



F.A. DJALILOV

XULQ ATVOR IQTISODIYOTI VA DAVLAT SIYOSATI

**O‘ZBEKISTON RESPUBLIKASI
OLY VA O‘RTA TA‘LIM VAZIRLIGI**

TOSHKENT DAVLAT IQTISODIYOT UNIVERSITETI

F.A. DJALILOV

XULQ-ATVOR IQTISODIYOTI VA DAVLAT SIYOSATI

(Kredit-modul bo‘yicha)

*O‘zbekiston Respublikasi Oliy va o‘rta maxsus ta‘lim vazirligi
tomonidan 7031007–Monopoliyaga qarshi boshqaruv va raqobatni
rivojlantirish magistratura ta‘lim yo‘nalishida tahsil
olayotgan talabalar uchun o‘quv qo‘llanma
sifatida tavsiya etilgan*

8240

TOSHKENT – 2022

UO‘K: 330.16.

KBK 65.0

X 58

F.A.Djalilov. Xulq-atvor iqtisodiyoti va davlat siyosati. (O‘quv qo‘llanma). – T.: «Innovatsion rivojlanish nashriyot-matbaa uyi», 2022 – 124 b.

ISBN 978-9943-8816-5-5

Ushbu o‘quv qo‘llanma xulq-atvor iqtisodiyotining nazariy va amaliy masalalarini o‘rganishga bag‘ishlanadi. Xulq-atvor iqtisodiyoti ikki mustaqil fan-iqtisodiyot va psixologiyani o‘zida mujassam etgan nisbatan yangi fan hisoblanadi. Xulq-atvor iqtisodiyotini o‘rganish iqtisodiy hodisalarni tadqiq qilishda psixologik omillarni hisobga olgan holda uni yanada yaxshi tushunishga, muayyan iqtisodiy va psixologik qonuniyatlardan foydalanish ko‘nikmalarini rivojlantirishga yordam beradi.

O‘quv qo‘llanma “Monopoliyaga qarshi boshqaruv va raqobatni rivojlantirish” magistratura ta’lim yo‘nalishida tahsil olayotgan talabalar, shuningdek, xulq-atvor iqtisodiyoti masalalari bilan qiziquvchi magistrlar, doktorantlar, tadqiqotchilar va boshqa shaxslar uchun mo‘ljallangan.

UO‘K: 330.16.

KBK 65.0

Taqrizchilar:

M. Rustamov – Toshkent moliya instituti moliya fakulteti dekani muovini, i.f.f.d.

B.N.Urinov – Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti “Korporativ boshqaruv” kafedrasi mudiri, i.f.f.d.

ISBN 978-9943-8816-5-5

© «Innovatsion rivojlanish nashriyot-matbaa uyi», 2022.

KIRISH

Xulq-atvor iqtisodiyoti va davlat siyosati fani XX asrning so'nggi yillarida nisbatan yangi ijtimoiy fan sifatida shakllandi. Xulq-atvor iqtisodiyoti iqtisodiyot va psixologiya elementlarini o'zida mujassamlashtirgan bo'lib, insonlarning real vaziyatlarda xulq-atvori qanday bo'lishi va uning sabablarini tushuntiradi.

Ushbu o'quv qo'llanma xulq-atvor iqtisodiyotining asosiy natijalari va g'oyalari bilan tanishtiradi. Unda aqliy hisob, istiqbol nazariyasi, insonlarning ratsionalligi va noratsionallik sabablari, tanlovni amalga oshirish nazariyasi, davlat siyosatini amalga oshirishda xulq-atvor iqtisodiyotidan foydalanish kabi masalalar batafsil bayon etilgan. Shuningdek, atrofimizda yuz berayotgan turli iqtisodiy hodisalar, jarayonlar mohiyatini tushunishda xulq-atvor iqtisodiyoti muhim ahamiyatga ega.

So'nggi yillarda xulq-atvor iqtisodiyotining dan davlat siyosatini ishlab chiqishda tobora ko'proq foydalanilmoqda. Buni psixologik holat va kognitiv cheklovlar insonning qaror qabul qilishiga qanday ta'sir qilishi mumkinligi, bu insonlar hayotining barcha jabhalarida tizimli va qimmatga tushadigan xatolarga olib kelishi mumkinligi haqidagi tushuncha isbotlandi. Bunga javoban, ko'plab davlat organlari iste'molchilarga salbiy ta'sirlarni kamaytirish hamda davlat siyosati samaradorligini oshirishga xizmat qiladigan, insonlarning xulq-atvoriga ko'proq mos keladigan siyosat vositalarini ishlab chiqishga intilmoqda.

O'quv qo'llanma o'quvchilarda xulq-atvor iqtisodiyotining asosiy tushunchalarini o'zlashtirish, iqtisodiy agentlarning qaror qabul qilish xususiyatlari, farovonlikka erishishda davlat siyosati, atrof-muhit muhofazasi, iste'molchilar huquqlarini himoya qilishda nadjingdan foydalanish, davlat va inson o'rtasidagi o'zaro munosabatlarni samarali yo'lga qo'yish borasida ko'nikmalarni shakllashtirishga qaratilgan.

I BOB. XULQ-ATVOR IQTISODIYOTI VA DAVLAT SIYOSATI FANINING NAZARIY ASOSLARI

- 1.1. Xulq-atvor iqtisodiyotining mazmuni va mohiyati.
- 1.2. Xulq-atvor iqtisodiyoti fanining evolyutsiyasi va rivojlanishi.
- 1.3. Xulq-atvor iqtisodiyoti va davlat siyosati fanining predmeti.

1.1. Xulq-atvor iqtisodiyotining mazmuni va mohiyati

Xulq-atvor iqtisodiyoti iqtisodiy xatti-harakatlar va uning oqibatlarini tushunish bilan bog'liq. Bu nima uchun kimdir hot-dog sotib olishini, ishga borishini, xayriya ishlariga xayr-ehson qilishini, malakaga ega bo'lishini, eski mashinani sotishini, ot poygalarida o'ynashini, chekishni tashlay olmasligini va hokazolarni tushunishdir. Shuningdek, bu odamlar yaxshi yoki yomon tanlov qilyaptimi yoki ularga yaxshiroq tanlov qilishda yordam berish mumkinmi yoki yo'qligini tushunishdir. Xulq-atvor iqtisodiyoti hamda uning xulosalari muhim va keng qamrovli bo'lganligi tufayli u hamma joyda — hukumatlar qarorlarni shakllantirishda, reklama beruvchilar va sotuvchilar tomonidan mahsulot sotishda, hatto siyosatchilar tomonidan siyosatni amalga oshirishda keng qo'llaniladi.

Xulq-atvor iqtisodiyoti iqtisodiy fikrlash va nazariyani asoslash uchun ijtimoiy fanlarning (masalan, sotsiologiya) xulosalaridan va xususan psixologiyadan foydalanadi. Odamlar qanday fikrlashi, his qilishi va harakat qilishi haqidagi realistik tasavvurlarni asoslash uchun qaror qabul qilish sohasida izlanishlar talab etiladi hamda bu borada ijtimoiy psixologiya ham muhim rol o'ynaydi.

Bugungi kunda jahon amaliyotida xulq-atvor iqtisodiyotining barcha mamlakatlarda va har qanday vaziyatda qo'llanilishi mumkin bo'lgan yagona ta'rifi mavjud emas. Xulq-atvor iqtisodiyoti sohasida ilmiy izlanish va tadqiqotlar o'tkazilishi natijasida korporativ boshqaruvga turli ta'riflar shakllanib kelgan. Taklif etilayotgan

ta'riflar ko'p jihatdan mamlakatga, ta'rif berayotgan muassasaning funksional vazifalariga yoki muallifning ilmiy qarashlariga bog'liq.

Xulq-atvor iqtisodiyoti ijtimoiy, kognitiv¹ va hissiy omillarning shaxslar va muassasalar tomonidan iqtisodiy qarorlarni qabul qilishga ta'sirini va bu ta'sirning bozor o'zgarishlariga (narx, foyda, resurslarni taqsimlash) ta'sirini o'rganadigan iqtisodiyot sohasidir².

Xulq-atvor iqtisodiyoti psixologik, kognitiv, hissiy, madaniy, ijtimoiy omillarning odamlar va tashkilotlarning qarorlariga ta'sirini hamda ushbu qarorlarning klassik iqtisodiy nazariya nazarda tutgan qarorlardan qanday farq qilishini o'rganadi.

Xulq-atvor iqtisodiyotining muhim tadqiqot elementlaridan biri ratsional-noratsionallik nisbatini tushunish hisoblanadi. Olimlar qaror qabul qilish sohasidagi psixologik tadqiqotlar natijalariga tayanib, odamlar o'zini boshqarish muammolari, foyda va yo'qotishlarni ajrata olmaslik, katta parametrlar to'plamini tanlashdagi qiyinchiliklarga duch keladi. Shu munosabat bilan, xulq-atvor iqtisodiyotining ko'plab natijalari iqtisodiy siyosatni ishlab chiqish uchun juda dolzarb bo'lib qoldi.

Ratsionallik – bu insonni o'z foydasiga to'g'ri qaror qabul qilish qobiliyatidir.

Oddiy, klassik iqtisodiyotda ratsionallikni taxmin qilish shuni anglatadiki, kundalik hayotda biz paydo bo'lgan barcha alternativallarni (har qanday masalada) taqqoslaymiz va keyin biz uchun eng yaxshisini tanlaymiz. Xulq-atvor iqtisodiyoti doirasida metodologik yondashuv dastlab insonning xulq-atvoridagi ratsionallikni tanqid qilish bilan bog'liq qobiliyat tufayli to'liq bo'lmasa cheklangan axborot va odatlarga, hissiyotlarga ta'sir qilish. Tadqiqotchilar iqtisodiy xulq-atvorning ikkita muhim jihatiga e'tibor berishadi:

Noratsionallik – bu bizni mukammallikdan ajratib turadigan

¹ Психологияда англаш ташқи ахборотни ақлий идрок этиш ва қайта ишлаш қобилияти сифатида қаралади.

² Манахова И.В. Поведенческая экономика: учеб. пособие. Саратов: Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2017. – 120 с.

masofa. Noratsionallik quyidagilar bilan bog'liq:

– ishonch bilan (ishonch inqirozi iqtisodiyotning umumiy beqarorligini oshiradi);

- tarix;
- adolatlilik;
- suiiste'mol;
- pul illuziyasi.

Noratsional hatti-harakatlarning sabablari quyidagilar:

1. Hozirgi holat va kelajak qarama-qarshiligi. Insonlar haqiqatni uzoq muddatli istiqbol prizmasi orqali idrok etishga moyil emaslar.

2. Pulning mavhumligi tushuncha sifatida. Insonning eng kuchli psixologik to'siqlaridan biri pulning muqobil qiymatini anglashning qiyinligidir.

Xulq-atvor iqtisodiyoti ratsional xatti-harakatlardagi muntazam muvaffaqiyatsizliklarga, iqtisodiy agentlarning qaror qabul qilishdagi muntazam xatolariga ishora qiladi va shu munosabat bilan quyidagi hodisalarni o'rganadi:

- “poda xatti-harakati”;
- g'oyalarni singdirish;
- guruhli fikrlashni tashkil etish;
- “guruhli eyforiya”ni tashkil etish.

Iqtisodiy xulq-atvorni ko'rib chiqishda olimlar, qoida tariqasida, tahlil qilish uchun o'zaro bog'liq uchta komponentni ajratadilar:

1) insonning qaror qabul qilishidan oldin odatda vaziyatni va undagi o'zini anglash, tushunish, ya'ni kognitiv (kognitiv) tarkibiy qismlar;

2) hissiyotlarga, ya'ni ta'sirchan (hissiy) tarkibiy qismlarga bo'yalgan subyektiv munosabat;

3) harakat yoki, aksincha, uning kontingenti, ya'ni konativ³ (effektiv dinamik) komponentlari.

³ Konativ (lotin tilidan conatus – urinish, harakat qilish, intilish) – bu intrapsixik (motivatsion va ixtiyoriy) va xulq-atvorni tartibga solishning interpsixik jarayonlarini nazarda tutadigan atama.

1.2. Xulq-atvor iqtisodiyoti fanining evolyutsiyasi va rivojlanishi

Xulq-atvor iqtisodiyoti evolyutsiyasi uzoq o'tmishga ega bo'lsa-da, so'nggi bir necha o'n yilliklarda mustaqil fan sifatida shakllandi. Insonning iqtisodiyotdagi rolini tadqiq qilish real iqtisodiyotda uning roli o'zgarganidan so'ng, odamlar faoliyatining aqliy va kognitiv tomonlarini, hayotning ushbu jihatlarining xulq-atvor shakllariga, iqtisodiy qarorlarga ta'sirini chuqurroq tahlil qilishni talab qildi.

2002-yilda Daniel Kaneman (eng mashhur xulq-atvor iqtisodchilaridan biri) "psixologik tadqiqotlardan iqtisod faniga, ayniqsa, noaniqlik sharoitida inson mulohazalari va qarorlar qabul qilishga oid g'oyalarni birlashtirgani uchun" Nobel mukofotiga sazovor bo'ldi. O'zining qisqa tarixiga qaramay, iqtisodni aqliy psixologik asoslar bilan ta'minlashga qaratilgan sa'y-harakatlar uzoq o'tmishga borib taqaladi.

Xulq-atvor iqtisodiyotining dastlabki g'oyalari mashhur klassik iqtisodchilarning asarlarida o'z ifodasini topgan: iqtisodiyot fanini mustaqil fan sifatidagi asoschilaridan biri sifatida tan olingan Adam Smit (1723–1790), Alfred Marshall (1842–1924), makroiqtisodiyot nazariyasi mualliflaridan biri Jon Keynes (1883–1946). Bu mualliflarning asarlarida ratsional "iqtisodiy odam" nazariyasi shakllandi, uning maqsadi o'z manfaatini ustun qo'yish, daromad olish hisoblanadi. Ushbu konsepsiyaning muhim xususiyati "iqtisodiy egoizm", ya'ni subyektning o'z foydasini maksimal darajada oshirishga intilishidir. "Iqtisodiy odam" g'oyasi uzoq vaqt davomida iqtisodiyotda yangi shakllarga ega bo'lib, iqtisodiy fanda hukmronlik qildi. Biroq, J.Keyns tomonidan ilk bor noratsionallikning boshlanishi - davriy ravishda paydo bo'ladigan optimizm va pessimizm to'liqlari – biznes siklining to'liqlarini belgilaydi degan g'oya ilgari surildi. Shu sababli, Keynes nazariyasi shaxsning haddan tashqari yuqori kognitiv imkoniyatlarini o'z ichiga olgan modellarni rasmiylashtirishga yordam berdi. Natijada, yangi Keynschilar yangi klassiklar bilan tortishuvda narxlar va nominal ish haqining qat'iyligi,

ularning moslashuvchanligi va yangi muvozanatga tez avtomatik o'tish imkoniyatidan farqli o'laroq, faqat qoidalarini ilgari surdilar. Yana bir kuchli nuqta – shaxslarning to'liq ratsionalligi (va ularning kutishlari) – konstruktiv tanqid obyekti sifatida hisobga olinmadi.

Institutsionalistlar T. Veblen, J. Kommons, J. Dyui ratsionallik iqtisodiy xulq-atvorni belgilovchi yagona omil emas, ular institutlar, odatlar va an'analarni muhimroq deb hisoblagan. T. Veblen o'zining namoyishkorona iste'mol tushunchasida instinktlar (institutlar)ni ongli va maqsadli xulq-atvor yo'llari (urf-odatlari) sifatida talqin etadi. Ularga o'zlashtirish instinkti, ota-ona, sotib olishga moyillik, egoistik mayllar odat instinkti kirgan. Aynan ular, institutsionalistlar nuqtayi nazaridan, uy xo'jaliklarining iste'molchi faolligini asosiy belgilovchi omillar sifatida qaragan.

XX asr boshida psixologik bilimlarning alohida tarmog'i – iqtisodiy psixologiya paydo bo'ldi. Iqtisodiy psixologiyaning ishlab chiqarish bo'limining rivojlanishi G. Myunsterberg nomi bilan bog'liq bo'lib, g'arb psixologiyasida ustun rivojlanish mavqeiga ega bo'lgan marketing bo'limiga G. Tard asos solgan. U almashish, taqsimlash va iste'mol qilishning psixologik muammolarini qamrab oladi. Iqtisodiy psixologiyaning marketing bo'limining eng ko'zga ko'ringan vakillaridan biri amerikalik psixolog J. Kato edi.

Xulq-atvor o'yinlari nazariyasi xulq-atvor iqtisodiyotining rivojlanishiga hissa qo'shdi. **Xulq-atvor o'yin nazariyasi** – o'yin nazariyasi vaziyatlarni eksperimental dizaynga moslashtirish bilan bog'liq bo'lgan o'yin nazariyasining bir bo'limi sanaladi.

Ushbu tadqiqot yo'nalishi uchta yo'nalishga alohid e'tibor qaratadi:

- savdolarda odamlarning o'zaro ijtimoiy ta'siri va ular o'rtasida ishonch o'rnatilishini tushuntiruvchi matematik nazariyalar;

- strategik xulq-atvorning cheklanishi va raqiblar qadamlarini hisobga olishning kognitiv imkoniyatlari;

- odamlarni amaliyotda o'rgatish jarayonida strategiyalarni yaxshilash.

Xulq-avtor o'yin nazariyasi sohasida faoliyat yurituvchi eng mashhur olimlar sifatida Dj. fon Neyman va O. Morgenshtern, G. Gintis, K. Kameranlar e'tirof etilgan.

Shuningdek, xulq-atvor iqtisodiyoti shakllanishida qator olimlar va ularning ilmiy-tadqiqotlari muhim ahamiyat kasb etdi. Jumladan:

- G. Markovits* (1952) – boylikka (chiziqli bo'lmagan) munosabat;

- M. Alle* (1953) -riskka bo'lgan munosabat;

- R. Strots (1955) – vaqtlararo tanlovda uzoqni ko'ra olmaslik oqibati);

- G. Saymon (1956) – cheklangan ratsionallik;

- T. Shelling (1960) – egonomika: o'z-o'zini nazorat qilish muammosi;

- D. Elsberg – (1961) – ehtimollik va riskni sezish muammolari;

- D. Kaneman, A. Tverski (1979) «Prospect theory: an analysis of decision under risk», *Econometrica (Istiqbol nazariyasi: risk ostida qaror qabul qilish tahlili*”, *Ekonometrika*);

- R. Taler (1980) “Toward a positive theory of consumer choice” (Iste'molchi tanlovi nazariyasi tomon ijobiy qadam).

Xususan, G. Saymonning asosiy tadqiqotlari – tashkilotning xulq-atvori va qarorlarni qabul qilish jarayonlarini fundamental tadqiq qilishga yo'naltirildi. U boshqaruv qarorlarining zamonaviy nazariyasini (chegaralangan ratsionallik nazariyasi) yaratuvchilaridan biri hisoblanadi. Uning bu sohada qo'lga kiritgan asosiy natijalari 1958-yilda nashr etilgan “tashkilotlar” (Jeyms Mart bilan birgalikda), Shuningdek, “Ma'muriy xatti-harakat” va “Boshqaruv qarorlarining yangi fani” (1960) kabi kitoblarda bayon etilgan.

G. Saymonning menejment faniga qo'shgan muhim nazariy hissi 1978-yilda “Iqtisodiy tashkilotlarda, firmalarda qaror qabul qilish jarayonini innovatsion tadqiq qilish uchun” Iqtisodiyot bo'yicha nobel mukofoti bilan taqdirlangan.

Iqtisodiyot va psixologiya (ong) fanni birlashtirgan xulq-atvor iqtisodiyotining asoschilaridan biri Daniel Kaneman hisoblanadi. U

insonning qaror qabul qilishda va ularning xatti-harakatlarini boshqarishda turli xatarlarga bo'lgan munosabati noratsionalligini tushuntirgan.

Shuningdek, ushbu fan rivojiga katta hissa qo'shgan olimlardan biri Richard Taler sanaladi. Taler iqtisodiyot sohasida shaxsiy qarorlar qabul qilishning tahliliga psixologik va hissiy omillarni kiritgan. Cheklangan ratsionallik, ijtimoiy afzalliklar va o'zini tuta olmaslik oqibatlarini o'rganib chiqqach, u bu insoniy xususiyatlari shaxsiy qarorlar, Shuningdek, bozordagi vaziyatga qanday ta'sir qilishini ko'rsatib bergan. Shu bilan birga, ushbu olim insonni qaror qabul qilish jarayoniga xulq-atvor omillarini qo'llash orqali uni ratsional tanlov qilishga turtki berish bo'yicha tavsiyalarni ishlab chiqqan.

1.3. Xulq-atvor iqtisodiyoti va davlat siyosati fanining predmeti

Gerbert Saymon cheklangan ratsionallik tushunchasidan keng foydalandi. Ratsionallikni cheklanganligining sababi odamlar hisob-kitob qilishda, xotira, axborot, vaqt va shunga o'xshash vaziyatlarda duch keladigan cheklanishlar hisoblanadi.

Bugungi kunda "cheklangan ratsionallik" atamasi odatda odamlar duch keladigan cheklovlar aniq modellashtirilgan ish uchun ishlatiladi. Shunday qilib, ushbu yondashuvga ko'ra, agar inson cheklangan xotiraga ega bo'lsa, ratsional inson nima qilishini hal qilishdir. Masalan, Anna uni unutishini bilsa, kompyuterida qanday paroldan foydalanishi kerak? Ushbu yondashuv bilan hali ham odamlarni egoist va ratsional deb taxmin qilish mumkin.

Bundan tashqari, biz bilishimiz kerak bo'lgan yana bir masala mavjud. Xulq-atvor iqtisodiyoti o'zida psixologlar va iqtisodchilarning ilmiy ishlarini mujassam qilgan.

Bu xulq-atvor iqtisodiyoti haqida gapirganda ba'zi muammolarni keltirib chiqaradi, chunki biz ko'pincha psixologik

g'oyalarning kengayishi haqida gaplashamiz, ko'plab yetakchi iqtisodchilar bunday g'oyalarning "haqiqiy" iqtisodiyot bilan aloqasi yo'q deb ta'kidlaydilar. Shunga qaramay, psixologlar iqtisodiyotga katta hissa qo'shdilar. Aksariyat xulq-atvor iqtisodchilari iqtisodiyot sohasi vakillari sanaladi (masalan, Jorj Louenshteyn va Richard Taler) va ular o'z nuqtayi nazaridan iqtisodiyotni yaxshilash uchun xulq-atvor fanlari g'oyalarni qo'llaydilar. Shuningdek, ayrim ba'zi xulq-atvor iqtisodchilari (masalan, Dan Arieliy) psixologlardan hamda ular xulq-atvor iqtisodiyoti rivojida iqtisodiyotning asosiy tamoyillari asos qilinishiga kamroq sodiq hisoblanadi.

Bizning qarashlarimiz qanday bo'lishidan qat'i nazar, xulq-atvor iqtisodiyoti g'ayrioddiy kuzatuvlar, anomalialar va noodatiy faktlar ko'payib borishi natijasida paydo bo'ldi. Bu masalalarni klassik iqtisodiyot tushuntirishi qiyin sanaladi.

Diqqat bilan o'rganib chiqsak, ayniqsa qiziq tomoni shundaki, "xulq-atvor iqtisodiyoti" rukni ostidagi g'oyalarning ko'pchiligi o'zlari eskirgan, lekin juda tez-tez unutiladi. Xulq-atvor iqtisodining qilgani bu tanqidga ilmiy va professional hurmatni berishdir. Eng muhimi, u xatti-harakatlarning kengroq diapazoni, shu jumladan odamlarning o'zini izchil, oqilona va optimallashtirishni kutayotgan iqtisodchilarni chalkashtirib yuborishga moyil bo'lgan muqobil tavsiflarni taklif qiladi – biz ushbu kitob sahifalarida sayohat qilganimizda o'rganadigan tushunchalar.

Nazorat va muhokama uchun savollar:

1. Nima uchun xulq-atvor nazariyalarini o'rganish kerak?
2. Xulq-atvor nazariyalari bo'yicha tizimli tadqiqotlar qachon boshlangan?
3. Qanday xulq-atvor nazariyalarini bilasiz?
4. Hozirgi davrda qanday nazariya dolzarb?
5. Xulq-atvor nazariyalarining rivojlanish istiqbollari.

6. Xulq-atvor nazariyasining iqtisodiy psixologiyadan farqi nimada?

7. Irratsional xulq-atvorning mohiyati nimada?

8. Bitiruv iqtisodiyoti sohasidagi asosiy ishlar qaysilar?

9. Iqtisodiyot nazariyasining ushbu yo‘nalishining asoschisi kim?

10. Xulq-atvor iqtisodiyotining amaliy ahamiyati nimadan iborat?

II BOB. XULQ-ATVOR IQTISODIYOTI VA DAVLAT SIYOSATI FANINING USLUBIY ASOSLARI

2.1. Xulq-atvor iqtisodiyotida ratsionallik.

2.2. Inson noratsional xulq-atvorining sabablari.

2.3. Xulq-atvor iqtisodiyotida iqtisodiy nazariya muammolarini hal etish yo'llari.

2.4. Xulq-atvor iqtisodiyoti fanining neyroiqtisodiyot va eksperimental iqtisodiyot bilan bog'liqligi.

2.5. Xulq-atvor iqtisodiyotining tadqiqot usullari.

2.1. Xulq-atvor iqtisodiyotida ratsionallik

Xulq-atvor iqtisodiyoti asoschilarining ta'kidlashicha, hozirgi kunda olimlar xulq-atvorni faqat iqtisodiy motivlar va iqtisodiy agentlarning oqilona reaksiyalari asosida modellashtirishni o'rganishgan. Xulq-atvor iqtisodiyoti har qanday iqtisodiy hodisalarni har qanday miqyosda psixologiya, ratsionallik/noratsionallik va xulq-atvor mexanizmlari orqali tushuntiradi.

Ratsionallik – bu kishining o'z foydasiga to'g'ri qaror qabul qilish qobiliyatidir. Klassik iqtisodiyotda ratsionallikni taxmin qilish shuni anglatadiki, kundalik hayotda individ paydo bo'lgan barcha muqobil variantlarni (har qanday masalada) taqqoslaydi va keyin o'zi uchun eng yaxshi variantni tanlaydi.

Ratsionallikni quyidagicha aniqlash mumkin: subyekt (1) hech qachon X muqobilini tanlamaydi, agar bir vaqtning o'zida unga (2) muqobil Y mavjud bo'lsa, hamda uning nuqtayi nazari bo'yicha u (3) X dan afzalroqdir.

Zamonaviy ilmiy adabiyotlarda REMM qisqartmasi iqtisodiy shaxsga ishora qilish uchun ishlatiladi, bu "ixtirochi, baholovchi, maksimallashtiruvchi shaxs" degan ma'noni anglatadi. Bunday model insonning iqtisodiy foydadan foyda olish borasida o'zini to'liq ratsional tutishini nazarda tutadi.

Bunga quyidagi shartlar kiradi:

1) qaror qabul qilish uchun zarur bo'lgan ma'lumotlar shaxs uchun to'liq mavjud bo'lsa;

2) inson iqtisodiyot sohasidagi o'z harakatlarida mukammal egoistdir, ya'ni uning harakatlari natijasida boshqa odamlarning farovonligi qanday o'zgarishiga ahamiyat bermaydi;

3) ayirboshlashda tashqi cheklovlar mavjud emas (agar ayirboshlash foydalilikni maksimal darajada oshirishga olib kelsa);

4) o'z farovonligini oshirishga intilish faqat iqtisodiy ayirboshlash shaklida amalga oshadi, qo'lga olish yoki o'g'irlik shaklida emas.

O. Uilyamson inson iqtisodiy xulq-atvorining ikkita asosiy modelidan iborat tasnifni taklif qildi:

1) ratsionallik;

2) manfaatlarini yuqori qo'yish.

Ratsionallikning uchta asosiy shakli:

1. Maksimallashtirish (kuchli shakl)

2. Cheklangan ratsionallik

(yarim kuchli shakl)

3. Organik ratsionallik (zaif shakl)

Ratsionallikning kuchli shakli:

1. Maksimallashtirish.

Bu barcha mavjud muqobil variantlardan eng yaxshisini tanlashni o'z ichiga oladi.

Neoklassik nazariya shu tamoyilga amal qiladi.

Bu asosda firmalar ishlab chiqarish funksiyalari bilan, iste'molchilar foydali funksiyalar bilan ifodalanadi, resurslarni iqtisodiyotning turli tarmoqlari o'rtasida taqsimlanishi berilgan narsa sifatida qabul qilinadi va optimallashtirish hamma joyda mavjud.

Ratsionallikning yarim kuchli shakli:

2. Cheklangan ratsionallik – tranzaksiya xarajatlarining iqtisodiy nazariyasida qabul qilingan kognitiv asos.

Bu ratsionallikning yarim kuchli shakli bo'lib, iqtisodiyot

subyektlari ratsional harakat qilishga moyil bo'ladi, lekin haqiqatda bu qobiliyat cheklangan darajada bo'ladi.

Ratsionallikning zaif shakli:

3. Organik ratsionallik – zaif jarayonning ratsionalligi.

Ratsionallikning bu shakli insonga xosdir.

Masalan, A.Smitning bozor almashinuviga moyilligi organik ratsionallik.

Organik ratsionallik asosi evolutsion iqtisodiyotda qo'llaniladi.

Qiziqishlaringizga rioya qilishning uchta shakli:

1) opportunizm;

2) Shunchaki qiziqishlaringizga amal qilish;

3) itoatkorlik.

O'ziga ergashishning kuchli shakli manfaatlar:

1) opportunizm.

Opportunizm deganda o'z manfaatlarini, shu jumladan yolg'on, o'g'irlik, firibgarlik kabi ochiq-oydin ko'zga ko'ringan, lekin ular bilan chegaralangan holda, o'z manfaatlariga ergashish tushuniladi.

Ko'pincha opportunizm o'z ichiga oladi mumkin aldashing yana nozik shakllari faol va passiv shaklga ega bo'ling.

Umumiy holatda, biz faqat ma'lumot va u bilan bog'liq bo'lgan barcha narsalar haqida gapiramiz: buzilishlar, haqiqatni yashirish, sherikni chalkashtirish.

Shaxsiy manfaatdorlikning zaif shakli:

3) itoatkorlik.

Shaxsiy manfaatlarga yo'naltirilganlikning oxirgi, zaifroq shakli itoatkorlikdir.

Bu zaruriy shart monolit kollektivism sharoitida amalga oshiriladi, bu yerda reja vazifalari markazlashtirilgan tarzda o'zlariga yuklangan vazifalar bilan o'zlarini to'liq tanishtiradigan amaldorlar tomonidan amalga oshiriladi.

Ushbu shakl rejalashtirilgan iqtisodiyotdagi inson xatti-harakatlari modeliga eng mos keladi.

Yana radikal yondashuv Gerbert Saymonning ishida uchraydi.

Saymon maksimallashtirish tamoyilini qoniqish tamoyiliga almashtirishni taklif qiladi, chunki qiyin vaziyatlarda qoidalarga rioya qilish qoniqarli tanlov global optimallashtirish urinishlaridan ko'ra foydaliroqdir.

G. Saymonning ratsionallik tushunchasi

Saymonning ta'kidlashicha, iqtisodiy nazariyada qoniqish tushunchasi psixologiya va motivatsiya nazariyasidagi kabi rol o'ynamaydi, bu yerda u eng muhimlaridan biridir.

Psixologik nazariyalarga ko'ra, harakatga intilish qondirilmagan intilishlardan kelib chiqadi va ular qondirilganda yo'qoladi.

Qoniqish shartlari, o'z navbatida, intilishlar darajasiga bog'liq bo'lib, bu hayotiy tajribaga bog'liq.

Bu nazariya bilan, kompaniyaning maqsadini maksimal darajaga ko'tarish mumkin emas, balki ma'lum (qoniqarli) foyda darajasiga erishish, ma'lum (qoniqarli) bozor ulushini va ma'lum savdo hajmini saqlab qolishdir, deb taxmin qilish.

Xulq-atvor iqtisodiyoti doirasida uslubiy yondashuv shundan iboratki, ma'lumotlarning yetishmasligi, odatlarga bog'langan, hissiyotlar ta'sir qilish tufayli qobiliyatlari (ratsional) cheklangan odamning xatti-harakatlaridagi ratsionallikni tanqid qilish bilan bog'liq.

2.2. Inson noratsional xulq-atvorining sabablari

Noratsionallikni o'rganishda xulq-atvor, aksariyat subyektlarning ratsionallik tamoyillaridan chetga chiqishining sabablari va oqibatlari ko'rib chiqiladi.

Shaxslarning mental xususiyatlaridan tashqari, mamlakat ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanishining madaniy xususiyatlari ham muhim rol o'ynaydi.

Noratsionallik – vaqtinchalik hodisa, predmetning muvozanatsiz holati.

– Mulohaza qilish qobiliyati yo'q.

– O‘z manfaatidan kelib chiqmagan holda, foydani maksimallashtirishga mos emas.

– Irratsionallik – o‘lchash mumkin bo‘lgan tizimli qonuniyatga ega.

– Irratsionallik – bu bizni mukammallikdan ajratib turadigan masofa. Irratsionallikning boshlanishi quyidagilarga bog‘liq:

– ishonch bilan (ishonchning yo‘qolishi iqtisodiyotning umumiy beqarorligini oshiradi);

– tarix;

– adolat;

– suiiste‘mol qilish;

– pul illyuziyalari.

Irratsional xatti-harakatlarning sabablari:

1. Hozirgi va kelajak muxolifati. Odamlar haqiqatni uzoq muddatli istiqbol prizmasi orqali idrok etishga moyil emaslar.

2. Pulning mavhumligi tushuncha sifatida. Insonning eng kuchli psixologik to‘siqlaridan biri pulning muqobil qiymatini anglash qiyinaligidir.

Xulq-atvor iqtisodiyoti ratsional xatti-harakatlardagi muntazam muvaffaqiyasizliklarga, iqtisodiy agentlarning qaror qabul qilishdagi muntazam xatolariga ishora qiladi va shu munosabat bilan quyidagi hodisalarni o‘rganadi:

«poda harakati»ni tashkil etish;

«g‘oyalarni yuqtirish»;

«guruhli fikrlash»ni tashkil etish;

«jamoaviy eyforiya»;

«jamoaviy qo‘rquvi».

Ko‘rinishidan, inson genetik jihatdan o‘zgaruvchan maqsadlarni belgilash bilan ajralib turadi, unda makon doimiy ravishda yangi maqsadlar va unga erishish yo‘llarini tanlash uchun saqlanib qoladi. Madaniy va institutsional omillar bunday tabiiy o‘zgaruvchanlikning cheklanishidir.

Iqtisodiyotga klassik yondashuv shaxslarning o'z manfaatlariga ongli ravishda amal qilishini nazarda tutadigan xatti-harakatlar iqtisodiy bo'lmagan motivatsiya, aldanishlar ta'siri ostida amalga oshiriladigan mantiqsiz harakatlar ehtimolini hisobga olmaydi.

Shunday qilib, J. Akerlof va R. Shiller ishlaridagi irratsional boshlanish iqtisodiyotdagi tartibsiz va mantiqsiz hamma narsaga murojaat qilish uchun ishlatiladi va ayni paytda noaniq yoki noaniq sharoitlarda o'zimizni qanday tutishimizni tavsiflaydi.

Iqtisodiy degan fikr inqirozlar asosan fikrlashning o'ziga xos xususiyatlaridan kelib chiqadi, munosabatlarning o'zgarishi va stereotiplar umumiy qabul qilingan iqtisodiy nazariyalarga zid keladi.

Biroq, moliya va ko'chmas mulk bozorlaridagi beqarorlikning ijtimoiy-psixologik sabablari XXI asrning birinchi o'n yilligi oxirida barcha keskinliklar bilan namoyon bo'ldi.

Butun mamlakatlar aholisini qamrab olgan his-tuyg'ular va voqelikni xayoliy idrok etishga asoslangan irratsional xatti-harakatlar iqtisodiy nazariyada hisobga olinmaslik imkonsiz bo'lib qoldi.

Eng to'liq uchun alohida ahamiyat

Qaror qabul qilishda mantiqsizlikni hisobga olish iqtisodiy tizimlarga, adolat va insofsizlik tushunchalariga, pul illuziyalariga va haqiqiy iqtisodiy munosabatlarni aks ettiruvchi umumiy "hikoyalar" kontekstida shaxslarning o'ziga xos tajribalariga ishonch darajasiga ega.

Shaxslarning "irratsional xulq-atvori" asosan fundamental mavjudligiga moslashuvchan reaksiya.

* Ijtimoiy o'zaro ta'sirlar jarayonida olimlar tomonidan aytilgan hikoyalarda aks ettirilgan fikrlar odatiy yoki ijtimoiy ma'qullangan xatti-harakatlarni belgilaydigan ijtimoiy rollar, maqomlar va institutlar bilan individual identifikatsiya qilish asosida shakllanadi.

* Institutsional koordinatalarda identifikatsiya qilish F. Knight tushunchasidagi asosiy noaniqlikni kamaytirishga qaratilgan harakatdir.

Shaxslarning "irratsional xatti-harakatlari" asosan fundamental

noaniqlik mavjudligiga moslashuvchan reaksiyadir.

* Ijtimoiy o'zaro ta'sirlar jarayonida olimlar tomonidan aytilgan hikoyalarda aks ettirilgan fikrlar odatiy yoki ijtimoiy ma'qullangan xatti-harakatlarni belgilaydigan ijtimoiy rollar, maqomlar va institutlar bilan individual identifikatsiya qilish asosida shakllanadi.

* Institutsional koordinatalarda identifikatsiya qilish F. Knay tushunchasidagi asosiy noaniqlikni kamaytirishga qaratilgan harakatdir.

2.3. Xulq-atvor iqtisodiyotida iqtisodiy nazariya muammolarini hal etish yo'llari

Xulq-atvor iqtisodiyotiini dastlabki tadqiq qilgan olimlardan biri G. Saymon fikricha, iqtisodiyot nazariyasi nafaqat cheklangan iqtisodiy resurslardan unumli foydalanib, kishilarning hayot faoliyati uchun zarur vositalarni ishlab chiqarish va iste'molchilarga yetkazib berish, balki ulardan ratsional foydalanish bilan shug'ullanadi. Iqtisodiyot nazariyada va unda biror alohida yo'nalish yarata olgan har qanday tadqiqot zahirida shaxsning o'ziga xos modeli yotadi. Ushbu sohada har qanday tadqiqot o'zining intellektual qobiliyatlari, bilimlari, qiziqishlari va ratsionalligi to'g'risida o'z g'oyalari ega.

Insonning iqtisodiy xulq-atvorini tadqiq qilishda ikkita asosiy model ajratib ko'rsatiladi:

1. Ekon (Econ) – shaxs mustaqil ravishda qaror qabul qiladi va harakat qiladi, hech kimga qaram bo'lmaydi va boshqalar uchun javobgar emas, o'z manfaatlarini ko'zlab ratsional harakat qiladi, to'liq ma'lumotga va mukammal aqlga ega. Iqtisodchilar nuqtayi nazaridan ekonlar muhim afzalliklarga ega: ularning xulq-atvori turli grafiklar (masalan, befarqlik egri chizig'i) va tenglamalar (masalan, maqsadli funksiya) bilan oson tavsiflanadi. Ekonlar yordam va yo'l-yo'riqlarga muhtoj emas, bu ularga tanlash va harakat qilish erkinligi huquqini beradi, davlat funksiyalarini cheklaydi.

Inson (Human) – ma'lumotni hisoblash va idrok etish qobiliyati sezilarli darajada cheklangan, qarindoshlari va do'stlari bo'lgan, u kimning manfaatlarini hisobga oladigan, qaror qabul qilishiga ijtimoiy muhit va boshqa ko'plab omillar ta'sir ko'rsatadigan shaxs.

Odamlar boshqalarning ta'siriga osonlikcha tushadi, harakatlari izchil emas (bir-biriga mos kelmaydi), fikrini tez-tez o'zgartiradi, o'z xohish-istaklari amalga oshirishiga ishonmaydi va ularni ham tez-tez o'zgartiradi. Har bir masala bo'yicha barcha mavjud ma'lumotlarni to'plamaydi, charchaydi, ongida yaxshi hisoblamaydi va mantiqiy muammolarni noto'g'ri yechadi.

Nazariyachilar uchun muammo shundaki, bu omillarning barchasini bitta modelga ta'riflash va moslashtirish va undan keyingi tadqiqotlar uchun foydalanish qiyin.

Qanday bo'lmasin, human va econlar doimo turli tadqiqotchilar orasida qiziqish obyekti sifatida qaraladi.

Neoklassik iqtisodiyotning asosiy tamoyillari:

1. Ratsionallik, bu izchil imtiyozlarda ifodalanadi va ular yashirin (yashirin) bo'lsa-da, ular bizni rag'batlantirish uchun yetarli bo'lganda tanlov xatti-harakatlarida aniqlanadi.

2. Biz o'z shaxsiy foydamizni maksimal darajada oshirishga intilamiz va buni biz cheklangan (tanqis) resurslarimizni eng samarali va optimallashtiruvchi tarzda taqsimlash orqali amalga oshiramiz, bunda biz yaxshi matematik (lekin ongli bo'lishi shart emas) vositalardan foydalanamiz.

3. Odamlar to'liq va zarur ma'lumotlar asosida harakat qiladilar.

4. Homo economicus⁴ konsepsiyasi biz birinchi navbatda o'zimizga g'amxo'rlik qilishimizni taklif qiladi va biz boshqalarga ularning foydaliligini oshirishga yordam beradigan darajada o'zimizning foydamizni oshirishga olib kelishi kerak.

Afzalliklar va foydalilikni maksimal darajada oshirish haqida

⁴ Homo economicus (lotincha "iqtisodiy odam", "oqilona odam" so'zidan) – insonning oqilona mavjudot sifatida doimo maksimal foyda olishga intilishi va shundan kelib chiqib tanlovni amalga oshirishi tushunchasi. Odatiy ma'noda homo economicus - bu printsipga muvofiq harakat qiladigan shaxs.

o'ylab, neoklassik iqtisodchilar ikkita obyektни taklif qiladi:

1. Shaxs (Shuningdek, iste'molchi deb ataladi – g'oya shundan iboratki, biz doimo romantika kabi narsalarni iste'mol qilamiz).

2. Firma. Shaxs ham, firma ham cheklangan resurslarni maksimal daromad olish uchun eng samarali tarzda taqsimlashga intiladi: shaxsga kelsak, baxtning qandaydir shakli (foydalilik); firma bo'lsa, foyda (yoki boshqa qiymat o'lchovi, masalan, bozor ulushi).

Darhaqiqat, shuni ta'kidlash joizki, bir xil analitik apparat bu juda xilma-xil iqtisodiy subyektlarga taalluqlidir va, ehtimol, neoklassik iqtisodda insonning individual agenti to'g'risidagi bunday cheklangan qarashning sababi shudir. Har holda, "iste'molchi"ning neoklassik iqtisodiy ko'rinishini to'g'ri tushunish uchun biz "firma" haqida nimanidir bilishimiz kerak.

2.4. Xulq-atvor iqtisodiyoti fanining neyroiqtisodiyot va eksperimental iqtisodiyot bilan bog'liqligi

Iste'mol nazariyalarining birgalikdagi evolutsiyasi fanlararolik, ya'ni umumiy iqtisodiy fan doirasida bir xil hodisani turli nazariy va amaliy tomonlardan o'rganish va ko'p tarmoqlilik, ya'ni turli fanlarning paradigmatic metodologik tamoyillarini birlashtirishga asoslanadi.

Odamlar o'rtasidagi iqtisodiy almashinuv bozorni, bozor bahosi mexanizmlarini, raqobatni muvofiqlashtiradi. Fanlararo yondashuv iqtisodiy faoliyat muhitini yanada murakkablashtiradi. Odamlarning xulq-atvori noaniqlik, to'liq bo'lmagan ma'lumotlar sharoitida shakllanadi. Agar bunga qarorlar qabul qilish motivlarining xilma-xilligini, xulq-atvor iqtisodiyoti xarakterli deb hisoblaydigan odamlarga xos irratsionallikni qo'shsak, makroiqtisodiyotni modellashtirishda vakillik subyektining "tejamkorlik funksiyasi" yo'qoladi.

"Buyurtma" mavjud bo'lmagan, "standart" narx mexanizmi

o'chirilgan, optimallashtirish prinsipi ishlamayotgan, subyektlar vakili bo'lmagan xo'jalik ayirboshlashda subyektlarning xatti-harakatlarini muvofiqlashtirish mexanizmini tushuntirish vazifasi paydo bo'ladi va hokazo. Aks holda, iqtisodchilar nafaqat keyingi inqiroz qachon kelishini bashorat qila olmaydi, balki jamiyat nima uchun parchalanmasligini aql bilan tushuntira olmaydi.

Xulq-atvor iqtisodiyoti fanning nazariy tarmog'i bo'lib, lekin uning rivojlanishi fanning boshqa sohaları bilan ham chambarchas bog'liqdir. Zamonaviy xulq-atvor iqtisodiyotining rivojlanishiga qo'shgan hisssasi doimo quyidagilardir:

Neyroiqtisodiyot – bu miyaning turli qismlarining atrof-muhitga va uning o'zgarishiga, shu jumladan iqtisodiy sharoitlarda reaksiyasini o'rganish.

Hayvonlarning xulq-atvorlarini o'rganish – bu insonlarga o'xshash hayvonlarning reaksiyalarini o'rganishga, shuningdek, tirik mavjudotlar evolutsiyasi va ularning xatti-harakatlarini o'rganishga qaratilgan yondashuv.

Kompyuter simulatsiyalari – bu kompyuterdagi hayotiy vaziyatlarni iloji boricha haqiqatga yaqin simulatsiya qilish, ular davomida ishtirokchilar qaror qabul qilishlari kerak.

Tajriba o'tkazish – bular real sharoitda o'tkaziladigan dala tajribalari ham, qog'ozga tushirilgan yoki kompyuter simulatsiyalari yordamida o'tkaziladigan aqliy tajribalar ham bo'lishi mumkin. Shuningdek, ishtirokchilar o'rtasida turli so'rovnomalar ham o'tkaziladi.

Iqtisodiyot qonunlarini tushuntirish insonning tushunishiga va uning xatti-harakatlarining motivlariga bog'liq. Inson biologiyasi va psixologiyasi iqtisodiyotning asosiy funksional birligi – ishlab chiqaruvchi va iste'molchining xulq-atvorini belgilaydi. Texnologik inqilob ta'sirida yangi fan – kognitiv neyro fani paydo bo'ldi. Ushbu fanni predmeti miyaning ma'lum ansambllari faoliyati bilan idrok, xotira va ong jarayonlarini tushuntirishdir. Shu asosda neyroiqtisodiyot nevrologiya va iqtisodiyotning sintezi sifatida

fanlararo yo'nalish faol rivojlanmoqda. Neyroiqtisodiyot – bu qaror qabul qilish jarayonini, inson xatti-harakatlarini real modellashtirishni o'rganadigan yangi ilmiy fan hisoblanadi.

Shuni ta'kidlash kerakki, xulq-atvor iqtisodiyoti iqtisodiy masalalarni o'rganish uchun eksperimental usullardan foydalanadigan eksperimental iqtisoddan farq qiladi va eksperimental iqtisodiyotning barcha sohalari psixologiya bilan bog'liq emas. Ko'pgina tadqiqotlar qaror qabul qilishning psixologik jihatlarini o'rgansa-da, eksperimentlar institutlar faoliyatini tushuntirishga qaratilgan yoki bozor mexanizmlarini loyihalashning dastlabki sinovlari hisoblanadi. Shu bilan birga, xulq-atvor iqtisodida ko'p jihatdan kuzatish nazariyasi va usuliga tayanib, eksperimental usullardan har doim ham foydalanmaydi.

SHunday qilib, iqtisodiy bo'lmagan hodisalar iqtisodiy omillarni to'ldiradi, ularga qo'shimcha energiya beradi, ularning namoyon bo'lish shaklini o'zgartiradi, lekin xatti-harakatlarning iqtisodiy motivlarini "o'rmini bosmaydi". Ilmiy innovatsiyalar nazariyaning asosiy konstruksiyalari bilan mantiqiy uyg'unlashgan bo'lishi kerak. Nazariya qoidalarining fundamental tabiati bugungi kunda ilmiy versiyalarni tanlashning hal qiluvchi omillarini belgilaydi.

2.5. Xulq-atvor iqtisodiyotining tadqiqot usullari

Eksperimental tadqiqotlar shuni ko'rsatadiki, odamning pul bilan ishlaydigan vaziyatlarda xatti-harakati juda oldindan aytib bo'ladi, garchi ba'zi hollarda bunday bashoratlar klassik iqtisodiy nazariyalarning qoidalaridan ajralib turadi. "Inson va pul" mavzusi qadimdan madaniy fanlar sohasi hisoblansa-da, so'nggi tadqiqotlar shuni ko'rsatadiki, bunda miyaning biologik mexanizmlari muhim rol o'ynaydi. Ma'lum bo'lishicha, miya operatsiyalari ko'p jihatdan iqtisodiy tizimlardagi jarayonlarga o'xshaydi. Tadqiqotchilarning fikricha, pul psixologiyasini o'rganish inson hayotini yaxshilashga yordam beradi va pirovardida uni baxtli qiladi.

Ekspirimental natijalarni tushuntirish uchun bir qancha nazariy modellar ishlab chiqilgan. Biroq, V. Avtonomovning fikricha, o'zgaruvchan modellarning hech biri eksperimental natijalarning butun majmuasini real tasvirlashga imkon bermaydi. Shu bilan birga, ular inson xulq-atvorining bir qator muhim modellarini tushuntiradi va bashorat qilishga imkon beradi: to'liq bo'lmagan shartnomalar mavjudligi, iste'molchilar va sotuvchilar o'rtasidagi munosabatlar, optimal motivatsion sxemalarni qurish, ratsion va qayta taqsimlash mexanizmining tuzilishi, daromad, o'ziga xos ratsional noegoistik xatti-harakatlar (altruizm).

Xulq-atvorni o'rganish shuni ko'rsatdiki, iste'molchi faoliyatining motivlari va mantig'ini, shu jumladan ularning xatti-harakatlarining irratsional tomonlarini, boshqacha aytganda, iste'molchining ma'lum bir mahsulot yoki xizmatni tanlashda qarori ortida turgan barcha narsani chuqur tushunish kerak. Xulq-atvor iqtisodiyoti asosan iqtisodiy modellashtirishning yangi vositasiga bo'lgan talabni shakllantirdi, bu iqtisodiyotda an'anaviy qabul qilingan ratsionallik tushunchalaridan uzoqda qaror qabul qilishning individual xususiyatlarini hisobga olishga imkon beradi. Yaqin vaqtgacha xulq-atvor iqtisodini qaror qabul qilishning haqiqiy modeliga nisbatan oson va vizual tarzda birlashtirish mumkin emas edi. Ushbu muammoga javob agentga asoslangan modellashtirish vositalarining paydo bo'lishi edi.

Agentga asoslangan modellashtirishning markazida bitta iste'molchi tomonidan qaror qabul qilish mantig'ini tushunishga urinish, uni rasmiylashtirish va millionlab mustaqil harakat qiluvchi iste'molchilarning individual tanlovini jamlagan yagona iste'molchi xatti-harakati modeliga birlashtirishdir. Simulatsiya modellashtirish tilida avtonom qaror qabul qiluvchi subyekt agent deb ataladi, u individual iste'molchi yoki butun ijtimoiy guruhlar yoki tashkilotlar bo'lishi mumkin.

Agentga asoslangan modellashtirish har bir agentning xatti-harakati va o'zaro ta'sirini belgilaydigan kichik va birinchi qarashda

ahamiyatsiz omillardan qanchalik muhim oqibatlariga olib kelishini aniqlash imkonini beradi. Ushbu turdagi modellashtirish “pastdan yuqoriga” jarayonlarning tavsifiga asoslanadi: model agentlarni tavsiflovchi asosiy parametrlar to‘plamiga va individual qarorlarni qabul qilish algoritmiga asoslanadi. Tizimning umumlashtirilgan xatti-harakati ushbu individual qarorlardan, shuningdek, agentlar o‘rtasidagi o‘zaro ta’sirlardan kelib chiqadi. Agentlarga asoslangan modellashtirish xulq-atvor iqtisodiyoti nazariyotchilari tomonidan olib borilgan laboratoriya tadqiqotlari va iqtisodiyotning turli sohalarida iste’molchi xatti-harakatlarini amaliy modellashtirish o‘rtasidagi tafovutni bartaraf etishga imkon beradi.

Nazorat va muhokama uchun savollar:

1. Fanlararo yondashuvning mohiyati va mazmuni nimadan iborat?
2. Evristika nima?
3. Iqtisodiy xulq-atvordagi anomaliyalarni o‘rganishdan maqsad nima?
4. Xulq-atvor iqtisodining asosiy usullarini aytib bering.
5. Simulatsiya modellashtirishning amaliy ahamiyati nimada?
6. Qanday hollarda tajribalar o‘tkazish maqsadga muvofiq?
7. Iqtisodiyotning asosiy tarkibiy darajalari nimalardan iborat?
8. Nanoiqtisodiyot nima? Xulq-atvor nazariyasiga qanday aloqasi bor?

III BOB. RISK VA NOANIQLIK SHAROITIDA TANLOV: D. KANEMAN VA A. TVERSKIYLARNING ISTIQBOL NAZARIYASI

3.1. Kaneman va Tverskiy hamda ularning “Ratsional tanlov, qadriyatlar va ramkalar” asari.

3.2. Reprezentativ xatolar.

3.3. Risk va noaniqlik sharoitida qaror qabul qilish xususiyatlari.

3.4. Istiqbol nazariyasining amaliy jihatlarini va uning ahamiyati.

3.1. Kaneman va Tverskiy hamda ularning “Ratsional tanlov, qadriyatlar va ramkalar” asari

Xulq-atvor bo'yicha tadqiqotchilar mahsulotlarning tanlovi va murakkabligi ko'paygan holatlarda odamlar qanday qaror qabul qilishlarini batafsilroq o'rgandilar. Iste'molchilar nisbatan oddiy “qoidalar” yoki “evristika”dan foydalanishlari aniqlangan, ya'ni ular ko'p vaqt talab qiladigan ma'lumotlar tufayli ba'zi mumkin bo'lgan variantlarni e'tiborsiz qoldiradilar. Bunday vaziyatlarda qaror qabul qilish jarayonini optimallashtirish uchun iqtisodiy agentlar evristikadan, ayniqsa, qarorlar tezda qabul qilinishi kerak bo'lgan vaqt bosimi sharoitida foydalanadilar. Ko'p hollarda bu optimal yechimga erishishning samarali usuli hisoblanadi. Biroq bu “qoidalar” iste'molchilarni yo'ldan ozdirishi ham mumkin.

Agar iste'molchilar mahsulotlarni baholash va taqqoslash imkoniga ega bo'lsa, ular ko'pincha narxga asoslangan cheklangan miqdordagi o'zgaruvchilarni ko'rib chiqadilar. Murakkab mahsulotlar bo'lsa, mahsulotdan foydalanishning umumiy narxiga ta'sir qilishi mumkin bo'lgan muhim o'zgaruvchilar e'tiborga olinmasligi mumkin. Firmalar ba'zan o'z mahsulotlariga bo'lgan talabni kamaytirmaslik uchun narx o'zgarishiga ta'sir etuvchi xususiyatlarni ataylab pasaytirish yoki hatto yashirish orqali jarayonni murakkablashtiradi.

Ushbu hodisa odatda “yashirin atributlar” deb ataladi.

Misol uchun, printer xaridorlari kraska narxi haqida ma'lumot izlamaydilar, garchi bu xarajatlar nusxa ko'chirish mashinalariga egalik qilish va ulardan foydalanish xarajatlarining muhim qismi bo'lsa ham. Yoki ular arzon mehmonxona xonasini oldindan band qilib, keyin boshqa mehmonxonalar bepul taqdim etadigan asosiy xizmatlar uchun nisbatan yuqori haq to'lashlari mumkin. Shuni ta'kidlash kerakki, bunday hollarda qaror qabul qilishda yashirin atributlarga e'tibor qaratadigan iste'molchilar, yashirin “qo'shimcha” xizmatlar uchun qimmat pul to'lamasa, qo'shimcha imtiyozlarga ega bo'lishadi.

Iqtisodiy agentlar ko'pincha ma'lum darajada noaniqlikni o'z ichiga olgan qarorlarga duch kelishadi. Yaqqol misol hamyonni sotib olish bo'lib, unda foydalanuvchi kamdan kam uchraydigan hodisa (masalan, avtohalokat yoki jiddiy sog'liq muammosi) sodir bo'lganda xarajatlarni cheklash uchun belgilangan miqdorni to'laydi. Iqtisodiy agentlar kreditlar berish, jamg'arma va investitsiya qarorlarini qabul qilishda kelajakka nisbatan katta darajada noaniqlik ham mavjud. An'anaviy iqtisodiy model, noaniq natijaga ega bo'lgan tanlov muammosiga duch kelgan iste'molchilar mumkin bo'lgan natijalarni ularning paydo bo'lish ehtimoliga qarab baholaydilar va kutilganining maksimal ehtimoli bo'lishi uchun eng yuqori kutilgan foyda bilan tanlov qiladilar. Shu bilan birga, iste'molchilar xavfli qarorlarni tegishli tartibda baholaydilar.

Iqtisodiy subyektlarning xulq-atvorida ratsionallikdan chetga chiqishini D.Kanneman va A.Tverskiyning risk ostida qaror qabul qilish bilan bog'liq “istiqbol nazariyasi” bilan izohlanadi.

Istiqbol nazariyasining asosi oddiy risk lotereyalari yoki koeffitsiyentlarini baholash funksiyasining uchta o'ziga xos xususiyatidir:

a) boshlang'ich pozitsiyaga bog'liqlik: o'zgarishlarni tahlil qilish orqali harakatlar qiymatini baholash boshlang'ich pozitsiyasiga nisbatan aniqlanadi;

b) yo'qotishlarga yo'l qo'ymaslik: yo'qotishlar bo'lgan taqdirda, shaxs tanlov qiymatini salbiy, daromad olgan taqdirda ijobiy deb baholaydi;

c) sezgirlikning pasayishi: daromad va yo'qotishlarning chegaraviy qiymati ularning hajmi oshgani sayin kamayadi. Bu xususiyat ham baholash funksiyasi, ham ehtimollik tortish funksiyasining o'ziga xos xususiyati hisoblanadi.

Ushbu model iste'molchi tanlashning uchta kognitiv tamoyiliga asoslanadi:

- mumkin bo'lgan oqibatlarni baholash neytral mos yozuvlar nuqtasi yoki moslashish darajasiga nisbatan amalga oshiriladi;

- boylikning dinamikasini baholashda sezgirlikni kamaytirish tamoyili ishlaydi;

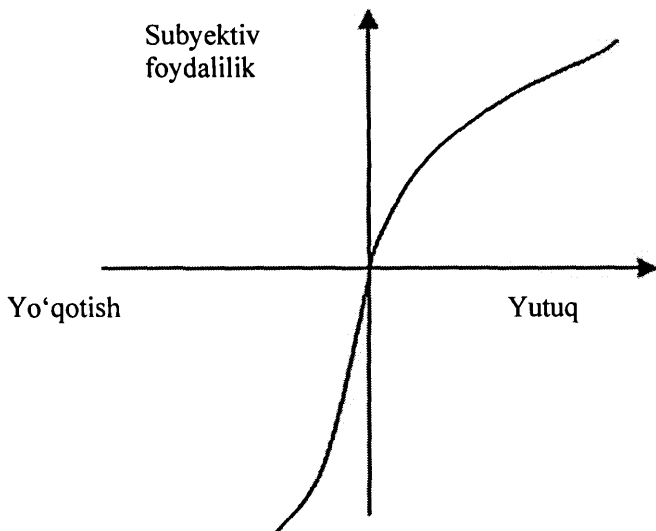
- yo'qotishdan qochish prinsipi. Iste'molchilar katta yo'qotishlarga yo'l qo'ymaslik uchun qo'shimcha xarajatlarga tayyor, lekin katta muvaffaqiyatlarga erishish uchun bunday xarajatlarga tayyor emaslar. Yo'qotishlar daromaddan ko'ra kuchliroqdir.

Olimlar idrok etish moslashuviga o'xshatishga asoslanib, qaror boshlang'ich nuqtaga (vaziyat baholanadigan oldingi holat) bog'liq bo'ladi, ya'ni odamlar g'alaba qozonish yoki yo'qotishlariga qarab bir xil vaziyatlarga turlicha munosabatda bo'lishadi. Istiqbol nazariyasining o'ziga xos xususiyati shundaki, boshlang'ich nuqtasi iste'molchilar mumkin bo'lgan natijalarni baholashda juda muhim moment hisoblanadi. Shu asosda quyidagi xulosalar chiqarildi: birinchidan, shaxs kelajakdagi daromadini mutlaq ko'rinishda baholay olmaydi, ularni odatdagi daromad darajasi yoki rivojlangan daraja bilan solishtirganda baholaydi;

ikkinchidan, xuddi shu xavf bilan odamlar erishilgan moliyaviy darajani oshirishdan ko'ra uni saqlab qolishga ko'proq moyil hisoblanadi. Istiqbollar nazariyasining o'ziga xos xususiyati shundaki, boshlang'ich nuqtasi iste'molchilar mumkin bo'lgan natijalarni baholashda juda muhim moment hisoblanadi. Shu asosda quyidagi xulosalar chiqarildi: birinchidan, shaxs kelajakdagi daromadini mutlaq

ko'rinishda baholay olmaydi, ularni odatdagi daromad darajasi yoki rivojlangan daraja bilan solishtirganda baholaydi; ikkinchidan, xuddi shu xavf bilan odamlar erishilgan moliyaviy darajani oshirishdan ko'ra uni saqlab qolishga ko'proq moyil.

Eksperiment ma'lumotlari asosida D.Kanneman va A.Tverskiy qiymat funksiyasini ishlab chiqardi, bu esa dastlabki qiymatdan chetlanishlar bo'yicha aniqlanadi. Egri chiziqli yutuqlar uchun yuqoriga konveks va yo'qotishlar uchun pastga bo'g'in bo'lib, bu g'alabalar uchun xavfdan qochish va yo'qotishlar uchun xavfdan qochishni anglatadi, qiymat funksiyasi g'alabalarga qaraganda yo'qotishlar uchun tikroq (3.1-rasm).



3.1-rasm. Xulq-atvor iqtisodiyotida foydalilik funksiyasi

Yutuq va yo'qotishlarni idrok etishdagi nosimmetriklik shundan kelib chiqadiki, inson ruhiyati o'z boyligining mutlaq qiymatini emas, balki uning o'zgarishini idrok etadi, g'alabadan lazzatlanish esa

mag'lubiyatdan ko'ngli qolganidan kamroq bo'ladi. Xarajatlar har doim ekvivalent daromadidan kattaroq ko'rinadi. Eksperimental tadqiqotlarga asoslanib, istiqbol nazariyasi paradoksal xulosa chiqaradi: odamlar katta xavf uchun qo'shimcha mukofot olishdan ko'ra, xarajatlardan qochish uchun ko'proq tavakkal qilishadi. Masalan, milliy iqtisodiyotni yanada oqilona ishlatish va qo'llab-quvvatlash bo'yicha tavsiyalarga qaramay, pulni naqd pul ko'rinishida ommaviy saqlash, giperinflatsiya davrida olingan salbiy tajribalar bilan mustahkamlangan tabiiy "xarajatdan voz kechish" hissi bilan izohlanadi, vaucher, xususiylashtirish va "moliyaviy piramidalar".

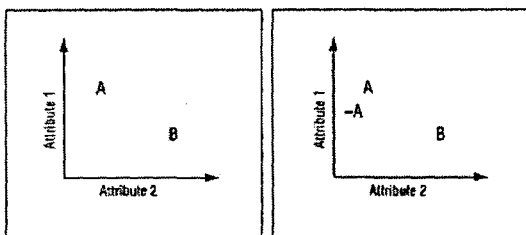
Ma'lumot nuqtasini tushunish iste'molchi tanloviga katta amaliy ta'sir ko'rsatishi mumkin. Istiqbol nazariyasi, Shuningdek, iste'molchilar, ehtimolliklarni baholashda, ba'zan o'zlarining kichik xavflaridan butunlay yo'q qilinishiga o'tish uchun, hatto minimal qiymatda ham saqlanib qoladigan xavflarning shunga o'xshash qisqarishi uchun to'lashga tayyor bo'lganidan ko'ra ko'proq pul to'lashlarini ta'kidlaydi. Bundan tashqari, odam o'zining dastlabki tanloviga (langar effekti) berilib, keyin unga mos keladigan qarorlar qabul qilishi odatiy holdir. Psixologik darajada bunday mexanizm qabul qilingan qaror noto'g'ri ekanligini anglashdan o'zini himoya qilish vazifasini bajaradi. Bunday holda, dastlabki tanlov tasodifiy bo'lishi mumkin, ammo keyingi xatti-harakatlar juda tabiiy bo'ladi. D. Ariely bu hodisani ixtiyoriy kogerentlik deb ataydi.

3.2. Reprezentativ xatolar

Bir xil darajada muhim ta'sir – salbiy o'lja ta'siri – faqat iste'molchining e'tiborini qaratish uchun qo'shimcha tanlovni taqdim etishdir (3.2-rasm) sotuvchi uchun eng foydali xaridni yuklash uchun.

Birinchi variantda iste'molchi klassik "narx-sifat" sxemasiga ko'ra tanlov qiladi, ikkinchidan, iste'molchi, qoida tariqasida, har qanday variantlardan A holatini tanlaydi, chunki u o'ljaga qarshi turadi

(-A) bu bilan u o'z hurmatini solishtirishi mumkin.



1) xo'raksiz variant 2) xo'rakka qarshi variant

3.2-rasm. Bir nechta muqobillardan birini tanlashda xo'rak effekti

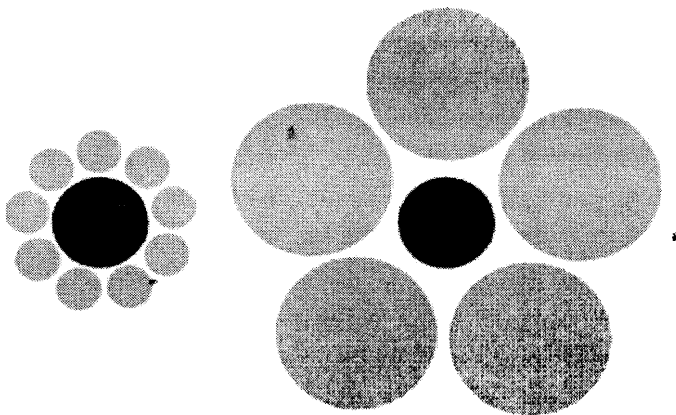
Boshqacha qilib aytganda, qo'shimcha ma'lumotlar iste'molchilarni muhimroq omillardan chalg'itishi mumkin va bu iste'molchilarning tanloviga salbiy ta'sir ko'rsatishi va ularni kamroq foyda keltiradigan qarorlar qabul qilishiga olib kelishi mumkin.

D. Kanneman yangi tadqiqotida "ikki davrali" qaror qabul qilish psixologiyasi konsepsiyasini taklif qildi, muallif uni "1-tizim" (tezkor, intuitiv, evristik) va "2-tizim" (sekin, oqilona, aniq) deb ataydi. Birinchisi foydalanuvchidan ko'p harakat talab qilmasdan avtomatik va juda tez ishlaydi va qasddan nazorat qilish hissi tug'dirmaydi; ikkinchisi – ongli aqliy harakatlar uchun zarur bo'lgan e'tiborni qaratadi, energiya sarflashni talab qiladi. Ikkinchi tizimning harakatlari, olimning fikriga ko'ra, subyektiv faoliyat, tanlov va konsentratsiya hissi bilan bog'liq. Birinchi tizimdan instinktiv foydalanish, qabul qilingan qarorlarning ko'pchiligi rasmiy mantiq nuqtayi nazaridan ham, shaxsning iste'molchi faoliyati uchun ham mantiqsiz bo'lib chiqishiga olib keladi.

Natijada, haddan tashqari optimizm, haddan tashqari ishonch (ortiqcha ishonch), mavjudlik evristikasi (mavjudlik), "hamma narsa orqaga qarashda kuchli" kabi xato (orqaga qarash) nafaqat odatiy, balki ommaviy bo'lib chiqadi, hodisalar, iqtisodiy amaliyotda bo'lgani kabi, kundalik hayotda ham.

Noaniqlik bilan bog'liq yana bir xulq-atvor xususiyati – haddan tashqari o'ziga ishonch. Iqtisodiy agentlar ko'pincha o'zlari kutilgan o'rtacha natijadan yaxshiroq bo'lgan ba'zi bir harakatlar natijasini boshdan kechirishga moyil ekanligiga ishonishadi. Misol uchun, agar xaridorlarning 20 foizi ma'lum bir mahsulotdan foyda ko'rgan deb aytilsa, ular bu guruhga albatta kiritilishiga ishonishadi. Olimlar bashorat qilinadigan natijaning muvaffaqiyatli tasodifining natijasi bo'lgan asossiz ishonchni “haqiqiylik illuziyasi” deb atashadi.

Tanlov jarayonida qiziqarli nuqta nisbiy ehtimollikdir. 3.3-rasmda, kontekstga qarab, markazdagi doiralar boshqacha ko'rinadi, garchi aslida ular bir xil.



3.3-rasm. Tanlov jarayonida nisbiylik tamoyilining ko'rsatilishi

Xulq-atvor tadqiqotchilarining ta'kidlashicha, iste'molchilar shunday tanlov qilishadi. Nisbiylik ta'siri iste'molning namoyish effekti bilan chambarchas bog'liq bo'lib, “Jones bilan birga bo'lish” uchun iste'molchilar ko'pincha qo'shnilar, do'stlar, teleyulduzlarga taqlid qilishadi.

Natijada iste'molchilar tovarlarni nafaqat funksional sifatlariga,

balki ramziy qiymatiga ko'ra ham talab qiladilar. Ramziy qiymatga ega bo'lgan mahsulot uchun moddiy komponent kamroq ahamiyatga ega bo'ladi, ma'naviy eskirish uning jismoniy buzilishidan tezroq sodir bo'ladi, shuning uchun uni iste'mol qilish intensivligi oshadi.

Olimlar odamlar elektron kartalar yordamida xarid qilishda faolroq ekanligini, naqd puldan ko'ra virtual pul bilan xayrlashish osonroq ekanligini aniqlashdi. Neyroiqtisodchilarning ta'kidlashicha, kredit kartalari inson miyasidagi xavfli nuqsonda parazitlik qiladi. Bu nuqson kelajakdagi muammolarga (yuqori foiz stavkalari) nisbatan nomutanosib ravishda darhol foydani (yangi narsani sotib olish) qadrlashga moyil bo'lgan his-tuyg'ular bilan bog'liq. Hissiyotlar zudlik bilan mukofot olish umidi bilan hayajonlanadi, bunday vaziyatda odam qabul qilingan qarorning uzoq muddatli moliyaviy oqibatlarini bartaraf eta olmaydi. Hissiy intellekt miya foiz stavkalari, qarz to'lovlari yoki kredit xarajatlari haqidagi ma'lumotlarni bloklaydi. Natijada, miyaning Reil orolchasi kabi hududlari kredit kartalari bilan bog'liq operatsiyalarga javob bermaydi. Hech qanday qarshilik his qilmasdan, odamlar impulsarga berilib, o'z-o'zidan xaridlarni amalga oshiradilar, qarzlar qiladilar.

Kredit kartalaridan keng foydalanish inson xatti-harakatlarining mantiqsizligini ochib beradi. Iste'molchilar har kuni bir nechta muqobil variantlardan tanlov qiladilar va har bir kishi, qoida tariqasida, o'z qarorlarining mumkin bo'lgan oqibatlarini baholashga qodir. Odamlar bugungi iste'mol va kelajakda iste'mol o'rtasida doimiy almashinuvga duch kelishadi; bundan tashqari, bugungi kunda ular o'zlarini topadigan vaziyat asosan o'tmishda qilingan tanlovlarga bog'liq. Vaqt oralig'ida qaror qabul qilishning standart iqtisodiy modellari iste'molchi hisob-kitoblarni qachon amalga oshirishidan qat'i nazar, iste'molchilar ikki vaqt oralig'ida mos keladigan diskontlash orqali joriy va kelajakdagi iste'mol qiymatini tanlashini nazarda tutadi. Xulq-atvor iqtisodiyoti iste'molchilar hozirgi vaqttni boshqa davrlarga qaraganda ko'proq qadrlashini ta'kidlaydi. Bu yerdan ular omonat va kreditlar bo'yicha uzoqni ko'rmaydigan

qarorlar qabul qilishadi. Bu iste'molchilar, masalan, bir yildan keyin pastroq chegirma stavkasida kattaroq kredit o'rniga, bugungi kunda yuqori foiz stavkasida kichik kredit olishlari mumkin.

Yoki, aksincha, ikki yilga 110 mingga qarshi bir yilga 100 ming depozit oching, bu bir yilga (9%) pastroq chegirma stavkasini bildiradi. D. Laibson bu hodisani "giperbolik diskontlash" deb ataydi. Bunday chegirma iste'molchilar uchun jiddiy oqibatlariga olib keladi, ya'ni ular bugungi kunda turli qarorlar qabul qilishlari mumkin, ular kelajakda pushaymon bo'lishadi. Giperbolik chegirmalardan eng ko'p ta'sirlangan iste'molchilar boshqalarga qaraganda ko'proq qarzdor bo'lishadi. Ular sekinlik va inersiya tufayli o'z-o'zini boshqarish muammolariga duch kelishlari mumkin, bu yerda muvozanatni tiklash kelajakda asta-sekin ko'proq foyda olish uchun hozirda kuch talab qiladi.

3.3. Risk va noaniqlik sharoitida qaror qabul qilish xususiyatlari

Xatarlar muammosi ham xorijiy, ham mahalliy ilmiy adabiyotlarda faol o'rganilmoqda. Bu muammoni birinchi marta M.Fridman va L.Savaj (1948) iqtisodiy yo'l bilan o'rgangan bo'lsa, keyin D.Kanneman, A.Tverskiy, P.Slovik (1979) bu muammoni xulq-atvor va eksperimental doirada chuqur o'rgandilar. Ushbu sohadagi tadqiqotlar uchun 2002-yilda iqtisod bo'yicha Nobel mukofoti berildi.

Jamiyat rivojlanishining har bir bosqichida iqtisodiy faoliyatning ma'lum bir sohasidagi vaziyatning noaniqligi tufayli yuzaga keladigan turli xil xavf turlari mavjud bo'lib, ular jarayonlarning o'z-o'zidan o'tishi yoki jamiyatda kuchayib borayotgan qarama-qarshiliklarni yetarlicha baholamaslik natijasida yuzaga keladi. Rossiyadagi o'zgarishlar shu qadar tez sodir bo'lmoqdaki, iste'molchilar o'z hayotlariga xavf tug'dirishning muqarrarligini hali anglamaydilar. Iste'molchilar xavfini o'rganishning dolzarbligi bir necha sabablarga ko'ra ortib bormoqda:

- iqtisodiy adabiyotlarda iste'molchi risklari muammosiga

yetarlicha e'tibor berilmaganligi;

- aholining ko'pchiligining daromadlari, iste'moli va jamg'armalari tarkibidagi keskin deformatsiyalar;

- ijtimoiy standartlarni belgilash, mehnat munosabatlarini tartibga solish sohasidagi global tendensiyalarga e'tibor bermaslik;

- iste'molchilar huquqlarini himoya qilish bo'yicha huquqiy bazaning zaifligi va iste'molchilik harakatining rivojlanmaganligi.

Axborot iqtisodiyotining yangi sharoitida iste'mol risklari muammosining keskinlashuvi iste'molchi risklarini boshqarishning samarali tizimini yaratishni taqozo etadi. Ushbu xavflarni kamaytirish va oldini olish choralari ishlab chiqishda ularning iqtisodiy mazmunini hisobga olish muhimdir.

Iqtisodiy risklarning mazmuni umumiy va xususiy pozitsiyalardan ko'rib chiqilishi kerak. Xarakterlanayotgan hodisaning murakkabligi va ko'p qirraliligini aks ettiruvchi va har qanday xavf turining, shu jumladan iste'molchi risklarining mohiyatini ochib beruvchi risklarning turli talqinlari mavjud. Umumiy ma'noda tavakkalchilik – bu boshqariladigan va boshqarilmaydigan faoliyat omillarini hisobga olgan holda xo'jalik yurituvchi subyekt tomonidan o'z maqsadlarini amalga oshirishda ma'lum darajada muvaffaqiyatga (muvaffaqiyatsizlikka) erishishga munosabatni ifodalovchi iqtisodiy kategoriya. Risk ko'pincha voqea sodir bo'lish ehtimoli sifatida tushuniladi. Bunday hodisa yuz bergan taqdirda uchta iqtisodiy natija mumkin: salbiy (yo'qotish, zarar, yo'qotish), nol, ijobiy (daromad, imkoniyat, foyda). Ushbu ehtimollik kutilayotgan ta'sirlarni ularning yuzaga kelish ehtimoli bo'yicha tartiblash orqali hisobga olinishi mumkin.

Risk obyektiv va subyektiv tamoyillarning birligi bilan tavsiflanadi. Bir tomondan, u obyektiv omillar ta'sirida vujudga keladi va odamlarning irodasi va ongidan mustaqil ravishda mavjud bo'ladi. Boshqa tomondan, xavf ma'lum bir shaxs tomonidan individuallik, psixologik tuzilish, shaxsiy motivlar muhriga ega bo'lgan ma'lum alternativallarni tanlash bilan bog'liq.

Riskning paydo bo'lishi ko'plab jarayonlarning ehtimollik xususiyati, kutilmagan, tasodifiy holatlar, xo'jalik yurituvchi subyektlar tomonidan kiritilgan iqtisodiy munosabatlarning ko'p xilma-xilligi bilan belgilanadi. Subyektlarning tavakkalchilikka moyilligi o'z sifatlaridan tashqari quyidagi omillarga bog'liq:

- tashqi muhitda faoliyat yurituvchi boshqa xo'jalik yurituvchi subyektlarning harakatlari;

- resurslarning mavjudligi (subyektning daromadi qancha ko'p bo'lsa, u tavakkalchilikka shunchalik sezgir bo'lmaydi va xavfli vaziyatlarga shunchalik jasorat bilan boradi, deb ishoniladi);

- axborot (to'liq bo'lmagan, doimiy o'zgaruvchan yoki ishonchsiz ma'lumotlar xavf ishtahani kamaytiradi).

Qarorlar, odatda, to'liq ma'lumot va aniqlik yo'qligida odamlar tomonidan qabul qilinadi. Bunday vaziyatda istalgan natijaga erishilmasligi xavfi mavjud.

Iste'molchi harakati xavfi xavfli qarorlar qabul qilish va ushbu qarorlarni bajarish jarayonida xavfning paydo bo'lishi bilan bog'liq, chunki har qanday qaror shartlarda amalga oshiriladi, ularning birinchi qismi aniq (deterministik), ikkinchisi – tasodifiy, uchinchisi – noaniq. Shartlar va vaziyatlarning tasodifiyligi va noaniqligi salbiy og'ishlar va og'ishlarga olib kelishi mumkin, shu bilan birga, tasodifiy va noaniq qarorlar qabul qilish shartlarining nisbati qanchalik ko'p bo'lsa, xavfli qarorlarni qabul qilish va amalga oshirish xavfi shunchalik yuqori bo'ladi.

Inson hayotining turli bosqichlarida ma'lum xavfli vaziyatlar ustunlik qiladi. Mehnatga layoqatli yoshda iqtisodiy sabablarga ko'ra ishni yo'qotish, moliyaviy ahvolning yomonlashishi va ijtimoiy mavqeini pasaytirish xavfi ortadi, pensiya yoshida esa daromadning pastligi tufayli ochlik va qashshoqlik xavfi paydo bo'lishi mumkin. Yuqori darajadagi noaniqlik bilan ajralib turadigan Rossiya iqtisodiyoti sharoitida yaqin kelajakdagi voqealarning rivojlanishini bashorat qilish juda qiyin, insonning hayot aylanishidagi omillar tendensiyalarini bashorat qilish istiqbollari haqida gapirmasa ham

bo'ladi, bu kutilgan natijani va xavfning yuzaga kelishini aniq bashorat qilishning mumkin emasligini anglatadi.

Ayniqsa, noaniqlik omilini va iste'molchi jamg'armasi qarorlarini qabul qilishda vaqtning rolini hisobga olish muhimdir. Tejamkorlik kelajakka qaratilgan. Har bir qaror kelajakdagi foydalarga asoslanadi. Vaqtdagi bu borliq ikkita ahamiyatsiz oqibatlarga olib keladi: o'tmish qaytarilmas, kelajak esa noaniq. Noaniqlikni xavfdan farqlash kerak. Xavf ostida, birgalikda mavjud bo'lish ehtimollik taqsimotiga bo'ysunadi va kelajakdagi voqealar spektri ma'lum. Noaniqlik bilan, aksincha, kelajakdagi voqealar spektri aniq ma'lum emas, ya'ni natija ehtimolini aniqlash mumkin emas.

Ayniqsa, noaniqlik omilini va iste'molchi jamg'armasi qarorlarini qabul qilishda vaqtning rolini hisobga olish muhimdir. Tejamkorlik kelajakka qaratilgan. Har bir qaror kelajakdagi foydalarga asoslanadi. Vaqtdagi bu musofirlikning ikkita ahamiyatsiz oqibati bor: o'tmish qaytarilmas, kelajak esa noaniq. Noaniqlikni xavfdan farqlash kerak. Xavf ostida hodisalar taxminiy taqsimotga bo'ysunadi va kelajakdagi voqealar spektri ma'lum. Noaniqlik bilan, aksincha, kelajakdagi voqealar spektri aniq ma'lum emas, ya'ni natija ehtimolini aniqlash mumkin emas.

Noaniqlik bilan, ba'zi hodisalarning yuzaga kelish ehtimoli taqsimoti noma'lum. Bunday holda, taxmin qilingan sof foyda pessimistik, optimistik va oraliq baholar asosida hisoblanadi. Reytingli variantlar diapazoni va ularning maqbulligi yashash sharoitlarining o'zgarishiga sezgirliги bo'yicha sinovdan o'tkaziladi. Xavfга individual munosabatga qarab, odamlar shaxsan o'zlari to'g'ri deb hisoblaydigan qarorlar qabul qiladilar.

Iste'molchilarning xavf-xatarga bo'lgan har xil munosabatiga qarab, bir nechta turlarni ajratish mumkin:

- tavakkalchilar – tavakkal qilishga moyil, tavakkal qilishni oson o'z zimmasiga oladigan shaxslar (yutuq dastlabki hissadan kam bo'lishi mumkin deb hisoblaganda);

- risk-neytrallar – xavf-xatarga betaraf bo'lgan shaxslar (kutilgan

daromadni hisobga olgan holda);

- risk-foblar – tavakkalchilikka qarshi bo‘lganlar (kutilayotgan daromaddan qat’iy kam bo‘lgan mablag‘larni investitsiya qilish).

Har bir iste’mol subyekti ma’lum darajada o‘zi duchor bo‘lgan xavflarni aniqlay oladi. Biroq, barcha xavflarni mustaqil ravishda boshqarish mumkin emas. Ko‘p hollarda xavflar tashqi sharoitlar talab qilganda olinadi. Shu bilan birga, ko‘pchilik agentlar katta g‘alaba qozonishni kutmaydilar, faqat yo‘qotishlarning oldini olishga intiladilar. Bu ko‘pincha sekinroq, ammo ishonchliroq harakat yo‘nalishini tanlashga olib keladi.

Xavfli vaziyatda iqtisodiy agentlarning qaror qabul qilishini tahlil qilish uchun “maksimin” va “minimaks” mezonlari qo‘llaniladi. “Maksimin” mezoni qaror qabul qiluvchining tavakkalchilikdan voz kechishini nazarda tutadi. Bu odam har bir variant uchun e’tiborga olinishi kerak bo‘lgan eng yomon natijani qabul qiladi. Barcha loyihalar uchun minimal hisoblangan foydadan maksimal foyda keltiradigan variant tanlanadi. “Minimax” mezoni bilan turli variantlarning maksimal yo‘qotishlari baholanadi va eng past maksimal yo‘qotishlar tanlanadi.

Risk quyidagi xususiyatlarga ega:

- tashqi muhitning noaniqligi;
- bir qancha muqobil variantlardan yechim tanlash zarurati;
- noaniq natija olish imkoniyati;
- subyektlarning xulq-atvorining o‘ziga xosligi.

Iqtisodiy kategoriya sifatida risk deganda, tavakkalchilik holati ustidan mumkin bo‘lgan nazorat ostida qoniqarli natijaga erishish uchun muqobil yechimlarni tanlash noaniqlik sharoitida xo‘jalik yurituvchi subyektlar o‘rtasidagi qarama-qarshi ko‘p darajali munosabatlar tushuniladi. Turli omillarga qarab, iste’molchiga ta’sir qilish darajasi va oqibatlar bilan farq qiluvchi turli darajadagi xavflarning har xil turlari paydo bo‘ladi. Iqtisodiy, moliyaviy, ijtimoiy, tabiiy va texnogen, (geo)siyosiy, axborot risklarini ajratib ko‘rsatish mumkin. Eng katta guruh iqtisodiy xavflardan iborat bo‘lib, ularning

paydo bo'lishining iqtisodiy sabablari bilan bog'liq bo'lib, ular asosiy daromadlarni yo'qotish, kutilmagan xarajatlar, mulk, yo'qolgan foyda va boshqalarni o'z ichiga oladi.

3.4. Istiqbol nazariyasining amaliy jihatlari va uning ahamiyati

Xatarlarning o'ziga xos xususiyatlari insonning ko'p qirrali tabiati, biologik, ijtimoiy, iqtisodiy, iste'mol tamoyillarining birligi bilan bog'liq. Inson hayotining barcha jabhalarini amalga oshirishga turli xil ichki (irsiyat, qobiliyat, moliyaviy ahvol) va tashqi (tabiiy, iqtisodiy) omillar to'sqinlik qiladi, bu esa yo'qotish yoki foyda keltiradi.

1. Kengash yuqori rahbariyat va kengash a'zolariga (ham ijrochi, ham noijrochi direktorlariga) nisbatan xilma-xillikka (shu jumladan, gender, etnik, kognitiv va ijtimoiy xilma-xillik) oid kompaniya siyosatini oshkor etishi lozim.

2. Nomzodlar bo'yicha qo'mita kengash tarkibini yangilash, xilma-xillikni ta'minlash hamda korporativ bilimlarni saqlash maqsadida har bir direktorning vakolat muddatini muntazam ravishda ko'rib chiqishi lozim.

3. Kengash direktorlikka nomzodlarni ko'rsatish va saylash / qayta saylash tartiboti to'g'risidagi, kengash a'zolariga nomzodlar to'g'risidagi axborotni oshkor etishi lozim.

4. Kengash shuni kafolatlashi lozimki, aksiyadorlar, aksiyalarga egalik qilishning tegishli chegarasiga rioya qilgan holda, kengashga saylanish uchun nomzodlarni ko'rsatishi mumkin.

5. Aksiyadorlar har bir direktorni saylash bo'yicha alohida ovozlariga ega bo'lishi lozim, bunda har bir nomzod oddiy ko'pchilik ovoz bilan tasdiqlanadi.

6. Kengash o'z faoliyati natijalarini (kollektiv organ sifatida), kompaniya kotibini (agar bunday lavozim mavjud bo'lsa), kengash qo'mitalarini va alohida direktorlar faoliyatini, ularni qayta saylanish

uchun taklif etilishidan oldin, sinchkovlik bilan baholab borishi lozim.

7. Kengash o'z tarkibida aksariyat mustaqil noijrochi direktorlardan tarkib topgan nomzodar bo'yicha qo'mitani tashkil etishi lozim.

Nazorat va muhokama uchun savollar:

1. Istiqbollar nazariyasining mohiyati nimada?
2. Ushbu nazariyani amaliyotda qanday qo'llash mumkin?
3. Riskning ichki va tashqi shaklini kengaytirish.
4. Risk noaniqlikdan nimasi bilan farq qiladi?
5. Kadrlash effektlari qanday ishlaydi?
6. Riskka munosabatiga qarab shaxs xususiyatlarini ayting.
7. Riskni qanday boshqarish kerak?
8. Risklarning oldini olishning qanday mexanizmlarini taklif qilish mumkin?

IV BOB. SHAXSNING XULQ-ATVOR NAZARIYASI

- 4.1. Shaxsning iqtisodiyotidagi roli.
- 4.2. Iqtisodiy agentlarning psixologik xususiyatlari.
- 4.3. Emotsional intellekt.

4.1. Shaxsning iqtisodiyotdagi roli

Iqtisodiyot inson hayotining asosi va poydevorini tashkil etib, o'zi ham, uning faoliyatisiz mavjud bo'lmaydi va biror mazmun ham kasb etmaydi. Insonning iqtisodiyotdagi juda katta va keng rolini qisqacha qilib quyidagicha ko'rsatish mumkin:

1. Inson tabiatning bir bo'lagi, uning ajralmas qismi sifatida harakat qiladi, tabiat ashyolarining shaklini o'zgartirib, iste'molga yaroqli holga keltiradi, boshqacha qilib aytganda, inson iqtisodiyotning harakatga keltiruvchi kuchi, hamma tovar va xizmatlarining iste'molchisi, ularning ishlab chiqaruvchisi va yaratuvchisidir.

2. Inson hamma tovar va xizmatlarni ishlab chiqaruvchidan iste'molchilarga yetkazib beruvchi, bozor iqtisodiyoti sharoitida esa sotuvchisi rolini bajaradi.

3. Inson tovar va xizmatlarning sotib oluvchisi va binobarin, ularning iste'molchisi hamdir.

4. Inson iqtisodiyotning hamma darajalarida tashkilotchisi, boshqaruvchisi bo'lib, uning turli omillari, bo'laklari, sohalari o'rtasidagi uyg'unlikni, aloqalarning bir-biriga mosligini ta'minlovchi sifatida harakat qiladi. Insonning iqtisodiyotdagi ahamiyati hayotning turli davrlarida va bosqichlarida turlicha namoyon bo'ladi. U yoshligida va qariganida ko'proq iste'molchi bo'lib, ya'ni boshqalar yaratgan tovarlar va xizmatlardan foydalanuvchi sifatida ko'zga tashlansa, ishlab turgan davrida ishlab chiqaruvchi, tashkilotchi, boshqaruvchi sifatida ish ko'radi, o'zi uchun, bolalarga va qariyalarga hayotiy ne'matlarni yaratadi va yetkazib beradi. Sodda qilib aytganda, inson mehnat qobiliyatiga ega bo'lib, ishlab turgan vaqtda yoshlikda

olgan qarzini uzadi, o'zini o'zi ta'minlaydi, qarigan chog'i uchun zamin tayyorlaydi va yosh avlodga qarz beradi. Insoniyatning iqtisodiyotdagi roli uning tabiatdagi eng oliy tirik mavjudot ekanligi bilan, ya'ni ongli ravishda ma'lum maqsadga qarata ijodiy mehnat qila olish qobiliyati bilan belgilanadi. Insonning boshqa tirik mavjudodlardan farqi ham uning ongli va ijodiy mehnat qila olishida, o'z faoliyati uchun zaruriy mehnat qurollarini yaratish qobiliyatiga egaligidadir.

5. G'oya va yangiliklarni yaratuvchi va tarqatuvchi sifatida.

Nanoiqtisodiyot har bir shaxsning individual tajribasi va o'ziga xosligidan kelib chiqib, uni g'oyalar ijodkori sifatida o'rganadi. Innovatsion jarayonning asosiy nuqtasi insonning ratsional fikrlashdan tashqariga chiqishi, axborotni qayta ishlashning an'anaviy sxemalari va usullaridan uzoqlashib ketishidir. Yangi g'oya va yangiliklarning yaratilishi insondagi noratsional, intuitiv va ijodiy impulsarga asoslanadi.

M. Uestning fikricha, novator – bu nafaqat yangi original g'oyalarni ishlab chiqarish, balki ularni amalda qo'llashga qodir bo'lgan ijodkorlik va innovatsiyalarning yetarlicha yuqori darajasiga ega shaxs.

Ijtimoiy aloqalar inson hayotida asosiy rol o'ynaydigan boshqa subyektlar va muassasalarga bo'lgan ishonch darajasi bilan belgilanadi. Odamlarning hamkorligi xalqaro bilimlar ombori tarkibi hisoblanadi.

Zamonaviy texnologiyalar yangi qadriyatlar tizimi asosida shaxsning shaxsiy rivojlanishi uchun kosmik zamon modelini yaratishga imkon beradi. G'oyalardan biri – “gorizontal martaba” inson yashash makonini tushunish vektorini, kasbiy va shaxsiy o'z-o'zini takomillashtirishning cheksizligi g'oyasini shakllantiradi. SHaxs shaxs shaxsining o'z-o'zini rivojlantirishning fazoviy vektori qiymatning yana bir sifat darajasi – “har qanday nuqtadan boshqarish” bilan to'ldiriladi.

Inson tomonidan yaratilgan tovarlar va xizmatlarning, resurslarning harakati bo'yicha takror ishlab chiqarish turli fazalardan – ishlab chiqarish, ayirboshlash, taqsimlash va iste'mol qilish jarayonlarining birligidan iboratdir. Bularning ichida eng asosiysi va boshlang'ichi ishlab chiqarish jarayonidir. Chunki hamma tovar va xizmatlar xuddi shu bosqichda yaratiladi. Agar ishlab chiqarilmasa, taqsimlanadigan, ayirboshlanadigan va nihoyat, iste'mol qilinadigan narsalar bo'lmaydi (ishlab chiqarish nima va qanday sodir bo'lishi haqida keyingi mavzuda so'z boradi). Ikkinchi muhim faza esa taqsimot jarayonidir. Bu bosqichda, eng avvalo, ishlab chiqarish vositalari, kapital va ishchi kuchi, tovar va xizmatlarning alohida turlari, ishlab chiqaruvchi tarmoqlar, sohalar, hududlar va nihoyat, korxonalar o'rtasida taqsimlanadi. Undan tashqari, ishlab chiqarish natijasi bo'lgan tovar va xizmatlar, ularning pul holdagi ko'rinishi bo'lgan daromadlar ham taqsimlanadi. Bunda ishlab chiqarish qanchalik rivojlangan bo'lsa, taqsimlanadigan tovar va xizmatlar hajmi, binobarin daromadlar hajmi ham shuncha katta bo'ladi hamda daromadlar kishilarning qilgan mehnatining miqdori va sifatiga yoki qo'shgan kapitalining (pul, ishlab chiqarish vositalarining) miqdoriga qarab, ular o'rtasida taqsimlanadi. Taqsimot qancha adolatli va to'g'ri bo'lsa, ishlab chiqarishning yuksalishiga shuncha ijobiy ta'sir ko'rsatadi, uni rag'batlantiradi. Ayirboshlash jarayoni – takror ishlab chiqarishning muhim fazasidir. Mehnat taqsimoti natijasida ayrim guruh kishilar tovar va xizmatlarning ma'lum turlarini ishlab chiqarishga, yetkazib berishga, ayrim guruhlar esa boshqa turdagi tovarlarni ishlab chiqarish, yetkazib berish bo'yicha ixtisoslashadilar. Har bir tovar turini ishlab chiqaruvchi o'z tovarini sotib, o'ziga kerakli bo'lgan boshqa tovar yoki xizmatlarni sotib oladi. Natijada turli xil yo'nalishdagi ishlab chiqaruvchilar yoki xizmat ko'rsatuvchilar o'rtasida iqtisodiy aloqa — ayirboshlash, pul orqali oldi-sotdi jarayoni sodir bo'ladi.

4.2. Iqtisodiy agentlarning psixologik xususiyatlari

Psixologiya fani shaxsni o'rganishning yettita asosiy yondashuvini ishlab chiqdi: psixodinamik, psixoanalitik, gumanistik, kognitiv, xulq-atvor, faollik va dispozitsiya. Har bir yondashuvning o'z nazariyasi, shaxsiyatning xususiyatlari va tuzilishi haqida o'z g'oyalari, ularni o'lchash usullari mavjud. Zamonaviy iqtisodiy fanda shaxsning xulq-atvor nazariyasiga qiziqish so'nggi o'n yilliklarda iqtisodiy bilimlar metodologiyasida yangi yo'nalish – xulq-atvor iqtisodiy nazariyaning shakllanishi bilan bog'liq. Ushbu yo'nalishning ilmiy dolzarbligi va amaliy ahamiyati xo'jalik faoliyatining turli darajalarida odatiy holga aylangan tavakkalchilik va noaniqlik holatlarida xo'jalik yurituvchi subyektlarning qaror qabul qilish jarayonlarini o'rganish zarurati bilan bog'liq.

Xulq-atvor (xulq-atvor) iqtisodining asoslari taniqli psixologlar D. Kaneman va A.Tverskiy tomonidan ishlab chiqilgan (Kaneman, Tverskiy, 1974, 1979).

Kaneman va Tverskiyning klassik ishi 1979 yilda “Ekonometrika” jurnalida chop etilgan “Istiqbol nazariyasi: xavf ostida qaror qabul qilish tahlili” maqolasi hisoblanadi. Unda mualliflar tavakkal ostidagi odamlarning iqtisodiy xulq-atvorini tushuntirish uchun psixologik konstruksiyalardan foydalangan, odamlarning bir xil miqdordagi pul daromadlari va yo'qotishlariga bo'lgan turlicha munosabatini ko'rsatgan. Istiqbollar nazariyasi yordamida xo'jalik yurituvchi subyektlarning har xil turdagi g'ayritabiiy xatti-harakatlarini mantiqiy tushuntirish mumkin bo'ldi va shu bilan qaror qabul qilishda iqtisodiy subyektlarning ratsionalligi konstruksiyasidan foydalanadigan nazariy pozitsiyalarni shubha ostiga qo'ydi. Yetti yil o'tgach, Chikago universitetida psixologlar, iqtisodchilarning ilmiy pozitsiyalarini birlashtirgan birinchi xulq-atvor iqtisodiyoti bo'yicha ilmiy konferensiya bo'lib o'tdi.

Subyektlarning iqtisodiy xulq-atvorini tahlil qilishda

yondashuvlarning o'zgarishi belgilandi.

Ushbu hodisalar oqilona tanlov nazariyasi sohasida eng aniq namoyon bo'ldi, bu yerda ular bir shaxs, bir guruh shaxslar yoki firma tomonidan qaror qabul qilish tartib-qoidalarini keng ampirik tahlil qilishni boshladilar, odatdagi xatti-harakatlarni, iqtisodiy subyektlar foydalanadigan maqsadli sozlamalarni aniqladilar. Bu tadqiqotchilarni shaxsning psixologik xususiyatlari va iqtisodiy xulq-atvorning turli turlari o'rtasidagi bog'liqlikni o'rganishga undadi. Shunday qilib, alohida empirik tadqiqotlarda psixologik xususiyatlarning (xususan stress) kasb tanlashga ta'siri (Pihlblad, Gregory, 1976), maqomning tengsizligi va maqomning mos kelmasligi (Hornung, 1977; Hollander, Howard, 2000), davomiyligi, uzoq muddatda ishsizlik va mehnat bozorida mavqe (Goldsmith, Veum, Darity, 1996; Dooley, Prause, Ham-Rowbottom, 1997)

Iqtisodiy jarayon va hodisalarni o'rganishda psixologik bilimlar sohasidan o'zlashtirilgan uslubiy vositalardan yetarli darajada foydalanish uchun uni nozik tushunish, turli nazariy yondashuv va pozitsiyalarni qiyoslash, ularni birlashtirish va o'zaro boyitish zarur.

Taqdim etilgan g'oyalarni bunday tushunish va qabul qilishda shaxsning xulq-atvor nazariyasining o'zi yetarli bo'lmaydi, garchi bu nazariyaning nomi iqtisodiy bilimlar yo'nalishi – iqtisodiy xatti-harakatlar nomi bilan juda mos keladi.

Bu o'xshashlik "maftunkor", lekin bu faqat tashqi o'xshashlik.

Darhaqiqat, tadqiqotchining qarash sohasi inson faoliyatining eng muhim turlaridan biri – iqtisodiy faoliyat bilan bog'liq bo'lgan ijtimoiy va iqtisodiy hodisalarni o'z ichiga oladi, bunda shaxsning yetakchi ruhiy neoplazmalari: iqtisodiy ong, iqtisodiy munosabatlar, iqtisodiy xatti-harakatlar shakllanadi. Shuning uchun, ijtimoiy subyektlarning iqtisodiy xulq-atvorini o'rganishga metodologik yondashuvlarni tushunishda shaxsning xulq-atvor nazariyasiga hurmat ko'rsatib, biz diqqatni o'zgartiramiz, bilim vositalarini kengaytiramiz, chunki buni jiddii rivojlanayotgan, poliparadigmatik metodologiya talab qiladi.

Turli tizimlarni rivojlantirishning zaruriy sharti umumiy dasturni amalga oshirishga qaratilgan faoliyatning moslashuvchan shakllari va moslashtirilmagan ko'rinishlar o'rtasida qarama-qarshilik (nizo yoki garmonik o'zaro ta'sir) mavjudligidir. Bunday qarama-qarshiliklar ijtimoiy hamjamiyatning umumiy dasturini o'zgartiradigan shaxsning harakatlari va harakatlari orqali yoki ijtimoiy hamjamiyat bilan o'zaro munosabat jarayonida individuallik motivlarini turli xil qayta tashkil etish orqali hal qilinishi mumkin.

Ularning motivlari va qadriyatlarini individuallik bilan qo'llab-quvvatlash faoliyat jarayonida yuzaga keladigan o'zini o'zi anglash sifatida amalga oshiriladi, bu ma'lum bir madaniyatning yanada rivojlanishiga yoki yangi madaniyat shakllari va mahsulotlarining paydo bo'lishiga olib keladi.

Shaxsning adaptiv bo'lmagan faoliyati, o'z-o'zini anglash jarayonida ushbu faoliyat tomonidan yaratilgan me'yorlar va qadriyatlar tegishli madaniyatning me'yorlari va qadriyatlariga aylanganda, ma'lum bir jamiyatga nisbatan adaptiv faoliyatda qayta tug'iladi. Shu bilan birga, individuallik faoliyati ushbu tizimni o'zgartirish funksiyasini bajarishdan to'xtaydi va uni saqlash va barqarorlashtirish funksiyasini bajara boshlaydi.

Shunday qilib, ijtimoiy subyektning iqtisodiy xulq-atvorini uning shaxsiyatining ko'p bosqichli tizimli shakllanishining funksional faoliyati kontekstida ko'rib chiqish, shaxsning muhim fazilatlarining o'ziga xosligi va cheklovlari bilan shartlar va shakllarning xilma-xilligi o'rtasidagi ziddiyatlarni hal qilish kerak. uning ijtimoiy o'zaro ta'siri. Ushbu qarama-qarshiliklarni hal qilish kontekstida qaror qabul qilishning stilistik xususiyatlari va subyektning iqtisodiy faoliyati va xulq-atvorini o'zgartiruvchi yoki saqlaydigan modallik shakllanadi. Bizning fikrimizcha, ijtimoiy subyektlarning iqtisodiy xulq-atvorini o'rganishda tizimli genetik paradigma turli xil nazariy yondashuvlarni (xulq-atvor, kognitiv, faollik, dispozitsiya) o'zida birlashtirgan universal nazariy

konstruksiya bo'lib, subyektning individual xususiyatlari qanday ekanligini tushunishga imkon beradi. Iqtisodiy faoliyat uning ijtimoiy xulq-atvorini belgilaydi, ijtimoiy o'zaro ta'sirning subyektiv parametrlari va iqtisodiy subyekt shaxsining tuzilishini belgilaydigan ichki-individual psixologik xulq-atvor tizimlari o'rtasidagi munosabatlarning tabiati masalasini qo'yadi. Shunday qilib, ijtimoiy subyektning iqtisodiy xulq-atvorini uning shaxsiyatining ko'p bosqichli tizimli shakllanishining funksional faoliyati kontekstida ko'rib chiqish, shaxsning muhim fazilatlarining o'ziga xosligi va cheklovlari bilan shartlar va shakllarning xilma-xilligi o'rtasidagi ziddiyatlarni hal qilish kerak. Ushbu qarama-qarshiliklarni hal qilish kontekstida qaror qabul qilishning stilistik xususiyatlari va subyektning iqtisodiy faoliyati va xulq-atvorini o'zgartiruvchi yoki saqlaydigan modallik shakllanadi. Bizning fikrimizcha, ijtimoiy subyektlarning iqtisodiy xulq-atvorini o'rganishda tizimli genetik paradigma turli xil nazariy yondashuvlarni (xulq-atvor, kognitiv, faollik, dispozitsiya) o'zida birlashtirgan universal nazariy konstruksiya bo'lib, subyektning individual xususiyatlari qanday ekanligini tushunishga imkon beradi. Iqtisodiy faoliyat uning ijtimoiy xulq-atvorini belgilaydi, ijtimoiy o'zaro ta'sirning subyektiv parametrlari va iqtisodiy subyekt shaxsining tuzilishini belgilaydigan ichki-individual psixologik xulq-atvor tizimlari o'rtasidagi munosabatlarning tabiati masalasini qo'yadi.

4.3. Emotsional intellekt

Psixodinamik yo'nalishga ko'ra ijodkorlik iste'molchilarning ijodiy qarorlaridan olingan iqtisodiy samarani maksimallashtirishni belgilovchi intrapersonal va vaziyatli tashqi omillarning uzviy bog'liqligida harakat qiladi.

D. Trosbi kreativlik deganda oqilona-irratsional qaror qabul qilish jarayoni sifatida belgilaydi. Eng mashhur T. Lubart va R. Sternberg tomonidan iste'mol nazariyasi bo'lib, u yerda ijodkorlik "arzonroq" g'oyalarni sotib olish va ularni "qimmatroq" sotish istagini namoyon qiladi.

Kreativlik (lot., ing. «create» – yaratish, «creative» – yaratuvchi, ijodkor) – individning yangi g'oyalarni ishlab chikarishga tayyorligini tavsiflovchi hamda mustaqil omil sifatida iqtidorlilikning tarkibiga kiruvchi ijodiy qobiliyati ma'nosini ifodalaydi.

Zamonaviy iste'molchilarning sifat jihatidan yangi xususiyatlari ijodkorlik va innovatsiyadir. Iqtisodiy psixologiyada innovativlikni shaxsiy xarakteristika sifatida o'rganishda uch yo'nalish jadal rivojlanmoqda:

- axborot-kommunikatsiya texnologiyalaridan foydalanish kontekstida;
- tovar va xizmatlarning iste'mol psixologiyasini o'rganishda umumiylik;
- tashkilotni boshqarish va tashkiliy psixologiyada.

Innovatsiya va ijodkorlik bir-biriga bevosita bog'liq. Quyidagi naqsh paydo bo'ladi: nima yangilikka talab darajasi qanchalik yuqori bo'lsa, muayyan sohadagi ijodkorlik darajasi shunchalik yuqori bo'ladi. Shuning uchun ijodkorlikni oshirish uchun yangiliklarni faol joriy etish kerak va aksincha.

Ijod iste'mol maydoniga ko'chadi. Ishlab chiqarishni rivojlantirishni rag'batlantiruvchi yangi ijodiy iste'mol amaliyotlari shakllanmoqda.

Shunday qilib, iste'molchining innovativligi ijtimoiy tarmoqning boshqa ishtirokchilariga nisbatan innovatsiyalarni qabul qilish va o'zlashtirish tezligi bilan belgilanadi.

“Emotsional intellekt” atamasi (ot angl. emotional intelligence – EI) 1990-yilda olimlar P. Salovey va J. Mayer tomonidan

kiritilgan. Mualliflar ushbu kategoriyaning o'zingizning his-tuyg'ularingizni va boshqalarning hissiyotlarini (qobiliyat modelini) amalga oshirish va tushunish imkonini beruvchi aqliy qobiliyatlar guruhiga topshiradilar.

Qobiliyat modeli quyidagi tarkibiy qismlarni o'z ichiga oladi:

- his-tuyg'ularni his qilish va ifodalash;
- hissiyotlar yordamida aqliy faoliyat samaradorligini oshirish;
- o'z va boshqalarning his-tuyg'ularini tushunish;
- tuyg'uni boshqarish.

Ilmiy adabiyotlarda hissiy intellekt tushunchasi hali rivojlanmagan. Umuman olganda, hissiy aql-idrok shaxsning hissiy sohani tushunish va vazifalarni samarali hal qilish uchun hissiyotlarni boshqarish qobiliyatini anglatadi.

Hissiy aqlning tuzilishi beshta asosiy tarkibiy qismni o'z ichiga oladi:

- sotsiallik;
- emotsionallik;
- o'z-o'zini nazorat qilish;
- farovonlik va yordamchi elementlar, uch darajaga bo'linadi (past, o'rta va yuqori)

Hissiy aqlning asosiy xususiyatlari:

• o'z-o'zini aniqlash – o'zingizni baholash qobiliyati, "men"ingizni o'rganish;

• o'z-o'zini nazorat qilish – sizning his-tuyg'ularingizni nazorat qilish va maqsadlarga erishish uchun ularni boshqarish qobiliyati;

• ijtimoiy ko'nikmalar – hissiy sohada boshqalar bilan muloqot qilish qobiliyati;

• empatiya – boshqalarning his-tuyg'ularidan xabardor bo'lish va o'zingizni ularning o'rniga qo'yish qobiliyati;

• motivatsiya – faoliyatni rag'batlantirish uchun o'z his-tuyg'ulari va afzalliklaridan foydalanish qobiliyati.

Nazorat va muhokama uchun savollar:

1. Shaxsiyat mezonlarini ayting.
2. Shaxsning kuchli va zaif tomonlarini aniqlang.
3. Shaxsiy boshqaruv inqirozining namoyon bo'lish shakllari qanday?
4. Shaxsning ijobiy nanoiktisodiy xususiyatlarini ajratib ko'rsating.
5. Shaxsiy boshqaruv modellarini ayting.
6. Shaxsiy konflikt deganda nimani tushunish kerak?
7. Iqtisodiy agentlar tipologiyasi asosida qanday yondashuvlar yotadi?

V BOB. FIRMANING XULQ-ATVOR NAZARIYASI

5.1. Firma turli ilmiy-tadqiqot sohalari obykti sifatida.

5.2. G. Saymon firmaning xulq-atvor nazariyasi asoschisi sifatida.

5.3. Firmaning xulq-atvor nazariyasi usullari.

5.1. Firma turli ilmiy-tadqiqot sohalari obykti sifatida

Hozirgi kunda firma nazariyasining o'ndan ortiq yo'nalishlari mavjud bo'lib, ularning har biri muayyan ilmiy-tadqiqot tamoyillari, usullari va o'ziga xos kategorial apparatga asoslanadi. Lekin neoklasik va institutsional yondashuvlar firma tabiatining barcha xilma-xilligini, uning ichki tuzilishi va tashqi muhit bilan munosabatlarini qamrab olmaydi. Qaror qabul qilish va firmani boshqarishning murakkab dunyosini o'rganish yo'nalishlaridan biri xulq-atvor nazariyasidir.

Firma zamonaviy iqtisodiyotning instituti bo'lib, o'z faoliyatini unga xos bo'lgan me'yorlar va qoidalarining butun tizimiga (sub-institutlar), rasmiy, norasmiy, iqtisodiy, ijtimoiy-iqtisodiy, huquqiy va yuridik shaxslarning faoliyatiga asoslanib, alohida, tashkiliy jihatdan rasmiylashtirilgan, yuridik jihatdan mustaqil bo'linma sifatida ishlaydi.

Firmani "qora quti" sifatida ifodalovchi an'anaviy neoklassik nazariya, bunda kirish manbalar, ishlab chiqarish esa iqtisodiy faoliyat natijasidir, to'liq ma'lumot yo'qligi va taxminlar tufayli iqtisodiy haqiqatga zid keladi. Firma ichidagi agentlar o'zlarini oqilona tutishadi. Neoklassiklar firmaning har biri alohida manfaatlar, maqsadlar va qadriyatlarga ega bo'lishi mumkin bo'lgan bir guruh odamlarning maxsus ijtimoiy instituti sifatida mavjudligini taxmin qilishmagan. Firmani o'rganishda institutsional yondashuv firma ichida va undan tashqarida sodir bo'layotgan jarayonlarning mohiyatini ochib berishga va institutlarning o'zaro ta'sirining bir qator muhim savollariga javob berishga imkon beradi, bunda biz qoidalar va me'yorlarni, Shuningdek, ijro mexanizmlarini nazarda tutamiz.

Neo-institutsional nazariya iqtisodiy o'zaro ta'sirlarni metodologik individuallik tamoyilidan foydalangan holda o'rganadi, bu yerda tahlilning markaziy obyekti – shaxslar, ularning motivlari va xatti-harakatlarining rag'batlari.

Zamonaviy institutsionalizm firmani iqtisodiyot instituti sifatida o'rganadigan turli maktablar va tendensiyalar bilan ifodalanadi. Hozirgi vaqtda firma nazariyasining 20 dan ortiq yo'nalishlari mavjud bo'lib, ularning har biri tadqiqotning ma'lum ilmiy tamoyillari, usullari va o'ziga xos kategorik apparatlariga asoslanadi. Ammo neoklassik ham, institutsional yondashuvlar ham kompaniya tabiatining xilma-xilligini, uning ichki tuzilishini va tashqi muhit bilan munosabatlarini qamrab olmaydi.

Qaror qabul qilish va kompaniyani boshqarishning murakkab dunyosini o'rganish yo'nalishlaridan biri bu xulq-atvor nazariyasi.

Yuqoridagilarni umumlashtirib, biz firma ishtirokchilar koalitsiyasi sifatida barcha manfaatdor guruhlar va alohida ishtirokchilar o'rtasida murosaga kelishga va ularning maqsadlarining umumiyligi va o'zaro ta'sirini hisobga olishga majbur bo'lgan degan xulosaga kelamiz. Qarorlarni qabul qilishni qabul qilingan va tasdiqlangan protseduralarga qisqartiradigan kompaniya ichidagi tartibning mavjudligi maqsadlarni muvofiqlashtirishga kuchli ta'sir ko'rsatadi. Ba'zida bu tez va samarali natijaga erishishning murakkablashishiga olib keladi, shu jumladan kompaniyaning budjet cheklovlarini hisobga olgan holda, chunki yangi muqobil yechimlar bilan emas, balki avvalgi ishlamayotgan protsedura yoki boshqa echimlar bilan solishtirganda eng maqbul emas, balki qoniqarli natija qabul qilinadi. Opportunistik xatti-harakatlarni ko'rsatadigan individual ishtirokchilar uchun foydali bo'lishi mumkin bo'lgan texnologiya.

Shaxsiy raqobatbardoshlikni saqlab qolish uchun kompaniya doimiy ravishda o'z ish tartibini, tartiblarini, byurokratik jarayonlarini, ularning zamonaviy iqtisodiyotning sifat standartlariga muvofiqligini va nafaqat sanoat raqobatchilari orasida mavjud bo'lgan tartibni

doimiy ravishda kuzatib borishi kerak. Shunday qilib, firmaning xatti-harakati o'rganuvchi, innovatsion bo'ladi. Firmalararo innovatsiyalar, protseduralar, institutlarni import qilish va eksport qilish orqali firmaning institutsional o'zini o'zi boshqarishi mavjud.

Firmaning ish tartibi rivojlanish va omon qolish manfaatlari bilan birga bo'lishi kerak. Meros va muntazam o'tkazish firmaning bilim aktivlarining muhim qismini, uning bozor qiymatini tashkil qiladi.

Shunday qilib, kompaniya turli maqsadlarga, turli xil tajribalarga, turli xil bilim aktivlariga va teng bo'lmagan ijtimoiy-madaniy rivojlanish darajasiga ega bo'lgan ishtirokchilar koalitsiyasi sifatida ko'plab spirallar to'plami sifatida ifodalanishi mumkin (soddalashtirilgan modelda uchta spiral guruhi mavjud – menejerlar, ijrochilar), bu yerda har bir agent ijtimoiy-evolutsion spiral rivojlanishining o'z navbatida, o'ziga xos rangga ega bo'ladi. Spirallarning aloqalari turli darajadagi ishtirokchilar o'rtasidagi aloqalarni, o'zaro ta'sirni ta'minlaydi, shu bilan birga kompaniya ishining iyerarxiyasi va o'ziga xosligi tufayli kompaniya rivojlanishining pastki bosqichlarida aksiyadorlarning spirallari ko'pincha menejerlar va spirallar bilan aloqa qiladi, kamdan-kam hollarda ijrochilarning spirallari bilan aloqalar tartibsizdir. Firma sariq rangga qarab harakat qilganda, agentlar va koalitsiyalar o'rtasidagi o'zaro ta'sir tamoyillari va darajasi o'zgaradi. Xuddi shu rangdagi agentlarning aloqalari eng yuqori mahsuldorlikka ega, chunki bu holda agentlarning qadriyatlari va manfaatlari yaqin. Firmaning "rangi" asosan bo'linmalar va ishtirokchilar rangining ustunligi bilan belgilanadi. E'tibor bering, turli rangdagi firmalar o'rtasida shartnomalar tuzish bo'yicha tranzaksiya xarajatlari, shu jumladan, umumiy til topish, tomonlarning pozitsiyalarini tushuntirish uchun sarflash zarurati tufayli ortadi. Agentlar va kompaniya a'zolarining turli xil "ranglar" bo'lishi, bir tomondan, manfaatlar va qadriyatlar to'qnashuvini keltirib chiqarsa, boshqa tomondan, kontragentlar ishtirokchi bo'lgan muammolarni hal qilishda ijobiy rol o'ynashi mumkin. Bir xil rang, ya'ni "do'st yoki dushman" tamoyili qo'llanila

boshlaydi, bu yerda mentalitet, qadriyatlar, qaror qabul qilish tamoyillari, agentlarning oldingi tajribasi va xatti-harakatlari zarur kelishuvlar va murosaga kelishni ta'minlaydi. Masalan, sobiq harbiy xizmatchilar boshqa firmaning sobiq harbiy xizmatchilari bilan firmaning xizmat qilmaydigan a'zolariga qaraganda tezroq "umumiy til" topadilar. Aksiyadorlar, sevimli mashg'ulotlariga ega menejerlar, sport bilan shug'ullanadigan hobbilar potensial investor yoki shunga o'xshash sevimli mashg'ulotlariga ega bo'lgan kontragent bilan yanada muvaffaqiyatli aloqa o'rnatadilar. Biz shuni hisobga olishimiz kerakki, ko'pgina mamlakatlarda iqtisodiy agentlar tomonidan qaror qabul qilish tamoyillariga milliy madaniyat va mentalitet sezilarli darajada ta'sir qiladi. Ba'zan "milliy" agentlar uchun tuzilayotgan shartnoma va bitimlarning iqtisodiy mohiyatidan ko'ra, marosimlar, muzokaralar qoidalariga rioya qilish, eng murakkab "xitoy marosimlari"ni bajarish muhimroq bo'ladi.

5.2. G. Saymon firmaning xulq-atvor nazariyasi asoschisi sifatida

Firmaning xulq-atvor nazariyasining asoschisi G. Saymon sanaladi. Nazariy va amaliy tadqiqotlarga asoslanib, u "to'g'ri" qarorlar uchun me'yoriy algoritmlar nazariyasini ishlab chiqdi va atrof-muhitning noaniqligi va hisoblash qobiliyatlarining cheklanganligi sharoitida iqtisodiy agentlar maqsadlarni aniq belgilash va qarorlarining oqibatlarini qabul qilish qobiliyati cheklangan; ular o'z maqsadlarini birdaniga emas, ketma-ketlikda amalga oshirishga harakat qilishadi, maqsadlar qoniqarli, optimal emas, ularning maksimal imkoniyatlaridan kam tanlanadi.

Xulq-atvor tadqiqot markazida axborotning ko'pligi sharoitida iqtisodiy agentlarning qaror qabul qilish jarayoni yotadi. Unda firma axborotni qayta ishlashi va qaror qabul qilishi hamda uni firma rivojlanishiga va bozordagi xatti-harakatiga ta'sirini o'rganishga asoslangan.

G. Saymon olingan natijalarni "Inson modellari - ijtimoiy va

ratsional” (1957) asarini, 1958-yilda J. Mart bilan birgalikda "Tashkilot" fundamental tadqiqotini nashr etadi. Nazariy va amaliy tadqiqotlar asosida G. Saymon “Sun’iylik ilmi” (1969), “Odamlar muammolari qanday hal qiladilar” (A. Nyuell bilan birgalikda, 1972) kabi asarlarida “to‘g‘ri” qarorlar qabul qilish uchun me‘yoriy algoritmlar nazariyasini ishlab chiqdi) va “chegaralangan ratsionallik” tushunchasini noaniq muhit va cheklangan hisoblash qobiliyatlari sharoitida iqtisodiy agentlar:

1) maqsadlarni aniq belgilash va o‘z qarorlarining oqibatlarini oldindan bilish qobiliyati cheklangan;

2) o‘z maqsadlarini bir vaqtning o‘zida emas, balki ketma-ket amalga oshirishga harakat qiling;

3) ularning maksimal imkoniyatlaridan kamroq maqbul maqsadlarni emas, balki qoniqarli maqsadlarni tanlang.

Cheklangan ratsionallik opportunizmning paydo bo‘lishining omillaridan biridir. O. Uilyamsonning fikricha, bu “aldashdan foydalanib, shaxsiy manfaat ko‘zlash”dir.

1978-yilda G. Simon tashkilot va firmalarni boshqarishda qarorlar qabul qilish jarayoni bo‘yicha ilg‘or tadqiqotlari uchun Nobel mukofotiga sazovor bo‘ldi. G. Simon biznes boshqaruvi oliy maktabining asoschisi edi – (MBA) Pitsburgdagi Karnegi Mellon universiteti.

5.3. Firmaning xulq-atvor nazariyasi usullari

Firmaning xulq-atvor nazariyasining uslubiy asosini agentning (shaxsning) cheklangan (G. Simon) yoki o‘zgaruvchan (X. Leybenshteyn) ratsionalligi modeli tashkil etadi. Nazariya qaror qabul qilishning umumlashtirilgan modeliga asoslanadi, bu yerda maqsad motivatsiya emas, balki jarayonning realizmidir, ya‘ni texnologiyalar, yechimni ishlab chiqish bosqichlari ketma-ketligi muhim sanaladi.

Xulq-atvor nazariyasi bo‘yicha tadqiqotlar markazida xo‘jalik

subyektlari tomonidan ma'lumotlarning ko'pligi sharoitida uni qayta ishlash imkoniyati va ushbu qarorlarning kompaniyaning rivojlanishi va uning bozordagi xatti-harakatlariga ta'siri to'g'risida qaror qabul qilish jarayoni turadi.

Xulq-atvor nazariyasi iqtisodiy ratsionallik prezumpsiyasi mavjud bo'lmagan bozorda ratsional emas, balki an'anaviylik hukmron bo'lgan real vaziyatlarda xo'jalik yurituvchi subyektlar faoliyatini tekshirishga harakat qiladi.

Agentlarning xulq-atvori nafaqat foyda yoki foydani ko'paytirishning obyektiv funksiyasiga, balki an'analar, madaniyat, mentalitet, ijtimoiy me'yorlar va ishlab chiqilgan standartlarni hisobga olgan holda qabul qilingan qoidalar va konvensiyalarga ham bo'ysunadi.

Firmaning xulq-atvor nazariyasi turli iqtisodchilar guruhlarini tomonidan uy xo'jaligi va firmaning "qora qutisi"ni ochib berish va haqiqiy qaror qabul qilish jarayoni qanday amalga oshirilishini ko'rsatish maqsadida olib borilgan juda ko'p empirik tadqiqotlarga asoslanadi.

Buning uchun o'z tadqiqotlarida xulq-atvor nazariyasi izdoshlari quyidagi usullardan foydalanadilar:

a) firma, yakka tartibdagi tadbirkor yoki iste'molchi xatti-harakatlarining sabablari to'g'risidagi savolga javob izlash uchun menejerlar, xodimlar, firma egalari o'rtasida ommaviy so'rovlar;

b) laboratoriya tajribalari, kirish ma'ruzalari, treninglar, janglar, real vaziyatlarga asoslangan vazifalarni ishlab chiqish;

d) firmaning bo'limlari va bo'linmalarida aniq qarorlar qabul qilish tavsifi;

e) real qarorlar qabul qilish uchun kompyuter modellari va dasturlarini ishlab chiqish.

Empirik tadqiqotlarni induktiv usuldan (xususiyydan umumiygacha) umumlashtirish inson (xo'jalik subyekti) cheksiz ko'p muqobillarda qaror qabul qilganda, o'zining cheklangan

hisoblash qobiliyati ta'siri ostida, degan xulosaga keldi. Axborotning haddan tashqari ko'pligi, odatda, ratsionallik funksiyasining ikki yoki uchta qiymati (-1, 0, 1 – qoniqarsiz, befarq, qoniqarli) o'rtasida tanlov tizimida ishlaydi va uni maksimal darajada oshiradigan maksimal yoki ideal variantni amalga oshirishga harakat qilmaydi. Foydalilik va foyda, lekin o'zining “da'volar darajasi” va ambitsiyalariga muvofiq birinchi qoniqarli variantni tanlaydi va hozirgi vaqtda va ushbu iqtisodiy makonda ishonishi mumkin bo'lgan imkoniyatlarni subyektiv baholash tufayli qidiruvni to'xtatadi. . “Da'vo darajasi” dinamik bo'lib, agentning so'nggi g'alabalari va muvaffaqiyatsizliklari statistikasiga bog'liq. Agent faoliyatining ijobiy yoki salbiy natijalarining tajribasi da'volar darajasini oshiradi yoki pasaytiradi, ammo “past” daraja agent uchun qiziq bo'lmasligi mumkin va “yuqori” daraja realizm va erishish nuqtayi nazaridan u tomonidan tanlanadi.

Qabul qilinadigan variantni tanlash iqtisodiy agentdan neoklassik modelga qaraganda ancha past darajadagi xabardorlik va hisob-kitoblarga ega bo'lishini talab qiladi. Murakkablik, agar agent qaror qabul qilish uchun yetarli vaqtga ega bo'lsa va bir nechta qoniqarli variantlarni topish mumkin bo'lganda paydo bo'ladi. Keyin birinchi va keyingi barcha qoniqarli variantlar olinadi. Shundan so'ng, agent da'volar darajasi uchun barni ko'tarishi va maksimal foydalilikni topish va kamroq foydali yechimlarni istisno qilish uchun protsedurani takrorlashi mumkin. Ammo da'volar darajasini tanlashning murakkabligi agentni salbiy ta'sirga, qo'shimcha hisob-kitoblar uchun vaqt va pul yo'qotishiga olib kelishi mumkin. Agar agentning vaqti cheklangan bo'lsa, natijalar bevosita bir-biri bilan yoki joriy ko'rsatkichlar bilan taqqoslanadi.

Cheklangan ratsionallik nazariyasi – bu qoniqarli yechimni izlash va tanlash va odatiy, o'rnatilgan xulq-atvor va qaror qabul qilish usullariga yo'naltirish, inson xatti-harakatlarining yagona rasmiy modeli, maksimal foyda va foyda modeliga alternativa.

Cheklangan ratsionallik konsepsiyasi haqli ravishda tanqid qilinadi, chunki u agentlarning iqtisodiy xatti-harakatlari haqida aniq va barqaror bashoratlarni bermaydi, maksimal foydali modeldan farqli o'laroq, uni amalda qo'llash murakkab formulalar, hisob-kitoblar va katta miqdordagi empirik ma'lumotlardan foydalanishni talab qiladi.

J. Stiglerning fikriga ko'ra, cheklangan ratsionallik nazariyasi axborotni olish va qayta ishlash xarajatlarini hisobga olgan holda bir xil neoklassik foydalilikni maksimallashtirishdir, ammo agentlar hisob-kitoblarni amalga oshiradilar va ongsiz ravishda qarorlarni tanlaydilar, shuning uchun qaror qabul qilish jarayonini modellashtirish mumkin emas.

G. Simon va amerikalik iqtisodchi R. Haynerlar tomonidan olib borilgan tadqiqotlar shuni ko'rsatdiki, agentning yechimni optimal tanlash uchun axborotga reaksiyasi faqat tirnash xususiyati beruvchi (xavf, yo'qotishlar, raqobatchilarning harakatlari) chegara qiymatidan oshib ketganda sodir bo'ladi. Keyin tanlangan idrok deb ataladigan narsa paydo bo'ladi, ya'ni dunyoning odatiy rasmida ma'lum bir o'zgarish darajasiga qadar, agentning og'ishlarga reaksiyasi yo'q. Firmalar, mulkdorlar va menejerlar koalitsiyalari, masalan, ko'mir, elektronika, to'qimachilik va boshqa ko'plab sohalarda vaziyat o'zgarishlar va yangi qarorlar talab qilayotganining ko'p dalillariga qaramay, o'nlab yillar davomida narsalar haqida ochiqchasiga noto'g'ri qarashlari mumkin.

Oxir-oqibat mavzuni tanlash muayyan vaziyatdan nisbatan mustaqil bo'lib chiqadi va asosan o'tmishda muvaffaqiyatli bo'lgan xatti-harakatlar to'plami bilan belgilanadi. Agentning bunday qaror qabul qilish yo'li, shubhasiz, optimal emas, lekin u ma'lum bir maqsadga eng tez olib keladi.

Nazorat va muhokama uchun savollar:

1. Risk sharoitlarda firmalar faoliyatining o'ziga xos

xususiyatlari nimada?

2. Psixologik omillarning firmalar faoliyatiga ta'siri qanday?

3. Iste'molning kredit modeli tarqalishining psixologik omillarini ajratib ko'rsating.

4. Iqtisodiy agentlarning irratsional xatti-harakatlari bilan moliyaviy inqiroz o'rtasidagi bog'liqlikni qanday izohlash mumkin?

5. Pensiya jamg'armalarini rag'batlantirishning qanday usullarini taklif qilish mumkin?

6. Moliya bozorida ishonch multiplikatori nimani anglatadi?

7. Raqobat kuchayishiga turtki bo'lgan sabablarga noaniqlikni bog'lash mumkinmi?

8. Cheklangan va o'zgaruvchan ratsionallik nazariyasining jamiyatlardagi ahamiyati nimada?

VI BOB. QAROR QABUL QILISH NAZARIYASI

6.1. Individual qaror qabul qilishning paradokslari va cheklovlari.

6.2. Kutiladigan naflilik nazariyasi va uning rivojlanishi.

6.1. Individual qaror qabul qilishning paradokslari va cheklovlari

Qaror qabul qilish fanlararo muammo bo'lib, taxminan 300 yil davomida ilmiy muammo sifatida mavjud. Psixologlar unga faqat yigirmanchi asrning 50-yillarida e'tibor qaratdilar. Tabiat fanlari doirasida vujudga kelgan ayrim nazariyalar keyinchalik qaror qabul qilish muammosiga tatbiq etildi, chunki ular qaror qabul qilishda sodir bo'ladigan ichki fikrlash jarayonlarini ochib berishda muhimligini isbotladi.

17-asrda matematik kutish g'oyasi paydo bo'ldi. Vaqt o'tishi bilan u qaror qabul qilish muammosiga nisbatan qo'llanila boshlandi. Tanlov quyidagi qoidalarga asoslanishi kerakligi aniqlandi: har bir muqobil variantlarga nisbatan uning mumkin bo'lgan natijalarini aniqlash kerak, shuningdek, ularning ehtimolliklari. Shundan so'ng, variantlarning har biri uchun siz ehtimollik va tegishli natijalarning yig'indisini topishingiz kerak, so'ngra mahsulotlarning eng katta yig'indisiga ega bo'lgan variantni tanlashingiz kerak (maksimal kutilgan qiymat). Ushbu nazariyaning keyingi rivojlanishini hisobga olgan holda, 1713-yilda Nikolay Bernulli natijalarning subyektiv qiymati haqidagi g'oyani ilgari surdi. Shunday qilib kutilgan foydalilik nazariyasi paydo bo'ldi.

Qaror qabul qilish nazariyasi – bu bir yoki bir nechta shaxslarga mavjud bo'lgan eng yaxshi variantni ongli ravishda tanlashga yordam beradigan usullar va vositalarni ishlab chiqishga qaratilgan murakkab intizom.

Professional ma'noda qaror qabul qilish inson faoliyatining alohida turi bo'lib, u qaysidir ma'noda eng yaxshi variantni yoki

mavjud variantlardan bir nechta afzal variantlarni oqilona tanlashdan iborat. Tanlovni asoslash zarurati inson faoliyatining barcha sohalarida mavjud. Tashkiliy va texnik tizimlarni boshqarishda oqilona tanlov ayniqsa muhimdir.

Qaror qabul qilish ko'pincha muammolarni hal qilish jarayoni bilan belgilanadigan intellektual faoliyatdir. Albatta, qaror qabul qilishda inson o'ylaydi, muayyan muammoni hal qiladi. Haqiqiy inson faoliyatida qaror qabul qilish va uning asosidagi butun qaror jarayoni o'rtasida chegara chizig'ini chizish mumkin emas. Birisiz ikkinchisi mavjud emas. Ammo tadqiqotning maqsadlari va predmeti, ilmiy umumlashtirish darajasi va shu bilan birga kundalik hodisalarning ko'lamini birinchi holatda aniqlaydi.

Muammoni yechish psixologiyasida bilish jarayonining funksional xususiyatlari faqat uning tuzilishi bilan birga o'rganiladi. Bu joyda fikrlashning shaxsiy jihati topilgan darajada mavjud fikrlashning umumiy tuzilishining unga aralashadigan ma'lum shaxsiy o'zgaruvchilarga bog'liqligi: munosabat, motivlar, his-tuyg'ular. Ammo muammoni hal qiluvchi shaxsning shaxsiyati tadqiqotchini qiziqtirmaydi, u undan abstraktlashtirishga haqli. Shunday qilib, psixologiyaning to'liq oqlangan yo'nalishi masalani yechish bu evristik kompyuter dasturlashdir.

Ammo bu yo'nalishni qaror qabul qilish nazariyasi bilan aniqlash mutlaqo asossizdir, chunki evristik mashina subyektning haqiqiy faoliyatini modellashtirmaydi, faqat qarorlarning mantiqiy tuzilishi bilan bog'liq bo'lgan uning namoyon bo'lish darajasini belgilaydi.

Shaxsning qanday qaror qabul qilishini o'rganish va tanlash usullarini yaratish bir-biridan mustaqil ravishda paydo bo'lgan va tarixan rivojlangan ko'plab ilmiy fanlar bilan shug'ullanadi. Bularga qarorlar nazariyasi, tizim tahlili, operatsiyalarni tadqiq etish, statistik qarorlar nazariyasi, o'yinlar nazariyasi, optimal boshqaruv nazariyasi, iqtisodiy kibernetika, tashkilot nazariyasi, informatika, sun'iy intellekt, kognitiv psixologiya, xatti-harakatlar nazariyasi va boshqalar kiradi. Ushbu fanlar mexanizmlar, jarayonlar va tanlovni tahlil qiladi. Turli

tabiatdagi obyektlarga nisbatan va ularning mavjudligining turli sharoitlarida qoidalar. Ular birgalikda insonga ongli tanlov qilishga yordam beradigan ko'p tarmoqli fanni tashkil qiladi.

Qaror qabul qilish nazariyasi mustaqil ilmiy yo'nalish sifatida 20-asr o'rtalarida shakllana boshladi. Qarorlar nazariyasining asosiy maqsadi bir shaxsga yoki bir guruh odamlarga muammoning mumkin bo'lgan yechimlari to'plamini shakllantirishga, ularni bir-biri bilan solishtirishga, ular orasida ma'lum talablarni qondiradigan eng yaxshi yoki maqbul variantlarni topishga imkon beradigan usullar va vositalarni ishlab chiqishdir (cheklovlar va qilingan tanlovni tushuntirish zarurati tug'ilganda).

Qarorlar nazariyasi murakkab muammolarni tahlil qilish va hal qilishda muhim yordam berishi mumkin, ammo uning uslubiy va matematik vositalari o'z imkoniyatlariga ko'ra "to'g'ri" qo'llanilganda, ularning yechimini topish jarayonida ularning rolini oshirib yubormasdan yoki kamaytirmasdan. Shuning uchun, qaror qabul qilish nazariyasini qidirish nazariyasi va inson uchun muammoni hal qilishning eng maqbul variantlarini oqilona tanlash nazariyasi deb atash to'g'riroq bo'ladi.

Iqtisodiyot nazariyasi uchun ushbu guruh olimlarining hissasi quyidagicha edi: "tizimli eksperimentlar bilan bir qatorda individual xatti-harakatlarning mavjud nazariyasiga to'g'ri kelmaydigan turli xil anomal holatlar to'planishini o'z ichiga olgan katta miqdordagi empirik ishlar amalga oshirildi. Ularning aksariyati xavfli alternativalar orasida stavkalar bilan cheklangan oddiy tajriba edi.

Olingan, hech kim kutmagan natijalar ilmiy nuqtayi nazardan juda ta'sirli va ahamiyatli bo'lib chiqdi. Tadqiqot jarayonida aniqlangan paradokslar va hodisalar ko'plab savollarni ochiq qoldirdi, masalan, ular uzoq vaqt davomida iqtisodiy manbalarda xavf va noaniqlik sharoitida qaror qabul qilish bo'yicha ustunlik qilgan kutilgan foydalilik nazariyasining bashorat qilish qobiliyatini shubha ostiga qo'ydi.

Noaniqlik sharoitida shaxs tomonidan qaror qabul qilish

mexanizmi Kaneman tadqiqotining asosiy obyektidir. Garchi homo ekonomikusning standart iqtisodiy modeli undan oldin hujumga uchragan bo'lsa ham (G. Simon va M. Alle), aynan u va uning hamkasblari odamlar qabul qiladigan qarorlar belgilangan qoidalardan sezilarli darajada farq qilishini isbotlay oldilar. Birinchi marta tizimda qaror qabul qilish psixologiyasini o'rganishni boshladi. Psixologik nazariyaning rivojlanishiga Kanemanning yaqin do'sti Amos Tverskiy katta hissa qo'shdi, u o'z nazariyasini iqtisodiy dunyo tomonidan e'tirof etilgunga qadar yashamadi. "Nobel" qo'mitasi ma'lumotlariga ko'ra, odamlar kelajakni qanchalik yomon bashorat qila olishlarini ko'rsatib, D. Kaneman "etarli sabablar bilan iqtisodiy nazariyaning fundamental postulatlarining amaliy ahamiyatini shubha ostiga qo'ydi".

Shunday qilib, qaror qabul qilishning psixologik nazariyasi odamlarning qanday qaror qabul qilishini o'rganadi, deb aytishimiz mumkin. Shuningdek, barcha "bu jarayonga hamroh bo'lgan psixologik hodisalar, paradokslar va tuzoqlar" diqqat markazida.

Psixologik qarorlar nazariyasining ikkita asosiy funksiyasi:

- 1) qaror qabul qilish jarayonida inson xatti-harakatlarini oldindan bilish;
- 2) qaror qabul qilish jarayonida inson xatti-harakatlarini tushuntirish.

Iste'molchining ma'lum miqdordagi mablag'lari bo'lsa va darhol uning oldida uchta mos tovar bo'lsa, u yuqorida qabul qilingan formula bo'yicha o'zida mavjud bo'lgan mablag'larni nomlari ko'rsatilgan tovarlar orasida taqsimlaydi.

Birinchidan, u A tovarni sotib olish uchun zarur bo'lgan qismini A tovarga yo'naltiradi, keyin qolgan qismdan B tovarni sotib oladi, shundan keyingina u qolgan qismdan C tovarni sotib olishga majbur bo'ladi. Lekin bu yerda birinchi buzilishi yuzaga keladi.

Birinchidan, A mahsuloti sotib olingandan so'ng va xaridor A uchun kamroq mablag'ga ega bo'lgandan keyin (ya'ni, budget – A mahsulotini sotib olish qiymati), u endi B mahsulotiga emas, balki C

mahsulotiga ustunlik berishi mumkin.

Shunday qilib, tranzitivlik va afzallik qoidalarining birinchi mumkin bo'lgan buzilishi sodir bo'ladi. Ikkinchi mumkin bo'lgan variant qandaydir to'rtinchi yaxshi D ning paydo bo'lishi bilan bog'liq. Keyin, birinchidan, D tovar A dan afzal ekanligi ma'lum bo'lishi mumkin, bu iste'molchi budjetining yangi tuzilishiga olib keladi. Ikkinchidan, bu yaxshi D har qanday vaqtda iste'molchi daromadlari uchun deb ataladigan raqobatga qo'shilishi va budjet hamda bozorda mahalliy va global tebranishlarni keltirib chiqarishi mumkin.

6.2. Kutiladigan nafililik nazariyasi va uning rivojlanishi

Kutiladigan foydalilik nazariyasi birinchi marta Sankt-Peterburg paradoksini tushuntirishning bir qismi sifatida D. Bernoulli tomonidan tuzilgan. Taxminlarga ko'ra, kutilayotgan pul daromadini maksimal darajada oshirish o'rniga, shaxslarning maqsadi kutilgan foydani maksimal darajada oshirishdir. Lekin bu shunchaki fikr. Nazariyaning asosi J. von Neumann va O. Morgenstern tomonidan qo'yilgan bo'lib, ular miqdoriy miqdorlar sifatida lotereya utilitlari mavjudligini ta'minlaydigan beshta aksiomani ilgari surdilar. Ular qarorning ratsionalligining asosiy mezonini sifatida kutilayotgan foydalilikni maksimal darajada oshirish tamoyilini amalga oshirdilar: kutilayotgan foydalilik qanchalik katta bo'lsa, bu lotereyaga ko'proq afzallik beriladi.

1944-yilda ularning "O'yin nazariyasi va iqtisodiy xulq-atvori" nomli qo'shma ishi [61] nashr etildi va 1947-yilda ushbu kitobning ikkinchi nashri so'zboshisida ratsional xulq-atvorning mezonlari qanday degan savolga javob berishga qaror qildilar.

Ular kutilayotgan marjinal foydalilik nazariyasini taklif qildilar, unda shaxs natijaning ehtimoli bilan bog'liq bo'lgan natijaning kutilgan foydaliligiga asoslangan alternativalar orasida tanlov qiladi.

Mualliflarning fikriga ko'ra, bu bir nechta aksiomalarga

asoslangan oqilona xatti-harakatlar edi (keyinchalik ular "ratsional tanlov aksiomalari" deb nomlanadi):

- 1) to'liqlik aksiomasi;
- 2) tranzitivlik aksiomasi;
- 3) mustaqillik aksiomasi;
- 4) uzluksizlik aksiomasi.

Ma'lum darajada, intuitiv darajada, aksiomalar odamlarning haqiqiy xatti-harakatlariga to'liq mos kelmaydi. Bir nechta odam o'zgarmas imtiyozlarga ega (hech bo'lmaganda ko'plab prinsipial bo'lmagan masalalarda).

Tranzitivlik aksiomasi, ehtimol, to'rttasining eng bahslisi bo'lib tuyuladi:

u muqobillar o'rtasidagi taqqoslash faqat bitta o'lchanadigan mezon bo'yicha amalga oshirilishini taxmin qiladi, bu ham juda kam uchraydi.

Mustaqillik aksiomasi keyinchalik bir necha marta rad etiladi: ma'lumotni taqdim etish usuli, siz bilganingizdek, tanlovga katta ta'sir ko'rsatishi mumkin.

Davomiylik aksiomasiga kelsak, u bilan kutilgan foydalilik nazariyasining asosiy tanqidi boshlanadi, bu haqda keyinroq muhokama qilinadi.

Fon Neumann va Morgenstern tomonidan taklif qilingan tanlov aksiomalarining aniq kamchiliklariga qaramay, ular oqilona xatti-harakatlarning tartiblangan, matematik jihatdan asoslangan modelini yaratishga imkon berdi, buning asosida uni modellashtirish va tahlil qilish mumkin edi. Bundan tashqari, kutilayotgan marginal foydalilik nazariyasi ratsional xatti-harakatlarning shartsiz normativ nazariyasiga aylandi.

Bunday ko'p paradokslardan biri Samuelson aksiomalari bilan bog'liq. Ochilgan imtiyozlarning zaif aksiomasi iste'molchining oqilona xatti-harakati haqida gapirishga imkon beradi, ya'ni. turli vaziyatlarda uning tanlovining izchilligi.

Aniqlangan imtiyozlarning kuchli aksiomasiga ko'ra, iste'molchi

budjetida turli xil tovarlar va xizmatlarning o'zaro o'tish qobiliyati (tartibiga ko'ra o'zgarishi) mavjud.

Eng oddiy ibora shundan iboratki, agar A yaxshi B yaxshilikdan afzal bo'lsa va B yaxshi C dan afzal bo'lsa, u holda A yaxshi B va C dan afzalroqdir.

Yuqoridagi qarama-qarshiliklarni ratsional kutishning an'anaviy modeli kontekstida tushuntirishning iloji yo'q, shuning uchun muammoni hal qilishni iste'molchining budjet imkoniyatlarini oshiradigan daromadlarni rasmiy oshirish bilan ko'rib chiqishdan o'tish taklif etiladi. Tovar va xizmatlar sizning daromadingizni sotib olishga sarflagan iste'molchiga beradigan (olib keladigan) imtiyozlarni hisobga oladigan yechim. Ushbu kuzatuv qog'ozini sotib olish va sotish jarayoniga o'tkazish xaridorning tovarlarni boshqacha ko'rishni boshlashiga olib keladi.

Asosan o'zboshimchalik uchun xos bo'lgan an'anaviy iste'mol mulklari to'plami o'rniga mahsulot o'z xaridori (egasi) uchun imtiyozlar tashuvchisiga aylanadi. Agar biz ushbu mantiqni davom ettiradigan bo'lsak, mahsulot uning egasi yordam berishi mumkin bo'lgan daromad tashuvchisiga aylanadi.

Ayirboshlash qiymatini baholashga bunday qo'shilish, bir tomondan, imkon beradi, ikkinchi tomondan, ayirboshlash qiymatining talqinini kengaytirishni taklif qiladi (va hatto majbur qiladi). Ushbu talqin iste'molchining o'zi nuqtayi nazaridan to'g'ri bo'ladi, chunki yakuniy tahlilda tovarning ayirboshlash qiymatini iste'molchi belgilaydi.

Iqtisodiy hodisalarda harakatning uchta shakli mavjud: biologik, ijtimoiy va psixologik, shuning uchun bozorni har qanday nuqtayi nazardan o'rganish noto'g'ri va hatto noto'g'ri bo'ladi. Shubhasiz, iqtisodiy hodisalarni har uchala shaklda tavsiflash noto'g'ri bo'ladi, chunki bu subyekt o'z qiymatini yo'qotadigan parallelizmga olib keladi. Shubhasiz, chiqish yo'li turli xil tadqiqot obyektlarini birlashtiradigan umumiy elementni topishdir. Bunday element iste'molchi har bir narsadan olishni izlayotgan / kutayotgan (istak /

kutishga zid) foyda yoki foyda bo'lishi mumkin.

Narsaning foydaliligi – bu narsaning o'zi nuqtayi nazaridan emas, balki aniq iste'molchi nuqtayi nazaridan ham nisbiy qiymatdir. Iste'molchida daromad manbai sifatida har qanday narsaga nisbatan ozmi-ko'pmi barqaror munosabat shakllanadi.

Iste'molchining fikriga ko'ra, mahsulot sotib olayotganda u daromaddan ko'ra ko'proq foyda oladi. Rasmiy mantiqdan kelib chiqqan holda, biz bu munosabatni absurd deb hisoblaymiz, chunki xaridorning foydasi uning xarajatlaridan katta bo'lishi mumkin emas. Yuqoridagi mantiq qo'shimcha tushuntirishlarni talab qiladi, ular orasida daromad keltiruvchi xarajatlar tushunchasi katta ahamiyatga ega.

Narsaning rentabelligi rasmiylashtirilishi va bu narsa o'z egalariga olib keladigan pul daromadi shaklida taqdim etilishi mumkin. Bu qiymat nafaqat tovardan tovarga, bozordan bozorga, balki bir xil tovar uchun ham vaqt va joyga qarab o'zgarishiga intiladi.

Mutaxassislar mahsulotda munosabatlar deb ataladigan ma'lum bir "iste'molchi va almashinuv xarakterining ko'plab xususiyatlarining muvofiqlashtiruvchi harakati" mavjudligini ta'kidlaydilar. Bu xususiyat obyektiv bo'lib, u tovar borligida iste'molchidan kelib chiqadi va "daromad maydoni" shaklini oladi.

"Daromad maydoni" iste'molchi va ayirboshlash xususiyatlarining birligini tashkil qiladi va dinamizm bilan tavsiflanadi, ya'ni bozor holatiga bog'liq va shunga mos ravishda o'zgaradi. Mahsulotning «daromad maydoni»ni tashkil etuvchi o'zaro munosabatlar tizimi tabiati va yo'nalishi bo'yicha har xil bo'lib chiqadi. Avvalo, bu daromad (budjet) va tovarlar iste'moli o'rtasidagi munosabatlardir. Tovarlar o'zlarining "daromad sohalarida" nafaqat daromad (budjet) bilan bevosita, balki bir-biri bilan ham o'zaro ta'sir qiladi, lekin foydalanish qiymati elementlari bilan emas, balki ayirboshlash qiymati elementlari bilan, ya'ni qo'shimcha daromad olish, o'z "daromad maydonini" to'ldirish huquqlari uchun kurashmoqda.

Zamonaviy jamiyatda foydalilikni maksimallashtirish nazariyasining ustunligini rad etadigan iste'molchilarning xatti-harakatlariga misollar topish mumkin. Buning sababi shundaki, shaxs uchun nafaqat tovarni bevosita iste'mol qilish, balki unga egalik qilish, o'z manfaatlarini qondirish, masalan, bu manfaatlar haqida o'ylash, moddiy manfaat keltirmaydigan harakatlar, lekin psixologik foydali. Xulq-atvor iqtisodiyoti shaxsning "altruizm koeffitsiyenti", ijtimoiy imtiyozlar va individual qadriyatlar tizimi kabi psixologik xususiyatlarini ko'rib chiqadi.

Ushbu qoidalar zamonaviy iste'molchilarning xatti-harakatlarida umumiy xususiyatlarni topishni qiyinlashtiradi va ba'zan imkonsiz qiladi. Shu munosabat bilan iqtisodchilar va marketologlar zamonaviy bozor va iste'molchi xatti-harakatlarini o'rganishda psixologiya usullarini tobora ko'proq qo'llashga majbur bo'lmoqdalar.

Iqtisodiy agentning ongi ramzlar dunyosida yashaydi (ular xarajat ekvivalenti – narxga ega), bu ramzlar o'zboshimchalik darajasida murakkab bo'lishi mumkin, har qanday madaniyatga tegishli va har qanday moddiy shaklda ifodalanishi mumkin, ammo ularning vazifasi muayyan oddiy va umumiy ehtiyojlar guruhlarini qondirish.

Kutilayotgan foydalilik nazariyasi quyidagi qoidalarga asoslanadi.

Kutilayotgan foydalilik nazariyasi uchta tamoyilga asoslangan variantlardan birini tanlaydi:

- kutish: berilgan imkoniyatning umumiy foydaliligi mumkin bo'lgan natijalarning kutilayotgan foydalari yig'indisi bo'ladi;
- aktivlarning integratsiyalashuvi: agar jami opsionning foydaliligi mavjud aktivning foydaliligidan oshib ketgan taqdirdagina yangi aktiv mavjudlariga qo'shiladi, shuning uchun mumkin bo'lgan o'zgarishlar emas, balki ikki elementning integratsiyalashuvining mutlaq natijasi muhim ahamiyatga ega (yo'qotishlar);
- odamlarning xavf-xatarlardan voz kechishi: xavf-xatardan voz kechishning keng tarqalganligi insoniy imtiyozlarning eng yaxshi umumlashtirilishi hisoblanadi. Kutilayotgan foydalilik nazariyasining

ushbu xulosasi portfelni boshqarishning zamonaviy nazariyasi prinsipiga aylanadi, unda tavakkalchilikdan voz kechish ko'proq xavf uchun yuqori daromadga bo'lgan talabga aylanadi.

Kutilayotgan foydalilik nazariyasi treyder va investor o'zlarining har bir harakatini oqilona ko'rib chiqishlarini nazarda tutadi, ya'ni oldingi harakatlar, o'tgan natijalar, shaxsiy imtiyozlar va savdo chegaralaridan qat'i nazar. Har bir qaror mutlaqo oqilona bo'ladi.

Kutilayotgan foydalilik nazariyasi nashr etilgandan va imkoniyatlar nazariyasi yaratilganidan buyon inson xatti-harakatlarining ratsionalligiga shubha qilish uchun yetarlicha kuzatuvlar to'plangan. Kaneman va Tverskiy ratsionallikka zid bo'lgan bir nechta anomaliyalarga alohida e'tibor qaratdilar.

Ulardan birinchisi, taqqoslash nuqtasi sifatida olingan ba'zi bir neytral natija bilan taqqoslangandan so'ng natijalar odatda ijobiy yoki salbiy deb hisoblanishidan iborat bo'lgan ramka effekti. Uning o'zgarishi qayta ko'rib chiqishni talab qiladi, bu esa bunga olib keladi:

– erishilgan natijani ijobiydan salbiyga qayta tasniflash mumkin. Masalan, agar mezon foydaning mutlaq miqdoriga asoslangan bo'lsa, lekin ayni paytda portfel menejeri muvaffaqiyatli deb hisoblanishi mumkin;

– “xavf birligiga to'g'ri keladigan foyda” toifasida reytingda past o'rinni egallaydi. Yana bir misol, yangi boshlanuvchi opsionlar treyderlaridan juda qiyin bo'lgan mashq narxiga ega bo'lgan opsion uchun taklifni ko'rsatishni so'rashganda, ular buni amalga oshirish ehtimoli juda kamligini aytib, rad etishadi. Biroq, shu bilan birga, ular bir xil variantni arzonga sotmaydilar, chunki mashq qilish ehtimoli hali ham mavjud, ya'ni bir xil variantni boshqa nuqtayi nazardan ko'rib chiqish, ular turli xil xulosalarga kelishadi.

Kaneman va Tverskiy bir qator tajribalar natijalariga ko'ra savol berishning samarasini ko'rsatadilar. Shunday qilib, ulardan birida ishtirokchilar ikkita muqobildan birini tanlashlari kerak edi: a) 600 kishidan 200 nafari kafolatlangan, yakuniy kasallikdan xalos bo'lish; b) ehtimollik $1/3$ ga teng bo'lsa, hamma omon qoladi deb taxmin qilish

mumkin, shuning uchun 2/3 hollarda hamma o'ladi. Respondentlarning 72% birinchi variantni afzal ko'rdi, garchi uning natijasi ikkinchi muqobilning eng yaxshi natijasidan yomonroq edi.

Ikkinchi holatda, savol boshqacha qo'yilganda: a) 600 kishidan 400 kishi o'lishi kafolatlangan yoki b) hech kim o'lmasligining 1/3 ehtimoli bor – respondentlarning atigi 22 foizi birinchi yechimni tanlagan. Shunday qilib, savol qanday berilganiga qarab, butunlay boshqacha natijalarga erishildi, ya'ni odamlarning najot yoki o'limi haqida gap ketgan, garchi dastlabki ma'lumotlar bir xil bo'lib qolgan.

Imkoniyatlar nazariyasi yuqoridagi misollarda javob qanday o'zgarishini bashorat qilish uchun ham ishlatilishi mumkin. Uning ta'kidlashicha, foyda yoki ijobiy natija bilan bog'liq vaziyatda odamlar aniqlikni afzal ko'radilar, ya'ni xavfni minimallashtirishga intiladi. Yo'qotishlar bilan bog'liq vaziyatlarda odamlar eng yuqori miqdoriy natijaga ega bo'lgan xavfli qarorlarni tanlash tendensiyasini namoyon etadilar. Siyosatda ana shu mexanizm tufayli hokimiyat tepasiga islohotchilar keladi, deb taxmin qilish mumkin. Aholining umidi tushib qolgan paytlardagina markaz taklif qilgan nomzodlarni rad etib, radikalroq qarashdagi siyosatchilarga ovoz beradi.

Shunday qilib, yuqoridagi misolda, savolning matni eng ko'p odamlarning hayotini saqlab qolishni nazarda tutganida, respondentlarning aksariyati faqat 200 kishi halokatli kasallikdan najot topgan natijani tanladilar, ammo aniq. Savol o'limga olib keladigan natijani minimallashtirish haqida bo'lgan tarzda qo'yilganda, respondentlar barcha hayotni saqlab qolish yoki yo'qotish variantini tanladilar, ya'ni eng kam imkoniyatga ega.

Biz ko'rib chiqqan boshqa holatda (ot poygasi haqida), agar savol foyda keltiradigan kontekstda tuzilgan bo'lsa, odamlar 150 dollarlik yutuqdan 10 dollar tejashni tanladilar. Agar savol yo'qotishlarni qanday qoplash haqida bo'lsa, respondentlar katta g'alaba qozonish ehtimoli bilan nomaqbul variantni qabul qilishni afzal ko'rdilar.

Nazorat va muhokama uchun savollar:

1. “Poda xulq-atvori”ni iqtisodiy-psixologik kategoriya sifatida tavsiflang.
2. Axborot kaskadlari nima va ular iste'molchiga qanday ta'sir qiladi?
3. Bozorda iste'molchilar tomonidan qaror qabul qilish bosqichlarini nomlang va tavsiflang.
4. Iste'molchi tanloviga qanday psixologik omillar ta'sir qiladi?
5. Iste'molning kredit modeliga o'tish sabablari nimada?
6. Qaysi ko'rsatkich iste'molchi ishonchining ko'rsatkichi hisoblanadi?
7. Iste'molning xulq-atvor nazariyasi va tajriba iqtisodiyoti qanday bog'liq?

VII BOB. XULQ-ATVOR IQTISODIYOTI TARKIBIDA MULKIY HUQUQLAR INSTITUTI

- 7.1. Mulk huquqi institutining xulq-atvor jihati.
- 7.2. Mulkiy huquqni amalga oshirishda davlatning roli.
- 7.3. Mulk huquqi xo'jalik yurituvchi subyektlarning amaldagi yagona huquqiy sohadagi qiyosiy xatti-harakatlarining mezoni sifatida.

7.1. Mulk huquqi institutining xulq-atvor jihati

Mulk huquqi – shaxsning o'ziga qarashli mol-mulkka o'z xohishi bilan va o'z manfaatlarini ko'zlab egalik qilish, undan foydalanish va uni tasarruf etish, shuningdek, o'zining mulk huquqini, kim tomonidan bo'lmasin, har qanday buzishni bartaraf etishni talab qilish huquqidan iboratdir. "Inson huquqlari umumjahon Deklaratsiyasi" 17-moddasining 1-qismiga ko'ra, har bir inson yakka holda, Shuningdek, boshqalar bilan birgalikda mulkka egalik qilish huquqiga ega. O'zbekiston Respublikasi Konstitutsiyasining 36-moddasiga ko'ra, har bir shaxs mulkdor bo'lishga haqli.

Boshqacha aytganda, mulk – bu muayyan ishlab chiqarish munosabatlari, ya'ni ishlab chiqarish jarayonida odamlar o'rtasida vujudga keladigan, uning dastlabki sharti va natijasining munosabatidir; odamlarning moddiy ne'matlarini, eng avvalo ishlab chiqarish vositalarini (uning shart-sharoitlarini), shuningdek, ishlab chiqarish faoliyati natijalarini bevosita o'zlashtirib olish sohasidagi iqtisodiy munosabatlardir; mazkur munosabatlarning mohiyati moddiy ne'matlarning muayyan shaxslar yoki ularning jamoalari tomonidan o'zlashtirib olinganligi va o'z ixtiyoriga o'tkazib olinganligi holatidan iboratdir.

Mulk huquqini himoya qilish O'zbekiston Respublikasi Fuqarolik kodeksining 11-moddasida belgilangan fuqarolik huquqini himoya qilish usullari (huquqni tan olish, huquq buzilishidan oldingi holatni tiklash, bitimni haqiqiy emas deb topish va h.k.)ga oid normalar,

O'zbekiston Respublikasi Jinoyat kodeksining iqtisodiyot sohasidagi jinoyatlar uchun javobgarlikni belgilovchi normalar (o'zgalar mulkini talon-toroj qilish, iqtisodiyot asoslariga qarshi jinoyatlar, tadbirkorlik faoliyatiga to'sqinlik qilish, qonunga xilof ravishda aralashish bilan bog'liq jinoyatlar va h.k.) va boshqa huquqiy normalar bilan tartibga solinadi.

Mulk huquqi nazariyasi so'nggi o'n yilliklarda neoklassik tahlil evolutsiyasi uchun juda xarakterli bo'lgan "iqtisodiy imperialism" deb ataladigan hodisaning eng yorqin misollaridan biridir.

«Iqtisodiy imperialism»ning pirovard maqsadi neoklassik yondashuv asosida ijtimoiy fanlarning butun bir xil bo'lmagan oilasini birlashtirishdir. Amalda, bu mikroiktisodiy tahlil vositalarini irqiy kamsitish, ta'lim, sog'liqni saqlash, nikoh, jinoyatchilik, oilani rejalashtirish va boshqalar kabi bozordan tashqari inson faoliyati sohalariga izchil o'tkazishda namoyon bo'ladi. Mulk huquqi nazariyasida bunday o'tkazish obyekti jamiyatning turli institutlari, jumladan, turli huquqiy rejimlar hisoblanadi.

Mulk huquqi nazariyasining konstruktiv uslubiy tamoyillari oddiy: tashkilotning o'zi endi tahlil obyekti emas, balki tashkiliy tuzilma doirasida o'zining foydali funksiyasini maksimal darajada oshirishga intiladigan individual agentdir. Agar turli xil mulk huquqi tuzilmalarining agentni rag'batlantirish tizimiga ta'siri ma'lum bo'lsa, u holda muqobil ijtimoiy-iqtisodiy sharoitlar doirasida agentlar o'rtasidagi o'zaro munosabatlarning har tomonlama tahlili murakkab qayta aloqa tizimida o'z ifodasini topadi. Uslubiy individualizmga qat'iy rioya qilishni ko'rsatadigan mulk huquqi nazariyasining kuchi nafaqat funksional sotsiologiya, xoh zamonaviy neomarksizm bo'lsin, kollektivizm metodologiyasiga rioya qiluvchi raqobatdosh yondashuvlar bilan solishtirganda namoyon bo'ladi.

Boshqa yondashuvlar bilan taqqoslash mulk huquqi nazariyasining metodologik xususiyatlarini ochib berishga, uning predmet mazmuni chegaralarini belgilashga yordam beradi.

1. Ayirboshlash va ishlab chiqarishning standart neoklassik

modeli mulk huquqining rag'batlantirish tizimi va iqtisodiy xulq-atvor bilan o'zaro ta'sirini hisobga olgan holda boyitilganligi sababli mulk huquqi nazariyasining neoklassik pravoslavlikka munosabati ikki xil bo'lib chiqadi. Bir tomondan, mikroiqtisodiy tahlilning umume'tirof etilgan texnikasi to'liq saqlanib qolgan. Boshqa tomondan, an'anaviy marjinalizm mavhum bo'lgan o'ziga xos institutsional muhitning xususiyatlari imkon qadar hisobga olinadi. Bundan farqli o'laroq, mulk huquqi nazariyasi real jamiyatlardagi real hodisalarni tushuntiradi, degan fikr shundan kelib chiqadi. Uning yondashuvi realistik sifatida tavsiflanadi; R. Kouzning fikriga ko'ra, u haqiqiy institutlar tomonidan unga qo'yilgan cheklovlar doirasida harakat qilib, shaxsni qanday bo'lsa, shunday o'rganish uchun mo'ljallangan. Shu ma'noda, uni neoklassik narx nazariyasining yanada izchil, kengaytirilgan versiyasi deb hisoblash mumkin.

Standart neoklassik modellarda ikki xil cheklovlar mavjud. Birinchidan, cheklangan resurslar tomonidan yaratilgan "jismoniy". Ikkinchidan, erishilgan bilim va amaliy ko'nikmalar darajasini aks ettiruvchi "kognitiv" (ya'ni resurslarni tayyor mahsulotga aylantirish "mahorat" darajasi). Mulk huquqi nazariyasi va ular bilan bog'liq tushunchalar tahlilga, bundan tashqari, jamiyatning institutsional tuzilishi tufayli aniq, aniq shaklda, boshqa cheklovlar sinfini kiritadi. Shu ma'noda tranzaksion iqtisodiyotning "umumlashtirilgan neoklassik nazariya" sifatida tavsiflanishi mutlaqo tabiiydir.

2. Bunday yondashuv nafaqat muqobil huquqiy tuzilmalar doirasidagi iqtisodiy xulq-atvordagi farqlarni (statik jihat), balki tuzilmalarning o'zini rivojlantirish mexanizmlarini (dinamik jihat) tushuntirishga, Shuningdek, iqtisodiy xatti-harakatlar tamoyillarini shakllantirishga imkon beradi. Jamiyat nuqtayi nazaridan oqilona, ular orasidagi tanlov (normativ jihat).

3. Mulk huquqi nazariyasining "uslubiy individualizmi" firma yoki korporatsiya kabi tashkiliy tuzilmalarga mustaqil xulq-atvor ahamiyati berilmasligida namoyon bo'ladi. Ular qonuniy fantastika sifatida qabul qilinadi. Shaxs har doim aktyor sifatida tan olinadi va

hech qachon tashkilot ... Tashkilotning o'ziga xos maqsadlari bo'lishi mumkin emas, bu uning alohida a'zolarining maqsadli harakatlari mavjud bo'lgan cheklovlar yig'indisidan boshqa narsa emas: Tashkilotlar tirik emas, obyektlar; ular jismoniy shaxslarning huquqiy maqomi berilganda ham sof konseptual artefaktlardir. Oxir oqibat, biz faqat shaxslarga yoki shaxslarga biror narsa qila olamiz, garchi, albatta, ba'zida guruhdagi har bir shaxsning ta'siri bir xil bo'ladi (hech bo'lmaganda sifat jihatidan). Shu ma'noda guruhlar haqidagi da'volarni tashkilot yoki guruhlarga insoniy xususiyatlarni bog'lashning sof mistik amaliyoti bilan aralashtirib yubormaslik kerak.

Xususan, firmaning obyektiv funksiyasi yoki korporatsiyalarning ijtimoiy mas'uliyati haqida fikr yuritish, qat'iy aytganda, befoydali: firma individual emas. Bu huquqiy fantastika bo'lib, shartnoma qoidalari doirasida shaxslarning (va ularning ba'zilar boshqa tashkilotlarning vakillari bo'lishi mumkin) qarama-qarshi maqsadlari muvozanatga keltiriladigan murakkab jarayonni ifodalashga xizmat qiladi. Shu munosabat bilan firmaning xatti-harakati bozorning xatti-harakatlariga o'xshaydi, ya'ni murakkab muvozanatlash jarayonining natijasidir. Biz don bozori yoki fond bozorini individual shaxslar sifatida tavsiflashda kamdan kam xato qilamiz, lekin biz ko'pincha tashkilotlar haqida niyat va motivatsiyaga ega bo'lgan shaxslar kabi gapirishda xato qilamiz.

4. Ushbu talqin tufayli mikroiqtsodiy tahlilning firma nazariyasiga (foydani maksimallashtirish prinsipi) va iste'molchi talabi nazariyasiga (foydalilikning maksimallashtirish prinsipi) dixotomiyali bo'linishi yo'q qilinadi. Analitik tuzilma soddalashtirilgan: foydalilikni maksimal darajada oshirish tamoyiliga universal ma'no beriladi. Maqsadli funktsiya shaxsning faoliyati qayerda amalga oshirilishidan mustaqil bo'lib chiqadi: kompaniya yoki oilada, birjada yoki saylov uchastkasida. Bu tuzilmasi va faoliyati a'zolarining shaxsiy manfaatlarini ko'zlab o'zaro munosabatlaridan kelib chiqadigan iqtisodiy tashkilotlarni o'rganishning umumiy uslubiy asosini yaratadi.

5. Mulk huquqi nazariyotchilarining K. Marks g'oyalariga

munosabati ham noaniq. Ular jamiyatning iqtisodiy va huquqiy tizimlarining o'zaro ta'siri masalasini qo'yishda uning so'zsiz ustuvorligini tan oladilar. Bundan tashqari, mulkiy munosabatlarning tarixiy evolutsiyasini tahlil qilishda ular ko'pincha Marks bilan deyarli mos keladigan formulalardan foydalanadilar. Ayrim mualliflar, hatto mulk huquqi nazariyasini tuzatilgan va takomillashtirilgan tarixiy materializm deb ataganlari ham bejiz emas. Shu bilan birga, ko'p jihatdan bu yondashuv Marksning yondashuviga to'g'ridan to'g'ri qarama-qarshidir. Agar marksistik nazariyada ishlab chiqarishning ustuvorligi e'lon qilingan bo'lsa, mulk huquqi nazariyasida ham ishlab chiqarish, ham taqsimlash munosabatlari tahlili umumlashtiriladigan umumiy belgi aylanma sohasidir. Bu ma'lum ma'noda jamiyatni o'zaro almashinuvlarning izchil zanjiri sifatida tushinishda marksizmdan oldingi an'anaga qaytishdir (masalan, A. Smit tomonidan). Jamiyatning shartnomaviy ko'rinishi sinflar va ijtimoiy guruhlar kabi individual yuqori jamoalarga o'rin qoldirmaydi. U o'zaro manfaatli, ixtiyoriy va asosan ikki tomonlama shartnomalar orqali bir-biri bilan o'zaro aloqada bo'lgan ko'plab foydali shaxslarga bo'linadi.

7.2. Mulkiy huquqni amalga oshirishda davlatning roli

Berilgan resurs bilan bog'liq huquqlar to'plami qanchalik keng bo'lsa, uning foydaliligi shunchalik yuqori bo'ladi. Shunday qilib, o'z narsasi va ijaraga olingan narsa, hatto jismoniy jihatdan bir xil bo'lsa ham, iste'molchi uchun har xil foydalilikka ega. Iqtisodiy agentlar o'zlariga qaraganda ko'proq vakolatlarni evaziga o'tkaza olmaydilar. Binobarin, ularning mulkiy huquqlarining kengayishi yoki qisqarishi ayirboshlash sharoiti va ko'lamining o'zgarishiga ham (iqtisoddagi muomalalar sonining ko'payishi yoki kamayishiga) olib keladi.

Tahlil uchun boshlang'ich nuqta sifatida G'arb nazariyotchilari odatda xususiy mulk rejimiga murojaat qilishadi. Xususiy mulk huquqi

ular tomonidan faqat vakolatlarning arifmetik yig'indisi sifatida emas, balki murakkab tuzilma sifatida tushuniladi. Uning alohida komponentlari o'zaro bir-birini belgilaydi. Ularning o'zaro bog'liqlik darajasi har qanday vakolatni cheklash (uni to'liq bartaraf etishgacha) boshqa vakolatlar egasi tomonidan amalga oshirilishiga ta'sir qilish darajasida namoyon bo'ladi.

Xususiy mulkka xos bo'lgan yuqori darajadagi ekskluzivlik ikki xulq-atvorga ta'sir qiladi:

1) huquqning ekskluzivligi (usus fructus) u tomonidan amalga oshirilgan faoliyatning barcha ijobiy va salbiy natijalari egasiga va faqat unga tegishli ekanligini anglatadi. Shuning uchun u qaror qabul qilishda ularni imkon qadar to'liq hisobga olishdan manfaatdor;

2) begonalashtirish huquqining ekskluzivligi narsaning ayirboshlash jarayonida unga eng yuqori narx taklif qiladigan xo'jalik subyektiga o'tkazilishini va shu orqali iqtisodiyotda resurslarning samarali taqsimlanishiga erishilishini bildiradi.

G'arb iqtisodchilarining xususiy mulk tizimini himoya qilishlari aynan shu samaradorlik dalillariga tayanadi. Ular mulk huquqi mazmunini aniq belgilashni iqtisodiyotning samarali faoliyat yuritishining eng muhim sharti deb biladilar.

Boshqalarni resursga erkin kirish huquqidan mahrum qilish unga egalik huquqini belgilashni anglatadi.

Mulk huquqlarining spetsifikatsiyasi noaniqlikni kamaytirish va shaxslar o'rtasida o'z harakatlari natijasida nimani olishlari mumkinligi va boshqa iqtisodiy agentlar bilan munosabatlarda nimani kutishlari mumkinligi to'g'risida barqaror kutishlarni yaratish orqali barqaror iqtisodiy muhitni yaratishga yordam beradi. Mulk huquqini ko'rsatish deganda, nafaqat mulk subyektini, balki uning obyekтини, shuningdek, qanday qilib berilishini ham to'g'ri aniqlash tushuniladi.

Yuqorida aytib o'tilganidek, tranzaksiya xarajatlari standart neoklassik modellarda mavjud emas, ya'ni ular nolga teng deb hisoblanadi. Mulk huquqlari nazariyotchilari o'zlarining asosiy xizmatlarini ushbu asosni haqiqiy emas deb rad etishda va ijobiy

tranzaksiya xarajatlari g'oyasini ilmiy muomalaga kiritishda ko'rishadi. Kouz teoremasiga ko'ra, mulk huquqlari muhim ahamiyatga ega bo'lgan ijobiy tranzaksiya xarajatlari tufayli. O'rnatilgandan so'ng, mulk huquqlari mumkin bo'lgan xatti-harakatlarning nisbiy jozibadorligini aniqlay boshlaydi, bu esa ba'zi faoliyatlarni boshqalarga qaraganda qimmatroq qiladi. Mulk huquqlarini endi hech qanday xarajatsiz osonlik bilan qayta taqsimlash mumkin emasligi sababli (nol tranzaksiya xarajatlari kabi), mulkiy huquqlar almashinuvi ularni o'tkazishning foydasi bog'liq xarajatlardan oshib ketadigan chegaralar doirasida davom etadi. Muqobil mulkchilik tizimlari bir xil turdagi iqtisodiy faoliyat uchun turli darajadagi tranzaksiya xarajatlarini o'z ichiga oladi. Bu vakolatlarning klasterlarga teng bo'lmagan birlashishiga, turli shartnoma shakllarini tanlashga olib keladi. Bundan tashqari, muqobil huquqiy rejimlar ularni saqlash va himoya qilish uchun turli xarajatlarni talab qiladi. Mulk huquqlarini himoya qilish qanchalik arzon bo'lsa, u shunchalik samarali bo'ladi.

Xususiy mulk tizimi sharoitida mulkdor shaxs bo'lib, uning so'zini resurslardan foydalanish masalalarini hal qilishda jamiyat yakuniy deb e'tirof etadi. Shunday qilib, ma'lum shaxslar ma'lum resurslarga kirish nuqtayi nazaridan imtiyozli lavozimlarga ega: kirish faqat egasi yoki u o'z vakolatlarini topshirgan yoki topshirgan shaxslar uchun ochiqdir.

Davlat (kollektiv) mulkchilik tizimida muammo tanqis resurslardan foydalanish umuman jamiyatning jamoaviy manfaatlariga havolalar bilan tartibga solinadigan qoidalarni joriy etish orqali hal qilinadi. Bu, birinchidan, jamoaviy manfaat (jamiyat manfaati) aynan nimadan iboratligini aniqlaydigan muayyan qoidalarni o'rnatishni, ikkinchidan, ushbu umumiy tamoyilni har bir shaxsdan foydalanish bo'yicha qarorlar qabul qilishning o'ziga xos usullariga aylantiradigan tartiblarni ishlab chiqishni anglatadi. Resurs (ya'ni, ovoz berish yo'li bilan hal qilinadimi, huquqlarni professional ekspertlarga berish yo'li bilan, oliy hukmdorning yagona buyrug'i bilan va boshqalar). Bunday

sharoitlarda hech kim imtiyozli mavqega ega emas, ya'ni shaxs sifatida hamma resurslardan foydalanish imkoniyatidan mahrum, chunki hech kimning shaxsiy manfaatlariga murojaat qilish ulardan foydalanish uchun yetarli deb tan olinmaydi. Davlat mulkining sherik egalari resursdan foydalanish bo'yicha yagona mutlaq, tovar huquqlariga ega emaslar.

Umumiy (jamoat) mulk tizimida hech kim imtiyozli mavqega ega emas, lekin bu yerda, aksincha, istisnosiz hamma uchun kirish ochiq. Resurslar miqdori cheklangan bo'lsa, "birinchi qarz, birinchi foydalanish" tamoyili tartibga soluvchiga aylanadi.

G'arb mualliflarining fikricha, bu uch mulkiy tizim o'zining sof ko'rinishida hech qayerda uchramaydi, barcha jamiyatlarda ular har xil nisbatlarda "aralashgan". Shu bilan birga, mulkchilikning bir xil shakli barcha jamiyatlarda ma'lum turdagi resurslarga ham taalluqlidir. Shunday qilib, deyarli hamma joyda kiyim-kechak buyumlari shaxsiy mulkda, shahar bog'lari – umumiy, mudofaa – davlatda va hokazo. Bundan tashqari, xususiy mulk tizimida, qisman kuchlarni ko'paytirish va qayta birlashtirish erkinligi tufayli shakllar shakllanishi mumkin. Davlat yoki kommunal mulkni "taqlid qilish" (masalan, aksiyadorlarning mulki).

7.3. Mulk huquqi xo'jalik yurituvchi subyektlarning amaldagi yagona huquqiy sohadagi qiyosiy xatti-harakatlarining mezonlari sifatida

Mulk huquqining xususiyatlari uni amalga oshirish bilan bog'liq manfaatli munosabatlarning yuzaga keltirishi sababli, ushbu jarayonda yuz berishi mumkin bo'lgan nizoli holatlarni bartaraf etish, mulkdorlarning huquqlari himoyasini kafolatlash taqozo qilinadi. Shaxsning mulkdor bo'lish huquqi Konstitutsiyamizda qat'iy belgilangan bo'lib, ushbu huquq (mulkdor bo'lish huquqi) boshqa huquqlar bilan teng ravishda himoya qilinadi. O'zbekiston Respublikasi Konstitutsiyasining 36-moddasiga ko'ra, har bir shaxs

mulkdor bo'lishga haqli. Konstitutsiyaning ushbu normasi "Inson huquqlari umumjahon Deklaratsiyasi"da belgilangan har bir inson yakka holda, Shuningdek, boshqalar bilan birgalikda mulkka egalik qilish huquqiga ega ekanligi to'g'risidagi norma talablariga mosdir. Fuqarolik kodeksining 166-moddasiga ko'ra mulk daxlsizdir va qonun bilan qo'riqlanadi. Mulkning daxlsizligi mulkdorga qarshi turgan barcha subyektlarning mulk huquqini buzishdan o'zlarini saqlashlaridan iboratdir. Ushbu vazifa mulk huquqining daxlsizligini belgilash, uni himoya qilish va kafolatlashga qaratilgan qonun normalari orqali ta'minlanadi. Konstitutsiyaning 53-moddasiga ko'ra, davlat iste'molchilarning huquqi ustunligini hisobga olib, iqtisodiy faoliyat, tadbirkorlik va mehnat qilish erkinligini, barcha mulk shakllarining teng huquqliligini va huquqiy jihatdan bab-baravar muhofaza etilishini kafolatlaydi. O'zbekiston Respublikasining "Xususiy mulkni himoya qilish va mulkdorlar huquqlarining kafolatlari to'g'risida"gi, "O'zbekiston Respublikasida mulkchilik to'g'risida"gi qonunlarining ham maqsad va vazifalari mulk huquqi himoyasini ta'minlash va kafolatlashga qaratilgan. Mazkur qonunlarga ko'ra, davlat xususiy mulkning but saqlanishini ta'minlash va uning ko'paytirilishi uchun barcha zarur sharoitlarni yaratadi. Mulkdorning mol-mulkini olib qo'yishga, shuningdek, uning huquqlarini cheklashga faqat qonunlarda nazarda tutilgan hollardagina yo'l qo'yiladi. Mol-mulk mulkdordan olib qo'yilgan taqdirda ham, agar bu holat mulkdorning majburiyatlari bo'yicha undiruvni mol-mulkka qaratish, shuningdek, musodara qilish bilan bog'liq bo'lmasa, albatta uning qiymatini to'lagan holda amalga oshiriladi.

Mulkdorga yetkazilgan zararning o'zni uni yetkazgan shaxs tomonidan qonun hujjatlariga muvofiq to'la hajmda qoplanishi kerak. Ushbu Qonunda belgilangan mulk huquqining himoyasi fuqarolik, iqtisodiy, jinoiy va ma'muriy qonunchilik normalari vositasida amalga oshiriladi. Fuqarolik kodeksining 11-moddasida fuqarolik huquqini himoya qilishning quyidagi usullari belgilangan:

- huquqni tan olish;

- huquq buzilishidan oldingi holatni tiklash va huquqni buzadigan yoki uning buzilishi xavfini tug'diradigan harakatlarning oldini olish;

- bitimni haqiqiy emas deb topish va uning haqiqiy emasligi oqibatlarini qo'llash;

- davlat organining yoki fuqarolarning o'zini o'zi boshqarish organining hujjatini haqiqiy emas deb topish;

- shaxsning o'z huquqini o'zi himoya qilishi;

- burchni aslicha (natura) bajarishga majbur qilish;

- zararni to'lash;

- neustoyka undirish;

- ma'naviy ziyonni qoplash;

- huquqiy munosabatni bekor qilish yoki o'zgartirish;

- davlat organining yoki fuqarolarning o'zini o'zi boshqarish organining qonunga zid hujjatini sudning qo'llamasligi. Fuqarolik huquqlari qonunda nazarda tutilgan boshqacha usullar bilan ham himoya qilinishi mumkin. Qonun mulk huquqini kafolatlash hamda uni himoya qilish bilan birga, mulk huquqini amalda oshirishda mulkdorning zimmasiga muayyan majburiyatlar ham yuklaydi.

Mulk huquqiga nisbatan daxl qilish nafaqat fuqarolik qonunchiligi normalarini buzgan holda, Shuningdek, qator holatlarda jinoiy tajovuzlar orqali ham amalga oshirilishi mumkin. Bunday tajovuzlardan esa O'zbekiston Respublikasi Jinoyat kodeksining javobgarlik belgilovchi normalari orqali himoya qilinadi. Jinoyat kodeksining 2-moddasida uning vazifalaridan biri sifatida shaxsni, uning huquq va erkinliklarini, jamiyat va davlat manfaatlarini, shu qatorda mulkni jinoiy tajovuzlardan qo'riqlash alohida belgilangan. Bunday himoya mulk huquqini buzishga qaratilgan g'ayriqonuniy qilmishni jinoiy qilmish sifatida belgilash, taqiqlash va qilmishning jazoga sazovorligini e'tirof etish orqali amalga oshiriladi. Jinoyat kodeksining iqtisodiyot sohasidagi 3-bo'limida mulkka tajovuz qilganlik uchun jinoiy javobgarlik belgilangan bo'lib.

Mulkka yetkazilgan zararining miqdori jinoiy javobgarlikka asos

bo'luvchi qiymatdan kam bo'lsa, bunday qilmishning g'ayriqonuniy ekanligi istisno etilmasdan, qilmishga ma'muriy javobgarlik normalari orqali javobgarlikka tortish bilan munosabat bildiriladi. O'zbekiston Respublikasi Ma'muriy javobgarlik to'g'risidagi kodeksining 7-bobida mulkka tajovuz qiluvchi huquqbuzarliklar uchun ma'muriy javobgarlik belgilangan. Ta'kidlash lozimki, qonunda mulk huquqining himoyasini kafolatlash va himoyalash, uni buzganlik uchun javobgarlik bilan birga, bunday himoyani amalga oshirishning vositalari ham belgilangan. Qonun talablariga muvofiq, mulkiy tushdagi huquqbuzarliklar fuqarolik, ma'muriy yoki jinoiy javobgarlikka asos bo'luvchi qilmishlar uchun huquqiy ta'sir choralarini qo'llashga qaratilgan munosabatlarda bunday choralarni qo'llovchi sifatida faqat davlatning vakolati idoralari – huquqni muhofaza qiluvchi idoralar (sud, prokuratura, ichki ishlar organlari) ishtirok etishlari mumkin. Fuqarolar haqiqatda ularning mulkiy huquqlari buzilgan taqdirda ham, agarda bunday buzilish ixtiyoriy ravishda bartaraf etilmagan bo'lsa, o'z huquqlarini tiklash yuzasidan faqat vakolatli davlat idoralarga murojaat qilgani holda, boshqa har qanday noqonuniy vositalarni inkor etishlari lozim. Zero, huquqni himoya qilishni amalga oshirish ham qonun talablari mos bo'lishi kerak.

Nazorat va muhokama uchun savollar:

1. Mulk huquqi tushunchasi nimani anglatadi?
2. Mulk huquqini himoya qilishning qanday qonuniy asoslari mavjud?
3. Mulk huquqini ta'minlashda davlatning rolini tushuntiring.
4. Kouz teoremasi nimani anglatadi?
5. Mulq daxlsizligini qanday ta'minlash mumkin?

VIII BOB. XULQ-ATVOR IQTISODIYOTIDA FAROVONLIK VA SIYOSAT

- 8.1. Xulq-atvor iqtisodiyoti va farovonlik.
- 8.2. Libertar patrenalizm.
- 8.3. Farovonlik nisbiy tushuncha.

8.1. Xulq-atvor iqtisodiyoti va farovonlik

Ko'pincha biz foydalilikni baxtning o'lchovi deb hisoblashimiz mumkin, shuning uchun odamlar foydalilikni maksimal darajada oshirsalar, ular baxtni maksimal darajada oshiradilar. Standart iqtisodchining "Bizni nima baxtli qiladi?" degan savolga javobi oddiy: "Nima qilsak ham!". Agar biz Emmaning kinoga borishini ko'rsak, kinoga borish Emmani xursand qiladi, degan xulosaga kelishimiz mumkin; boshqa nima uchun u ketadi? Agar biz Alanning avtomashina sug'urtasini sotib olganini ko'rsak, bu uni baxtli qiladi degan xulosaga kelamiz; yana nima uchun u sotib olishi kerak? Bu oshkor qilingan afzallik deb ataladi. Chunki Emma va Alanning harakatlari ularning afzalliklarini ochib beradi.

Biroq, insonning tanlovi uni nima baxtli qilishini ko'rsatishiga amin bo'lishimiz mumkinmi? Bu savolga javob berish uchun bizga odamlarni nima baxtli qilishini aniqlashning muqobil o'lchovi kerak. Variantlardan biri, odamlardan qanchalik baxtli ekanliklarini so'rash va ularning hayotlarida sodir bo'layotgan voqealarga javoblari qanday o'zgarishini ko'rishdir. Misol uchun, agar biz kuzatsak Emma ishga kiradi, oshkor qilingan afzallik daliliga ko'ra, ishli bo'lish uni yanada baxtli qiladi. Agar biz Emma ishga kirishdan oldin qanchalik xursand bo'lganini va ishga kirishganidan keyin qanchalik xursand ekanligini bilsak, u haqiqatan ham baxtliroq yoki yo'qligini tekshirishimiz mumkin.

Yaxshiyamki, odamlar qanchalik baxtli ekanligi haqida juda ko'p ma'lumotlar mavjud. Masalan, Jahon Qadriyatlar So'rovida

respondentlarga savol beriladi: "Hamma narsani hisobga olsak, bugungi kundagi hayotingizdan qanchalik qoniqasiz?" Ko'pgina boshqa so'rovlar shunga o'xshash savollarni beradi. Ushbu ma'lumotlarga qanchalik ishonishimiz mumkinligi haqida tegishli savollar mavjud, ammo ma'lumotlar ba'zi izchil natijalar beradi va shuning uchun biz uni ishonchli deb hisoblaymiz. Bu shuni anglatadiki, tanlov haqiqatan ham odamlarni nima baxtli qilishini ko'rsatadimi yoki yo'qligini sinab ko'rishimiz mumkin. Biroq, buni qilishdan oldin, birinchi navbatda, odamlar ularni nima xursand qilishini ko'rib chiqish foydali bo'ladi.

Odamlarning qanchalik baxtli ekanliklarini yoki hayotlaridan qanchalik mamnun ekanliklarini ko'rib chiqsak, biz kutilmagan hodisalarga duch kelamiz. 1970-yillardagi ikkita tadqiqot, biri iqtisod, ikkinchisi psixologiya, birinchi navbatda bu muammolarni aniqladi va ikkalasini ham ko'rib chiqish qiziq.

Brickman, Coates va Janoff-Bulman (1978) lotereya g'oliblari, baxtsiz hodisa qurbonlari va telefon kitobidan tasodifiy tanlangan odamlarning nazorat guruhining baxtini solishtirgan. Lotereya g'oliblari Illinoys shtati lotereyasida 50 000 dan 1 million dollar gacha yutib olishdi. Avariya qurbonlari baxtsiz hodisalar natijasida falaj bo'lgan. Biz ko'rgan birinchi narsa – lotereya g'oliblari va nazorat guruhi o'rtasidagi baxtni ifodalashda juda kichik farq. Lotereya yutib olish odamlarni baxtli qilmaydi. Baxtsiz hodisaga duchor bo'lish yanada aniq ta'sir ko'rsatadi va ajablanarli emas, hozirgi baxtni kamaytiradi va o'tmishdagi baxt haqidagi tasavvurlarni oshiradi. Ajablanarlisi shundaki, baxtning pasayishi unchalik katta emas va kelajakdagi baxt haqidagi bashoratlar lotereya g'oliblarining bashoratlaridan farq qilmaydi. 1 million dollar yutib olish yoki paraplegiya bo'lish, albatta, hayotni o'zgartiradigan voqeadir, ammo bu tadqiqot shuni ko'rsatadiki, hayotdan qoniqish biz kutgandek o'zgartirmaydi.

Isterlin (1974) baxtning daromad bilan bog'liqligini o'rgangan. 1970-yilgi AQSH aholisi tadqiqoti ma'lumotlari hisoboti. Siz

kutganingizdek, yuqori daromadli odamlar baxtliroq edi. Hozircha kutilmagan hodisalar yo‘q. Biroq, daromadning oshishi baxtning oshishiga olib keladigan bo‘lsa, unda daromadi yuqori bo‘lgan mamlakatlarda odamlar o‘rtacha ko‘proq baxtli bo‘lishlari va vaqt o‘tishi bilan daromadlar ortib borayotgan bo‘lsa, odamlar o‘rtacha baxtliroq bo‘lishlari mantiqan to‘g‘ri keladi. Easterlin ta’kidlagan qiziq narsa shundaki, bularning hech biri sodir bo‘lmaydi!

O‘rtacha daromadning oshishi katta baxtga olib keladimi yoki yo‘qmi, bahsli bo‘lib qolmoqda. Biroq, Isterlinning xulosalari asosan vaqt sinovidan o‘tdi. Men “asosan” deyman, chunki hozirgi dalillar shuni ko‘rsatadiki, o‘rtacha daromadi yuqori mamlakatlarda odamlar baxtliroq. Aholi jon boshiga to‘g‘ri keladigan YalMga nisbatan qayd etilgan baxtning yaqinda mamlakatlar bo‘ylab taqqoslanishi. Ijoiy korrelatsiya mavjud. Biroq, o‘zaro bog‘liqlik unchalik kuchli emas va YalMning pastligi urush, despotik hukumatlar va odamlarning baxtsiz bo‘lishining boshqa sabablari bilan bog‘liq. Mamlakat ichidagi daromadlarning o‘zgarishiga qarash yanada ishonchli. Boshqa mamlakatlarda ham xuddi shunday. O‘rtacha daromadning oshishi baxtning oshishiga olib kelmaydi.

Yuqorida muhokama qilingan ikkita innovatsion tadqiqotlardan so‘ng, yana ko‘p ishlar amalga oshirildi, ulardan ba’zilarini biz quyida muhokama qilamiz va ularning aksariyati bu dastlabki natijalarni tasdiqlaydi.

Baxt va baxtsizlik biroz qiyin bo‘lib tuyuladi. Buning muhim oqibatlarini ko‘rib chiqishni boshlashdan oldin, bunday topilmalarni qanday tushuntirish mumkinligini so‘rashimiz kerak.

Agar baxt daromad va sog‘liq kabi narsalarning mutlaq darajasiga emas, balki nisbiyga bog‘liq bo‘lsa, mutlaq darajadagi o‘zgarishlar baxtni o‘zgartirmasligi kerak. Bu yerda ikkita eng ko‘p mos yozuvlar nuqtasi – bu boshqalarga ega bo‘lgan narsa va odamda nima bo‘lganligi.

Xulq-atvor iqtisodchilari (neoklassik iqtisodchilar kabi) o‘zlarining asosiy me’yoriy ishlarini farovonlik va ehtimol uni

taqsimlash deb bilishganligi sababli, bu ish ko'pincha xulq-atvor farovonligi iqtisodiyoti sarlavhasi ostida muhokama qilinadi. Xulq-atvor iqtisodiyoti jumladan xulq-atvor iqtisodiyoti va huquq va iqtisodiyotni va davlat siyosatining tavsifi va bevosita natijalari uchun xulq-atvor iqtisodiga asoslangan xulq-atvorli ijtimoiy iqtisodni o'z ichiga oladi.

Farovonlik siyosati har xil shakllarga ega. Ba'zilar o'zaro manfaatli o'zaro munosabatlardagi to'siqlarni olib tashlashadi, masalan, erkin savdo bitimlari bir qit'ada qahva ishlab chiqaruvchilarga o'z loviyalarini boshqa qit'adagi qahvani sevuvchilarga sotishga imkon berganda. Ba'zi siyosatlar yomon niyatli harakatlarni taqiqlaydi, shuning uchun boshqa odamlarning mulkini o'g'irlash va farzandlaringizni eng yuqori baho beruvchiga sotish noqonuniy hisoblanadi; ba'zilar foydali harakatlarni buyuradilar, shuning uchun ba'zi mamlakatlar va davlatlar farzandlaringizni oldini olish mumkin bo'lgan kasalliklarga qarshi emlashni talab qiladi. Boshqa siyosatlar odamlarni ko'proq foydali narsalar qilishga va foydadan ko'ra ko'proq zarar yetkazishga undash, rag'batlantirish uchun mo'ljallangan. Shunday qilib, barqaror qurilish uchun soliq imtiyozlari odamlarni ekologik jihatdan mas'uliyatli binolarni qurishga undashga xizmat qiladi va sigareta soliqlari (hukumatga pul olib keladiganlardan tashqari) chekish uchun xizmat qiladi. (Bu mantiqiy bo'lishi mumkin.

Taqiqlar va mandatlar rag'batlantirishning navbatdagi to'plamidir, bunda (de) rag'batlantiruvchi jazo yoki qamoq jazosi shaklida bo'ladi, lekin shunga qaramay, bir tomondan taqiqlar/mandatlar va boshqa tomondan rag'batlantirish/cheklashlar o'rtasidagi farq foydalidir.)

O'z tadqiqotlariga asoslanib, xulq-atvor iqtisodchilari farovonlikni oshirish siyosatiga aralashuvning mutlaqo boshqa shaklini taklif qilishdi. Odamlarning haqiqiy tanlovlari, agar ular to'liq ratsional, ma'lumotli va hokazo bo'lsa, ular tanlagan narsadan sezilarli va tizimli ravishda chetga chiqsa, hech bo'lmaganda nazariy jihatdan

odamlarning tanlovini o'zlari tanlashlari ma'nosida yaxshilash mumkin.

8.2. Libertar patrenalizm

Paternalizm (lot. paternus — otalarcha, otalik) — davlatning o'z fuqarolariga, firmalarning uz xodimlariga, bir mamlakatning boshqa mamlakatga homiylik, g'amxo'rlik munosabati; ijtimoiy va mehnat munosabatlarini davlatlar o'rtasida, Shuningdek, davlat va firma darajasida tartibga solish shakli. Davlat, firmaning ularga qaram bo'lgan subyektlar — davlatlar, xalqlar, xodimlarga homiylik munosabatlarida, Shuningdek, shunday g'amxo'rlik va homiylikka ishonch bilan qarash shakllarida namoyon bo'ladi.

Paternalizm butun jamiyat boshlig'i davlat bo'lgan bir oila tarzida tasavvur etiladi. Nimaning yaxshiligi va yomonligini davlat belgilaydi, har bir kishining hokimiyat bo'g'inlari tizimida egallagan o'mini hisobga olgan holda ne'matlarni taqsimlaydi.

Paternalizm munosabatlari jamoatchilik an'analari kuchli bo'lgan mamlakatlar (Yaponiya, Koreya Respublikasi, Ispaniya, Italiya, Portugaliya va boshqalar)da ko'proq saqlanib qolgan, sobiq sovet ma'muriy-buyruqbozlik iqtisodiyotida ham paternalizm unsurlari bo'lgan (mas, korxonalarni raqobatdan va sinishdan himoya qilish, keng amal qiladigan ijtimoiy kafolatlar). Firmalar darajasida paternalizm xodimlarni umrbod ishga yollash, pensiyaga chiqishda katta miqdorda bir yo'la nafaqalar to'lash, ish haqini xodimning yoshi va uzluksiz ish stajiga ko'ra ko'tarish, xodimlarning o'zlari ishlaydigan firmaning "o'z xonadoni" deb bilishi va boshqalarda ifodalanadi. Paternalizm an'alarini qo'llash natijasida Yaponiya katta iqtisodiy yutuklarga erishdi, "yapon iqtisodiy mo'jizasi"ni yaratdi. Paternalizm an'analari va g'oyalari AQSH va Germaniyada ham qo'llaniladi.

Xulq-atvor iqtisodiyotining ijobiy qismining bosqichma-bosqich

rivojlanishi me'yoriy ilm-fanni taqiqlashda bir nuqtada natija berishi kerak edi.

O'ratilgan iqtisod haqidagi haqiqiy faktlardan biri odamning har doim ham optimal (ratsional) qaror qabul qilmasligiga olib keladi, bu ba'zan hatto salbiy oqibatlariga olib kelishi mumkin.

2003-yilda me'yoriy Xulq-atvor iqtisodiyotida yangi yo'nalishni shakllantirgan ushbu muammoni hal qilishni taklif qilgan bir nechta maqolalar nashr etildi.

Ulardan biri Konservatorlar uchun reglament: Xulq-atvor iqtisodiyoti va "Asimmetrik paternalizm" argumenti deb nomlangan mualliflar jamoasi, jumladan Kolin Kamerer, Kaltek professori; Jorj Louenshteyn, Karnegi Mellon universiteti professori va Metyu Rabin, Berkli universiteti professori.

Ba'zi shaxslarning tanlovi mantiqsiz yoki nomuvofiq ekanligiga asoslanib, ular qaror qabul qilish jarayonida inson psixikasi qanday ishlashi haqida PE tomonidan olingan bilimlardan foydalangan holda, ba'zi hollarda uni "yo'naltirish" kerakligini taklif qilishdi.

Mualliflar buni ta'riflaganidek, . asimmetrik paternalizmdni "tartibga solish ... agar u xato qilganlar uchun katta afzalliklar yaratasa" deb atash mumkin. Bunday tartibga solish o'z manfaatlarini aniq ko'rsatganlar uchun nisbatan og'riqsizdir, shu bilan birga suboptimal tanlov qilganlarga foyda keltiradi.

Xulosa shuki, assimetrik paternalizmdan foydalanish xulq-atvori mutlaqo oqilona bo'lgan odamlarga hech qanday ta'sir ko'rsatmasligi kerak, chunki ular to'liq ongli ravishda qaror qabul qiladilar, bunga na evristik, na kognitiv buzilishlar ta'sir qilmaydi. Mualliflar ushbu usulning samaradorligiga 2 ta misol keltiradilar, bu asosan status-kvo tarafkashligidan foydalanishga asoslangan bo'lib, bu odam ko'pincha status-kvoni saqlab qolishni xohlashini yoki shunchaki uni o'zgartirishni xohlamasligini ko'rsatadi. Masalan, anketani to'ldirganda, odam ko'pincha standart qiymatlarni qoldiradi.

Pensilvaniya va Nyu-Jersi shtatlari sug'urta kompaniyalaridan baxtsiz hodisa sodir bo'lgan taqdirda cheklangan da'volarni

sug'urtalashni talab qiladigan qonun qabul qildi. Nyu-Jersida bunday sug'urta standart variant edi, ammo to'liq sug'urta uchun qo'shimcha haq talab qilindi. Pensilvaniyada esa to'liq narx sug'urtasi sukut bo'yicha taklif qilingan, chegirma esa chegirma qilingan. Natijada, Nyu-Jersi aholisining 20 foizi to'liq sug'urta qilishni tanladi, Pensilvaniyada esa 75 foizi. Ikki qo'shni shtat o'rtasida imtiyozlar bo'yicha bunday jiddiy farq borligiga ishonish qiyin.

Mualliflar, Shuningdek, hozirda mashhur bo'lgan 401 (k) pensiya rejasiga murojaat qilishadi, u fuqarolarning pensiya badallarini oshirishga qaratilgan edi: ular soliqdan oldingi daromadlarning bir qismini pensiya jamg'armasiga yuborishlari mumkin edi. Natijalar Pensilvaniya va Nyu-Jersidagi sug'urta bilan bir xil edi. Ba'zi kompaniyalar xodimlarga anketani to'ldirishni va qancha ushlab qolishni xohlashlarini ko'rsatishni taklif qilishdi va agar ular bo'sh qoldirilgan bo'lsa, ular hech narsa chegirib tashlamaslikka va'da berishdi, boshqalari esa anketani to'ldirmasa, bir necha foizni ushlab qolishga va'da berishdi. Natijada, ko'pchilik xodimlar shunchaki shakllarni to'ldirmaslikni va qarorni kompaniyaning ixtiyoriga qoldirishni tanladi.

Xuddi shu yili nashr etilgan "Libertar paternalism" va "Libertar paternalizm - bu oksimoron emas" maqolalarida ularning mualliflari Richard Taler va Kass Sunstin (Garvard yuridik fakulteti professori) asimmetrik paternalizm tarafdorlarining argumentiga qo'shilib, ko'rib chiqiladi.

G'oyani allaqachon o'z nomiga qo'ygan Taler va Sanstinning so'zlariga ko'ra, bu paternalizm usuli insonni tanlash erkinligi uchun kurashchilarning shikoyatlariga sabab bo'lmasligi kerak, chunki u iste'molchilar irodasini tubdan cheklamaydi.

Ularning ta'kidlashicha, agar bu usul qo'llanilsa, unda hech qanday majburlash yo'q va eng muhimi, unga alternativa yo'q (masalan, fuqarolarga taqdim etiladigan sug'urta va pensiya rejalarida bo'lgani kabi: tanlovda sukut bo'yicha variant mavjud bo'ladi. Har qanday holatda ham, fuqaroga foyda keltiradigan variant yaxshiroq

bo'lar edi – agar u boshqacha fikrda bo'lsa, u o'z xohishiga ko'ra boshqa tanlov qilishi mumkin).

Yangi atamani kiritish orqali mualliflar munozarali libertar paternalizm (mafkuraviy asos bo'lib qolmoqda) iborasini ishlatishdan qutulishga muvaffaq bo'lishdi.

Harakatning o'ziga, uning ta'siri va natijalariga e'tibor qaratish. O'ylaymanki, ularning vazifasi ijtimoiy-iqtisodiy siyosat darajasida ushbu yangi uslubdan foydalanilsa, qanchalik katta yutuqlarga erishish mumkinligini ko'rsatish edi.

Ular amaliy e'tiborini iqtisodiyotning an'anaviy savollaridan yangi ijtimoiy savollarga kengaytirdilar, yo'nalish berdilar va so'nggi bilimlar standart usullar hal qila olmagan ba'zi eski muammolarni qanday hal qilishini ko'rsatdilar. Masalan, pensiyaning moliyalashtiriladigan qismiga badallarni qanday oshirish, sog'liq uchun xavfli odatlar bilan qanday kurashish kerakligi va boshqalar.

Bundan tashqari, ushbu muammoga bag'ishlangan adabiyotlarning bir qismi nafaqat tor doiradagi mutaxassislariga qaratilgan ilmiy maqolalardir. Bular ommalashib ketgan va muhokamalarni keng jamoatchilik darajasiga olib chiqish, ularni yangi nazariya bilan tanishtirishga muvaffaq bo'lgan kitoblardir.

Taler va Sanstinning sodda va tushunarli tilda yozilgan kitobi juda mashhur bo'ldi, mualliflarning g'oyalari ommaviy axborot vositalarida faol muhokama qilindi va ko'pchilikning e'tiborini tortdi.

Ular xususiy jamg'armalar, investitsiyalar, kredit mahsulotlaridan foydalanish va sog'liqni saqlash tizimining ba'zi muammolari bilan bog'liq muammolarni hal qilishda arxitektura usullarini tanlash qanday foydali bo'lishi mumkinligini ko'rib chiqdilar.

Nyu-Jersi va Pensilvaniya va 401 (k) dagi sug'urta tajribasi shuni ko'rsatdiki, minimal aralashuv iste'molchi tanloviga juda sezilarli ta'sir ko'rsatishi mumkin.

Jamg'arma va sug'urta bilan boshlangan libertar paternalizm asta-sekin ilgari iqtisodiy nazariyadan uzoq bo'lganlarga ham yetib boradi: u shoshilinch yechimlarni talab qiladigan tobora ko'proq ijtimoiy

muammolarni qamrab oladi va eng muhimi, bu yechimlarni taklif qiladi.

Xulq-atvor iqtisodiyotin atamasining an'anaviy ma'nosida iqtisoddan ko'ra kengroq bo'lib qoldi va bu menimcha, uning vositalarining samaradorligi bilan bog'liq. Qo'llaniladigan xulq-atvor iqtisodiyotining bu samaradorligi uning ijobiy qismining chuqur empirik asosiga asoslanadi. Har bir yangi yechim ortida o'nlab yillar davomida inson xatti-harakatlarini o'rganish, yuzlab tajriba va tajribalar mavjud.

8.3. Farovonlik nisbiy tushuncha

Iqtisodiyot farovonligida shaxsning oqilona xulq-atvori uchun shartlar ikkita prinsipdir - Avstriya maktabining uslubiy subyektivizmi (individual imtiyozlar ma'lumotlar sifatida qabul qilinadi) va neoklassik maktabning uslubiy individualizmi (shaxs o'z faoliyatini optimallashtiradigan xatti-harakatlar variantini tanlaydi). -bo'lish). Ushbu doirada taklif qilingan standart farovonlik modeli yagona aniqlangan foydali funksiyaga (yoki afzal ko'rish tartibiga) asoslanadi va quyidagilarga bog'liq:

- ratsional shaxsning shaxsiy iste'moli.

Ushbu konsepsiya doirasida taklif etilgan standart farovonlik modeli yagona aniqlangan foydali funksiyaga (yoki imtiyozlar tartibiga) asoslanadi va oqilona shaxsning shaxsiy iste'moliga bog'liq.

Farovonlik iqtisodiyotining me'yoriy yondashuvi imtiyozlar ma'lumotlar sifatida ko'rib chiqiladi (Avstriya maktabining uslubiy subyektivizm prinsipi) va ulardan qoniqish darajasi har qanday shaxsning farovonligini baholashga imkon beradigan me'yoriy standartdir. Shuning uchun me'yoriylik mezonini to'liqlikka aylanadi

Individual imtiyozlarni qondirish, jamiyat farovonligi esa shaxslar farovonligining yig'indisi sifatida qaraladi.

Shunday qilib, farovonlik iqtisodiyotida iqtisodiy siyosat

sifatining o'lchovi – bu individual foydalilik yoki qoniqish, ilk utilitarizm an'analarida talqin qilinadi (I. Bentham, F. Edgeworth). Shunga ko'ra, ijtimoiy farovonlikning me'yoriy jihatdan to'g'ri ko'rsatkichi tajribali hedonik foydali dastur bo'lib, u affektiv hisoblanadi. Shunday qilib, utilitarizm konsepsiyasiga xos bo'lgan foydalilikni baholashda gedonik tajribaning ustunlik xususiyati saqlanib qoladi. Farovonlikning standart nazariyasida iqtisodiy siyosat sifatining o'lchovi sifatida individual foydalilik mumkin, chunki biz imtiyozlarning aniq tuzilishiga ega bo'lgan oqilona shaxs haqida gapiramiz. Shunga ko'ra, farovonlik iqtisodiyoti shaxslarning tanlash erkinligini chekllovchi hukumat siyosatiga qarshi edi. Haqiqatan ham, agar iste'molchi doimo oqilona harakat qilsa, davlat aralashuvi uning farovonligini oshirishga zarar yetkazishi mumkin.

Shaxsning tanlash erkinligini cheklash, agar davlatning aralashuvi boshqa shaxslarning ahvolini yaxshilashga qaratilgan bo'lsa va shaxslar tomonidan qabul qilinadigan qarorlarga bevosita aralashuvga yo'l qo'yilmaydi. Demak, agar biz ratsional tanlov nazariyasi me'yoriy nazariya ekanligini tan olsak, shunga ko'ra, bizda shunday bo'lishi kerak.

Farovonlik iqtisodiyotida "yangi" farovonlik iqtisodiyoti deb ataladigan o'zgarishlar bo'ladi. Bugungi kunda iqtisodchilar gapiradigan "me'yoriy burilish", birinchi navbatda, xulq-atvor iqtisodiyotining rivojlanishi bilan bog'liq bo'lib, u odamlarning haqiqiy xatti-harakatlarining nazariya tomonidan qabul qilingan iqtisodiy agentlarning xatti-harakatlaridan tizimli ravishda og'ishlari mavjudligini aniqladi. Yangi xulq-atvor iqtisodiyotining me'yoriy dasturi – "yangi" paternalizm – xulq-atvor iqtisodiyoti g'oyalari asoslanadi va "eski" paternalizmdan me'yoriy ko'rsatmalar va shakllar jihatidan sezilarli darajada farq qiladi.

Shunga ko'ra, iqtisodiy nazariyadagi me'yoriy burilish davlat tomonidan shaxsga siyosiy tavsiyalar to'plami sifatida ishlaydi. Eng katta savol, albatta, boylikni qanday aniqlash mumkin. Yuqorida aytib o'tilganidek, falsafiy adabiyotda uch xil nazariya ajralib turadi:

imtiyozlarga asoslangan nazariyalar, gedonistik nazariyalar va obyektiv yaxshilik nazariyalari (Adler, 2011). Iqtisodchilar birinchisiga jalb qilinadi, ammo agar farovonlik muhim bo'lsa va imtiyozlarga hurmat farovonlikni yo'qotishga olib keladigan bo'lsa, bunday nazariyalar haqiqiy muammolarga ega. Agar bu masalalar bizni subyektivni ta'kidlaydigan gedonistik nazariyalarni qabul qilishga olib kelsa farovonlik, biz xatolarni bashorat qilish g'oyasini tushunishda haqiqiy muvaffaqiyatga erishishimiz mumkin. Odamlar Kaliforniyada baxtliroq bo'laman deb o'ylashlari va shuning uchun u yerga ko'chib o'tishlari mumkin, lekin ular umuman baxtli bo'lmasligi mumkin (Schkade va Kahneman, 1998). Ular bu haqda noto'g'ri bo'lishi mumkin (Levitt, 2016).

Biz gedonistik nazariyalarni qabul qilishimiz kerakmi? Ko'pchilik shunday deb o'ylaydi. Ammo bunday nazariyalar jiddiy cheklolarga ega. Men ulardan ba'zilarini aytib o'tdim, ammo aniqroq bo'lish uchun ba'zi holatlarni ko'rib chiqaylik:

1. Jon davlat xizmatiga qattiq sodiqdir; u dunyoni yaxshiroq joyga aylantirmoqchi. U uzoq vaqt ishlaydi va bu ayniqsa yoqmaydi. Uning kunlari unchalik qiziqarli emas. Ammo u boshqa hech narsa qilishni xohlamaydi.

2. Meri professional tennischi. U umrining ko'p qismini o'ynaydi. Uning uchun tennis unchalik zavq keltirmaydi. Ammo u mukammallikka intilishni xohlaydi. U qanchalik yaxshi bo'lishi mumkinligini ko'rishni xohlaydi.

3. Frensis huquqshunos. U o'z ishida zo'r. U kuchli odam. U g'alaba qozonishni yaxshi ko'radi; u buni foydali deb biladi. Ammo u buni ham stress deb hisoblaydi. U ayniqsa xursand emas.

Bu holatlar aniq haqiqat bo'lishi kerak bo'lgan narsani aks ettiradi, ya'ni odamlar nafaqat o'zlarining gedonistik holati, balki boshqa narsalar haqida ham qayg'uradilar. Albatta, biz subyektiv farovonlikni gedonikdan tashqariga chiqadigan qadriyatlar to'plamini o'z ichiga olgan holda tushunishimiz mumkin; ma'no, yaxshilik, sadoqat yoki ustunlik hissi odamlarni hayajonlantiradigan narsalar

katalogiga kiritilishi mumkin. Ammo, agar shunday bo'lsa, biz aslida subyektiv farovonlik bilan ifodalanadigan inson tajribasining sifati haqida gapiryapmizmi yoki yo'qmi, aniq emas. Odamlar bu sifatdan boshqa narsalar haqida qayg'uradilar. Ular tajriba sifatiga ta'sir qilgani uchun emas, balki o'zlari uchun qadr-qimmat yoki mukammallik haqida qayg'urishi mumkin. Ular tajribalarini yaxshilamaydigan, lekin hayotlarini yanada mazmunli va mazmunli qiladigan variantlarni tanlashlari mumkin. (Albatta, qadr-qimmatli yoki mazmunli hayot kechirish odamlarning hayotiy tajribasiga ham foydali ta'sir ko'rsatishi mumkin.)

Aynan shuning uchun ko'p odamlar, shu jumladan ko'plab iqtisodchilar, tajribalari yaxshilanganmi yoki yo'qmi, odamlar qadrlaydigan hamma narsani hisobga olishni da'vo qiladigan afzallik nazariyalarini o'ziga jalb qiladi. Axborot yetishmasligi yoki xulq-atvorda noto'g'ri munosabatda bo'lgan odamlar nimaga g'amxo'rlik qilishlari nuqtayi nazaridan afzalliklar juda noto'g'ri bo'lishi mumkinligini ko'rdik. Ammo biz buni imtiyozlarga asoslangan hisoblarga yetarlicha do'stona tuzatish deb o'ylashimiz mumkin.

Axir, u (to'g'ri takomillashtirilgan) imtiyozlarni kuchaytiradi. Ko'rib turganimizdek, bitta muammo shundaki, afzal ko'rgan hisobotlar xulq-atvorning noto'g'riligiga juda kam e'tibor beradi; Ehtimol, bu muammoni mos tozalash bilan hal qilish mumkin. Ammo yana bir muammo bor, bu esa bunday hisobotlarda barcha insonlar uchun yaxshi inson hayotining tarkibiy qismlariga juda kam e'tibor berish xavfi bor. Agar shunday bo'lsa, biz obyektiv yaxshi hisobotlarni jalb qilishimiz mumkin.

Muhim ogohlantirish, odamlarning xohish-istaklari ularni hayotlarini kamroq muvaffaqiyatli qiladigan yo'nalishlarga (ularning nuqtayi nazaridan) olib borganida paydo bo'ladi. Agar ular o'zlarining farovonligi haqida qayg'urishsa va ularning tanlovi ularning farovonligiga xavf tug'dirsa, unda muammo bor. Yana bir ogohlantirish, ularning xohish-istaklari ularni har qanday oqilona nuqtayi nazardan obyektiv ravishda yomon hayot yo'nalishiga olib

kelganda paydo bo'ladi. Obyektiv ravishda yaxshi yoki yomon bo'lmagan hayot doirasi (mening fikrimcha) juda keng bo'lgani uchun, biz ushbu ta'rifni o'yinda ishlatishdan oldin juda ikkilanishimiz kerak. Bularning barchasi, umid qilamanki, biz eng muhim masalalarda hayron bo'lsak yoki kelishmovchilik qilsak ham, uni qabul qilishga tayyorlik ko'rinishidagi ishlaydigan prezumpsiya bo'yicha to'liq bo'lmagan nazariylashtirilgan kelishuvni qo'llab-quvvatlash uchun yetarli.

Nazorat va muhokama uchun savollar:

1. Farovonlik tushunchasiga ta'rif bering.
2. Isterlin paradoksi nimani anglatadi?
3. Paternalizm nima?
4. Libertar paternalizm nimani anglatadi?
5. YaIM va farovonlik bir-biri bilan qay darajada bog'liq?

IX BOB. XULQ-ATVOR IQTISODIYOTIDA NADJING

- 9.1. Nadjing tushunchasining mohiyati.
- 9.2. Nadjing va standart iqtisodiy siyosat.
- 9.3. Iste'molchilar huquqini himoya qilishda nadjingdan foydalanish.
- 9.4. Atrof-muhit muhofazasi va nadjing.

9.1. Nadjing tushunchasining mohiyati

Inson xulq-atvori bo'yicha tadqiqotlar XX asrda mashhur bo'lib ketdi va yangi – xulq-atvor iqtisodiyoti deb atalgan fanni vujudga keltirdi. Ushbu fan iqtisodiy qarorlar qabul qilishga va ular qanday oqibatlarga olib kelishiga, bozor mexanizmlariga kognitiv (lot. Cognitio – idrok qilish, bilish so'zidan) va hissiyot omillarining qanday ta'sir ko'rsatishini o'rganadi.

Fe'l-atvor iqtisodiyoti tarafdorlari iqtisodiy fe'l-atvordagi, bozor baholari va daromadlaridagi anomal – me'yordan og'uvchi holatlarni o'rganadi. 2017-yili fe'l-atvor iqtisodiyoti tadqiqotchilaridan biri Richard Talerga «iqtisodiy qarorlar qabul qilish tahlifiga psixologik jihatdan real farazlarni tatbiq qilgani uchun» iqtisodiyot sohasidagi Nobel mukofoti berilgan edi.

Nudge atamasi tobora mashhurlashib bormoqda, bugungi kunga kelib u nafaqat marketing, reklama yoki iqtisodiyotda, qolaversa, davlat siyosatida ham qo'llanmoqda. *Nudge* (so'zma-so'z tarjimasi – engil turtki) odamlarga tanlash erkinligini saqlab qolgan holda kishilarni muayyan yo'nalishga yo'naltiradigan tadbirlar.

Nudge (so'zma-so'z tarjimasi – yengil turtki, stimul) – tanlov elementi hisoblanib, har qanday tanlov variantini taqiqlamasdan yoki iqtisodiy sharoitni o'zgartirmasdan odamlarning xulq-atvorini oldindan o'zgartirishdir.

“Iqtisodiy psixologiya”, inson fe'l-atvori nazariyalari (*behavioral insights*) tarqalishi natijasida fe'l-atvor jihatlari yoki

modellari nafaqat iqtisodiyot va unga turdosh sohalar, qolaversa, davlat siyosati tadbirlarini ishlab chiqishda qo'llana boshladi. "Behavioral Insights Team", "iNudgeyou", "Behavioral Economics in Action at Rotman" va "Behavioral Insights Group" singari ko'plab tadqiqot markazlari ushbu yo'nalishda mamlakatlar hukumatlari bilan hamkorlik qilmoqda.

NUDGEning ahamiyatli jihati shundaki, u biror holatni taqiqlamaydi, aksincha, jamiyat uchun foydali narsani targ'ib qiladi.

Masalan, maktab oshxonasi peshtaxtasida bolalar salomatligi uchun foydali bo'lgan mevalar, sabzavotli salatlar, sut-qatiq mahsulotlarini ularning ko'zlari eng tushadigan joyga joylashtirish turtki berish deyiladi, gazli shirin ichimliklar, qovurilgan qarsildoq kartoshka, dudlangan kolbasa kabi zararli mahsulotlarni taqiqlash esa turtki berish sanalmaydi. Ya'ni bolalarda tanlash imkoniyati bo'lgani holda, ularni foydali taomlarni iste'mol qilishga o'zlariga sezdirmagan holda undab turiladi.

Turtki berish nazariyasi alohida shaxslar, guruhlar va tashkilotlar tomonidan qarorlarning qabul qilinishiga to'g'ridan to'g'ri bo'lmagan, «yengil» ko'rsatmalar orqali ta'sir ko'rsatish usulini o'rganadi.

2017-yilning martida Iqtisodiy hamkorlik va taraqqiyot tashkilotining (IHTT) **"Behavioural Insights and Public Policy: Lessons From Around the World"** (*"Xulq-atvor modeli va davlat siyosati. Butun dunyodan olingan saboqlar"*) deb nomlangan ma'ruzasi e'lon qilindi. Unda fe'l-atvorga oid va ijtimoiy fanlar, boshqaruv qarorlari, psixologiya, kognitiv fanlar, neyropsixologiyadan olingan saboqlarni, Shuningdek, individ yoki guruhlarining fe'l-atvorga oid jihatlarini mamlakatlar ko'proq naf beradigan davlat siyosatini ishlab chiqishda qanday qo'llayotgani haqida so'z yuritiladi.

Ma'ruza mualliflari xulosasiga ko'ra, siyosatchilarning xulq-atvorga oid jihatlardan foydalanishi trend tamoyilga aylanib bormoqda. Ayni damda ushbu tamoyilning yanada kengroq tarqalish – odamlarning davlat idoralarining nazorat va tartibga soluvchi funksiyalarni bajarishi vaqtida xulq-atvoridan tamoyili mavjud.

9.2. Nadjing va standart iqtisodiy siyosat

Nadjing orqali davlat siyosatini yuritishda keng foydalaniladi. Xususan, aholi salomatligini saqlash, atrof-muhit muhofazasi, soliqlarni o'z vaqtida yig'ilishi, iste'molchilar huquqini himoya qilish va shu kabi sohalarda qo'llanib kelinadi.

Ular Homoeconomikusni hisoblashni tinchlantirish uchun muhim bo'lmisligi kerak edi, lekin ular oddiy odamlar uchun muhim bo'lishi ajablanarli emas.

Bu xulq-atvor iqtisodiga asoslangan iqtisod va siyosat haqida yangi qiziqarli fikrlash usullarini ochadi.

Ikki misol ikki xil imkoniyatni ko'rsatadi. Birinchi misolda, yangi akkaunt yaratilganda, "haqiqiy" narsa o'zgardi, chunki odamlarda boshqa tanlovlar mavjud edi. Xulq-atvor iqtisodiyoti g'oyalari bu turli xil variantlar mashhur va foydali bo'lishi mumkinligini ko'rsatdi. Ikkinchi misolda, standart qiymat o'zgartirilganda, hech narsa o'zgarmaydi, chunki hamma avvalgidek tanlov bilan qoladi. Biroq, bu tanlovning so'zlari o'zgarmoqda va xulq-atvor iqtisodiyotidan olingan tushunchalar bu o'zgarish nima uchun muhim bo'lishi mumkinligini ko'rsatmoqda.

Shunday qilib, xulq-atvor iqtisodiyoti tanlovdagi o'zgarishlarni va tanlovni shakllantirishdagi o'zgarishlarni taklif qilishi mumkin, bu farq qilishi mumkin. Bu siyosat ishlab chiqishga qiziqish uyg'otganining sabablaridan biri shundaki, ikkalasini ham nisbatan arzon narxda olish mumkin.

Standartni o'zgartirish va yangi hisobni boshqarish nisbatan arzon, ayniqsa hukumat odatda qila oladigan narsaga nisbatan, masalan, jamg'arma solig'i kreditlarini o'zgartirish. Aslida, Homo sapiens uchun imtiyozlarni o'zgartirish ularni Homo ekonomikus uchun o'zgartirishdan ancha arzon. Ammo xulq-atvor iqtisodidan eng yaxshi foydalanish uchun bizga ishlash uchun asos kerak. Richard Taler va Kass Sunsteynning (2008) kitobida mashhur bo'lgan nudge

g'oyasi bir yo'ldir.

Tanlov me'mori – bu boshqalar qabul qiladigan qarorni shakllantirish uchun mas'ul bo'lgan har bir kishi. Bir misol, sotuvchi yordamchisi Emmaga u sotib olishi mumkin bo'lgan turli xil mahsulotlarning afzalliklarini tushuntiradi. Yordamchi o'z xohishiga ko'ra tanlovni shakllantirish huquqiga ega, ehtimol bir mahsulotning afzalliklarini va boshqasining kamchiliklarini ta'kidlaydi. Ikkinchi misol, Alan o'z investitsiyalari qanchalik yaxshi ishlayotganini ko'rib chiqayotganda, aksiya bahosi qanday ko'rsatilgan bo'lishi mumkin. Investitsiyalar alifbo tartibida yoki ishlash tartibida ko'rsatilishi mumkin, kamayib borayotgan aksiyalarni yorqin qizil rangda ajratib ko'rsatish yoki oddiy shriftda qoldirish mumkin va hokazo.

Demak, turtki berish bizdan siyosatchi eng yaxshi narsani bilishi yoki yo'qligini o'ylab ko'rishni talab qiladi, degan haqiqatan uzoqlashishning iloji yo'q. Bu, biz qilganimizdek, odamlarga eng ko'p turtki kerak bo'lganda o'ylashning sabablaridan biri yetarlimi?

Xulq-atvorni o'zgartirish va boshqalar o'z nomidan qiyin qarorlar qabul qilish, agar ular ba'zi tanlov va o'z taqdirini o'zi belgilash huquqini saqlab qolishsa. Nudge tanlovni saqlab qoladi va shuning uchun bu borada yetarlicha oqilona ko'rinadi. Biroq, nima yaxshi ekanini bilish uchun siyosatchilarga tayanish kerakmi, degan savol tug'ilishi mumkin. Ta'kidlamoqchi bo'lgan muhim jihat shuki, bundan boshqa choramiz yo'q.

Bu yerda asosiy narsa neytral variantning yo'qligi. Meitanning jamg'arma rejasiga kiritilmasligi, yoki "Ertaga ko'proq tejash" rejasiga kiritilishi neytral variantmi?

Oddiy qilib aytganda, neytral variant yo'q; biror narsani tanlashingiz kerak. Bu shuni anglatadiki, siyosatchilarning xatti-harakatlarini o'zgartirishdan boshqa iloji yo'q. Asosiysi, xatti-harakatni to'g'ri yo'nalishda o'zgartirishga harakat qilish.

Bu bizning ikkinchi mnemonikamiz vaqti kelganligini anglatadi. Hukumat instituti MINDSPACE g'oyasini ilgari surdi. Asosiy g'oya xulq-atvorni o'zgartirish haqida fikr yuritish va xulq-atvor iqtisodiyoti

va psixologiyasidan siyosat ishlab chiqishgacha bo'lgan tushunchalarni qo'llash uchun amaliy vositalarni taqdim etishdir. U Qo'shma Shtatlardagi siyosatchilar tomonidan qo'llaniladi.

Qirollik va shuning uchun siyosatchilar xulq-atvorni to'g'ri yo'nalishda o'zgartirishga harakat qilish va o'zgartirish uchun xulq-atvor iqtisodidan qanday foydalanishga ajoyib misoldir.

Buning yaxshi tomoni shundaki, ular xulq-atvor iqtisodiyoti siyosatga ijobiy ta'sir ko'rsatishi mumkin bo'lgan uch xil usulni ko'rsatadi. Bu bizga yangi g'oyalarni ishlab chiqishda yordam berishi mumkin, masalan, ertaga ko'proq tejashga undaydi; misol "tanishtirmoq". Bu bizga joriy siyosatni yaxshilashga yordam berishi mumkin, masalan, standartni avtomatik ro'yxatdan o'tkazishga o'zgartirish; kuchaytirishga misol. Va nihoyat, u joriy siyosat bilan bog'liq muammolarni tushunishga yordam beradi, masalan, nima uchun avtomatik ro'yxatga olish sukut bo'yicha ishlamaydi.

9.3. Iste'molchilar huquqini himoya qilishda nadjingdan foydalanish

Hozirgacha ushbu bo'limda asosiy e'tibor jamg'armalarni rag'batlantirishga qaratilgan. Bu tasodif emas. Tejamkorlik hayotning ko'p odamlarga turtki kerak bo'lgan sohalaridan biri bo'lib, oddiy imo-ishoralar katta o'zgarishlarga olib kelishi mumkin. Ammo, agar siz umumiy urf-odatlarini o'qigan bo'lsangiz, unda bu faqat tejashni rag'batlantirish uchun mo'ljallangan degan taassurot paydo bo'lishi mumkin.

Barcha yaxshi misollar hayotni qutqaruvchi misollar kabi ko'rinadi! Bunday fikrlarni yo'q qilish uchun men o'zgartirishlar o'zgartirishi mumkin bo'lgan narsalarni saqlashdan tashqari ba'zi sohalarini ta'kidlab o'tmoqchiman.

Buni amalga oshirish uchun men sizni Buyuk Britaniya hukumatining xulq-atvorni o'rganish bo'yicha guruhiga yoki nudge bo'limiga yo'naltiraman. 2010-yilda ishga tushirilgan jamoa o'zining

birinchi besh yilida Buyuk Britaniya hukumatini 1 milliard dollardan ko'proq mablag'ni tejagan. Tegishli taassurot ostida, boshqa hukumatlar, shu jumladan Qo'shma Shtatlardagi hukumatlar ham xuddi shunday guruhlarini yaratdilar. Birlashgan Qirollik jamoasi tomonidan tayyorlangan siyosiy hujjatlar, nudges qanchalik keng qo'llanilishi mumkinligini ko'rsatadi. Hisobotlar Xayriya, Firibgarlik, Xatolar va Qarz, Xulq-atvorni o'zgartirish va energiyadan foydalanish, Eng yaxshi tanlov: Yaxshiroq bitimlar, Shaharlar uchun xatti-harakatlar ma'lumotlari va Sog'liqni saqlashga xatti-harakatlar ma'lumotlarini qo'llashni o'z ichiga oladi.

Keling, ikkita hujjatga to'xtalib o'tamiz. Men eng yaxshi tanlovlardan boshlayman: Eng yaxshi takliflar. Mening rejam siyosatni to'liq bayon qilish emas, balki ba'zi fikrlarni tasvirlashdir. Best Choice: Best Deals dasturining asosiy maqsadi – iste'molchilarga yaxshiroq tanlov qilish va yaxshiroq takliflar, yaxshiroq qiymat, yaxshi mijozlarga xizmat ko'rsatish va mijozlarni qo'llab-quvvatlash imkonini berishdir.

9.4. Atrof-muhit muhofazasi va nadjing

Iqtisodchilar odatda ekologik muammolarni umumiy (mulk) resurslari muammolari deb bilishadi. Bunday resurslar hamma uchun mavjud bo'lgan, ammo foydalanish darajalari nomaqbul bo'lib qolsa, degradatsiyaga uchraydi. Masalan, atmosfera umumiy manba hisoblanadi, chunki u karbonat angidrid kabi havoni ifloslantiruvchi moddalar ombori sifatida hamma uchun ochiqdir, ammo ifloslanish darajasi atmosferaning singdirish qobiliyatidan oshib ketsa, ekotizimlar va inson salomatligiga zarar yetkaziladi. Umumiy mulk resurslarining boshqa misollariga ichimlik suvi manbalari, baliqchilik, o'rmonlar va tuproqlar kiradi.

Iqtisodiy nazariya shuni ko'rsatadiki, umumiy mulkchilikning tartibga solinmagan resurslari ko'pincha ekspluatatsiya qilinadi. Muammo shundaki, har bir foydalanuvchi erkin foydalanish huquqiga

ega, lekin hech kim resursni saqlab qolish uchun kuchli rag'batga ega emas.

Har bir foydalanuvchi mavjud bo'lgan resursdan foyda olishga intilganda, foydalanish darajasi oxir-oqibat qabul qilinmaydigan darajaga yetishi mumkin. Ehtimol, siz ushbu holat jamoalarning fojiasi deb atalishi bilan tanishsiz.

Iqlim o'zgarishi va atrof-muhitning buzilishi har kimga ta'sir qiladigan muhim iqtisodiy muammolarga aylanar ekan, xulq-atvor iqtisodiyoti ushbu muammolarning qanday paydo bo'lishini tushunishga yordam beradi va bizning psixologik moyilligimiz kontekstini hisobga olgan holda siyosiy takliflarni taklif qiladi.

Darhaqiqat, AKSH psixologlar assotsiatsiyasi 2008-yilda global iqlim o'zgarishi muammolarini tushunish va hal qilishda psixologiyaning intizom sifatida roli to'g'risida ma'lumot to'plash uchun maxsus guruh yaratdi. OECD (iqtisodiy hamkorlik va taraqqiyot tashkiloti) kabi xalqaro tashkilotlar, Shuningdek, global iqlim o'zgarishini yumshatish va unga moslashish siyosatini ishlab chiqishda xulq-atvor iqtisodiyoti xulosalarini hisobga olishga chaqiruvchi hisobotlarni e'lon qilishdi.

Nazorat punktlari kognitiv tarafkashlikni anglatadi, unga ko'ra biz kelajak haqidagi taxminlarimizni ba'zi ma'lumotlarga asoslashimiz kerak. Shunday qilib, kelajak haqidagi taxminlarimiz ko'pincha mavjud ma'lumotlarga bog'liq. Hozirgi kunga bog'lash ko'pchilik iqlim o'zgarishining yaqinlashib kelayotgan muhim ta'sirini e'tiborsiz qoldirishining sabablaridan biri bo'lishi mumkin, chunki hozirgi vaqtda ta'sirlar nisbatan kichik ko'rinadi. Shunday qilib, olimlarning ogohlantirishlariga qaramay, biz shoshilinchlikni his qilmasligimiz mumkin, chunki iqlim o'zgarishi hali unchalik yomon ko'rinmaydi.

Bir maqolada iqlim o'zgarishi bo'yicha ko'rsatmalarimiz ta'sirlarni qanday moslashtirishimiz va yumshatishimizni tushunishga tegishli ekanligi ko'rsatilgan. Perspektiva nazariyasiga ko'ra, odamlar ekvivalent foyda va zararlarni umumiy mos yozuvlar nuqtasi nuqtayi nazaridan baholansa, boshqacha baholaydilar. Xususan, odamlar

foydadan ko'ra zararlarga ko'proq ahamiyat berishadi. Ilgari muhokama qilinganidek, bu zarardan qochish deb ataladi. Shuning uchun, agar nazorat punktini sozlash mumkin bo'lsa, uni yana yo'qotish kabi qilish mumkin va shu bilan yanada qadrlı bo'ladi.

Ko'pgina hukumatlar va tashkilotlar xulq-atvor g'oyalarini atrof-muhit va iqlim siyosatiga qo'shishni boshladilar. Ushbu tadbirlarning aksariyati iste'molni barqaror ishlab chiqarish usullari va resurslariga yo'naltirish uchun iste'molchilarning xatti-harakatlarini o'zgartirish usullariga qaratilgan.

Ushbu siyosat vositalarining samaradorligi to'g'risidagi adabiyotlarda yanada samarali va ekologik jihatdan sog'lom siyosatni ishlab chiqish uchun xulq-atvor aralashuvlaridan foydalanishning bir qator usullari tasvirlangan. Bu yerda biz ulardan bir nechtasini, shu jumladan ramka, standart variantlar, ijtimoiy me'yorlar va taqqoslashlar, majburiyat mexanizmlari va tebranishlarni muhokama qilamiz.

Bir tadqiqotda standart variantlarning maishiy energiya tanloviga ta'sirini sinovdan o'tkazdi. Ko'pgina uy xo'jaliklari garchi bu tanlov odatda energiya xarajatlarini oshirsa-da iste'mol qiladigan energiya uchun bir qismini yoki barchasini shamol yoki quyosh kabi qayta tiklanadigan manbalardan sotib olish imkoniyatiga ega.

Ushbu "tanlov" ssenariyidan farqli o'laroq, tadqiqotchilar standart energiya yetkazib beruvchisi standart energiya ta'minotidan biroz qimmatroq bo'lgan qayta tiklanadigan energiya manbalarini tanlagan haqiqiy holatni o'rganishdi. Yuqori narxga qaramay, yashil standart variantga ega bo'lgan ishtirokchilarning 68%, keyinchalik yashil variantni tanlagan "kulrang" standart variantga ega bo'lgan ishtirokchilarning 41% bilan taqqoslaganda, yashil variantda qolishni afzal ko'rishdi. Muxtasar qilib aytganda, standart o'zgarishsiz qoladi va ekologik toza standart variantlarga ega bo'lish iste'mol tanlovini o'zgartirishning arzon usuli bo'lishi mumkin.

Xulq-atvor iqtisodiyotining yana bir sabog'i shundan iboratki, iste'mol tanlovini amalga oshirish zarurati paydo bo'lganida ular

o'zlarini boshqalar bilan solishtiradi. Umuman, odamlar o'rtachadan yuqorida bo'lishni istashadi.

Ushbu turdagi ijtimoiy taqqoslashlar ekologik xatti-harakatlarni yaxshilashga yordam beradi. Energiya yetkazib beruvchilarning soni ortib borayotganligi o'z mijozlariga energiya sarfini qo'shnilar bilan qanday taqqoslashlari to'g'risida uy energiyasini iste'mol qilish to'g'risidagi hisobotlarni yubormoqda.

Ushbu xulq-atvor aralashuvi ijtimoiy me'yorlar va taqqoslashlarga asoslangan bo'lib, mijozning qo'shnilariga nisbatan qanday tutishini ko'rsatadi. Odamlar ijtimoiy me'yorlardan o'z iste'mollari uchun ko'rsatma sifatida foydalanishga moyildirlar. Bu qo'shnilar va shunga o'xshash uylar uchun foydalanish tartibini tavsiflash orqali me'yor yaratadi. Ushbu yangi ijtimoiy norma odamlarni me'yorga javob berish uchun iste'molini kamaytirishga undaydi.

Ushbu energiya hisobotlarining bir bahosi shuni ko'rsatdiki, ijtimoiy taqqoslashlar iste'molning umumiy 2% pasayishiga olib keldi. Dastlab eng ko'p energiya iste'mol qilgan uy xo'jaliklari o'z iste'molini eng ko'p kamaytirishga intilishdi. Boshqacha qilib aytganda, qo'shnilar bilan noqulay taqqoslash odamlarni energiya sarfini sezilarli darajada kamaytirishga undadi. Natijalar shuni ko'rsatdiki, energiya hisobotlarining ta'siri narxlarning 11–20% o'sishiga teng edi. Ijtimoiy taqqoslashlar suv, benzin va boshqa tabiiy resurslar iste'molini kamaytirish uchun ham foydali bo'lishi mumkin.

Nazorat va muhokama uchun savollar:

1. Nudge atamasi nimani anglatadi?
2. Yengil turtki berish qanday amalga oshiriladi?
3. Davlat siyosatini amalga oshirishda nadingingdan qay darajada foydalaniladi?
4. Iqtisodchilar odatda ekologik muammolarni qanday nomlashgan?
5. Odamlarga atrof-muhitni asrashda qanday turtkilar muhim sanaladi?

X BOB. DAVLAT SIYOSATIDA XULQ-ATVOR IQTISODIYOTIDAN FOYDALANISH

- 10.1. Yaxshi institutlarni loyihalash.
- 10.2. Bozorlarning solishtirma tahlili.
- 10.3. Davlat va inson o'rtasidagi o'zaro munosabatlarni yo'lga qo'yish.

10.1. Yaxshi institutlarni loyihalash

Iqtisodiy institut o'z mohiyatiga ko'ra, odamlarning o'zaro ta'sirini to'xtatuvchi vosita va vositadir. Biz ushbu kitobda ko'plab boshlang'ich institutlarni ko'rdik va nega institutlar tok ekanligini ko'rib chiqdik. Biz kim oshdi savdosi ingliz tilida bo'ladimi, golland tilida bo'ladimi, birinchi yoki ikkinchi narxning formati farq qilishi mumkinligini ko'rdik. Biz, Shuningdek, yetakchilik, aloqa va chegirmalar yoki pulni qaytarish kabi narsalar odamlarga ijtimoiy manfaatni ta'minlashda muvofiqlashtirishga yordam berishi mumkinligini ko'rdik. Bu institutlarning ahamiyatini yanada ko'rsatishdan tashqari, bizni amaliy siyosat ishlab chiqish va aralashuv olamiga olib boradi. Qisqacha aytganda, institutlarning ikkita asosiy turi bo'lishi mumkin: bozorlar kabi rasmiy institutlar va ijtimoiy normalar kabi norasmiy institutlar.

Avvalo baliq ovlash uchun ishlatiladigan ko'lni ko'rib chiqamiz. Baliq ovlashni istagan har bir kishi buni qila oladi va xohlagancha baliq ovlaydi. Nima bo'ladi? Resurslardan ortiqcha foydalanish yoki haddan tashqari foydalanish sodir bo'lishi mumkin bo'lgan narsa, natijada juda ko'p baliqchilar kelib, juda ko'p baliq tutadi va baliq zaxiralarini saqlab qolish uchun juda past bo'ladi. Biz bu sodir bo'lishini xohlamaymiz.

Baliq ovlash ko'li umumiy hovuz manbasiga misoldir. Umumiy hovuz resursi – bu odamlarni iste'mol qilishdan chetlashtirish qiyin bo'lgan har qanday tovar, lekin bir kishi tomonidan iste'mol qilish

boshqalarning mumkin bo'lgan iste'molini kamaytiradi. Misol uchun, odamlarni ko'lda baliq ovlashni to'xtatish qiyin bo'lishi mumkin va bitta baliqchining ovlashi boshqa birovniki bo'lishi mumkin emas. Boshqa misollar orasida o'rmonlar, ichimlik yoki sug'orish uchun suv zaxiralari va global atmosfera mavjud. Ushbu ro'yxat shuni ko'rsatadiki, umumiy hovuz resurslari ekologik muammolarni hal qilish uchun juda muhimdir. Umumiy narsalarning fojiasi shundaki, biz umumiy hovuz resurslaridan ortiqcha foydalanishni kutishimiz kerak. Ya'ni, eng yomonini kutish kerak. Buning sababini tushunish uchun biz ba'zi eksperimentlarda foydalanilgan umumiy resurs puliga ega o'yinning o'ziga xos versiyasini ko'rib chiqishimiz mumkin.

Dalillar shuni ko'rsatadiki, ba'zida umumiy mulk fojiasidan qochish mumkin. Darhaqiqat, Elinor Ostrom 2009-yilgi iqtisodiyot bo'yicha Nobel mukofotiga sazovor bo'ldi, chunki u mahalliy mulkni qanday qilib markaziy hukumat tomonidan tartibga solinmasdan yoki xususiy lashtirishsiz mahalliy jamoalar tomonidan muvaffaqiyatli boshqarish mumkinligini ko'rsatib, odatiy donolikka qarshi chiqdi. Umumiy hovuz resurslaridan muvaffaqiyatli foydalanish misollari Shveysariya Alp tog'lari va Yaponiyadagi yaylovlar, Ispaniya va Filippindagi sug'orish tizimlari va Los-Anjeles atrofidagi yer osti suv havzalaridan foydalanishdir. Ushbu holatlarning har birida resurs foydalanuvchilari resurslardan foydalanishni samarali darajada yoki hech bo'lmaganda ortiqcha foydalanishdan past darajada ushlab turish yo'lini topdilar. Aniq bir misol keltirish uchun, 1995-yilda Alyaskadagi halibut baliqchisi individual ovlash kvotalari deb ataladigan narsadan foydalanishga qaror qildi. Asosiy g'oya shundan iboratki, shaxslarga qo'lga olinishi mumkin bo'lgan jami ulushga egalik qilish huquqi beriladi. O'zgarish dramatik edi. Mavsumning davomiyligi imkon qadar ko'proq baliq olish uchun xavfli uch kunlik poygadan sakkiz oylik talabga asoslangan barqaror yechimga aylandi.

Biroq, har bir muvaffaqiyat tarixi uchun unchalik yaxshi bo'lmagan yangiliklarning misoli bor. Misol uchun, O'rta yer dengizidagi ko'k orkinoslar soni xavfli darajada past darajaga yetdi,

ammo bu pasayishni qanday to'xtatish bo'yicha konsensus yo'q, ayniqsa xalqaro suvlarda individual ovlash kvotasidan foydalanishga urinishlar asosan muvaffaqiyatsizlikka uchraganligi sababli.

Ushbu tadqiqotdan olingan saboq shundan iborat ediki, doimiy muloqot, ba'zi jazo tahdidlari yoki sanksiyalar bilan birgalikda odamlarga umumiy fojialardan qochishga yordam berdi. Boshqa tadqiqotlar shuni ko'rsatdiki, agar muloqotda ishtirok etmaydigan "begona odamlar" bo'lsa, muloqotning foydasi kamroq bo'ladi. Bu biz amaliy tadqiqotlarda ko'rgan narsaga juda o'xshaydi. Shunday qilib, amaliy tadqiqotlar va eksperimentlarning kombinatsiyasi bizga umumiy fojialarni qachon va qanday qilib oldini olish mumkinligi haqida muhim ma'lumotlarni taqdim etishi mumkin. Umumiy mulk fojiasini oldini olish uchun zarur bo'lgan hal qiluvchi narsalar aloqa, sanksiyalar tahdidi, begona odamlarni chetlab o'tish qobiliyati va egalik hissi kabi ko'rinadi.

Qoida tariqasida, eksperimental iqtisodchilar subyektlarning bir-biri bilan aloqa qilishini xohlamaydilar. Buning yaxshi nazariy sabablari bor, chunki iqtisodiy faoliyat ko'pincha bir-biri bilan aloqa qila olmaydigan odamlar o'rtasida sodir bo'ladi. Buning yaxshi amaliy sabablari ham bor, chunki eksperimentator nazoratni yo'qotmaydi; masalan, "kuchli" shaxsga ega bo'lgan bitta mavzu butun eksperimentga ta'sir qilishi mumkin. Nazariy jihatdan, aloqa baribir muhim bo'lmasligi kerak – hech bo'lmaganda standart iqtisodiy modelga ko'ra!

Biroq, odamlar tez-tez muloqot qilishadi va intuitiv ravishda bu muhim, shuning uchun biz buni hisobga olishimiz kerak. Tajribalarda subyektlar bilan muloqot qilishning turli usullari mavjud. Eng cheklovchi usul – subyektga qanday harakat qilishni rejalashtirayotganini aytishga ruxsat berish. Shunday qilib, subyekt, aytaylik, umumiy resurslardan qancha pul olish kerakligini hal qilishdan oldin, u boshqalarga nimani tanlashni rejalashtirayotganini aytib berish imkoniyatiga ega bo'ladi. Buni shunday qilish mumkinki, eksperimentator tajriba ustidan nazoratni yo'qotmaydi va ko'pchilik

shu yo'lni afzal ko'radi. Oldinga qadam – subyektlarga kompyuter orqali muloqot qilish imkonini berish. Endi eksperimentator nazoratni yo'qota boshlaydi, chunki subyekt hamma narsani ayta oladi. Lekin hech bo'lmaganda aytilganlarning hammasi qayd qilinadi va tahlil qilish nisbatan oson.

Ostrom, Uoker va Gardner (1992) tajribasida bo'lgani kabi, yakuniy bosqich subyektlarga bir-birlari bilan yuzma-yuz gaplashish imkoniyatini berishdir. Tajribachi endi boshqaruvning katta qismini yo'qotadi va nima bo'layotganini yozib olishga urinish deyarli mumkin emas; biz aytilganlarni yozib olishimiz mumkin edi, lekin tana tilini yozib olish va shunga o'xshash juda qiyin. Eksperimentning oxirgi turi iqtisodiyotda juda kam uchraydi.

10.2. Bozorlarning solishtirma tahlili

Ushbu muassasalarning asosiy maqsadi xaridorlar va sotuvchilarni o'zaro manfaatli bitimlar tuzishlari uchun birlashtirishdir. Eslatib o'tamiz, dual auksion bozorida taklif va so'rovlarni qabul qiladigan va agar taklif taklifdan yuqori bo'lsa, sotuvchini xaridorga moslashtiradigan auksioner mavjud.

Nashr qilingan bozorda sotuvchilar o'z narxlarini e'lon qiladilar va xaridorlar aylanib, o'zlari yoqtirgan narxni topadilar. Savdo bozorida sotuvchilar va xaridorlar aylanib, bir-birlaridan nimani sotish yoki sotib olishga tayyorligini so'rashadi. Umid qilamizki, har doim sotuvchi xaridor sotib olishga tayyor bo'lgan narxda yetkazib berishga tayyor bo'lsa, xaridorlar sotuvchilarga mos keladi. Aslini olganda, bu biz xaridorlar va sotuvchilarning yaxshiroq mos kelishini anglatadi. Katta! Biroq, bizning e'tiborimiz bozorga qaratildi, u yerda har bir sotuvchi bir xil narsani sotishi mumkin edi; mahsulot bir xil edi. Ko'pincha bu o'rinli ko'rinadi; masalan, kompaniyaning bir ulushi yoki kolaning ma'lum bir markasining bitta qutisi boshqasi kabi yaxshi, shuning uchun u sotib olgan xaridorga nisbatan befarq bo'lishi

kerak. Biroq, boshqa ko'p hollarda, tovarlar heterojendir. Misol uchun, ikkita uy, restoran ovqatlari yoki ishlatilgan mashinalar bir xil emas. Bu xaridor va sotuvchilarni samarali moslashtirishni ancha qiyinlashtiradi.

Muammoni tasvirlash uchun biz ish beruvchilar uchun ishchilarni tanlash muammosini ko'rib chiqishimiz mumkin. Ko'pgina kasblarda yangi o'qigan bitiruvchilar bir vaqtning o'zida ish beruvchilar bilan boshlang'ich darajadagi ish topishga harakat qilmoqdalar. Xodim yoki ishchi kuchi yetkazib beruvchi va ish beruvchi yoki mehnat iste'molchisi o'rtasida eng yaxshi moslikni ko'rishga umid qilamiz. Biroq, ishchilar qaerda ishlashni afzal ko'rishlari haqida turli xil imtiyozlarga ega bo'ladilar va ish beruvchilar kimni ishga olishni afzal ko'rishlari haqida turli xil afzalliklarga ega bo'ladilar. Ajoyib nomzodlar taklif ololmasa va yaxshi ish beruvchilar hech kim ularning takliflarini qabul qilmayotganini payqasa, tartibsizlikka aylanish juda oson. Yaxshiroq o'yinga erishish oson emas. Ushbu muammoni hal qilishda qiynalgan kasblardan biri bu shifokorlik kasbidir.

Qishloq xo'jaligi jarayoniga davlat aralashuvi bozorni rivojlantirishning barcha bozorlariga xos edi. Buning sababi shundaki, jamiyat oldidagi ustuvor vazifani o'z zimmasiga olishga qodir bozor mexanizmi hali ham xo'jalik faoliyati ko'lamini nuqtayi nazaridan ishlamayapti. Bunday vaziyatlarda bozor mexanizmidan foydalan-ganda resurslardan foydalanish, bozorning "muvaffaqiyatsizliklari" (fiasko, muvaffaqiyatsizlik) ta'rifidan foydalanish mumkin emas.

Odatda bozor muvaffaqiyatsizliklarini ko'rsatadigan to'rt turdagi samarasiz vaziyatlar mavjud:

1) narxlarda (to'g'on va sug'orish kanallarida) aks etmaydigan ta'sirlar (tashqi ta'sirlar) mavjud yoki bozor ta'midan foyda;

2) jamoat mulki – mudofaa, jamoat tartibi, davlat boshqaruvi, ta'lim, sog'liqni saqlash va boshqalar;

3) monopoliyalar;

4) nomukammal (asimmetrik) axborot.

Jahon rivojlanishidagi yangi kuzatuvlar va jarayonlar hisobga olindi, zamonaviy davlatning mumkin bo'lgan funksiyalarining vaqtinchalik taqsimoti va yangi reytingi.

1. Ijtimoiy funksiya (qiymat ko'rsatkichlarini iqtisodiy va ijtimoiy ko'rsatkichlar bilan qayta yo'naltirishning taqdimoti tufayli 1-o'rinda).

2. Iqtisodiy o'sish va yuqori samaradorlikni oshirish.

3. Islohotlar dasturini ishlab chiqish (iqtisodiy tizimni o'zgartirish) va uning bajarilishini nazorat qilish.

4. "Bozorning surunkali kasalliklari" (sikllik, baholash, baholash) va "bozor muvaffaqiyatsizliklari"ni aniqlash funksiyasi talab darajasida qolmoqda.

5. Davlatning mulkiy munosabatlarning vakili sifatida ("noto'g'ri" xususiylashtirish tufayli qisqartirilgan shaklda) va tadbirkor sifatidagi faoliyati funksiyasi o'zgartirilmoqda.

6. Hududlarning rivojlanishini ta'minlash (yangi kasalliklar asosida). Global taqsimot kontekstida funksiyalarning ikki darajasi ajralib turadi: jahon hamjamiyatida va mamlakat ichida.

7. Dasturlar barcha mamlakatlarning umumiy manfaatlarini aks ettiruvchi ilmiy muassasalar (XVF, JST va boshqalar) yaratilishi uchun yig'ilishda manfaatlarini muvofiqlashtirish, yirik institutlarni shakllantirishda ishtirok etish, ularning qoidalarini aniqlash uchun tuzilgan xalqaro dasturlarni ishlab chiqish.

8. Jahon iqtisodiyotida milliy manfaatlarini amalga oshirish milliy iqtisodiy xavfsizlikni ta'minlash funksiyalariga aylantiriladi.

9. Innovatsion, global muhit va ekologik funksiyalarning roli ortib bormoqda (ham xalqaro miqyosda, ham mamlakat ichida).

10. Davlatni ijtimoiy barqarorlikning kafolati, jinoyat, jinoyat, terrorizm, vaziyatning og'irlashuvi to'liqlaridan himoya qilish funksiyasi global miqyosda tus olmoqda. Zamonaviy sharoitda Amerika davlat strategiyasining o'ziga xos xususiyati shundaki, u jamiyatni o'z-o'zidan tor-mor etmaydi, balki u bilan tobora yaqinroq hamkorlik qiladi, o'z vakolatlarining bir qismini o'zini o'zi boshqarish

va mahalliy jamiyatni tashkil etishga topshiradi.

Ommaviy tanlov nazariyotchilari siyosiy bozorni siyosatchilar sotuvchi va saylovchilar xaridor sifatida harakat qiladigan narsalar almashinuvi sifatida ko'rishadi, tebranishlar qisman sotuvchilarni manipulatsiya qiladi. Davlat qarorlar qabul qilish, resurslarni taqsimlash imkoniyati, iyerarxik zinapoyadan joy olish uchun odamlar o'rtasidagi raqobat maydonidir. Biroq, davlat bozorning o'ziga xos turidir. Uning ishtirokchilari ekskluziv huquqlarga ega: saylovchilar oliy hokimiyat organlariga vakillarni saylaydilar, deputatlar parlamentlarni qabul qiladi, mansabdor shaxslar esa ularning bajarilishini nazorat qiladi. Saylovchilar va siyosatchilarga saylovoldi tashviqoti va'dalarini almashuvchi shaxslar sifatida qaraladi.

10.3. Davlat va inson o'rtasidagi o'zaro munosabatlarni yo'lga qo'yish

Xulq-atvor yondashuvlarini amalga oshirishda asosiy ustuvorlik xo'jalik yurituvchi subyektlar manfaatiga e'tibor qaratilishi kerak: barcha loyihalar davlat tomonidan qo'llab-quvvatlash samaradorligini yoki bozor infratuzilmasi faoliyatini oshirishga, ma'lumotlarning nosimmetrikligini bartaraf etishga va foydani maksimal darajada oshirishga qaratilgan bo'lishi kerak. Davlat bunday loyihalardan faqat bilvosita foyda ko'radi, bu esa arzonroq va samaraliroq boshqaruv vositalarini yaratish orqali budjetning xarajat qismini optimallashtirish, davlat tomonidan qo'llab-quvvatlanishini talab qiluvchi ayrim hodisalarning oldini olish, moliyaviy resurslarni taqsimlashni takomillashtirish orqali ishonchni yanada oshiradi.

Taxminan o'n yil davomida xususiy va davlat sektoridagi tashkilotlarda xulq-atvor iqtisodiyoti ishlanmalaridan foydalanib kelayotgan boshqa mamlakatlar tajribasidan xulq-atvor fanidan foydalanishni rivojlantirishning ikkita yondashuvi mavjudligini bilib olish mumkin:

1. Strukturaviy. Xulq-atvorni o'rganish bo'limi yoki markazi rasmiy ravishda davlat organi tarkibida tashkil etiladi va uning tashkiliy tuzilmasining bir qismi sifatida tan olinadi. Bu yo'lni Niderlandiya, Avstraliya, Buyuk Britaniya tanlagan.

2. Organik. Bu hukumatdagi shaxslar Singapur va Daniya kabi tashqi hamkorlarning yordami bilan yoki ularsiz xatti-harakatlarga aralashuvni amalga oshirganda yuzaga keladi.

Shu bilan birga, xulq-atvor tadqiqotini tashkil etishning institutsional tuzilishining uchta asosiy varianti mavjud:

- Markazlashtirilgan. Misol uchun, Germaniyada 2015-yilda siyosatni rejalashtirish bo'limida "Hukumat samaradorligi" loyihasiga rahbarlik qilish uchun guruh tashkil etilgan. Bu guruhning vazifasi ijtimoiy fanlarning empirik usullaridan, shu jumladan xulq-atvor g'oyalariidan foydalanishni rag'batlantirish orqali davlat boshqaruvi samaradorligini oshirishdan iborat. Faoliyatni ishlab chiqish va amalga oshirish uchun birlik Germaniya hukumati idoralari bilan hamkorlik qiladi.

- Markazlashtirilmagan. Buyuk Britaniya ushbu modeldan BIT muvaffaqiyatidan so'ng foydalanmoqda, Buyuk Britaniya "hukumati idoralari o'z - loyihalarini muvofiqlashtiradi. AQSH ham markazlashmagan modelga aylandi, chunki hozirda bir nechta shtat va departamentlarning o'z bo'linmalari mavjud.

- Tarmoq. Niderlandiyada har bir vazirlik o'zining xulq-atvori bo'yicha tadqiqot guruhini tuzishga kelishib olindi, iqtisodiyot vazirligi umumiy muvofiqlashtiruvchi rolini o'ynaydi.

Davlat tomonidan tartibga solishni tanqid qilgan jamoatchilik tanlovi vakillari bozor iqtisodiyoti sharoitida individuallikning tabiiyligiga asoslangan davlat qarorlarini qabul qilish jarayonining o'zini tanladilar. Bu shuni anglatadiki, hamma – saylovchidan tortib to prezidentgacha – o'z faoliyatida birinchi navbatda iqtisodiy tamoyil, ya'ni jami marjinal foyda va marjinal alternativalar (imtiyozli imtiyozlar va qarorlar qabul qilish bilan bog'liq natijalar) taqqoslanadi:

$$MB > MS,$$

bu yerda: MB – marjinal foyda;

MC – marjinal kirishlar (marjinal xarajatlar).

Saylovchilar uchun boshqa sabablar, masalan, ma'lum tovarlar va xizmatlar (shakar yoki vino va aroq mahsulotlari, ko'mir yoki moy) ishlab chiqaruvchilarining chiqindilarida topilgan. Ular uchun ishlab chiqarish sharoitlarining o'zgarishi juda muhim:

- narxlarni tartibga solish, yangi korxonalar qurish, davlat xaridlari hajmi va boshqalar;

- kuch mavjudligi bilan doimiy aloqani ta'minlaydilar, buning uchun xatlar, telegrammalar, ommaviy axborot vositalaridan foydalanadilar, haydashlar va mitinglar tashkil qiladilar;

- mansabdor shaxslar (pora olishgacha). Bu tadqiqotlarning barchasi o'z oldiga lobbichilik (lobbichilik) vazifasini qo'ygan saylovchilarning cheklangan guruhi uchun foydali qaror qabul qilishga qaratilgan.

Ommaviy tanlov nazariyasini o'rganish maqolalaridan biri byurokratiya iqtisodiyotidir. Byurokratiya iqtisodiyoti, jamoat tanlovi nazariyasiga ko'ra, mezonlar uchun minimal talablarni ta'minlaydigan tashkilotdir: birinchidan, u iqtisodiy tovar, foydali qiymat foyda keltirmaydi, ikkinchidan, olingan qismidan, manbalardan olingan daromad, bu ularning faoliyati natijalarini sotish bilan bog'liq emas.

Bunday o'z maqsadlari va muayyan guruhlarining manfaatlarini amalga oshirgan holda, byurokratlar qabul qilingan qarorlarga murojaat qiladilar, bu ularga manba chastotalaridan mustaqil foydalanish imkoniyatini ochadi.

Ommaviy tanlov nazariyasidagi asosiy yutuqlar 1974-yilda Ana Kryuger tomonidan siyosiy rentaning rivojlanish nazariyasi tomonidan boshlangan.

Siyosiy renta – bu butun jamiyat va jamiyat hisobidan kuzatiladigan jarayon orqali erishiladigan iqtisodiy renta (yoki moddiy manfaatlar) va kamdan kam hollarda aniqlanadi, qaror qabul qiladi.

“ Siyosiy jarayonda ishtirok etuvchi byurokratlar jamiyat hisobidan xuddi shunday iqtisodiy natijalarga erishish uchun shunday qarorlarni

amalga oshiradilar.

Jamoatchilik tanlovi nazariyasi tahlilining asosiy yo‘nalishlari saylov jarayoni, deputatlar faoliyati, byurokratiya nazariyasi, tartibga solish siyosati va konstitutsiyaviy iqtisodiyotdir.

Ko‘pchilik xususiylashtirishni byurokratiya bilan yuqori iqtisodiy vaziyatning sharti deb biladi, uning ko‘rinishi “yumshoq ahamiyatga ega” ning rivojlanishi, yakuniy maqsad konstitutsiyaviy iqtisodiyotni yaratishdir. “Yumshoq infratuzilma” konsepsiyasi iqtisodiy huquqning o‘rishini anglatadi. Shaxs (mulk huquqlarini ta‘minlash, halollik va shartnomalar bajarilishi uchun javobgarlik, o‘zgacha fikrlarga bag‘rikenglik, ozchilik huquqining kafolatlari va boshqalar) va davlat faoliyati sohasini egallaydi.

Nazorat va muhokama uchun savollar:

1. Xulq-atvor iqtisodiyotida institutlar qanday ahamiyatga ega?
2. Bozor muvaffaqiyatsizliklarini ko‘rsatadigan samarasiz vaziyatlar nimalardan iborat?
3. Davlatning ijtimoiy barqarorlikning kafolati sifatidagi rolini tavsiflab bering.
4. Jamoatchilik tanlovi nazariyasini tushuntirib bering.

GLOSSARIY

A/B testi (split test). Ko'pincha marketingda qo'llaniladigan, xabarning ikki (yoki undan ortiq) versiyasining samaradorligi (masalan, harflar, veb-saytlar, reklamalar) sinovdan o'tkaziladigan nazorat ostida eksperiment shakli. Qaysi versiya eng yaxshi ishlashini aniqlash uchun ikkita A/B versiyasiga javob (masalan, savdoda) tekshiriladi. Tuyg'ularni yoki his-tuyg'ularni ifodalash; insonning hissiy holati.

Evristik ta'sir. Odamlarga o'zlarining hissiy reaksiyalariga (ularning "ichak hissi") tayanib, yangi ogohlantirishlarga tezda javob berishga imkon beradigan aqliy yorliq.

Effektiv prognozlash (gedonik prognozlash). Biror kishining kelajakdagi voqealarga hissiy reaksiyasini (ta'sirini) bashorat qilish.

Allais paradoksi. 1953-yilda Moris Allais tomonidan tasvirlangan tanlov muammosi, u birinchilardan bo'lib eksperimental bo'lib, haqiqiy kuzatilgan tanlovlar har doim ham ratsionallikning asosiy mezonlaridan biriga (ya'ni kutilayotgan foydalilik nazariyasi) mos kelmasligini ko'rsatdi.

Noaniqlikdan nafratlanish. Noaniqlikdan (bu noma'lum bo'lsa) xavfni (natijalarning yuzaga kelish ehtimoli ma'lum bo'lgan joyda) afzal ko'rish moyilligi.

Ankraj. Qaror qabul qilishda odamlarning "langar" (xususiyatlar yoki ma'lumotlar bo'laklari)ga juda ko'p ishonish tendensiyasini tavsiflovchi kognitiv tarafkashlik. Bu ko'pincha olingan ma'lumotlarning birinchi qismidir va shuning uchun u loyiq bo'lganidan ko'ra ko'proq ta'sirga ega.

Ankraj va sozlash evristik. Baholarni (yoki qarorlarni) tanish qiymatga yoki oson mavjud raqamga asoslash va keyin bu "langar" dan yuqoriga yoki pastga siljish tendensiyasi. 1936-yilda Jon Meynard Keyns tomonidan ishlab chiqilgan atama iqtisodiy qarorlarga psixologik omillar (instinktlar va his-tuyg'ular) ko'p ta'sir qiladi, ular boshqa narsalar qatorida "iste'molchi ishonchini" rag'batlantiradi.

Jalb qilish effekti. Tanlovlar to'plamiga ahamiyatsiz, ehtimol pastroq muqobilni qo'shish asl tanlovlarning jozibadorligini oshiradi.

Hokimiyat tarafkashligi. Bizga xabarni kim yetkazayotgani haddan tashqari ta'sir qiladi. Bu tibbiy mahsulotni sotadigan oq xalatdagi ishonchli aktyorlarda ko'rinadi va Stenli Milgramning hokimiyatga bo'ysunish bo'yicha klassik tadqiqotlari seriyasida aniq ko'rindi.

Avtokinetik ta'sir (autokinez). Qorong'i muhitda statsionar yorug'likning xayoliy, zohiriy harakati. Atrofdagi vizual mos yozuvlar nuqtalari yo'qligi sababli yorug'lik harakatlanayotganga o'xshaydi.

Mavjudlik evristik. Hukmlarni shakllantirishda darhol xayolga keladigan misollarga tayanadigan aqliy yorliq. Noto'g'ri yoki kamdan kam uchraydigan voqea osongina esga tushganda, biz moyil bo'lamiz. Uning paydo bo'lish ehtimolini oshirib yuborish.

Aksiomalar. Qabul qilingan taxminlar, tasdiqlangan haqiqatlar sifatida qabul qilingan bayonotlar – ular mantiqiy tuzilmaning asoslari sifatida ishlatiladi va rasmiy iqtisodiy fikrlash va modellashirishda keng qo'llaniladi.

Bazaviy stavkaning noto'g'riligi (baza stavkasini e'tiborsiz qoldirish, bazaviy stavkaning noto'g'riligi). Hodisa ehtimolini umumiy (bazaviy stavka) emas, balki aniq, ehtimol ahamiyatsiz ma'lumotlarga asoslanib baholash tendensiyasi.

Cheklangan ratsionallik. Bu atama birinchi marta Gerbert Simon tomonidan kiritilgan. U odamlar ma'lumotni optimal (to'liq ratsional) tarzda qayta ishlash qobiliyatiga ta'sir qiluvchi bilim, vaqt va fikrlash qobiliyatidagi cheklovlar kabi cheklovlar ostida qaror qabul qilishlari kerakligi haqidagi g'oyani tasvirlaydi.

Tanlovi arxitekturalari. Taler va Sunsteyn tomonidan 2008-yilda birinchi marta ishlab chiqilgan bu atama odamlarning tanloviga ta'sir qilish uchun variantlar qanday taqdim etilishiga ehtiyotkorlik bilan yondashishni tasvirlaydi.

Majburiyat. Bir sababga yoki boshqa odamlarga bag'ishlangan bo'ling. Odamlar omma oldida berilgan va'dalarni bajarishga va

o'zaro xayr-ehson qilishga moyil.

Komplayens. Ijtimoiy ta'sirning keng toifalaridan biri. U boshqalarning so'rovlariga javoban o'zgaruvchan xatti-harakatni tasvirleydi (aniq yoki yashirin), lekin munosabatning o'zgarishini anglatmaydi.

Kompromis effekti. Iste'molchilar ko'pincha haddan tashqari holatlardan qochish istagi tufayli tanlov to'plamida o'rta variantni afzal ko'rishini kuzatish.

Ellsberg paradoksi. Qarorlar nazariyasidagi paradoks, odamlarning ma'lum ehtimollik bilan pul tikishni afzal ko'rish tendensiyasini ko'rsatadi (noaniqlikdan voz kechishning o'ziga xos belgisi).

Kutilayotgan foydalilik nazariyasi. Risk yoki noaniqlik sharoitida qaror qabul qilish nazariyasi, unda oqilona qaror qabul qiluvchilar kutilgan foydasi yuqori bo'lgan variantni tanlaydilar.

Freyming. Tanlov amalga oshirilgan kontekstni aniqlash jarayoni taqdim etdi.

O'yin nazariyasi (Iqtisodiy o'yinlar). O'yinchilar boshqa o'yinchilarning qarorlarini hisobga olgan holda qaror qabul qiladigan matematik modellar yordamida ziddiyat va hamkorlikni rasmiy o'rganish.

Homo ekonomikus (ECON). Iqtisodiy subyektni tavsiflash uchun ishlatiladigan atama, doimiy ravishda oqilona, o'zini qiziqtiradigan va foydani maksimal darajada oshiradigan deb hisoblanadi.

Liberal paternalizm. Tanlov va xulq-atvorga odamlarning tanlash erkinligini saqlab qolgan holda ta'sir qilishi mumkin va kerak degan fikr. Erkinlikni saqlaydigan bunday turtkilar odamlarga rad etishga imkon berishi kerak.

Mental hisob. Bu individual mezonlar asosida alohida aqliy hisoblarga pul ajratish tendensiyasini tavsiflaydi.

Yengil turtki. Xulq-atvorga majburiyatsiz ta'sir ko'rsatadigan tanlov arxitekturasining jihati; nudge erkinlikni saqlaydi va tartibga

solish yoki taqiqlarni o'z ichiga olmaydi, deb ishoniladi; agar xohlamsa, xatti-harakatlardan voz kechish oson bo'lishi kerak.

Istiqbol nazariyasi. 1979-yilda Kaneman va Tverskiy tomonidan ishlab chiqilgan; risk ostida qaror qabul qilishni tavsiflovchi nazariya.

Ijtimoiy taqqoslash. 1954-yilda Leon Festinger tomonidan taqdim etilgan, odamlar o'zlarini yaxshiroq baholay olishlari uchun o'zlarini tengdoshlari bilan solishtirish tendensiyasi.

Tranzaksiya xarajati. Tovar yoki xizmatni sotib olish yoki sotish bilan bog'liq xarajatlar.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR

1. Philip Corr, Anke Plagnol. Behavioral Economics - the basics. Routledge, 2018, pp 260.
2. Erik Angner. A Course in Behavioral Economics. MACMILLAN, 2016. 337 pp.
3. Adam Oliver. Behavioural Public Policy. Cambridge University Press, 2013, 252.
4. Holger Straßheim, Bielefeld University and Silke Beck, Helmholtz. Handbook of Behavioural Change and Public Policy. - Centre for Environmental Research – UFZ, Leipzig, Germany, 2019. 384 pp.
5. Samson, A. (Ed.)(2018). The Behavioral Economics Guide 2018 (with an Introduction by Robert Cialdini). Retrieved from <http://www.behavioraleconomics.com>.
6. Манахова И.В. Поведенческая экономика: учеб. пособие. Саратов: Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЕУ им. Г. В. Плеханова, 2017. – 120 с.
7. Талер, Р. Нуджс. Архитектура выбора. Как улучшить наши решения о здоровье, благосостоянии и счастье / Р. Талер, К. Санстейн; пер. с англ. Е. Петровой; [науч. ред. С. Щербаков]. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. – 237 с.
8. Талер, Р. Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как при этом заработать / Р. Талер; пер. с англ. А. Прохоровой. – М.: Е, 2017. – 366 с.
9. Eldar Shafir. The Behavioral Foundations of Public Policy. Princeton University Press, 2013, 511.
10. Beshears, John, Choi, James J., Laibson, David, Madrian, Brigitte, 2018. Behavioral household finance. In: Handbook of Behavioral Economics, vol. 1. Elsevier, pp. 276.
11. Захаров, Н.И. Поведенческая экономика, или Почему в России хотим как лучше, а получается как всегда / Н.И. Захаров.

- M.: ИНФРА-М, 2017. – 213 с.

12. B. Douglas Bernheim Stefano DellaVigna David Laibson Handbook of Behavioral Economics - Foundations and Applications 1, Volume 1, 1st Edition North Holland, 2018, 748.

13. Mirziyoyev Sh. M. Yangi O‘zbekiston strategiyasi [Matn] / SH.M. Mirziyoyev. – Toshkent: “O‘zbekiston” nashriyoti, 2021. – 464 b.

14. www.gov.uz – O‘zbekiston Respublikasi Hukumati portali.

15. www.lex.uz – O‘zbekiston Respublikasi Qonun hujjatlari ma’lumotlari milliy bazasi.

16. www.stat.uz – O‘zbekiston Respublikasi Davlat statistika qo‘mitasining rasmiy veb-sayti.

17. www.cmda.gov.uz – O‘zbekiston Respublikasi Kapital bozorini rivojlantirish agentligining rasmiy veb-sayti.

18. www.davaktiv.uz – O‘zbekiston Respublikasi Davlat aktivlarini boshqarish agentligining rasmiy veb-sayti.

19. www.oecd.org – Iqtisodiy taraqqiyot va hamkorlik tashkilotining rasmiy veb-sayti.

20. www.ecgi.org – Yevropa korporativ boshqaruv institutining rasmiy veb-sayti.

MUNDARIJA

Kirish	3
1-BOB. XULQ-ATVOR IQTISODIYOTI VA DAVLAT SIYOSATI FANINING NAZARIY ASOSLARI	4
1.1. Xulq-atvor iqtisodiyotining mazmuni va mohiyati...	4
1.2. Xulq-atvor iqtisodiyoti fanining evolutsiyasi va rivojlanishi....	7
1.3. Xulq-atvor iqtisodiyoti va davlat siyosati fanining predmeti	10
2-BOB. XULQ-ATVOR IQTISODIYOTI VA DAVLAT SIYOSATI FANINING USLUBIY ASOSLARI	13
2.1. Xulq-atvor iqtisodiyotida ratsionallik	13
2.2. Inson noratsional xulq-atvorining sabablari	16
2.3. Xulq-atvor iqtisodiyotida iqtisodiy nazariya muammoalarini hal etish yo'llari	19
2.4. Xulq-atvor iqtisodiyoti fanining neyroiqtisodiyot va eksperimental iqtisodiyot bilan bog'liqligi	21
2.5. Xulq-atvor iqtisodiyotining tadqiqot usullari	23
3-BOB. RISK VA NOANIQLIK SHAROITIDA TANLOV: D. KANEMAN VA A. TVERSKIY-LARNING ISTIQBOL NAZARIYASI.....	26
3.1. Kaneman va Tverskiy hamda ularning "ratsional tanlov, qadriyatlar va ramkalar" asari	26
3.2. Reprezentativ xatolar	30
3.3. Risk va noaniqlik sharoitida qaror qabul qilish xususiyatlari	34

3.4. Istiqbol nazariyasining amaliy jihatlari va uning ahamiyati	39
4-BOB. SHAXSNING XULQ-ATVOR NAZARIYASI	41
4.1. Shaxsning iqtisodiyotdagi roli	41
4.2. Iqtisodiy agentlarning psixologik xususiyatlari	44
4.3. Emotsional intellekt	47
5-BOB. FIRMANING XULQ-ATVOR NAZARIYASI ...	51
5.1. Firma turli ilmiy-tadqiqot sohalari obykti sifatida (neoklassika, institutsionalizm).....	51
5.2. G. Saymon firmaning xulq-atvor nazariyasi asoschisi sifatida	54
5.3. Firmaning xulq-atvor nazariyasi usullari.....	55
6-BOB. QAROR QABUL QILISH NAZARIYASI	60
6.1. Individual qaror qabul qilishning paradokslari va cheklovlari.....	60
6.2. Kutiladigan naflilik nazariyasi va uning rivojlanishi	64
7-BOB. XULQ-ATVOR IQTISODIYOTI TARKIBIDA MULKIY HUQUQLAR INSTITUTI	72
7.1. Mulk huquqi institutining xulq-atvor jihati.....	72
7.2. Mulkiy huquqni amalga oshirishda davlatning roli.....	76
7.3 Mulk huquqi xo'jalik yurituvchi subyektlarning amaldagi yagona huquqiy sohadagi qiyosiy xatti-harakatlarining mezoni sifatida.....	79
8-BOB. XULQ-ATVOR IQTISODIYOTIDA FARO- VONLIK VA SIYOSAT.....	83

8.1. Xulq-atvor iqtisodiyoti va farovonlik	83
8.2. Libertar patrenalizm	87
8.3. Farovonlik nisbiy tushuncha	91
9-BOB. XULQ-ATVOR IQTISODIYOTIDA NADJING.	96
9.1. Nadjing tushunchasining mohiyati	96
9.2. Nadjing va standart iqtisodiy siyosat	98
9.3. Iste'molchilar huquqini himoya qilishda nadjingdan foydalanish	100
9.4. Atrof-muhit muhofazasi va nadjing	101
10-BOB. DAVLAT SIYOSATIDA XULQ-ATVOR IQTISODIYOTIDAN FOYDALANISH	10505
10.1. Yaxshi institutlarni loyihalash	105
10.2. Bozorlarning solishtirma tahlili	108
10.3. Davlat va inson o'rtasidagi o'zaro munosabatlarni yo'lga qo'yish	111
GLOSSARIY	115
FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR	119

DJALILOV FARXOD ABDUGANIYEVICH

XULQ-ATVOR IQTISODIYOTI

O'quv qo'llanma

**Toshkent – «INNOVATSION RIVOJLANISH
NASHRIYOT-MATBAA UYI» – 2022**

Muharrir:	N. Abdullayeva
Tex. muharrir:	A. Moydinov
Musavvir:	A. Shushunov
Musahhih:	L. Ibragimov
Kompyuterda sahifalovchi:	M. Zoyirova

**E-mail: nashr2019@inbox.ru. Tel.: +99899920-90-35
№ 3226-275f-3128-7d30-5c28-4094-7907, 10.08.2020.**

Bosishga ruxsat etildi 21.11.2022.

Bichimi 60x84 $\frac{1}{16}$ «Timez Uz» garniturası.

Ofset bosma usulida bosildi.

Shartli bosma tabog'i: 8,0. Nashriyot bosma tabog'i 7,75.

Tiraji: 50. Buyurtma № 189.

«INNOVATSION RIVOJLANISH NASHRIYOT-MATBAA UYI»

bosmaxonasida chop etildi.

100174, Toshkent sh., Olmazor tumani,

Universitet ko'chasi, 7-uy.