўласангиз, 50 минглик сармоядан 250 минг пул ишлаб топган бўласиз (уйга эгалик қилган даврингиздаги кредит тўловларини айириб ташланг).

да Чикагодаги бу ажойиб уйни арзонга сотиб олмоқчи бўлган бошқа харидорлар йўқлигининг сабаби нимада? Боз устига, “Crain’s Chicago Business” газетасида уй ҳақида мақола нашр этилган бўлса? Агар бу уйни сотиб олиш рекламада айтилганидек ҳақиқатан ҳам кўп фойда келтирадиган бўлса, ҳамма сотиб олмоқчи бўларди-ку. Натижада эса аукционда кураш бошланиб, потенциал харидорлар нарх адолатли бозор қийматига, яъни тахминан 500 минг долларга етгунига қадар талашилган бўларди.

Бошқача айтганда, Линкольн Парк ҳудудида 250 минг долларга жигарранг кумтошли кошонани топиш амри маҳол (топсангиз ҳам, бундай уйнинг ертўласида ёқимсиз сюрпризларга дуч келасиз). Нима учун? Иқтисодиётдаги энг асосий ғоя буни изоҳлайди: сиз ўзингиз учун фойдани максимал даражада оширишга ҳаракат қиляпсизми, қолган барча бозор иштирокчилари ҳам худди шундай қилади. Ҳамма фойдали сармоя киритишга интилаётган дунёда ҳеч ким 250 минг долларни кўчанинг ўртасига ташлаб қўймайди. *Шунга қарамай, одамлар акциялар бозори айнан шундай ишлайди, деб ўйлайдилар.* Негадир “BusinesWeek”да “ўта фойдали акциялар” ҳақида ўқигач ёки Уолл стрит таҳлилчисининг тавсияларини кўздан кечирганимиздан сўнг (бу тавсиялар компаниянинг барча мижозларига тақдим этилади) биз туширилган нархдаги акцияларни сотиб олишимиз мумкинлигига ишониб қоламиз. Аммо “зўр” дейилган бу акциялар юқорида айтилган Линкольн Паркдаги уйдан кўп фарқ қилмайди. Сабабини тушунтирай.

Ажабланарли даражада содда, лекин кўпинча эътибордан четда қоладиган фактдан бошлайлик: ҳар сафар акцияларни (ёки бошқа ҳар қандай активларни) сотиб олганингизда, кимдир уларни сизга сотган бўлади. “Зўр” акцияларни сизга сотаётган киши уларни ўзида ушлаб туришдан кўра нақд пул олишни афзал кўради.

У нархларни кўздан кечириб чиккан ва айнан сиз сотиб олмоқчи бўлган пайтингиз у акцияларни сизга сотиб, ўйиндан чикиб кетмоқчи. Табиийки, унга пул керак бўлиб қолган, шу билан бирга, у барибир адолатли бозор нархини қўяди – Линкольн Паркдаги жигарранг кумтошдан қурилган уйни сотадиган киши 250 минг эмас, 500 минг доллар сўрагани каби. 500 минг доллар – асл бозор нархи. Қимматли қоғозлар бозори – номидан кўриниб турибдики, бозор. Харидорлар билан сотувчилар сони тенг бўлганда юзага келган нарх ҳар қандай вақтда акцияларнинг ҳақиқий нархи ҳисобланади. “Жуда фойдали” акцияларни сизга сотаётган инвесторларнинг ярми шунчаки ўша акциялардан халос бўлишга интилади.

Эҳтимол, сиз сотувчилар билмайдиган бирор нарса биларсиз. Балки, “XYZ” акцияларини сотаётганлар “Wall Street Journal”нинг “XYZ” корпорацияси ихтиро қилган эркаклар учун соч тўкилишига қарши янги ва ўта самарали дори ҳақидаги мақоласини кўрмай қолгандир. Хўп, шундай бўлиши мумкин, дейлик. Аммо дунёдаги бошқа илғор харидорлар қаерда қолди? Акциялар тўплами 45 доллардан кам турмаслиги аниқ, аммо негадир Уоррен Баффет, Голдман Сачс ва “Fidelity”даги энг кучли актив менежерлари ушбу қимматли қоғозларни сотиб олмайди (агар улар акцияларни сотиб оладиган бўлса, акциялар юқорида айтиб ўтилган уй каби анча юқори нархда сотилади). Сиз Уолл стритдаги ҳеч ким билмаган бирор нарса биласизми? (Ёдда тутинг, жамоатчиликка маълум бўлмаган маълумотлар билан савдо қилиш ноқонунийдир.)

Эҳтимол, Уолл стритда ишлайдиган кимдир сизга бу акцияларни сотиб олиш ғоясини берган бўлиши мумкин. Америка брокерлик компаниялари кун бўйи Америка корпорацияларини ўрганиш билан шуғулланувчи кўплаб таҳлилчиларни ёллайди. Бу таҳлилчилар ёлғон маълумот берадими? Йўқ, аммо малака етишмаслиги ва манфаатлар тўқнашуви каби муаммолар кўп учрайди. Таҳлилчилар

риелторингизга ўхшаб барча турдаги асосланган маълумотларни тақдим этади. Уй кидираётганингизда риелтор маҳаллалар, мактаблар, солиқлар, жиноятчилик даражаси каби сиз учун муҳим бўлган нарсалар ҳақида айтиб бериши мумкин. Уолл стрит таҳлилчилари ҳам компаниялар учун худди шу тарзда ишлайди: менежмент, келажакдаги маҳсулотлар, соҳа ва ундаги рақобат тўғрисида ҳисоботлар тайёрлайди. Бирок бу ҳали акциялардан юқори даромадни кафолатламайди.

*Муаммо шундаки, бозордаги қолган барча иштирокчилар ҳам сиз билан бир хил маълумотга эга бўлади.* Бу самарадор бозор назариясининг туб моҳиятидир. Южин Фама бу оддий, лекин кучли ғояни ишлаб чиққани учун 2013 йилда иқтисодиёт бўйича Нобель мукофотини олган. “Асосий фикр оддий ва тушунарли, – деган Фама. – Нархлар ҳамма нарсани айтиб туради, бор-йўғи шу.”<sup>8</sup> Шундай қилиб, умумий бозордагидан яхшироқ нархларга эга акцияларни топиш жуда қийин ва баъзан умуман имконсиз. Ахир нима учун Линкольн Парк худудидан 250 минг долларга жигарранг кумтошли уй сотиб ололмайсиз? Чунки харидорлар ва сотувчилар бундай уй анча қимматроқ туришини тушунишади. “XYZ” акциялари билан боғлиқ вазият ҳам фарқ қилмайди. Агар билганларимиз ва асосли тахминларимизга таянсак, акцияларнинг нархлари адолатли белгиланади, дейиш мумкин. Келажакда бу нархлар кутилмаган ва биз башорат қилолмайдиган ҳодисалар бўлган тақдирдагина, кўтарилади ёки пасаяди.

Қимматбаҳо қоғозларни сотиб олиш озик-овқат дўконида кассага пул тўлаш учун энг қисқа навбат қаторига боришга ўхшайди. Баъзи қаторлардаги навбат бошқалариникидан кўра тезроқ тугайдими? Албатта, баъзи акциялар бошқалардан самаралироқ бўлгани каби. Бир навбат қатори бошқасига нисбатан қанчалик тез ҳаракатланишининг белгилари мавжудми? Ҳа. Масалан, сиз иккита аравагани тўлдириб олган йигит ёки қўлида

бир нечта купонни ғижимлаб турган кампир бўлган қаторда туришни хохламайсиз. Хўш, унда нега дўконда энг қисқа навбат қаторига тушиб қолишимиз кам учрайдиган ҳодиса? (Ва нега қимматли қоғозларни сотиб олиш бўйича энг профессионал кишилар акцияларни ўртача нархдан арзонроққа сотиб ололмайди?) Чунки қолган барча харидорлар ҳам навбатни худди биз каби баҳолашади ва биз каби ҳаракат қилишади. Иккита аравачали йигит учинчи кассада, купон ушлаб олган кампир эса олтинчи кассада турибди. Барча мижозлар энг тезкор навбат қаторини танлашга ҳаракат қилишади. Баъзан уларнинг танлови тўғри бўлиб чиқади, баъзан эса аксинча. Вақт ўтиши билан барча қаторлардаги навбат кутиш вақти тенглашади, шунинг учун озиқ-овқат дўконига тез-тез бориб турсангиз ҳам, катта эҳтимол билан, кассадаги навбатда бошқа мижозлар билан деярли бир хил вақт сарфлайсиз.

Яна бир аниқроқ мисол келтириш мумкин. Дейлик, дўкондаги йўлакларнинг бирида кекса аёл купонлар тўпламини чўнтагига солаётганини кўриб қолдингиз. Кассага яқинлашиб, ўша кекса аёлни кўргангизда, аравачангизни бошқа кассага буриб кетасиз. У ҳамёнини чиқариб, купонларни кассирга бирма-бир бера бошлаганида, топқирлигингиздан фахрланасиз. Аммо ҳеч қанча вақт ўтмасдан бошқа кассада олдингизда турган йигит авокадосини ўлчатиб олишни унутгани маълум бўлади. “Учинчи кассага нарх текширувчини юборинг!” – қайта-қайта қичқиради кассир, сиз эса купон билан савдо қилган кампир харидларини қўлтиқлаб дўкондан чиқиб кетаётганига бақрайиб қараб қоласиз. Ким ҳам бу вазиятни олдиндан тахмин қилиши мумкин эди? Ҳеч ким. Шунга ўхшаб, муваффақиятли дастурий таъминот ишлаб чиқарган “MicroStrategy” компаниясининг 2000 йил 19 мартда миллионлаб доллар даромадларини йўқотишини ҳеч ким олдиндан билолмаган. Компания акцияларининг



нархи бир кунда 140 долларга, яъни 62 фоизга тушиб кетди. “MicroStrategy” акцияларини сотиб олган инвесторлар ва портфель менежерлари бундай бўлиши мумкинлигини ҳеч хаёлларига келтирганми? Албатта йўқ. *Сиз олдиндан башорат қила олмайдиган ҳодисалар энг аҳамиятли ҳодисалардир.* Шундай қилиб, кейинги сафар бирон-бир компаниянинг (у катта ва хурматга сазовор бўлса ҳам) акцияларига катта миқдордаги маблағ кириши васвасасига тушиб қолсангиз, ушбу сеҳрли сўзларни уч марта такрорланг: “Enron, Enron, Enron” ёки “Lehman, Lehman, Lehman”.

Самарадор бозор ғояси назариётчилари сармоядорларга қуйидаги ёндашувни тавсия этади: шунчаки активлардан хоҳлаган бирини танланг ва у билан қолинг. Агар активлар оқилона баҳоланадиган бўлса, у ҳолда маймун акция қоғозларига дартс ўқларини отиб танлаган тасодифий активлар ва Уолл стрит профессионаллари тузган портфель деярли бир хил даромад келтиради. (Бёртон Малкиел фикрича, бу ерда диверсификация муҳим бўлгани сабабли маймун акция қоғозларига дартс ўқларини эмас, балки кўпроқ ва ҳар хил акцияларни камраб олиш учун нам сочиқ отиши керак) Дарҳақиқат, бугунги кунда инвесторлар ўзларининг “сочиқ отувчи маймун”ларига эга, булар индекс фондларидир. Улар кўшма фонд ҳисобланади ва мақсади юқори даромадли акцияларни қидириш эмас. Аксинча, улар олдиндан белгиланган рўйхат – АҚШнинг энг йирик 500 та компаниясини ўз ичига олувчи “S&P 500” рўйхатидаги ширкатларнинг қимматли қоғозларини сотиб олиб, ўзларида ушлаб туришади. “S&P 500” рейтинги бозорда турли хил кўрсаткичларга эга компанияларнинг кенг доирасини ўз ичига олгани сабабли Америкадаги фаол бошқариладиган индекс фондларининг ярми яхшироқ, ярми ёмонроқ ишлайди, деб тахмин қилишимиз мумкин. Бироқ бу ҳали тўлиқ манзара эмас. Индекс фондларининг

менежерлари ҳар бир хизмати учун ҳақ олади, лекин шиддатли савдо оқибатида баъзан йўқотишларга ҳам учрайди. Бошқа томондан, акцияларни танлашда сочиқ отувчи маймунлардан фойдаланиш арзон бўлгани каби индекс фондларини бошқариш ҳам анча арзонроққа тушади.

Аmmo буларнинг барчаси назария. Бу борада фактлар нима дейди? Юқорида тилга олинган маймун ростдан ҳам инвесторнинг энг яқин дўсти бўла олиши мумкин экан. Қўшма фондларнинг фаолиятини кузатувчи “Morningstar” фирмаси фаол бошқариладиган қўшма фондлар ва индекс фондларининг самарасини солиштириб кўрди. Изланиш натижалари акция сотиб олувчиларни қувонтирадиган эмас. 2016 йилда Америкадаги йирик акция жамғармаларининг 44 фоизи “S&P 500” рейтингигаги фондлардан кўпроқ фойда келтирди. Бу кўрсаткич пасайиб борди ва сўнгги беш йилликда атиги 12 фоиз фондлар “S&P 500”дан устунлик қилди, сўнгги ўн беш йилда эса бор-йўғи 8 фоиз фондлар бундай натижага эришди (15 йилда университет ёки нафақа учун етарлича пул йиғса бўлади). *Бошқача айтганда, фойдали акцияларни тўплаш хусусияти борлигини даъво қилувчи қўшма фондларнинг 92 фоизи, ўн беш йиллик даврга қарасак, акцияларни тасодифий танлайдиган маймуннинг замонавий муқобили бўлмиш оддий индекс фондидан ҳам ёмонроқ натижа кўрсатган.*<sup>9</sup>

Бунга бошқача қараса ҳам бўлади. Агар акция сотиб олувчилар фойдали активларни топишда сочиқ отувчи маймундан яхшироқ натижага эриша олса, энг даромадли акциялар рейтингда биринчиликни йиллаб ушлаб турган бўларди (ўта тез югурадиган атлет бўлсангиз, ҳар сафар биринчиликда бўлишингиз тайин). 2014 йилги тадқиқот охириги беш йилда мавжуд бўлган 2862 та қўшма фондни ўрганиб чиққан. Бу фондларнинг қанчаси беш йил давомида узлуксиз рейтингнинг энг юқори чорагидаги поғоналарни эгаллаб келган? Жавоб лол қолдирувчи:

иккита. Кейинги йили яна ўн икки ойнинг маълумотлари кўшилганидан сўнг натижалар қайта кўриб чиқилди. Беш йил узлуксиз яхши натижа кўрсатган иккита жамғарма олтинчи йилда нисбатан ёмонроқ кўрсаткичларга эга бўлди. “New York Times”нинг таъбири билан айтганда: “Бозорда доим ютадиган кўшма фондларнинг сони қанча? Ноль”<sup>10</sup>.

Ушбу далилларга қарамай, самарадор бозор назарияси Уолл стритда унчалик машхур эмас. Кўчада сайр қилиб юрган икки иктисодчи тўғрисида эски латифа бор. Улардан бири юз долларлик купюра ерда ётганини пайқаб қолади ва қўли билан купюрага ишора қилиб, дўстидан сўрайди:

– Қара, анави ерда ётган юз долларми?

– Йўк, – жавоб беради дўсти. – Агар юз доллар ерда ётганида, уни аллақачон кимдир оларди.

Шундай қилиб, икки дўст сайр қилишда давом этади.

Бироқ уй-жой бозори ва фонд биржалари қачон шундай доно ва тартибли ишлаганини эслолмаймиз. Молия оламидаги энг ақлли кишилар ҳам самарадор бозор назариясидан узоқлаша бошлади. Буни қарангки, ҳатто Южин Фама билан бирга 2013 йилги Нобель мукофоти-ни олган Роберт Шиллер ҳам самарали бозор назариясини “ярим ҳақиқат” деб атади. Шиллер нархлар керакли маълумотни акс эттириши ва ҳаваскор инвесторларнинг бозорда ютиши эҳтимоли кам эканини тан олади, бироқ унинг таъкидлашича, ўша нархлар қутилганидан беқарорроқ бўлиб чиқади ва бир неча бор иктисодий пуфакларга дуч келганимиз бунга мисолдир. Шиллернинг энг машхур китоби “Иррационал ўсиш” (“Irrational Exuberance”) деб номланган бўлиб, унда ёзилишича, 2000 йилда акциялар бозорига керагидан ортик баҳо бериб юборилганди. Шиллер ҳақ эди. Беш йилдан кейин у уй-жой бозорида пуфак борлигини айтди ва яна ҳақ бўлиб чиқди. Баъзида активларнинг нархлари ногўғри бўлиб

кўринади ва чиндан ҳам нотўғри бўлади.<sup>11</sup> Ва Фама билан Шиллернинг ишларини бир-бирига мослаштира бўлади. “The Economist” иккала олимнинг ғоялари ҳақида шундай деган: “Сармоядорлар жаноб Фаманинг хулосаларини ёдда тутиши ва портфелнинг каттакон бўлагини паст нархли индекс фондларига қўйишлари керак бўлгани каби улар истиқболдаги фойдага нисбатан кўпроқ харажат талаб этувчи акция бозорларидан эҳтиёт бўлишлари ҳам керак”.

Хулқ-атвор иқтисодиёти мутахассислари инсонлар қандай қилиб нуқсонли қарорлар қабул қилишларини кузатди: биз подага эргашишга мойилмиз, қобилиятларимизга ҳаддан зиёд ишонамиз, келажакни башорат қилишда олдинги тенденцияларга ҳаддан ташқари кўп таянамиз ва ҳоказо. Бозор якка шахсларнинг қарорлари тўпламидан иборат эканини ҳисобга олайлик. Одамлар мунтазам равишда нотўғри хатти-ҳаракатлар қилса (масалан, яхши ёки ёмон янгиликларга жуда таъсирчан муносабат билдирса), бозорлар ҳам шу тарзда нотўғри йўлга тушиб қолади (масалан, пуфаклар пайдо бўлади ёки иқтисодий турғунлик рўй беради).

Бугунги кунда ҳатто янги соҳа пайдо бўлди – нейроиктисодиёт. Бу соҳа иқтисодиёт, когнитив неврология ва психология фанларидаги билимларни бирлаштириб, инсоннинг қарор қабул қилишида қандай биологик омиллар роль ўйнашини тадқиқ этади. Ушбу янги соҳанинг энг ғалати ва энг қизиқарли кашфиётларидан бири шу бўлдики, миясига шикаст етган одамлар қайсидир маънода яхши сармоядор бўлишлари мумкин экан. Нима учун? Миянинг айрим қисмлари шикастланиши аҳмоқона ишларни қилишга туртки берадиган ҳиссий реакцияларнинг заифлашувига олиб келади. Карнеги Меллон, Стэнфорд ва Айова университетлари тадқиқотчиларидан иборат жамоа тажриба ўтказди. Ҳиссийларни бошқарувчи мия соҳалари шикастланган (аммо мантикий фикрлаш ва ког-

нитив функциялар жойида бўлган) ўн беш нафар беморнинг инвестицияга оид қарорлари соғлом инсонларнинг қарорлари билан таққосланди. Ўйин кўринишида ўтказилган тажриба сўнгида миясида муаммо бўлган инвесторлар гуруҳи иккинчи гуруҳдан 13 фоиз кўпроқ пул ишлади. Тажриба ўтказганларнинг фикрига кўра, бунинг асосий сабаби биринчи гуруҳдагилар кўркув ва хавотирни ҳис этмасликларида эди. У одамлар потенциал даромад анча катта бўлганида кўпроқ таваккалчиликка қўл уришган ва пул йўқотган чоғларида камроқ ташвишланишган.<sup>12</sup>

Бу китоб инвестиция стратегияси сифатида бошингизга жароҳат етказишни тавсия этмайди. Шу билан бирга, хулқ-атворни ўрганувчи иқтисодчиларга кўра, биз одатий инвесторларга хос нотўғри қарорларни олдиндан кўриш орқали бозорни енгишимиз (ёки, ҳеч бўлмаганда, бозор томонидан янчиб ташланишимизнинг олдини олишимиз) мумкин. Агар фаросатсиз сармоядорлар 100 долларлик купюраларни ҳамма ёққа сочишса, биз ўша пулларни теролмаймизми? Тероламиз, дейди Ричард Тейлер, биринчи бобда айтилганидек, меҳмонларидан ерёнғоқ тўла идишни олиб қўйган Нобель мукофоти совриндори. У ўз назариясини исботлаш учун ҳатто пул сарфлашга тайёр эди. Тейлер шериклари билан бирга инсоний қусурларимиздан фойдаланиши керак бўлган қўшма фонд – “хулқ-атвор асосидаги ўсиш фонди”ни ташкил этди (шиори қуйидагича эди: “Инвесторлар хато қилар, биз эса улар хато қилишларини кутамиз”). Тан олишга мажбурманки, жаноб Тейлердан Чикаго радиоси учун интервью олганимдан сўнг самарадор бозорлар ғоясига ишончимни йўқотдим ва Тейлернинг жамғармасига кичик сармоя киритишга қарор қилдим. Қалай бўлди, дейсизми? Жуда зўр. “Хулқ-атвор асосидаги ўсиш фонди” таъсис этилганидан бошлаб йилига ўртача 12.5 фоиз даромад келтираётгани (солиштирсак, индекс фондлариники йилига 8.6 фоиз).

Самарадор бозор назарияси ҳали-бери йўқ бўлиб кетмайди. Аслида, бу ҳали ҳам муҳим тушунчадир ва уни ҳар бир инвестор билиши керак. Бунинг иккита сабаби бор. Биринчидан, бозорларда мантиқсиз ҳодисалар юз бериши мумкин, аммо мантиқсизликлардан пул ишлаш унчалик осон эмас, пул ишласангиз ҳам, бу узоққа чўзилмайди. Сармоядорлар бозордаги ностандарт вазиятдан фойдаланиши, масалан, ўз қийматидан паст баҳоланган акцияларни сотиб олиши мумкин. Бироқ бу билан улар ўзлари фойдаланиб қолишга шошилган ўша нархларни акцияларнинг ҳақиқий қийматига мувофиқлаштиради холос, чунки кимошди савдосида улар акциялар учун бошқалардан кўпроқ пул таклиф этишга интилиб, нархни асл қийматгача кўтариб қўяди. Дўкон энг тез ҳаракатланувчи навбат қаторини топишга уриниш ҳақидаги мисолимизни эсланг. Дейлик, бошқаларга қараганда тезроқ ҳаракат қилаётган навбат қаторини топдингиз – эҳтимол, ўша ерда турган кассир чаққонлик билан ишлаётгандир. Аммо бошқа мижозлар ҳам буни сезишади – улар ҳам ўша қаторга туриб олишади, натижада эса у қатор секинлашиб кетади. Энг тезкор қаторни қайта ва қайта танлаш эҳтимолингиз – умуман нол. Қўшма фондлар ҳам шу тарзда ишлайди. Агар инвестиция портфели менежери бозорнинг қолган қатнашчиларини ортда қолдира бошласа, бошқалар унинг юқори даромад қилаётганини пайқаб, худди шу стратегиядан фойдалана бошлайди, бу эса стратегиянинг самарадорлигини камайтиради. Шундай қилиб, сиз 100 долларлик банкнотанинг ерга тушиб қолган бўлиши мумкинлигига ишонсангиз ҳам, банкнота ерда узоқ вақт қолиб кетмаслигини англашингиз керак.

Иккинчидан, ҳатто самарали бозор назариясининг энг кучли танқидчилари ҳам ўртача инвестор, катта эҳтимол билан, бозорни енга олмайди ва енгишга уринмаслиги керак, деб ҳисоблайдилар. Лекин Массачусетс Технология

институти ходими Эндрю Ло ва Уортон бизнес мактаби ходими Э. Крейг Маккинли ўзларининг ҳаммуаллифликда ёзилган “Уолл стрит бўйлаб тентираб юриш” (“A Random Walk Down Wall Street”) номли китобида айтишларича, молия мутахассислари суперкомпьютерлар сингари юкори самарадорлик билан ишлайдиган техникалар билан куролланса, акциянинг ҳақиқий қиймати билан унинг нархи мос тушмайдиган ноодатий ҳолатларни аниқлаш ва улардан фойдаланиш орқали бозорни ортда қолдириши мумкин. Шунга қарамай, китобга тақриз ёзган “BusinessWeek” журнали шундай деган: “Эҳтимол, бу ажабланарли туюлар, аммо Ло ва Маккинли аслида Малкиелнинг ўртача инвесторларга берган маслаҳатига қўшилишади. Улар агар сиз соҳа мутахассиси бўлмасангиз ёки сизга ёрдам берадиган мутахассисни топиш учун керакли вақтингиз ва пулингиз бўлмаса, яхшиси, индекс фондлари акцияларини сотиб олганингиз маъқул, дея маслаҳат беришади”.<sup>13</sup>

Тарихдаги энг муваффақиятли акция харидори сифатида кўрсатиш мумкин бўлган Уоррен Баффет ҳам худди шундай дейди.<sup>14</sup> Кўп одам билса керак, 2007 йилда Баффет гаров ўйнади. У кейинги ўн йилда “S&P 500” индекс фонди тажрибали менежерлар бошқарадиган ҳеж фондлардан самарадорликда ўтиб кетишига бир миллион доллар тикди. 2017 йилда Баффетнинг тахмини амалга ошди, ҳатто ортиғи билан. “S&P 500” йилига 7.1 фоиз фойда келтирган бўлса, ҳеж фондларда бу кўрсаткич атиги 2.2 фоизга тенг эди (Баффет эса гаровда ютган бир миллион долларини хайрияга сарфлади).<sup>15</sup> Ҳатто ўзининг хулқ-атворга асосланган ўсиш фондлари билан бозорда илгарилаб кетган Ричард Тейлор ҳам “Wall Street Journal”га берган интервьюсида ўз пенсия жамғармасининг катта қисмини индекс фондларига қўйишини айтган.<sup>16</sup> Сармоялар учун индекс фондларидан фойдаланиш вазн йўқотиш учун кундалик машғулотлар ва кам ёғли парҳез овқатларидан фойдаланиш билан бир хил, яъни бу яхши

бошланғич кадамдир. Агар кимдир янада самарали усулни биламан, деб даъво қилса, у бунини исботлаши керак.

Айтганимдек, ушбу боб инвестиция қўлланмаси эмас. Университетда ўқиш учун пул йиғиш режалари, маҳаллий ҳокимият облигациялари, ҳар хил аннуитетлар ва бошқа замонавий инвестиция имкониятларининг ижобий ҳамда салбий томонларини тушунтиришни бошқаларга қолдираман. Аммо иқтисодиётнинг асосий тушунчаларини билиш у ёки бу қарорларимиз қанчалик тўғри ёхуд нотўғрилигини англашга ёрдам беради. Иқтисодиётдаги қуйидаги асосий қоидаларга ҳар қандай сармоя бўйича маслаҳатлар мос келиши керак:

***Пул тежасиз. Сармоя киритинг. Ушбу циклни қайта ва қайта такрорланг.*** Келинг, ушбу бобнинг асосий ғоясига яна бир бор қайтсак: капитал камёбдир. Ҳар қандай турдаги инвестиция даромад олиб келишининг ягона сабаби шу. Агар сизда бўш турган капитал бўлса, уни ишлатиш учун сизга пул тўлашга тайёр киши бўлади. Аммо бунинг учун биринчи навбатда сиз бўш турган капиталга эга бўлишингиз керак ва унга эга чиқишининг ягона йўли – топганингиздан кўра камроқ сарфлаш, яъни тежашдир. Қанчалик кўп ва қанчалик тезроқ тежашни бошласангиз, молия бозорларидан шунчалик кўп даромад олишингиз мумкин. Шахсий молия бўйича ёзилган ҳар қандай яхши китоб мураккаб фоизнинг афзалликлари ҳақида гапиравериш кишининг хаёлини ўғирлайди. Альберт Эйнштейн мураккаб фоизларни энг катта ихтиро, деб атаганининг ўзи кўп нарсани аниқлаш керак.

Албатта, масаланинг ёмон томони шундаки, агар ишлаганингиздан кўра кўпроқ пул сарфласангиз, тафвутни қоплаш учун капитални “ижарага олишингиз” керак. Ва бундай имтиёз учун тўлашингиз зарур. Капитал учун ижара ҳақини тўлаш бошқа нарсанинг ижара ҳақини тўлаш билан бир хил: бу харажат сизни кейинчалик истеъмол қилишни хоҳлашингиз мумкин бўлган кўплаб



нарсалардан мосуво этади. Айни дамда яхшироқ яшаш бадали келажакда нисбатан ёмонроқ ҳаёт кечиришдир. Бугун кам харажат қилсангиз, мукофоти эртага янада яхшироқ яшаш бўлади. Шундай қилиб, пенсия жамғармасини акциялар ёки облигацияларда сақлаш керакми, деган саволларни ҳозирча четга суриб қўйинг. Биринчи кадам анча оддийроқ: тежашни вақтликроқ бошланг, тез-тез тежанг ва кредит картангиздаги қарзлардан қутулинг.

*Таваккал қилинг ва бунинг роҳатини кўринг.* Энди пенсия жамғармаси акцияларда бўлиши керакми ёки облигацияларда, деган мавзуда гаплашамиз. Дейлик, сизда ижарага бериш мумкин бўлган бўш турган капитал бор ва иккита вариантдан бирини танлашингиз керак: федерал ҳукуматга (ғазна облигацияларига сармоя киритиш орқали) қарз бериш ёки кунгабоқар уруғи билан ишлайдиган ички ёниш двигателини яратганини иддао қилаётган, уч йилдан бери уйининг ертўласида ишлаётган қўшнингиз Лансга қарз бериш. Федерал ҳукумат ҳам, Ланс ҳам сизга қарз учун уч фоиз тўлашга тайёр. Нима қилиш керак? Агар қўшнингизда сиз шармандали аҳволда тасвирланган ва шантаж учун ишлатилиши мумкин бўлган расмлар бўлмаса, ғазна облигацияларини сотиб олиш маъқулроқ. Ғазна облигацияларидан фарқли ўлароқ, кунгабоқар уруғи билан ишлайдиган ички ёниш двигателига пул тикиш анча хавфликроқ ҳисобланади. Ленс қонундир ўз ихтиросини яратиш учун бировни сармоя киритишга кўндира олиши мумкин, бироқ бу уч фоизга қилинган келишув бўлмайди. *Юқори таваккалли инвестиция лойиҳалари капитални жалб қилиш учун кўпроқ даромадни таклиф этишлари керак.* Бу қандайдир мураккаб ва сирли молия қонуни эмас, шунчаки бозорнинг ишлаш механизми. Ҳеч қайси эсли-хушли одам агар камроқ таваккалчилик эвазига бошқа жойдан худди ўшандай даромад олиши мумкин бўлса, таваккалчилик каттароқ бўлган бизнесга

сармоя киритиб ўтирмайди. “Merill Lynch” инвестиция фирмасининг бозордаги таваккалларни таҳлил қилиш бўйича бош мутахассиси таъкидлаганидек: “Агар нимадир фойдали ва таваккалсиз кўринса, демак, бу шунчаки сиз яхши тушунмайдиган бизнес соҳаси”<sup>17</sup>.

Ушбу қоидалар инвесторлар учун қандай ишлаши аниқ: кўпроқ таваккал қилсангиз, эвазига мукофотланасиз. Шундай экан, портфелингиздаги активлар қанчалик таваккалли бўлса, унинг рентабеллиги шунчалик юқори бўлади – *ўртача ҳисобда*. Ҳа, яна ўша одамнинг асабига тегадиган “ўртача ҳисобда” сўзлари. Агар портфелингиздаги активлар юқори таваккалли бўлса, бу вақти-вақти билан айрим жуда жиддий муаммолар юз беришини ҳам англайди. Ҳеч нарса бу фикрни “Wall Street Journal”даги эски бир сарлавҳадан кўра аниқроқ ифодалай олмайди: “Облигацияларни сотиб олгач, тунда хотиржам ухлайсиз, аммо бунинг тўлови бор”<sup>18</sup>. Шу номдаги мақолада 1945–1997 йилларда акциялар ва облигациялар қандай фойда келтиргани таҳлил қилинган. Аниқланишича, ўша вақт оралиғида фақат акциялардан иборат портфелининг ўртача йиллик даромади 12.9 фоизни ташкил этган бўлса, облигациялар портфелиники камроқ – йилига 5.8 фоизни ташкил этган. Ўзингизга савол беришингиз мумкин: қайси жинни облигацияларни сотиб оляпти экан? Хулоса қилишга шошилманг. Худди шу мақола энг қийин йилларда турли портфелларнинг қандай натижа кўрсатганини ўрганиб чиққан. Маълум бўлдики, акциялар портфели энг ёмон йилда 26.5 фоизга қадрсизланган бўлса, облигациялар портфели ҳар қандай омадсиз йилда ҳам ҳеч қачон 5 фоиздан кўпроққа қадрсизланмаган. Шунингдек, 1945–1997 йилларда акциялар портфелининг йиллик баланси саккиз марта салбий бўлган, облигациялар портфелиники эса атиги бир марта салбий натижани кўрсатган. Демак, хулоса: таваккалчилик мукофотланади – агар сабрли бўлсангиз.

Ушбу мулоҳазалар бизни Ҳарвард университети-нинг жамғармаси мавзусига қайтаради. Фонд 2008 йилги молиявий инқироз пайтида ўз капиталининг деярли учдан бир қисмини йўқотган. Йель университети фонди эса бир йилда ўз капиталининг чорак қисмини йўқотган. Аммо қайнонам ўша ночор иқтисодий шароитда деярли барча активлари муддатли ва муддатсиз банк депозитларида сақлангани туфайли йилига тахминан уч фоиз даромад кўрди. Эҳтимол, қайнонам даҳо сармоячидир? Ҳарвард университети ҳам активларининг улкан қисмини банкка омонат қилиб қўйиши керакмиди? Иккала саволга ҳам жавоб – йўқ. Қайнонам ҳар доим активларини хавфсиз, аммо кам рентабелликка эга сармояларга киритади, чунки у таваккал қилишни унча ёқтирмайди. Шунинг учун у иқтисодий инқироз пайтида ҳам ҳимояланган бўлади. Аммо иқтисод гуркираган йилда фонд бозори баъзи инвесторларга, масалан, 18 фоиз даромад келтирса, қайнонам барибир уч фоиз фойда кўради холос. Ҳарвард ва Йель университетлари ҳамда йирик фондлар билан таъминланган бошқа ўқув юртлари иқтисодий ўсиш даврида катта таваккалга қўл уриб ва нисбатан паст ликвидли активларга сармоя киритиб, улкан даромадга эга бўлишди. (Ликвидлилик – ресурсни қанчалик тез ва қафолатли нақд пулга айлантириш мумкинлигини англатувчи термин. Нодир санъат асари ёки Венесуэла корпоратив облигациялари каби паст ликвидли инвестициялар ўзини оқлаш учун етарлича фойда келтириши керак. Лекин тезроқ улардан халос бўлиб, нақд пул топишни хоҳласангиз, табиийки, қийинчиликка учрайсиз.) Ҳарвард ва Йель сингари муассасалар вақти-вақти билан юқори таваккалли портфеллари учун бадал тўлашларига тўғри келади, аммо узоқ истикболда анча катта даромадлар эвазига йўқотишлар қопланади ва бу банк депозитларидан олинадиган фоизларга қараганда анча яхшироқдир. Энг муҳими, фонд маблағлари одатий сармоядорнинг коллеж

ёки нафакани режалаштириб киритадиган сармоясидан фарк қилади. Уларнинг инвестиция имкониятлари назарий жиҳатдан чексиздир, шунинг учун кейинги юз ёки икки юз йил давомида даромад максимал даражада юқори бўлса, бу фондлар иқтисодий жиҳатдан жуда ёмон йилларга ва ҳаттоки ўн йилликларга дош беришлари мумкин (шунга карамай, молиявий инкироз чоғида Ҳарвард ҳам, Йель ҳам зарарни коплаш учун ўз бюджетларини сезиларли қискартиришга мажбур бўлганини тан олишимиз керак). Йель университетининг президенти Ричард Левин “Wall Street Journal”га берган интервьюсида шундай деган: “Биз улкан кўшимча даромадга эга бўлдик. Фикримча, барчаси ниҳоясига етиб, вазият барқарорлашганда жамғармамиз, умуман олганда, бизга фойда келтирганини ва бу ҳеч нарса қилмай фойдадан курук қолиб кетишдан яхшироқ эканини англаб етамиз”<sup>19</sup>. Мен Левин бу борада ҳақ, деб ўйлайман, лекин бу қайнонам ҳам Йелнинг стратегиясидан фойдаланиши керак дегани эмас.

**Диверсификация.** Маърузаларимда талабаларимдан танга ташлашларини сўраш одатим бор. Бу уларга муҳим иқтисодий ғояларни етказишнинг энг яхши усулидир. Бундай ғоялардан бири қуйидагича: яхши диверсификация қилинган портфель кутилган фойдани камайтирмасдан жиддий йўқотиш хавфини сезиларли даражада камайтиради. Танга ташлашга қайтсак. Тасаввур қилинг, пенсия жамғармангизда йиғилган 100 минг долларингиздан келадиган фойда танганинг қайси томон билан ерга тушишига боғлиқ: тушгандан сўнг портретли томони тепага қараган бўлса, сармоянгиз қиймати тўрт барабар ошади; гербли томони билан қараса, бутун маблағдан маҳрум бўласиз. Танга ташлашдан келиши мумкин бўлган фойда жуда яхши (сиз 100 фоиз даромадга умид қиласиз)\*. Афсуски, натижа сиз кутгандек бўлмаса,

\* Кутилган даромад:  $0.5 (400\ 000 \text{ доллар}) + 0.5 (0 \text{ доллар}) = 200\ 000$  доллар. Бу 100 000 долларлик инвестициянгизга 100 фоиз даромад қайтишини аңлатади.

Ўта ёмон ахволга тушасиз. Барча жамғарган пулларингизни йўқотиш эҳтимоли – 50 фоиз. Кейин турмуш ўртоғингизга нима дейсиз?

Келинг, бир нечта тангадан фойдаланайлик. Сиз пенсия жамғармангиздан 100 минг долларни ўн хил инвестицияга ажратдингиз ва уларнинг рентабеллиги бир хил схема бўйича белгиланади: расми томон тушса, сармоя киймати тўрт баравар ошади; гербли томон тушса, ҳамма пулни йўқотасиз. Кутилган даромад ўзгармайди: танга ўртача ҳисобда беш марта у томон, беш марта бу томон билан тушади. Натижада бешта депозитингиз тўрт баравар кўпаяди ва бештаси нолга тенг бўлади. Бу ҳам сизга 100 фоизлик даромад келтиради. Аммо муваффақиятсизликка учраш хавфи қаерга йўқолди? Аслида сиз битта ҳолатдагина барча маблағингизни йўқотишингиз мумкин, бу ҳам бўлса, танга ўн маротаба битта томон билан тушса (бунинг эҳтимоли тахминан мингтадан битта). Энди тасаввур қилинг, бутун дунёдаги минглаб акцияларни ўз ичига олган бир нечта индекс фондларини сотиб олдингиз.\* Уларнинг ҳам рентабеллиги танга ташлаш орқали аниқланса, шунча кўп танга фақат бир томон билан тушиши мумкин эмас.

Албатта, барча сармояларингиз ҳақиқатан ҳам бири-биридан мустақил эканига ишонч ҳосил қилганингиз маъқул. Масалан, танганинг отилишлари ўртасида ҳеч қандай узвий алоқа мавжуд эмас ва улар бир-бирининг натижасига таъсир кўрсатмайди. Аммо сиз “Microsoft” ва “Intel” акцияларини сотиб олиб, портфелимни хавфсиз тарзда иккига ажратдим, деб ўйлашингиз ҳам мумкин. Ҳа,

\* Бу машқ кайсидир маънода содалаштириб юборилган. Танганинг кайсидир томон билан тушиши ўз ҳолича мустақил ҳаракат, акциялар кийматининг ўзгариши эса ундай эмас. Баъзи ҳодисалар, масалан, фоизларнинг кўтарилиши бутун бошли бозорга таъсир ўтказадн. Шундай экан, иккита акция сотиб олишни айнан икки марта танга отишга қиёслаб бўлмайди ва иккита акциянинг диверсификацияси икки марта танга отишнинг диверсификациясига тенг бўлмайди. Шунга қарамай, умуман олганда, ўхшатиш асосли.

улар фаркли маҳсулотларни ишлаб чиқарувчи ва фаркли одамлар томонидан бошқариладиган бошқа-бошқа компания ҳисобланади, аммо агар “Microsoft” жуда ёмон йилни бошдан кечирадиган бўлса, унда “Intel”нинг ҳам зарар кўриш эҳтимоли анча катта. Молиявий инқирозга сабаб бўлган хатолардан бири – бир нечта ипотека кредитини битта ипотека активига бирлаштириш орқали қилинган сармоя ҳар қандай яқка ипотека кредитидан кўра хавфсизроқ ва ишончлироқ (битта танга ўрнига юзта танга ташлашдек), деган қараш эди. Тўғри, сиз фақат битта ипотека кредитини берган банк бўлсангиз, қарздор дефолтга учраб, бутун капиталингиз куйиб кетиши мумкин. Минглаб ипотека кредитларидан ташкил топган молиявий активни сотиб олсангиз, кредитларнинг аксарияти муваффақиятли бўлади ва бу тасодифий муваффақиятсизлик ортидан зарар кўриш хавфининг олдини олади.

Одатий вазиятларда бу фикр тўғри бўлиши мумкин. Кимдир касал бўлиб қолганда ёки ишини йўқотганда, ипотека кредити дефолт билан юзлашади. Аммо турли уй хўжаликлари қарзни тўлаш лаёқати бобида ўзаро боғлиқликка эга, деб айтолмаймиз. Агар битта хонадон ипотека қарзини тўлай олмаса ва кредитга олинган уй қайтариладиган бўлса, бу бошқа хонадонлар билан ҳам содир бўлади, деб ўйлаш учун ҳеч қандай асос йўқ. Бирок пуфак ёрилиб, кўчмас мулк бозорида уйлар нархи бирдан тушиб кетса, вазият тамоман бошқача тус олади. Мамлакат бўйлаб уй-жой нархи кескин пасаяди ва иқтисодий таназулнинг бошланиши қанчадан-қанча одамларнинг ишсиз қолишига олиб келади. Кўчмас мулк кредитлари билан таъминланган ҳамда ишончли туюлган қимматли қоғозлар бир зумда “заҳарли актив”ларга айланади ва биз улардан кутулиш ҳаракатига тушамиз.

*Узоқни кўзлаб инвестиция киритинг.* Казинода бўлган пайтингизда кимдир катта ютуққа эришганини

кўрганмисиз? Шундай пайтларда казино операторлари ҳам ҳамма катори хурсанд бўлишади. Нима учун? Чунки улар барибир узоқ истикболда жуда катта фойда олишади, казинода бир кишининг омади келиши эса фойдага эришиш йўлидаги кичик бир муаммо холос. Казино юритишнинг яхши томони шундаки, ракамлар охиروқибат сизнинг фойдангизга ишлайди. Етарлича узоқ вақт кутишга тайёр бўлсангиз ва вақти-вақти билан камералар олдида омади чопган ўйинчиларга улкан чекни топшириб турсангиз, бойиб кетишингиз аник.

Сармоя киритиш ҳам казино юритиш билан бир хил афзалликларга эга: сабр-тоқатли бўлсангиз ва вақти-вақти билан кичик омадсизликларга дучор бўлишга тайёр турсангиз, охируқибат, фойдага кирасиз. Ҳар қандай ақлли ишлаб чиқилган инвестиция портфели, албатта, кутилганидек даромад келтириши керак. Эсингизда бўлсин, сиз ширкатларга капитални ижарага берасиз ва эвазига нимадир олишингиз керак. Сиз киритган сармоялар қанчалик таваккалли бўлса, ўртача ҳисобда шунча кўпроқ даромад қайтишини кутсангиз бўлади. Шунинг учун сармоянгизни (диверсификация қилинган сармоянгизни) қанчалик узоқ вақт сақлаб турсангиз, унинг роҳатини кўришингиз эҳтимоли шунча катта бўлади. “Dow” акцияларининг нархи эртага қанча бўлади? Мен буни умуман билмайман. Келгуси йилда қандай бўлади? Билмайман. Кейинги беш йилда-чи? Эҳтимол, бугунги кундагидан юқорироқ бўлади, аммо бунинг 100 фоиз кафолати йўқ. Йигирма беш йилда-чи? Албатта, бугунги кундан кўпроқ бўлади, мен бунга аминман. Бир кунлик савдонинг (қимматли қоғозни бир неча соат ичида фойда билан сотишни кўзлаб уни сотиб олиш) аҳмоқоналиги шундаки, қимматли қоғозлар савдосидаги ҳар қандай операциянинг барча харажатлари (мисол учун комиссия ва солиқлар, вақт кетиши ҳақида-ку гапирмай кўя қолайлик)

ушбу савдо ичига кириб кетади. Аммо бунда сиз узок вақт акцияларга эгалик қилиш орқали фойда кўра олмайсиз.

Шундай қилиб, энди шахсий инвестициянгизни баҳолашингиз мумкин. Кейинги сафар олдингизга сармоя бўйича маслаҳатчи келиб, 20 ёки 40 фоиз рентабелликни ваъда қилса, учта тахминдан бири тўғрилигини биласиз: 1) бундай катта қутилган даромадни оқлаш учун сизга жуда хавфли инвестиция таклиф қилиниши керак (Ҳарвард университетининг фонди ҳақида эсланг); 2) инвестиция бўйича маслаҳатчингиз дунёдаги тажрибали инвесторлар ҳали пайқаманган фойдали бир вариантни топди ва у шу қадар меҳрибонки, бу маълумотни сиз билан баҳам кўрди (илтимос, агар шундай бўлса, зудлик билан менга кўнғироқ қилинг); 3) маслаҳатчингиз қобилиятсиз ва/ёки инсофсиз (Бернард Мейдоффни эсланг). Афсуски, айнан учинчи тахминнинг рост чиқиши эҳтимоли кўпроқ.

Иқтисодиётнинг асосий ғоялари вақт ўтиши билан ҳам ўзгармайди – бу иқтисодиётнинг ажойиб хусусиятларидан биридир. Масалан, ўрта аср монархлари ҳам худди ҳозирги биотехника стартапларига ўхшаб капитални тўпларди (одатда урушлар олиб бориш учун). Мен юз йилдан кейин дунёмиз қанақа бўлишини билмайман. Балки, Марсда жойлаша бошлармиз ёки денгиз сувини тоза, қайта тикланадиган энергия манбаига айлантирармиз. Аммо шуни аниқ биламанки, бундай ташаббуслар капитални жалб қилиш ва таваккалчиликни камайтириш учун молия бозорларидан фойдаланади. Бундан ташқари, америкаликлар фақат грейпфрут ва музқаймоқ еса, коматлари келишган ва соғлом бўлиб қолмаслигига аминман.



8  
БОБ

Лоббистларнинг кучи:  
*иктисодиёт бизга сиёсат ҳақида  
нима дейди?*

Кўп йиллар олдин дўстларим билан дам олишга чиққандим. Уларнинг орасида ягона олим бўлганим учун эътибор марказида турганман. Давлат сиёсатини ўрганаётганимни тушунтирганимда ўртоқларимдан бири шубҳаланиб сўради: “Агар одамлар давлат сиёсати тўғрисида шунча кўп нарсаларни билса, нега унда мамлакатимизда бунча кўп муаммо мавжуд?” Бир томондан, бу аҳмокона савол эди. У қайсидир маънода “агар тиббиёт тўғрисида шунча кўп билсак, нима учун одамлар ўлишдан тўхтамаяпти?” деган саволга ўхшаб кетарди. Албатта, сиз ўн йил олдин эшитган ҳар қандай саволингизга оқилона жавоб топишингиз мумкин (лекин ўша пайтда мен минғирлаганча: “Бу мураккаб масала”, – деб жавоб бергандим). Ўшанда биз давлат сиёсати соҳасида ҳам, тиббиётда ҳам жуда муҳим ютуқларга эришганимизни таъкидлаб ўтишим мумкин эди. Ахир америкаликлар бугун бошқа ҳар қандай давр билан солиштирганда, соғломрок, бойрок, билимлироқдир ва иқтисодий бухронларнинг салбий таъсирларидан кўпроқ ҳимояланган (2008 йилги молиявий инқирозга қарамай).

Шундай бўлса-да, бу савол кўп йиллар давомида миямда айланган, чунки у муҳим бир нарсага ишора қилади: иқтисодчилар қандай чоралар билан жамият

фаровонлигини ошириш мумкинлиги тўғрисида умумий қарорга келишса ҳам, бу кўпинча сиёсатчиларнинг қаршилигига дуч келади. Халқаро савдо мавзуси ёрқин мисолдир. Бу бой ва камбағал мамлакатларнинг фаровонлигини белгиловчи омил ҳисобланади, ушбу фикрга қўшилмайдиган бирорта таниқли иқтисодчини билмайман. Чикаго университети қошидаги Бус бизнес мактаби бир қатор иқтисодчи мутахассисдан: “Хитой билан савдо-сотик кўпчилик америкаликлар учун фойдалими?” – деб сўраганида барчаси, “Ҳа, шундай” ёки “Айнан шундай”, деб жавоб берган.<sup>1</sup> Фақат битта кичик муаммо бор: одамлар кўчаларда тўполон қилмоқда. Жаҳон Савдо Ташкилоти 1999 йилда Сизтл шаҳрида анжуман ўтказганида, шаҳарда 40 мингга яқин намойишчи йиғилиб, кўчаларни тўсган ва деразаларни синдирган. Дональд Трамп сайлангани сабабларидан бири ҳам халқаро савдо, айниқса, Хитой билан қалин савдо алоқаларига қарши норозилик кайфиятлари эди. Демократлар партияси, ва Республикачилар партияси сиёсатчилари савдо шартномаларига кўпинча салбий қарайди, иқтисодчилар “Шимолий Америка эркин савдо шартномаси” ва “Тинч океандаги ҳамкорлик битими” каби келишувларнинг афзалликларини доим мактаса ҳам.

Айни пайтда ҳеч қанақасига миллий манфаатларимиз йўлида хизмат қилиши мумкин бўлмаган кичик-кичик лойиҳаларга катта маблағ ажратилмоқда, буни маъқулловчи популистик қонунлар Конгресс тасдиғидан ўтмоқда. Масалан, Ангор эчкисидан жун олувчи америкалик фермерларга қарийб қирқ йил давомида АҚШ федерал бюджети ҳисобидан нақд пул тўлаб келинган. Бу субсидия уруш ҳолатида саноатни ҳарбий кийим учун керак бўладиган ип билан таъминлаш мақсадида 1955 йилда қуролли кучларнинг талабига биноан жорий этилган. Мен бу қарорнинг тўғри ёки нотўғрилигини борасида баҳслашмоқчи эмасман. *Аммо 1960-йилларда*

ҳарбийлар синтетик толали формага ўтиб бўлишганди. Ҳукумат эса Ангор эчкиларидан жун олувчи фермерларга яна 35 йил давомида сахийлик билан субсидия беришда давом этган. Охир-оқибат, популизм сиёсатининг бир рамзига айланган ушбу субсидиянинг бемаънилиги тан олиниб, у бекор қилинди.

Кейинроқ эса жамоатчилик эътибори бошқа нарса-ларга чалғиган чоғда субсидия ўз ўрнига қайтди. 2008 йилги “Қишлоқ хўжалиги тўғрисида”ги қонунга кўра, юнг ишлаб чиқарувчилар учун 2008 йилдан 2012 йилгача субсидиялар тақдим этилади. Нимага шундай бўлди?

Сабаб Ангор эчкиларидан жун олувчи фермерларнинг ўта қудратли, яхшигина молиялаштирилган ёки сиёсий масалаларда донишманд эканликларида эмас. Улар бу мезонларнинг ҳеч бирига мос тушмайди. Аслида эса Ангор эчкисидан жун олувчи фермерларнинг кам сонли экани уларнинг фойдасига ишлайди. Яъни бу фермерларнинг сони кўп бўлмагани учун улар солиқ тўловчиларга деяр-ли сезилмайди ва ҳукуматдан катта миқдорда субсидия-лар олиши мумкин. Дейлик, мамлакатда мингта бундай фермер бор ва ҳар баҳорда ҳар бири федерал ҳукуматдан шунчаки юнг ишлаб чиқаргани учун 100 000 долларга чек олади. Субсидия олувчи фермерлар учун бу албатта му-ҳим – бошқа ҳар қандай сиёсий муаммолардан ҳам му-ҳим бўлса керак. Шу билан бирга, аслида зарур бўлма-ган Ангор эчкиси жунининг таъминотини сақлаб қолиш учун оз миқдорда бўлса-да қўшимча солиқ тўлайдиган бирон-бир фуқаро бу масалага кизиқиб ўтирмайди ҳисоб. Лавозимида кўпроқ қолишни истайдиган ҳар қандай сиёсатчи Конгрессда юнг субсидиялари учун овоз бериш орқали фермерларнинг кучли қўлловига эришиши ва бошқа сайловчилар бунга шунчаки аҳамият бермаслигини билади. Буни тушуниш учун кучли сиёсий билим талаб этилмайди.

Афсуски, Ангор эчкисидан жун олувчилар субсидия, солиқ имтиёзлари, савдони ҳимоя қилиш ёки бошқа

имтиёздан манфаат кўриш учун навбатда турган ягона гуруҳ эмас. Дарҳақиқат, энг зукко сиёсатчилар бирига ёрдам бериши мумкин – сиз минтакамдаги Ангор эчкиси жунини ишлаб чиқарувчи фермерларни қўллаб-қувватлайсиз, мен эса сизнинг худудингизда бинго ўйинига бағишланган шон-шараф саройи қурилишини қўллаб-қувватлайман. Мэн штати губернатори учун спичрайтерлик билан шуғулланганимда, биз давлат бюджетини “Янги йил арчаси” деб атардик. Ҳар бир конун чиқарувчи унга ўзининг безакларини илиб қўйиши мумкин эди. Ҳозир мен Иллинойсда, Дэн Ростенковски (кейинчалик Рам Эмануэль) ўн йилликлар давомида ғалаба қозониб келган бешинчи сайлов округида яшайман. Биз, чикаголиклар, шаҳар бўйлаб айланиб Ростенковски қурган иморатларни қўл билан кўрсата оламиз. Масалан, Фан ва саноат музейига ерости гаражини қуриш учун ўн миллионлаб доллар керак бўлганида Дэн Ростенковски федерал бюджетдан маблағ топди.<sup>2</sup> Сиэтл шаҳридаги ёки Вермонт штатининг кишлокларидаги солиқ тўловчилар Чикаго музейининг ерости гаражи учун пул тўлашлари адолатданми? Албатта йўқ. Бирок ўтган ҳафта охирида болаларимни ўша музейга олиб бордим ва даҳшатли ёмғир ёққанда машинамни ёпиқ жойга қўя олганимдан хурсанд бўлдим. Яқинда федерал қамоқдан озод этилган Дэн Ростенковски Чикагодаги сиёсий йиғилишларда ҳали ҳам гулдурос қарсақлар билан кутиб олиниши бежиз эмас экан.

Молиявий инқироз авж олган пайтда Обама маъмурияти ишлаб чиққан рағбатлантириш тўғрисидаги конун лойиҳаси ҳам улкан “қонунчилик арчаси” эди. Ўша шароитларда рағбат яратиш мантиқли иш эди ва бу ҳақда кейинги бобда айтиб бераман. Бирок эс-хуши жойида бўлган бирон-бир одам экологик тоза гольф машиналаридан тортиб музёра қемаларга қадар турлитуман нарсаларга маблағ ажратишни кўзда тутадиган

конунни ишлаб чикмайди. Тўғри, ўн йилликлар давомида Ангор эчкисидан жун олувчи фермерларга субсидия тақдим этган сиёсий тизим ҳали ҳам тирик ва ишляпти. Келинг, маккажўхоридан олинадиган ва экологик тоза дейиладиган бензин кўшимчаси – этил спиртини мисол сифатида кўриб чиксак. Этил спирти билан аралаштирилган бензиннинг бир галлони\* учун солинадиган солиқ соф бензин солиғига нисбатан 5.4 центга кам, чунки тоза бензин билан солиштирганда, этил спирти кўшилган бензин гўёки атмосферага камроқ зарарли моддалар чиқаради. Бундан ташқари, бензин ва этил спирти аралашмасидан фойдаланиш мамлакатимизнинг нефть импортига қарамлигини камайтириши айтилади. Албатта, на олимлар, на экологлар этил спиртининг бунчалик ажойиб маҳсулот эканига амин эмас. Конгресснинг нопартиявий тадқиқот бўлими бўлмиш Бош бухгалтерия идораси (кейинчалик номи Ҳукумат ҳисоботлари идораси деб ўзгартирилди) 1997 йилда ўтказган тадқиқотлар кўрсатдики, этил спиртидан фойдаланиш атроф-муҳитга ҳам, АҚШнинг чет эл нефтига қарамлигига ҳам кам ижобий таъсир кўрсатган. Лекин этил спирти субсидияси туфайли АҚШ бюджети 7.1 миллиард доллар солиқ даромадидан куруқ қолди. Энг ёмони, этил спирти ҳавони баттар ифлослантириши мумкин экан. У тоза бензинга қараганда тезроқ буғланади, бу эса юқори ҳароратда атмосферадаги озон қатламининг емирилишини кучайтиради. 2006 йилда “Proceedings of the National Academy of Sciences” журналыда чоп этилган тадқиқотда хулоса қилинишича, этил спирти бензин билан таққослаганда, иссиқхона газларини 12 фоизга камайтириши рост экан, аммо шу билан бирга Америкадаги барча маккажўхори экинлари ишлатилган тақдирда ҳам, у Америкадаги бензин истеъмолининг ўрнини жуда кам миқдорда қоплай оларкан холос. Бундан ташқари, жўхори экиш жараёнида ўғитлар ва зараркунандаларга

\* 1 галлон = 3.79 литр. – Таҳр.

қарши воситалар катта миқдорда қўлланиши ортидан атроф-муҳитга зиён етади.<sup>3</sup>

Бироқ биз илм-фанга берилиб, асосий фикримиздан чалғиб кетдик. “New York Times” 2000 йилги президентлик пойгаси авжига чиққан пайтда таъкидлаганидек: “Этил спирти машиналар учун фойдали ёнилғи бўлиши ёки бўлмаслигидан қатъи назар, у Айова штатидаги кампанияларда мўъжизаларга сабаб бўлади”<sup>4</sup>. Этил спиртига солиқ субсидияси маккажўхориға бўлган талабни оширади ва фермерларнинг чўнтагини тўлдиради. Айова штатидаги партия йиғилишлари арафасида маккажўхори етиштирувчи фермер Марвин Флаер “The Times” газетасига берган интервьюсида шундай деган: “Баъзида номзодлар келиб, барча хоҳиш-истакларимизни қондирмокчи бўлгандек туюлади. Ва бу, албатта, унчалик ёмон ҳам эмас”. Маккажўхори етиштирувчилар миллий ассоциациясининг ҳисоб-китобларига кўра, этил спиртини тарғиб қилиш дастури жўхориға бўлган талабни сезиларли оширади ва сотиладиган ҳар бир бушелнинг нархи 30 центга кўтарилади.

Нью-Жерси штатининг (бу штат маккажўхори етиштириш бўйича етакчи штатлар қаторига кирмайди) вакили Билл Брэдли сенаторлигининг учала муддатида ҳам этил спиртини субсидиялашга қарши чиққан. Чиндан ҳам унинг лавозимдаги энг муҳим ютуқларидан бири солиқ кодексини фойдадан кўра кўпроқ зарар келтирувчи субсидия ва туйнуклардан тозалаш эди. Аммо Бил Брэдли 1992 йилда Демократик партиядан президентликка номзод сифатида Айова штатиға келиб, фермерлар билан суҳбатлашганидан сўнг тўсатдан этил спирти учун солиқ имтиёзлари ғоясига меҳр қўйиб, субсидияни қўллаб-қувватлай бошлади. Қисқаси, у этил спирти Айова штати сайловчилари учун, Айова эса президентлик пойгаси натижалари учун жуда муҳим эканини тушуниб етган. Ўшандан бери президентликка номзод бўлган ҳар бир

киши этил спирти субсидиясини кўллаб-қувватлайди. Фақатгина Жон Маккейн бундан мустасно. Сенатор Маккейн 2000 ва 2008 йиллардаги президентлик пой-галарида бу субсидияга қарши чиққан. Қатъиятига ҳавас қилиш керак бўлса-да, муҳим тафсилотни ёддан чиқармайлик: Жон Маккейн АҚШ президенти бўлмади. Президент бўлиб сайланган Барак Обама эса этил спирти субсидиясини кўллаб-қувватлаган, Дональд Трамп ҳам 2016 йилги сайловолди тарғиботида шундай қилганди. Дональд Трамп Айова қайта тикланувчи ёнилғи уюшмаси (эътибор беринг, Айова!) ташкиллаштирган тадбирда федерал ҳукумат АҚШ ҳудудида сотиладиган бензинга кўпроқ этил спирти кўшилишини талаб қилиши керак, деб айтган.<sup>5</sup>

Албатта, этил спирти мисолини кучли лоббистлар бошқа фуқароларни ўз манфаатларига бўйсундирган ҳолат деб бўлмайди. Фермерлар мамлакат аҳолисининг атиги 2 фоизини ташкил этади, маккажўхори етиштириш билан шуғулланадиганлари эса ундан ҳам оз. Агар сиёсий тизимни соғиб, ундан имтиёзлар олиш кўпол куч билан қилинадиган иш бўлганида, ғунажин билан буқанинг фарқига бормайдиган бизлар фермерларга энасини кўрсатиб кўярдик. Ёки ўнгчи америкалик сайловчилар бирлашиб, сўлчилар ҳисобидан ўзлари учун солиқ имтиёзларини талаб қилишлари мумкин бўларди. Шунда биз Ангор эчкисидан жун олувчи фермерларни боппардик. Аммо ҳаётда бундай бўлмайди.

Замонавий иқтисодчилар илгари сураётган сиёсий ҳулқ-атвор назарияси биз реал дунёда кузатганларимизга кўпроқ мос келади. *Ўз манфаатларини ҳимоя қилувчи лоббистлар кичик гуруҳларга бирлашади.* Инсон капиталининг аҳамиятини англашимизга жуда кучли таъсир кўрсатган Нобель мукофоти совриндори, Чикаго университети ходими Гэри Беккер 1980-йилларнинг бошларида бир қатор фойдали мақолалар ёзган бўлиб,

улардан бирида тартибга солиш иқтисодиёти назариясини бетакрор тарзда тасвираб берган. Милтон Фридманнинг докторлик диссертациясига асосланиб иш олиб борган Беккер кичик ва уюшган гуруҳлар сиёсий жараёнда энг муваффақиятли бўлиши ҳақидаги хулосага келди. Нима учун? Чунки бундай гуруҳлар тизимдан суғуриб оладиган ҳар қандай имтиёзларнинг харажатлари кўп сонли ва уюшмаган аҳоли ўртасида тақсимланади.

Этил спирти мисолига қайтайлик. Бу 7 миллиард долларлик солиқ субсидиясининг барча афзалликлари кичик фермерлар гуруҳига насиб этади ва гуруҳнинг ҳар бир аъзоси учун анча катта фойда келтиради. Субсидияга кетадиган харажатлар эса АҚШ аҳолисининг қолган 98 фоизи бўйнига тушади ва этил спиртини қўллаш тишларни тозалаш каби майда кундалик ташвишларимизнинг рўйхатидан ўрин олади. Бироқ айтганимдек сўлчи сайловчилар ўнгчиларга ажратиладиган субсидиялар учун тўлашга мажбур қилинганда, тескариси бўларди. Маълумки, ҳар тўққизта ўнгчи америкаликка тахминан битта сўлчи тўғри келади, шунинг учун агар ҳар бир ўнгчи сайловчи ҳукуматдан 100 доллар субсидия олиш ҳуқуқига эга бўлса, унда ҳар бир сўлчи сайловчи бунинг учун 900 доллар тўлашига тўғри келарди. 900 долларлик солиқни тўлаганлари учун аччиқланган сўлчилар, эҳтимол, бу солиқни ўзлари учун энг муҳим сиёсий масала сифатида кўтариб чиқишади. Ўнгчилар эса 100 доллар олганларидан камтарона бир тарзда мамнун бўлиб ўтиришади. Тажрибали сиёсатчи бундай вазиятда парламентда сўлчилар томонида овоз беришга ўтиб, карьерасининг истиқболини яхшилаб олиши мумкин.

Биз юқорида муҳокама қилган масалалар фонидида катта аҳамиятга эга бўлган қизик бир фактни айтиб берай. АҚШ ва Европа каби деҳқонлар аҳолининг оз қисмини ташкил этадиган мамлакатларда ҳукумат қишлоқ хўжалиги учун катта субсидияларни ажратишга интилади.



Аммо Хитой ва Ҳиндистон каби деҳкон аҳолиси нисбатан кўпроқ бўлган ўлкаларда субсидиялар асосан бошқа соҳаларга берилади. У ерда шаҳарликлар асосий озиқовкат маҳсулотларини арзонроққа сотиб олишлари учун маҳаллий деҳконлар хосилни бозор нархидан пастрокка сотишга мажбурланади. Бошқача айтганда, биринчи ҳолатда фермерлар сиёсатчилардан фойда кўради, иккинчи ҳолатда эса фермерлар бошқаларга берилган имтиёзлар учун тўлашига тўғри келади. Ушбу мисолларнинг умумий жиҳати шундаки, ҳар иккала ҳолатда ҳам катта гуруҳ кичик гуруҳга субсидия беради.

Маълумки, сиёсатда озчилик кўпчиликка ўз сўзини ўтказиши мумкин. Ва бу иқтисодиётга жуда кучли таъсир қилади.

*Минглаб субсидиялар оқибатида ўлим.* 14 триллионлик АҚШ иқтисодиёти микёсида қарайдиган бўлсак, Дэн Ростенковски томонидан Фан ва саноат музейи учун қурилган ерости гаражига кетган харажатлар жуда оз ҳисобланади. Этил спиртини субсидиялаш чиқимлари ҳам шундай. Шунингдек, шакар ишлаб чиқарувчилар учун савдо протекционизми, Пуэрто-Рикода ҳам ишлайдиган фармацевтика компаниялари учун солиқ имтиёзлари ва сут ишлаб чиқарувчилар учун нархларни қўллаб-қувватлаш кабиларни мисол қилиб келтиришимиз мумкин. Аммо умумий айтганда, буларнинг барчаси ва ўн минглаб шунга ўхшаш имтиёзлар катта аҳамиятга эга. Ахир кичик-кичик зарарлар бозор иқтисодиётининг асосий функцияси – ички ресурслардан фойдаланиб маҳсулот ҳамда хизматларни энг самарали тарзда ишлаб чиқариш функциясига салбий таъсир кўрсатади. Агар ҳукумат сут нархини қўллаб-қувватлаши керак бўлса, унда бозорда бу маҳсулотни ишлаб чиқарувчи деҳконлар жуда кўплиги муаммога айланади. Мен қачондир “солиқдан паноҳ” ҳақида энг

\* “Солиқдан паноҳ” – солиққа тортиладиган даромад миқдорини камайтириш орқали камроқ солиқ тўлаш усули. – Таҳр.

яхши таърифни эшитгандим. “Солиқдан паноҳ” солиқ имтиёзларисиз умуман бемаъни бир инвестиция бўларди. Муаммо ҳам шунда: ҳукуматлар имтиёзларсиз ҳеч қандай фойда келтирмайдиган ва имтиёзлар берилган тақдирдагина даромад келтирадиган нарсалар билан шуғулланишга рағбат яратиб қўймаслиги керак.

3-бобда самарали ҳукумат нафақат муҳим, балки зарур эканининг сабаблари кўрсатилган. Шу билан бирга, АҚШ Конгресси муаммога эътиборни қаратса, иш “Янги йил арчаси”да кўп янги безаклар пайдо бўлиши билан тугайди. Чикаго университети иқтисодчиси ва 1982 йилги Нобель мукофоти совриндори марҳум Жорж Стиглер зиддиятли бир ғояни илгари сурган: компаниялар ва соҳалар кўпинча тартибга солиш жараёнидан фойда кўради. Улар сиёсий жараёнлардан ўзларига ёрдам берадиган ёки рақобатчиларига тўсқинлик қиладиган қонун-қоидаларни яратиш йўлида фойдаланиши мумкин.

Бу фикр унчалик ишонарли бўлиб туюлмаётими? Ўқитувчилар аттестациясини олайлик. Ҳар бир штатда давлатмактабларида дарс бериш учун ўқитиш лицензиясини қўлга киритмоқчи бўлганлар маълум талабларга жавоб бериши керак. Аксарият одамлар бундай ёндашувни жуда оқилона деб билади. Иллинойда лицензия олиш талаблари сўнгги йилларда кучайиб кетган. Ҳа, бу албатта оқилона иш бўлиб туюлади, айниқса, умумий ўрта таълим ислоҳоти масаласига бўлган эътиборимизни ҳисобга олсак. Аммо ўқитувчиларни лицензиялаш сиёсатига синчиклаб қарасангиз, унинг қоронғи томони кўринади. Қўшма Штатлардаги энг қудратли сиёсий кучлардан бири бўлган Ўқитувчилар қасаба уюшмаси доим ўқитувчиларни янада пухта ўқитиш ва пухта синовдан ўтказишни кўзловчи ислоҳотларни қўллаб-қувватлаб келади. Бироқ қоса тагида нимқоса бор. Аллақачон ўқитувчи бўлиб ишлаётганлар деярли истисносиз ҳар қандай аттестациялардан озод қилинади. Бошқача айтганда, энди ўқитувчи бўлишни

истаганлар кўшимча дарсларга қатнашлари ёки янгича имтиҳонларни топширишлари керак, аллақачон мактабда ишлаётганлардан эса бу талаб қилинмайди. Лицензиялаш талаблари ўқувчилар манфаатларига хизмат қилиши ҳам даргумон. Ахир ўқитиш учун муайян кўникмалар зарур бўлса, унда бу талаблар барча ўқитувчиларга бирдек тегишли бўлиши лозимдир.

Ўқитувчиларни аттестациядан ўтказиш тўғрисидаги қонуннинг баъзи бошқа жиҳатлари ҳам маъносиз туюлади. Масалан, хусусий мактаб ўқитувчилари (аксарияти кўп йиллик тажрибага эга мутахассислар), моҳиятан, кераксиз бўлган босқичларни (шу жумладан, ўқитиш амалиётини) босиб ўтмагунча, давлат мактабларида дарс беролмайди. Университет профессор-ўқитувчилари ҳам бу босқичлардан ўтмасдан мактабда ўқитувчилик қилишга ҳақли эмас. Бинобарин, Альберт Эйнштейн Нью-Жерси штатидаги Принстон шахрига келганида юқори мактабда физикадан дарс беролмаган.

Энг хайратланарли (ва кишининг асабига тегадиган) ҳақиқат шуки, тадқиқотларга кўра, лицензиялаш талаблари ўқувчиларнинг ўзлаштириши билан ҳеч қандай боғлиқ эмас. Бунинг энг ишончли далилини Лос-Анжелес мисолида кўришимиз мумкин (у мен билган бошқа барча далиллар билан уйғун). 1990-йилларнинг охирларида Калифорнияда синфдаги ўқувчилар сонини қискартириш тўғрисидаги қонун чиқарилганида Лос-Анжелес шахри кўплаб янги ўқитувчиларни ёллашига тўғри келган ва уларнинг аксарияти лицензиясиз эди. Кўп ўтмай ўқувчиларнинг ҳар хил ўқитувчилар олиб борган дарслардаги кўрсаткичлари тўғрисида маълумотлар тўпланди. Бу изланишлар давлат сиёсатини ўрганувчи “Hamilton Project” номли таҳлил маркази томонидан ўтказилган. Уч йил давомида 150 минг талабанинг ютуқларини ўрганган тадқиқотчилар қуйидаги хулосаларга келишди: 1) ўқитувчига кўп нарса боғлиқ. Энг

яхши ўқитувчилар кўлида таҳсил олган болалар энг ёмон ўқитувчиларнинг кўлида ўқиган тенгдошларидан 10 фоиз олдинда эди (ўқувчиларнинг илк кўрсаткичларини ҳисобга олсак); 2) лицензиялаш муҳим эмас. Хусусан, тадқиқот “лицензияли ва лицензиясиз ўқитувчилардан дарс олган ўқувчилар ўзлаштиришидаги статистик жиҳатдан муҳим ҳеч қандай фарқларни аниқламади”. Натижада тадқиқот муаллифлари штатларга иқтидорли одамларнинг давлат мактабларида дарс беришига тўсқинлик қилувчи лицензиялаш талабларини олиб ташлашни тавсия этди.<sup>6</sup> Бироқ аксарият штатлар ҳанузгача тескарисини қилишмоқда.

Жорж Стиглер буни осонгина тушунтириб берган бўларди. Лицензиялаш ўқувчиларга эмас, балки ишлаб турган ўқитувчиларга қандай фойда келтириши ҳақида ўйлаб кўринг. Ишга киришига тўсиқлар янги ўқитувчилар оқимини чеклайди, бу эса аллақачон мактабда ишлаб турган ўқитувчилар учун айни муддао. Бундай турдаги ҳар қандай тўсиқ аллақачон соҳанинг ичида бўлган одамлар учун манфаатлидир.

Менга профессионал лицензиялашнинг барча турлари (бирор соҳада профессионал фаолият юритиш ҳукуки учун лицензия олиш талаблари) қизиқарли туюлади. Докторлик диссертациямда Иллинойсдаги ғалати ҳолатни тасвирлаб бериш ва изоҳлашга ҳаракат қилдим: ҳукумат сартарошлар ва маникюр усталаридан лицензия талаб қилади, аммо электр усталаридан эмас. Ваҳоланки, электрчининг хатоси туфайли бутун маҳалла ёниб кетиши мумкин, аммо ёмон маникюр ёки нотўғри олинган соч жамият учун нисбатан камроқ хавфли. Шунга қарамай, штат айнан маникюрчию сартарошларнинг фаолиятини тартибга солади. Буни иккита сўз билан тушунтирса бўлади: лоббист гуруҳлар. Иллинойс штатида маълум бир касб учун лицензияланиш талаблари касаба уюшмангиз қанчалик катталиги ва бюджетининг ҳажми билан боғлиқ.

(Ҳар қандай касб эгаларининг умумий сони штат аҳолиси билан такқослаганда, озрок, шундай экан, бу гуруҳларнинг барчаси Ангор эчкисидан юнг олувчилар каби маълум бир имтиёзларга эга. Касаба уюшмаси катталиги ва бюджети аъзоларининг уюшқоклигига боғлиқ.) Шуниси эътиборга лойикки, лицензиялаш зарур ёки зарур эмаслигини муайян бир касб эгаларининг жамият учун хавфидан кўра кўпроқ сиёсий уюшқоклик ҳал қилади (ахир катгарок хавф кўпроқ суғурталаш тўловларини англатади). Жорж Стиглер ҳақ эди: *гуруҳлар ўзларини лицензиялашга интилади.*

Кичкина, уюшган гуруҳлар, мажозий маънода айтганда, радарга тушмайди ва улар қонун чиқарувчиларни бошқа фуқароларнинг манфаатларига ҳар доим ҳам тўғри келмайдиган ишларни қилишга ундайди. Баъзида иктисодчилар, хусусан, либералроқ “Чикаго мактаби” вакиллари ҳукуматга қарши душманлик кайфиятида бўлишда айблашади. Лекин уларни ҳар нарсага шубҳа билан қарайдиганлар десак, тўғрироқ бўлар эди. Ҳукуматнинг ваколатлари қанчалик кенг бўлса, кимлардир учун ишларни ўз фойдасига ҳал қилиш имкониятлари шунчалик кўпаяди ва бу ишлар 3-бобда таърифланган давлатнинг қонуний вазифалари билан ҳеч қанақасига боғлиқ бўлмайди.

**Жорий вазиятнинг зулми.** Кичик гуруҳлар қонун чиқариш жараёни ёрдамида ўз мақсадларига эриша олса, худди шу тарзда улар ўзларига ёқмаган нарсаларга тўскинлик қилиши ёки, ҳеч бўлмаганда, тўскинлик қилишга уринишлари мумкин. “Бунёдкор бузғунчилик” атамасини илк бор таклиф этган Йозеф Шумпетер капитализмни доим эски бинони бузиб, янгисини яратиш билан шуғулланиб келган жараён сифатида таърифлаганди. Бу жараён дунё учун фойдали бўлиши мумкин, аммо “эски бино”нинг устунлари бўлган компания ва соҳалар учун ёмон. Капитализмнинг ривожланиш (ёки уларнинг кўзи билан қараганда, бузғунчилик) йўлига тўғонок бўладиганлар

жараённи тўхтатиш учун барча мавжуд воситалар, жумладан, сиёсатдан ҳам фойдаланади. Тўғриси-да, нега бундай қилишмас экан? Ахир қонун чиқариш жараёни ўзларига ёрдам беришни истаганларга ёрдам беради. Рақобатчилари томонидан ҳар томонлама сиқиб қўйилган гуруҳлар савдо протекционизми, ҳукуматнинг молиявий ёрдами, солиқ имтиёзлари, рақобатчи технологияларга чекловлар ва бошқа имтиёзларни олишга интилиши мумкин. Фирмада ишдан бўшатишлар кўпайиб кетса ёки банкрот бўлиш хавфи туғилса, сиёсатчилардан ёрдам сўраш таъсирлироқ чиқади.

Хўш, муаммо нимада? Гап шундаки, агар сиёсатчилар эски иқтисодиётни ёклашга қарор қилишса, биз янги иқтисодиётнинг афзалликларидан баҳраманд бўлолмаймиз. Федерал захиранинг директорлар кенгаши раиси ўринбосари Рожер Фергюсон вазиятни қуйидагича изоҳлайди: “Рақобат қозонининг тинимсиз қайнаши ва бойлик ҳосил бўлиши ўртасидаги боғлиқликни яхши тушунмайдиган сиёсатчилар, охир-оқибат, кучини эскириб кетган усулларга кетказди. Бу йўлда улар самараси паст ва эскирган технологияларни химоя қилувчи қонунқондаларни жорий этади, бу эса иқтисодиётнинг оёғидан чалади”.<sup>7</sup>

Сиёсат ҳам, инсонийлик ҳам рақобатда чопилиб кетганларга ёрдам қўлини чўзишга ундайди. Оғрикли ўзгаришлар ривожланишга хизмат қилса, унда иқтисодий пирог ўсиши лозим. Пирог катталашиб бориши билан ютқазганларга, ҳеч бўлмаганда, ютуқнинг бир қисмини таклиф қилиш керак – бу ўтиш даври ёрдами, касбий қайта тайёрлаш ва йиқилганларга оёққа туриб олишга ёрдам берадиган бошқа чоралар кўринишида амалга оширилиши мумкин. Масалан, “Шимолий Америка эркин савдо шартномаси” Мексика билан савдонинг кенгайиши туфайли ишидан айриладиган америкалик ишчилар учун товон пулини кўзда тутгани сабабли шартномани қабул

килиш жамият учун осонроқ эди. Шунга ўхшаб кўпгина штатлар тамаки компаниялари тўлаган товоннинг бир қисмини тамаки етиштирувчи деҳқонларга беради, чунки тамакига талаб камайиб бориши натижасида ўша деҳқонларнинг тирикчилиги хавф остида қолмоқда.

Бирок бунёдкор бузғунчиликдан зарар кўрганларни ҳимоя қилиш мақсадида сиёсатдан фойдаланиш ва бунёдкор бузғунчилик жараёнининг ўзини тўхтатиш учун сиёсатдан фойдаланиш ўртасида катта фарқ бор. Масалан, телеграф ва “Ропу Ехпресс”ни олайлик. “Ропу Ехпресс”нинг ишдан бўшатишга кайта ўқитиш орқали ёрдам бериш бошқа, телеграфни умуман тақиқлаш орқали уларнинг ўз ишини давом эттиришга ёрдам бериш эса тамомила бошқа нарса бўларди. Баъзида сиёсат ростдан ҳам янгиликни чеклашни афзал кўради, сабабини тушуниш учун эса Ангор эчкиси юнгини эслаш кифоя. Ваҳоланки, рақобатнинг иқтисодий фойдаси жуда катта. Шу билан бирга, бу фойда катта гуруҳ аъзолари ўртасида тақсимланади, рақобат туфайли вужудга келадиган харажатлар эса камроқ бўлса-да, уларнинг оғирлиги маълум бир қатламларга кўпроқ тушади. Натижада бунёдкор бузғунчиликдан фойда оладиганлар деярли ҳеч нима сезмайди, ютказганлар эса паноҳ излаб конгрессменнинг кабинети олдида ётиб олади. Агар тирикчилигимиз барбод бўлиши ёки яқинларимиз жабр кўришини билсак, ҳар биримиз шундай қилсак керак.

Халқаро савдода ҳам шундай. Умуман олганда, халқаро савдо истеъмолчилар учун фойдалидир. Чунки биз бошқа мамлакатларда ишлаб чиқарилган яхшироқ ёки арзонроқ пойабзал, автомобил, электроника, озиқ-овқат ва бошқа маҳсулотларни сотиб олишимиз мумкин (ёки мамлакатимизда ишлаб чиқарилган маҳсулотлар хорижий компаниялар билан рақобат туфайли арзонроқ бўлади). Ҳаётимиз биргалиқда кучли таъсирга эга минглаб кичик омиллар ҳисобига яхшиланиб боради. Собик молия вазири

Роберт Рубин президент Клинтоннинг президентлик даврига назар ташлар экан, шундай дейди: “Сўнги саккиз йил давомида солиқларни камайтириш ҳақида олиб борган музокараларимиз натижаси ўлароқ, биз иқтисодий фойда кўрдик ва бу инсоният тарихидаги энг йирик солиқ қисқартирилишидир”<sup>8</sup>. “Америкаликларнинг ҳаётини яхшилайти”, деб Хитой билан савдо алоқалари бўйича илиқ фикр билдирган иқтисодчилар эсингиздами? Уларга Бус мактаби яна қуйидаги саволни берган: “Хитой билан савдодан айрим америкаликлар зарар кўрадилми?” Бу саволга ҳам иқтисодчилар деярли бир хил жавоб берган – 96 фоизи “ҳа”, деди. Савдо сиёсати ҳам шу мулоҳазага таянади. Ахир ишсиз қолиб кетган америкаликларга савдонинг “умумий афзалликлари” ёки “пирогни каттароқ қилиш” қизиқ эмас. Улар ўзларидан тортиб олинган пирог ҳақида ўйлайди. “Washington Post”нинг 2016 йилги сайловдан кейин чиққан таҳлилида айтилишича, “қайси округларда Мексика ва, айниқса, Хитой импорти билан рақобат кучлироқ бўлса, ўша ерда президентлик сайловида Трампга бошқа республикачи номзодлардан кўра кўпроқ овоз беришган”<sup>9</sup>.

Арзонроқ пойабзал ёки яхшироқ телевизорлар одамлар учун дунёнинг бошқа бурчагига самолётда учиб, у ерда Жаҳон Савдо Ташкилотини *қўллаб-қувватлаш* намойишида қатнашишга етарли туртки эмас. Шу билан бирга, глобаллашув жараёни туфайли самарадорлик ошади, одамларнинг аксарияти янада кўпроқ ғайрат билан ишлай бошлайди. 1999 йилда Америка Меҳнат федерацияси саноат ташкилотлари конгресси (AFL-CIO) ва бошқа касаба уюшмалари Жаҳон Савдо Ташкилотининг кенгайишига норозилик билдириш учун Сиэтлга ўттиз мингга яқин аъзоларини юборишди. Бу ҳаракатга шубҳали баҳона билан изоҳ берилди: касаба уюшмалари ривожланаётган мамлакатларда иш ҳақининг пастлиги ва иш шароитлари ёмонлигидан хавотирда эмиш. Бўлмаган гап. AFL-CIO



Америкадаги иш ўринларидан хавотирда эди. Халқаро савдонинг кенгайиши миллионлаб америкалик мижозлар учун арзонроқ товарлар пайдо бўлишига, *шу билан бирга*, Қўшма Штатларда иш жойларининг қисқариши ҳамда заводларнинг ёпилишига олиб келади. Айнан шу сабаблар ишчиларни норозилик намойишларини ўтказишга ундайди, бу тарихда кўп кузатилган. Илк луддитлар инглиз тўқимачиларидан иборат тўдалар бўлиб, улар саноатнинг механизацияси туфайли иш ҳақи пасайгани ва ишсизлик урчиганига қарши норозилик сифатида ишлаб чиқариш ускуналарини вайрон қилган. Тасаввур қилинг, агар улар ўз мақсадларига эришиб, саноат механизациясига тўсқинлик қилолганида, нима бўларди?

XV асрнинг бошларида технология жиҳатидан Хитой Ғарбдан анча олдинда бўлгани ҳақида ўйлаб кўринг. Хитой биздан илм-фан, қишлоқ хўжалиги, муҳандислик ва ҳатто ветеринарияда ҳам устунроқ эди. Хитойликлар темирни эритишни ҳали милоддан аввалги 200 йилда, яъни европаликлардан ўн беш аср аввал билган. Лекин шунга қарамай, саноат инқилоби Европада содир бўлди, Хитой цивилизацияси эса у вақтга келиб инқирозга юз тутган эди. Нима учун? Тарихчиларнинг талқинларидан бирига кўра, Хитой элитаси барқарорликни тараққиётдан устун кўрган. Шунинг учун мамлакат ҳукмдорлари саноат инқилоби учун зарур бўлган жиддий ижтимоий ўзгаришларга тўсқинлик қилган. Мисол учун, XV асрда Хитой ҳукмдорлари узоқ ўлкалар билан денгиз орқали савдо қилишни тақиқлаб савдо-сотикдан ташқари иқтисодий ривожланиш, кашфиётлар ва буларнинг барчаси билан бирга келувчи ижобий ижтимоий ўзгаришларни бўғиб қўйди.

Ҳозирги куннинг ғамидан келажакдаги фойда устун туришини (ҳамма бунга тушунса) таъминлаш мақсадида биз турли хил институтларни шакллантирдик. Масалан, маъмурият халқаро савдо шартномалари бўйича

музокаралар олиб бораётганда президент кўпинча Конгрессдан “тезкор мандат” олишга ҳаракат қилади. Ҳар қандай келишув якунига етгач, Конгресс уни маъқуллаши ёки рад этиши шарт. Қонун чиқарувчилар қонун ҳужжатига ўзгартириш киритишлари мумкин бўлган одатий жараён четлаб ўтилади. Бунинг мантиғи шундаки, қонун чиқарувчилар айрим соҳаларни солиқлардан озод қилиб келишувга ўзгартириш кирита олмайди. Ахир ҳар бир туманда қайсидир гуруҳларнинг алоҳида манфаатларини ҳимоя қиладиган савдо шартномасини умуман савдо шартномаси деб бўлмайди. Тезлаштирилган тасдиқ жараёни эркин савдо ҳақида кўп гапирадиган сиёсатчиларни ўзларининг айтганларига амал қилишга мажбур қилади.

Адолатсиз танқид қилинадиган Жаҳон Савдо Ташкилоти аслида юқоридаги тезкор жараённинг халқаро версиясидир. Унинг асосий вазифаси – турли мамлакатлар ўртасидаги савдо тўсиқларини камайтириш мақсадида музокаралар олиб бориш (ҳар бир мамлакатда турли манфаатларга эга гуруҳлар бўлади). ЖСТ ташкилотга кўшилишни истаган мамлакатлар томонидан қандай қадамлар кўйилиши кераклигини белгилаб, жараённи сиёсий жихатдан тартибга солади. ЖСТга кўшилиш учун қилиниши керак бўлган ишлар: очиқ бозор, субсидияларни бекор қилиш, божхона тарифларини босқичма-босқич камайтириш ва ҳоказо. ЖСТга аъзоликнинг нархи шу. ЖСТга қабул қилинган давлатлар ташкилотга аъзо барча мамлакатларнинг бозорларига кириш имкониятига эга бўлади – бундай кучли рағбат турганда, сиёсатчилар юнг ишлаб чиқарувчиларга субсидия тўлаб ўтирмайди.

*Сиёсатчиларимизни биров бўлса ҳам тинч қўйлик.* 2000 йилнинг кузида бир инсоннинг истиқболли сиёсий карьераси бошланди. Мен ўз кварталимиз ассоциациясининг президенти этиб сайландим (эхтимол, “сайландим” сўзини қўллаб ошириб юбораётгандирман,

чунки уюшманинг собик президенти мендан лавозимни эгаллашимни сўраганида, мен соддалигимдан бу таклифни рад эта олмадим). Ўшанда Чикаго транспорт бошқармаси ерусти поезд бекатини кенгайтириш режасини эълон қилганди. Кенгайтириш оқибатида бекат уйларимизга жуда яқин бўлиб қоларди. Режанинг амалга ошиши бекатни “Ногиронлар ҳуқуқлари тўғрисида”ги қонунга мувофиқлаштирар ва кўпроқ йўловчиларни сиғдириш имкониятини яратарди. Бироқ бу поезд йўллари ва улардан келадиган шовқинни уйларимизга деярли 9 метрга яқинроқ қилиб қўярди. Мухтасар айтганда, режа Чикаго жамоат транспорти учун яхши, лекин даҳамиз аҳолиси учун ёмон эди. Менинг моҳир етакчилигим остида хатлар ёздик, учрашувлар ўтказдик, архитекторлар билан маслаҳатлашдик, муқобил режаларни тақдим этдик (бу режаларнинг баъзилари маҳалламизнинг бошқа жойларидаги уйларбузилишини кўздатутган). Алалоқибат, Фулертон кўчаси янги ерусти поезд станциясига эга бўлди, аммо унғача биз лойиҳани тўхтатиш учун қўлимиздан келган барча ишни қилдик.

Ҳа, дўстлар, барчамизда манфаатлар бор. Барчамизда. Ангор эчкилари (жун манбаси)ни кўпайтирмаслигингиз мумкин. Маккажўхори (этил спирти ундан олинади) ҳам етиштирмаслигингиз мумкин. Аммо нима бўлганда ҳам, маълум бир гуруҳнинг, эҳтимолки, кўплаб гуруҳларнинг аъзосисиз. Бу гуруҳлар умумий манфаат асосида ташкил топади, масалан: касб, этник ва демографик гуруҳлар, маҳалла, соҳа, яшаш ҳудуди. Эски бир ҳикмат бор: “Қандай фикрда бўлишинг қаерда бўлишингга боғлиқ”. Сиёсатчилар шунчаки тўғри иш қилишлари керак, дейиш соддалик бўларди. Мураккаб қарор қабул қилиш тўғрисидаги айтилавериш сийқаси чиқиб кетган гапларда жон бор. Ахир тўғри қарорлар, яъни миллатга зарардан кўра кўпроқ фойда келтирадиган қарорларни одамлар ўрнидан туриб, олқишламайди. Катта эҳтимол

билан, сиз шароитини яхшилаган кўплаб инсонлар ҳаракатларингизни деярли сезмайди, қарорингиздан азият чеккан кичик бир гуруҳ эса сизнинг машинангизга помидор улоқтиришдан бўшамайди.

2008 йилда сиёсий фаолиятим янада қизикрок тус олди (аммо бу яхши томонга дегани эмас). Президент Обама конгрессмен Рам Эмануэлни ўзига ёрдамчи этиб тайинлади ва Иллинойснинг бешинчи сайлов округида вакансия пайдо бўлди. Бу менинг сайлов округим эди, йигирмадан ортиқ номзодлар қатори мен ҳам махсус сайловларда қатнашиш ва бўш ўринни эгаллашга бел боғладим (бу сайловни Иллинойс штати Сенатидаги бўш жой учун бўлган кураш билан адаштириб юборманг, илгариги губернатор Род Благоевич Иллинойс Сенатидаги ўша ўринни сотишга уринганди). Мен шундай ўйлагандим: агар бу каби ҳукумат сиёсатини танқид қиладиган китоблар ёзсам, ўзим ҳам рингга чиқишга тайёр бўлишим керак, шунчаки томошабинлар қаторида ўтириб тош отишим ярамайди (айтганча, мен этил спиртини субсидиялашга қарши эдим, лекин бешинчи сайлов округи бутунлай шаҳар зонаси экани ва бу ерда маккажўхори етиштирадиган бирорта фермер йўқлигини ҳисобга олсак, бундай позиция аҳамиятсиз эди).

Сиёсий кампания билан боғлиқ тажрибам ҳақидаги қисқача маълумот ушбу бобнинг энг муҳим қисми бўлади. Номзодларнинг биринчи учрашувида йиғилиш раиси – Чикаго газетасининг сиёсий шарҳловчиси ҳар биримиздан федерал молиялаш дастурларимиз тўғрисида изоҳ сўради. Бу маблағ ажратиш дастурлари лоббизмнинг бир кўриниши, яъни бу конгрессменларнинг қонун лойиҳаларига ҳукумат субсидияларини киритиш механизмидир. Ушбу дастурлар пулни маълум бир конгрессменнинг округидаги аниқ бир лойиҳага йўналтиради ва ўша лойиҳани расмий экспертизадан озод қилади. Шундай қилиб, лойиҳанинг фойдали бўлиши ёки бўлмастлигини ҳеч ким баҳоламайди.

Масалан, дастурда Аляскада машхур “хеч каерга олиб бормайдиган кўприк” каби транспорт лойиҳаси учун маблағ ажратиш кўрсатилган тақдирда Транспорт вазирлиги хеч қачон бундай лойиҳани молиялашга рози бўлмаганида ҳам, кўприк қуришга маблағ ажратилади. Федерал молиялаштириш мавзуси кўтарилганининг сабаби шуки, Президент Обама имзолаган биринчи сарф-харажатлар тўғрисидаги қонунга биноан қарийб тўққиз минг лойиҳага маблағ ажратилганди (йўқ, мен асло муболаға қилмаяпман).

Номзодлар бирин-кетин имтиёзли федерал молиялаш сиёсатини ҳам, уни қўллаб-қувватлайдиган сиёсатчиларни ҳам аямай танқид қилдилар. Йиғилиш иштирокчиларидан бири бундай қилмишлар учун конгрессменларни ҳатто ҳибсга олишни таклиф қилди. Бироқ федерал маблағ ажратиш масаласида берилган савол шунчаки ақлли ўйланган тузоқ бўлган экан. Раис кейинги саволни ўртага ташлади: “Демак, барчангиз болалар касалхонасини федерал молиялаш дастурига қарши чиққан бўлармидингиз?” Буболаларшифоҳонасибешинчисайловоқругида, учрашувимиз бўлиб ўтаётган жойдан 274 метр нарида жойлашган. Номзодларнинг бу қўшимча саволга берган жавобларида ҳиссиётга берилиш энди камроқ эди. Улар: “Болалар шифоҳонаси, албатта, умуман бошқа масала”, “Болалар учун маблағ ажратилиши керак” ва “Конгресс аъзоси бўлсам, болалар касалхонасини қўллаб-қувватлаш учун қўлимдан келганини қиламан”, деган гапларни айтишди. Ҳеч ким маҳаллий болалар шифоҳонаси учун давлат субсидиясини қўллаб-қувватловчи сиёсатчиларни ҳибсга олиш таклифини билдирмади.

Демак, биз федерал субсидияларни ёмон кўрамиз, ўзимизга тааллуқлиларидан ташқари. Болалар шифоҳонасини кенгайтириш учун маблағ сўраётган конгрессмен албатта катта муваффақиятга эришади ва ҳар томонлама эътироф этилади. У очилиш маросимида лентани танта-

билан, сиз шароитини яхшилаган кўплаб инсонлар ҳаракатларингизни деярли сезмайди, қарорингиздан азият чеккан кичик бир гуруҳ эса сизнинг машинангизга помидор улоктиришдан бўшамайди.

2008 йилда сиёсий фаолиятим янада қизиқроқ тус олди (аммо бу яхши томонга дегани эмас). Президент Обама конгрессмен Рам Эмануэлни ўзига ёрдамчи этиб тайинлади ва Иллинойснинг бешинчи сайлов округида вакансия пайдо бўлди. Бу менинг сайлов округим эди, йигирмадан ортиқ номзодлар қатори мен ҳам махсус сайловларда қатнашиш ва бўш ўринни эгаллашга бел боғладим (бу сайловни Иллинойс штати Сенатидаги бўш жой учун бўлган кураш билан адаштириб юборманг, илгариги губернатор Род Благоевич Иллинойс Сенатидаги ўша ўринни сотишга уринганди). Мен шундай ўйлагандим: агар бу каби ҳукумат сиёсатини танқид қиладиган китоблар ёзсам, ўзим ҳам рингга чиқишга тайёр бўлишим керак, шунчаки томошабинлар қаторида ўтириб тош отишим ярамайди (айтганча, мен этил спиртини субсидиялашга қарши эдим, лекин бешинчи сайлов округи бутунлай шаҳар зонаси экани ва бу ерда маккажўхори етиштирадиган бирорта фермер йўқлигини ҳисобга олсак, бундай позиция аҳамиятсиз эди).

Сиёсий кампания билан боғлиқ тажрибам ҳақидаги қисқача маълумот ушбу бобнинг энг муҳим қисми бўлади. Номзодларнинг биринчи учрашувида йиғилиш раиси – Чикаго газетасининг сиёсий шарҳловчиси ҳар биримиздан федерал молиялаш дастурларимиз тўғрисида изоҳ сўради. Бу маблағ ажратиш дастурлари лоббизмнинг бир кўриниши, яъни бу конгрессменларнинг қонун лойиҳаларига ҳукумат субсидияларини киритиш механизмидир. Ушбу дастурлар пулни маълум бир конгрессменнинг округидаги аниқ бир лойиҳага йўналтиради ва ўша лойиҳани расмий экспертизадан озод қилади. Шундай қилиб, лойиҳанинг фойдали бўлиши ёки бўлмаслигини ҳеч ким баҳоламайди.

Масалан, дастурда Аляскада машхур “хеч каерга олиб бормайдиган кўприк” каби транспорт лойиҳаси учун маблағ ажратиш кўрсатилган тақдирда Транспорт вазирлиги хеч қачон бундай лойиҳани молиялашга рози бўлмаганида ҳам, кўприк қуришга маблағ ажратилади. Федерал молиялаштириш мавзуси кўтарилганининг сабаби шуки, Президент Обама имзолаган биринчи сарфхаражатлар тўғрисидаги қонунга биноан қарийб тўққиз минг лойиҳага маблағ ажратилганди (йўқ, мен асло муболаға қилмаяпман).

Номзодлар бирин-кетин имтиёзли федерал молиялаш сиёсатини ҳам, уни қўллаб-қувватлайдиган сиёсатчиларни ҳам аямай танқид қилдилар. Йиғилиш иштирокчиларидан бири бундай қилмишлар учун конгрессменларни ҳатто ҳибсга олишни таклиф қилди. Бироқ федерал маблағ ажратиш масаласида берилган савол шунчаки ақлли ўйланган тузоқ бўлган экан. Раис кейинги саволни ўртага ташлади: “Демак, барчангиз болалар касалхонасини федерал молиялаш дастурига қарши чиққан бўларминдигиз?” Буболаларшифоҳонасибешинчисайловоқругида, учрашувимиз бўлиб ўтаётган жойдан 274 метр нарида жойлашган. Номзодларнинг бу кўшимча саволга берган жавобларида ҳиссиётга берилиш энди камроқ эди. Улар: “Болалар шифоҳонаси, албатта, умуман бошқа масала”, “Болалар учун маблағ ажратилиши керак” ва “Конгресс аъзоси бўлсам, болалар касалхонасини қўллаб-қувватлаш учун кўлимдан келганини қиламан”, деган гапларни айтишди. Ҳеч ким маҳаллий болалар шифоҳонаси учун давлат субсидиясини қўллаб-қувватловчи сиёсатчиларни ҳибсга олиш таклифини билдирмади.

Демак, биз федерал субсидияларни ёмон кўрамиз, ўзимизга тааллуқлиларидан ташқари. Болалар шифоҳонасини кенгайтириш учун маблағ сўраётган конгрессмен албатта катта муваффақиятга эришади ва ҳар томонлама эътироф этилади. У очилиш маросимида лентани танта-

нали равишда қирқади, одамлар уни кекс ва шарбатлар ҳамда конгрессдаги меҳнатини мактовчи олқишлар билан кутиб олади. Нима учун унинг молиялаш дастури қабул қилинди? Бу сиёсатчи Вакиллар Палатасида илҳомлантирувчи нутқ сўзлагани ва қолган 534 конгрессмен сахийлик қилиб, Иллинойсдаги болалар шифохонасини молиялаштиришга қарор қилгани учун эмас, албатта. У тўққиз мингта ана шундай грант ва маблағ ажратиш дастурларини, жумладан, унинг дастурини ҳам ўз ичига олган қонун лойиҳасини қўллаб-қувватлагани учун мақсадига эришди. Бу бизнинг демократик тизимимиз борасидаги сиёсий ҳақиқат: маҳаллий касалхонага маблағ топган конгрессменни яхши кўрамиз, шу билан бирга, федерал субсидияларни қўллаб-қувватловчи сиёсатчиларни ёмон кўрамиз.

Сайлов кампанияси молияланишини ислоҳ қилиш ниманидир ўзгартира оладими? Ўзгартирса ҳам, кўп нарсани эмас. Шубҳасиз, пул сиёсатчининг эътиборини муайян муаммога жалб қилишнинг асосий усулларидан бири, аммо бошқа усуллар ҳам мавжуд. Агар сут ишлаб чиқарувчилар (улар ҳукумат томонидан нархлар қўллаб-қувватланганидан фойда кўради) пул билан ишни ҳал қилишолмаса, лоббистларни ёллашади, уйма-уй юришади, учрашувлар уюштиришади, хатлар ёзишади, очлик эълон қилиш билан таҳдид қилишади ва уюшиб овоз беришади. Шундай экан, кампаниялар молияланишини ислоҳ қилиш фермерларни ўзларига берилган субсидияни сақлаб қолиш учун ҳаракат қилишдан тўхтатиб қолмайди. Субсидиялар учун ўз ҳамёнидан тўлайдиган солиқ тўловчилар эса бу ҳолатга деярли аҳамият беришмайди. Демократик жараён доим йирик ва уюшмаган гуруҳлар ҳисобидан кичик ва яхлит гуруҳларни қўллаб-қувватлайди. Гап қанча одам муаммо ҳақида қайғураётганида эмас, балки уларнинг қанчалик кучли қайғураётганида. Бирор нима ҳақида чуқур қайғурадиган 2 фоиз аҳоли ёқтирмайдиган



нарсасига қарши ҳаракат қилиш учун етарлича ғайрати бўлмаган 98 фоиз аҳолига қараганда жиддийроқ сиёсий куч ҳисобланади.

Небраска штатидан бўлган собиқ демократ сенатор Боб Керрининг таъкидлашича, сайлов кампанияси молияланишини ислоҳ қилиш сезиларли натижа бермайди. “Сиёсатдаги энг асосий коррупция ҳатто давлат томонидан кампаниялар тўлиқ молияланса ҳам, ҳеч қаерга кетиб қолмайди, – деди у “The New Yorker”га берган интервьюсида. – Мени ёқтирмай қолишингизга сабаб бўладиган бирор сўз айтишни истамайман. Агар йигирма олти сониялик чиройли нутқ сўзлаб, олқишланиш ва ҳақиқатни айтиб, балога қолиш ўртасида танлаш керак бўлса, мен олқиш олишни афзал кўраман.”<sup>10</sup>

Шундай қилиб, мендан нега давлат сиёсати соҳасидаги тобора кенгайиб бораётган билимларимиз ҳар доим ҳам дунёмизни идеал дунёга айлантиришга хизмат қилмайди, деб яна сўрашса, батафсил жавобни ушбу бобдан топишади.

9  
БОБ

Ҳисоб юритиш:  
*кимнинг иқтисодиёти каттароқ —  
сизникими ёки меники?*

Айтганимдек, 1980-йилларнинг охирида анча ёш эдим ва Мэн губернаторининг спичрайтери бўлиб ишлардим. Асосий вазифаларимдан бири ҳазил ўйлаб топиш эди. “Менга ҳақиқатан ҳам кулгили ҳазиллар керак, — дерди раҳбарим. — Кишининг ичагини узадиган ҳазиллар керак, шунчаки жилмайтирадиганлари эмас.” Бугун, орадан йигирма йил ўтиб, ўша пайтдаги латифалардан бири хотирамда муҳрланган, сабаби, ҳазилнинг бугун кулгили бўлиб туюлиши эмас, балки ўша даврнинг руҳиятини кўрсатиб беролганидир. Эслатиб ўтаман, ўша пайтда Жорж Буш президент, Дэн Куэйл эса вице-президент эди. Янги Англия ҳудудида иқтисодий вазият ёмонлашган ва, айниқса, Мэн катта зарар кўрганди. Япония эса жаҳоннинг иқтисодий аккумуляторига айланаётган пайтлар эди. Мана, ўша латифа:

Кеннебанкпортдаги таътил чоғида Жорж Бушнинг сеvimли оти унинг бошига тепиб юборади. Буш комага тушиб қолади. Тўққиз ой ўтгач Буш ўзига келади ва ёнида президент Куэйл турганини кўради.

— Хўш, бизда ҳаммаси тинчми? — сўрайди Буш.

— Ҳа, мамлакатимизда тинчлик, — деб жавоб беради президент Куэйл.

– Ишсизлик даражаси қанча? – Буш савол беришда давом этади.

– Тахминан 4 фоиз, – деб жавоб беради президент Куэйл.

– Инфляция-чи? – Буш тагин кизиқиб сўрайди.

– Назорат остида, – деб жавоб беради президент Куэйл.

– Ажойиб, – дейди Буш. – Хўш, ҳозир нон қанча туради?

Президент Куэйл бошини кашлаганча асабийлик билан айтади:

– Тахминан 240 иена.

Ишонасизми, йўқми, бу ичакузди латифалардан эди. Дэн Куэйлни АҚШ президенти сифатида кўриш ҳам кулгили эди, лекин бу ҳазил кўпроқ Япония дунёда иқтисодий ҳукмрон бўлишига бир қадам қолгани тўғрисидаги алам билан айтилган киноя эди. Бироқ замон ўзгаради. Кейинчалик Япония ўн йилдан зиёд давом этган иқтисодий турғунликни бошидан кечирди, Қўшма Штатлар эса мамлакат тарихидаги энг узоқ давом этган иқтисодий ўсиш даврига кирди. Мэн губернатори бу латифани айтганида Япония фонд биржасидаги нархларни акс эттирувчи “Nikkei” индекси 38 916 га етган эди. Бугунги кунда эса у 22 000 атрофида.

Албатта, бугунги америкаликлар унчалик хурсанд эмас. Ахир Катта депрессиядан кейинги энг ёмон иқтисодий инқироз Қўшма Штатларнинг мазасини қочирди. Нима учун барча иқтисодиётлар, бойлари ҳам, камбағаллари ҳам, маълум поғонагача ўсиб, сўнгра пасая бошлайди ва яна ривожланиш йўлига қайтади? 1990-йиллардаги барқарор иқтисодий ўсиш даврида Америка меҳнат бозорида талаб шу қадар юқори эдики, фаст фуд ресторанлари янги ходимларга рағбатлантирувчи бонуслар тўларди, университет битирувчилари миллионлаб долларлик акция опционларини сотиб оларди ва ҳар қандай ҳаракатчан кишининг фонд бозоридаги даромади 10 фоиздан кам

эмасди. Кўчмас мулк ва кимматли қоғозлар нархининг кўтарилиши истеъмолчиларни қувонтирарди. АҚШга бутун дунёдан, биринчи навбатда Хитойдан капитал оқиб келарди ва натижада америкаликлар камроқ фоизларда қарз олиши мумкин эди.

Кейин эса вазият изидан чиқиб кетди, худди пойга автомобили ўз йўлидан чиқиб кетиб, тўсиқларга урилгани каби. Одамлар тўсатдан қарзга ботишди ва уйларини сота олмайдиган бўлиб қолишди. Қимматли қоғозлар бозори кулади. Ишсизлик даражаси 10 фоизга кўтарилди. АҚШнинг йирик банклари банкротлик ёқасига келди. Хитойликлар АҚШ ғазна облигацияларини сотиб олишда давом этишимиз керакми ёки йўқми, дея иккилана бошлашди. Ўсиш даври бизга кўпроқ ёққанди, нималар бўлиб кетди ўзи?

Тушкунлик ва ривожланишнинг иқтисодий циклини (иқтисодчилар буни “бизнес цикли” деб аташади) тушунмоқчи бўлсак, аввало замонавий иқтисодиётдаги вазиятни баҳолаш учун қандай воситалар ишлатилишини билишимиз керак. Агар АҚШ президенти чиндан ҳам бахтсиз ҳодисага учраб, кейин комадан чиқса, биринчи саволи ялпи ички маҳсулот, яъни мамлакат иқтисодиётида ишлаб чиқарилган барча маҳсулот ва хизматларнинг умумий қиймати ҳақида бўлади, деб ўйлайман. Газета сарлавҳаларида маълум бир йил ичида иқтисодиёт 2.3 фоизга ўсгани тўғрисида эълон қилинганда, ЯИМнинг ўсиши назарда тутилган бўлади. Соддароқ айтганда, мамлакатда бу йил ўтган йилгига қараганда 2.3 фоизга кўпроқ маҳсулот ва хизмат ишлаб чиқарилган. Шунга ўхшаб, умумий таълим иқтисодий ўсишга ҳисса қўшиши ҳақида гапирганимизда таълимнинг ЯИМ ўсишига хизмат қилишини назарда тутамиз. Африкадаги бирон-бир мамлакатнинг иқтисодий аҳволи 2010 йилда 2000 йилгига нисбатан яхшиланганми, деган саволга жавоб бериш ўн йил мобайнида ЯИМ қай тарзда ўзгарганини сўзлашдан

бошланади (лекин, албатта, иқтисодий ҳолатни ўлчаш фақат шу билан чегараланиб қолмайди).

Халқ фаровонлигини ишлаб чиқарилган маҳсулот ва хизматлар миқдори билан ўлчаш тўғрими? “Ҳа” ва “йўқ”. Келинг, “ҳа” жавобидан бошлайлик ва боб якунига қадар “йўқ” деган жавобга ҳам етиб келамиз. Ялпи ички маҳсулот мамлакат фаровонлигининг ишончли кўрсаткичидир, чунки биз истеъмол қиладиган маҳсулотлар ҳажми ишлаб чиқарилган маҳсулотлар ҳажми доирасида бўла олади (биз ўзимиз ишлаб чиқарган маҳсулотларни истеъмол қиладиган ёки уларни бошқа мамлакатлар ишлаб чиқарган нарсаларга айирбошлаймиз). ЯИМ миқдори аҳоли жон бошига минг доллардан тушадиган мамлакат фуқароси йигирма минг долларлик маҳсулот ва хизматларни истеъмол қила олмайди. Ўн тўққиз минг долларлик қўшимча маҳсулот ва хизматлар қаердан келади ахир? Биз истеъмол қиладиган маҳсулотлар ҳажми ишлаб чиқарган маҳсулотларимиз ҳажмидан қисқа вақт давомида бироз фарқ қилиши мумкин, масалан, баъзида оилавий харажатлар оилавий даромаддан бироз муддат фарқ қилгани каби. Бирок узок муддатли ҳисоб-китобга таяниб айтадиган бўлсак, мамлакатда ишлаб чиқариш ва истеъмол ҳажми деярли бир хил бўлади.

ЯИМ борасидаги иккита муҳим жиҳатни таъкидлаб ўтишим лозим. Биринчидан, биз *real* ЯИМга қизиқамиз, демак, бу кўрсаткич инфляцияни ҳисобга олган ҳолда тузилиши керак. *Номинал* қийматлар эса, аксинча, бу ўзгаришларни ҳисобга олмайди. Агар 2018 йилда номинал ЯИМ 10 фоизга ўсган, лекин инфляция ҳам 10 фоизга ошган бўлса, демак, аслида ишлаб чиқаришда ҳеч қандай ўсиш кузатилмаган. Бунда биз бир хил миқдордаги маҳсулотни юқори нархларда сотдик ва бу фаровонлигимизни яхшилашга умуман ҳисса қўшмади. Бундай шароитда маошингиз 10 фоизга ошиши мумкин, лекин шу пулга сотиб олишингиз мумкин бўлган барча

маҳсулотларнинг нархи ҳам 10 фоизга ошган бўлади. Бу худди 10 долларлик купюрани ўнта бир долларлик купюрага алмаштиришга ўхшайди: чўнтагингизда купюралар кўпаяди, аммо сиз бу билан бойиб қолмайсиз. Кейинги бобда инфляция тушунчасини батафсилроқ муҳокама қиламиз, лекин ҳозирча қуйидаги фикрни таъкидлаш kifоя: турмушингизнинг фаровонлик даражаси касса чекидаги суммага эмас, балки сиз харид қилган маҳсулот ва хизматлар ҳажмига боғлиқ.

Иккинчидан, биз *жон бошига* ЯИМ, яъни бутун мамлакатнинг ЯИМини фуқаролар сонига бўлишдан чиққан натижага қизиқамиз. Мутлақо ёлғон хулосаларга йўл қўймаслик учун ҳам ЯИМни шундай ҳисоблаш керак. Масалан, Ҳиндистоннинг ялпи ички маҳсулоти 9.4 триллион доллар, Исроилники эса 316 миллиард доллар. Сизнингча, бу мамлакатларнинг қайси бири бойроқ? Албатта, Исроил. Ҳиндистонда бир миллиарддан ортик одам яшайди, Исроилда эса атиги саккиз миллион одам. Исроилнинг аҳоли жон бошига ялпи ички маҳсулоти 36 200 долларни, Ҳиндистонники эса атиги 7200 долларни ташкил этади. Шундай қилиб, агар маълум бир йилда мамлакат иқтисодиёти 3 фоизга, аҳолиси эса 5 фоизга ўсса, аҳоли жон бошига ЯИМ камаяди. Бу ҳолатда мамлакатда кўпроқ маҳсулот ва хизматлар ишлаб чиқарилаётган бўлади, лекин бу ўсиш аҳоли сонининг ўсиш суръатига мос бўлмайди.

Ҳозирги АҚШнинг реал ЯИМ кўрсаткичи бизга бир нечта муҳим тафсилотни кўрсатиб беради. Биринчидан, жаҳон стандартлари бўйича қаралса, Америка иқтисодиёти ҳақиқатан ҳам улкан. АҚШ ялпи ички маҳсулоти тахминан 20 триллион долларни ташкил этади. Хитойнинг иқтисодиёти янада йирикроқ, унинг ялпи ички маҳсулоти 23 триллион долларга тенг. Бироқ барибир Хитой АҚШдан анча камбағалроқ давлат, негаки Хитойда ЯИМ аҳоли жон бошига ҳисобланса, 16 600 долларни ташкил этади.

Америка эса жаҳон стандартлари бўйича ҳам, тарихий стандартлар бўйича ҳам бойроқ. 2017 йилда АҚШнинг аҳоли жон бошига ЯИМ кўрсаткичи тахминан 60 минг доллар эди. Бу Швейцария, Норвегия ва бошқа йирик нефть захираларига эга бир қанча кичик мамлакатларнинг ялпи ички маҳсулотидан биров камроқ, лекин барибир дунёдаги энг юқори кўрсаткичлардан биридир. Бугун Американинг жон бошига тўғри келадиган реал ялпи ички маҳсулоти 1970 йилдагига қараганда икки баравар, 1940 йилдагидан эса беш баравар кўп.

Бошқача айтганда, бугунги кунда ўртача америкалик 1940 йилдаги ўртача америкаликка қараганда беш баравар бойроқ. Қандай қилиб бундай натижага эришиш мумкин? Жавобни олтинчи бобдан топасиз: самарадорлигимиз анча ошди. Ҳали ҳам бир кун йигирма тўрт соатдан иборат, лекин бу вақт ичида биз амалга ошира оладиган ишлар ҳажми анча ўзгарди. Даллас федерал захира банки XX аср мобайнида эришган иқтисодий тараққиётимизни ўлчашнинг янги усулини таклиф қилди, бу – бирор маҳсулотни 1900 йилда сотиб олиш учун қанча ишлашимиз кераклиги билан айнан шу маҳсулотни сотиб олиш учун 2000 йилда қанча ишлашимизга тўғри келишини солиштириш усули. Банк ходимлари тушунтирганидек: “Пул топиш вақт талаб этади, шундай экан, биз харид қилаётганимизда аслида пулни эмас, вақтни сарфлаймиз. Ҳаёт фаровонлигининг ҳақиқий қиймати доллар ва центларда эмас, балки тирикчилик учун қанча соат ва дақиқа ишлашимиз билан ўлчанади”<sup>1</sup>.

Аниқ рақамлар: 1900 йилда аёллар колготкаси атиги 25 цент эди, лекин ўша пайтларда ўртача иш ҳақи соатига 14.8 цент бўлган, шунинг учун XX аср бошларида колготканинг ҳақиқий нархи ўртача америкаликнинг бир соату қирк бир дақиқалик ишига тенг бўлган. Агар бугун универмага борсангиз, колготка нархи 1900 йилдагига қараганда анча қиммат кўринади, лекин аслини олганда,

ундай эмас. 2000 йилга келиб нархлар сезиларли ошди, лекин маошларимиз янада кўпроқ ошди. 2000 йилда аёллар колготкаси тахминан 4 доллар турган, АҚШдаги ўртача иш ҳақи эса соатига 13 доллардан ошиқ эди. Демак, колготка киймати ўртача ишчи учун иш вақтининг атиги 18 дақиқасига тўғри келадиган бўлди. Бу натижани бир аср олдинги 1 соату 41 дақиқага таққосласак, қанчалик зўр ривожланиб кетганимизни англаймиз.

Узоқ муддат микёсида қарайдиган бўлсак, кўпчилик бошқа маҳсулотларнинг нархи билан ҳам худди шундай вазият содир бўлди, дейишимиз мумкин. Агар бувингиз бугунги кунда товукларнинг нархи унинг болалик пайтидагидан кўра қиммат экани ҳақида шикоят қилса, у техник маънода ҳақ. 1.4 килоли товукнинг нархи 1919–2009 йиллар оралиғида 1.23 доллардан 3.86 долларга кўтарилди. Бирок, шунга қарамай, бу ерда шикоятга ўрин йўқ. Товуқ олишга пул топиш учун зарур бўлган “иш вақти” бу давр мобайнида анча камайди. 1919 йилда ўртача ишчи майда товук сотиб олишга етарли пул топиш учун 2 соату 37 дақиқа вақт сарфлаган (яна у картошка пюресини сотиб олиш учун камида 45 дақиқа ишлаган бўлса керак). Қисқаси, ўша пайтларда сиз ўзингизга тушлик тайёрлаш учунгина куннинг биринчи ярмини иш устида ўтказишингиз керак бўларди. Бугунги кунда товук сотиб олиш учун қанча вақт ишлаш керак? 13 дақиқадан камроқ. Бир марта кимгадир қўнғироқ қилишдан воз кечсангиз, мазали якшанба тушлиги столингизда муҳайё бўлади. Интернетдан фойдаланишдан бир неча дақиқага воз кечиб, бу дақиқаларда ишласангиз, қўшниларингизнинг ҳам қорнини тўйдиришга етарли овқат сотиб олишингиз мумкин.

Ресторанда кимдир уяли телефонда гаплашаётгани ғайритабиий ва ҳатто ажабланарли бўлиб кўринган эски дамларни эслайсизми? (Тўғри, у даврлар ҳам тез ўтиб кетган, лекин 1980-йилларнинг ўрталарида уяли телефон



хақиқий обрў эди.) Ҳайрон қоладиган жойи йўқ, чунки ўша пайтларда уяли телефон ўртача америкалик учун 456 соат иш вақтига тенг эди. Қарийб ўттиз йилдан сўнг, аксинча, уяли телефонлар кишининг жиғига тегмоқда. Чунки бугун деярли ҳар бир инсон бундай қурилмага эга. Ҳаммада телефон борлигининг сабаби шуки, ҳозирда қўл телефониининг “нархи” атиги тўққиз соатлик ишга тенг. Бу йигирма йил олдинги кўрсаткичдан 98 фоизга камроқ.

Биз моддий тараккиётни етарлича кадрламаймиз – бу нотўғри. Инсоният тарихининг ҳамма даврларида ҳам фаровонликнинг ҳозиргидек шиддатли ўсиши кузатилмаган. Макроиқтисодиёт фанига қўшган улкан ҳиссаси учун 1995 йилда Нобель мукофотини олган Роберт Лукас ҳатто дунёнинг энг бой мамлакатларида ҳам турмуш даражасининг барқарор ўсиши сўнгги бир неча асрдагина кузатилганини таъкидлайди. Бошқа иқтисодчилар ҳам VI асрдан XVI асргача Европада аҳоли жон бошига ЯИМ ўсиши суръати, умуман олганда, нолга тенг эди, деган хулосага келган.<sup>2</sup> Тарихчилар бежиз у даврларни “қоронғи замонлар” деб атамайди.

Шу билан бирга, биз бугунги кунда, яъни XXI аср бошида қашшоқ мамлакат қандай бўлишининг халқаро мезонларини аниқлаб олишимиз керак. Аввал айтганимдек, Ҳиндистонда аҳоли жон бошига ЯИМ 7200 долларни ташкил этади. Лекин, келинг, қуруқ рақамлар билан гапирмайлик. Ҳиндистонда ҳансен касаллиги, яъни моховга чалинган 100 мингдан ортиқ одам бор. Мохов инсон танасининг тўқималари ва асаб тизимига таъсир қиладиган юкумли касаллик бўлиб, у баданда кўрқинчли излар қолдиради ва қўлу оёқларнинг қийшайишига олиб келади. Қизиғи шундаки, ҳансен касаллиги нисбатан осон даволанади ва агар ўз вақтида аниқланса, ундан тўлиқ тузалиш мумкин. Даволаниш қанча туради? Уч долларлик антибиотикнинг битта дозаси касалликнинг ўрта босқичида бўлган беморни оёққа турғизади. 20 долларлик уч

дозали антибиотик курси эса оғир ҳолатларни даволайди. Ҳаттоки Жаҳон Соғлиқни Саклаш Ташкилоти бу дори-дармонларни текинга таркатади, лекин Ҳиндистоннинг тиббий инфратузилмаси яхши ривожланмагани сабабли у ерда мохов касаллигига чалинган одамларни аниқлаш ва уларга дорини етказиб бериш қийин масала.<sup>3</sup> Натижада бу мамлакатдаги 100 мингдан зиёд одам даволаниш атиги уч долларга тушадиган касалликдан азоб чекади. Аҳоли жон бошига ЯИМнинг 7200 долларга тенг бўлиши шудир.

Юқоридагиларга шуни кўшимча қилишни истардимки, ЯИМ – бошқа статистик кўрсаткичлар каби ўлчов мезонларидан бири холос. Айтайлик, фигурали учиш ёки гольфда рақамли баҳолаш тизими қабул қилинганига қарамай, мураккаб тушунчалар ва ходисаларни битта рақам билан изоҳлаш қийин. Ялпи ички маҳсулот ижтимоий таракқиёт ўлчови сифатида қўлланишини тез-тез танқид қилиб туришади. Масалан, ЯИМ уй ишлари каби пул тўланмайдиган иқтисодий фаолият турларини умуман ҳисобга олмайди. Овқат пишириш, болаларга қараш ёки уйни тозалаш кабиларнинг ҳеч бири расмий миллий ишлаб чиқариш кўрсаткичларида акс этмайди. Аммо ресторандан овқат буюртма қилсангиз, болаларингизни боғчага жойлаштирсангиз ва фаррош ёлласангиз, буларнинг барчаси ЯИМ кўрсаткичида ҳисобга олинади. Бундан ташқари, ялпи ички маҳсулот ҳар хил иқтисодий фаолият натижасида атроф-муҳитга етказилган зарарни ҳам ҳисобга олмайди. Агар компания қоғоз ишлаб чиқариш учун узоқ вақтдан бери мавжуд бўлган ўрмонларни кесса, ЯИМ кўрсаткичларида қоғоз қиймати акс этади, аммо вайрон қилинган ўрмон эмас.

Бу охириги изоҳ, айниқса, Хитойга тааллуқли. Маълумки, Хитойнинг сўнгги ўн йилликдаги ЯИМи ўсишига бутун дунё ҳавас қилади, лекин Хитой бунга кўп жиҳатдан атроф-муҳитга зарар етказиб эришди. Дунёдаги энг ифлосланган йигирма бешта шаҳардан

ўн олтитаси Хитойда жойлашган (бу шаҳарларнинг аксариятини билмайсиз ҳам). Натижада Хитой давлат экология бошқармаси “экологик ялпи ички маҳсулот” кўрсаткичларини ҳисоблашни бошлади, яъни экологик зарар суммасини айириб ташлаш орқали иқтисодий ўсишнинг ҳақиқий сифатини баҳолашга ҳаракат қилди. Энди атроф-муҳит ифлосланиши келтириб чиқарган 64 миллиард долларлик зарарни ҳисобга олсак, 2004 йилда Хитой ялпи ички маҳсулотининг ўсиш суръати аслида 10 фоиз эмас, балки 7 фоизга яқин экани маълум бўлади. Экологик ЯИМдан фойдаланиш ақлли ишдир. “Wall Street Journal” бунга шундай шарҳ берган: “ЯИМ бир йилда мамлакатда ишлаб чиқарилган маҳсулот ва хизматларнинг бозор қийматини ифодаласа-да, давлат табиатни ифлослаш ёки қайта тикланмайдиган табиий бойликларни тежамасдан ишлатиш йўли билан ҳам иқтисодини кенгайтириши мумкинлиги инобатга олинмайди. Амалда ялпи ички маҳсулотни ҳисоблашнинг анъанавий усуллари атроф-муҳитга зарар етказишни иқтисодиёт учун фойдали қилиб кўрсатиб кўйяпти. Ахир саноатнинг қайсидир тармоғи ўз маҳсулотларини ишлаб чиқариш жараёнида табиатни ифлосласа, ҳукумат эса етказилган зарарни камайтириш учун маблағ ажратса, бу иккала фаолият ҳам мамлакат ялпи ички маҳсулотига кўшилади”<sup>4</sup>.

Бундан ташқари, ЯИМнинг анъанавий ҳисоб-китобларида маҳсулот ва хизматларнинг фойдалилиги баҳоланмайди. Қамокхона қуриш ёки ҳудудни экологик офат оқибатларидан тозалашга сарфланган ҳар бир доллар ЯИМ кўрсаткичини оширади, ваҳоланки, агар биз қамокхоналарга умуман муҳтож бўлмаганимизда ва ҳеч қачон табиий офатлар бўлмаганида, ҳаётимиз яхшироқ бўлар эди. Бундан ташқари, ЯИМ инсоннинг дам олиш каби фаолият турини ҳисобга олмайди. Агар бувингиз билан боғда сайр қилиб кунни яхши ўтказган бўлсангиз, ялпи ички маҳсулотга ҳеч қандай ҳисса

кўшмаган бўласиз, лекин айланиш учун ишга бормаган бўлсангиз, демак, мамлакат ЯИМ кўрсаткичи камайишига сабабчи бўлиб қоласиз (лекин бувингиз билан боулинг ёки кинога борсангиз, сарфлаган пулингиз билан ЯИМга ҳисса кўшасиз). ЯИМни ҳисоблашда даромад тақсимоти умуман эътиборга олинмайди. Аҳоли жон бошига ЯИМ ҳам ўртача кўрсаткичдан бошқа нарса эмас ва у бойлар билан камбағаллар ўртасидаги каттақон жарликни яширган бўлиши мумкин. Мамлакат фуқароларининг озчилик қисми жуда бой ва кўпчилиги камбағал бўлса ҳам, аҳоли жон бошига ЯИМ ўсиши ижобий бўлиб кўриниши мумкин.

Шунинг учун БМТ “Инсон тараққиёти индекси” деб номланувчи миллий иқтисодий саломатликнинг кенгрок ўлчовини ишлаб чиқди. У ишлаб чиқаришни ҳам ҳисоблайди, лекин унда, шунингдек, умр кўриш давомийлиги, аҳолининг саводхонлик даражаси ва маълумоти каби муҳим мезонлар ҳам роль ўйнайди. 2016 йилдаги ҳисоботга кўра, АҚШ Инсон тараққиёти рейтингда ўнинчи ўринда туради. Биринчи ўринда Норвегия, ундан кейин эса – Австралия ва Швейцария. Инсон тараққиёти индекси ривожланаётган мамлакатлар тараққиётини баҳолашнинг яхши воситасидир, бироқ умр кўриш давомийлиги, саводхонлик ва таълим даражаси шундоқ ҳам нисбатан юқори бўлган бой мамлакатларнинг фаровонлиги ҳақида ундан кўп нарса била олмаймиз.

ЯИМга нисбатан энг асосли танқид унинг фаровонлигимизни баҳолаш учун номукамал ўлчов эканини тан олишдир. Инсон бахтига таъриф беришда иқтисодиёт тавтологияга йўл кўяди: қиладиган ишларимиз бизга бахт бериши керак, акс ҳолда, биз уларни қилмаган бўлардик. Худди шундай, бой бўлиш бизни бахтли қилиши керак, чунки бу бизга хоҳлаган ишимизни бажариш ва хоҳлаган нарсамизга эга бўлишга имкон беради, деб ҳисоблашди. Бироқ тегишли тадқиқотлар бошқача хулосаларни

кўрсатмоқда. Бой бўлиш бахтли бўлишни англамайди. 1990-йиллардаги жадал иқтисодий ўсиш даврини эслайсизми? У давр психикамиз учун ижобий бўлгани даргумон. Дарҳақиқат, 1970 йилдан 1999 йилгача бўлган реал даромадларнинг ўсиши даврида ўзларини “жуда бахтли” деб баҳолаганлар сони 36 фоиздан 29 фоизгача камайган.<sup>5</sup> Иқтисодчилар эндигина бу ходисани ўрганишни бошлашди, ўзларининг “бузук” математик усуллари билан бўлса ҳам. Масалан, Дартмет коллежида ишлайдиган иқтисодчи Дэвид Бланчфлауэр ва Уорвик университети ходими Эндрю Освальднинг ҳисоб-китобларига кўра, турмуш курган инсонлар ўртача ҳисобда ўзларини бахтли деб ҳисоблайди ва узоқ давом этадиган никоҳ йилига 100 минг долларга тушади. Аммо ажрашган (ва бошқа турмуш курмаган) инсонлар 100 минг доллардан кўп топса-да, никоҳдагилардан бахтлироқ эмас. Шунинг учун кечкурун ётишдан олдин умр йўлдошингизга уни йилига 100 минг доллардан кам фойда келтирувчи ҳеч нарсага алмаштирмаслигингизни айтинг.

Баъзи иқтисодчилар бахтни тўғридан-тўғри ўрганиш билан шуғулланади: улар одамлардан кундалик юритишни сўрайди, иштирокчилар эса кундаликда кун давомида нималар қилишини ва бу уларга қандай ҳиссиётлар беришини ёзиб боришлари керак. Ажабланмасак ҳам бўладики, интим муносабатлар ижобий туйғули ишлар рўйхатининг бошида туради. Эрталабки сайр эса энг куйида, ундан тепада овқат пишириш, уй ишлари, кечки сайр ва шу қабилар жой олган.<sup>6</sup> Бу тажриба натижаларини жудаям содда деб бўлмайди, чунки улар ўзини бахтли қиялман, деб ўйлайдиган, лекин аслида бахтли қилмайдиган одамларнинг фикрлашини кўрсатиб беради (ха, хулқ-атвор иқтисодиётини ўрганадиган иқтисодчилар ҳам ўз ишини қилишмоқда). Масалан, узоқда жойлашган ишхонани танлаш у келтирадиган фойдага арзимаслиги мумкин (у одатда каттарок уй

ва юкорирок маош келтиради). Узоқдаги ишхонага бориш нафақат ёқимсиз, балки бунда вақтингизни йўқотасиз: одамлар билан камрок мулоқот киласиз, спорт билан шуғулланиш ва дам олиш учун камрок вақт ажратасиз – бир сўз билан айтганда, кўплаб жуда ёқимли ҳиссиётлардан мосуво бўласиз. Бундан ташқари, биз кўмсаган нарсаларимизга эришганимиз билан, уларнинг афзалликларига тез кўникиб кетамиз (иссиқ ҳаммомга кўникканимиз каби), бахт эса ижобий тажриба асосида вужудга келадиган давомли туйғудир (оила билан бирга ўтказилган таътил ва унинг хотиралари). “The Economist” журнали тадқиқотларнинг хулосаларини қуйидагича умумлаштиради: “Умуман олганда, иқтисодиёт пирлари мол-мулкдан кўра ҳиссиётларга, безаклардан кўра кўнгилоҷар машғулотларга, эғалик қилишдан кўра ҳаракат қилишга эътибор беришни тавсия этади”<sup>7</sup>.

Аммо ЯИМ иқтисодий тараққиётнинг энг ишончли ўлчови бўлмаса, нега биз бундан яхшироқ нарсани ўйлаб топа олмаймиз? Бу мумкин, дейди Марк Мирингоф, Фордхэм университетининг ижтимоий фанлар профессори. Унинг фикрича, ҳар бир халқ ўзига хос “ижтимоий ҳисобот картасини” тузиши керак.<sup>8</sup> Мирингоф болалар орасидаги камбағаллик, гўдақлар ўлими, жиноятчилик даражаси, тиббий ёрдам олиш имконияти ва уй-жой ҳамёнбоплиги кабиларни ўз ичига олувчи ўн олтита ижтимоий кўрсаткични бирлаштирган ижтимоий соғломлик индексини таклиф этган. Консерватив публицист ва шарҳловчи Уильям Беннет бундай ёндашувга фақат қисман қўшилади, гарчи у бизга ялпи ички маҳсулотга қараганда анча кенгрок тараққиёт ўлчови кераклигига амин бўлса-да. Унинг фикрича, “либерал сафсатани йиғиштириш керак”. Беннетнинг “маданий кўрсаткичлар индекси”да ўзи муҳим деб ҳисоблаган ҳамма нарса бор: никоҳсиз туғилганлар сони, ажрашишлар сони, гиёҳвандлик, диний жамоаларга аъзолик ва ҳукуматга бўлган ишонч даражаси.

2009 йилда янги сайланган Франция президенти Николя Саркози Франция Миллий статистика идорасига мамлакатнинг иқтисодий саломатлиги кўрсаткичини ишлаб чиқишни буюрди, бу кўрсаткич ялпи ички маҳсулотга қараганда турмуш даражасини кенгрок акс эттириши керак эди. Саркози йиққан мутахассислар гуруҳига икки таникли иқтисодчи ва Нобель мукофоти лауреатлари: Жозеф Стиглиц ва Амартия Сен бошчилик қилишди. Улар парадоксал кўринадиган вазиятни ўрганиб чиқишлари керак эди: Франция ялпи ички маҳсулотининг ўсиб боришига қарамай, французлар ўз ҳаётини тобора стрессли ва мураккаб деб ҳисоблар экан. Саркози санъат ва бўш вақтнинг завқи ҳамда атроф-муҳит ифлосланиши ва стресснинг азоби каби омилларни ўз ичига олувчи мезон ишлаб чиқилишини истаган.<sup>9</sup> Инсон фаровонлигининг бу жиҳатларини баҳолашга уриниш, албатта, олийжаноб ишдир, лекин буларнинг барчасини битта рақамли кўрсаткич билан қандай ифодалаш мумкин? “Wall Street Journal” бу ҳақда шундай ёзганди: “Агар улар инсон руҳияти билан боғлиқ бундай масалаларни рақамлар билан ифодалай олса, биз Стиглиц ва Сен олдида шляпаларимизни ечиб, ҳурмат бажо келтиришга тайёрмиз... лекин шошилмаслик лозим”. Олимлар бундай рақамларни чиқара олмади. Франция статистика идорасининг раҳбари фаровонликнинг кенгрок ўлчовини ишлаб чиқиш ғоясидан воз кечди ҳамда бундай изланиш жуда секин кечиши, кимматга тушиши ва ҳаддан ташқари мураккаб бўлиши, Франция жаҳон молиявий инқирозига қарши чоралар кўраётган бир пайтда эса ортиқча ташвиш эканини таъкидлади. У матбуот анжуманида шундай деди: “Биз иқтисодий фаолиятнинг кўрсаткичи сифатида ЯИМдан фойдаланишда давом этамиз. Макроиқтисодий инқироз шароитида бизга бозордаги ўзгаришларни аниқ-тиниқ кўрсатиб берадиган ўлчов керак ахир”<sup>10</sup>.

Сиз муаммо нимадалигини тушуна бошладингиз. Иқтисодий тараққиётнинг ҳар қандай ўлчови тараққиёт қандай таърифланганига боғлиқ. ЯИМ кўрсаткичини ҳисоблашда шунчаки турли рақамлар қўшилади. Албатта, бу маъносиз кўрсаткич эмас. Ҳамма нарса жойида бўлса, мамлакат қанча маҳсулот ва хизматларни ишлаб чиқарса, шунча яхши. Ялпи ички маҳсулотнинг салбий томонга ўзгариши қандай зарар келтириши аниқ: оммавий ишдан бўшатишлар, корхоналар ёпилиши, ишлаб чиқариш қувватлари пасайиши ва бошқалар. Лекин нега бундай сценарий ҳақида ўйлашимиз керак? Нега замонавий иқтисодиёт орқага қараб чекиниши керак? Агар мамлакат 20 триллион долларлик маҳсулоту хизматларни ишлаб чиқариш ва истеъмол қилишга қодир бўлса, америкаликларнинг кўпчилиги бунинг учун кўп меҳнат қилса, нега келаси йили бир қанча одамларни ишдан бўшатиб, ишлаб чиқаришни 5 фоизга камайтириш ҳақида ўйлашимиз керак экан?

Бу саволга энг яхши жавоб шу: иқтисодий таназзуллар урушларга ўхшайди – уларнинг олдини олиш қўлимиздан келса, албатта олдини оламиз. Аммо гап шундаки, ҳар битта мураккаб вазият шунга ўхшаш олдинги вазиятлардан фарқ қилади, бу эса муаммони ҳал қилишни қийинлаштиради (лекин сиёсатчилар урушларнинг ҳам, иқтисодий таназзулларнинг ҳам бир неча бор олдини олишган, деб тахмин қилиш мумкин, шунчаки биз сиёсатчилар муваффақиятсизликка учраган ҳолатларнигина кўра оламиз). Умуман олганда, иқтисодий тушкунлик иқтисодиётга берилган қаттиқ зарба натижасида юзага келади. Бошқача айтганда, бирор кор-ҳол содир бўлганида. Бу қимматли қоғозлар бозорининг қулаши ёки кўчмас мулк пуфаги (1929 ва 2007 йилларда АҚШда, 1989 йилда Японияда юз берган), нефть нархларининг кескин тепага сакраши (1973 йилда АҚШда) ва ҳаттоки Федерал захира ҳаддан ташқари



кизиб кетган иқтисодиётни атайлаб секинлаштиришга уриниши (АҚШда 1980–1990-йилларда) каби ҳолатлар бўлиши мумкин. Бундан ташқари, ривожланаётган мамлакатларга маҳаллий иқтисодиёт учун ўта зарур бўлган товар нархининг кескин пасайиши катта зарба бериши мумкин. Турли сабабларнинг комбинацияси бўлиши ҳам эҳтимолдан холи эмас. Масалан, Америка иқтисодиётида 2001 йилда бошланган тушкунликнинг илдизлари “технология ҳалокати”га бориб тақалади. “Технология ҳалокати” шундай ҳодисаки, унда технологияга ҳаддан ташқари кўп сармоя киритилиши оқибатида интернет бизнесида пуфак пайдо бўлган. Бундан ташқари, 11 сентябрдаги террористик ҳужумлар ва уларнинг оқибатлари муаммони янада чигаллаштирди.

Иқтисодий ўсиш пасайишига нима сабаб бўлмасин, таназзул ҳайратланарли даражада тез ва кенг кўламда таъсир қилади. Келинг, оддий мисолдан бошлайлик, сўнг-ра эса 2007 йилдаги Катта таназзулни кўриб чиқамиз. Сиз 2001 йилда қаҳва донларининг нархи ҳар юз фунт<sup>\*</sup> учун 150 доллардан 50 долларга тушганини пайқамангидирсиз.<sup>11</sup> Гарчи нарх тушиши натижасида сиз севимли “Starbucks” латте қаҳвасини арзонроққа ичиш имкониятини қўлга киритган бўлсангиз-да, Марказий Америка – кофе ишлаб чиқарувчи асосий минтақа дод деган. “The New York Times” бу ҳақда шундай ёзганди:

“Қаҳва бозорининг қулаши бутун минтақага таъсир этган занжирли реакцияга сабаб бўлди. Кичик шаҳарлар солиқ тушумлари камайиши оқибатида бир тийинсиз қолди, бу эса шаҳар маъмурларини коммунал хизматларни қисқартириш ва ишчиларни ишдан бўшатишга мажбур қилмоқда. Фермер хўжаликлари ўз фаолиятини қисқартирди, айримлари эса умуман ёпилиб кетди, натижада минглаб ижтимоий ҳимояга муҳтож одамларнинг озиқ-овқат ва кийим-кечак сотиб олиш

\* 1 фунт = 0.45 килограмм. – Таҳр.

ёки ижара ҳақини тўлашга ҳам пули йўқ. Экинларини парвариш қилиш ва ишчиларга маош бериш учун банклар ҳамда янчилмаган қаҳвани қайта ишлаш корхоналаридан қарз олган кичик деҳқонлар бир жойда депсиниб қолди, баъзилари эса ўз ерларидан айрилиши мумкин”.

Марказий Америкада яшайсизми ёки Санта-Моникадами, бошқа одамларнинг иқтисодий қийинчиликлари тез орада сизнинг муаммонгизга айланиши мумкин. 2007 йилдаги тушкунлик (у 2008 йилда молиявий инкирозга айланиб кетган) биз анчадан бери кўрмаган даҳшатли ҳодиса бўлди. Биржа ҳамда кўчмас мулк бозоридаги бир вақтнинг ўзида рўй берган кескин пасайиш иқтисодий шокка олиб келди ва Америка уй хўжаликларини камбағаллаштирди. Америкалик иқтисодчи ва президент Барак Обама маъмурияти хузуридаги Иқтисодий маслаҳатчилар кенгаши раиси Кристина Ромернинг ҳисоб-китобларига кўра, 2007 йилнинг декабридан 2008 йилнинг декабригача америкалик уй хўжаликларининг бойлиги 17 фоизга камайган, бу эса 1929 йилги пасайиш кўрсаткичидан беш баробар кўпроқ дегани (1929 йилда камроқ оилалар акция ёки уйларга эгалик қилган)<sup>12</sup>. Одамлар ўз даромадларидан ташвишга тушиб қолса, камроқ пул сарфлай бошлайди, бу эса иқтисодиётга янада кўпроқ зарар келтиради. Бу ерда қизиқарли парадокс мавжуд: иқтисодий оғир дамларда табиий (ва оқилона) реакциямиз тежамкорликдир ва бу умумий иқтисодий вазиятни янада ёмонлаштиради. Бошқача айтганда, иқтисодий шок туфайли одамлар ўзига ишончни йўқотиб қўйишлари шокнинг ўзидан ҳам ёмонроқ оқибатларга олиб келиши мумкин. Тежамкорлигим, масалан, бизнесим учун рекламани ёки янги машинани бу йил эмас, балки кейинги йилда сотиб олишга қарор қилишим сизни ишсиз қолдириши мумкин, бу эса, ўз навбатида, бизнесимга ҳам салбий таъсир кўрсатади. Аслида, агар ҳамма иқтисодий аҳвол ёмонлашиши мумкин, деб ўйласа,

ҳақиқатан ҳам ёмонлашади. Ҳамма ахвол яхшиланади, деб ўйласа, ростдан ҳам яхшиланади. Харид килиш, яъни пулни сарфлаш ёки сарфламаслик борасидаги қароримиз келажакдаги иқтисодий ҳолат тўғрисидаги тахминларимизга асосланади ва бу тахминларимизга таяниб амалга оширган ишларимиз ростдан ҳам келажакдаги иқтисодий вазият биз кутгандек бўлишига олиб келади. Шунинг учун ҳам Франклин Делано Рузвельтнинг “Биз кўрқувнинг ўзидан бошқа ҳеч нарсадан кўрқишимизга ҳожат йўқ” деган баёноти ҳам ҳақиқий етакчининг сўзлари, ҳам яхши иқтисодий тушунчанинг белгиси эди. Жаҳон савдо марказига уюштирилган терактдан кўп ўтмай Нью-Йорк мэри Руди Жулиани нью-йоркликларни байрам харидига чиқишга чақиргани ўша пайтда туюлгани каби телбалик эмасди. Харажатлар одамларнинг келажакка ишончини оширади, ишонч эса янги харажатларни келтириб чиқаради ва бу, ўз навбатида, иқтисодий тикланишга олиб келади.

Афсуски, 2007 йилда бошланган Катта инқирознинг яна бир қанча жиҳатлари бор эдики, улар иқтисодиётни даҳшатли тарзда захарлаган. Кўпгина америкалик уй хўжаликлари улкан зарар кўрди – ахир улар қайтароладиганидан кўпроқ қарз олганди. Уй-жой бозорининг гуллаб-яшнаши каттароқ уйлар қурилиши ва мос равишда каттароқ кредитлар берилишини рағбатлантирган. Шу билан бирга, кредит учун бошланғич тўлов миқдори қарзга бериладиган маблағнинг ўзига нисбатан тобора камайиб борганди. Имтиёзли ипотека (тан олиш керак, бу ҳақиқий молиявий янгилик эди) тўловга лаёқатсиз одамлар учун қарз олишни анча осонлаштирди, баъзиларга эса ҳатто ҳеч қандай бошланғич тўловсиз кредит олишга имкон яратиб қўйди. Бундай усуллар уй нархлари ошаётган пайтда тузук ишлайди: ипотека тўловларини тўлай олмаётган одам уйни сотиб қарзини қайтариши мумкин. Аммо кўчмас мулк бозоридаги

нархлар кескин тушиб кетиши ҳақиқий ҳалоқат бўлди. Ҳаддан зиёд кўп қарз олган америкалик оилалар бирданига ипотека кредитини тўлай олмайдиган аҳволга тушиб қолди, лекин улар уйларини ҳам сота олмади. Миллионлаб уй ва квартиралар ипотека кредитини берган банклар ва бошқа молия муассасалари томонидан тортиб олинди. Бу уй-жойнинг ҳаммаси бозорга қўйилганида, кўчмас мулк нархи янада тушиб кетди ва уй-жой билан боғлиқ муаммолар янада чигаллашди.

Бироқ энг ёмони ҳали олдинда эди. АҚШ молия секторига ипотека инқирози ўзаро алоқадор иккита йўл билан таъсир этди. Биринчидан, банклар кредитлардан кўп миқдорда зарар кўрди ва натижада уларнинг янги кредитларни бериш имконияти камайиб кетди. Банклар кредит беришни хоҳламай қолди. Уй сотиб олмоқчи бўлганлар ҳатто катта бошланғич бадал билан ҳам кредит олишда қийинчиликларга дуч келди (тахмин қилгандирсиз, буларнинг барчаси кўчмас мулк бозоридаги муаммоларни янада жиддийлаштирди). Бундан ташқари, Уолл стритдаги инвестиция банклари ва ҳеж фондлари ипотека билан таъминланган қимматли қоғозларга ўхшаш кўчмас мулк деривативларини катта миқдорда сотиб олганди. Америкалик уй-жой эгалари сингари, Уолл стритдагилар ҳам кўчмас мулкка пул тикиш учун катта миқдорда қарз олган, шунинг учун улар ҳам кредиторлар билан муаммоларга дуч келди. Бироқ Уолл стрит инвесторлари олган қарзнинг асосий қисми еттинчи бобда тасвирланган дефолт своплари ёрдамида “суғурталанган” эди, бундай ҳимояга эга бўлмаган фирмаларнинг эса пачағи чикди.

2008 йилнинг кузида шундай пайт бўлганки, Уолл стрит ва ортидан бутунжаҳон молия тизими кулайдигандек туюларди. “Lehman Brothers” инвестиция банки ўзининг қисқа муддатли қарз мажбуриятларини бажара олмаслигини тан олгани кульминация эди. Бу агар

ташки капитал киритилмаса, банк банкрот деб эълон қилинишини аңлатган. АҚШ Молия вазирлиги ва Федерал захира “Lehman”ни қутқариб қололмади ёки буни истамади (ваҳоланки, ўша йилнинг бошида улар қийин вазиятдаги бошқа сармоя банки – “Bear Stearns”га “JPMorgan Chase” банкани сотиб олишга ёрдам берди ва бу билан “Bear Stearns”ни қутқарди). “Lehman” банкрот бўлганини эълон қилганида, барча кредиторлари зарар кўрди ва глобал молиявий тизим ишламай қолди. АҚШ Молия вазирлигининг ходими “The New Yorker” журналига ўша пайтда одамлар қандай ваҳимага тушганини тасвирлаб берган: “Lehman Brothers”нинг инқирози Резерв [пул бозор фонди]нинг қулашига олиб келди, натижада пул бозор фонди тижорат қоғозларини сотиб олишни тўхтатди [“GE” каби корпорацияларга қисқа муддатли кредитлар]. Тижорий қоғозлар бозори қулаш ёқасига келди. Ва бу ерда банк тизими ишдан чиқди”<sup>13</sup>.

Доно кишилар томорқасида эчки боқиш билан тирикчилик қилиш ҳақида ўйлай бошлашди (майли, ростини айтаман, бу ҳақда ўйлаган мен эдим). Университет ётоқхонасидаги хонадошим (у кейинчалик катта бир компаниянинг бош директорига айланди) шкафида турган ковбой этигининг ичида 10 минг доллар яширганини менга айтган (мени эса ковбой этиги унга нима учун кераклиги қизиқтирарди). Ваҳимага тушган фақатгина биз эмасдик. Жеймс Стюарт “The New Yorker” журнали учун берган ажойиб шарҳида “Lehman”нинг қулаши ва унинг барча салбий оқибатлари ҳақида шундай фикрларни билдирган:

– Гейтнер [Нью-Йорк федерал захира банкининг ўша пайтдаги президенти] шундай деган: “Ўшанда биз қанчалик ёмон аҳволга тушганимиз ва ўзимизни қанчалик ёмон ҳис этганимизни тасвирлаб бериш қийин”. Бир куни “молия тизимининг девлари”дан бири Гейтнерга қўнғироқ қилиб аҳволи яхши бўлса-да, хавотирда эканини айтади. Унинг овози титрарди. Сўхбатдан сўнг телефон

*гўшагини қўйиши билан Гейтнер дарҳол ўша одамга қайта кўнгироқ қилиб: “Илтимос, бошқа ҳеч кимга кўнгироқ қилманг, акс ҳолда, бу овозингиз билан кимнингдир юрагини ёрасиз”, – дейди.*

Сиз бу каби масалаларга эътибор беришингиз (ёки федерал ҳукумат нима учун Уолл стритдаги ваҳимани тўхтатиши керак бўлганини тушунишингиз) учун инвестиция банкирларини ёктиришингизга ҳожат йўқ. Молиявий тизим инкирозга учраганда, ҳеч ким кредит ололмайди. Бундай вақтда соғлом ва барқарор компаниялар ҳам айний бошлайди, чунки улар энди кредит олиш имкониятига эга эмас, кредит эса уларга бизнес учун керак бўлган асбоб-ускуналарни сотиб олишга имконият беради. Молиявий инкирознинг зарари Америкадаги жамият ҳаётининг ҳар бир соҳасини камраб олади. Масалан, 2009 йилда “Girl Scout” печенье­сига олдиндан берилган буюртмалар сони ўтган йилга нисбатан 19 фоизга камайган.<sup>14</sup> Жанубий Калифорниядаги катталар учун олинадиган фильмлар сони эса йилига беш-олти мингдан уч-тўрт мингтагача камайди. “The Economist” нашри порнографик фильмларнинг макроиктисодий таъсири ҳақида қуйидагиларни ёзган: “Баъзи компаниялар ёпилди, бошқалари курашмоқда ёки нимадир қилиб омон қолишга ҳаракат қилмоқда. Сан-Фернандо водийсидаги 1200 та актёр учун бу камроқ иш ва кўпроқ кийинчиликлар бўлишини англатади... Дук хоним [катталар киноси “адвокати”]нинг сўзларига кўра, ҳар бир актёр учун овоз техникасини со­злаш, овқат келтириш ва (албатта) кийим-кечакларни тайёрлаш каби ишлар билан шуғулланувчи бир нечта ходим бўлади. Шундай қилиб, умуман олганда, порнографик фильмларнинг водий иктисодиётига таъсири катта”<sup>15</sup>.

Бундан ташқари, иктисодий тушкунлик дунёга тез тарқалиши мумкин. Агар АҚШ иктисодиёти заифлашса, мамлакат чет эл товарларини камроқ сотиб олади. Кўп

ўтмай ўз маҳсулотининг 80 фоизидан кўпроғини АҚШга экспорт қиладиган Мексика иқтисодиёти дод дейишни бошлайди. Бизнесда ҳам, спортда ҳам рақибингизнинг муваффақиятсизлиги сиз учун фойдали, лекин жаҳон миқёсида бунинг тескариси. *Агар бошқа кучли иқтисодиётлар ҳам таназзулга юз тутса, улар бизнинг маҳсулоту хизматларимизни сотиб олмай қўяди ва биз ҳам худди шундай қилишга мажбур бўламиз.* Ўйлаб кўринг: Японияда ёки Германияда ишсизлик даражаси икки баробар ошса, бу фаровонлигининг қандай қилиб ошириши мумкин? Молиявий инқироз даврида Уолл стритдаги муаммолар тезда бошқа мамлакатларга ҳам тарқалди. Дунёдаги энг йирик истеъмолчи халқ саналган америкаликлар товарларни камроқ импорт қила бошлади ва бу бутун дунё мамлакатларининг экспортига салбий таъсир кўрсатди. 2008 йилнинг тўртинчи чорагида АҚШ ялпи ички маҳсулотининг йиллик микдори 5.4 фоизга қисқарди. Сизнингча, молиявий инқироз туфайли айнан бизнинг мамлакатимиз катта зарар кўрдими? Айни ўша чоракда Сингапур иқтисодиёти йилига 16 фоизга, Япония иқтисодиёти эса йиллик ҳисобда 12 фоизга қисқарган.<sup>16</sup>

Вазият қандай ўнгланади? Гап шундаки, кўпинча мақсадга эришиш учун айрим фундаментал муаммолар ҳал бўлиши талаб этилади. Масалан, технология саноатидаги акциялар нархи бирданига тушиб кетишининг сабаби, биз интернет компаниялари ва интернет технологияларига ҳаддан ташқари кўп сармоя киритганимиз эди. Баъзи фирмалар банкрот бўлди, бошқаларида харажатларни камайтириш зарурати туғилди. Ресурслар қайта тақсимланди ва ўшанда Силикон водийсига кираётган юк машиналаридан кўра у ердан чиқиб кетаётган юк автомобиллари кўпроқ эди. Ёки энергия манбаларининг нархлари кўтарилса, биз, масалан, бир баррель нефть 10 доллар ўрнига 100 доллар турадиган дунёда яшаб кета олиш учун иқтисодиётимизни қайтадан таш-

киллаштиришимиз керак бўлади. Молиявий инқироз бошлангунича истеъмолчилар ва компаниялар ҳаддан зиёд кўп қарз олган, чайқовчилар ҳеч қачон қурилмаслиги керак бўлган уйларни қурган, Уолл стрит эса иқтисодий қиймати чекланган активлар билан ишлаш ортидан мўмай даромад топганди. Бугун бу муаммоларнинг барчаси (оғрикли бир тарзда) ўзини тузатиш босқичида. Ўйлаб қарасангиз, иқтисодий таназзул узок муддатли ўсиш учун яхши бўлиши ҳам мумкин, чунки у иқтисодиётни самараси паст бўлган компаниялардан тозалайди — қаҳратон қиш турларнинг узок муддатли саломатлиги учун яхши бўлгани каби (лекин музлаб ўладиган ҳайвонлар учун фойдали эмас).

Турли нашрларда қайсидир ширкат ходимларни оммавий равишда ишдан бўшатаётгани ҳақидаги сарлавҳалар кўпайгани шундан далолат берадики, бизнес юритиш инсонларни қурбон қилишни талаб этади. Сиёсатчилар бу жараённи юмшатишига тобора кўпроқ умид билдириляётган бўлса, иқтисодчилардан эса сиёсатчиларга бу борада керакли маслаҳат бериш кутилади. Давлат ихтиёрида иккита кучли восита бор: фискал ва пул-кредит сиёсати. Иккаласининг ҳам мақсади битта — истеъмолчилар ва компанияларни кўпроқ харажат қилиш ҳамда сармоя киритишга рағбатлантириш. Шунда иқтисодиёт тўхтаб қолмайди ва яна ўса бошлайди.

Фискал сиёсат давлатнинг аҳоли ва тадбиркорлик субъектларига солиқ солиш имкониятидан фойдаланади ҳамда олинган маблағлар иқтисодиётни олдинга силжитиш йўлида сарфланади. Агар асабий истеъмолчилар пул харжламаса, улар ўрнига буни ҳукумат бажаради ва бу ижобий занжирни ҳосил қилади. Масалан, одамлар ҳамёнини кўрпа остига тикиб, уйда ўтирган бир пайтда ҳукумат йўл ва кўприкларни қуриш дастурини ишга тушириши мумкин. Қурувчилар ишга қайтади ва уларнинг компаниялари қурилиш материалларига буюртма бериш-



ни бошлайди. Цемент заводлари таътилга чиқарилган ишчиларини чакириб олади. Дунё биз учун чиройлироқ кўрина бошлаганида, биз яна кўркмасдан катта-катта харидларни амалга оширамиз. Шундай қилиб, салбий цикл аста-секин тескари томонга бурилади ва ижобий циклга айланади. Бу Обама маъмурияти қабул қилган илк жиддий қонун лойиҳаси, яъни 2009 йилдаги “Америка иқтисодиётини тиклаш ва қайта сармоялаш тўғрисида”ги қонуннинг асосий мантиғидир. Бу қонун 500 миллиард доллардан ортиқ ҳажмдаги федерал харажатларни маъқуллади, бу харажатлар ишсизлик нафақасини кўпайтиришдан тортиб уйим яқинидаги автомагистрални қайтадан асфальтлашга қадар бўлган лойиҳаларни ўз ичига олди (йўл четидаги улкан белги таъмирлаш учун пул қаердан келганини кўрсатади).

Бундан ташқари, ҳукумат солиқларни қисқартириш орқали ҳам иқтисодиётни рағбатлантириши мумкин. “Америка иқтисодиётини тиклаш ва қайта сармоялаш тўғрисида”ги қонун бу усулдан ҳам фойдаланди. Қонун лойиҳасининг якуний шаклига кўра, қарийб 300 миллиард доллар миқдорида турли солиқ ва кредит имтиёзлари берилиши кўзда тутилган. Бу ерда иқтисодий мантиқ шундаки, солиқлар камайтирилиши ҳисобига кўпроқ иш ҳақиға эға бўлган истеъмолчилар ўз пулининг бир қисмини нимагадир сарфламоқчи бўлади. Ва бу сарф-харажатлар иқтисодиётнинг салбий оқимини ижобийға ўзгартиришға ёрдам беради. Солиқ камайтирилиши натижасида қилинган харидлар ишчиларни ўз иш жойларига қайтаради, бу эса одамларни кўпроқ пул сарфлашға ундайди ва келажакка бўлган ишончини оширади.

Иқтисодиётни созлаш учун ҳукумат давлат харажатлари учун пул ажратиши, солиқларни қисқартириши ёки иккала усулни ҳам бирдек қўллаши Жон Мейнард Кейнснинг асосий ғояларидан бири эди. Бу ғоянинг ҳеч қандай ёмон томони йўқ. Кўпчилик иқтисодчилар наза-

рий жиҳатдан ҳукуматда бизнес циклини юмшатиш воситалари борлигига қўшилади. Муаммо шундаки, фискал сиёсат назарияда эмас, балки Конгрессда ишлаши керак. Фискал сиёсат рецессияга қарши курашишнинг самарали воситаси бўла олиши учун учта шарт бажарилиши лозим: 1) Конгресс ва президент зарур кадамлар белгиланган режа бўйича келишиб олишлари; 2) улар бу режани ўз вақтида бажаришлари; 3) кўрилган чоралар тез фурсатларда иш бериши. Бирок бу учта шартнинг битта дастур доирасида амалга оширилиши эҳтимоли паст. *Қизиги шундаки, урушдан кейинги рецессияларнинг аксариятида АҚШ Конгресси рецессия тугагунга қадар ҳеч қандай қонуний чоралар кўрмаган.* Айниқса, 1977 йил май ойида Конгресс 1975 йилнинг мартада тугаган иқтисодий инқирозга қарши қонуни ҳали ҳам қабул қилмай, кўриб чиқаётган бўлгани сўзимизнинг аянчли исботидир.<sup>17</sup> 2001–2002 йиллардаги нисбатан енгил иқтисодий тушқунликнинг охирида “New York Times” шундай сарлавҳа билан мақола чоп этган: “Федерал захира раҳбари иқтисодий таназзулни тугаган деб ҳисоблайди. Вакиллар палатаси эса иқтисодий тикланиш тўғрисидаги қонун қабул қилди”. Буларни ўзимдан тўкиб чиқараётганим йўқ.

Обаманинг юқорида айтилган қонуни ҳақида нима дейиш мумкин? Кўриниб турибдики, “Америка иқтисодиётини тиклаш ва қайта сармоялаш тўғрисида”ги қонун ўз вақтида қабул қилинган, аммо пулнинг катта қисми дарҳол сарфланмаган (тан олиш керак, катта харажатларнинг яқинлашиб келаётгани ҳақидаги оддий эълонлар ҳам психологик ва иқтисодий жиҳатдан ижобий таъсир кўрсатади). Иқтисодий таназзулга қарши курашишга қаратилган ушбу катта кадамни танқид қилувчиларнинг фикрига кўра, бу қонун ҳукуматнинг қарз маблағларини ақлга сиғмайдиган турли хил лойиҳаларга (бу лойиҳаларнинг баъзилари ғирт аҳмоқона) сарфлаб юборган, бу эса давлат қарзини сезиларли оширган. Ушбу

қонун тарафдорлари эса, жумладан, президент Барак Обама маъмурияти хузуридаги Иқтисодий маслаҳатчилар кенгаши раиси Кристина Ромер 787 миллиард долларлик рағбат реал ялпи ички маҳсулотнинг ўсишини 2-3 фоизга оширгани ва миллионлаб иш ўринларини сақлаб қолганини айтган.<sup>18</sup> Ўйлашимча, танқидчилар ҳам, Ромер ҳам ҳақ. Ўша пайтда АҚШ Конгресси депутатлигига номзод бўлганман, шунинг учун бу борадаги фикрларим бутун оммага маълум (ҳеч бўлмаганда, фикрларимга эътибор қаратган бир гуруҳ одамларга маълум). Иқтисодиётимиз қайтарилувчи сабаб ва оқибатларнинг хавфли занжирига илиниб қолганди: қарздорлар кредит тўловларини тўлай олмасликлари банкларга муаммо туғдирарди, бу эса ходимлар сони қисқартирилишига олиб келар ва ходимлар ишдан бўшатилиши яна кредит қарзларини тўлай олмаслик ҳолатларини келтириб чиқарарди. Бир гапни такрорлаб туришни яхши кўраман: “Ёмон рағбатлантириш ҳеч қандай рағбатлантириш бўлмаслигидан кўра яхшироқдир ва ҳозирча шуни қўллашдан ўзга иложимиз йўқ”. Ҳукумат занжирни узиш учун нимадир қилиши керак эди (сабаблардан бири пул-кредит сиёсати ишламаётгани бўлиб, бу ҳақда батафсил тушунтириб бераман). Мен давлат халқнинг узоқ муддатли ишлаб чиқариш салоҳиятини ошириш учун инфратузилма ва инсон капиталига кўпроқ сармоя киритишини истардим. Ҳукумат қарзининг кўпайиши ҳам муаммо эканига кўшиламан (бу мавзунини 11-бобда муҳокама қиламиз). Лекин юқорида тасвирланган ваҳима ва ёмон иқтисодий ҳодисалар янада ёмонроқ иқтисодий бухронларга олиб келиши мумкинлигини ҳисобга олсак, одамларга ҳатто чуқур қазиб, бу чуқурни қайта кўмиб қўйишлари учун маош тўлаб туриш ҳеч нарса қилмасликка қараганда яхшироқ сиёсат бўлишини мантиқан асослаб бериш мумкин.

Давлатнинг ихтиёрида бўлган ва иқтисодий вазиятга таъсир ўтказувчи яна бир восита пул-кредит сиёсатидир.

Пул-кредит сиёсати иқтисодиётга сиз ушбу абзацни ўқиб тугатишингиздан ҳам тезроқ таъсир қила олади. Федерал захира раиси битта кўнғироқ билан қисқа муддатли фоиз ставкаларини кўтариши ёки камайтириши мумкин. Конгрессни ишонтиришга уриниш ёки солиқлар пасайишини йиллаб кутишга ҳожат йўқ. Шунинг учун иқтисодчилар пул-кредит сиёсати одатий бизнес циклларини бошқаришнинг энг яхши усули экани борасида ҳамфикр. Кейинги боб тўлиқ АҚШ Федерал захира тизимининг ишлаш сирларига бағишланган. Ҳозирча эса шуни айтишим мумкинки, фоиз ставкалари пасайтирилиши натижасида истеъмолчилар уй, машина ва бошқа йирик ҳамда қимматбаҳо товарларни арзонроққа сотиб олишлари, компаниялар эса янги завод ва ускуналарга камроқ харажат билан сармоя киритишлари учун имконият вужудга келади. Бошқача айтганда, федерал захира шарофати билан қўлга киритилган фойда бизни ҳамёнларимизни каттароқ очишга ундайди.

Бироқ 2007 йилда Катта инқироз авж олган пайтда Федерал захира пулни бошқа арзонлаштира олмади. Федерал захира ҳар қандай мақсаддаги кредитлар учун қисқа муддатли фоиз ставкаларини нолга туширганига қарамай, истеъмолчилар ҳали ҳам қарз олиш ва истеъмол қилишни истамаган (абгор аҳволдаги банклар эса қарз беролмаган). Бундай вазиятда пул-кредит сиёсати ҳеч нарсага қодир бўлмай қолади ва, Кейнс таърифлаганидек, Федерал захиранинг хатти-ҳаракатлари кўпроқ “ғалвирда сув ташиш”га ўхшаб қолади. Бу, шунингдек, ҳукуматнинг фискал рағбатлантиришга ўтиши учун иқтисодий сабаб сифатида хизмат қилади.

Бобнинг бошида мен ялпи ички маҳсулот ҳажми иқтисодий тараққиётнинг ягона ўлчови бўлмаслиги кераклигини айтгандим. Иқтисодиёт ҳар хил ҳолатларда бахтли ёки бахтсиз яшаётган юз миллионлаб одамлардан иборат. Отдан бошига зарба еб, ҳушидан кетган ва анча

вақт ўтиб уйғонган ҳар қандай президент ялпи ички маҳсулот ҳажмидан ташқари бир қатор бошқа иқтисодий кўрсаткичларни ҳам сўрайди, тез тиббий ёрдам ходимлари бемор танаси ҳолатининг асосий кўрсаткичларини олишга ҳаракат қилгани каби (ҳар ҳолда, “Грей анатомияси” (“Grey’s Anatomy”) сериалида шунақа қилишади). Сайёрамиздаги ҳар қандай мамлакат иқтисодиётининг муҳим белгилари ҳақида гапирадиган бўлсак, ялпи ички маҳсулот ҳажми билан бир қаторда сиёсатчилар билишни истайдиган яна бир қанча иқтисодий кўрсаткичлар мавжуд. Қуйида улар тўғрисида сўзлаб бераман:

*Ишсизлик даражаси.* Онам ҳеч қаерда ишламайди, лекин уни ишсиз деб ҳам бўлмайди. Буни қандай тушуниш мумкин? Аслида, ажабланарли жойи йўқ. Гап шундаки, ишсизлик даражаси ишлашни хоҳлайдиган, лекин иш тополмаётган одамлар улуши билан ўлчанади (онам эса нафақада, унда ишлашга иштиёқ йўқ). 1990-йилларда ўсиш авж олган пайтда АҚШда ишсизлик даражаси 4 фоиздан ҳам тушиб кетган, молиявий инқироз вақтида эса ишсизлик 10 фоиздан ошиб кетганди. Бироқ ҳатто бу рақам ҳам ишламаётганлар сонини аслидагидан пастроқ кўрсатган бўлиши мумкин. Ахир қачонки ишсиз америкалик иш топишдан умидини узса ва иш қидиришдан тўхтаса, у ишсизлар рўйхатидан чиқарилади ва “умидсиз ишчилар” деган алоҳида тоифага киритилади. Кўриб турибмизки, инқироздан кейинги бир неча йиллик тикланишдан сўнг ишсизлик яна тахминан 4 фоизлик кўрсаткичга қайтди.

Кимки ишсизлик муаммосидан хавотирда бўлса, иқтисодий ўсиш борасида ҳам қайғуриши керак. Америкалик иқтисодчи Артур Оукеннинг тадқиқотига асосланган ва кейинчалик унинг номи билан аталган “Оукен қонуни”га кўра, умумий қоида шундай: ялпи ички маҳсулотнинг йилига 3 фоизга ўсиши ишсизлик даражасига ҳеч қандай таъсир кўрсатмайди. Аммо ундан кўпроқ ё камроқ иқтисодий ўсиш ишсизлик даража-

сини камайтиради ёки оширади, бунда ЯИМ кўрсаткичи ўзгаришининг ҳар бир фоизи ишсизлик даражасини ярим фоизга ўзгартиради. Шундай қилиб, ялпи ички маҳсулотнинг 4 фоизга ошиши ишсизликнинг ярим фоизга камайишига, ялпи ички маҳсулотнинг атиги 2 фоизга ўсиши эса ишсизликнинг ярим фоизга ўсишига олиб келади. Бу, албатта, темир қоида эмас. Аксинча, бу қонун Артур Оукен ўрганган ярим асрлик давр – тахминан 1930–1980-йиллар орасидаги АҚШдаги ЯИМ ўсиши ва ишсизлик ўртасидаги боғлиқликни тасвирлайди.

*Қашшоқлик даражаси.* Ҳатто энг гуллаган йилларда ҳам Чикагодаги ижтимоий ҳимояга муҳтож одамлар учун уй-жой қурилган кварталларни кезиб чиқсак, ҳамма ҳам рўшнолик кўрмаётганини тушунишимиз мумкин. Қанча америкалик камбағал ҳисобланади? Умуман олганда, “камбағаллик” сўзи ўзи нимани англатади? 1960-йилларда АҚШ ҳукумати (қандайдир субъектив тарзда) камбағаллик чегарасини белгилади. Унга кўра, асосий эҳтиёжларни қондириш учун зарур бўлган даромадга эга одам қашшоқ ҳисобланмас экан. Инфляцияга мослаштириб бориладиган бу кўрсаткич бугунги кунда ҳам камбағал америкаликларни аниқлаб берувчи статистик чегара бўлиб қолмоқда. Масалан, ҳозирги кунда камбағаллик чегараси битта вояга етган шахс учун йилига 12 752 долларни, иккита вояга етган одам ва иккита боладан иборат бўлган оила учун эса 24 858 долларни ташкил этади.

Аслини олганда, камбағаллик даражаси даромадлари давлат томонидан белгиланган чегарадан паст бўлган америкаликлар улушидан бошқа нарса эмас. Бугунги кунда америкаликларнинг тахминан 13 фоизи камбағал ҳисобланади, демак, 1970-йиллардаги натижа билан солиштирганда, вазият умуман яхшиланмаган. Қашшоқлик даражаси 1980-йиллар мобайнида тобора ортиб борди ва 1990-йилларда пасайди. Кейин эса молиявий инқироз чоғида у 15 фоизга чиқиб олди ва

иқтисодиёт тиклангандан сўнг яна камайди. Шуни ҳам таъкидлаш керакки, умумий кашшоқлик даражаси баъзи хайратланарли фактларни яширади, масалан: ҳар бешинчи америкалик бола ва қора танли америкалик болаларнинг қарийб 35 фоизи камбағалликда яшайди. Ҳозирча кашшоқликка қарши курашишда биз эришган ягона катта ютук кексалар орасида кашшоқлик кўрсаткичининг пасайишидир. Ушбу кўрсаткич 1960-йилларда 30 фоиз бўлган, бугунги кунда эса 10 фоизгача пасайган. Бу муваффақият кўп жиҳатдан ижтимоий таъминот дастурларини жорий этиш орқали қўлга киритилди.

*Даромад тенгсизлиги.* Ҳаммамиз, албатта, умумий иқтисодий пирогнинг ҳажми катта бўлишидан манфаатдормиз, лекин унинг қай тарзда бўлақларга бўлиниши ҳам биз учун ўта муҳим. Иқтисодчилар даромад тенгсизлигини битта рақам билан ифодалашга хизмат қиладиган бир воситага эга – бу Жини индекси\*. Жини индекси шкаласида 0 рақами мутлақ тенгликни ифодалайди – бу ҳолатда барча ишчилар бир хил даромад олаётган бўлади. Шкаланинг қарама-қарши томонида мутлақ тенгсизликни ифодаловчи 100 рақами туради – бу эса битта одам мамлакатнинг барча даромадларига эгалик қилишини билдиради. Ушбу шкала дунёнинг барча давлатларига татбиқ этилиши мумкин. 2007 йилда АҚШнинг Жини индекси 45, Францияники 28, Швецияники 23, Бразилияники эса 57 эди. Жини индекси кўрсаткичларига кўра, сўнгги бир неча ўн йиллик ичида мамлакатимизда даромад тенгсизлиги ошган. 1980 йилда АҚШда Жини коэффициенти 36.5, 1950 йилда эса 37.9 эди.

---

\* Жини индексини олиш учун мамлакатдаги шахсий даромадлар ўсиш тартибида жойлаштирилади. Лоренц эгри чизиғи аҳоли сонига нисбатан шахсий даромадлар йиғиндисини белгилайди. Мутлақ тенглик 45 даража бурчак остида бўлади. Жини коэффициенти эса бу диагональ ва Лоренц эгри чизиғи орасидаги майдоннинг диагональ остидаги умумий майдонга бўлган нисбатидир.

**Ҳукумат аппаратининг катталиги.** Агар биз ҳаддан ташқари йирик давлат аппаратидан шикоят қилмоқчи бўлсак, ҳеч бўлмаганда, унинг қанчалик катта эканини билишимиз керак. Бу борадаги нисбатан оддий кўрсаткичлардан бири – барча давлат харажатлари (маҳаллий, штат ёки федерал харажатлар)нинг ялпи ички маҳсулотдаги улушидир. Қўшма Штатлар тарихида бу харажатлар кўпинча ЯИМнинг қарийб 30 фоизини ташкил этган, бу эса ривожланган мамлакатлар стандартларига кўра оздир. Бироқ молиявий инқироз пайтида бу рақам ўсиб борган ва бунга иккита сабаб бор: биринчиси – давлат харажатлари рағбатлантирилган (сурат); иккинчиси – ЯИМ ҳажми камайиб борган (махраж). Буюк Британияда давлат харажатлари ЯИМнинг тахминан 40 фоизини ташкил этади, Японияда 45 фоиздан кўпроқ, Франция ва Швецияда эса – 50 фоиздан ортиқ. Бошқа томондан, Қўшма Штатлар ҳукумат томонидан тиббий хизматларнинг каттагина қисмига маблағ ажратилмайдиган ягона ривожланган давлатдир. Бошқача айтганда, давлат аппаратимиз кичикроқ, лекин биз ундан камроқ пул оламиз.

**Бюджет тақчиллиги/профицити.** Бу жуда оддий тушунча: агар ҳукумат йиғилган даромаддан кўра кўпроқ сарфласа, бюджет тақчиллиги юзага келади; аксинча бўлса, ортиб қолган бюджет маблағлари (профицит) пайдо бўлади. Янада қизиқроқ савол шундаки, буларнинг қай бири яхши ёки ёмон? Бухгалтерлардан фарқли ўларок, иқтисодчилар бюджетни мувозанатлаштириш билан овора эмас. Иқтисодчиларнинг йўл-йўриғи қуйидагича: фаровон даврларда ҳукумат ўртача миқдордаги бюджет профицитига интилиши, оғир даврларда эса ўртача бюджет тақчиллигига эришишга ҳаракат қилиш керак ва бюджет фақат узоқ муддатли вақт кесимида мувозанатда туриши лозим.



Иқтисодчиларнинг фикри куйидагича изоҳланади: иқтисодий таназзул пайтида бюджетга тушадиган солиқ тушумлари камаяди ва кўплаб дастурлар, масалан, иш-сизликдан суғурта қилиш дастурига харажатлар ошади. Бу кўпинча бюджет тақчиллигига олиб келади, бироқ иқтисодий тикланишга ёрдам бериши ҳам мумкин. Таназзул пайтида солиқларни ошириш ёки харажатларни қисқартириш эса шундоқ ҳам ёмон бўлган вазиятни янада баттар қилади. Катта депрессия пайтида Ҳерберт Хувернинг бюджетни мувозанатлаштиришга уринишлари инсоният тарихидаги энг катта фискал хатолардан бири ҳисобланади. Вазият иқтисодий томондан яхши бўлган пайтларда эса солиқ тушумлари ошади ва баъзи харажатлар камаяди, бу эса бюджет маблағларининг ортиб қолишига олиб келади – биз 1990-йилларнинг охирида бундай вазиятга дуч келганмиз (шу билан бирга, иқтисодий вазият ёмонлашганида, бу ортиқча бюджет маблағлари қанчалик тез йўқолганига ҳам гувоҳ бўлдик). Қандай бўлмасин, бюджет етишмовчилиги ҳам, профицити ҳам меъёрида бўлса ва бизнес циклига мувофиқ келса, уларнинг ҳеч қандай ёмон томони йўқ.

Бу ерда иккита огоҳлантириш бермоқчиман. Биринчидан, ҳукумат бюджет тақчиллигига дуч келса, у қарз олиш орқали даромадлар ва харажатлар ўртасидаги фарқни ёпишга мажбур бўлади. Масалан, Қўшма Штатлар бундай вазиятда ғазна облигацияларидан фойдаланади. Давлат қарзи бюджет тақчиллиги натижасида ҳосил бўлади. Тахминан 2001 йилдан бери АҚШ доимий равишда даромадидан кўра кўпроқ маблағ сарфлаб келмоқда ва натижада қарз йиғиляпти. Мамлакатнинг давлат қарзи 2001 йилдаги ЯИМга нисбатан 33 фоиздан паст бўлган бўлса, 2047 йилга келиб ЯИМнинг 150 фоизига тўғри келиши кутилмоқда. Бу кишини жуда хавотирга солмоқда, ахир АҚШ иқтисодиёти инқироздан кейин яна бор кучи билан ишлаётганига қарамай, ҳукумат

катта бюджет камомадига дуч келишда давом этмоқда. Ваҳоланки, кучли иқтисод шароитида фискал вазият тобора ёмонлашиши эмас, балки яхшиланиши керак. Агар қарз жуда катталашиб кетса, сармоядорлар ҳукуматга янги қарзлар беришга унамаслиги мумкин.

Иккинчидан, дунёдаги капиталнинг миқдори чекланган: ҳукумат қанча кўп қарз олса, қолганлар учун шунча кам маблағ қолади. Йирик бюджет танқислиги реал фоиз ставкаларини ошириш орқали хусусий инвестицияларни сиқиб чиқариши мумкин. 1990-йилларда Қўшма Штатларда катта бюджет тақчиллиги (вақтинчага) йўқола бошлаганида, битта ижобий натижа кузатилган: узок муддатли фоиз ставкалари пасайиб, ҳаммамиз учун пастроқ фоизда қарз олишга имконият вужудга келган.

*Жорий операциялар ҳисоби профицити/тақчиллиги.* 2017 йилда АҚШнинг жорий операциялар ҳисоби тақчиллиги 470 миллиард долларга яқин, яъни ЯИМнинг 2.4 фоизига тенг эди. Бу супермаркетга югуриб, консерва маҳсулотлари ва сув ғамлаб кўйишнинг айни вақтида? Эҳтимол. Жорий операциялар ҳисоби ҳам мусбат, ҳам манфий бўлиши мумкин. У дунёнинг қолган қисмидан оладиган даромадимиз билан бошқаларнинг биздан оладиган даромади ўртасидаги фарқни акс эттиради. Бу даромаднинг асосий улуши маҳсулот ва хизматлар савдосидан келади. Шундай қилиб, жорий операциялар ҳисобининг энг катта компоненти савдо балансимиз бўлиб, у ҳам мусбат ёки манфий бўлиши мумкин.\* Агар АҚШ дунёнинг қолган қисми билан амалга оширадиган савдонинг баланси манфий бўлса, бу деярли ҳар доим жорий операциялар ҳисоби тақчиллигини билдиради

\* Президент Дональд Трамп кўпинча хизмат кўрсатиш соҳасидаги савдо муносабатларини инобатга олмай, АҚШнинг савдо дефицитини бўрттириб кўрсатади. АҚШ одатда маҳсулотлар савдосида дефицит, хизматлар савдосида эса профицитга эга. Шунинг учун хизмат кўрсатиш соҳасини эътибордан четда қолдириш умумий савдо дефицитини аслидагидан каттароқ қилиб кўрсатиб қўяди.

(изоляциянистлар учун айтиб кўйай, АҚШнинг жорий операциялар ҳисоби чет эл компанияларининг ҳиссдорлари бўлган америкаликларга тўланадиган дивидендларни, чет элда ишлайдиган америкаликлар уйга жўнатадиган пулларни ва хориждан олинган бошқа даромадларни ўз ичига олади).

Жорий операциялар ҳисоби тақчиллиги одатда импортни қоплаш учун етарлича маҳсулот ва хизматлар экспорт қилинмаётгани оқибатида келиб чиқади. Бошқача айтганда, агар 50 миллиард долларга экспорт қилсак ва 100 миллиард долларга импорт қилсак, савдодаги ҳамкорларимиз қолган 50 миллиард доллар эвазига биздан бирор нарса олишни исташлари аниқ. Биз бу фарқни йўқотиш учун уларга ўз жамғармаларимиздан тўлашимиз, улардан қарз олишимиз ёки уларга акция ва облигациялар каби активларимизнинг бир қисмини сотишимиз мумкин. Бундай вазиятда халқимиз ишлаб чиқарганидан кўпроқ истеъмол қилади ва бу фарқ учун қандайдир тўлаши керак.

Ғалати томони шундаки, бу ҳолат яхши, ёмон ёки қисман яхши ва қисман ёмон бўлиши мумкин. “New York Times” сарлавҳасида айтилганидек: “Трамп савдо дефицитини ёмон кўради. Кўпчилик иқтисодчилар эса йўқ”<sup>19</sup>. Қўшма Штатлар ташкил топганидан кейинги биринчи юз йилликда жорий операциялар ҳисоби тақчиллиги катта эди. Маҳсулот ва хизматлар импортини молиялаштириш ҳамда саноат салоҳиятини ошириш учун мамлакат чет элдан катта миқдорда қарз олган. Ва бу яхши эди. Аслини олганда, жорий операциялар ҳисоби тақчиллиги кудрат белгиси бўлиши ҳам мумкин, чунки пуллар асосан юқори ривожланиш потенциалига эга мамлакатларга оқади. Агар мамлакат экспортдан кўра кўпроқ импорт қилса ва келажакда ишлаб чиқаришни оширишга имкон берадиган сармояларни киритмаса, бу муаммо, дейишимиз мумкин. Бу ўқиш охирида диплом

олмай 100 минг долларлик таълим кредитини кўкка со-  
вуришдек гап. Бунда киши қарзини фоизи билан бирга  
тўлайди, бироқ келажакдаги даромадини ошириш учун  
ҳеч нарса қилмайди. Энди у учун қарзни тўлашнинг ягона  
йўли келажакдаги истеъмолини камайтириш бўлади, бу  
эса оғрикли усул. Жорий операциялар ҳисобининг катта  
тақчиллигига эга бўлган давлатлар ҳар доим ҳам молия-  
вий муаммоларга учраган бўлавермайди, аммо одатда мо-  
лиявий муаммолар домига тушиб қолган давлатларнинг  
жорий операциялар ҳисоби тақчил бўлади.

*Миллий эсамғармалар.* Ҳаммамиз ўз эҳтиёжларимиз  
учун пул йиғишга ҳаракат қиламиз: ўқишга, нафақага  
чиқишга ва ҳоказо. Шунингдек, компаниялар ҳам даро-  
мадни ўз эгаларига дивиденд кўринишида тўлаш ўрнига  
уни сақлаб қўйиш орқали маблағ тўплайди. Ҳукумат-  
нинг бюджет камомати ёки профицитини таъминлаш  
тўғрисидаги қарорлари каби хусусий фирмаларнинг  
маблағни тежаш ёки сарфлаш борасидаги қарорлари ҳам  
иқтисодиётимизга жуда катта таъсир кўрсатади. Сабаби  
оддий: инвестицияларни молиялаштириш учун маблағ  
йиғиш керак, инвестициялар эса жамият сифатидаги  
самарадорлигимизни оширади. Агар даромадининг  
10 фоизини ҳар ой банкка ўтказсангиз, бу пулларингиз  
мамлакатнинг бир бурчагида фабрика қуриш ёки олий  
таълим тизимини молиялаштириш учун сарфланадиган  
маблағга айланади. Агар барча америкаликлар ўз пулла-  
рини банкларда сақламай қўйса, биз муҳим сармоялардан  
воз кечишимиз ёки чет элдан қарз олишимизга тўғри ке-  
лади. Бироқ чет эллик инвесторлар ўзлари учун макбул ва  
фойдали бўлган фоизларда кредит беришни истайди, бу  
эса барқарор бўлмаган иқтисодиётларга тўғри келмаслиги  
мумкин. Шунинг учун вақт ўтиши билан мамлакатнинг  
инвестиция кўрсаткичлари ва фуқароларнинг қанча пул  
жамғараётгани ўртасида боғлиқлик пайдо бўлади.

Кўшма Штатларнинг миллий жамғармалар тарихи ибратли дарс бўлиб хизмат қила олади. Америкаликларнинг шахсий жамғармалари тобора камайиб борган: 1960-ва 1970-йилларда 9 фоиз бўлган бўлса, 1980-йилларда 6 фоиз, 1990-йилларнинг ўрталарида 5 фоиздан камроқ бўлди ва 1990-йилларнинг охирига келиб нолга яқинлашиб қолди.<sup>20</sup> 2007 йилда инқироз юз берганда шахсий жамғармалар миқдори яна кўпая бошлади. Ҳукуматларнинг (ҳам федерал, ҳам штат ҳукуматлари) бюджетлари тақчил эди, яъни ортган маблағлари йўқ эди (аввалига пул тежаётганлар фақатгина Америка компаниялари эди, аммо инқироз уй хўжалиқларини ҳам пул тежашга мажбур қилди). Чет элдан қарз олиш орқали инвестицияларимизни молиялаштиришимиз мумкин эди ва шундай қилдик ҳам, аммо бу текинга тушмади. Ҳеч ким текинга қарз бермайди, қарз берган давлатларга ўз инвестицияларимиздан тушган даромаднинг бир қисмини беришимизга тўғри келади. Хорижий кредиторлардан катта миқдорда қарз олган ҳар қандай мамлакат оғир пайтлар келганда, халқаро сармоядорлар таҳликага тушиб, ўз капитали билан бирга қочиб кетишидан хушёр бўлиши керак.

*Демографик кўрсаткичлар.* Америка халқи том маънода қариб қолди. Иқтисодчи Пол Кругман таъкидлаганидек, бутун мамлакат бўйлаб америкаликларнинг ёш тақсимооти охир-оқибат Флоридадаги каби ҳолатга келади. Албатта, қариялар учун гаджетлар ишлаб чиқарувчи компаниялар хурсанд бўлишади, лекин давлат молия тизими эмас. Давлат имтиёзларининг катта қисми, биринчи навбатда, ижтимоий таъминот ва соғлиқни сақлаш дастурлари нафақа ёшидаги фуқароларга тўғри келади. Ва бу дастурлар ҳали ишлаётган ёш америкаликларнинг даромадидан олинадиган солиқлар ҳисобидан молиялаштирилади. Агар ёш ва кекса америкаликлар ўртасидаги нисбат ўзгара бошласа, нафақахўрлар учун

ижтимоий таъминот ва тиббий суғурта дастурларининг молиявий ҳолати ҳам ўзгара бошлайди.

Аслида, биз демографик маълумотларнинг аҳамиятини кўрсатиб бера оламиз, *шу билан бирга* кейинги икки абзацда “Ижтимоий ҳимоя” дастурини тузатиш чораларини таклиф қиламиз. “Ижтимоий ҳимоя” дастури жорий даромаддан йиғилиб боради. Америкалик ишчилар ижтимоий суғурта тўловларини тўлашса (иш ҳақидан ушлаб қолинган каттагина бадал), бу маблағ хусусий пенсия жамғармаси каби қаергадир инвестиция киритилиши учун хизмат қилиб, йигирма-ўттиз йилдан кейин сизга даромад сифатида қайтадиган маблағга айланмайди. Аксинча, бу пуллар ҳозирги нафақахўрларга нафақа пулини тўлаш учун сарфланади. Бошқача айтганда, бу пул ёш Питернинг чўнтагидан чиқиб, тўғридан-тўғри қари Полнинг чўнтагига боради. Бу тизим улкан пирамида схемасидир ва ҳар қандай яхши пирамида каби бу схема ҳам тузук ишлайди, фақатгина пирамида қуйисида пирамиданинг юқорисидаги нафақахўрларга доим пул тўлаб туриш учун етарлича ишчи бўлиши керак.

Муаммо ана шу ерда ётади. Бугун америкаликлар камроқ фарзанд кўряпти ва узоқроқ ҳаёт кечиряпти. Шундай қилиб, нафақахўрлар учун пул тўлайдиган ишчилар камайиб бормоқда. 1960 йилда ҳар бир пенсионерга бешта ишчи тўғри келган бўлса, бугун атиги учта. 2032 йилга бориб эса ҳар бир америкалик пенсионерга бор-йўғи иккита ишчи тўғри келади. “Ижтимоий ҳимоя” (ёки “Medicare”) дастурини тарози деб тасаввур қилиб кўринг: бир палласида ишчилар тўлайдиган пуллар турса, иккинчи палласида – пенсионерларга бериладиган имтиёзлар. Тарозининг иккала палласи ҳам бир хил вазнга эга бўлиб мувозанатда турса, дастур барқарор бўлади ва маблағ ҳам керакли миқдорда бўлади. Тарозининг бир палласидаги ишчилар сони камайиб, нариги палласидаги нафақахўрлар сони ортиши билан мувозанат бузилади.

Кўшма Штатларнинг миллий жамғармалар тарихи ибратли дарс бўлиб хизмат қила олади. Америкаликларнинг шахсий жамғармалари тобора камайиб борган: 1960-ва 1970-йилларда 9 фоиз бўлган бўлса, 1980-йилларда 6 фоиз, 1990-йилларнинг ўрталарида 5 фоиздан камроқ бўлди ва 1990-йилларнинг охирига келиб нолга яқинлашиб қолди.<sup>20</sup> 2007 йилда инқироз юз берганда шахсий жамғармалар миқдори яна кўпая бошлади. Ҳукуматларнинг (ҳам федерал, ҳам штат ҳукуматлари) бюджетлари тақчил эди, яъни ортган маблағлари йўқ эди (аввалига пул тежаётганлар фақатгина Америка компаниялари эди, аммо инқироз уй хўжаликларини ҳам пул тежашга мажбур қилди). Чет элдан қарз олиш орқали инвестицияларимизни молиялаштиришимиз мумкин эди ва шундай қилдик ҳам, аммо бу текинга тушмади. Ҳеч ким текинга қарз бермайди, қарз берган давлатларга ўз инвестицияларимиздан тушган даромаднинг бир қисмини беришимизга тўғри келади. Хорижий кредиторлардан катта миқдорда қарз олган ҳар қандай мамлакат оғир пайтлар келганда, халқаро сармоядорлар таҳликага тушиб, ўз капитали билан бирга қочиб кетишидан хушёр бўлиши керак.

*Демографик кўрсаткичлар.* Америка халқи том маънода қариб қолди. Иқтисодчи Пол Кругман таъкидлаганидек, бутун мамлакат бўйлаб америкаликларнинг ёш тақсимооти охир-оқибат Флоридадаги каби ҳолатга келади. Албатта, қариялар учун гаджетлар ишлаб чиқарувчи компаниялар хурсанд бўлишади, лекин давлат молия тизими эмас. Давлат имтиёзларининг катта қисми, биринчи навбатда, ижтимоий таъминот ва соғлиқни сақлаш дастурлари нафақа ёшидаги фуқароларга тўғри келади. Ва бу дастурлар ҳали ишлаётган ёш америкаликларнинг даромадидан олинадиган солиқлар ҳисобидан молиялаштирилади. Агар ёш ва кекса америкаликлар ўртасидаги нисбат ўзгара бошласа, нафақахўрлар учун

ижтимоий таъминот ва тиббӣ суғурта дастурларининг молиявий ҳолати ҳам ўзгара бошлайди.

Аслида, биз демографик маълумотларнинг аҳамиятини кўрсатиб бера оламиз, *шу билан бирга* кейинги икки абзацда “Ижтимоий ҳимоя” дастурини тузатиш чораларини таклиф қиламиз. “Ижтимоий ҳимоя” дастури жорий даромаддан йиғилиб боради. Америкалик ишчилар ижтимоий суғурта тўловларини тўлашса (иш ҳақидан ушлаб қолинган каттагина бадал), бу маблағ хусусий пенсия жамғармаси каби қаергадир инвестиция киритилиши учун хизмат қилиб, йигирма-ўттиз йилдан кейин сизга даромад сифатида қайтадиган маблағга айланмайди. Аксинча, бу пуллар ҳозирги нафақахўрларга нафақа пулини тўлаш учун сарфланади. Бошқача айтганда, бу пул ёш Питернинг чўнтагидан чиқиб, тўғридан-тўғри қари Полнинг чўнтагига боради. Бу тизим улкан пирамида схемасидир ва ҳар қандай яхши пирамида каби бу схема ҳам тузук ишлайди, фақатгина пирамида қуйсида пирамиданинг юқорисидаги нафақахўрларга доим пул тўлаб туриш учун етарлича ишчи бўлиши керак.

Муаммо ана шу ерда ётади. Бугун америкаликлар камроқ фарзанд кўряпти ва узоқроқ ҳаёт кечиряпти. Шундай қилиб, нафақахўрлар учун пул тўлайдиган ишчилар камайиб бормоқда. 1960 йилда ҳар бир пенсионерга бешта ишчи тўғри келган бўлса, бугун атиги учта. 2032 йилга бориб эса ҳар бир америкалик пенсионерга бор-йўғи иккита ишчи тўғри келади. “Ижтимоий ҳимоя” (ёки “Medicare”) дастурини тарози деб тасаввур қилиб кўринг: бир палласида ишчилар тўлайдиган пуллар турса, иккинчи палласида – пенсионерларга бериладиган имтиёзлар. Тарозининг иккала палласи ҳам бир хил вазнга эга бўлиб мувозанатда турса, дастур барқарор бўлади ва маблағ ҳам керакли микдорда бўлади. Тарозининг бир палласидаги ишчилар сони камайиб, нариги палласидаги нафақахўрлар сони ортиши билан мувозанат бузилади.



Назарий жиҳатдан, бу муаммони ҳал қилиш қийин эмас. Ишчиларнинг маошидан олинадиган солиқни кўпайтириш ёки ишчиларнинг маҳсулдорлигини ошириб, даромадини кўпайтириш орқали (натижада ўзгармаган миқдордаги солиқлар орқали кўпроқ маблағ тўплаш мумкин) ишчилардан кўпроқ пул ушлаб қолишнинг ўзи кифоя. Ёки нафақахўрларга бериладиган тўловларни камайтиришингиз мумкин, бунда ё нафақа миқдорини камайтирасиз, ё нафақа ёшини ошириб қўясиз. Бу иқтисодий муаммонинг моҳияти жуда оддий. Фақат сиёсий жиҳатдан ушбу ечимлардан бирортасини амалга ошириш осон, деб ўйласангиз, 8-бобни қайта ўқиб чиқишингизни сўрайман.

*Миллат бахти.* Қанчалик бахтли эканингизни ўзингиз ҳал қиласиз. Чунки буни ўлчаш учун ҳозирча ҳеч қандай мезон мавжуд эмас.

Бир неча ойга вақтинча ишдан бўшатилиб, кейин яна ишга қайтишга ўрганиб қолган Детройтдаги автосаноат ишчиси, шубҳасиз, савол беришга ҳақли: аҳволимиз яхши томонга ўзгаряптими ўзи ёки йўқ? Албатта, ўзгаряпти. Иккинчи жаҳон урушидан кейин Қўшма Штатлар ўн бир марта иқтисодий рецессияга дуч келди.<sup>21</sup> Аммо уларнинг ҳеч бирини, шу жумладан, 2007 йилдаги таназзулни ҳам Катта депрессия билан тенглаштириб бўлмайди. Ахир 1929 йилдан 1933 йилгача бўлган вақт ичида реал ЯИМ 30 фоизга камайган, ишсизлик эса 3 фоиздан 25 фоизгача ошганди. Солиштирсак, 2007-2008 йилги молиявий инқироз пайтида ЯИМ 5 фоизга камайган, ишсизлик эса 10 фоизга етганди. Катта депрессиядан олдин ҳам Америка Қўшма Штатлари мунтазам равишда иқтисодий таназзулларни, жумладан, молиявий вазвасаларни бошдан кечирган, улар ҳаётимиз давомида кўрганларимиздан анча ёмонроқ эди.<sup>22</sup> Биз иқтисодий муаммоларни бутунлай йўқота олмадик, лекин олдинги пайтлар билан солиштирганда, бугунги муаммоларимиз анча енгиллашган.

Айтиш мумкинки, олдинги иктисодий таназзуллар, хусусан, Катта депрессиядан олинган сабоқлар бизга хозирда самаралироқ сиёсат олиб боришга ёрдам берапти. Федерал захира раиси (ва Принстон университети-нинг собиқ профессори) Бен Бернанке Катта депрессия даврини ўрганган олимлардандир. Президент Барак Обама маъмурияти хузуридаги иктисодий маслаҳатчилар кенгаши раиси Кристина Ромер (Беркли университети-нинг собиқ профессори) ҳам шундай. Ишонч билан айтишим мумкинки, эллик йил ўтгач, иктисодчилар биз бошдан кечирган рецессия ва ундан кейинги молиявий инкирозга жавобан нима қилишимиз керак бўлгани борасида баҳслашишда давом этишади. Ҳатто ашаддий танқидчилар ҳам аввалига Бушнинг амалдорлари, кейин эса Обаманинг амалдорлари 1930-йиллардаги энг даҳшатли хатолардан қочишга муваффақ бўлганини тан олишлари керак. 1930-йилларда Федерал захира тизими Катта депрессия билан юзлашиб турган бир пайтда фоиз ставкаларини, Конгресс эса солиқларни оширган ва бу хатти-ҳаракатлар пул-кредит ҳамда фискал сиёсатни нотўғри йўлга бошлаши тайин эди.

Хато қилмаслик ҳам эътирофга лойиқдир. Ким билсин, балки, тарих сиёсатчиларимизга баҳо берганда, улар аслида бундан ҳам яхшироқ ҳаракат қилишган, деган хулосага келар.

## 10 БОБ

### Федерал захира тизими: *нимага чўнтагингиздаги доллар оддий қогоз парчаси эмас?*

**Б**аъзида оддий баёнотлар дунёнинг ишларини ҳал қилиб кўяди. 2001 йил 11 сентябрда, терактлар содир бўлганидан бир неча соат ўтгач, АҚШ Федерал захира тизими куйидаги баёнот билан чиқди: “Федерал захира тизими очиқ ва ишламоқда. Ликвидлик эҳтиёжларини қондириш учун чегирма ойнаси мавжуд”.

Бу қисқа ва аниқ-тиниқ баёнот жаҳон бозорларига таскин берувчи таъсирга эга эди. Эртаси куни, душанбадан Америка фонд биржаси террористик хужумдан кейин илк бор савдо қила бошлагач, АҚШ Федерал захира тизими фоиз ставкасини 0.5 фоизга пасайтирди – бу террор хуружининг молиявий ва иқтисодий таъсирини сезиларли юмшатишга хизмат қилган қадамлардан биттаси эди.

Қандай қилиб иккита оддийгина гапдан иборат содда баёнот дунёнинг энг йирик иқтисодиётига ва, умуман олганда, бутун жаҳон иқтисодиётига шунчалик кучли таъсир кўрсата олади?

АҚШ Федерал захираси ихтиёрида глобал иқтисодиётга бевосита таъсир кўрсатадиган воситалар мавжуд ва бу уни дунёнинг бошқа давлат ёки хусусий ташкилотлардан ажратиб туради. 2007 йилда бошланган иқтисодий инқироз пайтида Федерал захира тизими

саросима ёқасида турган молиявий тизимни кутқариш учун ўзидаги барча воситаларни қўллади – кейин эса янги усулларни ҳам ишлаб чиқди. Ўшандан буён баъзилар Федерал захира ва унинг бошлиғи Бен Бернанкени баъзи жойларда ошириб юборгани учун танқид қилган, бошқалар эса уни етарлича иш қилмаганликда айблаган. Шунга қарамай, ҳамма АҚШ Федерал захира тизими бажарадиган ишларнинг аҳамияти ҳақиқатан ҳам улкан эканига қўшилади.

Сайловчиларга тўғридан-тўғри ҳисобот бермайдиган бу муассаса, яъни Федерал захира қандай қилиб бундай кучга эга бўла олди? Ва бу куч америкаликларнинг кундалик ҳаётига қандай таъсир қилади? Бу саволларнинг барчасига бериладиган жавоб битта: Федерал захира тизими пул таъминотини, демак, иқтисодиётнинг кредит жўмрагини назорат қилади. Агар жўмрак очиб қўйилса, фоиз ставкалари пасаяди ва биз бемалол янги машиналардан тортиб янги саноат корхоналарига қадар бўлган ва кредит олишни талаб қиладиган нарсаларга пул сарфлай бошлаймиз. Шундай қилиб, Федерал захира иқтисодий пасайиш билан курашиш ёки унинг олдини олиш учун пул-кредит сиёсатини олиб бориши мумкин. У 1987 йилдаги қимматли қоғозлар бозорининг қулаши, 11 сентябрь ҳужумлари ёки Америка кўчмас мулк бозори қулаши каби иқтисодиётга тўсатдан берилган зарбалардан кейин молиявий тизимга пул киритиши ҳам мумкин. Агар ўша пайтда зарур чоралар қўрилмаганида, истеъмолчилар ва компаниялар бир жойда қотиб қолиб, пул сарфламай қўярди. Федерал захира фоиз ставкаларини ошириш орқали жўмракни ёпиши ҳам мумкин. Кредит фоизлари ошса, биз, истеъмолчилар, камроқ пул сарфлай бошлаймиз. Катта куч-а Федерал захира? Пол Круёгмен шундай ёзган эди: “Агар кейинги бир неча йил учун АҚШдаги ишсизлик даражасини башорат қиладиган оддий моделни хоҳласангиз, бу модель қуйидагича: Гринспен нима

истаса, шу бўлади. Факат ушбу модел тасодифий хатога йўл кўйиши мумкин, ахир Гринспен худо эмас”. Жером Пауэлл ҳақида ҳам шундай деса бўлади.\*

Худо оламни кўмита орқали бошқариши шарт эмас, Бен Бернанке эса шундай қилиши шарт. Федерал захира тизими мамлакатнинг турли шаҳарларида жойлашган ўн иккита захира банки ва Вашингтондаги 7 кишилик бошқарув кенгашидан иборат. Бен Бернанке кенгаш раиси, яъни Федерал захира бошлиғи. Федерал захира тизими тижорат банклари фаолиятини тартибга солади, банк инфратузилмасини қўллаб-қувватлайди ва умуман молия тизимининг ишлаб туришини назорат қилади. Буларнинг барчаси даҳоликни ёки аниқ башорат қилиш қобилиятини эмас, балки профессионализмни талаб этади. Федерал захиранинг масъулият доирасига кирувчи яна бир соҳа бўлган пул-кредит сиёсати эса бошқача. Федерал захира фаолиятининг бу қисмини мия жарроҳлигига қиёслаш мумкин. Иқтисодчилар Федерал захира пул таъминотини қандай бошқариши кераклиги борасида бир фикрга кела олмайди. Улар, шунингдек, пул таъминотидаги ўзгаришлар нима учун ва қандай қилиб маълум натижаларга олиб келиши борасида ҳам ҳамфикр эмас. Шунга қарамай, барча иқтисодчилар самарали пул-кредит сиёсати муҳимлиги ва Федерал захира иқтисодиётни доимий ўсиш учун зарур бўлган миқдорда пул билан таъминлаши кераклигига қўшилади. Бу масалаларда хато қилиш эса оқибатда ҳалокатли бўлиши мумкин. Масалан, 1999 йилда иқтисодиёт бўйича Нобель мукофоти совриндори бўлган Роберт Манделлнинг таъкидлашича, айнан 1920–1930-йиллардаги нотўғри пул-кредит сиёсати сурункали дефляцияга олиб келган ва бу дунёни бекарорлаштириб қўйган. Хусусан, у шундай ёзади: “Агар

\* Алан Гринспен – АҚШ Федерал захира тизимининг 1987–2006 йиллардаги раиси. Жером Пауэлл – АҚШ Федерал захира тизимининг 2018 йилда тайинланган раиси. – *Таҳр.*

1920-йилларнинг охирида олтин нархи кўтарилганида ёки марказий банклар олтин стандартига ўжарлик билан риюя қилиш ўрнига нархларни барқарорлаштириш сиёсатини олиб борганларида, Катта депрессия ҳам, национал-социалистлар уюштирган тўнтариш ҳам, Иккинчи жаҳон уруши ҳам бўлмасди”<sup>1</sup>.

Бир қарашда, иш унчалик қийин эмасдек туюлади. Агар Федерал захира фоиз ставкаларини пасайтириш орқали иқтисодиётни тез суръатларда ўстира оладиган бўлса, демак, пастрок фоиз ставкалари ҳар доим фойдали. Ростдан ҳам, нима учун иқтисодиётнинг ўсиш суръатида чегара бўлиши керак? Агар биз фоизларни 7 фоиздан 5 фоизгача пасайтирганимизда, истеъмолчилар янада кўпроқ сарфлашни бошласа, нима учун 5 фоизда тўхтаб қолишимиз керак? Ахир ҳали ҳам ишсиз юрган ва ҳали ўзи учун янги машина сотиб олмаган одамлар бор, шунинг учун, келинг, ставкани уч фоизгача, йўқ, бир фоизгача камайтирайлик. Ҳаммада пул бўлсин! Афсуски, ҳар қандай иқтисодиётнинг ўсиши *чегараланган*. Агар паст фоиз ставкалари (яъни осон топилган пул) истеъмолчиларнинг янги “Jeep Cherokee” автомобилларига бўлган талабини ўтган йилга қараганда 5 фоизга оширса, “Chrysler” компанияси ишлаб чиқаришни 5 фоизга оширишга мажбур бўлади. Демак, компания янги ишчиларни ёллаши, пўлат, шиша, электр компонентлари ва бошқа нарсаларни сотиб олишни кўпайтиришига тўғри келади. Маълум бир чегарага етганда “Chrysler” кўшимча ресурсларни, айниқса, малакали ишчиларни топиши қийин, ҳатто имконсиз бўлиб қолади. Шунда компания истеъмолчилар талабини қондириш учун етарли “Jeep Cherokee”ларни ишлаб чиқара олмайди. Бунинг ўрнига нархларни кўтара бошлайди. Шу билан бирга, ишчилар “Chrysler”га ишчи кучи сув ва ҳаводек зарур эканини англайди ҳамда касаба уюшмаси иш ҳақини ошириш талаби билан чиқади.

Ҳикоямиз бу билан тугамайди. Чунки бу жараён факат “Chrysler”да эмас, балки бутун иктисодиёт миқёсида юз бериши мумкин. Фоиз ставкалари ўта паст бўлса, ишлаб чиқарувчилар янги компьютер тизимлари ва дастурий таъминотга сармоя киритиш учун фаол равишда қарз ола бошлайди, истеъмолчилар эса VISA карталарини ҳамёндан чиқариб, катта экранли телевизорлар ва Қариб денгизидаги саёҳатларга чипталарни сотиб ола бошлайди. Саёҳат кемаларидаги барча жойлар сотилса ва “Apple” компанияси ишлаб чиқарган ҳар бир компьютерини сотса, кейин нархлар кўтарилади (агар талаб таклифдан ошса, ҳатто катта нархлар қўйилса ҳам, компаниялар барча саёҳат билетлари ва компьютерларини сота олади). Қисқаси, Федерал захиранинг “кам фоизли пул” сиёсати иктисодиётдаги ишлаб чиқариш қувватидан истеъмолчилар талаби ошиб кетишига олиб келади. Ва бундай ортиқча талабни юмшатишнинг ягона йўли нархларни кўтариш бўлиб, оқибатда бу инфляцияга олиб келади.

“Jeep Cherokee”нинг нархи кўтарилиши ҳеч кимга фойда келтирмайди. Тўғри, “Chrysler” кўпроқ пул ишлаб топади, лекин компания таъминотчи ва ишчиларига кўпроқ тўлашига ҳам тўғри келади. Ишчилар кўпроқ маош олади, бироқ нархлар кўтарилгани сабабли асосий эҳтиёжларини қондириш учун кўпроқ харажат қилишлари керак бўлади. Бундай вазиятда рақамлар ўзгараверади, лекин иктисодиётнинг ишлаб чиқариш қуввати ва фаровонлигимиз ўлчови бўлган реал ЯИМ турғунлик ҳолатида бўлади. Инфляция даври бир бошланса, уни тўхтатиш қийин. Ахир бундай шароитда компаниялар ва ишчилар нархлар ўсиб боришини тахмин қилишга одатланиб қолади (ва айнан шунинг учун нархлар ошаверади). Натижада биз 1970-йилларга қайтамиз.

Иктисодиётнинг инфляцияга олиб келмайдиган ўсиш суръатини ҳақли равишда йўллардаги тезлик чекловига

киёсласа бўлади. Зеро, миллат ишлаб чиқариши мумкин бўлган маҳсулот ва хизматлар сонини кўпайтиришнинг бир нечтагина йўли бор холос. Масалан, кўпроқ вақт ишлаш. Ишсизликни камайтириш ёхуд иммиграция ёрдамида янги иш ўринларини яратса бўлади (чунки маҳаллий ишчи кучи керакли кўникмаларга эга бўлмаслиги мумкин). Ишлаб чиқаришда янги ускуналар ва бошқа турдаги капиталдан фойдаланишимиз ҳам мумкин. Ва ниҳоят, инновациялар ёки технологик тараққиёт орқали унумдорликни оширса бўлади. Бу иқтисодий ўсиш манбаларининг ҳар бири табиий равишда чекланган. Ахир ишчилар ҳам, капитал ҳам камёб ресурслардир, технологик ўзгаришларни эса олдиндан башорат қилиб бўлмайди ва бундай ўзгаришлар юз берса ҳам, уларнинг кўлами чекланган бўлади. 1990-йилларнинг охирида америкалик автомобилсозлар иш вақти жуда узок бўлгани сабабли иш ташлаш билан таҳдид қилишган. Айни пайтда фаст фуд ресторанлари янги ходимлар учун бонусларни таклиф этаётганди. Иқтисодиётимиз тўхтаб қолай деган. Иқтисодчиларнинг ҳисоб-китобларига кўра, АҚШ иқтисодиёти учун “тезлик чеклови” йилига тахминан уч фоизни ташкил этади.

“Тахминан” деган сўз Федерал захиранинг вазифаси қанчалик оғирлиги ҳақидаги илк тасаввурни пайдо қилади. Федерал захира тизими нозик мувозанатни сақлай билиши керак. Агар иқтисодиёт ўз салоҳиятидан паст ўсиш суръатини кўрсатса, иқтисодий имкониятларимизни совураётган бўламиз. “Jeep Cherokee” ишлаб чиқарувчи заводлар бекор туради, у ерда ишлаши мумкин бўлган ишчилар эса ишсиз юради. Йилига 3 фоизга ўсиш имконияти бўлган иқтисодиёт йилига 1.5 фоизга ўсади ёки умуман орқага кетади. Шундай экан, Федерал захиранинг иқтисодиётда ўз ўрни бўлиши ва у иш ўринларини яратиб, тараққиётга ҳисса қўшиши керак, аммо унинг иқтисодиётдаги ўрни ҳаддан зиёд ошиб кетса, инфляция вужудга келади. 1950- ва 1960-йилларда Федерал захира тизими раиси лавозимида ишлаган Уильям Макчесни



Мартин бир марта Федерал захира вазифаси мажозий маънода зиёфат пайтида идишларни йиғиштириб туриш эканини айтган.

Баъзида эса зиёфат бутунлай назоратдан чиқиб кетганидан анча вақт ўтгач, Федерал захира тизими уни тартибга солишига тўғри келади. Федерал захира инфляцияни иқтисодиётимиздан сиқиб чиқариш учун атайлаб бир неча марта иқтисодий рецессияларни уюштирган. Бундай воқеалардан энг кўзга кўринарлиси 1970-йилларда юз берган эди ва ўшанда инфляциянинг тантанасига чек қўйган қаҳрамон Федерал захира раиси Пол Волкер бўлган. Ўшанда инфляциянинг зиёфати шу даражада қизиган эдики, меҳмонлар кип-яланғоч бўлиб олиб, столлар устида зўр бериб ракс тушаётганди, дейиш мумкин. Инфляция 1972 йилдаги 3 фоиздан 1980 йилда 13.5 фоизгача кўтарилди. Жаноб Волкер иқтисодий ўсиш тезлигини пасайтириш мақсадида пул-кредит тормозини босди, яъни фоиз ставкаларини оширди. 1981 йилда қисқа муддатли фоиз ставкалари 16 фоизга етди. Натижада инфляция тугуни қийинчилик билан ечила бошлади. Фоиз ставкалари икки хонали рақамларга айлангач, кўплаб “Chrysler K” автомобиллари сотилмай автосалонларда тўпланиб қолган. Сотувчилар нархларни пасайтиришга (ёки нархларни бошқа кўтармасликка) мажбур бўлишди. Автомобиль ишлаб чиқарувчилар заводларни тўхтатишди ва ходимларни ишдан бўшата бошлашди. Ишдан айрилганлар эса бундай пайтда ойликни оширишни талаб қилиш унчалик оқилона фикр эмас, деган қарорга келишди.

Албатта; иқтисодиётнинг қолган соҳаларида ҳам шундай бўлган. Кўплаб инсонлар жабр кўрган бўлса-да, нархлар доимий равишда кўтарилиб бориши тўғрисидаги ишонч аста-секин йўқ йилинди. Кўрилган чоралар натижасида 1981-1982 йилларда иқтисодий тушқунлик юз берди, ўшанда ЯИМ 3 фоизга қисқариб, ишсизлик

даражаси деярли 10 фоизга етди. Охир-окибат, Пол Волкер инфляциянинг зиёфатини тарқатиб юборди. 1983 йилга келиб инфляция уч фоизга пасайди. Нима бўлганда ҳам бошида инфляциянинг зиёфати назоратдан чикиб кетмаганида эди, жараён бунчалик оғрикли кечмасди.

Нима учун Федерал захира фоиз ставкаларини тартибга солиш ваколатига эга? Ахир тижорат банклари хусусий бизнесга киради. Албатта, Федерал захира “Citibank”ни истеъмолчиларнинг автокредит ва ипотека учун тўлайдиган ставкаларини кўтаришга ёки туширишга мажбурлай олмайди. У бунга билвосита амалга оширади. 7-бобда фоиз ставкаси ҳақида гапирганимизни эсласангиз керак, фоиз ставкаси аслида капитал учун тўланадиган ижара пули ёки “пулнинг нархи” холос. Федерал захира АҚШнинг пул таъминотини бошқаради. Бу механизмни батафсил муҳокама қиламиз, лекин ҳозирча капиталнинг квартиралардан ҳеч қандай фарқи йўқлигини тушунишингиз кифоя. Микдор қанча кўп бўлса, ижара нархи шунча арзон бўлади. Федерал захира тизими тижорат банклари учун мўлжалланган жамғармалар микдорини ўзгартириш орқали фоиз ставкаларини ўзгартиради. Агар банкларда пул кўп бўлса, қарз олувчиларни жалб қилиш мақсадида фоиз ставкалари етарлича паст бўлиши керак. Пул камлигида бунинг акси кузатилиши керак: банклар фоиз ставкаларини кўтарган пайтида ҳам етарлича миқдорларни жалб қила олади. Бу талаб ва таклиф муносабати. Таклиф эса Федерал захира назорати остида.

Пул-кредит сиёсати бўйича қарорлар, яъни фоиз ставкаларини кўтариш, пасайтириш ёки бир маромда ушлаш қарорлари Федерал очик бозорлар кўмитаси (Federal Open Market Committee – FOMC) томонидан қабул қилинади. Бу кўмита таркиби Нью-Йорк захира банки президенти ва бошқа тўртта федерал захира банки президентларидан иборат. Федерал захира раҳба-

даражаси деярли 10 фоизга етди. Охир-окибат, Пол Волкер инфляциянинг зиёфатини таркатиб юборди. 1983 йилга келиб инфляция уч фоизга пасайди. Нима бўлганда ҳам бошида инфляциянинг зиёфати назоратдан чикиб кетмаганида эди, жараён бунчалик оғрикли кечмасди.

Нима учун Федерал захира фоиз ставкаларини тартибга солиш ваколатига эга? Ахир тижорат банклари хусусий бизнесга киради. Албатта, Федерал захира “Citibank”ни истеъмомчиларнинг автокредит ва ипотека учун тўлайдиган ставкаларини кўтаришга ёки туширишга мажбурлай олмайди. У буни билвосита амалга оширади. 7-бобда фоиз ставкаси ҳақида гапирганимизни эсласангиз керак, фоиз ставкаси аслида капитал учун тўланадиган ижара пули ёки “пулнинг нархи” холос. Федерал захира АҚШнинг пул таъминотини бошқаради. Бу механизмни батафсил муҳокама қиламиз, лекин ҳозирча капиталнинг квартиралардан ҳеч қандай фарқи йўқлигини тушунишингиз кифоя. Миқдор қанча кўп бўлса, ижара нархи шунча арзон бўлади. Федерал захира тизими тижорат банклари учун мўлжалланган жамғармалар миқдорини ўзгартириш орқали фоиз ставкаларини ўзгартиради. Агар банкларда пул кўп бўлса, қарз олувчиларни жалб қилиш мақсадида фоиз ставкалари етарлича паст бўлиши керак. Пул камлигида бунинг акси кузатилиши керак: банклар фоиз ставкаларини кўтарган пайтида ҳам етарлича миқдорларни жалб қила олади. Бу талаб ва таклиф муносабати. Таклиф эса Федерал захира назорати остида.

Пул-кредит сиёсати бўйича қарорлар, яъни фоиз ставкаларини кўтариш, пасайтириш ёки бир маромда ушлаш қарорлари Федерал очик бозорлар кўмитаси (Federal Open Market Committee – FOMC) томонидан қабул қилинади. Бу кўмита таркиби Нью-Йорк захира банки президенти ва бошқа тўртта федерал захира банки президентларидан иборат. Федерал захира раҳба-

ри FOMCни ҳам бошқаради. Бен Бернанкенинг кучи “FOMC” йиғилишида фоиз ставкалари бўйича қарорлар қабул қилаётган пайтида намоён бўлади.

Агар кўмита қарз фоизларини камайтириш орқали иктисодиётни рағбатлантирмоқчи бўлса, ихтиёрида иккита асосий восита бор. Биринчиси дисконт ставкаси ҳисобланиб, бу тижорат банклари тўғридан-тўғри Федерал захирадан олиши мумкин бўлган қарзнинг фоиз ставкасини англатади. Дисконт ставкаси ва “Citibank”дан кредит олиш фоизи ўртасида аниқ боғлиқлик мавжуд: дисконт ставкаси пасайса, банклар Федерал захирадан арзонроқка қарз олишлари ва натижада ўз миқдорларига арзонроқка кредит беришлари мумкин. Аммо бир мураккаб томони мавжуд. Тўғридан-тўғри Федерал захирадан қарз олиш қарз олувчининг обрўсига путур етказиши, чунки бу банк хусусий манбалардан маблағ жалб қила олмаслигини билдиради. Қарз олиш учун Федерал захирага мурожаат қилиш йигирма беш ёшга тўлганингиздан кейин ҳам ота-онангиздан қарз сўрашга ўхшайди: пулни оласиз, лекин олдин қарз олишнинг бошқа йўллари синаб кўриш яхшироқдир.

Банклар ҳам Федерал захирадан қарз олиш ўрнига одатда бошқа банкларга мурожаат қилади. Федерал захиранинг харажатларни тартибга солиш бўйича иккинчи чораси федерал жамғарма ставкаси бўлиб, бу банклар бошқа банклардан олган қисқа муддатли кредитлари учун тўлайдиган ставкани англатади. Федерал захира тизими “Wells Fargo” “Citigroup”га берадиган қарзнинг фоиз ставкасини белгилай олмайди. FOMC мақсадли федерал жамғарма ставкасини белгилайди, масалан, 4.5 фоиз. Шундан сўнг у ўз мақсадига эришиш учун пул таъминотини бошқариб туради. Агар пул таъминоти кўпайса, банклар янги қарз олувчиларни жалб этиш учун нархларни (фоиз ставкаларини) пасайтиришга мажбур бўлади. Муомаладаги пулни печка деб тасаввур қилсак,

федерал жамғарма ставкасини термостат деса бўлади. Агар FOMC ставкани 4.5 фоиздан 4.25 фоизгача пасайтирса, “Wells Fargo”нинг “Citigroup” учун белгилайдиган кредит ставкаси 4.25 фоизга яқинлашгунга қадар Федерал захира банк тизимига пул киритади.

Бир нарса тушунарсиз қолмоқда: Федерал захира қандай қилиб хусусий банк тизимига пул киритади? Жером Пауэлл (уни Жей деб ҳам чақиришади) янги 100 миллион долларни босиб чиқариб, уни зирхли машинага юклаб, “Citibank” филиалига олиб борадими? Ундай эмас. Лекин бу талқиндан воқеалар аслида қандай рўй беришини тушунтиришда фойдаланиш мумкин.

Жером Пауэлл ва FOMC ҳақиқатан ҳам янги пул чиқаради. Қўшма Штатлар бўйлаб фақат улар бундай қудратга эга (Молия вазирлиги эса муомалада бўлган пулни алмаштириш учунгина купюраларни босиб чиқаради ва тангалар зарб қилади). Федерал захира ростдан ҳам “Citibank” каби молия институтларига янги пул етказиб беради. Лекин у пулни шунчаки бермайди, балки янги пулларни банклар ўзида сақлаётган давлат облигацияларига алмаштиради. Соддалаштирилган мисолимизда бу тахминан шундай кечади: “Citibank” филиалининг менежери Жей Пауэллнинг зирхли машинасини банкнинг эшиги олдида кутиб олади, банк омборига янги 100 миллион доллар жойлаштиради ва эвазига банк портфелидан худди шунча қийматдаги давлат облигацияларини ўтказиши. Эътибор беринг: бу ерда “Citibank” битимдан сўнг бир долларга ҳам бойиб қолмади. У 100 миллион долларни бир турдаги активдан (облигациядан) айнан шу микдордаги бошқа бир активга (нақд пул, аниқроғи, унинг электрон эквивалентига) алмаштирди.

Банкларнинг облигация сақлаши сабаби хусусий сармоядорларнинг облигация сақлаши сабаби билан бир хил: чунки облигациялар ишлатилмаётган активларни

саклашнинг ишончли усулидир. Хусусан, банклар омонатчиларнинг маблағларини (агар бу маблағлар бошкаларга кредит сифатида берилмаса) облигацияларга алмаштиради. “Citibank” юкорида тасвирлангандек облигацияларни нақд пулга алмаштириши эса иктисодиёт учун ҳал килувчи аҳамиятга эга. Агар банк 100 миллион долларлик депозит маблағларини облигацияларда сакласа, у бу маблағларни кредит сифатида беролмайди. Бу маблағлар на уй-жой қурилиши, на корхоналар ва на янги заводларни молиялаштиради. Аммо Жей Пауэллнинг зирҳли машинаси “Citibank”дан чиқиб кетганидан сўнг банкнинг энди миждозларга қарзга бероладиган пули бўлади – бу мамлакатнинг иктисодий фаоллигига ҳисса қўшадиган ва турли мақсадлар учун ишлатилиши мумкин бўлган янги кредитлар дегани. Аслида, банк тизимига киритилган пул “домино эффекти”ни келтириб чиқаради. Облигацияларни пулга алмаштирадиган банк, қонун талаб қилганидек, маблағларнинг бир қисмини захира сифатида саклайди ва қолган пулни кредит шаклида беради. Бу кредитларни олган кишилар уларни бирор нарсага, эҳтимол, машина олишга ёки универмагда нимадир харид қилишга сарфлайди. Натижада бу пул бошқа банкларга тушади, у банклар ҳам пулнинг бир қисмини захира сифатида саклайди ва қолганини ўз миждозларига қарзга беради. Шундай қилиб, Федерал захира томонидан банк тизимига 100 миллион долларлик янги маблағ киритилиши операцияси муомаладаги пулни ўн баробарга ошириши мумкин.

Албатта, Федерал захира бошлиғи нақд пулни облигацияларга алмаштириш учун “Citibank” филиалига юк машинасини ҳайдаб бормади. FOMC бу ишни облигациялар бозори орқали ҳал қилолади (у худди акциялар бозори каби ишлайди, фақат битта фарқ шундаки, облигациялар бозорида облигациялар сотилади ва сотиб олинади). Федерал захира номидан ишлайдиган

облигация савдогарлари тижорат банкларидан облигация сотиб олади ва уларга янги чиқарилган пуллар билан тўлайди (бу пуллар ҳали 20 дақиқа олдин мавжуд бўлмаган). Ўз облигацияларини сотаётган банклар янги кредит олиш учун энг кўп имкониятга эга бўлади, деб тахмин қилиш мумкин. Федерал захира мақсадли федерал жамғарма ставкасига эришилмагунча янги пуллар билан облигацияларни сотиб олишда давом этади (бу жараён очик бозор операциялари деб аталади).

Маълумки, Федерал захира тизими нима берса, шуни ўзига қайтариб олиши ҳам мумкин. Федерал захира биз юқорида таърифлаган хатти-ҳаракатларнинг тескарисини амалга ошириш орқали фоиз ставкаларини кўтариши мумкин. FOMC федерал жамғарманинг дисконт ставкасини ва/ёки мақсадли ставкасини ошириш ҳамда ўз портфелидаги облигацияларини тижорат банкларига сотиш тўғрисида буйруқ чиқаришга қарор қилиши ҳам мумкин. Банклар қарзга бероладиган маблағларини кредитга алмаштирса, пул массаси камаяди. Истеъмолчилар ва компанияларга қарзга берилиши мумкин бўлган пул облигацияларга қўйилади. Фоиз ставкалари ошиб боради ва қарз маблағлари эвазига сотиб олинадиган ҳамма нарса кимматлашади. Бу жараёнда юзага келадиган кумулятив таъсир туфайли иқтисодий ўсишнинг секинлашуви кузатилади.

Бироқ Федерал захиранинг юқорида тасвирланган ишлаш механизми ҳали масалани ёпиб қўймапти. Федерал захира тизимининг вазифаси барқарор иқтисодий ўсишни сақлашга имконият яратишдир. Келинг, бу вазифа қанчалик қийинлигини англаб олишга ҳаракат қилайлик. Авваламбор, биз иқтисодиёт инфляцияни юзага келтирмаслик учун қанчалик ўсиши кераклигини фақат тахмин қиляпмиз. Иқтисодчилар ўртасида компьютерлар ва бошқа ахборот технологиялари америкаликларнинг маҳсулдорлигини оширганми ёки йўқми, деган мавзудаги

бахс узок вақтдан бери давом этмоқда. Агар улар маҳсулдорликка таъсир кўрсатган бўлса, демак, жаноб Гринспен Федерал захира тизимини бошқарган пайтида таъкидлаганидек, иктисодиётнинг потенциал ўсиш суръати ошган бўлиши мумкин. Бошқа иктисодчилар жуда асосли таъкидлаганидек, ахборот технологиялари самарадорликка таъсир кўрсатмаган бўлса, демак, иктисодиётнинг ўсиш суръати ўзгармаган ва ҳали ҳам эски ҳолатида турибди. Тезлик чегараси аниқ бўлмаган ҳолатда унга риюя қилиш мушкул эканини барча бирдек тушунади.

Бу муаммолардан биттаси холос. Федерал захира тизими фоиз ставкасининг ўзгариши иктисодий вазиятга қанчалик таъсир қилишини ва бу таъсир қанча вақт давом этишини ҳам ҳисобга олиши керак. Ставканинг 0.25 фоизга пасайиши натижасида Де-Мойнда янги “Jeep Cherokees”ни ўн иккита одам сотиб оладими ёки йигирма еттита одам? Ва бу қачон юз беради? Кейинги ҳафта ёки олти ойдан кейинми? Шуни ҳам унутмаслик керакки, Федерал захира қиска муддатли кредитларнинг фоиз ставкалари устидан ҳаммадан кўпроқ назоратга эга ва бу ставкаларнинг ўзгариши узок муддатли фоиз ставкалари ўзгариши билан мос келиши ҳам, мос келмаслиги ҳам мумкин. Нега Жером Пауэлл ўзининг сеҳрли кучи билан узок муддатли фоиз ставкалари устидан ҳам назорат ўрнатолмайди? Чунки узок муддатли ставкалар бугунги кунда муомалада бўлган пул массасига боғлиқ эмас, улар 10, 20 ва ҳатто 30 йилдан кейин пул таклифи (талабга нисбатан) қандай бўлиши борасидаги бозорларнинг башоратига боғлиқ. Федерал захира раиси Пауэлл 2043 йилдаги пул таъминотини назорат қила олмайди. Шуни ҳам ёдда тутингки, Федерал захира маълум бир иктисодий мақсадга эришиш учун пул-кредит сиёсатини қўллашга ҳаракат қилаётган бир пайтда Конгресс фискал сиёсат (солиқлар ва харажатлар тўғрисидаги ҳукумат



қарорларини амалга ошириш)да мутлақо бошқача таъсир келтириб чиқарадиган ҳаракатларни амалга ошираётган бўлиши мумкин (ёки бир хил таъсирга эга ҳаракатлар қилаётган бўлиши мумкин, бу эса Федерал захиранинг сиёсати ошириб юборилган таъсир беришига олиб келади).

Келинг, тезлик чегараси ҳақидаги аналогиямизга қайтиб, Федерал захира тизимининг вазифаси нима эканини умумлаштиришга ҳаракат қилайлик. Федерал захира иқтисодий ўсишни рағбатлантириши ва унинг ўта тез ёки секин эмаслигига ишонч ҳосил қилиши керак. Шу билан бирга, унутмайлик:

1) ҳеч ким иқтисодиёт ўсиши тезлигининг аниқ кўрсаткичини билмайди;

2) иқтисодиётнинг ўсиш суръатини ривожлантириш ҳам, секинлаштириш ҳам газ ёки тормоз каби битта педальнинг босилиши билан юз бермайди, балки педаль босилганидан кейин кутиш керак – баъзида бир неча ҳафта, баъзида эса бир неча йил. Ҳеч ким аниғини айтолмайди. Шундай қилиб, мажозий айтганда, тажрибасиз ҳайдовчи нима учун автомобиль жойидан жилмаётганига ажабланиб газ педалини борган сари кучлироқ босиши мумкин (ва барибир жуда секин ҳайдаётгани учун атрофдагиларнинг сўкишларига дучор бўлади). Аммо тўққиз ой ўтгач, у машинасида техник муаммолар борлигини тушуниб етади;

3) пул-кредит ва бюджет сиёсати иқтисодиётга алоҳида-алоҳида таъсир этади, шундай экан, Федерал захира оҳиста тормоз босаётган бўлса-да, Конгресс ва президент бор кучи билан газ педалини босаётган бўлиши мумкин. Ёки худди шу ҳолатнинг тескариси ҳам кузатилиши мумкин;

4) ва ниҳоят, бир қатор қутилмаган воқеалар натижасида юзага келадиган тўсиқлар ҳам бор: мисол учун, молиявий инқироз юз бериши ёки нефть нархининг кўтарилиши. Мажозий маънода айтиш мумкинки, Федерал

захира тизимининг вазифаси доимий равишда камида ўн йиллик эски харитани кўтариб олиб, умуман нотаниш жойларни машинада босиб ўтишдир.

Алан Гринспеннинг таржимаи ҳоли баён этилган Боб Вудворд муаллифлигидаги китоб “Маэстро” деб номланган. 1990-йилларда Америка иқтисодиёти ўз тарихидаги энг узок экспансия даврини бошдан кечирганида, Гринспен пул-кредит сиёсатига ёндашуви учун мақталганди – у машхур эртақдаги Голдиллоксга ўхшаб ҳамма нарсани ўз вақтида қилган. Ҳозирда эса унинг шуҳрати аввалгидек эмас. Эндиликда собиқ Федерал захира раиси фоиз ставкаларини узок вақт жуда паст даражада ушлаб туриш билан кўчмас мулк ва қимматли қоғозлар бозорларидаги пуфакни юзага келтиргани учун тез-тез танқид қилинади. Ўшанда инфляция “арзон пул” кўплаб америкаликларни “Jeep Cherokee” автомобиллари ва Кариб денгизига саёҳат чипталарини сотиб олишга ундагани учун рўй бермаган. Шунчаки одамлар қимматли қоғозлар ҳамда кўчмас мулк сотиб олган ва ўша активларнинг кўтарилаётган нархи истеъмом нархлари индексида акс этмаган. Демак, пул-кредит сиёсатининг яна бир мураккаблигини ҳисобга олишимиз керак: ҳисоб-китобларимиз меъёрни сақлаётганимизни кўрсатиб турган бўлса-да, аслида биз тезликни ошириб юборгандик.

Федерал захира тизимига ҳақиқатан ҳам машаққатли вазифа юклатилган. Бирок биз нотўғри пул-кредит сиёсати Иккинчи жаҳон урушига замин яратган, деган ваҳимали иддаолар билан Нобель мукофоти лауреати Роберт Манделлнинг сўзларини такрорлашдан йироқмиз. Масъулиятсиз пул-кредит сиёсати нима учун ёмон оқибатларга олиб келишини яхшироқ тушуниш учун пулнинг моҳияти ҳақида озгина тушунчага эга бўлишимиз керак. Иқтисодчилар пул билан бойликни битта нарса деб билмайди. Бойлик қийматга эга ҳар қандай нарса бўлиши мумкин: уй, машина, маҳсулот ёки инсон капитали. Пул

эса бойликнинг кичик бир қисми, савдони осон лантириш учун мўлжалланган айирбошлаш воситасидир. Назарий жиҳатдан қараганда, пул яшаш учун зарур бўлган эҳтиёж эмас. Оддий иқтисодиёт фақат айирбошлаш асосида ҳам ишлай олади. Содда аграр жамиятда бешта товукни осонгина янги либосга алмаштиришингиз ёки мактаб ўқитувчисига эчки ва уч коп гуруч билан маош тўлашингиз мумкин. Ривожланган иқтисодиётда эса айирбошлаш унчалик яхши ишламайди. “Amazon”дан сотиб олинган китоблар учун пул эмас, балки товук билан тўлаш даҳшатли логистик муаммоларни келтириб чиқарган бўларди.

Деярли ҳар бир жамиятда вақт ўтиши билан савдони осонлаштириш учун ҳар хил турдаги “пуллар” пайдо бўлган (айтганча, инглизча “salary” (маош) сўзи “salt” (туз) сўзидан келиб чиққан – Рим аскарларига туз коплари билан маош тўланган). Ҳар қандай айирбошлаш воситаси – олтин танга, кит тиши ёки АҚШ доллари бўлсин – бир хил мақсадларга хизмат қилади. Авваламбор, бу менга турли маҳсулотларни алмаштиришга ёрдам беради ва шу сабабли ҳам қассоб ёзган китобларимни сотиб олишга умуман қизиқмасам-да, мен тушликка гўшт ейиш имкониятига эгаман.

Иккинчидан, айирбошлаш воситаси ҳисоб бирлиги сифатида ҳам ишлатилади, ҳар қандай маҳсулот ва хизматнинг қийматини битта шкала бўйича ўлчаш ҳамда солиштириш учун. (Бундай ўлчов бирлигисиз ҳаётни тасаввур қилиб кўринг: “Gap” фирмасидан жинси сотиб олиш учта товук туради ва худди шу шим учун “Tommy Hilfiger” компаниясига ўн битта кундуз териси бериш керак. Хўш, қайси шим қимматроққа тушяпти?) Учинчидан, пул ҳам кўтариб юришга осон, ҳам кўп вақтга чидайдиган бўлиши керак. Боулинг тўпларию атиргул барглари бу талабларга жавоб бермайди ва шунинг учун ҳам улардан пул сифатида фойдаланиб бўлмайди. Ва

нихоят, пул нисбатан камёб бўлиши керак, шундагина у қийматга эга бўлади.

Ақлли одамлар хар доим самарали айирбошлаш воситасини топади. Масалан, нақд пул тақикланган камокхоналарда сигарет узок вақт айирбошлаш воситаси сифатида ишлатилган (сиз чекасизми, чекмайсизми – ахамияти йўқ, камокхонада чекишни хоҳлайдиган маҳбуслар етарлича бўлса, сигарет ўз-ўзидан қийматга эга бўлади). Хўш, АҚШ федерал камокхоналарида чекиш тақикланганидан сўнг нима бўлди? Маҳбуслар осон олиб ўтиладиган ва узок вақт сакланадиган бошқа қимматбаҳо нарсага ўтишди – консерваланган скумбрия балиғи. “Wall Street Journal” маълумотларига кўра, бугунги кунда Америка камокхоналарида скумбрия солинган бир консерва қутиси стандарт ҳисоб-китоб бирлиги сифатида ишлатилади (баъзи камокхоналар консерва қутиларидан пластик халтачаларга ўтди, чунки маҳбуслар темир қутилардан қурол ясаши мумкин). Скумбрия балиғи консерва қутиси ёки пластик пакетда айнамайди, уни шахсий ҳисобдаги пул эвазига қамокхона дўконидан сотиб олса бўлади ва у тахминан бир доллар туради – ҳисоб-китоб учун қулай. Масалан, Лампак федерал ахлоқ тузатиш мажмуасида соч олдириш нархи – икки қути (пакет) скумбрия балиғи.<sup>2</sup>

Америка тарихида савдо-сотик ишлари асосан қимматбаҳо металллар билан таъминланган қоғоз валюта воситасида амалга оширилган. XX асргача хусусий банклар ўз пулларини чиқарган. 1913 йилда АҚШ ҳукумати хусусий пулни тақиклаб, валюта билан таъминловчи ягона манбага айланди. Бироқ бу билан пул тушунчаси ўзгариб қолмади. Пул давлатга тегишли ёки хусусий бўлишидан қатъи назар қоғоз валютанинг қиймати унинг эвазига банкдан ёки ҳукуматдан маълум миқдорда олтин ёки қумуш олиш мумкинлиги билан белгиланган. Кейин эса ғалати воқеа юз берди. 1971 йилда АҚШ олтин

стандартидан бутунлай воз кечди. Ўшандан бери доллар киймати ҳеч нарса билан белгиланмайдиган бўлди.

Ҳамёнингиздаги 100 долларлик купюраларга каранг (ёки бир долларлик купюраларга). Улар шунчаки қоғоз. Сиз бу пулни еёлмайсиз, ичолмайсиз, чеколмайсиз ва, энг мухими, уни ҳукумат амалдорларига олиб бориб, эвазига бирорта кимматбаҳо нарсани талаб кила олмайсиз. Бу қоғоз парчаларининг ўзи ҳеч қандай ҳақиқий кийматга эга эмас. Дунёдаги деярли барча валюталар ҳақида шундай дейишимиз мумкин. Юз миллион доллар билан кимсасиз оролда ёлғиз колсангиз, тез ҳалок бўласиз. Аммо сиз кутқариб қолинсангиз ва бу пулни ўзингиз билан олиб кета олсангиз, ҳаётингиз гўзал бўлади. Замонавий валютанинг киймати ана шунда – у харид қилишга кодир. Долларда киймат бор, чунки озиқ-овқат, китоблар, педикюр каби реал маҳсулот ва хизматларни сотадиган одамлар доллар қабул қилишади. Доллар олишларига сабаб – улар ҳам бошқа хизматлардан фойдаланганда доллар билан тўлай олишини билади. Долларнинг ўзи – бир парча қоғоз, холос, киймати эса келажакда унинг ёрдамида керакли нарса сотиб олишимизга бўлган ишончимиз туфайлигина мавжуд.

Замонавий пулнинг киймати фақатгина одамлардаги ўзаро ишончга асослангани ҳақида яхшироқ тасаввурга эга бўлишингиз учун Ҳиндистондаги ғаройиб бир ҳодисани кўриб чиқамиз. Бизнес билан шуғулланадиган ҳиндларнинг кўпчилиги – дўкдорлар, такси ҳайдовчилари ва бошқалар харидорнинг йиртик, ғижимланган ёки ифлос рупиясини қабул қилишмайди. Улар ватандошларининг кўпчилиги бундай пулни қабул қилмаслигини билишади ва шунинг учун ўзлари ҳам қабул қилишдан бош тортишади. Мамлакатга келган сайёҳлар ҳам буни тезда тушуниб олади ва фақатгина бутун рупияларни қабул қилишни ўрганади, акс ҳолда, қўлларида фақат йиртилган купюралар билан қолиб кетишлари мумкин. Бу ғирт мантиқсизлик, чунки

Ҳиндистон марказий банки серия раками бўлган ҳар қандай банкнотани (йиртик, ифлос, ғижимланган ёки бошқа шикаст етганига қарамай) қонуний тўлов воситаси деб ҳисоблайди. Мамлакатнинг исталган банки йиртилган рупияларни яп-янги рупияларга бемалол алмаштириб беради. Аммо шунга қарамай, эсли-хушли одамлар қонуний тўлов воситаларини қабул қилишдан бош тортади, негаки улар бошқалар бу рупияларни олмаслиги мумкин, деб ўйлайди. Бу ғалати ҳодиса бизнинг қоғоз пулга бўлган ишончимиз бошқа одамларнинг ҳам унга бўлган ишончидан келиб чиқишини тасдиқлайди.

Юқорида айтиб ўтилганидек, қоғоз валютанинг ҳақиқий қиймати мавжуд эмас, унинг қиймати харид қобилиятига боғлиқ ва бу қобилият аста-секинлик билан, баъзан эса қиска фурсатларда ўзгариши мумкин. 1997 йил ёзида мен “The Economist” журнаliga мақола ёзиш учун бир неча кун Айова штатида айланиб, америкалик деҳқонларнинг ҳаёт тарзини кўриб келдим. Де-Мойн шаҳрига яқин бир жойда мен маккажўхори ва соя етиштирадиган ҳамда чорва боқадиган фермер билан суҳбатлашдим. У мени ўз фермаси билан таништираётганида, омборхона олдида турган эски тракторни кўрсатди. “Бу трактор 1970 йилда менга 7500 долларга тушган, – деди у. – Энди эса мана бунга қаранг, – у жаҳл билан бармоғини эски тракторнинг ёнида турган ялтироқ, янги трактор томон йўналтирди. – Бу 40 минг долларга тушди. Хўш, буни тушунтириб бероласизми?”

Албатта, тушунтириб бера олардим, лекин бундай қилмадим. У шундоқ ҳам шаҳардан келган, галстук тақиб олган, “Honda Civic” ҳайдайдиган ёш йигит эканимни кўриб, менга бироз шубҳа билан қараб турганди (мен бу вазиятдан ўзим учун хулоса чиқардим ва кейинги йили Кентукки штатидаги тамаки етиштирувчи деҳқонлар

\*Аниқ эди.

млар ёдимда қолмаган, аммо тахминан шунга яқин рақамлар

ҳақида шунга ўхшаш мақола ёзишни сўрашганида пикап ижарага олиб, деҳқонлар олдига ҳайдаб бордим). Айова штатидаги фермерга бир сўз билан жавоб берган бўлардим – инфляция. Моҳиятан, янги трактор, катта эҳтимол билан, эскисидан кўра қимматроқ эмасди. Яъни, фермер янги тракторни сотиб олиш учун аввалгисини олиш учун қилган меҳнатидан кўпроқ ишламаган, иккала тракторни сотиб олишга ҳам тахминан бир хил меҳнат талаб қилинган. Чунки фақат тракторларнинг нархи ошмади, балки ҳосил ва чорва молларининг ҳам нархи ошди.

Оддий қилиб айтганда, инфляция ўртача нархларнинг кўтарилишини англатади. Инфляция даражаси (яъни истеъмол нархлари индексининг ўзгариши) – ҳукуматнинг нарх ўзгаришини битта рақам билан ифодалашга уринишидир (мисол учун, 4.2 фоиз). Бу кўрсаткични аниқлаш усули ҳайратланарли даражада содда: вақти-вақти билан ҳукумат амалдорлари минглаб товару хизматлар (кийим-кечак, озиқ-овқат, ёнилғи, ўйин-кулги, уй-жой) нархларини текширишади ва ўртача истеъмолчи сотиб олган маҳсулотнинг умумий нархи қанчалик ўзгарганига қараб инфляцияни аниқлашади.

*Инфляцияни тушунишнинг энг тўғри йўли уни нархлар кўтарилиши деб эмас, балки долларнинг харид қуввати пасайиши деб билишдир.* Бугун бир долларга кечагидан камроқ нарса сотиб олиш мумкин. Мана шу ерда Федерал захира тизими ёки ҳар қандай марказий банк билан иқтисодий вайронгарчилик ўртасидаги алоқани кўришимиз мумкин. Қоғоз пуллар камёб бўлгани учунгина қимматлидир. Мамлакат марказий банки қоғоз пул танқислигини назорат қилиб туради. Бинобарин, коррупция ботқоғига ботган ёки қобилиятсиз марказий банк миллий валюта қийматини заифлаштириши ва ҳатто валютани умуман қадрсиз қилиб қўйиши мумкин. Тасаввур қилинг, қамоқхона маъмурлари саҳийлик қилиб, ҳар бир маҳбусга 500 кути консерваланган скумбрия

балиғини беришди. Қамокхонада соч олдиришнинг скумбрия балиғи билан ҳисобланадиган нархи қандай ўзгаради? Ҳали ҳам скумбрия балиғи қоғоздан яхшироқ, чунки унинг маълум даражадаги ҳақиқий қиймати бор.

1921 йилда Германияда газета нархи бир марканинг учдан бир қисмига тенг эди ва икки йилдан сўнг 70 миллион маркага етди.\* Бу вақт мобайнида газета ўзгармади, балки немис маркаси ўзгарди, Германия ҳукуматининг бепарволик билан тобора кўпроқ банкноталарни босиб чиқаргани марканинг кадрсизланишига сабаб бўлди. Охир-оқибат, марка шунчалик кадрсизландики, немис уй бекалари учун ўтин сотиб олишдан кўра пулларни ёқиб печкаларни иситиш арзонроққа тушадиган бўлди. 80-йилларда Лотин Америкасида инфляция шу даражага етдики, қоғоз пуллар минтақадаги айрим мамлакатларнинг энг йирик импортига айланди.<sup>3</sup> 90-йилларнинг охирида Беларусь рубли “куён” деб номлана бошлади ва бу нафақат банкнотда куён тасвирлангани, балки бу пул бирлигининг тез кўпайиш хусусиятига эга бўлгани туфайли ҳам эди. 1998 йил август ойида Беларусь валютаси бир ҳафта ичида харид қувватининг 10 фоизини йўқотди. Яна столимда Зимбабве долларининг 100 триллионлик купюраси турибди. Бу пулни кўриклаш учун кўшимча хавфсизлик чораларига ҳожат йўқ, чунки Зимбабведаги гиперинфляциядан сўнг бу 100 триллионлик купюра атиги сувенир сифатида кадрли холос.

Кенг кўламли инфляция иқтисодийнинг абжағини чиқаради. Ишчилар олган нақд пуллари ҳеч нарсага ярамай қолгунча уларни сарфлаб қолишга шошилишади. Топган даромадларини тушлик пайтидаёқ сарфлашга ҳаракат қиладиган маданият шаклланади, чунки нархлар кечки пайтгача кўтарилади. Ўзгармас фоиз ставкаси бўйича кредит олиш имконсиз бўлиб қолади: пулнинг кадрсизланиши хавфи юқори бўлган шароитда ҳеч қайси

\* Марка – немис пул бирлиги. – Таҳр.



молия муассасаси бундай кредит беришга рози бўлмайдди. Ўйлаб кўринг: Германияда 1921 йилда ўзгармас фоиз ставкасида ипотека кредитини олган ҳар қандай киши ўз қарзини 1923 йилга келиб тўлиқ тўлай оларди, чунки кучли инфляция сабабли уй қарзини тўлаш учун битта газета сотиб олишдан кўра камроқ марка сарфлашга тўғри келарди. Ҳозир ҳам Лотин Америкаси мамлакатларининг кўпчилигида инфляция тезлашиб кетишидан кўркишади ва айнан шунинг учун у ерларда ўттиз йиллик ўзгармас ставкали ипотека кредитини олишнинг иложи йўқ.

Қўшма Штатлар ҳеч қачон гиперинфляциядан азият чекмаган. Бир неча марта ўртача инфляция юз берган. Инфляция келтирган зарар унчалик катта ва сезиларли бўлмаса-да, барибир таъсири билинган. Инфляция, авваламбор, нотўғри солиштиришларга олиб келади. Журналистлар камдан-кам ҳолларда реал ва номинал кўрсаткичларни бир-биридан фарқлайди, ваҳоланки, фарқлай олиш ортиқчалик қилмасди. Фараз қилайлик, Американинг даромадлари ўтган йили 5 фоизга ўсди. Аслида, инфляция даражасини билмасак, бундай маълумотдан фойда йўқ. Агарда шу вақт мобайнида нархлар 7 фоизга ошган бўлса, бу мамлакат иқтисодиёти ёмон томонга ўзгарганини билдиради. Бунда америкалик ишчиларнинг маоши олдингидан каттароқдек кўриниши мумкин, лекин бу пул билан ўтган йилга қараганда 2 фоиз камроқ товар сотиб олса бўлади. Ҳолливуд учига чиққан манипулятор бўлиб, ҳар ёз у ёки бу ўртамиёна фильмнинг касса тушумлари бўйича янги рекорд ўрнатганини эълон қилади. Инфляцияни ҳисобга олмай туриб, 2018 йилдаги ялпи касса тушумларини 1970- ёки 1950-йиллардаги тушумлар билан солиштириш бемаъниликдир. “Шамолларда қолган ҳисларим” фильмининг премьерасига тушиш учун чипта нархи 19 цент эди, “Машинам қаерда, оғайни?” (“Dude, Where’s My Car”) фильмига чипта эса 10 доллар турган. Инфляция ҳисобга олинмаганидан кейин тафовут йирик бўлиб кўринади-да.

Активларимизни тўғри бошқаролмасак, ҳатто мўътадил инфляция ҳам бойлигимизни ютиб юборади. Нақд пул шаклидаги ҳар қандай бойлик вақт ўтиши билан қийматини йўқотади. Ҳатто омонат ҳисоблари ва депозит сертификатлари асосий қисми суғурталангани сабабли хавфсиз инвестициялар ҳисобланса ҳам, уларнинг паст фоизлари инфляция даражасига мос келмаслиги хавфи мавжуд. Афсуски, тажрибасиз сармоядорлар “тавакқалли” биржадан қочиш учун ҳаракат қилишади, аммо уларнинг пуллари ҳам улардан қочади, фақат орқа эшикдан. Айниқса, нафақахўрлар ва доимий даромад билан яшайдиган бошқа одамлар учун инфляция жуда катта зарар келтиради. Агар даромад инфляцияга мослаштирилмаган бўлса, даромад эгасининг харид қобилияти аста-секин пасайиб боради. 1985 йилда фаровон ҳаётни таъминлаган ойлик чек 2010 йилда ҳатто энг зарур товарларни сотиб олишга ҳам етмайди.

Бундан ташқари, инфляция бойликни тартибсиз қайта таксимлайди. Айтайлик, мен сиздан 1000 доллар олдим ва пулни келаси йили 100 долларлик фоиз билан қайтаришга ваъда бердим. Бундай келишув иккала томон учун ҳам адолатли кўринади. Энди тахмин қилайлик, марказий банкнинг ўта кетган масъулиятсизлиги инфляцияни йилига 100 фоизга етказди. Мен келгуси йилда сизга тўлайдиган 1100 доллар биз кутганимиздан анча паст қийматга эга бўлади ва бу сумманинг харид қобилияти олдинги харид қобилиятининг тенг ярмига камаяди. Том маънода, мен сиздан 1100 доллар қарз оламан ва фақат 550 доллар қайтараман холос. Қутилмаган инфляция қарздорлар учун яхши, аммо кредиторлар учун ёмон (бу муҳим жиҳатга кейинроқ яна қайтамыз).

Эътибор беринг, реал ва номинал фоиз ставкалари ўртасидаги фарқни тушуниш керак. Номинал ставка қайтаришингиз керак бўлган қарзингиз миқдорини ҳисоблашда ишлатилади. Бу рақамни банк кассаси ёки

кредит хужжатининг биринчи саҳифасида кўришингиз мумкин. “Wells Fargo” талаб килиб олингунча сақланадиган омонатлар бўйича 2.3 фоиз тўлаётган бўлса, бу номинал фоиз ставкаси ҳисобланади. Бу кўрсаткичда инфляция ҳисобга олинмаган ва шунинг учун у “ижарага олинаётган” капиталнинг ҳақиқий нарҳини акс эттирувчи реал фоиз ставкасидан фарқ қилади. Реал фоиз ставкаси номинал ставкага инфляция даражасини қўшиб ҳисобланади. Айтайлик, сиз 5 фоизлик номинал ставкада бир йилга банкдан кредит олдингиз ва йиллик инфляция ҳам 5 фоизни ташкил этади. Бундай ҳолатда ҳақиқий фоиз ставкангиз нолга тенг. Қарз олганингиздан 5 фоиз кўпроқ қайтарасиз, лекин бу пулнинг қиймати бир йилда 5 фоизга камаяди, шунинг учун сиз қайтарган сумма олган суммангиз билан тенглашган бўлади. Шундай экан, олинган қарз маблағини бир йил ишлатишнинг нарҳи нолга тенг бўлиб қолади.

Инфляция солиқ тизимининг ҳам ёқасидан олади. Капитал даромадидан олинадиган солиқни олайлик. Айтайлик, акция сотиб олдингиз ва бир йилдан кейин уни 10 фоиз фойда билан сотдингиз. Агар айни пайтда инфляция ҳам даромадингиз каби 10 фоизга ўсган бўлса, сиз аслида ҳеч қандай фойда кўрмагансиз. Портфелингиздаги ҳар бир доллар харид қувватининг 10 фоизини йўқотган бўлади ва қошки федерал ҳукумат буни тушунса. Энди сиз 10 фоиз капитал “даромади”дан солиқ тўлашингиз керак. Ўзи фойда кўрганингизда ҳам солиқ тўлаш унчалик ёқимли жараён эмас, даромад кўрмасдан, солиқ тўлаш эса умуман расво ҳолат.

Шуни ҳам таъкидлашим лозимки, мўътадил инфляция, ўзгармас бўладими ёки башорат қилинган даражада ўсадими, иқтисодий вазиятга жуда кичик таъсир кўрсатади. Тасаввур қилайлик, биз аниқ биламизки, бундан буён инфляция ҳар доим йилига 10 фоиздан ўсади – бундан кўп ҳам, кам ҳам эмас. Бу бизга ҳеч қандай муаммо туғдир-

маган бўларди. Ҳар қандай жамғарма ҳисоби инфляция таъсирини бартараф этиш учун кўшимча 10 фоиз ставка тўлаганди. Иш ҳақимиз йилига 10 фоизга ошарди (бундан ташқари, ишдаги ютуқлар учун мукофот тўланишини ҳам истаган бўлардик). Барча кредит шартномалари қарз олувчидан қарзга олинган капиталдан фойдаланиш учун 10 фоиз кўшимча сумма талаб қилган бўларди. Чунки 10 фоизлик инфляция сабабли қарз олувчи олаётган сумма бир йилдан кейин у тўлаши керак бўлган миқдорга тенг келмайди. Барча давлат даромадлари ҳам, солиқлар ҳам инфляция даражасида индексланган бўларди.

*Аммо инфляция ҳар доим бир хил бўлмайди ва уни прогноз қилиш ҳам қийин.* Инфляциянинг хавфлилиги ва айёрлиги айнан шундай ноаникликдадир. Иқтисодий қарор қабул қилувчи кишилар ҳам, корхоналар ҳам келажакда нархлар қандай бўлишини тахмин қилишига тўғри келади. Автосаноат ишчилари ва “Ford” янги тўрт йиллик меҳнат шартномаси устида музокара олиб борар экан, ҳар иккала томон ҳам келажакдаги инфляцияни тахмин қилишга мажбур бўлади. Иш ҳақини йилига тўрт фоизга ошириш бўйича шартнома қилинса-ю, инфляция даражаси бир фоиз бўлса, иш берувчи ходимларига жуда сахийлик қилган бўлиб чиқади, аммо инфляция кўрсаткичи 10 фоизга кўтарилса, бу ишчилар учун дабдала битим саналади. Қарз берувчи кредиторлар ҳам шунақа тахминий ҳисоб-китобларни амалга ошириши керак. Инфляция шароитида ўзгармас фоиз ставкаси билан 30 йилга кредит бериш жуда тахликалидир. Шунинг учун келажакдаги инфляциядан хавотирда бўлган қарз берувчилар суғурта орқали ўзларини ҳимоялашга ҳаракат қилади. Уларнинг инфляция кўркуви қанчалик кучли бўлса, шунчалик катта суғурта харажатларини қилишади. Аммо марказий банк юқори инфляциянинг олдини олишга жиддий киришганини кўрсата олса, суғурта харажати камроқ бўлиши мумкин. 90-йиллардаги инфляция доимий

равишда паст бўлганининг энг муҳим афзалликларидан бири шундаки, кредиторлар келажакдаги инфляциядан унчалик кўркмай қўйишган. Натижада узок муддатли кредитлар бўйича фоизлар кескин тушиб кетган. Бу эса кўчмас мулк ва бошқа йирик харидларнинг арзонлашувига олиб келганди. Ўн йилликлар давомида юзга яқин мамлакатнинг иқтисодий ўсишини ўрганган Ҳарвард иқтисодчиси Роберт Барроу юкори инфляция деярли хар доим реал ялпи ички маҳсулот ўсишининг секинлашуви билан боғлиқ эканини тасдиқлайди.

Юкоридагиларни ҳисобга олсак, ҳукуматлар ва марказий банклар инфляцияга қарши курашишни устувор мақсад этиб белгилаши кераклиги намоен бўлади. Агар улар иқтисодиётни ривожлантириш йўлида “тезлик чеклови”га риоя қилишда хато қилган бўлишса ҳам, биз инфляциянинг кичик-кичик кўринишларигагина дуч келамиз, аммо нархларнинг ўсиши узок вақтга чўзилмайди, ҳеч қанақа гиперинфляция ҳам бўлмайди. Бироқ биз бошқача ҳолатнинг гувоҳи бўлмоқдамиз. Бой давлатлар ҳукуматлари ҳам, камбағал давлатлар ҳукуматлари ҳам иқтисодиёт ривожланишини нафақат тезкор суръатларга кўтарган, балки иқтисодий тезликни двигатель тутаб, ғилдираклар ғирчиллай бошлайдиган даражагача оширган. Нима учун? Чунки узокни кўра олмайдиган, коррупция ботқоғига ботган ёки шунчаки умидсизликка тушган ҳукуматлар инфляцияни кўтариш орқали ўз ҳокимиятларини янада кўпроқ вақтга чўзишга уринишади. 2-бобда рағбатлантиришнинг қандай кучга эга эканини муҳокама қилгандик. Шундай бўлса-да, бу билан боғлиқ яна қуйидаги фактларга эътиборингизни қаратмоқчиман:

1) ҳукуматлар кўпинча катта миқдорда қарздор бўлади, турли муаммолар гирдобидаги ҳукуматлар эса ундан ҳам кўпроқ қарздор бўлади;

2) инфляция қарз олувчилар учун фойдалидир, чунки

инфляция келажакда улар қайтариши керак бўлган пул қийматини пасайтиради;

3) инфляция даражаси ҳукуматлар томонидан назорат қилинади.

Учта фикрни бирлаштириб, хулоса чиқарамиз: ҳукуматлар атайлаб инфляцияни ошириш орқали қарзларини камайтириши мумкин.

Албатта, бундан кўпчилик азият чекади. Ҳукуматга қарз берганлар ўз қарзларини қайтариб олишганида олган суммасининг қиймати анча тушиб кетган бўлади. Шахсий жамғармаларини пулда саклаганлар ҳам маълум маънода “жазоланади”, чунки энди уларнинг пуллари ҳам қийматини йўқотиб, бу пулларнинг харид қуввати камайган бўлади. Ва ҳатто инвестиция киритишга тайёр бўлган бўлажак фуқаролар ҳам азият чекади, чунки мақбул фоиз ставкасида қарз олиш ҳукумат учун қийинлашади ва баъзида умуман иложсиз бўлиб қолади (банкларда бир хил хатоларга қайта ва қайта йўл қўйишга тушунарсиз бир мойиллик бўлса-да).

Қолаверса, иктисодчилар “инфляция солиғи” деб атайдиган усулдан ҳукумат қисқа вақт ичида фойда кўриши мумкин. Фараз қилайлик, сиз одатий усулларда солиқ йиға олмайдиган ҳукуматни бошқарасиз – мамлакатда зарур инфратузилма йўқ ёхуд фуқаролар кўпроқ тўлай олмайди ёки тўлашни истамайди. Бирок сизда давлат хизматчилари, эҳтимол, ҳатто катта армия ҳам бор ва уларнинг ҳаммаси ойлик олиши керак. Муаммонинг жуда оддий ечим бор. Бир-икки бутилка пиво сотиб олинг, пицца (ёки ўзингиз хоҳлаган миллий таомни) буюртма қилинг ва миллий зарбхонани ишга тушириб, пул босиб чиқаришни бошланг. Янги песо, рубль, доллар (умуман олганда, қандай пул бирлиги бўлса ҳам) устидаги бўёқ қуриши биланок бу пулларни давлат хизматчилари ва ҳарбийларга иш ҳақи сифатида тарқатинг. *Аммо, афсуски, бу билан бутун халққа билвосита янги солиқ солаётган бўласиз.* Йўқ,

уларнинг ҳамёнидаги пулларни том маънода тортиб олмадингиз, аксинча, чўнтақларидаги пул кийматини кадрсизлантириш орқали уларнинг пулларини камайтирдингиз. Континентал Конгресс АҚШнинг Мустақиллик уруши пайтида шундай қилган, Америка фуқаролар уруши даврида иккала томон ҳам шундай қилган, Германия ҳукумати иккита жаҳон уруши орасидаги даврда шундай йўл тутган, Венесуэлага ўхшаган баъзи давлатларда эса ҳукумат бугун ҳам шу усулдан фойдаланмоқда.

Қизиғи шундаки, инфляциядан бу усулда фойдаланиш учун ҳукумат фалокат ёқасида бўлиши шарт эмас. Ҳатто бугун ҳам Америкадаги ақлли сиёсатчилар кўпинча ўртача инфляциядан ўз манфаатлари йўлида фойдаланади. Масъулиятсиз пул-кредит сиёсати тартибсиз зиёфатга ўхшаб бирмунча вақт кизикарли ва завқли бўлиши мумкин. Қисқа вақт ичида осон пул топган бутун мамлакат фуқаролари ўзларини бойигандек сезишади. Истеъмолчилардан иборат оломон Де-Мойн шаҳридаги “Chrysler” дилерлик марказига ёпирилиб келганида, дилерлик марказининг эгаси ўзини автомобиль сойтиш борасида омади чопгандек ҳис қилади. Балки, у “Chrysler”нинг янги моделлари “Ford” ёки “Toyota” моделларига қараганда анча жозибалироқ экан, деб ўйлай бошлар. Нима бўлганда ҳам, дилер маҳсулотнинг нархини кўтаради, кўпроқ даромад топади ва ҳаёти яхшиланаётганига ишона бошлайди. Вақт ўтиши билан бошқа компанияларнинг аксарияти ҳам шундай даромад топгани унга маълум бўлади. Улар ҳам ўз нархларини оширгани учун инфляция дилернинг кўпайган даромадини ютиб юборади.

Бу вақтга келиб сиёсатчилар, эҳтимол, хоҳлаган нарсасини қўлга киритиб улгурган бўлади, яъни кейинги муддатга қайта сайланади. Сиёсатдан етарлича ажратилмаган марказий банк сайлов арафасида ўта қизғин зиёфат уюштириб бериши мумкин. Ҳамма столлар

устига чиқиб олиб рақсга тушади, лекин сайловчилар инфляциянинг оғриғини сезишни бошлаган пайтда сайловлар аллақачон тугаган бўлади. Макроиктисодиёт тарихига боқсак, 1972 йилда Федерал захира раиси Артур Бёрнс Ричард Никсонга шундай тарзда хизмат кўрсатиб берган. 1992 йилги сайловлар арафасида Жорж Буш мамлакат иқтисодиётидаги кичик пасайиш туфайли президентликдан айрилган ва Буш оиласи сунъий инфляция ҳосил қилиб бермаган Алан Гринспендан ҳали ҳам ғазабда.

Пул-кредит масалалари билан шуғулланадиган идоралар ўз ишини масъулият билан бажариши учун улар сиёсатдан мустақил бўлиши керак. Тажриба шуни кўрсатадики, мустақил марказий банкларга эга бўлган, яъни сиёсатнинг банк ишларига аралашуви кам бўлган мамлакатларда узок муддатли инфляция даражаси пастроқ бўлади. Таъкидлаш жоизки, АҚШ Федерал захира тизими нисбатан мустақил ҳисобланади. Федерал бошқарув кенгаши аъзолари президент томонидан ўн тўрт йиллик муддатга тайинланади. Бу уларга АҚШ Олий суди судьялари каби умрбод хизмат қилиш имконини бермайди, шу билан бирга, ҳар бир янги президент Федерал бошқарув кенгашини ўз танишлари билан тўлдириб ташлашига йўл қўймайди. Бу диққатга сазовор ҳолат, чунки одамлар Федерал бошқарув кенгаши аъзоси каби демократик ҳукуматдаги энг муҳим иқтисодий лавозимга сайланмайди, аксинча, тайинланади. Бу ҳолатни баъзида танқид қилиб туришади ҳам. Лекин биз ўзимиз шундай тизимни танладик, нисбатан нодемократик бўлган институтни яратиш тўғрисида демократик қарор қабул қилдик. Марказий банкнинг самарадорлиги кўп жиҳатдан унинг мустақиллиги ва унга бўлган ишончга боғлиқ. Марказий банкнинг обрўси шунчалик каттаки, унга бўлган ишончнинг ўзиёқ келажакни шакллантириб беради. Агар компаниялар марказий банк инфляцияга



тоқат қилмайди, деб ҳисобласа, ўз маҳсулотларининг нарҳини кўтаришни зарур деб билмайди. Ўз навбатида, агар фирмалар нарҳларни кўтармаса, инфляция муаммоси юзага келмайди.

Федерал заҳира тизимининг расмийлари сиёсатнинг иқтисодиётга аралашувига салбий муносабат билан қарайди. Эсимда, 1993 йилнинг баҳорида Федерал захиранинг собиқ раиси Пол Волкер билан тушлик қилгандик. У ўша пайтда Принстон университетиде дарс берарди ва бир куни хотамтойлик қилиб талабаларини тушликка олиб борган. Ўшанда президент Клинтон Конгресс палаталарининг қўшма мажлисида эндигина нутқ сўзлаб бўлганди. Мажлисида Алан Гринспен Ҳиллари Клинтон ёнида ўтирган. Пол Волкер билан ўтказилган кечки овқатдан эсимда қолгани шуки, у Гринспен президентнинг рафиқаси ёнида ўтирмаслиги кераклиги ҳақида тинмай вайсаган. Унинг фикрича, бу ҳолат одамларга Федерал захиранинг ижро этувчи ҳокимиятдан унчалик мустақил эмаслиги ҳақида сигнал бериши мумкин экан. Марказий банкдагилар сиёсатчилардан мустақил бўлишга шу қадар жиддий қарайди.

Инфляция, албатта, салбий ҳодиса, лекин дефляция ёки нарҳларнинг пасайиб бориши бундан ҳам ёмон. Ҳатто мўътадил дефляция ҳам мамлакат иқтисодиётини вайрон қилиши мумкин, бу Япониянинг сўнгги йигирма йиллик тажрибасида ўз исботини топди. Нарҳларнинг пасайиши истеъмолчиларнинг аҳволини ёмонлаштириши мумкин, деган фикр бир қарашда нотўғри бўлиб туюлади (айниқса, нарҳларнинг кўтарилиши ҳам истеъмолчилар учун ёмон вазият эканини ҳисобга олсак), лекин дефляция хавfli иқтисодий циклни келтириб чиқаради. Авваламбор, паст нарҳлар одамларнинг харидларни кечиктиришига сабабчи бўлади. Ростдан ҳам келаси ҳафта музлаткич нарҳи янада арзонроқ бўлса, нега бугун сотиб олиш керак экан? Шу билан бирга, активларнинг нарҳи ҳам пасайиб

боради, истеъмолчилар ўзларини тобора камбағал ҳис эта бошлайди ва пул сарфлашга унчалик мойил бўлмайди. Шунинг учун ҳам кўчмас мулк нархлари кўтарилиб, кейин тушган пайтда мамлакат катта иқтисодий зарар кўради. Истеъмолчилар ўз уйларининг қиймати қиска фурсатларда пасайиб кетаётганининг гувоҳи бўлган бир пайтда ипотека тўловлари ўзгаришсиз қолаверади. Улар ўзларини камбағал сеза бошлайди, чунки бундай вазиятда ростдан ҳам улар камбағалга айланади. Олдинги бобда билиб олганимиздек, истеъмолчилар кам харажат қилса, иқтисодиёт секинроқ ўсади. Компаниялар эса бундай иқтисодий секинлашув жараёнига ўз маҳсулотларининг нархини янада тушириш билан жавоб беради. Пол Кругменнинг фикрича, бу ҳалокатли иқтисодий спираль билан тугайди. У шундай деб ёзади:

“Иқтисодиёт чуқур инкирозда бўлгани учун нархлар пасаймоқда, деб ўйлагандик. Лекин биз эндигина тушуниб етдикки, аслида нархларнинг пасайиши иқтисодий инкирозга олиб келаётган экан. Бу 1930-йиллардан бери биз кўрмаган яна бир маҳлуқ – “дефляцион спираль”нинг қайтишига замин яратади, бу жараёнда нархларнинг пасайиши ва иқтисодиётнинг кескин заифлашуви бир-бирини озиклантириб, мамлакат иқтисодиётини жарликка етаклайди”<sup>4</sup>.

Бундан ташқари, бу спираль банкирлар масъулиятсизлик қилишмаётган бўлса ҳам, мамлакатнинг бутун молиявий тизимини захарлай олади. Гаров сифатида ишлатилган кўчмас мулк ва бошқа активларнинг қиймати пасайиб борса, кўплаб кредитлар зарарли кредитга айланади ва натижада банклар ҳамда бошқа молия муассасалари заифлашиб боради. Баъзи банклар тўлов қобилияти билан боғлиқ муаммоларга дуч кела бошлайди, бошқаларида эса янги кредитлар бериш учун капитал камаяди. Оқибатда ишончли компаниялар ҳам кредитсиз қолиб кетади, бу эса иқтисодий қийинчиликларнинг

янада кучайишига олиб келади. Жорж Буш президентлигининг энг охирида “Уолл стритни кутқариш” дейилган ва активлар муаммосини енгиллаштиришни кўзлаган “TARP” (“Troubled Asset Relief Program”) дастурининг мақсади Америка банкларини “қайтадан капитализация қилиш” ҳамда банкларнинг мамлакат иқтисодиётини капитал билан таъминлаш қобилиятини тиклаш эди. Дастурнинг тузилишида камчиликлар бор эди. Бундан ташқари, президент маъмуриятининг ҳаракатлари ва уларнинг сабаблари тўғрисида етарлича ахборот берилмаган. Бироқ мамлакат молиявий инқирозга рўбарў келгани учун қайта капитализация ғоясининг туб моҳияти асосга эга эди.

Пул-кредит сиёсатининг ўзи ҳар доим ҳам дефляцион спирални тўхтата олмайди. Японияда марказий банк номинал фоиз ставкаларини деярли нолга тушириб қўйганига анча бўлди, демак, янада пасайтириш имкони йўқ. (Номинал фоиз ставкалари нолдан пастга тушиши мумкин эмас. Ҳар қандай банк учун 100 доллар қарз бериб, фақат 98 долларни қайтариб олишдан кўра тўлиқ 100 доллар қайтариб олиш фойдалироқ.)<sup>\*</sup> Шунга қарамай, номинал ставка нолга яқин бўлса ҳам, ҳақиқий фоиз ставкаси (капиталнинг ижара ставкаси) анча юқори бўлиши ҳам мумкин. Сабабини тушунтириб берай.

\* Майли, бу унчалик ҳам тўғри эмас. Молиявий инқироз авж олган, тахминан “Lehman Brothers” ўзини банкрот деб эълон қилган пайтда АҚШнинг уч ойлик газначилик облигациялари даромади нолдан пастга тушиб кетди, бу эса номинал фоиз ставкаси манфийга айланганини англатади. Эътиборга лойиқ жиҳат шуки, инвесторлар уч ойда ўзларига қайтиши керак бўлган даромаддан ҳам кўпроқ пул тўлашаётганди. Сиёсатчилар учун бу ваҳимали ҳолат эди. Оқ уйдаги Миллий иқтисодий кенгаш директори Кейт Хеннесси “The New Yorker” газетаси муҳбири Жеймс Стюартга шундай деган: “Газначилик ставкалари манфийга тушди! Одамлар ўз пулларини ҳимоя қилиш учун пулнинг бир қисмини йўқотишларига тўғри келди”. Кўп миқдорда нақд пул сақлаш харажатли ва қийин иш экани маълум, бироқ айрим ҳолларда шахслар ва муассасалар бироз манфий номинал ставкаларни пулларни сакш учун ўзига хос тўлов деб билиши мумкин.

Нархлар тушаётган шароитда келгуси йил роппа-роса 100 доллар қайтариш мажбурияти билан бугун 100 доллар қарз олсангиз, бу сизда ҳеч қандай йўқотиш бўлмайди, дегани эмас. Сиз бир йилдан сўнг қайтарадиган 100 доллар бугунги 100 долларга қараганда кўпроқ харид кучига эга бўлади – эҳтимол, анча-мунча *кўпроқ*. Нархлар қанчалик тез пасайса, кредит олишнинг реал нархи шунча юқори бўлади. Агар номинал фоиз ставкаси нолга тенг бўлса-ю, лекин нархлар йилига 5 фоизга пасайиб бораётган бўлса, унда реал фоиз ставкаси 5 фоизни ташкил этади ва иқтисодий турғунлик шароитида бу жуда юқори саналади. Иқтисодчилар Япония бу вазиятдан чиқиши учун унга инфляциянинг катта дозаси кераклигини узоқ вақтдан бери таъкидлаб келади. Бир таниқли иқтисодчи ҳатто Япония Марказий банки “вертолётлардан туриб пул сочиш”дан кам бўлмаган бирор ҳаракат қилиши кераклигини айтган.<sup>5</sup> 8-бобда муҳокама қилинган манфаатларга асосланган сиёсат мавзусига қайтсак. Бир назарияга кўра, япон расмийлари нархлар пасайишини тўхтатиш учун кўпроқ ҳаракат қилмаганликларининг сабаби қуйидагича: Японияда кекса аҳолининг кўпчилиги доимий пенсия ёки жамғармалар ҳисобига яшайди ва улар дефляцияга, у иқтисодиёт учун жуда ёмон оқибатларга олиб келишига қарамай, ижобий қарайди.

Дефляция Қўшма Штатларни ҳам четлаб ўтмади. Иқтисодчилар бузук пул-кредит сиёсати Катта депрессиянинг асосий сабаби экани борасида яқдил фикрда. 1929–1933 йилларда АҚШда пул таъминоти 28 фоизга камайди.<sup>6</sup> Федерал захира тизими кредит жўмрагини қасддан ёпиб қўймади, у шунчаки пул таъминоти ўз ҳолича қисқараётганига бефарқ қараб турган. Пул муомаласи назоратсиз бўлиб қолди. 1930 йилда банк банкрот бўлган ҳолатлар кўпайгани туфайли банк муассасалари ҳам, одамлар ҳам нақд пул йиға бошлади. Тўшак остида яшириб қўйилган ёки қулфланган банк омборидаги пуллар иқтисодиётга кредит кўринишида қайта кира олмас-

ди. Қўшма Штатлардаги кредит манбалари сийраклаша бошлаган, Федерал захира эса вазиятни ўнглаш учун ҳеч қандай чора кўрмаган, қайтага, у 1931 йилда олтин стандартини химоя қилиш учун фоиз ставкаларини кескин оширган. Ваҳоланки, Федерал захира бу вазиятда бунинг аксини қилиши, яъни иқтисодий тизимга пул кириши керак эди.

2009 йил сентябрь ойида, “Lehman Brothers” кулаганидан роппа-роса бир йил ўтгач, Иқтисодий маслаҳатчилар кенгаши раиси Кристина Ромер “Жар ёқасидан чекиниш” деб номланган маъруза ўқиб берди. У Федерал захира тизимининг мамлакатни иқтисодий фалокатдан олиб чиқишдаги хизматларини эътироф этди. Ромернинг сўзларига кўра, “Бу вазият [1930-йиллардагидан] фаркли бўлиб, бу ерда тез ва қатъий реакция кўрсатилди. Ўтган йилнинг кузида Федерал захиранинг кредит беришни қўллаб-қувватлашга қаратилган ижодкорона ва кескин ҳаракатлари марказий банк тарихидаги яхши сиёсат намунаси бўлиб қолади. Кредит бозорлари бирин-кетин секинлашганида ёки музлаб қолганида, Федерал захира бўшлиқни тўлдириш ва кредит оқимини ушлаб туриш учун кўплаб янги дастурларни ишлаб чиқди”.

Хўш, биз вертолётлардан туриб пул сочдикми? Шунанга десак ҳам бўлади. Маълум бўлишича, ўн йил олдин Японияга бу стратегияни таклиф қилган (кўчма маънода, албатта) инсон Принстон университети профессори Бен Бернанкенинг ўзгинаси эди (шунинг учун ҳам у маълум доираларда “вертолёт Бен” лақабини олган).

2007 йилда иқтисодиётдаги муаммоларнинг илк аломатлари пайдо бўла бошлаганидан сўнг Федерал захира тизими барча аънавий воситаларини шиддат билан қўллашга киришди ва 2007 йилнинг сентябридан 2008 йилнинг апрелигача бўлган вақт ичида федерал фондларнинг мақсадли ставкаларини етти марта камайтирди. Бу чоралар пучга чиққач, Федерал захира

тизими якинда чиккан иктисодга онд бир маколада “пул-кредит сиёсати дарсликларидаги тавсифларда йўқ” деб таърифланган ҳаракатларни амалга ошира бошлади. Инқироз пайтида Федерал захира “охирги умид”дир, чунки у молиявий тизимнинг узлуксиз ишлаши учун ўз бўйнига катта масъулият олган. Айниқса, кредит ва ликвидлилиқ етишмовчилиги туфайли тизим тўхтаб қолиш хавфи остида бўлса, Федерал захира ўзини кўрсатади. Бу борада Федерал захира тизими ажойиб воситаларга эга. “Федерал захира тўғрисида”ги конуннинг 13-моддаси 3-кисмига кўра, Федерал захира тизими “Банк муассасасидан кредит ололмайдиган ҳар қандай шахсга, шерикликка ёки корпорацияга қарз бериш ҳуқуқига эга”. Бошқача айтганда, Федерал захира 500 доллар пул зарб қилиши ва бувингизга томни таъмирлаш учун қарз бериб туриши мумкин (агар маҳаллий банк қарз беришдан бош тортса, аммо Федерал захиранинг бошқарув кенгаши бу кредит мамлакатнинг қолган фуқароларига ҳам фойда келтиради, деган хулосага келса).

Молиявий инқироз чоғида Бернанке ва унинг жамоаси пул-кредит сиёсатидан ямовчи скотчдек фойдаланган. Федерал захира тизими тижорат банкларини Федерал захиранинг ўзидан чегирма бўйича тўғридан-тўғри маблағ олишга ундади ва банкларга аноним тарзда қарз олиш имкониятини берди (бозор банкни заиф деб топмаслиги учун). Бундан ташқари, банкларга узоқроқ муддатли қарзлар таклиф этилди. Шунингдек, Федерал захира ўз тарихида биринчи марта тўғридан-тўғри инвестиция банки (“Bear Stearns”)га қарз берди ва бу банк ўз қарзини умуман қайтара олмайдиган ҳолатга келганида Федерал захира “JPMorgan Chase” компаниясига “Bear Stearns”ни сотиб олиш учун 30 миллиард долларлик кредит берди. Бу билан у бозорни тартибсизликдан қутқариб қолди (кейинчалик “Lehman” компанияси банкрот бўлганида, шундай тартибсизлик юзага келди). Молиявий муасса-

салар Федерал захирадан капитал олиш имкониятига эга бўлган ҳолатлар учун гаров қондалари шундай ўзгартирилдики, қарз олувчилар ипотека билан таъминланган қимматли қоғозлар сингари ликвид бўлмаган активларни гаровга қўя оладиган бўлишди. Бошқача айтганда, масалан, бувингиз 500 доллар қарз сўраса, уй чордоғидаги барча нарсаларини гаровга қўйиши мумкин. Бу нарсаларни қимдир сотиб олишни истайдими, улар учун қандай нарх таклиф этилади, аҳамиятсиз. Нима бўлганда ҳам бувингиз томни таъмирлаш учун маблағ олади, масаланинг моҳияти шунда.<sup>7</sup>

Пул-кредит сиёсатини олиб бориш осон эмас. У оқилона олиб борилса, иктисодий ўсишни рағбатлантиради ва иктисодиётни вайронкор таъсирлардан асрайди. Агар нотўғри олиб борилса, катта кулфатларга сабабчи бўлиши мумкин. Федерал захира тизимининг юқорида айтиб ўтилган ноанъанавий хатти-ҳаракатлари кейинги муаммоларга пойдевор қўйди, дейиш мумкинми? Албатта, мумкин. Аммо бизда ҳозиргача мавжуд бўлган барча далилларга таяниб айтишимиз мумкинки, катта эҳтимол билан, Федерал захира тизими келгусидаги янада жиддийроқ инкирозни бартараф этди ва бу билан кўп одамларни азобдан қутқариб қолди. 2010 йилда президент Барак Обама Федерал захира раиси Бен Бернанкени иккинчи тўрт йиллик муддатга тайинлади. Тадбирга бағишланган тантанали маросимда президент шундай деган: “Ишонч билан айта оламанки, Катта депрессия сабаблари бўйича мутахассис бўлган Бен бошқа бир депрессиянинг олдини оладиган жамоа таркибида бўлишини ҳеч қутмаган. Аммо у ўз тажрибаси, феъл-атвори, жасорати ва ижодкорлиги орқали бизга бу ишда ёрдам бера олди”<sup>8</sup>. Президент Бернанкенинг хизматларини юқори баҳолади ва Бернанке бу баҳога лойиқдир. У Федерал захира раиси сифатидаги иккинчи муддатини 2014 йилда ўтаб бўлди. У вақтга келиб жаҳон молиявий инкирози ортда қолган эди.

**Халқаро иқтисодиёт:  
Исландия каби ажойиб бир  
мамлакат қандай қилиб  
банкротликка учраши мумкин эди?**

**Ж**орж Сорос 1992 йилда ўз сармоя жамғармаларидан бир кунда қарийб миллиард доллар ишлаб топди. Кўпгина муваффақиятли инвесторлар шунча пул ишлаб топиши учун бир неча ҳафта ёки ҳатто бир ой муддат талаб этилади. Сорос эса октябрь ойидаги бир кун ичида миллиард доллар ишлаб топди ва бунга келажакда Британия фунт стерлинги бошқа валюталар билан солиштирганда, қандай қийматга эга бўлишига пул тикиш орқали эришди. Башорати тўғри бўлиб чиқди, бу эса, эҳтимол, Соросни барча даврларнинг энг машҳур “валюта башоратчиси”га айлантирди.

Қандай қилиб у тўғри башорат қила олди? 1992 йилда Буюк Британия Европа валюталарининг курсидаги жиддий ўзгаришларни назорат қилишга мўлжалланган Европа валюта курси механизмининг (European Exchange Rate Mechanism – ERM) таркибига кирарди. Компаниялар Европадаги турли валюталарнинг курси қандай бўлишини олдиндан билмаса, Европа қитъасида бизнес юритиш улар учун тобора қийинлашиб борарди (ягона валюта бўлган евро эса ўн йилдан кейин жорий этилган). ERM шартномага қўл қўйган мамлакатларнинг валюта курс-



лари учун мақсадли кўрсаткичларни белгилаб берарди. Барча аъзо мамлакатларнинг ҳукуматлари шундай сиёсат олиб бориши керак эдики, ўз валюталарининг халқаро валюта бозорларида айирбошлаши мақсадли кўрсаткич доирасида бўлиши шарт эди. Масалан, Британия фунт стерлинги 2.95 немис маркасига тенг эди ва уни 2.778 маркага тушириб бўлмас эди.

Ўша пайтда Буюк Британияда иқтисодий ўсиш секинлашаётган эди. Халқаро сармоядорлар фунтни ташлаб, бошқа жойдан яхшироқ имконият кидиргани учун фунтнинг қиймати пасайиб кетган. Айтганимиздек, пул бошқа товарлардан унчалик фарқ қилмайди: айирбошлаш курси ёки бир валютанинг бошқасига нисбатан баҳоси талаб ва таклиф нисбати билан белгиланади. Фунтга талаб камайгани сари валюта бозорларида фунтнинг қиймати ҳам пасайди. Британия ҳукумати “фунтни химоя қилиш”, яъни у ERM белгилаган қийматдан пастга тушишига йўл қўймасликка ваъда берди. Сорос эса бу ваъдага ишонмади ва шунинг учун ҳам фунт стерлингнинг курси тушиб кетишига қатта пул тикди.

Британия ҳукумати миллий валютанинг қийматини пастга туширган бозор босими остида фунтни ушлаб туриш учун иккита воситага эга эди: 1) бошқа хорижий валюталар захирасидан фойдаланиб фунт стерлингни сотиб олиш ва бу билан фунтга бўлган талабни бевосита ошириш; 2) пул-кредит сиёсатидан фойдаланиб реал фоиз ставкаларини кўтариш. Иккинчи усул Британия облигацияларини (ва уларни сотиб олиш учун зарур бўлган фунтларни) жаҳон инвесторлари учун янада жозибадор қилган бўларди. Натижада инвесторларнинг капитали Британия иқтисодиётига оқиб келарди ёки, ҳеч бўлмаганда, мавжуд капиталлар Британия бозорини тарқатишининг олди олинарди.

Аммо инглизлар муаммога дуч келишди. Ҳукумат аллақачон фунт сотиб олишга кўп пул сарфлаб бўлган

эди. Англия банки (Буюк Британиянинг марказий банки) таваккал қилиб чет эл валютасидаги захираларни ишлатиб юборган, аммо бу ҳеч қандай ижобий таъсир кўрсатмагани. Фоиз ставкаларини кўтариш ҳам унчалик яхши йўл эмасди. Англия иқтисодиёти ёмон ҳолатда эди. Рецессия даврида фоиз ставкаларининг ошиши иқтисодий ўсиш суръатларини секинлаштиради. Бу, албатта, иқтисодиёт учун зарарли, сиёсат учун эса ундан ҳам кўпроқ зарарли. “Forbes” журнали Сороснинг стратегиясини таҳлил қилиб, шундай деб ёзган: “Буюк Британия ҳам, Италия ҳам [Италиянинг шунга ўхшаш муаммолари бўлган] ўз валюталарининг жозибадорлигини ошириш учун курашиб, чет эл инвестицияларини жалб қилиш учун фоиз ставкаларини юқори кўрсаткичларда ушлаб туришга мажбур бўлди. Аммо бунинг натижасида улар ўзларининг чўкаётган иқтисодиётини рағбатлантириш қобилиятидан маҳрум бўлди”<sup>1</sup>.

Бу вазифани удаллаш ҳар доимгидан ҳам қийин бўлиб кўринганига қарамай, Буюк Британиянинг ўша пайтдаги бош вазири Жон Мейжор ўзининг “биринчи рақамли мақсади” фунт стерлингнинг ERM белгилаган мақсадли қийматини сақлаш эканини қатъий таъкидлаб ўтган. Сорос эса ҳукуматнинг барча ваъдаларини ёлғон-яшиқ деб атади. У инглизлар охирида фунтни ҳимоя қилиш уринишларидан воз кечиши, кейин эса фунт қиймати кескин тушиб кетишига пул тикди. У қандай қилиб бир кунда бир миллиард доллар ишлаб топганини майдалаб тушунтириш керак<sup>\*</sup>, лекин механизмнинг моҳияти содда:

<sup>\*</sup> Сорос фунт стерлингга катта миқдорда қарз олди ва бу пуллари дарҳол Германиянинг немис маркаси каби кучлироқ валюталарга алмаштирди. Охир-оқибат, инглизлар ERMдан чиқиб, фунтни кадрсизлантирганида, Сорос дарҳол ўз валюталарини қайта фунтга алмаштирди. Аммо бу сафар у бошида сотганидан кўра кўпроқ фунт стерлинг сотиб олди. У олган қарзини қайтарди ва орада кўрган фойдасини ўзида олиб қолди. Рақамлар билан ифодаласак, тушуниш янада осонлашади. Айтайлик, Сорос 10 миллиард фунт қарз олди ва бу маблағни дарҳол 10 миллиард немис маркасига алмаштирди (валюта курслари ва миқдорларни

Сорос фунт кийматининг тушиб кетишига катта миқдорда пул тикди ва ҳақ бўлиб чиқди.<sup>2</sup> “Қора чоршанба” деб номланган кун, 1992 йил 16 сентябрда Буюк Британия ERM шартномасидан чиқди ва фунт дарҳол ўз кийматининг 10 фоизидан кўпроғини йўқотди. Фунт кадрсизланиши Сорос учун катта маблағ келтирди ва бу Сорос фаолиятидаги энг улкан ютуқлардан бўлди.

Халқаро иқтисодиёт ички иқтисодиётдан фарқ қилмайди. Миллий чегаралар иқтисодий эмас, балки фақатгина сиёсий чегаралардир. Чегаралараро транзакциялар барча томонлар учун фойдали бўлиши керак, акс ҳолда, ҳеч ким уларга қўл урмайди. Сиз яхши нарҳда яхши машина олиш ниятида “Toyota” сотиб оласиз, “Toyota” компанияси эса бу унга фойда келтиргани учун ўз маҳсулотини сотади. Капитал ҳам худди шу сабабга кўра мамлакатларнинг чегараларидан оқиб ўтади: инвесторлар ўз инвестицияларидан максимал фойда олиши мумкин бўлган йўлни қидиради (маълум бир даражадаги таваккалчилик билан). Шахслар, компаниялар ва ҳукуматлар эса чет элдан қарз олишига сабаб шуки, бу кўпинча муҳим инвестицияларни киритишнинг ёки ўз харажатларига тўлаш учун капитални ижарага олишнинг энг арзон усули ҳисобланади.

Юкорида айтилганларнинг барчаси нафақат Хитой ва АҚШ каби мамлакатларга, балки Иллинойс ва Индиана каби штатларга ҳам тегишли бўлиши мумкин. Аммо шунини тан олиш керакки, халқаро битимлар тузиш – ифодаловчи рақамлар мисолни осонлаштириш учун ўйлаб топилган). Фунт кадрсизлангач, киймати 10 фоиздан кўпроққа тушиб кетди, натижада 10 миллиард немис маркасини 11 миллиард фунт стерлингга алмаштириш мумкин бўлиб қолди. Сорос 10 миллиард немис маркасини 11 миллиард фунт стерлингга алмаштирди. У 10 миллиард фунт стерлингни олган қарзи учун тўлади ва фойдани ўзида олиб қолди (янада аниқроқ айтганда, ўзининг инвестиция жамғармалари учун сақлаб қўйди). Шу тариқа Сорос пулнинг кадрсизланиши Европа акциялари ва облигацияларига қандай таъсир қилиши ҳақидаги прогнозлари орқали ўз валюта даромадларини кўпайтириб олди.

бироз кийинрок жараён. Турли мамлакатларда турли хил миллий валюталар ҳамда ўзларининг пул чиқарадиган ва пул массасини бошқарадиган турли муассасалари бор. Федерал захира тизими АҚШ долларини босиб чиқариши мумкин, лекин у Мексика валютаси – песони босиб чиқариш ишларига аралашолмайди. Сиз “Toyota” машинасини доллар эвазига сотиб оласиз, “Toyota” компанияси эса ўз ишчи ва менежерларига иенада ҳақ тўлаши керак. Мана энди энг кизик жойига келдик.

АҚШ доллари оддий бир қоғоз парчаси холос. У олтин, гуруч, теннис тўплари ёки ўзига хос ҳақиқий қийматга эга бошқа нарса билан таъминланмаган. Япония иенаси ҳам ҳақиқий қийматга эга бўлмаган оддий қоғоз парчаси холос. Евро, песо, рупия ва бошқа замонавий валюталарнинг барчаси шунақа. Одамлар ва компаниялар мамлакатлараро савдо қилса, валютани айирбошлашларига тўғри келади. Америка доллари ҳам, япон иенаси ҳам оддий бир қоғоз бўлса, Америка қоғози билан япон қоғозини айирбошлашда қайси мезондан фойдаланамиз?

Бир валютани бошқа валютага алмаштириш валюта курси деб аталади. Биз турли валюталарнинг нисбий қийматини баҳолашда аввало мантиқдан фойдаланамиз. Япон иенасига хоҳлаган нарсамизни сотиб олишимиз мумкин, шунинг учун ҳам унинг қиймати бор. Доллар ҳам худди шу сабабга кўра қийматга эга. Шундай қилиб, назарий жиҳатдан олиб қараганда, 1 долларни иена, песо ёки рублга айирбошлар эканмиз, биринчи галда, долларга сотиб олиш мумкин бўлган маҳсулот миқдорини билишимиз керак. Сўнгра эса бошқа давлат валютасидаги қанақа сумма эвазига айнан шунча миқдордаги маҳсулотни сотиб олиш мумкинлигини аниқлаймиз. Агар АҚШда ҳар кунлик истеъмол товарлари савати 25 долларга тенг бўлса ва Россияда бу 750 рублни ташкил қилса, демак, 25 доллар тахминан 750 рублга (ёки 1 доллар тахминан 30 рублга) тенг, дейишимиз мумкин. Бу харид қобилияти паритети бўлиб, қисқача ХҚП деб юритилади.

Худди шу мантик билан олиб қарасак, агар Россия рубли ҳар йили ўз харид қобилиятининг 10 фоизини йўқотадиган бўлса-ю, АҚШ долларининг харид қобилияти ўзгармаса, бу рубл АҚШ долларига нисбатан қадрсизланишининг белгиси бўлади. Буни тушуниш учун олий математикадан хабардор бўлиш шарт эмас ахир, агар бугунги кунда рубль олдингига қараганда камроқ товар сотиб олиш кучига эга бўлса, унда ўз валютасини рублга алмаштирадиган киши рублнинг харид қуввати қамайгани зарарини қоплаш учун кўпроқ миқдордаги рублни талаб қилади.\*

Бир марта бу мен учун катта сабоқ бўлди. 1989 йилнинг баҳорида Гонконгдан Хитойнинг Гуанчжоу шаҳрига поездда бордим. Ўшанда Хитой ҳукумати сайёҳлардан долларни юанга аҳмокона бир “расмий” курс бўйича алмаштиришни талаб этган. Улар айтган “расмий” курснинг алмаштириладиган икки валютанинг нисбий харид қувватига ҳеч қандай алоқаси йўқ эди. Пулни

---

\* Иқтисодчилар номинал айирбошлаш курси, яъни бир валютани бошқа валютага алмаштиришнинг расмий курси (валюта биржаси таблосида кўрсатилган рақамлар) ва реал айирбошлаш курсини бири-биридан фарқлайди. Реал айирбошлаш курси ҳар иккала мамлакатдаги инфляцияни ҳам ҳисобга олади, шунинг учун у бир валютанинг харид қобилияти бошқа валюта харид қобилиятидан қанчалик фарқланишини яхшироқ ифодаладиган кўрсаткичдир. Мисол учун, дейлик, АҚШ долларини маҳаллий банкда 10 песога алмаштиришингиз мумкин. Бундан ташқари, инфляция АҚШда нолга, Мексикада эса йилига 10 фоизга тенг, деб ҳисоблайлик. Бир йилдан кейин эса маҳаллий банк 1 долларни 11 песога айирбошлайди. Номинал кўринишда АҚШ доллари песога нисбатан 10 фоизга қимматлашди (энди ҳар бир доллар олдингидан кўра 10 фоиз кўпроқ песо сотиб олади). Аммо реал валюта курси умуман ўзгармади. Сиз валюта айирбошлаш кассасида ўтган йилгига қараганда 10 фоизга кўпроқ песо оласиз, аммо йил давомида юз берган инфляция тўғрисида ҳар бир песонинг харид қобилияти энди аввалгисидан 10 фоизга камроқ. Шундай қилиб, бу йил банк кассасидан 100 долларга олган песонинг умумий харид қуввати ўтган йили 100 долларга олган камроқ песонинг харид қобилияти билан айнан бир хил бўлади. Ушбу бобдаги валюта курсларига оид ҳар қандай ҳаволалар фақатгина реал валюта курсларига тааллуқлидир.

яхшироқ курсда айирбошлаш учун сайёҳлар одатда кора бозор хизматларидан фойдаланган. Мен ҳам Хитой ҳақидаги маълумотлар ёзилган сайёҳлар учун қўлланмани ўрганиб чиқдим ва Гуанчжоу станциясига бордим. Қўлланмада ўқиганларимга караб кора бозорда доллар курси қанча эканини чамалаб олгандим. Одатда кора бозорда курс устида савдолашишади. Ҳеч қандай кийинчиликларсиз валюта алмаштирадиган одамни топдим ва унга анча баландроқдан келиб курс бўйича ўз таклифимни айтдим. Буни карангки, у дарҳол рози бўлди. У савдолашиш у ёқда турсин, лом-мим демади.

Ўқиган қўлланмам эскирган бўлиб чиқди. Аслида, Хитой валютаси бу қўлланма нашр этилганидан бери доимий равишда қадрсизланиб келаётган экан. Мен эса 100 АҚШ долларини тахминан 13.5 долларга тенг келадиган Хитой валютасига алмаштирган эканман.

Валюталарнинг харид қобиляти паритети фойдали тушунчадир. Бу восита расмий молия институтлари томонидан бутун дунёдаги вазиятни таҳлил қилиш учун ишлатилади. Масалан, Марказий разведка бошқармаси ёки БМТ бошқа мамлакатларнинг аҳоли жон бошига тўғри келадиган даромадлари тўғрисидаги маълумотларни тўплаб, рақамларни долларга айлантирганда кўпинча ХҚПдан фойдаланади, чунки бу халқ турмуш даражасининг аниқ тасвирини беради. Дейлик, кимдир йилига 10 000 Иордания динари ишлаб топади. Қўшма Штатларда яшайдиган одам қанча доллар топса, унинг турмуш даражаси ўша иорданияликникига тенг бўлади?

Умуман олганда, иқтисодий мантиқнинг асосларидан келиб чиқадиган бўлсак, валюта курслари валюталарнинг харид қобиляти паритетига мос келиши керак. Агар 100 долларни Мексика песосига айирбошласангиз ва бу песоларнинг харид қобиляти 100 АҚШ доллариникидан баландроқ бўлса, унда 100 доллар кимга ҳам керак бўларди? Шундай бўлганида, кўпчилигимиз Мексикада

кўшимча маҳсулот ва хизматларни сотиб олиш ҳамда кўпроқ бойликка эга бўлиш учун долларларимизни песога алмаштириб олган бўлардик (ёки, катта эҳтимол билан, уддабурон тадбиркорлар валюта курслари ўртасидаги тафовутдан фойдаланарди ва Мексикада арзон товарларни сотиб олиб, уларни АҚШга импорт қилиш орқали катта даромад топарди). Қандай бўлмасин, песога талаб кўпайса, бу валютанинг нархи, яъни курси ҳам ошади. Бундан ташқари, Мексика товарларининг нархи ҳам ошиши мумкин. Назарий жиҳатдан олиб қараганда, пул айирбошлашдан ҳеч қандай иқтисодий фойда қолмагунича ақлли одамлар ўз долларларини песога алмаштиришда давом этади. Оқибатда 100 АҚШ доллари сотиб оладиган маҳсулот ва хизматлар миқдори унга тенг қийматдаги Мексика песоси сотиб оладиган маҳсулот ва хизматлар миқдорига тенглашади ҳамда валюта курси харид қобилияти паритетига етади.

Аммо бу ерда ғалати бир нарса бор: расмий валюта курслари, яъни сиз бир валютани бошқасига айирбошлашингиз мумкин бўлган курслар харид қобилияти паритети башорат қиладиган рақамлардан анчагина фарқ қилади. ХҚП назарияси иқтисодий жиҳатдан мантикли бўлса, нега у валюта курсларини кўп ҳолларда нотўғри прогноз қилади? Бу саволнинг жавоби халқаро савдога қўйиладиган ҳамда халқаро савдога қўйилмайдиган маҳсулоту хизматлар ўртасидаги туб фарқда ётади. Телевизор ва автомобиллар халқаро савдога қўйилади, сартарошлик хизмати ва энагалик эса йўқ.

Келинг, доллар ва песо мисолига қайтайлик. Фараз қилайлик, бу икки валютанинг расмий курслари бўйича Тихуанадаги “Sony” телевизорлари Сан-Диегодагидан икки баравар арзон туради. Ақлли тадбиркор ўз долларларини песога айирбошлаши, Мексикадан арзон “Sony” телевизорларини сотиб олиши ва уларни АҚШда фойда билан сотиши мумкин. Агар у фаолиятини кенг миқёсда

олиб борса, песонинг қиймати (эхтимол, Мексикадаги телевизорлар нархи ҳам) кўтарилиб, расмий валюта курси харид куввати паритети башорат қилган ракамларга яқинлашиб боради. *Бироқ Мексикада сартарош хизмати биздагидан арзонроқ бўлса, ақлли тадбиркоримиз сартарошликни худди телевизорларга ўхшаб у давлатдан бу давлатга кўчира олмайди.* Чиқиндини йиғиштириш хизмати, энагалик ёки квартирани ижарага бериш кабилар ҳам худди шундай мамлакатлараро савдо қилиб бўлмайдиган хизматлар тоифасига киради. Замонавий иқтисодиётда маҳсулот ва хизматларнинг етмиш беш фоиздан кўпроғи халқаро савдога қўйиб бўлмайдиган тоифага киради.

Одатий истеъмол савати (харид қобилияти паритетининг негизи) ҳам мамлакатлараро сотиладиган ва мамлакатлараро сотилмайдиган товарларни ўз ичига олади. Агар расмий курс халқаро савдога қўйиб бўлмайдиган маҳсулот ёки хизматларни баъзи мамлакатларда арзонлаштириб қўйса (масалан, Мумбайда 5 долларга овқатланасиз, Манхэттенда эса худди шу таом учун 50 доллар тўлашингизга тўғри келади), бу ерда тадбиркор нархлар орасидаги фарқдан фойдаланиб қолиш имкониятига эга эмас ва шунинг учун бу фарқ сақланиб қолаверади.

Мумбайдаги таом мисолидан фойдаланган ҳолда нима учун харид қобилияти паритети мамлакатлар бўйича даромадларни таққослашнинг энг тўғри усули эканини тушуниб олишингиз мумкин. Расмий курс бўйича, Мумбайдаги иш ҳақи долларда ҳисобланса, жуда паст туюлади, лекин мамлакатлараро сотилмайдиган кўплаб маҳсулот ва хизматлар Мумбайда АҚШдагига қараганда анча арзон бўлгани учун сиз Мумбайда бундай кичик ойлик эвазига, расмий курс қандай бўлишига қарамай, анча юқорироқ турмуш даражасига эга бўласиз.

Паритет башорат қилганидан кўра кўпроқ сотиб олиш кучига эга валюталар “юқори қийматли”, паритет



прогноз қилганидан кўра камрок сотиб олиш қувватига эга валюталар эса “паст қийматли” деб аталади. “The Economist” журнали расмий валюта курсларини харид қобилияти паритети асосида ўлчаш учун “Big Mac Index” номли кизик бир воситани ишлаб чиккан. Маълумки, “McDonald’s”нинг “Big Mac” бургери бутун дунё бўйлаб сотилади. У халқаро савдода бор масалликлар (масалан, мол гўшти ва зираворлар)дан ҳамда халқаро бозорда йўқ нарсалар (махаллий ишчилар, ижара, солиқлар ва хоказо) ёрдамида тайёрланади. “The Economist”га кўра: “Алалоқибат, валюта курслари турли мамлакатлардаги бир хил истеъмол саватлари суммаларини тенглаштирадиган ҳолга келиши керак. Мисол учун, истеъмол саватимизни 120 та мамлакатда сотиладиган “McDonald’s”нинг “Big Mac” бургери деб тасаввур қилайлик. “Big Mac”нинг ХҚП миқдори бургернинг АҚШдаги ва қолган мамлакатлардаги нархи бир хил бўлишини таъминлайдиган курсдир. Бу кўрсаткични расмий валюта курслари билан таққосласак, маълум бир пул бирлиги “юқори қийматли” ёки “паст қийматли” эканини аниқ билиб олишимиз мумкин бўлади.<sup>3</sup>

2018 йил январь ҳолатига кўра, “Big Mac” АҚШда ўртача 5.28 доллар, Хитойда эса 20.4 юань туради. Демак, 5.28 долларни тахминан 20.4 юанга тенг дейишимиз мумкин (шунда 1 доллар 3.86 юанга тенг бўлади). Аммо бу нисбат расмий курсга умуман яқин эмас. Банкда 1 долларни 6.43 юанга айирбошлаш мумкин эди. Бинобарин, юань “бургерномика” башорат қилгандан кўра пастроқ қийматга эга, дейиш мумкин (худди шу мезон билан долларни юқори қийматли дейишимиз ҳам мумкин). Бу ғалати тасодиф эмас, чунки Хитой ҳукумати асосан “арзон” валютага кучли боғлиқ бўлган иқтисодий сиёсат олиб бормоқда. Сўнгги пайтларда юаннинг долларга

<sup>3</sup> “Big Mac” индекси асосида турли мамлакатларнинг валюта курсларини таҳлил қилиш назарда тутилмоқда. – Таҳр.

нисбатан қиймати АҚШ ҳамда Хитой ўртасидаги жиддий таранглик сабабчисига айланди (биз бу мавзуга кейинроқ ушбу бобда яна қайтамиз).

Шундай қилиб, валюта курслари баъзан харид куввати паритетининг прогнозидан сезиларли даражада фарк қилиши мумкин, бу эса навбатдаги саволларни туғдиради: нима учун бундай ва шундай бўлса, нима қилибди?

Келинг, иккинчи саволдан бошласак. Тасаввур қилинг, Париждаги сеvimли меҳмонхонангизга кириб, хоналарнинг нархи ўтган сафарги ташрифингиздагидан деярли икки баробар қимматлашганини билдингиз. Сиз норозилик билдира бошлайсиз, менежер эса хона нархи неча йиллар давомида ўзгармас турибди, дея жавоб беради. У ҳақиқатни айтаётган бўлади. Аслида хона нархи эмас, балки евро ҳамда доллар курслари ўзгарган бўлади. Доллар еврога нисбатан заифлашди ёки кадрсизланди, шунинг учун ҳам энди қўлингиздаги ҳар бир долларни сиз Францияга охирги ташриф пайтингиздагидан нисбатан камроқ еврога алмаштиришингиз мумкин (евронинг қиймати эса ошди). Шунинг учун ҳам энди меҳмонхона номери сизга қимматроқ бўлиб туюлмоқда. Парижга Франциянинг бошқа шаҳридан сафар қилган киши учун эса меҳмонхона нархи ҳар доимгидек бир хил бўлиб тураверади. Валюта курсининг ўзгариши курс қайси йўналишга қараб ўзгарганига бевосита боғлиқ равишда хорижий товарлар арзонроқ ёки қимматроқ бўлишига сабабчи бўлади.

Бу жуда муҳим жиҳат. Агар АҚШ доллари заифлашган бўлса ва уни одатдагидан кўра камроқ иена ёки еврога алмаштиришга тўғри келаётган бўлса, чет элда ишлаб чиқарилган озиқ-овқат маҳсулотлари сиз учун қимматлашади. Масалан, Париж меҳмонхонасидаги номерлар, “Gucci” сумкалари ёки “Toyota” юк машиналари. Маҳсулот ва хизматларнинг евро ёки иенадаги нархи ўзгармади, лекин доллардаги нархи ўзгарди ва

америкаликлар энди бошқалардан кўра кўпроқ тўлашига тўғри келади. Бу эса уларни ташвишга солмай қўймайди.

Шу билан бирга, АҚШ доллари заифлашган бўлса, бу Америка товарлари дунёнинг қолган қисми учун арзонлашганини англатади. Фараз қилайлик, “Ford” компанияси АҚШда “Taurus” машинасига 25 000 доллар нарх белгилаган бўлса, ташки бозорларда машинанинг нархи маҳаллий валютада расмий курс бўйича баҳоланади. Агар евро киймати долларга нисбатан кўтарилган бўлса, яъни ҳар бир евро учун аввалгидан кўра кўпроқ доллар олиш имкони вужудга келган бўлса, “Taurus” машинаси парижлик харидор учун арзонроққа тушади, лекин “Ford” компанияси ҳам ҳеч нима йўқотмайди ва бу вазиятда ҳам ўзи истаган 25 000 доллар пулни ишлаб топади. Бу барча америкалик экспортчиларнинг орзуси: маҳсулотлар арзонлашади, лекин улардан келувчи фойда камайиб қолмайди!

Бу “Ford” учун фойдали бўлган ягона жиҳат эмас. Долларнинг заифлашуви америкаликлар учун импортни ҳам қимматроқ қилади. Дейлик, АҚШда 25 минг евролик машина 25 минг доллар бўлган, энди эса бу машина 31 минг доллар туради ва бунинг сабаби машина нархи ошганида эмас, балки доллар заифлашганидир. Толидоуда “Toyota” ва “Mercedes” учун белгиланган нархлар ошиб боради, бу эса “Ford” автомобилларини нисбатан арзонлаштиради. Ёки “Toyota” ва “Mercedes” ўз нархларини долларда катъий ушлаб туриши мумкин (автосалонларда ҳар бир автомобиль учун нархларни ўзгартириш билан боғлиқ муаммога дуч келмаслик учун), лекин бундай қилинса, Япония ҳамда Германиядаги ҳисобларига камроқ иена ва евро ўтказилади. Қандай бўлмасин, доллар қадрсизланган пайтда “Ford” компанияси ўз рақобатчилари олдида устунликка эга бўлади.

Умуман олганда, валютанинг заифлашуви экспортчилар учун фойдали, импортчилар учун эса ҳақиқий

бало. 1992 йилда, АҚШ доллари нисбатан заифлашган бир пайтда “New York Times”да шундай сарлавҳа билан бошланган мақола чиққан: “Долларнинг кадрсизланиши дунёнинг энг бой иқтисодиётини саноатлашган мамлакатлар учун арзон дўконга айлантирди”<sup>4</sup>. Доллар кучайган пайтлар эса тескарисини кузатишимиз мумкин. 2001 йилда, АҚШ валютаси тарихий мезонларга кўра энг яхши ҳолатда бўлган пайтда, “Wall Street Journal” газетасидаги бир мақоланинг сарлавҳаси шундай эди: “GM вакилининг сўзларига кўра, доллар Америка компаниялари учун жуда ҳам кучлилик қилмоқда”. Япон иенаси долларга нисбатан бир иенага кадрсизланса, бу унчалик катта ўзгариш эмасдек туюлади, айниқса, бир доллар ҳозирги курс бўйича 90 иенага тенглигини ҳисобга олсак. Аммо ҳар бир иенанинг кадрсизланиши “Toyota” компаниясининг йиллик фойдасини 450 миллион долларга камайтиради.<sup>5</sup>

Аслида, харид қобилияти паритети прогнозига кўра, валютанинг кучли ёки заиф бўлиши на яхши, на ёмон. Валюта курсининг пасайиши экспортни рағбатлантиради (натижада экспорт учун маҳсулот ишлаб чиқарадиган соҳалар ривожланади.) Шу билан бирга, арзон валюта импорт нархини оширади, бу эса истеъмолчилар учун ёмон янгилик (қизиғи шундаки, заиф валюта импорт ресурсларининг қийматини ошириш орқали бир вақтнинг ўзида экспортчиларга зарар етказиши ҳам мумкин). Ўз валютасини атайлаб паст қийматда ушлаб турган ҳукумат, аслини олганда, истеъмолчиларга юқори солиқлар юклаб, экспорт маҳсулотларини ишлаб чиқарувчиларга субсидия бераётган бўлади. Юқори қийматли валюта эса тескари таъсир кўрсатади: импорт сунъий равишда арзонлашади, экспорт эса халқаро бозорда рақобатбардош бўлолмайди. Бошқача айтганда, валюта манипуляцияси давлат томонидан иқтисодиётга аралашувнинг бошқа ҳар қандай кўриниши каби ишлайди: у муайян конструктив иқтисодий мақсадларга хизмат қилиши ёки иқтисодий

ресурслардан иложи борича самарали фойдаланишга тўскинлик қилиши мумкин. Экспорт маҳсулотларини ишлаб чиқарувчи компаниялар фойда кўриши учун хар бир импорт қилинадиган маҳсулотга солиқ солинишини қўллаб-қувватлаган бўлармидингиз?

Хукуматлар ўз валюталарининг мустаҳкамлигини қандай қилиб назорат қилади? Юқорида айтиб ўтилганидек, моҳиятига кўра, валюта бозори бошқа бозорлардан фарқ қилмайди: муайян валютанинг курси унга бўлган талаб ва таклиф нисбати билан белгиланади. Глобал иқтисодий кучлар валюталарга бўлган талабга энг катта таъсир қиладиган омил ҳисобланади. Иқтисодиёти жадал ривожланаётган мамлакатларнинг валюталари одатда мустаҳкамланиб боради. Кучли иқтисодий ўсиш эса бутун дунёдан капитални жалб қилиб, улкан инвестицияларга имконият яратади. Маҳаллий иқтисодиётга сармоя киритиш учун (масалан, Коста-Рикада завод қуриш ёки Россиядаги бирор компаниянинг акцияларини сотиб олиш) хорижий инвесторлар биринчи навбатда маҳаллий валютани сотиб олишлари керак бўлади. Иқтисодий ўсиш суръати пасайганда эса бунинг акси содир бўлади. Инвесторлар маҳаллий валютани сотиб юборади ва мамлакатдан ўз капиталини олиб чиқиб кетади.

Одатда мамлакат экспорт маҳсулотларига талабнинг юқори бўлиши миллий валютанинг мустаҳкамланишига сабаб бўлади. Масалан, нефть нархи жаҳон бозорида энг юқори чўққига етганида, Яқин Шарқдаги нефть ишлаб чиқарувчилар катта миқдорда доллар ишлаб топади (халқаро нефть савдоси долларда олиб борилади). Агар бу даромад маҳаллий валютага, дейлик, Саудия Арабистони валютасига алмаштирилса, саудия риёли долларга нисбатан кучаяди.

Бундан ташқари, Федерал захира тизими (АҚШда) ёки бошқа мамлакатларнинг марказий банклари қисқа муддатга белгилаши мумкин бўлган юқори фоиз ставкалари

хам миллий валюта қадрини оширади. Бошқа омиллар аралашмаса, юқори фoиз ставкалари сармоядорларга капиталнинг юқори даромадлилигини таъминлайди, бу эса мамлакатга хорижий инвесторларни жалб қилади. Айтайлик, Англиянинг бир фунт стерлингини 1.5 долларга алмаштириш мумкин ва Буюк Британия ҳамда АҚШда давлат облигацияларининг реал рентабеллиги 3 фoизни ташкил қилади. Агар Буюк Британия ҳукумати ўз пул-кредит сиёсати доирасида қисқа муддатли фoиз ставкаларини 4 фoизгача кўтарса, АҚШ сармоядорлари АҚШ облигацияларини сотиб юбориб, Британия облигацияларини сотиб олишдан манфаатдор бўлади. Долларни сотиш ва фунт сотиб олиш учун улар албатта валюта бозори хизматларидан фойдаланади. Агар унғача жаҳон иқтисодиётида бошқа ҳеч қандай ўзгариш юз бермаса (бундай бўлишининг эҳтимоли кам), Британия фунтига талабнинг ошиши фунтнинг доллардан қучайишига олиб келади.

Албатта, “бошқа ҳеч қандай омиллар таъсир ўтказмаса” ибораси жаҳон иқтисодиётига умуман мос тушмайди. Иқтисодчилар валюта курсининг ўзгариши ҳақидаги башоратларида тез-тез адашиб туради, чунки айнан бир вақтнинг ўзида валюта бозорларига таъсир кўрсатадиган жуда кўп мураккаб глобал омиллар мавжуд. Мисол учун, АҚШ иқтисодиёти 2007 йилда бошланган глобал инқирознинг марказида эди. Америка иқтисодиёти шундай ёмон аҳволга тушганлигини ҳисобга олсак, долларнинг бошқа асосий жаҳон валюталарига нисбатан заифлашувини кутиш мумкин эди. Бироқ, аслини олганда, АҚШ ғазначилик облигациялари ҳар доим иқтисодий муаммолар даврида капитални сақлаш учун хавфсиз воҳита ҳисобланган. Шундай қилиб, молиявий инқироз авж олган сари бутун дунё бўйлаб сармоядорлар “хавфсизлик излаб”, АҚШ ғазначилик облигацияларига фаол сармоя

киритди, натижада миллий иқтисодиётнинг жиддий муаммоларига қарамай, АҚШ доллари мустаҳкамланди.

Мамлакатлар, шунингдек, ўз валюталарининг нисбий қийматини ўзгартириш учун уни сотиб олиш ёки сотиш орқали валюта бозорига тўғридан-тўғри кириб боришлари ҳам мумкин. Масалан, Британия ҳукумати 1992 йилги пул кадрсизланишига қарши курашишда шундай йўлдан борган. Валюта бозорининг улканлигини ҳисобга олсак (хар куни триллионлаб доллар қўлдан қўлга ўтади), аксарият ҳукуматларда бу соҳада сезиларли ўзгаришларга эришиш учун етарлича маблағ йўқ. Британия ва бошқа кўплаб давлатлар ўз тажрибасида ўрганганидек, валюта интервенциялари кўпинча бир қошиқ қайноқ сув қуйиб, совуқ сувли ҳаммомни иситишга уринишга ўхшайди, чайқовчилар эса айна пайтда бунинг аксини қилишаётган бўлади. Аниқроғи, Британия ҳукумати фунт стерлинг сотиб олаётган пайтда Сорос ва бошқа инвесторлар сотишаётганди (мажозий маънода айтганда, давлат ҳаммомни иситиш учун қошиқлаб сув ташиётган бўлса, инвесторлар ҳаммомга муздай сувни шариллатиб қуйишаётганди).

Бироқ биз ҳали ҳам бобнинг бошида берилган асосий саволга жавоб бермадик: бир доллар неча иена бўлиши керак? Ёки неча рубль? Крона-чи? Бу саволга турли йўللар билан жавоб бериш мумкин ва жавоб кўп жиҳатдан маълум бир мамлакат томонидан қўлланадиган валюта курси механизмига боғлиқ бўлади. Валюталарни бир-бирига нисбатан баҳолашда дунё бўйлаб бир нечта механизм қўлланади. Булар қуйидагилар.

**Олтин стандарти.** Энг оддий тизим – олтин стандарти. Бугунги кунда ҳеч қайси саноатлашган мамлакат бу мақсадда олтиндан фойдаланмайди (ҳаддан ташқари қиммат баҳоланадиган эсдалик тангалари бундан мустасно), лекин Иккинчи жаҳон урушидан сўнг бир неча ўн йиллик давомида олтин стандарти валюта курсларини

мувофиқлаштиришнинг содда механизми бўлиб хизмат қилган. Мамлакатлар ўз валюталарини маълум миқдордаги олтинга тенглаштирган ва шундай қилиб билвосита бир валютани бошқасига айирбошлаш имкони туғилган. Бу бошланғич мактаб ўқувчиларининг математик масалани ечишга ўхшайди: агар олтиннинг бир унцияси АҚШда 35 доллар, Францияда эса 350 франк бўлса, доллар ва франк ўртасидаги курс қандай бўлади?

Олтин стандартининг афзалликларидан бири шундаки, у мамлакатларни валюта курсини олдиндан билиш имконияти билан таъминлайди. Бундан ташқари, у иқтисодиётни инфляциядан ҳимоя қилади – агар давлат янги пулни қўллаб-қувватлаш учун етарли олтин захирасига эга бўлмаса, янги пулни босиб чиқаролмайди. Бу тизимга кўра, ҳамёнингиздаги қоғоз парчаси ҳақиқий кийматга эга бўлади: 35 долларингиз эвазига бир унция олтин олишингиз мумкин. Олтин стандарти кўплаб ижобий хусусиятларга эга, шунга қарамай, айнан шу тизим Катта депрессия даврида ҳалокатли пул-кредит сиёсатига ҳисса қўшган ва у мутлақо нормал шароитларда ҳам пул-кредит сиёсатига жиддий зарар етказиши мумкин. Олтин билан қўллаб-қувватланадиган валюта босимга дуч келганда, масалан, иқтисодиёт заифлашуви рўй берганда, чет элликлар қоғоз пул ўрнига олтин талаб қила бошлайди. Заифлашган иқтисодиёт фоиз ставкаларини тушириши керак, бироқ мамлакатнинг олтин-валюта захираларини ҳимоя қилиш учун марказий банк фоиз ставкаларини оширишга мажбур бўлади. Халқаро савдо бўйича олиб борган тадқиқотлари учун 2008 йилда Нобель мукофотига сазовор бўлган иқтисодчи Пол Кругман шундай тушунтиради: “Бундай фикрлаш тарзи 1930-йилларнинг бошларида ҳукуматларни юқори ишсизликка қарамай, фоизларни оширишга ва олтин захираларини ҳимоя қилиш учун харажатларни камайтиришга ундаган. Ҳатто мамлакатлар олтин стандартидан воз кечганида ҳам, бу



хукмрон менталитет сабаб улар ставкаларни пасайтириш ва янги иш ўринларини яратишга ошиқмаган”<sup>6</sup>. Агар АҚШ 2007 йилда ҳали ҳам олтин стандартини қўллаганида эди, Федерал захира тизими инқирозни бартараф эта олмасди.

Олтин стандарти тизимини қўллаган ҳолда марказий банк исталган вақтда валютани кадрсизлантириши мумкин (масалан, эндиликда ҳар бир унция олтин учун аввалгидан кўпроқ доллар сотиб олиш мумкин, деган буйруқ чиқара олади), лекин бу аслида олтин стандартининг асосий мазмунини йўққа чиқаради.

1933 йилда Франклин Рузвелт оддий америкаликларнинг нақд пулни олтинга алмаштириш ҳуқуқини бекор қилди, лекин мамлакатлар халқаро тўловларни амалга оширишда бу ҳуқуқни сақлаб қолишди. 1971 йилда эса Ричард Никсон буни ҳам бекор қилди. Ўшанда АҚШда рўй берган инфляция долларнинг кадрини тушириб юборди. 35 доллар ва бир унция олтин ўртасида танлаш имконияти бўлган хорижий давлатлар ҳукуматлари олтинни танлай бошлади. Шундай қилиб, Никсон дам олиш кунларини Кэмп-Дэвидда ўтказди ва у ердаги узоқ мулоҳазалардан сўнг Америка учун олтин стандартини тугатишга қарор қилди. Хорижий ҳукуматлар жума куни ҳали долларни олтинга алмаштиришлари мумкин эди, лекин душанба кунидан бошлаб бу тартиб тугатилганди. Ўшанда Қўшма Штатлар (ва бошқа барча иқтисодий ривожланган давлатлар) “фиат пули” деб аталган пул билан ишлай бошлади. Қисқа қилиб айтганда, бу жарангдор атама доллар шунчаки бир парча қоғоздан бошқа нарса эмас, деган маънони англатади.

*Сузувчи валюта курси.* Олтин стандарти миллий валюталарни бир-бири билан солиштириш имконини беради, сузувчи валюта курслари эса уларга иқтисодий шароитга қараб, ҳатто дақиқа сайин ўзгариб туришга имкон беради. Аксарият ривожланган мамлакатлар сузувчи валюта курсларидан фойдаланади ва валюталар

валюта бозорларида фонд биржалари ёки “eBay” да бўлганидек алмаштирилади. Бунда ҳар доим доллар ва иена ўртасидаги валюта курси томонлар рози бўлган суммани акс эттиради (яъни ҳар қандай товарнинг бозор баҳоси аниқланадигани каби). Япониянинг “Toyota” компанияси АҚШда автомобиль сотишдан анча-мунча доллар ишлаб топгач, бу долларларни Америка валютасига мухтож бўлганларга бериб, эвазига иена олади (“Toyota” доллардан, шунингдек, америкалик ишчиларга иш ҳақини тўлаш, Америка бозорига сармоя киритиш ёки Американинг ресурсларини сотиб олиш учун ҳам фойдаланиши мумкин).

Ҳукуматлар сузувчи валюта курслари механизмини қўлласа, улар олтин стандарти тизимидаги каби миллий валютанинг қийматини сақлаб туришга мажбур бўлмайди. Сузувчи курс тизимининг асосий камчилиги шундаки, валюта курсларининг тез-тез ўзгариб туриши халқаро бозорда бизнес юритувчи компаниялар учун вазиятнинг янада ноаниқ қилади. Мисол учун, “Ford” компанияси Европада катта даромад олиши, аммо еврога миллий валютага конвертация қилиш жараёнида валюта бозорларида катта пул йўқотиб қўйиши мумкин. Ҳозирги валюта курсининг тез ўзгарувчанлиги ҳалокатли бўлмаса ҳам, бу сузувчи валюта курсининг жиддий камчилиги ҳисобланади. Халқаро компаниялар валюта қийматини ҳимоялаш учун молиявий бозорлардан фойдаланишлари мумкин. Мисол учун, Европада бизнес юритувчи Америка компанияси евро ва доллар ўртасидаги маълум бир курсни белгиловчи фьючерс шартномасини тузиши мумкин. “Southwest Airlines” ёниги нархларини фьючерс шартномалари орқали олдиндан белгилагани каби. Ёки “Starbucks” компанияси ўзини қаҳва донлари нархининг қутилмаган ўсишидан ҳимоя қилиш учун фьючерс бозоридан фойдалангани сингари.

*Ўзгармас валюта курслари (ёки валюта коридорлари).* Ўзгармас ёки “катъий белгиланган” валюта курси олтин стандартига жуда ўхшаш. Ягона фарқи шундаки, бу ерда олтиннинг ҳеч қандай иштироки бўлмайди (бу муаммо бўлиб туюлиши мумкин – ва кўп ҳолларда ростдан ҳам шундай). Баъзи давлатлар (мисол учун, Европа мамлакатлари) валюта курсларини маълум бир даражада ушлаб туришга ўзаро келишиб олишади. Уларнинг миллий валюталари бозорларда эркин алмаштирилиши мумкин, бироқ келишувга қўл қўйган ҳар бир давлат валюта савдосини олдиндан белгиланган чегарада ушлаб туриши керак. Ушбу бобнинг бошида тилга олинган Европа валюта курси механизми (ERM) айнан шундай тизим эди.

Валюта курсини “белгилаб қўйиш”даги асосий муаммо шундаки, мамлакатлар ўз валюталарини тўлиқ ҳимоя қилолмайди. Масалан, валюта (ўз вақтида фунт стерлинг билан юз бергани каби) заифлаша бошлаган чоғда чайқовчилар пул қадрсизланишидан миллионлаб (ёки миллиардлаб) даромад олишга умид қилиб пуллари-ни бошқа валютага алмаштира бошлайди. Тушунарлики, чайқовчилар (ҳамда валюта қадрсизланишидан хавотирда бўлган бошқа одамлар) маҳаллий валютани шиддат билан сотиб юбораётганида, пулнинг қадрсизланиши тобора кучайиб боради.

*Бировнинг катта обрўсини қарзга олиш.* 1990 йил охирида Аргентинада инфляция 1000 фоиздан ошган. Мамлакатдаги гиперинфляциялар тарихини ҳисобга олсак, бу ҳеч қимми ажаблантирмаганди. Сиз шундай миллий валютага эга бўлишни хоҳлармидингиз? Аргентина ўз инфляциялари билан бутун дунёда ёмон ном қозонган. Бу мамлакат кетма-кет уч марта ҳафсалангизни пир қилиб, тўртинчи марта ҳаммаси бошқача бўлишига ишонтирмоқчи бўладиган одамга ўхшайди. Ваҳоланки, кейинги сафар ҳам ижобий томонга ўзгариш бўлмасли-

гини ҳамма яхши билади. Шундай экан, мамлакат ниҳоят инфляцияга қарши жиддий кураш олиб боришга қарор қилганида марказий банк кескин чора кўришга мажбур бўлди. Оддий қилиб айтганда, у АҚШни васий сифатида ёллади. 1991 йилда Аргентина ўзининг пул-кредит сиёсати устидаги назоратидан воз кечишини эълон қилди. Пул босиб чиқариш тўхтатилди. Ҳукумат бир Аргентина песоси бир АҚШ долларига тенг бўлишини таъминлаш учун қатъий қоидаларга эга Валюта қўмитасини тузди. Мақсадга эришиш учун (ва дунё ишониши учун) Валюта қўмитаси муомаладаги ҳар бир песони бир АҚШ доллари захираси билан таъминлаши керак эди. Шундай қилиб, Валюта қўмитаси захирага янги песоларни киритишга руҳсат бериши учун унинг кассасида худди шунча миқдорда янги долларлар бўлиши керак эди. Бундан ташқари, агар керак бўлса, ҳар бир Аргентина песоси долларга алмаштирилиши мумкин эди. Аслида, Аргентина ўзига хос “олтин стандарти”ни яратди, фақат бу ерда АҚШ доллари олтин ролини ўйнади.

Бу тизим бирмунча вақт ишлади. Инфляция кескин пасайиб, аввалига икки хонали, кейин эса бир хонали сонга айланди. Афсуски, бунинг учун мамлакат катта бадал тўлади. Федерал захира бошлиғи иқтисодиётни яхши созлаш учун фойдаланиши мумкин бўлган бир-биридан ажойиб усуллар эсингиздами? Аргентина ҳукумати бу усулларни қўллай олмасди, негаки у инфляцияга қарши курашиш шиори остида пул таклифини назорат қилишдан воз кечган эди. Мамлакат ўзининг валюта курси устидан ҳам мустақил назоратга эга эмасди, чунки песо энди долларга боғланганди. Доллар кучли бўлса, песо ҳам кучли бўларди. Доллар заифлашса, песони ҳам шундай кўнгилсизлик кутарди.

Охир-оқибат, пул массаси ва валюта курси устидан назоратнинг йўқлиги ўз асоратини кўрсатди. 1990-йилларнинг охиридан бошлаб Аргентина иқтисо-

диёти чуқур таназзулга юз тута бошлади ва расмийларда бунга қарши курашиш учун анъанавий воситалар йўқ эди. Энг ёмони, АҚШдаги иқтисодий кўтарилиш туфайли доллар кучли эди, натижада Аргентина песоси ҳам кимматлашган. Маҳаллий экспортчилар бундан зарар кўрган, бу эса иқтисодий муаммоларни жиддий кучайтирганди. Солиштирақ, Бразилия пул бирлиги бўлмиш реал, песодан фаркли ўлароқ, 1999 йилдан 2001 йил охиригача 50 фоиздан кўпроққа кадрсизланди. Бироқ Бразилия бутун дунёга арзон нархда ва улкан ҳажмда маҳсулот сотар, Аргентина эса оғзини очиб томоша қилиб туришдан бошқа ҳеч нима қилолмасди. Аргентина иқтисодиёти оқсар экан, иқтисодчилар Валюта қўмитасининг профессионаллиги борасида баҳслашарди. Аргентинанинг ушбу сиёсати тарафдорлари бу сиёсат макроиқтисодий барқарорликнинг муҳим негизи эди, дея таъкидлаган. Бунга шубҳа билан қарайдиганлар эса бу сиёсат яхшиликдан кўра кўпроқ зарар келтирганини айтганди. 1995 йилда Берклидаги Калифорния университети иқтисодчиси Морис Обстфельд ва Принстон университети иқтисодчиси Кеннит Рогофф ўз мақолаларида огоҳлантиришдики, Аргентина Валюта қўмитасига ўхшаб қатъий белгиланган валюта курсини сақлашга бўлган уринишларнинг кўпчилиги, катта эҳтимол билан, муваффақиятсизликка учрайди.<sup>7</sup>

Вақт скептиклар ҳақ бўлганини исботлади. 2001 йил декабрь ойига келиб узоқ вақтдан бери таназзулда яшаб келган Аргентина иқтисодиётининг охири мадори қолмади. Кўча намоишлари тўғридан-тўғри зўравонликка айланиб кетди, президент истеъфога чиқди, ҳукумат эса ўз қарзларини тўлашга қодир эмаслигини эълон қилди. Бу иқтисодий тарихдаги энг йирик суверен дефолт эди (тақдир тақозосини қарангки, Кеннит Рогофф ўша пайтда Принстон университетидан Халқаро Валюта Жамғармасига ўтган ва содир бўлиши ҳақида бир неча йил олдин ўзи огоҳлантирган ушбу фалокат билан

жамғарманинг бош иқтисодчиси сифатида курашишига тўғри келган). Аргентина ҳукумати валюта кенгашилини тарқатиб юборди ва песони долларга тенглаштирган курсни тугатди. Песонинг долларга нисбатан қиймати дарҳол тахминан 30 фоизга тушиб кетди.

*Кулгили пуллар.* Баъзи валюталар халқаро бозорда умуман қийматга эга эмас. 1986 йилда мен Берлин девори орқали “Темир парда” ортидаги Шарқий Берлинга ўтдим. “Чекпойнт Чарли” орқали Шарқий Германияга кирганимизда, “каттик” валюта (доллар ёки Ғарбий Германия маркаси)ни Шарқий Германия валютасига алмаштиришимизга тўғри келди. Валюта курси қандай аниқланган? Хоҳ ишонинг, хоҳ ишонманг, Шарқий Германия маркаси “юшоқ” валюта ҳисобланиб, уни коммунистик дунёдан ташқарида айирбошлаш имконсиз, демак, коммунистик дунёдан ташқарида унинг ҳеч қандай харид қуввати йўқ ҳам эди. Валюта курси эса Шарқий Германияда ўзбошимчалик билан ўрнатилганди, биз олган валютанинг харид қобилияти биз берган валютаникидан анча паст бўлганига аминман. Мамлакатдан чиқиб кетаётганимизда, маҳаллий пулларни олиб чиқишимизга рухсат беришмади. Шарқий Германия чегарачилари уларни олиб қолди ва бу пуллар кейинги ташрифимизга “шахсий ҳисобимизда туриши”ни айтди (ростдан, улар шундай дейишди). Шундай қилиб, ҳозир бирлашган Германиянинг қайсидир бурчагида менинг номимга очилган ҳисоб мавжуд, у ҳисобда оз миқдорда мутлақо фойдасиз бўлган Шарқий Германия валютаси бор. Ана, Германияда пулларим сақланиб турибди!

Конвертация қилинмайдиган “юшоқ” валюта Берлин девори кулашидан олдин коммунистик мамлакатларда бизнес юритган бир нечта Америка компанияси учун жиддий муаммо эди. 1974 йилда “Pepsi” компанияси ўз маҳсулотларини Совет Иттифоқига етказиб бериш бўйича шартнома имзолади. Коммунистлар ҳам “Pepsi” ичади.

Лекин “Pepsi” компанияси улардан оладиган миллионлаб рубллари билан нима қила оларди? Шундай қилиб, компания ва совет ҳукумати эскича айирбошлаш усулига мурожаат қилишди. “Pepsi” ўз алкогольсиз ичимлигини СССРнинг Ғарбда ҳақиқий кадр-қийматга эга бўлган “Столичная” ароғига айирбошлашга қелишди.<sup>8</sup>

Уқорида айтилган валюта билан боғлиқ жараёнлар тартибли кўринади. Албатта, Аргентина кўчаларидаги тартибсизликлар бундан мустасно. Аслида, Аргентинадаги каби валюта муаммолари тез-тез содир бўлиб туради. Келинг, бир неча саҳифа олдин айтиб ўтган жумламизга қайтайлик: “Инвесторлар маҳаллий валютани сотиб юборади ва бу мамлакатдан ўз капиталини олиб чиқиб кетади”. Келинг, бу вазиятни ҳаётга мослаштирайлик: “Инвесторлар ваҳимага тушиб қолади. Бозор қулашидан олдин бозордан чиқиб кетиш илинжида, қандай нархда бўлишидан қатъи назар, шошқалоклик билан ўз активларини имкони етгунча сотиб юборади”.

Аргентина, Мексика, Россия, Туркия, Жанубий Корея, Таиланд ва ушбу боб сарлавҳасида тилга олинган мамлакат – Исландия. Уларнинг умумийлиги нима? Географик жойлашув эмас. Маданият эмас. Албатта, иқлим ҳам эмас. Умумийлик шундаки, бу давлатларнинг барчаси валюта инкирозини бошидан кечирган. Бундай инкирозлар бир хил бўлмайди, аммо барчаси умумий жиҳатларга эга. Валюта инкирози одатда учта босқичдан иборат бўлади:

1) мамлакат катта миқдорда хорижий капитални жалб қилади;

2) қандайдир кўнгилсизлик юз беради: ҳукумат ниҳоятда катта миқдорда қарз олиб, дефолт хавфи остида қолади; кўчмас мулк бозоридаги нарх-наво кескин ўзгаради; қатъий қайд этилган валюта курсига эга мамлакатда пул кадрсизлана бошлайди; зарарли кредитлар билан тўлиб кетган банк тизими ҳимоясиз бўлиб қолади. Санаб ўтилган муаммоларнинг барчаси ёки бир нечтаси бир пайтнинг ўзида кузатилиши ҳам мумкин;

3) чет эллик сармоядорлар ўз капиталини бошқа жойга иложи борича ҳаммадан олдинроқ кўчириб олишга ҳаракат қилади. Ўз навбатида, чет элликлар ўз активларини фаол равишда сотаётгани учун уларнинг нархи пасайиб боради ва валюта тобора заифлашади. Иккала ҳолат ҳам инкирозга олиб келадиган иқтисодий муаммоларни янада кучайтиради, натижада активлар нархи янада пасайиб, валюта заифлашишда давом этади. Мамлакат эса дунёдан иқтисодий таназзулни тўхтатишга ёрдам беришини ёлвориб сўрайди.

Барчаси қандай содир бўлишини яхшироқ тушуниш учун, келинг, иқтисодий инкирознинг энг сўнгги қурбони бўлган Исландиядаги вазиятни батафсил кўриб чиқайлик. Исландия камбағал эмас, лекин ривожланаётган мамлакат ҳам эмас. 2008 йилда у БМТнинг Инсон тараққиёти индекси рейтингда биринчи ўринни эгаллаган. Келинг, Исландиядаги ҳолатни учта босқичга бўлиб тасвирлаб бераман, ҳар ҳолда, мен бу жараённи шундай тушунаман.

**Биринчи босқич.** XXI асрнинг биринчи ўн йиллигида Исландия кронаси ниҳоятда кучли эди ва Исландиядаги реал фоиз ставкалари жаҳон стандартлари бўйича юқорида турарди. Инвесторлар юқори реал даромад олишни кўзлар, Исландиянинг камроқ тартибга солинадиган банклари эса бутун дунёдан сармоя жалб қиларди. Банкларда жамланган маблағлар миқдори энг юқори чўккисига чиққан вақтда мамлакат ялпи ички маҳсулотидан ўн барабар кўпроқ эди. Банклар 2006 йилда ниҳоятда муваффақиятли бўлиб кўринган инвестицияларга пул тикиш учун ушбу улкан капитал фондидан фойдаланган. Шу билан бирга, мамлакатдаги фоиз ставкалари баланд бўлгани учун исландияликлар бошқа валюталарда қарз оларди (хатто нисбатан кичик қарзлар ҳам чет эл валютасида олинарди). Исландия университети иқтисодчиларидан бири “CNN Money” телеканалига берган интервьюсида айтиб беришича, машина сотиб олаётганингизда сотувчилар



сиздан: “Пулни қандай тўлайсиз – ярмини иена, ярмини евродами?” – деб сўрашарди.<sup>9</sup>

**Иккинчи босқич.** Жаҳон молиявий инқирози бутун дунёга ёмон таъсир кўрсатди, лекин Исландия учун бу ҳақиқий ҳалокат эди. Исландия банклари зарарли инвестициялар ва ишламайдиган кредитлар<sup>\*</sup> туфайли катта зарар кўрган. 2008 йилнинг кузига келиб мамлакатнинг учта йирик банки ўз фаолиятини тўхтатди, энг йирик хусусий банкларни назорат қилган Марказий банк ҳам техник дефолт ҳолатида эди. 2008 йилнинг ноябрь ойида “New York Times” газетаси куйидаги сўзлар билан бошланган мақолани чоп этди: “Одамлар доим банкрот бўлади. Компаниялар ҳам. Давлатлар-чи?”

Крона қадрсизланишда давом этар экан, хорижий валютадаги кўплаб истеъмол кредитларининг нархи кескин ошиб кетди. Ўйлаб кўринг, агар еврода қарз олсангиз ва крона бу орада еврога нисбатан ўз қийматининг тенг ярмини йўкотса, кредит бўйича ойлик тўловингиз миқдори *икки баравар ошади*. Албатта, исландияликлар бу кредитлар эвазига сотиб олган кўплаб мулклар, масалан, кўчмас мулкнинг кадри кескин тушиб кетаётганди.

**Учинчи босқич.** Исландия кронаси ўз қийматининг ярмини йўкотди. Мамлакат фонд бозори 90 фоизга, ЯИМ эса 10 фоизга тушиб кетди, ишсизлик сўнгги қирқ йил ичидаги энг юкори даражага етди. Халқ ниҳоятда норози эди, вазият Аргентинадагидан кам эмасди. Бир аёл “The Economist” журналига берган интервьюсида шундай деган: “Агар йўлимда бирор банкирга дуч келсам, тепиб ташлайман”. Бу гапни айтган аёл болалар боғчасида тарбиячи бўлиб ишларди.<sup>10</sup>

Ҳатто Исландиядаги “Big Mac” индекси ҳам ачинарли даражада эди. 2009 йил октябрь ойида мамлакатдаги

\* Ишламайдиган кредит – қайтарилиши қарз олувчи томонидан кечиктириладиган ёки тўлиқ қайтарилиши эҳтимали кам бўлган кредит.  
– *Тахир*.

учта “McDonald’s” ресторани молиявий инкироз қурбонига айланиб ёпилди. Гап шундаки, “McDonald’s” компаниясининг Исландиядаги франшизалари масаллиқ ва қадокларни Германиядан сотиб оларди. Крона қиймати еврога нисбатан кескин тушиб кетгани, шунингдек, ҳукумат импортга юқори тарифлар қўйгани сабабли бу маҳсулотларни Германиядан олиб келиш нархи қарийб икки баравар ошди. Ўшанда Исландиядаги франшизалар эгаси “муносиб фойда” олиш учун гамбургерни олти доллардан кўпроққа сотишга тўғри келишини айтган. Бу эса бутун дунёдаги “Big Mac” нархларидан баландроқ эди. Боз устига, чуқур иқтисодий таназзулга учраган мамлакат аҳолисининг бундай нархда “Big Mac” сотиб олишга қурби етмасди. Натижада “McDonald’s” Исландиядаги ресторанларини ёпишга мажбур бўлди.<sup>11</sup>

Инвесторлар мамлакатдан қочиб кетиши оқибатида тез-тез учраб турадиган иқтисодий инкирознинг аниқ бир ечими ҳаёлга келади: балки, инвесторлар учун қочиб кетишни қийинлаштириш керакдир? Баъзи мамлакатлар пул оқимиға турли чекловлар қўйиш орқали капитални назорат қилиб кўрган. Бу каби ечимлар бирданига ҳаёлга келса-да, улар келтирадиган муаммо ҳадеганда билинавермайди. Чет эллик сармоядорлар ўз капитали билан мамлакатни тарк эта олмас экан, унда уларнинг, биринчи навбатда, мамлакатга кириб келиши эҳтимоли камроқ бўлади. Бу ҳолат дўкон даромадини ошириш мақсадида харид қилинган маҳсулотларнинг қайтарилишини тақиқлаб қўйишга ўхшайди. Бир гуруҳ иқтисодчилар 1980–2001 йиллар мобайнида 52 та камбағал мамлакатдаги вазиятни ўрганиб, мамлакатдан капитални олиб чиқишни осонлаштириш учун молиявий эркинликни таъминлаш ва иқтисодий самарадорлик ўртасидаги муносабатни аниқлашди. Маълум бўлишича, капитал ҳаракатини чеклайдиган давлатлар секинроқ ривожланади. “The Economist” журнали тадқиқотдан

шундай хулоса қилган: “Вақти-вақти билан содир бўлиб турадиган иқтисодий инкирозлар тез ривожланишнинг бадали бўлиши мумкин”<sup>12</sup>.

Майли, лекин дунёнинг барча мамлакатларида бир хил валюта муомалада бўлса-чи? Бу бизга валюта инкирози билан боғлиқ муаммолардан сақланишга ёрдам бермайдими? Ахир Айова штати ҳеч қачон Иллинойс штатидан келган инвесторлар капиталини тўсатдан ўз штатига олиб кетгани сабабли молиявий муаммоларга дуч келмаган. Валюта майдонининг кенгайиши, албатта, ўз афзалликларига эга – шунинг учун аксарият Европа миллий валюталарининг ўрнига евро пул бирлиги жорий этилди. Европадаги (АҚШнинг элликта штатидаги каби) ягона валюта транзакция харажатларини пасайтиради ва нархларнинг шаффофлигини таъминлайди (барча товарлар бир хил валютада баҳоланса, нархлардаги тафовутларни аниқлаш ва улардан фойдаланиш осонроқ бўлади). Аммо бу ерда ҳам маълум бир камчиликлар бор. Эсингизда бўлса, пул-кредит сиёсати шундай воситаки, унинг ёрдамида исталган мамлакат ҳукумати ўз иқтисодиётининг “тезлигини” назорат қила олади. Марказий банк миллий валютанинг миқдорини камайтириш ёки кўпайтириш орқали фоиз ставкаларини кўтарди ёхуд пасайтиради. Агар бир хил валюта бир қатор мамлакатларда муомалада бўлса (масалан, Европада евро пул бирлиги), у мамлакатлар ички пул-кредит сиёсати назоратидан воз кечишига тўғри келади. Ҳозирда Европа марказий банки евро ишлатиладиган бутун бошли минтақанинг пул-кредит сиёсатини назорат қилади (табиийки, Луизиана ва Калифорния штатларининг ҳам ўз пул-кредит сиёсати мавжуд эмас). Ягона валюта зонасининг бир қисмида иқтисодий тушкунлик кузатилса ва паст фоиз ставкалари кўпроқ фойда келтирадиган бўлса-ю, валюта зонасининг бошқа бир қисми тез ривожланиб, инфляциянинг олдини олиш учун ставкаларни ошириши керак бўлса, бу муаммо келтириб чиқариши мумкин.

Аслида, валюта ҳақида эмас, маҳсулот ва хизматлар оқими ҳақида қайғураемиз. Халқаро савдо ҳаётимизни янада яхшилайди, валюта эса ўзаро манфаатли савдо операцияларини осонлаштириш учун зарур восита ҳолос. Умуман олганда, биз бошқа мамлакатларга жўнатган маҳсулот ва хизматларимиз қиймати бошқалар бизга юборган маҳсулоту хизматларнинг қиймати билан тенг бўлишини истаймиз. Акс ҳолда, томонлардан бири фойдасиз битим тузган бўлиб чиқади. Ҳатто ёш болалар ҳам бошқалар билан ширинлик алмашаётганида олаётган нарсасининг қиймати бераётган нарсаси билан тенг бўлиши лозимлигини билади.

Аммо Кўшма Штатлар бундан мустасно. Америкаликлар сосискали сэндвичини куркали сендвич ва яна чипс, печенье, шарбат ҳамда ерёнғок кўшилмаган егуликка алмаштирадиган мактаб ўқувчиларига ўхшайди. Яъни АҚШ бутун дунё билан бўлган савдо муносабатларида ўзининг жорий операциялар ҳисобидаги доимий тақчилликни саклаб келмоқда, демак, биз йилдан-йилга чет элдан сотаётганимиздан кўра кўпроқ маҳсулот ва хизматларни импорт қилмоқдамиз (жорий операциялар ҳисоби чет эл товарлари ва хизматларини сотиш орқасидан олинган даромадларни, шунингдек, хорижий инвестициялар бўйича дивиденд ва фоизлар, бошқа мамлакатларда ишлаётган америкаликлар юборган пул каби даромад манбаларини ҳисобга олади). Америка бунга қандай қилиб эришяпти? Ва бу бориб-бориб муаммога айланиши ҳам мумкинми? Иккинчи саволнинг жавоби оддий: ҳа. Бироқ биринчи саволга жавоб бериш қийинроқ.

9-бобда таъкидланганидек, жорий операциялар ҳисоби тақчиллигининг зарарли томони йўқ, профицитининг эса ҳеч қандай фойдали жиҳати йўқ. 2017 йилда Озарбайжон ва Ботсвана каби мамлакатларда жорий операциялар ҳисобининг катта профицити кузатилаётгани,

бирок бу уларни иқтисодиёти кучли давлатлар тоифасига киритиб қўймайди. Шунга қарамай, бир иқтисодий ҳақиқат бор: жорий операциялар ҳисобининг тақчиллиги кузатиладиган мамлакатлар бошқа давлатлар билан амалга оширадиган операциялардан ўзи тўлаганидан кўра камроқ даромад олади. Оддий бир мисолни кўриб чиқайлик: Япониядан 100 миллион долларлик автомобиль сотиб олсак ва Японияга 50 миллион долларлик самолёт сотадиган бўлсак, жорий операциялар ҳисобимиздаги камомад 50 миллион долларни ташкил этади. Японлар биз уларга дўстона муомала қилганимиз ва келишган инсонлар бўлганимиз учун 50 миллион долларлик қўшимча товар жўнатмайди, улар биздан орада қолган 50 миллион долларлик фарқни қоплашимизни кутади. Бунинг учун бизда бир нечтагина имконият мавжуд. Улардан бири япониялик савдо ҳамкорларга турли активлар (акция, облигация, кўчмас мулк ва бошқалар)ни сотишдир.

Мисол учун, Америка Япония компанияларига Манхэттенда жойлашган 25 миллион долларлик кўчмас мулкни ва Америка фирмаларининг 25 миллион долларлик акцияларини сотиши мумкин. Шунда ҳисоб-китоблар тенглашади. Америкаликлар Япониядан 100 миллион долларлик маҳсулот ва хизматларни импорт қилади, эвазига эса 50 миллион долларлик товарлар (самолёт) ва яна 50 миллион долларлик активларни экспорт қилади. Шунда ҳаммаси адолатли бўлади. Лекин бундай битимнинг Америка учун бадали бор: Америка экспорт қиладиган активлар (кўчмас мулк ва акциялар) келажакда мамлакатга даромад келтириши мумкин бўлган (ижара ва дивидендлар кўринишидаги) активлардир. Активлар Японияга берилганидан сўнг улардан келган даромад ҳам Японияга тегишли бўлади. Шундай экан, келажакдаги даромаддан воз кечиш эвазига бугун машина сотиб оладиган бўламиз.

Бироқ бошқа чоралар ҳам бор. 50 миллион долларлик маҳсулотни кредитга сотиб олишимиз ҳам мумкин.

Бунинг учун жаҳон молиявий ҳамжамиятидаги манфатдор томондан қарз сўраймиз. Бу вазиятда биз 100 миллион долларлик япон автомобиллари учун 50 миллион долларлик самолёт ва қарзга олинган 50 миллион доллар билан тўлаймиз. Бу усул ҳам биз учун келажакда харажат келтириб чиқаради, чунки кредитни фоизи билан тўлаш керак. Демак, бу ерда ҳам, том маънода, келажакдаги харажат эвазига айни дамда истеъмол қиляпмиз.

Ўзи нима учун Қўшма Штатларда жорий операциялар ҳисобининг сурункали тақчиллиги кузатилади? Кенг тарқалган фикрга таянсақ, бу маҳсулот ва хизматларимизнинг сифати ёки ишчи кучимизнинг рақобатбардошлигига боғлиқ. Аслида эса жорий операциялар ҳисоби тақчиллигининг бунга деярли ҳеч қандай алоқаси йўқ. (Олдинги сўзларимга қайтиб, сизга савол берсам: Озарбайжон ва Ботсванадаги жорий операциялар ҳисоби профицити бу мамлакатлар сифатли маҳсулот ишлаб чиқариши ва ишчи кучининг унумдорлиги билан боғлиқми?) АҚШ йилдан-йилга ишлаб чиқарганидан кўра кўпроқ истеъмол қилаётгани туфайли жорий операциялар ҳисоби тақчиллигини бошдан кечирмоқда. Бошқача айтганда, биз тежамкорликнинг (одамлар истеъмол қилганидан кўра кўпроқ ишлаб чиқарса ва келажак учун тежаса) тесқарисини қиляпмиз. Шундай қилиб, том маънода, иқтисодчилар айтганидек, “бойликни еб юборяпмиз”.

Жорий операциялар ҳисоби ва мамлакатнинг пул жамғариш кўрсаткичи ўртасидаги боғлиқлик жуда муҳим. Ўзи ишлаб чиқарганидан кўра кўпроқ истеъмол қиладиган ҳар қандай мамлакат ўз-ўзидан жорий операциялар ҳисоби тақчиллигига эга бўлади. Чунки, биринчидан, ишлаб чиқарилганидан кўра кўпроқ истеъмол қилар экансиз, кўшимча маҳсулот ва хизматлар қаердандир кириб келиши керак бўлади. Иккинчидан, маҳсулот ва хизматларни жаҳоннинг бошқа давлатларидаги кўшимча маҳсу-

лотлар билан айирбошлай олмайсиз, чунки ўзингиздаги ҳамма нарсани истеъмол қилиб тугатган бўласиз.

Ушбу китобда бир неча марта қўлланган усулдан фойдаланиб яна қишлоқ хўжалигидан мисол келтиришимиз мумкин. Маккажўхори етиштирувчи америкалик деҳқонни тасаввур қилайлик. У фақат энг замонавий деҳқончилик усулларида фойдаланадиган, юкори маҳсулдорлик билан ишлайдиган, келишган ва ақлли деҳқон (мамлакат иқтисодиётидаги жорий операциялар ҳисоби тақчиллиги ёки профицитини тасвирлашда бундай тафсилотлар аҳамиятсиз бўлганидек, бу ерда ҳам уларнинг аҳамияти йўқ). Америкалик фермеримиз етиштирилган ҳосил билан тўртта ҳаракатдан бирини амалга ошириши мумкин: ейиш (истеъмол), келаси йилда уруғ сифатида ишлатиш (сармоя), давлатга коммунал хизматлар учун тўлов сифатида бериш (давлат харажатлари), баъзи бошқа товарларга айирбошлаш (импорт маҳсулотлари эвазига экспорт қилиш). Шунақа гаплар. Энди тасаввур қилинг, америкалик деҳқонимизнинг йили шундай ўтади:

У 100 бушел маккажўхори етиштиради. 70 бушелни ўзи истеъмол қилади. 30 бушелни эса давлатга беради. Кейинги йил яна маккажўхори экиш учун 20 бушел керак. Бу ҳолда оддий ҳисоб-китоб кўрсатмоқдаки, америкалик деҳқон учун йилига 120 бушел жўхори керак, аммо у фақат 100 бушел етиштиряпти. Демак, у ўзи етиштирадиганидан кўра кўпроқ маккажўхорига муҳтож бўлиб, 20 бушел маккажўхорини сотиб олишига тўғри келади. Бундай ҳолат жорий ҳисоб тақчиллиги билан бир хил ва бу оддий математика: агар деҳқон ўзи етиштиргандан кўра кўпроқ ишлатадиган бўлса, унда қолган жўхорини қаердандир олиши керак.

Хитойлик деҳқон эса америкалик деҳқон қилаётган ишнинг тесқарисини бажаради. У тажрибасизроқ бўлгани ва нисбатан соддароқ деҳқончилик усулларида фойдалангани учун атиги 65 бушел маккажўхори

етиштиради. Хитойлик фермер 20 бушелни ўзи истеъмол қилади, 10 бушелни давлатга беради ва 15 бушелни кейинги йилга экин ишлари учун қолдиради. Яна оддий арифметикага мурожаат қилсак, бу деҳқон ўзи етиштирган маҳсулотнинг ҳаммасини ишлатмайди. Унда ҳали қўшимча 20 бушел бор. Агар маъқул келса, хитойлик деҳқон бу 20 бушел маккажўхорини ўзи учун етарлича ҳосил олмаган америкаликка сотиши мумкин. Аниқки, америкалик деҳқонда эвазига беришга ҳеч нарса йўқ ва америкалик деҳқон қарз қвитанциясини ёзиб беришни таклиф қилади. Хитойлик америкаликка маккажўхори (экспорт) ва бу маккажўхорини сотиб олиш учун қарз беради.

Энди кишлоқ хўжалиги аналогияларидан реал воқеяга ўтсак: бугунги кунда Қўшма Штатларнинг Хитойдан олган қарзи бир триллион долларга яқин.

Одатда бу турдаги глобал номутаносибликларда ўз-ўзини тузатиш механизмлари мавжуд. Жорий операциялар ҳисоби тақчиллиги катта бўлган мамлакат валютаси қадрсизлана бошлайди. Айтайлик, Янги Зеландия жорий операциялар ҳисоби тақчиллигини бошдан кечирмоқда. Қолган мамлакатлар Янги Зеландия долларини йиғиб бормоқда, чунки улар бу мамлакатга ундан сотиб олганидан кўра кўпроқ сотишмоқда. Хорижий компаниялар Янги Зеландиянинг тўпланган долларларини ўз миллий валюталарига алмаштиради. Валюта бозорида Янги Зеландия долларини сотиш таклифи сотиб олишга бўлган талабдан ошиб кетади ва шу туфайли Янги Зеландия долларининг қиймати бошқа валюталарга нисбатан пасаяди. Янги Зеландия долларининг пасайиши, ўз ўрнида, Янги Зеландия экспортининг рақобатбардошлигини ошириш ва импортни қимматлаштириш орқали савдодаги мувозанатни қайтаради. Мисол учун, агар Янги Зеландия доллари иенага нисбатан қадрсизланса, Янги Зеландияда “Toyota” автомобиллари қимматлашади,



Янги Зеландиянинг кишлоқ хўжалиги маҳсулотлари эса Японияда арзонроқ бўлади. Шу билан бирга, бошқа мамлакатларда ҳам шундай ҳолат юз бера бошлайди. Ахир Янги Зеландия бошқа давлатлардан камроқ импорт қилиб, кўпроқ экспорт қилишни бошлайди, бу эса унинг жорий операциялар ҳисобидаги тақчилликни камайтириб, бошқа давлатларнинг жорий операциялар ҳисоби тақчиллигини оширади.

Бироқ Хитой ва АҚШ билан боғлиқ ҳозирги вазият бироз бошқача. Катта эҳтимол билан, иккала давлат ҳам ҳар қандай вақтда парчаланиши мумкин бўлган икки томонлама носоғлом муносабатлар тузоғига тушиб қолган. Хитой “экспортга таянадиган ўсиш”га асосланган жудаям муваффақиятли ривожланиш стратегиясини ишлаб чиққан. Унга кўра, фуқароларнинг иш билан бандлиги ва фаровонлиги асосан экспортга йўналтирилган компаниялар томонидан таъминланади. Экспорт маҳсулотларининг аксарияти Америка Қўшма Штатларига жўнатилади.

Хитойнинг экспортга йўналтирилган ривожланиш стратегияси юанни нисбатан арзон ушлаб туришга боғлиқ. Бу мақсадда Хитой ҳукумати тўпланган долларларни асосан АҚШ ғазначилик облигациялари, яъни Америка федерал ҳукуматига берилган кредитларга айлантиради. Иккала томон ҳам, ҳеч бўлмаганда, қисқа муддатга ўзи хоҳлаган (ёки муҳтож бўлган) нарчасини олади. Хитой ҳукумати иш ўринларини яратиш ва иқтисодий ўсишни кучайтириш учун экспортдан фойдаланади. Америка эса манфий савдо балансини Хитойдан олинadиган катта-катта кредитлар ҳисобидан молиялаштиради. Бу ҳолат юкорида сўзлаб берилган хитойлик ва америкалик деҳқонлар тўғрисидаги ҳикоядан унчалик фарқ қилмайди: АҚШ Хитойнинг экспорт товарларини сотиб олиш учун Хитойдан қарз олади.

Узоқ истиқболда бу ҳолат ҳар икки томон учун ҳам жиддий хавф туғдиради. Қўшма Штатлар ҳалқи

йирик қарздорга айланади. Қарздорлар ҳар доим ўз кредиторларининг инжикликлари ва талабларига эҳтиёткорлик билан жавоб беришига тўғри келади. Америка учун қарз олиш одат тусига кирган, Хитой эса бундан фойдаланяпти. Журналист ва ёзувчи Жеймс Феллоуз шундай деб ёзади: “АҚШ Хитойдан миллиардлаб доллар олмаганида, ўз иқтисодиётининг барқарорлигини сақлай олмасди ёки долларни кулашдан ҳимоя қила олмасди”<sup>13</sup>

Аммо бундан ҳам ёмони, Хитой исталган вақтда долларли активларнинг улкан захираларини сотиб юбориш билан таҳдид қилиши мумкин. Агар шундай қилса, оқибатлари ҳалокатли бўлади. Бироқ Феллоуз таъкидлаганидек: “Хитой йиллар давомида тўплаган жамғармалар ҳам ҳалокатга учрайдиган ана шу долларларда сақланади. Улар доллар кадрсизланишидан олдин ваҳима ичида пулнинг фақат озгина қисмини олишга улгуришади”. Шунга қарамай, АҚШ билан кўп масалаларда қарама-қарши фикрда бўлган давлат учун бу ўта кучли қуролдир.

Аммо хитойликлар ёмонроқ вазиятда. Дейлик, АҚШнинг қарз юки АҚШ солиқ тўловчилари тўлай оладиган (ёки тўлашни хоҳлайдиган) миқдордан ошиб кетди. Мамлакат ҳукумати дефолт эълон қилишни, яъни шунчаки қарзларни тўлашдан бош тортишни мумкин. Бунинг эҳтимоли жуда кам, чунки, биринчи навбатда, Америка учун қарзларни тўламасликнинг худди шундай масъулиятсиз, аммо унчалик кўзга ташланмайдиган яна бир йўли бор: Америка қўшимча пул зарб қилиши ва Хитойдан (ҳамда бошқа кредиторлардан) олган қарзининг катта қисмини инфляция орқали “супуриб юбориши” мумкин. Агар орқа-олдимизда қарамай доллар босиб чиқара бошласак, Америка валютаси ва шу билан бир қаторда Америка валютасида олинган қарзлар ҳам қийматининг катта қисмини йўқотади. Агар инфляция 20 фоизга кўтарилса, тўлашимиз керак бўлган қарзнинг

хакикий киймати 20 фоизга тушади. Инфляция 50 фоиз бўлса, Хитойга тўлашимиз керак бўлган қарзимизнинг киймати 50 фоизга камаяди. Бу сценарийнинг рўй бериш эҳтимоли каттами? Йўқ. Аммо кимдир мenden триллион доллар қарздор бўлса ва бу долларларни ўзи босиб чиқариш ҳуқуқига эга бўлса, инфляция муаммоси мени жуда хавотирга солган бўларди.

Бу тарзда нотўғри йўлга қўйилган иқтисодий муносабатлар абадий давом этмаслиги аниқ. Асосий савол – бу муносабатлар қачон, нима учун ва қандай тўхтайдими? Жеймс Феллоуз ҳозирги аҳволимизни куйидагича таърифлайди: “Моҳиятан, (бой) Қўшма Штатлардаги ҳар бир киши сўнгги ўн йил ичида (камбағал) Хитой Халқ Республикаси фуқароларидан тўрт минг долларга яқин қарз олган. Иқтисодиётдаги бошқа кўплаб номутаносибликлар сингари бу ҳам мангу давом этмайди ва қачондир тугайди. Аммо у қандай тугаши (бирданига, аста-секин ёки ваҳима натижасида содир бўладими?) келгуси бир неча йилда Америка ва Хитой иқтисодиётлари учун ҳал қилувчи аҳамиятга эга бўлади, Европа ва бошқа ўлкалар учун ҳам бу муҳим”<sup>14</sup>.

Ўртага катта-катта пуллар қўйилганини ҳисобга олсак, бу жараёнларни назорат қилиб турадиган катталар борми, деган савол туғилади? Ҳа, лекин бу катталар анча қартайиб қолди. Иккинчи жаҳон урушининг сўнгги кунларида иттифоқчи давлатлар вакиллари Нью-Хэмпшир штатининг Бреттон-Вудс шаҳридаги Маунт Вашингтон меҳмонхонасида тўпланишди (айтганча, Янги Англияга саёҳатга бормоқчи бўлсангиз, у жой ёзда ҳам, қишда ҳам ажойиб дам олиш маскани эканини эсда сақланг). Уларнинг вазифаси урушдан кейинги дунё учун барқарор молиявий инфратузилмани шакллантириш эди. Натижада иккита халқаро институт ёки “опа-сингил” яратилди.

Қашшоқликка қарши глобал курашда етакчи бўлган муассаса Вашингтонда жойлашган Жаҳон Банкидир (250

миллион долларлик илк кредит 1947 йилда Францияга урушдан кейинги қайта куриш ишлари учун берилган). 183 та давлатга тегишли бўлган Жаҳон Банки ўз аъзоларидан маблағ йиғиш ва капитал бозорларидан қарз олиш орқали пул тўплайди. Тўпланган маблағлар ривожланаётган мамлакатларга иқтисодий ривожланишга ҳисса қўшадиган лойиҳалар учун қарз сифатида берилди. Жаҳон Банки 13-бобда муҳокама қилинадиган халқаро ривожланишга оид масалаларнинг марказида турибди.

Жаҳон Банки бутун дунё учун ўзига хос молиявий ёрдам берувчи ташкилот бўлса, унинг “синглиси” – Халқаро Валюта Жамғармасини (ХВЖ) глобал молиявий инкирозларга қарши курашиш учун масъул бўлган “ўт ўчириш хизмати” дейиш мумкин. Исландия ХВЖга ёрдам сўраб мурожаат этган. Аргентина, Мексика ва бошқа давлатлар ҳам. ХВЖ ҳам Бреттон-Вудсда глобал ҳамкорлик институти сифатида ташкил топган. Аъзо давлатлар ХВЖга маблағ ўтказди, эвазига эса улар “ўзлари ва бошқа барча аъзолар учун қийинчиликларни бартараф этишга қаратилган иқтисодий ислохотларни ўтказиш шарти билан” оғир пайтларда жамғармадан қарз олиши мумкин. Ҳеч бир давлатдан ХВЖ ёки Жаҳон Банкидан кредит олиш ёхуд уларнинг тавсияларига амал қилиш талаб этилмайди. Бу иккала ташкилотнинг кучи ва таъсири уларнинг таркибидаги мамлакатлар ихтиёрига боғлиқ.

Шуни ҳам таъкидлаш керакки, дунёда Жаҳон Банки ва ХВЖ каби ҳар хил сиёсий қарашдаги инсонлар томонидан бунчалик қаттиқ танқидга учрайдиган ташкилот ва муассасалар кам. “The Economist” бир марта шундай деб ёзган: “Агар ривожланаётган мамлакатларнинг халқаро молиявий архитектурани ўзгартириш бўйича киритган ҳар бир таклифи учун улардан бир доллардан олиш мумкин бўлганида, учинчи дунёдаги қашшоқлик муаммоси анча олдин ҳал этилган бўларди”<sup>15</sup>. Консер-

ваторларнинг таъкидлашича, Жаҳон Банки ва ХВЖ халқларни қашшокликдан олиб чиқишга кодир бўлмаган лойиҳаларга пул сарфлайдиган бюрократик ташкилотлардир. Консерваторлар, шунингдек, ХВЖ субсидиялари молиявий инкироз эхтимолини оширади, деб ишонишади. Уларга кўра, инвесторлар эхтиётсизлик билан халқаро кредитларни бера бошлайди, чунки улар агар мамлакат муаммога дуч келса, ХВЖ ёрдамга келишини билади. 2000 йилда республикачилар етакчилигидаги АҚШ Конгресси Жаҳон Банки ва Халқаро Валюта Жамғармасини қисқартириш ҳамда уларнинг фаолиятини текшириб чиқишни тавсия этган комиссияни тузганди.<sup>16</sup>

Сиёсий спектрнинг бошқа чеккасида эса глобаллашувга қарши коалиция Жаҳон Банки ва ХВЖни капиталистларнинг малайи эканликларида, ривожланаётган мамлакатларга глобаллашув жараёнини олиб киришда ҳамда камбағал мамлакатларни катта қарзларга ботиришда айблайди. Бу ташкилотларнинг йиғилишлари чоғида зўравонлик билан олиб бориладиган норозилик намоёнликлари юз бериши одатий ҳолга айланиб қолган. 2000 йилнинг кузида иккала ташкилот ҳам Прагада учрашув ўтказиши белгиланганда, у ердаги “Kentucky Fried Chicken” ва “Pizza Hut” филиаллари ойналарни алмаштириш учун олдиндан буюртма бериб қўйишганди.

2007 йилги глобал инкироз авжига чиққанида, баъзи Европа давлатлари Кўшма Штатларни ўз иқтисодиётини фаол рағбатлантирмаётганликда айблашган. Бу танқиднинг баъзи жиҳатлари мунозаралидир, аммо танқидга сабаб ҳам бор эди. Ахир Америка иқтисодиёти тикланиши учун Европа иқтисодиётини ҳам тиклаш керак эди. Япония ва Хитойнинг иқтисодиётини ҳам. Умуман олганда, дунёнинг барча йирик иқтисодиётларини тиклаш керак эди. Халқлар анъанавий маънодаги рақобатчилар эмас. Ахир “Red Sox” бейсбол жамоаси ҳеч қачон “Yankees” жамоаси ўз ўйинларини яхшилаш учун

мавсумлар орасида етарлича машқ қилмаётганидан шикоят қилмайди. Бейсболда бир томоннинг зарари иккинчи томоннинг фойдасига ишлайди ёки аксинча. Жаҳон чемпионати ўйинларида фақатгина битта жамоа ғалаба қозониши мумкин. Халқаро иқтисодиётда эса бунинг акси. Вақт ўтиши билан барча мамлакатлар бойиб бориши мумкин, бу мамлакатлардаги компаниялар фойда ва ресурслар учун ўзаро рақобатлашса-да. Жаҳон ялпи ички маҳсулоти асрлар давомида барқарор ўсиб бормокда. Умумий олиб қараганда, Ер аҳолиси XV асрдан кўра бойроқ. Халқларнинг бойиши кимнингдир камбағаллашувига сабаб бўлдимиз? Йўқ. Жаҳон иқтисодий сиёсатининг мақсади мамлакатларнинг ҳамкорлигини осонлаштириш бўлиши керак. Ва биз буни қанчалик яхши уддаласак, барча одамлар шунчалик фаровон ва барқарор ҳаёт кечиради.

Савдо ва глобаллашув:  
*Осиёдаги оғир шароитли  
корхоналар ҳақида яхши янгилик*

**М**аккажўхорини “DVD player”га айлантира оладиган ускуна. Тасаввур килинг-а, шундай ажойиб ихтиро бўлса. Тўлиқ қувват билан ишласа, эллик бушел жўхорини “DVD player”га айлантира олади. Ёки мурватни битта бураб кўйиш орқали ускуна 1500 бушел сояни тўрт эшикли автомобилга айлантиради. Аммо ихтиронинг кўп кирралиги бу билан чекланмайди: тўғри дастурланган ускуна “Windows” операцион тизимини ажойиб француз виноларига айлантериши ҳам мумкин. “Boeing 777” самолётини эса бутун шаҳарни ойлар давомида бокиш учун етарли янги мева ва сабзавотларга айлантериби беради. Ихтиронинг энг ҳайратланарли томони шундаки, уни дунёнинг исталган нуктасига ўрнатишингиз ва маълум бир мамлакатда ишлаб чиқарилган ҳар қандай маҳсулотни яқин атрофдан топиш мушкул ёки имконсиз бўлган турли хил нарсаларга айлантеришингиз мумкин.

Таъкидлаш жоизки, бу ускуна қашшоқ мамлакатлар учун ҳам ишлайди. Ривожланаётган давлатлар бу курилмага ўзлари ишлаб чиқарган нарсалар (хомашё, арзон тўқимачилик ёки оғир саноат маҳсулотлари)ни кўйишлари ва уларни ўзлари ишлаб чиқара олмайдиган нарсалар (озик-овқат, дори-дармон, мураккаб ускуналар ва бошқалар)га айлантериши мумкин. Шубҳасиз, бундай

ажойиб ускунаси бор камбағал давлатлар бундай қурилмага эга бўлмаган бошка давлатларга қараганда тезроқ ривожланади. Ва, албатта, бундай қурилмани яратиш дунёдаги миллиардлаб одамни кашшокликдан қутқариш йўлида муҳим кадам бўларди.

*Хоҳ ишонинг, хоҳ ишонманг, бундай қурилма аллақачон мавжуд. Унинг номи – савдо.*

Мен тирикчилик учун китоблар ёзсам ва топган даромадимдан Детройтда ишлаб чиқарилган машина сотиб олсам, бундай битимнинг ҳеч кимга зарари тегмайди. Бу ҳам ҳаётимни яхшилайти, ҳам автомобиль ишлаб чиқарувчининг даромадини оширади. Бу ҳақда 1-бобда гаплашган эдик. Бутун бошли замонавий иқтисодиёт савдога асосланган. Биз ўзимиз бажаролмайдиган ҳар қандай ишни (машина яшадан тортиб кўричакни олиб ташлашгача) бошқаларга пул тўлаб қилдирамиз. Яна бир муҳим жиҳат шуки, биз қўлимиздан келадиган, лекин бажаришни истамайдиган ишларни ҳам бошқаларга пул тўлаб қилдирамиз, ўзимиз эса биз учун муҳимроқ ёки қизиқарлироқ бўлган ишларни афзал кўрамиз. Бошқаларга биз учун қаҳва ва сэндович тайёрлаши, машина-мизнинг мойини алмаштириши, уйимизни тозалаши ва ҳатто итимизни сайр қилдириб келиши учун ҳам пул тўлаймиз. Масалан, “Starbucks” ўз бизнесини қандайдир қучли технологик ихтиро асосида қурмаган. Шунчаки компания банд одамлар ўзлари кофе тайёрлашдан ёки офисдаги қаҳва тайёрлагичда олти соатлаб турган ёқимсиз қаҳвани ичишдан кўра бир чашка сифатли қаҳва учун бир неча доллар тўлашни афзал кўришларини англаб етган.

Савдо афзалликларининг қадрига етиш учун шунчаки ҳаётни уларсиз тасаввур қилиб кўриш керак. Мисол учун, эрталаб ўзингиз учун қурган кичкина, шамол қириб турадиган уйда уйғонасиз. Ҳовлингизда ўтлайдиган бир жуфт қўйнинг жунидан тўқилган кийимларингизни қиясиз. Кейин эса Миннеаполис ерларида унчалик яхши



ўсмайдиган кичкинагина қаҳва дарахтидан бир ховуч кофе донларини териб оласиз. Ва “Ишқилиб, товуғим тунда тухум қўйган бўлсин” дея ўзингизга айтасиз, чунки тухум қўймаган бўлса, нонушта учун егулигингиз бўлмайди. Бошқача айтганда, ҳозирда турмуш даражамиз юқори эканининг сабаби шундаки, биз асосий эътиборимизни аъло даражада бажара оладиган вазифаларимизга қаратиб, қолганини бошқа одамлардан айирбошлаш йўли билан олишимиз мумкин.

Агар маҳсулот ё хизмат, масалан, Германия ёки Ҳиндистонда ишлаб чиқарилган бўлса, савдо операциялари фарқли бўладими? Йўқ, бир хил бўлади. Бунда биз шунчаки сиёсий чегарани кесиб ўтамиз, лекин битимнинг иқтисодий жиҳати деярли ўзгармайди. Одамлар ва компаниялар бир-бири билан бизнес қилишининг сабаби шундаки, бу иккала томон учун ҳам фойдалидир. Бу қоида Вьетнамдаги “Nike” ишчиси учун ҳам, Детройтдаги автомобилсоз учун ҳам, Бордоуда “McDonald’s” гамбургерини еётган француз учун ҳам ва Чикагода ажойиб “Burgundy” виносини ичаётган америкалик учун ҳам бир хил ишлайди. Савдо борасидаги ҳар қандай оқилона муҳокама Чад, Того ёки Жанубий Кореядаги одамлар сиз ёки мендан фарқ қилмаслигини тан олишдан бошланиши лозим. Улар ҳам доим ўз ҳаётини яхшилашга интилади. Савдо эса ана шу мақсадга етакловчи механизмлардан биридир. Пол Кругман шундай деган: “Айтиш мумкинки, глобаллашув жараёни инсонларнинг бир-бирига нисбатан сахийлиги туфайли эмас, балки ҳамма ўз манфаатини кўзлагани учун ҳам юз бермоқда ва бу жараён давлатларга ҳар қандай хорижий ёрдам (яхши ниятдаги ҳукуматлар ва халқаро ташкилотлар томонидан берилган ёрдам ҳамда имтиёзли кредитлар)дан кўра кўпроқ фойда келтирди”. Бироқ Кругман алам билан қўшиб қўйган: “Аmmo мен шахсий тажрибамдан биламанки, бу гапларимдан сўнг почтамга нафратга тўла бир дунё мактуб келади”.<sup>1</sup>

Глобаллашув жараёни давлатлараро чегаралардан ўтувчи маҳсулот ва хизматлар оқимининг сезиларли даражада кўпайишини англатади. Бугун америкаликлар ҳам, бошқа ҳар қандай мамлакатдаги аҳоли ҳам ўзга ўлкалардан товарларни сотиб олиш ва ўз маҳсулотларию хизматларини хорижда сотиш имкониятига эга. Айни дамда бу имконият, инсоният тарихига боқсак, ҳар қачонгидан кенгрок. 1980-йилларнинг охирида, Осиёга саёҳатим чоғида Нью-Ҳэмпширдаги ҳар куни чиқадиған газета учун мақолалар ёзиб борардим. Бир марта мен Бали шаҳрининг анча чекка қисмида жойлашган “Kentucky Fried Chicken” ресторанини кўриб қолиб, ҳайратдан ёқамни ушладим ва дарров бу ҳақда мақола ёздим. Мақоламда: “Полковник Сандерснинг фаст фуд ресторани дунёнинг энг чекка бурчакларигача кириб борди”, – деганман. “Маданий бир хиллашув” ғояси ижтимоий норозилик нишонига айланишини ўшанда билганимда, глобаллашув мавзусида фикр билдирган илк шарҳловчилардан бири сифатида бой ва машҳур бўлиб кетишим мумкин эди. Аммо уни оддий усулда тасвирлаш билан чеклангандим: “Нисбатан сокин муҳитда “Kentucky Fried Chicken” ортиқча бўлиб кўриняпти”<sup>2</sup>.

Ўшанда у ерда KFC ресторани жойлашганини шунчаки қизиқарли бир ҳодиса сифатида тасвирлаган эдим, аммо KFCнинг чекка жойларгача кириб боргани аслида чуқурроқ маънони англатарди. Ўша KFC бугун статистик маълумотларда аниқ ва равшан кўринаётган ходисанинг ёрқин рамзи эди: мамлакатларнинг иқтисодий жиҳатдан ўзаро боғлиқлиги тобора кучайиб бормоқда. Жаҳон экспортининг жаҳон ялпи ички маҳсулотидаги улуши 1950 йилда 8 фоиз бўлган, ҳозирги кунга келиб эса қарийб 30 фоизгача кўтарилган.<sup>3</sup> АҚШ ялпи ички маҳсулотидаги экспорт улуши худди шу давр мобайнида 5 фоиздан 12 фоизга ошди. Шунинг ҳам таъкидлаш керакки, ички истеъмол учун ишлаб чиқариладиган маҳсулот ва

хизматлар хали ҳам Америка иқтисодиётининг йирик қисмини ташкил этади. Шу билан бирга, иқтисодиёти хажми жуда катта экани туфайли АҚШ дунёдаги энг кўп экспорт қилувчи мамлакатлардан бирига айланди. Умумий экспорт қиймати бўйича фақат Хитой АҚШдан олдинда. Шундай экан, Кўшма Штатлар ҳам бошқа давлатлар қатори очик халқаро савдо тизимидан катта фойда кўради.

Турли анжуманларда бу ҳақда гапириб чиққаним учун энди менга ҳам электрон почтадан қарғишлар келадиган бўлди. Улар орасида ақллироқ ёзилган хатлар ҳам учраб туради. Менга ёққани – тез ривожланиб бораётган Ҳиндистон АҚШ учун фойдали экани ҳақида ёзган мақоламга жавоб сифатида келган хат. Ишимни минимал иш ҳақи кам бўлган бирорта давлатга тезда кўчириш кераклигини уқтирувчи кириш сўзлари билан бошланган мактуб шундай тугаган эди: “Сен Томас Фридман [глобаллашувга ижобий баҳо берган “The World is Flat” (“Дунё ясси”) китоби муаллифи]нинг ёнига кўчиб бориб, у билан бирга яшашинг керак. Дунё эмас, сенинг калланг ясси!” Бошқалар камроқ мулозамат қилишади. Масалан, биттаси хат мавзуси ёзилиши керак бўлган жойга: “СЕН ЭШАКМИЯСАН!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!” – деб ёзган (ха, ундов белгилари айнан шунча эди).

Шунча ундов белгисига қарамай, деярли барча назария ва далиллар халқаро савдодан оладиган фойдамиз у туфайли қиладиган харажатларимиздан анча кўпроқ эканини кўрсатади. Шунга қарамай, Дональд Трамп халқаро савдо туфайли ишлаб чиқаришда кўп иш ўринлари йўқотилгани ва кўплаб америкаликларнинг турмуш даражаси тушиб кетгани тўғрисида роса жар солган. Шубҳасиз, бу гапларда жон бор. Ҳар қандай бозорда бўлгани каби савдода ютқазганлар ҳам бўлади. Бу ҳақда айтганман ва яна айтаман. Мисол учун, Хитойнинг ишлаб чиқариш гигантига айланиши Американинг айрим фирмалари ва баъзи америкалик ишчиларга қимматга тушган. Буни

хар қандай профессионал иқтисодчи тан олади ва ҳар қандай оқил сиёсатчи тушунади (айниқса, йўқотилган иш ўринлари билан боғлиқ жихатларни). БИРОҚ савдо Америкада иш ўринлари сезиларли камайишининг асосий сабаби ва савдони чеклаш иш ўринларини тиклаб, америкаликларни бойроқ қилади, дейиш – хато. Бол давлат университети қошидаги Бизнес ва иқтисодиёт бўйича изланишлар маркази ўтказган тадқиқотга кўра, 2000–2010 йиллар оралиғида АҚШ саноатида йўқотилган 5.6 миллион иш ўрнининг 85 фоизи Хитой, Вьетнам ёки Мексикага эмас, балки янги технологияларга бой берилган. Технологиялар илгари одамлар, хусусан, паст малакали ишчилар қилган ишларни бажармоқда. Ўша ўн йилликда Америкада ишсизлик кўпайган бўлса ҳам, ишлаб чиқариш икки баравардан кўпроқ ошди (АҚШ дунёдаги иккинчи энг йирик экспортчи эканини унутманг). Брукингс институтининг савдо эксперти айтганидек: “Оддий тушунтирсак, биз камроқ одам ёрдамида кўпроқ маҳсулот ишлаб чиқаряпмиз”<sup>4</sup>.

Бу мавзуда бутун бошли китоб ёзса бўлади. Баъзи яхши китоблар Жаҳон Савдо Ташкилотининг маъмурий тузилмасидан тортиб креветка тутиш тўрларига тушган денгиз тошбақаларининг тақдиригача бўлган турли ўзига хос мавзуларни қамраб олади. Масалан, ҳамкасбим Дуглас Ирвин АҚШ савдо сиёсатининг тарихига оид “Тижорат устида баҳс” (“Clashing Over Commerce”) номли китоб ёзган. Унда Америка тарихида бўлган савдо масаласидаги ўткир сиёсий қурашларга оид фактлар келтирилган. (832 бет!!) Шунини билиш керакки, глобаллашув билан боғлиқ фойда ҳамда харажатларни ифодаловчи асосий ғоялар оддий ва тушунарли. Замонавий дунёнинг бошқа ҳеч бир масаласи атрофида глобаллашув атрофидагидек палапартиш фикрлар тўпланмаган. Ваҳоланки, халқаро савдо ғояси энг асосий иқтисодий тушунчаларга таянади.

*Савдо бизни бойтади.* Савдо иқтисодиётдаги энг муҳим ва моҳияти бир қарашда англашилмайдиган ғоялардан биридир. Айтишларича, президент Авраам Линкольнга бир вақтлар бутун қитъани кесиб ўтувчи темир йўл қуриш учун Буюк Британиядан арзон темир йўл рельсларини сотиб олишни маслаҳат беришган экан. Линкольн эса шундай жавоб берган: “Менимча, Англиядан рельсларни сотиб олсак, биз рельсларга, улар эса пулга эгалик қилишади. Агар ўзимиз рельс ясасак, рельс ҳам, пул ҳам бизники бўлади”<sup>5</sup>. Савдонинг бизга келтирадиган фойдасини яхшироқ тушуниш учун президент Линкольннинг иқтисодиёт ҳақидаги тушунчасида қандай хато бўлганини билишимиз лозим. Линкольннинг мантиғидаги нуқсон аён бўлиши учун эса унинг сўзларини қуйидагича тушуниш керак. Қассобдан гўшт сотиб олсам, гўштни мен оламан, пулимни эса қассоб олади. Лекин ҳовлимда уч йил сигир боқиб, уни ўзим сўйсам, гўшт ҳам, пул ҳам меники бўлади. Хўш, унда нега мен ҳовлимда сигир боқмайман? Чунки бу жуда кўп вақтимни беҳуда сарфлашимга сабаб бўлади, мен эса бу вақтдан унумлироқ фойдаланишим мумкин. *Бошқалар билан савдо қилишимизнинг сабаби шуки, савдо бошқаларга қараганда яхшироқ қилоладиган ишлар билан шуғулланишимиз учун бизга вақт ва ресурсларни беради.*

Саудия Арабистони нефтни АҚШга қараганда камроқ харажат билан қазиб чиқаради. Ўз навбатида АҚШ Саудия Арабистонига арзонроққа маккажўхори ва соя маҳсулотлари етиштириши мумкин. Демак, нефть ва маккажўхори айирбошлашни мутлақ фойданинг намунаси сифатида кўрсатса бўлади. Агар бир давлат қайсидир маҳсулотни ишлаб чиқаришда иккинчи давлатдан устунликка эга бўлса, у ўзи яхшироқ ишлаб чиқара оладиган маҳсулотга ихтисослашиши мумкин ва маҳсулотларни ўзаро айирбошлаш орқали иккала мамлакат ҳам кўпроқ истеъмол қилади. Сиэтл аҳолиси

гуруч етиштириши керак эмас. Ўрнига улар самолёт ясаши (“Boeing” заводларида), компьютер дастурларини ёзиши (“Microsoft”да) ва китоб сотиши (“Amazon”да) керак, гуручни эса Таиланд ва Индонезиядаги фермерлар етиштириб беради. Шу билан бирга, ўша фермерлар компьютер дастурларини ишлаб чиқариш учун зарур бўлган технология ва кўникмаларга эга бўлмаса ҳам, “Microsoft Word” дастурининг афзалликларидан баҳраманд бўлиши мумкин. Мамлакатлар ҳам одамларга ўхшаб табиатан турли хил қобилиятларга эга бўлади. Айтайлик, Саудия Арабистони учун ўз худудида сабзаёт етиштириш вақтни беҳуда сарфлаш бўларди, бу гольфчи Тайгер Вудс шахсий автомобилни ўз қўллари билан таъмирлашга урингандек гап.

Яхши, лекин ҳеч нарсада муваффақият қозонмаган, бирон-бир хусусияти билан ажралиб турмайдиган мамлакатлар ҳақида нима дейиш мумкин? Ахир мамлакатлар самарасиз бўлгани учун ҳам камбағал бўлади-ку. Масалан, Бангладеш АҚШга нимани бериши мумкин? Нисбий афзаллик деб аталадиган назария кўрсатадики, зўр битим таклиф қилиши мумкин. Бангладеш ишчилари савдодан фойда олишлари учун бирор нарса ишлаб чиқаришда америкаликлардан устунроқ бўлишлари шарт эмас. Улар шунчаки америкаликларни ўз маҳсулотлари билан таъминлайди, натижада америкаликлар ўша маҳсулотларни ишлаб чиқаришга кетадиган вақтни тежаб, ўрнига ўзлари моҳирона бажара оладиган ишлар билан шуғулланади. Бир мисол келтирай. Сиэтлда кўплаб муҳандислар яшайди. Бу инсонлар механика муҳандислиги бўйича докторлик даражасига эга ва пойабзал ҳамда кўйлақларни қандай ишлаб чиқаришни деярли барча бангладешликлардан яхшироқ билса керак. Шундай экан, нима учун биз Бангладешдаги фабрикаларнинг ўқимаган ишчилари тайёрлаган кўйлақ ва пойабзалларни сотиб оламиз? Чунки Сиэтлдаги

муҳандисларимиз йўловчи самолётларини лойиҳалаш ва куришни ҳам билади. Аслида, бу уларнинг кўлидан келадиган *энг яхши* иш, яъни самолётларни куриш улар учун ўз вақтидан фойдаланишнинг энг тўғри ва оқилона йўлидир. Кўйлақларни ўзлари тайёрламай, Бангладешдан келтириши эса уларга самолёт ясаш учун вақт беради ва бу бутун дунё учун фойдали.

Самарадорлик бизни бойтади. Самарадорлик ихтисослашув натижасида ҳосил бўлади. Савдо эса бизга ихтисослашиш имконини беради. Сиэтл муҳандислари кўйлақ тикишдан кўра самолёт ясашда анча самаралироқ. Бангладешдаги тўқимачилар эса бошқа ишлардан кўра кўйлақ ва пойабзал ясашда самаралироқ (акс ҳолда, улар тўқимачилик фабрикасида ишлаб ўтирмасди). Айни дамда мен китоб ёзгучман. Рафиқам эса дастурий таъминот бўйича консалтинг фирмасини бошқармоқда. Клементин исмли ажойиб аёл эса болаларимизга ғамхўрлик қилмоқда. Биз Клементинни болаларимизни биздан яхшироқ тарбиялай олиши сабабли ёллаганимиз йўқ (гарчи баъзида у болаларимиз тарбиясини ростдан биздан яхшироқ уйдаяптимикиан, деб ўйланиб қолсам-да). Биз унинг хизматларидан фойдаланишимиз сабаби шуки, у бизга кун давомида ўзимиз яхши бажароладиган ишлар билан шуғулланиш имконини беради ва бу оиламиз учун энг кўп фойда келтирадиган тартиботдир (нафақат оиламиз, балки Клементин, ўқувчиларим ва хотинимнинг миждозларига ҳам фойдали).

Савдо дунёимизнинг чекланган ресурсларидан максимал даражада самарали фойдаланиш имкониятини беради.

*Савдода мағлублар ҳам бўлади.* Савдо рақобатнинг афзалликларини дунёнинг энг чекка бурчакларига олиб келган пайтда бунёдкор бузғунчилик таъсиридан қочиб бўлмайди. Фабрикалари Вьетнамга кўчирилгандан кейин ишини йўқотган Мэн пойабзалчиларига глобаллашув-

нинг афзалликларини тушунтиришга ҳаракат қилиб кўринг-чи? (Мэн губернатори учун нутқ ёзиш билан шуғулланганим эсингиздадир. Ўшанда бунни тушунтиришга ҳаракат қилгандим.) Технологияларга ўхшаб савдо ҳам турли касбларни, айникса, паст малака талаб этувчи касбларни йўқ қилиши мумкин. Агар Мэн штатидаги ишчи Вьетнамда соатига 1 долларга қилиш мумкин бўлган иш учун соатига 14 доллар олса, у меҳнат унумдорлигини 14 баробар ошириши керак бўлади. Акс ҳолда, ўз даромадини максималлаштиришни кўзлаган иш берувчи фирма вьетнамлик ишчиларни танлайди. Аслида, кашшок мамлакатларда ҳам одамлар ишларини йўқотади. Ўн йилликлар давомида халқаро рақобатдан ҳимояланган ва рақобат йўқлиги оқибатида турли-туман қусурларга эга бўлган соҳалардаги бизнесларни самарали хорижий рақобатчилар янчиб ташлаши мумкин. Масалан, 1994 йилда “Coca-Cola” компанияси Ҳиндистон бозорига кириб келган. Ўшанда Ҳиндистондаги “Thumbs-Up Cola” бренди қай аҳволда бўлганини тасаввур қилинг.

Узоқ истикболда савдо иқтисодиётнинг ўсишига ёрдам беради ва ўсиб бораётган иқтисодиёт ишини йўқотганларни қайта иш билан таъминлай олади. Ахир экспорт ўсиб, истеъмолчилар импортнинг арзонлиги туфайли бойиб боради, бу ҳолат эса иқтисодиётнинг барча соҳаларида янги ишчиларга бўлган талабни юзага келтиради. АҚШда савдо туфайли иш ўринлари қисқариши даражаси АҚШ иқтисодиётининг янги иш ўринларини яратиш қобилиятига нисбатан кичикрок. “Шимолий Америка эркин савдо шартномаси”га оид тадқиқотларнинг бири кўрсатдики, 1990 ва 1997 йилларда Мексика билан эркин савдо оқибатида Қўшма Штатларда йилига ўртача 37 000 иш ўрни йўқолган, аммо шу билан бирга, Америка иқтисодиёти ҳар ойда 200 000 янги иш ўрнини яратган.<sup>6</sup> Шунга қарамай, биз “узоқ истикбол” деган сўзларни қўллаётганимизни унутмайлик. Бу сўзлар



“Ўтиш даври харажатлари” ёки “вақтинча ишсиз” каби атамалар билан бир каторда инсоннинг азоб-уқубатлари ва муаммоларини ҳаддан зиёд камайтириб кўрсатувчи бераҳм иборалар каторига киради.

Мэн пойабзал фабрикаси ишчилари *қисқа муддат ичида* ипотека кредитларини тўлаши керак. Бироқ аччиқ ҳақиқат шундаки, уларнинг молиявий ҳолати узок истикболда ҳам яхшиланмаслиги мумкин. Кўпинча ишдан бўшатишган ходимларда малака билан боғлиқ муаммолар бўлади (олдинроқ айтганимдек, савдодан кўра янги технологиялар анча кўпроқ одамни ишсиз қолдирган). Агар муайян бир саноат тармоғининг ишлаб чиқариш қувватлари асосан маълум бир географик ҳудудда жойлашган бўлса (кўп ҳолларда шундай бўлади ҳам), ишдан бўшатишган ходимлар атрофдаги маҳаллалар ва ўзларининг турмуш тарзи сўниб бораётганига гувоҳ бўлади. 2016 йилги сайловда Дональд Трамп қайси округларга Мексика ва Хитой билан савдонинг таъсири энг кучли бўлса, ўша ерда энг яхши натижаларга эришган.

Бир пайтлар “New York Times” газетаси 1894 йилда Нью-Йорк штатининг шимолида очилган қоғоз фабрикаси атрофида ташкил топган Ньютон Фолс кишлоғи ҳақида ёзганди. Очилганидан бир аср ўтгач, завод ўз фаолиятини тўхтатди (заводнинг ёпилишида ўсиб бораётган хорижий рақобатнинг ҳам қисман ўрни бор эди). Бу унчалик ёқимли жараён эмасди.

Октябрь ойида заводни сақлаб қолиш учун амалга оширилган сўнгги уриниш муваффақиятсизликка учради, шундан сўнг Ньютон Фолс жамоати кишлоқ социологияси учун қайғули бир ўрганиш объектига айланди, дейиш мумкин: ўлаётган кишлоқда қолган бир ховуч одам бу жамоатнинг ҳаёти қаровсиз қолган соатдек тўхтаб қолишини, муқаррар сўнгги чиқиллаш юз беришини мотамсаро туйғулар билан кутиб турибди.<sup>7</sup>

Ҳа, савдонинг иктисодий фойдаси у келтирадиган йўқотишлардан устун туради, аммо иктисодий ўйинда голиб чикқанлар камдан-кам ҳолларда ютқазганларга “чек ёзиб беради”. Окибатда ютқазганлар катта зарар кўради. Айтинг-чи, Вьетнам билан савдо мамлакатни бойроқ қилиши ҳақидаги фикр мэнлик пойабзалчига қанчалик тасалли бериши мумкин? *У камбағал бўлиб қолади ва, катта эҳтимол билан, энди камбағаллигича қолади.* Электрон почтамга шу ҳақда ҳам ёзишади.

Ҳа, биз китобнинг бошида бошлаган ва 8-бобда давом эттирган капитализм ҳақидаги муҳокамамизга қайтдик. Бозорлар эски тартибларни йўқ қилиб, янги, самаралироқ тартибларни яратади. Бунинг ҳеч қандай ёкимли томони йўқ, айниқса, эски тартибга мослашган одамлар ва компаниялар учун. Халқаро савдо бозорларни кенгайтиради ва уларнинг янада рақобатбардош ҳамда эски тартибларни кўпориб ташловчи бўлишига олиб келади. Ёзувчи Марк Твен бу дилемманинг юзага чиқишини тахмин қилган: “Мен тараққиётни тўлиқ қўллаб-қувватлайман, фақат у олиб келадиган ўзгаришларни унча хушламайман”.

Халқаро маслаҳатчи ва Чикаго университетининг Бут бизнес мактаби профессори Марвин Зонис глобаллашувнинг потенциал фойдаси (айниқса, энг қашшоқ аҳоли қатлами учун) “ҳисобсиз даражада катта” дейди. Шу билан бирга, у шундай деб қўшимча қилади: “Глобаллашув ҳамма жойда ҳамма нарсани остин-устун қилади. У шаклланиб бўлган муносабатларни ўзгартириб юборади: эр ва хотин, ота-она ва болалар; эркак ва аёл, ёш ва қари; бошлиқ ва ишчи; бошқарувчилар ва эргашувчилар ўртасидаги муносабатларни”<sup>8</sup>. Бу зарбаларни юмшатиш учун муайян чоралар кўришимиз мумкин. Ишчиларни бошқа ишлар учун қайта тайёрлашимиз ва ҳатто уларни бошқа корхоналарга кўчиришимиз мумкин. Ўз худудидаги йирик саноат тармоғининг тугатилишидан

зарар кўрган жамоатларга ривожланиш борасида ёрдам кўрсатишимиз мумкин. Мактабларимизда ўқувчиларга глобал иктисодиёт қай тарзда ўзгармасин, ҳар қандай муҳитга мослашишга имкон берадиган кўникмаларни ўргатишимиз мумкин. Мухтасар айтганда, биз ғолиблар ютказганларга “чеклар ёзиб бериши”ни (билвосита бўлса ҳам) таъминлай оламиз. Ғолибларнинг, ҳеч бўлмаганда, баъзи ютуқларини мағлублар билан баҳам кўришига эришишимиз мумкин. Бу яхши сиёсат ва бундай қилиш энг тўғри йўлдир.

Йель университетининг сиёсатшунослик профессори Кеннет Шив ва Дартмут коллежининг Так бизнес мактаби декани Мэттью Слотер “Foreign Affairs” журналида АҚШ “тубдан илғоррок федерал солиқ тизими”га ўтиши кераклиги ҳақида провокацион мақола ёзишган (унда “бадавлат фуқароларга кўпроқ солиқлар солиниши керак” ва шунга ўхшаш таклифлар келтирилган). Бу глобаллашув протекционистларнинг қаршилигидан ҳимоя қилишнинг энг яхши усули, дейилганди мақолада. Қизиғи шундаки, бу йигитлар ранг-баранг кўйлак кийган радикал сўлчилар эмас. Масалан, Мэттью Слотер бир пайтлар қатта Жорж Буш маъмуриятида ишлаган. Мақола муаллифларининг фикрича, Америкадаги иктисодиётнинг улкан афзалликлари хавф остида қолган, сабаби эса ҳозирда жуда кўп америкаликларнинг иш ҳақи кўпаймаётганида. Шив ва Слотер ўз нуқтаи назарини қуйидагича изоҳлаган.

АҚШ сиёсати тобора кўпроқ протекционистик бўлиб бормоқда, чунки жамиятнинг ўзида протекционизм қайфиятлари кучайяпти. Жамиятнинг тобора протекционистлашуви сабаби эса шуки, одамларнинг даромадлари бир жойда қотиб турибди ёки тушиб кетяпти. Жаҳон иктисодиётининг интеграциялашуви АҚШ ва бошқа кўплаб мамлакатларда самарадорликнинг ортиши ҳамда бойликнинг кўпайишига олиб келди. Аммо кўплаб давлатларда ва, албатта, Қўшма Штатларда глобаллашув

ортидан келган фойда номутаносиб тақсимланган ва тобора кўпроқ одам бу фактни тан олмоқда. Инсонлар ўзларига савол бeryпти: “Глобаллашув мен учун фойдалими?” ва борган сари кўпроқ одам “Йўқ” деган хулосага келмоқда.

Шив ва Слотер “глобаллашув йўлидаги янги келишув – жаҳон иқтисодиётига кўшилиш ортидан келган даромадларни сезиларли даражада қайта тақсимлаш”ни тақлиф этмоқда. Йўқ, бу хиппиларнинг гапи эмас. Бу тақлиф капиталистларнинг ўзларидан чикяпти. Паншахаларни кўтариб олган, ғазаб отига минган ишчилар катта даромад топадиган завод дарвозаси олдида йиғилаётганини кўрган капиталистлар вазиятни прагматик баҳолаб, шундай хулоса чиқармоқда: бошимизга муаммо тушмасидан олдин бу одамларга озгина овқат берайлик (балки, кино чипталари ва пиво ҳам бериш керакдир).<sup>9</sup> Президент Трампнинг Хитой товарларига божларни ошириши ва ундан олдин “Тинч океандаги ҳамкорлик битими”дан чикиб кетиши Шив билан Слотер айтган протекционистик қаршиликнинг ўзгинасидир.

*Протекционизм иш ўринларини вақтинча сақлаб қолади-ю, бироқ узоқ истиқболда иқтисодий ўсишни секинлаштиради.* Албатта, биз Мэн пойабзалчиларининг иш жойларини сақлаб қолишимиз мумкин. Ньютон Фолс каби қишлоқларни ҳам ҳимоя қилоламиз. Индиана штатининг Гэри шаҳридаги пўлат заводларини даромадли объектларга айлантиришимиз мумкин. Бунинг учун хорижий рақобатдан қутулишимиз керак холос. Масалан, бунёдкор бузғунчиликни тўхтатиш учун чегарада савдо тўсиқлари ўрнатилиши мумкин. Хўш, нега бундай қилмаймиз? Протекционизмнинг афзалликлари аниқ кўриниб турибди-ку: қаранг, қанчадан-қанча иш ўринларини сақлаб қолса бўлади. Афсуски, протекционизмнинг зарарлари одамларга унчалик сезилмайди. Инсонларнинг эътиборини ҳали яратилмаган иш

ўринлари ёки ҳали эришилмаган юкори даромадларга қаратиш қийин-да.

Келинг, савдо чекловларининг чиқимларини тушуниш учун ғалати бир саволга жавоб бериб кўрамиз: Миссисипи дарёси орқали савдони тақиқласак, бу америкаликларнинг фойдасига ишлайдими? Протекционизм мантиғига кўра, шундай. Дарёнинг шарқий томонида яшовчилар учун янги иш ўринлари яратилади, чунки улар энди “Boeing” самолётлари ёки Шимолий Калифорния винолари каби маҳсулотларни импорт қилмасдан ўзлари ишлаб чиқаришига тўғри келади. *Аммо Миссисипининг шарқидаги деярли ҳар бир малакали ишчи аллақачон иш билан таъминланган, бу ишчилар самолёт ишлаб чиқариш ёки вино тайёрлашдан кўра яхшироқ бажара оладиган ишлари билан банд.* Шу билан бирга, ажойиб самолётлар ёки вино ишлаб чиқарувчи ғарбий қирғоқдаги ишчилар севимли ишларини ташлаб, олдинлари шарқда ишлаб чиқарилган ва уларга импорт қилинган маҳсулотларни ишлаб чиқариши керак бўлади. Ва улар бу ишларни шарқдагилардек қойиллатиб бажаролмайди. Шундай қилиб, Миссисипи орқали савдони тақиқлаш билан биз маълум бир соҳаларда ишлаб чиқариш сифатини тушириб юборган бўламиз. Сифатли товарларни йўқотиб, қўлимиздан келмайдиган ишларни бажаришга мажбур бўлиб қоламиз. Хуллас, қашшоқлашиб кетамиз, бунга сабаб эса жамоавий унумдорлигимизнинг пасайгани бўлади. Шунинг учун ҳам иктисодчилар нафақат Миссисипи орқали, балки Атлантика ва Тинч океанлари орқали ҳам савдо қилишни ёқлайди. Глобал савдо ихтисослашувни рағбатлантиради, протекционизм эса ихтисослашувни тўхтатиб қўяди.

Маълумки, Америка ноадекват давлатларни иктисодий санкциялар қўллаш орқали жазолайди. Қаттиқ санкциялар у давлатлар билан боғлиқ деярли бутун импорт ва экспортни тақиқлайди. Яқинда “New York

Times” газетасида чоп этилган мақолада Исроил Ғазо секторига нисбатан қўллаган санкцияларнинг ҳалокатли таъсири ҳақида сўзлаб берилган эди. Ғазода ҲАМАС ҳокимият тепасига келиб, зўравонликни тўхтатишдан бош тортган. Бунга жавобан Исроил чегарадан товар ўтишини чеклаб қўйганди. Оқибатда Ғазо ҳудуди “тузук савдосотик ва борди-келди учун деярли тўлик ёпилиб қолган”. Ироқдаги уруш бошланишидан олдин эса Ироққа қарши санкцияларимиз (улар муваффақиятсиз бўлди) турли манбаларга кўра, 100 мингдан 500 минггача боланинг ўлимига олиб келган.<sup>10</sup>

Фуқаролар уруши бўйича билимдонлар шимолнинг асосий стратегияларидан бири жанубни денгиздан блокада қилиш бўлганини билса керак. Нега шундай бўлган? Чунки шунда жанубликлар ўзлари сифатли етиштирган пахтани Европага сота олмасди ва Европадан ўзлари учун энг зарур бўлган нарса (тайёр маҳсулотлар)ни сотиб ололмасди.

Савол туғилади: нега биз ўзимизга қарши савдо санкцияларини қўллашни истаймиз, ахир бу ҳар қандай турдаги протекционизмнинг асосий мақсади-ку! Антиглобалистлар қашшоқ мамлакатлар дунё билан камроқ савдо қилса, қандай қилиб бойиб кетиши мумкинлигини тушунтира оладими? Савдосиз мамлакат қашшоқлашади ва унинг унумдорлиги пасаяди – шунинг учун ҳам биз савдони чеклаш чораларини биринчи навбатда душманларимизга қарши қўллаймиз. Арзон импорт товарларига юқори божларни белгилаш ҳатто узоқ истиқболда ҳам Америкадаги иш ўринларини сақлаб қолиши даргумон. “The Economist” хулосасига кўра, Трамп маъмуриятининг Хитой пўлати ва алюминийга киритган божлари сақлаб қолганидан кўра кўпроқ иш ўринларини йўқ қилади, негаки юқори божлардан зарар кўрадиган Америка саноат тармоқлари (қурилиш, нефть ва газ қазиб олиш ҳамда автомобиль ишлаб чиқариш)

пўлат ёки алюминий ишлаб чиқариш корхоналаридан кўра кўпрок инсонни иш билан таъминлайди.<sup>11</sup>

*Савдо истеъмолчилар учун товар нархларини пайсайтиради, бу эса истеъмолчиларнинг даромадлари ошишини англатади.* Келинг, бир дақиқага пойабзалчиларни унутайлик-да, пойабзал ҳақида ўйлаб кўрайлик. Нима учун “Nike” Вьетнамда пойабзал ишлаб чиқаради? Чунки у ерда пойабзал ишлаб чиқариш АҚШда ишлаб чиқаришга караганда арзонроққа тушади. Бу эса харидорлар учун пойабзаллар янада арзонроқ бўлишини англатади. Савдо бўйича баҳслардаги парадокс шуки, ўз қийинчиликлари ва уларга қилинган зулм ҳақида гапирадиган одамлар кўпинча бир нарсани эътибордан четда қолдиради: арзон импорт кам даромадли истеъмолчилар (ва барчамиз) учун фойдали. Товарларнинг арзонлашуви билан даромадларимиз ошиши ҳаётимизга бир хил таъсир кўрсатади. Иккала ҳолатда ҳам кўпрок нарса сотиб олишга кодир бўла бошлаймиз. Шубҳасиз, бу қонуният барча мамлакатлар учун бир хил амал қилади.

Савдо чекловлари ҳам аслида бир солиқ, фақат кўзга кўринмайдиган солиқдир. Айтайлик, АҚШ ҳукумати мамлакатда сотиладиган апельсин шарбатининг ҳар бир галлонига 30 цент солиқ солди. Ҳукуматга муҳолиф бўлган консерватив кучлар бу қарорга қарши чиқади. Умуман олганда, озиқ-овқат ва кийим-кечак солиқларига қарши бўлган либераллар ҳам бу янгиликка қарши чиқади, чунки бундай солиқлар регрессив характерга эга. Бошқача айтганда, бу каби солиқлар камбағал одамларга энг кучли зарба беради, чунки даромадларидан катта қисмини кесиб олади. *Аслида ҳукумат бир галлон апельсин шарбати нархини ростдан ҳам 30 центга кўтарган, аммо буни тегишли солиқни ошириш каби очиқ-ойдин эмас, балки бошқача, билинмас тарзда қилган.* Америка ҳукумати Бразилия апельсинлари ва апельсин шарбатига нисбатан жорий этган божлар 63

фоизгача етади. Бразилиянинг баъзи ҳудудлари цитрус меваларни етиштириш учун идеал жойдир. Бу ҳолат – америкалик апельсин етиштирувчиларнинг хавотирига сабаб. Шунинг учун ҳам ҳукуматимиз уларни ҳимоя қилади. Иқтисодчиларнинг ҳисоб-китобларига кўра, Бразилия апельсинлари ва апельсин шарбатига қўйилган божлар таъминотни чеклаб, бир галлон апельсин шарбати нарҳини тахминан 30 центга оширади. Бироқ аксарият истеъмолчилар ҳукумат уларнинг чўнтақларидан пулни олиб, Флоридадаги апельсин етиштирувчи деҳқонларга бераётганини билмайди ҳам.<sup>12</sup> Бу маълумот чекларда акс этмайди.

Савдо тўсиқларини камайтиришнинг истеъмолчиларга таъсири солиқларни камайтиришнинг таъсири билан ҳам бир хил. Авваллари Тарифлар ва савдо бўйича бош келишув (General Agreement on Tariffs and Trade – GATT) Жаҳон Савдо Ташкилотининг вазифасини бажарар эди. Иккинчи жаҳон урушидан кейин GATT мамлакатлар учун глобал тарифларни пасайтириш ва савдо ҳажмини ошириш бўйича музокара механизми сифатида хизмат қилган. 1948 йилдан 1995 йилгача саккиз марта ўтказилган GATT музокаралари натижасида индустриал давлатларда ўртача божлар 40 фоиздан 4 фоизгача тушган. Бошқача айтганда, импорт қилинадиган барча товарларга “солиқ” сезиларли даражада камайган. Бундан ташқари, маҳаллий ишлаб чиқарувчилар рақобатбардошликни сақлаб қолиш учун ўз маҳсулотларининг нарҳини пасайтириш ва сифатини яхшилашга мажбур бўлган. Айтилик, бугунги кунда автосалонга кирсангиз, 1970 йил билан солиштирганда, иккита афзалликка эга бўласиз. Биринчидан, ҳозирда танлов имкониятингиз кенгрок (зўр машиналар импорт қилиниши ҳисобига). Иккинчидан, Детройтдаги корхоналар ўз маҳсулотлари импортники билан рақобат қила олиши учун сифатли машиналарни ишлаб чиқаряпти (ўз вақтида бу корхоналарнинг



импортга нисбатан реакцияси секин, кечиккан ва чала бўлганига қарамай). “Honda Accord” ҳам, “Ford Taugus” ҳам ҳаётимизни фаровонроқ қилади. Аммо улар ўртасида рақобат бўлмаганида, истеъмолчиларга шунча қулайлик ҳам бўлмасди.

*Савдо камбағал мамлакатлар учун ҳам фойдали.* Агар биз Сиэтл, Вашингтон, Давос ёки Генуяда норозилик намойишига чиққан антиглобалистларга халқаро савдонинг афзалликларини сабр-тоқат билан тушунтирганимизда эди, балки, улар Молотов коктейлларини йиғиштириб қўйишарди. Майли, йиғиштирмасликлари ҳам мумкин. Глобаллашувга қарши норозилик билдирадиганларнинг асосий аргументи шуки, гўёки, жаҳон савдосини бой давлатлар ривожланаётган мамлакатларга мажбуран олиб қиряпти. Масалан, савдо Америка учун фойда келтирса, баъзи ўлкалар учун зарар келтиради, деган қараш мавжуд. Бироқ китобнинг бу қисмига келиб биз бир томоннинг ғалабаси – иккинчи томоннинг мағлубияти, деган қараш иқтисодиётга ёт эканини аллақачон тушуниб етдик. Бу халқаро савдога ҳам тааллуқли. Жаҳон Савдо Ташкилотининг Сиэтлдаги мажлиси шаҳардаги тартибсизликлар сабабли тўхтатилганидан энг кўп шикоят қилганлар ривожланаётган давлатлар вакиллари эди. Ҳатто баъзилар музокараларни тўхтатиш ва шу орқали АҚШдаги айрим лоббист гуруҳлар, масалан, касаба уюшмаларининг манфаатларини ҳимоя қилиш учун Клинтон маъмурияти Сиэтлдаги норозиликларни хуфиёна тарзда уюштирган, деб гумон қилишган. Сиэтлдаги ЖСТ музокаралари муваффақиятсизликка учраганидан сўнгра БМТ Бош қотиби Кофи Аннан ривожланган мамлакатларни ривожланаётган мамлакатларга жаҳон савдоси афзалликларидан фойдаланишга имкон бермайдиган божхона тўсиқларини ўрнатишда айблади ва “янги глобал келишув”га чақирди.<sup>13</sup> Жаҳон Савдо Ташкилоти халқаро савдо чекловларини юмшатиш бўйича ҳозирда олиб

бораётган Доҳа музокаралари тўхтаб қолган. Асосий сабаблардан бири шуки, ривожланаётган мамлакатлар гуруҳи АҚШ ва Европадан қишлоқ хўжалиги субсидияларини қисқартириш ҳамда савдо тўсиқларини камайтиришни талаб қилган, улар эса бунга рози бўлмапти.

Савдо камбағал мамлакатларга ривожланган мамлакатлар бозорларига кириш имконини беради. Бу бозорлар дунё истеъмолчиларининг кўпчилиги (ёки, ҳеч бўлмаганда, пули борлар)ни ўз ичига олади. Мисол учун, 2000 йилда қабул қилинган “Африканинг ривожланиши ва имкониятлари тўғрисида”ги қонуннинг таъсирини кўриб чиқайлик. Бу қонун Африканинг камбағал мамлакатларига ўзларининг тўқимачилик маҳсулотларини божсиз ёки паст божлар билан АҚШга экспорт қилиш имконини берган. Бир йил ичида Мадагаскардан АҚШга экспорт қилинган тўқимачилик маҳсулотлари миқдори 120 фоизга, Малави ва Нигериядан экспорт қилинган текстиль маҳсулотлари миқдори 1000 фоизга ҳамда Жанубий Африканинг АҚШга тўқимачилик экспорти 47 фоизга ўсди. Шарҳловчилардан бири таъкидлаганидек, бу қонун “реал одамлар учун реал иш ўринлари”ни яратган.<sup>14</sup>

Савдо камбағал мамлакатларнинг бой бўлишига имкон беради. Иқтисодиётнинг экспортга йўналтирилган саноат тармоқларида маош кўпинча юқорироқ бўлади. Лекин бу ҳали ҳаммаси эмас. Экспортбоп тармоқлардаги янги иш ўринлари меҳнат учун жиддийроқ рақобатни юзага келтиради, бу эса иқтисодиётнинг барча соҳаларида иш ҳақи кўтарилишига олиб келади. Даромадлар ҳатто қишлоқ жойларида ҳам кўтарилиши мумкин, ахир ишчилар яхши имкониятларни излаб қишлоқларни тарк этар экан, далаларда етиштириладиган маҳсулотлар нисбатан камроқ инсонлар ўртасида тақсимланади. Лекин масала бу билан чекланиб қолмайди. Чет эл компаниялари мамлакатга капитал, технология ва янги кўникмаларни олиб келади. Бу эса экспортга йўналтирилган соҳалар-

даги ишчиларнинг меҳнат унумдорлигини оширади. Шунингдек, олиб кирилган янги технология ва кўникмалар иқтисодиётнинг бошқа соҳаларига ҳам тарқала бошлайди. Ишчилар иш жараёнида ўрганади ва янги кўникмаларни ҳосил қилади.

Уильям Истерли ўзининг “Ривожланиш йўлидаги машаққатли сафар” (“The Elusive Quest for Growth”) номли ажойиб китобида Бангладешда деярли тасодифан пайдо бўлган тикувчилик саноатининг бошланиши ҳақида ҳикоя қилади. 1970-йилларда Жанубий Кореянинг “Daewoo” корпорацияси тўқимачилик маҳсулотларининг асосий ишлаб чиқарувчиси ҳисобланган. АҚШ ва Европа Жанубий Корея тўқимачилик маҳсулотларига импорт квоталарини ўрнатганида, ҳар доим фойдани максимал кўпайтиришга интиланган “Daewoo” баъзи фабрикаларини Бангладешга кўчириш орқали савдо чекловларини четлаб ўтган. 1979 йилда корпорация Бангладешнинг “Desh Garments” компанияси билан кўйлак тикиш бўйича ҳамкорлик тўғрисида шартнома имзолади. Энг муҳими, “Daewoo” “Desh Garments”нинг 130 нафар ишчисини малака ошириш учун Жанубий Кореяга юборди. Бошқача айтганда, корпорация Бангладешдаги ишчи кучининг инсон капиталига сармоя киритди. Инсон капиталининг ажойиб томони шундаки, асбоб-ускуналар ёки молиявий активлардан фарқли ўларок, уни ҳеч ким ҳеч қачон тортиб ололмайди. Бангладешлик ишчилар кўйлак тикишни ўргангач, ҳеч ким уларга бу кўникмани унуттиролмасди. Ва улар нутмади ҳам.

Кейинчалик “Daewoo” Бангладешдаги шериги билан алоқаларини узди, бироқ экспорт саноати униб-ўсиши учун уруғлар аллақачон экиб бўлинганди. “Dawoo” ўқитган 130 ишчидан 115 нафари 1980-йилларда фабрикани тарк этиб, ўзларининг кийим-кечак экспорти фирмаларини ташкил этишди. Уильям Истерли ўз китобида “Daewoo”нинг сармояси охири уч миллиард долларлик

кийим экспорти индустрияси учун муҳим пойдевор бўлганини ишонч билан таъкидлайди. Ўқувчилар савдо тўсиклари жуда камбағал давлатларга ёрдам бериш мақсадида ўрнатилди ёки республикачилар демократларга караганда лоббизмдан камроқ фойдаланади, деб ўйламаслиги учун 1980-йилларда Рейган маъмурияти Бангладеш тўқимачилик маҳсулотлари импортига квоталар ўрнатганини таъкидлаб ўтмоқчиман. Аҳоли жон бошига ялпи ички маҳсулоти атиги 1500 долларга тенг бўлган мамлакат учун экспорт имкониятларини чеклаш ортида канака иқтисодий мантик борлигини мен ҳам тушунтира олмасам керак.

Энг машҳур мисол: арзон экспорт “Осиё йўлбарслари” – Сингапур, Жанубий Корея, Гонконг ва Тайван (ундан олдин Япония)нинг гуллаб-яшнашига сабаб бўлган. Ҳиндистон 1947 йилда Буюк Британиядан мустақилликка эришганидан кейин қирқ йил давомида ўта изоляцияланган сиёсат юритган. Бу давр мобайнида у жаҳон иқтисодиётидаги энг муваффақиятсиз давлатлардан бири эди. (Афсуски, Ганди худди Линкольнга ўхшаб буюк етакчи, лекин ёмон иқтисодчи эди. Ганди Ҳиндистон иқтисодиётининг ўз-ўзини таъминлай олиши рамзифатида миллий байроққа чарх тасвири туширилишини таклиф этган.) 1990-йилларда Ҳиндистон йўналишни ўзгартириб, ички иқтисодиётдаги чекловларни бекор қилди ва бутун дунёга эшикларини очди. Бунинг натижаси эса давомий иқтисодий муваффақият бўлди. Хитой ҳам экспортдан ўсиш ва ривожланиш учун старт майдончаси сифатида фойдаланган. Агар Хитойнинг ўттиз вилоятини алоҳида давлатлар сифатида олсак, улар 1978–1995 йиллар оралиғида иқтисодий ўсиш суръатлари энг юқори бўлган йигирмата мамлакат эди, дейишимиз мумкин бўларди. Бундай иқтисодий муваффақиятнинг қанчалик йириклигини англаш учун ушбу мисолни эслаш кифоя: саноат инқилобидан сўнг Буюк Британияга

ЯИМни икки барабар ошириш учун 58 йил керак бўлган. Хитойда эса аҳоли жон бошига ЯИМ ҳар ўн йилда икки баробар ошади. Ҳиндистон ва Хитой ривожланиши ҳақида гапирар эканмиз, бу ўсиш юз миллионлаб фуқароларнинг аста-секин камбағаллар тоифасидан чиқиб, ўрта синфга ўтганини англатишини тушунишимиз керак. “New York Times” газетасида ўн йилдан кўпроқ вақт давомида Осиё мавзуси бўйича ёзган Николас Кристоф ва Шерил Вудан яқинда чиққан мақоласида шундай деганди:

“Биз ва бошқа журналистлар Хитой ҳамда Жанубий Корея фабрикаларидаги болалар меҳнати билан боғлиқ муаммолару оғир шароитлар ҳақида кўп ёзганмиз. Аммо бугун ортга қараб, хавотирларимиз бўрттирилганини кўряпмиз. Ўша фабрикалар ўзлари юзага келтирган муаммоларни ҳал қилиш учун етарлича бойлик тўплашга интиларди. Агар америкаликлар 1980-йилларда муҳокама марказида бўлган даҳшатли ҳикояларга жавобан ўша заводларда ишлаб чиқарилган маҳсулотлар импортини қискартирганида, Хитойнинг жануби ҳам, Жанубий Корея ҳам бугун биз кўриб турган таракқиётга эришмаган бўларди”<sup>15</sup>.

Хитой ва Жануби-Шарқий Осиё иқтисодий ривожланиш борасида танҳо эмас. “AT Kearney” консалтинг компанияси ўттиз тўртта ривожланган ва ривожланаётган мамлакатлар мисолида глобаллашувнинг таъсири бўйича тадқиқот ўтказди. Тадқиқотчиларнинг аниқлашича, глобаллашув энг тез кечаётган мамлакатларнинг ўсиш суръати сўнгги йигирма йилда жаҳон иқтисодиёти билан камроқ боғланган давлатларникига нисбатан 30-50 фоизга кўпроқ бўлиб келган. Бундан ташқари, глобаллашувда фаолроқ қатнашаётган мамлакатлар кўпроқ сиёсий эркинликка эга бўлиб, БМТнинг Инсон таракқиёти индексида юқори ўринларни эгаллаган. Тадқиқот муаллифларининг ҳисоб-китобларига кўра, глобаллашув натижасида юзага келган иқтисодий ўсиш туфайли 1.4

миллиардга якин одам мутлак кашшокликдан\* кутулган. Аммо ёмон хабар ҳам бор. Худди шу тадқиқотнинг кўрсатишича, глобаллашув юкори суръатларда кечган жойларда даромадлар тенгсизлиги, коррупция ва атроф-мухит ифлосланиши кўпроқ кайд этилган (бу ҳақда кейинроқ гаплашамиз).

Бирок глобаллашув химоясига осонроқ аргумент келтирса ҳам бўлади. Савдонинг кенгайиши ва давлатларнинг иқтисодий интеграциясини кучайтириш ўрнига нима таклиф қилиш мумкин? Халқаро савдо кенгайишига қарши бўлган одамлар Ҳарвард университети иқтисодчиси Жеффри Сакснинг ғоясига асосланган бир саволга жавоб беришлари керак: янги тарихда бошқа мамлакатлар билан савдо қилмасдан ва бошқалар билан интеграциялашмасдан туриб иқтисодий муваффақиятга эришган бирор мамлакатга мисол келтириш мумкинми?<sup>16</sup>

Жавоб эса: йўқ, бундай мисол мавжуд эмас.

Шу сабабдан Томас Фридман глобаллашувга қарши коалицияни “Дунё камбағаллари камбағаллигича қолаверишини истайдиган коалиция” деб аташни таклиф этган.

*Савдо ихтиёрий айирбошлашга асосланади.* Одамлар ўзлари учун яхши бўлган ишларни қилади. Афсуски, глобаллашув ҳақидаги баҳсларда бу очик-ойдин ҳақиқат кўпинча унутилади. Ахир “McDonald’s” Бангкокда ресторан қуриб, одамларнинг пешанасига тўппонча тираб, уларни овқатланишга мажбурламайди. Маҳаллий аҳоли “McDonald’s”га ўзи хоҳлагани учун боради. Одамлар у ерга боришни истамаса, ҳеч ким уларни мажбурламайди. У ерда ҳеч ким овқатланмаса, компания пул йўкотади ва ресторани ёпади. “McDonald’s” маҳаллий маданиятни ўзгартирадими? Ҳа. Ўн йил олдин Балидаги “Kentucky

\* Мутлак кашшоклик – егулик, тоза ичимлик суви, санитария, соғлиқни сақлаш, бошпана, таълим ва ахборотга муҳтожлик каби асосий эҳтиёжларни қондиришга шароит йўқлиги. – *Таҳр.*

Fried Chicken” хакида мақола ёзганимда бу менинг эътиборимни тортган. Ўша пайтда шундай ёзгандим: “Индонезияликларнинг ўзига хос фаст фуд маҳсулоти бор ва у полковник Сандерснинг картон қутичалари ҳамда “Styrofoam” ликопчаларидан қулайроқ. Агар кўчадаги дўкондан егулик сотиб олсангиз, у банан барги ва газетага ўралган бўлади. Катта яшил барг иссиқликни ушлаб туради, ёғ оқиб кетишидан сақлайди ва уни пакетчага қулай жойлаштириш мумкин”.

Аммо бугунги кунда банан барглари деярли ҳамма жойда картонга алмаштириляётганга ўхшайди. Яқинда рафикам билан Мексиканинг Пуэрто-Вальярта шаҳрида бўлиб ўтган бизнес учрашувда катнашдик. Пуэрто-Вальярта – тоғлардан Тинч океангача чўзилган гўзал шаҳар. Шаҳарнинг энг кўзга кўринган жойи океан бўйлаб чўзилган қирғоқдир. Қирғоқнинг ўртарағида уммонга чиқиб турган йўлакча бор. Бу йўлакчанинг охирида, менимча, шаҳардаги энг қимматбаҳо кўчмас мулклардан бирида “Hooters” номли ресторан жойлашган. Ҳамроҳларимиз билан Америка экспортининг бу намунасини учратганимизда, орамиздан бир киши норози оҳангда “Бу яхши эмас”, деганди.

“Hooters” ресторанларини ҳозир дунёнинг барча йирик шаҳарларида топиш мумкин. Адам Смит буни назарда тутмаган, чамамда. Чикаго университети профессори Марвин Зонис шундай дейди: “Америка оммабоп маданиятининг баъзи жиҳатлари: ахлоқсизлик ва қўполлик, зўравонлик ҳамда шахвонийлик норозилик уйғотиши табиий”.<sup>17</sup> Энг ёмон кўринишлари Америкадан келаётган “маданий бир хиллашув” таҳдиди глобаллашув муҳолифлари томонидан тез-тез тилга олиндиган мавзудир. Аммо айнан шу муаммо бизга 1-бобда муҳокама қилинган ўта муҳим жиҳатни эслатади: қарорларни ким қабул қилади? Ўзим ҳам Пуэрто-Вальяртада “Hooters”ни кўрганимдан унчалик хурсанд бўлмадим,

лекин китобнинг аввалги саҳифаларида таъкидлаб ўтганимдек, бу дунёни мен бошқармайман. Ва энг муҳими, мен на Пуэрто-Вальяртада яшайман, на у ерда овоз бериш ҳуқуқига эгаман. Сиэтл, Генуя ва Питсбургда (ёки яна қаерлардадир) дўкон ойналарига тош отган намоийишчилар ҳам пуэрто-вальярталиқ эмас ва у ердаги сайловларда қатнашишмайди.

Фастфуд ресторанилари дунё бўйлаб тарқалишини ва шунга ўхшаш цивилизациянинг бошқа афзалликларини чеклаш учун бизда асосли сабаблар борми? Албатта, уларни ёқтирмаслигимиз ташки таъсирлар билан ҳам боғлиқ. Фастфуд ресторанилари одатда тирбандликни, шунингдек, ахлатни кўпайтиради. Улар кўримсиздир ва шаҳарларнинг тартибсиз кенгайишига сабабчилардан бири бўлиши мумкин (айтганча, мен Фуллертон кўчасида янги поезд бекати қурилишига қарши ғайрат билан курашишдан олдин шу кўчанинг қарама-қарши томонида “McDonald’s” ресторани қурилишини тўхтатишга уринган гуруҳнинг аъзоси ҳам эдим). Бироқ бу билан боғлиқ қарорлар маҳаллий аҳоли томонидан қабул қилиниши керак. Чунки хавфсиз ва озода “McDonald’s” ресторанида овқатланиш имкониятидан баҳраманд бўладиганлар ҳам улар, ариқлар фастфуд пакетларига тўлганда, бундан зарар кўрадиганлар ҳам улар. Эркин савдо асосий либерал қадриятлардан бири – инсоннинг мустақил қарор қабул қилиш ҳуқуқи билан уйғун.

Бугун Москвада “McDonald’s”ни, Пекиндаги император саройи ҳудудида эса “Starbucks”ни кўришингиз мумкин. Сталин ҳеч қачон “McDonald’s”га, Мао эса “Starbucks” очилишига руҳсат бермаган бўларди. Бу – мушоҳада юритишга арзийдиган мавзу.

Маданий бир хиллашув тўғрисидаги аргумент аслида ҳақиқатдан йироқ бўлиши ҳам мумкин. Маданият бутун дунё бўйлаб барча йўналишларда тарқалмоқда. Бугун мен “Netflix” орқали Эрон фильмларини томоша қила ола-



ман. Яқинда “National Public Radio” медиа ташкилоти дунёнинг олис бурчакларидаги хунарманд ва санъаткорлар ўз асарларини интернет орқали сотаётгани ҳақида ҳикоя қилган. Истаган киши “Novica.com” сайтига осонгина кириб, ўзи учун санъат ва хунармандчиликнинг виртуал глобал бозорини топиши мумкин. Ўша сайтда ишлайдиган Кэтрин Райан шундай дейди: “Перудаги бир жамоатда кўпчилик хунармандлар кўмир қонида ишлаган. Улардан бири “Novica” сайти туфайли катта муваффақиятларга эришди ва кўплаб қариндошу қўшниларини ўзларининг аънавий бизнеси – тўқувчиликка қайтаришга муваффақ бўлди. Энди бу одамлар қончилар эмас. Бугунга келиб улар авлоддан-авлодга ўтиб келаётган бизнес – ажойиб ва нафис гобеленларни тўқиш билан шуғулланмоқда.<sup>18</sup> “Мукамал келажак” (“A Future Perfect”) номли глобаллашувга оид рисоланинг муаллифлари Жон Миклетвейт ва Адриан Вулдрижнинг таъкидлашича, айнан глобаллашув туфайли Финляндиянинг авваллари унчалик машҳур бўлмаган “Nokia” компанияси Америкадаги гигант компания бўлмиш “Motorolla”га зарба беролган.

Глобаллашувнинг салбий оқибатлари борасидаги мулоҳазаларга ҳали чуқур киришмадик. Пуэрто-Вальяртадаги “Hooters” ресторанини Осиё фабрикаларидаги даҳшатлар билан солиштирсак, “Hooters” ҳеч нарса эмас. Лекин тамойиллар бир хил. “Nike” Вьетнамдаги заводларида мажбурий меҳнатдан фойдаланмайди. Хўш, унда нима сабабдан ишчилар қунига бир ёки икки доллар учун ишлашга тайёр? *Чунки бу вариант улар учун мавжуд бошқа ҳар қандай вариантдан яхшироқ.* Халқаро иқтисодиёт институти берган маълумотларга кўра, хорижий компаниялар паст даромадли мамлакатлардаги ходимларига тўлайдиган ўртача иш ҳақи маҳаллий корхоналардаги ўртача маошдан икки баравар кўпроқдир.

Тадқиқотчилар Николас Кристоф ва Шерил Вудан таиландлик ишчи Монгол Ла Лакорн билан бўлган

лекин китобнинг аввалги саҳифаларида таъкидлаб ўтганимдек, бу дунёни мен бошқармайман. Ва энг муҳими, мен на Пуэрто-Вальяртада яшайман, на у ерда овоз бериш ҳукукига эгаман. Сизтл, Генуя ва Питсбургда (ёки яна қаерлардадир) дўкон ойналарига тош отган намоийшчилар ҳам пуэрто-вальярталиқ эмас ва у ердаги сайловларда қатнашишмайди.

Фастфуд ресторанилари дунё бўйлаб тарқалишини ва шунга ўхшаш цивилизациянинг бошқа афзалликларини чеклаш учун бизда асосли сабаблар борми? Албатта, уларни ёқтирмаслигимиз ташқи таъсирлар билан ҳам боғлиқ. Фастфуд ресторанилари одатда тирбандликни, шунингдек, ахлатни кўпайтиради. Улар кўримсиздир ва шаҳарларнинг тартибсиз кенгайишига сабабчилардан бири бўлиши мумкин (айтганча, мен Фуллертон кўчасида янги поезд бекати қурилишига қарши ғайрат билан курашишдан олдин шу кўчанинг қарама-қарши томонида “McDonald’s” ресторани қурилишини тўхтатишга уринган гуруҳнинг аъзоси ҳам эдим). Бироқ бу билан боғлиқ қарорлар маҳаллий аҳоли томонидан қабул қилиниши керак. Чунки хавфсиз ва озода “McDonald’s” ресторанида овқатланиш имкониятидан баҳраманд бўладиганлар ҳам улар, ариқлар фастфуд пакетларига тўлганда, бундан зарар кўрадиганлар ҳам улар. Эркин савдо асосий либерал қадриятлардан бири – инсоннинг мустақил қарор қабул қилиш ҳукуки билан уйғун.

Бугун Москвада “McDonald’s”ни, Пекиндаги император саройи ҳудудида эса “Starbucks”ни кўришингиз мумкин. Сталин ҳеч қачон “McDonald’s”га, Мао эса “Starbucks” очилишига рухсат бермаган бўларди. Бу – мушоҳада юритишга арзийдиган мавзу.

Маданий бир хиллашув тўғрисидаги аргумент аслида ҳақиқатдан йироқ бўлиши ҳам мумкин. Маданият бутун дунё бўйлаб барча йўналишларда тарқалмоқда. Бугун мен “Netflix” орқали Эрон фильмларини томоша қила ола-

ман. Яқинда “National Public Radio” медиа ташкилоти дунёнинг олис бурчакларидаги хунарманд ва санъаткорлар ўз асарларини интернет орқали сотаётгани ҳақида хикоя қилган. Истаган киши “Novica.com” сайтига осонгина кириб, ўзи учун санъат ва хунармандчиликнинг виртуал глобал бозорини топиши мумкин. Ўша сайтда ишлайдиган Кэтрин Райан шундай дейди: “Перудаги бир жамоатда кўпчилик хунармандлар кўмир қонида ишлаган. Улардан бири “Novica” сайти туфайли катта муваффақиятларга эришди ва кўплаб қариндошу кўшниларини ўзларининг анъанавий бизнеси – тўқувчиликка қайтаришга муваффақ бўлди. Энди бу одамлар қончилар эмас. Бугунга келиб улар авлоддан-авлодга ўтиб келаётган бизнес – ажойиб ва нафис гобеленларни тўқиш билан шуғулланмоқда.<sup>18</sup> “Мукамал келажак” (“A Future Perfect”) номли глобаллашувга оид рисоланинг муаллифлари Жон Миклетвейт ва Адриан Вулдрижнинг таъкидлашича, айнан глобаллашув туфайли Финляндиянинг авваллари унчалик машҳур бўлмаган “Nokia” компанияси Америкадаги гигант компания бўлмиш “Motorolla”га зарба беролган.

Глобаллашувнинг салбий оқибатлари борасидаги мулоҳазаларга ҳали чуқур киришмадик. Пуэрто-Вальяртадаги “Hooters” ресторанини Осие фабрикаларидаги даҳшатлар билан солиштирсак, “Hooters” ҳеч нарса эмас. Лекин тамойиллар бир хил. “Nike” Вьетнамдаги заводларида мажбурий меҳнатдан фойдаланмайди. Хўш, унда нима сабабдан ишчилар кунига бир ёки икки доллар учун ишлашга тайёр? *Чунки бу вариант улар учун мавжуд бошқа ҳар қандай вариантдан яхшироқ.* Халқаро иктисодиёт институти берган маълумотларга кўра, хорижий компаниялар паст даромадли мамлакатлардаги ходимларига тўлайдиган ўртача иш ҳақи маҳаллий корхоналардаги ўртача маошдан икки баравар кўпроқдир.

Тадқиқотчилар Николас Кристоф ва Шерил Вудан таиландлик ишчи Монгкол Ла Лакорн билан бўлган

кизиқарли суҳбат тўғрисида айтиб беришган. Монгкол Ла Лакорннинг ўн беш ёшли кизи Бангкокдаги фабрикада ишлайди, у ерда Америкага экспорт қилинадиган кийим-кечак ишлаб чиқарилади.

Монгколнинг айтишича, кизи кунига икки доллар маош олар экан. Ҳафтада олти кун кунига тўққиз соатдан ишлайди. Бир неча марта қизнинг қўлига игна кириб кетган ва менежерлар киз яна ишлай олиши учун яраларини боғлаб қўйишган.

– Даҳшат! – ҳамдардлик билан пичирлаб қўйдик биз.

Монгкол эса бизга ҳайрон бўлиб қаради. “Бу яхши маош, – деди у. – Қизим бу ишидан айрилиб қолмасин, ишқилиб. Ҳозир корхоналар ёпилиши ҳақида гап юрибди, кизимнинг айтишича, уларнинг фабрикаси ҳам ёпилиши мумкинлиги ҳақида миш-мишлар бор. Умид қилманки, бундай бўлмайди. Акс ҳолда, кизим нима қилади, билмайман.”<sup>19</sup>

Глобаллашувга қарши норозиликлар замирида шундай фикр ётади: ривожланган мамлакатларда яшовчи одамлар нимагадир камбағал мамлакатлар аҳолиси учун нима яхшироқ экани, улар қаерда ишлаши ва ҳатто қайси ресторанларда овқатланиши кераклигини билади. “The Economist” таъкидлаганидек: “Скептиклар ҳукумат, сиёсатчи, халқаро бюрократ ва бозорларга бир хил даражадаги ишончсизлик билан қарашади. Оқибатда улар ўзларини ҳакам сифатида кўра бошлайди ва ўз фикрларини нафақат ҳукумат ҳамда бозорларнинг қарорларидан, балки бу қарорлардан бевосита фойда ёки зарар кўрадиган инсонларнинг хоҳишларидан ҳам устунроқ қўяди. Бундай катта масъулиятни олишнинг ўзи бўлмайди”<sup>20</sup>.

*Камбағал мамлакатлардаги ишчиларнинг устунлиги меҳнати арзонлигидадир.* Улар таклиф қила оладиган ягона нарса шу. Улар америкалик ишчилардан унумдорроқ эмас, улар олий маълумотга ва илғор технологиялардан фойдаланиш имконига эга эмас. Улар Фарб

стандартлари бўйича жуда кам маош олади, чунки иши Ғарб стандартлари бўйича унчалик юкори баҳоланмайди. Агар хорижий компаниялар ривожланаётган мамлакатлар ишчиларининг иш ҳақини сезиларли даражада оширишга мажбур бўлса, унда улар учун ўша ривожланаётган ўлкаларда иш юритишга ҳеч қандай сабаб қолмайди. Бундай вазиятда компаниялар ишчиларни технологияларга алмаштира бошлайди ёки ўз бизнесини меҳнат унумдорлиги юкори иш ҳақини коплайдиган жойларга кўчиради. *Агар қашшоқ ҳудудлардаги оғир шароитли корхоналар ишчиларга Ғарб стандартлари бўйича иш ҳақи бериши керак бўлганида, бу корхоналар умуман мавжуд бўлмасди.* Албатта, кунига бир неча доллар эвазига узок вақт давомида расво шароитларда ишлашга тайёр турган одамларнинг борлиги яхши эмас, лекин, келинг, сабаб ва оқибатни чалкаштирмайлик. Камбағал мамлакатларда иш ҳақининг пастлигига оғир шароитли фабрикалар сабабчи эмас, аксинча, бундай фабрикаларда иш ҳақи пастлигининг сабаби ўша камбағал мамлакатлар ишчиларга етарлича муқобил вариантларни таклиф этолмаслигидир. Антиглобалист намоишчилар ўз мантиғи билан иш кўрса, касалхоналарга бориб, у ерга тош ва бутилкаларни отиши ҳам мумкин. Ахир у ерда ҳам касаллар азоб чекмоқда-ку.

Оғир шароитли корхоналарда ишлаб чиқарилган маҳсулотларни сотиб олишдан бош тортиш ҳам ишчиларнинг ҳаётини яхшилашга ёрдам бермайди. Саноатлашув, содда кўринишда бўлса ҳам, камбағал мамлакатларни бойроқ қиладиган жараёни йўлга қўяди. Кристоф ва Вудан 1980-йилларда Осиёга келишган. “Кўпчилик ғарбликлар сингари биз ҳам оғир шароитли завод-фабрикалардан ғазабда эдик, – деб эслайди улар, орадан 14 йил ўтиб. – Аммо вақт ўтиши билан биз кўпчилик осиеликларнинг фикрига қўшилишга мажбур бўлдик: бундай корхоналарга қарши бошланган кампаниялар

билан биз аслида ёрдам бермоқчи бўлган одамларимизга зарар етказишимиз мумкин. Агар корхоналарнинг кўзга ташланган хунук жиҳатларини бир зумга унутиб, бошқа томондан қарасангиз, бу корхоналар Осиёни ўзгартира бошлаган саноат инкилоби рамзи эканини тушунасиз”. Ишчиларга хожатхонага бориб келиш учун танаффус берилмайди, ишчилар хавфли кимёвий моддаларнинг таъсирига дучор бўлади ва ҳафтасига етти кун ишлашга мажбур қилинади. Муаллифлар бу каби даҳшатли шароитларни тасвирлаб берганидан сўнг шундай хулоса қилади: “Америкалик истеъмолчилар бундай ачинарли шароитларга норозилик билдириш учун бу корхоналарда ишлаб чиқариладиган ўйинчоқлар ёки кийимларни бойкот қилиши ҳақида ўйлашнинг ўзиёқ осийлик ишчиларни саросимага солади. Қашшоқ осийликларга ёрдам беришнинг энг осон йўли ушбу корхоналар ишлаб чиқарган маҳсулотларни камроқ эмас, балки кўпроқ сотиб олишдир”<sup>21</sup>.

Ҳали ҳам сизни ишонтиролмадимми? Пол Кругман яхши ниятларнинг баъзида ёмонликка ишлаши ҳақидаги қайғули мисол келтиради.

1993 йилда “Walmart” дўконларида сотиладиган кийимларни бангладешлик болалар ишлаб чиқаргани маълум бўлди ва сенатор Том Ҳаркин вояга етмаганлар меҳнатидан фойдаланадиган мамлакатлардан импорт қилишни тақиқловчи қонун лойиҳасини таклиф этди. Натижада Бангладешдаги тўқимачилик фабрикалари болаларни ишга олишни тўхтатди. Сизнингча, у болалар мактабга қайтиб, ўқишда давом этдими? Ёки бахтли оила даврасига қайтдими? “Oxfam” хайрия ташкилотига кўра, натижа кўзда тутилгандай бўлмади. Ишдан ҳайдалган болалар ундан ҳам ёмонроқ ишларга киришга мажбур бўлди ёки кўчада қолди. Уларнинг катта қисми фоҳишалikka мажбурланди.<sup>22</sup>

Ана холос.

*Хоҳишларимиз даромадимизга боғлиқ, айниқса, экологик масалаларда.* Камбағаллар ва бойларнинг дарди ҳар хил. Жаҳон меъёрларига кўра, “BMW” минишни истаса-да, “Ford Fiesta” ҳайдашгагина қурби етадиган одам камбағал эмас. Қашшоқлик шундай ҳаётки, унда киши чивинлардан асрайдиган беш долларлик тўр сотиб олишга қурби етмагани учун фарзандлари безгақдан ўлишига гувоҳ бўлишга мажбур бўлади. Дунёнинг айрим минтақаларида беш доллар беш кунлик даромадга тенг. Бундай мезон билан ўлчасак, ушбу китобни ўқиётган ҳар қандай киши бойдир. Глобаллашув мавзусидаги ҳар қандай мазмунли суҳбатни тез тугатиш учун атроф-муҳит масаласини эслатиш кифоя. Биз ўз экологик стандартларимизни бошқа давлатларга тикиштиришимиз улкан хатодир ва бунинг сабабини тушуниш учун, келинг, бир оддий машкни бажариб кўрамиз. Сизга топширик: тўртта дўстингиздан дунёнинг энг жиддий экологик муаммоси нима эканини сўраб кўринг.

Улардан камида иккитаси глобал исиш, деб жавоб беради, лекин бирортаси ҳам тоза ичимлик суви етишмаслигини тилга олмайди. *Шунга қарамай, сифатли ичимлик суви етишмаслиги сабабли (бу муаммо турмуш даражасини ошириш орқали осонликча ҳал қилиниши мумкин) сайёрамизда йилига икки миллион киши вафот этади ва бир ярим миллиард одам жиддий касалликларга дучор бўлади.* Глобал исиш долзарб муаммоми? Ҳа. Агар шахрингиздаги болалар доимий равишда диареядан ўлаётган бўлса, бу сиз учун энг долзарб ташвишга айланган бўлармиди? Йўқ. Савдо ва атроф-муҳит билан боғлиқ кенг тарқалган нотўғри тушунча шуки, камбағал мамлакатлар ривожланган мамлакатлар билан бир хил экологик стандартларга амал қилиши керак (иш жойидаги хавфсизлик тўғрисидаги баҳслар ҳақида ҳам шундай дейиш мумкин). Ҳар қандай ишлаб чиқариш чиқиндиларнинг кўпайишига сабаб бўлади. Эсимда,

“Resources for the Future” нотижорат ташкилотининг собиқ раҳбари профессор Пол Портни атроф-муҳит иқтисодиёти бўйича курснинг биринчи кунда авваламбор инсонлар тирик юришининг ўзи чиқиндилар чиқарилишига сабаб бўлади, деб таъкидлаганди. Бирок биз ишлаб чиқарган маҳсулотнинг фойдасини бу маҳсулотни ишлаб чиқариш харажатлари, жумладан, унинг атроф-муҳитга салбий таъсири билан солиштириш кийин. Манҳэттенда кулай шароитларда яшовчи киши билан Непалдаги кишлоқда яшаётган оч одам ушбу зарар ва фойдаларни фарқли тарзда баҳолашлари мумкин. Шу сабабли ҳам Непалдаги атроф-муҳитга таъсир килувчи савдо қарорлари ўша жойнинг ўзида қабул қилиниши керак. Халқаро экологик муаммолар эса ҳар доимгидек кўп томонлама келишувлар ва халқаро ташкилотлар орқали ҳал этилиши лозим.

Ҳар қандай иқтисодий ривожланишнинг турганбитгани атроф-муҳитга зарар, дейиш ҳам унчалик тўғри эмас. Бошида деярли ҳар қандай иқтисодий фаолият чиқиндиларни пайдо қилади. Ишлаб чиқариш кўпайиши билан атроф-муҳит ифлосланиши ҳам кўпроқ бўлади. Шу билан бирга, бойиб борар эканмиз, экология масалаларига кўпроқ эътибор қарата бошлашимиз ҳам ҳақиқат. Сиз учун яна бир топширик. Қуйидаги саволга жавоб беринг: сизнингча, Лондондаги ҳаво сифати (бу шаҳар ўз ифлосланиш даражаси билан узоқ йиллар давомида ном қозониб келган) қайси йилда рекорд даражада ёмон бўлган? Осонроқ бўлиши учун сизга тўртта вариант берамиз: 1890, 1920, 1975, 2001. Тўғри жавоб – 1890 йил. Дарҳақиқат, Лондоннинг бугунги ҳаво сифати, 1585 йилдан ҳозиргача бўлган вақт кесимида қарасак, ҳар қачонгидан яхшироқ (кўчада овқат пишириш ҳам атмосферанинг тозалигига ҳисса қўшмайди). Экологиянинг сифати – амалда қимматбаҳо товар. Бу шунинг англатадики, биз қанча бойиб борсак, экологияга шунча кўп эътибор қаратишни бошлаймиз. Бу глобаллашувнинг



энг катта афзалликларидан бири: савдо мамлакатларнинг бойишига ёрдам беради, бой мамлакатлар атроф-мухит сифатига кўпрок эътибор бера бошлайди ва ифлосланишга қарши курашиш учун кўпрок ресурсларга эга бўлади. Иқтисодчиларнинг ҳисоб-китобларига кўра, ифлосланишнинг кўпгина кўринишлари мамлакатлар бойиб бориши билан (яъни ҳар бир оила мотоцикл олганида) кўпаяди, кейинчалик эса ривожланишнинг кейинги босқичларига келиб (кўрғошинли бензинни ишлатиш тақикланганида ва кўпрок ёнилғи тежайдиган двигателларни қўллаш талаб этилганида) камаяди.

Халқаро савдони танқид қилувчиларга кўра, мамлакатларга ўз табиатини муҳофаза этиш бўйича ўзлари қарор қабул қилишларига имкон бериш орқали биз “адолатсиз рақобат”ни рағбатлантирган бўламиз. Бунда камбағал мамлакатлар табиатга зиён етказиш орқали бозорда бир-бири билан рақобатлашишга тушади. Лекин бундай бўлмади. Яқинда Жаҳон Банки олти йиллик тадқиқот натижаларидан олинган хулосаларни тақдим этди, хусусан: “Табиатга зарар келтирадиган саноат соҳаларига эга бўлган, атроф-мухитни энг кўп ифлослантирган ривожланаётган мамлакатлар иқтисодий ўсишга эриша олмади. Аксинча, камбағал мамлакатлар ва жамиятлар табиат ифлосланишини камайтирмоқчи, чунки улар ифлосланишни камайтиришдан келадиган фойда кўпрок, деган тўхтамга келишди”<sup>23</sup>.

Иқлим ўзгариши эса мураккаброк масала бўлиб, иқтисодий ўсиш билан бирга углерод эмиссияси ҳам кўпайиб борапти. Ҳар ҳолда, сўнги пайтларда ривожланаётган ўлкаларда вазият шунақа. Хитой ва Ҳиндистон каби йирик ҳамда тез ўсаётган мамлакатларнинг энергия истеъмоли борасида иштаҳаси қарнай. Улар эҳтиёжларини қондириш учун биринчи навбатда углеродга асосланган ёқилғиларга таянади. Хитой кўмирга жуда боғланиб қолган, кўмир эса сайёрамиз атмосферасини

CO<sub>2</sub> чиқиндилари билан ифлослантирувчи асосий манба. Бу мамлакатлар савдо ортидан бойимокда. Улар бойиб борар экан, кўпроқ энергия истеъмол қилади. Кўпроқ энергия сарфлар экан, CO<sub>2</sub> чиқиндиларининг миқдори ҳам ошишда давом этади. Бу эса ҳақиқий муаммо. Хўш, уни ҳал қилишнинг энг яхши усули қандай?

Агар буни халқаро савдони кискартириш орқали амалга ошириш мумкин, деб ҳисобласангиз, мен сизга худди шу муаммонинг бироз бошқача кўриниши тўғрисида сўзлаб бераман. Хитой ва Ҳиндистон тобора кўпроқ фуқароларини университетларда ўқитмоқда (умумий таълимни ҳам кенгайтириш билан бирга). Таълим Хитой ва Ҳиндистонни бой қилади. Улар бойишда давом этар экан, кўпроқ энергия истеъмол қилади... Бу гапимдан муддао нима эканини тушунапсизми? Энергия сарфини камайтириш учун таълимни тақиклаш керакми энди?

Йўқ. CO<sub>2</sub> муаммосини ҳал қилиш учун Ҳиндистон, Хитой, АҚШ ва бошқа мамлакатларнинг иқтисодий ривожланишини рағбатлантириш зарур, шунда уларнинг иқтисодий фаолияти натижасида экологияга етказилмаган зарарни минималлаштиришга имкон бўлади. Бунга эришишнинг энг зўр йўли эса мамлакатлар орасида келишилган ҳолда углерод солиғини жорий этиш ва бу орқали табиатни ифлослантирувчи ёқилгидан фойдаланишни камайтиришдир. Буни қанчалик тез амалга оширсак, шунча яхши, чунки Ҳиндистон ва Хитой иқтисодий ривожланиш бўйича турли қарорлар қабул қилмоқда. Масалан, электр станцияларини қуриш борасида. Бу станциялар эса ҳали эллик йил ишлайди ва ўз таъсирини кўрсатади.

Сайёрамиз экологияси учун фойдали, деган важ билан халқларни қашшоқликда ушлаб туриш ғояси ҳам иқтисодий ва маънавий нуқтаи назардан мутлақо асоссиздир.

Камбағаллик – жиддий муаммо. Чикагодаги “Robert Taylor” номли имтиёзли турар жой мажмуаси яқинида

жойлашган мактаб директори менга буни тушунтириб берганди. Бу киши билан суҳбатлашганимда, шаҳардаги таълим ҳақида мақола ёзаётгандим. У йўқчиликда ўсган болаларни ўқитиш билан боғлиқ катта муаммолар ҳақида гапириб берган. Бу одам бутун дунёмизнинг аҳволи тўғрисида гапираётганди, десак ҳам бўларди. Сайёрамизнинг кўп жойларидаги одамлар ақл бовар қилмайдиган даражада кашшоқ (бундай жойлар ҳақида камдан-кам ўйлаймиз, у ерларга боришни-ку айтмасак ҳам бўлади). Биз уларга бой бўлишга ёрдам беришимиз керак, иқтисодиёт эса буни савдони ривожлантириш орқали амалга ошириш мумкин, дейди. Пол Кругман глобаллашув ҳақидаги ташвишларимизни французча эски бир афоризмдан иқтибос келтириш орқали нафис таърифлаб берганди: “Ўттиз ёшгача социалист бўлмаган одамнинг қалби бўлмайди. Ўттиз ёшдан кейин ҳам социалистлигича қолган одамнинг ақли бўлмайди”. Пол Кругман, хусусан, шундай деб ёзади:

“Агар учинчи дунё мамлакатаида ишлаб чиқарилган маҳсулотни сотиб олсангиз, бу маҳсулотни, Ғарб стандартлари бўйича қаралганда, жуда кам маош оладиган ва, катта эҳтимол билан, оғир шароитларда ишлайдиган ишчилар ишлаб чиқарган бўлади. Умрида, ҳеч бўлмаганда, бир зум шу ҳақда ўйлаб, изтироб чекмаган одамда раҳм-шафқат йўқ. Аммо бу намоён ишчиларнинг ҳақ эканини исботламайди. Аксинча, дунёдаги кашшоқлик муаммосини халқаро савдога қарши чиқиш билан ҳал қилиш мумкин, деб ўйлайдиган кишининг ё қалласи йўқ, ёки қалласи бор-у, лекин уни ишлатмасликни афзал кўради. Глобаллашувга қарши ҳаракат у ҳимоя қилмоқчи бўлган одамларга катта зарар етказганига мисоллар талай”<sup>24</sup>.

Жаҳон савдосининг кенгайиш тенденцияси тўхта-тиб бўлмайдиган куч каби тасвирланади. Аслида ундай эмас. Бу илгари юз берган, жаҳон савдо тизимини уруш

ва сиёсат парчалаганига гувоҳ бўлганмиз. Энг жадал глобаллашув даврларидан бири XIX аср охири – XX аср боши эди. “Мукаммал келажак” китоби муаллифлари Жон Миклетвейт ва Адриан Вулдриж шундай ёзади: “Бир аср ортга назар ташласангиз, иқтисодий жиҳатларни ҳисобга олганда, бугунгидан ҳам глобаллашганрок дунёни кўрасиз. У дунёда мамлакатлараро паспортсиз саёҳат килиш мумкин эди, олтин стандарти халқаро валюта сифатида хизмат қиларди ва технология (автомобил, поезд, пароход ва телефонлар) мисли кўрилмаган даражада узокни яқин қилаётган эди”. Аммо муаллифлар таъбири билан айтганда: “Ўша эртакнамо олам Сомме жангида тариллатиб отиб ташланди”<sup>25</sup>.

Сиёсий чегаралар ҳали ҳам аҳамиятга эга. Бугун ҳам давлатлар худди аввалгидек глобаллашувга ўз эшиklarини ёпиб қўйиши мумкин. Ва бу бадавлат мамлакатлар учун ҳам, камбағал мамлакатлар учун ҳам бирдек шармандали ҳолат бўларди.

Тараққиёт иқтисодиёти:  
*халқларнинг бойлиги ва қашшоқлиги*

Келинг, Малавида рафиқаси ва кичкина қизи билан Кяшайдиган йигирма беш ёшли йигит Нашон Зимбанинг ҳаётини қискача муҳокама қилиб оламиз. Жаноб Зимбанинг меҳнаткаш инсон эканига ҳеч қандай шубҳа йўқ. “The Economist” Зимба ўзига қандай уй қурганини куйидагича таърифлайди:

“У ердан лой қазиб олиб, унга куб шаклини беради ва бу кублар куёшда қуриб, улардан ғиштга айланади. Ғишт териш учун ҳам боғловчи материал сифатида лойдан фойдаланади. Устунларни яшаш учун дарахт шохларини кесади ва томни сизал ўсимлиги ёки ўт-ўлан билан ёпади. Бу ишда у фақатгина битта асбобдан – болтадан фойдаланади. Нашон Зимба ёлғиз ишлайди ва бир пайтнинг ўзида оиласи учун озиқ-овқат етиштиради. У қурган уй қоронғи ва тор, қишда совуқ, ёзда эса буғланади. Тропик ёмғир томни тешиб ўтган пайтдагина уйда сув бўлади”<sup>1</sup>.

Шунча меҳнат қилишига қарамай, жаноб Зимба камбағал одам. 2000 йилда унинг даромади тахминан 40 долларни ташкил этган. Ва бундай инсонлар кўп. Ушбу мақола ёзилган пайтда Малавининг жон бошига ялпи ички маҳсулоти 200 доллардан кам эди. Ҳатто бугун ҳам мамлакатнинг йиллик умумий ишлаб чиқариши атиги 22.5 миллиард долларни ташкил этади, бу Вермант штати

иктисодиётнинг учдан икки қисмига тенг. Агар орангизда кимдир бундай турмуш тарзида ўзига хос беғуборлик борлигига ишонса, шуни билингки, Малавидаги болаларнинг 17 фоизи тўйиб овқатланмасликдан азият чекади ва болаларнинг беш ёшга етмасдан вафот этиши эҳтимоли Швециядагидан 18 карра кўпроқ.

БМТнинг Озиқ-овқат ва кишлоқ хўжалиги ташкилоти маълумотларига кўра, сайёрамизда 815 миллион одам етарлича овқатланмас экан. Уларнинг мутлақ кўпчилиги ривожланаётган мамлакатларда яшайди. Қандай қилиб XXI асрда бундай бўлиши мумкин? Ахир биз атомни парчалай олдик, кадамимиз Ойга етди, инсон геномини тушунишга муваффақ бўлдик. Шундай ютуқларга қарамай, нима учун ҳамон сайёрамизда 767 миллион одам кунига 1.9 доллардан камроқ пулга яшайди?<sup>2</sup>

Қисқача жавоб шуки, у одамлар яшайдиган ўлкаларда иқтисодиёт муваффақиятсизликка ўчраган. Аслини олганда, бойлик яратиш бу қимматли нарсаларни ишлаб чиқариш учун ресурслардан, шу жумладан, инсон қобилиятидан фойдаланишдир. Қашшоқ мамлакатлар иқтисодиёти буни уддалай олмайди. Жаҳон Банки иқтисодчиси Уильям Истерли “Ривожланиш йўлидаги машаққатли изланишлар” номли ажойиб китобида Покистоннинг Лаҳор шаҳридаги кўча манзарасини тасвирлайди:

“Йўллар торлигидан одамлар орасида машиналар кўринмай қоладиган кўҳна шаҳар бозорлари гавжум. Чор атрофда нималардир сотиб олаётган, нималардир сотаётган, овқатланаётган ва овқат пишираётган одамлар. Ҳар бир кўча ва йўлак дўконларга тўла, дўконлар эса одамлар билан гавжум. Бу жўшқин хусусий сектордир”<sup>3</sup>.

Шу билан бирга, муаллифнинг қайд этишича, Покистонда саводсизлар кўп, аҳоли ёмон шароитларда яшайди ва яхши овқатланмайди. Покистон ҳукумати ядро қуролини яратишга муваффақ бўлди, аммо аҳолисини кизамиққа қарши оммавий эмлай олмаяпти. “Одамлари

ажойиб, ҳукумати расво”, – деб ёзади Истерли. Ва бу дабдала ҳукумат бутун дунё учун тобора хавфли бўлиб бормоқда. Демак, биз Малавидаги муаммоларни улар бевосита бизга таҳдид солмагани учун эътиборсиз қолдиришимиз мумкиндир (балки), аммо Покистондаги аҳволга кўз юма олмаймиз.

Ҳар бир мамлакат маълум ресурсларга эга, энг камида, бу ресурслар ўша мамлакатда яшовчи одамларнинг ақл-заковати ҳамда меҳнатсеварлиги бўлиши мумкин. Аксарият давлатларда, жумладан, энг камбағалларида ҳам фақатгина инсонлар меҳнати эмас, балки бундан анча кўпроқ ресурслар мавжуд. Қашшоқликка қарши курашиш фронтдан яхши янгиликлар келмоқда. БМТ 2000 йилда эълон қилган Минг йилликнинг ривожланиш мақсадларидан бири 2015 йилгача дунё бўйича қашшоқликда яшаётган одамлар сонини 50 фоизга камайтириш эди. Бу мақсадга кўзланганидан беш йил олдинроқ – 2010 йилда эришилди. Жаҳонда қашшоқлик анча камайди, қашшоқликда яшаётган дунё аҳолисининг улуши ҳам, қашшоқлар сони ҳам камайди. Бунда Ҳиндистон ва Хитойда камбағаллик сезиларли қисқарганининг ҳам таъсири катта. Турли сабабларга кўра Ҳиндистон билан Хитой глобал иқтисодиётга XX асрнинг сўнгги ўн йилликларидагина кўшилган (бу кадам уларда камбағалликни қисқартиришга қандай хизмат қилганини тушуниш учун яна бир бор 12-бобни ўқиб чиқинг).

Шу ўринда унчалик ёқимли бўлмаган янгиликни ҳам айтиб ўтишим керак: иқтисодчиларда қашшоқ мамлакатни бой мамлакатга айлантириш йўриқномаси йўқ. Тўғри, Ҳиндистон, Хитой ва “Осиё йўлбарслари” (Гонконг, Сингапур, Жанубий Корея ва Тайван)нинг муваффақияти аажойиб намуналардир – бу ўлкаларда қарийб ўттиз йил давомида иқтисодиёт йилига 8 фоиздан ортик ўсиб борди. Бироқ бизда турли мамлакатларда қўлланиши мумкин бўлган ва самараси исботланган ўсиш формуласи,

ўзига хос “ривожланиш франшизаси” йўқ. Ҳиндистонни ва Хитойни олайлик. Улардан бири дунёдаги энг йирик демократик давлат ҳисобланади, иккинчиси эса умуман демократик эмас.

Бошқа томондан, биз бой мамлакатларни нима бой қилишини аллақачон тушуниб етганмиз. Агар биз ҳар қандай муваффақиятли иқтисодиётга хос бўлган барча чора-тадбирларнинг аниқ рўйхатини туза олсак, унда Нобель мукофоти лауреати Дуглас Нортнинг саволига эътибор қаратишимиз керак бўлади: “Нега камбағал мамлакатлар оддийгина қилиб вақт синовидан ўтган ва иқтисодий фаровонликни таъминловчи чораларни ўзларида синаб кўрмайди?”<sup>4</sup>

Қуйида ривожланиш иқтисодчилари томонидан халқларнинг бойлиги ёки қашшоқлигини белгилайдиган деб топилган сиёсат кўринишлари, баъзи ҳолларда эса географик омилларга мисоллар келтирилган.

*Самарали давлат институтлари.* Ҳар қандай мамлакатнинг муваффақиятли ўсиши ва гуллаб-яшнаши учун унга қонунлар, ҳуқуқни муҳофаза қилиш органлари, судлар, инфратузилма, солиқларни йиға оладиган ҳукумат ва, албатта, юқорида айтилганларнинг барчасига ҳурмат кўрсатадиган фуқаролар керак. Бу институтларнинг барчаси капитализм рельсларидир. Улар адолатли ва ҳалол ишлаши керак. Коррупция шунчаки ноқулайлик эмас (баъзан унга шундай энгил қарашади). Коррупция мамлакат ресурсларини нотўғри тақсимловчи, инновацияларни бўғувчи ва хорижий сармойани тўсувчи “саратон”дир. Америкаликларнинг ҳукуматга муносабати лоқайдликдан тортиб душманликкача, ҳар хил кўринишларда намоён бўлса-да, дунёнинг аксарият давлатлари АҚШга ҳавас қилади. “New York Times”нинг ташқи сиёсат бўйича колумнисти Томас Фридман шундай дейди:

“Икки ҳафта олдин Хитойнинг Нанкин университетидаги семинарда қатнашгандим ва хитойлик ёш



талабанинг саволи ҳалигача кулоқларим остида жаранглаб турибди: “Айтинг-чи, қандай қилиб биз коррупциядан қутула оламиз?” Оддий хитойлик ўзининг пойтахти Вашингтондек ҳалол ва самарали бюрократияга эга бўлиши учун нималарга тайёр эканини биласизми? Америкаликлар оддий рухсатнома олиш учун бюрократларга пул тўлаши шарт эмаслиги бошқа мамлакатлар фуқароларининг кўзига қанчалик ғайриоддий кўринишини биласизми?”<sup>5</sup>

Иқтисодий ўсиш давлат институтларининг самардорлигига боғлиқ, деган ғоя ақлли ва қизиқарли бир тадқиқотга етаклади. Иқтисодчилар Дарон Ажемўғлу, Саймон Жонсон ва Жеймс Робинсон илгари мустамлака бўлган ривожланаётган давлатларнинг иқтисодий муваффақияти мустамлакачилардан мерос қолган институтлар сифатига боғлиқ, деб тахмин қилишди.<sup>6</sup> Маълумки, Европа давлатлари дунёнинг турли бурчакларида ҳар хил мустамлакачилик сиёсатини юритган – бу асосан маълум бир ҳудуднинг мустамлакачиларга қанчалик мос бўлишига боғлиқ эди. Европаликлар қайси ҳудудларни қийинчиликсиз ўзлаштира олган бўлса (масалан, ҳозирги АҚШ ҳудуди), ўша ерларда иқтисодий ўсишга узок муддатли ижобий таъсир кўрсатадиган институтлар яратилган. Европаликлар турли касалликлар туфайли ўлим даражаси юқори бўлган жойларда жиддий қийинчиликларга дуч келган (масалан, Конгода) ва улар бундай вазиятда иложи борича кўпроқ маҳаллий бойликларни ўз ватанларига имкон қадар тезроқ олиб кетишга интилган. Бундай сиёсат натижасида тадқиқот муаллифлари “экстрактив” деб атаган давлатлар юзага келган.

Тадқиқотда авваллари мустамлака бўлган 64 та давлат таҳлил қилинган. Муаллифлар бу мамлакатлар орасидаги ҳозирги фаровонлик даражаси бўйича фарқларнинг камида тўртдан уч қисмини институтлар сифатидаги

тафовутлар билан изохлаш мумкинлигини аниқлади. Ўз навбатида, давлат институтларининг самарадорлиги, ҳеч бўлмаганда, қисман мамлакатни ривожлантиришнинг дастлабки моделларига бориб такалар экан. Бу ерда мустамлакачиларнинг миллати (инглиз, француз, бельгиялик) унчалик муҳим эмас (тан олишимиз керак, инглизлар бошқаларга қараганда бироз яхшироқ кўринади, бунинг сабаби эса улар яшашга қулай жойларни мустамлака қилганида).

Табийки, давлат бошқарувининг сифати катта аҳамиятга эга. Жаҳон Банки 150 та давлатни таҳлил қилиб, бошқарув билан боғлиқ олти та умумий кўрсаткич бўйича рейтинг тузган (бу кўрсаткичлар жавобгарлик, маъмурий чикимлар, қонун устуворлиги, порахўрлик (коррупция) даражаси кабилар эди). Таҳлил натижаларига кўра, яхши бошқарув ва иқтисодий ривожланишдаги асосий ютуқлар (масалан, аҳоли жон бошига даромаднинг юқорилиги, гўдақлар ўлими камлиги ва юқори саводхонлик) ўртасида аниқ сабаб-оқибат боғлиқлиги мавжуд.<sup>7</sup> Шундай экан, солиқ идорасини севмасак ҳам, ҳеч бўлмаса, унга нисбатан бироз ҳурмат билан муносабатда бўлишимиз керак.

*Мулкка эгалик ҳуқуқи.* Бир қарашда, хусусий мулк фақат бой одамлар учун аҳамиятли, деган тасаввур уйғониши мумкин. Аслида эса хусусий мулк тушунчаси камбағаллар учун ҳам ўта муҳим. Ривожланаётган мамлакатларда норасмий мулк ҳуқуқларига кўплаб мисоллар топиш мумкин. Масалан, жамоавий ёки давлат мулки бўлган, лекин ҳеч ким фойдаланмайдиган ерларда қурилган уйлар ёки корхоналар (йирик шаҳарлар чеккасидаги харобалар каби). Оилалар ва тадбиркорлар бундай “мол-мулк”ка эга бўлиш учун анча маблағ сарфлайди. Аммо ривожланаётган мамлакатлардаги бундай активлар билан ривожланган мамлакатлардаги мулк ўртасида кескин фарқ мавжуд: ривожланаётган давлатлардаги норасмий мулкдорлар мулкка эгалик қилиш ҳуқуқини тасдиқловчи

хужжатга эга бўлмайди. Улар ўз мулкларини қонуний равишда ижарага бериш, бўлиб юбориш, сотиш ёки оила аъзолари номига ўтказиш имконига эга эмас. Ва, эҳтимол, энг жиддий муаммо – улар қарзга капитал олиш учун мулкдан гаров сифатида фойдаланолмайди.

Перулик иқтисодчи Эрнандо де Сотонинг таъкидлашича, бу каби норасмий мулк муносабатлари эътибордан четда қолмаслиги керак. Хусусан, у ривожланаётган мамлакатлардаги камбағал фуқароларга тегишли норасмий мулкларнинг умумий қиймати тўққиз триллион доллардан ошиқ эканини ҳисоблаб чиқди. Бу гаров сифатида ишлатилиши мумкин бўлган катта пул. Де Сото бу мулкларни “ўлик капитал” деб таърифлайди. Бу капитал бой давлатларнинг сўнгги ўттиз йилда ривожланаётган мамлакатларга кўрсатган молиявий ёрдамидан тўқсон уч баробар кўпроқдир.

“The Economist” малавилек эр-хотиннинг эчки сўйиш билан тирикчилик қилиши ҳақида ҳикоя қилади. Уларнинг бизнеси яхши кетмоқда ва улар бу бизнесини кенгайтиришни истайди. Аммо бунинг учун 250 доллар сармоя керак, бу эса мамлакат аҳолисининг ўртача йиллик даромадидан 50 доллар кўп. Жуфтлик 250 доллардан ортиқ турадиган уйга “эгаллик қилади”. Улар ўзлари яшайдиган ер ва у ерда қурган бир қаватли уйини гаровга қўйиб, бизнесини ривожлантириш учун банкдан кредит олиши мумкинми? Асло йўқ! Гап шундаки, уларнинг уйи “жамоат” ерида жойлашган ва уларда расмий мулкка эгаллик қилиш ҳуқуқи йўқ. Эр-хотинда фақат кишлок раҳбари имзолаган шартнома бор, аммо бу хужжат жиддий юридик кучга эга эмас. “The Economist” давом этади:

“Малавидаги ерларнинг тахминан учдан икки қисмига шундай усулда “эгаллик қилишади”: одамлар ота-оналари дехқончилик қилган ерларда ишлашда давом этади. Чегаралар бўйича келишмовчиликларни кишлок раҳбари ҳал этади. Агар бирорта оила қабила тартиб-қоидаларини

кўпол равишда бузса, кишлок раҳбари улардан ерни тортиб олиб, бошқа бировга бериб юбориши мумкин”.<sup>8</sup>

Бундай норасмий мулк ҳуқуқлари маҳсулот айирбошлашга ўхшайди, яъни улар оддий аграр жамиятда яхши ишлайди, аммо мураккаброк иқтисодий тизимлар учун мутлақо яроқсиз. Камбағал мамлакатлардаги кашшоклик, албатта, кишини тушкунликка солиб қўяди. лекин ҳаммасидан ҳам ёмони – улар ўзларининг энг кимматли бойликларидан унумлироқ фойдаланмаяпти.

Мулкка оид ҳуқуқларнинг унчалик кўзга ташланмайдиган яна бир муҳим томони бор: бу ҳуқуқлар одамларга ўз мулкларини ҳимоя қилиш учун камрок вақт сарфлаб самаралироқ ва фойдали ишларга кўпроқ вақт ажратиш имконини беради. 1996–2003 йилларда Перу ҳукумати шаҳардаги 1.2 миллион уй хўжалигига мулк ҳуқуқини берган, натижада улар илгари норасмий эгаллик қилган уй-жойларининг қонуний эгаларига айланганди. Ҳарвард университети иқтисодчиси Эрика Филднинг ҳисоб-китобига кўра, бундай чора-табдирлар ўша ҳудудлардаги аҳолига расмий меҳнат бозорида сезиларли даражада кўпроқ вақт ишлаш имконини берди. Филднинг фикрича, илгари ўз уйини ҳимоя қилиш учун уйда ўтиришга ёки уйда бизнес юритишга мажбур бўлган одамлар мулк ҳуқуқларига эга бўлганидан сўнг анча мослашувчан ҳаёт тарзига ўтоладиган бўлди. Эрика яна бир муҳим фикрни айтади: камбағалларга ёрдам беришга қаратилган дастурларнинг аксарияти уларнинг ишлашга бўлган ғайратини сўндиради. (“Самариялик дилеммаси”ни эсланг: агар мен қийинчиликларингизни камайтиришга ёрдам берсам, сизда ўзингиз учун ҳаракат қилишга олдингидан камроқ рағбат бўлади.) Расмий мулкдорлик ҳуқуқи берилиши эса камбағалларга мутлақо тескари таъсир кўрсатади: уларни кўпроқ ишлашга ундайди.<sup>9</sup>

*Тартибга солиш ошириб юборилмасин.* Юкорида айтиб ўтганимиздек, давлат иқтисодий ривожланиш учун жуда кўп ишларни қилиши керак, бироқ қилмаслиги керак бўлган ишлар ундан ҳам кўпроқ. Асосий юк бозорларга тушиши лозим. Келинг, Россия Федерацияси Фуқаролик кодексининг 575- ва 615-моддалари ҳақида гаплашайлик. Агар сиз, масалан, Москвада савдо автоматларини ўрнатувчи компания эгаси бўлсангиз, бу қоидалар сиз учун жуда муҳим. 575-моддага кўра, компаниялар ҳеч нарсани текинга бериши мумкин эмас. Бу дегани, фирмангиз савдо автоматини ўрнатганидан кейин “Со-са-Сола”га бу автомат орқали маҳсулот сотиш ҳуқуқини ҳам текинга беролмайди. Бироқ 615-моддага кўра, кўчмас мулкни мулк эгасининг розилигисиз бировга ижарага бериш (сублизинг) тақиқланади, савдо автомати жой эгаллаб туришини эса сублизинг сифатида кўриш мумкин. Бундан ташқари, солиқ идораси тижорат корхоналарига (савдо автоматлари ҳам шунга қиради) касса аппаратисиз ишлашни тақиқлайди. Автоматлар орқали алкоғолсиз ичимликлар савдоси билан шуғулланиш чакана савдо бўлгани сабабли техник, ёнғин ва санитария текширувлари ҳам ўтказиб турилиши керак.<sup>10</sup>

Керагидан ортиқ тартибга солиш коррупциянинг дўстидир. Давлат бюрократлари кўпроқ тўсиқлар ўрнатса, бу тўсиқлардан ҳатлаб ўтишни ёки уларни четлаб ўтишни истаганлардан пора олиш имконини беради. Мисол учун, агар сиз керакли “кўриқлаш фирмаси”ни ёлласангиз, Москвада савдо автоматини ўрнатиш дарҳол осонлашадиган бўлади. Ривожланаётган давлатлардан бирида бизнес бошлаш ҳақида нима дейиш мумкин? Перулик иқтисодчи Эрнандо де Сото бу борада ҳам ажойиб тажриба ўтказган. У ҳамкасблари билан биргаликда Перу пойтахти Лиманинг четроғида қонуний бизнес сифатида бир кишилик кийим-кечак растасини очишга уринган ва бу ури-нишларни хужжатлаштиришган. Тажрибани бошлашдан

олдин гуруҳнинг барча аъзолари умуман пора бермасликка келишиб олишди ва шу оркали конунга қатъий риоя этган ҳолда қилинган саъй-ҳаракатлар қанча харажат келтириб чиқаришини аниқлашмоқчи бўлишди (улардан ўн марта пора сўралган ва тажриба бутунлай тўхтаб қолмаслиги учун икки марта пора беришга тўғри келган). Жамоа еттита давлат идорасидан жами ўн битта руҳсатнома олиш учун 42 ҳафта давомида кунига олти соатдан ишлаган. Харажат, сарфланган вақтни ҳисобга олмасак, 1231 доллар бўлди, бу эса Перудаги энг кам ойлик иш ҳақидан 31 барабар кўп. Барчаси бир кишилик раста очиш учун эди холос.<sup>11</sup>

4-бобда давлат асосий қоидаларга қатъий риоя қилиши кераклигининг барча сабабларини келтириб ўтдик. Ҳарвард иқтисодчиси Роберт Барроунинг 100 га яқин мамлакатдаги 30 йиллик иқтисодий ўсиш бўйича ўтказган классик тадқиқоти кўрсатдики, давлат харажатлари (таълим ва муҳофаа харажатларидан ташқари) қанча камроқ бўлса, аҳоли жон бошига ЯИМ ўсиши шунча кўпроқ бўлар экан. Барроу давлат харажатлари ҳамда уларни қўллаб-қувватлаш учун талаб қилинадиган солиқлар унумдорликни ошириши даргумон ва шунинг учун фойдадан кўра кўпроқ зарар келтиради, деган хулосага келган. Иқтисодий тараққиёт лигасидаги юлдуз жамоа бўлмиш “Осиё йўлбарслари”нинг давлат харажатлари мамлакат ЯИМининг тахминан 20 фоизига тенг бўлган пайтда улар ривожланишни бошлаган. Ҳар қандай мамлакатда ҳаддан ташқари юқори солиқ ставкалари мамлакат иқтисодиётини бузиб юборади ва товламачилик ҳамда коррупцияга йўл очиб беради. Дарҳақиқат, кўпгина камбағал мамлакатларда солиқлар паст, содда ва ундирилиши осон бўлганида эди, уларнинг ҳукуматлари кўпроқ пул йиғиши мумкин бўларди.

Интернет бутун дунё бўйлаб, айниқса, қашшоқ мамлакатларда иқтисодий операцияларнинг шаффофлигини

ошириш учун чиндан ҳам улкан салоҳиятга эга. Маҳаллий лойиҳа, дейлик, йўл ёки шифохона учун марказий ҳукумат ажратган маблағлар бўйича ҳисоботларни интернетда жойлаштириш мумкин. Бу каби оддий ишлар фуқароларга ваъда қилинган нарса билан реал ҳаётда амалга оширилган нарсани солиштириш имкониятини беради. “Клуб қурилишига беш минг ажратилган эдими? Бу клуб беш минг долларлик клубга ўхшамайди-ку. Қани, кетдик, ҳокимнинг олдига бориб, суриштирайлик-чи!”

*Инсон капитали.* Инсон капитали одамларнинг самарадорлигини оширади, самарадорлик эса турмуш даражасини белгилайди. Чикаго университети иқтисодчиси ва Нобель мукофоти совриндори Гэри Беккернинг фикрича, даромади барқарор ўсиб келаётган барча мамлакатлар таълим ва ишчи кучи тайёрлаш соҳасида ҳам кўп ютуқларга эришган (иқтисодий ўсиш таълимга эмас, балки таълим иқтисодий ўсишга ҳисса қўшади, деб ўйлаш учун етарлича асос бор). Беккер шундай ёзади: “Осиё йўлбарслари” дея ном олган мамлакатларнинг тез ўсиши биринчи навбатда яхши тайёрланган, билимли, меҳнатсевар ҳамда виждонли ишчи кучига таянган”<sup>12</sup>.

Камбағал мамлакатларда инсон капитали барча умидларни оқлайди, қутилганидан кўпроқ ютуқларга ҳам сабабчи бўлиши мумкин. Таълим аҳоли саломатлигини яхшилашга ёрдам беради (бу ҳам, ўз навбатида, инсон капиталининг турларидан биридир). Ривожланаётган мамлакатлардаги саломатлик билан боғлиқ баъзи энг жиддий муаммоларни ҳал қилиш нисбатан осон (сувни қайнатиб ичиш, чуқур ҳожатхоналар қуриш, презервативлардан фойдаланиш ва шу қабилар). Шунингдек, ривожланаётган мамлакатларда аёлларнинг таълим даражаси юқори бўлса, гўдақлар ўлими камроқ бўлади. Инсон капитали камбағал мамлакатларни ривожланган мамлакатларнинг илғор технологияларини ўзлаштиришга ундайди. Иқтисодий таракқиёт борасидаги оптимизмга сабаблардан бири

шуки, назарий жихатдан камбағал мамлакатлар илғор технологияларни қарзга олиб ривожланишида бой мамлакатларга яқинлаша олади. Технология ихтиро қилингандан сўнг уни камбағал давлатлар билан ҳеч қандай ортиқча харажатларсиз баҳам кўриш мумкин. Гана аҳолиси шахсий компьютернинг афзалликларидан баҳраманд бўлиши учун уни ихтиро қилиши шарт эмас. Шунчаки ундан қандай фойдаланишни билиши керак.

Бироқ шу жойда бир ёмон хабарни айтишим керак. 6-бобда малакали ишчилар янги иш ўринларини яратиш ёки ишлаш тарзини такомиллаштириш орқали иқтисодий ўсишни таъминлайдиган иқтисодий тасвирлаб бергандим. Касбий маҳорат одамлар учун ҳам, умуман иқтисодий учун ҳам катта аҳамиятга эга. Лекин ривожланаётган мамлакатлар учун бунинг ўзи етарли эмас: малакали ишчилар муваффақиятли бўлиши учун одатда бошқа малакали ишчилар талаб қилинади. Жарроҳлик амалиётлари яхши жиҳозланган клиникада амалга оширилса, малакали ҳамширалар ёрдами таъминланса, зарур дори-дармон ва тиббий маҳсулотларни етказиб берувчи корхоналар бўлса, шунингдек, аҳоли қиммат турадиган юрак операциясига тўлаш учун етарли маблағга эга бўлсагина, йиллар давомида кардиожарроҳлик илмини ўрганган жарроҳ ўз салоҳиятини рўёбга чиқара олади. Бинобарин, камбағал мамлакатлар инсон капитали “тузоғи”га тушиб қолиши ҳам мумкин: агар мамлакатда малакали ишчи кучи етишмаса, бошқаларда ҳам билим ва малакага сармоя киритиш учун рағбат камроқ бўлади. Малакали ишчилар эса истеъдоди малакали ишчилар талай бўлган ҳудуд ёки давлатларда кўпроқ кадрланишини тушунади ва инсон капитали бошқа ўлкаларга оқиб кетади. Жаҳон Банки иқтисодчиси Уильям Истерлинг фикрича, ўзига хос аёвсиз доира вужудга келади. Жумладан, у шундай деб ёзади: “Агар халқ ўз тараққиёт йўлини малакали ишчилар билан бошлаган бўлса, вақт



ўтиши билан малакали ишчилар янада кўпаяди. Агар у ўз йўлини малакасиз ишчилар билан бошласа, бу ишчилар малакасизлигича қолаверади”<sup>13</sup>.

Таъкидлаш жоиз, бу ҳодиса Америка қишлоқларида ҳам кузатилган. Яқинда “The Economist” журналига ёзган мақоламни “Ақл бовар қилмас даражада қисқариб бораётган Айова” деган ном билан атасаммикан, деб ўйлагандим.<sup>14</sup> Мақоланинг номи шунга ишора қиляптики, Айова штатининг баъзи қисмлари, шунингдек, Ўрта Ғарб қишлоқларининг йирик ҳудудларидаги аҳоли мамлакатнинг қолган қисмидагига нисбатан камайиб бормоқда. Буни қарангки, 2000 йилда Айова штатининг 99 округидан 44 тасида 1900 йилдагидан ҳам камроқ аҳоли яшаган. Аҳоли камайиши қисман қишлоқ хўжалиги маҳсулдорлигининг сезиларли ошиши билан боғлиқ. Айова фермерлари том маънода ўзларини ўз касбидан “сиқиб чиқарди”. Аммо яна бир ҳодиса кузатилмоқда. Иқтисодчиларнинг аниқлашича, малакаси ва иш тажрибаси бир хил бўлган одамлар қишлоқларга қараганда шаҳарларда анча кўпроқ пул топиши мумкин экан. Нега? Балки, маълум соҳага ихтисослаштирилган кўникмалар шаҳарларда кўпроқ кадрланади, чунки у ерда турли хил кўникмаларга эга ишчилар (мисол тариқасида Силикон водийсини ёки Манхэттендаги юрак жарроҳлиги марказини айтиш мумкин) кўп. Америка қишлоқларида биз ривожланаётган дунёга чуқур таъсир кўрсатаётган “касаллик”нинг енгил ҳолатини кузатмоқдамиз. Янги технологиялар, инфратузилма ёки фармацевтикадан фарқли ўлароқ, қашшоқ мамлакатларга катта миқдорда инсон капиталини экспорт қилолмаймиз. Ўн минг университет битирувчисини Африканинг бирорта кичик давлатига жўнатомаймиз. Айни пайтда қашшоқ мамлакатлардаги одамларнинг имкониятлари чекланган экан, инсон капиталига сармоя киритиш улар учун унчалик катта рағбат бўлмайди.

Мамлакат инсон капитали “тузоғи”дан қандай қилиб чикиб кетиши мумкин? Савдо аҳамияти мавзусига келганимизда, бу саволни эсланг.

**География.** Сизга ҳайратланарли маълумотларни тақдим этаман: Жаҳон Банки рейтингига бой мамлакатлар сифатида киритилган ўттизта давлатдан фақат иккитаси – Гонконг ва Сингапур Шимолий Тропик (Мексика, Шимолий Африка ва Ҳиндистонни кесиб ўтадиган параллель) ва Жанубий Тропик (Бразилия, Жанубий Африканинг шимолий қисми ва Австралияни кесиб ўтган параллель) ўртасида жойлашган. Кўриниб турибдики, географик жойлашув бизга берилган неъмат бўлиши мумкин, биз эса унинг қадрига етмаймиз. Тараққиёт бўйича эксперт Жеффри Сакс ўзининг фанга катта ҳисса қўшган мақоласида дунёда даромадларнинг тақсимланиши кўп жиҳатдан иқлимга ҳам боғлиқ эканини таъкидлайди. У шундай деб ёзади: “Дунёнинг турли минтақаларида шаклланган ҳар хил сиёсий, иқтисодий ва ижтимоий шароитларни ҳисобга олсак, тропик минтақада жойлашган деярли барча мамлакатлар XXI аср бўсағасида ҳам ривожланмаганини тасодиф деб бўлмайди”<sup>15</sup>. АҚШ ва бутун Европа тропиклардан ташқарида жойлашган, Марказий ва Жанубий Америка, Африка ва Жануби-Шарқий Осиёнинг катта қисми эса айнан тропик иқлим зонасидадир.

Тропик ҳудудлардаги об-ҳаво дам олиш учун зўр. Нега унда бошқа нарсалар учун ёмон? Жеффри Сакснинг фикрича, сабаби шуки, юқори ҳарорат ва тропик ёмғирлар озиқ-овқат ишлаб чиқаришга ҳисса қўшмайди, аксинча, турли касалликларнинг тарқалишига хизмат қилади. Шундай қилиб, тропик ўлкалар бой мамлакатларнинг иккита асосий хусусияти – озиқ-овқат ишлаб чиқаришнинг юқори самарадорлиги ва соғломроқ аҳолига эга бўлмайди. Нега чикаголиклар безгак касаллигига чалинмайди? Чунки совуқ киш бу касалликни ташиб юрувчи чивин-

ларни ўлдиради (олимлар касалликни йўқота олгани учун эмас). Бундан ташқари, тропик мамлакатларда одамларни камбағалликка элтувчи яна бир “тузок” мавжуд: у ердаги аҳолининг катта қисми маҳсулдорлиги паст бўлган кишлоқ хўжалиги билан шуғулланишга мажбур. Тупрок сифати яхши эмаслиги, қачон ёмғир ёғишини олдиндан айтиб бўлмаслиги ва доимий зараркундалар мавжудлиги ҳисобга олинса, аҳолининг экинлари ва ҳаёти яхшиланиб кетиши даргумон.

Африкада ўта жирканч бир ҳашарот дунёнинг турли бурчакларидаги ривожланиш жараёнини секинлаштириб юборган бўлса керак – бу цеце пашшаси. Бу чакувчи ҳашарот одамлар ва ҳайвонларнинг қони билан озиқланади. Инсонлар учун цеце пашшаси шу билан хавфлики, у Африка трипаносомози касаллигини келтириб чиқарувчи паразитни ташийди. Эчки ва сизирлар каби уй ҳайвонлари учун эса цеце янада хавфли – унинг чақиши бу ҳайвонларни ўлдиради. Стэнфорд университетининг бу ҳайвонларни (ва шифокор) Марселла Алсаннинг таҳминига кўра, цеце пашшаси чорва боқишни қийинлаштириб кишлоқ хўжалиги ривожини секинлаштириб қўйган. Маълум бўлишича, цеце бўлган ҳудудларда маҳаллий аҳоли мустамлакачилик давридан олдин ҳайвонларни кам хонакилаштирган. Худди шу иқлимга эга, лекин Африкадан ташқарида жойлашган ва цеце пашшаси бўлмаган ҳудудларда эса бундай камчилик кузатилмаган. Демак, Африка фермерларини орқага тортувчи омил айнан чакувчи ҳашарот эди.<sup>16</sup>

Табийки, мамлакатлар қулай иқлимни танлаб, бошқа ҳудудга кўчиб боролмайди. Иқтисодчи Жеффри Сакс иккита амалий ечим таклиф этади. Биринчидан, тропикларнинг ўзига хос экологиясини ҳисобга оладиган технологик инновацияларни кучлироқ рағбатлантириш керак. Ачинарли ҳақиқат шуки, олимлар ҳам банк ўмарувчиларга ўхшаб пул бор жойга интилади.

Фармацевтика компаниялари ривожланган дунёдаги истеъмолчилар учун савдоси чаккон дори-дармонларни ишлаб чиқаришдан фойда кўради. 1975 йилдан 1997 йилгача патентланган 1233 та янги дори-дармонлардан 13 тасигина тропик касалликларни даволаш учун мўлжалланган.<sup>17</sup> Аммо бу кичик рақам ҳам минтакага бўлган эътиборни ошириб кўрсатади, чунки ушбу ўн учта доридан тўққизтаси Вьетнам уруши учун АҚШ ҳарбийлари олиб борган тадқиқотлар натижасида ёки чорва ва уй ҳайвонларини даволаш учун ўтказилган изланишлар натижасида ишлаб чиқарилганди. Қандай қилиб хусусий компанияларни Африка трипаносомозига (ҳозирда бирон-бир йирик компания бу касалликни даволаш учун дори ишлаб чиқиш устида ишламаяпти) итларда учрайдиган альцгеймер касаллигига (“Pfizer” компаниясида бу касалликка қарши дори аллақачон мавжуд) эътибор қаратаётгани каби эътибор беришга ундай оламиз? Бунинг учун рағбатларни ўзгартиришимиз керак. 2005 йилда Буюк Британия Бош вазири Гордон Браун баъзи иқтисодчиларнинг узоқ йиллардан бери айтиб келаётган ғоясини қўллаб-қувватлади. Унга кўра, дунёнинг энг кашшоқ мамлакатлари қайси касалликдан энг кўп зарар кўраётгани аникланади ва белгиланган талаблар (самарадорлик, болалар учун хавфсизлик, музлаткичда сақлашга ҳожат йўқлиги ва шунга ўхшаш мезонлар)га жавоб берадиган вакцинани биринчи бўлиб ишлаб чиққан компанияга катта пул мукофоти берилади. Тан олиш керакки, Брауннинг режаси бироз мураккаброк эди: у бой ҳукуматлар “пойгада ғолиб бўлган” вакцинанинг маълум дозасини олдиндан белгиланган нархда сотиб олиши керак, дея таклиф киритган. Шунда камбағал одамлар ўз ҳаётини сақлаб қоладиган дори-дармонларга эга бўларди. Фармацевтика компанияси эса янги дори яратиш учун кетган харажатларини қопларди, яъни даромадга эга бўларди. Бу жараён бой мамлакатлардаги истеъмолчилар

учун дори ишлаб чиқиш каби кечади: компания сармоя киритган соҳасидан даромад олади. (Британия ҳукумати узоқ вақтдан бери бу усулдан фойдаланиб келади. 1714 йилда кемалар флотилияси денгизда йўлни йўқотиб, қояли қирғоққа урилгани ва икки мингта денгизчи чўкиб кетгани сабабли Британия империяси ҳукумати денгизда географик узунликни ўлчайдиган асбобни ишлаб чиқадиган кишига 20 минг фунт стерлинг таклиф қилганди. Мукофот пули ваъда қилингани хронометр ихтиросига сабаб бўлди.)<sup>18</sup>

Жеффри Сакснинг фикрича, қашшоқ тропик мамлакатларни қутқариб қолишнинг иккинчи йўли уларнинг иқтисодиётларини дунёга очишдир. Хусусан, у шундай деб таъкидлайди: “Агар мамлакат қишлоқ хўжалиги эмас, балки бошқа тармоқлар орқали юқори даромадларга ўта олса (масалан, ишлаб чиқарилган маҳсулотлар экспортини сезиларли кенгайтирса), тропик иқлим юки анча камаяди”<sup>19</sup>. Яна қадрдон савдо мавзусига қайтамыз.

*Савдога очиқ бўлиш.* Бутун бошли бобни савдонинг назарий афзалликларига бағишладик. Тан олишимиз кенаракки, юқорида айтилган сабоқларни сўнгги ўн йилликларда кўплаб қашшоқ мамлакатлар ҳукуматлари эътиборга олмаган. Протекционизмнинг янглиш мантиғи (хорижий товарларни истеъмол қилмаслик мамлакатни бой қилиши мумкин, деган фикр) бир қарашда жозибали кўринади. “Ўз-ўзини таъминлаш” ва “давлат назорати” каби стратегиялар мустамлакачилар зулмидан қутулган кўплаб режимлар (жумладан, Ҳиндистон ва кўпгина Африка мамлакатлари)нинг пешанасидаги тамға бўлган, дейиш мумкин. Улар божхона тўсиқлари туфайли маҳаллий саноат кенгайишда ва ўсишда давом этишини, натижада халқаро рақобатга бардош бероладиган даражада кучли бўлиб етишишини мўлжаллаган. Бирок иқтисодиёт фани ўргатганидек, рақобатдан ҳимояланган компаниялар кучаймайди, аксинча, семириб кетади ва

дангасалашади. Сиёсатшунослик эса кобикка ўралган саноат тармоқлари ўша кобикда қолиб кетаверишини айтади. Протекционистик ёндашув, бир иқтисодчининг таъбири билан айтганда, давлатнинг “ўзини ўзи иқтисодий бадарға қилиши”га олиб келади.<sup>20</sup>

Ва бундай “бадарға” кимматга тушар экан. Бугун бизда очик иқтисодиётли мамлакатлар ёпиқ иқтисодиётли мамлакатларга қараганда тезроқ ўсаётганини тасдиқловчи ишончли маълумотлар бор. Колумбия университети қошидаги Ер институти директори Жеффри Сакс ва Ҳарвард университети қошидаги Халқаро тараққиёт маркази тадқиқотчиси Эндрю Уорнер ўзларининг энг машхур изланишларидан бирида ёпиқ иқтисодиёт (юқори божхона тарифлари ва халқаро савдодаги бошқа чекловларга эга иқтисодиёт)ларнинг иқтисодий самарадорлигини очик иқтисодиётларники билан солиштириб кўрди. Маълум бўлишича, 1970–1980-йилларда камбағал мамлакатлар орасидаги жон бошига йиллик ўсиш суръати ёпиқ иқтисодиётларда 0.7 фоиз, очик иқтисодиётларда эса 4.5 фоизни ташкил қилган. Лекин, энг қизиғи, аввалига ёпиқ бўлган иқтисодиётлар очилганида, уларнинг ўсиш суръати йилига бир фоиздан кўпроққа ошган экан. Холислик учун айтиш лозимки, баъзи таниқли иқтисодчилар бу тадқиқот натижаларини танқид қилган ва ташқи савдо учун ёпиқ бўлган иқтисодиёт бошқа кўплаб муаммоларга ҳам дуч келишини келтириб ўтган (бошқа танқидлар ҳам бор эди). Шу ерда савол туғилади: савдо етишмаслиги иқтисодиётларнинг ўсишини секинлаштирадими ёки бу шунчаки умумий макроиқтисодиётдаги бузилиш туфайлими? Яна бир савол: савдо мамлакатнинг тараққиётига сабабчи бўладими ёки мамлакат бошқа иқтисодий сабабларга кўра ривожланаётган пайтда савдо ҳам кенгайдими? Ахир иқтисодий ўсиш узоқ давом этса, телевизорлар сотилиши миқдори ниҳоятда кўпаяди, лекин телевизор томоша қилиш ҳали дунёнинг ҳеч бир давлатини бойитиб қўйгани йўқ.

Иқтисодиёт соҳасидаги энг обрўли журналлардан бири – “American Economic Review” яқинда муҳокама-миз учун ўринли бўлган “Савдо иқтисодий ўсишга сабаб бўладими?” деган сарлавҳали мақола чоп этди. Мақола муаллифлари бу саволга “Ҳа”, дея жавоб беришди. Бошқа омиллар кўшилмаса, фаолроқ савдо қилувчи мамлакатларнинг аҳоли жон бошига тўғри келадиган ЯИМ микдори бошқаларникига қараганда кўпроқ бўлар экан.<sup>21</sup> Ҳарвард университети иқтисодчиси Жеффри Франкель ва Берклидаги Калифорния университети иқтисодчиси Дэвид Ромер масалани қуйидагича хулосалашди: “Изланишимиз натижалари савдо ва уни рағбатлантирувчи сиёсатнинг аҳамиятини кўрсатиб берди”.

Изланувчиларнинг хулосалари кўпинча узок баҳс-мунозараларга сабаб бўлади. Тадқиқотчиларнинг иши шу. Шу билан бирга, халқаро савдо ҳақиқатан ҳам мамлакатларнинг иқтисодий аҳволини яхшилашига ишониш учун кучли назарий асослар, шунингдек, сўнгги ўн йилликларда мамлакатларни ғолиб ва мағлубларга ажратган энг муҳим омиллардан бири савдо эканига ишониш учун амалда тасдиқланган далиллар мавжуд. Бой мамлакатлар ўз иқтисодиётини камбағал мамлакатларга очиб қўйиши ва бу билан уларга экспорт имкониятини яратиб бериши керак. Жеффри Сакс бой давлатларни “Африка учун янги келишув”га чақирди. У шундай ёзади: “Бой мамлакатларнинг ҳозирги хатти-ҳаракатлари, яъни тропик Африка ўлкаларига молиявий ёрдам кўрсатиш ва бир пайтнинг ўзида уларнинг тўқимачилик маҳсулотлари, чарм буюмлар, пойабзал ва ишлаб чиқарилиши кўп меҳнат талаб қиладиган бошқа товарларини экспорт қилишига тўсқинлик қилиш шунчаки иккиюзламачилик эмас, балки ундан ҳам ёмонроқдир. Ахир бундай муносабат Африканинг иқтисодий ривожланиш имкониятларини жуда пасайтириб юбориши мумкин”<sup>22</sup>.

*Масъулиятли фискал ва пул-кредит сиёсати.* Хукуматлар ҳам одамларга ўхшаб келажакда ўз маҳсулдорлигини оширмайдиган нарсаларга доимий равишда ортикча пул сарфласа, жиддий муаммоларга дуч келади. Камида, йирик бюджет тақчиллиги хукуматларни катта миқдорда қарз олишга мажбур қилади ва бундай сиёсат натижасида капитал хусусий қарз олувчилар кўлидан тортиб олинади (катта эҳтимол билан, улар капиталдан самаралироқ фойдаланган бўларди). Сурункали тақчилликни келтириб чиқарадиган харажатлар келажакда бошқа муаммоларга ҳам олиб келиши мумкин: юкори солиқлар (давлат ўз қарзини қайтариши учун), инфляция (давлат ўз қарзининг қийматини камайтариши учун) ва хатто дефолт (давлат қарзни қайтармаслиги учун).

Агар давлат ўйлаб-нетмай қилган улкан харажатларини молиялаштириш учун четдан катта миқдорда қарз олса, юкоридаги муаммоларнинг барчаси тўпланади. Бундай шароитда чет эллик сармоядорлар ишончни йўқотиб, ўзларини хавф остида ҳис этса, пулларини олиб, бозорни тарк этиши мумкин (вахимачи глобал инвесторлар айнан шундай қилишади). Шундан сўнг дефицитни молиялаштириш учун капитал тугаб қолади ёки фоизлари осмонга кўтарилади. Бир сўз билан айтганда, тўй-томоша тугайди. Мамлакат дефолт ёқасига келиб қолади – Мексикадан Туркиягача бўлган бир қанча мамлакатлар мисолида бу ҳолатга гувоҳ бўлганмиз (айтганча, Қўшма Штатлар шундай ҳолатга дуч келиши мумкинлиги борасида озгина хавотир бор).

Молия ҳақида гапирсак, 10-бобда аниқ-тиниқ айтилганки, пул назоратдан чиқиб кетиши хавфли оқибатларга олиб келади. Шунга қарамай, бу ҳолат тез-тез содир бўлиб туради. Бугунги кунда масъулиятсиз пул-кредит сиёсатининг энг ёрқин мисоли Аргентинадир: 1960 йилдан 1994 йилгача бу мамлакатда ўртача инфляция даражаси йилига 127 фоизни ташкил этган. Бу кўрсаткични



яхшироқ тушуниш учун назарий мисолдан фойдаланамиз: 1960 йилда бир миллиард долларга тенг жамғармага эга бўлган ва 1994 йилгача бу пулларни фақат Аргентина песосида сақлаган аргентиналик инвестор 1994 йилга келиб бир центнинг ўн учдан бир қисмига тенг харид қобилиятига эга маблағ билан қолган бўларди. Иқтисодчи Уильям Истерлининг таъкидлашича: “Инфляция юқори бўлганда соғлом ўсишни таъминлашга уриниш Олимпиададаги югуриш мусобақасида бир оёқда сакраб ғалаба қозонишга ҳаракат қилишдек гап”.

*Табиий ресурслар сиз ўйлаганчалик катта аҳамиятга эга эмас.* Айтарли нефти йўқ Исроил улкан нефть ресурсларига эга бўлган Якин Шарқдаги деярли барча кўшниларига караганда анча бойроқ. Бу мамлакатдаги аҳоли жон бошига ялпи ички маҳсулот миқдори 36 200 долларни ташкил этади. Солиштирсак, нефтга бой Эронда бу кўрсаткич – 20 000 доллар. Япония ва Швейцария каби ресурслар танқис бўлган давлатлар табиий захира-карга бой Россиядан анча олдинда.<sup>23</sup> Ёки, масалан, бош-ка бир нефтга бой ўлка – Анголани олайлик. Бу мамлакат 1975 йилда Португалиядан мустақил бўлганидан кейин нефть саноатидан йилига 3.5 миллиард доллар оладиган бўлди.<sup>24</sup> Янги, ёш давлат учун қандай зўр ресурс! Бирок, афсуски, нефтдан келган пулларнинг асосий улуши мамлакатни вайрон қилган ўттиз йиллик фуқаролар урушини молиялаштиришга кетган. Уруш даврида Ангола ерусти миналари туфайли ногиронга айланган аҳолининг сони бўйича энг юқори кўрсаткичга эга эди (ҳар 133 кишидан биттаси мина туфайли майиб бўлган). Анголалик болаларнинг учдан бир қисми беш ёшга тўлмасдан вафот этган, ўртача умр кўриш давомийлиги эса атиги 42 ёш эди. Ер остидан шунча нефть жўшиб оққанига қарамай, пойтахт Луанданинг катта қисмида электр, сув, канализация ва чиқиндиларни йиғиштириш хизмати йўқ эди.<sup>25</sup> Ҳозир Анголада тинчлик. У ерда ҳали ҳам ЯИМнинг

50 фоизи нефтга тўғри келади, бу эса аҳоли жон бошига атиги 6800 АҚШ доллари дегани.

Буларнинг барчаси ҳақлигимни исботлашим учун синчиклаб танлаб олинган миш-мишлар эмас. Иқтисодчиларнинг фикрича, табиий ресурсларнинг кўплиги амалда халқнинг иқтисодий ривожланишига тўсқинлик қилиши мумкин. Агар бошқа омиллар бўлмаса, мамлакатингиз ҳудудида дунёдаги энг йирик рух конини очиш, албатта, ажойиб иш бўларди. *Бироқ бошқа омиллар ҳам мавжуд.* Табиий ресурсларга бой мамлакатлар тажрибаси кўрсатадики, баъзида бундай бойлик фойдадан кўра кўпроқ зарар келтиради. Тўксон еттита мамлакатнинг йигирма йил давомидаги иқтисодий ривожланишини ўрганган бир тадқиқотга кўра, табиий ресурслари камроқ бўлган мамлакатлар нисбатан тезроқ ривожланган экан. Энг юқори иқтисодий ўсиш суръатларига эга бўлган ўн саккизта давлатдан фақат иккитасигина ерости ресурсларига бой бўлиб чиқди. Хўш, буни қандай тушуниш керак?

Фойдали қазилма конлари мамлакат иқтисодиётини ўзгартиради. Биринчидан, улар ресурсларни узок истиқболдаги барқарор ўсиш учун фойдалироқ бўлган ишлаб чиқариш ва савдо каби бошқа соҳалардан узоклаштиради. Масалан, “Осиё йўлбарслари” ресурсларга бой давлатлар эмасди, уларнинг тараққиёт йўли кўп меҳнат талаб қиладиган экспорт маҳсулотларини ишлаб чиқаришдан бошланиб, юқори технологияли экспорт товарларини ишлаб чиқаришга ўтиш билан давом этган. Бу мамлакатлар ушбу жараён давомида тобора бойиб борган. Иккинчидан, маълум бир табиий ресурсга эга мамлакатлар иқтисодиёти бу ресурс нархининг кескин ўзгаришига нисбатан анча таъсирчан бўлади. Иқтисодиёти нефтга қаттиқ боғланиб қолган мамлакат бир баррель нефть нархи 90 доллардан 15 долларга тушганда, қийналиб қолади. Айни пайтда бутун дунё сиздан олмос, боксит, нефть ёки табиий

газни сотиб олишни бошлар экан, миллий валютангизга бўлган талаб ортиб боради. Миллий валютанинг қиймати ошади ва шунга мос равишда (олдинги бобларда билиб олганимиздек) мамлакат экспорт қиладиган бошқа маҳсулотларнинг нархи ошади.\*

1950-йилларда Нидерландия Шимолий денгизда улкан табиий газ конини кашф этишининг иқтисодий оқибатларини кузатган иқтисодчилар ресурсларга бой бўлишнинг бир қатор салбий оқибатларини аниқлади ва уларни умумлаштириб “голланд касаллиги” деб атади. Табиий газ экспортининг ўсиши Нидерландия пул бирлиги – гулденнинг қийматини кескин оширди (чунки Нидерландиядан газ сотиб оладиган давлатлар газга тўлаш учун кўпроқ гулденга муҳтож эди). Валюта қийматининг кўтарилиши бошқа экспортчиларнинг ҳаётини қийинлаштирди. Бундан ташқари, Нидерландия ҳукумати газ экспорти даромадларини ижтимоий нафақаларни ошириш учун ишлатди, бу иш берувчилар тўлайдиган ижтимоий суғурта бадаллари ошишига олиб келди, натижада эса ишлаб чиқариш харажатлари кўпайди. Голландлар қадимдан савдо билан шуғуллианувчи халқ бўлган, экспорт Нидерландия ялпи ички маҳсулотининг 50 фоиздан ортигини ташкил этиб келган. Бирок 1970 йилга келиб шу пайтгача Нидерландияни боккан анъанавий экспорт соҳалари рақобатбардошлигини анча йўқотди. Бизнесга оид бир нашр шундай ёзганди: “Газ иқтисодиётни шунчалик шиширди, лекин, бошқа томондан, шунчалик бузиб юбордики, у савдогарлар давлати учун ҳам яхши, ҳам ёмон бўлди”<sup>26</sup>.

Ва ниҳоят, энг муҳим жиҳат шуки, табиий захираларга бой мамлакатлар ўз даромадларини халқ фаровонлигини ошириш учун ишлатиши мумкин, лекин улар бундай қилмайди. Йирик дивидендли ва давлат инвестиция-

\* Экспорт қилинадиган маҳсулотларнинг нархи ошиши экспорт камайишига олиб келади. – Таҳр..

лари (таълим, соғлиқни сақлаш, санитария, эмлаш, инфратузилма ва бошқалар)га йўналтирилиши мумкин бўлган пулларнинг шунчаки исроф бўлиш эҳтимоли кўпроқ. Жаҳон Банки Чаддан Камерун орқали океанга ўтувчи нефть кувурини қуришга ёрдам берганидан сўнг Чад президенти Идрис Деби нефтдан келган дастлабки 4.5 миллион долларни исёнчиларга қарши қурашиш учун қуrol сотиб олишга сарфлади.<sup>27</sup>

*Демократия.* Сизнингча, қашшоқ мамлакатларнинг муваффақиятли иқтисодий ўсиши учун сўз эркинлиги ва сиёсий вакиллик каби нозик жиҳатлардан кўра поезд қатновларининг ўз вақтида бўлиши муҳимроқми? Эҳтимол. Хитой демократик бошқарувсиз ҳам ҳайратланарли иқтисодий ўсишга эришди. Бошқа томондан, демократия иқтисодий сиёсатнинг бойлик ва мулкни тартиб олиш каби энг расво кўринишларидан ҳимоя қилувчи воситадир. Ҳарвард университетининг иқтисод ва фалсафа профессори Амартя Сен қашшоқлик ва фаровонлик иқтисодиётига оид ишлари учун 1998 йилда иқтисодиёт бўйича Нобель мукофоти билан тақдирланган. Унинг тадқиқотларидан бири оммавий очлик муаммоларини ўрганишга бағишланган. Жаноб Сеннинг асосий хулосаси кишини ҳайратга солади: оммавий очлик билан боғлиқ энг ёмон ҳолатлар ҳосил этишмовчилиги туфайли юзага келмайди, балки бозорнинг ўз-ўзини тўғрилашига имкон бермайдиган нотўғри сиёсий тизимлар туфайли содир бўлади. Қишлоқ хўжалигидаги нисбатан кичик муаммолар ҳукумат импортни тақиқлагани, нархларнинг ошишига йўл қўймагани, фермерларга бошқа экинларни этиштиришга рухсат бермагани ёки сиёсат бозорларнинг ўз-ўзини тўғрилаш қобилиятига бошқа қандайдир йўл билан аралашгани сабабли фалокатга айланади. Жаноб Сен шундай деб ёзади: “Сайловлар мунтазам ўтказиладиган, ҳукуматни танқид қилувчи муҳолиф партиялари бўлган, газеталари одамларга нималар со-

дир бўлаётгани хақида бемалол хабар бероладиган ва ҳеч қандай жиддий цензурасиз давлат сиёсатининг тўғрилигига шубҳа қилоладиган бирон-бир мустақил мамлакатда ҳеч қачон очлик рўй бермаган”<sup>28</sup>. Инсоният тарихидаги энг йирик очарчилик Хитойда қайд этилган: 1958–1961 йилларда “Катта сакраш” кампаниясининг муваффақиятсизлиги натижасида 30 миллион киши ҳалок бўлган. Аммо Ҳиндистонда мамлакат 1947 йилда мустақилликка эришганидан бери бирор марта очарчилик кузатилмади.

Иктисодчи Роберт Барроу юзга яқин мамлакатнинг ўн йилликлар давомидаги иктисодий ўсиши бўйича олиб борган фундаментал тадқиқоти кўрсатдики, мамлакатда демократия асосларининг мавжудлиги юқори иктисодий ўсишга сабаб бўларкан. Бирок такомиллашган демократия шаклларига ўтган давлатлар бироз секинроқ ўсар экан. Бундай хулоса лоббистларнинг умумий иктисодиёт учун ҳар доим ҳам қулай бўлмаган сиёсатни қандай қўллаб-қувватлаши мумкинлиги хақидаги ташунчаларимизга мос келади. Бу масалада Хитой яққол кўзга ташланади, айниқса, демократия бутун дунё бўйлаб хужумга учраётган бир пайтда. Биз умримизда кузатган энг хайратланарли иктисодий ривожланиш демократия тобора камайиб борган давлатда юз берганини инкор этиш қийин. Айтганча, Сингапур ҳам “Freedom House” ташкилоти томонидан “қисман эркин” деб баҳоланган бошқарув билан жаҳоннинг энг бой мамлакатларидан бирига айланган. Мен кўплаб ҳиндистонлик сиёсатчилар билан суҳбатлашганман. Ҳиндистон – демократияни жуда ҳам ҳурмат қилувчи ва ўзи ҳам лол қолдирадиган даражада демократик давлат. Лекин шу билан бирга, Ҳиндистон Хитойнинг қудратига ҳавас қилади. Янги аэропортга йўлни очиш учун ўн минг кишилиқ қишлоқни йўқотиш керакми? Ҳиндистонда бунга ўн йилликлар кетиши мумкин, чунки сиёсий жараёнлар ва судлашувлардан ўтиш керак

бўлади. Хитойда эса бу иш 20 дақиқада ҳал қилиниши мумкин, Пекиндаги раҳбарият буйруқ берса бас. Демократия ва иқтисодий ривожланиш ўртасидаги муносабат менга жуда қизиқ, шунинг учун эпилогда бу мавзуга қайта муурожаат қиламан.

*Уруш ёмон.* Ана энди сизни чиндан ҳам хайратда қолдирадиган маълумотни айтиш вақти келди. Ҳалигача ниҳоятда қашшоқ давлатларнинг жуда катта қисми турли қуролли тўқнашувларда қатнашмоқда. Оксфорд университети қошидаги Африка иқтисодиётларини ўрганиш маркази директори ва “Қуйи қатламдаги миллиард одам” китобининг муаллифи Пол Коллиернинг таъкидлашича, дунёдаги энг камбағал одамларнинг деярли тўртдан уч қисми фуқаролар урушида қатнашмоқда ёки яқинда бундай урушни бошдан кечирган. Уруш пайтида бизнес қилиш ёки таълим олиш қийин (шубҳасиз, уруш сабаб бўлиши ҳам, оқибат бўлиши ҳам мумкин: уруш мамлакатларни хонавайрон қилади; пароканда мамлакатларда фуқаролар уруши содир бўлиши эҳтимоли баланд). Яна бир бор қайтараман, мамлакатнинг табиий ресурсларга бойлиги вазиятни янада ёмонлаштириши мумкин, чунки савдодан тушган катта даромад қуролланишга сарфланиши ва мамлакатдаги гуруҳлар учун уришишга яна бир сабаб бўлиши мумкин (Коллиер аччиқ ҳақиқатни айтади: “Олмослар партизанларнинг энг яхши дўстларидир”<sup>29</sup>). Хавфсизлик – иқтисодиётнинг гуллаб-яшнаши учун бошқа кўплаб омилларнинг мавжуд бўлишини таъминлайдиган зарурий асос. 2004 йилда “The Economist” ўн уч йилдан бери ички уруш гирдобида бўлган Сомалида бизнес юритишнинг қийинчиликлари ҳақида мақола чоп этган. Мақолада шундай дейилганди: “Сомалида янги бизнес очишнинг фақат иккита йўли бор. Сиз маҳаллий дала қўмондонига пул тўлашингиз ва у ўз қўл остидагиларини ходимларингизни ўлдиришдан тўхтатиб қолишига умид қилишингиз мумкин (дала қўмондони ҳар

доим ҳам ишончли одам бўлмади). Иккинчи йўл – дала кўмондонига “Йўкол” дейишингиз ва ўз кўшинингизни тузишингиз мумкин”<sup>30</sup>.

*Аёллар кучи.* Ҳар бири минг акр ерга ишлов берадиган иккита фермерни тасаввур қилинг. Биринчиси хар йили бутун бошли ерини шудгор қилади, иккинчиси эса хар йили ерининг ярмини шудгор қилади. Ким кўпроқ ҳосил олади? Бу саволда ҳеч қандай ҳийла-найранг йўқ. Ким ўз ерининг ҳаммасидан фойдаланса, ўша каттароқ ҳосил олади. Бунинг аёлларга нима алоқаси бор, деб сўраяпсизми? Билл Гейтс Саудия Арабистонида жинси бўйича ажратиб қўйилган аудиторияга технологик тараққиёт ҳақида гапирар экан, бунинг қандай алоқаси борлигини айтиб ўтганди. “New York Times” журналида аёлларнинг иқтисодий тараққиётдаги ўрни ҳақида чоп этилган мақолада шундай дейилади:

“Томошабинларнинг бешдан тўрт қисми эркаклар бўлиб, уларнинг ҳаммаси залнинг чап томонида ўтирарди. Аудиториянинг қолган қисми аёллардан иборат эди, улар ўнг томонда ўтирар, барчаси қора кийимда ва юзлари ёпиқ эди. Хуллас, аудитория иккига ажратилган эди. Учрашув якунига яқин маърузачи тингловчиларнинг саволларига жавоб берар экан, тингловчилардан бири Саудия Арабистони 2010 йилгача технология бўйича кучли 10 таликка киришни мақсад қилганини таъкидлаб, Гейтсдан бунинг қанчалик реал эканини сўради. “Агар мамлакатингиз истеъдодларининг ярмидан тўлиқ фойдаланмас экансиз, кучли ўнталикка яқинлашиш ҳақида ўйламасангиз ҳам бўлади”, – деб жавоб берди Гейтс”<sup>31</sup>.

Саудияликлар бу жавобдан ажабланмасликлари керак. Ундан бир неча йил аввал “Араб мамлакатларида инсон тараққиёти” деган ҳисоботда айнан шундай асосий хулоса келтирилганди (фақат анча кўпроқ саҳифаларда). Бир қатор таниқли араб олимлари 2002 йилги ҳисоботда Араб Лигасидаги 22 давлатнинг аянчли иқтисодий ўсиш

суръатларини изохлашга ҳаракат қилган. Ўша таҳлилдан олдинги йигирма йил давомида минтақада аҳоли жон бошига реал даромаднинг ўсиши йилига 0.5 фоизни ташкил этган, бу, Саҳрои Кабирдан жанубда жойлашган ўлкаларни ҳисобга олмасак, дунёдаги энг паст натижадир. Ҳисобот муаллифларининг аниқлашича, учта асосий муаммо бундай вазиятга сабабчи экан. Бу муаммолардан бири айнан “аёлларнинг ўрни” эди (қолган иккитаси сиёсий эркинликлар ва инсон капиталининг етишмаслиги бўлган). “The Economist” ҳисобот хулосаларига куйидагича изоҳ берган: “Ҳар икки араб аёлдан биттаси ҳали ҳам ўқиш ва ёзишни билмайди. Араб давлатларида аёлларнинг сиёсий ва иқтисодий ҳаётдаги иштироки бутун дунё бўйича энг паст кўрсаткичга эга”<sup>32</sup>. Шундай қилиб, қизлар ва аёлларга сармоя киритишни даланинг иккинчи ярмига экин экиш билан таққослашимиз мумкин. “Аёллар кучи”нинг яна бир нозик ва бироз қулгили жиҳати бор. Ривожланаётган мамлакатларда (ва, эҳтимол, бутун дунёда) аёллар пулни қандай ишлатишни билади. Улар бойигани сари оиланинг яхши овқатланиши, даволаниши ва уй-жойга кўпроқ пул сарфлайди. Аммо эркаклар бойиса, улар спиртли ичимликлар ва тамакига кўпроқ пул кетказади. Ростдан ҳам шундай. Бу борада Кот д’Ивуарда ажойиб бир кичик тажриба ўтказилган. У ерда эркаклар ва аёллар анъанавий равишда ҳар хил экинларни етиштиради. Баъзи йилларда эркакларнинг экинлари мўл-кўл бўлса, бошқа йилларда аёлларнинг экинлари сероб бўлади. Шундай қилиб, Массачусетс технология институти иқтисодчиси Эстер Дюфлонинг аниқлашича, эркаклар учун йил муваффақиятли келса, уй хўжаликлари алкоголь ва тамакига кўпроқ пул сарфлайди, аёлларнинг омади келган йилларда эса оилалар озик-овқат учун кўпроқ пул сарфлайди.<sup>33</sup> Ривожланиш учун масъул амалдорлар билдики, аёлга пул бериш фойдалироқ.



Мутахассислар ривожланишга таъсир этувчи бошқа кўплаб омилларни ҳам санаб ўтиши мумкин: жамғармалар ва инвестициялар кўрсаткичи, туғилиш даражаси, этник низолар, мустамлакачилик, маданият ва бошқалар. Ўринли савол туғилади: самарали сиёсат қандай бўлишини етарлича тушунсак, нега кашшоқликдан чиқиш йўли бунчалик нотекис ва хатарли? Гап шундаки, Жордан Спит нима учун буюк гольфчи эканини тушунтириш ва у каби гольф ўйнаш ўртасида фарқ бор. Бой мамлакатларни нима бой қилганини тушунтириш бошқа, ривожланаётган ўлкаларни ўзгартира оладиган стратегияни ишлаб чиқиш бошқа. Оддий мисолларни кўриб чикайлик: мамлакат аҳолиси саводли ва билимли бўлса, самарали давлат институтларини куриш осонроқ, аммо халқ таълими сифатли бўлиши учун самарали давлат институтлари зарур. Аҳолининг саломатлиги жуда муҳим, бироқ порахўр амалдорлар катта миқдорда пул ўзлаштираётган мамлакатда яхши клиникалар куриш қийин. Бундай мисоллар кўп.

Иқтисодий ривожланган давлатлар бошқа мамлакатлардаги ҳаётни яхшилаш учун нима қила олиши мумкинлиги борасида (ёки умуман нимадир қилиш қўлидан келадими, деган масалада) кўплаб экспертлар фикр билдирган. Экспертлар фикрларининг бир учи Жеффри Саксга бориб тақалади. Ушбу бобда ҳавола қилинган баъзи тадқиқотлардан кўриниб турибдики, Сакс камбағал халқлар ўзига хос тузукқа тушиб қолган ва уларни фақат ривожланган дунё капитали кутқара олади, деб ҳисоблайди. Қашшоқ мамлакатларнинг тақдири ривожланган давлатлар аҳолисини кўпроқ ташвишга соладиган бўлса ва улар пулларини саховатлироқ тарзда сарф қилишса, улкан тошни тепаликка чиқаргандек кашшоқ мамлакатларни тараққиёт босқичига олиб чиқишган бўларди. Хусусан, Сакснинг таъкидлашича, дунёнинг бой давлатлари Африкадаги ОИТСга қарши курашиш бўйича

кенг камровли дастур бошлаши лозим. Унинг ҳисоб-китобларига кўра, бундай дастурни молиялаштириш учун АҚШ харажатларининг улуши ҳар бир америкалик учун атиги 10 долларни ташкил қилади (бу битта кино чиптаси ва бир кути попкорн нархига тенг)<sup>34</sup>. Бирок ҳозиргача Қўшма Штатлар бунга жуда кам маблағ сарфлаган. Дарҳақиқат, АҚШнинг умумий ташки ёрдам бюджети бир фоиз ялпи ички маҳсулотнинг ўндан бир қисмини ташкил қилади, бу эса Америка бериши мумкин бўлган ёрдамнинг кичик бир қисми – европаликлар бошқа давлатларга бизга караганда уч баробар кўпроқ ёрдам беришади. 2001 йил 11 сентябрь воқеаларидан анча олдин Жеффри Сакс ривожланаётган дунёга “нафақат гуманитар сабабларга кўра, балки пароканда аҳволдаги чекка-чекка давлатлар дунёнинг қолган қисмида тартибсизлик келтириб чиқармаслиги учун ҳам уларга сармоя киритишимиз керак”лиги ҳақида огоҳлантирганди.<sup>35</sup>

Экспертлар фикрларининг бошқа учи эса Уильям Истерлига бориб такалади. Китобимизда унинг асарларидан кўп иқтибос келтирдик. Истерлининг фикрича, кашшок мамлакатларнинг иқтисодий ривожланишига ёрдам бериш уринишларида нуқсон бор. Унинг нуқтаи назарини сўнгги ярим асрда қўлланган ва муваффақиятсизликка учраган таракқиёт стратегиялари ҳақидаги эски бир латифа орқали жуда аниқ тушутириб бериш мумкин.

Бир деҳқон товуклари бирин-кетин нобуд бўлаётганини сезиб қолади ва маслаҳат сўраб руҳонийга мурожаат қилади. У деҳқонга товуклари ҳаққига дуо қилишни маслаҳат беради, аммо товуклар барибир ўлаверади. Шундан сўнг руҳоний товукхонада мусиқа чалишни маслаҳат беради, лекин бу билан ҳам ҳеч нарса ўзгармайди. Яна ўйланиб қолган руҳоний товукхонани ёрқин рангларга бўяш кераклигини айтади. Охири барча товуклар нобуд бўлади. Бу қайғули хабарни эшитган

руҳоний деҳқонга қараб: “Афсус, менда ҳали кўплаб бир-биридан яхши ғоялар бор эди”, – дейди.<sup>36</sup>

Истерли нима ҳақида гапираётганини яхши билади. У ўн йилликлар давомида Жаҳон Банкида ишлаган ва у ерда товукларни ўлимдан кутқаришга ҳаракат қилган руҳоний ролини ўйнаган. Истерли ўзининг “Оқ танли одамнинг бўйнидаги юк” китобида ва бошқа асарларида камбағал мамлакатларга ёрдам беришга қаратилган деярли барча анъанавий лойиҳалар мослашувчан эмаслиги ва самарасизлигини таъкидлайди. Бу ҳаракатларнинг натижалари кичик микёсда ҳам (аҳоли унга тарқатилган чивинлардан сакловчи тўрларни балиқ тутиш учун ёки тўй кўйлагининг вуали сифатида қўллашга ўтади), кенг микёсда ҳам (амалга оширилаётган ишлар мамлакатларни ривожлантираётгани борасида ҳеч қандай далил йўқ) фойдасиз бўлиб чиқади. Шунинг учун асосий эътиборимизни ривожланмаган мамлакатларда ишлаб чиқариш воситаларини вужудга келтиришга қаратамиз. (Эҳ, қанчалик сахиймиз-а!) Истерли эса бу ҳолатни Ҳолливуд фильмларини бюджетига қараб баҳолашга ўхшатади.

Истерлининг таъкидлашича, мамлакатларнинг иқтисодий тараққиётига ёрдам бериш бўйича анъанавий ёндашувимиз катта хато бўлган, чунки биз бу ишни қандай амалга оширишни ҳалигача тушуниб етмадик.<sup>37</sup> У, хусусан, “American Economic Review” журналида шундай ёзади:

“Иқтисодчилар асосли равишда ишонадики, эркин бозорлар ва самарали давлат институтларининг маълум бир комбинацияси иқтисодий тараққиёт йўлида самарали экани тарихда ўз тасдиғини топган (иқтисодиётни клептократия\* назорат қиладиган тоталитар тузумлардан фарқли ўларок). Муаммо шундаки, бу комбинацияни амалда қандай шакллантиришни, айнан қандай хатти-ҳаракатлар эркин бозор ва самарали давлат институт-

\* Клептократия – ўғрилар ҳокимияти. – Таҳр.

ларини яратишга ёрдам беришини билмаймиз, мавжуд маълумотлардан фойдаланган ҳолда қай тарзда муваффақиятга эришиш мумкинлигини аниқлай олмаймиз. Бошқача айтганда, қандай қилиб тараққиётга эришишни билмаймиз”<sup>38</sup>.

Истерли қашшок мамлакатларда яшовчи одамларга ёрдам беришдан воз кечишимиз керак, деб ҳисобламайди. Унинг фикрича, маҳаллий шароитни ҳисобга олиб, фойдасини ўлчаш мумкин бўлган кичик-кичик лойиҳалар қилишимиз керак. Хусусан, у шундай деб ёзади: “Камбағал жамиятларни тубдан ўзгартиришга уриниш эмас, балки камбағал одамлар учун кўпроқ имкониятлар яратишга ҳаракат қилиш керак”.

Таъкидлаб ўтиш жоиз, камбағал мамлакатлар тараққиёти йўлидаги асосий ғов бой мамлакатлар томонидан уларга берилган ёмон маслаҳатлар эмас. Иқтисодий тараққиётга олиб борадиган энг яхши ғоялар анча содда, аммо ушбу бобда айтилганидек, ривожланаётган мамлакатлардаги кўплаб етакчиларнинг хатти-ҳаракатларини иқтисодий жиҳатдан ёмон, деб баҳолаш мумкин. Буни оддий одамнинг чекиш, соғлиқ учун зарарли чизбургер ейиш ва камарни тақмасдан машина ҳайдаш каби одатларига таққосласак бўлади. Ҳарвард университетининг Халқаро тараққиёт маркази ўтказган 1965–1990 йиллардаги глобал ўсиш суръатларини ўрганиш бўйича тадқиқот натижалари кўрсатдики, Шарқий Осиёнинг улкан муваффақияти ва Жанубий Осиё, Саҳрои Кабирдан жанубдаги давлатлар ҳамда Лотин Америкасининг нисбатан ёмон кўрсаткичлари ўртасидаги асосий фарқни уларнинг давлат сиёсати билан изоҳлаш мумкин экан. Бу томондан қарайдиган бўлсак, хорижий давлатлар камбағал давлатларга берадиган халқаро ёрдам, аслида, бошқа ҳар қандай ижтимоий дастурларда учрайдиган муаммоларга дуч келади. Камбағал мамлакатлар камбағал одамларга ўхшайди – улар кўпинча жуда ёмон одатларга эга бўлади.

Уларга ташки ёрдам берилса, зарарли хулқ-атворини ўзгартиришни кечиктиришлари мумкин. Бошқа тадқиқот унчалик ажабланарли бўлмаган бир хулосага келди: агар мамлакатда аллақачон тўғри сиёсат шаклланган бўлса, чет эл ёрдами иқтисодий ўсишга ижобий таъсир кўрсатади, аксинча бўлса, ташки ёрдамнинг самараси кам бўлади. Тадқиқот муаллифлари ташки ёрдам дастлаб яхши сиёсатга эга бўлган мамлакатларга берилиши керак, деб тавсия қилади. Уларга кўра, шунда ёрдам мамлакатнинг янада самаралироқ бўлишига хизмат қилади ва бошқа камбағал ҳукуматларни ҳам тўғри сиёсатни юритишга рағбатлантиради<sup>39</sup> (қарзга ботган камбағал давлатларни қарзлардан озод этиш учун ҳам худди шундай мезон таклиф қилинган). Албатта, энг мухтож мамлакатлардан юз ўгириш ва инқирозга учраганларга молиявий ёрдам кўрсатишдан бош тортиш назарияда осон, аммо амалда эмас. 2005 йилда Жаҳон Банки бюрократиянинг ўзига берган баҳоси сифатида тавсифланиши мумкин бўлган ҳужжатни нашр этган – “1990-йиллардаги иқтисодий тараккиёт. Ўн йиллик ислохотдан олинган сабоқлар”. Сиёсатчилар дунёни қандай қилиб тузатишни билишига 1990-йилларда ҳозиргидан кўпроқ ишонган. Ҳарвард университети иқтисодчиси ва тараккиёт бўйича эксперт Дэни Родрик бу ҳисоботдаги оҳангни таърифлайди. Ҳисобот Жеффри Саксинг қатъиятидан воз кечмасдан Уильям Истерлининг барча шубҳаларини ўз ичига олганга ўхшайди: “Ҳисоботда айнан нима иш бериши ёки бермаслиги тўғрисида ишончли далил ҳам, сиёсатчилар қўллаши учун тайёр сценарийлар ҳам йўқ. Асосий урғу эса манманликка берилмаслик, сиёсий турфа хиллик, оқилона ва мўътадил ислохотлар ҳамда тажрибалар ўтказиш зарурлигига қаратилган”<sup>40</sup>.

Энг сўнгида айтиб ўтиш лозимки, дунёнинг катта қисми кашшоқликда яшашига сабаб – бой давлатлар бу аянчли вазиятни ўзгартириш учун унчалик ҳам кўп

ҳаракат қилмаганлигида. Тушунаман, аввалига қашшок мамлакатларни ривожлантиришга қаратилган ташқи ёрдамдаги муваффақиятсизликларни кўрсатиб, кейин эса бу фаолият янада кенг ёйилишини ёқлашим ғалати кўринади. Бу худди бейсболчи Йоги Берра ресторани ҳам овқатлар ёмонлиги, ҳам порциялар кичиклиги учун танкид қилгани каби кўринади. Аммо нима бўлганда ҳам, қашшок мамлакатларга ёрдам беришга қаратилган кучли сиёсий ирода бўлса, ҳаммаси яхшиланиб кетиши мумкин. Бу эса биргина иқтисодиётга боғлиқ бўлмаган, кенгрок масала.

**ЭПИЛОГ:**  
*2050 йилдаги ҳаёт ҳақида  
еттита савол*

**И**қтисодиёт номукамал дунёмизни тушунишга ва уни яхшилашга ёрдам бериши мумкин. Бироқ иқтисодиёт керакли воситаларни тақдим этади холос. Биз эса улардан қай тарзда фойдаланишни ҳал қилишимиз керак. Иқтисодиёт порлоқ келажагимизни таъминлаб бермайди, шунчаки уни яратишимизга шароит ва имконият тақдим этади. Бу физика қонунлари инсониятни Ойга учирмаслиги, балки Ойга учиши учун имкон беришига ўхшайди. Физика қонунлари туфайли Ойга кадам қўйишнинг имкони бўлди, лекин буни амалга оширишга одамларнинг ўзи қарор қилишди (ва бунинг учун бошқа нарсага сарфланиши мумкин бўлган ресурсларни ажратишди). Жон Кеннеди АҚШ Ойга одам учиршини эълон қилганида, физика қонунларини ўзгартирмаган, балки ўз олдига ривожланган фан орқали эришиш мумкин бўлган мақсадни қўйганди. Шу маънода иқтисодиёт физикадан фарқ қилмайди. Ихтиёримиздаги воситалардан унумли фойдаланмоқчи бўлсак, айнан қаерга интилаётганимизни ўйлаб кўришимиз керак. Устувор мақсадларимиз нима экани, қандай айирбошлаларга тайёрлигимиз, қандай натижаларни қабул қилишга тайёр эканимиз ва нималарни қабул қилолмаслигимизни ҳал этишимиз керак. Иқтисодиёт тарихчиси ва Нобель мукофоти лау-

реати Роберт Фогелнинг сўзлари билан айтганда, аввало “яхши ҳаёт” биз учун айнан нимани англатишини билиб олишимиз, шундан сўнг унга етишишда иктисодиётнинг ёрдамидан фойдаланишимиз лозим. Қуйида 2050 йилдаги ҳаётни қандай тасаввур қилишимиз борасидаги етита саволни бераман. Бу саволларни олдимизга қўйишдан мақсад келажакни башорат қилиш эмас. Бугун қабул қилган қарорларимиз эртанги ҳаётимиз қандай бўлишини белгилайди, шундай экан, бу саволлар борасида мулоҳаза юритиш муҳим.

*Бир буханка нон сотиб олиш учун нечи дақиқа ишлаш керак?* Бу самарадорлик мавзусига боғлиқ савол. Моддийат нуқтаи назаридан, бор моҳият шунда. Ушбу китобда муҳокама этилган деярли барча нарса – давлат институтлари, мулкчилик ҳуқуқлари, инвестициялар, инсон капитали моддийатга етишиш учун воситадир (ва бошқа мақсадларга эришиш учун ҳам). Агар кейинги қирқ йил давомида самарадорлигимиз йилига бир фоизга ошса, 2050 йилга бориб турмуш даражамиз 50 фоизга ошади. Самарадорлик йилига икки фоизга ўсиб борса, эллик йилда турмуш даражаси икки баравардан ҳам кўпроқ ошади (ҳозиргидек меҳнат қилишда давом этсак). Юқорида айтилганларнинг барчаси бизни яна бир ҳақли саволга етаклайди ва бу савол менга қизиқарлироқ туюлади: қанчалик бой бўлсак, етарлича бой бўлдик, деб ҳисоблаймиз?

АҚШ кўпчилик ривожланган давлатлардан бойроқдир, лекин, шу билан бирга, америкаликлар кўпроқ ишлайди, таътиллари қисқароқ бўлади ва кечроқ нафақага чиқади. Келажакда бу ҳолат ўзгарадими? Меҳнат иктисодиётида “тескари томонга оғувчи ишчи кучи таклифининг эгри чизиғи” деган тушунча мавжуд. Яхшиямки, бу ғоя ўз номидан фарқли равишда соддароқ ва анча қизиқарлироқ. Иктисодий назарияга кўра, иш ҳақи ошиб борар экан, одамлар кўпроқ ишлай бошлайди ва маълум чегарага



етгач, камрок ишлашга ўтади. Вақт пулдан кўра муҳимроқ бўла бошлайди. Иқтисодчилар бу чизик қайси нуктадан бошлаб тесқари томонга оға бошлаши ёки қанчалик даражада оғиши борасида катъий фикрга эга эмас.

Маҳсулдорликнинг ошиши бизга танлаш учун вариантларни тақдим этади. Ишга доимгидек вақт сарфлаб, кўпроқ маҳсулот ишлаб чиқаришимиз мумкин. Ёки камрок ишлаган ҳолда ҳозир ишлаб чиқараётганимиз билан бир хил миқдордаги маҳсулот ишлаб чиқаришимиз мумкин. Ёки бу иккисининг орасида мувозанат сақлармиз. Дейлик, америкаликлар самаралироқ бўлиб борса, улар 2050 йилга бориб ҳафтасига 60 соат ишлаш ва бой (моддий жиҳатдан) ҳаётга эга бўлишни танлайдими? Ёки мувозанатни сақлаган ҳолда ҳафтасига атиги 25 соат ишлаб, қолган вақтини классик мусикадан баҳраманд бўлиш учун табиат кўйнида ўтказишга қарор қиладими? Яқинда йирик инвестиция компаниясининг портфель менежери билан бирга овқатлангандим. Бир кун келиб америкаликлар эрталаб уйғонишлари ва ҳаддан ташқари қаттиқ меҳнат қиладиганларини тушуниб етишларига унинг ишончи комил эди. Қизиғи, унинг ўзи келажакда камрок ишлашни режалаштирмаётганди. У ҳордик чиқариш учун мўлжалланган маҳсулотларни ишлаб чиқарувчи компанияларга сармоя киритишни кўзлаётганди.

*Қанча одам Уокер Драйв кўчасида тунайдиган бўлади?* Бу савол эса иқтисодий пирогни кесиб, тақсимлаш мавзусига тегишли. 2000 йилда “The Economist” менга Кўшма Штатлардаги қашшоқлик ҳақида мақола ёзишни топширган. Ўша пайтда мамлакат иқтисодиёти юксалиб бораётганди, мен эса бой ва камбағал америкаликлар орасидаги кескин тафовутни кўрсатиб бермоқчи эдим. Шунда офисим жойлашган бинонинг кириш эшиги олдида бу тафовутга дуч келдим.

Чикагодаги Уокер Драйв кўчаси бўйлаб сайр қилар экансиз, ўсиб бораётган Америка иқтисодиётининг тас-

вирини томоша қилгандек бўласиз. Кўча бўйлаб шахдам кадам ташлаётган, қўл остидагиларига уяли телефонларда бакирганча буйрук бераётган ёш мутахассислар. Мичиган шох кўчасидаги ноотроплар<sup>\*</sup> сотиладиган дорихоналарга ёпирилиб келаётган харидорлар. Уфқда кўтарилаётган яна бир янги ҳашаматли бино тепасида турган курилиш кранлари. Қисқаси, гавжумлик, ёркинлик ва ўсиш.

Лекин Уокер Драйвнинг унчалик жозибали бўлмаган томони ҳам бор, буни англаш учун бу икки каватли кўчанинг пастки каватига қарасак бас. Бу ероти хизмат йўли бўлиб, у юқорида таърифланган ажойиб кўчанинг остидан ўтади ва юк машиналарига юкларни шахар ичкарасидан олиб ўтишга имкон беради. Шунингдек, бу жой Чикагодаги уйсизлар учун ҳам севимли маскан бўлиб, уларнинг кўпи бетон устунлар орасидаги картон кулбаларда тунайди. Тепадаги ялтир-юлтир остида жойлашган бу харобазор ҳеч кимга кўринмайди ва деярли ҳеч ким бу ҳақда қайғурмайди ҳам. Бутун Американи мана шу Уокер Драйвга киёслаш мумкин.<sup>1</sup>

Энг қийин шароитларда яшайдиганларга нимани ваъда қилишга тайёرمىз? Ҳозирги ривожланган мамлакатларнинг бозор иқтисодиёти бир томондан АҚШ билан, иккинчи томондан эса нисбатан патерналистик\*\* Европа (Франция ва Швеция каби) билан чегараланган майдонда ётади. Европа бозор иқтисодиётининг инсонпарварроқ, енгилроқ кўринишини таклиф қилади (лекин бунинг ўзига яраша харажатлари бор). Умуман олганда, Европа мамлакатлари ишчиларни яхшироқ ҳимоя қилади ва уларнинг ижтимоий таъминот тизими яхши ривожланган. Бу мамлакатларнинг қонунларида сахий имтиёзлар назарда тутилган, тиббий ёрдам ҳар бир фуқаронинг туғма ҳуқуқи ҳисобланади. Натижада бошқаларга қараганда кўп жиҳатдан меҳр-оқибатлироқ

\* Ноотроп – мия фаолиятини яхшиловчи дори. – Таҳр.

\*\* Патернализм – давлат фуқароларга ғамхўрлик қилиб, улар учун нима яхши, нима ёмонлигини ўзи белгилаши. – Таҳр.

бўлган жамият шаклланган. Европада, айниқса, болалар орасида камбағаллик даражаси Қўшма Штатлардагидан анча паст. Шунингдек, аҳоли даромадларидаги тенгсизлик даражаси ҳам пастроқ.

Бирок бундай тизим ишсизликнинг ошиши ва инновациялар ҳамда иш ўринлари яратилишининг секинлашувига ҳам олиб келади. Ишчилар бир талай имтиёзларга эга бўлгани учун улар компанияларга кимматга тушади. Ходимларни ишдан бўшатиш ҳам осон бўлмагани сабабли компаниялар одамларни ишга олишга шошилмайди. Шу билан бирга, ишсизлик нафақалари ҳамда бошқа ижтимоий нафақалар яхши бўлгани учун европаликлар ўзларига таклиф қилинган ишни қабул қилишга шошилмайди. Натижада иқтисодчилар “склеротик” меҳнат бозори деб атайдиган ҳодиса вужудга келади. Бу шуни англатадики, барқарор иқтисодий вазиятда Европадаги ишсизлик даражаси АҚШдагига қараганда анча юқори бўлади (айниқса, ёшлар орасида).

Бошқача айтганда, Америка тизими бойроқ, ҳаракатчанроқ ва ташаббускорроқ, шу билан бирга, бу тизим каттикқўл ҳамда у юзага келтирадиган тенгсизлик каттароқ. Бу тизим ғолиблар улкан бўлақларга эгалик қиладиган каттароқ иқтисодий пирогни яратишга ёрдам беради. Европа тизими бўлса иқтисодий пирогнинг ҳар кимга, ҳеч бўлмаганда, кичик бир бўлаги тегишини муваффақиятли тарзда кафолатлайди. Капитализмнинг ҳар хил кўринишлари мавжуд. Хўш, биз қайси турини танлаймиз?

*Ижтимоий муаммоларни ҳал этиш учун бозордан исодкорона фойдалана бошлаймизми?* Бирор ишни бажартиришнинг энг осон ва самарали усули — одамларга шу ишни амалга оширишни хоҳлашлари учун сабаб топиб бериш. Бу сўзларни эшитгандан сўнг гўё дунёдаги энг очиқ-ойдин ҳақиқатни эшитганимиздек ҳаммамиз одатда бош ирғаб, буни тасдиқлаб қўямиз.

реати Роберт Фогелнинг сўзлари билан айтганда, аввало “яхши ҳаёт” биз учун айнан нимани англатишини билиб олишимиз, шундан сўнг унга етишишда иқтисодиётнинг ёрдамидан фойдаланишимиз лозим. Қуйида 2050 йилдаги ҳаётни қандай тасаввур қилишимиз борасидаги етита саволни бераман. Бу саволларни олдимизга қўйишдан мақсад келажакни башорат қилиш эмас. Бугун қабул қилган қарорларимиз эртанги ҳаётимиз қандай бўлишини белгилайди, шундай экан, бу саволлар борасида мулоҳаза юритиш муҳим.

*Бир буханка нон сотиб олиш учун нечи дақиқа ишлаш керак?* Бу самарадорлик мавзусига боғлиқ савол. Моддият нуқтаи назаридан, бор моҳият шунда. Ушбу китобда муҳокама этилган деярли барча нарса – давлат институтлари, мулкчилик ҳуқуқлари, инвестициялар, инсон капитали моддиятга етишиш учун воситадир (ва бошқа мақсадларга эришиш учун ҳам). Агар кейинги қирқ йил давомида самарадорлигимиз йилига бир фоизга ошса, 2050 йилга бориб турмуш даражамиз 50 фоизга ошади. Самарадорлик йилига икки фоизга ўсиб борса, эллик йилда турмуш даражаси икки баравардан ҳам кўпроқ ошади (ҳозиргидек меҳнат қилишда давом этсак). Юқорида айтилганларнинг барчаси бизни яна бир ҳақли саволга етаклайди ва бу савол менга қизиқарлироқ туюлади: қанчалик бой бўлсак, етарлича бой бўлдик, деб ҳисоблаймиз?

АҚШ кўпчилик ривожланган давлатлардан бойроқдир, лекин, шу билан бирга, америкаликлар кўпроқ ишлайди, таътиллари қисқароқ бўлади ва кечроқ нафақага чиқади. Келажакда бу ҳолат ўзгарадими? Меҳнат иқтисодиётида “тесқари томонга оғувчи ишчи кучи таклифининг эгри чизиғи” деган тушунча мавжуд. Яхшиямки, бу гоё ўз номидан фарқли равишда соддароқ ва анча қизиқарлироқ. Иқтисодий назарияга кўра, иш ҳақи ошиб борар экан, одамлар кўпроқ ишлай бошлайди ва маълум чегарага

етгач, камроқ ишлашга ўтади. Вақт пулдан кўра муҳимроқ бўла бошлайди. Иқтисодчилар бу чизик қайси нуқтадан бошлаб тескари томонга оға бошлаши ёки қанчалик даражада оғиши борасида қатъий фикрга эга эмас.

Маҳсулдорликнинг ошиши бизга танлаш учун вариантларни тақдим этади. Ишга доимгидек вақт сарфлаб, кўпроқ маҳсулот ишлаб чиқаришимиз мумкин. Ёки камроқ ишлаган ҳолда ҳозир ишлаб чиқараётганимиз билан бир хил миқдордаги маҳсулот ишлаб чиқаришимиз мумкин. Ёки бу иккисининг орасида мувозанат сақлармиз. Дейлик, америкаликлар самаралироқ бўлиб борса, улар 2050 йилга бориб ҳафтасига 60 соат ишлаш ва бой (моддий жиҳатдан) ҳаётга эга бўлишни танлайдими? Ёки мувозанатни сақлаган ҳолда ҳафтасига атиги 25 соат ишлаб, қолган вақтини классик мусикадан баҳраманд бўлиш учун табиат кўйнида ўтказишга қарор қиладими? Яқинда йирик инвестиция компаниясининг портфель менежери билан бирга овқатлангандим. Бир кун келиб америкаликлар эрталаб уйғонишлари ва ҳаддан ташқари қаттиқ меҳнат қиладиганларини тушуниб етишларига унинг ишончи қомил эди. Қизиғи, унинг ўзи келажакда камроқ ишлашни режалаштирмаётганди. У хордиқ чиқариш учун мўлжалланган маҳсулотларни ишлаб чиқарувчи компанияларга сармоя киритишни кўзлаётганди.

*Қанча одам Уокер Драйв кўчасида тунайдиган бўлади?* Бу савол эса иқтисодий пирогни кесиб, тақсимлаш мавзусига тегишли. 2000 йилда “The Economist” менга Кўшма Штатлардаги қашшоқлик ҳақида мақола ёзишни топширган. Ўша пайтда мамлакат иқтисодиёти юксалиб бораётганди, мен эса бой ва камбағал америкаликлар орасидаги кескин тафовутни кўрсатиб бермоқчи эдим. Шунда офисим жойлашган бинонинг кириш эшиги олдида бу тафовутга дуч келдим.

Чикагодаги Уокер Драйв кўчаси бўйлаб сайр қилар экансиз, ўсиб бораётган Америка иқтисодиётининг тас-

вирини томоша қилгандек бўласиз. Кўча бўйлаб шахдам кадам ташлаётган, кўл остидагиларига уяли телефонларда бакирганча буйрук бераётган ёш мутахассислар. Мичиган шох кўчасидаги ноотроплар\* сотиладиган дорихоналарга ёпирилиб келаётган харидорлар. Уфқда кўтарилаётган яна бир янги ҳашаматли бино тепасида турган қурилиш кранлари. Қисқаси, гавжумлик, ёркинлик ва ўсиш.

Лекин Уокер Драйвнинг унчалик жозибали бўлмаган томони ҳам бор, буни англаш учун бу икки қаватли кўчанинг пастки қаватига қарасак бас. Бу ерости хизмат йўли бўлиб, у юқорида таърифланган ажойиб кўчанинг остидан ўтади ва юк машиналарига юкларни шаҳар ичкарасидан олиб ўтишга имкон беради. Шунингдек, бу жой Чикагодаги уйсизлар учун ҳам севимли маскан бўлиб, уларнинг кўпи бетон устунлар орасидаги картон кулбаларда тунайди. Тепадаги ялтир-юлтир остида жойлашган бу харобазор ҳеч кимга кўринмайди ва деярли ҳеч ким бу ҳақда қайғурмайди ҳам. Бутун Американи мана шу Уокер Драйвга қиёслаш мумкин.<sup>1</sup>

Энг қийин шароитларда яшайдиганларга нимани ваъда қилишга тайёрмиз? Ҳозирги ривожланган мамлакатларнинг бозор иқтисодиёти бир томондан АҚШ билан, иккинчи томондан эса нисбатан патерналистик\*\* Европа (Франция ва Швеция каби) билан чегараланган майдонда ётади. Европа бозор иқтисодиётининг инсонпарварроқ, енгилроқ кўринишини таклиф қилади (лекин бунинг ўзига яраша харажатлари бор). Умуман олганда, Европа мамлакатлари ишчиларни яхшироқ ҳимоя қилади ва уларнинг ижтимоий таъминот тизими яхши ривожланган. Бу мамлакатларнинг қонунларида сахий имтиёзлар назарда тутилган, тиббий ёрдам ҳар бир фуқаронинг туғма ҳуқуқи ҳисобланади. Натижада бошқаларга қараганда кўп жиҳатдан меҳр-оқибатлироқ

\* Ноотроп – мия фаолиятини яхшиловчи дори. – *Таҳр.*

\*\* Патернализм – давлат фуқароларга ғамхўрлик қилиб, улар учун нима яхши, нима ёмонлигини ўзи белгилаши. – *Таҳр.*

бўлган жамият шаклланган. Европада, айниқса, болалар орасида камбағаллик даражаси Қўшма Штатлардагидан анча паст. Шунингдек, аҳоли даромадларидаги тенгсизлик даражаси ҳам пастроқ.

Бирок бундай тизим ишсизликнинг ошиши ва инновациялар ҳамда иш ўринлари яратилишининг секинлашувига ҳам олиб келади. Ишчилар бир талай имтиёзларга эга бўлгани учун улар компанияларга кимматга тушади. Ходимларни ишдан бўшатиш ҳам осон бўлмагани сабабли компаниялар одамларни ишга олишга шошилмайди. Шу билан бирга, ишсизлик нафақалари ҳамда бошқа ижтимоий нафақалар яхши бўлгани учун европаликлар ўзларига таклиф қилинган ишни қабул қилишга шошилмайди. Натижада иқтисодчилар “склеротик” меҳнат бозори деб атайдиган ҳодиса вужудга келади. Бу шуни англатадики, барқарор иқтисодий вазиятда Европадаги ишсизлик даражаси АҚШдагига қараганда анча юқори бўлади (айниқса, ёшлар орасида).

Бошқача айтганда, Америка тизими бойроқ, ҳаракатчанроқ ва ташаббускорроқ, шу билан бирга, бу тизим каттикқўл ҳамда у юзага келтирадиган тенгсизлик каттароқ. Бу тизим ғолиблар улкан бўлақларга эгалик қиладиган каттароқ иқтисодий пирогни яратишга ёрдам беради. Европа тизими бўлса иқтисодий пирогнинг ҳар кимга, ҳеч бўлмаганда, кичик бир бўлаги тегишини муваффақиятли тарзда кафолатлайди. Капитализмнинг ҳар хил кўринишлари мавжуд. Хўш, биз қайси турини танлаймиз?

*Ижтимоий муаммоларни ҳал этиш учун бозордан ислодкорона фойдалана бошлаймизми?* Бирор ишни бажартиришнинг энг осон ва самарали усули — одамларга шу ишни амалга оширишни хоҳлашлари учун сабаб топиб бериш. Бу сўзларни эшитгандан сўнг гўё дунёдаги энг очиқ-ойдин ҳақиқатни эшитганимиздек ҳаммамиз одатда бош ирғаб, буни тасдиқлаб қўямиз.

Кейин бўлса ғирт тескарисини қиладиган сиёсат ишлаб чиқамиз. Мисол учун, Америка халқ таълими тизими ўқитувчи ҳамда директорларни ўқувчиларнинг юкори ютуқлари учун мукофотламайди ва ўқувчиларнинг муваффақиятсизликлари учун жазоламайди. Таълимнинг аҳамияти ҳақида кўп гапирамиз, лекин чинакам ақлли одамларнинг ўқитувчи бўлишига тўсқинлик қиладиган ғовларни яратиб кўямиз (услубимиз кам фойда беришини кўрсатиб турган далилларга қарамай, шу тарзда ишлашда давом этамиз). Ёмон ўқитувчилар ва яхши ўқитувчилар оладиган маош ўртасида ҳеч қандай фарқ йўқ.

Автомобил ҳайдашни сунъий равишда арзонлаштирамиз ва бу билан шаҳарларнинг тартибсиз кенгайишидан глобал исишгача бўлган бир қатор муаммолар юзага келишини билвосита рағбатлантирамиз. Биз иш, пул жамғариш ва инвестициялар каби самарали фаолиятларга қараб солиқ белгилаймиз. Ваҳоланки, кўпроқ “яшил” солиқларни жорий этиш орқали ҳам бюджет тушумларини оширишимиз, ҳам атроф-муҳитни муҳофаза қилишимиз мумкин (масалан, карбонат ангидрид солиғини жорий этиб).

Рағбатларни тўғри белгилаб беролсак, бозор механизмларидан ўз манфаатимиз йўлидаги барча ишларни амалга оширишда фойдаланишимиз мумкин. Мисол учун, кам учрайдиган касалликлар билан боғлиқ вазиятни олайлик. Оғир касалликдан азоб чекиш қанчалик ёмон бўлмасин, камёб оғир касалликка чалиниш ундан ҳам ёмонроқ. Қачонлардир дунёда жуда кам учрайдиган беш мингта касаллик бор эди, фармацевтика компаниялари эса эътибор бермасди, чунки улар бу касалликларга даво топса ҳам, компанияларнинг илмий тадқиқотлар учун сарфлаган харажатлари қопланишига умид йўқ эди.<sup>2</sup> 1983 йилда АҚШ Конгресси “Қаровсиз дори воситалари” тўғрисидаги қонунни қабул қилган. Бу қонун компанияларга камёб касалликларга даво изловчи тадқиқотларни олиб



боришга шундай тарзда рағбат яратганди: етти йил давомида тадқиқот грантлари ва солиқ имтиёзлари берилиши тайинланган ҳамда камёб касалликларни даволовчи дориларни (улар “қаровсиз дори воситалари” деб аталарди) бозорда сотиш ва уларга нарх белгилашда махсус ҳуқуқлар жорий этилган. Мазкур қонун қабул қилинишидан олдинги ўн йиллик ичида бозорга кириб келган бундай дориларнинг сони ўнтадан кам эди. Қонун қабул қилинганидан сўнг бу каби дориларнинг икки юзга яқин тури бозорга кириб келган.

Ёки мисол сифатида консерва банкалари, шиша ва пластик идишлар учун депозит\* каби оддий нарсани олайлик. Бундай депозит мавжуд штатлардаги маҳсулотларни қайта ишлаш миқдори депозит йўқ штатлардагига қараганда анча юқори экани ҳеч кимни ҳайрон қолдирмас керак. Айтганча, депозит бор штатларнинг кўчаларида ахлат ҳам камрок. Агар чиқиндиларни сақлаш ва зарарсизлантириш учун жой танқис бўлса (кўпчилик ўлкаларда шундай), ахлат йўқ қилиниши учун уйимиздан чиққан маиший чиқиндилар миқдорига қараб пул тўлашимиз керак эмасми? Сизнингча, бу билан маҳсулотларнинг истеъмолчилар учун қадоклиниши қамаядими ёки кўпаяди?

Албатта, бозорлар ижтимоий муаммоларни ўз-ўзидан ҳал қилиб қўймайди, акс ҳолда, улар ижтимоий муаммо бўлмасди. Аммо муносиб рағбатларни ўз ичига олган ечимларни ишлаб чиқолсак, бу каби муаммоларни ҳал этиш худди оқим бўйлаб сузиш каби осонлашади.

*2050 йилда ҳам савдо марказлари бўладими?* Ҳеч қаерда бозор бизга тикиштирадиган ҳамма нарсани қабул қилишга мажбурлигимиз ёзиб қўйилмаган. “New

---

\* Депозит тизимида кўра, харидор маҳсулотни сотиб олганда банка, бутилка ёки пластик идиш учун қўшимча пул тўлайди. Кейинчалик идишни топширса, бу қўшимча тўланган сумма унга қайтариб берилади. – Таҳр.

York Times” газетаси шарҳловчиси Антони Луис яқинда Италиядаги Тоскана ва Умбрия вилоятларининг (“Кумушранг зайтун дарахтлари, кунгабокар далалари, узумзорлари, тошдан қурилган уйлар ва омборлар”) жозибасига ҳурмат бажо келтирган ҳолда корпоратив қишлоқ хўжалиги дунёсида бу каби кичик фермалар иқтисодий жиҳатдан рентабел эмаслигидан шикоят қилган, аммо бу гўзаллик сақланиб қолиши кераклигини ҳам айтганди. У шундай деб ёзган: “Италия биз учун ҳаёт (тараккий топган ҳаёт) тартибга солилмаган бозор рақобатидан муҳимроқ эканини кўрсатади. У ерда бозор назариясининг совуқ мантиғидан узоқ бўлган инсоний кадрятлар, маданият, гўзаллик ва жамият мавжуд”<sup>3</sup>. Иқтисодиётда бу муаллифнинг фикрлари нотўғрилигини исботлайдиган ҳеч қандай далил йўқ. Биз жамият сифатида маълум бир турмуш тарзини ёки эстетик жиҳатдан гўзал бўлган нарсани ҳимоя қилишга (бу ҳатто солиқлар ошиши, озиқ-овқат қимматлаши ёки иқтисодий тараккийётнинг секинлашига олиб келса ҳам) қарор қилишимиз мумкин. Иқтисодчилар ва Антони Луиснинг нуқтаи назарига кўра, ҳаёт мазмуни даромадни эмас, балки фойдани максимал даражада оширишдадир. Ва баъзида фойда дегани зайтун боғлари ёки эски узумзорларни сақлаб қолишни англатиши ҳам мумкин (чунки улар бизга ёқади). Ахир биз бойиб борар эканмиз, кўпинча эстетикани чўнтагимиздаги пулдан устун қўя бошлаймиз. Биз Америкадаги қишлоқ ҳудудларга сармоя киритишимиз мумкин, чунки бу миллий ўзига хослигимиз учун муҳимдир. Вермантдаги кичик фермаларга субсидия беришимиз мумкин, бунинг сабаби эса субсидия натижасида сут арзонлаши эмас, балки бу фермаларнинг гўзал эканидир. Бу каби мисоллар кўп.

Бироқ бу фикрга жуда эҳтиёткорлик билан қараш керак. Биринчидан, бозорларни алдаш қандай харажатларга олиб келишини аниқ билишимиз зарур (бу харажатлар

нима бўлишидан қатъи назар). Бунинг оқибати нима бўлади ва бадалини ким тўлайди? Иккинчидан, бадалнинг асосий қисмини манфаатдор бўлганлар тўлашини таъминлашимиз лозим. Ва ниҳоят, энг муҳими шуки, бир гуруҳ (масалан, савдо марказларини хунук деб ҳисоблайдиганлар) бошқа гуруҳ (савдо марказларининг эгалари ҳамда арзон ва қулай харидлардан мамнун одамлар)га ўз эстетик қарашларини сингдириш учун сиёсий куч ва давлат назоратидан фойдаланмаслигига ишонч ҳосил қилишимиз керак. Шу билан бирга, ҳеч нарса бизга савдо марказларидан холи дунёни орзулашга тўскинлик қилмайди.

*Биз чиндан ҳам пул-кредит сиёсати муаммосини ҳал қилиб олдикми?* Бу саволни ҳали 2002 йилда, китобнинг биринчи нашрида ўртага ташлаганман ва унга қисман жавоб берганман: “Япония иқтисодиёти (1980-йилларнинг ўша мўъжизаси) пул-кредит ва фискал сиёсатнинг анъанавий усулларига тихирлик билан қаршилик кўрсатишда давом этмоқда. “Wall Street Journal” бунинг “асримизнинг энг баҳсли иқтисодий масалаларидан бири” деб атади.<sup>4</sup> Шунга ўхшаш ҳодиса АҚШда ҳам содир бўлиши мумкинми?”

Бу аллақачон содир бўлган, 2007 йилда. Аммо бу менинг даҳо эканимни билдирмайди (“Chicago Cubs” бейсбол жамоаси “World Series” чемпионатида юттишини ҳам бир неча бор башорат қилгандим)\*. Бу бизнес цикли (иқтисодий тушиш ва кўтарилишлар оқибатида юзага келадиган даврий инкирозлар)ни жиловлай олмаганимизни билдиради. Бу циклни қўлга ўргатдик, деб ўйлаган эдик, бироқ молиявий инкироз бошланиб, бизни учириб юборишига сал қолди. Иқтисодиётдаги бу каби чайқалишлар оқибатида кўплаб бегуноҳ кишилар жабр кўради.

---

\* Ва ниҳоят, улар ютди!

York Times” газетаси шарҳловчиси Антони Луис яқинда Италиядаги Тоскана ва Умбрия вилоятларининг (“Кумушранг зайтун дарахтлари, кунгабоқар далалари, узумзорлари, тошдан қурилган уйлар ва омборлар”) жозибасига ҳурмат бажо келтирган ҳолда корпоратив кишлоқ хўжалиги дунёсида бу каби кичик фермалар иқтисодий жиҳатдан рентабел эмаслигидан шикоят қилган, аммо бу гўзаллик сақланиб қолиши кераклигини ҳам айтганди. У шундай деб ёзган: “Италия биз учун ҳаёт (тараққий топган ҳаёт) тартибга солилмаган бозор рақобатидан муҳимроқ эканини кўрсатади. У ерда бозор назариясининг совуқ мантиғидан узоқ бўлган инсоний кадриятлар, маданият, гўзаллик ва жамият мавжуд”<sup>3</sup>. Иқтисодиётда бу муаллифнинг фикрлари нотўғрилигини исботлайдиган ҳеч қандай далил йўқ. Биз жамият сифатида маълум бир турмуш тарзини ёки эстетик жиҳатдан гўзал бўлган нарсани ҳимоя қилишга (бу ҳатто солиқлар ошиши, озиқ-овқат қимматлаши ёки иқтисодий тараққиётнинг секинлашига олиб келса ҳам) қарор қилишимиз мумкин. Иқтисодчилар ва Антони Луиснинг нуқтаи назарига кўра, ҳаёт мазмуни даромадни эмас, балки фойдани максимал даражада оширишдадир. Ва баъзида фойда дегани зайтун боғлари ёки эски узумзорларни сақлаб қолишни англатиши ҳам мумкин (чунки улар бизга ёқади). Ахир биз бойиб борар эканмиз, кўпинча эстетикани чўнтагимиздаги пулдан устун кўя бошлаймиз. Биз Америкадаги кишлоқ ҳудудларга сармоя киритишимиз мумкин, чунки бу миллий ўзига хослигимиз учун муҳимдир. Вермантдаги кичик фермаларга субсидия беришимиз мумкин, бунинг сабаби эса субсидия натижасида сут арзонлаши эмас, балки бу фермаларнинг гўзал эканидир. Бу каби мисоллар кўп.

Бирок бу фикрга жуда эҳтиёткорлик билан қараш керак. Биринчидан, бозорларни алдаш қандай харажатларга олиб келишини аниқ билишимиз зарур (бу харажатлар

нима бўлишидан қатъи назар). Бунинг оқибати нима бўлади ва бадалини ким тўлайди? Иккинчидан, бадалнинг асосий қисмини манфаатдор бўлганлар тўлашини таъминлашимиз лозим. Ва ниҳоят, энг муҳими шуки, бир гуруҳ (масалан, савдо марказларини хунук деб ҳисоблайдиганлар) бошқа гуруҳ (савдо марказларининг эгалари ҳамда арзон ва қулай харидлардан мамнун одамлар)га ўз эстетик қарашларини сингдириш учун сиёсий куч ва давлат назоратидан фойдаланмаслигига ишонч ҳосил қилишимиз керак. Шу билан бирга, ҳеч нарса бизга савдо марказларидан холи дунёни орзулашга тўскинлик қилмайди.

*Биз чиндан ҳам пул-кредит сиёсати муаммосини ҳал қилиб олдикми?* Бу саволни ҳали 2002 йилда, китобнинг биринчи нашрида ўртага ташлаганман ва унга қисман жавоб берганман: “Япония иқтисодиёти (1980-йилларнинг ўша мўъжизаси) пул-кредит ва фискал сиёсатнинг анъанавий усулларига тихирлик билан қаршилиқ кўрсатишда давом этмоқда. “Wall Street Journal” бунини “асримизнинг энг баҳсли иқтисодий масалаларидан бири” деб атади.<sup>4</sup> Шунга ўхшаш ҳодиса АҚШда ҳам содир бўлиши мумкинми?”

Бу аллақачон содир бўлган, 2007 йилда. Аммо бу менинг даҳо эканимни билдирмайди (“Chicago Cubs” бейсбол жамоаси “World Series” чемпионатида ютишини ҳам бир неча бор башорат қилгандим)\*. Бу бизнес цикли (иқтисодий тушиш ва кўтарилишлар оқибатида юзага келадиган даврий инқирозлар)ни жиловлай олмаганимизни билдиради. Бу циклни кўлга ўргатдик, деб ўйлаган эдик, бироқ молиявий инқироз бошланиб, бизни учириб юборишига сал қолди. Иқтисодиётдаги бу каби чайқалишлар оқибатида кўплаб бегуноҳ кишилар жабр кўради.

---

\* Ва ниҳоят, улар ютди!

Бен Бернанке ва Федерал захира тизимининг кўп қарорлари тўғри бўлганга ўхшайди. Бирок улар биз ҳалигача билмайдиган қандай хатоларга йўл қўйишган? Эсингизда-я, Алан Гринспен (инфляцияни қаттиқ назорат остида ушлаб тургани учун) бирмунча вақт даҳо хисобланган эди, кейин эса кўпайиб кетган пул таклифи натижасида активлар пуфаги юзага келди ва Алан Гринспенни ортик даҳо сифатида кўрмай қўйишди.

Молиявий инқироз тартибга солиш муаммоси ҳам борлигини кўрсатди. Қисмлари ўзаро боғлиқ бўлган молиявий тизимдаги “тизимли хавф”ни қандай назорат қиламиз? Капитализмнинг темир қонунига кўра, қатта хатога йўл қўйган компаниялар муваффақиятсизликка учраши керак. Аммо “Lehman Brothers” банкрот бўлганида, у барчамизни ўзи билан бирга жарликка судраб кетишига озгина қолганди. Жаҳон молия тизими инқироз даврида қучли компанияларнинг гуллаб-яшнаши, заифларининг эса муваффақиятсизликка учраши айтилган дарслик моделига мос келмайди. Бу тизим кўпроқ жарлик узра бирига боғлаб қўйилган альпинистлар гуруҳига ўхшайди. Қандай қилиб бозор ҳаммамизни пастга улоқтириб юбормасдан нотўғри иш қилганларнигина жазолашини таъминлашимиз мумкин? Батафсилроқ айтганда, глобал иқтисодиётдаги кескин сакрашларни яхшироқ назорат қилоламизми?

*Ўттиз йилдан сўнг “Африка йўлбарслари” деганда нима тушунилади – ёввойи табиат вакиллари ёки тараққиётнинг муваффақиятли намуналарими? Қуйидаги топшириқни бажариб кўринг: саккиз-тўққиз ёшли болага нима учун дунёмизнинг бир қисми қулай, ҳатто ҳашаматли шароитларда яшаётгани ва айни пайтда сайёрамизнинг бошқа қисмларида миллионлаб одамлар очликдан ўлиб, миллиардлаб одамлар зўрға кун кечираётганини тушунтиришга уриниб кўринг. Қайсидир нуқтага келиб изоҳларингиз етарли эмасдек*

туюла бошлайди. Очиғи, бизда иктисодий ривожланишни таъминлашнинг юз фоиз ишончли йўли йўклигини тан олишимиз керак. Шунга қарамай, саратон касаллигини даволашнинг ҳам йўлини билмаймиз, лекин даво излашдан воз кечмадик. 2050 йилга бориб дунёда камбағаллик сезиларли камаядими? Бу саволга ҳам аниқ жавоб йўқ. Бир неча ўн йиллик ичида тубдан ўзгариб кетган Шаркий Осиё мамлакатларидаги каби ходиса яна юз беришини тасаввур қилишимиз мумкин. Ёки кўп йиллардан бери жиддий иктисодий тараккиётга эриша олмай азият чекаётган Сахрои Кабир жанубидаги мамлакатлар сценарийсини тасаввур қилишимиз мумкин. Биринчи сценарийга кўра, миллиардлаб одам қашшоқлик ва азоб-уқубатлардан халос бўлади. Иккинчисига кўра, бундай бўлмайди.

Қашшоқ мамлакатлар ўттиз йилдан кейин ҳам қашшоқ бўлиб қолаверадими, деган саволга юзлансак, бу худдики жавоби осмондаги юлдузлар жойлашувига боғлиқ бўлгандек узоқ ва мавҳум савол бўлиб туюлади. Аммо саволни таркибий қисмларга ажратиб чиқсангиз, яъни бой мамлакатларни камбағалларидан ажратиб турадиган омиллар ҳақида сўрасангиз, унда глобал қашшоқлик муаммосига ечим бордек кўринади. Ривожланаётган мамлакатларнинг ҳукуматлари бозор иктисодиётини қўллаб-қувватлайдиган институтларни яратадими? Бу мамлакатлар фақат ички истеъмолга йўналтирилган кишлоқ хўжалиги тузоғидан чиқиш учун экспорт саноат тармоқларини ривожлантирадими? АҚШ уларнинг маҳсулотлари учун ўзининг улкан бозорини очадими? Ривожланаётган мамлакатларни вайрон қилаётган касалликлар, айниқса, ОИТСга қарши курашишда бой давлатлар ўзларининг технология ва ресурсларидан фойдаланадими? Ҳиндистондаги кишлоқда туғилган қиз ўзининг инсон капиталини ривожлантириш йўлида сармоя киритиш учун қандайдир рағбатга эга бўладими?

*Америка ўз молиявий сиёсатини тартибга сола оладими?* АҚШ дунёдаги энг катта қарздор мамлакатдир. АҚШнинг Хитой облигациялари эгаларидан бир триллион доллардан ортик қарзи бор. Сўнгги декада давомида биз харажатларга тўлаш учун жуда кўп қарз олишга мажбур бўлдик. Масаланинг ўйлантириб қўядиган жиҳати шуки, энг катта давлат харажатлари ҳали олдинда. Ҳали 1946-1964 йилларда туғилган авлод (“бейби бумер”лар) нафақага чикиб, “Ижтимоий ҳимоя” ҳамда “Medicare” тизимларидаги ўзларига тегишли имтиёзларни талаб қилади. Совуқ уруш тугашидан олинган “тинчлик дивиденди” 45 дақиқага ҳам етмади ва биз ҳали-бери йирик мудофаа харажатларидан воз кечолмайдиганга ўхшаймиз. Молиявий инкироз эса бизга катта фискал зарар келтирди: ҳукумат кўпроқ чиким қилгани сари солиқ тушумлари пасаяди. Иктисодиёт барқарорлашганидан кейин молияни тартибга солишнинг айна пайти эди, биз эса солиқларнинг катта миқдорга қисқартирилишини эълон қилдик ва бу билан Американинг шундоқ ҳам йирик бўлган қарзига яна бир триллион долларга яқин суммани кўшиб қўйдик. Рақамлар билан баҳслашолмаймиз – мен кўрган барча оқилона ҳисоб-китоблар молиявий траекториямиз барқарор эмаслигини тасдиқлайди.

Хўш, нима қилишимиз керак? Америка жамиятида солиқларни ошириш каби чораларга нисбатан нафақат жирканиш, балки очик-ойдин душманлик кайфияти шаклланиб бўлди. Агар ҳукуматни молиялаштиришимиз мумкин бўлган ҳажмгача қисқартиришга тайёр бўлсак, бу ҳам соз бўларди. Аммо шуни ҳам қилмадик.

Буларнинг барчаси нимани англатишини ўйлаб кўринг. Олдинга қараб ҳаракатланар эканмиз, даромадларни анча оширишимиз керак. Биринчидан, ўзимиз сайлаган ҳукуматга ҳақ тўлашимиз учун (бугун шуни ҳам тўлик қилмаяпмиз); иккинчидан, қарзларимиз бўйича тўпланган фоизларни тўлаш учун; учинчидан, қариб



қолган аҳолимизнинг янги харажатлари ва кўп чиқимли ижтимоий ҳимоя дастурларига тўлаш учун.

Кучли сиёсий етакчилик лозим ва америкаликлар фақат бориға шукр қилиб ўтириш ярамаслигини тушуниши керак. Молиявий инқирозларни ҳал қилишда катта тажриба тўплаган Саймон Жонсон (Халқаро Валюта Жамғармасининг собиқ бош иқтисодчиси) таъкидлаганидек: “Ортиқча қарз олиш, қарз олувчи жисмоний шахс, компания ёки давлат бўлишидан қатъи назар, ҳар доим ёмон оқибатларга олиб келади”<sup>5</sup>. Янги минг йилликнинг биринчи декадасида учта томон кўп қарз олди: истеъмолчилар, молия фирмалари ва АҚШ ҳукумати. Иккитаси бунинг учун катта бадал тўлади. Энди учинчисининг навбати келдимикан?

*Авторитар ёки олигархия давлатлари бой мамлакатлар қаторига қўшилиши ва ҳатто иқтисодий гегемонликка эришиши мумкинми? Ёки сиёсий ўзгаришлар шартми?* Аслида, бу менинг саволларим эмас. Уларни 2011 йилда “Wall Street Journal” колумнисти ўртага ташлаган.<sup>6</sup> Лекин мен ҳам шунга ўхшаш савол бермоқчиман. 1989 йилда Берлин девори қулаганида иккита тизим – либерал демократия ва бозор капитализми ютди, деб ўйлагандик. Иккала тизим бир-бирига чамбарчас боғлиқ, деб ҳисобланган. Бири инсонларга эркинликни қафолатласа, иккинчиси товар, хизмат, ишчи кучи ва ахборотнинг эркин ҳаракатланишига асосланган иқтисодий тизим эди. 1989 йилда Фрэнсис Фукуяма бугунги кунда машҳур бўлган ва “Тарих интиҳоси” деб номланган мақоласини ёзган. Унинг таъкидлашича, коммунизм кулаши билан биз “иқтисодий ва сиёсий либерализмнинг мағрур ғалабасини кузатдик”. Йигирманчи асрнинг мафкуравий жанглари тугаган ва ғолиб аниқ бўлган эди. Фукуяма шундай ёзган:

“Биз гувоҳи бўлаётганимиз шунчаки Совуқ уруш тугаши ёки Иккинчи жаҳон урушидан кейинги бир тари-

хий даврнинг охири эмас, балки тарихнинг интиҳосидир, яъни инсониятнинг ғоявий эволюцияси битиши ва Ғарб либерал демократиясининг инсоний бошқарув шакли сифатидаги универсаллашуви”<sup>7</sup>.

Йигирма йил ўтиб, дунёдаги энг йирик иқтисодиётнинг тахтида ўтирган ва бу лавозимга умумхалқ сайловисиз келган Хитой президенти Си Цзиньпин умрбод хукмронга айланди, чунки Халқ Конгресси (кўпинча “кўғирчок парламент” дея таърифланади) конституциядан президентлик муддати чекловини олиб ташлади.

Аҳамиятлиси шуки, биз XXI асрни бутун дунё аста-секин демократия ҳамда капитализмга қараб кетмоқда ва бу иккита тизим табиатан бир-бирига шерик, деган ишонч билан кутиб олганмиз. Аммо Хитой бу ишончимиз канчалик тўғри бўлганини синамоқда. “Wall Street Journal” таъбири билан айтганда: “Хитойнинг авторитар бошқарув, ҳукумат йўналтирадиган сармоялар ва чекланган капитализм комбинацияси янги муқобил моделга айланиб бўлди”. Айрим иқтисодчилар Хитой модели узоққа бора олишига шубҳа билдирмоқда. Тарих кўрсатяптики, юксак ривожланган давлат институтлари, хусусан, мустақил судга эга бўлмаган ва мулкка эғалик ҳуқуқи барча инсонлар учун қафолатланмаган мамлакатлар киши бошига тахминан 15 минг АҚШ доллари миқдоридagi ўртача даромаддан юқорироқ натижага эришиши қийин (Хитойдаги даромад ҳозирда айнан шу ўртача кўрсаткичга тенг). Масалани ўрганган француз иқтисодчилари бу ривожланиш чегарасини кинояли тарзда “Буюк хитой девори” деб атайди.<sup>8</sup> Ахборот ва билимнинг замонавий иқтисодиётдаги аҳамиятини (ва иккаласини тез ҳамда эркин улашиш имкониятини) ҳисобга олсак, Хитойнинг интернетга қўйган чекловлари бир кун келиб иқтисодиётда салбий акс садо беришини тахмин қилишимиз мумкин.

Эҳтимол, Хитой демократиянинг ўзига яраша паппартишлиги ва камчиликларини четлаб ўтиб, бозор

иктисодиёти фойдаларидан бахраманд бўлмоқчидир. Мақсадига эриша олса, бу “Тарих интиҳоси” учун мос бир постскриптум бўлиши аниқ. Ёки Хитойнинг барқарор ўсиши бора-бора пасайиб кетадими? Умрбод лавозимда қоладиган президент, кўғирчоқ қонун чиқарувчи орган ва чекланган шахсий эркинликлар фойдадан кўра кўпроқ иқтисодий зарар келтира бошлаши эҳтимолдан холи эмас. Унда нима бўлади?

Тахминимча, учинчи эҳтимол ҳам бор: Хитой модели шиддатли ўсишни кўрсатишда давом этади, шу билан бирга, бойиб бораётган аҳоли кўпроқ эркинликлар талаб эта бошлайди. Бу ҳам сиёсий беқарорликка олиб келади, лекин бошқа сабабдан.

Ишқилиб, мен тирикликимда қизиқ бир нима содир бўлади. Фақат айнан нима юз беришини билмайман. Шунинг учун ҳам буни китобнинг саволлардан иборат қисмига киритдим.

Бу келажакимиз ҳақидаги саволларим эди. Ўйлайманки, сизда янада кўпроқ савол туғилган. Иқтисодиётнинг энг қизиқ томони шундаки, катта ғоялар билан танишиб чиққанингиздан сўнг улар ҳамма жойда сизга кўрина бошлайди. Қайғули киноя шундаки, Бошланғич иқтисодиёт курсини ўқиётган талабалар тушунарсиз ва зерикарли маърузаларда эснаб ўтиришганида, уларнинг атрофида бутун бошли иқтисодиёт ҳаракатланиб туради. Иқтисодиёт бойлик, қашшоқлик, гендер муносабатлари, атроф-муҳит, дискриминация, сиёсат ва биз ушбу китобда муҳокама қилган мавзулардан ташқари бошқа кўплаб тушунчаларни яхшироқ англашимизга имкон беради. Хўш, шунда ҳам иқтисодиёт қизиқарли бўлмаслиги мумкинми?

# Манбалар

## КИРИШ

1. Thomas Friedman, "Senseless in Seattle," New York Times, December 1, 1999.
2. Claudia Goldin and Cecilia Rouse, "Orchestrating Impartiality: The Impact of 'Blind' Auditions on Female Musicians," American Economic Review, September 2000.
3. Charles Himmelberg, Christopher Mayer, and Todd Sinai, "Assessing High House Prices: Bubbles, Fundamentals and Misperceptions," Journal of Economic Perspectives, vol. 19, no. 4 (Fall 2005).
4. David Brooks, "An Economy of Faith and Trust," New York Times, January 16, 2009.

## 1-БОБ. БОЗОРЛАР КУЧИ

1. M. Douglas Ivester, Remarks to the Economic Club of Chicago, February 25, 1999.
2. Stephen Moore and Julian Simon, The Greatest Century That Ever Was: 25 Miraculous Trends of the Past 100 Years, Cato Institute Policy Analysis, No. 364 (Washington, D.C.: Cato Institute, December 15, 1999).

3. Cara Buckley, "A Man Down, a Train Arriving, and a Stranger Makes a Choice," *New York Times*, January 3, 2007.
4. "The Joy of Giving," *The Economist*, October 12, 2006.
5. Meg Sullivan, "Your Brain Might Be Hard-Wired for Altruism," *UCLA Newsroom*, March 18, 2016.
6. Michael Grossman, "Health Economics," *NBER Reporter*, Winter 1998/99.
7. "America Then and Now: It's All in the Numbers," *New York Times*, December 31, 2000.
8. "Relieving O'Hare," *The Economist*, January 10, 1998.
9. June 21, 2001, p. A1.
10. David Kushner, "The Latest Way to Get Cocaine Out of Colombia? Underwater," *New York Times Sunday Magazine*, April 26, 2009.
11. Tamar Audi, "Drug Tunnels Have Feds Digging for Answers," *Wall Street Journal*, February 1, 2013.
12. Fernanda Santos, "Border's New Sentinels Are Robots, Penetrating Deepest Routes," *New York Times*, February 23, 2014.
13. Taylor Hom, "Drug Smugglers Shoot Drugs Across Border with Canon," *Good Morning America/Yahoo News*, December 12, 2012.
14. Michael Cooper, "Transit Use Hit Five-Decade High in 2008 as Gas Prices Rose," *New York Times*, March 9, 2009.
15. Fernando A. Wilson, Jim Stimpson, and Peter E. Hilsenrath, "Gasoline Prices and Their Relationship to Rising Motorcycle Fatalities, 1990–2007," *American Journal of Public Health*, vol. 99, no. 10 (October 2009).
16. Jaime Sneider, "Good Propaganda, Bad Economics," *New York Times*, May 16, 2000, p. A31.

17. Richard H. Thaler and Cass R. Sunstein, *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness* (New Haven, Conn.: Yale University Press, 2008).
18. Richard Thaler, Speech at the Nobel Banquet, December 10, 2017.
19. Press release from The Royal Swedish Academy of Sciences, October 9, 2002.
20. Jonathan Gruber, "Smoking's 'Internalities,'" *Regulation*, vol. 25, no. 4 (Winter 2002/2003).
21. Annamaria Lusardi, "The Importance of Financial Literacy," *NBER Reporter: Research Summary*, no. 2 (2009).
22. Thomas Gilovich, Robert Vallone, and Amos Tversky, "The Hot Hand in Basketball: On the Misperception of Random Sequences," *Cognitive Psychology* 17 (1985).

## 2-БОБ. РАҒБАТЛАР МУҲИМ

1. Costa Rican Embassy, Washington, D.C.
2. Ian Fisher, "Victims of War: The Jungle Gorillas, and Tourism," *New York Times*, March 31, 1999.
3. Richard Coniff, "A Rhino Trophy Hunt That's Good for Rhinos," *New York Times*, January 21, 2014.
4. Daniel Yergin and Joseph Stanislaw, *The Commanding Heights* (New York: Simon & Schuster, 1998), pp. 216–17.
5. "Satchel, Uniform, Bonus," *The Economist*, May 20, 2010.
6. Uri Gneezy and Aldo Rustichini, "A Fine is a Price," *Journal of Legal Studies*, vol. XXIX (January 2000).
7. David Stout, "Child Safety Seats to Be Required for Commercial Planes," *New York Times*, December 16, 1999, p. A20.

8. Julia Preston, "Mexico's Political Inversion: The City That Can't Fix the Air," *New York Times*, February 4, 1996, Sect. 4, p. 4.
9. *Ibid.*; Lucas W. Davis, "The Effect of Driving Restrictions on Air Quality in Mexico City," *Journal of Political Economy*, vol. 116, no. 1 (February 2008).
10. "Avoiding Gridlock," *The Economist*, February 17, 2003.
11. "Ken's Coup," *The Economist*, March 20, 2003.
12. "How to Pay Bosses," *The Economist*, November 16, 2002.
13. Floyd Norris, "Stock Options: Do They Make Bosses Cheat?" *New York Times*, August 5, 2005.
14. Simon Johnson, "The Quiet Coup," *The Atlantic*, May 2009.
15. John Tierney, "A Tale of Two Fisheries," *New York Times Magazine*, August 27, 2000, p. 38.
16. "A Rising Tide," *The Economist*, September 20, 2008.
17. Dirk Johnson, "Leaving the Farm for the Other Real World," *New York Times*, November 7, 1999, p. 3.
18. Virginia Postrel, "The U.S. Tax System Is Discouraging Married Women from Working," *New York Times*, November 2, 2000, p. C2.
19. Friedrich Schneider and Dominik H. Enste, "Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences," *Journal of Economic Literature*, March 2000.

### 3-БОБ. ҲУКУМАТ ВА ИҚТИСОДИЁТ

1. Donald G. McNeil, Jr., "A Fouled City Puts Its Foot Down, but Carefully," *New York Times*, November 9, 1999.
2. "Mum's the Word," *The Economist*, December 5, 1998.

3. "Czechs Puff Away to the Benefit of State Coffers," United Press International, July 17, 2001.
4. Robert Frank, "Feeling Crash-Resistant in an SUV," *New York Times*, May 16, 2000.
5. Katharine Q. Seelye, "Utility Buys Town It Choked, Lock, Stock and Blue Plume," *New York Times*, May 13, 2002.
6. "Here's Hoping: A Survey of Nigeria," *The Economist*, January 15, 2000.
7. Jeffrey Gettleman, "Pact Would Force Out Joseph Kabila from Congo. If, of Course, He Agrees," *New York Times*, January 3, 2017.
8. The World Bank, 2016: [https://data.worldbank.org/indicator/SH.DYN.MORT?view=chart&year\\_high\\_desc=false](https://data.worldbank.org/indicator/SH.DYN.MORT?view=chart&year_high_desc=false).
9. Barbara Crossette, "U.N. Says Bad Government Is Often the Cause of Poverty," *New York Times*, April 5, 2000, p. A11.
10. John G. Fernald, "Roads to Prosperity? Assessing the Link Between Public Capital and Productivity," *American Economic Review*, vol. 89, no. 3 (June 1999), pp. 619–38.
11. Jerry L. Jordan, "How to Keep Growing 'New Economies,'" *Economic Commentary*, Federal Reserve Bank of Cleveland, August 15, 2000.
12. Barry Bearak, "In India, the Wheels of Justice Hardly Move," *New York Times*, June 1, 2000.
13. Thomas L. Friedman, "I Love D.C.," *New York Times*, November 7, 2000, p. A29.
14. Amartya Sen, *Development as Freedom* (New York: Alfred A. Knopf, 1999).
15. Giacomo Balbinotto Neto, Ana Katarina Campelo, and Everton Nunes da Silva, "The Impact of Presumed Consent Law on Organ Donation: An Empirical Analysis from



Quantile Regression for Longitudinal Data,” Berkeley Program in Law & Economics, Paper 050107–2 (2007).

#### 4-БОБ. ҲУКУМАТ ВА ИҚТИСОДИЁТ II

1. John Markoff, “CIA Tries Foray into Capitalism.” *New York Times*, September 29, 1999.
2. March 6, 2001.
3. Jackie Calmes and Louise Story, “In Washington, One Bank Chief Still Holds Sway,” *New York Times*, January 19, 2009.
4. Milton Friedman, *Capitalism and Freedom* (Chicago: University of Chicago Press, 1982).
5. Celia W. Dugger, “A Cruel Choice in New Delhi: Jobs vs. a Safer Environment,” *New York Times*, November 24, 2000.
6. “A Useful Poison,” *The Economist*, December 14, 2000.
7. “Fighting Malaria,” *The Economist*, May 1, 2003.
8. “A Useful Poison,” *The Economist*, December 14, 2000.
9. Gary Becker and Guity Nashat Becker, *The Economics of Life* (New York: McGraw-Hill, 1996)
10. Les Christie, “‘Deadliest Catch’ Not So Deadly Anymore,” *CNN Money*, July 27, 2012.
11. Simeon Djankov, Rafael La Porta, Florencio Lopez-de-Silanes, and Andrei Shleifer, *The Regulation of Entry*, NBER Working Paper No. W7892 (National Bureau of Economic Research, September 2000).
12. Geeta Anand, “India’s Colleges Battle a Thicket of Red Tape,” *Wall Street Journal*, November 13, 2008.
13. Stephen Castle, “Europe Relaxes Rules on Sale of Ugly Fruits and Vegetables,” *New York Times*, November 13, 2008.

14. Nicholas Lemann, "The Quiet Man: How Dick Cheney Rose to Power," *The New Yorker*, May 7, 2001.
15. Bruce Bartlett, "How Supply-Side Economics Trickled Down," *New York Times*, April 6, 2007.
16. Greg Mankiw's blog, March 11, 2007.
17. Dylan Matthews, "Trump's Team Says the Tax Bill Will Pay for Itself. It Won't," *Vox*, November 30, 2017.
18. IGM Forum, "Tax Reform," November 21, 2017: <http://www.igmchicago.org/surveys/tax-reform-2>.
19. Dylan Matthews, "Trump's Team Says the Tax Bill Will Pay for Itself. It Won't," *Vox*, November 30, 2017.
20. Rebecca M. Blank, "Fighting Poverty: Lessons from Recent U.S. History," *Journal of Economic Perspectives*, vol. 14, no. 2 (Spring 2000).
21. Jerry L. Jordan, "How to Keep Growing 'New Economies,'" *Economic Commentary*, Federal Reserve Bank of Cleveland, August 15, 2000.

## 5-БОБ. АХБОРОТ ИҚТИСОДИЁТИ

1. Jordan Weissman, "Oregon's Very Radical and Very Terrible Plan to Make College 'Tuition-Free,'" *The Atlantic*, July 11, 2013.
2. Gary Becker, *The Economics of Discrimination* (Chicago: University of Chicago Press, 1971).
3. Harry Holzer, Steven Raphael, and Michael Stoll, "Perceived Criminality, Criminal Background Checks, and the Racial Hiring Practices of Employers," *Journal of Law and Economics*, vol. XLIX (October 2006).
4. David Leonhardt, "In Health Reform, a Cancer Offers an Acid Test," *New York Times*, July 8, 2009.
5. "Testing Times," *The Economist*, October 19, 2000.

6. "Outsourcing: Separate and Lift," *The Economist*, September 20, 1997.
7. Geoffrey A. Fowler, "Kind of Blue: In Asia, Elite Offices Show Off with Icy Temperatures," *Wall Street Journal*, August 24, 2005.
8. Alan B. Krueger, "Children Smart Enough to Get into Elite Schools May Not Need to Bother," *New York Times*, April 27, 2000, p. C2.
9. Иркка караб баҳо беришга оид барча мисоллар куйидаги провокацион мақоладан олинган: Jeffrey Goldberg, "The Color of Suspicion," *New York Times Magazine*, June 20, 1999.

#### 6-БОБ. САМАРАДОРЛИК ВА ИНСОН КАПИТАЛИ

1. Brier Dudley, "Gates Wants to Expand Mega-House," *Seattle Times*, February 28, 2001.
2. "The Rich Get Richer: A Survey of India's Economy," *The Economist*, June 2, 2001.
3. Evelyn Nieves, "Homeless Defy Cities' Drives to Move Them," *New York Times*, December 7, 1999.
4. "From Boots to Electronics: Shutting Military Bases," *The Economist*, June 21, 1997.
5. T. Paul Schultz, "Health and Schooling Investments in Africa," *Journal of Economic Perspectives*, vol. 13, no. 3 (Summer 1999), pp. 67–88.
6. Gary Becker, "Economic Evidence on the Value of Education," Remarks to executives of the Lotus Development Corporation, January 1999.
7. Gary S. Becker, Ryerson Lecture at the University of Chicago, as reprinted in Becker, *Human Capital* (Chicago: University of Chicago Press, 1993), p. 21.

8. Рақамлар АҚШ Меҳнат статистикаси бюросининг маълумотларидан олинган: <https://www.bls.gov/lpc/prodybar.htm>.
9. Becker, Human Capital, p. 23.
10. Roger Lowenstein, "The Inequality Conundrum," New York Times Sunday Magazine, June 10, 2007.
11. Brookings Papers on Economic Activity, Media Release: "Wealth and Income Inequality Rising Less Rapidly than Estimated by Piketty, Others, New Brookings Research Finds," Spring 2016.
12. Dora Costa, "The Wage and the Length of the Work Day: From the 1890s to 1991," Journal of Labor Economics, January 2000.
13. Даромадлар тенгсизлигига оид барча маълумотлар, жумладан, Менкеннинг иқтибослари куйидаги манбадан олинган: Robert H. Frank, "Why Living in a Rich Society Makes Us Feel Poor," New York Times Magazine, October 15, 2000.
14. Philippe Aghion, Eve Caroli, and Cecilia Garcia-Penalosa, "Inequality and Economic Growth: The Perspective of the New Growth Theories," Journal of Economic Literature, vol. 37 (December 1999), pp. 1615–60.
15. Marvin Zonis, Remarks Presented at the University of Chicago Business Forecast Luncheon, December 6, 2000.

## 7-БОБ. МОЛИЯ БОЗОРЛАРИ

1. Johanna Berkman, "Harvard's Hoard," New York Times Magazine, June 24, 2001.
2. Richard Bradley, "Drew Gilpin Faust and the Incredible Shrinking Harvard," Boston Magazine, June 18, 2009.
3. "For Those in Peril," The Economist, April 22, 2006.
4. Darren Rovell, Sports Biz, CNBC, September 15, 2009.

5. Joseph Treaster, "Even Nature Can Be Turned into a Security; High Yield and Big Risk with Catastrophe Bonds," *New York Times*, August 6, 1997.
6. "Fighting Disease with Finance," *The Economist*, July 29, 2017.
7. Simon Johnson, "The Quiet Coup," *The Atlantic*, May 2009.
8. Jeff Sommer, "The Not-So-Predictable King of Predictable Markets," *New York Times*, October 26, 2013.
9. Aye M. Soe and Ryan Poirier. "SPIVA U.S. Scorecard," S&P Dow Jones Indices, 2016: <https://us.spindices.com/documents/spiva/spiva-us-year-end-2016.pdf>.
10. Jeff Sommer. "How Many Mutual Funds Routinely Rout the Market? Zero," *New York Times*, March 14, 2015.
11. "A Very Rational Award," *The Economist*, October 19, 2013.
12. Jane Spencer, "Lessons from the Brain-Damaged Investor," *Wall Street Journal*, July 21, 2005.
13. Peter Coy, "Can You Really Beat the Market?" *Business Week*, May 31, 1999.
14. Burton G. Malkiel, "The Price Is (Usually) Right," *Wall Street Journal*, June 10, 2009.
15. Emily Price, "Warren Buffett Just Won a \$1 Million Bet," *Fortune*, December 30, 2017.
16. Jon E. Hilsenrath, "As Two Economists Debate Markets, the Tide Shifts," *Wall Street Journal*, October 18, 2004.
17. Jesse Eisinger, "Finding the Human Factor in Bank Risk," *New York Times*, April 3, 2013.
18. Ruth Simon, "Bonds Let You Sleep at Night but at a Price," *Wall Street Journal*, September 8, 1998.
19. Matthew Kaminski, "The Age of Diminishing Endowments," *Wall Street Journal*, June 6–7, 2009.

## 8-БОБ. ЛОББИСТЛАРНИНГ КУЧИ

1. [Http://www.igmchicago.org/surveys/china-us-trade](http://www.igmchicago.org/surveys/china-us-trade).
2. Robert Davis, "Museum Garage Is a Fine Cut; It May Be Pork, but City Hungry," *Chicago Tribune*, May 5, 1994.
3. Jason Hill, Erik Nelson, David Tilman, Stephen Polasky, and Douglas Tiffany, "Environmental, Economic, and Energetic Costs and Benefits of Biodiesel and Ethanol Bio-fuels," *Proceedings of the National Academy of Sciences*, vol. 103, no. 30 (July 25, 2006).
4. Nicholas Kristof, "Ethanol, for All Its Critics, Fuels Farmer Support and Iowa's Role in Presidential Races," *New York Times*, January 21, 2000.
5. Timothy Cama, "Trump Calls for Higher Ethanol Mandate," *The Hill*, January 19, 2016.
6. Robert Gordon, Thomas Kane, and Douglas O. Staiger, "Identifying Effective Teachers Using Performance on the Job," *The Hamilton Project Policy Brief No. 2006-01*, April 2006.
7. Roger Ferguson, Jr., "Economic Policy for Our Era: The Ohio Experience," *Economic Commentary*, Federal Reserve Bank of Cleveland, May 15, 2000.
8. Joe Klein, "Eight Years: Bill Clinton Looks Back on His Presidency," *The New Yorker*, October 16, 2000, p. 201.
9. Andrea Cerrato, Francesco Ruggieri, and Federico Maria Ferrara, "Trump Won in Counties That Lost Jobs to China and Mexico," *Washington Post*, December 2, 2016.
10. Elizabeth Kolbert, "Back to School," *The New Yorker*, March 5, 2001.

## 9-БОБ. ҲИСОБ ЮРИТИШ

1. Michael Cox and Richard Alm, *Time Well Spent: The Declining Real Cost of Living in America*, Federal Reserve Bank of Dallas, 1997 Annual Report.
2. Oded Galor and David N. Weil, "Population, Technology, and Growth: From Malthusian Stagnation to the Demographic Transition and Beyond," *American Economic Review*, vol. 20, no. 4 (September 2000).
3. Miriam Jordan, "Leprosy Remains a Foe in Country Winning the Fight Against AIDS," *Wall Street Journal*, August 20, 2001.
4. Jane Spencer, "Why Beijing Is Trying to Tally the Hidden Costs of Pollution as China's Economy Booms," *Wall Street Journal*, October 2, 2006.
5. David Leonhardt, "If Richer Isn't Happier, What Is?" *New York Times*, May 19, 2001.
6. Daniel Kahneman, Alan B. Krueger, David Schkade, Norbert Schwarz, and Arthur Stone, "Toward National Well-Being Accounts," *American Economic Review*, vol. 94, no. 2 (May 2004).
7. "Economics Discovers Its Feelings," *The Economist*, December 23, 2006.
8. Alexander Stille, "A Happiness Index with a Long Reach: Beyond GNP to Subtler Measures," *New York Times*, May 20, 2000, p. A17.
9. Edward Hadas and Richard Beales, "Sarkozy Imagines: No GDP," *Wall Street Journal*, January 10, 2008; David Jolly, "G.D.P. Seen as Inadequate Measure of Economic Health," *New York Times*, September 15, 2009.
10. Emma Vandore, "France: GDP Stays, Happiness Too Hard to Pin Down," *Associated Press*, November 17, 2009.

11. David Gonzalez, "A Coffee Crisis' Devastating Domino Effect in Nicaragua," *New York Times*, August 29, 2001.
12. Christina D. Romer, "Back from the Brink," speech delivered at the Federal Reserve Bank of Chicago, September 24, 2009.
13. James B. Stewart, "Eight Days: The Battle to Save the American Financial System," *The New Yorker*, September 21, 2009.
14. Rebecca Kern, "Girl Scout Cookie Sales Crumble," *USA Today*, February 20, 2009.
15. "Hard Times," *The Economist*, September 10, 2009.
16. Christina D. Romer, "The Economic Crisis: Causes, Policies, and Outlook," testimony before the Joint Economic Committee, April 30, 2009.
17. Bruce Bartlett, "What Tax Cuts Can't Do," *New York Times*, December 20, 2000.
18. Romer, Chicago Federal Reserve speech.
19. Jim Tankersley, "Trump Hates the Trade Deficit. Most Economists Don't," *New York Times*, March 5, 2018.
20. Jagadeesh Gokhale, "Are We Saving Enough?" *Economic Commentary*, Federal Reserve Bank of Cleveland, July 2000.
21. "What a Peculiar Cycle," *The Economist*, March 10, 2001.
22. James W. Paulsen, *Economic and Market Perspective*, Wells Capital Management, October 1999.

## 10-БОБ. ФЕДЕРАЛ ЗАХИРА ТИЗИМИ

1. R. A. Mundell, "A Reconsideration of the Twentieth Century," *American Economic Review*, vol. 90, no. 3 (June 2000), pp. 327–40.



2. Justin Scheck, "Mackerel Economics in Prison Leads to Appreciation for Oily Filets," *Wall Street Journal*, October 2, 2008.
3. David Berreby, "All About Currency Printers: The Companies That Make Money from Making Money," *New York Times*, August 23, 1992.
4. Paul Krugman, "Fear Itself," *New York Times Magazine*, September 30, 2001.
5. Stephanie Strom, "Deflation Shackles Japan, Blocking Hope of Recovery," *New York Times*, March 12, 2001.
6. N. Gregory Mankiw, *Principles of Economics* (Fort Worth, Tex.: Dryden Press, 1998), p. 606.
7. Stephen G. Cecchetti, "Crisis and Responses: The Federal Reserve in the Early Stages of the Financial Crisis," *Journal of Economic Perspectives*, vol. 23, no. 1 (Winter 2009).
8. "The Very Model of a Central Banker," *The Economist*, August 27, 2009.

## 11-БОБ. ХАЛҚАРО ИҚТИСОДИЁТ

1. Thomas Jaffe and Dyan Machan, "How the Market Overwhelmed the Central Banks," *Forbes*, November 9, 1992.
2. Anatole Kaletsky, "How Mr. Soros Made a Billion by Betting Against the Pound," *The Times of London*, October 26, 1992.
3. "Big Mac Currencies," *The Economist*, April 25, 2002.
4. Sylvia Nasar, "Weak Dollar Makes U.S. World's Bargain Bazaar," *New York Times*, September 28, 1992.
5. Ian Rowley, "Why Japan Hasn't Stopped the Yen's Rise," *Business Week* (online), January 15, 2009.
6. Paul Krugman, "Misguided Monetary Mentalities," *New York Times*, October 12, 2009.

7. Maurice Obstfeld and Kenneth Rogoff, "The Mirage of Fixed Exchange Rates," National Bureau of Economic Research Working Paper W5191, July 1995.
8. Anthony Ramirez, "Pepsi Will Be Bartered for Ships and Vodka in Deal With Soviets," New York Times, April 9, 1990.
9. Peter Gumble, "Iceland: The Country That Became a Hedge Fund," CNN Money.com, December 4, 2008.
10. "Cracks in the Crust," The Economist, December 11, 2008.
11. Associated Press, as reported by Yahoo! Finance. "Iceland Says Goodbye to the Big Mac," October 26, 2009.
12. "No Pain, No Gain," The Economist, December 13, 2003.
13. James Fallows, "The \$1.4 Trillion Question," The Atlantic, January/February 2008.
14. Ibid.
15. "Reforming the Sisters," The Economist, February 17, 2001.
16. Ibid.

## **12-БОБ. САВДО ВА ГЛОБАЛЛАШУВ**

1. Paul Krugman, "The Magic Mountain," New York Times, January 23, 2001.
2. Charles Wheelan, "Fast Food, Balinese Style," Valley News, January 25, 1989, p. 18.
3. "The Battle in Seattle," The Economist, November 27, 1999.
4. Federica Cocco, "Most US Manufacturing Jobs Lost to Technology, Not Trade," Financial Times, December 2, 2016.
5. "Economic Nationalism: Bashing Foreigners in Iowa," The Economist, September 21, 1991.

6. Mary E. Burfisher, Sherman Robinson, and Karen Thierfelder, "The Impact of NAFTA on the United States," *Journal of Economic Perspectives*, vol. 15, no. 1 (Winter 2001).
7. Dan Barry, "A Mill Closes, and a Hamlet Fades to Black," *New York Times*, February 16, 2001.
8. Marvin Zonis, "Globalization," *National Strategy Forum Review: Strategic Outlook 2001*, National Strategy Forum, Spring 2001.
9. Kenneth F. Scheve and Matthew J. Slaughter, "A New Deal for Globalization," *Foreign Affairs*, July/August 2007.
10. David Cortright and George A. Lopez, eds., *The Sanctions Decade: Assessing UN Strategies in the 1990s* (Boulder, Colo.: Lynne Rienner, 2000).
11. "Donald Trump Mulls Restrictions on Steel and Aluminum Imports," *The Economist*, February 22, 2018.
12. Anthony DePalma and Simon Romero, "Orange Juice Tariff Hinders Trade Pact for U.S. and Brazil," *New York Times*, April 24, 2000, p. A1.
13. "UN Chief Blames Rich Nations for Failure of Trade Talks," *New York Times*, February 13, 2000, p. 12.
14. Thomas Friedman, "Protesting for Whom?" *New York Times*, April 24, 2001.
15. Nicholas D. Kristof and Sheryl WuDunn, "Two Cheers for Sweatshops," *New York Times Magazine*, September 24, 2000, pp. 70–71.
16. Thomas Friedman, "Parsing the Protests," *New York Times*, April 14, 2000, p. 31.
17. Zonis, "Globalization."
18. "Web Sites Provide Opportunity for Artisans Around the World to Sell Their Wares Thus Increasing Living Standards," *National Public Radio*, September 11, 2000.

19. Kristof and WuDunn, "Two Cheers for Sweatshops."
20. "A Survey of Globalization," *The Economist*, September 29, 2001.
21. Kristof and WuDunn, "Two Cheers for Sweatshops."
22. Paul Krugman, "Hearts and Heads," *New York Times*, April 22, 2001.
23. "Economic Man, Cleaner Planet," *The Economist*, September 29, 2001.
24. Krugman, "Hearts and Heads."
25. John Micklethwait and Adrian Wooldridge, "Why the Globalization Backlash Is Stupid," *Foreign Policy*, September/October 2001.

### 13-БОБ. ТАРАҚҚИЁТ ИҚТИСОДИЁТИ

1. "No Title," *The Economist*, March 31, 2001.
2. The World Bank, *Poverty and Shared Prosperity 2016: Taking on Inequality*, (Washington, D.C.: World Bank Publications, 2016).
3. William Easterly, *The Elusive Quest for Growth* (Cambridge, Mass.: MIT Press, 2001), p. 285.
4. *World Development Report 2002: Building Institutions for Markets*, World Bank, Oxford University Press, p. 3.
5. Thomas L. Friedman, "I Love D.C.," *New York Times*, November 7, 2000, p. A29.
6. Daron Acemoglu, Simon Johnson, and James Robinson, *The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation*, NBER Working Paper No. W7771 (National Bureau of Economic Research, June 2000).
7. Daniel Kaufmann, Aart Kraay, and Pablo Zoido-Lobaton, *Governance Matters* (Washington, D.C.: World Bank, October 1999).

8. "No Title," *The Economist*, March 31, 2001.
9. Erica Field, "Entitled to Work: Urban Property Rights and Labor Supply in Peru," undated manuscript.
10. "A Coke and a Frown," *The Economist*, October 7, 2000, p. 73.
11. "No Title," *The Economist*, March 31, 2001.
12. Gary S. Becker, *Human Capital*, p. 24.
13. Easterly, *The Elusive Quest for Growth*, p. 160.
14. "Fare Thee Well, Iowa," *The Economist*, August 18, 2001.
15. Jeffrey Sachs, *Tropical Underdevelopment*, NBER Working Paper No. W8119 (National Bureau of Economic Research, February 2001).
16. "In the Ointment," *The Economist*, January 15, 2015.
17. Donald G. McNeil, "Drug Companies and Third World: A Case Study in Neglect," *New York Times*, May 21, 2000.
18. Rachel Glennerster and Michael Kremer, "A Better Way to Spur Medical Research and Development," *Regulation*, vol. 23, no. 2.
19. Jeffrey Sachs, "Nature, Nurture, and Growth," *The Economist*, June 14, 1997.
20. Jeffrey Sachs, "Growth in Africa: It Can Be Done," *The Economist*, June 29, 1996.
21. Jeffrey A. Frankel and David Romer, "Does Trade Cause Growth?" *American Economic Review*, vol. 89, no. 3 (June 1999), pp. 379–99.
22. Sachs, "Growth in Africa."
23. Jeffrey D. Sachs and Andrew M. Warner, "The Big Push: Natural Resource Booms and Growth," *Journal of Development Economics*, June 1999, as cited in *Economic Intuition*, Montreal, Fall 1999.
24. "Tracking Angola's Oil Money," *The Economist*, January 13, 2000, p. 48.

25. Blaine Harden, "Angolan Paradox: Oil Wealth Only Adds to Misery," *New York Times*, April 9, 2000.
26. "Open to the Winds: A Nation of Traders," *The Economist*, September 12, 1987.
27. Norimitsu Onishi and Neela Banerjee, "Chad's Wait for Its Oil Riches May Be Long," *New York Times*, May 16, 2001.
28. Amartya Sen, *Development as Freedom* (New York: Alfred A. Knopf, 1999), p. 152.
29. Paul Collier, *The Bottom Billion: Why the Poorest Countries Are Failing and What Can Be Done About It* (New York: Oxford University Press), 2007.
30. "Coka and Al-Qaeda," *The Economist*, April 3, 2004.
31. Nicholas D. Kristof and Sheryl WuDunn, "The Women's Crusade," *New York Times Magazine*, August 23, 2009.
32. "Self-Doomed to Failure," *The Economist*, July 6, 2002.
33. Kristof and WuDunn, "The Women's Crusade."
34. Jeffrey Sachs, "The Best Possible Investment in Africa," *New York Times*, February 10, 2001.
35. "What's Good for the Poor Is Good for America," *The Economist*, July 14, 2001.
36. Jeffrey Sachs, "Growth in Africa: It Can Be Done," *The Economist*, June 29, 1996.
37. William Easterly, *The White Man's Burden* (New York: Penguin, 2007).
38. William Easterly, "Was Development Assistance a Mistake," *American Economic Review*, vol. 97, no. 2 (May 2007).
39. Craig Burnside and David Dollar, "Aid, Policies, and Growth," *American Economic Review*, vol. 90, no. 4 (September 2000), pp. 847–68.

40. Dani Rodrik, "Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion? A Review of the World Bank's Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform," *Journal of Economic Literature*, vol. XLIV (December 2006).

## ЭПИЛОГ

1. "Out of Sight, Out of Mind," *The Economist*, May 18, 2001.
2. Denise Grady, "In Quest to Cure Rare Diseases, Some Get Left Out," *New York Times*, November 16, 1999.
3. Anthony Lewis, "A Civilized Society," *New York Times*, September 8, 2001.
4. Phred Dvorak, "A Puzzle for Japan: Rock-Bottom Rates, but Few Borrowers," *Wall Street Journal*, October 25, 2001.
5. Simon Johnson, "The Quiet Coup," *The Atlantic*, May 2009.
6. Mark Whitehouse, "Politics Plays Part in Achieving Rich-Nation Status," *Wall Street Journal*, May 16, 2011.
7. Francis Fukuyama. "The End of History?" *The National Interest*, no. 16 (Summer 1989).
8. Mark Whitehouse, "Politics Plays Part in Achieving Rich-Nation Status," *Wall Street Journal*, May 16, 2011.

Чарльз Уилан

# Яланғоч иқтисодиёт:

мураккаб соҳанинг содда қиёфаси

*Таржимон*

Раҳимжон Қудратов

Мухаррир: О. Умаров

Мусаххихлар: Ё. Махмудов

З. Турдибоева

Саҳифаловчи: У. Абдусаломова

Дизайнер: Ж. Ёролов

Ушбу китобнинг ўзбек тилига таржимаси учун муаллифлик ҳуқуқи “Asaxiy books” лойиҳасига тегишли бўлиб, “Asaxiy books” руҳсатсиз китобни босма, электрон, аудио, видео ёки бошқа ҳар қандай шаклда тарқатиш Ўзбекистон Республикаси қонунарига биноан тақиқланади.

Босишга 02.02.2022 да руҳсат этилди. Бичими 84x108 1/32. Офсет қоғози. Офсет босма. Times New Roman гарнитураси. Шартли босма табағи 11.8. Босма табағи 7. Адади 3000 нусха. Буюртма № Д20.

Mega Basim босмаҳонасида чоп этилди.  
Baha Is Merkezi, Haramidere, Istanbul, Turkey  
+90 212 412 17 00. [www.mega.com.tr](http://www.mega.com.tr)