



اقتصاد برای سیاست گذاران راهنمای جامع برای غیراقتصادی ها

گوستاوو رینالدی

ترجمه: جعفر خیرخواهان

سرشناسه	رینالدی، گوستاوو، ۱۹۴۶-م. Rinaldi, Gustavo, 1946
عنوان و نام پدیدآور	اقتصاد برای سیاست‌گذاران: راهنمای جامع برای غیراقتصادی‌ها/ گوستاوو رینالدی؛ ترجمه جعفر خیرخواهان؛ کاری از اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران، مرکز پژوهش‌ها؛ مقدمه غلامحسین شافعی.
مشخصات نشر	تهران: راه طلایی، ۱۴۰۰.
مشخصات ظاهری	۵۱۲ ص.
شابک	۷۰۰۰۰۰ ریال: ۹۷۸-۶۲۲-۹۸۱۸۲-۶-۸
وضعیت فهرست نویسی	فیپا
یادداشت (عنوان اصلی)	Economics for Policy Makers : A Guide for Non-Economists ,2019.
یادداشت	کتابنامه.
موضوع	سیاست اقتصادی
موضوع	Economic policy
موضوع	سیاست مالی
موضوع	Fiscal policy
موضوع	هزینه‌های عمومی
موضوع	Expenditures, Public
شناسه افزوده	خیرخواهان، جعفر، ۱۳۴۷ - ، مترجم
شناسه افزوده	شافعی، غلامحسین، ۱۳۳۰ - مقدمه‌نویس
شناسه افزوده	اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران. مرکز پژوهش‌ها
رده بندی کنگره	HD۸۷
رده بندی دیویی	۳۳۰
شماره کتابشناسی ملی	۸۴۸۳۷۱۴
اطلاعات رکورد کتابشناسی	فیپا

اقتصاد برای سیاست‌گذاران راهنمای جامع برای غیراقتصادی‌ها

نویسنده: گوستاوو رینالدی

ترجمه: جعفر خیرخواهان

کاری از: اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران، مرکز پژوهش‌ها

مقدمه: غلامحسین شافعی

مدیر طرح: حسین سلاح‌ورزی

ناظر: سجاد نجفی

قیمت: ۷۰۰۰۰۰ ریال

تیراژ: ۳۰۰ نسخه

نوبت چاپ: اول، تابستان ۱۴۰۰

انتشارات: راه طلایی



اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران
مرکز پژوهش‌ها



سخن آغازین

اهمیت و حوزه اثرگذاری علم اقتصاد در همه سطوح خرد و کلان و خانوارها، بنگاه‌های اقتصادی و کشورها هر روز بیشتر از دیروز می‌شود و تئوری‌های اقتصادی و مکاتب و مفاهیم گوناگون جدید نیز با توجه به تغییر و تحولات جهانی و پیشرفت خود علم اقتصاد روبه افزایش است.

انواع مشکلات و بیماری‌های اقتصادی که در کشورمان دست به گریبان هستیم و متأسفانه به صورت مزمن درآمده‌اند از قبیل ناتوانی در تولید کالاهای باارزش افزوده بالا و خلق ثروت، هزینه بالای تولید ناشی از ضعف بهره‌وری و عقب ماندن در مسابقه رقابت‌پذیری جهانی، تخریب محیط کسب و کار، تورم و بیکاری بالا، جملگی نیازمند توجه و توسل به راه‌حل‌های مناسب اقتصادی (و البته سیاسی) هستند.

اقتصاد را علم انتخاب و انگیزه‌ها تعریف می‌کنند به نحوی که با همسو کردن انگیزه‌های یک‌یک مردم بتوان به انتخاب‌هایی رسید که منافع عمومی و خیر جمعی بیشینه شود. باید اذعان کرد بخشی از ناتوانی در بهبود اوضاع اقتصادی، به دانش اقتصادی اندک در سطح عموم مردم و فعالان اقتصادی و صاحبان کسب و کارها مربوط می‌شود. این ضعف سواد اقتصادی دو زیان فردی و جمعی دارد که فرد هم در زندگی شخصی و انفرادی خود و هم در محیط اجتماعی که منافع کل جامعه نیز دخیل است نخواهد توانست تصمیمات بهینه‌ای بگیرد. در رابطه با سیاست‌های اقتصادی دولت‌ها که معمولاً جامعه هدف و مخاطب آنها خانوارها و بنگاه‌های اقتصادی هستند در صورتی که آحاد جامعه از دانش و سواد اقتصادی کافی برخوردار نباشند احتمال بیشتری می‌رود که در مواجهه با سیاست‌ها و برنامه‌های دولتی نتوانند واکنش مناسب و شایسته‌ای نشان دهند و در نتیجه سیاست‌های مصوب دولتی یک‌سویه باشد و منافع اقلیتی خاص را تامین کند و رفاه همگانی فراموش شود. به نوشته کتاب حاضر «آن کارفرمایی که نیروی

کار استخدام می‌کند، آن کارگری که نماینده کارگران است، آن رای‌دهنده‌ای که نماینده مجلس انتخاب می‌کند و آن نماینده مجلسی که قانون وضع می‌کند همگی به علم اقتصاد محتاج هستند اما وقت یا اشتیاق اندکی برای یادگیری آن ندارند.» این کتاب کاملاً کاربردی که در یک مجلد تقریباً همه اجزای اصلی علم اقتصاد را پوشش داده و تشریح می‌کند برای چنین کسانی نوشته شده است تا سطح آگاهی و شناخت‌شان را نسبت به انواع موضوعات و برنامه‌های اقتصادی ارتقا بخشد.

این کتاب که در سال گذشته منتشر شده است یکی از ده کتاب برگزیده و توصیه شده مار تین ولف در روزنامه اقتصادی تایمز مالی برای مطالعه در تابستان ۲۰۱۹ بود که خوشبختانه با فاصله یک سال ترجمه شد و در اختیار خوانندگان فارسی‌زبان قرار گرفته است. کتاب «اقتصاد برای سیاست‌گذاران: راهنمای جامع برای غیراقتصادی‌ها» را باید کتابی مفید دانست که جای آن بسیار خالی بود چون دقیقاً همان چیزی است که در عنوانش آمده است و علم اقتصاد را به زبان ساده و با استفاده از انواع شکل‌ها و موردکاوی‌ها و مثال‌های کاربردی تبیین می‌کند. گنجانیدن گزارش‌های مطبوعاتی و پژوهش‌های اخیر و تحلیل‌ها و پرسش و پاسخ‌هایی که گنجانده شده است کتاب را جذاب و بی‌نظیر می‌سازد. در نتیجه هر شخص علاقه‌مندی که حتی آموزش رسمی در علم اقتصاد ندیده باشد و از سوی دیگر هر روزه با مفاهیم زیربنایی و محاسبات و شاخص‌های اقتصادی مرتب سروکار دارد یعنی بیشتر کسانی که در امور کسب‌وکار و ارتباط با مسایل سیاست‌گذاری اقتصادی قرار دارند این کتاب را یک راهنمای ارزشمند خواهند یافت. مطالعه هر فصل و موضوع کتاب با اندک تلاشی ممکن خواهد بود. پاداش خواندن کتاب به شکل آگاهی یافتن نسبت به اینکه علم اقتصاد و اقتصاددانان چگونه با پدیده‌های اقتصادی برخورد می‌کنند به همه ما کمک می‌کند تا تصمیم‌های بهتری بگیریم.

غلامحسین شافعی

رییس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران

اقتصاد برای سیاست‌گذاران

پاره‌ای از تصمیم‌های مهم اقتصادی که درون سازمان‌ها و در واقع در کشورها گرفته می‌شود اغلب نه اقتصاددانان بلکه صاحبان کسب‌وکارها، اتحادیه‌های کارگری، سیاستمداران و سیاست‌گذاران در آنها تاثیرگذارند. آن کارفرمایی که نیروی کار استخدام می‌کند، آن کارگری که نماینده کارگران است، آن رای‌دهنده‌ای که نماینده مجلس انتخاب می‌کند و آن نماینده مجلسی که قانون وضع می‌کند همگی به علم اقتصاد محتاج هستند، اما وقت یا اشتیاق اندکی برای یادگیری آن دارند.

کتاب حاضر علم اقتصاد را برای هرکسی قابل فهم می‌سازد. نویسنده به زبانی ساده و با پرهیز از کاربرد اصطلاحات فنی، درک بهتر استدلال اقتصادی را برای غیراقتصاددانان ممکن و ابزارهای «دانستن و تصمیم گرفتن» را فراهم می‌کند. نویسنده با معرفی کوتاه مفاهیم مهم و ترغیب خواننده به خواندن گزیده مطالب مطبوعاتی و پژوهش‌های اخیر که از این مفاهیم استفاده کردند، به این مهم دست می‌یابد. او با ارائه تحلیلی از این مطالب نشان می‌دهد چگونه می‌توان مفهومی عام را از بستری خاص استخراج و با طرح پرسش‌هایی معین مبنایی برای مباحثه فراهم کرد. خواننده طبق پسند خود می‌تواند روی بخش‌های مرتبط با نیازهای خود متمرکز شود.

این کتاب جذابیت بسیاری برای کارفرمایان، اعضای اتحادیه‌ها، و مقامات عمومی دارد که در دوره‌های آموزشی نهادهای بین‌المللی شرکت می‌کنند، کسانی که آموزش‌های حرفه‌ای ارائه می‌دهند، همچنین دانشجویان دوره‌های تحصیلات تکمیلی که علم اقتصاد و به ویژه دلالت‌های سیاستی آن بخش مهمی از دوره را دربرمی‌گیرد. سرانجام، این کتاب برای هرکسی که خواهان یادگیری اصول و مبنای اقتصاد کاربردی است ارزشمند خواهد بود، اما به واسطه جنبه‌های فنی و تخصصی آن هراس داشته و منصرف شده است.

گوستاوو رینالدی، دارنده مدرک دکتری اقتصاد، مدرس اقتصاد در دانشگاه

تورین ایتالیا و مشاور سازمان بین‌المللی کار است.

«این کتاب آسان‌خوان است و مطالبش به روشنی فهمیده می‌شود، پر از مثال‌های کاربردی و موردکاوی از موضوعاتی که تصمیم‌گیرهای بخش‌های عمومی و خصوصی هر روزه با آنها درگیر هستند. کتاب پر از ایده‌ها، ابزارها و چارچوب‌های تفکربرانگیزی است که برای رهبران هر کسب‌وکاری که خواهان تاثیرگذاری بر سیاست‌های مشوق رشد و بالندگی کسب‌وکارها و توسعه کشورها هستند، بسیار حیاتی است.»

دبورا-فرانس-ماسین، مدیر اداره فعالیت‌های کارفرمایان،

سازمان بین‌المللی کار، ژنو

اقتصاد برای سیاست‌گذاران را باید کتاب ضروری برای رهبران

کسب‌وکار و اتحادیه‌های کارگری اما همچنین برای هر کارشناس فعال در حوزه توسعه اقتصادی دانست که «هر روزه در تماس» با اقتصاد خرد و کلان است اما با این حوزه آشنا نیست و حتی از آن «هراس دارد». این کتاب با رویکرد کاملاً عملی، کاربردهای اصول اقتصاد در شرایط واقعی را برجسته می‌سازد تا به درک بهتر انواع گزینه‌های سیاستی موجود برای تصمیم‌گیران کمک و تاثیر سیاست‌های دولت و راهبردهای کسب‌وکار بر رشد اقتصادی و توسعه اجتماعی را تبیین کند.»

پائولو سالوای، کارشناس ارشد برنامه،

مرکز آموزش بین‌الملل سازمان بین‌المللی کار

کتاب پروفیسور رینالدی را می‌توان مقدمه‌ای عالی به تحلیل اقتصادی برای فعالان حوزه چانه‌زنی جمعی دانست که کوتاه و گویا به مرور گسترده موضوعاتی مانند بحران‌های مالی، جهانی‌شدن و نابرابری درآمد می‌پردازد که اقتصادها و مباحثات سیاستی امروزه درگیر آن هستند. کتاب هم موضوعات مفهومی و هم چالش‌های سیاستی عینی و شیوه پرداختن به آنها را مورد کنکاش قرار می‌دهد و به خواننده کمک می‌کند تا پیامدهای احتمالی را برای محیط فعالیت بنگاه‌ها درک کند. کتاب در عین حال با

ارائه پیشینه آماری فراوان و بحث در مفاهیم زیربنایی به خواننده کمک می‌کند تا سیر تکامل بهره‌وری، استانداردهای زندگی و دستمزدها را که برای پیشبرد موفق گفتگوی اجتماعی ضروری است بفهمد. مطمئنم این کتاب مرجع ضروری برای هر کسی خواهد شد که تلاش می‌کند برای مذاکرات جمعی، چه در سطح شرکتی، یا نمایندگی‌های بخشی یا شغلی یا در سطح نهادهای سه جانبه ملی آماده شود.»

اکهارد ارنست، رئیس، واحد مشاغل و سیاست‌گذاری اقتصاد کلان،
اداره پژوهش، سازمان بین‌المللی کار

فهرست مطالب

پیشگفتار.....	۱۹
سپاسگزاری.....	۲۱
یادداشت نویسنده.....	۲۳

اقتصاد خرد

بخش اول: مقدمه

فصل ۱. سود اقتصادی

۱-۱ ارزش بهترین جایگزین ازدست رفته: هزینه فرصت.....	۲۷
۲-۱ هزینه‌های ریخته در برابر هزینه‌های قابل بازایی.....	۲۹
۳-۱ سود حسابداری.....	۴۰
۴-۱ سود اقتصادی: مقایسه دو سناریو.....	۴۱
۵-۱ اهداف متفاوت بنگاه‌ها.....	۴۵

فصل ۲. ارزش افزوده

۱-۲ مصرف واسطه‌ای و ارزش افزوده.....	۵۳
۲-۲ ارزش افزوده و ادغام عمودی.....	۵۸

بخش دوم: راهنمای جامع برای غیراقتصادی‌ها

فصل ۳. تولید و بهره‌وری

۱-۳ فنون تولید منعطف و نامنعطف.....	۶۷
۲-۳ اندازه‌گیری کارایی.....	۷۳
۳-۳ بهره‌وری نهایی.....	۷۷
۴-۳ سنگ بنای مذاکرات صنعتی، هزینه واحد نیروی کار.....	۸۲

فصل ۴. هزینه‌ها

- ۱-۴ هزینه‌های ثابت و متغیر..... ۹۳
- ۲-۴ هزینه‌های نهایی و متوسط..... ۹۵
- ۳-۴ انواع هزینه‌ها..... ۹۹
- ۴-۴ عرضه: آیا بنگاه آماده فروش مقدار معین است؟ با چه قیمتی؟..... ۱۰۱
- ۵-۴ هزینه ویژه: هزینه استفاده از بازار یا هزینه مبادله..... ۱۰۶

فصل ۵. صرفه‌های مقیاس

- ۱-۵ کاهش دادن هزینه متوسط یک بنگاه..... ۱۱۵
- ۲-۵ علل صرفه‌های مقیاس..... ۱۱۷
- ۳-۵ محدودیت‌ها در صرفه‌های مقیاس..... ۱۲۱
- ۴-۵ کمینه اندازه کارا و تمرکز..... ۱۲۲

بخش سوم: مشتریان و رقبا

فصل ۶. تقاضا برای محصولات یک صنعت و یک انحصارگر

- ۱-۶ یک صنعت و تقاضا برای محصول آن..... ۱۳۳
- ۲-۶ تقاضا و عرضه..... ۱۳۵
- ۳-۶ درآمد کل و درآمد نهایی..... ۱۳۷
- ۴-۶ کشش قیمت..... ۱۴۳
- ۵-۶ اثرات درآمد بر تقاضا: کشش درآمدی..... ۱۵۱
- ۶-۶ کشش متقاطع قیمتی: مکمل‌ها و جانشین‌ها..... ۱۵۴

فصل ۷. محیط‌های بازار

- ۱-۷ انحصار..... ۱۶۳
- ۲-۷ رقابت کامل..... ۱۶۷
- ۳-۷ انحصار چندجانبه..... ۱۷۰
- ۴-۷ رقابت انحصاری..... ۱۷۶

بخش چهارم: مقدمه‌ای بر اقتصاد کلان

فصل ۸. واژگان کلیدی حساب‌های ملی

- ۱-۸ عرضه (منابع) کالاها: تولید (تولید ناخالص داخلی) و واردات ۱۸۶
۲-۸ استفاده از کالاها: مصرف خانوار، سرمایه‌گذاری خصوصی، مخارج دولت و صادرات ۱۸۷

فصل ۹. پول و قیمت‌ها

- ۱-۹ پول و سایر دارایی‌های مالی ۱۹۹
۲-۹ تقاضا و عرضه برای پول و نرخ بهره ۲۰۷
۳-۹ عرضه پول و قیمت‌ها ۲۱۱
۴-۹ بانک‌ها ویژه هستند ۲۱۳
۵-۹ چقدر تورم «خیلی زیاد» است؟ ۲۲۲

بخش پنجم: روابط اقتصادی خارجی

فصل ۱۰. تجارت خارجی کالاها: صادرات و واردات

- ۱-۱۰ کیفیت کالاها ۲۳۵
۲-۱۰ نرخ ارز (اسمی) و رژیم‌های نرخ ارز ۲۴۱
۳-۱۰ نرخ ارز واقعی ۲۴۹
۴-۱۰ تعیین‌کننده‌های واردات ۲۵۰
۵-۱۰ تعیین‌کننده‌های صادرات ۲۵۳

فصل ۱۱. تحرکات مالی

- ۱-۱۱ انواع اصلی تحرکات مالی ۲۶۱
۲-۱۱ مزایا و عدم مزیت‌های سرمایه‌گذاری‌های پرتفوی خارجی ۲۶۴
۳-۱۱ مزایا و عدم مزایای سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی ۲۷۱
۴-۱۱ آزادی جابجایی سرمایه ۲۷۵

فصل ۱۲. حساب‌های بین‌المللی

- ۱-۱۲ حساب جاری تراز پرداخت‌ها ۲۸۶
۲-۱۲ حساب سرمایه تراز پرداخت‌ها ۲۹۳

۳-۱۲ حساب مالی تراز پرداخت‌ها ۲۹۴

۴-۱۲ وضعیت سرمایه‌گذاری بین‌المللی ۲۹۸

بخش ششم: سیاستگذاری بودجه‌ای

فصل ۱۳. انتقال‌های پولی: مالیات‌ها، مزایا، یارانه‌ها و حق بیمه اجتماعی

۱-۱۳ مالیات‌ستانی عمومی: مالیات‌ها اختصاص نمی‌یابند تا هزینه‌های معینی را تامین مالی کنند..... ۳۱۲

۲-۱۳ انتقال‌های پولی اختصاص یافته بین اتباع خصوصی و دولت: حق بیمه‌های اجتماعی،

مستمری‌ها و مزایا..... ۳۱۷

۳-۱۳ اثرات اقتصاد کلان مالیات‌ها (و حق بیمه‌های اجتماعی)..... ۳۲۵

فصل ۱۴. مخارج دولت برای کالاها و خدمات

۱-۱۴ اشتغال عمومی..... ۳۴۴

۲-۱۴ تدارکات بخش عمومی..... ۳۴۵

فصل ۱۵. مخارج عمومی برای تحصیلات، آموزش و پژوهش و توسعه (R&D)

۱-۱۵ تحصیل و آموزش..... ۳۵۷

۲-۱۵ مخارج عمومی در پژوهش و توسعه..... ۳۶۱

۳-۱۵ مخارج دولت در تحصیل و پژوهش و توسعه و اثرات اقتصاد کلان آن..... ۳۶۴

فصل ۱۶. کسری عمومی و بدهی عمومی

۱-۱۶ بودجه عمومی و کسری عمومی..... ۳۷۰

۲-۱۶ بدهی عمومی و بازار برای اوراق بهادار حاکمیتی..... ۳۸۰

۳-۱۶ پایداری بدهی عمومی..... ۳۸۳

بخش هفتم: تقاضای خصوصی

فصل ۱۷. مصرف خانوار: مقصد اصلی کالاها و خدمات

۱-۱۷ ویژگی‌های اصلی مصرف خانوار..... ۴۱۱

۲-۱۷ تعیین‌کننده‌های مصرف..... ۴۱۴

۳-۱۷ درآمد قابل تصرف که مصرف نمی‌شود: پس‌اندازها..... ۴۱۷

فصل ۱۸. سرمایه‌گذاری خصوصی: تامین بخش خصوصی با سرمایه جدید

- ۱-۱۸ روش ارزش حال خالص برای تصمیم سرمایه‌گذاری بنگاه‌ها..... ۴۲۵
۲-۱۸ ویژگی‌های اصلی سرمایه‌گذاری ۴۲۷

بخش هشتم: بازار کار و نابرابری

فصل ۱۹. بازار کار

- ۱-۱۹ توصیفی اساسی از انبارها و جریان‌های بازار کار ۴۳۷
۲-۱۹ نماگرهای کلیدی بازار کار..... ۴۴۲
۳-۱۹ تعیین‌کننده‌های حقوق و دستمزد..... ۴۴۵
۴-۱۹ رشد اقتصادی و بیکاری ۴۴۸
۵-۱۹ بیکاری و قیمت‌ها..... ۴۵۱

فصل ۲۰. توزیع درآمد و اثرات آن

- ۱-۲۰ ماهیت نابرابری ۴۵۹
۲-۲۰ تغییر نابرابری و اثرات آن ۴۶۵
۳-۲۰ علل و علاج‌ها برای نابرابری ۴۷۴

پیوست - شاخص‌های رقابت‌پذیری

- الف) شاخص رقابت‌پذیری جهانی ۴۸۴
ب) رتبه‌بندی رقابت‌پذیری جهانی ۴۹۰
پ) نماگرهای انجام کسب‌وکار ۴۹۷
ت) بحث و نظر..... ۵۰۱

شکل‌ها

- ۱-۲ محصول و مصرف واسطه‌ای در صنعت معدن طلای آفریقای جنوبی ۵۶
۱-۳ خدمات بازار فرانسه: بهره‌وری نیروی کار براساس سنجه‌های متفاوت اشتغال ۷۵
۱-۴ هزینه‌های ثابت به مقدار تولیدشده بستگی ندارد..... ۹۴

- ۲-۴ هزینه‌های متغیر خطی..... ۹۹
- ۳-۴ یک شرکت با هزینه ثابت و هزینه‌های متغیر خطی..... ۱۰۰
- ۴-۴ هزینه کل در بنگاهی با هزینه‌های متغیر افزایشی..... ۱۰۱
- ۵-۴ هزینه کل در بنگاهی با هزینه‌های متغیر کاهشی (هزینه‌های نهایی کاهنده)..... ۱۰۱
- ۶-۴ منحنی عرضه..... ۱۰۲
- ۷-۴ منحنی عرضه صنعت نفت جهان در سال ۲۰۱۴..... ۱۰۵
- ۱-۵ هزینه کل (چپ)، هزینه متوسط و هزینه نهایی (راست)..... ۱۱۶
- ۲-۵ هزینه کل و هزینه متوسط در بنگاهی با فقط هزینه‌های متغیر و هزینه‌های نهایی کاهشی..... ۱۱۶
- ۳-۵ مخارج کل تحقیق و توسعه بنگاه‌های با بیش از ۵۰ کارمند در مقایسه با بنگاه‌های با حداکثر ۴۹ کارگر..... ۱۲۰
- ۴-۵ کمینه اندازه کارا..... ۱۲۳
- ۱-۶ منحنی تقاضای صنعت یا انحصارگر..... ۱۳۴
- ۲-۶ منحنی عرضه..... ۱۳۶
- ۳-۶ قیمت تعادلی جایی است که عرضه و تقاضا همدیگر را قطع می‌کنند..... ۱۳۶
- ۴-۶ درآمد کل صنعت یا انحصارگر..... ۱۳۷
- ۵-۶ معضل انحصارگر..... ۱۳۹
- ۶-۶ تقاضا برای یک کالا، درآمد کل و کشش..... ۱۵۱
- ۱-۱۲ مقاصد اصلی درآمدهای حواله شده (انتقال‌های خصوصی از خارج) از روسیه در سال ۲۰۱۷..... ۲۸۸
- ۲-۱۲ درآمدهای حواله شده به صورت سهمی از تولید ناخالص داخلی در برخی کشورها..... ۲۸۸
- ۳-۱۲ خالص موقعیت سرمایه‌گذاری بین‌المللی به صورت سهمی از GDP اعضای گروه ۲۰ در سال ۲۰۱۷..... ۳۰۰
- ۱-۱۳ پیش‌بینی درآمدها در آمریکا در ۲۰۱۸..... ۳۳۲
- ۲-۱۳ درآمدهای دولت مرکزی و محلی چین در ۲۰۱۶..... ۳۳۳
- ۱-۱۴ مخارج دولت آمریکا برحسب کارکرد در سال ۲۰۱۷..... ۳۴۴
- ۲-۱۴ در سال ۲۰۱۳ کل مخارج سلامت به صورت سهمی از GDP در کشورهای با امید به زندگی دست‌کم ۷۹٫۹ سال و جمعیت بیش از ۱۵ میلیون نفر..... ۳۵۱
- ۱-۱۶ اوراق قرضه خزانه‌داری آمریکا که فدرال رزرو نگه می‌دارد..... ۳۸۲
- ۲-۱۶ الماس بودجه‌ای..... ۴۰۰
- ۱-۱۹ گروه‌های اصلی بازار کار و جریان‌ها..... ۴۴۰
- ۲-۱۹ کل جمعیت و نیروی کار..... ۴۴۱
- ۱-۲۰ نابرابری درآمد و مرگ و میر در پنج سال اول زندگی..... ۴۶۰
- ۲-۲۰ منحنی لورنز..... ۴۶۲

۴۶۳	۳-۲۰ منحنی‌های لورنز متفاوت.....
۴۶۶	۴-۲۰ میانگین ضریب جینی در کشورهای OECD.....
۴۶۶	۵-۲۰ شاخص جینی در هند.....
۴۶۷	۶-۲۰ شاخص جینی در آمریکا.....
۴۶۷	۷-۲۰ شاخص جینی در اندونزی.....
۴۶۸	۸-۲۰ شاخص جینی در برزیل.....
۴۶۸	۹-۲۰ شاخص جینی در پاکستان.....
۴۶۹	۱۰-۲۰ شاخص جینی در نیجریه.....
۴۷۳	۱۱-۲۰ سرمایه‌گذاری به صورت درصدی از GDP در جهان و در آمریکا بین ۱۹۸۰ و ۲۰۱۴.....
۴۷۴	۱۲-۲۰ نسبت بدهی به درآمد خانوارها در کشورهای گروه هفت بین ۱۹۶۰ و ۲۰۱۶.....
۴۷۸	۱۳-۲۰ سهمی از درآمد کل آمریکا که به نیروی کار می‌رسد.....

جداول

۴۱	۱-۱ محاسبه سود حسابداری.....
۴۲	۲-۱ دو سناریوی جایگزین.....
۴۲	۳-۱ محاسبه عایدی‌های مالک در سناریو جایگزین (بدون این پروژه).....
۴۴	۴-۱ سود حسابداری در یک بنگاه نرم‌افزاری کوچک.....
۴۴	۵-۱ عایدی‌های خالص (سود حسابداری) از مالک یک بنگاه کوچک نرم‌افزار در سناریوی جایگزین.....
۴۷	۶-۱ سود اقتصادی برای زنجیره‌های غذایی و نوشیدنی منتخب آمریکا سال‌های ۱۹۹۷ تا ۲۰۰۴ (بر حسب میلیون دلار).....
۵۷	۱-۲ ارزش افزوده مطابق با سامانه حساب‌های ملی سازمان ملل.....
۷۷	۱-۳ داده‌ها درباره دو کارخانه متفاوت.....
۱۳۸	۱-۶ درآمد کل: یک مثال عددی.....
۱۵۰	۲-۶ کشش قیمتی: یک مثال عددی.....
۱۹۳	۱-۸ عرضه (منابع) و مصارف در برخی اقتصادهای مهم.....
۱۹۴	۲-۸ عرضه و مصارف در مغولستان ۲۰۱۴.....
۲۱۹	۱-۹ ترازنامه یک بانک تجاری.....
۲۲۰	۲-۹ ترازنامه یک بانک مرکزی.....
۲۳۷	۱-۱۰ مزیت مطلق بدون تجارت.....
۲۳۹	۲-۱۰ مزیت مطلق با تجارت.....
۲۳۹	۳-۱۰ مزیت نسبی بدون تجارت.....

۲۳۹	۱۰-۴ مزیت نسبی با تجارت.....
۲۶۱	۱۱-۱ آژانس‌های اعتبار صادراتی رسمی در برخی کشورها.....
۲۹۰	۱۲-۱ حساب جاری.....
۲۹۶	۱۲-۲ تراز پرداخت‌های ژاپن در سال ۲۰۱۳ (۱۰۰ میلیون ین).....
۳۲۶	۱۳-۱ خالص پرداخت‌های انتقالی عمومی.....
	۱۴-۱ کل مخارج عمومی دولت برحسب کارکرد در برخی کشورهای اروپایی به صورت سهمی از GDP.....
۳۵۰	۱۶-۱ بودجه دولت.....
۳۷۴	۱۶-۲ درصد صادرات به صورت سهمی از GDP.....
۳۸۰	۱۸-۱ ارزش آتی یک مبلغ در سال‌های پیاپی.....
۴۲۵	۱۸-۲ ارزش فعلی حاصل جمع‌های آتی.....
۴۲۵	۱۸-۳ ارزش فعلی خالص یک پروژه با نرخ‌های بهره متفاوت.....
۴۲۶	۱۸-۴ سرمایه‌گذاری خالص.....
۴۲۸	۱۹-۱ مثال‌هایی از انباره‌ها و جریان‌ها.....
۴۳۸	۲۰-۱ درجات متفاوت نابرابری.....
۴۶۴	۲۰-۲ صادرات به صورت سهمی از GDP در کشورهای منتخب در ۲۰۱۷.....
۷۴۳	الف- شاخص رقابت‌پذیری جهانی.....
۴۸۹	ب- گزارش رقابت‌پذیری جهانی.....
۴۹۷	پ- یافته‌های پنل بازبینی مستقل منصوب رئیس بانک جهانی.....
۵۰۱	ت- طرفداران و مخالفان نماگرهای ترکیبی طبق نظر OECD.....
۵۰۷	

پیشگفتار

مشارکت کارآمد در گفتگوهای دوجانبه و سه جانبه در مجامع ملی و استانی، یکی از نقش‌های کلیدی واگذار شده به سازمان‌های کارفرمایی و اتحادیه‌های کارگری است.

شرکای اجتماعی گوناگون برای ایفای این نقش، برحسب نمایندگی منافع و نظرات حوزه‌های انتخابیه خود در پنل‌های اقتصادی و اجتماعی گوناگون شرکت می‌کنند. مفاهیم اقتصاد کلان اغلب زیربنای بحث است. بنابراین ضروری است که نمایندگان سازمان‌های کارفرمایی و اتحادیه‌های کارگری توانایی کاربست مفاهیم و ابزارهای بنیادین اقتصادی را در تدوین و تشریح استدلال‌ات و موضع‌گیری‌های خود داشته باشند. تسلط و مهارت اندک در مفاهیم بنیادین اقتصادی، انواع اثرات منفی مستقیم و غیرمستقیم دارد. برخی از این اثرات عبارتند از: مشارکت نابرابر و ناکارآمد در مشاوره‌ها و مذاکرات، ناتوانی تاثیرگذاری بر مسیر مباحثات و سوءتفاهم و تفسیر نادرست از واقعیات و روندهای اقتصادی.

در چنین بستری بود که در سال ۲۰۱۶ «پروژه فعالیت‌های کارفرمایان» در مرکز کارآموزی بین‌المللی سازمان بین‌المللی کار (ITCILO) یک دوره آموزشی ترکیبی خاص درباره اقتصاد کلان برای مذاکره‌کنندگان اجتماعی در چهار قاره جهان در سطوح ملی، منطقه‌ای و بین‌المللی برگزار کرد.

با کسب این تجربه و در همکاری نزدیک با استادان و اهل فن، برنامه‌های فعالیت‌های کارفرمایان مرکز کارآموزی بین‌المللی، ایده‌آدغام مواد آموزشی مورد استفاده در این دوره را در یک کتاب راهنمای جامع نه فقط برای گروه‌های شریک اجتماعی، بلکه مخاطبانی وسیع‌تر شروع کرد تا آگاهی درباره اهمیت آن در همه سطوح به وسیله حامی‌طلبی شواهدمحور و تهیه پیشنهادهای سیاستی یا کارزار حامی‌طلبی با پژوهش، داده‌ها و واقعیات افزایش یابد.

اصالت این کتاب راهنما از طراحی آن برای غیراقتصاددانان و نیز گنجانیدن ارجاعات به موارد و کاربردهای مفاهیم نظریه اقتصادی در شرایط زندگی واقعی، همراه با توضیحات روشن و محکم ناشی می‌شود. نظرات بیان‌شده در این کتاب به نویسندگان آن تعلق دارد و نظرات رسمی ITCILO یا ILO را نمایندگی نمی‌کند.

خورخه ایلینگورت

مدیر برنامه، برنامه فعالیت‌های کارفرمایان، ITCILO

سیاس‌گذاری

آماده‌سازی این کتاب راهنما مستلزم آماده‌سازی طولانی و مباحثات پربار بین برنامه‌فعالیت‌های کارفرمایان و برنامه‌سیاست‌گذاری و تحلیل اشتغال در ITCILO بود.

برای تبدیل پیش‌نویس‌های مختلف این کتاب راهنما به نسخه نهایی، از کار خارق‌العاده نویسنده اصلی آن پروفسور گوستاو رینالدی عضو هیات علمی اقتصاد در دانشگاه تورین بی‌نهایت سپاس‌گزار هستیم. ما لازم می‌دانیم بر تخصص فنی وی، تلاش‌های بی‌پایانش و استقبال از گنجاندن بازخوردهای داوران دانشگاهی سرشناس و کارشناسان ILO تاکید کنیم.

سیاس‌های خود را همچنین نثار دو داور دانشگاهی کارلوس کاساس استاد اصلی در دپارتمان اقتصاد دانشگاه پاسیفیک لیمای پرو، ارول دسوزا استاد اقتصاد و رئیس موسسه مدیریت احمدآباد هند، و نیز دیوید چامبرز استاد بازنشسته مدیریت مدرسه کسب‌وکار لندن و دو داور ناشناس می‌کنیم.

در داخل موسسه ITCILO پائولو سالوای کارشناس ارشد برنامه‌فعالیت‌های کارفرمایان و ساموئل اسفاها رئیس پیشین برنامه‌سیاست‌گذاری و تحلیل اشتغال زمان زیادی روی مفاهیم اصیل و توسعه

کتاب راهنما گذاشتند تا نهاده‌های فنی اصلی فراهم شود و نخستین بازبین‌های داخلی این کار بودند.

کارشناسان و پژوهشگران جوان دیگری شامل ماسانه لندینگ سیسای، موسسه آمار گامبیا و آندری وینلی مشاور بیرونی نیز در فرآیند تکمیل کتاب مشارکت داشتند. سایمون رابینز که با مقابله‌خوانی عالی نسخه دست‌نویس به ما کمک کرد. میشه مک‌کلورو ترسیلا گارلا نیز با ویراستاری پیش‌نویس‌های متفاوت کتاب و استفانو سررسا با کار گرافیکی کمک‌های زیادی کردند.

در انتها مایلم از نمایندگان کارفرمایان در همه جای جهان تشکر کنم که در نخستین دوره‌های ترکیبی درباره «علم اقتصاد برای مذاکره‌کنندگان اجتماعی» در سال‌های ۲۰۱۶ و ۲۰۱۷ شرکت کردند، مطالب آموزشی روی آنها آزمایش شد و اطلاعات حیاتی و بازخوردهای خود را برای نهایی‌سازی کتاب راهنما ارائه دادند.

خورخه الینگورث

مدیر برنامه فعالیت‌های کارفرمایان

یادداشت نویسنده

اقتصاد برای سیاست‌گذاران، استدلال‌های اقتصادی در اختیار کسانی می‌گذارد که با تصمیم‌های اقتصادی مواجه هستند هر جا که می‌خواهد باشند در هیات مدیره شرکت‌ها یا در مذاکره بین اتحادیه‌های کارگری و کارفرمایان، در اداره دولت یک کشور یا در مدیریت یک خانوار. بیشتر افرادی که سرگرم تصمیم‌گیری هستند احتمالاً اقتصاددان نیستند و گزینه به تاخیر انداختن تصمیم‌های خود را نیز تا زمانی که دوره اقتصاد دانشگاهی را بگذرانند، نخواهند داشت. متن‌های درسی معمول اقتصادی غالباً با انواع فرمول‌ها، معادله‌ها و اصطلاحات فنی که به کار می‌برند خواننده غیرمتخصص را فراری می‌دهند و البته این کتاب چنین کاری نمی‌کند.

بیشتر تصمیم‌های اقتصادی به سیاست‌هایی مربوط می‌شود که بر کل جامعه تاثیر می‌گذارد. عاملان اقتصادی بسیاری در تهیه و تدوین آنها حضور دارند: شهروندان، نمایندگان منتخب، دولت‌ها، احزاب سیاسی، اتحادیه‌های کارگری، نمایندگان کارفرمایان، انجمن‌های کسب و کار، شرکت‌ها، رسانه‌ها، اندیشکده‌ها، لابی‌ها، کمیته‌ها، محافل تجاری، گروه‌های شهروندان. اما بسیاری از کسانی که در فرآیند تعریف سیاست‌ها یا در قراردادهای مذاکره‌ای حضور دارند قادر به استفاده از

اصطلاحات خاص اقتصادی نیستند و این مباحثات نیز اغلب بر اساس این اصطلاحات چارچوب‌بندی شده است. بدتر اینکه، تصمیم‌گیر شاید آگاه نباشد که او از اصطلاحاتی به‌طور نادرست استفاده می‌کند که معنای‌شان را درک نکرده است.

اقتصاد برای سیاست‌گذاران تعداد نسبتاً اندکی از مفاهیم و تعاریف اساسی را معرفی و تبیین می‌کند که تصمیم‌گیران برای مطالعه صفحات اقتصادی روزنامه‌ها و گزارش‌های اقتصادی تشخیص اطلاعات مرتبط در میان حجم گسترده‌ای از داده‌های اقتصادی در دسترس عموم به آن نیاز دارند. این کتاب در مسائل جهان واقع ریشه دارد که خواننده در صحنه عمل یا در خواندن گزارش‌های سازمان‌های تخصصی یا در گزارش‌های روزنامه‌ها با آنها برخورد می‌کند. کتاب ارجاع مستقیم به نمونه مقاله‌ها و گزارش‌هایی دارد که در بخش‌های مختلف جهان منتشر شدند و مجادله‌های اقتصادی جاری و اخیر را پوشش می‌دهند.

به خواننده کمک خواهد شد تا چنین منابعی را به نحو انتقادی تحلیل کند و موضع و نتیجه‌گیری خاص خود را تدوین کند. بسیار خوشحال خواهم شد خوانندگان نظرات، انتقادات، اطلاعات اضافی و پیشنهاد‌های خود را اطلاع دهند.

سپاس ویژه به ناشران بسیاری از روزنامه‌ها داریم که اجازه بازنشر مقالات خود را در این کتاب دادند. من تلاش کردم با همه دارندگان حق کپی همه مطالب بازنشرشده در این کتاب تماس بگیریم. اگر کسی را سهوا حذف کردم پوزش می‌خواهم و در خدمت‌تان هستم. مسئولیت کامل هر گونه خطا یا حذف به عهده نویسنده است.

گوستاوو رینالدی، تورین، دسامبر ۲۰۱۸

gustavo.rinaldi@unito.it

اقتصاد خود

هر مذاکره جدی و سیاست‌گذاری باید بر اساس اطلاعات متقن و تحلیل خوب باشد. نگاه‌هایی با مدیریت خوب می‌توانند ثروت را بین کارفرمایان و کارکنان توزیع کنند و مالیات‌های چشمگیری بپردازند. در اینجا به یک کسب‌وکار از دیدگاه اقتصادی نگاه می‌کنیم. نخست اهداف نگاه را ملاحظه می‌کنیم. سپس تحلیل می‌کنیم نگاه چه چیزی تولید می‌کند، چگونه می‌تواند کارا باشد و چگونه اندازه نگاه بر عملکردش تأثیر می‌گذارد؛ و درانتها رابطه بین کسب‌وکار و مشتریانش و روابطش با رقبا را بررسی می‌کنیم.



بخش اول

مقدمه

پیش از تحلیل اینکه چگونه کسب‌وکارها باعث ایجاد شغل می‌شوند و منابع لازم را برای پرداخت دستمزد شاغلان به دست می‌آورند، دو مفهوم سود اقتصادی و ارزش افزوده که زیربنای بسیاری از بخش‌های این متن را تشکیل می‌دهد، مورد ملاحظه قرار می‌دهیم. کسب سود اقتصادی باید دست‌کم تا حدودی، هدف هر کسب‌وکاری باشد که می‌خواهد پایدار و ماندگار باشد. ارزش افزوده یک سنجه به ما می‌دهد برای آنچه بنگاه می‌تواند بین کارفرمایان و کارکنان تقسیم کند.

فصل ۱: سود اقتصادی

هر بنگاه برای ادامه بقا باید ارزش خلق کند که در کسب و کار خصوصی، آن را سود می‌نامیم اما مفهوم اقتصادی سود متفاوت از مفهوم حسابداری سود است. در اولی هزینه‌های فرصت و هزینه‌های ریخته هم به حساب آورده می‌شود. بنابراین در این بخش از کتاب این مفاهیم را ارائه می‌کنیم تا نشان دهیم بنگاه‌ها شاید اهداف متفاوتی داشته باشند و بیشینه‌سازی سود تنها یکی از آنها است.

۱-۱ ارزش بهترین جایگزین از دست رفته^۱: هزینه فرصت

علم اقتصاد یک رشته علمی درباره چگونه انتخاب کردن مردم در شرایط کمیابی است. مشکل کمیابی، افراد را مجبور به در نظر گرفتن بده-بستان بین جایگزین‌های متفاوت می‌کند. هنگام ملاحظه سرمایه یا زمان در دسترس یک شخص، باید امکان استفاده‌های جایگزین آن شخص از این منابع را در نظر گرفت.

حتی اگر یک منبع، مثلاً کار یا سرمایه من هیچ هزینه‌ای برایم نداشته باشد، باید فرصت‌هایی را که به علت استفاده از آن منبع از دست دادم تا پروژه خاصی را به جای پروژه دیگر دنبال کنم در نظر بگیرم. کارآفرین می‌توانست ساعات کار خود را به بنگاه دیگری بفروشد و در آنجا به شکل یک کارمند و کارگر کار کند و ماهانه دستمزد بگیرد.

هزینه فرصت کارآفرین^۲ = بالاترین حقوق خالص ممکن در نقش کارکن^۳

سرمایه کارآفرین امکان سرمایه‌گذاری با کمترین ریسک در اوراق قرضه ایمن (بدون ریسک) را داشت که در عوض بازده ایمن می‌داد. به طریق دیگر، می‌توانستیم این سرمایه را در پروژه‌ای متفاوت با میزان

ریسک این پروژه اما با بازده بالاتر سرمایه‌گذاری کنیم. اگر بنگاه از سرمایه متعلق به کارآفرین، شرکا یا سهامداران استفاده می‌کند آن سرمایه به شکل هزینه در صورت‌حساب درآمد بنگاه ظاهر نمی‌شود چون از این عامل تولید با هزینه صفر استفاده می‌کند. این عمل در نهایت به صورت ظاهر شدن احتمالی سود، اجرت می‌گیرد (جبران زحمات می‌شود). در برخی موارد کارآفرین، خانواده وی یا برخی سهامداران با نرخ زیر نرخ بازار به بنگاه قرض می‌دهند. در هر دو حالت باید هزینه فرصت سرمایه در نظر گرفته شود.

هزینه فرصت سرمایه = اجرت احتمالی در بهترین پروژه جایگزین بعدی^۴

بخوانید

نخستین مطلب توصیه‌شده از هند است. یک شیوه جالب برای تحلیل انتخاب‌هایی که داریم توجه به کارهایی مانند خرید گوشی موبایل، رفتن به تعطیلات یا خرید خودرو است. مواقع زیادی پیش می‌آید که ما چیزی را انتخاب می‌کنیم بدون اینکه توجه کنیم از چه چیزهایی باید صرف نظر کرد تا به آن چیز خاص برسیم. ملاحظه انتخاب‌های جایگزین به ما کمک می‌کند تا تصمیم بهتری بگیریم.

گوشی گران قیمت یا رفتن به تعطیلات؟ به هزینه فرصت نگاه کنید.

Vivek Kaul, ^۵ DNA, August 26, 2018.

www.dnaindia.com/personal-finance/column-costly-phone-or-a-holiday-look-at-opportunity-cost-2655174

پرسش‌ها

- اعتراض و مخالفت اصلی نویسنده به خرید گوشی موبایل ۶۵ هزار روپیه‌ای چیست؟

- آزمایش پیشنهادی نویسنده چیست؟
- وقتی پول را صرف خرید یک چیز می‌کنیم چه اتفاقی می‌افتد؟
- دان آریلی چه آزمایشی کرد؟
- نکته‌ای که کمتر کسی متوجه شد چه بود؟
- اثر آن روی تصمیم‌های ما چیست؟

تحلیل

نویسنده اظهار می‌دارد که گوشی موبایل علاوه بر ارتباط برقرار کردن با دیگران و اتصال به اینترنت کار زیادی انجام نمی‌دهد. آزمایش پیشنهادی وی عبارتست از فکر کردن در این باره که اگر ۶۵ هزار روپیه را خرج گوشی موبایل نکند با آن چه کاری می‌تواند بکند. او به جای گوشی می‌توانست موتورسیکلت بخرد یا به تعطیلات عالی در «گوا» یا «بالی» برود. «وقتی پول خود را صرف یک کاری می‌کنیم یعنی تصمیم گرفتیم آن پول را صرف سایر کارها نکنیم زیرا ما مقدار نامحدودی پول نداریم.» هر چیزی یک هزینه فرصت دارد.

در آزمایش دن آریلی از خریداران بالقوه خودروهای تویوتا پرسیده می‌شود با مقدار پول معادل با هزینه خرید خودرو چه کارهای دیگری می‌توانستند انجام دهند. معدود افرادی واقعا قادر به تشخیص این مساله هستند که جایگزین خرید آن خودرو برخی اوقات فرستادن بچه‌های‌شان به مدارس بهتر، بهره‌مندی از سلامت و درمان بهتر، مسکن مناسب‌تر، خرید باغ میوه، شرکت در رویدادهای فرهنگی و کنسرت، کمک به موسسه‌های خیریه، صرف شام در رستوران‌های خاص، دعوت از دوستان برای جشن و پارتی یا چیزی دیگر است. ما هزینه فرصت اقدامات خود را در نظر نمی‌گیریم و احتمال دارد تصمیم‌های مان بیشترین منافع را برای مان به ارمغان نیاورد.

۱-۲ هزینه‌های ریخته در برابر هزینه قابل بازیابی

برخی اوقات شرکت‌ها پول را صرف چیزی از قبیل یک قطعه تجهیزات،

ساختمان یا تملک دانش از طریق آموزش یا حق اختراع می‌کنند. پس از مدتی همان قطعه تجهیزات، همان ساختمان، همان دانش، قیمت بسیار پایین‌تری در بازار پیدا می‌کند. این ارزش پایین‌آمده، افت ارزش سالانه به سرمایه یک بنگاه یا کشور به علت فرسودگی و کهنگی یا حادثه‌ها را بازتاب نمی‌دهد که ما آن افت ارزش را «استهلاک» می‌نامیم و هیچ ربط و دخلی به هزینه‌های ریخته ندارد. اینجا مشکل به وجود یک دارایی مربوط می‌شود با این هدف که در فعالیت‌های معینی استفاده شود و به‌آسانی نمی‌توان به سمت استفاده جایگزین هدایتش کرد. بازار دست دوم برای چنین دارایی‌هایی محدود است. مثال‌ها را می‌توان در مخارج آموزشی معین، تبلیغات یا پژوهش و توسعه پیدا کرد. این شرکت فقط با تحمل زیان می‌تواند آن دارایی را بفروشد. بخش بزرگی از هزینه اولیه قابل بازیابی نیست؛ آن بخش از هزینه در هر صورت باقی می‌ماند حتی اگر شرکت از تولید دست بکشد. به این دلیل می‌توان گفت آن بخش از هزینه که قابل بازیابی نیست، ارتباط اندکی با پروژه‌های آتی بنگاه دارد؛ آن هزینه با یا بدون پروژه‌ها وجود خواهد داشت. اقتصاددانان مفهوم «هزینه ریخته» را معرفی کرده‌اند تا این نوع هزینه را توصیف کنند. هزینه ریخته «مخارج جاری است که نمی‌توان بازیابی کرد. (...). هزینه ریخته معمولاً هزینه مرئی است، اما پس از اینکه متحمل شدید باید همیشه و هنگام گرفتن تصمیم‌های اقتصادی آتی نادیده بگیرید. چون هزینه ریخته را نمی‌توان بازیابی کرد، بنابراین نباید بر تصمیم‌های (آتی) بنگاه تاثیر بگذارد.»^۶

آیا هزینه ریخته همان هزینه ثابت است؟ جواب: این‌طور نیست؛ هزینه ثابت را برخی اوقات می‌توان در بلندمدت بازیابی کرد برای مثال وقتی بنگاه کاملاً از آن صنعت بیرون می‌آید. هزینه ریخته نه در کوتاه‌مدت و نه در بلندمدت هرگز بازیابی نمی‌شود. همه هزینه‌های ریخته هزینه‌های ثابت هستند اما همه هزینه‌های ثابت هزینه‌های ریخته نیستند.

کوتاهمدت در برابر بلندمدت

اغلب گفته می‌شود که بنگاه‌ها از کار و سرمایه استفاده می‌کنند.

هر بنگاهی در فرآیند تولید خود آشکارا بسیار بیشتر از دو نهاد استفاده می‌کند. میزان برخی از این نهادها شاید بی‌مقدمه تغییر کند. بنگاه‌ها از کارگران بخواهند اضافه کار کنند، از آژانس کاریابی کارگر پاره‌وقت استخدام کنند، یا از برخی بنگاه‌های دیگر تجهیزات (از قبیل ابزار برقی یا خودرو) اجاره کنند. سایر انواع نهادها شاید زمان تا حدی طولانی‌تر برای تعدیل شدن نیاز داشته باشند؛ برای مثال استخدام کارگر جدید تمام‌وقت، فرآیند نسبتاً زمان‌بر (و پرهزینه‌ای) است و سفارش دادن ماشین‌آلات جدید طراحی‌شده با مشخصاتی یگانه شاید مستلزم وقفه زمانی قابل ملاحظه‌ای باشد. در افراطی‌ترین حالت به طور کلی کارخانه‌های جدیدی باید ساخته شوند، مدیران جدید باید استخدام و آموزش داده شوند و عرضه‌کنندگان جدید مواد خام باید (برای بنگاه) تامین شوند (نیکلسون، ۱۹۹۴: ۲۴۱).

کوتاهمدت و بلندمدت به مدت زمانی اشاره دارد که بنگاه طی آن تصمیم می‌گیرد. وقتی واکنش‌های بازار به شرایط تغییر یافته را بررسی می‌کنیم این تمایز کاملاً مفید است.

برای مثال اگر کوتاهمدت مدنظر باشد، بنگاه برخی از نهادهای خود را ثابت فرض می‌گیرد چون از نظر فنی امکان تغییر دادن این نهادهای در زمان کوتاه وجود ندارد. اگر فاصله زمانی را فقط یک هفته در نظر بگیریم اندازه کارخانه یک بنگاه را باید نهاده مطلقاً ثابت نگریست. به طور مشابه، کارآفرین متعهدشده به کسب‌وکار خاص در کوتاهمدت، تغییر مشاغل را ناممکن (یا به شدت پرهزینه) خواهد دید- در کوتاهمدت، نهاده کارآفرینی برای فرآیند تولید اساساً ثابت است. اما در بلندمدت، نیازی نیست هیچ‌کدام از این نهادهای ثابت در نظر گرفته شود چون اندازه کارخانه هر بنگاه اقتصادی را می‌توان تغییر داد و کارآفرین در واقع می‌تواند حتی آن کسب‌وکار را ترک کند. (نیکلسون، ۱۹۹۴: ۲۳۸)

در کوتاهمدت، دست‌کم از یک نهاد تولید، برای مثال یک قطعه

از تجهیزات، به مقدار ثابتی استفاده می‌شود که نمی‌توان تغییر داد. در بلندمدت، مقادیر همه نهاده‌ها را می‌توان تغییر داد. برای مثال، لوکوموتیو یا موتور قطار شرکت راه‌آهن، هزینه ثابت برای آن شرکت محسوب می‌شود حال می‌خواهد واگنی را بکشد و به سفر برود یا نرود؛ این هزینه تغییر نمی‌کند و باید پرداخت شود. اما یک روز شاید شرکت راه‌آهن تصمیم بگیرد آن موتور را بفروشد و ارزش‌اش را بازیابی کند. این موتور در کوتاه‌مدت هزینه ثابت اما در بلندمدت هزینه قابل بازیابی است. اگر همان شرکت راه‌آهن انجام عملیات خیلی خاصی را به کارکنان خود آموزش دهد که هیچ کس دیگری در آن صنعت نمی‌تواند عهده‌دار آن شود، این شرکت احتمالاً هرگز قادر به بازیابی پول خرج‌شده روی آن آموزش نیست. هیچ راهی وجود ندارد که این شرکت بتواند پول خود را بازیابی کند، فارغ از اینکه آیا کارکنانی که آموزش برای آن شرکت دریافت کردند چیزی تولید می‌کنند یا خیر، این هزینه ریخته است.

«فرض می‌کنیم تصمیم گرفتید دفتر کاری را به مدت یک سال اجاره کنید. اجاره ماهانه که متعهد به پرداخت هستید هزینه ثابت است، چون متعهد به پرداخت آن مبلغ بدون توجه به مقدار تولید خود هستید. اکنون فرض کنیم شما تصمیم بگیرید دفتر کار را با رنگ و نقاشی و خرید اثاثه نونوار کنید. هزینه نقاشی هزینه ثابت است اما هزینه ریخته نیز است چون پرداختی بابت آن را نمی‌توان بازیابی کرد. از سوی دیگر، هزینه خرید اثاثه، کاملاً ریخته نیست چون امکان فروش مجدد اثاثه هر زمان نیاز به آن نداشته باشید وجود دارد. در مورد آخر، تفاوت بین هزینه اثاثه جدید و اثاثه مستعمل، هزینه ریخته می‌شود.»^۷

بنگاه‌های متصدی (دایر و برقرار) به شرکت‌هایی گفته می‌شود که در یک صنعت معین برای مدت زمانی با مقداری موفقیت فعالیت کرده‌اند. آنها

پول زیادی صرف چیزی مثل کارخانه، تملک فناوری معین یا مهارت‌های معین کرده‌اند اما برخی اوقات نمی‌توانند آن پول را به هر دلیلی بازبایی کنند. اگر آنها ۱۰۰ دلار خرج کسب قابلیت‌های معین کنند و اکنون ارزش بازاری آن قابلیت‌ها - یعنی قیمتی که می‌توانند در بازار امروز به دست آورند - ۱۰ دلار باشد پس بیشتر هزینه آنها (۹۰ دلار) اکنون غیرقابل بازبایی یا «ریخته» است. بنابراین می‌گوییم این شرکت‌ها «هزینه‌های ریخته» دارند. ^۸ این قضیه درست است که همواره ارزش بازار، (آن قیمتی که می‌توان در بازار به دست آورد)، پایین‌تر از ارزش دفتری (ارزشی که در دفاتر حسابداری نوشته شده است) است. هزینه‌های ریخته اثرات انتخاب‌های گذشته است و دیگر نمی‌توان کاری برای حذفشان انجام داد.

برخی اوقات شاید درک رفتار یک شرکت دشوار باشد اگر تشخیص ندهیم هزینه‌های آن شرکت متفاوت از هزینه‌های رقبایش است. بیرونی‌ها شاید با خود بگویند با واردشدن به بازار این شرکت، آن را به چالش خواهند کشید اما در عین حال با هزینه‌های معینی هم مواجه هستند. برای چالش‌گر، ورود به این صنعت دلالت بر تحمل هزینه‌های کامل دارد، در حالی که وارد نشدن به معنای حفظ پول و استفاده از آن در جایی دیگر است. برای بنگاه متصدی، چنین جایگزینی وجود ندارد چون نمی‌تواند پولی را که صرف هزینه‌های غیرقابل بازبایی کرده است (هزینه‌های ریخته)، بازبایی کند؛ پس هر تصمیمی در این باره که آیا در این صنعت بماند یا خیر باید با در نظر گرفتن این واقعیت باشد که هزینه‌های ریخته بازبایی نخواهد شد. حتی اگر عملیات بنگاه تعطیل شود، هزینه‌های ریخته در هر صورت باید پرداخت شود. پس این گزینه (باقی ماندن در این صنعت) به اندازه هر گزینه جایگزین دیگر (ترک این صنعت)، هزینه دربردارد. به این دلیل، هزینه ریخته، **به محض اینکه متحمل شدید، نباید هزینه‌ای در نظر گرفته شود که بنگاه متصدی در نتیجه تعهد پیوسته خود - برای باقی ماندن در آن صنعت با آن مواجه است. ما نمی‌توانیم همین را درباره یک چالش‌گر بیرونی بگوییم؛ بنگاه بیرونی می‌تواند به راحتی پولش را حفظ کند اگر تصمیم بگیرد وارد این صنعت نشود.** در این

حالت، متصدیان و چالش‌گران با هزینه‌های بسیار متفاوتی مواجه هستند حتی اگر از فناوری یکسانی استفاده کنند. هزینه‌های ریخته به این معنا، شاید به عنوان موانع ورود برای بنگاه‌های جدید (چالش‌گران) به صنعت به حساب آید. بنابراین نباید تعجب کرد اگر متصدی‌ها و چالش‌گرها به شیوه‌های متفاوتی رفتار کنند.

خرج کردن پول روی هزینه‌های غیرقابل بازیابی گاهی اوقات حاوی پیامی از بنگاه به جهان (بیرونی) است: بنگاه تعهد خود را به یک حوزه معین نشان می‌دهد. این درباره مستاجری صادق است که پولش را صرف نوسازی ملک اجاره کرده می‌کند: او با چنین کاری، قصد خود را به اجاره کردن آن ملک برای دوره معین طولانی‌تر، نه صرفاً کوتاه‌مدت اطلاع می‌دهد. خرج کردن پول روی هزینه‌های ریخته مانند نابود کردن پلی است که همین الان از روی آن گذر کردید. اگر وارد صنعتی شوید که هزینه‌های ریخته قابل توجهی دارد اعلام می‌کنید که قصد ماندن در آنجا را دارید. پولی که خرج هزینه‌های قابل بازیابی کردید هنوز می‌تواند بازیابی شود. انتخاب هنوز در دسترس است. بنگاه‌های متصدی معمولاً هزینه ریخته بیشتری در مقایسه با تازه‌واردهای به صنعت دارند، چون آنها پول صرف کارخانه‌ها، تجهیزات، دانش یا آموزش معینی کرده‌اند. در بیشتر موارد این دارایی‌های معین را تنها می‌توان به طرف سوم با قیمت بسیار پایین‌تر از قیمت ثبت‌شده در دفاتر شرکت فروخت. در برخی موارد، اصلاً نمی‌توان دارایی‌ها را فروخت. شرکت‌ها می‌دانند اگر این دارایی‌ها را از خود دور کنند یعنی به زیان تحمل‌شده از فروش چیزی با قیمتی زیر هزینه تملک کردن آن اقرار می‌کنند حتی پس از اینکه استهلاک را طبق مقررات در نظر بگیرند. متصدیان باید بدهی‌های نهایی بر این دارایی‌ها را به هر صورت پردازند، حال چه در این صنعت باقی بمانند یا خیر. بنابراین اگر بگوییم این دارایی‌ها پیامد انتخاب حال آنها برای باقی ماندن در این صنعت هستند، اشتباه کرده‌ایم. حال فرض کنید باید تصمیم بگیریم که آیا این شرکت باید در این صنعت باقی بماند یا آن را ترک کند. درآمدها و هزینه‌های آینده شرکت را در

صورت ماندن در این صنعت محاسبه می‌کنیم. آیا باید در این محاسبه آن هزینه‌هایی را شامل کنیم که این شرکت اکنون می‌پردازد و در صورت ترک صنعت نیز خواهد پرداخت؟ پاسخ خیر است، چون اگر چنین کاری بکنیم ارزش انتخاب اقتصادی بیان شده به وسیله تصمیم این شرکت به باقی ماندن در این صنعت را محاسبه نکرده‌ایم و این تصمیم را به شیوه اشتباه خواهیم گرفت. هزینه‌های ریخته جایگاه یک شرکت را در صنعت خودش تقویت می‌کند اما می‌تواند انگیزه‌اش برای انجام کارهای جدید را نیز محدود کند. شرکت‌های تثبیت‌شده در یک صنعت اغلب در برابر نوآوری تحول‌آفرین که قابلیت‌های موجودشان را تهدید می‌کند و محصولات موجودشان را از دور خارج می‌کند، مقاومت می‌کنند. شرکتی را تصور کنید که مبالغه‌عظیمی برای اینکه پیشرو در حوزه انرژی فسیلی باشد سرمایه‌گذاری کرده است. آیا این شرکت مایل است پیروزی انرژی‌های تجدیدپذیر را ببیند؟ پاسخ احتمالاً خیر است؛ اگر انرژی‌های تجدیدپذیر ارزان شود، بیشتر دارایی‌های این شرکت (معادن، چاه‌های نفت، دانش فنی، خطوط لوله و غیر آن) ارزششان را از دست خواهند داد. مالکان شرکت می‌دانند شروع به عرضه کردن نوآوری‌های معین چه بسا ارزش بازار دارایی‌های آنها را کاهش دهد یا کاملاً نابود کند. آنها همچنین می‌دانند ارزش بازار دارایی‌هایشان نسبت به ارزش ثبت‌شده همان دارایی‌ها در ترازنامه‌شان بسیار پایین‌تر خواهد بود. در چنین حالتی در ترازنامه زیان ثبت خواهد کرد. در نتیجه ارزش این دارایی‌ها هزینه «ریخته» یا «غیرقابل بازیابی» خواهد شد. هزینه‌های ریخته نه تنها تبیین‌کننده انتخاب‌های شرکت‌ها بلکه همچنین یک ملاحظه کلیدی پایداری یک کسب‌وکار است.

مثال‌ها

- شرکتی که کارخانه‌ای را مختص فرآیند تولید معینی می‌سازد و تنها رقبا هستند که می‌توانند با قیمتی پایین آن را بخرند برای اینکه تعطیلش کنند.

- شخصی در یک زمینه خاص مهارت‌هایی کسب می‌کند که نمی‌توان در سایر حوزه‌ها استفاده کرد.
 - شرکتی که برندی را ساخته است و به‌آسانی نمی‌توان به دیگران فروخت.
 - شرکتی که پول هنگفتی صرف تحقیق و توسعه برای کسب دانش معینی کرده است و فروختن آن در بازار دشوار است.
 - مزیت گسترش خطوط راه‌آهن برای کسانی که در کسب‌وکار اسب و کالسکه تثبیت شده بودند چه بود؟
 - می‌توانید حدس بزنید چرا کداک در عرصه عکاسی دیجیتال نتوانست پیشرو باشد؟
- در توسعه برنامه کسب‌وکار یک بنگاه یا کشور، هزینه‌های ریخته را نباید بخشی از هزینه‌های کلی در نظر گرفت. تصمیم‌گیر بار مالی آن را به هر صورت با یا بدون کسب‌وکار برنامه‌ریزی‌شده - متحمل خواهد شد.

هنگام بحث در این باره که آیا می‌توانیم کارخانه‌ای با ۱۰۰ نیروی کار را نجات دهیم، این واقعیت که ارزش دفتری کارخانه ۵۰ میلیون دلار است بی‌ربط خواهد بود؛ این قضیه درست است حتی اگر ارزش بازار کارخانه بسیار کمتر از ۵۰ میلیون دلار باشد و به هیچ وجه نتوان آن را فروخت. در برنامه کسب‌وکار فقط می‌توانستیم ارزش بازاری حال آن کارخانه را شامل کنیم، به شرط اینکه در واقع حاضر به فروش آن می‌بودیم.

بخوانید

مزیت نداشتن رهبران در یک فناوری

سونی به مدت چند دهه بر بازار کالاهای الکترونیکی مصرفی جهان تسلط داشت. یکی از موفق‌ترین محصولات این شرکت واکمن بود، نخستین دستگاه ضبط و پخش صوت که در دست نگه داشته می‌شد. رهبران سونی به‌درستی تصور کردند می‌توان ابزارها و محتوا را ادغام

کرد و نهایتاً یک وسیله الکترونیکی از قبیل رادیو، تلویزیون و عکاسی را ارائه دهد.

بنابراین چرا اپل که هیچ تجربه پیشینی در صنعت موسیقی نداشت، با اختراع آی‌پاد توانست کاملاً بر سونی غلبه کند؟
کلایتون کریستنسن (۲۰۱۶)^۹ پاسخی بر حسب آنچه او معضل نوآور می‌نامد، مطرح می‌کند.

رهبران سونی مسیر تملک‌جویی را انتخاب و روی تولیدکنندگان موسیقی (مثلاً CBS Records) و تولیدکنندگان فیلم (مثلاً Columbia Pictures) تمرکز کردند. راهبرد سونی سوار هم کردن قابلیت‌های مورد نیاز برای مدیریت تغییر بود.

اگر سعی کنید قابلیت‌ها برای ایجاد تغییر عمده را با همدیگر جمع کنید، احتمال دارد عاقبت به کسانی تبدیل شوید که انگیزه دارند در برابر تغییر مقاومت کنند. کسانی که شاید نوآوری‌های فناورانه را تهدیدی به روش‌های کاملاً تثبیت‌شده خود در انجام کسب‌وکار و چه بسا از دور خارج‌کننده خود ببینند. آنها زمان و سایر منابع خود را سرمایه‌گذاری کرده‌اند تا به بهترین‌های یک حوزه تبدیل شوند اما با یک نوآوری، ارزش بازار این سرمایه‌گذاری نابود می‌شود.

در چنین حالتی نوآوری به دست شرکت‌هایی (مانند اپل) محقق می‌شود که هیچ نوع منافع خاص تثبیت‌شده در مخالفت با تغییر (و حفظ وضع موجود) ندارند. مزیت در دست بنگاه زیرک بیرون از صحنه خواهد بود.

John Kay, "Why Sony Did Not Invent the iPod," Financial Times, 4 September 2012. www.ft.com/content/7558a99e-f5ed-11e1-a6c2-00144feabdc0.

پرسش‌ها

- آیا سونی ادغام چند ابزار در یک ابزار را پیش‌بینی کرد؟
- چرا سونی رهبر انقلاب آی‌پاد نبود؟
- سونی در چنین فرآیندی چه چیزی به دست آورد؟
- سونی مجبور شد چه چیزی را از دست دهد؟

- چرا شرکت‌های تثبیت‌شده در یک صنعت، به شکل طبیعی در برابر نوآوری تحول‌آفرین مقاومت می‌کنند؟
- آیا می‌توان مثال‌هایی از دیگر صنایع زد که این اتفاق افتاد؟
- اثرات وجود سیاست‌گذاری صنعتی که به شدت تحت نفوذ بنگاه‌های متصدی امور باشد، چیست؟

تحلیل

سونی ادغام چندین ابزار در یک ابزار را پیش‌بینی کرد. این شرکت مدت‌ها پیش از اینکه اپل رویای ورود به کسب‌وکار موسیقی داشته باشد دیدگاه ادغام ابزار و محتوا را توسعه داد. سونی موفق به اجرای دیدگاه خویش نشد، احتمالاً چون همان‌گونه که جان کای می‌نویسد: شرکت‌های جاافتاده در یک صنعت به طور طبیعی در برابر نوآوری تحول‌آفرین که قابلیت‌های موجود آنها را تهدید می‌کند و محصولات تولیدی موجودشان را از دور خارج می‌کند مقاومت می‌ورزند. مجموعه همه کسب‌وکارهایی که احتمال دارد با نوآوری تحول‌آفرین متحول شوند در نگاه اول شاید ابزارهای گردآوری قابلیت‌های مورد نیاز برای مدیریت تغییر به نظر برسند اما در عمل، آنها ابزار گرد هم آمدن کسانی هستند که انگیزه مقاومت در برابر تغییر را دارند.

سونی می‌توانست رهبر جدید در صنایع الکترونیک بشود اما ترس بیش از حدی داشت که نکند دستاوردهای پیشین خود را از دست بدهد. سونی هزینه‌های ریخته مهمی داشت. هر شرکتی که هزینه‌های ریخته چشمگیری دارد شاید دچار این اشتباه شود که روی آنها تمرکز کند و فرصت‌های آینده را از دست دهد. به نظر جان کای، خدمات مالی و آموزش، صنایع با موانع مشابه هستند. همچنین می‌توان از تولیدکنندگان انرژی فسیلی و رویکرد آنها به انرژی‌های تجدیدپذیر نام برد. وقتی سیاست‌گذاری صنعتی تحت نفوذ شدید بنگاه‌های متصدی باشد این خطر وجود دارد که نگاه سیاست‌گذاری به جای معطوف شدن به فناوری‌های آینده، بیشتر گذشته‌نگر باشد.

مغالطه هزینه ریخته

«همین که چیزی را خریدید، مبلغی که پرداختید «ریخته» است یا دیگر قابل بازیابی نیست. بنابراین رفتار آینده نباید تحت تاثیر هزینه‌های ریخته باشد. اما افسوس آدم‌هایی که می‌شناسیم تمایل به اهمیت دادن به این دارند که چقدر برای هر چیزی پرداختند. پژوهشگران متوجه شدند قیمت فروش ملک که مالکان آپارتمان‌های بوستن اعلام می‌کردند^{۱۰} همستگی بالایی با قیمت خرید آنها داشته است.^{۱۱} همان‌گونه که پیشتر اشاره شد مالکان سهام اصلا تمایلی به فروش سهام خود با زیان ندارند حتی وقتی از نظر مالیاتی به نفع‌شان باشد.

این واقعیت که آدم‌های معمولی در معرض مغالطه هزینه ریخته هستند جالب است، اما شاید حتی جالب‌تر این باشد که افراد حرفه‌ای کمتر در معرض این مشکل هستند. برای مثال، نویسندگان مثال آپارتمان یادشده در بالا متوجه شدند افرادی که آپارتمان‌ها را به قصد سرمایه‌گذاری خریدند احتمال کمتری می‌رفت تحت تاثیر هزینه ریخته باشند نسبت به کسانی که در آنها زندگی می‌کردند. (... به نظر می‌رسد یک دلیل استخدام مشاوران حرفه‌ای این است که به تحلیل بی‌غرضانه تصمیم‌های آنها اتکا می‌کنند.»^{۱۲}

مرکز آموزش بین‌المللی سازمان بین‌المللی کار، پردیس دانشگاهی خود را جابه‌جا می‌کند

مرکز آموزش بین‌المللی سازمان بین‌المللی کار (ITCILO) تصمیم گرفت پردیس دانشگاهی خود را جابه‌جا کند. یک ماه پیش از تصمیم‌گیری قطعی، مدیر مجموعه یک مکان کاملاً جدید را یافت. قیمت آن ۵ میلیون و ۷۵۰ هزار یورو بود. این مدیر نمی‌توانست آن مکان را نقداً بخرد چون نیاز به کسب اجازه از هیات‌مدیره داشت که فقط ماهی یک بار تشکیل جلسه می‌داد. فروشنده درخواست بیعانه ۵۰۰ هزار

یورویی کرد تا فروش این ملک را به مدت یک ماه مسدود کند. چند روز پیش از تشکیل جلسه هیات‌مدیره، ملک جدیدی به این مرکز پیشنهاد شد. این ملک به همان خوبی ملک دیگر اما با قیمت کمتر بود فروشنده فقط ۵ میلیون و ۵۰۰ هزار یورو درخواست کرد. این مرکز چه کار باید بکند؟

نخستین ملک هزینه حسابداری پنج میلیون و ۷۵۰ هزار یورویی دارد اما ۵۰۰ هزار یورو آن حالا به عنوان بیعانه‌ای که معمولاً نمی‌توان بازیابی کرد، هزینه ریخته شده است. امروز هزینه اقتصادی گزینه اول برابر است با

۵ میلیون و ۲۵۰ هزار یورو = ۵۰۰ هزار یورو - ۵ میلیون و ۷۵۰ هزار یورو
برای گزینه دوم، این مرکز باید ۵ میلیون و ۵۰۰ هزار یورو بپردازد. در این حالت، هزینه‌های حسابداری متناظر با هزینه اقتصادی است. ۵ میلیون و ۲۵۰ هزار یورو > ۵ میلیون و ۵۰۰ هزار یورو است. به این دلیل، هیات‌مدیره باید گزینه اول را انتخاب کند. این مساله را می‌توانید به روش دیگری نیز ملاحظه کنید:

کل مبالغی که در گزینه نخست پرداخت می‌کنید:

۵ میلیون و ۷۵۰ هزار یورو = ۵ میلیون و ۲۵۰ هزار یورو + ۵۰۰ هزار یورو

۶ میلیون یورو = ۵ میلیون و ۵۰۰ هزار یورو + ۵۰۰ هزار یورو

تحت شرایط جاری، گزینه دوم مستلزم پرداخت مبلغ بیشتری است.

۳-۱ سود حسابداری

هدف حسابداران سنجیدن دقیق هزینه‌ها و فایده‌هایی است که سودها یا زیان‌هایی را متوجه بنگاه می‌کند، با این هدف که به سهامداران، اعتباردهندگان و مقامات مالیاتی گزارش دهند. آنها می‌توانند تصویری ایستا از بنگاه در یک لحظه، برحسب دارایی‌ها و بدهی‌ها (ترازنامه) داشته باشند یا می‌توانند نشان دهند که بنگاه طی یک دوره معین - برحسب آنچه کسب کرده و هزینه‌هایی که متحمل شده - چه به دست آورده است (حساب سود و زیان در جدول ۱-۱ را نگاه کنید). حسابداران به قراردادهای مکتوب و غیرمکتوب که حقوق

و وظایف ایجاد می‌کند توجه و همیشه یک مبنای حقوقی در آستین دارند. آنها به واقعیات تاریخی توجه دارند: «ما این کالا را با این قیمت در ۱۵ مارس سال ۲۰۰۹ خریدیم.» هزینه‌ها و درآمدها صریح هستند چون از فاکتور خرید، بدهی یا پرداخت به دست می‌آیند. در اصطلاح حسابداری، هزینه سرمایه حاصل جمع بهره و استهلاک است. صورت‌حساب دستمزد بیانگر هزینه کارگر است. صورت‌حساب دستمزد برخی اوقات شامل تعیین حقوقی برای کارآفرینی است که در آن شرکت کار می‌کند؛ برخی اوقات هم این‌گونه نیست. سودها مبنایی برای تعیین مالیات شرکت، سود سهام، یا سود تقسیم نشده است.

جدول ۱-۱ محاسبه سود حسابداری

+ درآمدها (قیمت * مقدار)
- هزینه مواد خام، کالاهای نیمه‌ساخته، هزینه برق و آب و سوخت و نیروی کار
- استهلاک
= سود عملیاتی
- بهره یا هزینه مالی ^۲
= سود حسابداری پیش از مالیات
- مالیات
= سود حسابداری پس از مالیات
- سود سهام
= سود تقسیم نشده

از سود حسابداری برای گزارش دادن به سهامداران، پرداخت مالیات و کسب اعتبار از بانک‌ها استفاده می‌شود.

۱-۴ سود اقتصادی: مقایسه دو سناریو

اساساً سود اقتصادی یک پروژه از مقایسه سناریوی آن پروژه با بهترین سناریوی جایگزینی که کنار گذاشتیم به دست می‌آید (جدول ۱-۲). در

نخستین سناریو یک پروژه (بنگاه) دارید همان‌طور که وجود دارد. در سناریوی دوم وضعیت کارآفرین و سهامدار را در نظر می‌گیرید اگر آنها این پروژه را انجام نمی‌دادند (یا در این شرکت سرمایه‌گذاری نمی‌کردند) بلکه بهترین را از بین پروژه‌های جایگزین در دسترس با تقریباً همان میزان ریسک انتخاب می‌کردند، در آن صورت هم هزینه‌های ریخته‌نهایی پرداخت می‌شد چون به پروژه مورد نظر بستگی ندارد.

جدول ۱-۲ دو سناریوی جایگزین

سناریو بدون این پروژه	سناریو با این پروژه
کارآفرین برای این شرکت کار می‌کند و حقوق دریافت می‌کند.	کارآفرین برای این پروژه یا این شرکت کار می‌کند.
سرمایه‌اش را در سرمایه‌گذاری با ریسک کمتر یا مساوی سناریوی اول صرف کرده است و یک بازده تولید می‌کند.	کارآفرین پولش را در این پروژه یا در این شرکت سرمایه‌گذاری می‌کند.
هزینه‌های ریخته برای مثال بدهی‌های قدیمی در هزینه‌های ریخته برای مثال بدهی‌های قدیمی	هزینه‌های ریخته برای مثال بدهی‌های قدیمی در
برای هزینه‌های غیرقابل بازیابی، باید پرداخت شود (هیچ راهی برای گریز از آنها وجود ندارد).	هیچ راهی برای گریز از آنها وجود ندارد.

جدول ۱-۳ محاسبه عایدی‌های مالک در سناریو جایگزین (بدون این پروژه)

+ بهترین جایگزین ممکن درآمد کار مالک پس از مالیات (هزینه فرصت کار مالک)
 + بهترین جایگزین ممکن بازده پس از مالیات سرمایه صرف شده (هزینه فرصت سرمایه)
 - هزینه‌های که باید به هر نحو پرداخت شود، حتی وقتی این پروژه را دنبال نمی‌کنیم
 (هزینه‌های ریخته)

= عایدی‌های خالص مالک در سناریوی جایگزین *

* نگاه کنید به (Cabral and Backus (2001)

بنابراین هزینه‌های ریخته ویژگی مشترک هر دو سناریو است. در صورتی این پروژه برای کارآفرین جذابیت (و سود اقتصادی) دارد که وضع مادی کارآفرین در سناریو با این پروژه نسبت به سناریوی

بدون آن بهتر شود.

اگر سود حسابداری پس از مالیات یک بنگاه (یا یک پروژه) بزرگ‌تر از عایدی‌های خالص مالک در یک سناریو جایگزین باشد (جدول ۱-۳)، بنگاه (یا پروژه) سود اقتصادی می‌برد.

سود اقتصادی ۲۰۰۰۰	=	سود حسابداری پس از مالیات ۱۰۰۰۰۰	-	عایدی‌های خالص مالک در سناریوی جایگزین ۸۰۰۰۰
----------------------	---	--	---	--

در برخی موارد، به بنگاه‌هایی برخورد می‌کنیم که با سود اقتصادی صفر فعالیت می‌کنند.^{۱۳} این به نظر عجیب می‌رسد فقط اگر معنای سود اقتصادی را نادیده بگیریم. در واقعیت این بنگاه‌ها به کار و سرمایه مالک به همان اندازه بهترین استفاده‌های جایگزین آنها پاداش می‌دهند.

یک مثال

در سال ۲۰۰۸ یک بنگاه کوچک نرم‌افزاری درآمد یک میلیون یورویی داشت. هزینه کارکنان ۵۰۰ هزار یورو بود. بنگاه ۳۰۰ هزار دلار بابت دیگر فاکتورها پرداخت (کالاهای بی‌دوام). آن همچنین ۵۰ هزار دلار برای حق‌الزحمه مشارکت در یک کنسرسیوم پژوهشی پرداخت. دو سال پیش این شرکت خودش را متعهد به مشارکت در این کنسرسیوم کرده بود و هر سال به مدت سه سال ۵۰ هزار یورو می‌پرداخت. مالک که ۲ میلیون دلار در این کسب‌وکار سرمایه‌گذاری کرده است، اغلب پیشنهادهای شغلی از گوگل، مایکروسافت و فیس‌بوک دریافت می‌کند که حقوق خالص ۱۰۰ هزار دلار در یک سال به او پیشنهاد می‌دهند. اوراق قرضه بدون ریسک نیز ۱/۵ درصد بهره بدون مالیات پیشنهاد می‌دهند. مالک اکنون نیاز به درک این دارد که آیا کسب‌وکار امسال ارزش خلق می‌کرده یا خیر.

ابتدا باید سود حسابداری (جدول ۱-۴) این بنگاه را محاسبه کنیم.

سپس باید عایدی‌های خالص مالک در سناریوی جایگزین (جدول ۵-۱) را محاسبه کنیم.

جدول ۴-۱ سود حسابداری در یک بنگاه نرم‌افزاری کوچک

+ ۱۰۰۰ هزار یورو	+ درآمدها
- ۵۰۰ هزار یورو	- هزینه کارکنان
- ۳۰۰ هزار یورو	فاکتور کالاهای بی‌دوام
- ۵۰ هزار یورو	حق‌الزحمه کنسرسيوم
+ ۱۵۰ هزار یورو	سود پیش از مالیات
- ۵۰ هزار یورو	مالیات‌ها (۳۳٪)
= ۱۰۰ هزار یورو	سود حسابداری پس از مالیات

جدول ۵-۱ عایدی‌های خالص (سود حسابداری) از مالک یک بنگاه کوچک نرم‌افزار در سناریوی جایگزین

+ ۱۰۰ هزار درآمد مالک که بیرون از بنگاه به عنوان یک کارمند می‌توانست کسب کند	+ بهترین جایگزین ممکن از درآمد پس مالیات مالک (هزینه فرصت کار مالک)
+ ۳۰ هزار یورو، یعنی ۱/۵ درصد از سرمایه ۲ میلیون یورویی (عایدی‌های کسب‌شده از سرمایه‌گذاری صرف‌شده در اوراق قرضه بدون ریسک	+ بهترین جایگزین ممکن بازده پس از مالیات از سرمایه صرف‌شده (هزینه فرصت سرمایه)
+ ۵۰ هزار یورو، حق‌الزحمه کنسرسيوم	هزینه‌هایی که به هر صورت باید پرداخت شود، حتی اگر پروژه دنبال نشود (هزینه ریخته)
+ ۸۰ هزار یورو	عایدی‌های خالص مالک در سناریوی جایگزین

بنابراین:

سود اقتصادی ۲۰۰۰۰	-	سود حسابداری پس از مالیات ۱۰۰۰۰۰ دلار	=	عایدی‌های خالص مالک در سناریوی جایگزین ۸۰۰۰۰ دلار
----------------------	---	--	---	--

سود حسابداری ۱۰۰ هزار یورو است، اما نیروی کار و سرمایه مالک می‌تواند عایدی ایجاد کند. سود اقتصادی امسال مالک، یعنی منفعت حاصل از انجام این فعالیت به جای اینکه در بهترین سناریو جایگزین استفاده شود، مساوی ۲۰ هزار یورو است.

مالک از نظر مالی در این سناریو وضع بهتری نسبت به سناریو جایگزین دارد.

۱-۵ اهداف متفاوت بنگاه‌ها

آیا سود اقتصادی تنها هدف ممکن یک بنگاه است؟ یک بنگاه واقعا می‌تواند از بین بسیاری اهداف جایگزین دست به انتخاب بزند، به عبارت دیگر:

۱. بیشینه‌سازی درآمد می‌تواند بخشی از راهبرد بیشینه‌سازی سودهای بلندمدت باشد؛ شما سهمی از بازار را با زحمت به دست می‌آورید و رقبا را از بین می‌برید به طوری که به عنوان انحصارگر در آینده عمل کنید (بخش ۳، ۶)؛ به عنوان یک انحصارگر قادر به است شمار مصرف‌کنندگان خواهید بود. در سایر موارد، این راهبرد خیلی ساده یک روش ارضای اشتیاق مدیران برای کسب قدرت است. با این دیدگاه می‌توان بیشتر فعالیت‌های مربوط به ادغام و تملک را تبیین کرد.

۲. بیشینه‌سازی مطلوبیت مالک و خانواده وی، در نظام‌های خانواده-بنیان همانند مورد ایتالیا خیلی رایج است. هدف نهایی رشد بنگاه نیست بلکه رفاه خانواده است. نشانگر ممکن این راهبرد، چشم‌پوشی استفاده از بازار مدیریت است (این ترجیح که بسیاری از اعضای خانواده رئیس و مدیر شوند) یا محدود کردن رشد به طوری که کنترل بنگاه را با غریبه‌ها شریک نشوند یا به طرف‌های سوم پاسخگو نباشند.

۳. بیشینه‌سازی اشتغال و بیشینه‌سازی رفاه برخی اوقات ویژگی مدیریت امور عمومی و خیریه‌ها است. در صورتی می‌توان این اهداف را دنبال کرد که یک منبع بیرونی منابع (یارانه‌ها) برای بقا وجود داشته باشد. در غیر این صورت باید یک هدف سودآوری حداقلی وجود داشته

باشد تا بقای سازمان تضمین شود.

۴. بیشینه‌سازی سود بلندمدت هدفی است که با رشد بنگاه پیوند بیشتری دارد.

۵. بیشینه‌سازی سود کوتاه‌مدت به عنوان یک متغیر جایگزین برای «۴» و به‌خصوص توسط بنگاه‌هایی استفاده می‌شود که زیر نظر و بررسی دقیق بازارهای مالی هستند. برخی اوقات این حالت به اختلال‌هایی می‌انجامد. برای مثال، بنگاه‌ها از انجام سرمایه‌گذاری‌های معین خودداری می‌کنند چون تاثیر منفی بر سودهای کوتاه‌مدت می‌گذارد، حتی اگر آنها به نفع پایداری و دوام بلندمدت بنگاه باشند.

تماشا کنید

www.khanacademy.org/economics-finance-domain/microeconomics/firm-economic-profit/economic-profit-tutorial/v/economic-profit-vs-accounting-profit.

توجه: این ویدئو «هزینه‌های فرصت صریح» را آن هزینه‌هایی می‌نامد که در هر دو تحلیل اقتصادی و حسابداری شامل می‌شوند. در اینجا «هزینه‌های فرصت ضمنی» به هزینه‌هایی گفته می‌شود که ما «هزینه فرصت» می‌نامیم.

پرسش‌ها

- اگر سود حسابداری شرکت عدد مثبت باشد آیا به این معنا است که این شرکت ارزش خلق می‌کند؟
- آیا تاکنون فکر کردید که اگر در یک کسب‌وکار اندکی متفاوت یا کاملاً متفاوت بودید می‌توانستید واقعا بیش از آنچه اکنون عایدی دارید کسب کنید؟
- آیا متعجب نمی‌شوید که باخبر شوید بسیاری از کسب‌وکارها برای دوره‌های طولانی بدون خلق سود اقتصادی قابل توجه فعالیت می‌کنند؟

جدول ۱-۶ سود اقتصادی برای زنجیره‌های غذایی و نوشیدنی منتخب آمریکا

شرکت	۲۰۰۴	۲۰۰۳	۲۰۰۲	۲۰۰۱	۲۰۰۰	۱۹۹۹	۱۹۹۸	۱۹۹۷
مکدونالد	۵۵۱	۱۷۲	-۱۲۴	۳۰	۲۴۰	۴۰۷	۴۵۲	۲۵۰
استارباکس	۱۵۱	۷۱	۳۰	۱۹	۱۰	-۸	-۴	-۱
اوت‌بک استیک‌هاوس	۶۸	۹۰	۱۱۳	۹۰	۱۰۴	۹۶	۷۳	۶۱
برینکر اینترنشنال	۵۸	۴۷	۴۷	۴۴	۳۱	۲۲	۳	-۱۶
وندیز	۱۵	۳۱	۳۶	۱۷	۱۰	-۱	-۲۲	۷
جک این باکس	۷	۶	۲۳	۲۲	۲۶	۳۹	۱۸	-۱
کارخانه کیک پنیر	۱۲	۱۰	۱۱	۷	۴	۲	-۳	-۳
اپل بیز	۴۸	۴۸	۳۶	۳۵	۳۲	۲۵	۲۷	۱۶

منبع: Besanko et al. (2007) quoting Stern Stewart Performance 1000.

تحلیل

این ویدئو برخی مفاهیم ارائه شده در این درس گفتار را نشان می‌دهد. این واقعیت که سود حسابداری مثبت است به این معنا نیست که کسب‌وکار ارزش خلق می‌کند. اگر هزینه‌های فرصت افزوده شوند، سود شاید به زیان تبدیل شود. بسیاری از کسب‌وکارها شاید برای دوره‌های طولانی مشغول فعالیت باشند بدون اینکه سود اقتصادی عاید کنند؛ بقای آنها اساساً ادامه می‌یابد و به مصرف واسطه‌ای، سرمایه و کار پاداش می‌دهند اما هیچ ارزش بیشتری را اضافه نمی‌کنند. این در مورد بسیاری از کسب‌وکارهای کوچک رایج است.

یک شرکت می‌تواند زیان‌های اقتصادی داشته باشد در حالی که سودهای حسابداری اعلام می‌کند. یک مثال: در سال ۲۰۰۲، مک‌دونالد سودهای حسابداری ۸۹۳ میلیون دلاری را اعلام کرد اما اگر سرمایه‌گذاران پول خودشان را درون یک سرمایه‌گذاری با پروژه‌های ریسک مشابه یا پایین‌تر قرار می‌دادند، ۱۲۴ میلیون دلار بیشتر سود کسب می‌کردند (جدول ۱-۶).

واژگان تخصصی

سود حسابداری [۱]: سود محاسبه‌شده مطابق با معیارهای حسابداری؛ فقط هزینه‌های صریح را شامل می‌شود. این مبنایی برای پرداخت مالیات‌ها و سود سهام و گرفتن اعتبار از بانک‌ها است.

سرمایه [۲]: سرمایه بنگاه حاصل جمع کل (۱) دارایی‌های مالی شامل نقد و وجوه مالی که در حساب‌های سپرده بانکی نگه داشته می‌شود، (۲) تجهیزات ملموس و ماشین‌آلات که در عملیات تولید بنگاه استفاده می‌شود، (۳) ساختمان‌های استفاده‌شده در تولید یا ذخیره کالاهای بنگاه. مواد مصرف‌شده در جریان فرآیند تولید به عنوان سرمایه طبقه‌بندی نمی‌شود.

استهلاک [۳]: از دست رفتن سالانه ارزش سرمایه یک بنگاه یا کشور به علت فرسودگی، کهنگی و حوادث.

سود اقتصادی [۴]: سود محاسبه‌شده مطابق با معیارهای اقتصادی. یک ابزار برای تصمیم‌گیری که آیا یک پروژه را تعقیب کنیم یا خیر. بیانگر این است که یک پروژه یا بنگاه ارزش خلق می‌کند، یعنی ارزش محصول بزرگ‌تر از ارزش همه نهاده‌های استفاده‌شده است. اگر مثبت باشد، به این معناست که ارزش به دست آمده با این استفاده از منابع در یک پروژه یا بنگاه بزرگ‌تر از ارزش قابل حصول با بهترین استفاده جایگزین از همان منابع است.

هزینه‌های مالی [۵]: بهره و سایر هزینه‌هایی که یک موجودیت در ارتباط با وام گرفتن وجوه متحمل می‌شود.^{۱۴}

بهره بر بدهی‌های شرکت [۶]: پول پرداختی بانک، سایر سازمان‌های مالی یا افراد خصوصی برای استقراض پول. همچنین به هزینه‌های مالی مشهور است.

1. accounting profit
2. capital
3. depreciation
4. economic profit
5. financial costs
6. interest on the debts of the company

بلندمدت [۷]: دوره طولانی برای یک بنگاه تا به طور کامل همه نهاده‌های خود را با تغییر شرایط تطبیق دهد.^{۱۵} مدت زمانی که بنگاه حتی می‌تواند تصمیم بگیرد کسب‌وکار را رها کند.

هزینه فرصت [۸]: ارزش بهترین جایگزین از دست رفته.^{۱۶}

عامل تولید [۹]: اصطلاح اقتصادی برای نهاده‌های مورد استفاده در تولید کالاها یا خدمات در تلاش برای کسب سود اقتصادی. عوامل تولید شامل زمین، کار، سرمایه و کارآفرینی است.^{۱۷} برای سادگی اینجا معمولاً تنها به کار و سرمایه اشاره داریم.

بیشینه‌سازی سود [۱۰]: عمل یا هدف رسیدن به بیشینه سود ممکن.

رکود اقتصادی [۱۱]: دوره‌ای که طی آن تولید کشور (تولید ناخالص داخلی، بخش ۸،۱) کاهش می‌یابد.

کوتاه‌مدت [۱۲]: یک دوره که طی آن بنگاه می‌تواند تعدیل بخشی اما نه کامل نهاده‌ها برای تغییر در شرایط را انجام دهد.

هزینه‌های ریخته [۱۳]: هزینه ریخته بدون توجه به تصمیم‌های رخ می‌دهد و بنابراین نمی‌توان از آن جلوگیری کرد. وقتی به هزینه یک تصمیم وزن می‌دهیم تصمیم‌گیر باید هزینه‌های ریخته را نادیده بگیرد و فقط هزینه‌های قابل اجتناب را در نظر بگیرد.^{۱۸}

یادداشت‌ها

۱. این تعریف از Besanko (2007: 587) است. Baumol and Varian (2006: 201) اگر در مورد (Blinder (1997: 51 تعاریفی ارائه می‌دهند که مشابه با این هستند حتی آنچه که پیندایک و روبینفلد تفسیر شود «هزینه فرصت هزینه مرتبط با فرصت‌هایی است که با قرار ندادن منابع بنگاه به بهترین استفاده جایگزین از دست می‌روند» (Pindyck and Rubinfeld (2015: 244 که مشابه با آنی است

7. long run

8. opportunity cost

9. production factor

10. profit maximization

11. recession

12. short run

13. sunk costs

Bernheim and Whinston (2008:66) و Sinclair (2000:1092) است. طبق نظر Baumol and Blinder (1977: 66) «سود اقتصادی برابر با درآمدهای خالص به معنای حسابداری، منهای هزینه فرصت سرمایه و هر نهاده دیگری است که مالکان بنگاه تامین می‌کنند. از آنجا که سود حسابداری یک مانده است فقط اگر مانده دیگری - که تفاوت بین ارزش بهترین استفاده جایگزین و آنچه واقعا جبران خدمات واقعی است- به آن بیفزایند می‌توانند سود اقتصادی کسب کنند. هر دو رویکرد قابل قبول هستند و اینجا از اولی پیروی می‌کنیم.

۲. با تمرکز بر هزینه‌های فرصت، ما ارزش بهترین جایگزین بعدی را که باید از دست برود تا یک فعالیت برعهده گرفته شود در نظر می‌گیریم.

۳. برای سازگاری با آنچه به دنبال می‌آید اینجا حقوق پس از مالیات را در نظر می‌گیریم.

۴. برای سازگاری با آنچه به دنبال می‌آید اینجا جبران خسارت پس از مالیات را در نظر می‌گیریم.

۵. Vivek Kaul نویسنده کتب سه‌گانه پول آسان است.

۶. Pindyck and Rubinfeld (۲۰۱۵: ۲۴۵ , ۲۴۶) همچنین بنگرید به Besanko (۲۰۰۷: ۱۸)، Varian (۲۰۰۶: ۳۶۳) و Bernheim and Whinston (۲۰۰۸: ۸ و ۲۵۱) و برای تفسیر متفاوت نگاه کنید به Baumol and Blinder (۱۹۹۷: ۱۵۹).

7. Varian (2006:362).

8. Baumol and Willig (1981).

9. Christensen (2016).

۱۰. فهرست‌شده اینجا به معنای «تبلیغ شده برای فروش»

11. Genovese and Mayer (2001).

12. Varian (2006: 556).

۱۳. این درباره بنگاه‌هایی که در رقابت کامل فعالیت می‌کنند صادق است.

۱۴. اقتباس شده از نویسنده از این پیوند

<http://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/interest>.

۱۵. بنگرید به Fischer and Dornbusch (۱۹۸۳: ۱۶۳).

17. Besanko (2007: 18).

۱۸. همان منبع.

منابع

Baumol, W. J. and Blinder, A. S. (1997). Economics, principles, and policy. New York: Harcourt Brace Jovanovich.

Baumol, W. J. and Willig, R. D. (1981). "Fixed Costs, Sunk Costs, Entry Barriers, and Sustainability of Monopoly," *The Quarterly Journal of Economics*, 96(3): 405–431.

Bernheim, B. and Whinston, M. (2008). Microeconomics. New York: McGraw-Hill Higher Education.

Besanko, D. (2007). Economics of strategy. Hoboken, NJ: Wiley & Sons.

Cabral, L. and Backus, D. (2001). "Economic Costs: The Ones That Matter," Firms and Markets lecture notes, NYU StERN. http://people.stern.nyu.edu/dbackus/1303/notes_costs.pdf.

Christensen, C. M. (2016). The Innovator's Dilemma: When new technologies cause great firms to fail. Harvard Business Review Press, January 5.

Fischer, S. and Dornbusch, R. (1983). Introduction to microeconomics. New York: McGraw-Hill Higher Education.

Genovese, D. and Mayer, C. (2001). "Loss Aversion and Seller Behaviour: Evidence from the Housing Market," *Quarterly Journal of Economics*, 116(4): 1233–1260.

Nicholson, W. (1994). "Intermediate Microeconomics and Its Application, Dryden Press, Fort Worth, Texas. OECD, 2007," in OECD system of unit labour cost indicators. Paris: OECD.

Pindyck, R. and Rubinfeld, D. (2015). Microeconomics. Harlow [u.a.]: Pearson.

Sinclair, J. (2000). Collins English dictionary. London: Harper-Collins.

Varian, H. (2006). *Intermediate microeconomics*. New York: W. W. Norton & Company.

Vivek, K. (2018). "Costly Phone or a Holiday? Look at Opportunity Cost," DNA, 26 August. www.dnaindia.com/personal-finance/column-costly-phone-or-a-holiday-look-at-opportunity-cost-2655174.

فصل ۲: ارزش افزوده

اقتصاد تنها در صورتی ثروت و اشتغال خلق می‌کند که توانایی خلق ارزش افزوده داشته باشد. ارزش افزوده را «کیکی» در نظر بگیرید که بین کسانی که کار خود را عرضه می‌کنند؛ یعنی کارگران و کسانی که شکل‌های متفاوت سرمایه و زمین عرضه می‌دارند (صاحبان کسب‌وکارها، بانک‌ها، زمینداران و حکومت) تقسیم می‌شود.

اگر ارزش افزوده نباشد چیزی برای تقسیم کردن وجود ندارد. به این دلیل، مهم است که این مفهوم تحلیل شود و همچنین هنگام تحلیل فرآیندهای تجدید ساختار صنعتی نیز بسیار مفید است. برای معرفی مفهوم ارزش افزوده از توصیف هزینه‌هایی که ارزش افزوده نیستند، یعنی مصرف واسطه‌ای شروع می‌کنیم و سپس مفهوم ارزش افزوده و دلالت‌های کسب‌وکاری آن را ارائه می‌دهیم.

۲-۱ مصرف واسطه‌ای و ارزش افزوده

کالاهای بی‌دوام^۱ و خدماتی (نهادها) که بنگاه از منابع بیرونی می‌خرد، مصرف واسطه‌ای نامیده می‌شود. این تعریف به کار حاصل از کارکنان بنگاه به چشم آنچه از بیرون بنگاه خریداری نشده نگاه می‌کند.^۲ مصرف واسطه‌ای شامل هزینه مواد خام، کالاهای نیمه‌ساخته، برون‌سپاری‌ها و خدمات بانکداری است. این مصرف متناظر با تقریباً ارزش حاصل جمع همه اسناد دریافتنی، (به جز آنهایی که مربوط به خرید املاک، تجهیزات و دیگر دارایی‌ها مانند مالکیت فکری است) است که بنگاه بیش از یک دوره استفاده می‌کند و در محصول نهایی ظاهر نمی‌شود. مورد آخر یعنی مالکیت فکری را «سرمایه ثابت» می‌نامیم. مصرف واسطه‌ای شامل اینها نمی‌شود:

۱. دستمزدها و حقوق کارکنان و مدیران.

۲. پاداش پیش از مالیات ریسک سرمایه (سود سهام و سود به مالکان).
۳. اجاره املاک و مستغلات متعلق به خانواده‌ها (اجاره پرداختی به بنگاه‌های مستغلاتی شامل می‌شود).
۴. بهره^۳
۵. مالیات غیرمستقیم (مالیات بر تولید و واردات منهای یارانه‌ها).^۴
۶. استهلاک یا مصرف سرمایه ثابت.
۷. سرمایه‌گذاری‌های مادی و غیرمادی.

ارزش افزوده خالص حاصل جمع اقلام یک تا ۵ ذکرشده در بالا است. اقلام ۳ تا ۵ نقش نسبتاً کمتری ایفا می‌کنند و بنابراین معمولاً توجه روی دو قلم نخست متمرکز می‌شود. اگر به یک شرکت اجاره می‌پردازیم این (اجاره) مصرف واسطه‌ای است؛ بر همین منوال اگر بهره (وام) به یک بانک بپردازیم نیز مصرف واسطه‌ای است. برای رسیدن به ارزش افزوده ناخالص، قلم ۶ به ارزش افزوده خالص افزوده می‌شود. در شکل ۱-۲ داده‌های فروش و مصرف واسطه‌ای در صنعت معدن طلای آفریقای جنوبی آمده است.

بخوانید

پرسشگری مجلس عوام درباره ارزش افزوده کدام اقتصاد ارزش افزوده بالاتری دارد؟

در مباحث سیاست‌گذاری عمومی، ضرورت خلق اقتصاد با ارزش افزوده بالاتر یک امر مفروض است- اما این جمله کلیشه‌ای دقیقاً چه معنایی دارد؟ همان‌گونه که مداخلات سیاسی با درک زمینه واقعی آن به نحو بهتری قابل درک است پس باید دقیقاً بفهمیم که برون‌داد مطلوب در این مورد (اقتصاد با ارزش افزوده بالاتر) چیست. همان‌طور که (NEStA (innovation foundation based in the UK می‌گوید «اقتصاد با ارزش افزوده بالا بر آن فعالیت‌هایی متمرکز

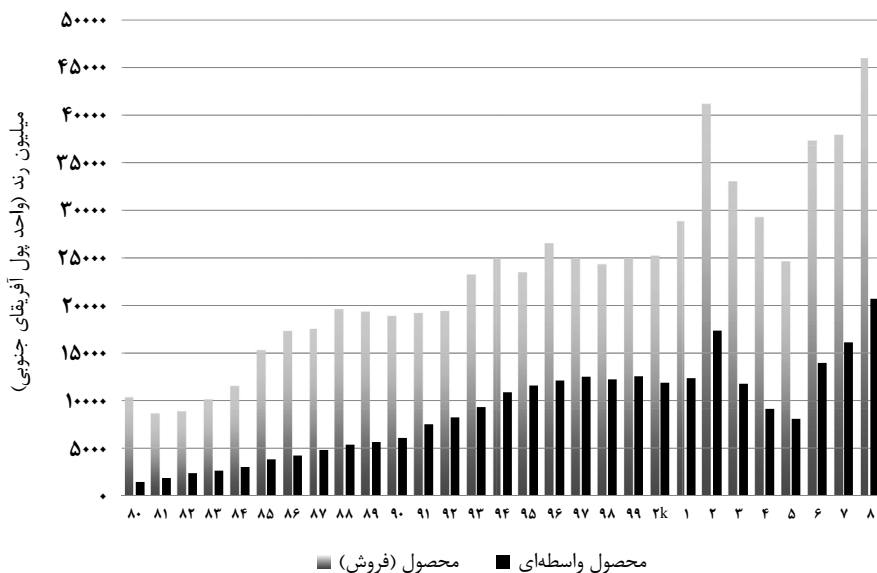
دارد که حاشیه بالا بین قیمت نهایی یک کالا یا خدمت و هزینه نهاده‌های مورد استفاده برای تولید آن ایجاد می‌کند و بنابراین سودهای بالاتری برای کسب‌وکارها و دستمزدهای بالاتری برای کارگران خلق می‌کند.»

برخی بخش‌ها، از قبیل توسعه دارویی و مهندسی پیشرفته آشکارا ارزش افزوده بالاتری دارند. اگرچه اقتصاد با ارزش افزوده بالاتر شاید طیف گسترده‌تری از فعالیت را در بر بگیرد. این کمیته شواهد زیادی برای کندوکاو این مفهوم دریافت کرد که در اینجا برخی از شیواترین موارد دریافتی را بازنشر می‌کنیم. کنفدراسیون صنایع بریتانیا (brand association) این توضیح را ارائه داد:

اصطلاح «ارزش افزوده» به تفاوتی که بین هزینه (تولید) خدمت/محصول/فرآیند، و غیر آن وجود دارد و قیمت قابل دریافت بابت آن اشاره دارد. به همین ترتیب، «ارزش افزوده بالاتر» به بیشینه‌سازی آن تفاوت از طریق کاهش هزینه نهاده (مثلا کاهش هزینه مواد، کار یا فرآیند و غیره) یا افزایش قیمتی که می‌توان عملی کرد (مثلا از طریق تداعی برند (brand association)، بهبود کیفیت، ویژگی‌های نوآورانه، تحویل سریع‌تر، برتر و غیر آن) یا ترکیبی از آن دو اشاره دارد.

... امکان دسترسی جهانی به نیروی کار کم‌هزینه، یعنی کسب‌وکارهایی که در انگلستان مستقر هستند نمی‌توانند در بازار کالاها و خدماتی که در سطح بین‌المللی تجارت می‌شوند صرفاً بر مبنای هزینه‌های پایین کار رقابت کنند. بنابراین اقتصاد ما به طور طبیعی تمایل به تمرکز بر ارزش بالاتر فعالیت‌های با ارزش افزوده بالاتر دارد که سرمایه‌گذاری در مهارت‌ها، دانش، فناوری و به طور کلی‌تر نوآوری عوامل مهمی هستند.

۲۵ سپتامبر ۲۰۰۹، مجلس عوام: کمیته کسب‌وکار و سرمایه‌گذاری - گزارش یازدهم، ریسک و پاداش: حفظ اقتصاد با ارزش افزوده بالاتر. حاوی اطلاعات پارلمانی با مجوز تحت مجوز پارلمان باز، نسخه ۳.



شکل ۱-۲ محصول و مصرف واسطه‌ای در صنعت معدن طلای آفریقای جنوبی

مصرف واسطه‌ای صنعت معدن طلا شامل برق و مواد شیمیایی است.
منبع: داده‌ها، شرح آمارهای آفریقای جنوبی (۲۰۱۱) توسط نویسنده.

پرسش‌ها

- تعریف NESTa از ارزش افزوده چیست؟
- تعریف کنفدراسیون صنایع بریتانیا از ارزش افزوده چیست؟
- آیا تعاریف NESTa و کنفدراسیون صنایع بریتانیا از ارزش افزوده سازگار هستند؟
- آیا ما باید دنبال تولید محصولات ارزش افزوده بالا باشیم؟
- چرا؟

جدول ۱-۲ ارزش افزوده مطابق با سامانه حساب‌های ملی سازمان ملل

$$\begin{aligned}
 & \text{تولید ناخالص} \\
 & - \text{مصرف واسطه‌ای} \\
 = & \text{ارزش افزوده ناخالص} \\
 & - \text{مصرف سرمایه ثابت (یا هزینه‌های استهلاک)} \\
 = & \text{خالص ارزش افزوده} = \text{دستمزدهای ناخالص} \\
 & + \text{سودهای پیش از مالیات خالص شده از استهلاک} \\
 & + \text{اجاره املاک و مستغلات متعلق به خانواده‌ها} \\
 & + \text{بهره} \\
 & + \text{مالیات غیرمستقیم} \\
 & - \text{یارانه‌های عمومی به شرکت‌ها}
 \end{aligned}$$

تحلیل

تعریف NESTa از ارزش افزوده تعریف استاندارد ارزش افزوده است که هر دو حقوق و سودها را شامل می‌شود. بنابراین با تعریف ارائه‌شده در سامانه حساب‌های ملی سازمان ملل متناظر است (جدول ۱-۲). طبق تعریف کنفدراسیون صنایع بریتانیا، هزینه کار در بین اقلام مورد شمول قرار می‌گیرد که ارزش افزوده را کاهش می‌دهد. ارزش افزوده به این شیوه، مترادف با سود حسابداری است (بخش ۴-۴). دو تعریف البته سازگار نیستند زیرا تعریفی از ارزش افزوده که با تعریف سود حسابداری یکسان باشد حشوآمیز است. تولید کالاهایی که ارزش افزوده بالایی دارند حاشیه خوبی برای پاداش هر دو کارآفرینان و کارگران بنگاه‌ها باقی می‌گذارد. فقط با وجود ارزش افزوده است که مشاغل خوب ممکن می‌شود. به همین دلیل است که برخی کشورها در جست‌وجوی توسعه فعالیت‌های دارای ارزش افزوده با هدف ارائه حقوق و سود بیشتر به کارگران و سرمایه‌گذاران‌شان هستند. در واقع آنها به صنایع یا بخش‌های با ارزش افزوده بالا پاداش می‌دهند.

شاید به نظر برسد «مصرف واسطه‌ای» برای مدیران، به‌ویژه مدیران عرضه و تدارکات، و برای حسابداران مهم است و نه آنهایی که درباره سیاست‌های در سطح ملی تصمیم می‌گیرند. اما در واقع، شیوه مواجهه

با مصرف واسطه‌ای درون شرکت چندملیتی و شیوه‌ای که سطوح مرتبط قیمت‌های انتقالی درونی را تعیین و تثبیت می‌کند، عامل تعیین‌کننده مهمی در بهزیستی مالی یا شکنندگی در سطح ملی به شمار می‌رود. برخی بنگاه‌ها قادر به برنامه‌ریزی عملیات خود به این شیوه هستند: خرید کالای مصرف واسطه‌ای در مکانی که تولید می‌شود و سپس انتقال آن به یکی از شرکت‌های تابعه خود در کشوری که فروش در آنجا مستلزم پرداخت مالیات شرکتی پایین یا حتی صفر است. سپس شرکت تابعه شاید برخی اجزا و قطعات به کالای واسطه‌ای بیفزاید (اگرچه اغلب نیازی نیست این کار را بکند) و سپس کالا را برای شرکت مادر با قیمت بسیار بالاتر خواهد فرستاد. این قیمت در حساب‌های شرکت مادر به عنوان «هزینه» محصول نهایی ظاهر خواهد شد، به نحوی که مالیات پرداختی شرکت مادر از سود شرکت خودش (یعنی سود به عنوان تفاوت بین قیمت نهایی برای مصرف‌کننده و «هزینه» آشکار شرکت تا مرحله به بازار آوردن محصول) به شدت کاهش خواهد یافت. حجم سود عایدشده به این محصول توسط کل گروه، در بخش مالیات پایین یا صفر زنجیره تامین نشان داده خواهد شد. یک نوع سه ضلعی وجود دارد: تامین‌کننده واقعی، شرکت کنترل‌شده و شرکت مادر. به لطف چنین عملیاتی، برخی بنگاه‌های چندملیتی بزرگ مالیات بسیار پایینی می‌پردازند. چندین کشور با این شیوه بزرگ‌ترین کسب‌وکارهای فعال در قلمروهای خود را می‌بینند که مالیات اندک یا صفر می‌پردازند. چنین کشورهایی سرانجام تلاش می‌کنند دفاتر و حساب‌های مالیاتی خود را با مالیات گرفتن بیشتر از کسب‌وکارهای کوچک و ساکنان محلی و کاهش خدمات عمومی متوازن کنند.

۲-۲ ارزش افزوده و ادغام عمودی

هنگامی که ارزش افزوده را با گردش معاملات مقایسه کنیم، متوجه می‌شویم یک بنگاه چه میزان از تولید محصول را مستقیماً بر عهده دارد و چقدر به منابع بیرونی متکی است. این نسبت با درجه‌های مختلفی

به نوع کسب‌وکار بنگاه وابسته است، برای مثال این نسبت در جایگاه سوخت معمولاً خیلی پایین است در حالی که در بنگاه مشاوره مدیریتی معمولاً بالا است.

زنجیره عمودی «فرآیندی است که با تملک مواد خام شروع می‌شود و با توزیع و فروش کالاهای تمام‌شده پایان می‌یابد.»^۵ برای مثال در صنعت کفش زنجیره عمودی از کشت علوفه حیوانی، پرورار کردن حیوانات، کشتار، دباغی، کفش‌سازی و توزیع آن شروع می‌شود و با فروش به مصرف‌کنندگان پایان می‌یابد. بنگاه‌های ادغام عمودی^۶ مستقیماً با بسیاری پیوندها در زنجیره عمودی درگیرند و نسبت بین ارزش افزوده و فروش‌شان معمولاً بالاتر از رقبا است. در بنگاه‌هایی که فقط متعهد به عملیات نهایی و برون‌سپاری هر جنبه دیگر هستند نسبت بین ارزش افزوده و فروش شاید پایین‌تر باشد. تحلیل نسبت ارزش افزوده به فروش، یک شیوه درک رابطه بین بنگاه و زنجیره عمودی و بیانگر این است که این بنگاه به چه میزان خودمختار و به طور نسبی چسبیده یا منعطف و وابسته به جهان بیرونی است. این تحلیل، برای درک فرآیندهای ادغام عمودی، جداسازی، ادغام و تملک‌ها گریزناپذیر است. اگر کسی در بازار خیلی کارا فعالیت می‌کند جایی که خرید و فروش آسان و ارزان است احتمالاً درجه پایین ادغام عمودی را انتخاب خواهد کرد و عمدتاً به تامین‌کنندگان بیرونی متکی خواهد شد.^۷ اگر کسی در بازاری کمتر کارا فعالیت می‌کند- بازاری توسعه نیافته که هر خریدی نیازمند هزینه‌های اضافی بیشتر است (هزینه‌های مبادلاتی بالا، بخش ۴-۵)- آن شخص تا جایی که ممکن باشد همه وظایف و کارکردها را به درون بنگاه انتقال می‌دهد. بخش بزرگی از زنجیره عمودی، درون بنگاه خواهد بود، در واقع اگر نتوان به تامین‌کنندگان، مثلاً تامین‌کنندگان برق اعتماد کرد، بنگاه شاید شروع به تولید نهاده‌های خودش بکند و ادغام عمودی بشود. در بنگاه‌هایی که نسبت بین ارزش افزوده و گردش معاملات بالا است، وابستگی نسبتاً کمتری به تامین‌کنندگان و مشتریان وجود دارد، اما با ریسک انعطاف‌ناپذیری (چسبندگی) بیشتر و برخورد

با مشکلات بزرگ‌تر در تجدید سازماندهی تولید خود در کوتاه‌مدت در صورت بحران‌های بخشی مواجه است. در عین حال، آنها کیفیت کلی و برنامه‌ریزی فرآیند تولید خود را در کنترل کامل دارند.

معیار جدی برای اعلام «ساخت یک کشور» بودن یک کالا شامل استناد به این نکته است که کمینه‌ای از نسبت ارزش کل کالاها باید به آن مکانی افزوده شود که کالاها در آنجا تولید می‌شود.

در بسیاری از کشورها ارزش افزوده، پایه یک مالیات مهم به اسم مالیات بر ارزش افزوده است. همان‌طور که ارزش افزوده بر ایجاد ارزش جدید دلالت دارد، نظام مالیاتی فقط درآمدهای تحمیل‌شده بر این عنصر جدید را جمع‌آوری می‌کند و مصرف واسطه‌ای را در نظر نمی‌گیرد چون تولیدکنندگان این کالاها قبلاً مالیاتش را پرداخت کرده‌اند.

امروزه خیلی معمول است که بنگاه‌ها زنجیره‌های تامین بین‌المللی با مراحل مختلف تولید در کشورهای مختلف داشته باشند. کشورهای صنعتی معمولاً مراحلی از تولید را پیش خود حفظ می‌کنند که ارزش افزوده بالاتری دارد در حالی که بیشتر اوقات، بنگاه‌های کشورهای در حال توسعه مراحل با ارزش پایین‌تر را به عهده می‌گیرند که البته این موضوع بر سود این بنگاه‌ها و حقوق کارگران‌شان نیز تاثیر می‌گذارد. در دسترس بودن نیروی کار باصلاحیت و زیرساخت خوب به کشورها امکان خواهد داد مراحل با ارزش افزوده بالاتر را حفظ کنند.

ادغام عمودی تامین برق در آفریقای جنوب صحرا

به طور کلی تولید برق درون‌بنگاهی - که در سال‌های اخیر رو به افزایش بوده - حدود ۶ درصد ظرفیت تولید نصب‌شده در جنوب صحرای آفریقا است (معادل با دست‌کم ۴ هزار مگاوات ظرفیت نصب‌شده). اما این سهم در کشورهای کم‌درآمد و جنگ‌زده و به طور کلی‌تر در طرف غربی این قاره دو برابر است و به حدود ۱۲ درصد می‌رسد. در تعدادی از کشورها (شامل کنگو و نیجریه) تولید برق درون‌بنگاهی بیش از ۲۰ درصد ظرفیت است. بنگاه‌های جنوب

صحرا که به کشورهای صنعتی صادرات دارند با درصد بالاتری برق را خودشان تولید می‌کنند چرا که احتمالاً به این شیوه می‌توانند تضمین بهتر کیفیت محصول و وابستگی کمتر به تامین‌کنندگان بیرونی را داشته باشند.

Foster and Steinbuks (2008)

واژگان تخصصی

ظرفیت [۱]: مقدار بیشینه یا بهینه تولید یک دستگاه، کارخانه، بنگاه، صنعت یا کشور.

بهره‌برداری از ظرفیت [۲]: میانگین سهم بهره‌برداری از کارخانه‌های یک بنگاه، صنعت یا کشور. «در مورد یک صنعت معین، نرخ بهره‌برداری از ظرفیت برابر با شاخص محصول تقسیم بر شاخص ظرفیت است. هدف از شاخص‌های ظرفیت نشان دادن مفهوم بیشینه محصول پایدار است - بیشترین میزان محصول یک کارخانه که می‌توان درون چارچوب یک طرح کار واقع‌بینانه، پس از در نظر گرفتن زمان تعطیل معمولی و فرض در دسترس بودن کافی نهاده‌ها برای بهره‌برداری سرمایه مستقر حفظ کرد.»^۸

درجه ادغام عمودی [۳]: این را می‌توان با نسبت بین ارزش افزوده و فروش‌ها محاسبه کرد.^۹

ارزش افزوده ناخالص [۴]: تفاوت بین ارزش فروش یک شرکت و ارزش مصرف واسطه‌ای آن، که عمدتاً از دستمزدها و سودها تشکیل می‌شود.

مصرف واسطه‌ای [۵]: کالاهای بی‌دوامی که برای تولید سایر کالاها استفاده می‌شود. به طور دقیق‌تر «شامل کالاهای و خدمات مصرف‌شده به عنوان نهاده در فرآیند تولید، به استثنای

1. capacity
2. capacity utilization
3. degree of vertical integration
4. gross value added
5. intermediate consumption

دارایی‌های ثابت که مصرف‌شان به عنوان مصرف سرمایه ثابت ثبت می‌شود. کالاها و خدماتی که یا تغییر شکل می‌یابند یا در فرآیند تولید مصرف می‌شوند.^{۱۰}

زنجیره عمودی [۶]: فرآیندی که با تملک مواد خام شروع می‌شود (دچار دگرگونی‌های گوناگون می‌شود) و با توزیع و فروش کالای ساخته شده پایان می‌یابد.

بنگاه ادغام عمودی [۷]: یک بنگاه سلسله‌مراتبی که بسیاری از گام‌ها را در زنجیره عمودی خودش برمی‌دارد.^{۱۱}

یادداشت‌ها

۱. استثناها عبارتند از:
 - مخارج کالاهای تولیدی بادوام که کوچک، ارزان و مورد استفاده برای انجام عملیات نسبتاً ساده هستند مصرف واسطه‌ای در نظر گرفته می‌شوند؛ وجود چنین مخارج منظمی، در مقایسه با مخارج ماشین‌آلات و تجهیزات خیلی ناچیز است. مثال‌های چنین کالاهایی ابزار دستی از قبیل اره، بیل، چاقو، تبر، چکش، آچار و ... است. اگرچه در کشورهایی که چنین ابزارهایی بخش چشمگیری از موجودی کالاهای بادوام تولیدکنندگان را تشکیل می‌دهد، شاید جزو دارایی‌های ثابت به حساب آید.
 - (اداره آمار سازمان ملل، ۲۰۰۹)
۲. نیروی کار، نهاده واسطه‌ای نیست و مانند سایر عوامل از قبیل سرمایه و منابع طبیعی (زمین) عامل اصلی تولید تلقی می‌شود.
۳. طبق سامانه حساب‌های ملی سازمان ملل این موضوع تقریباً پیچیده است؛ در تئوری، بانک‌ها همانند هر تامین‌کننده دیگری جزو تامین‌کنندگان خدمات قرار می‌گیرند و بنابراین خدمات‌شان باید مصرف واسطه در نظر گرفته شود اما کمیسیون‌هایی که دریافت می‌کنند اغلب بیانگر بخش ناچیزی از درآمدشان به حساب می‌آید و بیشتر عایدی‌شان از بهره است. بنابراین بخشی از درآمدشان از بهره به عنوان ارزش افزوده به حساب می‌آید. بنگرید به (UN-DESA 2015:55-56). این خدمات مالی ضمنی در SNA به خدمات واسطه‌گری مالی غیرمستقیم اندازه‌گیری شده یا FISIM مشهور است.

6. vertical chain

7. vertically integrated firm

۴. ارزش افزوده یک صنعت که تولید ناخالص داخلی برحسب صنعت نیز گفته می‌شود، کمک یک صنعت خصوصی یا بخش دولتی به کل تولید ناخالص داخلی یک کشور است. عناصر ارزش افزوده شامل پرداختی ناخالص به کارکنان، مالیات‌ها بر تولید و واردات منهای یارانه و مازاد عملیاتی ناخالص است. ارزش افزوده برابر با تفاوت بین محصول ناخالص صنعت (شامل فروش یا دریافتی‌ها و سایر درآمدهای عملیاتی، مالیات کالا و تغییر موجودی کالا) و هزینه نهاده‌های واسطه‌ای (شامل انرژی، مواد خام، کالاهای نیمه تمام، و خدماتی که از همه منابع خریداری می‌شود) است. اداره تحلیل اقتصادی وزارت بازرگانی آمریکا) برای اطلاعات بیشتر بنگرید به

www.bea.gov/faq/index.cfm?faq_id=184#sthash.9dyOBhe1.dpuf.

مازاد عملیاتی ناخالص: ارزش استخراجی به عنوان یک پسماند برای بیشتر صنایع پس از کسر کل نهاده‌های واسطه‌ای، پرداختی ناخالص به کارکنان، مالیات‌ها بر تولید و واردات منهای یارانه‌ها از محصول کل صنعت است. مازاد عملیاتی ناخالص شامل مصرف سرمایه ثابت، درآمد از املاک، سود شرکت و پرداخت‌های انتقالی جاری کسب‌وکار (خالص) است. تا پیش از سال ۲۰۰۳، به اینها سایر ارزش افزوده یا درآمد از املاک گفته می‌شد. این موضوع کاملاً پیچیده‌ای بوده و در نظام حساب‌های ملی به طور کامل بیان شده (۲۰۰۹: ۱۰۴-۱۰۳) که در اینجا در دسترس است:

<http://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/sna2008.asp>.

5. Besanko (2007:591).
6. Ibid.
7. Scherer and Ross (1994).
8. www.federalreserve.gov/releases/g17/CapNotes.htm.
9. See Tucker and Wilder (1977); Adelman (1955); Laffer (1969).
10. European Commission (2013:68). See also United Nations Statistics Division (2009:120).
11. Besanko (2007:591).

منابع

Adelman, M. A. (1955). "Concept and Statistical Measurement of Vertical Integration," in *Business Concentration and Price Policy*, edited by G. J. Stigler, 281-322. NBER-Princeton University Press.

- Besanko, D. (2007). *Economics of Strategy*. Hoboken, NJ: Wiley & Sons.
- European Commission (2013). *European System of Accounts — ESA 2010*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Foster, V. and Steinbuks, J. (2008). *Paying the price for unreliable power supplies: In-house generation of electricity by firms in Africa*. Africa Infrastructure Country Diagnostic, Working Paper No. 2. Washington, DC: World Bank.
- Parliament. House of Commons (2009). *Business and Enterprise Committee Risk and Reward: Sustaining a Higher Value-Added Economy (HC 2008–2009)*. London: The Stationery Office.
- Laffer, A. B. (1969). “Vertical Integration by Corporations, 1929–1965,” *Review of Economics and Statistics*, (February): 91–93.
- Scherer, F. M. and Ross, D. (1994). *Industrial market structure and economic performance*. Boston: Houghton Mifflin Co.
- Tucker, I. B. and Wilder, R. P. (1977). “Trends in Vertical Integration in the U.S. Manufacturing Sector,” *Journal of Industrial Economics*, XXVI(September): 81–94.
- UN DESA (Department of Economic and Social Affairs), Statistics Division. (2015). *Studies in methods, Series F No.113 Handbook on National Accounting, Financial Production, Flows and Stocks in the System of National Accounts*, United Nations, New York.
- United Nations Statistics Division. (2009). “System of National Account, 2008,” European Commission, International Monetary Fund, Organisation for Economic Cooperation and Development, United Nations, World Bank. <https://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/sna2008.asp>.

راهنمای جامع برای غیراقتصادی‌ها

در این بخش، چگونگی تولید کردن بنگاه‌ها را بررسی می‌کنیم. شیوه تولید بنگاه‌ها بر بهره‌وری آنها و در نتیجه بر هزینه‌هایشان تاثیر می‌گذارد. فقط بنگاه‌های بهره‌ور (مولد) هستند که می‌توانند شکوفا شوند، سود کسب کنند و حقوق‌های خوبی بپردازند. در حالت کلی‌تر، هزینه‌های بنگاه - حال می‌خواهد ثابت یا متغیر باشد، با نرخ صعودی، نزولی یا ثابت افزایش یابد - بر رفتار بنگاه‌ها و قیمت‌هایی تاثیر می‌گذارد که امکان فروش و فعالیت را به آنها می‌دهد.

در ادامه ملاحظه می‌کنیم چگونه در برخی موارد بنگاه‌ها مزایای مهمی از رهگذر بزرگ بودن - به اصطلاح صرفه‌های مقیاس - کسب می‌کنند. همچنین ملاحظه می‌کنیم چگونه اندازه بزرگ می‌تواند عامل نداشتن مزیت باشد. سرانجام، ملاحظه می‌کنیم چگونه چند بنگاه بزرگ، به لطف مزیت اندازه خود، بیشتر تولید فروخته‌شده در یک بازار معین را در اختیار دارند.

فصل ۳:

تولید و بهره‌وری

ویژگی‌های تولید نقش کلیدی در تعیین سرنوشت بنگاه‌ها و کارکنان ایفا می‌کنند. توانایی یک بنگاه در تغییر و تحول مقادیر محدود منابع کمیاب به محصول قابل فروش رقابتی، آن چیزی است که بقا یا نابودی آن بنگاه را تعیین می‌کند. کارایی را می‌توان برحسب بهره‌وری تحلیل کرد؛ مفهومی که در این بخش ارائه می‌کنیم. به طور خاص، مفاهیم بهره‌وری کار و هزینه واحد کار به مفهوم بهره‌وری پیوند خورده است، بنابراین این مفاهیم عناصر کلیدی در تعریف حقوق‌ها و اجزای ثابتی برای کسانی است که با روابط کارگری و گفت‌وگوی اجتماعی سروکار دارند. قبل از تحلیل مستقیم این موضوعات ابتدا باید روی روش‌های متفاوت سازماندهی تولید با فناوری‌های نامنعطف یا منعطف تأمل کنیم چون دلالت‌های مهمی برای بهره‌وری دارند.

۳-۱ فنون تولید نامنعطف و منعطف

بنگاه‌ها و سازمان‌ها عوامل مختلف تولید (بخش ۱-۱) یا نهاده‌ها؛ یعنی انواع مختلف سرمایه و کار، فناوری، زمین و ابتکار کارآفرینانه را با هم ترکیب و در نهایت محصولات معینی را به این شیوه تولید می‌کنند. رابطه بین مقادیر عوامل تولید (کار، سرمایه و قطعات و مواد) و محصول را «تابع تولید» می‌نامیم.

برخی فناوری‌ها مستلزم استفاده گسترده کار و استفاده محدود سرمایه هستند، برای مثال صنایع دستی و بیشتر کشاورزی در کشورهای در حال توسعه را فناوری‌های **کاربر** می‌نامند. برعکس، سایر فناوری‌ها مستلزم استفاده گسترده از سرمایه و استفاده محدود از کار است. مثال‌ها را می‌توان در کارخانه‌های با درجه بالای خودکارشدن و در صنایعی از قبیل تولید نفت، پالایش، مخابرات، راه‌آهن و هواپیمایی دید. اینها به

فناوری‌های سرمایه‌بر مشهورند.

در موارد معین، آن ترکیبی که بنگاه‌ها انتخاب می‌کنند اجازه هیچ جایگزینی بین نهاده‌ها نمی‌دهد. یک مثال را می‌توان در اتاق جراحی یافت؛ در آنجا هر شخص نقش معینی دارد: جراح، متخصص بیهوشی، پرستار، پزشک عمومی، کارگر خدماتی بخش، متخصص قلب و رادیوگرافی. معمولاً دشوار یا ناممکن است که هر یک از این کارکنان در نقش‌های غیرمرتبط استفاده شوند. جراح به‌ندرت می‌تواند وظایف متخصص بیهوشی را انجام دهد و برعکس. بنابراین در چنین صنایعی نهاده خاصی را به‌آسانی نمی‌توان جایگزین نهاده دیگری کرد. در واقع ممکن است نتوان ماشین را جایگزین انسان کرد، کارشناس خاصی را به جای کارشناس دیگری نشاند یا ماشین با ماشین دیگری یا با یک انسان جایگزین شود. به عبارتی یک فرآیند می‌تواند به محصول معینی منجر شود و لاغیر؛ این نوع فرآیندها را این‌گونه تعریف می‌کنیم:

«فرآیندهایی بدون جایگزینی نهاده» یا «فناوری‌های با نسبت‌های

ثابت».^۲

مقادیر هر نهاده معین بوده و با وجود فناوری کاملاً نامنعطف، افزودن به یک نهاده، بدون افزودن به نهاده‌های دیگر، هیچ افزایشی در محصول کل به بار نمی‌آورد و حتی ممکن است آن را کاهش دهد. نهاده‌ها «مکمل‌های کامل» هستند.^۳

به این معنا، این فناوری‌ها را می‌توان «فناوری‌های نامنعطف» در نظر گرفت.

چرا بنگاه‌ها آمادگی پذیرش این شکل از نامنعطفی و محدودیت‌های ناشی از غیبت جایگزینی نهاده را دارند؟ در شرایط معین، تبیین می‌تواند این باشد که این فناوری‌ها کاراترین هستند و بیشترین ارزش را ایجاد می‌کنند. عمل جراحی اغلب فرآیندهای خیلی نامنعطفی دارد که جایگزینی نهاده‌های تولید در آن بسیار دشوار است اما در عین حال ارزش زیادی هم خلق می‌کنند. در اینجا کمتر کسی پیدا می‌شود که از انعطاف‌پذیری بیشتر حمایت کند؛ به‌گونه‌ای که مثلاً از جراحان در

نقش متخصص بیهوشی و عکس آن استفاده شود! سایر فرآیندها یا فناوری‌ها اجازه درجه بالاتری از جایگزینی بین نهاده‌های تولید را می‌دهند. درباره کارکنانی فکر کنید که در زنجیره تولید فست‌فود هستند. آنها معمولاً دوره‌های آموزشی خیلی کوتاهی دیده‌اند و در بیشتر موارد به آسانی می‌توان کسان دیگری را جایگزین‌شان کرد. یعنی به‌سادگی می‌توان کسی را که در صندوق رستوران کار می‌کند، به کار سرخ کردن سیب‌زمینی گمارد و برعکس. در واقع، آن رستوران‌ها گردش کار خیلی بالایی دارند. چنین کاری تنها در صورتی ممکن است که درجه بالای جایگزینی بین استخدام‌شدگان در این نوع کسب‌وکار وجود داشته باشد. آیا این به معنی این است که چنین فناوری ایده‌آل است؟ لزوماً خیر. برخی اوقات این فناوری‌ها تولید با ارزش افزوده پایین به ما می‌دهد و در برخی موارد، یک فناوری که مستلزم جایگزینی نهاده است تنها فناوری در دسترس محسوب می‌شود.

بخوانید

انتخاب فرآیندهای تولید

هنگامی که هنری فوراً به شوخی گفت خودروپی که به مشتریانش عرضه کرده است «به هر رنگی که بخواهند است- مادامی که آن رنگ سیاه باشد!» توضیحش به‌درستی انتخاب‌های کلیدی او را درباره بازار تحت فعالیت و رژیم تولیدی برگزیده‌اش خلاصه می‌کرد. او به بازار تولید انبوه می‌فروخت و تلاش نمی‌کرد برای کسب مشتریانی رقابت کند که قادر به خریداری مدل‌های سفارشی‌ساز یا فراری یا رولزرویس هستند. خودروها به کمک تولید قطعات استاندارد در تعداد زیاد مونتاژ می‌شد تا هزینه‌های تداوم تولید کمینه شود. مشاغل کارخانه که به عهده مهندسان با مهارت‌های متعدد بود به اجزای کوچکی شکسته شد که کارگران نسبتاً بی‌مهارت با دستمزد پایین قادر به انجام آن بودند. خریداران خودرو انتخاب کمی داشتند

«تنوع محصول بسیار اندک» اما از قیمت‌های بسیار پایین این خودرو نسبت به هر چه قبلاً وجود داشت بهره بردند. همچنین در مورد نیروی کار، استخدام افراد برای کارهای تکراری کم‌مهارت، در دوره بیکاری گسترده آسان بود و هنری فورد از تاکتیک‌های قدردمانانه استفاده کرد تا مطمئن شود اتحادیه‌های کارگری جای پای در کارخانه‌های او پیدا نمی‌کنند.

چگونه با همین انتخاب‌ها در دیگر بنگاه‌ها، در دیگر صنایع، در زمان‌های متفاوت و با فناوری‌های در دسترس متفاوت مواجه بودیم و امروزه چه تغییراتی در حال روی دادن است؟

تاریخ‌نگاران مثال‌هایی از رویه‌های مشابه فورد در جوامع باستانی از قبیل مصر و چین یافته‌اند. در اروپا زرادخانه بزرگ ونیز که در سال‌های حدود ۱۵۰۰ میلادی فعالیت می‌کرد حدود ۱۶ هزار کارگر را برای تولید هم‌زمان تسلیحات و کشتی‌های بدنه چوبی در استخدام داشت و پیش‌تاز استفاده از قطعات استاندارد بود که به تعداد انبوه تولید می‌شد. با استفاده از چنین قطعاتی، امکان ساخت یک کشتی چوبی عظیم در عرض چند روز وجود داشت.

به دنبال موفقیت باورنکردنی خودرو فورد مدل «تی» و سپس فولکس‌واگن ارزان قیمت آلمان («خودرو مردم») در دهه ۱۹۳۰، این دو خودروساز و سایر خودروسازها هر کدام راهکارهای خودشان را برای معضلی قدیمی تعقیب کردند: چگونه انعطاف‌پذیری و تنوع محصول را با کارایی تولید و هزینه تولید پایین متوازن کنند. موردکاوی‌های بسیاری از شرکت‌های خودروسازی دهه‌های ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰ آشکار می‌کند مدیران تولید تلاش می‌کردند به وعده‌های واحدهای فروش خود عمل کنند، به نحوی که خطوط مختلف تولید مرتب متوقف و شروع به کار می‌کرد تا با انواع محصول و جریان‌های هموار دچار وقفه‌شده به خاطر انجام سفارش‌های مشتریان اولویت‌دار همساز شوند. گفته می‌شود آنها اغلب در «شرایط دست و پنجه نرم کردن با مشکلات دائمی» فعالیت می‌کردند.

این دفعه گشایش اساسی از کشور ژاپن، کارخانه‌های خودرو تویوتا و نابغه سازمانی بی‌همتا، کیچیرو تویودا بنیان‌گذار کارخانه تویوتا آمد. تحت نظام تویوتایی «سفارشی‌سازی در حجم بالا»، تعداد معینی از گونه‌های محصول اصلی را از قبل تعریف و به مشتریان عرضه می‌شود (مشتری اغلب کارگزار خرده‌فروش است). سپس سفارش‌های مشتریان به درون مجموعه‌های یکسان دسته‌بندی می‌شود و آنگاه برنامه تولید آتی (برای مثال دو ماه جلوتر) تعیین می‌شود که کاملاً باید به آن پایبند بود. در این شیوه علاوه بر منافع هزینه‌ای جریان هموار تولید، مزایای دیگری هم وجود دارد، چون وقتی برنامه تولید مشخص است، ساختن زنجیره‌های تامین قطعات (چه خریداری شود چه در داخل تولید شود) برای تولید به‌موقع (just-in-time) امکان‌پذیر می‌شود. صرفه‌جویی در اینجا از محل پول‌های آزادشده در موجودی بزرگ انبار قطعات می‌آید.

جدیدترین فصل در داستان تنوع محصول در برابر هزینه محصول، با پیدایش به اصطلاح «تولید شخصی‌شده» یا «تولید جمع‌پذیر» ظهور کرده است. اینک با استفاده از طراحی رایانه‌ای چاپ سه بعدی، بنگاه‌ها قادر به ساختن قطعات پیچیده برحسب تقاضا هستند. محموله‌های تولیدی می‌تواند کوچک باشد چون هزینه‌های تغییر خط تولید محموله‌ها ناچیز شده است. بسیاری از شرکت‌های دیرپا (جنرال موتورز، EADS، زیمنس، رولزرویس، هوندا) در حال توسعه این‌گونه فناوری‌ها به دلیل در اختیار داشتن سرمایه‌گذاری‌های جدید بودند. برخی نویسندگان معتقدند این فناوری‌ها کار ملتهایی را که در مراحل اولیه توسعه اقتصادی هستند آسان‌تر می‌کند تا مسیر عادی شکل‌گیری قابلیت‌های تولید را جهشی طی کنند. مزیت نسبی چاپ سه بعدی در هزینه موجود بالقوه پایین آن در مقایسه با تنوع قطعاتی است که می‌تواند تولید کند. یک قطعه دوچرخه، یک دریچه قلب یا قطعه جاروبرقی همگی را می‌توان در یک روز چاپ کرد. این انعطاف‌پذیری به‌ویژه برای مکان‌هایی ارزشمند است که

کمیابی سرمایه مشکل اصلی باشد. دیگران پیشنهاد می‌دهند که روش‌های جدید راه را برای پیدایش و شکوفایی نوع جدیدی از کارگر صنایع دستی با مقیاس کوچک باز خواهد کرد.

“Production Processes: A Lightbulb Moment,” Peter Marsh, Financial Times, 28 December 2011. <https://www.ft.com/content/b59678b4-313b-11e1-a62a-00144feabdc0>.

پرسش‌ها

- اگر فرآیند تولید کارا و سریع می‌خواهید معمولاً چه چیزی را باید فدا کنید؟
- استانداردهای اجازه چه کارهایی را داد؟
- آیا تولید جمع‌پذیر (چاپ سه بعدی) برای کشورهای در مراحل اولیه توسعه صنعتی فایده‌ای دارد؟ مزایای آن برای کشورهای که در فازهای اولیه صنعتی شدن هستند چه می‌تواند باشد؟
- هنری فوردها چه چیزی خلق کرد؟ چه منافعی به ارمغان آورد؟
- آیا نظام تولید تویوتا توانست درس‌های مفیدی برای تولیدکنندگان کشورهای در حال توسعه داشته باشد؟

تحلیل

پیتر مارش درباره یکی از نخستین مثال‌ها از تولید قطعات استاندارد شده گزارش می‌دهد که در پشت صحنه توسعه کارخانه مدرن، تولید سریع و کارا بود. استانداردهای مستلزم صرف نظر کردن از محصولات شخصی‌سازی شده بود؛ یعنی محصولاتی که لازم‌هش نتایج و فنون منعطف است. این درباره استانداردهای با تولید حجم بالای هنری فوردها صادق بود که خودروهای کاملاً استاندارد شده با هزینه اندک و کیفیت خوب تولید کرد اما طراحی کاملاً یکسانی نیز داشت. در مقابل شرکت تویوتا قادر به برقراری توازن بین استانداردهای و سفارشی کردن محصول شده بود. فنون جدید مانند چاپ سه بعدی یا تولید جمع‌پذیر، شاید تضاد بین کارایی و انعطاف‌پذیری را از بین ببرند.

همچنین این فن جدید شاید به کشورهای در حال توسعه کمک کند تا مسیر مرسوم ایجاد قابلیت‌های تولید کارخانه‌ای را جهشی طی کنند چون نیازمند زیرساخت متعارف بسیار کمتری خواهند بود.

۲-۳ اندازه‌گیری کارایی

بهره‌وری یک سنجه از کارایی است. بهره‌وری بیانگر توانایی متحول کردن مقادیر اندک عوامل تولید به مقادیر زیاد محصول ارزشمند است. یک سنجه از کارایی تقسیم محصول کل شرکت به تعداد کل کارکنانش است تا به اصطلاح «بهره‌وری متوسط» به دست آید.

$$\text{بهره‌وری} = \frac{\text{تولیدات}}{\text{عامل تولیدی}} = \frac{\text{محصول}}{\text{نهاد}}$$

اینها سنجه‌های بهره‌وری متوسط هستند.

اگر Q مقدار محصولی باشد که یک شرکت تولید می‌کند و L تعداد کارگرانی باشد که برای آن شرکت کار می‌کنند پس Q/L **بهره‌وری متوسط کار** است.

محصول را می‌توان بر اساس واحدهای فیزیکی (مثلاً تعداد خودرو یا کیلو سیب‌زمینی) یا برحسب فروش یا ارزش افزوده^۴ (به دلار، یورو یا سایر ارزها) سنجید. کار را می‌توان برحسب تعداد افراد استخدامی یا به شکل دیگر، تعداد ساعات کارشده نوشت که سنجه دقیقتری است و بنابراین ترجیح دارد.^۵ در شکل ۱-۳ یک مثال با سنجه‌های متفاوت از نیروی کار آوردیم.

یا شاید علاقه‌مند به دانستن نسبت حصول به دلار مبلغ سرمایه‌گذاری شده باشیم که آن را بهره‌وری متوسط سرمایه می‌نامیم. سرمایه‌گذار معمولاً علاقه بیشتری به سرمایه‌گذاری در صنایعی دارد که محصول (Q) به سرمایه‌گذاری انجام‌شده (K)، یعنی بهره‌وری متوسط سرمایه بالاتری داشته باشد. Q/K **بهره‌وری متوسط سرمایه** است.

بخوانید

اکنون می‌توانید روایتی خواندنی از موضوعی که ما می‌دهد که خودروساز ایتالیایی فیات در سال ۲۰۱۰ با آن مواجه بود. در مقاله داده‌های تعداد نیروی کار و خودروهای تولیدشده در هر کارخانه ارائه شده است. با محاسبه ساده تعداد خودروها به ازای هر نیروی کار، برخی کارخانجات بهره‌وری بالاتری نسبت به دیگران داشتند. اما داستان پیچیده‌تر از اینها است.

“Fiat Plays Double or Quits with Chrysler,” from The Economist, 25 November 2010. www.economist.com/business/2010/11/25/fiat-plays-double-or-quits-with-chrysler.

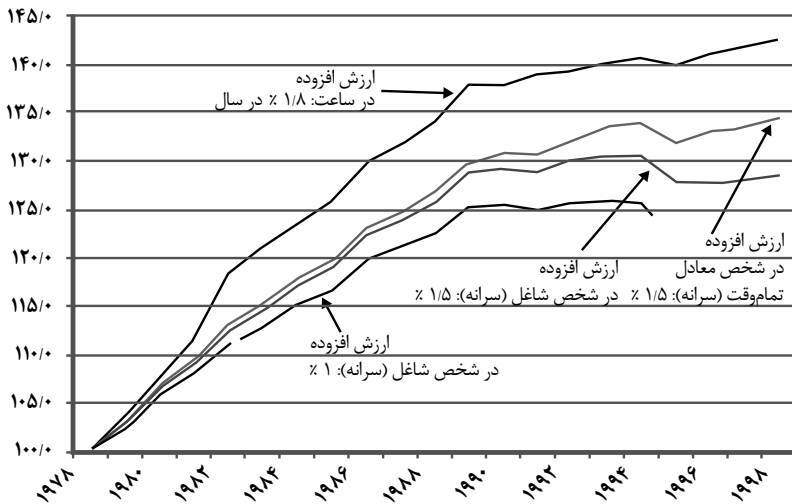
پرسش‌ها

- بر چه مبنایی این روزنامه‌نگار می‌تواند بگوید مدل ایتالیایی عملیات تولید فیات رقابتی نیست؟ او چگونه می‌تواند بگوید شکاف بهره‌وری وجود دارد؟
- در این مقاله بهره‌وری چگونه سنجیده می‌شود؟
- آیا به روش سنجش بهره‌وری در این مقاله ایرادی وارد نیست؟
- آیا مطمئن هستیم در همه کارخانه‌ها، کارکنان همگی در حال کار هستند و هیچ کارگری به تعطیلات اجباری فرستاده نشده یا به خاطر نبود تقاضا کار نمی‌کنند؟
- آیا می‌توان خودرو به ازای هر کارگر را در کارخانه‌های تولیدکننده خودروی سنگین با کارخانه‌های تولیدکننده سواری مقایسه کرد؟
- آیا می‌توان بهره‌وری کارگر در کارخانه‌های با عمر متفاوت که احتمالاً از فناوری‌های متفاوت استفاده می‌کنند با هم مقایسه کرد؟

تحلیل

روزنامه‌نگار مشاهده می‌کند تعداد خودروها به ازای هر نیروی کار

(بهره‌وری متوسط کار) در ایتالیا از سایر کشورها کمتر است. بنابراین او استدلال می‌کند که کارخانه‌های ایتالیایی بهره‌وری کمتری نسبت به سایر کشورها دارند (در ایتالیا شکاف بهره‌وری داریم). اگرچه این سنجها محدودیت‌هایی دارند.



شکل ۳-۱ خدمات بازار فرانسه: بهره‌وری کار بر اساس سنج‌های متفاوت اشتغال

می‌توان دید وقتی بهره‌وری با ساعت کارشده سنجیده می‌شود بسیار بیشتر رشد می‌کند. محصول تولیدی به عنوان ارزش افزوده سنجیده می‌شود. شکل نشان می‌دهد بهره‌وری به ازای ساعت کارشده در بیشینه و رشد به ازای هر نیروی کار در کمینه مقدار هستند. بنابراین احتمالاً رشد کارکنان از ساعات کارشده بیشتر بوده است (یا کمتر کاهش یافته است). اگر به جای در نظر گرفتن فقط کارکنان به اشخاص استخدام‌شده توجه کنیم،^۱ رشد بالاتر خواهد بود. این یعنی بهره‌وری کارکنان کمتر از بهره‌وری سایر اشخاص استخدام شده افزایش می‌یابد. این داده‌ها ظاهراً به افزایش تعداد کارکنان پاره‌وقت نیز اشاره دارد: بهره‌وری به ازای شخص شاغل تمام وقت، بیش از بهره‌وری شخص شاغل (پاره وقت یا تمام وقت) یا هر نیروی کار رشد کرده است.

منبع: OECD (2001:41)

۱. این مقاله چیزی درباره نوع تجهیزات و فناوری، یعنی سرمایه مورد استفاده در هر کارخانه نمی‌گوید. کارخانه‌هایی که سرمایه‌گذاری بیشتری در فناوری‌های جدیدتر کرده‌اند باید میانگین بهره‌وری کار بالاتری نسبت به دیگر کارخانه‌ها داشته باشند.

۲. مقاله چیزی درباره درجه استفاده از کارخانه‌ها (بهره‌برداری از ظرفیت) نمی‌گوید. شاید در برخی از کارخانه‌ها برای مثال به علت کمبود تقاضا، فقط بخشی از ظرفیت استفاده شود. در برخی کارخانه‌ها شاید از کارکنان خواسته شود که فقط به مدت چند ساعت در ماه کار کنند. سنجه محصول در ساعت کارشده نتایج روشن‌تری ارائه می‌دهد.

۳. برخی کارخانه‌ها شاید خودروهایی خیلی پیچیده و گران‌قیمت و برخی دیگر خودروهایی ساده‌تر و ارزان‌تر تولید کنند. محصول برحسب ارزش افزوده یا فروش احتمالا بهتر سنجیده خواهد شد.

یک مثال عملی: حقوق مرتبط با بهره‌وری

شرکتی مالک دو کارخانه «الف» و «ب» است. هر دو کارخانه سال ۱۹۹۰ ساخته شدند. در سال ۲۰۱۰ این شرکت با سرمایه‌گذاری ۵ میلیون یورویی در تجهیزات جدید، کارخانه «الف» را نوسازی می‌کند که استفاده از آنها ساده‌تر و ایمن‌تر است. جدول ۱-۳ وضعیت دو کارخانه را پیش و پس از سرمایه‌گذاری توصیف می‌کند. اکنون کارگران کارخانه «الف» می‌گویند ما بهره‌وری خود را به میزان قابل ملاحظه‌ای افزایش داده‌ایم و در نتیجه مستحق افزایش حقوقی هستیم که کارگران کارخانه «ب» مستحق آن نیستند. حال کارفرما باید چه کند؟

تحلیل

کارخانه «الف» احتمالا مولدتر است چون بنگاه ۵ میلیون یورو سرمایه تازه به آن تزریق کرده است. مشاهده می‌شود که بهره‌وری کار، یک سنجه از چندین چیز در همان زمان است:

۱. تلاش کارگران
۲. مهارت‌های کارگران
۳. فناوری که شرکت در اختیار کارگران می‌گذارد
۴. مبلغ سرمایه‌گذاری شده در شرکت

۵. محیطی که بنگاه فعالیت می‌کند (جاده‌ها، مدارس، بیمارستان‌ها، پلیس، و سایر موارد).
۶. وضعیت تقاضا

جدول ۳-۱ داده‌ها درباره دو کارخانه متفاوت

محصول ۲۰۰۹	تعداد کارگران ۲۰۰۹	محصول ۲۰۱۰	تعداد کارگران ۲۰۱۰	
۵۰۰,۰۰۰	۵۰	۸۰۰,۰۰۰	۵۰	کارخانه الف
۳۰۰,۰۰۰	۲۵	۳۲۰,۰۰۰	۲۵	کارخانه ب

روش بهتر سنجیدن بهره‌وری شامل مشاهده چگونگی ترکیب سرمایه و کار کارخانه‌ها به طور متوسط در یک صنعت است. رابطه متوسط دقیق در این صنعت بین عوامل نهاده‌ها و محصول کشف می‌شود. اگر این رابطه را بدانیم (تابع تولید) پس می‌توانیم نتایج واقعی یک بنگاه را با نتایجی که بنگاه معمولی در آن صنعت با همان میزان استفاده از کار و سرمایه می‌گیرد، مقایسه کنیم. این مقایسه به اصطلاح «بهره‌وری کل عوامل» اشاره دارد، در حالی که مفهوم بهره‌وری کل عوامل به‌آسانی قابل درک است محاسبه آن در یک حالت خاص مستلزم مقداری مهارت در تحلیل آماری است. بنابراین در این مورد توصیه می‌شود از یک کارشناس کمک بگیرید.

۳-۳ بهره‌وری نهایی

بهره‌وری نهایی «مقدار محصول اضافی به ازای یک واحد نهاده اضافی» است.^۷ این اصطلاح را با دو مثال بررسی کنیم.

شرکتی با ۱۰۰ کارمند، هزینه کل ۵۰۰ هزار دلاری و میزان فروش یک میلیون دلاری دارد. متوسط محصول یا فروش در کارمند (Q/L) ۱۰ هزار دلار است. اکنون این شرکت تصمیم می‌گیرد یک کارگر اضافی استخدام کند. پس از این تغییر، فروش کل شرکت به یک میلیون و ۱۵

هزار دلار می‌رسد. مدیریت شرکت علاقه‌مند به دانستن میانگین سهم کارمند جدید در فروش است. حال باید چه کند؟ فروش به میزان ۱۵ هزار دلار رشد کرده و نیروی کار به میزان یک واحد افزایش یافته است؛ این همان به اصطلاح «کارگر نهایی» یا آخرین کارگری است که استخدام شده است. پس افزایش فروش را بر افزایش تعداد کارگران تقسیم می‌کنیم.

$$15000 = 1 / 15000$$

میانگین بهره‌وری، برحسب فروش، از کارگر آخری یا «نهایی» ۱۵ هزار دلار است که به طور دقیق‌تر آن را «بهره‌وری نهایی» کار در این شرکت می‌نامیم.

اگر کارگر درخواست حقوق مثلاً ۱۶ هزار دلاری کند، مدیریت بهتر است دقیق‌تر به آن فکر کند قبل از اینکه چنین درخواستی را بپذیرد. هزینه این کارگر اضافی بیش از درآمد اضافی است که در آن بنگاه ایجاد خواهد کرد. منظور این نیست که حقوق ۱۴ هزار دلاری قطعاً معامله خوبی است. ما بهره‌وری نهایی را برحسب فروش نه ارزش افزوده (بخش ۲-۲) محاسبه کردیم. فروش ۱۵ هزار دلاری صرفاً مرز بالایی است. اگر می‌دانیم که با استخدام این کارگر جدید، هزینه مصرف واسطه‌ای (بخش ۲-۱) به میزان ۱۰ هزار دلار افزایش یابد، می‌توانیم افزایش در ارزش افزوده را نیز محاسبه کنیم:

افزایش ارزش افزوده دلار ۵,۰۰۰	=	افزایش مصرف واسطه‌ای دلار ۱۰,۰۰۰	-	افزایش فروش دلار ۱۵,۰۰۰
----------------------------------	---	-------------------------------------	---	----------------------------

ارزش افزوده اضافی (بهره‌وری نهایی برحسب ارزش افزوده) ایجادشده با استخدام این کارگر جدید را نیز می‌توانیم محاسبه کنیم. افزایش ارزش افزوده را بر تعداد کارکنان جدید تقسیم می‌کنیم:

$$5000 \text{ دلار} = 1 / 5000$$

در این حالت می‌توان متوجه شد فقط حقوق کمتر از ۵ هزار دلار

است که استخدام کارگر جدید را عملیات سودآوری می‌کند. فرض کنید تصمیم گرفتیم یک جلسه با اتحادیه کارگری برای توافق درباره حقوق کارگر جدید برگزار کنیم. محدودیت‌های روشن ما چیستند؟ در این حالت می‌توانیم ارزش افزوده اضافی را به عنوان محصول اضافی کارآمد ایجادشده با این استخدام جدید در نظر بگیریم و سهم و نقش این کارگر را اندازه‌گیری کنیم. مبلغ ۵ هزار دلار سنجه بهره‌وری نهایی کارگر برحسب ارزش افزوده است.

کارفرما اکنون با قطعیت می‌داند فقط اگر حقوق کمتر از ۵ هزار دلار پیشنهاد دهد از این استخدام خاص می‌تواند به شرکت سود برساند. این مثال نشان می‌دهد چرا دانستن بهره‌وری نهایی یک نیروی کار، برای کسانی که درگیر روابط صنعتی و به طور کلی‌تر مدیریتی هستند، خیلی مهم است.

در واقعیت به‌ندرت سهم و نقش یک کارگر خاص را به موفقیت بنگاه منتسب می‌کنیم و اغلب به سنجه‌های میانگین می‌رسیم. وقتی تولید خیلی پیچیده می‌شود سنجیدن سهم و نقش دقیق هر کارگر در تولید اگر ناممکن نباشد، بسیار مشکل است. البته اقدام به این کار در برخی موارد، به سنجیدن بهره‌وری تیم‌ها، واحدها و بخش‌ها منجر می‌شود. بهره‌وری کار فقط یکی از معیارها برای تعیین دستمزدها است؛ قدرت چانه‌زنی طرفین شاید بخش کلیدی در تعریف سهم‌های محصول و دریافتی هر بخش، با وجود بهره‌وری آنها باشد. حقوقی که سرانجام معین می‌شود بازتاب‌دهنده بهره‌وری نهایی نیروی کار و قدرت چانه‌زنی او است.

وقتی بنگاه‌ها بیشتر تولید می‌کنند شاید بهره‌وری نهایی‌شان تغییر کند. اگر با افزایش تولید، این متغیر رشد کند می‌گوییم بهره‌وری نهایی فزاینده است، اگر کاهش یابد می‌گوییم بهره‌وری نهایی کاهش یافته است و اگر ثابت بماند می‌توانیم از بهره‌وری نهایی ثابت سخن بگوییم. در واقعیت احتمال دارد که در دامنه معینی، افزایش تولید به بهره‌وری

نهایی فزاینده، اما در دامنه دیگری، افزایش تولید به بهره‌وری نهایی کاهنده منجر شود.

بخوانید

چگونه باید «پاداش عادلانه» را محاسبه کرد؟

جان کی، اقتصاددان در سال ۲۰۱۱ دو پرسش کلیدی مرتبط مطرح کرد: وقتی تولید نتیجه اقدامات افراد متفاوت بسیاری است چگونه می‌توان پاداش را تقسیم کرد؟ روش‌های اصلی حل این مشکل چیست؟ نظریه اقتصادی بسط‌یافته در انتهای قرن نوزدهم تبیین کرد که هر کسی تمایل خواهد داشت متناسب با سهمش در تولید دریافتی داشته باشد. این سهم را بهره‌وری نهایی کار یا سرمایه می‌نامیم. به هر کسی متناسب با بهره‌وری نهایی‌اش مبلغی پرداخت خواهد شد و به این دلیل اقتصاد ذاتاً عادلانه است. چیز زیادی برای بحث کردن وجود ندارد؛ نیروهای بازار آزاد به هر کسی مطابق با شایستگی‌های او پاداش می‌دهند. اما سایر نویسندگان نظر متفاوتی ابراز کردند؛ نتایج فرآیند تولید به نحو نامتناسبی توسط گروه (طبقه) دارای نیروی بیشتر گرفته خواهد شد. کارل مارکس، پرمخاطب‌ترین نویسنده در آن حوزه، پاسخ‌ها را درون نظریه کلی‌تر مبارزه طبقاتی یا جنگ طبقاتی جای داد. در انتهای قرن بیستم، نظریه‌های مارکس از پشتیبانی اندکی درون اقتصاد جریان اصلی برخوردار بود و به نظر می‌رسید نظریه «نئوکلاسیک» (که بهره‌وری نهایی سنجش‌پذیر یکی از عناصر آن است) دست بالا را دارد. اما در سال‌های بعد تحولات جدید، این بحث را دوباره زنده کرده است: برای مثال این واقعیت که در دهه ۱۹۳۰ پاداش مدیرعامل‌های شرکت‌های بزرگ ۳۰ یا ۴۰ برابر میانگین دستمزد کارکنان‌شان بود در حالی که به‌تازگی به چند صد برابر میانگین دستمزد کارکنان‌شان افزایش یافته است. جالب توجه است که سرمایه‌گذار با بصیرت وارن بافت نظر زیر را طی مصاحبه اخیر داده است:^۸

بافت: بله، ثروتمندان در این کشور خیلی خوب عمل می‌کنند. منظورم این است که ما هیچ وقت این قدر خوب عمل نکردیم.

مصاحبه‌کننده: چه ایده رادیکالی.

بافت: این جنگ طبقاتی است و طبقه من برنده می‌شود اما آنها نباید برنده شوند.

سنگش بهره‌وری نهایی وقتی فنون تولید مستلزم کار افراد متفاوت یا انواع مختلف سرمایه است به طور خاص پیچیده و وابسته به شرایط است.

مقاله لذت‌بخش کی به نظر می‌رسد به نتیجه‌گیری کنایه‌آمیزی می‌رسد که در جهان واقعی که ما زندگی می‌کنیم، پاداش‌های به دست آمده از طریق اقدام جمعی، معمولاً طبق روابط قدرت بین بازیگران مشارکت‌کننده تقسیم می‌شود.

به این بحث، اظهارنظری را می‌افزاییم که کلینت ایستوود در نقش سارق هنگامی که تفنگش را به سوی هدفش در فیلم نابخشوده آماده می‌کرد بر زبان آورد: «شایستگی» هیچ ربطی به آن ندارد.»

اما احتمال دارد بتوانیم از هر دو رویکرد بینش‌هایی به دست آوریم؟

چرا شورشیان باید روسو بخوانند. نوشته جای کی در تایمز مالی، ۱۶ اوت

۲۰۱۱

www.ft.com/content/4237bcfc-c769-11e0-9cac-00144feabdc0.

پرسش‌ها

- تفاوت بین شکار گوزن و شکار خرگوش چیست؟
- می‌توانید دو نظریه درباره تخصیص درآمد ذکر کنید؟
- چگونه سهم و نقش مدیر عامل در موفقیت یک شرکت را تعیین کنیم؟

تحلیل

ژان ژاک روسو مشاهده کرد شکار خرگوش آن نوع عملیات است که یک شکارچی هم می‌توانست انجام دهد در حالی که شکار آهو مستلزم همکاری چندین شکارچی بود.^۹ این دلالت دارد که انتساب شایستگی

نتیجه در مورد خرگوش آسان و در مورد آهو دشوار بود. بر همین منوال، تعریف معیار برای توزیع گوشت خرگوش آسان و گوشت آهو پیچیده‌تر است. شکار خرگوش یک مثال از تولید ساده است، در حالی که شکار آهو یک مثال از تولید پیچیده است. تخصیص درآمد بین نقش‌آفرینان مختلف یک فرآیند تولید مشترک شاید با ارجاع به بهره‌وری نهایی کار هر بازیگر یا صرفاً با ارجاع به قدرت چانه‌زنی که هر بازیگر در اختیار دارد تبیین شود. قدرت هر بازیگر شاید بستگی به عوامل بسیار متنوع داشته باشد و لزوماً به بهره‌وری مرتبط نباشد.

۳-۴ سنگ بنای مذاکرات صنعتی: هزینه واحد کار

وقتی مدیر هزینه نیروی کار را در نظر می‌گیرد دستمزدها تنها بخشی از داستان هستند. این عبارت درست است، نه فقط چون بنگاه‌ها باید چنین هزینه‌هایی را به عنوان سهم و نقش اجتماعی و مالیات‌ها در نظر بگیرند بلکه شاید دلایل مهم‌تر دیگری نیز دخیل باشد. برای مثال هزینه یک عامل نهاده، کار یا سرمایه را نمی‌توان به‌تنهایی ملاحظه کرد. یک بنگاه برخی اوقات آماده پرداخت قیمت‌های به‌شدت بالا برای نهاده‌های معین است به شرط اینکه سهم‌شان به محصول بنگاه نیز خیلی بالا باشد. در واقع به همین دلیل است که تعداد زیادی از بنگاه‌ها سرمایه‌گذاری در کشورهای را انتخاب می‌کنند که هزینه نیروی کار در آنها خیلی بالاست چرا که در عین حال بهره‌وری کار نیز معمولاً بسیار بالاتر است. به عبارت دیگر، کشورهای در حال توسعه با دستمزدهای پایین انتخاب اولیه هر سرمایه‌گذار هستند اما در واقعیت همیشه این درست نیست.

به طور کلی، هزینه نهاده در واحد تولید را می‌توان این‌گونه محاسبه

کرد:

$$\text{هزینه واحد تولید} = \frac{\text{هزینه متوسط یک عامل تولید}}{\text{بهره‌وری متوسط این عامل تولید}}$$

در مورد نیروی کار

$$\text{هزینه واحد کار}^{\circ} = \frac{\text{حقوق}}{\text{میانگین بهره‌وری کار}}$$

این فرمول آشکارا نشان می‌دهد هزینه واحد کار به دو عامل بستگی دارد: حقوق و بهره‌وری. حقوق و دستمزد همان عنصری است که اتحادیه‌های کارگری و نمایندگان کارگران از طریق درخواست‌های خود روی آن تاثیر بیشتری می‌گذارند. بهره‌وری کار، همان‌طور که دیدیم موجودیت مبهم‌تری است و قطعاً به عوامل متعددی همچون تلاش کارکنان و همچنین به سازمان کار، به نوع و مقدار تجهیزاتی که کارکنان استفاده می‌کنند، به سرمایه‌گذاری‌هایی که شرکت کرده است، به معتبر بودن راهبرد کسب‌وکار شرکت (مثلاً تولید محصولات ارزش بالا یا ارزش پایین) و بسیاری عوامل دیگر که لزوماً در کنترل کارکنان نیست، وابسته است. بهره‌وری طی رکودها اغلب سقوط می‌کند چون بنگاه‌ها قادر به فروش نیستند، نه لزوماً چون کارگران تمایلی به کار کردن ندارند.

از آنجا که بهره‌وری متوسط کار از نسبت محصول به تعداد کارکنان به دست می‌آید،

$$\text{هزینه واحد کار}^{\circ} = \frac{\text{تعداد کارکنان} \times \text{حقوق}}{\text{محصول تولیدی}}$$

محصول را می‌توان برحسب محصول فیزیکی، برحسب فروش یا برحسب ارزش افزوده اندازه گرفت^{۱۱} و به شکل زیر قابل بازنویسی است:

$$\text{هزینه واحد کار} = \frac{\text{صورت‌حساب دستمزد}}{\text{محصول تولیدی}}$$

صورت‌حساب دستمزد حاصل جمع همه حقوقی است که بنگاه

می‌پردازد. هزینه واحد کار سنجه هزینه کار است که واقعا اهمیت دارد. در روابط صنعتی این یک متغیر کلیدی است. سرانجام ارزش یادآوری دارد که مفهومی مقارن برای سرمایه هم داریم.

هزینه متوسط سرمایه، کل هزینه سرمایه تولیدکننده یک محصول معین تقسیم بر محصول تولیدی است. هزینه کل سرمایه، اجاره در واحد سرمایه (r) ضربدر موجودی سرمایه (K) یا Rk است. هزینه متوسط سرمایه rK/Q است که هنگامی تقسیم صورت و مخرج بر K به ما $r/(Q/K)$ ، یا نرخ بهره تقسیم بر بهره‌وری متوسط سرمایه را می‌دهد.

$$\text{نرخ بهره} \\ \text{میانگین بهره‌وری سرمایه} = \frac{\text{هزینه سرمایه در واحد محصول}}{\text{میانگین بهره‌وری سرمایه}}$$

برخی نوآوری‌های فناورانه می‌توانند بهره‌وری سرمایه را تغییر دهد و هزینه سرمایه در واحد تولید را افزایش یا کاهش دهد. بانک‌های مرکزی به خصوص آنهایی که اقتصادهای قدرتمندتری دارند بر نرخ‌های بهره تاثیر می‌گذارند. رفتار کارگران نیز شاید بر بهره‌وری سرمایه تاثیر بگذارد. کارگران ماهر و اختصاصی همان تجهیزات را بهره‌ورتر می‌سازند.

بخوانید

افزایش حقوق «باید به بهره‌وری پیوند بخورد»

بانک مرکزی این هفته (۹ ژوئن ۲۰۱۳) هشدار داد افزایش سریع هزینه‌های واحد کار در آفریقای جنوبی هر گونه منافع رقابت‌پذیری از نرخ مبادله‌ای ضعیف‌تر واحد پول این کشور (رند) را خنثی می‌کند. این هفته نرخ ارز بین ۹,۶۸ رند تا ۱۰,۱۷ رند در هر دلار مبادله شد که تقریباً ۲۰ درصد ضعیف‌تر از ماه ژانویه بود. نرخ ارز ضعیف‌تر می‌تواند کمک کند تا صادرات آفریقای جنوبی رقابتی‌تر شود، اما مادامی که افزایش‌های دستمزد از افزایش بهره‌وری سبقت

می‌گیرد رقابت‌پذیری کلا بهبود نخواهد یافت. بانک مرکزی در گزارش مرور سیاست پولی این هفته نوشت که رشد هزینه واحد کار محرک اصلی چشم‌انداز تورمی بود. هزینه واحد کار به شکل نسبت کل پرداختی به ارزش افزوده ناخالص در بخش رسمی غیرکشاورزی محاسبه می‌شود و بیانگر پیوند بین بهره‌وری و هزینه کار است. این مرور سیاستی نشان داد هزینه واحد کار به بالاتر از دامنه بالایی هدف تورم سال قبل رشد کرده و علت این بود که افزایش دستمزد کارگر از افزایش بهره‌وری نهایی پیشی گرفت.

محاسبات مایک هلند، مدیر پرایس متریکس درباره داده‌های اخیراً منتشرشده تولید ناخالص داخلی نشان می‌دهد رشد دستمزد کارکنان بخش تولید کارخانه‌ای به مدت دست‌کم پنج سال گذشته از رشد واقعی تولیدات پیشی گرفته است. آفریقای جنوبی از این نظر در سطح جهانی خوب عمل نکرد و رتبه ۱۳۴ از ۱۴۴ کشور در جدیدترین شاخص رقابت‌پذیری جهانی از نظر دامنه‌ای را داشت که پرداختی کارگر در کشور را به بهره‌وری کارگر پیوند می‌دهد.

کریس لوالد، معاون رئیس پژوهش بانک مرکزی در فروم سیاست‌گذاری پولی این هفته گفت: رشد دستمزد واقعی و هزینه کار می‌تواند مانع خلق شغل شود، به تورم کمک کند و منافع واقعی کاهش نرخ ارز ضعیف‌تر را معکوس کند. فرانسوا گروپه، معاون رئیس کل بانک مرکزی گفت: هر گونه تسویه دستمزدها بالای باند هدف تورم، در حالت بهبود نیافتن بهره‌وری به تورم می‌انجامد. آقای گروپه تاکید کرد: در گفتمان ملی، فضای کافی به بحث و مجادله درباره موضوع بهره‌وری اختصاص نیافته است. در نهایت بحث درباره هزینه‌های واحد کار می‌شود که خیلی مهم است و تورم را تغذیه می‌کند، اما معنایش این است که ما نمی‌توانیم از نرخ ارز تضعیف‌شده بهره ببریم چون مزیت رقابتی را تضعیف می‌کند. آندرو لوی، اقتصاددان کار در کنفرانسی به میزبانی اداره پژوهش اقتصادی

گفت: در یک دهه و نیم گذشته افزایش دستمزد در آفریقای جنوبی از افزایش تولید بیشتر بوده است. هزینه‌های واحد کار آفریقای جنوبی بالا رفت به طوری که برای تولید واحدهای کمتر و کمتر به هزینه‌های بیشتری نیاز است. آقای لوی عنوان کرد: اگر دستمزدها بالا برود و هیچ ارتباطی با کارایی نداشته باشد، هزینه‌های واحد کار بالا می‌رود و بهره‌وری کاهش می‌یابد، قدرت رقابت کمتری در عرصه بین‌المللی خواهیم داشت و فشارهای تورمی در سطح محلی ایجاد می‌شود. مدیرعامل بانک مرکزی گیل مارکوس هشدار داد که اگر هزینه‌های کار به بالا رفتن ادامه دهد در حالی که بهره‌وری پایین می‌آید «این امر دلالت‌هایی برای کار برحسب مساله اشتغال دارد.» آقای لوی تاکید کرد: اتحادیه‌ها اغلب نگران هستند که با افزایش بهره‌وری کارگران، برخی کارگران مشاغل‌شان را از دست دهند اما این صحت ندارد.

مایک شوسلر، اقتصاددان در www.economists.co.za گفت: افزایش بهره‌وری به مازاد تولید می‌انجامد که می‌تواند مشاغل بیشتری خلق کند. او عنوان کرد: این نگاه سطحی است که بگوییم بهره‌وری صرفاً یعنی آفریقای جنوبی باید با کارگر کمتر مقدار بیشتری تولید کند که هزینه آن مشاغل از دست رفته خواهد بود. اگر با تعداد افراد کمتر مقدار بیشتری تولید کنیم به آنها دستمزد بیشتری خواهیم پرداخت و قدرت مخارج بیشتری خواهند داشت، خدمات بیشتری تقاضا می‌کنند و فعالیت اقتصادی بیشتری ایجاد می‌شود. خلق ارزش افزوده بیشتر باید اقتصاد را معمولاً ثروتمندتر کند. اتحادیه‌ها خواهان مشاغل شایسته با پرداخت شایسته خدمات درمانی و مستمری هستند اما در صورتی می‌توان شغل شایسته داشت که ارزش شایسته‌ای بیفزاید.

شیوه افزایش بهره‌وری در آفریقای جنوبی؟

نظام آموزشی و بسیاری از مردمی که تحصیلات دبیرستانی را تکمیل نمی‌کنند مانع افزایش بهره‌وری نیروی کار آفریقای جنوبی هستند. مایک شوسلر اقتصاددان در Economists.co.za گفت: با سرمایه برتر

شدن صنایع، به مهارت‌های بیشتر و آموزش کارگران نیاز است تا بهره‌ورتر بشوند. نیروی کار فقط تا آن حد می‌تواند کارا شود که کارگران آموزش دیده و مدیریت شوند.

آندرو لوی، اقتصاددان کار در موسسه اشتغال آندرو لوی گفت: مادامی که گفت‌وگوها درباره دستمزد به صورت متمرکز توسط شوراهای چانه‌زنی انجام می‌شدند هیچ روشی برای پیوند دادن افزایش دستمزدها به بهره‌وری وجود نداشت. او تاکید کرد: به جای چانه‌زنی برای میزان معینی افزایش دستمزد، اتحادیه‌ها و بخش‌ها باید برای یک طیف افزایش در سطح متمرکز چانه‌زنی کنند. پس از آن، شرکت می‌توانست با اتحادیه در سطح کارخانه مذاکره کند تا افزایش واقعی به بهره‌وری مربوط شود و با هزینه‌های افزایشی واحد کار توافق کند. آقای لوی گفت: کارفرمایان اغلب موفق به افزایش دستمزد با خود-تامین برای کارکنان نمی‌شوند. در واقع هیچ تلاشی برای جبران دستمزدهای اضافی با افزایش کارایی دیده نمی‌شود. او رو به نمایندگان اتحادیه‌ها این جملات را بیان کرد: «هر اندازه کارگران مولدتر و کارا تر بشوند، می‌توانند بیشتر به دست آورند. افزایش دستمزد "باید به بهره‌وری پیوند بخورد."»

René Vollgraaff, Business Day, 9 June 2013.

پرسش‌ها

طبق نظر این مقاله:

- چرا رقابت‌پذیری آفریقای جنوبی با رند ضعیف‌تر بهبود نیافت؟
- چرا رقابت‌پذیری کلی بهبود نخواهد یافت؟
- محرک تورم آفریقای جنوبی چه می‌تواند باشد؟
- برای هزینه واحد کار از چه تعریفی استفاده می‌شود؟

تحلیل

طبق نظر ولگراف، حتی اگر آفریقای جنوبی نرخ ارز ضعیف‌تری داشته

باشد، رقابت‌پذیری آن تضمین نخواهد شد چون هزینه‌های واحد کار سریع‌تر افزایش می‌یابد و افزایش دستمزد از افزایش بهره‌وری پیشی می‌گیرد. هزینه واحد کار می‌تواند همچنین به عنوان نسبت بین سطح دستمزد و بهره‌وری بیان شود. رشد این هزینه شاید عامل رشد تورم آفریقای جنوبی باشد. در این مقاله تعریف هزینه واحد کار عبارتست از «نسبت پرداختی کل به ارزش افزوده ناخالص». برای بنگاه‌ها آنچه واقعا اهمیت دارد سطوح دستمزد نیست بلکه نسبت بین سطح دستمزد و بهره‌وری کار است. بنابراین سرمایه‌گذاران لزوماً سرمایه‌گذاری در کشورهای با دستمزدهای پایین را انتخاب نمی‌کنند؛ آنها شاید سرمایه‌گذاری در کشورهای با هزینه‌های بالاتر کار را انتخاب کنند اگر بهره‌وری بالا هزینه‌های دستمزد بیشتر را جبران کند. این دستمزد ساعتی نیست که اهمیت دارد بلکه دستمزد ساعتی در مقایسه با بهره‌وری ساعت کارشده مهم است. سرانجام، ارزش یادآوری دارد که بهره‌وری کار فقط تا حدی به تلاش و نگرش کارگران بستگی دارد. همچنین مدل سازمانی انتخابی، فناوری اقتباسی، مبلغ سرمایه‌گذاری شده، شرایط بازار و محیط عمومی که بنگاه در آن فعالیت می‌کند بر بهره‌وری کار تاثیر می‌گذارد، برای مثال در دسترس بودن زیرساخت حمل‌ونقل و آموزش عوامل مهمی در بهره‌وری به شمار می‌رود. در مجموعه می‌توان گفت هزینه واحد کار از انتخاب‌های اتحادیه‌های کارگری، کارفرمایان و دولت‌ها تاثیر می‌پذیرد.

واژگان تخصصی

متوسط بهره‌وری [۱]: نسبت بین محصول کل و مقدار یک عامل نهاده. متوسط بهره‌وری کار نسبت بین محصول کل و تعداد کارگران یا تعداد ساعات کارشده است. متوسط بهره‌وری سرمایه نسبت بین محصول کل و کل منابع مالی سرمایه‌گذاری شده است.

سرمایه‌بر [۲]: یک فناوری، فرآیند کسب‌وکار یا صنعت که مستلزم

1. average productivity
2. capital intensive

مقادیر زیاد پول و سایر منابع مالی اما کارگران نسبتاً کمتری است.

بهره‌وری نهایی کاهنده [۳]: وضعیتی که با افزایش محصول بهره‌وری نهایی کاهش می‌یابد.

فناوری منعطف [۴]: یک تکنیک که اجازه استفاده از عوامل نهاده به نسبت‌های متغیر، یعنی اجازه جانشینی بین عوامل را می‌دهد.

بهره‌وری نهایی فزاینده [۵]: وضعیتی که با افزایش تولید، بهره‌وری نهایی افزایش می‌یابد.

کاربر [۶]: یک فناوری یا کسب‌وکار که مستلزم کارگران نسبتاً زیاد و مقدار سرمایه کم است.

بهره‌وری نهایی [۷]: مقدار اضافی محصول در واحد نهاده اضافی.^{۱۲} اگر کوچک‌تر از هزینه اضافی مربوط باشد سودآورتر است که از تولید محصول بیشتر خودداری کنیم. از طرف دیگر، اگر بزرگ‌تر از هزینه اضافی مرتبط باشد افزایش تولید به سودهای افزایشی می‌انجامد. بهره‌وری نهایی کار وقتی قابل اندازه‌گیری باشد می‌تواند مرجع تعیین حقوق‌ها گرفته شود.

محصول [۸]: مقدار کالا یا خدمتی که شخص یا شرکت تولید می‌کند.^{۱۳}
تابع تولید [۹]: توصیفی از رابطه بین نهاده‌ها و محصول. «بیشینه محصول ممکن را که می‌توان از مقدار معین نهاده به دست آورد اندازه می‌گیرد.»^{۱۴}

فناوری نامنعطف [۱۰]: فنی که از عوامل نهاده با نسبت‌های معین بین آنها استفاده می‌کند. این نسبت‌ها را نمی‌توان تغییر داد. ویژگی مکملی بین عوامل وجود دارد و یک عامل را نمی‌توان به جای

3. decreasing marginal productivity

4. flexible technology

5. increasing marginal productivity

6. labour intensive

7. marginal productivity

8. output

9. production function

10. rigid technology

دیگری جانشین کرد.

بهره‌وری کل عوامل [۱۱]: سنج‌های از بهره‌وری که نوسانات در بسیاری از عوامل تولید (به‌طور بالقوه همه) را به حساب می‌آورد به این معنا که به ما اجازه می‌دهد تا سهم و نقش جداگانه هر عامل در بهره‌وری کل را به دست آوریم. این فن شامل مقایسه محصول کل یک بنگاه با محصول یک بنگاه مرجع است. دومی را با استفاده از فنون آماری به دست می‌آوریم که الف) داده‌ها از همان بنگاه در سال‌های پیشین، یا ب) داده‌ها از چندین بنگاه طی همان سال‌ها، یا ج) داده‌ها از چندین بنگاه طی چندین سال را تحلیل می‌کنند.

هزینه واحد کار [۱۲]: نسبت بین سطح دستمزد و بهره‌وری متوسط کار. این شاخص را همچنین می‌توان به عنوان نسبت بین صورت‌حساب دستمزد و محصول محاسبه کرد و یک متغیر کلیدی در تصمیم‌های کسب‌وکار است.

صورت‌حساب دستمزد [۱۳]: حاصل جمع همه دستمزدها و حقوق‌های پرداختی توسط یک بنگاه.

نیروی کار (یک بنگاه) [۱۴]: اشخاصی که برای یک سازمان یا کسب‌وکار کار می‌کنند.

یادداشت‌ها

1. See Nicholson (1994:210) or Asimakopoulus (1978:165–166).
2. Ibid.
3. Bernheim and Whinston (2008:236).
4. See Battese and Coelli (1988:394) or OECD (2001:12–15, 2001:24).
5. See OECD (2001:40).

11. total factor productivity
 12. unit labour cost
 13. wage bill
 14. workforce (of a firm)

6. See OECD (2001:41).

طبق نظر سازمان بین‌المللی کار، اشخاص شاغل شامل همه اشخاص بالای سن معین هستند که طی یک دوره زمانی معین، چه یک هفته یا یک روز، در دسته‌بندی‌های زیر باشند:

- شاغل حقوق بگیر
- خویش فرما.

7. Varian (2006:328).

8. Buffet, Warren. 2005. "Interview by By Lou Dobbs", Lou Dobbs Tonight, CNN, New York, Sunday, 19 June 2005. <http://edition.cnn.com/2005/US/05/10/buffett/index.html>.

9. Rousseau, J.-J. (2011). Discourse on the origin and foundations of inequality among men. New York, NY: Bedford/St. Martins.

10. OECD (2007).

11. OECD (2001).

12. Varian (2006:328).

13. Adaptation of the author from www.merriam-webster.com/dictionary/output.
14 Varian (2006:323).

منابع

Asimakopoulus, A. (1978). An introduction to economic theory: Microeconomics. Toronto: Oxford University Press.

Battese, G. E. and Coelli, T. J. (1988). "Prediction of Firm-Level Technical Efficiencies, with a Generalized Frontier Production Function and Panel Data," Journal of Econometrics, 38(3): 387–399.

Bernheim, B. and Winston, M. (2008). Microeconomics. New York: McGraw-Hill Higher Education.

The Economist. (2010). "Fiat Plays Double or Quits with Chrysler," The Economist, 25 November.

www.economist.com/business/2010/11/25/fiat-plays-double-or-quits-with-chrysler.

Kay, J. (2011). "Why Rioters Should Be Reading Rousseau," The Financial Times, 16 August. www.ft.com/content/4237bcfc-c769-11e0-9cac-00144feabdc0.

Marsh, P. "Production Processes: A Lightbulb Moment," The Financial Times, 28. www.ft.com/content/b59678b4-313b-11e1-a62a-00144feabdc0.

Nicholson, W. (1994). Intermediate microeconomics and its application. Fort Worth, TX: Dryden Press.

OECD. (2001). Measuring productivity, measurement of aggregate and industry-level productivity growth. Paris: OECD.

OECD. (2007). OECD system of unit labour cost indicators. Paris: OECD.

Varian, H. (2006). Intermediate microeconomics. New York: W. W. Norton & Company.

Vollgraaff, R. (2013). "Pay Increases 'Should Be Linked to Productivity'," Business Day, 9 June. www.businesslive.co.za/bd/national/labour/2013-06-09-pay-increases-should-be-linked-to-productivity/.

فصل ۴: هزینه‌ها

در هر بنگاهی همه ذی‌نفعان باید آگاه باشند که سرنوشت‌شان تا حد زیادی به هزینه‌هایی که بنگاه متحمل می‌شود بستگی دارد. کارفرمایان به‌ویژه وظیفه آگاه کردن هم‌تایان خویش را از محدودیت‌های قابل انتساب به هزینه‌ها بر عهده دارند. هزینه‌های ثابتی که بالا یا پایین هستند و هزینه‌های نهایی که فزاینده یا کاهنده می‌شوند، جملگی نماگرهایی‌اند که نشان می‌دهند آیا یک بنگاه می‌تواند رشد کند یا باید در این مسیر قرار بگیرد و یا اصلاً نباید رشد کند. هزینه‌های نهایی اغلب بیانگر این است که یک کارخانه می‌تواند یا نمی‌تواند به عملیات تولید یا استخدام کارکنان ادامه دهد. در این بخش، همچنین پیوند بین بهره‌وری و هزینه‌ها را تبیین می‌کنیم، و در نتیجه بحث می‌کنیم که چرا مهار هزینه‌ها یا افزایش بهره‌وری دو روی یک سکه هستند. سرانجام توجه خویش را بر آن هزینه‌هایی متمرکز می‌کنیم که بنگاه‌ها به هنگام فعالیت در یک بازار معمولاً با آن مواجه‌اند: هزینه‌های مبادلاتی. در این بخش تبیین می‌کنیم چنین هزینه‌هایی می‌تواند موضوع داغ در روابط بین بنگاه‌ها و مقامات عمومی باشد.

۴-۱ هزینه‌های ثابت و هزینه‌های متغیر

هزینه‌ها می‌تواند متغیر یا ثابت باشد. هزینه‌های متغیر بستگی به این دارد که میزان تولید بنگاه چقدر است اما هزینه‌های ثابت این‌گونه نیست. همه هزینه‌ها طی دوره به حد کافی طولانی متغیر هستند چون در بلندمدت، خلاصی از یک هزینه همیشه امکان‌پذیر است؛ برای مثال اگر بنگاه را تعطیل کنید و تولید متوقف شود از هزینه‌ها خلاص شده‌اید. هزینه‌های ثابت در کوتاه‌مدت به مقداری که تولید می‌کنید بستگی ندارد (شکل ۴-۱). به طور متقارن کوتاه‌مدت دوره‌ای است که طی آن

برخی هزینه‌ها ثابت هستند و بلندمدت به دوره‌ای اطلاق می‌شود که طی آن همه هزینه‌ها متغیر شوند. البته این تمایز همیشه چنین آشکار و شسته رفته نیست. به عنوان مثال: آیا هزینه‌های حفظ و نگهداری و تبلیغات ثابت یا متغیر هستند؟ بنگاه همیشه به مقداری فعالیت حفظ و نگهداری نیاز دارد اما اگر بیشتر تولید کند مقدار حفظ و نگهداری نیاز به افزایش پیدا می‌کند. چارچوب زمانی است که ثابت یا متغیر بودن هزینه‌ها را تعیین می‌کند.

هزینه‌های ثابت نباید با هزینه‌های ریخته اشتباه شود. اگر یادمان باشد هزینه‌ای را ریخته می‌گوییم که نتوانیم آن را در آینده بازیابی کنیم. بیشتر هزینه‌های ثابت را می‌توان در مرحله‌ای در آینده بازیابی کرد.



شکل ۴-۱ هزینه‌های ثابت به مقدار تولید شده بستگی ندارد

در زیر برخی هزینه‌های ثابت معمول داریم:

- سربارها یا هزینه‌های اداری
- مالیات‌ها بر املاک و مستغلات
- املاک و مستغلات (آپارتمان، خانه، انبار، زمین و غیر آن) که به آسانی نمی‌توان فروخت یا از طریق قراردادهای بلندمدت اجاره کنید
- تجهیزاتی که بر مبنای بلندمدت مالک آن هستید یا اجاره می‌کنید
- وام رهنی مسکن

- برق مورد نیاز برای حداقل حفظ و نگهداری
- کارکنانی که نمی‌توان به آسانی کنار گذاشت
- قراردادهای تامین بلندمدت

در ادامه چند مثال از هزینه‌های متغیر که با تغییر در محصول تغییر می‌کند آورده‌ایم:

- بنزینی که در خودرو می‌ریزید
- کاغذ برای دستگاه چاپگرتان
- مواد و ملزوماتی که فقط به هنگام تولید مقادیر اضافی می‌خرید
- برقی که ماشین‌ها هنگام تولید مصرف می‌کنند
- کارمندانی که به آسانی می‌توانید اخراج کنید
- املاک و مستغلاتی که می‌توانید بر مبنای کوتاه‌مدت اجاره کنید
- حق‌العمل (پورسانت) به فروشندگان

هزینه‌های کل = هزینه‌های ثابت + هزینه‌های متغیر

۲-۴ هزینه‌های نهایی و متوسط

افزایش تولید چقدر بر هزینه‌های کل تاثیر می‌گذارد؟ دانستن این می‌تواند ابزار مفیدی برای تصمیم‌گیری در این باره باشد که ما باید بیشتر یا کمتر تولید کنیم. با تولید یک واحد بیشتر چقدر هزینه اضافی ایجاد می‌شود؟ هزینه متوسط تولید ۱۰ واحد اضافی محصول چیست؟ بسیاری از تصمیم‌های کسب‌وکار به چنین اطلاعاتی بستگی دارد.

$$\boxed{\text{افزایش هزینه}} = \boxed{\text{هزینه کل پس از تولید مقادیر اضافی}} - \boxed{\text{هزینه کل قبل از تولید مقادیر اضافی}}$$

$$\text{افزایش هزینه} \\ \text{تعداد واحدهای اضافی} = \text{هزینه نهایی}$$

آیا هزینه نهایی و هزینه متغیر یکسان هستند؟ خیر، آنها یکسان نیستند: هزینه نهایی تغییر در هزینه متغیر در حالتی است که میزان تولید تغییر می‌کند. در بسیاری از صنایع هزینه نهایی در یک دامنه معین از تولید شاید کاهش یابد،^۱ اما برای مقادیر بیشتر، دست‌کم در کوتاه‌مدت، تمایل به افزایش یافتن دارد. به این دلیل، فکر می‌کنیم که در بسیاری صنایع، فراتر از آستانه‌های معین، بنگاه‌ها آماده پیشنهاد دادن مقادیر بیشتر فقط در قیمت‌های بالاتر را دارند. بنابراین، رابطه بین مقادیری که آنها آماده فروش هستند و قیمت‌ها، یعنی منحنی عرضه را به صورت منحنی شیب رو به بالا نشان می‌دهیم. اغلب اوقات هر واحد محصول به قیمت یکسان فروخته می‌شود. بنابراین نیاز به دانستن اینها داریم:

- هزینه متوسط هر واحد محصول؛
 - اینکه آیا هزینه برای سطوح متفاوت تولید افزایش یا کاهش می‌یابد.
- Q / هزینه کل = هزینه متوسط
- که Q بیانگر مقدار یا تولید کل به شکل فیزیکی است.
- اگر هزینه کل حاصل جمع هزینه‌های ثابت و هزینه‌های متغیر باشد، آنگاه:

$$\text{هزینه متوسط} = \frac{\text{هزینه کل}}{Q} = \frac{\text{هزینه ثابت} + \text{هزینه متغیر}}{Q}$$

هزینه متوسط = هزینه ثابت واحد + هزینه متغیر واحد

هزینه متوسط یک بنگاه از سهم در واحد هر دو هزینه‌های ثابت و متغیر تاثیر می‌پذیرد.^۲

دو عامل اصلی تولید سرمایه و کار هستند. بنابراین هزینه کل را می‌توان برحسب حاصل جمع هزینه سرمایه و هزینه کار بیان کرد.

هزینه کل = هزینه سرمایه + هزینه کار
بنابراین، هزینه متوسط عبارتست از:

$$\text{هزینه متوسط} = \frac{\text{هزینه کل}}{Q} = \frac{\text{هزینه ثابت}}{Q} = \frac{\text{هزینه متغیر}}{Q}$$

هزینه سرمایه با نرخ بهره ضرب در سرمایه سرمایه‌گذاری شده معلوم می‌شود.^۳

هزینه کار با ضرب دستمزد (در این مورد شامل سهم اجتماعی) در تعداد کارگران به دست می‌آید.

بنابراین، هزینه متوسط را می‌توان بازنویسی کرد:

$$\text{هزینه متوسط} = \frac{\text{نرخ بهره} \times \text{سرمایه}}{Q} + \frac{\text{تعداد کارگران} \times \text{دستمزد}}{Q}$$

اگرچه عبارت بالا معادل با این است:

$$\text{هزینه متوسط} = \frac{\text{نرخ بهره}}{\text{سرمایه} / Q} + \frac{\text{دستمزد}}{\text{تعداد کارگران}}$$

معنایش این است که هزینه متوسط از حاصل جمع هزینه سرمایه و هزینه کار برحسب واحد تولید به دست می‌آید. هزینه متوسط قابل انتساب به محصول نه فقط به نرخ بهره و دستمزدی که بنگاه‌ها می‌پردازند بلکه به بهره‌وری سرمایه (تولید کل / سرمایه یا Q/K) و به بهره‌وری کار (تولید کل / تعداد کارگران یا Q/L) بستگی دارد. بهره‌وری افزایشی مستلزم کاهش هزینه‌ها و رقابتی‌تر شدن است. احتمال افزایش هزینه متوسط می‌رود چون دستمزدها را افزایش دادید، که گاهی اوقات به قدرت چانه‌زنی اتحادیه‌های کارگری بستگی دارد و گاهی چون بهره‌وری را کاهش داده‌اید که در مجموع بیشتر به فناوری اقتباسی، تقاضای بازار و مدیریت بنگاه بستگی دارد. در هر مجادله بین کارفرمایان و اتحادیه‌های کارگری، یک موضوع داغ همین است.

بخوانید

هزینه استخراج مس در زامبیا

نرخ‌های رشد تماشایی در چین و اشتهای این کشور برای کالاهایی از قبیل مس، کلوخه آهن یا نفت، رونق کشورهای از قبیل زامبیا، آنگولا و نیجریه را تحریک کرد که به‌شدت متکی به صنایع استخراجی بودند. برای مثال، چین حدود ۴۵ درصد مس جهان را مصرف می‌کند، در حالی که برای زامبیا بخش معدن حدود ۷۵ درصد از عایدی ارزی به حساب می‌آید.

در حالی که رشد چین در سال‌های ۲۰۱۴ و ۲۰۱۵ کند شد، کمربند مس زامبیا ضربه شدیدی خورد. قیمت مس به رقم پایین بی‌سابقه در پنج سال گذشته یعنی ۵۳۵۳ دلار در تن در زمانی رسید که اقتصاددانان برآورد کرده بودند در کارترین معادن، هزینه استخراج یک تن اضافی مس حدود ۵۵۰۰ دلار است؛ یعنی هزینه‌های نهایی تولید در این منطقه ۵۵۰۰ دلار در تن است. در بسیاری از معادن با کارایی کمتر، آن هزینه بالاتر بود. بنابراین فروش یک تن مس به قیمت ۵۳۵۳ دلار به معنای زیان کردن است.

مدیران و مدیرعاملان این صنعت با این انتخاب مواجه بودند: تعطیلی بسیاری از معادن یا ادامه فعالیت به امید اینکه تقاضای بازار بهبود یابد و در این میان در جست‌وجوی بی‌وقفه روش‌های کاهش هزینه‌ها باشند. «کمربند مس زامبیا با سقوط قیمت سرگیجه گرفته است» آندرو انگلند،

تایمز مالی، ۲۶ ژانویه ۲۰۱۵.

www.ft.com/content/80283f0a-a2df-11e4-ac1c-00144feab7de.

پرسش‌ها

- اگر سال ۲۰۱۵ می‌خواستید به مدیران یک شرکت معدنی معمولی در زامبیا توصیه کنید نیاز به جمع‌آوری چه اطلاعاتی داشتید؟
- چرا وقتی قیمت هر تن مس ۵۳۵۳ دلار است نشانه وجود یک مشکل است؟

- هزینه نهایی در بسیاری از معادن قدیمی، عمیق و پرهزینه برای بهره‌برداری در زامبیا چقدر بالا است؟
- هزینه‌های نهایی بالا چه دلالتی برای بسیاری از بنگاه‌های مس زامبیا دارد؟
- وقتی قیمت‌ها سقوط می‌کند چه اتفاقی برای کارگران می‌افتد؟

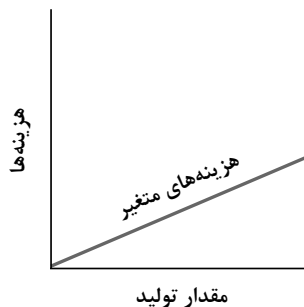
تحلیل

در شهر کیتوه در زامبیا، میراث صنعت مس را می‌توان به‌روشنی احساس کرد. این مقاله نکته‌ای در مقطع قیمت‌های پایین مس بیان می‌کند. بسیاری از تولیدکنندگان با قیمت ۵۳۵۳ دلار یک تن حتی نمی‌توانستند هزینه نهایی برآوردی ۵۵۵۰ دلار هر تن را پوشش دهند. با این قیمت یعنی حتی هزینه تولید یک تن مس اضافی پوشش داده نمی‌شود و در اینجا به هزینه‌های ثابت که در هزینه‌های نهایی شامل نمی‌شود نیز اشاره نکردیم.

اساساً با چنین قیمتی تولید یک تن مس اضافی به معنای بهره‌برداری زیان‌ده از منابع است. در مورد معادن قدیمی عمیق و با بهره‌برداری پرهزینه‌تر، هزینه نهایی بالاتر و مشکلات بیشتر هم خواهد بود. بسیاری از بنگاه‌های مس دست‌کم نیاز به کاهش حاشیه‌ها دارند و پیش‌بینی‌ها از رشد کمتر در جنوب صحرای آفریقا و از دست دادن مشاغل خبر می‌دهند.

۳-۴ انواع هزینه‌ها

هزینه‌ها با ساختارهای متفاوت خود، دلالت‌های مهم برای عمر بنگاه‌ها و کسانی دارند که معیشت‌شان به کارکردن در آنها وابسته است.

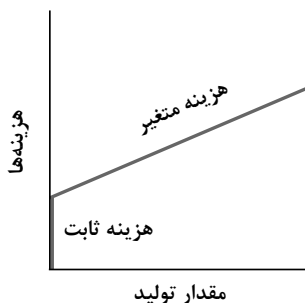


شکل ۲-۴ هزینه‌های متغیر خطی

هزینه‌های متغیر خطی

هزینه‌های متغیر خطی (شکل ۴-۲) معمولاً بازده‌های نهایی ثابت یعنی بهره‌وری نهایی ثابت را بیان می‌کند. این در هر زمان نشان می‌دهد قطعه جدیدی به تجهیزات افزوده یا کارگری جدید درگیر کار شده است و آنها دقیقاً در همان سطوح موجود فعالیت می‌کنند. هزینه‌های متغیر خطی همچنین حکایت از این دارند که هزینه‌های هر واحد اضافی محصول یکسان است.

این در مورد شخصی صادق است که یک مغازه (شامل هزینه آب و برق و گاز) و یک دستگاه فتوکپی را اجاره می‌کند. او فقط بابت کاغذ و جوهر و کار پسری که در آنجا کپی می‌گیرد (به مقطعه داده شد یا بر اساس قطعه کاری دستمزد می‌گیرد)، هزینه می‌پردازد. اگر هر دو هزینه‌های ثابت و هزینه‌های متغیر خطی را در نظر بگیریم تصویری مانند شکل ۴-۳ به دست می‌آید:

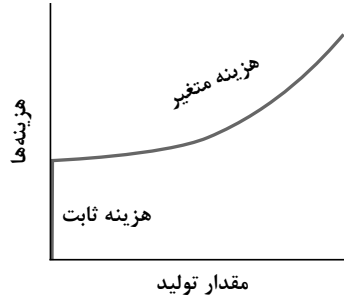


شکل ۴-۳ یک شرکت با هزینه ثابت و هزینه‌های متغیر خطی

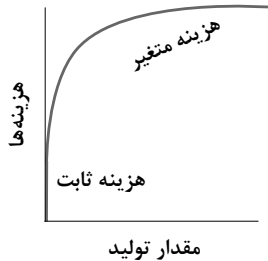
هزینه‌های نهایی افزایشی: هزینه‌های متغیر که بیشتر و بیشتر رشد می‌کنند

یک مثال از این هزینه‌ها (شکل ۴-۴) مربوط به بنگاهی است که حقوق اضافه کار بالاتر به کارکنان خود می‌پردازد. احتمال دارد سودآوری یک کسب‌وکار با افزایش سطح تولید کمتر شود برای مثال وقتی معدن عمیق‌تری حفر می‌کند یا آسمان‌خراش بلندتری می‌سازد. آنها اغلب بیانگر بازده‌های نهایی کاهنده هستند.

برای مثال این موضوع زمانی صدق می‌کند که سرمایه در کوتاه‌مدت کمیاب است.



شکل ۴-۴ هزینه کل در بنگاهی با هزینه‌های متغیر افزایشی



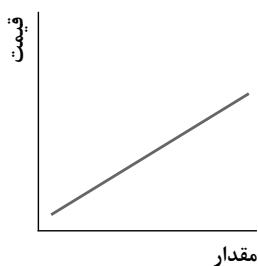
شکل ۴-۵ هزینه کل در بنگاهی با هزینه‌های متغیر کاهشی (هزینه‌های نهایی کاهنده)

هزینه‌های نهایی کاهنده: هزینه‌های متغیر که کمتر و کمتر رشد می‌کنند این هزینه‌ها را برای مثال می‌توان در کسب‌وکارهایی یافت که تجربه اهمیت زیادی دارد. در اینجا فرآیند یادگیری داریم: هنگامی که یاد می‌گیرید چگونه وظایف را انجام دهید، هزینه انجام دادن آنها پایین‌تر و پایین‌تر می‌آید (کارا تر می‌شوید و در زمان و پول صرفه‌جویی می‌کنید؛ برای مثال تصور کنید وقتی یاد می‌گیرید چگونه از اکسل استفاده کنید!). معمولاً یک منحنی مطابق آنچه در شکل ۴-۵ نشان دادیم بیانگر بازده‌های نهایی فزاینده است.

۴-۴ عرضه: آیا بنگاه حاضر به فروش مقدار معینی است؟ با چه قیمتی؟

توانایی بنگاه‌ها برای فروش محصول به قیمت معین، معمولاً بر اساس

داشتن نگاه کوتاه‌مدت یا بلندمدت تغییر می‌کند (بخش ۱-۲). آنها در کوتاه‌مدت هزینه‌های معینی دارند که در هر صورت با آن مواجه خواهند شد، حال هر مقداری که می‌خواهند تولید کنند (هزینه‌های ثابت)؛ بنابراین وقتی آنها مقدار کالایی را که می‌خواهند در قیمت مشخص بفروشند مشخص می‌کنند، در کوتاه‌مدت شاید هزینه‌های ثابت را نادیده بگیرند. در عین حال آنها نمی‌توانند هزینه‌های مستقیمی قابل انتساب به تولید را نادیده بگیرند؛ آنها هزینه‌های متغیری هستند که فقط با تولید نکردن قابل جلوگیری هستند. در کوتاه‌مدت، بنگاه‌ها باید درآمدی دست‌کم به همان مقدار هزینه‌های متغیر داشته باشند در غیر اینصورت ترجیح می‌دهند هیچ چیز تولید نکنند.



شکل ۴-۶ منحنی عرضه

یعنی درآمد هر واحد تولید که آنها تقاضا می‌کنند باید دست‌کم به همان میزان هزینه متغیر متوسط یا هزینه متغیر هر واحد تولیدشده باشد. اما این معمولاً کافی نیست. فرض کنیم بنگاه‌ها برای بیشتر تولید کردن، باید به کارکنان خود اضافه‌کار بپردازند، خدمات حفظ و نگهداری اضافی در کارخانه‌ها انجام دهند و به طور کلی، هزینه‌هایی را بر عهده گیرند که بیشتر و بیشتر افزایش می‌یابند (هزینه‌های نهایی فزاینده). در چنین مواردی، آخرین واحد تولیدشده گران‌ترین واحد برای تولید است. معمولاً بنگاه‌ها مایل به تولید آخرین واحد تولید هستند فقط اگر قیمتش هزینه‌های اضافی قابل انتساب به تولید آن را پوشش دهد که هزینه نهایی آن است. بنابراین در کوتاه‌مدت، بنگاه‌ها آماده فروش

یک مقدار از محصول خود نه فقط در قیمتی دست‌کم برابر با هزینه متغیر متوسط بلکه همچنین دست‌کم برابر با هزینه نهایی هستند. بر این مبنا آنها در جست‌وجوی قیمت‌های بالاتر برای مقادیر بزرگ‌تر هستند و ما می‌توانیم این را با منحنی شیب افزایشی نشان دهیم (شکل ۴-۶).

در بلندمدت، بنگاه نه فقط هزینه‌های متغیر، بلکه هزینه‌های ثابتش را نیز باید پوشش دهد، اگر بنگاه این کار را نکند قابل دوام نیست و گزینه‌اش توقف تولید و ترک صنعت است. بنابراین در بلندمدت، بنگاه می‌تواند تنها در قیمتی بفروشد که نه فقط بزرگ‌تر از هزینه نهایی و هزینه متغیر واحد بلکه همچنین بزرگ‌تر از هزینه متوسط باشد (هزینه متوسط = هزینه کل تقسیم بر مقدار).

در سطح صنعت و در قیمت‌های خیلی پایین، فقط تولیدکنندگان خیلی رقابتی توان تولید کردن دارند؛ در سطوح قیمت بالاتر، سایر تولیدکنندگان قادر به تولید کردن هستند و در سطوح قیمت خیلی بالا حتی تولیدکنندگان پرهزینه هم می‌توانند با محصول‌شان به بازار بپیوندند. به این دلایل، عرضه کل در سطوح قیمت بالا بسیار بیشتر از سطوح قیمت پایین است.

منحنی عرض بنگاه: ارائه فنی‌تر

منحنی عرضه بنگاه می‌گوید که بنگاه مایل به فروش چه تعداد از یک محصول در هر قیمت معین است. بنگاه مایل به فروش یک واحد محصول است مادامی که قیمت دریافتی از آن واحد محصول، هزینه تولید آن واحد اضافی را بپوشاند- هزینه نهایی. بنابراین بنگاه تا زمانی یک واحد محصول عرضه خواهد کرد که قیمتش برابر با هزینه نهایی باشد. بنابراین در هر قیمت معین می‌توانیم از منحنی هزینه نهایی، مقدار محصولی را که بنگاه مایل به عرضه کردن خواهد بود، تعیین کنیم. هزینه نهایی فزاینده را در شکل ۴-۴ نشان دادیم؛ منحنی عرضه در شکل ۴-۶ نشان داده شده است.

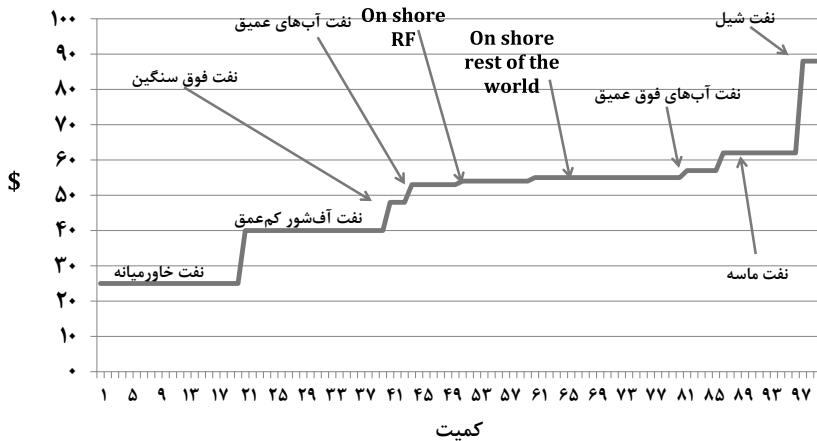
با توجه به اینکه قیمت باید هزینه متغیر متوسط را پوشش دهد تا بنگاه در کوتاه‌مدت تعطیل نکند منحنی عرضه (همان) منحنی هزینه نهایی بنگاه، فقط در قیمت‌های بالاتر از هزینه متغیر متوسط است. در بلندمدت، شرط سومی برای تولید نیاز است که بنگاه سود کسب کند. این هنگامی رخ می‌دهد که قیمت بالاتر از هزینه کل متوسط باشد؛ یعنی وقتی قیمت هزینه‌های ثابت را نیز پوشش می‌دهد. بنابراین سه شرط داریم:

۱. در کوتاه‌مدت بنگاه محصولش را عرضه می‌کند مادامی که منحنی هزینه نهایی (حتی وقتی قیمت هزینه کل متوسط را پوشش نمی‌دهد) بالای نقطه‌ای باشد که قیمت هزینه متغیر متوسط را پوشش می‌دهد. در زیر این سطح هزینه، بنگاه تعطیل می‌کند.
۲. منحنی عرضه بنگاه جایی است که قیمت برابر هزینه نهایی باشد به شرط اینکه قیمت بالاتر از هزینه متغیر متوسط نیز باشد.
۳. برای بنگاهی که می‌خواهد سود کسب کند، قیمت باید بزرگ‌تر از هزینه کل متوسط باشد.

عرضه جهانی نفت

شکل ۴-۷ یک خط پلکانی را نشان می‌دهد. نخستین پله در چپ در سطح ۲۵ دلار است و پهنای ۲۰ دارد. پهنای ۲۰ بیانگر این است که حدود ۲۰ درصد از ظرفیت تولید نفت جهان که در خاورمیانه استخراج می‌شود (عمدتاً عربستان سعودی، ایران و سایر کشورهای خلیج فارس) را می‌توان تولید کرد اگر با قیمتی برابر یا بیشتر از ۲۵ دلار در بشکه فروخته شود. در قیمت‌های نفت زیر ۲۵ دلار هیچ تولیدکننده‌ای نمی‌تواند به نحو پایدار تولید کند و عرضه پایدار صفر خواهد بود. در قیمت‌های بیش از ۴۰ دلار، نفت استخراجی از فلات قاره (فراساحل) نیز اقتصادی می‌شود؛ دومین پله بزرگ در سطح ۴۰ بیانگر این نفت است که این سطح هم حدود ۲۰ درصد ظرفیت تولید کل

جهان به حساب می‌آید. سه درصد از ظرفیت استخراج جهان با نفت سنگین مازاد نشان داده شده است که برای قیمت‌های بالای ۴۸ دلار در بشکه اقتصادی است. طبق نظر این منبع، تولید در خشکی روسیه با قیمت‌های بالای ۵۳ دلار در بشکه اقتصادی است. در قیمت‌های بالاتر، سایر عرضه‌کنندگان می‌توانند تولید کنند. در قیمت‌های بالای ۶۲ دلار، نفت شیل آمریکای شمالی اقتصادی می‌شود و در قیمت‌های بالای ۸۸ دلار، حتی از نفت‌های ماسه‌ای هم می‌توان تولید کرد و به شیوه پایدار اقتصادی فروخت. هر بار که قیمت بالاتر می‌رود، عرضه کل با فعال‌سازی تولید گران‌تر افزایش می‌یابد. مقداری که واقعا عرضه می‌شود نه فقط به عرضه جهانی بلکه به تقاضای نفت جهانی بستگی دارد. آنها در یک نقطه همدیگر را قطع خواهند کرد یعنی مقداری که واقعا در قیمت جهانی عرضه شده است.



شکل ۴-۷ منحنی عرضه صنعت نفت جهان در سال ۲۰۱۴

منبع داده‌ها: Vov.com^۴
منبع: شرح جزئیات از نویسنده

در قیمت‌های بالاتر، تولیدکنندگان بیشتری می‌توانند به شیوه پایدار تولید کنند و مقادیر بیشتری در بازار در دسترس خواهد بود.

۴-۵ یک هزینه ویژه: هزینه استفاده از بازار یا هزینه مبادله

استفاده از بازار هم گاهی خرج دارد. ما نه فقط بابت کالاها و خدماتی که نیاز داریم باید پول بپردازیم بلکه برای فهمیدن اینکه کدام کالاها نیازهای ما را تامین می‌کنند، قیمت‌شان چقدر است و از کجا می‌توانیم آنها را به دست آوریم نیز باید پول خرج کنیم.

هزینه‌های مبادله عبارتند از:

به هزینه‌هایی غیر از قیمت پولی که در تجارت کالا یا خدمات متحمل شده است، گفته می‌شود. پیش از اینکه یک تجارت خاص دوجانبه سودآور صورت بگیرد، دست‌کم یک طرف باید بفهمد که کسی وجود دارد که چنین تجارت بالقوه‌ای با وی ممکن است؛ در واقع یک یا چند شریک تجاری احتمالی بیاید و آنها را از چنین فرصتی آگاه سازد و درباره شرایط مبادله مذاکره کند. همه این فعالیت‌ها مستلزم صرف هزینه‌هایی بر حسب زمان، انرژی و پول (نظیر تماس تلفنی، جستجوی اینترنتی، جلسه گذاشتن، شام تجاری، مشاوره حسابداری و حسابرسی، سفرهای خارجی، مشاوره حقوقی) است. اگر شرایط تجارت پیچیده‌تر از حالت ساده «بی‌درنگ پول نقد پرداخت کردن» باشد (برای مثال اگر توافق مستلزم پیچیدگی‌هایی مانند پرداخت قسطی، پیش‌پرداخت برای تحویل آتی، ضمانت یا وارانتی برای کیفیت، تدارکات برای حفظ و نگهداری و خدمات آتی، گزینه خریدهای آتی اضافی با قیمت تضمینی و ... باشد) مذاکرات برای چنین قرارداد مفصلی شاید به‌تنهایی زمان زیادی به طول انجامد و خیلی پرهزینه باشد. پس از توافق تجاری احتمال دارد به هزینه‌های چشمگیری برای پایش یا نظارت بر طرف دیگر معامله نیاز باشد تا مطمئن شویم او به شرایط توافق احترام می‌گذارد (و اگر این‌گونه نیست، با اقدامات قانونی مناسب و سایر اقدامات او را مجبور به چنین کاری کنیم). پس اینها انواع اصلی هزینه‌های مبادله هستند: هزینه‌های جست‌وجو و کسب اطلاعات، هزینه‌های چانه‌زنی و تصمیم‌گیری، هزینه‌های اجرای قانون و ضمانت اجرای قرارداد.^۵

اگر این هزینه‌ها خیلی بالا باشد، چه‌بسا تصمیم بگیریم نهاده معینی

را از بازار نخریم، بلکه در عوض واحدهای درون شرکت‌مان ایجاد کنیم تا آن را تولید کند. برای تجارت کالاهای معین، هزینه‌های مبادله خیلی بالا است. این مورد به‌ویژه در دانش فنی صدق می‌کند (دانش غیر حق اختراعی در ارتباط با تولید). اگر می‌خواهید دانش فنی خود را بفروشید باید توانایی تبیین خاص بودن آن را داشته باشید چرا که شاید طرف مقابل شما پس از ملاحظه دقیق آن، تصمیم بگیرد خدمات‌تان را رد کند. به این دلیل، بنگاه‌ها بیشتر مواقع با هم ادغام می‌شوند، یا شرکت‌های دارای دانش فنی معین را تملک می‌کنند تا آن را برای خودشان حفظ کنند. در سایر موارد، بنگاه‌ها کارکنانی را که دانش فنی کلیدی شرکت معینی را در اختیار دارند استخدام می‌کنند. در گذشته در شرکت‌های دارویی بسیار متداول بود که تحقیق و توسعه را درون فعالیت‌های خودشان بگنجانند تا ضرورت خرید و فروش دانش را کاهش دهند. بخشی از هزینه‌های مبادله نیز به مراجع عمومی بستگی دارد و چنین مقام و مرجعی است که درباره قواعد قانون مدنی و محدودیت‌ها بر جبران خدمات مشاور حقوقی، طول مدت اقدام قانونی و هزینه آن تصمیم می‌گیرد. در برخی کشورها، مراجع عمومی یا شرکت‌های دولتی زیرساخت‌ها (خطوط تلفن، اینترنت، راه‌آهن و فرودگاه) را فراهم می‌کنند و پایگاه داده ایجاد می‌کنند؛ برای مثال دفاتر راهنمای تلفن که هزینه‌های مبادله بنگاه‌ها را به‌شدت کاهش می‌دهد. در حوزه اشتغال، ارگان‌های کاریبایی با حمایت دولت نقش کلیدی در کاهش هزینه استخدام کارکنان جدید و زمان صرف‌شده دارند. به این دلایل است که سازمان‌های کارفرمایی اغلب از دولت می‌خواهند چارچوب حقوقی کاری، زیرساخت و سایر خدماتی را ارائه دهند که هزینه‌های مبادله شرکت‌ها را کاهش می‌دهد.

بخوانید

کسب و کار صادرات: تامین کنندگان جنوب صحرای آفریقا در مواجهه با هزینه‌های مبادله
با وجود بهبود عملکرد اقتصادی آفریقا در سال‌های اخیر، این قاره هنوز در

حوزه رقابت‌پذیری تجاری عقب‌ماندگی زیادی دارد. اما چرا این‌گونه است؟ آیا تجارت در آفریقا رقابتی نیست؟ شواهد تجربی نشان می‌دهد شدیدترین محدودیت تجارت در کشورهای آفریقایی هزینه‌های بالای مبادله است. با این حال بیشتر صادرات کشاورزی، باغبانی و صنعتی - همان حوزه‌هایی که در رژیم تجاری جنوب صحرای آفریقا مهم‌ترین هستند - مبادله‌بر هستند. برای مثال Eifert و همکاران (۲۰۰۵) نشان می‌دهند چگونه هزینه‌های غیرمستقیم سنگین باعث کاهش بهره‌وری و رقابت‌پذیری تولیدکنندگان در سراسر آفریقا می‌شود. این هزینه‌ها نه فقط سودآوری تولیدکننده بلکه رقابت‌پذیری تجاری منطقه را نیز تحلیل می‌برد.

هزینه‌های مبادلاتی در جنوب صحرای آفریقا در هر گام از استقرار و اداره یک کسب‌وکار ارقام بالایی هستند. این هزینه‌ها از زیرساخت ناکافی و پرهزینه گرفته تا مثلاً اجرای ضعیف یا پرهزینه قراردادهای هزینه‌های بالای تنظیم‌گری، حقوق مالکیت نامطمئن و مبهم بر زمین و مستغلات را در بر می‌گیرد. تسهیلات تجاری مفهوم اساساً ناشناخته‌ای در بیشتر کشورهای منطقه است و تهیه تامین مالی برای مبادلات تجاری شبیه بالارفتن از کوه است. با موقعیت نابرابر و ناعادلانه شرکت‌های دارای ارتباطات خوب با صاحبان قدرت و ساختار صنعتی متمرکز، بنگاه‌های بزرگ سهم‌های زیادی از بازار مسلط را در اختیار دارند و به این ترتیب رقابت نیز از میان رفته است.

سایر موانع مثل نظام قضایی ناکارآمد، نااطمینانی سیاسی و فساد را هم که اضافه کنیم، هزینه انجام کسب‌وکار در آفریقا ۲۰ تا ۴ درصد بیشتر از سایر مناطق در حال توسعه می‌شود (بانک جهانی، ۲۰۰۶). نتیجه هزینه‌های بالای مبادلاتی سودآوری پایین برای کارآفرینان و بنابراین محیط نامناسب برای سرمایه‌گذاری است.

«کسب‌وکار صادراتی: هزینه‌های مبادله که تامین‌کنندگان در جنوب صحرای آفریقا مواجهند» ویلیام ام لیکاکوروا، AERC-CREA.

www.africaportal.org/publications/the-business-of-exporting-transaction-costs-facing-suppliers-in-sub-saharan-africa/.

پرسش‌ها

- چرا تجارت آفریقا رقابتی نیست؟
- آیا می‌توانید مثالی از صادرات مبادله‌بر بیاورید؟
- در کجای جنوب صحرای آفریقا هزینه‌های مبادله بالا هستند؟
- می‌توانید توضیح دهید چه چیزی رقابت را محدود می‌کند؟
- اثرات نظام‌های قضایی و انتظامی ناکارآمد و پدیده فساد چیست؟

بر مبنای تجربه خودتان:

- چرا برخی بنگاه‌ها چیزهای معینی را از بازار می‌خرند و سایر چیزها را خودشان می‌سازند؟
- آیا آنها نمی‌توانند هر چیزی را از بازار بخرند؟
- چه مدت زمان می‌برد تا تامین‌کننده آن نهاده‌ای را پیدا کنید که شرکت شما هرگز قبلاً نخریده است؟
- هنگام تهیه قرارداد برای چند ماه یا چند سال بعد، آیا می‌توانید وقوع هر پدیده احتمالی آتی را پیش‌بینی کنید؟
- آیا شما اقدام به امضای یک قرارداد خیلی بزرگ با بندهای زیاد، با هدف در نظر گرفتن هر گونه وضعیت احتمالی آتی کردید؟ آیا برای آماده کردن یک قرارداد از خدمات یک وکیل استفاده کردید؟
- آیا شما یا کارکنان‌تان مدتی را صرف رسیدگی به اینکه طرف‌های مقابل شما (تامین‌کنندگان یا مشتریان) شرایط قرارداد توافق‌شده را رعایت می‌کنند کردید؟ مثلاً آنها محصول را با ویژگی‌های درخواستی به‌موقع تحویل می‌دهند یا طبق شرایط قرارداد پول را پرداخت می‌کنند؟
- آیا از کسی بابت رعایت نکردن یک قرارداد شکایت کردید؟
- آیا کسی را بابت رعایت نکردن یک قرارداد به دادگاه یا حکمیت (نزد دیگری) بردید؟

تحلیل

یکی از عناصری که رقابت‌پذیری محصولات آفریقایی را کاهش می‌دهد وجود هزینه‌های بالای مبادله است. صادرات کالاهایی آفریقایی مانند محصولات کشاورزی، باغبانی و صنعتی مستلزم دریافت مجوزهایی است که چنین فعالیت‌های را به هزینه مبادله‌بر تبدیل می‌کند، منظور اینکه هزینه‌های اداری و هزینه‌های ناشی از محیط تحقق فروش و خرید بالا هستند. هزینه‌های مبادله در جنوب صحرای آفریقا در هر گام از تاسیس و اداره کسب‌وکار بالا هستند. زیرساخت‌ها برای رسیدن به بازار اغلب ناکافی، اجرای قرارداد گران، تنظیم مقررات اغلب ناروشن و پرهزینه و حقوق مالکیت نیز به‌خوبی تعریف نشده است. رقابت همچنین با حضور بنگاه‌های دارای ارتباطات سیاسی قوی محدود شده است. ناکارآمدی نظام قضایی و فساد به‌طور کلی و در پلیس به‌طور خاص اغلب مانع تلاش کسانی می‌شود که خواهان صادرات هستند. انتخاب بین خرید یا ساخت اجزای معین و نهاده‌ها نیز احتمالاً به هزینه‌های مبادله‌ای متحمل‌شده توسط بنگاه هنگام خرید آنها در بازار بستگی دارد. بنگاه‌ها اغلب تمایل به تولید نهاده‌ها دارند، تولیدی که مستلزم اطلاعات محرمانه درباره بنگاه است. بنگاه‌ها اغلب نگران هستند که مبادا اطلاعات‌شان به دست نامحرمان بیفتد که برای جلوگیری از این ریسک، نهاده درون بنگاه تولید می‌شود. به‌طور مشابه، بنگاه‌ها وقتی تامین‌کنندگان به دلایل مختلف (اشتباه خودشان، جاده‌های بد، امنیت ضعیف، مسائل بهداشتی و غیر آن) قابل اتکا نباشند، تمایل به تولید نهاده‌ها در کارخانه دارند. برخی اوقات در یک بازار در حال توسعه، یافتن تامین‌کننده قابل اتکا و باکیفیت، کار پرهزمت، زمان‌بر و پرهزینه‌ای است. وقتی قراردادی را تنظیم می‌کنیم، پیش‌بینی هر موضوع بالقوه‌ای، اگر نگوئیم ناممکن، همیشه کار مشکل و زمان‌بری است. وقتی به همتای خود اعتماد دارید، کارها آسان‌تر پیش می‌رود، هرچند کسب‌وکار رو به رشد نیاز به افزودن مشتریان جدید و تامین‌کنندگان جدید دارد. این مسائل دست‌کم در ابتدا موجودیت ناشناخته‌ای دارند. ما

شاید به قراردادهای بسیار طولانی و پیچیده برسیم که معمولا سخت تفسیر می‌شوند و از این رو در بسیاری موارد باید کارشناسان حقوقی استخدام یا از خدمات وکیل استفاده کنیم. اینها همه هزینه‌های مبادله هستند. وقتی قرارداد امضا می‌شود اغلب تازه اول کار است و پس از آن با مسائل عدیده‌ای روبه‌رو می‌شویم؛ آیا طرف مقابل ما هم آن را رعایت خواهد کرد؟ شخصی باید در بنگاه ما باشد که کنترل کند آیا به کمیت، کیفیت و زمان احترام گذاشته می‌شود و اگر این‌طور نیست باید ابتدا غیررسمی و سپس اگر نیاز بود رسماً از طریق نظام حقوقی شکایت کرد که برای همه اینها نیاز به صرف زمان و پول است.

به این دلایل است که کسب‌وکارها به طور مرتب، در جست‌وجوی کاهش هزینه مبادله هستند. بنابراین نهادهای قوی، دولت با کارکرد مناسب و قوانین به‌خوبی طراحی شده و قابل اجرا، از ارکان توسعه اقتصادی هر کشوری به‌شمار می‌روند. در بسیاری موارد نظام حقوقی منصفانه و کارا، مقررات روشن و با قابلیت اجرای آسان، خیابان‌های امن و بی‌خطر، پلیس مورد وثوق و اعتماد برای صاحبان کسب‌وکارها بسیار ارزشمندتر از تخفیف مالیاتی است. عواقب افزایش یا کاهش هزینه‌های مبادله برای یک بنگاه بسیار زیاد است چرا که وقتی هزینه‌های مبادله بالا باشد ارزش افزوده بنگاه، و آنچه برای کارفرمایان یا کارکنانش باقی می‌ماند بسیار ناچیز خواهد بود. بنابراین کسانی که منافع کارفرمایان را نمایندگی می‌کنند باید از این مسائل آگاه باشند.

واژگان تخصصی

هزینه متوسط [۱]: نسبت بین هزینه کل و مقدار تولید؛ در بلندمدت، قیمت محصول باید دست‌کم برابر با هزینه متوسط باشد وگرنه بنگاه دوام نخواهد آورد.

هزینه نهایی کاهنده [۲]: زمانی که تولید واحدهای اضافی مستلزم

1. average cost

2. diminishing marginal costs

هزینه‌های متغیری باشد که به میزان کمتری افزایش می‌یابد. **هزینه ثابت [۳]:** هزینه‌ای که به مقدار تولید بستگی ندارد. سازمان‌ها حتی وقتی که اصلاً تولیدی ندارند دست‌کم در کوتاه مدت مجبور به پرداخت آن هستند. هزینه‌های ثابت بالا بنگاه‌ها را ملزم می‌کند مقادیر زیادی محصول تولید کنند تا حساب‌های‌شان متوازن شود.

هزینه نهایی فزاینده [۴]: زمانی رخ می‌دهد که تولید واحدهای اضافی مستلزم هزینه‌های متغیری باشد که بیشتر و بیشتر افزایش می‌یابند.

هزینه متغیر خطی [۵]: هزینه متغیری که متناسب با محصول است و دلالت بر هزینه‌های نهایی ثابت دارد.

هزینه‌های نهایی [۶]: تغییر در هزینه در ازای تغییر معینی در محصول را می‌سنجد.

عرضه [۷]: مقداری که بنگاه‌ها حاضر به تولید و فروش در یک قیمت معین هستند.

هزینه‌های مبادله [۸]: هزینه‌هایی که غیر از مبالغ پولی که در تجارت کالاها و خدمات متحمل می‌شویم.

هزینه متغیر [۹]: هزینه‌هایی که به مقدار تولید بنگاه بستگی دارد.

یادداشت‌ها

۱. برای مثال، در صنعت مشاوره، پروژه‌های اضافی معین، هزینه کمتری نسبت به پروژه‌های پیشین دارد. بنگاه‌های مشاوره‌ای از دانش پیش‌تر انباشت‌شده برای حل مسائل جدید با هزینه خیلی پایین استفاده می‌کنند.

۲. این موضوع را در بخش پنجم بیشتر تحلیل می‌کنیم که در آنجا با هزینه‌های

3. fixed costs
4. increasing marginal costs
5. linear variable costs
6. marginal cost
7. supply
8. transaction costs
9. variable costs

ثابت سرشکن شده بین تعداد زیادی از واحدها و متعاقب آن با صرفه‌های مقیاس سروکار داریم.

۳. در واقع، هزینه سرمایه همچنین شامل استهلاک و عایدی سرمایه است.

4. www.voxeu.org/article/2014-oil-price-slump-seven-key-questions.

5. Johnson, 2005 www.auburn.edu/~johnspm/gloss/transaction_costs.

این هزینه‌ها را رونالد کوز در مقاله پرنفوذ خود مستند کرده است

“The Nature of the Firm”, *Economica*, New Series, 4(16), (Nov 1937), 386–405.

منابع

Coase, R. H. (1937). “The Nature of the Firm,” *Economica*, New Series, 4(16): 386–405.

Eifert, B., Gelb, A. and Ramachandran, V. (2005). “Business Environment and Comparative Advantage in Africa: Evidence from the Investment Climate Data,” Working Paper No. 56. Center for Global Development, Washington, DC.

England, A. (2015). “Zambia’s Copper Belt Reels as Price Falls,” *Financial Times*, 26 January. www.ft.com/content/80283f0a-a2df-11e4-ac1c-00144feab7de.

Lyakurwa, W. M. (2007). “The Business of Exporting: Transaction Costs Facing Suppliers in Sub-Saharan Africa,” AERC-CREA. 23 April. www.africaportal.org/publications/the-business-of-exporting-transaction-costs-facing-suppliers-in-sub-saharan-africa/. World Bank. (2006). *Doing Business*. [online] Available at: <http://www.doingbusiness.org> [Accessed 12 January 2007].

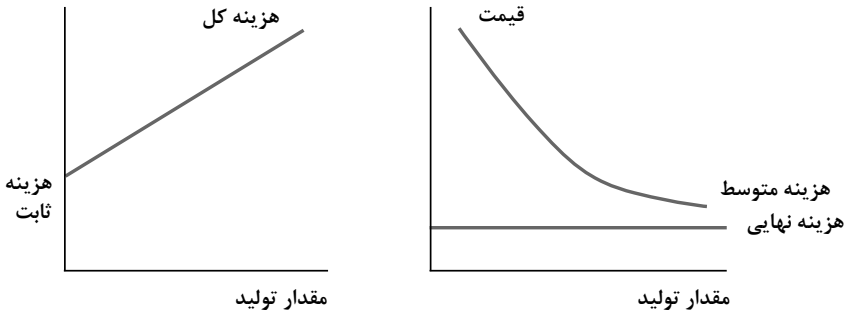
فصل ۵:

صرفه‌های مقیاس

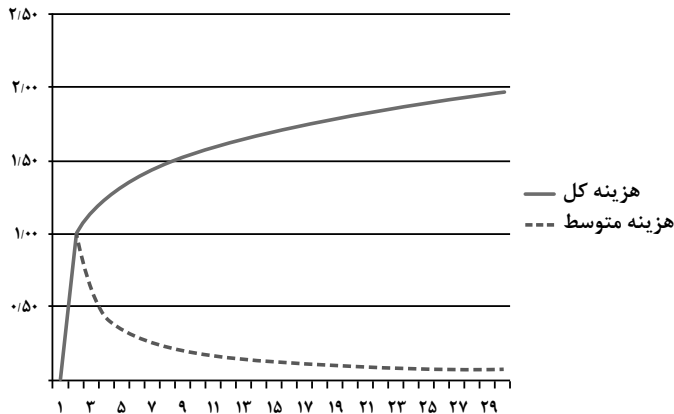
اندازه بنگاه‌ها بسیار مهم است. حتی اگر در هر اقتصاد توسعه‌یافته‌ای، اکثریت بنگاه‌ها کوچک یا خیلی کوچک باشند و حتی اگر بیشتر نیروی کار معمولاً در بنگاه‌های کوچک یا متوسط استخدام شوند، بخش مهمی از تولید در بنگاه‌های بزرگ محقق می‌شود و نسبت بالایی از تحقیق و توسعه نیز درون بنگاه‌های بزرگ صورت می‌گیرد. بنگاه‌های بزرگ عامل حیاتی در تحرک بخشی و هماهنگی کار بسیاری از بنگاه‌های کوچک‌تری هستند که تامین‌کنندگان یا مشتریان‌شان به شمار می‌روند. به علاوه بنگاه‌های بزرگ بیانگر محیطی خاص برحسب رابطه بین کارفرمایان و کارکنان هستند. می‌توان گفت هر اقتصاد شکوفاشده نیازمند تعداد معینی بنگاه‌های بزرگ و متوسط رو به بزرگ و تعداد بسیار بیشتری بنگاه‌های کوچک و متوسط رو به کوچک است. در این بخش اهمیت اندازه را در کسب و کارها بررسی می‌کنیم.

۵-۱ کاهش هزینه متوسط یک بنگاه

حتی در بنگاهی که از تجهیزات و نیروی کار ثابت استفاده می‌کند (یعنی اساساً وضعیت کوتاه‌مدت - بخش ۱-۲)، تولید بیشتر به معنای تولید با هزینه پایین‌تر است.^۱ این اتفاق می‌افتد چون که بنگاه، هزینه‌های ثابت - برای مثال هزینه برخی تجهیزات - را بین تعداد واحدهای بیشتری تقسیم می‌کند یا چون بهره‌وری نهایی فزاینده یا هزینه‌های نهایی کاهش یافته را تجربه می‌کند. به دلایل متفاوت، بیشتر تولید کردن شاید به معنای تولید بهتر و با هزینه پایین‌تر نیز باشد. اینجا بیشتر تولید کردن به هزینه متوسط کمتر می‌انجامد. در این مورد ما به حجم بهینه تولید در کوتاه‌مدت می‌رسیم. در شکل ۵-۱ این را می‌توان به روشنی دید. در طرف سمت چپ هزینه ثابت و هزینه متغیر شرکتی را مشاهده می‌کنید که با نرخ ثابت (هزینه نهایی ثابت) رشد می‌کند. در سمت راست، همین شرکت را مشاهده می‌کنید که وقتی واحدهای بیشتری تولید می‌کند، هزینه‌های متوسط پایین‌تری متحمل می‌شود، حتی اگر هزینه نهایی ثابت باشد. به بیان دیگر، هزینه سرمایه‌گذاری اولیه (خرید تکه زمین، ماشین‌آلات یا حق اختراع) بر تعداد واحدهای بیشتری تقسیم می‌شود.



شکل ۵-۱ هزینه کل (چپ)، هزینه متوسط و هزینه نهایی (راست)



شکل ۵-۲ هزینه کل و هزینه متوسط در بنگاهی با فقط هزینه‌های متغیر و هزینه‌های نهایی کاهنده

هنگام سخن گفتن از تولید و بهره‌وری (بخش ۳-۲) ذکر کردیم که وقتی بنگاه بیشتر تولید می‌کند بهره‌وری آن می‌تواند افزایش یابد، کاهش یابد یا ثابت بماند. ما از بازده به مقیاس افزایشی، کاهش یا ثابت صحبت کردیم. به طور مشابه، وقتی به هزینه‌ها اشاره داشتیم از هزینه‌های نهایی افزایشی، کاهش یا ثابت صحبت کردیم (به بخش ۴-۲ بنگریم) و نشان دادیم هزینه و بهره‌وری دو روی یک سکه هستند. کاهش هزینه متوسط بنگاه برخی اوقات رخ می‌دهد نه چون بنگاه هزینه‌های

ثابت را سرشکن می‌کند بلکه چون بهره‌وری نهایی فزاینده کاهنده یا هزینه نهایی کاهنده را تجربه می‌کند. برای مثال، وقتی مقادیر بزرگ‌تری تولید می‌کنیم هر دو تجهیزات و کارکنان بهتر کار می‌کنند، چون کارکنان تجربه کسب می‌کنند و انگیزه بیشتری دارند. این حالت را در شکل ۵-۲ آورده‌ایم و می‌بینیم هزینه متوسط شاید کاهش یابد صرفاً چون بنگاه هزینه‌های کلی دارد که کمتر و کمتر، افزایش می‌یابد.

۵-۲ علل صرفه‌های مقیاس

صرفه‌های مقیاس هنگامی وجود دارد که بنگاه‌های بزرگ‌تر هزینه‌های متوسط پایین‌تری (بخش ۴-۲) نسبت به بنگاه‌های کوچک‌تر دارند؟ در واقع هر واحد تولید هزینه کمتری برای آنها دارد (یعنی هزینه متوسط کاهش می‌یابد).

این البته مزایایی برای برخی بنگاه‌ها و معایبی برای دیگران دارد. وقتی حجم تولید افزایش می‌یابد، خرید تجهیزات معین و پیشرفته‌تر معنا پیدا می‌کند و وجود انواع تجهیزات معمولاً اجازه کاهش هزینه‌ها و افزایش بهره‌وری را می‌دهد. به‌علاوه با مقادیر بزرگ، کارکنان می‌توانند تخصصی‌تر کار کنند و طیف محدودتری از وظایف را انجام دهند. کارکنانی که بهتر آماده شده‌اند معمولاً بهره‌وری را افزایش و هزینه‌ها را کاهش می‌دهند. از طرف دیگر در بنگاه‌های خیلی کوچک، کارکنان مجبور به انجام طیف گسترده‌ای از وظایف می‌شوند و بنابراین نمی‌توانند در تمام‌شان متخصص شوند. به‌طور مشابه اگر بنگاه خیلی کوچک باشد معمولاً توانایی خرید تجهیزات خیلی خاص و پیشرفته را ندارد و به هزینه‌های واحد بالاتر (هزینه‌های متوسط بالاتر) می‌رسد.

به‌طور کلی بنگاه‌های بزرگ‌تر، ریسک‌های متفاوت را به نحو رضایت‌بخش‌تری متوازن می‌کنند. این برای مثال هنگامی درست است که بنگاه‌ها چندین خط تولید مشابه دارند. در این حالت، استفاده از انبار نه به شکلی متناسب با حجم تولید، بلکه بسیار کمتر رشد می‌کند. این یکی از دلایلی است که چرا بنگاه‌های بزرگ نیاز به سرمایه‌گذاری به نسبت کمتر در کالاهای در انبار و سرمایه در گردش در مقایسه با بنگاه‌های کوچک‌تر دارند.

بر همین منوال، احتمال اینکه همه مشتریان یک بانک که فقط هزار مشتری (آن هم در یک شعبه و در یک روستا) دارد به بانک مراجعه و بخش زیادی از سپرده‌های خود را برداشت کنند، بسیار بالاتر از حالتی است که بانکی با میلیون‌ها

مشتری در هزاران شعبه و در شهرهای مختلف داشته باشیم.

همین قضیه اگرچه به شیوه متفاوت برای بنگاه‌های به حد کافی بزرگی که در بازارهای متفاوت و نسبتاً مستقل (با محصولات، استفاده‌کننده‌ها یا بازارهای متفاوت) فعالند وجود دارد؛ اینها به «بنگاه‌های متنوع» مشهورند. این ریسک که همه مشتریان چنین بنگاهی ناگهان از خرید کالاهای آن دست بکشند بسیار کمتر از بنگاهی است که اندازه محدودی دارد و فقط در یک بازار فعال است. به طور مشابه بنگاه‌های بزرگ آسان‌تر می‌توانند تعداد تامین‌کنندگان خود را افزایش دهند و وابستگی کمتری به هر کدام از آنها دارند.

اینها مثال‌هایی از بنگاه‌هایی هستند که عملاً در برابر سقوط کامل فروش، تدارکات یا به طور کلی‌تر، کل کسب‌وکار خود کمابیش بیمه هستند. این نوع بیمه را شرکت‌های بیمه ارائه نمی‌دهند بلکه بنگاه‌ها خودشان تهیه می‌کنند. بنابراین می‌توان از «خودبیمه‌ای» سخن گفت. هر اندازه یک سازمان بزرگ‌تر باشد، بسط و گسترش شکل‌های خودبیمه‌ای و کاهش هزینه مدیریت ریسک‌ها آسان‌تر می‌شود.

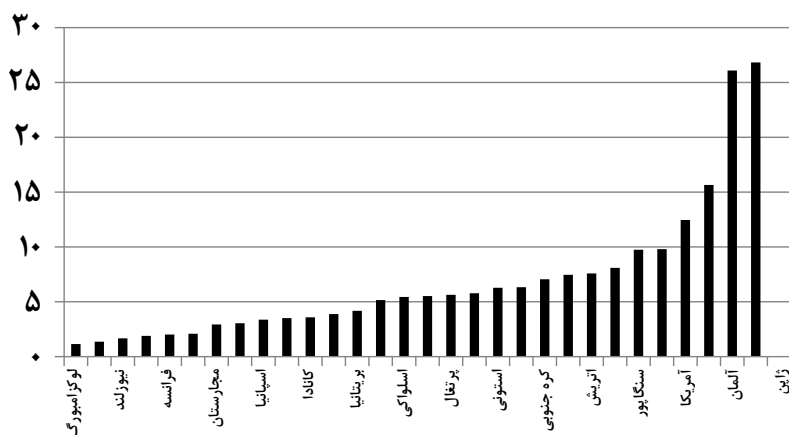
بنگاهی که بزرگ باشد همچنین می‌تواند بخشی از نقدینگی مالی خود را از منابع داخلی بدون سرمایه‌گذاری آنها در بازار مالی پیش خود نگه دارد. این نوع بنگاه‌توانایی تامین مالی پروژه‌های متفاوتی را دارد، می‌تواند از پرداخت حق کمیسیون و بهره به نظام بانکی خودداری کند و همچنین از محدودیت‌ها و شرایطی که بانکداران اغلب بر وام‌گیرندگان تحمیل می‌کنند، رهایی یابد. سرانجام بنگاه بزرگ با درونی کردن برخی فعالیت‌هایی که بنگاه‌های کوچک فقط می‌توانند از بازار بخرند، می‌تواند هزینه استفاده از بازار (یعنی هزینه‌های مبادله خودش) را کاهش دهد (بخش ۴-۵).

هر زمان بنگاه‌ها دارایی‌هایی را به خدمت می‌گیرند (مثلاً ماشین‌آلات، کارخانه، ساختمان یا دانش فنی) که باید در مقادیر ثابتی تملک شود، منفعی با افزایش دادن تولید برای رسیدن به بهره‌برداری کامل این دارایی‌ها وجود دارد. هزینه این دارایی‌ها ثابت است اما هر بیشتر تولید کنید، هزینه هر واحد تولیدشده کمتر می‌شود (هزینه‌های ثابت واحد کاهنده، بخش ۴-۲). در چنین بستری برندهای شرکتی را نیز باید در نظر گرفت. به محض اینکه برندی را جا انداختید می‌توانید آن را در تعداد زیادی از واحدها بدون هزینه‌های اضافی یا با اندک هزینه‌ای استفاده کنید. مهارت‌های مدیریتی نیز تا درجه معینی از الگوی مشابه پیروی می‌کند؛ یک مدیر ماهر می‌تواند افراد زیادی را با اندک تلاش اضافی مدیریت کند. هزینه‌های سربار نیز

باید از همین استدلال منطقی پیروی کند حتی اگر همان‌طور که خواهیم دید برخی اوقات این‌گونه نشود. بنگاه‌های متوسط و بزرگ توانایی تحمل هزینه‌های تحقیق و توسعه‌ای را دارند که بنگاه‌های کوچک و خرد امکان‌شان را ندارند. شکل ۵-۳ داده‌ها برای کشورهای صنعتی را نشان می‌دهد. به طور کلی بنگاه‌های کوچک مایل به انجام تحقیق و توسعه کمتری نسبت به بنگاه‌های بزرگ دارند، چنین اتفاقی نه تنها به علت نبود منابع مالی بلکه به دلایل دیگر نیز روی می‌دهد. برای مثال وقتی یک سرمایه‌گذاری مثلاً سرمایه‌گذاری در نوآوری انجام می‌دهید، حجم تولید شما باید به حد کافی بزرگ باشد تا آن سرمایه‌گذاری جبران شود. برخی اوقات بنگاه‌های کوچک قادر به تولید مقادیر بزرگ کافی برای بازیافت سرمایه‌گذاری چشمگیر در تحقیق و توسعه نیستند.

در تئوری، بنگاه‌های کوچک می‌توانند با توسعه نوآوری‌ها، آن را با اضافه کردن سود به بنگاه‌های بزرگ‌تر بفروشند. نوآوری اساساً دانش است و تجارت دانش بر هزینه‌های مبادلاتی خیلی بالایی دلالت دارد (بخش ۴-۵). خریدار باید بداند چه می‌خواهد بخرد اما خریدار به محض اینکه دانست آن چیست، شاید نیازی نبیند بابت چیزی که حالا می‌داند و مالک آن شده است، پولی بپردازد. وکلای مالکیت فکری دقیقاً با چنین موضوعاتی سروکار دارند و در یافتن راهکارهای حقوقی توانمند هستند اما در عین حال هزینه خدمات‌شان و دعوای حقوقی برای بنگاه‌های کوچک کمرشکن است. به این دلایل فقط در نظام‌های حقوقی کارا، کسب‌وکارهای کوچک انگیزه‌های قوی برای تولید و فروش نوآوری‌ها به سایر شرکت‌ها دارند.

بنگاه‌های بزرگ‌تر از راه تولید بیشتر یک محصول، نه تنها هزینه‌های متوسط پایین‌تری دارند، بلکه با تولید چندین کالا نیز می‌توانند سود کنند. کشتارگاه عمدتاً به جز گوشت، چرم نیز تولید می‌کند. خبرنگار روزنامه احتمال دارد همزمان برای شبکه تلویزیونی نیز کار کند و در سطح جهان سخنرانی هم داشته باشد. کارخانه تولید شیر خشک، کره نیز تولید می‌کند. در تونل اروپا بین فرانسه و انگلستان، نه فقط قطار بلکه کابل‌های برق که شبکه‌های برق فرانسه و انگلستان را به یکدیگر متصل می‌کند هم عبور می‌کند. در همه این موارد صرفه‌هایی که حاصل می‌شود بیشتر از تنوع است تا از حجم تولید. این نوع پس‌اندازها را «صرفه‌های تنوع» می‌نامیم، یعنی تولید طیفی از کالاها که منجر به کاهش هزینه‌های متوسط شود.



شکل ۵-۳ مخارج کل تحقیق و توسعه بنگاه‌های با بیش از ۵۰ نیروی کار در مقایسه با بنگاه‌های با حداکثر ۴۹ کارگر

در هر کشور عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی این نسبت بزرگ‌تر از یک است یعنی در هر کشور عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی کل مخارج تحقیق و توسعه بنگاه‌های متوسط و بزرگ مضرری از آن مخارج در بنگاه‌های کوچک است. در ژاپن بنگاه‌های متوسط و بزرگ ۱۲۷ برابر بیشتر از بنگاه‌های کوچک در تحقیق و توسعه هزینه می‌کنند. داده‌ها درباره ژاپن نیازمند یک ترسیم شکلی با مقیاس متفاوت است.

منبع: داده‌ها از OECD برای سال ۲۰۱۱، شرح و تفصیل توسط نویسنده.^۲

سرانجام ارزش یادآوری دارد که بنگاه‌ها هزینه‌های متوسط را با نزدیکی به سایر بنگاه‌ها در همان صنعت نیز کاهش می‌دهند. در برخی شهرها فروشگاه‌های مُد عمدتاً در خیابان‌های معینی واقع‌اند (مثال خیابان باند در لندن انگلستان)، زرگرها در سایر خیابان‌ها متمرکز شدند و بانک‌ها فقط به یک محله محدود می‌شوند (منطقه سیتی در لندن انگلستان و وال استریت در نیویورک آمریکا). شهرهایی که متخصص در صنایع سبک (مثال دونگوان در چین، جایی که حدود ۳۰ درصد اسباب‌بازی‌های تحویلی به سراسر جهان را می‌سازد) یا فقط یک نوع محصول (نظیر خودرو در ولفسبورگ آلمان، قطعات خودرو در تورین ایتالیا و توپ فوتبال در سیالکوت پاکستان) هستند.

بنگاه‌ها به چندین دلیل تصمیم می‌گیرند نزدیک رقبای‌شان باشند. مشتریان به آن منطقه می‌آیند چون که می‌دانند در آن منطقه بنگاه‌های بسیاری در آن کسب‌وکار حضور دارند و محصول معینی در دسترس همه است. بنگاه‌ها عملاً به این شیوه از تبلیغات رایگان و همچنین از حضور تامین‌کنندگان تخصصی منتفع می‌شوند. بازار کار در آن منطقه خاص پر از افراد دارای مهارت‌های مورد نیاز آن صنعت است. سرانجام احتمال می‌رود آن منطقه منافع تجارت معین را در سطوح سیاسی بهتر نمایندگی کند. چنین منفعی را «صرفه‌های مقیاس بیرونی» می‌نامند؛ یعنی منفعتی که بنگاه از حضور گسترده بنگاه‌های همان صنعت در منطقه خودش به دست می‌آورد. پس این یک واقعیت است که وقتی بسیاری بنگاه‌های مرتبط با یک صنعت در یک منطقه حضور دارند هزینه‌های متوسط‌شان کاهش می‌یابد. وقتی هزینه متوسط یک بنگاه کاهش می‌یابد چون بنگاه‌های بسیاری در همان صنعت در منطقه خودش حضور دارند می‌توان گفت آن بنگاه از صرفه‌های مقیاس بیرونی بهره می‌برد.

۵-۳ محدودیت‌ها بر صرفه‌های مقیاس

می‌توانستیم نتیجه بگیریم هر چقدر بنگاه بزرگ‌تر باشد عملکرد بهتری دارد؛ اما واقعیت پیچیده‌تر از اینها است. برخی اوقات بنگاه‌ها آشکارا زیادی بزرگ و پیچیده می‌شوند و هزینه‌های متوسط‌شان به علت نبود صرفه‌های مقیاس افزایش می‌یابد. این هزینه‌ها اغلب از این واقعیت نشأت می‌گیرد که ظرفیت ذهنی یک منبع محدود است. در حالی که مدیران خوب قادر به مدیریت تعداد زیادی آدم هستند سایر مدیران برای این وظیفه مناسب نیستند. این مشکل خصوصاً در زمان‌های پرآشوب صحت دارد، یعنی وقتی بنگاه‌ها غالباً با تصمیم‌های سخت و تغییرات ناگهانی مواجه می‌شوند.

اگر منابع ثابت منبع اصلی صرفه‌های مقیاس باشند، در عین حال منبع نبود صرفه‌های مقیاس نیز به حساب می‌آیند. احتمالاً بازار

کم‌عمق نهاده‌ها یا محصولات، هزینه‌های بنگاه را افزایش دهد و هر عامل ثابت دیگری که بنگاه قادر به افزایش میزان در دسترس آن نیست، هزینه‌های بالاتری به بار خواهد آورد.

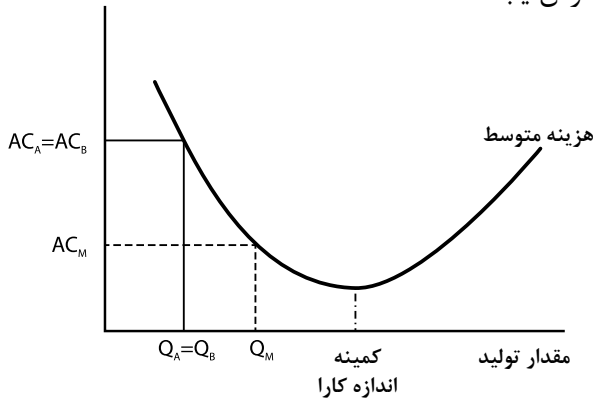
در بالا ذکر کردیم بنگاه‌های بزرگ‌تر می‌توانند در هزینه سربار صرفه جویی کنند اما این همیشه صادق نیست. وقتی بنگاه‌ها بزرگ‌تر می‌شوند، باید رویه‌ها و روال‌های کاری خود را استانداردسازی کنند. ایجاد قوانین دلالت بر این دارد که کارکنان ملزم به رعایت آن هستند و اجازه زیر پا گذاشتن قواعد مصوب داده نخواهد شد. در بسیاری موارد، پیروی از قواعد و پرهیز از ریسک نسبت به رفتار خلق ارزش مهم‌تر می‌شود. این به اصطلاح همان «رفتار دیوان‌سالارانه» و یک مخاطره جدی برای بنگاه‌ها به شمار می‌رود.

به‌علاوه در برخی بنگاه‌ها، دیوان‌سالاری مرکزی به‌ویژه طی دوره‌های گسترش، بسیار بیشتر از ظرفیت تولید رشد می‌کند. بنابراین در برخی بنگاه‌ها، افزایش اندازه بنگاه به معنای دیوان‌سالاری‌های بزرگ‌تر و رفتار بوروکراتیک‌تری است که در نهایت باعث کاهش بهره‌وری و افزایش هزینه متوسط می‌شود.

۵-۴ حداقل اندازه کارا و تمرکز

رشد بنگاه تا چه اندازه به نفع جامعه است؟ این پرسشی است که مقامات عمومی باید پاسخ دهند، دست‌کم در آن کشورهایی که مرجع ضدانحصار دارند. وضعیت مرسوم بزرگ شدن به این صورت است که یک بنگاه بزرگ بنگاه دیگری را به تملک درمی‌آورد و بنگاه خیلی بزرگ‌تری به وجود می‌آورد. در بسیاری از کشورها، تملک‌ها و ادغام‌های در این اندازه مشمول مجوزگیری عمومی است. اما مراجع عمومی علاوه بر حمایت سیاسی، از چه معیار عینی می‌توانند برای تصمیم‌گیری درباره این موارد استفاده کنند؟ آیا خیلی ساده می‌توانند فرض کنند «هر چه بزرگ‌تر، بهتر»؟ خیر، نمی‌توانند چنین کاری بکنند. در برخی موارد بنگاه‌ها خواهان رشد کردن هستند تا کاراتر شوند که باید از این

امر استقبال و آن را تشویق کرد. در سایر موارد خواهان رشد کردن صرفاً برای حذف رقبا، افزایش سهم بازار خود، تثبیت قیمت‌ها و بهره‌کشی از مصرف‌کنندگان هستند که از چنین بنگاه‌هایی نباید استقبال کرد. در مورد نخست، بنگاه‌ها با بزرگ‌تر شدن خود ارزش جدیدی خلق می‌کنند که پس از آن نیروهای بازار و گفت‌وگوی اجتماعی می‌توانند در جامعه گسترش یابند.



شکل ۴-۵ کمینه اندازه کارا

دو بنگاه «الف» و «ب» را در نظر بگیرید که هر دو مقدار یکسان $Q_A = Q_B$ تولید می‌کنند و هزینه‌های متوسط یکسان $AC_A = AC_B$ دارند. با ادغام این دو بنگاه، حجم تولید به Q_M افزایش می‌یابد و هزینه متوسط به AC_M کاهش می‌یابد. در این حالت با ادغام کارایی، این اقتصاد بهبود می‌یابد. اگر مقداری که هر کدام از دو بنگاه تولید می‌کردند برابر با کمینه اندازه کارایی قبلی بود ادغام باعث می‌شد تا یک بنگاه با هزینه متوسط بالاتر ایجاد شود و کارایی اقتصاد کاهش یابد.

دو بنگاه «الف» و «ب» را در نظر بگیرید که هر دو مقدار یکسان $Q_A = Q_B$ تولید می‌کنند و هزینه‌های متوسط یکسان $AC_A = AC_B$ دارند. با ادغام این دو بنگاه، حجم تولید به Q_M افزایش می‌یابد و هزینه متوسط به AC_M کاهش می‌یابد. در این حالت با ادغام کارایی، این اقتصاد بهبود می‌یابد. اگر مقداری که هر کدام از دو بنگاه تولید می‌کردند برابر با کمینه اندازه کارایی قبلی بود ادغام باعث می‌شد تا یک بنگاه با هزینه متوسط بالاتر ایجاد شود و کارایی اقتصاد کاهش یابد.

در حالت دوم، تملک یا ادغام ارزش جدیدی خلق نمی‌کند بلکه صرفاً منابع را از رقبا، مشتریان و تامین‌کنندگان به گاو صندوق یک بنگاه بازتوزیع می‌کند. برای تمایز بین این دو حالت، یک ابزار به نام «کمینه اندازه کارا» (MES در شکل ۵-۴) ساخته شده است. معمولاً رشد اولیه بنگاه فوایدی خواهد آورد که هزینه متوسط آن را کاهش می‌دهد (بخش ۴-۲). مادامی که رشد بنگاه هزینه متوسطش را کاهش می‌دهد چنین رشدی نه تنها باید مجاز شمرده، بلکه تشویق نیز شود. اما یک آستانه وجود دارد که فراتر از آن، دیگر رشد بنگاه با کاهش در هزینه‌های متوسطش پیوندی ندارد. فراتر از چنین آستانه‌ای، رشد بنگاه تنها هدف افزایش قدرت انحصاری آن را تامین می‌کند؛ این آستانه کمینه اندازه کارا است. یک بنگاه که درخواست مجوز برای ادغام یا تملک می‌کند باید اثبات کند هنوز به کمینه اندازه کارای خود نرسیده است در غیر این صورت باید انتظار مخالفت قوی با ابتکارش را داشته باشد. مراجع عمومی باید کاملاً مخالف بنگاهی باشند که از منابع مالی خود صرفاً برای حذف رقبا و افزایش سهم بازاری خود استفاده می‌کند.

کارایی که از صرفه‌های مقیاس می‌آید منابع اضافی در دستان آن بنگاه‌هایی می‌گذارد که قابلیت دستیابی به آنها را دارند. این منابع شاید برای سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه، رسیدن به نوآوری فناورانه، انتقال منافع به مصرف‌کنندگان یا صرفاً افزایش سهم بنگاه از بازار استفاده شوند. وقتی در یک صنعت، سهم بازار یک یا چند بنگاه بیانگر درصد بزرگی از کل بازار باشد، می‌گوییم آن صنعت متمرکز است. بیشتر اوقات در یک صنعت کاملاً متمرکز به جایی می‌رسیم که رقابت زیادی وجود ندارد. در چنین شرایطی یک یا چند بنگاه قادر به فروش محصول خود با حاشیه سود قابل ملاحظه هستند. این البته به نفع مالکان و به طور بالقوه به نفع کارکنان بنگاه است اما می‌تواند به شدت به زیان کل جامعه باشد که می‌بیند ثروتش به یک یا چند بنگاه انتقال یافته است. به این دلایل در حالی که باید از صرفه‌های مقیاس استقبال کرد، هشیاری نسبت به تمرکز بیش از حد امری بسیار ضروری است.

انحصار طبیعی: وقتی کمینه اندازه کارا دلالت بر وجود فضا فقط برای یک تولیدکننده دارد

در برخی صنایع (مثلا راه‌آهن، تامین آب، شبکه‌های برق، جاده‌های شوسه) هزینه‌های متوسط شروع به کاهش طی دامنه کاملی می‌کند که بازار می‌تواند جذب کند. کمینه اندازه بهینه را فقط زمانی می‌توان به دست آورد که یک تولیدکننده کل بازار را تامین کند. این شرایط به حضور فقط یک تولیدکننده و فروشنده در بازار می‌انجامد: یک انحصارگر. از آنجا که این وضعیت انحصاری ریشه در ویژگی‌های این صنایع و ساختار هزینه‌های متوسط آنها دارد ما این را «انحصار طبیعی» می‌نامیم.

این تولیدکننده منفرد می‌تواند به بیشینه سود متمایل باشد. به این منظور انحصارگر مقدار فروش خود را بدون ترس از رقبا محدود می‌کند چون اصلا رقیبی وجود ندارد. این به یک نتیجه ناکارا منجر می‌شود و تحت چنین شرایطی، وضع جامعه بدتر می‌شود. به این دلیل در بسیاری از کشورها، مرجع عمومی، انحصارهای طبیعی را تنظیم می‌کند.

بخوانید

تملك یا سرمایه‌برداری (واگذاری)

در یک اقتصاد پویا، مدیران شرکت اغلب با تملک سایر بنگاه‌ها یا واحدهای سایر بنگاه‌ها، فرصت‌ها برای رشد شرکت را به چنگ می‌آورند. دفاع از تملک معمولاً بر حسب صرفه‌های مقیاس آورده می‌شود. هزینه‌های اداری شاید کاهش یابد، دوره تولید طولانی‌تر شاید ممکن شود و امکان صرفه‌جویی در بازاریابی و توزیع پدید خواهد آمد. اما برای هر شرکتی که با خریدن یک واحد کسب‌وکار از شرکت دیگر گسترش می‌یابد، باید فروشنده‌ای نیز وجود داشته

باشد که مزیت را در خلاصی و فروش آن واحد می‌بیند. بسیاری از شرکت‌ها از تبدیل شدن به یک بخش یا واحد (عضو حاشیه‌ای در کسب‌وکار اصلی شرکت) نفع زیادی برده‌اند. چشم‌انداز این واحد تولیدی شاید خوب به نظر می‌رسد اما در جایگاه خوبی قرار نداشت که با سایر واحدهای شرکت برای جلب توجه مدیریت یا دریافت وجوه برای سرمایه‌گذاری بیشتر رقابت کند. مطالعه شرکت‌هایی که از طریق تفکیک و واگذاری از حجم خود کاسته‌اند مثال‌های بسیاری به دست می‌دهد که هر دو شرکت مادر و شرکت جداشده به حاشیه‌های عملیاتی بسیار بالایی در سال‌های پس از ادغام‌زدایی دست یافتند. با این حال نتایج این مطالعات همیشه خیلی قطعی نیست و برخی عوامل دیگر نیز شاید دخیل باشد. متن زیر کمک می‌کند تا بفهمیم چرا اندازه بزرگ شاید یک دارایی باشد و چرا می‌تواند نقطه ضعف به شمار آید.

بخوانید

منطق کوچک‌سازی شرکتی خودش را تایید می‌کند، نوشته
 تونی جکسون، تایمز مالی، ۴ سپتامبر ۲۰۱۱
 “The Logic of Corporate Shrinkage Reasserts Itself,” Tony Jackson, Financial Times, 4 September 2011. www.ft.com/content/ec51f8d4-d564-11e0-bd7e-00144feab49a.

پرسش‌ها

- چگونه می‌توان تبیین کرد که بنگاه‌ها در دوره‌های معین تمایل به رشد کردن دارند، در حالی که در سایر دوره‌ها جداسازی و واگذاری رخ می‌دهد؟
- آیا مدیران هر گونه سوگیری به سمت اندازه کوچک یا بزرگ دارند و چرا؟

- آیا تفاوت جدی بین دولت‌ها و بنگاه‌ها در تمایل به سمت دیوان‌سالاری وجود دارد؟
- وقتی بنگاه بزرگ‌تر می‌شود چه اتفاقی برای دیوان‌سالاری شرکت می‌افتد؟
- آیا کوچک لزوماً زیبا است؟ آیا می‌توانید چند مثال بیاورید؟
- مدیریت مالی بنگاه بزرگ چه تفاوتی با بنگاه کوچک دارد؟
- رابطه دائمی بین بنگاه‌های بزرگ و کارآفرینان یا همان خالقان کسب‌وکار چیست؟

تحلیل

بنگاه‌ها به علل گوناگون در زمان‌های ثبات تمایل به بزرگ‌تر شدن دارند، چون بزرگ شدن در طبیعت بنگاه‌ها است. رشد شرکت باعث کاهش هزینه‌های متوسط (ایجاد صرفه‌های مقیاس) می‌شود و مدیران می‌دانند که پاداش کاری‌شان تابعی از اندازه بنگاه است: هر اندازه بنگاه بزرگ‌تر باشد حقوق بیشتری می‌گیرند. اما در زمان‌های نبود ثبات و رکود اقتصادی، منطق اندازه کوچک حاکم می‌شود و جداسازی و واگذاری بیشتر معمول است. بنگاه‌ها مانند دولت‌ها احتمال دارد دیوان‌سالار شوند به گونه‌ای که رشد تعداد کادر مرکزی بیشتر از مقدار متناسب شود و به رویه‌ها و قواعد توجه نسبتاً بیشتری بشود تا به نتایج. با این حال کسی نمی‌تواند بگوید کوچک بودن همیشه خوب است. بنگاه‌های بزرگ توانایی تخصیص بهتر منابع مالی را دارند بدون اینکه از مسیر واسطه نظام مالی عبور کنند، آنها همچنین قادر به دریافت وام با هزینه کمتری هستند و همچنین می‌توانند به طور طبیعی محصول نهایی تلاش‌های کارآفرینانی باشند که از مراحل اولیه یک ایده را دنبال کرده‌اند.

واژگان تخصصی

دیوان‌سالار شدن [۱]: فرآیندی که سازمان را هدایت می‌کند تا کادر

اداری زیادی استخدام کند. این رویه همچنین باعث می‌شود نسبت بیشتری از کارکنان به جای اینکه به فکر خلق ارزش باشند، ملزم به رعایت مقررات و رویه‌های تعیین‌شده شوند.

تمرکز [۲]: درجه‌ای که میزان تولید در یک صنعت را تنها محدودی بنگاه به خود اختصاص داده‌اند.^۴

بازده به مقیاس ثابت [۳]: شرایطی که با وجود آن افزایش محصول کل بنگاه باعث افزایش هزینه متوسطش نشود.

عدم صرفه‌های مقیاس [۴]: شرایطی که تحت آن افزایش محصول کل بنگاه باعث افزایش هزینه متوسطش می‌شود.

متنوع‌سازی [۵]: تولید کردن برای بازارهای بی‌شمار، با استفاده از تامین‌کنندگان متفاوت یا فناوری‌های متفاوت.

صرفه‌های مقیاس [۶]: شرایطی که با وجود آن افزایش محصول کل بنگاه باعث کاهش هزینه متوسطش می‌شود.

صرفه‌های تنوع [۷]: این صرفه‌ها هنگامی رخ می‌دهد که «بنگاهی که محصولات متنوعی تولید می‌کند نسبت به بنگاهی که فقط تعداد کمی محصول دارد، هزینه‌های متوسط پایین‌تری داشته باشد.»^۵

صرفه‌های مقیاس بیرونی [۸]: هنگامی این شرایط رخ می‌دهد که نزدیکی به بنگاه‌های دیگر در همان صنعت به هزینه متوسط کاهش منجر شود.

کمینه اندازه کارا [۹]: کوچک‌ترین اندازه که به یک بنگاه اجازه می‌دهد به کمینه هزینه متوسط در آن صنعت برسد.

2. concentration
3. constant returns to scale
4. diseconomies of scale
5. diversification
6. economies of scale
7. economies of scope
8. external economies of scale
9. minimum efficient size

یادداشت‌ها

۱. طبق نظر (Bernheim and Whinston (2008:287) «یک بنگاه صرفه‌های مقیاس را تجربه می‌کند هنگامی که با تولید بیشتر، هزینه‌های متوسطش کاهش می‌یابد.» چنین تعریفی پدیده توصیف‌شده در این پاراگراف را به عنوان صرفه‌های مقیاس به حساب می‌آورد. در کتاب حاضر از تعریف (Baumol and Blinder 1997:167) پیروی کردیم.
۲. «اگر وقتی مقدار همه نهاده‌ها دو برابر شد مقدار محصول بیش از دو برابر شود صرفه‌های مقیاس در تولید داریم، همچنین به بازده‌های افزایشی به مقیاس اشاره می‌شود» (Baumol and Blinder, 1997:167).
۳. نسبت‌های محاسبه شده به قدرت خرید دلار. داده‌ها بازبایی شده در ۲۶ اکتبر ۲۰۱۵ از سایت http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=BERD_SIZE# داده‌های غایب را صفر در نظر گرفتیم.
4. Sinclair (2000:331).
5. Besanko (2007:81).

منابع

- Baumol, W. J. and Blinder, A. S. (1997). Economics, principles, and policy. New York: Harcourt Brace Jovanovich.
- Bernheim, B. and Whinston, M. (2008). Microeconomics. New York: McGraw-Hill Higher Education.
- Besanko, D. (2007). Economics of strategy. Hoboken, NJ: Wiley & Sons.
- Jackson, T. (2011). "The Logic of Corporate Shrinkage Reasserts Itself," Financial Times, 4 September. www.ft.com/content/ec51f8d4-d564-11e0-bd7e-00144feab49a.
- Sinclair, J. (2000). Collins English dictionary. London: Harper-Collins.

مشتریان و رقبا

در این بخش، رابطه بنگاه با مشتریان و رقبایش را ملاحظه می‌کنیم. نخست، حالت کل صنعت را در نظر می‌گیریم که تعداد بسیاری بنگاه یا صرفاً فقط یک بنگاه را شامل می‌شود که انحصار وجود دارد. در حالت انحصارگر یک مدیر با این ادارک وجود دارد که او به طریقی می‌تواند بر قیمت یا مقدار تأثیر بگذارد و باید انتخاب کند که می‌خواهد چه کار کند. در واقع هر دو مقدار تولید و قیمت فروش بر درآمد کل بنگاه تأثیر می‌گذارد. در مورد هر صنعت و هر بنگاه، مساله اصلی درک این نکته نیز است که رقبای‌شان چه کسانی هستند. با ابزارهایی که برای پاسخ دادن به این پرسش‌ها داریم، قادر به در نظر گرفتن بازارهایی هستیم که تعداد بنگاه‌ها بی‌شمار و بدون قدرت تأثیرگذاری هستند، بازارهایی که بنگاه‌ها محدود و تأثیرگذارند و بازارهایی که بنگاه‌ها بی‌شمار هستند اما هنوز مقداری تأثیرگذاری انفرادی بر قیمت محصول‌شان دارند. در هر کدام از این بازارها بنگاه‌ها تلاش می‌کنند سود کسب کنند اما محدودیت‌هایی که با آن مواجه‌اند و همچنین نتایج متفاوت است.

فصل ۶:

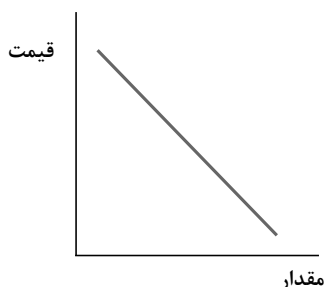
تقاضا برای تولیدات یک صنعت و یک انحصارگر

در این بخش توجه خود را بر یک صنعت متمرکز می‌کنیم که در برخی موارد می‌تواند از یک بنگاه واحد که آن را انحصارگر می‌نامیم تشکیل شود. ما ملاحظه می‌کنیم مصرف‌کنندگان چقدر حاضر به خرید از آن صنعت هستند، قیمت محصول چقدر است و چگونه می‌تواند از عوامل زیادی به‌ویژه درآمد مصرف‌کننده تاثیر پذیرد. قیمت و مقدار هر دو، ارزش فروش یا درآمد کل بنگاه را تعیین می‌کنند.

۶-۱ یک صنعت و تقاضا برای محصولاتش

معمولا هر چه قیمت یک کالا بالاتر باشد مصرف‌کنندگان کمتری آن را تقاضا می‌کنند.^۱ هنگامی که قیمت یک کالای معین افزایش می‌یابد معمولا تمایل مصرف‌کنندگان به خرید مقادیر زیاد از آن کالا کاهش می‌یابد. اما قیمت تنها تعیین‌کننده فروش نیست، کیفیت هم اهمیت دارد؛ یعنی اگر مشتریان تصور کنند یک محصول کیفیت بالاتری دارد حاضر به پرداخت قیمت بالاتر خواهند بود. فناوری نیز اهمیت دارد؛ برخی محصولات از قبیل واکنش یا سی‌دی که علاقه گسترده مصرف‌کنندگان را در دهه ۱۹۸۰ به‌گونه‌ای به خود جذب کرد که حاضر به پرداخت پول زیادی برای خرید این وسایل بودند، اینک خریداران کمتر و کمتری را جذب می‌کنند. در واقع توسعه آی‌پاد، واحدهای حافظه یواس‌بی و داندلدهای آنلاین، تقاضا برای فناوری‌های پیشین را کاهش داده است. با قیمت‌های ۱۹۸۰، مقدار تقاضا شده اکنون بسیار پایین‌تر است چون فناوری تغییر کرده است. سلیقه‌های مصرف‌کننده نیز خیلی مهم است: در برخی دوره‌ها لباس‌های سنتی تنها گزینه بودند اما سپس مُد، بسیاری از مصرف‌کنندگان را به سمت مدل‌های غربی سوق داد، پس از آن نیز عوامل تاثیرگذار دیگری از آن روندها پیشی گرفتند به طوری که عده‌ای دوباره لباس‌های سنتی را ترجیح دادند. به عبارتی مصرف‌کنندگان آماده پرداخت مبلغ اضافه برای خرید آن هستند؛ یعنی با وجود همان قیمت، تغییر در سلیقه‌ها

باعث می‌شود برخی کالاها کمتر یا بیشتر تقاضا شوند. در دسترس بودن و قیمت جانشین‌ها نیز بر مقدار تقاضا شده در یک قیمت معین تاثیر می‌گذارد. برای مثال وجود یک خدمت راه‌آهن جدید قابل اتکا باعث می‌شود از جذابیت جاده‌های عوارضی کاسته شود. به طور کلی هر چقدر یک کالا جانشین‌های ارزان و باکیفیت بیشتری داشته باشد، قیمتش پایین‌تر خواهد بود.



شکل ۶-۱ منحنی تقاضای صنعت یا انحصارگر

بخوانید

این متن توصیه شده را از خبرگزاری رویترز گرفتیم و درباره قیمت کالای کاکائو است که به دلایل مختلفی افزایش یافته است. متن توضیح می‌دهد چگونه بازارهای متفاوت به این رویداد واکنش نشان می‌دهند. «قیمت بالا تعیین شده کاکائو برای مهار تقاضای سازندگان شکلات»، دیوید بروک در رویترز، ۱۷ فوریه ۲۰۱۵.

<https://www.reuters.com/article/cocoa-demand-outlook/high-cocoa-prices-set-to-curb-demand-from-chocolate-makers-idUSL5N0VQ3B720150217>

پرسش‌ها

- چرا تقاضای کاکائو احتمالاً سرکوب شده باقی می‌ماند؟
- سازندگان شکلات چگونه رفتار خواهند کرد؟
- تفاوت بین واکنش‌ها در آمریکای شمالی و اروپا از یک طرف و در بازارهای نوظهور از طرف دیگر چیست؟

تحلیل

اگر قیمت دانه کاکائو بالا باشد مقدار کاکائوی تقاضاشده احتمالاً پایین است. این باعث می‌شود تا تولیدکنندگان شکلات در کشورهای صنعتی قیمت بسته‌های شکلات را افزایش یا اندازه آن را کاهش دهند. در بازارهای نوظهور گزینه کنار گذاشتن کره کاکائو به نفع روغن‌های نباتی ارزان‌تر برای مثال روغن هسته پالم مدنظر است. این یکی از مواردی است که قیمت‌های بالا باعث کاهش تقاضا می‌شود. علت اصلی دیگر افت تقاضا، وقوع بحران اقتصادی در اروپا است که مصرف‌کننده اصلی شکلات به شمار می‌آید.

۶-۲ تقاضا و عرضه

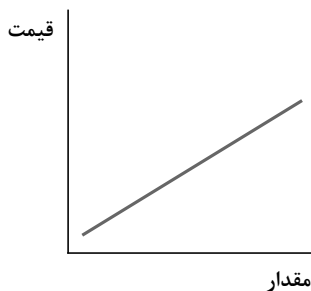
تقاضا به تنهایی (شکل ۶-۱) قیمت بازار را تعیین نمی‌کند. تقاضا بیانگر طیفی از امکانات است؛ بیانگر این‌که در ازای هر سطح قیمت، مصرف‌کنندگان چه مقدار حاضر به خریدن هستند.

آمدگی بنگاه‌ها به فروش یک مقدار معین محصول در قیمت معین را عرضه می‌نامیم (شکل ۶-۲). این مفهوم را در بخش ۴-۴ معرفی کردیم. در آنجا دیدیم قیمت بالاتر نفت باعث شد منابع معین نفت خام که در قیمت‌های پایین‌تر اقتصادی نبود، اقتصادی شود. به طور کلی، قیمت‌های بالاتر بازار باعث می‌شود بنگاه‌ها حجم بیشتری از محصول را به بازار بیاورند. ما می‌توانیم این را با یک منحنی شیب به بالا نشان دهیم که قیمت بالاتر متناظر با مقادیر بیشتر است.

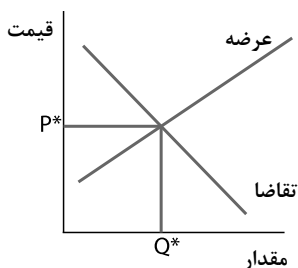
یک مقدار معین را می‌توان به شیوه پایدار خرید و فروش کرد تنها اگر قیمتی که مصرف‌کنندگان حاضر به پرداخت هستند با قیمتی که بنگاه‌ها درخواست می‌کنند همخوانی داشته باشد. این را با نقطه تلاقی تقاضا و عرضه نشان می‌دهیم (شکل ۶-۳). اگر تقاضای کل و عرضه کل یک نقطه مشترک دارند آن نقطه بیانگر نقطه تعادل بازار است؛ یعنی جایی که مقدار (Q^*) با قیمت (P^*) وجود دارد که باعث می‌شود تولیدکنندگان تولید کنند و خریداران بخرند. در قیمت‌های بالاتر از P^* ، عرضه‌کنندگان آماده بیشتر تولید کردن هستند اما مصرف‌کنندگان کمتر تقاضا خواهند کرد. این وضعیتی است که انبارهای تولیدکننده‌ها پر از کالا است اما مشتری کافی وجود ندارد.

این وضعیت در بسیاری موارد رخ می‌دهد زمانی که دولت‌ها قیمت‌های بالا را تعیین می‌کنند تا از دسته معینی از تولیدکنندگان پشتیبانی کنند که در پی آن، اثر کاهش تعداد خریداران علاقه‌مند به خرید آن محصول را به دنبال دارد. تحت چنین شرایطی تولیدکنندگان شاید حتی به دنبال پشتیبانی سیاسی باشند تا معدود مشتریان در دسترس را به چنگ آورند.

در قیمت‌های پایین‌تر از (P^*) ، تقاضا بزرگ‌تر از (Q^*) است اما دست‌کم برخی عرضه‌کنندگان این قیمت را جذاب نمی‌بینند و بیشتر تولید نمی‌کنند. مشتریان بیشتر با این قیمت پایین جذب می‌شوند اما تحت این شرایط عرضه نسبت به تقاضا پایین‌تر خواهد بود. وجود صفوف مشتریان در مغازه‌ها، فهرست انتظار و مشتریانی را که قادر به دریافت محصول نمی‌شوند، در این شرایط مشاهده می‌کنیم. این در هر جایی کاربرد دارد که مقامات دولتی قیمت‌های مصنوعی پایین تحمیل می‌کنند بدون اینکه به تولیدکنندگان یارانه دهند تا زیان‌های متعاقب‌شان را پوشش دهد. معمولاً نتیجه این امر کمیابی است به گونه‌ای که برخی مردم این محصولات را از طریق توصیه و دوستی می‌خرند و دیگران خیلی ساده توانایی خرید آن را ندارند.



شکل ۲-۶ منحنی عرضه



شکل ۳-۶ قیمت تعادلی جایی است که عرضه و تقاضا همدیگر را قطع می‌کنند.

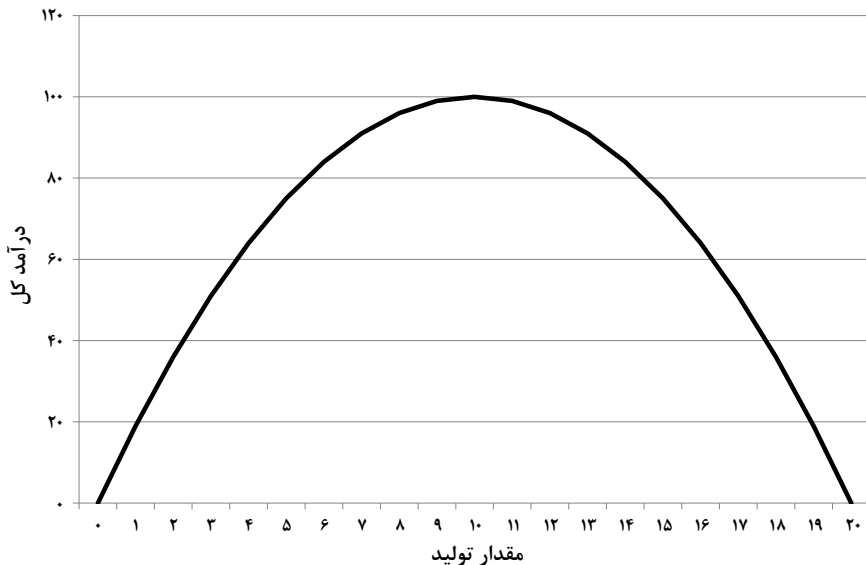
۳-۶ درآمد کل و درآمد نهایی

قیمت و مقدار، درآمد صنعت را تعیین می‌کند. درآمد کل صنعت (شکل ۴-۶) حاصل ضرب قیمت و مقدار است.

$$\text{درآمد کل} = \text{قیمت} \times \text{مقدار}$$

اعضای یک صنعت خواهان فروش با قیمت خیلی بالا هستند، اما در پی آن، مقدار فروخته‌شده کاهش می‌یابد یا حتی به صفر می‌رسد که پیامدهای منفی برای درآمد کل صنعت دارد. فروختن در قیمت‌های خیلی پایین، از طرف دیگر، به معنای درآمد پایین نیز خواهد بود: مقدار فروخته‌شده زیاد خواهد بود اما قیمت پایین درآمد کل را خیلی کوچک خواهد کرد.

قیمت‌های بالاتر از یک قیمت معین چنان بالا هستند که مانع هر مشتری برای تصمیم به خرید می‌شوند اما سپس کاهش قیمت اندک اجازه فروش اولین واحد محصول را می‌دهد.



شکل ۴-۶ درآمد کل صنعت یا انحصارگر

فراتر از یک آستانه معین محصول، در این مورد برای مقدار بزرگ‌تر از ۱۰، درآمد کل کاهش می‌یابد.

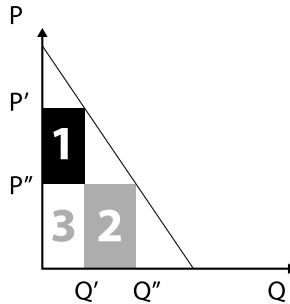
افزودن این واحد به فروش‌های پیشین بنگاه (صفر) افزایش قابل ملاحظه‌ای در درآمد ایجاد می‌کند. بنگاه برای فروش یک واحد اضافی احتمالاً باید قیمتش را کاهش دهد. کاهش اندک در قیمت به بنگاه اجازه می‌دهد تا درآمدش را تقریباً دو برابر کند. همین اتفاق با سومین واحد نیز رخ می‌دهد: دقیقاً کاهش اندک قیمت به بنگاه اجازه می‌دهد فروشش را به میزان ۵۰ درصد افزایش دهد. در این حالت مشاهده می‌کنیم که نخستین واحد، فروش را از هیچ به مقداری معین رساند. دومین واحد، فروش را تقریباً دو برابر کرد و فروش واحد سوم باعث شد تا به میزان تقریباً ۵۰ درصد افزایش یابد. می‌توان انتظار داشت که فروش‌های بیشتر افزایش‌های بیشتر اما با مقیاس کاهنده در درآمد کل ایجاد کند و علتش این است که بنگاه باید برای افزایش فروش بپذیرد که مشتریان فقط با قیمت پایین‌تر اقدام به خرید خواهند کرد. در یک مقطع معین، بنگاه به‌منظور فروش یک واحد اضافی، باید قیمتش را کاهش دهد که در این صورت، کاهش درآمد کل را در پی خواهد داشت و فروش هر واحد بیشتر مستلزم کاهش بیشتر قیمت و در نهایت کاهش بیشتر درآمد کل خواهد بود و این تا نقطه‌ای ادامه می‌یابد که بنگاه به منظور فروش بیشتر باید محصولش را رایگان بدهد.

در شکل ۶-۵ ما می‌توانیم نمایش بنگاهی که مقدار کوچک Q، را با قیمت نسبتاً بالای P، می‌فروشد که مشاهده کنیم درآمد کلش با P، ضرب در Q، نشان داده شده و این برابر با جمع مساحت مربع‌های ۱ و ۳ است. فرض کنید که بنگاه تصمیم بگیرد قیمتش را به P، کاهش و مقدار فروخته‌شده را به Q، افزایش دهد.

جدول ۶-۱ درآمد کل: یک مثال عددی

تغییر درآمد کل	درآمد کل	مقدار تقاضاشده	قیمت (کراون)
	۰	۰	۳۲
۳۸۴	۳۸۴	۱۶	۲۴
۱۲۸	۵۱۲	۳۲	۱۶
-۱۲۸	۳۸۴	۴۸	۸
-۳۸۴	۰	۶۴	۰

در مثال جدول ۶-۱ با قیمت بالا (۳۲ کران)، مشتریان چیزی نخواهند خرید و درآمد کل صفر خواهد بود. کاهش قیمت به ۲۴ کران به فروش ۱۶ واحد منجر می‌شود. درآمد کل به ۳۸۴ کران افزایش خواهد یافت. کاهش بیشتر قیمت به ۱۶ کران به فروش ۳۲ واحد و درآمد کل برابر با ۵۱۲ کران می‌انجامد که افزایش ۱۲۸ کرانی است. اما کاهش قیمت اضافی به ۸ کران نه فقط به افزایش فروش (۴۸) بلکه همچنین به درآمد کل پایین‌تر می‌انجامد: ۳۸۴ کران. ما بنابراین کاهش در درآمد کل به میزان ۱۲۸ کران را مشاهده می‌کنیم. کاهش قیمت نهایی به صفر درآمد کل را کاملاً نابود می‌کند و آن را به میزان ۳۸۴ کران کاهش می‌دهد.



شکل ۶-۵ معضل انحصارگر

مورد دوم، درآمد کل بنگاه P'' ضرب در Q'' خواهد بود و این برابر با مساحت مستطیل‌های ۳ و ۲ است. تخفیف قیمت باعث می‌شود بنگاه همه درآمد نشان داده شده در مستطیل ۱ را از دست بدهد، اما درآمد روی واحدهای جدید که با مستطیل ۲ نشان دادیم، عایدش می‌شود. مستطیل ۳ قبل و بعد از تغییر قیمت بدون تغییر باقی می‌ماند. درآمد کل $A = 1 + 3$ ؛ درآمد کل $B = 2 + 3$ ؛ تفاوت در درآمد کل عبارتست از:

$$\text{تغییرات درآمد} = 2 - 1 = (2 + 3) - (1 + 3) = \text{درآمد کل } B - \text{درآمد کل } A$$

این اتفاق در حالتی می‌افتد که تغییرات درآمد کمتر از صفر باشد و

بنگاه عملیات زیان‌ده انجام داده است.^۲

تفاوت بین درآمد کل، قبل و بعد از فروش یک واحد اضافی را «درآمد نهایی» می‌نامیم. درآمد نهایی تفاوت درآمد کل به علت فروش یک واحد اضافی محصول است.

مقدار اولیه مثلاً ۱۰۰ واحد است. آن را به قیمت ۱۰ کراون به ازای هر واحد می‌فروشیم و درآمد کل ۱۰۰۰ کراون می‌شود. قیمت‌مان را به ۹,۹۹ کراون در واحد کاهش می‌دهیم و می‌توانیم یک واحد اضافی بفروشیم: اینک صدویکمین واحد را می‌فروشیم و درآمد کل ۱۰۰۸,۹۹ کراون است؛ درآمد کل به میزان ۸,۹۹ افزایش یافته است. این همان نوسان در درآمد به علت فروش یک واحد اضافی، یعنی درآمد نهایی است؛ قیمت ۹,۹۹ کراون از واحد فروش، درآمد را از ۱۰۰ واحد اولیه به اندازه یک کراون کاهش داد اما این کاهش با ۹,۹۹ کراون به دست‌آمده از فروش واحد اضافی جبران شد.

$$\boxed{\text{درآمد کل پیش از افزایش تولید به اندازه یک واحد}} - \boxed{\text{درآمد کل پس از افزایش تولید به اندازه یک واحد}} = \boxed{\text{درآمد نهایی}}$$

به طور کلی‌تر می‌توان گفت:

$$\text{تغییر درآمد} = \frac{\text{تغییر درآمد}}{\text{تغییر مقدار تولید}} = \text{درآمد نهایی}$$

همان‌طور که دیدیم درآمد نهایی یک بنگاه می‌تواند مثبت یا منفی باشد. بنگاه‌های علاقه‌مند به بیشینه کردن درآمد کل، تولید محصول را مادامی که درآمد نهایی بیشتر از صفر است افزایش می‌دهند و سپس همان‌جا متوقف می‌شوند.

بنگاه‌هایی که مقداری کنترل بر قیمت‌شان دارند اغلب با این

۱. تغییر درآمد به تغییر مقدار را درآمد نهایی از این عملیات می‌گویند.

معضل مواجه هستند: با کاهش قیمت، مقداری فروششان افزایش می‌یابد اما لزوماً درآمد کلشان افزایش نمی‌یابد.

بخوانید

معضل تولیدکنندگان نفت

نقطه‌ای که فراتر از آن دیگر به نفع تولیدکنندگان نیست که قیمت نفت را بالا ببرند کدام نقطه است؟

صفحه نشریات مالی در هر تاریخی را که باز کنید پرسشی یکسان برای مباحثه خواهید یافت. برای مثال در ابتدای ۲۰۰۹ قیمت نفت خام برنت (که مرجعیت گسترده‌ای یافته است) پس از اینکه به میزان تقریباً ۵۰ درصد در سراسر سال پیشین افزایش یافت، هر بشکه ۱۲۰ دلار شد. تحلیلگران نگران بودند در جهش بعدی، احتمالاً به ۱۵۰ دلار در بشکه برسد و فشارهای بی‌شماری بر اقتصادهای کشورهای واردکننده نفت و به‌خصوص اقتصادهای نوظهور وارد کند. تورم که در این کشورها بالا رود، بانک مرکزی با افزایش نرخ بهره واکنش نشان می‌دهد، احتمال دارد نرخ رشد عقبگرد کند و اثرات غیرمستقیم شدیدی بر ظرفیت آینده آنها برای واردات نفت داشته باشد. تقاضای نفت تاثیر منفی خواهد پذیرفت. در سال ۲۰۱۸ و با نفت برنت حدود ۷۵ دلار هر بشکه، استدلال‌های جدیدی می‌بینیم که تولیدکنندگان اصلی نفت باید در برابر افزایش‌های قیمت بیشتر مقاومت کنند. قیمتی که نفت در سطح بین‌المللی معامله می‌شود و دامنه‌ای که نوسان می‌کند دلالت‌های جغرافیای سیاسی معناداری دارد و فرآیندی که از طریق آن در بین تولیدکنندگان اصلی تعیین می‌شود به بازی پوکر بین بازیگران قدرتمند شباهت دارد. اما ویژگی‌های معین نسبتاً ثابت باقی می‌ماند؛ برای برخی تولیدکنندگان ضروری است که بیشترین میزان ارز را در کوتاه‌مدت داشته باشند تا تقاضاها و نیازهای جمعیت‌شان را تامین کنند. آنها استدلال می‌کنند برای اینکه عملیات شکافت و حفاری عمیق رقبا به تولید برسد نیاز به زمان دارد و در همین

اثنا فرصت افزایش درآمد با افزایش قیمت وجود دارد. برعکس برخی تولیدکنندگان خیلی بزرگ، دیدگاه بلندمدتی دارند و تشخیص می‌دهند که قیمت‌های بالای نفت، بازارهای جهانی را به زیان تقاضای کل نفت و اقتصادهای خودشان بی‌ثبات خواهد کرد. مشهود است که در سال ۲۰۱۱ مقامات عربستان، به عنوان تولیدکننده بسیار بزرگ نفت پیشنهاد دادند که قیمت بهینه نفت در دامنه ۷۰ تا ۸۰ دلار در بشکه باشد (زمانی که قیمت نفت هر بشکه ۱۲۰ دلار بود) و در سال ۲۰۱۸ (که ۷۵ دلار بود) ایران، تولیدکننده بزرگ دیگر، این نظر را اعلام کرد که هر بشکه ۶۰ تا ۶۵ دلار قیمت مناسبی خواهد بود.

۱. «نفت در ۱۲۰ دلار، بازارهای نوظهور شدیدترین ضربه را می‌خورند»، استفان واگستایل، تایمز مالی، ۵ آوریل ۲۰۱۱.

«نفت خام پرهزینه، خبری بد حتی برای تولیدکنندگان نفت در بلندمدت»، فیث بیرو، IEA اکنومیک تایمز، ۱۰ می ۲۰۱۸.

<https://economictimes.indiatimes.com/markets/expert-view/pricey-crude-bad-news-even-foroil-producers-in-long-term-faith-birol-iea/articleshow/64110669.cms>.

پرسش‌ها

- چرا قیمت بالای نفت برای صادرکنندگان نفت بد است؟
- قیمت‌های بالای نفت چه اثری می‌تواند روی رفتار بانک‌های مرکزی بگذارد؟
- طبق نظر این مقالات، قیمتی که مقامات سعودی و ایرانی به دنبالش هستند چند است؟ و چرا؟
- پیوند بین رشد اقتصادی و مصرف نفت چیست؟

تحلیل

قیمت‌های بالای نفت نه تنها برای واردکنندگان نفت، بلکه ممکن است برای صادرکنندگان نفت نیز اتفاق مثبتی نباشد، چرا که می‌تواند

تهدیدی برای رشد جهانی شود و کاهش تقاضا برای نفت و درآمد کل تولیدکنندگان نفت را رقم بزند. به علاوه، قیمت‌های بالای نفت می‌تواند باعث تورم شود. تورم می‌تواند با اثرات منفی بیشتری که بر رشد اقتصادی، تقاضای نفت و درآمد نفت می‌گذارد، جلوی حرکت بانک‌های مرکزی به سمت سیاست‌های پولی انقباضی یا غیرانبساطی را بگیرد. این تصادفی نیست که حتی مقامات عربستان سعودی و ایران در بین بزرگ‌ترین تولیدکنندگان جهانی نفت، برای یک سطح قیمت نه خیلی بالا هدف‌گذاری می‌کنند. آنها به‌خوبی درک کردند که قیمت‌های خیلی بالای نفت رشد اقتصادی را سرکوب می‌کند و بنابراین تقاضای نفت و درآمد کل صنعت نفت را کاهش می‌دهد. این یکی از بسیاری مواردی بود که قیمت‌های بالا با کاهش حجم خریدوفروش و درآمد کل همراه شد. بیشینه درآمد کل برای بیشتر کالاها به وسیله بیشینه قیمت ایجاد نمی‌شود.

۶-۴ کشش قیمتی

روش دیگر تعیین اینکه آیا مقادیر افزایشی، درآمدهای بالاتر تولید می‌کند شامل مقایسه افزایش مقدار متناظر با درصد کاهش در قیمت است؛ کاهش قیمتی که بنگاه باید اعمال کند تا مقادیر بیشتری بفروشد.

$$\text{کشش قیمتی} = \frac{\text{درصد تغییر مقدار}}{\text{درصد تغییر قیمت}}$$

معمولا برای فروختن مقادیر بیشتر باید قیمت کاهش یابد و بنابراین کشش قیمتی منفی است. آنچه در نهایت اهمیت دارد اندازه کشش است؛ با در نظر گرفتن اینکه علامت کشش همیشه منفی است.^۳ فرض کنید یک بنگاه قبلا ۱۰۰ واحد با قیمت ۱۰ می‌فروخت. برای فروش ۱۰۱ واحد، یعنی افزایش فروش به میزان یک درصد، بنگاه باید قیمت‌ش را ۹،۹۹ کاهش دهد. این کاهش ۱ در ۱۰۰۰ است. اکنون

می‌بینیم که نسبت بین درصد افزایش در مقدار و درصد کاهش در قیمت ۱۰- (یا ۱۰ اگر علامت را نادیده بگیریم) است. این عدد بزرگ‌تر از یک و بیان‌گر این است که کاهش قیمت به افزایش درآمد کل منجر خواهد شد. ما همچنین می‌توانیم بگوییم که تقاضا باکاهش است؛ تقاضای باکاهش دلالت دارد که کاهش قیمت باعث افزایش درآمد می‌شود.

اگر کاهش کمتر از یک باشد بیان‌گر این است که بنگاه باید قیمت‌ها را به نحو قابل ملاحظه‌ای کاهش دهد تا به افزایش کوچکی در مقدار فروخته‌شده برسد. این وضعیتی نیست که شما مایل به کاهش قیمت‌ها باشید زیرا با این کار درآمد کاهش می‌یابد. تحت این شرایط، با کاهش کمتر از یک، ما می‌گوییم بنگاه با تقاضای بی‌کاهش یا نامنعطف روبه‌رو است.

وقتی بنگاه با تقاضای نامنعطف روبه‌رو می‌شود می‌تواند چه کار کند؟ کاهش قیمت درآمد را افزایش نمی‌دهد، او صرفاً با افزایش قیمت می‌تواند درآمد را افزایش دهد. از طرف دیگر، صنایع و بنگاه‌هایی که با تقاضای پرکشش مواجه‌اند می‌توانند درآمد را فقط از طریق کاهش اندک قیمت و افزایش زیاد در حجم تولید افزایش دهند.

حضور جانشین‌های مناسب و حساسیت قیمتی مصرف‌کنندگان، تقاضا برای یک کالا را باکاهش‌تر می‌سازد. غیبت جانشین‌ها حساسیت قیمتی مصرف‌کنندگان را کاهش می‌دهد و تقاضا را نامنعطف‌تر می‌سازد. برای کالاهایی مانند خون قابل انتقال، جانشین‌های ارزان‌اندکی وجود دارد؛ وقتی به خون نیاز باشد مردم آماده پرداخت قیمت خیلی بالایی هستند. در همان زمان، اگر مردم نیازی به خون نداشته باشند آن را حتی وقتی ارزان است تقاضا نمی‌کنند. خون کالایی با تقاضای نامنعطف است و یکی از دلایلی است که در چندین کشور خون توسط دولت ارائه می‌شود تا استفاده‌کنندگان را در برابر استثمار محافظت کند.

سایر عوامل موثر بر کاهش عبارتند از: (۱) کالاهای لوکس در برابر ضروری؛ تقاضا برای ضروریات زندگی از قبیل شیر خیلی وابسته و حساس به قیمت نیست، (۲) کالاهایی مثل نمک که نسبت کوچکی از بودجه

مصرف‌کننده به حساب می‌آیند نیز تمایل به تقاضای کم‌کشش دارند. ارقام اصلی از قبیل خودروها احتمالا تقاضای باکشش‌تری دارند.

تماشا کنید

www.khanacademy.org/economics-finance-domain/microeconomics/elasticity-tutorial/price-elasticity-tutorial/v/perfect-inelasticity-and-perfect-elasticity-of-demand.

بخوانید (الف)

نرخ‌های رشد بخش خرده‌فروشی روسیه پس از یک دوره گسترش سریع در سال ۲۰۱۳ کند شد. اما در ماه می همان سال، هیات‌مدیره شرکت «دتسکی میر» اعلام کرد که برای نخستین بار طی پنج سال سود سهام می‌پردازد. «دتسکی میر» بزرگ‌ترین فروشگاه خرده‌فروشی کالاهای کودکان روسیه بود. با وجود کند شدن بخش خرده‌فروشی به طور کلی، دو دلیل احتمالی وجود داشت که انتظار داشته باشیم نرخ رشد «دتسکی میر» به افزایش خود ادامه خواهد داد.

نخست، نرخ تولد رو به افزایش ملت این وعده را می‌داد که از تقاضای آینده در بخش «دتسکی میر» پشتیبانی می‌کند. دوم اینکه، با افزایش سطح زندگی بسیاری خانواده‌ها در موقعیتی بودند که به جای کالاهایی که برای محدوده ارزان بازار طراحی شده بود و عمدتاً از چین و جنوب شرق آسیا وارد می‌شد، کالاهای باکیفیت برای کودکان خود خریداری کنند.

«دتسکی میر» در جایگاه خوبی برای سود بردن از این روندها قرار داشت چون توافق‌های بازاریابی انحصاری با سازندگان اسباب‌بازی آمریکایی و تامین‌کنندگان کالاهای آموزشی امضا کرد. طبق گفته سخنگویان «دتسکی میر» تقاضا برای وسایل کودکان قابل‌پیش‌بینی‌تر و کم‌کشش‌تر از تقاضا در بیشتر بازارهای خرده‌فروشی دیگر است:

«قابل پیش‌بینی است چون کودکان در حال رشد به کفش و دوچرخه نیاز دارند، بی‌کفش است چون پدران و مادران خواهان بهترین‌ها برای کودکان خود هستند.»
تایمز مالی یک مقاله جالب در این باره نوشته است:
«دتسکی میر روسیه: فروش قوی کالاهای کودکان، طرح‌های عرضه اولیه سهام را برمی‌انگیزد»، ایزابل گروست، تایمز مالی، ۲۷ می ۲۰۱۳.
www.ft.com/content/3c5c1b3e-233d-3292-a0f4-81911b59d63f.

پرسش‌ها

- تفاوت بین کالاهای مصرف‌عامه و کالاهای کودکان چیست؟
- دورنما برای مخارج مصرف‌کننده چیست؟
- کالاهای کودکان چه چیزهایی را به چالش کشیدند؟
- برخورد والدین با کودکان خود چگونه است؟
- آیا تقاضا برای کالاهای کودکان نسبت به قیمت خیلی حساس است؟
- بر اساس منابع «دتسکی میر» تفاوت بین تقاضا برای کالاهای کودکان با سایر محصولات مصرف‌کننده چیست؟

بخوانید (ب)

تقاضای نامنعطف برای خانه‌ها بیش از آنکه واقعیت باشد افسانه بازاریابی است

مردم اغلب می‌گویند قیمت املاک در سرزمین اصلی به افزایش خود ادامه خواهد داد اما این ریشه در واقعیت ندارد. مفسران درباره بازار املاک سرزمین اصلی تاب‌آوری قیمت‌های خانه و مقاومت‌شان در برابر فشار را اغلب به تقاضای «نامنعطف» خریدار نسبت می‌دهند. من تردیدهای خودم را دارم. نخست، نیاز به مسکن را نباید با نیاز به خرید و مالک بودن خانه اشتباه گرفت. بقای فیزیولوژیک مردم چه رسد به بهزیستی عاطفی‌شان - بسیار تنزل می‌یابد اگر آنها سقفی بر

بالای سرشان برای دوره‌های طولانی نداشته باشند، مگر اینکه در بهشت مناطق استوایی به سر ببرند. اینکه آیا خانه اجاره‌ای یا خریداری شده باشد تاثیر اندکی بر بقای فرد دارد یا اصلا بی تاثیر است.

اما آیا بهتر نیست از پول به سختی به دست آمده به جای اینکه پول اجاره دهیم برای پرداخت وام رهنی استفاده کنیم تا ثروتی انباشت کنیم و نگران یافتن اقامتگاه در زمان بازنشستگی نباشیم؟ البته، و من فکر می‌کنم خرید مسکن به دلایل اجتماعی و مالی اقدام خوبی برای بیشتر خانواده‌ها در بلندمدت باشد. اگر چه تصمیم هنوز به شرایط فردی، درونی و بیرونی و زمان‌بندی بستگی دارد؛ فقط کافیست از صاحبخانه‌های هنگ‌کنگی که در اوج قیمت ۱۹۹۷ خانه خریدند پرسید، یا در همین رابطه از آمریکایی‌هایی که در سال ۲۰۰۶ وارد این بازار شدند.

خلاصه اینکه، خرید خانه انتخاب بهینه یا حتی انتخاب خوب در همه زمان‌ها در همه مکان‌ها و برای همه مردم نیست. در حالی که نیاز انسان به محل اقامت تمایل به نامنعطف بودن دارد، نیاز به خریدن خانه این‌گونه نیست. این نیاز به نسبت منعطف یا با استفاده از اصطلاح‌شناسی علم اقتصاد «پرکشش» است. برای مثال وقتی اقتصاد رشد می‌کند، مردم پول انباشت می‌کنند و خواهان خرید چیزهایی از جمله خانه هستند. برعکس، وقتی اقتصاد منقبض می‌شود، مردم تمایل به کمتر خرج کردن دارند و برخی صاحب‌خانه‌ها، حال چه از سر اجبار یا به اختیار، خانه‌های‌شان را به فروش می‌گذارند. این انعطاف‌پذیری است نه چسبندگی (انعطاف‌ناپذیری). چسبندگی دلالت بر چیزی دارد که فرد باید بدون ملاحظه چیزی دیگر داشته باشد. برخی مردم شاید به آن روش رفتار کنند، اما بیشتر مردم درباره آن چیزی که توان خریدش را دارند معقول و منطقی عمل می‌کنند. پافشاری قوی به خرید را با چسبندگی (انعطاف‌ناپذیری) اشتباه نگیرید. وقتی بازار املاک و مستغلات در چرخه بالا رونده است و قیمت‌ها در حال افزایش هستند، مردم اعتماد به نفس بیشتری پیدا می‌کنند (اعداد مربوط به بازار به شما آرامش می‌دهد) و در نتیجه خریداران بیشتری وجود دارد، بنابراین قیمت‌های

مبادله‌شده بالاتر می‌رود که در عوض دیگران را وسوسه می‌کند تا وارد بازی شوند. این امر چرخه را تحریک می‌کند و قیمت‌ها بالاتر می‌روند. حقیقتاً در چنین شرایطی، به‌آسانی به نظر می‌رسد که تقاضا چسبنده است؛ یعنی قیمت‌های بالاتر، تقاضای بالاتر. اما این دیدگاه توهم‌آمیز است، این موردی از چسبندگی تقاضای خریدار برای خانه‌ها نیست؛ بلکه این به طبیعت انسان مربوط می‌شود که دنبال بازده‌های سرمایه‌گذاری و کسب منفعت از سرمایه است چون که می‌ترسد از بازی عقب بماند. این پدیده از مرزهای فرهنگی، ملی و قومی عبور می‌کند. هر زمان شرایط اقتصادی و فرصت‌های بازار خودشان را عرضه می‌کنند، می‌توانید شرط‌بندی کنید که این رفتار اتفاق خواهد افتاد. اگر تقاضا برای خرید خانه واقعا چسبنده است، پس - با همان استدلال نشان داده شده در بالا - تقاضای خرید خانه باید یکسان بماند، نه بیشتر و نه کمتر، با همان قیمت‌ها، حتی هنگامی که بازار رو به پایین می‌رود (افول اقتصادی روی می‌دهد). طبیعتاً ما چنین رفتاری را در بازار مشاهده نمی‌کنیم.

در برخی جوامع ازدواج و خریدن خانه با هم یکجا گره خورده‌اند (خواستگار نمی‌تواند با دخترم ازدواج کند مگر اینکه اول خانه خریده باشد) که احتمالاً به طرف تقاضا می‌افزاید. با این حال چسبندگی، به والدین و فرهنگ عجیب و غریبی برمی‌گردد که دو فعالیت را پیوند می‌دهد. شواهد علمی وجود ندارد که خرید خانه باعث ازدواج سالم‌تر، خوشحال‌تر و طولانی‌تر می‌شود. اتفاقاً عکس آن احتمال وقوع بیشتری دارد: وقتی از فروش خانه پولی به دست می‌آید تا بین طرفین تقسیم شود، طلاق شاید دست کم گزینه معقول‌تری به نظر برسد.

به این جهت، ایده تقاضای چسبنده برای خانه‌ها، احتمالاً ارتباط بیشتری با بازاریابی دارد تا واقعیت.

«تقاضای نامنعطف برای خانه‌ها بیشتر افسانه بازاریابی است تا واقعیت»، استفن چونگ، ساوت چاینا مورنینگ پست، ۲۰ فوریه ۲۰۱۳.

www.scmp.com/property/hong-kong-china/article/1154008/rigid-demand-homes-more-marketing-myth-reality.

پرسش‌ها

- تفاوت بین نیاز انسان به اقامتگاه و نیاز به خرید خانه چیست؟
- آیا انعطاف ناپذیر دلالت بر حساسیت قیمتی و توجه به استطاعت مالی دارد؟
- آیا تقاضای خریدار برای خانه‌ها انعطاف ناپذیر است؟
- طبق نظر نویسنده، آزمون برای تصمیم‌گیری که تقاضا برای خریدن خانه انعطاف ناپذیر است چه می‌تواند باشد؟
- آیا نویسنده متقاعد شده که تقاضا برای خانه‌ها انعطاف ناپذیر است؟

تحلیل

مطابق با بخوانید (الف)، در حالی که مصرف کلی آسیب می‌بیند چون اقتصاد رشد نمی‌کند، پیش‌بینی می‌شود تقاضا برای کالاهای کودکان خیلی قوی رشد کند. در حالی که چشم‌انداز برای مخارج مصرفی کلی در مجموع امیدوارکننده نیست، کالاهای کودکان روند عمومی را پس می‌زنند چون والدین تمایل دارند اول به کودکان توجه کنند و تا حد ممکن از حرکت به سمت کالاهای ارزان‌تر خودداری می‌کنند. به این دلیل می‌توانیم بگوییم این نوع تقاضا خیلی حساسیت‌پذیر به قیمت نیست. تقاضا برای کالاهای کودکان کم‌کشش‌تر از تقاضا برای کالاهای مصرف‌کننده است: وقتی بچه‌های آنها به دوچرخه جدید نیاز دارند والدین نمی‌توانند نسبت به سطوح قیمت خیلی حساس باشند بلکه باید خیلی ساده آن کالا را بخرند.

همچنین کالاهایی مثل انواع مواد مخدر هستند که وابستگی یا حتی اعتیاد ایجاد می‌کنند. تقاضای چنین کالاهایی حتی در مواجهه با افزایش‌های قیمت چشمگیر، شاید اندکی تغییر کند و بنابراین آنها انعطاف ناپذیر یا بی‌کشش هستند.

بر اساس بخوانید (ب)، در حالی که نیاز انسان به محل سکونت باید تقریباً با هر هزینه‌ای برآورده و تامین شود این قضیه درباره نیاز به خریدن یک خانه صادق نیست. حساسیت قیمتی و توجه به استطاعت مالی در نقطه مقابل انعطاف ناپذیر است که بر تقاضای ثابت دلالت

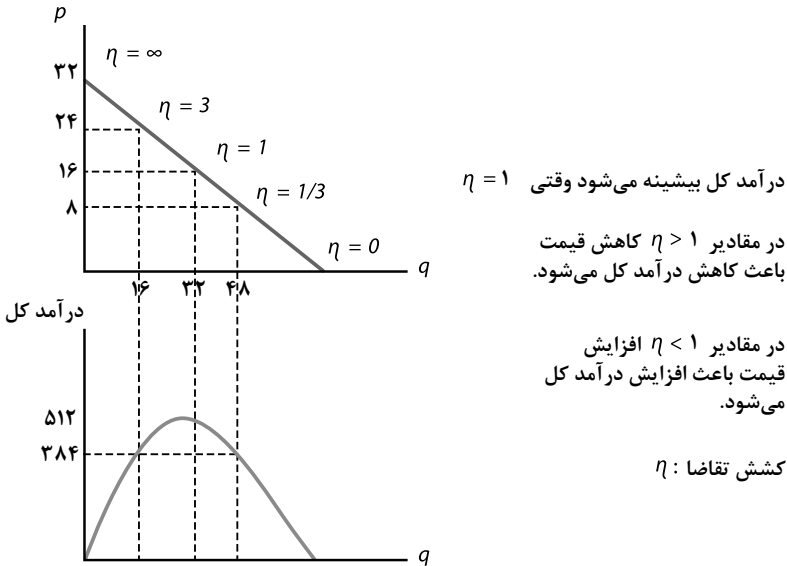
دارد؛ حال آنکه قیمت هر آنچه می‌خواهد باشد. در چین بیشتر مردم می‌فهمند که توان مالی خرید چه چیزی را دارند. بنابراین طبق نظر چانگ، نمی‌توان گفت که تقاضا برای خانه انعطاف‌ناپذیر است فقط می‌توان گفت زمان‌های معینی است که مردم فکر می‌کنند خرید ملک سرمایه‌گذاری خوبی است. اگر تقاضای خرید خانه واقعا انعطاف‌ناپذیر نیست، پس وقتی افول اقتصادی در بازار داریم، باید تقاضای خرید خانه مقدار ثابت - نه کمتر و نه بیشتر - می‌بود. اما چنین چیزی مشاهده نشده است و بنابراین طبق نظر چانگ، تقاضا برای خانه انعطاف‌ناپذیر نیست. در این دو مقاله، دو مثال داریم. اولی مربوط به کالاهای کودکان در روسیه است که تقاضا بستگی خیلی کمی به قیمت دارد: والدین تلاش می‌کنند بهترین‌ها را برای کودکان خود بدون توجه به شرایط عرضه کنند؛ یعنی تقاضا چسبنده است. در مثال دوم درباره خانه‌ها در سرزمین اصلی چین، تقاضا در شرایط معین بالاتر و در شرایطی دیگر پایین‌تر است؛ بنابراین تقاضا پرکشش‌تر است.

برای خوانندگان با سطح پیشرفته‌تر:

جدول ۶-۲ کشش قیمتی: مثال عددی

قیمت (کراون)	مقدار تقاضا شده	درآمد کل	نوسان درآمد کل	کشش قیمتی
۳۲	۰	۰		خیلی زیاد
۲۴	۱۶	۳۸۴	۳۸۴	۳
۱۶	۳۲	۵۱۲	۱۲۸	۱
۸	۴۸	۳۸۴	-۱۲۸	۰,۳۳
۰	۶۴	۰	-۳۸۴	۰

در مثال جدول ۶-۲، با قیمت خیلی بالا (۳۲ کراون) کاهش قیمت به مقداری از فروش منجر می‌شود که اگر با هیچ نفروختن مقایسه شود بیانگر افزایش خیلی زیاد به طور نسبی است (شکل ۶-۶).
 در سطح قیمتی ۲۴، کاهش کوچکی در قیمت به افزایش مقادیر فروخته شده حدود سه برابر بیشتر منجر خواهد شد. تحت چنین شرایطی، کاهش‌های قیمت به درآمد بالاتر منجر می‌شود (کشش = ۳).
 در قیمت ۱۶، کاهش کوچکی در قیمت به افزایش مشابه در مقادیر فروخته شده منجر می‌شود. تحت چنین شرایطی، کاهش‌های قیمت به درآمد بالاتر منجر نمی‌شود (کشش = ۱).
 در قیمت ۸، کاهش کوچکی در قیمت به افزایش بسیار کوچک‌تر در مقادیر فروخته شده منجر می‌شود. تحت چنین شرایطی، کاهش‌های قیمت به کاهش‌های درآمد منجر می‌شود (کشش = ۰,۳۳). $\eta = ۱۱$ = کشش قیمتی



شکل ۶-۶ تقاضا برای یک کالا، درآمد کل و کشش

۵-۶ اثرات درآمد بر تقاضا: کشش درآمدی

در دوره‌های بحران یا وقتی مردم فقیرتر می‌شوند، معمولاً خرج کمتری هم می‌کنند اما آنها روی هر کالایی کمتر خرج نمی‌کنند. ما مصرف خود از بیشتر کالاها را کاهش اما مصرف خود از برخی دیگر را افزایش می‌دهیم. برای مثال در دوره‌های بحران اقتصادی، گرایش مردم به سمت کمتر گوشت و پنیر خوردن، اما بیشتر نان، برنج، سیب‌زمینی و حبوبات خوردن تغییر می‌کند. در زمان‌های بحران، بسیاری از مردم از خودرو شخصی خود کمتر و از حمل‌ونقل عمومی بیشتر استفاده می‌کنند و تقاضا برای حمل‌ونقل عمومی افزایش می‌یابد. در کشورهای ثروتمند طی بحران‌ها، سفرهای خارجی کاهش اما بازدید از موزه‌های محلی افزایش می‌یابد.

بر همین منوال، در زمان‌های رونق اقتصادی یا وقتی ثروتمندتر می‌شویم، معمولاً مخارج مان را افزایش می‌دهیم اما نه به شیوه یکسان برای هر کالا. افزایش مصرف برخی محصولات به نسبت افزایش درآمدان

بیشتر است برای کالاهای دیگر کمتر از این نسبت است. در برخی کشورها، وقتی مردم بیشتر پول در می‌آورند، مصرف مشروبات الکلی حتی بیشتر رشد می‌کند. در بسیاری کشورها بهبود اوضاع اقتصادی باعث مخارج خیلی زیاد برای جواهرات می‌شود.

به نحوی تناقض‌آمیز - اما در واقعیت - برخی کسب‌وکارها در زمان‌های بحران می‌توانند نسبتاً خوب عمل کنند اما شاید طی دوره‌های رونق وضع نسبتاً دشواری داشته باشند. این دلالت‌هایی مهم برای تصمیم‌گیران دارد. بخش‌های صنعتی معینی از یک بحران منتفع می‌شوند و بخش‌های دیگری هستند که از رونق بیش از حد تناسب نفع می‌برند. آنهایی که سیاست‌های ملی را مدیریت می‌کنند باید آگاه باشند که همه بخش‌ها به شیوه یکسان از تغییرات در محیط اقتصادی تاثیر نمی‌پذیرند. در عین حال می‌توان گفت اگر کشوری کالاهایی تولید کند که تقاضا برای آنها در دوران رکود به شیوه‌های متفاوت واکنش نشان می‌دهد، اقتصاد آن کشور باثبات‌تر خواهد بود.

کشش درآمدی را نسبت بین تغییر نسبی در مقدار فروش (یک بنگاه یا صنعت) و تغییر نسبی درآمد تعریف می‌کنیم. این یک سنجه از تغییر تقاضا به علت تغییر درآمد مصرف‌کننده است.

$$\text{کشش درآمدی} = \frac{\text{درصد تغییر مقدار}}{\text{درصد تغییر درآمد}}$$

«کالاهای نرمال» را کالاهایی می‌نامیم که با کاهش درآمد، مصرفشان کاهش می‌یابد و در حالت متقارن آن، با افزایش درآمدها نیز مصرفشان افزایش می‌یابد. در واقع کشش درآمدی آنها مثبت است و می‌توان گفت بیشتر کالاها به این دسته‌بندی تعلق دارند؛ برای مثال به پوشاک متعارف و خودروهای معمول نگاه کنید.

«کالاهای پست» را کالاهایی می‌نامیم که با کاهش درآمد، مصرفشان افزایش می‌یابد و در مقابل با افزایش درآمد، مصرفشان

کاهش می‌یابد و بنابراین کشش درآمدی آنها منفی است. مثال‌های این دسته مواد غذایی اساسی (برنج، حبوبات، نان، سیب‌زمینی، غلات و غیره) هستند.

«کالاهای لوکس» را کالاهایی می‌نامیم که وقتی درآمد افزایش می‌یابد مصرف‌شان بیشتر از حالت متناسب افزایش دارد؛ کشش درآمدی آنها نه فقط مثبت بلکه بزرگ‌تر از یک است. برای مثال کالاهای لوکس، برندهای مُد مطرح و جواهرات در این دسته قرار می‌گیرند.

چگونه «کالای پست» می‌تواند کالای عالی نیز باشد

در مورد بسیاری از اقلام در سبد خرید متعارف، کاملاً عادی است که حجم خریداری‌شده همگام با درآمد قابل‌تصرف خریدار افزایش یا کاهش یابد. برای فروش این اقلام گفته می‌شود کشش درآمدی مثبت است.

فروش برخی اقلام دیگر در جهت مخالف حرکت می‌کند. با افزایش درآمد، فروش آنها کاهش می‌یابد؛ وقتی درآمد کاهش می‌یابد، فروش‌شان رشد می‌کند. مثال‌ها در متون درسی اقتصادی اغلب روی اقلام رژیمی متمرکز می‌شوند. مردم فقیرتر تمایل به خرید گوشت کمتر و سیب‌زمینی بیشتر دارند؛ در جهان امروز، آنهایی که توان مالی خرید منوی مغذی و مقوی ندارند تمایل به خرید غذاهای آماده غیرمغذی دارند.

اقتصاددانان اصطلاح تخصصی «کالاهای پست» را برای آن اقلامی در سبد خرید خانوار ساختند که فروش‌شان طی رکود اقتصادی رشد می‌کند (کشش درآمدی منفی دارند): همان‌گونه که با مثال سیب‌زمینی و غذای غیرمغذی نشان دادیم.

رفتار بازار در سال‌های پس از سقوط مالی ۲۰۰۸ اثبات آزمایشگاهی چگونگی نقش آفرینی کشش‌های منفی است. در انگلستان، میانه دستمزد سالانه به میزان ۳/۲ درصد بین سال‌های ۲۰۰۸ و ۲۰۱۷ سقوط کرد.^۴ دولتی که در سال ۲۰۱۰ به قدرت رسید به کاهش فعالیت اقتصادی

پس از ۲۰۰۸ با اقداماتی مغایر با آنهایی که مرتبط با نام‌های فرانکلین روزولت و جان مینارد کینز بود، واکنش نشان داد. این دولت به جای سرمایه‌گذاری در پروژه‌های عمومی، کاهش‌های عظیمی در مخارج عمومی را تحمیل کرد.

تا پیش از ۲۰۰۸ سفر تعطیلاتی به مقاصد خارجی بازار پررونقی بود. در سال‌هایی که به دنبال آمد برآورد شد که ۲۵ درصد ساکنان انگلستان عادات تعطیلاتی خود را تغییر دادند و تعطیلات درون انگلستان را رزرو کردند. به تعطیلات رفتن در داخل کشور گسترش زیادی یافت و به عبارتی به یک «کالای پست» تبدیل شده بود. در همان دوره، فروشگاه‌های زنجیره‌ای حد وسط، از قبیل هاوس آو فریزر، دبنهامس و جان لوئیس کسب‌وکارهای خودشان را تطبیق دادند تا فروش آنلاین را پوشش دهند در حالی که در مبارزه با رقبای کم‌هزینه با گردش مالی بالا از قبیل پریمارک و ماتلان درگیر بودند. در میانه ۲۰۱۸ هاوس آو فریزر و دبنهامس اجازه ندادند دارایی شرکت به دست اداره تصفیه بیفتد، در حالی که جان لوئیس نخستین زیان پیش از مالیات در فروشگاه‌های زنجیره‌ای خود طی یک دهه را گزارش داد. اما پریمارک در همان دوره گسترش یافت و توانست از کسب درآمدی منفی مصرف‌کنندگان منتفع شود.

همان الگوها در بخش خواربارفروشی (سوپرمارکت‌ها) اجرا شد که شرکت‌های حد وسط از قبیل ساینسبوری، تسکو و موریسون با رقابت آتشین شرکت‌های تخفیف قیمت از قبیل لیدل و آلدی مواجه شدند. کالاهای تخفیفی بسیار فراتر از کالاهای «پست» به معانی معمول آن کلمه بودند. لیدل و آلدی کالاهای باکیفیت اما با طیف محدودتر و تنوع کمتر ارائه دادند. برای برخی مشتریان این حقیقتا یک جاذبه بود!

۶-۶ کشش قیمتی متقاطع: مکمل‌ها و جانشین‌ها

برای تعیین اینکه بنگاه‌ها و صنایع رقیب کدامند به درک روابط بین کالاهای متفاوت نیاز است. همچنین نیاز به اطلاعاتی است تا درباره سیاست‌های عمومی درست برای پشتیبانی و تنظیم‌گری صنایع فکر کرد. یک سنجه

عینی از رابطه بین کالاهای مختلف با تغییرات رخ داده در تقاضا برای یک کالا هنگام افزایش قیمت کالای دیگر به دست می‌آید.^۵ اگر تقاضای یک کالا رشد کند وقتی قیمت کالای دوم افزایش می‌یابد، دو کالا جانشین یکدیگر هستند. از طرف دیگر، اگر تقاضای کالای اولی کاهش یابد وقتی قیمت کالای دوم افزایش می‌یابد، این دو کالا مکمل یکدیگر هستند. کشش قیمتی متقاطع یک سنج از حساسیت‌پذیری تقاضا برای یک محصول به تغییر قیمت کالای دیگر است. این کشش را به شکل تغییر نسبی در فروش یک کالا (کالای ۱) تقسیم بر تغییر نسبی در قیمت کالای دوم (کالای ۲) تعریف می‌کنیم:

$$\text{کشش قیمتی متقاطع} = \frac{\text{درصد تغییر مقدار کالای ۱}}{\text{درصد تغییر قیمت کالای ۲}}$$

اگر رابطه بین دو کالا شناسایی شود، می‌توان فهمید آیا آنها به بازار یکسانی تعلق دارند یا خیر. اگر کشش قیمتی متقاطع مثبت و به نحو معناداری متفاوت از صفر باشد، این کالاها جانشین هستند و به بازار یکسانی تعلق دارند؛ برای مثال گاز و نفت هر دو به بازار انرژی تعلق دارند. اگر کشش قیمتی متقاطع منفی و به نحو معنادار متفاوت از صفر باشد، این کالاها مکمل هستند؛ برای مثال سوخت و خودرو، نمی‌توان خودرو را بدون سوخت استفاده کرد. اگر این عدد نزدیک به صفر باشد هیچ رابطه‌ای بین دو کالا وجود ندارد؛ گج و پنیر مثالی از دو کالای بی‌ربط است.

بخوانید

چه اتفاقی می‌افتد وقتی قیمت کرایه قطار افزایش می‌یابد؟ این مقاله تصمیم‌های مسافران را نشان می‌دهد.
مسافران قطار از طبقات بالاتر به سمت خطوط هوایی نمی‌روند: نظر سنجی اکو
 پیمایش اقتصادی ۲۰۱۴-۱۵ که روز جمعه (فوریه ۲۰۱۵) منتشر شد،

روشن ساخت که برخلاف باور رایج، افزایش کرایه قطار باعث نشده است مسافران داخلی از طبقات بالاتر به سمت خطوط هوایی بروند، اگرچه پروازهای داخلی تخفیف‌های زیادی عرضه می‌دارند. نتیجه پیمایش اقتصادی امسال که روز جمعه منتشر شد می‌گوید: «ما کاهش متقاطع ترافیک سفر هوایی به تغییر قیمت راه‌آهن را محاسبه کردیم که ۰٫۵ بود. این بیانگر این است که مسافران طبقه بالاتر در واکنش به جهش کرایه قطار به آسانی به سمت سفرهای هوایی جابه‌جا نمی‌شوند.» این پیمایش می‌افزاید: «ترافیک بار حساسیت بیشتری نسبت به ترافیک مسافر دارد. درون دسته‌بندی‌های ترافیک مسافر، مسافران طبقه بالاتر حساسیت کمتری به قیمت دارند و شاید در شرایط بهتری برای درونی‌سازی افزایش‌های قیمت در برابر سایر طبقات مسافر هستند.»

به محض اینکه دولت حزب اتحاد دموکراتیک ملی در مرکز کشور^۷ پس از یک پیروزی قاطع سر کار آمد، بلیت مسافر راه‌آهن بیش از ۱۴ درصد و نرخ کرایه بار به میزان ۶/۵ درصد در ژوئن سال گذشته افزایش یافت. افزایش پیشین در اکتبر ۲۰۱۳ بود. نتیجه اینکه درآمد حمل مسافر با ۱۸ درصد افزایش در ۲۰۱۴-۱۵ به ۴۳،۰۰۲ کرور روپیه رسید اما حجم مسافر تقریباً یک درصد کاهش یافت و به ۸۳۵۰ میلیون نفر رسید. کاهش تعداد مسافر عمدتاً این‌گونه تفسیر شد که جابه‌جایی اندکی به طرف حمل‌ونقل جاده‌ای و هوایی رخ داده است.

این پیمایش همچنین «افزایش قوی» در تعداد مسافران بین‌المللی و حمل بار را در فرودگاه‌های هند برجسته کرد. «طی ماه آوریل-دسامبر ۲۰۱۴-۲۰۱۵، تعداد مسافران داخلی و بین‌المللی جابه‌جا شده در فرودگاه‌های هند به ترتیب ۱۰۱،۳۴ میلیون نفر و ۳۶،۷۴ میلیون نفر بود. پیمایش تأکید دارد ترافیک مسافر داخلی در مجموع ۷،۱ درصد و مسافر بین‌المللی ۱۰،۳ درصد طی آوریل-دسامبر ۲۰۱۴-۲۰۱۵ افزایش یافت. در این میان، بار بین‌المللی در مجموع در

فرودگاه‌های بین‌المللی ۸,۳ درصد افزایش یافت و به ۱,۱۷ میلیون تن رسید در حالی که بار داخلی به میزان ۱۹,۳ درصد افزایش یافت و به ۰,۷۴ میلیون تن رسید.

«مسافران قطار طبقات بالاتر به سمت شرکت‌های هواپیمایی نمی‌روند»، بیزینس استاندارد، ۲۸ فوریه ۲۰۱۵.
www.business-standard.com/budget/article/upper-class-railpassengers-not-moving-to-airlines-eco-survey-1150227008021.html.

پرسش‌ها

- نویسنده چگونه استدلال می‌کند که افزایش بلیت قطار اثر ناچیزی روی تمایل مسافران ثروتمندتر به استفاده از سفر هوایی دارد؟
- پس از پیروزی حزب اتحاد دموکراتیک ملی، کرایه‌های سفر با قطار چقدر افزایش یافت؟
- مقدار ترافیک هوایی سفرهای داخلی چقدر افزایش یافت؟
- کشش متقاطع ترافیک هوایی غیرنظامی به تغییرات قیمت بلیت قطار چقدر بزرگ است؟

تحلیل

به نظر نویسنده این مقاله افزایش قیمت بلیت قطار باعث نشده است که مسافران داخلی طبقات بالاتر تصمیم بگیرند سفر با هواپیما را انتخاب کنند. او برای پشتیبانی از نظر خود نشان می‌دهد در حالی که بلیت قطار حدود ۱۴ درصد افزایش یافته است، تعداد سفر هوایی فقط به میزان ۷,۱ درصد افزایش یافته است. به این معنا که کشش قیمتی متقاطع بلیت قطار و تعداد مسافر هوایی مثبت است، اما به نحو معناداری کمتر از «یک» است. این یافته تایید می‌کند که خطوط ریلی و هوایی رقیب هم هستند. به طور کلی اگر افزایش قیمت یک کالا باعث افزایش فروش کالای دیگر شود، این دو کالا جانشین و رقیب همدیگر هستند.

واژگان تخصصی

کالاهای مکمل [۱]: کالاهایی که کشش متقاطع قیمتی منفی دارند.

مصرف یکی از این کالاها مصرف دیگری را تسهیل می‌کند.

تقاضا [۲]: مقداری از یک کالا که مصرف‌کنندگان آماده خریدن در

قیمتی معین باشند.

منحنی تقاضا [۳]: بیان گرافیکی رابطه بین قیمت یک کالا و مقدار

تقاضاشده آن کالا.

تقاضای باکشش [۴]: وضعیتی که وقتی فروشنده قیمت یک کالا یا

خدمت را درصد معینی کاهش می‌دهد می‌تواند درصد بیشتری از

آن کالا یا خدمت بفروشد و در نتیجه درآمد کل آن افزایش می‌یابد.

در این حالت کشش قیمتی بزرگ‌تر از «یک» است.

تقاضای منعطف [۵]: همان تقاضای باکشش است.

کشش درآمدی [۶]: این اصطلاح بیانگر نسبت تغییرات نسبی در تقاضا

برای یک کالا و تغییرات نسبی در درآمد جامعه است.

تقاضای بی‌کشش [۷]: وضعیتی که وقتی فروشنده قیمت یک کالا یا

خدمت را درصد معینی کاهش می‌دهد می‌تواند درصد کمتری از

آن کالا یا خدمت بفروشد و در نتیجه درآمد کل آن کاهش می‌یابد.

در این حالت کشش قیمتی تقاضا کمتر از «یک» است. در حالت

تقاضای بی‌کشش، افزایش قیمت درآمد کل فروشنده را افزایش

می‌دهد.

کالای پست [۸]: کالایی که کشش درآمدی منفی دارد. هنگام رکود

اقتصادی مصرفش افزایش و در دوره رونق اقتصادی مصرفش کاهش

می‌یابد.

1. complements
2. demand
3. demand curve
4. elastic demand
5. flexible demand
6. income-elasticity
7. inelastic demand
8. inferior goods

کالای لوکس [۹]: کالایی که کشش درآمدی مثبت و بزرگ‌تر از یک دارد و مصرفش در دوره‌های رشد اقتصادی به شدت افزایش می‌یابد. وقتی مردم ثروتمندتر می‌شوند مصرفشان از کالای لوکس را به نسبت بیشتری افزایش می‌دهند.

درآمد نهایی [۱۰]: افزودن به درآمد کل در نتیجه افزودن یک واحد به محصول کل.^۸

کالای ضروری [۱۱]: کالایی که کشش قیمتی کوچک‌تر از «یک» و نزدیک به صفر دارد. مصرفش به ندرت تحت تاثیر قیمتش قرار می‌گیرد.

کالای نرمال [۱۲]: کالایی که کشش درآمدی مثبت دارد. مصرفش در دوره رشد افزایش می‌یابد.

کشش قیمتی متقاطع [۱۳]: یک سنجه از حساسیت‌پذیری مقدار تقاضاشده یک کالا به تغییر در قیمت کالای دیگر؛ هنگامی که مثبت است و تفاوت معناداری با صفر دارد، کالاهای جانشین هم هستند. هنگامی که منفی است و تفاوت معناداری با صفر دارد، مکمل هم هستند. وقتی نزدیک به صفر باشد کالاهای بی‌ارتباطند.

کشش قیمتی [۱۴]: سنجه‌ای از حساسیت‌پذیری تقاضا برای یک کالا به قیمت آن؛ ابزار کلیدی برای کسانی که مسئولیت سیاست‌های قیمت‌گذاری دارند.

تقاضای انعطاف‌ناپذیر [۱۵]: همان تقاضای بی‌کشش است.

کالاهای جانشین [۱۶]: کالاهایی با کشش متقاطع قیمتی مثبت که در رقابت با همدیگر هستند و به بازار یکسانی تعلق دارند.

9. luxury goods

10. marginal revenue

11. necessary goods

12. normal goods

13. price cross-elasticity

14. price-elasticity

15. rigid demand

16. substitute goods

درآمد کل [۱۷]: حاصل ضرب قیمت و مقدار ($P \times Q$). مقدار پولی که بنگاه از فروش محصولش دریافت می‌کند.

کالاهای بی‌ارتباط [۱۸]: کالاهایی که کشش قیمتی متقاطع نزدیک به صفر دارند؛ آنها به بازارهای متفاوت تعلق دارند و با همدیگر رقابت نمی‌کنند.

یادداشت‌ها

۱. این به اصطلاح قانون تقاضا است (Bernheim and Whinston, 2008:174).
۲. تغییر درآمد به تغییر مقدار را درآمد نهایی از این عملیات می‌گویند.
۳. محدود موارد استثنایی از کالاهایی داریم که وقتی گران‌تر هستند بیشتر می‌فروشند. اما برای سادگی بحث، آنها را نادیده خواهیم گرفت.
4. Ahmed (2018).
۵. در واقع مردم به قیمت‌های نسبی نگاه می‌کنند: آنها قیمت یک کالا را با قیمت سایر کالاهایی که می‌تواند همان نیاز را برآورده کند، مقایسه می‌کنند. قیمت یک کالا (A) شاید افزایش یابد اما اگر با نسبت کمتری در مقایسه با قیمت کالای جایگزین (B) افزایش یابد به این معناست که کالای اولی (A) نسبتاً ارزان‌تر از کالای جایگزین (B) است.
۶. گزارش پیمایش اقتصادی یک سند مالی مهم درباره اقتصاد هند است که هر ساله دولت هند منتشر می‌کند.
۷. اشاره نویسنده این متن احتمالاً به دولت مرکزی هند است.
8. Baumol and Blinder (1997:G6).

منابع

Ahmed, K. (2018). "Workers Are £800 a Year Poorer Post-Crisis," BBC. www.bbc.com/news/business-45487695.

Baumol, W. J. and Blinder, A. S. (1997). Economics, principles, and policy. New

17. total revenue

18. unrelated goods

York: Harcourt Brace Jovanovich.

Bernheim, B. and Whinston, M. (2008). *Microeconomics*. New York: McGraw-Hill Higher Education.

Brough, D. (2015). “High Cocoa Prices Set to Curb Demand from Chocolate Makers,” Reuters, 17 February. www.reuters.com/article/cocoa-demand-outlook/high-cocoaprices-set-to-curb-demand-from-chocolate-makers-idUSL5N0VQ3B720150217.

Business Standard. (2015). “Upper Class Rail Passengers not Moving to Airlines,” Business Standard, 28 February. www.business-standard.com/budget/article/upper-class-rail-passengers-not-moving-to-airlines-eco-survey-115022700802_1.html.

Chung, S. (2013). “Rigid Demand for Homes Is More of a Marketing Myth Than Reality,” South China Morning Post, 20 February. www.scmp.com/property/hong-kong-china/article/1154008/rigid-demand-homes-more-marketing-myth-reality.

Gorst, I. (2013). “Russia’s Detsky Mir: Buoyant Sales of Children’s Goods Prompt IPO Plans,” Financial Times, 27 May. www.ft.com/content/3c5c1b3e-233d-3292-a0f4-81911b59d63f.

فصل ۷:

محیط‌های بازار

در این بخش رابطه بین بنگاه‌ها و رقبای‌شان را بررسی می‌کنیم. سود سرمایه‌گذاران و حقوق و دستمزد کسانی که برای آنها کار می‌کنند معمولاً به نوع و تعداد رقبا بستگی دارد. شرایطی که انحصارگر فعالیت می‌کند معمولاً بسیار متفاوت از شرایطی است که هزاران بنگاه در رقابت کامل فعالیت می‌کنند یا حتی وقتی چند بازیگر اصلی در یک انحصار چندجانبه حضور دارند. در این شرایط رفتار و عملکرد سود آنها بسیار متفاوت است و به همین ترتیب توانایی آنها در خلق مشاغلی که حقوق بالایی می‌پردازند نیز تفاوت دارد. پس ضروری است که کنشگران اجتماعی درک روشنی از این تفاوت‌ها داشته باشند و آنها را در نظر بگیرند.

۷-۱ انحصار

انحصار زمانی وجود دارد که محصول را فقط یک فروشنده بفروشد. این تولیدکننده بیانگر کل صنعت است. رسیدن به چنین یگانگی معمولاً از راه موانع ورود رقبا به دست می‌آید. موانع به شکل‌های مختلفی ظاهر می‌شود.

موانع ورود

موانع می‌تواند همانند موانع موجود در بسیاری از خدمات از نوع شبکه‌ای (از قبیل شرکت‌های آب، گاز، برق، تلفن، راه‌آهن، جاده) به طور ذاتی و در ماهیت محصول باشد. همه این شبکه‌ها نیازمند سرمایه‌گذاری‌های اولیه بالا (هزینه‌های ثابت، بخش ۴-۳) و هزینه‌های جاری نسبتاً پایین (دقیق‌تر بگوییم هزینه نهایی، بخش ۴-۲) است. رقیب باید زیرساختی مشابه با هزینه‌های اولیه خیلی زیاد ایجاد کند و در انتها هر شرکت صرفاً نصف تعداد مشتریانی را به دست خواهد آورد که انحصارگر اولیه داشته است و بنابراین هزینه متوسط (بخش ۴-۲) دو برابر سطح پیشین می‌شود. ما می‌توانیم بگوییم که در این صنایع، کمینه اندازه بهینه (بخش ۵-۴) خیلی بزرگ و بزرگ‌تر از نصف کل

صنعت است. در این صنایع ورود بنگاه دوم نه تنها خیلی دشوار بلکه اغلب نامطلوب نیز است زیرا ورود رقیب متضمن قیمت‌های بالاتر برای مشتریان خواهد بود. اینها مواردی از به اصطلاح «انحصارهای طبیعی» است. راهکار غالباً اقتباس شده برای آنها، یک شکل از تنظیم‌گری توسط حکومت است. موانع ورود شاید از دارایی‌هایی حاصل شود که بنگاه‌ها نیاز به تملک آن دارند تا در عرصه معینی فعالیت کنند اما به ندرت می‌توان در قیمتی قابل مقایسه با هزینه اولیه آن (هزینه ریخته، بخش ۱-۲) بازفروش شود. سایر موانع ورود از این واقعیت سرچشمه می‌گیرد که فقط یک بنگاه آن فناوری را در مالکیت دارد، یک حق اختراع انحصاری دارد یا مجوز دولتی برای اداره کسب‌وکار معینی دارد.

در واقعیت «انحصار کامل» خیلی رایج نیست چون تقریباً هر کالایی یک جانشین دارد (فصل ۶). با این حال، موقعیت‌های بسیاری به حالت انحصار کامل نزدیک هستند. برخی صاحبان کسب‌وکار خواهان این هستند که انحصارگر باشند و ما اغلب می‌شنویم این وضعیت را محکوم می‌کنند، اما چرا؟

بنگاه انحصارگر چون هیچ رقیبی ندارد درک می‌کند برای فروش مقدار بیشتر باید قیمت را کاهش دهد (بخش ۴-۲). بنگاه همچنین آگاه است که با این کار گردش مالی (درآمد کل، بخش ۶-۳) وی دچار نوسان می‌شود. قضیه را روشن کنیم: انحصارگر بر هر کاری توانا نیست، اگر او خواهان فروش مقادیر بیشتری است باید قیمت را کاهش دهد و اگر خواهان بالابردن قیمت است باید بپذیرد که مقدار کمتری خواهد فروخت (بخش ۶-۳). اگر فرض کنیم بنگاه خواهان سود کردن است، همچنین باید فرض کنیم این بنگاه جلوی تولید بیشتر را خواهد گرفت اگر با چنین کاری، هزینه‌ها بیشتر از درآمد افزایش یابد.^۱ در غیر این صورت بنگاه به جایی می‌رسد که سودش کاهش می‌یابد و ترجیح می‌دهد کاری انجام ندهد. باید توجه داشت که بنگاه انحصارگر آشکارا درک می‌کند که قیمت درخواستی وی و درآمد اضافی ایجادشده با فروش بیشتر، یک چیز نیست و دومی همیشه کمتر از اولی است. پیش‌تر گفتیم هزینه‌های اضافی (هزینه نهایی، بخش ۴-۲) باید کوچک‌تر از درآمد اضافی (درآمد نهایی، بخش ۶-۳) باشد، بنابراین بنگاه باید تولید را تا جایی افزایش دهد که این دو برابر شوند اما نه بیشتر. اما اگر بنگاه‌ها خواهان تولید کردن تا نقطه‌ای هستند که

هزینه نهایی برابر با درآمد نهایی شود، و اگر درآمد نهایی همیشه کمتر از قیمت است، پس یعنی انحصارگر در قیمتی بالاتر از هزینه نهایی می‌فروشد. هر بنگاه تا جایی تمایل به فروش بیشتر دارد که درآمد اضافی (درآمد نهایی) بزرگ‌تر از هزینه اضافی (هزینه نهایی) باشد و وقتی هر دو برابر شدند، توقف می‌کند. اما فقط انحصارگر است که از تفاوت زیاد بین قیمت و هزینه نهایی منتفع می‌شود. اما مزایای او فقط به این محدود نمی‌شود؛ انحصارگر در بهترین موقعیت قرار دارد تا برای افزایش سودش، کل تولید محصول را متوقف سازد. به عبارتی بنگاه انحصارگر کمتر از آنچه می‌تواند تولید می‌کند و با این کار، درآمد بیشتری کسب می‌کند. انحصارگران در جایگاهی قرار می‌گیرند که اغلب به آنها اجازه می‌دهد محصول خود را در قیمتی بیشتر از هزینه نهایی و هزینه متوسط بفروشند. چنین بنگاه‌هایی نه تنها می‌توانند پاداش خدمات سرمایه و کار را با نرخ متعارف پردازند بلکه پول اضافی هم در می‌آورند؛ یک سود اقتصادی مثبت (بخش ۱-۴) که بنگاه با رقبای زیاد (رقابت کامل، بخش ۷-۲) به هیچ وجه نمی‌تواند به دست آورد. بنگاه انحصاری با این سود، می‌تواند با مبلغ پرداختی بالاتر از حد معمول در بازار رقابتی به کار و سرمایه پاداش دهد؛ به عبارت ساده‌تر در نهایت هم سرمایه‌داران و هم کارگران از این رانت منتفع می‌شوند. بنابراین این واقعیت که بسیاری از بنگاه‌های انحصاری یا شبه‌انحصاری، به سرمایه به کار گرفته شده یا کارگر استخدام‌شده پاداش بالایی می‌دهند نباید باعث شگفتی شود. به دلایلی که در بالا ذکر شد، کارکنان بنگاه انحصاری اغلب تقاضاهای دستمزدی بیشتری نسبت به بنگاه‌های فعال در بازارهای کاملاً رقابتی خواهند داشت.

خریداران بیشتر می‌پردازند و انحصارگر سود بیشتری می‌برد. می‌توان نسبت به این قضیه بی‌تفاوت بود: یکی ثروتمندتر و دیگری فقیرتر می‌شود. چگونه درباره خوب یا بد بودن آن می‌توانیم قضاوت کنیم؟ اگر مساله صرفاً موضوع توزیع درآمد است، می‌توان گفت با در نظر گرفتن همه مسائل، این درست است که انحصارگر مزیت دارد، اما در یک بازار منصفانه آن مزیت از طریق تلاش‌های خود انحصارگر ایجاد شده است و شاید شایسته آن باشد. اینجا بحث نه تنها بر سر توزیع درآمد - اگر چه خواهیم دید که توزیع درآمد شاید پیامدهایی برای رشد اقتصادی نیز داشته باشد - بلکه بحث کارایی نیز مطرح است. بنگاه انحصارگر برای اینکه قیمت‌ها را بالاتر نگه دارد، به شکل مصنوعی تولید را کاهش می‌دهد و تولیدکننده به راحتی مقدار معینی از کالا را تولید

نمی‌کند. آن مقادیر تولیدنشده نه منافی به خریداران و نه سودهایی به انحصارگر می‌رساند؛ آنها اصلاً وجود ندارند. انحصارگر برای رسیدن به هدف خود، نه فقط هزینه سنگینی بر مصرف‌کنندگان تحمیل می‌کند (قیمت بیشتر از هزینه نهایی) بلکه مقدار کالایی را که جامعه می‌تواند از آن بهره‌برد نیز کاهش می‌دهد. در واقع می‌توان گفت انحصارگران، ناکارآمد هستند چرا که آنها اقتصادها را به تولید مقدار کمتر از آنچه می‌توانست باشد، سوق می‌دهند.^۲

بخوانید

اثرات انحصارهای تحمیلی دولت

یک مقاله تحقیقی دقیق که در فیلیپین (دیلی اینکوایر) منتشر شد نشان می‌دهد که چگونه «حمایت» از یک صنعت می‌تواند خسارت دائمی نه فقط به عموم مصرف‌کننده‌ها بلکه همچنین به خود صنعت وارد کند.

پیش از اینکه قوانین جامعه اقتصادی آسه‌آن^۳ در پایان سال ۲۰۱۵ اجرایی شود بحثی پرشور در هر کشور عضو آسه‌آن در گرفت که چگونه کاهش احتمالی تعرفه‌ها روی تجارت درون آسه‌آن، بر هر اقتصاد تاثیر می‌گذارد. در فیلیپین، توجه به برنج متمرکز شد که غذای اصلی در آنجا محسوب می‌شود و هزینه‌های تولیدش به شکل معناداری بالاتر از همسایگان تولیدکننده برنج است.

دولت‌های متوالی فیلیپین با در انحصار دولت در آوردن واردات برنج از طریق سازمان غذای ملی، از صنعت برنج حمایت کرده بودند. این سیاست با گذشت زمان در حالی که انگیزه برای تولیدکنندگان برنج به مدرن‌سازی رویه‌های کشت برنج را کاهش داده بود، قیمت‌های بالاتری بر مصرف‌کننده فیلیپینی تحمیل کرد. به علاوه، مقامات فاسد غالباً روش‌هایی یافته بودند تا با قرار گرفتن در جایگاه مامورانی که از طریق آنها کنترل دولتی انجام می‌شد، منتفع شوند.

نمی‌توان استدلال کرد تولید برنج یک «صنعت نوزاد» نیازمند حمایت انحصاری بود تا به سمت استقلال ماندگار پیش برود. احتمالاً این یک صنعت بالغ و نیازمند پشتیبانی زمانی محدود، برای برنامه تجدیدساختار و کاهش هزینه، در مواجهه با

گروه‌های ذی‌نفع ریشه‌دار است.
«تفنگ گلوله‌زنی در برابر تفنگ ساچمه‌ای»، سیلیتو اف هابیتو، فیلیپین دیلی
اینکواپر، ۱۷ مارس ۲۰۱۵.

پرسش‌ها

- به نظر نویسنده، چرا فیلیپین نتوانست در کشت برنج رقابتی عمل کند؟
- پیامدهای انحصار حکومت بر برنج چه بود؟
- اثرات قانون درباره کابوتاژ (حق کشتیرانی) چه بود؟

تحلیل

به نظر نویسنده، حمایت از کشاورزان برنج و فعالیت سازمان ملی غذا با ایجاد انحصار دولتی، علیه منافع فیلیپینی‌ها از جمله کشاورزان عمل کرده است. به این ترتیب، جلوی واردات برنج گرفته شد، انگیزه کمتری برای کاهش هزینه‌های تولید به وجود آمد و قیمت‌ها بالاتر رفت. از آنجا که برنج قوت غالب فیلیپینی‌ها را تشکیل می‌دهد، برنج گران‌تر دلالت بر این دارد که همه دستمزدها باید بالاتر باشد، بنابراین رقابت قیمتی همه کالاهای فیلیپینی را کاهش می‌دهد. وضعیت مشابه در حوزه کابوتاژ رخ می‌دهد که کشتی‌های خارجی نمی‌توانند کالاها را بین بنادر فیلیپین جابه‌جا کنند. بنابراین هزینه حمل بالاتر بار بین بنادر هم باعث شد تا واردات کالاهای خارجی اغلب ارزان‌تر از تهیه محصول از زمین‌های ملی شود.

این مقاله مثال‌هایی از یک نقطه ضعف اصلی انحصار را نشان می‌دهد: محدود کردن میزان عرضه، افزایش قیمت و کاهش انگیزه‌های نوآوری. خلق سود تولیدکنندگان را به سمت کاراتر شدن هل نمی‌دهد بلکه در عوض می‌تواند اختلال‌های جدی ایجاد کند. برای تکمیل بحث، باید اضافه کنیم که در بسیاری از کشورهای صنعتی (اتحادیه اروپا، آمریکا، ژاپن، سوئیس، نروژ و ...) یارانه شدیدی به بخش کشاورزی داده می‌شود و بنابراین:

۱. جدا کردن فیلیپین به عنوان موردی خاص کار درستی نیست.
۲. این واقعیت که حمایت از کشاورزی لزوماً توسعه اقتصادی را کند می‌کند، محل مناقشه است.

۷-۲ رقابت کامل

وضعیت‌هایی وجود دارد که تولیدکنندگان برخی کالاها بی‌شمار هستند و هیچ کدام از آنها تاثیر معناداری بر قیمت کالا نمی‌گذارند. اگر محصول کالای استاندارد (برای مثال قهوه، گندم، ذرت، مس، کاکائو یا برنج) -یعنی کالایی که در سطح جهانی معامله می‌شود- باشد، این به طور خاص صادق خواهد بود و خریداران هیچ تفاوتی بین خرید از این یا آن تولیدکننده نمی‌بینند. آنها صرفاً به قیمت -و به پایین‌ترین قیمت- نگاه می‌کنند اما پرسش این است که آیا تولیدکنندگان می‌توانند روی تعیین قیمتی به توافق برسند که نه فقط به سرمایه و کار در هزینه نهایی آنها پاداش می‌دهد، بلکه مقداری سود اضافی برای بنگاه‌ها باقی می‌گذارد؟ پاسخ این است: آنها نمی‌توانند. تعداد آنها معمولاً خیلی زیادتر از آن است که قادر به تشکیل شبکه و رسیدن به توافق باشند. در چند مورد محدود، وقتی همه تولیدکنندگان در یک کشور با یک انجمن صنعتی یا توسط دولت ملی نمایندگی می‌شوند نمایندگان صنعت یا خود دولت احتمالاً به توافق می‌رسند و قیمت را تثبیت می‌کنند. در این حالت بازیگران واقعی تعداد محدودی انجمن یا دولت -نه تعداد بسیار زیادی از بنگاه‌ها- هستند. اما رقابت شدید بین فروشندگان بدون وجود هر گونه توافق، سرانجام آنها را به فروختن با هزینه آخرین واحد تولیدشده، یعنی هزینه نهایی می‌رساند (بخش ۴-۲). البته این قیمت اگر هزینه متوسط را نیز پوشش دهد دوام‌آور است و طی بلندمدت هم کاربرد دارد (بخش ۴-۲). اساساً بنگاه باید قادر به پرداخت همه هزینه‌های خود شامل حقوق به مالک (هزینه فرصت کار، بخش ۱-۱) و مقداری پاداش برای سرمایه صرف‌شده در بنگاه (هزینه فرصت سرمایه)، اما نه چیزی بیشتر باشد (سود اقتصادی (بخش ۱-۴) صفر است). هیچ ابزاری برای انباشت ثروت وجود ندارد فقط پاداش در همان حد قیمت متعارف استفاده می‌شود و همچنین هیچ حاشیه سود زیادی وجود ندارد تا بین کارفرما و کارکنان تقسیم شود. در برخی موارد احتمال دارد قیمت بازار حتی به زیر هزینه متوسط سقوط کند که در چنین شرایطی، برخی بنگاه‌ها دچار مشکل و مجبور به ترک بازار می‌شوند و در نهایت محصول کل در دسترس بازار کاهش می‌یابد. آنگاه ممکن است این کاهش، به بازتعديل قیمت‌ها به طور افزایشی منجر شود. حتی در برخی موارد، ممکن است قیمت‌ها برای مدتی به بالاتر از سطح هزینه

متوسط نیز برسد. در این شرایط و برای مدتی بنگاه‌ها علاوه بر پاداش ساده سرمایه و کار، پول اضافی به شکل سود خواهند داشت. شروع به تولید کردن در این صنایع کار دشواری نیست، هیچ مانع ورودی وجود ندارد (بخش ۷-۱) و اطلاعات آزادانه در دسترس هر کسی است. این خبر که بنگاه‌ها سود می‌کنند به سرعت پخش خواهد شد و بنگاه‌های جدیدی در بازار ظاهر خواهند شد، در نتیجه عرضه کل افزایش می‌یابد، قیمت‌ها به سطح هزینه متوسط پایین می‌آید و سود موقتی از بین خواهد رفت. مصرف‌کنندگان در این بازار خوشحال هستند چون بزرگ‌ترین حجم ممکن محصول در بازار در پایین‌ترین قیمت ممکن را داریم. اما برخی اوقات چنین چیزی درست نیست، در مواردی مانند مثال قهوه، میلیون‌ها تولیدکننده محصول تولیدی خود را به چند خریدار می‌فروشند (انحصار چندجانبه، بخش ۷-۳) و آن چند خریدار قادر به حفظ بخش چشمگیری از سود برای خودشان هستند و فقط مبلغ محدودی را با مصرف‌کنندگان تقسیم می‌کنند.

بخوانید

"Economics of coffee". Wikipedia.

https://en.wikipedia.org/wiki/Economics_of_coffee.

پرسش‌ها

- آیا برای کشت قهوه به سرمایه قابل ملاحظه‌ای نیاز است؟
- آیا فکر می‌کنید در کشور تولیدکننده قهوه، موانع بزرگی جلوی هر کسی را می‌گیرد تا تبدیل به یک کشاورز قهوه شود؟
- چه تعداد تولیدکننده دانه قهوه در جهان وجود دارد؟
- قیمت قهوه در کجا تعیین می‌شود؟
- چه چیزی باعث سقوط قیمت قهوه در دهه ۱۹۹۰ شد؟
- تولید قهوه چه نوع بازاری است؟

تحلیل

کشت قهوه نیازمند مقادیر قابل ملاحظه کار و مقادیر نسبتاً اندک سرمایه است، چون قهوه وابسته به فعالیت کاربر (بخش ۳-۴) است و به‌ندرت برای این محصول

از اتوماسیون استفاده می‌شود. به این دلایل، می‌توان فرض کرد موانع ورود (بخش ۷-۱) به این صنعت، برای شهروند کشور تولیدکننده قهوه پایین است. پس تصادفی نیست که کشاورزان قهوه در سراسر جهان حدود ۲۵ میلیون نفر هستند اما هیچ کدام از آنها نمی‌توانند قیمت محصول‌شان را تعیین کنند. قیمت بین‌المللی قهوه را بورس‌های بین‌المللی از قبیل هیات تجارت نیویورک، بورس کالای نیویورک، بورس بین‌کارهای نیویورک و بورس بین‌المللی اختیار معامله و قراردادهای آتی لندن تعیین می‌کنند. ۱۰ شرکت نخست عمل‌آوری قهوه در سال ۲۰۰۸ حدود ۴۰ درصد قهوه تولیدی جهان را خریداری کردند و البته که نفوذ آنها بر قیمت جهانی بسیار مهم بود. تا دهه ۱۹۹۰، توافق بین‌المللی که یک نوع کارت‌تل است برای قهوه وجود داشت که قیمت‌ها را حدود ۱۰۰ سنت به ازای هر کیلوگرم نگه می‌داشت اما پس از آن با برچیده شدن توافق، گسترش کشت قهوه در برزیل و ورود ویتنام به بازار، قیمت‌ها به نحو چشمگیری پایین آمد و به شرایط رقابت کامل نزدیک شد. قیمت‌های خیلی پایین باعث شد برخی کشاورزان این حرفه را ترک کنند چون دیگر قادر به پوشش دادن هزینه‌های (متوسط) خود نبودند. به طور کلی قیمت‌ها هزینه نهاده‌های تولید را تامین می‌کند اما اجازه سود واقعی را نمی‌دهد. میانگین سن کشاورزان قهوه آفریقا ۶۰ سال است؛ نتیجه‌ای که گرفته می‌شود این است که دستمزد پایین در تولید قهوه، نسل جوان‌تر را جذب خود نمی‌کند. پس دستمزد پایین (دستمزد نزدیک به هزینه نهایی) در صنایع رقابت کامل یک قاعده است.

۷-۳ انحصار چندجانبه

در کشورهای صنعتی، صنایع کلیدی اغلب فقط از چند شرکت تشکیل می‌شود. به تولیدکنندگان خودرو، تولیدکنندگان هواپیما، صنایع دارویی، اپراتورها و تولیدکنندگان تلفن همراه فکر کنید که صرفاً چند مثال هستند. چند شرکت کالاهایی را تولید می‌کنند که یکسان یا صرفاً مشابه هستند اما تفاوت‌هایی در محصولات‌شان وجود دارد. برای مثال خودروسازها خودرو تولید می‌کنند اما هر برند و هر مدلی تفاوت‌هایی با بقیه دارد. شرکت‌های تلفن خدماتی مشابه ارائه می‌دهند، اما معمولاً یکسان نیست.

از آنجا که تعداد بازیگران اندک است، تشکیل جلسه و توافق روی قیمت یا با هم رقابت نکردن، به راحتی عملی است. اگر آنها اقدامات خود را به طور کامل هماهنگ کنند، این امکان وجود دارد که بتوانند بخش خود را وادار کنند تا صنعت با یک فروشنده (بخش ۷-۱)، انحصاری رفتار کند. اگر آنها به چنین توافقی برسند، محصول کل را مهار می کنند و سود اضافی زیادی کسب می کنند که بازده ساده از سرمایه سرمایه گذاری شده در قیمت های بازار نیست، بلکه انباشت واقعی ثروت است. همکاری بین رقبا را تبانی می نامند و گروهی از فروشندگان یک محصول که به همدیگر می پیوندند تا تولید، فروش و قیمت خود را کنترل کنند به این امید که مزایایی از انحصار کسب کنند، کارتل نامیده می شود.^۵

تبانی، یک توافق بین بنگاه ها است تا قیمتی یکسان وضع کنند یا به عبارت دیگر رقابت نکنند. البته قیمت توافق شده همیشه قیمت انحصاری نخواهد بود. تبانی می تواند شکل توافق صریح یک کارتل رسمی بگیرد یا می تواند ضمنی باشد. تبانی فقط زمانی نتیجه می دهد که هر بنگاه به شرایط توافق احترام بگذارد، محصول خود را محدود کند و کالایش را زیر قیمت توافق شده نفروشد. البته زمانی که قیمت ها بالا هستند و سوسه تقلب و فروختن بیشتر در قیمت های پایین تر بسیار بالا می رود. چنین کاری تبانی را به خطر می اندازد و بنابراین کارتل ها مقداری بی ثباتی ذاتی دارند.

در حالت چندبناگاهی، اعضای صنعت رقابت انحصاری، شروع به رقابت قیمتی با همدیگر می کنند آنها امکان دارد سرانجام به وضعیتی برسند که بسیار متفاوت از حالت صنعت با رقابت کامل نیست (بخش ۷-۲). با وجود رقابت کامل، سودها به صفر کاهش می یابد. قیمت پرداختی به سرمایه و کار مطابق با هزینه نهایی شان است اما نه بیشتر، پس سود اضافی وجود ندارد.

در بسیاری کشورها، تبانی ممنوع یا دست کم تنظیم شده است. آمریکا، اتحادیه اروپا و بسیاری از کشورهای دیگر مراجع ضدانحصاری دارند که وظیفه شان جلوگیری از تبانی و جریمه کردن آن است. تبانی در برخی موارد بسیار صریح است و تولیدکنندگان اقدامات خویش را به شیوه

سازمان‌یافته و ساختارمند با یک «کارتل» هماهنگ می‌کنند. کارتله‌ها در بسیاری از کشورها ممنوع هستند و بنابراین تبنانی به شکل ضمنی رخ می‌دهد. بنگاه‌ها همکاری خود را رسمیت نمی‌بخشند بلکه اقدامات خویش را هماهنگ می‌کنند تا تولید محدود و قیمت‌ها بالا نگه داشته شود. در جایی که تبنانی جریان دارد بنگاه‌ها شاید هنوز بتوانند به حاشیه سودهای خیلی بالا برسند که این سود سپس به شیوه‌های متفاوت بین کارفرما و کارکنان تقسیم می‌شود.

در برخی موارد، تشکیل کارتل نه بین تولیدکنندگان بلکه بین کشورهاست همانند نمونه اوپک، که کارتلی با چندین کشور تولیدکننده نفت است. در برخی موارد، بازارهایی که ماهیتی کاملاً رقابتی دارند توسط کارتله‌ها تنظیم می‌شوند. یک مثال از این نوع، توافق بین‌المللی قهوه بود که بازار قهوه را بین ۱۹۶۳ تا ۱۹۸۹ تنظیم کرد.

برون‌داده‌های انحصار چندجانبه به آسانی قابل پیش‌بینی نیست و وابستگی زیادی به رفتار چند بازیگر اصلی دارد. هر کدام از آنها شاید از راهبردهای متفاوتی پیروی کنند و انتظارات‌شان را درباره امکان واکنش دیگر بنگاه‌ها نسبت به اقدامات خویش در نظر بگیرند که همه اینها باعث می‌شود تا تحلیل انحصارهای چندجانبه به شدت پیچیده شود. باید به خاطر داشت که تبنانی اغلب رخ می‌دهد و انحصارهای چندجانبه اغلب قادر به فروش در حاشیه سودی هستند که فراتر از پاداش‌های کار و سرمایه در نرخ‌های دست‌یافتنی در بازارهای با رقابت کامل است. از حاشیه‌ها می‌توان برای دادن سود سهام بالاتر به سهام‌داران، پرداخت قیمت بالاتر به تامین‌کنندگان، سرمایه‌گذاری در نوآوری یا پرداخت حقوق بالاتر به کارکنان استفاده کرد.

وقتی خریداران اندک‌اند: انحصار در خرید و انحصار چندجانبه در خرید

همان‌گونه که بازارهای انحصار کامل در فروش و انحصار چندجانبه در فروش را ملاحظه کردیم، بازارهایی را نیز ملاحظه کنیم که تنها یک یا تعداد محدودی خریدار دارد. در این موارد از انحصار در خرید (فقط یک خریدار)

یا انحصار چندجانبه در خرید (چند خریداری) صحبت می‌کنیم. برای مثال انحصار در خرید کار را در بازار کار یک منطقه مشاهده می‌کنیم که فقط یک کارفرمای بزرگ وجود دارد. انحصار چندجانبه در خرید را در بازارهایی از قبیل بازار قهوه (بخش ۷-۲) یا بازار کاکائو مشاهده می‌کنیم. در مورد اخیر، چند سازنده بزرگ شکلات بخش بزرگی از محصول جهانی را می‌خرند. در بازارهای انحصار کامل یا انحصار چندجانبه در خرید، یک یا تعداد محدودی خریدار با تعداد زیادی از فروشندگان رقیب مواجه‌اند؛ خریدار می‌تواند تاثیر چشمگیری بر قیمت کالا یا عامل نهاده‌ای که می‌خرد بگذارد. او می‌تواند قیمت را تعیین کند که این، سودش را بیشینه می‌کند، اما مقدار استفاده و پاداش پرداختی به نهاده خریداری شده را محدود می‌کند و به این ترتیب سبب ایجاد ناکارایی می‌شود. تحت چنین شرایطی اساسنامه کارتل‌ها توسط تامین‌کنندگان نهاده‌ها می‌تواند یک تقارن به بازاری بیاورد که ابتدا در شرایط عدم تقارن قرار داشت. برخی اوقات در یک منطقه یا کشور تعداد زیادی کارگر بالقوه و فقط یک یا تعداد محدودی کارفرما وجود دارد. این را می‌توان مثالی از انحصار یا انحصار چندجانبه خرید کار در نظر گرفت. در چنین شرایطی دلایل اقتصادی برای وجود اتحادیه‌های کارگری و حداقل دستمزد بسیار قوی است چون هدف آنها ایجاد تقارن و توازن در بازار کار است که قبلاً نامتقارن و بالقوه ناکارا بود.

این واقعیت که از حاشیه سود برخی اوقات برای تامین مالی تحقیق و توسعه و تقویت نوآوری استفاده می‌شود رایج‌ترین استدلال به نفع انحصارهای چندجانبه و انحصارهای کامل است اما در عمل، چنین حالتی برخی اوقات اتفاق می‌افتد و برخی اوقات خیر. استدلال متفاوت دیگر به نفع انحصارهای چندجانبه این است که آنها تمایل به تثبیت رساندن قیمت‌ها را دارند. این بنگاه‌ها چون معمولاً حاشیه سود دارند وقتی هزینه‌های‌شان به علل بیرونی افزایش می‌یابد در بیشتر موارد قادر و مایل به انتقال این افزایش‌ها به مشتریان نیستند. آنها اغلب اوقات این کار را نمی‌کنند به این علت که سهم بازار خود را از دست ندهند و مشتریان خود را به برند خویش وفادار نگه دارند.

بخوانید

تنوع اندک شکلات در بازار

در زبان آمریکایی «شیرینی‌جات» شامل شکلات و همه دیگر اقلام خوشمزه‌ای است که در شیرینی‌فروشی‌های قدیم فروخته می‌شد. این روزها فروشندگان اصلی شکلات در آمریکا سوپرمارکت‌ها هستند که در هر کدام از آنها تعداد زیادی برند برای جلب توجه ما رقابت می‌کنند. شاید شما نتیجه بگیرید که بازار رقابتی وجود دارد.

در واقع، در سال ۲۰۱۳، دو شرکت اصلی، هرشی و مارس، بر این بازار مسلط بودند. آنها بر حدود ۷۵ درصد بازار ملی شکلات و ۶۰ درصد بازار کلی شیرینی‌جات تسلط داشتند.

اما پنجاه سال پیش بازار خیلی متفاوت به نظر می‌رسید. امکان خرید یک عدد هرشی یا مارس در هر جایی در کشور وجود داشت اما مارس و هرشی مجبور بودند با تعداد زیادی تولیدکننده کوچک‌تر که فقط به منطقه محلی خود خدمت‌رسانی می‌کردند، رقابت کنند.

پس چگونه این بازار به یک انحصار چندجانبه فروش امروزی تکامل یافت؟ نخست بازیگران اصلی با راهبرد خریدن رقبای کوچک‌تر شروع کردند. به این ترتیب هنگامی که شرکت‌های اصلی رشد کردند، بازوی مالی و تاکتیک‌های بازاریابی‌شان به چیزی بیشتر از یک مسابقه برای بنگاه‌هایی تبدیل شد که تمایل به استقلال داشتند. برای مثال، تولیدکنندگان بزرگ مبالغ قابل ملاحظه‌ای به یک زنجیره سوپرمارکت می‌پرداختند تا مطمئن شوند محصولات آنها در چشمگیرترین قفسه فروشگاه نمایش داده می‌شود. تولیدکنندگان کوچک‌تر تلاش می‌کردند تا در فضای قفسه جایی داشته باشند. دوباره، در زمانی که زنجیره‌های سوپرمارکت مستحکم می‌شدند و تولیدکنندگان اصلی با خرده‌فروش‌های اصلی قرارداد می‌بستند، فعالان کوچک‌تر از بازار خارج می‌شدند.

به نظر می‌رسد یک پیامد انحصار چندجانبه این باشد که نوآوری متوقف شده است. در سال‌های اخیر معدود محصولات جدید اصیل در این بازارها

پدیدار شده است. صاحب نظران می پرسند: وقتی همه اینها رخ می داد قوانین ضد انحصار مشهور ایالات متحده کجا بودند؟ شاید پاسخ این باشد که نیاز است قوانین تنظیم گیری از طریق روال های دادرسی دادگاه ها تفسیر شوند و اینکه بنگاه های اصلی می توانند از عهده استخدام بهترین وکلا برآیند.

«چرا تنوع در شیرینی ها اینقدر کم است؟ متهم اصلی، انحصار چندجانبه شکلات است»، لینا کاهن، تایم، ۱ نوامبر ۲۰۱۳.
<http://ideas.time.com/2013/11/01/why-so-little-candy-variety-blame-the-chocolate-oligopoly/>.

پرسش ها

- چهل برند شکلات در دسترس در سوپرمارکت ها را چه تعداد شرکت تولید می کنند؟
- چرا تنوع در بازار شکلات دوام نیاورد؟
- چرا زمین بازی یکسویه است؟
- آیا امروزه مانعی برای ورود به صنعت شیرینی و شکلات وجود دارد؟
- آیا نوآوری با وضعیت جاری در صنعت شیرینی و شکلات تقویت شده است؟
- چگونه می توانستیم به بازار متنوع تری برسیم؟

تحلیل

در آمریکا، بیشتر از ۴۰ برند شکلات در دسترس در هر سوپرمارکت فقط به سه شرکت تعلق دارد. بنابراین بازار شکلات آمریکا یک انحصار چندجانبه تعریف می شود. بنگاه های بزرگ گام به گام دیگر بنگاه ها را به تصرف خود درآوردند و این به کاهش در تنوع انجامیده است. زمین بازی شیب دار است چون مزایای قابل ملاحظه به چند بازیگر داده شده است. این مزایا یا موانع ورود (بخش ۷-۱)، پول پرداختی برای دسترسی به قفسه های سوپرمارکت ها، رسیدن به صرفه های مقیاس (بخش ۵-۲)، تولید شکلاتی با کیفیت و قیمت مناسب و مشکل ساختن بقا برای تولیدکنندگان جدید

را شامل می‌شود. می‌توان گفت این وضعیت نوآوری را تقویت نکرده و از دهه ۱۹۸۰ تاکنون هیچ شکلات جدیدی معرفی نشده است. تنها راه حل ممکن برای این وضعیت، اجرای قوانین ضدانحصار قوی‌تر و بهتر است. نتیجه اینکه صنعت شکلات آمریکا یک صنعت انحصار چندگانه با برخی تفاوت‌ها در محصول است. همه شکلات‌ها یکسان نیستند و تفاوت‌هایی در طعم، عرضه و قیمت دارند. محدود بازیگرانی حاشیه سودهای کافی دارند تا سرمایه‌گذاری کنند که این شرایط به آنها اجازه می‌دهد بر بازار مسلط شوند و جلوی ورود هر رقیب جدید چشمگیر را بگیرند.

۷-۴ رقابت انحصاری

اکثر بنگاه‌ها در هر قاره کسب‌وکارهای کوچک و در برخی موارد بنگاه‌های رسماً به ثبت رسیده هستند و در سایر موارد جزو فعالیت‌های غیررسمی (بخش ۱۹-۲) به شمار می‌روند. بسیاری از فروشگاه‌ها، صنایع دستی، کارگاه‌ها، رستوران‌ها، هتل‌ها، خدمات مصرف‌کننده از قبیل آرایشگاه و سایر کسب‌وکارهای کوچک و متوسط دیگر، در این دسته جای می‌گیرند. هیچ مانع واقعی برای ورود به این صنایع وجود ندارد و دسترسی کاملاً ممکن است.

دسترسی آزاد به این صنایع (موانع کم ورود) دلالت بر این دارد که هر زمان سودی وجود داشته باشد، شاید افراد جدید بنگاه‌هایی برپا کنند و سودهای این بخش را به صفر برسانند. این بنگاه‌ها قادر به تهیه مخارج زندگی مالکان، اعضای خانواده خویش یا کارکنان‌شان هستند. آنها سرمایه‌گذاری شده را پاداش می‌دهند اما نه بیشتر از آن. به محض اینکه هزینه فرصت کار و هزینه فرصت سرمایه را در نظر بگیریم (بخش ۱-۱)، آنها سود اضافی نمی‌کنند.

آنها تنوع اضافی به جهان می‌آورند. برای برخی از آنها تنوع به معنای جایگاه یگانه آنها است؛ برای مثال نزدیک‌ترین مغازه به خانه ما و برای دیگران این امر شامل تفاوتی بزرگ‌تر یا کوچک‌تر در محصولی است که می‌فروشند و در خدمتی که فراهم می‌کنند. در واقع ویژگی‌های خاص

آنها امکانی محدود برای کنترل کردن قیمت می‌دهد. به این دلیل، این نوع رقابت را «انحصاری» می‌نامیم. برای مثال، فروشگاه گوشه خیابان یا لوله‌کش تا درجه معینی می‌تواند درباره قیمت خود تصمیم بگیرد و به بیان ساده‌تر این سطح از قدرت انتخاب، کاملاً محدود است. مشتری می‌داند با چند متر آن طرف‌تر رفتن، می‌تواند سایر مغازه‌ها را پیدا کند یا با سایر لوله‌کش‌ها تماس بگیرد. بنابراین اندازه محدودشان به آنها اجازه نمی‌دهد به صرفه‌های مقیاس برسند (بخش ۵-۲). آنها همچنین برای چنین کاری خیلی کوچک هستند و به این دلیل، هرگز نمی‌توانند به هزینه‌های تولید (هزینه متوسط) بسیار پایین تولیدکنندگان بزرگ‌تر برسند. از این نظر، آنها شکلی از ناکارایی را نشان می‌دهند. اگرچه بنگاه‌های فعال در رقابت انحصاری ستون فقرات جوامع را تشکیل می‌دهند، فرصت‌های اشتغال برای میلیاردها انسان عرضه می‌دارند و نقش اقتصادی مهمی به عنوان تامین‌کنندگان و مشتریان بنگاه‌های بزرگ‌تر ایفا می‌کنند. از نظر بسیاری مردم، آنها همچنین فرصت بزرگی برای ورود به کسب‌وکار هستند؛ برخی که قبلاً در بنگاه‌های فعال در رقابت انحصاری کار می‌کردند در پی آن به سمت تاسیس یا مدیریت بنگاه‌های بزرگ‌تر حرکت کردند.

سرانجام، نقش محیط این بازار در توزیع قدرت اقتصادی بین بازیگران بسیار زیاد را نمی‌توان نادیده گرفت؛ این نقش باعث تقویت تقاضای کل برای کالاهای یک کشور و کارکرد دموکراسی می‌شود.

رقابت انحصاری

رقابت انحصاری یک ساختار بازار است که موانع ورود پایین هستند و تعداد زیادی بنگاه با فروش کالاهایی مشابه اما نه یکسان رقابت می‌کنند. در رقابت انحصاری کالاهای عرضه‌شده برای فروش تا حدودی متفاوت‌اند. در این شکل از رقابت، باید تاکید شود قیمت‌گذاری مهم‌ترین تصمیم راهبردی برای چنین بنگاه‌هایی نیست چرا که برای چنین بنگاه‌هایی، موضوع مهم‌تر این است که چگونه محصولات خود را از محصولات رقبای موجود، متفاوت سازند. یک مثال فروشگاه‌های خواربارفروشی است که

اگرچه فهرست محصولات در قفسه‌های هر فروشگاه معین در سایر فروشگاه‌ها نیز یافت می‌شود، اما فهرست قیمت محصولات فروشگاه‌های متفاوت یکسان نیست. موقعیت مکانی نیز یک ویژگی متمایز مهم فروشگاه‌های خواربارفروشی به شمار می‌رود.

واژگان تخصصی

ضدانحصار [۱]: یک سیاست یا یک سازمان با هدف ردیابی و برخی اوقات محدود کردن سلطه یک یا چند بازیگر بازار (انحصارگر یا انحصار چندجانبه) در آن بازار که مانع سوءاستفاده از موقعیت‌شان می‌شود. مراجع ضدانحصار مسئولیت جلوگیری، ردیابی و مجازات شکل‌های تبانی بین بنگاه‌های رقیب و خلق کارتل‌ها را دارند.

موانع ورود [۲]: عواملی که به بنگاه‌های متصدی اجازه می‌دهد سود اقتصادی مثبت (سودهای اضافی) به دست آورند در حالی که ورود تازه‌واردان به این صنعت را غیرسودده می‌کند. موانع ورود ساختاری هنگامی رخ می‌دهد که بنگاه متصدی هزینه طبیعی یا مزایای بازاریابی دارد یا از مقررات‌گذاری مطلوب منتفع می‌شود. موانع ورود راهبردی را هنگامی داریم که بنگاه متصدی به شیوه تهاجمی مانع ورود می‌شود.^۶

کارتل [۳]: «گروهی از فروشندگان یک محصول که به همدیگر می‌پیوندند تا تولید، فروش و قیمت محصول را به امید کسب مزایای انحصاری کنترل کنند.»^۷ کارتل‌ها معمولاً به وسیله مقررات‌گذاری ضدانحصار ممنوع می‌شوند.

کالای تجاری [۴]: ماده خام یا محصول اولیه کشاورزی از قبیل مس یا قهوه^۸ که بدون تمایز در برند قابل خرید و فروش هستند. قیمت این کالاها معمولاً در بازارهای بین‌المللی تعیین می‌شود.

صنایع نوزاد [۵]: برخی اقتصاددانان استدلال می‌کنند کشورهایی که صنایع معینی را برای نخستین بار توسعه می‌دهند - مثلاً کشورهای در حال توسعه - در ابتدا

1. antitrust
2. barriers to entry
3. cartel
4. commodity
5. infant industry

هزینه‌های متوسط بالاتری نسبت به کشورهای رقیب دارند. چنین وضعی به دلایل گوناگون ایجاد می‌شود و یک دلیل اصلی احتمالا این است که در آغاز فعالیت، مقدار محصول تولیدشده کم و صرفه‌های مقیاس غایب خواهد بود. این وضعیت مانع ورود کشورهای در حال توسعه به صنایع معین و سبب می‌شود که تولیدکننده دائمی مواد خام باقی بمانند. به این دلایل برخی اقتصاددانان از این ایده پشتیبانی می‌کنند که شکل‌هایی از حمایت (موانع تجاری) به چنین صنایعی در این کشورها برای دوره زمانی محدود داده شود.

رقابت انحصاری [۶]: محیط بازار با تعداد زیاد بنگاه‌های کوچک و نبودن موانع ورود.

بنگاه‌ها به شیوه‌های متفاوت از همدیگر متفاوت‌اند (مثلا موقعیت مکانی، خدمات، طراحی محصول) و قدرتی محدود در قیمت‌گذاری محصولی قابل فروش خود دارند. بنگاه‌ها توانایی رسیدن به اندازه به حد کافی بزرگ برای بهره‌برداری کامل از صرفه‌های مقیاس را ندارند؛ به این دلیل آنها باید با قیمت‌های بالاتر بفروشند و بنابراین یک شکل از ناکارایی را نشان می‌دهند. این بنگاه‌ها در عین حال نقشی کلیدی در آوردن تنوع (محصولات، مالکان، خدمت یا طرح و امثال آن) به بازار ایفا می‌کنند. این ساختار همچنین یک محیط کلیدی برای کارآفرینان است تا حرفه‌شان را بیاموزند و مهارت‌های‌شان را بیازمایند.

انحصار [۷]: وضعیتی که بنگاه واحد کالای معینی را در غیاب رقبا ارائه می‌کند.

بنگاه می‌تواند روی قیمت یا مقدار تاثیر بگذارد. بنگاه برای اینکه به قیمت بالاتر بفروشد شاید فروش مقادیر کوچک‌تر را انتخاب کند. انحصار به این دلیل در بازار ناکارایی ایجاد می‌کند و دسترسی مصرف‌کنندگان به کالا را محدود می‌سازد. بنگاه‌های انحصارگر معمولا از حاشیه سودهایی منتفع می‌شوند که به نسبت‌های متفاوت بین کارفرمایان و کارکنان تقسیم می‌شود.

انحصار در خرید [۸]: وضعیتی که یک بنگاه تنها خریدار یک نهاده معین (برای مثال

نیروی کار یا مواد خام) است. انحصارگر در خرید شاید تصمیم بگیرد مقدار کمتری از نهاده را نسبت به خریداران رقابتی بخرد و همچنین قیمت پایین‌تری را پیشنهاد دهد. بنابراین یک شکل از ناکارایی در بازار ایجاد خواهد کرد.

6. monopolistic competition

7. monopoly

8. monopsony

انحصار طبیعی [۹]: وضعیتی که انحصار کاراترین ترتیبات ممکن است، چون با آغاز به کار بنگاه‌های دیگر، هزینه‌های متوسط افزایش قابل ملاحظه‌ای می‌یابد (بخش ۴-۲). در حالت انحصار طبیعی، اغلب به برخی انواع مقررات‌گذاری دولتی نیاز است تا جلوی استثمار استفاده‌کنندگان و ناکارایی غیرضروری گرفته شود.

انحصار چندجانبه [۱۰]: یک محیط که سهم بازار چند بنگاه چنان بزرگ است که به آنها اجازه می‌دهد تبانی کنند تا قیمت‌ها به نحو مصنوعی بالا نگه داشته شود.

انحصار چندجانبه در خرید [۱۱]: وضعیتی که تعداد خریداران کم است و پیامدهایی مشابه با انحصار در خرید دارد.

رقابت کامل [۱۲]: وضعیتی که تعداد قابل ملاحظه‌ای از فروشندگان یکسان یک محصول همگون (اغلب یک کالای تجاری) وجود داشته باشد. در بازار رقابت کامل فروشندگان همدیگر را نمی‌شناسند، نمی‌توانند قیمت‌ها را تعیین کنند و در نتیجه قیمت‌پذیر هستند. در این محیط، بیشینه مقدار ممکن از محصول در کمینه قیمت ممکن تولید می‌شود و از این رو بسیار کارا است. بنگاه‌ها می‌توانند به سرمایه و کار در هزینه نهایی آنها پاداش دهند اما نمی‌توانند سودهای اضافی کسب کنند. بنگاه‌هایی که در رقابت کامل فعالیت می‌کنند معمولاً حاشیه‌های مانور به‌شدت محدودی در تصمیم‌گیری سطوح دستمزد دارند.

یادداشت‌ها

- اینجا فرض می‌کنیم هزینه‌های ایجادشده به واسطه هر واحد اضافی بیشتر و بیشتر می‌شود (هزینه نهایی فزاینده).
- به اصطلاح رفاه از دست رفته داریم
(Varian, 2006:431-432; Bernheim and Whinston, 2008:526-527; Nicholson 1994:357)
- انجمن ملت‌های جنوب شرق آسیا، که در ۸ اوت ۱۹۶۷ در بانکوک تایلند با امضای اعلامیه آسه‌آن (اعلامیه بانکوک) توسط بنیانگذاران آسه‌آن، یعنی اندونزی، مالزی، فیلیپین، سنگاپور و تایلند تاسیس شد. سپس برونتی دارالسلام در ۷ ژانویه ۱۹۸۴، ویتنام در ۲۸ ژوئیه ۱۹۹۵،

9. natural monopoly

10. oligopoly

11. oligopsony

12. perfect competition

جمهوری لاتوس و میانمار در ۲۳ ژوئیه ۱۹۹۷ و کامبوج در ۳۰ آوریل ۱۹۹۹ به آن پیوستند که امروز ۱۰ دولت عضو آسه آن را تشکیل می‌دهند.

۴. «با فرض ثبات سایر شرایط، بنگاه‌ها ترجیح می‌دهند قیمت‌ها به سطوح انحصاری آنها نزدیک‌تر باشند تا به سطوحی که تحت رقابت برتراند و کورنو می‌رسند» (Besanko, 2007:252-253)؛ «یک کارتل خیلی ساده گروهی از بنگاه‌ها است که مشترکاً تبانی می‌کنند تا مانند یک انحصارگر واحد رفتار کنند» (Varian 2006:496)؛ «کارتل موفق به وضع قیمت انحصاری و کسب سودهای انحصاری می‌شود» (Baumol and Blinder, 1997:284).

5. (Baumol and Blinder, 1997:284)

۶. Besanko (2007:289) آنها از منابع خودشان نقل می‌کنند

7. (Baumol and Blinder, 1997:284)

8. www.oxforddictionaries.com/definition/english/commodity.

منابع

Baumol, W. J. and Blinder, A. S. (1997). *Economics, principles, and policy*. New York: Harcourt Brace Jovanovich.

Bernheim, B. and Whinston, M. (2008). *Microeconomics*. New York: McGraw-Hill Higher Education.

Besanko, D. (2007). *Economics of strategy*. Hoboken, NJ: Wiley & Sons.

Habito, C. F. (2015). "Rifle vs. Shotgun," *Philippine Daily Inquirer*, 17 March. www.pressreader.com/philippines/philippine-daily-inquirer/20150317/281698318227791.

Kahn, L. (2013). "Why So Little Candy Variety? Blame the Chocolate Oligopoly," *Time*, 1 November. <http://ideas.time.com/2013/11/01/why-so-little-candy-variety-blame-the-chocolate-oligopoly/>.

Nicholson, W. (1994). *Intermediate microeconomics and its application*. Fort Worth, TX: Dryden Press.

OECD. (2007). *OECD system of unit labour cost indicators*. Paris: OECD.

Varian, H. (2006). *Intermediate microeconomics*. New York: W. W. Norton & Company.

اقتصاد کلان

تصمیم‌های سیاست‌گذاران، تصمیم‌های شرکت‌ها و تصمیم‌های اتحادیه‌های کارگری باید به بستر اقتصادی فعالیت بنگاه‌ها توجه داشته باشد: اقتصاد آن منطقه، آن کشور و آن سیاره. در این بستر است که تعامل بین بخش خصوصی، مراجع دولتی و نهادهای خارجی برقرار می‌شود. همه این بازیگران هم کالاهای واقعی و هم دارایی‌های مالی را مدیریت می‌کنند. اقتصاد کلان این موضوعات را پوشش می‌دهد؛ یعنی محیط اقتصادی که بنگاه‌ها و خانواده‌ها در آن فعالیت می‌کنند.



در آمدی به اقتصاد کلان

در این بخش واژگان کلیدی را معرفی می‌کنیم که هر کس می‌خواهد به سیاست‌گذاری اقتصادی یک کشور کمک کند باید بداند. نخست انواع اصلی کالاها و دارایی‌های مالی را تعریف می‌کنیم. کالاها (از قبیل خوراک، پوشاک، مواد خام، خانه، تجهیزات، مراقبت سلامت، کالای نیمه‌ساخته، پل، ساختمان مدرسه، خدمات آموزشی) ارزش ذاتی دارند و قادر به ارائه مطلوبیت مستقیم به کاربران‌شان هستند.

دارایی‌های مالی (از قبیل پول، اوراق قرضه و سهام) نیز تاثیر عظیمی بر زندگی روزمره ما دارند. آنها ارزش ذاتی ندارند و فقط مفیدند چون مطالبات در برابر دارایی‌های واقعی یعنی کالاها را نمایندگی می‌کنند. اگرچه آنها را می‌توان به عنوان واحدهای حساب، ابزارهای مبادله، ذخیره ارزش، ابزار برای ریسک‌پذیری (و به صورت بالقوه پاداش برای این) یا برای محافظت در برابر ریسک در نظر گرفت. ما ابتدا همه واژگان کلیدی حساب‌های ملی را ارائه، بازار را برای کالاها توصیف و سپس مهم‌ترین دارایی مالی را معرفی می‌کنیم: پول و ارتباطش با قیمت‌ها.

فصل ۸:

واژگان کلیدی حساب‌های ملی

برخی واژگان کلیدی در هر مذاکره مرتبط با اشتغال و سیاست‌های عمومی ظاهر می‌شوند. شرکت‌کنندگان در چنین مذاکراتی نمی‌توانند آنها را نادیده بگیرند. به این دلیل، این بخش اصطلاحات کلیدی مرتبط با بازار کالاها در حساب‌های ملی را معرفی می‌کند. آن حوزه تخصصی که متغیرهای اقتصاد کلان را تعریف و اندازه‌گیری می‌کند، «حسابداری ملی» می‌نامیم. این حوزه مفاهیم کلیدی و چگونگی اندازه‌گیری آنها را تعریف می‌کند. دقیقاً همان‌طور که حسابداری مالی (صورت‌حساب درآمد، حساب سودوزیان، و ترازنامه) ما را قادر می‌کند تا فعالیت یک بنگاه را بسنجیم، حسابداری ملی ما را قادر به سنجش فعالیت یک کشور یا منطقه می‌کند.

سیستم حساب‌های ملی (SNA)

سیستم حساب‌های ملی مجموعه توصیه‌های استاندارد توافق‌شده در سطح بین‌المللی است که چگونه سنجه‌های فعالیت اقتصادی را گردآوری کنیم. SNA مجموعه منسجم، سازگار و به هم پیوسته از حساب‌های کلان اقتصادی در بستر یک مجموعه مفاهیم، تعاریف، طبقه‌بندی‌ها و قواعد حسابداری توافق‌شده بین‌المللی را توصیف می‌کند.

به علاوه، SNA نمایی کلی از فرآیندهای اقتصادی، ثبت و ضبط اینکه چگونه تولید بین مصرف‌کنندگان، کسب‌وکارها، دولت و ملت‌های خارجی توزیع می‌شود، ارائه می‌دهد. این مفهوم نشان می‌دهد چگونه درآمد از تولید منشا می‌گیرد، توسط مالیات‌ها و انتقالی‌ها تعدیل می‌شود، به این گروه‌ها جریان می‌یابد و چگونه آنها این جریان‌ها را به مصرف، پس‌انداز و سرمایه‌گذاری تخصیص می‌دهند.

متعاقب آن، حساب‌های ملی یکی از اجزای تشکیل‌دهنده اصلی آمار اقتصاد کلان هستند که مبنایی برای تحلیل اقتصادی و تدوین سیاست‌گذاری شکل می‌دهند.^۱

ما با ملاحظه منبع کالاهایی که یک کشور استفاده می‌کند و سپس استفاده احتمالی از آنچه در دسترس است شروع می‌کنیم.

۸-۱ عرضه (منابع) کالاها: تولید (GDP) و واردات

کالاهای مورد نیاز ما ممکن است در داخل یا خارج کشور تولید شوند. اگر آنها از خارج خریداری شوند آنها را وارد می‌کنیم که بیانگر واردات یک کشور هستند. آنها از سازمان‌های خارجی می‌آیند که معمولاً به مقامات کشور ما پاسخگو نیستند. آنها شاید بخواهند و شاید هم نخواهند که با کشور ما تجارت کنند.

بنگاه‌های داخلی هم کالاهای واسطه‌ای یا نهایی تولید می‌کنند. کالاهای واسطه‌ای شامل «استفاده درون صنعتی» یا مصرف واسطه‌ای بنگاه‌ها است (بخش ۲-۱). کالاهای واسطه‌ای توسط بنگاه خریداری می‌شوند و در فرآیند تولید بنگاه استفاده می‌شوند. آنها معمولاً برای بیش از یک چرخه تولید برای بنگاه باقی نمی‌مانند. ارزش آنها در محصولات تجسم می‌یابد که بنگاه‌ها تولید می‌کنند. ورق فلزی که به اجزای خودرو تبدیل یا نیروی برق برای روشن کردن سالن تئاتر یا کلاس درس استفاده می‌شود، نمونه‌هایی از کالاهای واسطه‌ای هستند. کالاهای نهایی به کاربر نهایی فروخته می‌شوند و قبل از رسیدن به استفاده‌کننده نهایی و غایی خود فرآوری نمی‌شوند. کاربر نهایی می‌تواند یک بنگاه باشد که کالاهای بادوام می‌خرد (یعنی بنگاه‌هایی که کالاهای سرمایه‌گذاری برای مثال تجهیزات تهیه می‌کنند) یا یک خانواده یا اداره دولتی یا حتی ساکن کشور خارجی باشد. در بالا توضیح دادیم که هر کالایی برای مصرف واسطه‌ای استفاده نشود کالای نهایی است. حاصل جمع همه ارزش‌ها از کالای نهایی تولیدشده در یک کشور، تولید ناخالص داخلی (GDP) نامیده می‌شود.

اگر ما ارزش کالاهای نهایی به قیمت جاری آنها را در نظر بگیریم GDP اسمی یا GDP به قیمت‌های جاری داریم. اگر ارزش کالاهای نهایی به قیمت‌های یک سال متفاوت (سال پایه یا مرجع) را در نظر بگیریم GDP به قیمت‌های ثابت یا GDP واقعی داریم.

GDP اسمی یا GDP به قیمت‌های جاری باید برای مقایسه با همه متغیرهای اقتصادی همان سال استفاده شود. آیا مصرف در سال ۲۰۱۶ بیانگر سهم بزرگ‌تر از تولید کشور ما بود؟ برای پاسخ به این پرسش، باید مصرف در سال ۲۰۱۶ را با GDP اسمی (یا GDP به قیمت‌های جاری) ۲۰۱۶ مقایسه کنیم.

آیا تولید در سال ۲۰۱۶ بزرگ‌تر از تولید در سال ۲۰۱۵ بود؟ برای پاسخ به این پرسش باید GDP واقعی ۲۰۱۶ (یا GDP ۲۰۱۶ به قیمت‌های ثابت) را با GDP واقعی ۲۰۱۵ مقایسه کنیم. GDP واقعی یا GDP به قیمت‌های ثابت آن چیزی است که ما برای مقایسه تولید در سال‌های مختلف استفاده می‌کنیم.

حاصل جمع یا ارزش افزوده کل، آن‌گونه که اقتصاددانان می‌گویند (بخش ۲-۱) که توسط همه بنگاه‌های خصوصی و اداره‌های عمومی فعال در یک کشور ایجاد می‌شود، یک روش جایگزین تعریف تولید ناخالص داخلی یک کشور است. سرانجام، تولید یا GDP یک کشور همچنین معادل با پاداش همه کسانی است که سرمایه (نظیر زمین، ساختمان، تجهیزات و سرمایه مالی) یا نیروی کار (مانند کار غیرماهر، ماهر و مدیریتی) برای تولید در آن کشور عرضه کردند. منصفانه است که بگوییم با کاهش حاصل جمع حقوق و سودهای یک کشور، GDP آن کشور را نیز کاهش می‌دهیم.

۸-۲ موارد استفاده کالاهای مصرف خانوار، سرمایه‌گذاری

خصوصی، مخارج دولتی و صادرات

استفاده‌کننده نهایی کالاهای نهایی می‌تواند خانوار، بنگاه، اداره دولتی ساکن کشور یا یکی از ساکنان خارجی (خانواده، بنگاه یا دولت) باشد. ما کالاهای نهایی را طبق مقصد آنها طبقه‌بندی می‌کنیم.

وقتی خانواده‌های مقیم همان کشور اقدام به خرید کالا می‌کنند، از «کالای مصرفی» سخن می‌گوییم. طبق حساب‌های ملی، خانواده‌ها فقط مصرف می‌کنند با تنها یک استثنا: خانواده‌هایی که خانه‌های جدید یا آپارتمان‌های جدید می‌خرند. این را «سرمایه‌گذاری مسکونی» در نظر می‌گیریم و تنها شکل سرمایه‌گذاری است که خانواده‌ها می‌توانند انجام دهند.^۲ طی دوره‌های بعدی، خانه‌های جدید اجازه مصرف می‌یابند - عرضه تسهیلات اقامتی به خانوارها (خدمات مسکن) - اساساً بدون اینکه نیاز به کار اضافی دیگری باشد. مصرف معمولاً سرنوشت اصلی کالاها در یک کشور است و همچنین عنصر اصلی تقاضای درونی (حاصل جمع همه استفاده‌ها به استثنای صادرات). معمولاً کشورها وقتی قوی‌تر هستند که بتوانند روی تقاضای درونی قوی متکی باشند.

وقتی یک بنگاه داخلی کالاهای نهایی را می‌خرد، از «سرمایه‌گذاری مولد خصوصی» سخن می‌گوییم. اصطلاح کلی «سرمایه‌گذاری» یا «تشکیل سرمایه ناخالص» نه تنها شامل خرید ساختمان، تجهیزات و دارایی‌های غیرمادی و فکری (از قبیل مجوزها، برندها و حق اختراع‌ها) توسط بنگاه‌ها (سرمایه‌گذاری مولد ثابت)، بلکه همچنین تغییرات در موجودی کالاهای بنگاه‌ها و خریدهای ساختمان‌های جدید توسط خانوارها (سرمایه‌گذاری مسکونی) را شامل می‌شود. به عبارتی سه عنصر سرمایه‌گذاری ویژگی‌های کاملاً متفاوتی دارند.

«سرمایه‌گذاری مولد ثابت خصوصی» افزایش برنامه‌ریزی‌شده در سرمایه واقعی بنگاه‌ها را بیان می‌کند و معمولاً سرمایه‌گذاری‌های مولد ثابت، مستلزم افزایش بهره‌وری بنگاه یا اشتغال کارگران بیشتر است. در واقع آنها ظرفیت تولید یک کشور را افزایش می‌دهند. رشد سرمایه‌گذاری‌های مولد ثابت خصوصی معمولاً بیانگر آن است که بنگاه‌ها درباره آینده خوش‌بین هستند و اغلب یک منبع رشد درآمد آن کشور محسوب می‌شود. سرمایه‌گذاری‌های مفید جدید احتمالاً یکی از کارکردهای اصلی بنگاه‌ها به شمار می‌رود.

«سرمایه‌گذاری مسکونی» افزایش برنامه‌ریزی‌شده در ظرفیت مسکن برای خانواده‌ها را نشان می‌دهد؛ آنها امکان مصرف آتی (شامل

خدمات مسکن) را افزایش می‌دهند و نیروی کار را عمدتاً وقتی در مرحله ساخت هستیم - اما نه پس از آن - به کار می‌گیرند. به این دلیل آنها سرمایه‌گذاری «مولد» نیستند، توسط خریداران غیرحرفه‌ای (خانوارها) انجام می‌شوند و همچنین کاملاً در معرض سوداگری و «حباب‌ها»، رشد افراطی قیمت‌ها را تجربه می‌کنند. وقتی توسعه یک کشور به این سرمایه‌گذاری‌ها وابسته است باید خیلی محتاط و حتی مظنون باشیم.

«تغییرات در موجودی انبار» اغلب با برنامه‌ریزی نیست؛ وقتی بنگاه‌ها کمتر یا بیشتر از میزان برنامه‌ریزی شده می‌فروشند باید موجودی کالای خود را تغییر دهند. اگر پس از یک دوره رشد اقتصادی معمولی، موجودی کالا شروع به افزایش غیرعادی کند، اغلب بیانگر این است که بنگاه‌ها دیگر قادر به فروش محصول خود نیستند و احیاناً با مشکلاتی مواجه خواهند شد. تغییرات در موجودی انبار خبر از آینده اقتصاد می‌دهد و به همین دلیل با دقت توسط سیاست‌گذاران پایش می‌شود. وقتی کالاهای نهایی توسط یک بخش از دولت (فدرال، ملی یا محلی) خریداری می‌شود ما از **مخارج دولت (G)** سخن می‌گوییم که حاصل جمع مصرف دولت (حقوق کارمندان عمومی و مصرف واسطه‌ای بخش عمومی) و سرمایه‌گذاری دولت، خرید تجهیزات و ساختمان‌ها توسط بخش عمومی است. در حساب‌های ملی، مخارج دولت شامل مستمری بازنشستگی، مزایا یا پرداخت سود به بدهی نمی‌شود؛ مستمری‌ها و مزایا «پرداخت‌های انتقالی» هم نامیده می‌شوند. مخارج دولتی شامل همه خریدها توسط مدیریت عمومی، تدارکات عمومی و همه پرداخت‌ها به کارکنان عمومی برای خدمات‌شان (ارتش، پلیس، خدمت سلامت ملی، آموزگاران، آتش‌نشانان، و سایر کارکنان کشوری و عمومی) است. بیشتر مباحث سیاست‌گذاری عمومی به اندازه، مقصد و تامین مالی مخارج دولتی مربوط می‌شود.

آمارهای دقیق همچنین میان کالاهای خریداری شده نهادهای غیرانتفاعی خدماتی برای خانوارها نیز تمایز قائل می‌شوند. این قلم اغلب کوچک است و برخی اوقات نادیده گرفته یا به دیگر اقلام افزوده می‌شود.^۳

وقتی خریدار کالاهای نهایی یک هویت غیرمقیم (بنگاه، خانواده یا دولت) باشد، ما از **صادرات (X)** سخن می‌گوییم. صادرات رقابت‌پذیری

تولید داخلی را نمایان می‌کند و وجودش برای تسهیل واردات کالاهایی که یک کشور خودش نمی‌تواند تولید کند، ضروری است.

تولید ناخالص داخلی =

+ مصرف خانوار

+ سرمایه‌گذاری خصوصی

+ مخارج دولت

+ صادرات

- واردات

$$GDP = C + I + G + X - IM$$

فرسودگی، کهنگی و حوادث نه فقط بر تجهیزات و ساختمان‌های خصوصی، بلکه همچنین بر پل‌ها، جاده‌ها و بیمارستان‌های عمومی تاثیر می‌گذارد. استهلاک سرمایه (بخش ۱-۲) نه فقط بر کسب‌وکارها بلکه همچنین بر کشورها اثرگذار است؛ مصرف سرمایه ثابت یا استهلاک بیانگر کاهش ارزش دارایی‌های ثابت استفاده‌شده در تولید توسط سازمان‌های خصوصی و عمومی است که بر اثر تخریب فیزیکی، کهنگی معمول یا خسارت تصادفی طی دوره حسابداری به وجود می‌آید.

تولید خالص داخلی (NDP) از طریق فرمول (استهلاک $NDP = GDP -$) به دست می‌آید. در تئوری، تولید خالص داخلی بیان دقیق‌تری از تولید کشور نسبت به تولید ناخالص داخلی است اما در واقعیت، سنج ما از استهلاک اغلب دقیق نیست و به همین دلیل از GDP بیشتر از NDP استفاده می‌کنیم.

بخوانید

سرمایه‌گذاری مسکونی: حباب‌ها و بهره‌وری پایین

نوریل روبینی، اقتصاددان از معدود اعضای حرفه خود بود که وقتی بحران مالی ۲۰۰۸ اقتصادهای مهم جهان را به زیر می‌کشید اصلاً شگفت‌زده نشد.

روبینی با تمرکز بر اقتصاد برتر جهان استدلال کرد که از دهه ۱۹۸۰ تاکنون، آمریکا تنها طی دوره‌هایی با سرعت رشد کرده است که با حباب‌های دارایی توصیف می‌شوند و هر کدام با دوره‌های اختلال، زیان‌های مالی و رشد از دست رفته دنبال شدند. به دنبال رکود املاک و مستغلات دهه ۱۹۸۰، بحران بانک‌های وام و پس‌انداز، خشکی اعتبار و رکود شدید ۹۱-۱۹۹۰ آمد. دهه ۱۹۹۰ حباب بازار سهام فناوری‌های پیشرفته (به خصوص اینترنت) را به خود دید و وقتی این حباب در سال ۲۰۰۰ ترکید، یک رکود به دنبالش آمد. سپس گسترش زیاد پول و اعتبار در سال‌های پس از ۲۰۰۰ و تسهیل موازی تنظیم‌گری وام‌های رهنی و سایر وام‌ها که بیشتر حباب مسکن و اعتبار ایجاد کرده بود، در سال ۲۰۰۸ با بحران بی‌سابقه تاریخی پایان یافت.

روبینی معتقد است آمریکا طی سال‌های اخیر سرمایه‌گذاری بیش از حد در موجودی مسکن کرده و برخلاف سرمایه‌گذاری در تجهیزات و کارخانه‌ها و سرمایه انسانی، این شکل از سرمایه‌گذاری نامولد است. می‌دانیم سرمایه‌گذاری در تجهیزات، کارخانه‌ها و سرمایه انسانی، بهره‌وری نیروی کار را افزایش می‌دهد. این در حالی است که بیشتر سرمایه‌گذاران در مسکن، بسیار ساده روی افزایش قیمت آتی گمانه‌زنی و سوداگری کردند. روبینی ادعا می‌کند آمریکا در بخش مالی نیز بیش از حد سرمایه‌گذاری کرد. او تأکید می‌کند: ما طی ۱۵ یا ۲۰ سال گذشته مدل رشدی داشتیم که سرمایه انسانی خیلی زیادی وارد بخش فاینانس کرد به جای اینکه به سمت فعالیت‌های مولدتر برود. او معتقد است که اقتصادهای پیش‌تاز مانند آمریکا نیازمند گسترش مدل رشد متفاوتی هستند که خلاق‌ترین مدیران به جای اینکه مثل اکنون به واسطه حقوق‌های بالای جاری، وارد صنعت خدمات مالی شوند، به سمت بخش‌های مولد جذب شوند.

“Dr. Doom Has Some Good News,” James Fallows, *The Atlantic*, July/August 2009.

پرسش‌ها

- اقتصاد آمریکا از دهه ۱۹۸۰ تاکنون چه زمانی سریع رشد کرد؟
- اثرات چنین دوره‌های رشدی چه بودند؟
- نامولدت‌ترین شکل سرمایه، طبق نظر پروفیسور روبینی چیست؟
- مزیت سرمایه غیرمسکونی در چیست؟
- نتیجه رونق مسکن چیست؟
- چه تخصیص اشتباه دیگری از منابع با رونق‌های ذکرشده در بالا می‌تواند رخ دهد؟

تحلیل

به نظر پروفیسور روبینی، از دهه ۱۹۸۰ تاکنون، اقتصاد آمریکا فقط طی حباب‌های دارایی به سرعت رشد کرد که سرانجام با هزینه‌های اقتصادی و مالی چشمگیر ترکیب شد. سرمایه‌گذاری مسکونی، طبق نظر وی نامولدت‌ترین شکل سرمایه‌گذاری است چون در حالی که مطلوبیت را افزایش می‌دهد - یعنی از یک شکل مصرف که مصرف خدمات مسکونی باشد حمایت می‌کند - بهره‌وری نیروی کار را بالا نمی‌برد. این مشکل را در رابطه با سرمایه‌گذاری مولد ثابت نداریم.

نتیجه رونق گرفتن مسکن این است که سرمایه‌گذاری بیش از حد در بخش مالی را نیز به ارمغان می‌آورد که به همراه آن، انگیزه‌های نادرست نیز می‌آید. جوانان خیلی زیادی رشته‌های مالی می‌خوانند و تعداد اندکی وارد علوم و مهندسی می‌شوند که این یعنی تخصیص اشتباه سرمایه انسانی یک کشور از مقاصد نوآورانه و مولد به سمت مقاصد سوداگری.

در جدول ۸-۱ مخارج دولت بین سرمایه‌گذاری دولتی (بخش ۱۴) - که بخشی از سرمایه‌گذاری کل است - و مصرف دولتی - بخش غیرسرمایه‌گذاری مخارج دولت - تقسیم می‌شود. سرمایه‌گذاری کل حاصل جمع سرمایه‌گذاری خصوصی و سرمایه‌گذاری دولتی است.

جدول ۸-۱ عرضه (منابع) و مصارف در برخی اقتصادهای مهم

مصارف		عرضه		سال ۲۰۱۳		
صادرات	سرمایه‌گذاری کل	مصرف دولت	مصرف خانوار	واردات	GDP	
۲۶	۴۸	۱۴	۳۶	۲۳	۱۰۰	چین
۴۴	۲۰	۲۱	۵۶	۴۰	۱۰۰	منطقه یورو
۲۵	۳۱	۱۲	۵۷	۲۸	۱۰۰	هند
۱۶	۲۱	۲۱	۶۱	۱۹	۱۰۰	ژاپن
۱۳	۱۹	۱۵	۶۸	۱۷	۱۰۰	آمریکا

توجه: به علت خطاهای ایجادشده در برخورد با داده‌ها، عرضه کل و کل مصارف برخی اوقات برابر هم نیستند که باید باشند.

منابع: UNStAT^۴ and ECB^۵

در جدول ۸-۱ تفاوت‌های اصلی بین ساختارهای اقتصادهای اصلی جهان را مشاهده می‌کنیم. منطقه یورو بازرترین اقتصاد نسبت به بقیه جهان است و واردات و صادرات آن سهم بزرگی از تولید ناخالص داخلی دارد. چین و هند با فاصله از این قاعده پیروی می‌کنند اما بسته‌ترین اقتصاد مربوط به آمریکا است. این اقتصاد همچنین شدیدترین وابستگی را به مصرف خانوار دارد که ۶۸ درصد تولید ناخالص داخلی‌اش به حساب می‌آید. خلاف آن در چین صادق است که مصرف خانوار داخلی هنوز کاملاً محدود است (۳۶ درصد تولید ناخالص داخلی). این جدول نشان می‌دهد سهم بزرگی از مصرف جهان هنوز به مصرف سه اقتصاد بزرگ جهان وابسته است. مصرف دولت در منطقه یورو و در ژاپن بسیار مهم است و اهمیت کمتری در هند و چین دارد. سرمایه‌گذاری سهم خیلی بزرگی از تولید ناخالص داخلی چین (۴۸ درصد)، ۳۱ درصد از تولید ناخالص داخلی هند و در سه اقتصاد بزرگ جهان (آمریکا، اتحادیه اروپا و ژاپن) حدود ۲۰ درصد است. مثال بعدی درباره مغولستان ارائه شده است (جدول ۸-۲).

جدول ۸-۲ عرضه و مصارف در مغولستان ۲۰۱۴

عرضه	سهم (درصد)	مصارف	سهم (درصد)
داخلی	۷۳,۷	مصرف بین صنایع	۳۷,۳
تولید			
کشاورزی	۷,۵	کشاورزی	۲,۲
صنعت	۳۶	صنعت	۲۳,۵
خدمات	۳۰,۲	خدمات	۱۲,۱
واردات	۲۲,۶	خانوار و نهادهای غیرانتفاعی	۲۲,۵
مالیات منهای یارانه بر محصولات	۳,۷	مصرف کل دولت	۵,۲
		تشکیل سرمایه ثابت ناخالص	۱۱,۳
		تغییر در موجودی و ارزشمندی‌های خالص	۲,۶
		صادرات	۲۰,۷
عرضه کل	۱۰۰	مصارف کل	۱۰۰

منبع: دفتر آمار ملی مغولستان و بانک توسعه آسیایی، ۲۰۱۷. این جدول چندین جزئیات را ارائه می‌دهد. GDP = تولید داخلی (محصول ناخالص) - استفاده بین صنایع (کالای واسطه‌ای). این واقعا تعریف GDP به هزینه عوامل است. GDP به هزینه عوامل + مالیات منهای یارانه‌ها بر محصولات = GDP به قیمت بازار وقتی فقط می‌گوییم GDP معمولا به GDP به قیمت‌های بازار اشاره داریم. از این جدول می‌آموزیم که صنعت بزرگ‌ترین سهم از GDP مغولستان را تولید می‌کند (۴۸,۸ درصد). استخراج منابع معدنی نقش اصلی در صنعت مغولستان ایفا می‌کند. همچنین متوجه می‌شویم صنعت خریدار اصلی کالاهای واسطه‌ای (استفاده بین صنایع) است.

واژگان تخصصی

مصرف (مصرف نهایی خانوار) [۱]: همه خریدهای خانواده‌های مقیم به استثنای املاک جدید (خانه و آپارتمان).

استهلاک [۲]: کاهش ارزش سالانه سرمایه خصوصی و عمومی یک کشور به علت فرسودگی، کهنگی و تصادفات.

کالای نهایی [۳]: کالاهای فروخته شده به کاربران نهایی آنها که بی‌درنگ توسط بنگاه‌ها به سایر کالاها تبدیل نمی‌شوند.

دارایی‌های مالی [۴]: دارایی‌های بدون مطلوبیت ذاتی که تحت شرایط معین به مالکان‌شان امکان تملک کالاها را می‌دهد.

سرمایه‌گذاری مولد ثابت [۵]: کالاهای بادوام (عمدتاً تجهیزات و ساختمان‌ها) که بنگاه‌ها خریداری می‌کنند.

کالاها [۶]: محصولات با ارزش ذاتی و قادر به ارائه مطلوبیت مستقیم. بنگاه‌ها کالاها را نهایی یا کالاهای واسطه‌ای تولید می‌کنند.

مصرف دولت [۷]: تقریباً حاصل جمع حقوق کارکنان عمومی، مصرف واسطه‌ای (بخش ۲-۱) دولت و مصرف سرمایه عمومی (استهلاک).

مخارج دولتی [۸]: خرید کالاهای مختلف و خدمات شامل خدمات کارکنان عمومی توسط همه اداره‌های عمومی. این حاصل جمع مصرف دولت و سرمایه‌گذاری دولت است.

تشکیل سرمایه ناخالص [۹]: بنگرید به سرمایه‌گذاری.

تولید ناخالص داخلی (GDP) [۱۰]: الف) حاصل جمع ارزش همه کالاهای نهایی ساخته شده در یک کشور ب) حاصل جمع ارزش افزوده همه سازمان‌های فعال در یک کشور ج) حاصل جمع درآمدهای همه عوامل تولید در یک کشور.

کالاهای واسطه‌ای [۱۱]: کالاهای خریداری‌شده بنگاه‌های داخلی و تبدیل‌شده به دیگر کالاها که بیانگر حاصل جمع مصرف واسطه‌ای

2. depreciation
3. final goods
4. financial assets
5. fixed productive investment
6. goods
7. government consumption
8. government spending
9. gross capital formation
10. gross domestic product (GDP)
11. intermediate goods

(بخش ۲-۱) همه بنگاه‌ها و سازمان‌های داخلی است.

موجودی انبار [۱۲]: مواد خام، کالاهای در جریان ساخت و کالاهای کاملاً ساخته‌شده که سازمان‌ها نگه می‌دارند تا امکان اتمام موجودی را کمینه کنند یا اشتباه‌های برنامه‌ریزی را پوشش دهند.

سرمایه‌گذاری در موجودی انبار [۱۳]: تفاوت بین تولید و فروش. اگر تولید بیش از فروش باشد بنگاه‌ها موجودی انبار را انباشت می‌کنند. این موجودی معمولاً کوچک است اما با آغاز بحران و زمانی که بنگاه‌ها شروع به فروش کمتر می‌کنند، می‌تواند به نحو قابل ملاحظه‌ای رشد کند.

سرمایه‌گذاری [۱۴]: حاصل جمع سرمایه‌گذاری مولد ثابت، تغییرات در موجودی انبار و سرمایه‌گذاری مسکونی.

اقتصاد کلان [۱۵]: این مطالعه ساختار و عملکرد اقتصادهای ملی و سیاست‌هایی است که دولت‌ها برای تاثیرگذاری بر عملکرد اقتصادی بکار می‌گیرند.^۷

حساب‌های ملی [۱۶]: سنجش‌های فعالیت اقتصادی در سطح کشور یا منطقه. حساب‌های ملی یک مجموعه منسجم، سازگار و یکپارچه از حساب‌های اقتصاد کلان در بستر مجموعه مفاهیم توافق‌شده بین‌المللی را توصیف می‌کند.

GDP اسمی [۱۷]: حاصل جمع ارزش کالاهای نهایی تولیدشده در یک کشور که به قیمت‌های جاری آنها بیان می‌شود. از این شاخص برای مقایسه با سایر متغیرها (برای مثال مصرف، سرمایه‌گذاری یا پس‌اندازها) در همان سال استفاده می‌شود.

GDP واقعی [۱۸]: حاصل جمع ارزش‌های کالاهای نهایی تولیدشده در

-
12. inventories
 13. inventory investment
 14. investment
 15. macroeconomics
 16. national accounts
 17. nominal GDP
 18. real GDP

یک کشور که نسبت به قیمت‌های حاکم در سال مرجع بیان می‌شود. از این شاخص برای مقایسه‌های GDP در سال‌های متفاوت استفاده می‌شود.

سرمایه‌گذاری مسکونی [۱۹]: پول‌های صرف‌شده برای خرید خانه‌ها و آپارتمان‌های جدید توسط خانوارها.^{۱۹}
ساکنان [۲۰]: آنهایی که بیشتر زمان‌شان را در یک کشور به سر می‌برند.

منابع [۲۱]: کالاهای در دسترس در یک کشور که بر اساس مبدا تقسیم می‌شود و شامل کالاهای داخلی، تولید ناخالص داخلی و کالاهای وارداتی است.

عرضه [۲۲]: به تعریف اصطلاح منابع بنگرید.

مصارف [۲۳]: مقاصد احتمالی (مصرف، سرمایه‌گذاری، مخارج دولتی یا صادرات) کالاهای در دسترس در یک کشور.

یادداشت‌ها

1. <http://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/sna.asp>
۲. طبق تعریف حساب‌های ملی، خرید دارایی‌های مالی برای مثال اوراق قرضه یا سهام، سرمایه‌گذاری محسوب نمی‌شود.
۳. چنین خریدهایی همراه با مصرف دولت (فصل ۱۴) که حاصل جمع حقوق کارکنان بخش عمومی و مصرف واسطه‌ای اداره‌های دولتی است، یک قلم به نام «مصرف جمعی» را تشکیل می‌دهند.
4. <http://unstats.un.org/unsd/snaama/selbasicFast.asp>
سری‌های منتخب: GDP بر حسب مخارج، توزیع به درصد (سهام)، بازدید در ۲۹ اکتبر ۲۰۱۵.
5. <http://sdw.ecb.europa.eu/reports.do?node=1000004819>
بازدید شده در ۲۹ اکتبر ۲۰۱۵.

19. residential investment
 20. residents
 21. sources
 22. supply
 23. uses

۶. بنگاه‌ها می‌توانند کالاهای واسطه‌ای را فقط یک بار و معمولاً در دوره جاری استفاده کنند و پس از آن در تولید جدید تجسم می‌یابند. در مقابل کالاهای سرمایه‌گذاری را بیش از یک بار و معمولاً در بسیاری دوره‌ها استفاده می‌کنند و استفاده از آنها معمولاً مستلزم نیروی کار است.

7. Abel et al. (2014:27).

8. Abel et al. (2014:58).

منابع

Abel, A. B., Bernanke, B. and Croushore, D. D. (2014). *Macroeconomics*. Boston: Addison-Wesley.

Fallows, J. (2009). "Dr. Doom Has Some Good News," *The Atlantic*, July/August.

فصل ۹:

پول و قیمت‌ها

بانک مرکزی چه نقشی در مدیریت اقتصاد ملی ایفا می‌کند؟ ما چگونه قضاوت می‌کنیم که آیا وظیفه‌اش را خوب انجام می‌دهد؟

اگر اقتصاد کشور را مانند موتور بدانیم، پول روغنی است که اجازه می‌دهد تا این موتور خوب کار کند. موتور بدون روغن متوقف می‌شود و با روغن خیلی زیاد به نحو ناخوشایندی کار می‌کند یا حتی از حرکت باز می‌ایستد؛ همین حالت برای پول هم اتفاق می‌افتد.

این بخش را با تشخیص اینکه پول چه تفاوت‌هایی با سایر دارایی‌های مالی دارد شروع می‌کنیم. در اینجا تبیین می‌کنیم چرا تعریف پول نه تنها پول نقد بلکه سپرده‌های افراد و سازمان‌ها در حساب‌های خویش در بانک‌های تجاری را نیز شامل می‌شود. سپس به تشریح سامانه ایجادکننده پول می‌پردازیم، دلایل مختلف نیاز به نگه داشتن یا استفاده از پول را بررسی می‌کنیم و در نهایت بررسی مختصری از دلایل متفاوت چگونگی تقاضا و عرضه پول تحت تاثیر نرخ‌های بهره در بازارهای پول و اقدامات بانک‌های مرکزی می‌آید. در ادامه این بخش همچنین به بررسی این موضوع می‌پردازیم که چگونه خلق پول می‌تواند به افزایش قیمت یعنی به تورم منجر شود. سرانجام، این پرسش را مطرح می‌کنیم که تحت چه شرایط متفاوتی تورم می‌تواند زیان‌بار یا مفید فایده باشد.

۹-۱ پول و سایر دارایی‌های مالی

مانه فقط به کالاهای با ارزش ذاتی (کالاهای واقعی) بلکه به دارایی‌های مالی (اسناد عرضه‌شده که به ما امکان کسب کالاهای واقعی در شرایط معین در زمان‌های معین را می‌دهد) نیاز داریم. بنابراین در بین دارایی‌های مالی، تمایزی سردستی بین پول و همه دیگر دارایی‌های

مالی قائل می‌شویم.

همه اعتباردهندگان داخلی باید پول را به عنوان وسیله پرداخت بدهی ما بدون تحمیل هزینه اضافی به ما بپذیرند. اگر ما ۱۰۰ دلار بدهی داریم و ۱۰۰ دلار اسکناس می‌پردازیم، بدهی ما بدون هزینه اضافی تمام می‌شود. این یعنی پول، نقدترین دارایی است چون که حق پرداخت بدهی‌ها به قیمت اسمی‌شان را می‌دهد. برعکس اگر بخواهیم بدهی ۱۰۰ دلاری را با کالا بپردازیم (برای مثال یک جفت کفش که در بازار ۱۰۰ دلار ارزش دارد) طلبکار شاید از پذیرش چنین پرداختی خودداری کند یا بگوید فقط یک بخش از بدهی کل مثلاً ۹۰ دلار آن با تحویل این کفش‌ها پرداخت شده است که در این حالت، ما هنوز ۱۰ دلار بدهی داریم. پول حالت «نقد» دارد؛ یعنی ما را از بدهی به قیمت اسمی آزاد می‌کند در حالی که سایر کالاها - در این مورد کفش - این درجه از نقدینگی را ندارند. نه تنها کفش بلکه حتی دارایی‌های مالی مانند اوراق قرضه، سهام و بیمه‌ها نیز کاملاً نقد نیستند و شرایط پرداخت هر بدهی به ارزش اسمی آن در هر زمانی را فراهم نمی‌کنند.

مزیت کلیدی «نقد بودن»، پول را به یک وسیله مبادله عالی - بسیار بهتر و کاراتر از تهاتر - برای مبادله کالاها تبدیل کرده است. پول همچنین واحدی است که ما برای سرجمع کردن ارزش‌های اقلام بسیار متفاوت استفاده می‌کنیم: سیب، یخچال، خدمات پزشکی، خدمات حسابداری، زغال، نفت، گچ، پنیر. یعنی در حالی که مقادیر متفاوت این اقلام را می‌توان در واحدهای متناسب با همدیگر اندازه‌گیری کرد (لیتر، تن، ساعت و غیر آن) فقط با پول است که ما یک سنج مشترک داریم، یعنی ارزش پولی. پول **واحد حساب** ما است. سرانجام باید گفت که پول مزیت بزرگی در ذخیره ارزش دارد؛ فرض کنید که ما می‌خواستیم ارزش ذخیره را به شکل کالا یا مواد خام نگه داریم، اولین مشکل این بود که طی زمان آن ارزش، با توجه به تغییر شرایط بازار تغییر می‌کرد. از طرفی برخی کالاها از قبیل ماهی یا میوه تازه حتی فسادپذیرند. پول به ما اجازه می‌دهد یک ارزش ثابت را نگه داریم؛ به بیان دیگر پول

یک ذخیره ارزش است. ذخیره ارزش یک دارایی است که به عنوان یک وسیله نگهداری ثروت عمل می‌کند اما به خاطر آورید که با نگه داشتن پول معمولاً شانس کسب بهره را از دست می‌دهید.

تماشا کنید

«پول در اقتصاد مدرن: یک مقدمه»، بانک مرکزی انگلستان

www.youtube.com/watch?v=ziTE32hiWdk.

بخوانید

www.bankofengland.co.uk/quarterly-bulletin/2014/q1/money-in-the-modern-economy-an-introduction.

پرسش‌ها

- مزیت پول در برابر تهاتر چیست؟
- شکل ویژه سند بدهکاری (IOU) چیست؟
- پول بی‌پشتوانه چیست؟
- چه چیزی بیشتر (۹۷ درصد) پول در گردش در انگلستان را تشکیل می‌دهد؟
- تفاوت اصلی بین پول نقد و سپرده‌ها چیست؟

تحلیل

مزیت اصلی پول در برابر تهاتر این است که خریدار همیشه نیاز به محصولات فروشنده ندارد و بنابراین در بسیاری موارد برخی معاملات تحقق نخواهد یافت. جدای از این مساله، یک فروشنده با پول می‌تواند چیزی را امروز بفروشد و چیز دیگری را در زمانی دیگر خریداری کند چون پول قابلیت ذخیره ارزش دارد. پول شکل خاصی از سند بدهی صادر شده از سوی بانک مرکزی است؛ سند بدهی شامل این واقعیت می‌شود که هر کسی معتقد است اسکناس ۲۰ پوندی ۲۰ پوند ارزش

دارد، آن ارزش را در آینده حفظ خواهد کرد و چاپ تقلبی آن مشکل است. امروز دیگر وعده دادن طلا به دارنده اسکناس آن‌گونه که در گذشته رایج بود، وجود ندارد. با تمام این اوصاف، پوند «پول بدون پشتوانه» است؛ این اسکناس‌ها به یک دلیل خیلی ساده ارزش دارند، چون نخست بانک مرکزی و سپس هر کس دیگری در انگلستان می‌پذیرد که پوند ارزش دارد. پول یک سند بدهی از بانک مرکزی است در حالی که سپرده‌ها سند بدهی از بانک‌های تجاری هستند؛ در نظام پولی انگلستان، سپرده‌ها بیان‌گر ۹۷ درصد همه پول را تشکیل می‌دهد.

دارایی‌های نقد و غیرنقد

علاوه بر پول، دارایی‌های مالی دیگری همچون اوراق قرضه، سهام و بیمه‌ها نیز هستند که نگهداری آنها در شرایط معین، اجازه دریافت پول اضافی را می‌دهد. البته چنین دارایی‌هایی کاملاً نقد نیستند، ضمانت پرداخت هر بدهی را با همان مبلغ به عنوان ارزش اسمی آنها بدون توجه به زمان نمی‌کنند و برخی اوقات نمی‌توان به آسانی به پول نقد تبدیل‌شان کرد. یک بستانکار شاید آنها را بپذیرد اما شاید درخواست تخفیف کند، برای مثال یک ورقه قرضه با ارزش ۱۰۰ دلار به عنوان پرداخت بدهی ۹۵ یا ۹۰ دلار پذیرفته خواهد شد. برای ساده‌سازی در ادامه بحث، همه دارایی‌های مالی احتمالی را در نظر نمی‌گیریم و فقط به اوراق قرضه (اوراق بهاداری که بازپرداخت مبلغ اولیه به علاوه بهره متعاقب آن در تاریخ‌های معین را عرضه می‌دارد) می‌پردازیم. البته باید تاکید کرد که هر اندازه بهره اوراق قرضه بیشتر باشد، بیشتر مایل خواهیم بود چشم بر نقدینگی ناقص یا کمیاب آنها ببندیم. به عبارتی هر چه نرخ بهره بر اوراق قرضه بیشتر باشد، مشتاق‌تر هستیم که آنها را داشته باشیم.

سپرده‌ها نیز پول هستند

ما معمولاً برای پرداخت صورتحساب و قبوض خود از پول نقد یا انتقال بانکی، کارت بدهی، کارت‌های بانکی، کارت‌های اعتباری، چک، بانکداری

آنلاین یا همراه بانک استفاده می‌کنیم. بنابراین ماهیت دارایی نقد روشن است: اسکناس و مسکوک و همه ابزارهای دیگر پرداخت نیز بر اساس وجود سپرده در بانک تجاری هستند. در سپرده‌ها ما ابزارهای مبادله، ذخیره ارزش و واحد حساب داریم و می‌توانیم از آنها برای پرداخت بدهی خود استفاده کنیم. سپرده‌ها، همان پول هستند و بنابراین پول از نقد و سپرده تشکیل می‌شود.

بانک مرکزی روی انتشار پول نقد انحصار دارد و بانک‌های تجاری معمولاً بخش کوچکی از پول‌شان را در حساب‌های بانک مرکزی نگه می‌دارند که این حساب‌ها را ذخایر بانک‌های تجاری می‌نامیم. بانک‌های تجاری سپرده‌های خانوارها و بنگاه‌ها را جمع‌آوری می‌کنند و سرانجام از دیگر بانک‌ها قرض می‌گیرند یا اوراق قرضه منتشر می‌کنند.^۲ بانک‌ها می‌توانند بخشی از سپرده‌ها - امانه همه آن‌را - به بنگاه‌ها و خانواده‌ها قرض دهند اما احتیاط حکم می‌کند خودشان را در معرض احتمال «هجوم به بانک» قرار ندهند زیرا ممکن است که تعداد زیادی از مشتریان بانک‌ها تقریباً همزمان تصمیم بگیرند پول‌شان را از حساب‌های بانکی بیرون بکشند. بانک‌ها پول سپرده‌گذاری‌شده را به بنگاه‌ها و خانواده‌ها وام می‌دهند و هر بانک بخشی از سپرده‌ها را جداگانه به عنوان ذخیره در یک حساب بانکی نزد بانک مرکزی کنار می‌گذارد. بیشتر سپرده‌ها به ذخایر ختم نمی‌شود و برای وام دادن نیز در دسترس هستند؛ هنگامی که وام‌گیرنده از وام برای خرید اقلام یا خدمات دیگران استفاده می‌کند، آن پول در حساب‌های سپرده آنها (فروشنندگان اقلام و خدمات) در بانک‌های خودشان ظاهر می‌شود و سپس بانک‌ها بر اساس سپرده‌های اضافی آنها وام‌های بیشتری می‌دهند. این رشد متواتر در سپرده‌ها بر اساس افزایش اولیه در ذخایر بانک به «ضریب فزاینده پولی» مشهور است. برخی بانک‌های مشتاق کسب درآمد بیشتر، می‌توانند بازی پرریسک گسترش وام دادن را شروع کنند. آنها وام دادن را به حدی ادامه می‌دهند که بسیار بالاتر از سطح محتاطانه یا معقولی بود که نسبت به ذخایرشان در نظر گرفته

بودند. به این ترتیب آنها نه فقط ریسک‌هایی برای خودشان، بلکه برای سپرده‌گذاران‌شان و کل نظام مالی ایجاد می‌کنند. به این دلیل، بانک‌های مرکزی^۳ سطح کمینه ذخیره لازم برای هر بانک را وضع می‌کنند زیرا بانک‌های بازرگانی گاهی ذخایر بیشتری نسبت به الزام قانونی دارند. شیوه سنتی (و عمدتاً هنوز مورد استفاده) این است که بانک مرکزی به عنوان نخستین بانکی که ابتکار عمل را در دست دارد، با دادن پول (در حقیقت ذخایر) به بانک‌های تجاری تحت عنوان وام، به آنها اجازه می‌دهد تا وام‌دهی به شرکت‌ها و خانواده‌ها را گسترش دهند. با توجه به این دیدگاه، بانک‌های تجاری می‌توانند از طریق فرآیند تکاثری، حجم پول دریافت‌شده از بانک مرکزی را چند برابر کنند. امروز برخی منابع مهم -مثلاً بانک مرکزی انگلستان^۴- تایید می‌کنند که این شیوه عملکرد درستی ندارد. در بیشتر موارد بانک‌های تجاری اگر احتمال دهند اعطای وام به افراد سودآور است، مضاف بر سپرده‌های‌شان به افراد یا بنگاه‌های تولیدی وام می‌دهند. به عبارتی بانک‌ها قبل از ته کشیدن ذخایرشان، از دیگر بانک‌ها یا بانک مرکزی درخواست ذخایر اضافی می‌کنند و به این ترتیب به بازیگران اصلی در فرآیند خلق پول تبدیل می‌شوند. بنابراین در حالی که خلق پول نقد و ذخایر (پایه پولی) اکیدا تحت کنترل بانک مرکزی است، خلق سپرده‌ها (که بخش بزرگی از کل پول است) به عامه مردم و نظام بانکی وابسته می‌شود. عامه مردم از بانک‌ها دریافت اعتبار و از اعتبارات برای سپرده‌گذاری استفاده می‌کنند و به این صورت بیشتر خلق پول به بانک‌های تجاری و عامه مردم بستگی پیدا می‌کند.

ترمزها بر خلق سپرده‌ها

در حالی که خلق اعتبار عمدتاً توسط بانک‌های تجاری انجام می‌شود، چندین بازیگر یا طرف‌های دیگر نیز هستند که قدرت تحمیل محدودیت‌ها بر این فرآیند را دارند. بانک‌های مرکزی، عموم مردم و بانک‌های تجاری می‌توانند فرآیند خلق پول را کند یا معکوس کنند.

در واقع بانک‌های مرکزی با فراهم نکردن ذخایر اضافی برای بانک‌های تجاری یا با افزایش الزامات ذخایر می‌توانند این فرآیند را مهار کنند. اقدامات توسط عموم (بنگاه‌ها و خانواده‌ها) همچنین می‌تواند اثر مهار یا معکوس کردن خلق پول را داشته باشند. چه بسا مشتریان بانک اعتماد خود را به نظام بانکداری از دست بدهند، پول‌شان را از بانک‌ها بیرون بکشند یا موجودی حساب‌های بانکی‌شان را افزایش ندهند؛ این اتفاق در لحظه‌های هراس (هجوم بانکی) رخ می‌دهد، یعنی وقتی مردم تصمیم می‌گیرند همه پول‌شان را به صورت نقد و احتمالاً زیر بالش نگه دارند که این واکنش، توانایی بانک‌ها به وام دادن با خلق سپرده‌های جدید را از بین می‌برد. به شکل دیگر، ممکن است عموم (خانواده‌ها و بنگاه‌ها) خیلی ساده از وام گرفتن خودداری کنند. بانک‌های تجاری شاید آماده وام دادن مقادیر عظیم پول و خلق سپرده‌های جدید زیاد باشند، اما اگر مردم هیچ اشتیاقی به وام گرفتن نداشته باشند از دست آنها کاری بر نمی‌آید.^۵ می‌توان اسب را به سمت آب هدایت کرد اما نمی‌توان او را مجبور به نوشیدن کرد. به این ترتیب بانک‌های تجاری توانایی خلق پول نخواهند داشت و سرانجام شاید تصمیم بگیرند که در خلق پول زیاده‌روی نکنند. در واقع وقتی بانک‌ها تصور می‌کنند وضعیت‌شان غیرسودده و پرریسک است - برای مثال، چون به بانک‌های دیگر اعتماد ندارند - می‌توانند ذخایرشان را به طور قابل ملاحظه افزایش دهند و وام دادن بیشتر را محدود کنند.

وام دادن و سود بانک‌ها

بحران مالی ۲۰۰۸ ثابت کرد ساختارهای انگیزشی برای مدیریت‌کنندگان بانک‌های اصلی می‌تواند به گسترش غیرمسئولانه وام‌دهی بانکی منجر شود. در واقعیت بانک‌های تجاری مجبور نیستند منتظر اجازه از بانک‌های مرکزی به منظور گسترش وام‌دهی بمانند، به علاوه جبران خدمات مدیران عالی یک بانک اغلب به سودهای بانک پیوند خورده است و با سود کردن بانک‌ها، این افراد معمولاً پول یا سهام به عنوان «جایزه» دریافت

می‌کنند. وقتی مدیران بانک فرصت سودآوری می‌بینند، به وام دادن متمایل می‌شوند و از این رو برای جذب سپرده‌های جدید تلاش می‌کنند. در جریان بحران مالی ۲۰۰۸، بانک مرکزی با محدود کردن ذخایر یا افزایش ذخایر قانونی می‌توانست آنها را مهار کند اما در ماه‌های پیش از سال ۲۰۰۸، بانک‌های مرکزی در اقتصادهای صنعتی اصلی نقش نسبتاً منفعلانه برگزیدند. به شکل کلی‌تر، معمولاً بانک‌های تجاری با مشاهده فرصت‌های کسب سود، به‌ویژه در سال‌های رشد یا رونق اقتصادی به نحو گسترده وام می‌دهند. در مقابل وقتی چشم‌انداز کسب سود نباشد - برای مثال در آغاز یک رکود - بسیار کمتر وام می‌دهند و کسانی را که قبلاً وام گرفته‌اند برای بازگرداندن پول تحت فشار می‌گذارند؛ این وضعیت را «خشکی اعتبار» می‌نامند. بانک‌ها با این کار باعث می‌شوند تا وام دادن و خلق پول کاملاً «موافق ادواری» باشد؛ با شرایط خوب بودن اقتصاد میزان زیادی رشد می‌کنند و با به وجود آمدن بحران، به‌شدت کوچک می‌شوند. به این شیوه، نظام بانکداری اغلب باعث می‌شود تا تمایل اقتصاد به سمت رونق و رکود تشدید شود و به عبارتی ساختارهای انگیزشی حاکم در بانک‌ها موافق با تصحیح این تمایلات نیستند. در بحران مالی ۲۰۰۸ برخی بانک‌ها از کسب‌وکار بیرون رفتند، سایر بانک‌ها مجبور به پراخت جریمه‌های بزرگی شدند، اما تعداد بسیار کمی از مدیران ارشد بانکی تنبیه شدند.

تماشا کنید

«خلق پول در اقتصاد مدرن»، بولتن فصلی، بانک مرکزی انگلستان.

www.youtube.com/watch?v=CvRAqR2pAgw.

بخوانید

www.bankofengland.co.uk/-/media/boe/files/quarterly-bulletin/2014/money-creation-in-the-modern-economy.pdf?la=en&hash=9A8788FD44A62D8BB927123544205CE476E01654.

۹-۲ تقاضا و عرضه پول و نرخ بهره

مردم بین نگهداری پول و اوراق قرضه یا سایر دارایی‌های بازده‌دار انتخاب می‌کنند اما مزیت پول در مطلقاً نقد بودن آن است و بنابراین می‌توان از آن برای پرداخت هر نوع بدهی استفاده کرد. با این حال پول یک ایراد اساسی دارد: عایدی پول معمولاً صفر است. مزیت بزرگ اوراق قرضه داشتن عایدی مثبت است اما آن هم یک ایراد مهم دارد: اوراق قرضه مانند پول قانونی و رایج کشور پذیرفته نمی‌شود و یک طرف معامله ممکن است از پذیرفتن آن امتناع کند. شخصی که همه ثروت مالی خود را به شکل اوراق قرضه نگه می‌دارد شاید فرصت‌های جالب کسب‌وکار را از دست بدهد چون قادر به داشتن پول در زمان مناسب نیست. به طور کلی هر چه معاملات بیشتری صورت می‌گیرد به پول بیشتری نیاز خواهد بود: انگیزه به اصطلاح معاملاتی برای نگهداری پول.^۶

از طرف دیگر، هر اندازه نرخ بهره بالا باشد، بهره از دست رفته برای کسانی که پول نگه می‌دارند بالاتر است و بنابراین با فرض ثبات سایر شرایط، تقاضای پول کمتر است. در حساب‌های ملی، ما سنجه مستقیمی برای تعداد مبادلاتی که در اقتصاد صورت می‌گیرد نداریم اما یک سنجه از تولید ناخالص داخلی داریم (بخش ۸-۱) که فرض می‌شود همبستگی بالایی با آنها دارد. معمولاً وقتی تولید ناخالص داخلی و انجام معاملات بیشتر است، تقاضا برای پول نیز رشد می‌کند. با این حال، چون نگهداری دارایی‌های مالی (ثروت مالی ما) به شکل پول به معنای کسب نکردن بهره است - به هر اندازه نرخ بهره اوراق قرضه بالاتر باشد - فرصت درآمدی که ما از دست می‌دهیم نیز بیشتر و هزینه فرصت ما بزرگ‌تر خواهد شد (بخش ۱-۱). به این دلیل، ما می‌توانیم بگوییم با فرض ثبات همه چیزهای دیگر، با افزایش نرخ بهره، تقاضا برای پول کاهش می‌یابد.^۷

در حالت کلی می‌توان گفت عرضه پول تحت نظارت بانک مرکزی و معمولاً یک مقام عمومی منصوب رئیس‌جمهور، دولت یا پارلمان است.

این بانک‌های مرکزی هستند که پول نقد مورد نیاز عموم مردم و ذخایر بانک‌ها به‌هنگام نگهداری از سپرده‌های مردم را تولید می‌کنند. لازم به ذکر است که حاصل جمع پول نقد و ذخایر را «پایه پولی» می‌نامیم.

کادر زیر را برای جزئیات بیشتر ببینید.

چهار کانال بانک مرکزی برای خلق نقدینگی و ذخایر - پایه پولی بانک‌ها

بانک مرکزی می‌تواند به بانک‌های تجاری وام بدهد (ذخایر) و بانک‌ها نیز به شکل بالقوه به بنگاه‌ها و خانوارها وام می‌دهند. البته بانک‌ها این کار را با در نظر گرفتن سودآوری خودشان انجام می‌دهند و از این رو فقط هنگامی این پول را در قالب وام ارائه می‌دهند که شخص یا بنگاه معتبری بخواهد وام بگیرد. اگر هیچ موجودیت معتبری نخواهد وام بگیرد - احتمالاً چون پروژه سرمایه‌گذاری خوبی ندارند - این مسیر مسدود می‌شود و به این ترتیب بانک‌های تجاری کمکی نخواهند داشت. با این حال در واقعیت بنگاه‌های معتبری وجود دارند که از بانک‌ها وام می‌گیرند اما لزوماً از این پول برای توسعه کارخانه‌ها و تجهیزات جدید یا سرمایه‌گذاری بر روی کارکنان استفاده نمی‌کنند؛ آنها شاید وام بگیرند تا عملیات مالی - برای مثال خرید سهام شرکت خودشان - انجام دهند. قیمت کالاها تغییر نخواهد کرد اما قیمت دارایی‌های مالی چرا، پس در این مورد خلق پول اثر واقعی بر اقتصاد ندارد به جز اینکه ثروت مالی سهامداران را افزایش دهد. سرانجام در برخی موارد بانک‌ها ترجیح می‌دهند به جای دادن اعتبار به بنگاه‌ها و خانواده‌ها، دارایی‌های مالی بخرند. نرخ بهره‌ای را که بانک مرکزی از بانک‌های بازرگانی تقاضا می‌کند «نرخ تنزیل» (آمریکا)، «نرخ رسمی بانکی» (انگلستان) یا «نرخ پایه» می‌نامند و یکی از ابزارهای کلیدی است که بانک مرکزی اشتیاق خود به گسترش یا محدود کردن اعتبار خود به اقتصاد را اطلاع می‌دهد.

بازار باز

بانک مرکزی شاید از موجودیت‌های خصوصی، نه تنها از بانک‌ها بلکه همچنین از صندوق‌های بازنشستگی، صندوق‌های سرمایه‌گذاری و سایر شرکت‌ها اوراق قرضه بخرد و به این صورت، پول به بانک‌ها (همانند بالا) یا به دیگر نهادهای مالی منتقل می‌شود. این نهادهای مالی اساساً مانند بانک‌ها رفتار می‌کنند و همان‌طور که گفتیم با همان مشکلات و همان گزینه‌ها برای گسترش اعتبار در اقتصاد روبه‌رو می‌شوند.

کانال خارجی

ساکنان خارجی متمایل به خرید کالاهای ساخته‌شده یا دارایی‌های مالی در کشور ما برای این کار به پول ما نیاز دارند. بنابراین آنها پول کشور ما را از کسانی که پول خارجی دارند تا معاملاتشان تحقق یابد اما اگر به جای بخش خصوصی، بانک مرکزی در چنین مبادلاتی وارد شود، در واقع موجودی خود از پول خارجی را به وسیله پرداختن با پول داخلی افزایش می‌دهد و در نتیجه عرضه پول نیز در اقتصاد داخلی افزایش می‌یابد.

دولت

بانک مرکزی هر کشور به دولت متبوع خود پول می‌دهد؛ حال چه مستقیم با خریدن اوراق قرضه یا با دادن اعتبار به آن. فریدمن (۱۹۴۸) با توصیف این کانال خلق پول، پیشنهاد یک سامانه داد که در آن کسری‌های بودجه باید با افزایش عرضه پول و نه اوراق بهادار بهره‌دار تامین مالی شود. از آنجا که ارتباط بین بانک مرکزی و دولت باید معمولاً آسان‌تر از گفت‌وگوی بین بانک مرکزی و نهادهای مالی باشد، این قطعی‌ترین روشی است که بانک مرکزی تقاضای انواع کالا در اقتصاد را تقویت می‌کند. در واقع بانک مرکزی برای خرید خدمات کارکنان عمومی یا فراهم کردن تدارکات عمومی به دولت وام می‌دهد.

از ۱۹۸۰ به این سو از این کانال که «تامین مالی پولی» نیز نامیده

می‌شد، کمتر استفاده شد و در چندین کشور هم ممنوع شده بود.^۸ دلیل این تصمیم، به وجود آمدن تورم بسیار بالا در برخی کشورها به واسطه استفاده از این کانال بود.^۹ به‌تازگی، برخی نتایج غیر قابل قبول سایر کانال‌های خلق پول و وجود تورم منفی، بحث و جدل بر سر این موضوع را از نو به راه انداخته است.^{۱۰}

باید بدانیم وقتی اقدام بانک مرکزی به افزایش مقدار پول در گردش منجر می‌شود، سیاست‌گذاری پولی انبساطی است. وقتی بانک مرکزی برای کاهش مقدار پول در گردش فعالیت می‌کند، سیاست‌گذاری پولی انقباضی است.^{۱۱} هر رویدادی، شامل مخارج دولت^{۱۲} که اقتصاد را رشد می‌دهد تقاضای پول را افزایش خواهد داد. اگر عرضه پول ثابت بماند، تقاضای افزایش‌یافته برای پول احتمالاً رشد نرخ‌های بهره را به ارمغان خواهد آورد. بانک مرکزی با سیاست‌گذاری پولی خود، نرخ بهره‌ای را تعیین می‌کند که بانک‌های تجاری باید بپردازند؛ این بانک همچنین اوراق قرضه دولتی را می‌خرد و می‌فروشد و به این ترتیب عایدی حاصل می‌کند. نرخ بهره‌ای که بانک‌های تجاری به بانک مرکزی می‌پردازند و عایدی بر اوراق قرضه حکومتی بر همه دیگر نرخ‌های بهره در اقتصاد تاثیر می‌گذارد؛ به‌خصوص بر نرخ‌های بهره‌ای که فعالان اقتصادی با حذف کسب‌وکارها روی وام‌های‌شان و خانواده‌ها روی وام‌های رهنی‌شان پرداخت می‌کنند. به این علت است که سیاست‌گذاران و مذاکره‌کنندگان اجتماعی باید توجه بسیار زیادی به رفتار بانک مرکزی داشته باشند. در بخش مربوط به سرمایه‌گذاری خصوصی (فصل ۱۸)، مجدداً اهمیت نرخ‌های بهره را ملاحظه خواهیم کرد.

تقاضای پول، عرضه پول و نرخ بهره

تقاضای پول آن نیازی است که مردم برای پول نقد و سپرده‌ها دارند. این تقاضا رابطه‌ای مثبت با تولید ناخالص داخلی دارد؛ وقتی اقتصاد رشد می‌کند عمدتاً تقاضای بیشتری برای وام‌ها و بنابراین

تقاضای بیشتری برای سپرده‌ها به وجود می‌آید. جدای از آن، نرخ‌های بهره بالا با تاثیرگذاری منفی بر تقاضای پول، شرکت‌ها و خانواده‌ها را ترغیب می‌کند سپرده‌های‌شان را کاهش دهند و به جای آن اوراق بهادار بخرند. نرخ‌های بهره بالا همچنین سوددهی بسیاری از سرمایه‌گذاری‌ها را کاهش می‌دهد (توضیح بخش ۱۸-۱)، بنابراین با وجود نرخ‌های بهره بالاتر، حاصل جمع درخواست‌های وام معمولاً کوچک‌تر می‌شود. مسئولیت خلق پول یعنی عرضه پول بر دوش بانک مرکزی است. امروزه در کشورهای صنعتی این کارکرد عمدتاً به بانک‌های تجاری واگذار شده است که خلق سپرده از پول را با گسترش اعطای وام به شرکت‌ها و خانواده‌ها تسهیل می‌کنند که البته موضوعی مناقشه‌برانگیز است.

نرخ بهره فعال در یک اقتصاد در مقطع معینی از زمان به تعامل بین تقاضا و عرضه پول بستگی دارد؛ اگر بانک مرکزی خواهان نرخ بهره پایین‌تر است، با گسترش عرضه پول عملی می‌شود. بانک مرکزی همچنین می‌تواند با کاهش نرخ بهره دریافتی از بانک‌های تجاری، کاهش نرخ بهره را میسر کند. در غیر این صورت بانک مرکزی با کاهش سطح ذخایر اجباری بانک‌های تجاری، می‌تواند به همان نتیجه برسد. به طور کلی‌تر، بانک مرکزی می‌تواند نرخ بهره را پایین‌تر بیاورد اگر از تنظیم‌گری مربوط به بانک‌های تجاری بکاهد. بانک مرکزی همچنین می‌تواند از سه کانال دیگر خلق پایه پولی استفاده کند. به عبارتی اگر بانک مرکزی بخواهد عرضه پول را کاهش دهد رویکردی مخالف را پیشه خواهد کرد.

۹-۳ عرضه پول و قیمت‌ها

بانک مرکزی می‌تواند عرضه پول را تقویت یا محدود کند. بانک مرکزی هنگام برنامه‌ریزی برای اقدامات خود، به این موضوع توجه خواهد داشت که تنگ کردن مجرای اعتباردهی (یعنی کمیابی پول) با

بالا رفتن نرخ بهره، مانع رشد اقتصادی و اشتغال خواهد شد. اگرچه فراوانی پول نیز می‌تواند مسائلی به بار آورد و شاید پول سر از بازار کالا یا بازارهای مالی درآورد. اگر پول به بازار کالا برود، بسته به اینکه آیا تولید در حال رشد کردن است یا خیر، اثرات متفاوت خواهد بود. از طرفی اگر اقتصاد متناسب با پول جریان‌یافته به بازار کالاها رشد کند، نباید انتظار تورم داشته باشیم. اگر جریان پول جدید به بازار کالاها بیشتر از رشد GDP کشور باشد پس آن کشور تورم، یعنی افزایش کلی قیمت کالاها را تجربه خواهد کرد. وقتی نرخ‌های بهره خیلی پایین باشد این ریسک وجود دارد که سرمایه‌گذاری‌های بدون استفاده تامین مالی شود و منابع ضایع گردد. اگر پول به بازارهای مالی جریان می‌یابد، ما تورم را در بازار کالاها مشاهده نمی‌کنیم بلکه قیمت‌های متورم دارایی‌های مالی را داریم که تورم در بازارهای مالی است. معنایش این است که بازار سهام، ارزش اوراق قرضه و قیمت سایر دارایی‌های مالی افزایش خواهد یافت. در برخی موارد، پول ابتدا به بازار مالی جریان می‌یابد و توسط نظام مالی به وام‌های رهنی برای خرید املاک و مستغلات تبدیل می‌شود. برخی سرمایه‌گذاری‌ها در املاک و مستغلات می‌تواند چیز خوبی باشد، اما خیلی زیاد آن هم اتلاف منابع است (بخش ۸-۲). در همه این موارد می‌توان توسعه «حباب‌ها» در قیمت املاک و مستغلات یا دارایی‌های مالی را مشاهده کرد که بیشتر و بیشتر رشد می‌کنند. این رشد باعث می‌شود تا سایر مردم این دارایی‌ها را خریداری کنند و به رشد بیشتر در قیمتشان دامن بزنند. این حباب‌ها ابتدا سرخوشی درون اقتصاد می‌آورند چون دارندگان چنین دارایی‌هایی خودشان را ثروتمندتر به حساب می‌آورند و بیشتر مصرف و سرمایه‌گذاری می‌کنند، اما کوتاه‌زمانی چنین حباب‌هایی اغلب می‌ترکند و بسیاری از مردم و حتی بانک‌ها را با بدهی‌هایی بیشتر از دارایی‌ها باقی می‌گذارند. بانک‌ها به منظور پرداخت بدهی‌هایشان از وام دادن به خانواده‌ها و بنگاه‌ها خودداری می‌کنند؛ خانواده‌ها و بنگاه‌ها از خریدن کالاها دست می‌کشند، تقاضای کمتر برای کالاها ایجاد می‌شود و اقتصاد در کل کوچک می‌شود.

۹-۴ بانک‌ها خاص هستند

وقتی اوضاع خیلی خوب پیش می‌رود بانک‌ها سودهای چشمگیری می‌برند و هنگام بحران شاید ورشکست شوند. اما بحران بانک مثل بحران کارخانه شکلات‌سازی یا کارگاه کفش نیست. فروپاشی کسب‌وکار غیربانکی البته پیامدهای خیلی جدی و گاهی اوقات شگرفی دارد؛ با توقف تولید در آن بنگاه، کارکنان مشاغل‌شان را از دست می‌دهند، بستانکاران طلبشان پرداخت نمی‌شود، تامین‌کنندگان یک مشتری از دست می‌دهند، توزیع‌دهندگان یک عرضه‌کننده از دست می‌دهند، سهامداران سرمایه‌گذاری‌شان از دست می‌رود، خزانه ملی از درآمد مالیاتی محروم می‌شود و این روند همین‌طور ادامه می‌یابد. همه اینها درباره بانک‌ها هم کاربرد دارد اما مضاف بر آن، این واقعیت تلخ که شاید بسیاری از بنگاه‌ها و خانواده‌های سپرده‌گذار شاهد از میان رفتن پول‌شان باشند، می‌تواند به زنجیره‌ای از ورشکستگی‌ها بینجامد. اوضاع حتی بدتر است چون بانک‌ها و نهادهای مالی معمولاً به وسیله بسیاری روابط متفاوت اعتبار، بدهی و تقسیم ریسک پیوند دارند. پس اگر با بحران یک بانک مانند ورشکستگی هر کسب‌وکار متعارفی برخورد شود، می‌تواند پیامدهای گسترده‌تری داشته باشد. به این دلایل، بر سر فعالیت بانک‌های تجاری تحت یک شکل از تنظیم‌گری مختص بانکداری، یک توافق عمومی وجود دارد. در برخی کشورها بانک مرکزی خودش وظیفه تنظیم‌گری را انجام می‌دهد و در برخی دیگر یک نهاد جداگانه مسئولیت نظارت بر بانکداری را عهده‌دار است.

تورایمنی بانکداری

کنترل‌های نظارت بانکداری^{۱۳}

کفایت سرمایه: بانک باید سرمایه کافی از محل سهامداران خود داشته باشد. سهامداران کسانی هستند که قرار است زیان‌های نهایی را متحمل شوند اما اگر سرمایه بانک خیلی اندک باشد کسی دیگر (مرجع عمومی یا عموم مردم) زیان بانک را متحمل خواهند

شد. چنین حالتی ایده‌آل نیست.

کیفیت دارایی: بانک‌ها باید پولشان را به کسانی وام دهند که قادر به بازپرداخت آنها هستند.

مدیریت: آیا این بانک به خوبی مدیریت می‌شود؟

عایدات: آیا بانک می‌تواند سودهای معقولی کسب کند؟

نقدینگی: آیا بانک دارایی‌های نقدی کافی دارد یا آن نوع دارایی دارد که بتواند پس از روال‌های طولانی و با قیمت‌هایی که بسیار پایین‌تر از ارزش اسمی‌شان است بفروشد؟ آیا بانک به حداقل الزامات برای ذخایر احترام می‌گذارد؟

حساسیت: بانک نسبت به برخی رویدادهای بازار از قبیل بحران در بازارهای نوظهور چقدر حساس است؟

ایمنی نظام بانکی: نه تنها بر اساس نظارت بانکداری، بلکه به ترتیبات حل‌وفصل بحران‌های بانکی، بیمه سپرده و امکان وام گرفتن از بانک مرکزی نیز بستگی دارد.

ترتیبات حل‌وفصل بحران‌های بانکی: به بندهایی گفته می‌شود که در صورت ورشکستگی بانک به ما می‌گویند چه کار کنیم.

بیمه سپرده: یک تضمین است که به سپرده‌گذارها داده می‌شود که در صورت ورشکستگی بانک، بیمه دست‌کم نسبتی از سپرده آنها را باز می‌گرداند.

در فصل ۳۳ کتاب نظم و زوال سیاسی، «کنگره و ویژه‌پرورشیدن مجدد سیاست در امریکا» فرانسیس فوکویاما به تئوری اولسون اشاره می‌کند که چگونه گروه‌های ذی‌نفع خاص و لابی‌گرها باعث افول ملت‌ها می‌شوند و وقوع یک انقلاب و جنگ (داخلی و خارجی) می‌تواند نجات‌شان دهد. امریکا به چنین مرحله‌ای رسیده است.

ماموریت برخی بانک‌های مرکزی

بانک‌های مرکزی ماموریت‌های متفاوتی دارند. برای مثال، بانک مرکزی

اروپا هدف حفظ ثبات قیمت را بر عهده دارد: محافظت از ارزش یورو.^{۱۴} این، در مورد هر بانک مرکزی متمرکز بر روی ارزش ثابت وسیله مبادله و مبارزه با تورم، صادق است.

هیات عامل فدرال رزرو آمریکا ماموریت دوگانه دارد. «ماموریت هیات عامل تقویت ثبات، سلامت و کارایی نظام‌های پولی، مالی و پرداخت آن ملت است به طوری که عملکرد بهینه اقتصاد کلان را ترویج کند.»^{۱۵} بانک مرکزی آمریکا همانند بانک مرکزی اروپا در منطقه یورو تنها به ثبات قیمت‌ها در آمریکا علاقه‌مند نیست؛ در این مورد، اهداف ثبات، سلامت و کارایی برای بهبود عملکرد اقتصاد کلان یعنی رشد اقتصادی و اشتغال هم مدنظر هستند.

بانک مرکزی نیجریه یک ماموریت دارد - که بهتر درک می‌شود اگر افق آن را ملاحظه کنیم - و آن اینکه می‌خواهد با دستیابی به ثبات قیمت و نظام مالی و ترویج توسعه اقتصادی پایدار به بانک مرکزی الگو تبدیل شود.^{۱۶} افق بانک مرکزی نیجریه نشان می‌دهد که رویکردش به رویکرد آمریکا نزدیک‌تر است تا اینکه بخواهد از بانک مرکزی اروپا اقتباس کند. بیانیه ماموریت بانک مرکزی نیجریه می‌گوید: «حضور فعال در ایجاد یک چارچوب باثبات برای توسعه اقتصادی نیجریه از طریق اجرای کارآمد، کارا و شفاف سیاست‌گذاری پولی و نرخ ارز و مدیریت بخش مالی دارد.» در این بیانیه همچنین، سیاست نرخ ارز (بخش ۱۰-۲) ذکر شده است؛ در اکثر کشورها سیاست‌گذاری نرخ ارز در حوزه مسئولیت دولت قرار دارد. در حقیقت در اقتصادهای متوسط و کوچک که صادرات و واردات معادل سهم بزرگی از GDP است، نرخ ارز حتی نقش بزرگ‌تری نسبت به اقتصادهای عظیم نظیر مثلاً آمریکا، چین و ژاپن ایفا می‌کند.

سرمایه یا سهم سرمایه بانک‌ها و ذخایر بانک‌ها - برنامه شیکاگو

بیشتر پولی که بانک‌ها ریسک می‌کنند به مالکان بانک تعلق ندارد بلکه متعلق به شخص دیگری (به طور کلی متعلق به سپرده‌گذاران و اعتباردهندگان) است. این باعث ایجاد یک مشکل سیستماتیک جدی

می‌شود^{۱۷}؛ وقتی بانک زیان می‌کند عموم مردم و نه بانکدارها باید آن را متحمل شوند. بنابراین برخی اقتصاددانان درخواست کردند که سرمایه یا سهم سرمایه بانک، یعنی همان پولی که از سمت سهامداران می‌آید دست کم ۲۰ تا ۳۰ درصد مبلغی وام بانک‌ها را تشکیل دهد که متأسفانه از این توصیه به شیوه بسیار محدودی پیروی شده است.

در دهه ۱۹۳۰ گروهی از اقتصاددانان دانشگاه شیکاگو حتی جلوتر رفتند و گفتند: «حتی نظارت بانکداری و بانک‌هایی با سرمایه بیشتر نمی‌تواند جلوی بانک‌ها و نقش بزرگ آنها در خلق پول را بگیرد؛ امری که سبب می‌شود اقتصاد به طور مقطعی به رونق و سپس به رکود بیفتد. به علاوه، این واقعیت که بیشتر سپرده‌ها به عموم وام داده می‌شود (امروزه حتی ۹۹ درصد آنها) به معنای این است که در زمان‌های بی‌ثبات‌تر، بانک‌ها می‌توانند دچار کمبود پول نقد و به طور کلی‌تر نقدینگی شوند. بنابراین این اقتصاددانان پیشنهاد دادند که بانک‌ها باید واسطه‌های اعتباری حقیقی شوند و توانایی خلق پول از هیچ کدام از آنها گرفته شود. آنها توصیه کردند انحصار خلق پول به بانک مرکزی داده شود که پول را برای وام دادن به بانک‌های تجاری تامین می‌کند در حالی که سپرده‌ها به عنوان ذخایر باقی می‌ماند. ذخایر معادل با ۱۰۰ درصد سپرده‌ها خواهد بود و به این ترتیب نقدینگی سپرده‌ها ۱۰۰ درصد تضمین شده خواهد بود.

بانکداری سایه

صندوق‌های تامینی، صندوق‌های بازنشستگی، وجوه بازار پول، صندوق‌های تعاون، دلان (کارگزاران - معامله‌گران) و سایر موجودیت‌های مالی اصطلاحاً به «نظام بانکداری سایه» تعلق دارند.

«بانکداری سایه» یک اصطلاح پرکاربرد است که محصولات سرمایه‌گذاری پربیسک، بنگاه‌های کارگشایی و نزول‌گیرها و همچنین وام‌دهی به اصطلاح هم‌تا به هم‌تا بین افراد و کسب‌وکارها را در بر می‌گیرد. حتی معامله‌گران آثار هنری مانند ساوتبی بانک‌های سایه‌ای شده‌اند چون از وام دادن به خریداران شاهکارهای هنری میلیون‌ها دلار سود می‌کنند. فصل مشترک این محصولات و رویه‌ها این است که

بیرون از نظام بانکداری قاعده‌مند شکوفا می‌شوند و اغلب دور از دسترس تنظیم‌گران هستند.^{۱۸}

بانکداری سایه همانند بانکداری تجاری تنظیم‌گری نمی‌شود و از درجه آزادی زیادی برخوردار است که این ویژگی، دو مشکل اساسی ایجاد می‌کند.

نخستین مشکل این است که بانک‌های سایه **رقبای عملی** بانک‌های تجاری هستند زیرا آنها نسبت به بانک‌های تجاری کمتر تنظیم‌گری می‌شوند و از این رو می‌توانند شرایط بهتری برای مشتریان فراهم کنند. مشتریان به‌ندرت امکان درک این واقعیت را دارند که این شرایط بهتر در نتیجه تنظیم‌گری کمتر و ریسک بالاتر بوده است. آنها ریسک‌ها را می‌پذیرند بدون اینکه تحلیل عمیقی داشته باشند و در واقع ریسک‌های متحمل‌شده را کمتر برآورد می‌کنند. بنابراین بانک‌های تجاری برای از دست ندادن مشتریان خود، مجبور می‌شوند مانند بانک‌های سایه‌ای رفتار کنند و رویکرد مشابهی را در رابطه با ریسک برگزینند.

دومین مساله این است که بانک‌های تجاری و بانک‌های سایه‌ای **به هم گره خورده‌اند**. در سال ۲۰۰۸ «لمان برادرز» ورشکست شد که یک بانک تجاری نبود بلکه بخشی از بانکداری سایه‌ای محسوب می‌شد. در جریان این بحران بسیاری از نهادهایی که دولت‌ها باید نجات می‌دادند بانک‌های تجاری نبودند بلکه بخش‌هایی از بانکداری سایه بودند. دولت آمریکا فراخوانده شد تا «فانی می» و «فردی مک»^{۱۹} و نیز AIG را نجات دهد که هیچ کدام از آنها بانک‌های تجاری نبودند. با این حال بانک‌های سایه‌ای و بانک‌های تجاری پیوندهای بسیار زیادی دارند که سبب می‌شود هر مساله ایجادشده برای بانکداری سایه‌ای به سرعت به بانک‌های تجاری نیز گسترش می‌یابد. این وضع به چندین درخواست برای تنظیم‌گری بانکداری سایه منجر شده است. این صنعت حامیان عالی و گروه‌های لابی‌گر و همچنین صندوق‌های عظیم برای پشتیبانی از استدلال‌هایش دارد. جای شگفتی ندارد که تنظیم‌گری در بانکداری سایه فقط به شیوه خیلی محدود تغییر کرده است.

بازل ۳

بانک تسویه حساب‌های بین‌المللی در بازل سوئیس واقع شده است. این نهاد جایی است که بانکداران مرکزی ۶۰ کشور جهان جمع می‌شوند و قواعد، استانداردها و توصیه‌های مشترکی در رابطه با بانک‌های مرکزی می‌دهند. پس از بحران ۲۰۰۸ بانک تسویه حساب‌های بین‌المللی مسئولیت یافته است تا قواعد ایمن‌تری برای جلوگیری از تکرار بحران‌های بانکداری مشابه تهیه کند. در این میان، برخی دستاوردها وجود داشته است اما نه به تعدادی که بسیاری از اندیشمندان و کارشناسان امید داشتند و برایش کار کردند. قواعد بازل جدید اصلی مربوط به افزایش دادن سطح و کیفیت سرمایه، بهبود تصرف ریسک، محدود کردن اهرم بانک، بهبود نقدینگی بانک و محدود کردن موافق چرخه‌ای بودن هستند که آنها را در ادامه توضیح می‌دهیم.

• افزایش سطح و کیفیت سرمایه

بانک‌ها ملزم به حفظ سرمایه بیشتر با کیفیت بالاتر برای پوشش دادن زیان‌های نامنتظره هستند. سرمایه باکیفیت خوب باید معادل با دست کم ۶ درصد دارایی‌ها باشد (عمدتاً وام‌ها به مشتریان و اوراق قرضه). بانک‌های خیلی بزرگ «بانک‌های مهم سیستماتیک جهانی» مشمول الزامات سرمایه اضافی هستند.

• بهبود تصرف ریسک

بانک‌هایی که در سرمایه‌گذاری‌های با ریسک دخیل هستند باید سرمایه بیشتری نسبت به دیگر بانک‌ها داشته باشند. بانک‌ها باید نه تنها ریسک را با فرمول‌های داخلی خودشان محاسبه کنند بلکه باید از یک مدل استاندارد شده نیز پیروی کنند. کارشناسان اغلب درباره آنچه یک کسب‌وکار پریسک را تشکیل می‌دهد اختلاف نظر دارند.

• محدود کردن اهرم بانکی

بانک‌ها تنها تا حدودی می‌توانند سرمایه‌گذاری خود را با وام گرفتن پول از دیگران تامین مالی کنند.

• بهبود نقدینگی بانک

بانک‌ها باید دارایی‌های نقدی‌تر برای مثال پول نقد یا اوراق قرضه به‌آسانی قابل مبادله داشته باشند.

• محدود کردن موافق چرخه‌ای

بانک‌ها طی دوره‌های رشد و گسترش باید ذخایر را برای «روزهای مبادا» انباشت کنند. آنها در دوره‌های بحران می‌توانند از این ذخایر برای تامین تعهدات خویش استفاده کنند.

رابطه بین بانک‌های مرکزی و بانک‌های تجاری: ترازنامه آنها

جدول ۹-۱ ترازنامه یک بانک تجاری

دارایی‌ها	بدهی‌ها
اوراق قرضه و سایر اوراق بهادار	سپرده‌ها در حساب‌های بانکی
وام به مشتریان	سرمایه بانک (پول از سهامداران)
ذخایر	اعتبارات از سایر بانک‌ها
	اوراق قرضه منتشره بانک

دارایی‌های بانک‌های تجاری

ماموریت اصلی بانک‌های تجاری جمع‌آوری پس‌اندازها و دادن وام به بنگاه‌ها و خانوارها است. امروزه این فعالیت برای برخی بانک‌ها شاید به اندازه خرید اوراق قرضه و سایر اوراق بهادار مهم (و نه حتی کم‌اهمیت‌تر) باشد. بانک‌ها شاید اوراق قرضه را از دولت (اوراق قرضه حاکمیتی) یا از شرکت‌ها (اوراق قرضه شرکتی) بخرند. سرانجام بانک‌ها بخشی از منابع خود را به عنوان ذخایر تحت کنترل بانک مرکزی نگه می‌دارند. امروز الزام اجباری ذخایر ارقام کاملاً کوچکی است. در منطقه یورو این رقم بین یک تا ۲ درصد سپرده‌ها است، در حالی که برای مثال در گرجستان باید پنج درصد ذخایر به پول محلی و به شکل ذخایر کنار گذاشته شود. اگر سپرده‌ها در گرجستان به دلار آمریکا باشد، ذخیره اجباری ۲۵ درصد خواهد بود.

بدهی‌های بانک‌های تجاری

در تئوری، منبع اصلی تامین مالی برای یک بانک تجاری باید سپرده‌ها

و سرمایه سهامداران باشد. در واقعیت اما بانک‌های تجاری با انتشار اوراق قرضه و با وام گرفتن از سایر بانک‌ها (جدول ۹-۱) -در موارد نادرتر از بانک مرکزی- نیز منابع مالی تهیه می‌کنند.

جدول ۹-۲ ترازنامه یک بانک مرکزی

دارایی‌ها	بدهی‌ها
اوراق قرضه	پول در گردش
اعتبار به بانک‌های تجاری	ذخایر نقدی بانک‌ها
اعتبار به دولت	
ذخایر ارزی	
طلا	

دارایی‌های بانک مرکزی

دارایی‌های اصلی بانک‌های مرکزی (جدول ۹-۲) اوراق قرضه خریداری شده توسط آنها و ارز و طلائی است که نگه می‌دارند. آنها همچنین اعتبارات به بانک‌های تجاری و در برخی موارد به دولت را تمدید می‌کنند.

بدهی‌های بانک‌های مرکزی

بدهی اصلی بانک‌های مرکزی پولی است که آنها منتشر می‌کنند و متعلق به عموم و به بانک‌های تجاری است. اما آیا بانک مرکزی ممکن است ورشکست شود؟ خیر. و آیا ممکن است ارز و طلائی بانک مرکزی تمام شود؟ بله. این احتمال می‌تواند توانایی کشور به خرید کالاهای خارجی و پرداخت بدهی‌های خارجی را به شدت محدود کند.

حباب‌های سفته‌بازی حباب سفته‌بازی یک بیماری همه‌گیر (اپیدمی) اجتماعی و واسطه شیوع آن هم حرکات قیمت‌ها است. خبر افزایش قیمت‌ها که سرمایه‌گذاران اولیه را ثروتمند کرده است، داستان‌هایی درباره موفقیت‌های آنها بر سر زبان‌ها می‌اندازد که حسادت و علاقه دیگران را برمی‌انگیزد. آنگاه این شور و اشتیاق

آدم‌های بیشتری را برای ورود به این بازار اغوا می‌کند که باعث می‌شود تا قیمت‌ها حتی بیشتر افزایش یابد، مردم بیشتری را جذب می‌کند و داستان‌هایی از «عصر جدید» به راه می‌افتد که با بزرگ شدن حباب، وارد حلقه‌های بازخوردی پیایی می‌شویم. زمانی که این حباب می‌ترکد، همان شیوع اولیه به سقوط سریع دامن می‌زند، چون کاهش قیمت‌ها باعث می‌شود افراد بیشتری از بازار خارج شوند و داستان‌های منفی درباره اوضاع اقتصاد پخش می‌شود. رابرت شیلر، برنده جایزه نوبل اقتصاد

تسهیل مقداری

سیاست‌های «تسهیل مقداری» هزینه استقراض دولت‌های درگیر بحران و تا حد معینی نرخ بهره کسب‌وکارها را کاهش می‌دهد و به این صورت آنها در تحریک تقاضای کالا و افزایش تورم کندتر عمل کرده‌اند یا موفقیت کمتری داشتند. دقیقاً به دلایل تبیین‌شده در بالا در توصیف کانال‌های خلق پول نقد و ذخایر این اتفاق افتاد. با این رویه فقط بخش محدودی از پول جدید به بازار کالا می‌رسد و تقاضا، محصولات و مشاغل جدید خلق می‌کند و بخش بزرگی از آن در بازارهای مالی باقی می‌ماند. بخشی از این پول هم به خارج و اغلب به شکل سرمایه‌گذاری به اقتصادهای در حال توسعه می‌رسد. اما این جریان پس از سال ۲۰۱۵ و دست‌کم تا سال ۲۰۱۸ در جهت مخالف عمل کرد و برخی اقتصادهای نوظهور را در وضعیت مالی دشوارتری نگه داشت.

پس از فروپاشی بنگاه مالی «لمان برادرز» آمریکا در سپتامبر ۲۰۰۸، فدرال رزرو آمریکا با هدف اصلاح کارکرد بازارهای مالی با تمرکز بر عملیات نقدینگی برای پشتیبانی از بانک‌ها با خریدهای دارایی بزرگ مقیاس از اوراق بهادار به پشتوانه وام رهنی و اوراق بهادار خزانه در بین سایر ابزارهای مالی، تمهیداتی معرفی کرد. ایده اصلی این است که سرمایه‌گذارانی که این اوراق بهادار را به بانک مرکزی فروختند، با عواید دریافتی‌اش سایر دارایی‌ها را می‌خرند و قیمت آنها را بالا

می‌برند. در پی آن عایدی پایین‌تر اوراق قرضه افراد را به قرض گرفتن تشویق می‌کند، قیمت سهام بالاتر می‌رود و میزان مصرف افزایش می‌یابد و همزمان به سرمایه‌گذاری و تقویت تقاضا کمک می‌کند. عملیات مشابهی توسط بانک‌های مرکزی انگلستان، ژاپن و اروپا و سایر بانک‌های مرکزی انجام شده است.

۹-۵ چقدر تورم «خیلی زیاد» است؟

رشد مداوم در سطح عمومی قیمت‌ها را تورم می‌نامند و کاهش آن را تورم منفی می‌گویند. اما آیا تورم خوب است یا بد؟ تورم در حد محدود، مطلوب و یک عنصر معمول اقتصاد سالم است. معمولاً کشورهای در حال توسعه نیازمند تورم بالاتری نسبت به اقتصادهای صنعتی هستند. تغییر قیمتی که در کشورهای در حال توسعه رخ می‌دهد کاملاً قابل توجه است و دلالت بر تورم دارد اما اقتصاد کشورهای با فرآیند پیشرفته صنعتی‌شدن و بازارهای کاملاً توسعه‌یافته معمولاً نیازمند نرخ‌های تورم پایین‌تر هستند. وقتی نرخ تورم بالاتر از میزان سالم حداقلی باشد (۲ تا ۵ درصد در کشورهای توسعه یافته، ۵ تا ۱۱ درصد در اقتصادهای در حال توسعه)^{۲۱} به دلایل مختلف، مشکل‌ساز می‌شود. وقتی تورم بالا باشد معمولاً حالت نامنظم نیز پیدا می‌کند؛ گاهی بسیار بالا و گاهی هم کمتر رشد می‌کند. تحت این شرایط هر گونه برنامه‌ریزی از سوی بنگاه‌ها و خانواده‌ها از هم گسیخته می‌شود زیرا کسب‌وکار نیاز به برنامه‌ریزی دارد؛ اگر نتوانید برنامه‌ریزی کنید، فعالیت اقتصادی کند می‌شود و به تاخیر می‌افتد.

با نبود تصمیم‌گیری‌های شفاف، تورم درآمد را بازتوزیع می‌کند. بنابراین در شرایط تورمی برد با کسانی است که قادر به جبران خسارت خود بابت تورم هستند (مثلاً سهامداران، مالکان کسب‌وکارها که قادر به تعدیل قیمت‌های‌شان هستند و آن گروه‌هایی که حقوق‌شان با تورم تعدیل می‌شود) و گروه‌هایی را مجازات می‌کند که نمی‌توانند زیان‌شان را جبران کنند (دارندگان اوراق قرضه و کلا کسانی که درآمد

ثابت دارند). وقتی جبران خسارت (یا پاداش‌دهی) را تغییر می‌دهید انگیزه‌های مردم و رفتارشان را نیز تغییر می‌دهید و احتمال دارد از کار کردن به شیوه‌های مولد و بهره‌ورانه دست بکشند.

تورم، طلبکاران را جریمه و به بدهکاران کمک می‌کند چون که ارزش واقعی پرداخت‌هایی را که آنها طبق آن قرارداد بستند کاهش می‌دهد. این وضعیت باعث می‌شود تا طلبکاران از دادن اعتبار دست بردارند و یک گسیختگی جدی در اقتصاد ایجاد شود.

این خاصیت تورم که درآمد را از افراد با درآمدهای پایین - که نسبت بزرگ‌تری از درآمدشان را مصرف می‌کنند - به افراد با درآمدهای بالاتر - که سهم کوچک‌تری از درآمدشان را مصرف می‌کنند - بازتوزیع می‌کند، مصرف کل را نیز کاهش می‌دهد که معمولاً به کاهش در تولید کل می‌انجامد.

علاوه بر این، تورم خیلی بالا شاید عموم مردم را متقاعد کند که نگهداری پول باعث می‌شود تا آنها زیان کنند و نباید پول را نگه دارند. این وضعیت احتمال دارد اقتصاد را به حالت تهاتری بازگرداند که یک شیوه تجارت ناکارا به شمار می‌رود. سرانجام تورم خیلی بالا شاید برخی شهروندان را متقاعد کند که با آنها برخورد ناعادلانه‌ای می‌شود و این احساس، باعث از هم گسیختن تاروپود جامعه می‌شود.

در برخی کشورها تورم بالا صرفاً به این منجر می‌شود که شهروندان پول ملی را در معاملات خود استفاده نکنند و معاملات خود را با دلار یا سایر ارزهای خارجی انجام دهند. به منظور خودداری از این بی‌اعتمادی به پول ملی، برخی کشورها قانوناً پول داخلی خود را به دلار (دلاریزه شدن) یا به دیگر پول‌های خارجی پیوند داده‌اند و به این ترتیب سیاست پولی ملی را رد و خنثی کرده‌اند.

به این دلایل اغلب می‌بینیم مقامات پولی یک هدف برای تورم تعیین می‌کنند و مردم را از اهداف خویش در انجام این کار آگاه می‌سازند. این هدف‌گذاری همچنین به عموم مردم کمک می‌کند تا برنامه‌های خودشان را تدوین کنند؛ اقتصاددانان نام این را «هدف‌گذاری انتظارات تورمی» گذاشتند.

اگر مردم معتقد باشند هدف مقام پولی معتبر است مطابق آن رفتار می‌کنند، برای مثال قیمت محصولات خودشان و درخواست‌های حقوق‌شان را مطابق با آن افزایش خواهند داد. به بیان دیگر مقامات پولی شاید بر اساس نرخ‌های بهره - یا ساده‌تر بگوییم مقدار پول توزیع‌شده در جامعه - هدف‌گذاری کنند. از طرفی با وجود اینکه سرمایه‌گذاران معمولاً نه به نرخ‌های بهره اسمی بلکه به نرخ‌های بهره واقعی نگاه می‌کنند، هدف‌گذاری نرخ بهره قصد حفظ محیط قابل پیش‌بینی برای سرمایه‌گذاران را دارد (بخش ۱۸-۲)؛ به عبارتی آنها به اثرات ترکیبی نرخ‌های بهره اسمی و تورم توجه می‌کنند. برای بانک‌های مرکزی، هدف‌گذاری مقدار پول منتشرشده شاید ساده‌تر باشد که در این مورد، مقام پولی کنترل مستقیم بر نرخ‌های بهره و تورم را از پایه رد می‌کند. اما به تورم منفی پردازیم که کاهش عمومی در قیمت‌ها است. اگر تورم بیش از حد مشکل به وجود آورد، آیا معنایش این است که تورم منفی چیز خوبی است؟ خیر، این گونه نیست؛ تورم منفی علاوه بر ایجاد مشکلات مشابه با تورم مثبت، بدهکاران را جریمه و به بستانکاران کمک می‌کند. در بین بدهکاران کسب‌وکارهای بسیاری وجود دارد که در دوره‌های تورم منفی شاهد کاهش گردش مالی و سودهای‌شان هستند در حالی که بدهی‌های‌شان ثابت می‌ماند که این می‌تواند به ورشکستگی آنها منجر شود. در بسیاری از کشورها بدهکار اصلی خود دولت است. تورم منفی ارزش GDP به قیمت جاری را کاهش می‌دهد که همان GDP اسمی است (بخش ۸-۱)، اما در عین حال بدهی عمومی ثابت می‌ماند، به این ترتیب نسبت بدهی به GDP و هر نسبت دیگری که در مخرجش GDP قرار دارد، بدتر می‌شود. تورم منفی همچنین ثبات مالی بسیاری از دولت‌ها را کاهش می‌دهد و علاوه بر این باعث به تعویق انداختن خرید مصرف‌کنندگان با هدف خرید ارزان‌تر کالا در آینده خواهد شد که این اتفاق مسبب افت مصرف کل، تقاضای کل و در نهایت GDP می‌شود. در مجموع تورم منفی معمولاً به عنوان نتیجه فرعی رکود یا کساد می‌آید.

سنجه‌های تورم

شاخص قیمت مصرف‌کننده (CPI) تغییر در قیمت سبد کالایی مصرف‌شده در کشور را اندازه‌گیری می‌کند که شامل هر دو کالای تولیدشده در کشور و در خارج می‌شود. این شاخص برای درک استاندارد زندگی مصرف‌کنندگان و قدرت خریدشان بسیار مفید است. وقتی درباره «دستمزدهای واقعی» سخن می‌گوییم معمولاً منظورمان دستمزد تقسیم بر شاخص قیمت مصرف‌کننده است. تعدیل‌کننده GDP به این صورت داده می‌شود: GDP اسمی تقسیم بر GDP واقعی (بخش ۸-۱). این نماگر تغییر در قیمت کالاهای ساخته‌شده در کشور را بیان می‌کند و از آن برای تحلیل تغییرات در رقابت‌پذیری یک کشور استفاده می‌شود.

واژگان تخصصی

نرخ پایه [۱]: نرخ بهره‌ای که بانک‌ها به بانک مرکزی می‌پردازند.
اوراق قرضه [۲]: اسنادی که گواهی می‌دهد دارنده آن در مقابل شرکت یا دولتی منتشرکننده اوراق دارای اعتبار است. این اوراق سالانه درآمد ثابتی می‌دهند و در تاریخ سررسید تضمین‌شده، ارزش اسمی‌شان به دارنده بازپرداخت می‌شود. همچنین ویژگی دیگر آنها این است که قابل خرید و فروش هستند.

حساب [۳]: شرایطی که طی آن قیمت برخی دارایی‌ها (املاک و مستغلات، دارایی‌های مالی یا حتی حساب‌های لاله) بیشتر و بیشتر رشد می‌کند. این رشد قیمت سایر مردم را ترغیب می‌کند تا این نوع دارایی‌ها را بخرند که درنهایت به رشد بیشتر قیمت آنها کمک می‌کند. حساب در ابتدا شور و اشتیاقی درون اقتصاد پدید می‌آورد زیرا دارندگان چنین دارایی‌هایی با رویای ثروتمند شدن،

1. base rate

2. bonds

3. bubbles

شروع به مصرف و سرمایه‌گذاری بیشتر می‌کنند اما حساب‌ها اغلب پس از مدتی می‌ترکند و مردم زیادی و حتی بانک‌ها با بدهی‌هایی بیشتر از دارایی‌ها بر جای می‌مانند.

نقد یا پول [۴]: اسکناس‌ها و سکه‌ها؛ یعنی محصول فیزیکی بانک مرکزی.

بانک مرکزی [۵]: مقام عمومی با مسئولیت انحصاری تولید و مدیریت نقد و ذخایر بانکی در یک کشور. بانک مرکزی معمولاً بر نظام بانکداری کشور نظارت می‌کند و منبع عرضه پول از طریق چهار کانال (واژه بعدی را بنگرید) با همکاری چندین بازیگر، به خصوص بانک‌های تجاری است.

کانال‌های خلق پول [۶]: بانک‌ها، نهادهای مالی، خریداران خارجی کالاهای داخلی و دولت کانال‌های ممکن هستند که بانک مرکزی می‌تواند در فرآیند خلق پول از آنها استفاده کند (بخش ۹-۳).

بانک تجاری [۷]: بانک‌های معمولی که برای عموم اعتبار منتشر می‌کنند تا خلق سپرده یا پول را تسهیل کنند. مطابق با قانون آنها باید درصد کوچکی از سپرده‌ها را به شکل ذخیره نگه دارند.

شاخص قیمت مصرف‌کننده [۸]: شاخصی که بیانگر تغییر قیمت یک سبد کالا است و کالاهای و خدمات مصرف‌شده درون یک کشور را نمایندگی می‌کند. از این شاخص برای تحلیل قدرت خرید مصرف‌کنندگان و به عبارت دیگر استاندارد زندگی آنها استفاده می‌شود.

تورم منفی [۹]: کاهش سطح عمومی قیمت‌ها.

سپرده [۱۰]: اعتبارات بنگاه‌ها و افراد، متناظر با آنچه به بانک‌های تجاری وام داده‌اند. سپرده بیانگر بزرگ‌ترین بخش از عرضه پول

-
4. cash or currency
 5. central bank
 6. channels of money creation
 7. commercial bank
 8. Consumer Price Index
 9. deflation
 10. deposits

است چون می‌توان از آن برای پرداخت بدهی با انتقالات بانکی، چک، کارت بدهی یا کارت اعتباری استفاده کرد.
نرخ تنزیل [۱۱]: به نرخ پایه بنگرید.

سیاست پولی انبساطی [۱۲]: تمهیداتی که بانک‌های مرکزی با هدف افزایش نرخ رشد عرضه پول آن ملت اتخاذ می‌کنند.

تعدیل‌کننده GDP [۱۳]: نسبت بین GDP اسمی و GDP واقعی که بیانگر تغییر در قیمت کالاهای ساخته‌شده در یک کشور است و از آن برای تحلیل رقابت‌پذیری قیمتی یک کشور استفاده می‌شود.
تورم [۱۴]: افزایش سطح عمومی قیمت‌ها است.

هدف‌گذاری تورم [۱۵]: یک سیاست پولی با هدف حفظ تورم نزدیک به مقدار معین. این هدف‌گذاری به تحقق اینکه تورم به نحو قابل ملاحظه‌ای متفاوت از مقدار اظهارشده نشود، کمک می‌کند.
سند بدهی [۱۶]: یک سند غیررسمی که اذعان به بدهی می‌کند.

پول رایج و قانونی [۱۷]: یک بدهکار اگر بدهی خود را در دادگاه به پول قانونی بپردازد، نمی‌تواند بابت نپرداختن آن تعقیب قانونی شود.^{۲۳} پول نقد همان پول قانونی است.

نقدینگی [۱۸]: ویژگی نقد، معادل‌های نقد و سایر دارایی‌ها (دارایی‌های نقد) که به‌آسانی قابل تبدیل به پول نقد باشد (نقدشونده). نقدینگی مناسب بودن یک دارایی برای پرداخت بدهی با توجه به ارزش اسمی آن را نشان می‌دهد؛ درجه‌ای که یک دارایی یا اوراق بهادار را بتوان در بازار خرید و فروش کرد بدون اینکه بر قیمت دارایی تاثیر بگذارد. نقدینگی را با سطح بالای فعالیت تجاری توصیف می‌کنند. دارایی‌هایی که به‌آسانی خرید و فروش

11. discount rate

12. expansionary monetary policy

13. GDP deflator

14. inflation

15. inflation targeting

16. IOU

17. legal tender

18. liquidity

می‌شود به دارایی‌های نقد مشهور هستند.^{۲۴}
تاریخ سررسید [۱۹]: به موعد مبلغ اصل ورق قرضه یا سایر ابزار
 بدهی می‌گویند. در این تاریخ مبلغ به سرمایه‌گذار بازپرداخت و
 پرداخت‌های بهره‌ای متوقف می‌شود.
پایه پولی [۲۰]: محصول بانک مرکزی، یعنی حاصل جمع ذخایر بانک‌ها
 و پول نقد در دست عموم.

سیاست‌گذاری پولی [۲۱]: مجموعه تمهیداتی که معمولاً بانک مرکزی
 برای افزایش یا کاهش عرضه پول و نرخ بهره انجام می‌دهد.
پول [۲۲]: دارایی مالی که می‌توان از آن به طور مستقیم برای خرید
 کالاها استفاده کرد و از پول نقد و سپرده‌های بانکی تشکیل
 می‌شود.

تقاضای پول [۲۳]: سپرده‌ها و پول نقد که عموم (خانواده‌ها و
 بنگاه‌ها) اشتیاق به نگهداری آن دارند. تقاضای پول با افزایش
 تعداد معاملات رشد می‌کند و با افزایش نرخ‌های بهره کاهش
 می‌یابد.

عرضه پول [۲۴]: پولی که بانک مرکزی در گردش عمومی می‌گذارد
 به‌علاوه سپرده‌هایی که افراد نزد بانک‌ها و سایر واسطه‌های
 مالی نگه می‌دارند که می‌تواند برای انجام پرداخت‌ها از آن
 استفاده شود.

تسهیل مقداری [۲۵]: سیاست پولی انبساطی که بانک‌های مرکزی
 اقتصادهای صنعتی اصلی پس از رکود اقتصادی جدی ۲۰۰۸-۲۰۰۹
 با خریدن دارایی‌های مالی از بانک‌ها به‌وسیله خلق پول نقد
 الکترونیکی (که پیش از این وجود نداشت) انجام دادند. هدف از

19. maturity date

20. monetary base

21. monetary policy

22. money

23. money demand

24. money demand

25. quantitative easing

این اقدام تشویق بانک‌ها به استفاده از پول جدید برای خرید دارایی‌هایی بود که از مخارج سرمایه‌گذاری در اقتصاد حمایت می‌کند.

سیاست پولی انقباضی [۲۶]: اقدام بانک مرکزی با هدف کاهش نرخ رشد عرضه پول ملت.

یادداشت‌ها

۱. وظایف اصلی پول که تئوری پولی به شکل عمیق به آنها می‌پردازد: وسیله مبادله، واحد حساب و ذخیره ارزش
۲. وعده‌های مکتوب حذف بانک‌ها برای پرداخت مبالغ معین در تاریخ‌های معین
۳. بانک‌های تجاری توسط بانک مرکزی یا برخی ناظران دیگر بخش بانکداری تنظیم می‌شوند.
4. McLeay et al. (2013).
۵. چرا عموم خواهان وام گرفتن نیستند؟ احتمالاً چون نگران توانایی خود در بازپرداخت بدهی هستند. این حالت برای مثال در اقتصاد دچار رکود رخ می‌دهد.
۶. نظریه تقاضای پول شامل دست کم دو انگیزه دیگر برای حفظ پول است. انگیزه احتیاطی که از مشکل در اختیار بودن پول برای شرایط نامطمئن ناشی می‌شود (Tsiang, 1969). انگیزه سوداگری از اشتیاق به از دست ندادن فرصت‌های سرمایه‌گذاری به وجود آمده ناشی می‌شود. «تجربه نشان می‌دهد تقاضای کل برای پولی که انگیزه سوداگری را برآورده کند معمولاً واکنش مداوم به تغییرات تدریجی در نرخ بهره است؛ یعنی یک منحنی پیوسته که ارتباط میان تغییرات در تقاضای پول برای برآورده کردن انگیزه سوداگری و تغییرات در نرخ بهره - آن‌گونه که با تغییرات در قیمت‌های اوراق قرضه و بدهی‌های با سررسیدهای مختلف داریم - را نشان می‌دهد» (Keynes, 1934:198).
۷. نرخ بهره همچنین در انتخاب بین مصرف حال و مصرف آتی (پس‌انداز) نقش ایفا می‌کند. نرخ بهره هر چقدر بالاتر باشد، خانواده‌های بیشتری برای پس‌انداز کردن برای آینده فشار می‌آورند.
۸. برای مثال ماده ۱۲۳ پیمان لیسبون استفاده از آن توسط بانک مرکزی اروپا را ممنوع می‌کند.

۹. در آن سال‌ها (از دهه ۱۹۸۰ تا حال حاضر) یک تئوری از «استقلال بانک مرکزی» توسعه یافته است.
۱۰. برای پیشبرد عملی اخیر در پشتیبانی از این شیوه خلق پول بنگرید به (Turner (2015).
۱۱. در حقیقت بانک مرکزی می‌تواند بر نرخ‌های بهره به شیوه‌های دیگر هم تاثیر بگذارد. این نهاد می‌تواند نرخ بهره‌ای پرداختی از سوی بانک‌های تجاری برای دریافت وام از خود را افزایش یا کاهش دهد. به بیان دیگر، بانک مرکزی بانک‌های تجاری را متعهد می‌کند تا سهم بیشتری از سپرده‌های عموم را به عنوان ذخایر نزد بانک مرکزی نگه دارند.
۱۲. وقتی دولت مالیات‌ها را بالا می‌برد و مخارجش را کاهش می‌دهد، احتمالاً تقاضای پول و در واقع تقاضای وام کاهش خواهد یافت.
13. www.stlouisfed.org/in-plain-english/safety-and-soundness.
14. www.ecb.europa.eu/ecb/orga/escb/ecb-mission/html/index.en.html.
15. www.federalreserve.gov/publications/gpra/2011-mission-values-and-goals-of-theboard-of-governors.htm#subsection-142-21B7B547.
16. www.cbn.gov.ng/aboutcbn/mission.asp
۱۷. برای بحث در این موضوع به (Admati and Hellwig (2013 نگاه کنید.
18. Jun Luo (2018). www.bloomberg.com/quicktake/shadow-banking.
19. www.fhfa.gov/SupervisionRegulation/FannieMaeandFreddieMac/Pages/About-Fannie-Mae---Freddie-Mac.aspx.
20. Shiller (2012) “Bubbles without Markets”, Project Syndicate, July 23 3012. www.project-syndicate.org/commentary/bubbles-without-markets#TFLjX6R9IUcEk0ej.99.
21. Islam, I. (2014) “Macroeconomic Policy After the Global Recession of 2008-2009: A Development Perspective.” In The Twin Challenges of Reducing Poverty and Creating Employment. New York, NY: United Nations, 2014. pp. 123–139.
22. See Abel et al. (2014:34).
23. www.royalmint.com/aboutus/policies-and-guidelines/legal-tender-guidelines.
24. See also www.investopedia.com/terms/l/liquidity.asp.
25. See Abel et al. (2014:34).

منابع

Abel, A. B., Bernanke, B. and Croushore, D. D. (2014). *Macroeconomics*. Boston: Addison-Wesley.

Admati, A. R. and Hellwig, M. F. (2013). *The bankers new clothes: What's wrong with banking and what to do about it*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Friedman, M. (1948). "A Monetary and Fiscal Framework for Economic Stability," *American Economic Review*, 38(June): 245–264.

Islam, I. (2014). "Macroeconomic Policy After the Global Recession of 2008–2009: A Development Perspective." in *The Twin Challenges of Reducing Poverty and Creating Employment*.

New York, NY: United Nations.

Keynes, J. M. (1934). *The general theory of employment interest and money*. Harcourt, 1964.

Luo, J. (2018). "Shadow Banking," Bloomberg, 24 September. www.bloomberg.com/quicktake/shadow-banking.

McLeay, M., Radia, A. and Thomas, R. (2013). "Money Creation in the Modern Economy," in *Quarterly Bulletin*, 2014 Q1. London: Bank of England.

Shiller, R. J. (2012). "Bubbles Without Markets," Project Syndicate, 23 July. www.project-syndicate.org/commentary/bubbles-without-markets#TFLjX6R91UcEk0ej.99.

Tsiang, S. C. (1969). "The Precautionary Demand for Money: An Inventory Theoretical Analysis," *Journal of Political Economy*, 77(1) (January–February): 99–117.

Turner, A. (2015). *The Case for Monetary Finance: An Essentially Political Issue*, Paper presented at the 16th Jacques Polak Annual Research Conference Hosted by the International Monetary Fund, Washington, DC, 5–6 November.

روابط اقتصادی خارجی

همه کشورها درجه‌هایی از بازبودن نسبت به بقیه جهان دارند. البته که تجارت شکل اصلی روابط اقتصادی خارجی است، اما روابط مالی نیز به شدت اهمیت دارد، برای مثال چین روابطی وقتی رخ می‌دهد که کشوری از سایر کشورها وام می‌گیرد یا به آنها وام می‌دهد. چین فعالیت‌هایی بیانگر فرصت‌های عظیم و در عین حال محدودیت‌های عظیم است.

در این بخش به توصیف این روابط می‌پردازیم و حساب‌های اصلی گزارش‌دهنده چین روابطی را ارائه می‌دهیم.

فصل ۱۰:

تجارت خارجی کالا**صادرات و واردات**

واردات مهم است چون بخشی از منابع (عرضه، بخش ۸-۱) است که یک کشور برای رفع نیازهای خود استفاده می‌کند و بنابراین واردات به ارتقای استاندارد زندگی در یک کشور کمک می‌کند. صادرات مهم است چون یک نوع استفاده ممکن (مصارف، بخش ۸-۲) از کالاهای ساخته‌شده در یک کشور به شمار می‌رود و بنابراین حضورش باعث تحریک تولید و اشتغال در کشور صادرکننده می‌شود. صادرات همچنین بهترین ابزار کشورها برای استفاده از منابع انباشت‌شده داخلی به‌منظور پرداخت پول واردات کالاهای دیگر و جلوگیری از ایجاد بدهی سنگین در تعاملات تجاری با بقیه جهان است. صادرات و واردات به کیفیت محصولات، نرخ ارز، قیمت‌های محلی و اقتصاد کشورهای خریدار یا فروشنده بستگی دارد. در ادامه این فصل ابتدا نقشی را که کیفیت، نرخ ارز و قیمت در تجارت ایفا می‌کند تحلیل می‌کنیم و در نهایت سعی داریم به طور جداگانه به دو پرسش پاسخ دهیم: چرا واردات رشد می‌کند؟ چرا صادرات رشد می‌کند؟

۱-۱۰ کیفیت کالاها

یک روش برای رقابت‌پذیرشدن کشورها تولید محصولات باکیفیتی است که خریداران حاضر به پرداخت قیمت‌های بالا برای آنها باشند. محصولات باکیفیت معمولاً در درون خود دانش‌های فنی، مهارت‌های نادر و طراحی‌های بدیع دارند. به‌علاوه این محصولات نه در محیط بازار رقابت کامل (بخش ۷-۲) بلکه در محیط‌های بازار انحصار چندجانبه (بخش ۷-۳)، رقابت انحصاری (بخش ۷-۴) یا حتی انحصار کامل (بخش ۷-۱) فروخته می‌شود. در شرایط نزدیک به رقابت کامل، حاشیه‌های سود

بسیار پایین یا حتی صفر است در حالی که در شرایط انحصار چندجانبه یا انحصار کامل، حاشیه‌های سود می‌تواند بسیار چشمگیر باشد. رقابت بر پایه کیفیت برای بنگاه‌ها حاشیه‌های سود بزرگ‌تری به ارمغان می‌آورد که می‌توانند آن را بین کارفرمایان و کارکنان خود تقسیم کنند. در بلندمدت راهبردی که بر اساس کیفیت باشد به تولیدکنندگان اجازه می‌دهد استانداردهای زندگی بالاتری داشته باشند. در مقابل راهبردهایی مبتنی بر قیمت، فشارهای سنگینی بر دستمزدها، تامین‌کنندگان و سود وارد می‌کند.

رقابت‌پذیری بر اساس کیفیت اغلب مستلزم وجود کارگران کاملاً ماهر و تجهیزات پیشرفته و پیچیده است. البته کشوری کارگران ماهر دارد که شرایط معینی را رعایت کرده باشد؛ چنین کشوری باید نظام سلامت مناسب داشته باشد که کارگران را سالم نگه دارد و از گسترش بیماری‌ها جلوگیری کند. همچنین نظام آموزشی قوی به عرضه کارگران خوب کمک خواهد کرد و در عین حال کشورها باید قادر به حفظ بهترین کارگران خود هم باشند. بنابراین تحصیلات و مراقبت از سلامت باید نه تنها به منزله مصرف بلکه همچنین سرمایه‌گذاری در نظر گرفته شوند. به‌علاوه محصولات باکیفیت نتیجه سرمایه‌گذاری در فناوری و سرمایه‌فیزیکی است. این جنبه‌ها مستلزم وجود سیستمی است که نوآوری را تقویت کند و با حمایت مناسب از حقوق مالکیت، جان انسان و حقوق بشر را نیز محترم شمارد. اگر از حقوق بشر در کشوری به حد کافی حمایت نشود کارگران ماهرتر اغلب نخستین کسانی هستند که مهاجرت می‌کنند.

چرا تجارت می‌کنیم؟

اقتصاددانان تجارت را به شیوه‌های مختلفی تبیین می‌کنند. برخی از اهل فن چندین قرن پیش **روی‌کرد مریکانتیلیستی** را معرفی کردند.^۱ این روی‌کرد تاکید دارد که تجارت بازی حاصل جمع صفر است؛ یعنی پیروزی یک کشور به معنای شکست کشور دیگر است. با این نگاه تجارت فقط یک فعالیت اقتصادی نیست، بلکه شیوه‌ای برای افزایش

قدرت یک کشور نیز به شمار می‌رود. بر اساس نگاه مرکانتیلیستی، کشورها باید مازاد تجارت خارجی خود را بیشتر و بیشتر کنند و به این صورت ثروتمندتر شوند. این تئوری غالباً مورد حمله بسیاری از اقتصاددانان بازار آزاد قرار گرفته است، اما همچنین غالباً با موفقیت توسط برخی کشورها به کار گرفته شده است. اگر اقتصاد کشور مرکانتیلیستی را با بقیه اقتصاد جهانی مقایسه کنیم آن کشور نسبتاً کوچک باشد، رویکرد مرکانتیلیستی می‌تواند برای دوره طولانی کار کند اما اگر یک کشور یا اقتصاد خیلی بزرگ - برای مثال منطقه یورو - بخواهد از این سیاست پیروی کند، دیر یا زود با موانع حل نشدنی مواجه خواهد شد. مازاد تجاری بزرگ برای منطقه یورو، دلالت بر کسری تجاری بزرگ برای بقیه جهان دارد و چنین وضعی طی یک دوره طولانی دوام نخواهد آورد. برخی تبیین‌ها از تجارت به کشورهایی ارجاع می‌دهد که می‌توانند کالایی را بدون تفاوت زیاد در کیفیت یا برند تولید کنند؛ تبیین آنها از تجارت روی مزیت مطلق تمرکز دارد.^۲ در این نگاه هر کشور باید بر تولید کالاهایی که می‌تواند ارزان‌تر از بقیه تولید کند، متمرکز شود و سایر کالاهای مورد نیازش را از طریق واردات تامین کند. طبق این نظر در چنین نظامی، مردم وضعیت رفاهی بهتری خواهد داشت. دو کشور با جمعیت یکسان را در نظر بگیرید: کشور «الف» و کشور «ب». در ابتدا آنها نیمی از نیروی کار خود را به تولید دوچرخه و نیم دیگر را به تولید سیب‌زمینی اختصاص می‌دهند. آنها سیب‌زمینی و دوچرخه را با کیفیت یکسان تولید می‌کنند. در جدول ۱-۱۰ آنچه را می‌توانند بدون تجارت، تولید و مصرف کنند، آورده‌ایم.

جدول ۱-۱۰ مزیت مطلق و بدون تجارت

	تولید		مصرف	
	سیب‌زمینی	دوچرخه	سیب‌زمینی	دوچرخه
کشور الف	۲	۱۰	۲	۱۰
کشور ب	۹	۳	۹	۳

اکنون حالتی را ملاحظه می‌کنیم که کشورها شروع به تجارت می‌کنند (جدول ۱۰-۲). کشور «الف» در تولید دوچرخه بسیار خوب عمل می‌کند در حالی که کشور «ب» در تولید سیب‌زمینی مزیت آشکاری دارد. پس از تجارت، هر کشوری آنچه را به بهترین وجه می‌تواند انجام می‌دهد تولید می‌کند و تولید کل بالاتر می‌رود و هر دو آنها بیشتر از گذشته مصرف می‌کنند.

تیبیین دوم از تجارت به اصطلاح مزیت نسبی اشاره دارد.^۳ حتی اگر کشوری مولدتر (کم‌هزینه‌تر) از سایر کشورها در هر حوزه تولید باشد، کشورهای دیگر (کمتر مولد یا پرهزینه‌تر) همچنان می‌توانند پیش از تجارت، در تولید کالاهای با قیمت‌های نسبتاً پایین‌تر تخصص یابند؛ حتی اگر قیمت نهایی آن کالا بیشتر از قیمت دیگر کشورها باشد. در واقع کشورها می‌توانند با تولید کالاهایی که در آن قیمت تمام‌شده پایینی دارند و خرید کالاهایی که باید با قیمت‌های نسبتاً بالاتر تولید کنند، همچنان منتفع شوند. پیش از تجارت (جدول ۱۰-۱۳) مشاهده می‌کنیم کشور «الف» در تولید دوچرخه و سیب‌زمینی مولدتر است. با این حال، برای کشور «الف» هر تن سیب‌زمینی هزینه فرصت $2/5$ دوچرخه را دارد در حالی که در کشور «ب» هزینه فرصت (بخش ۱-۱) سیب‌زمینی بسیار بالاتر است: ۹ دوچرخه. علت این است که در کشور «الف» تولید یک تن سیب‌زمینی مستلزم تولید نکردن $2/5$ دوچرخه است در حالی که در کشور «ب» تولید یک تن سیب‌زمینی، تولید نکردن ۹ دوچرخه را به همراه دارد. در کشور «ب» هر چیزی گران است اما سیب‌زمینی بالاترین هزینه فرصت را دارد. بنابراین برای کشور «ب» تولید کردن دوچرخه بهتر است. به عبارتی دوچرخه هزینه فرصت پایینی دارد؛ یک نهم یک تن سیب‌زمینی. برعکس در کشور «الف» دوچرخه هزینه فرصت بالاتری دارد: چهار دهم یک تن سیب‌زمینی.

جدول ۱۰-۲. مزیت مطلق با تجارت

مصرف		تولید		
سیبزمینی	دو چرخه	سیبزمینی	دو چرخه	
۴	۱۵	۰	۲۰	کشور الف
۱۴	۵	۱۸	۰	کشور ب

جدول ۱۰-۳. مزیت نسبی و بدون تجارت

مصرف		تولید		
سیبزمینی	دو چرخه	سیبزمینی	دو چرخه	
۴	۱۰	۴	۱۰	کشور الف
۱	۹	۱	۹	کشور ب

جدول ۱۰-۴. مزیت نسبی با تجارت

مصرف		تولید		
سیبزمینی	دو چرخه	سیبزمینی	دو چرخه	
۵	۱۰	۸	۰	کشور الف
۳	۸	۰	۱۸	کشور ب

پس از تجارت (جدول ۱۰-۴) مشاهده می‌کنیم کشور «ب» سه تن سیبزمینی (یعنی دو تن بیشتر از قبل) به دست می‌آورد. کشور «ب» برای این سه تن سیبزمینی باید ۱۰ دو چرخه بپردازد. تا پیش از تجارت، در کشور «ب»، سه تن سیبزمینی قیمتی معادل ۲۷ دو چرخه داشت. بنابراین کشور «ب» مزیت نسبی در تولید دو چرخه دارد. چنین اتفاقی رخ می‌دهد زیرا برای کشور «ب»، تولید دو چرخه هزینه فرصت بسیار پایینی دارد. برای تولید یک دو چرخه، آنها باید دقیقاً یک‌نهم یک تن سیبزمینی را فدا کنند.

نظریه‌های مزیت نسبی و مطلق اگر دست‌کم دو شرط برقرار باشد، شاید با موفقیت به کار رود. نخست، کشورها باید قادر به تغییر تولید از یک محصول به محصول دیگر بدون پرداخت هزینه‌های عمده و در

یک دوره زمانی کوتاه‌مدت باشند. دوم، این رویکردها در دنیای صلح‌آمیز کارکرد دارد زیرا در چنین شرایطی، کشورها از تجارت به عنوان سلاح استراتژیک برای مجبور کردن دیگر کشورها به انجام خواسته‌هایشان استفاده نمی‌کنند. در دنیای غیرصلح‌آمیز کشوری که تولید غذا را کاملاً کنار بگذارد با خطر تهدید و ارباب روبه‌رو می‌شود. در این حالت خود را با انتخاب بین از گرسنگی مردن و اطاعت کردن از دستورات خارجیان مواجه می‌بیند.

نظریه **موهبت عوامل**^۴ حکایت از این دارد که یک کشور باید کالاهایی را صادر کند که تولیدش مستلزم مقادیر بزرگی از آن عامل تولیدی (بخش ۱-۱) باشد که در آن کشور فراوان‌تر است. پس طبق این نظریه کشورهای در حال توسعه با فراوانی کار و میزان سرمایه اندک باید در تولید کاربر (بخش ۳-۴) تخصص یابند. در بیشتر موارد، این می‌تواند یک استراتژی تجاری موفقیت‌آمیز باشد، اما در عین حال شاید کشورهای در حال توسعه خواهان تولید کالاهای با ارزش افزوده بالاتر باشند (بخش ۲-۱) که البته تولید چنین کالاهایی اغلب مستلزم سرمایه‌بری بالاتری است.

با تعقیب بیشتر این شاخه، مطالعات متاخر نشان داده است که امروزه اکثر کشورها کل محصولات را تولید نمی‌کنند بلکه مراحل خاصی در تولید کالای نهایی را انجام می‌دهند. ما از زنجیره‌های تامین بین‌المللی (بخش ۲-۱) سخن می‌گوییم تا نشان دهیم مراحل مختلف تولید را کشورهای مختلف بر عهده گرفته‌اند (بخش ۲-۱ را نیز بنگرید). یک شرکت مونتاژ نهایی و تامین‌کنندگان آن، کالا و خدمات واسطه‌ای را از کارخانه‌های واقع در کشورهای متفاوت وارد می‌کنند. «ادغام جهانی به جای صرفاً خلق تجارت بیشتر به شکل روزافزونی به وسیله تجارت کالا و خدمات واسطه‌ای مشهور شده که به «چندپارگی» یا «برون‌مرزی» یا «تجارت وظیفه‌ای» نیز مشهور است».^۵

البته کشورهایی که قادر به حفظ یا جذب مراحل تولید نیازمند کیفیت بیشتر، مهارت‌های فنی و ارزش معمولاً بالاتری هستند، بیشترین

بخش از کل ارزش افزوده را به دست می‌آورند (بخش ۲-۱) و می‌توانند ضمن پرداخت دستمزدهای بالا سود بیشتری نیز کسب کنند. سایر اقتصاددانان تاکید دارند که تنوع زیاد کالاها، کیفیت‌ها و مشخصات متفاوتی نیز ایجاد می‌کند. بنابراین کشورها اغلب کالاهایی مشابه با تولیدات خودشان را وارد می‌کنند؛ تفاوت تنها در تنوع است. ایتالیایی‌ها مقداری پنیر از فرانسه وارد می‌کنند و انواع متفاوت پنیر را به فرانسه می‌فروشند. همین رویه برای صنعت مُد یا خودرو نیز وجود دارد. نوع کالاهایی که یک کشور مصرف می‌کند به درآمد شهروندانش نیز بستگی دارد؛ کشورهای با درآمدهای مشابه اغلب به همدیگر می‌فروشند و از هم خرید می‌کنند.

وقتی بنگاه‌ها مقادیر زیادی تولید داشته باشند احتمالاً به هزینه‌های واحد پایین‌تری می‌رسند (صرفه‌های مقیاس، بخش ۵-۲). این مزیت، کشورها را به صادرات تشویق می‌کند، در واقع صادرات یک روش افزایش تولید است و به بنگاه‌ها اجازه می‌دهد تا به آن سطح از صرفه‌های مقیاس برسند که با اتکای صرف به بازار داخلی نمی‌توانستند به آن دست پیدا کنند. کشورهای کوچک نه برحسب شانس، آن کشورهایی هستند که صادرات سهم بزرگی از تولید ناخالص داخلی آنها را تشکیل می‌دهد (بخش ۲۰-۲). بنگاه‌های معین فعال در کشورهای کوچک، صرفاً با فروش در بازار داخلی نمی‌توانستند به صرفه‌های مقیاس برسند بلکه با کمک صادرات می‌توانند به آن حجمی از محصول برسند که اندازه کمینه کارا (بخش ۵-۴) می‌طلبد.

۱۰-۲ نرخ ارز (اسمی) و رژیم‌های نرخ ارز

هر چند در میان‌مدت یا بلندمدت (یعنی با صرف زمان) بهترین روش افزایش صادرات و کاهش واردات، ارتقای کیفیت و سهم و نقش یک کشور در تولید است اما در کوتاه‌مدت، رقابت‌پذیری یک کشور به قیمت‌ها بستگی پیدا می‌کند زیرا هر خریدار اقدام به مقایسه کالاهای کشورهای مختلف و قیمت‌های متناظرشان خواهد کرد. با این حال در

عملیات واردات و صادرات و به طور کلی تجارت خارجی یک پیچیدگی اضافی وجود دارد: قیمت کالاهای داخلی به پول داخلی و قیمت کالاهای خارجی به پول خارجی بیان می‌شود.^۶

نرخ ارز یا دقیق‌تر بگوییم نرخ ارز اسمی، قیمت پول ما به پول خارجی (الف) یا قیمت پول خارجی به پول ما (ب) است. هر چند هر دو تعریف درست است، اما اینجا برای سادگی همیشه از تعریف (الف) استفاده می‌کنیم. بنابراین هنگام سخن گفتن از نرخ ارز (مبادله) بین دلار و یورو از دیدگاه منطقه یورو، خواهیم گفت یک یورو می‌توانست به ازای ۱/۰۹ دلار در آوریل ۲۰۱۵ فروخته شود. در مقابل وقتی قیمت یک یورو به دلار آمریکا از ۱،۰۹ به ۱،۱۲ تغییر می‌کند یورو اضافه ارزش می‌یابد. حرکت در جهت مخالف را کاهش ارزش یورو می‌نامیم.

نرخ ارز را با سه رژیم متفاوت می‌توان تعیین کرد: انعطاف‌پذیر، ثابت یا مختلط. اگر مقامات یک کشور به هیچ نرخ خاصی متعهد نباشند و اجازه دهند نیروهای بازار آن را تعیین کنند، نرخ ارز شناور آزاد است و «**انعطاف‌پذیر**» نامیده می‌شود. در این خصوص چندین ویژگی اهمیت دارد که در زیر فهرست شده است:

- مقامات کشور نباید زمان و منابع مالی را در دفاع از نرخ ارز خرج کنند.
- نرخ ارز انعطاف‌پذیر به کشور اجازه می‌دهد تا یک سیاست پولی اثربخش را اجرا کند.
- نرخ ارز انعطاف‌پذیر جریان‌های پول به داخل و خارج از کشور را در نظر گرفته و خود را با آنها انطباق می‌دهد. وقتی جریان‌های تجارت منبع اصلی پرداخت به کشور و از کشور هستند، نرخ ارز انعطاف‌پذیر اجازه می‌دهد از کسری تجاری افراطی (واردات منهای صادرات) و مازادهای تجارت (صادرات بیش از واردات) جلوگیری کنیم. کشوری که کسری تجاری دارد و از خارج وام نمی‌گیرد، تقاضای بین‌المللی اندک برای پولش و تقاضای داخلی بالا برای پول خارجی را تجربه خواهد کرد که منجر به ارزان‌تر شدن پول داخلی

نسبت به پول خارجی می‌شود که به آن کاهش ارزش می‌گوییم. با این کار قیمت نسبی کالاهای داخلی کاهش خواهد یافت و آنها را جذاب‌تر می‌سازد. همچنین جذابیت کالاهای خارجی را با گران‌تر ساختن آنها کاهش خواهد داد.

- سازوکار توصیف‌شده در مورد قبل اگر بقیه جهان مایل به وام دادن بیشتر به کشور مربوطه باشد، شاید کار نکند. تا وقتی که بقیه جهان به وام دادن ادامه دهد (برای مثال به علت صادرات به آن کشور) حتی با نرخ ارز انعطاف‌پذیر، کسری تجاری تعدیل نخواهد شد.

- نرخ ارز انعطاف‌پذیر کمک بزرگی نمی‌کند اگر آن کشور خیلی ساده قادر به تولید داخلی کالاهایی که در حال حاضر از خارج می‌خرد نباشد؛ این کشور صرفاً می‌تواند مصرف آن کالاهای خارجی را که اکیداً ضروری نیستند کاهش دهد. بر همین منوال، اگر ظرفیت تولید یک کشور (بخش ۳-۴) به شدت محدود باشد نرخ ارز انعطاف‌پذیر کمکی برای صادرات بیشتر نمی‌کند.

- نرخ ارز انعطاف‌پذیر هزینه‌های اضافی برای بنگاه‌های داخلی فعال در تجارت خارجی ایجاد می‌کند. آنها باید با ریسک مرتبط با نوسانات در نرخ ارز مواجه شوند.

- نرخ ارز انعطاف‌پذیر می‌تواند مانع وام دادن شدید به یک کشور شود اما کاهش ارزش نرخ ارز شاید بار بدهی به پول خارجی را بسیار بالاتر ببرد.

در حالت دیگر، مقامات ملی ممکن است تصمیم بگیرند اگر نرخ ارز بین پول آنها و یک پول خارجی (یا سبدهی از پول‌های خارجی) ثابت باقی بماند، برای دفاع از این نرخ ارز باید آماده خرید یا فروش هر مقدار پول داخلی در **نرخ ارز ثابت** باشند. این سیاست چندین دلالت دارد:

- با اتخاذ این سیاست، تجارت بین کشورها تسهیل می‌شود و کسب‌وکارها برای تجارت مجبور نیستند به نوسانات نرخ ارز توجه کنند.

- سرمایه‌گذاری در یک کشور تسهیل می‌شود و ریسک‌های نرخ ارز برای سرمایه‌گذاران از بین می‌رود. این سیاست می‌تواند سرمایه‌گذاری و دریافت اعتبار خارجی را نیز تسهیل کند. اینها برخی اوقات بدون ملاحظه مناسب ریسک‌های مرتبط ترتیب داده می‌شوند؛ این مورد برای آرژانتین و کشورهای پیرامونی اروپا (مثل یونان، اسپانیا و پرتغال) طی ۷ تا ۸ سال نخستین ایجاد منطقه یورو صادق بود و مثال‌هایی بودند از آنچه طبق چرخه به اصطلاح فرنکل رخ می‌دهد.^۷ این کشورها با دریافت مقادیر قابل ملاحظه‌ای سرمایه به ایجاد رونق عمدتاً در ارزش املاک و مستغلات پرداختند که این کار به فرآیندهای تورمی (بخش ۹-۳) دامن زد. این فرآیند قیمت کالاهای داخلی را بیشتر از قیمت کالاهای وارداتی افزایش داد (افزایش ارزش نرخ ارز واقعی، بخش ۱۰-۳) و واردات ارزان‌تر و جذاب‌تر از محصولات محلی منجر و سبب شد این کشورها به کسری تجاری و کسری در حساب جاری (بخش ۱۲-۱) گرفتار شوند. بنابراین این کشورها با شکل‌گیری بدهی‌های انباشته به بقیه جهان، هر چه گذشت با ناتوان‌تر شدن در پرداخت بدهی‌های‌شان وارد بحران مالی شدند.

- برخی کشورها همچنین نرخ مبادله پول‌شان را در برابر پول کشوری دیگر ثابت نگه می‌دارند تا مقامات پولی خود را مهار کنند؛ کشورهایی که نرخ‌های ارز ثابت دارند، میزان اختیارات بر سیاست پولی خودشان را کاهش می‌دهند. این سیاست برای آن کشورهایی معنادار است که به مقامات پولی خارجی بیش از مقام پولی خودشان اعتماد دارند.

- وقتی سفته‌بازها نرخ ارز ثابت را به چالش می‌کشند، بانک مرکزی باید از ذخایر ارزی خود برای دفاع از نرخ ارز ثابت استفاده کند. این اتفاق حتی ممکن است به تخریب کامل ذخایر ملی از پول خارجی منجر شود که البته یک پیامد نامطلوب خواهد بود.

بین انعطاف‌پذیری کامل و ثابت بودن کامل، راهکارهای میانی و رژیم‌های مختلط وجود دارد؛ وقتی مقامات یک کشور خودشان را به محدود کردن دامنه نوسانات پول خود متعهد کنند، به آن به اصطلاح «نوسان درون یک دامنه» می‌گویند که یعنی مقامات در عین ندادن هیچ گونه تعهدی، اجازه می‌دهند تا درک شود آنها می‌توانستند دخالت احتیاطی بکنند و به نوعی به سفته‌بازها هشدار داده می‌شود که ممکن است اتفاقی برای‌شان بیفتد.

چرخه فرنکل

منشا این مدل به تحلیل روبرتو فرنکل اقتصاددان برمی‌گردد که نخست به فرآیند «دلاری شدن» اقتصاد آرژانتین و همچنین سایر کشورهای آمریکای لاتین ربط یافت اما سپس در محیط اروپایی پس از ایجاد یورو به کار رفت. مدل فرنکل فازهای تکاملی یک نظام اقتصادی ضعیف تاثیرپذیرفته از مسائل ساختاری، رقابت‌پذیری پایین، تامین مالی عمومی بد و سایر نبود توازن‌ها را در نظر می‌گیرد؛ در واقع در شرایطی که اصلاحات به اجرا در نمی‌آید و کشور باید با نظام‌های باثبات‌تر و خوش‌کارکرد رقابت کند، همه به یک پول مشترک و بنابراین نرخ ارز بیرونی منحصر به فرد محدود می‌شوند. طی مرحله نخست و با برگزیده شدن پول مشترک، حرکات سرمایه آزادسازی می‌شود و کشور ضعیف‌تر از ورود سرمایه عظیم منتفع خواهد شد و با نبود ریسک ارزی یا دست‌کم محدود شدن آن، احتمالاً عایداتش بالاتر خواهد بود. اگرچه طی فاز دوم چنین روندی، در عین منتفع شدن اقتصاد، بدهی‌های خصوصی و عمومی نیز به طور گسترده در بازارهای سهام و املاک ایجاد می‌شود. اگر اصلاحات و تعدیل‌هایی صورت نگیرد یک عامل بیرونی یا درونی - حال چه ژئوپلیتیک، مالی (همانند بحران ۲۰۰۸) یا سایر - ممکن است یک «نقطه عطف» را تعیین کند: سرمایه‌گذاری خارجی متوقف می‌شود سرمایه کشور را ترک می‌کند و اگر نگوییم کشور در هراس مالی

می‌افتد، در چرخه بی‌اعتمادی قرار می‌گیرد. این باعث می‌شود وضعیت به فاز بعدی برود؛ یعنی وخیم‌تر شدن روند رکودی. در واقع قرار گرفتن در شرایطی که رشد GDP، همراه با مصرف و سرمایه‌گذاری توقف یا کاهش می‌یابد به طوری که دولت باید مخارج عمومی را کاهش و مالیات‌ها را افزایش دهد. سرانجام کشور ممکن یا بهتر بگوییم مجبور است نظام پولی مشترک یا برابری میخکوب شده را تحت فشار بازار ترک کند، ارزش پولش را کاهش دهد یا به پول اولیه خویش بازگردد. البته چنین انتخابی شاید داوطلبانه، پیشگیرانه و با رضایت دوجانبه طرفین باشد، اما پیامدهایش در هر صورت چشمگیر است.^۸

بخوانید

بیماری هلندی

وقتی صادرات یک ملت نسبت به وارداتش افزایش می‌یابد، رسانه‌ها معمولاً این خبر را جشن می‌گیرند؛ تراز پرداخت «بهبود یافته است». اما در برخی موارد این خبر با جشن گرفتن همراه نیست. در سال ۱۹۷۷، اکونومیست اصطلاح «بیماری هلندی» را برای شرایطی بکار برد که در ابتدا تناقض‌آمیز به نظر می‌رسید و از آن هنگام به بعد این لقب در سطح گسترده استفاده شد. حدود ۱۸ سال پیش از این تاریخ، یک میدان گازی عظیم جدید در شمال هلند کشف شده بود که بهره‌برداری از آن منافع زیادی به GDP هلند رساند اما طی همان دوره، کسب‌وکارهای هلند در بسیاری از دیگر بخش‌ها از کشاورزی گرفته تا مهندسی دچار افول بسیار شدیدی شد. همین ماجرا در برخی کشورهای در حال توسعه نیز ظاهر شد و استخراج منابع اولیه از قبیل منابع معدنی و هیدروکربن به سرعت رشد کرد در حالی که کسب‌وکارهای محلی و خانگی ادامه بقا را

مشکل تر یافتند. مشکل به بازارهای ارزی پیوند می‌خورد جایی که نرخ‌های ارز تعیین می‌شود؛ یعنی با رشد صنایع استخراجی، ارزش پول محلی افزایش می‌یابد. بنابراین واردات نسبت به محصولات محلی ارزان‌تر تمام می‌شود تا جایی که تولید محلی سقوط می‌کند. اما چرا این اتفاق در کشورهایی از قبیل چین و آلمان نیفتاد که دائماً مازاد عظیم صادرات نسبت به نهاده‌ها را نشان می‌دهند؟ پاسخ در ترکیب آن صادرات قرار دارد. در مورد چین، این مازاد به وسیله صادرات پرتفوی گسترده، از صدور پوشاک و اسباب بازی گرفته تا اجزای واسطه‌ای فناوری پیچیده و کالاهای ساخته‌شده مربوط به این فناوری، حاصل شده بود. بنابراین پایه صنعتی تولیدکننده این کالاها، کار آزادشده از مشاغل سنتی در اطراف کشور را به سمت خود کشید.

رشد صادرات در آلمان عمدتاً به شکل محصولات فناوری پیشرفته بود که در پایه صنعتی با توزیع گسترده ایجاد شدند. تا آن حد که «بیماری هلندی» از موفقیت‌های صادرات ناشی می‌شود، زیان‌دیدگان تمایل دارند از کشورهای منطقه یورو به غیر از آلمان باشند. برعکس، صادرات از کشورهای منابع خیز آفریقایی یا آمریکای لاتین مانند نیجریه تحت سلطه صنایع استخراجی یا اولیه بوده و منابع معمولاً به شکل خام صادر شده است تا در کشورهای مقصد پردازش شوند. این کشورها به جای ساختن پایگاه صنعتی گسترده که اشتغال انبوه را پایدار سازد، در برابر پیشینه فقر و رکود اقتصادی خود، شاهد رونق بخش‌های محدود منابع هستند در حالی که اشتغال و ارزش افزوده در جای دیگری رشد می‌کند. درباره مثال نیجریه، کشوری که اقتصادش را نفت به شدت متحول کرد در لینک زیر مطالب بیشتری بخوانید.

“Nigeria unravelled,” Tom Burgis, Financial Times, 13 February 2015. www.ft.com/content/b1d519c2-b240-11e4-b380-00144feab7de

پرسش‌ها

- چرا میدان گازی لزوماً برای هلند خیر و برکت نداشت؟
- از طریق ارز چه چیزی وارد اقتصاد می‌شود؟
- چه اتفاقی برای واردات می‌افتد؟
- چه اتفاقی برای کشاورزی و صنعت می‌افتد؟
- چه اتفاقی برای توانایی فرآوری دولت‌های منابع طبیعی دار آفریقایی می‌افتد؟
- چه اتفاقی برای تولیدات کارخانه‌ای آفریقا می‌افتد؟
- چه چیز درباره خدمات مخابراتی و مالی می‌توان گفت؟

تحلیل

آنچه در سال ۱۹۵۹ و با کشف گاز توسط شرکت‌های انرژی در هلند اتفاق افتاد، یک تجربه مشترک برای بسیاری از دیگر کشورهای بود که در واکنش به تقاضای قوی بین‌المللی مواد خام صادر می‌کنند. این وضعیت که نامش را از مورد هلند می‌گیرد و «بیماری هلندی» نامیده می‌شود، نه تنها در این کشور بلکه در بسیاری از کشورها باعث شد مردم مشاغل‌شان را در بخش‌های دیگر (غیر از مواد خام و انرژی) از دست دهند. به عبارتی چون صادرات گاز نرخ ارز را تقویت کرد و این شرایط به وجود آمد؛ یعنی ارزش پول ملی بر حسب پول خارجی. یادمان باشد کشورهای خارجی نیاز به پول ملی دارند تا منابع طبیعی در مالکیت این کشور را خریداری کنند و این به افزایش خلق پول از طریق کانال خارجی خلق پول منجر می‌شود (بخش ۹-۳). در دسترس بودن پول و قیمت پایین‌تر واردات به تورم و خرید کالاهای خارجی توسط مردم و کنار گذاشتن تولید در صنایع ملی و کشاورزی ملی می‌انجامد. در واقع همه کالاهای ملی که جانشین خارجی دارند به سختی فروش خواهند رفت زیرا مصرف‌کنندگان آنها را گران می‌یابند و از خریدن‌شان دست می‌کشند. پول به سمت کالاهای خارجی یا به سمت کالاهای ملی بدون جانشین خارجی، کالاهای غیرقابل تجارت خواهد رفت؛ اول

از همه، املاک و مستغلات، خدمات مالی، آب و برق و مخابرات. این به رونق املاک و مستغلات می‌انجامد که عواقب منفی همچون رشد پایین بهره‌وری و گسترش سوداگری دارند (به مصاحبه با پروفیسور روبینی در بخش ۸-۲ ارجاع می‌دهیم). شکل‌گیری این روند در کشورهایی که صرفاً شروع به ساخت صنعت خاص خودشان کرده‌اند، شاید به معنای پایان فرآیند صنعتی‌شدن‌شان باشد. برای مثال توانایی آفریقا در پردازش مواد خام به واسطه صادرات مواد خام تضعیف شده است؛ تولیدات آفریقا در سال ۲۰۰۸ معادل ۱۱ درصد تولید ناخالص داخلی جهان بود در حالی که این شاخص در سال ۱۹۹۰ به ۱۵ درصد می‌رسید.

بیماری هلندی همچنین شاید با ورود ناگهانی سرمایه خارجی برای مثال سرمایه‌گذاری‌های پرتفوی (بخش ۱۱-۱) به یک کشور رخ دهد. این در کشورهای پیرامونی اتحادیه اروپا (به ویژه ایرلند، پرتغال، اسپانیا و یونان) پس از به کارگیری یورو رخ داد. بیماری هلندی بین سال‌های ۲۰۰۸ تا ۲۰۱۳ در بسیاری از اقتصادهای نوظهور نیز رخ داد؛ وقتی بانک‌های مرکزی دارای پول‌های ذخیره اصلی (دلار آمریکا، یورو، پوند انگلستان و ین) سیاست‌های پولی انبساطی را شروع کردند و نرخ‌های بهره پرداختی بر دارایی‌های این کشورها را کاهش دادند. در این مقطع سرمایه‌های بین‌المللی دیگر قادر به کسب عایدی در بازارهای پیشرفته‌ترین اقتصادهای دنیا نبودند و بنابراین به سرعت به سمت اقتصادهای نوظهور هجوم آوردند و باعث افزایش ارزش ارز آنها شدند.

۱۰-۳ نرخ ارز واقعی

در تجارت بین‌الملل نه تنها نرخ ارز بلکه قیمت‌ها نیز اهمیت دارد. خریداران داخلی و خارجی در بررسی اینکه آیا محصول داخلی بخرند یا خارجی، قیمت کالا و پول داخلی ما بر حسب پول‌های خارجی را در نظر می‌گیرند: هر چه قیمت کالا و پول داخلی ما بالاتر باشد، تمایل کمتری برای خرید کالاهای ما ایجاد می‌شود. خریداران قیمت‌های کالاهای خارجی را نیز در نظر می‌گیرند: هر چه این قیمت‌ها بالاتر باشند

بیشتر تمایل به خرید کالاهای ما را خواهند داشت. کل این عبارت را می‌توان با گفتن این جمله خلاصه کرد: «در تجارت بین‌الملل، متغیر مورد ملاحظه بر حسب قیمت نرخ ارز واقعی است: قیمت کالاهای داخلی در رابطه با قیمت کالاهای خارجی.»

$$\text{نرخ ارز اسمی} \times \text{قیمت‌های داخلی} = \frac{\text{نرخ ارز واقعی}}{\text{قیمت‌های خارجی}}$$

این حتی بین کشورهایی که ارزی یکسان را استفاده می‌کنند دلالت بر وجود یک نرخ ارز واقعی دارد؛ کفایت که آنها قیمت‌های متفاوتی داشته باشند. وقتی قیمت‌ها در یک کشور بسیار بیشتر از قیمت‌ها در کشور رقیب رشد می‌کند اما نرخ ارز اسمی بدون تغییر باقی می‌ماند، کشور اولی نسبت به کشور ثانوی قدرت رقابتی کمتری خواهد داشت.

۱۰-۴ تعیین‌کننده‌های واردات

یک کشور می‌تواند از تولیدات خود و از کالاها و خدمات وارداتی استفاده کند (بخش ۸-۱). واردات می‌تواند به رفاه کشور واردکننده و همچنین به توسعه ظرفیت تولیدش کمک کند اما وقتی به طور منظم بیش از میزان صادرات مان، واردات داشته باشیم، بدهی انباشت می‌کنیم. این انباشت بدهی را می‌توان به شکل بدهی به بقیه جهان یا به شکل فروش املاک یا شرکت‌های مان به خارجیان در نظر گرفت. انباشت بسیار زیاد بدهی این ریسک را دارد که کشور ما در وضعیت ضعف، تسلیم و وابستگی قرار بگیرد.

اینکه ما کمتر یا بیشتر وارد می‌کنیم به چندین عامل بستگی دارد:

محدودیت‌های ظرفیت تولید ما یا غیبت منابع معین در کشور ما؛ برای مثال ما شاید مهارت‌های پیچیده مورد نیاز برای تولید دارو یا ذخایر نفتی برای تولید بنزین نداشته باشیم. اگر منابع معینی را نداریم یافتن جانشین‌ها شاید طولانی و پیچیده باشد.

کیفیت تولیدات خود ما (بخش ۱۰-۱)؛ شهروندان و بنگاه‌های ما

وقتی کیفیت کالاهای خود ما را پایین تصور می‌کنند، کالاهای خارجی را ترجیح خواهند داد.

نرخ ارز واقعی ما (بخش ۱۰-۳)؛ اگر این نرخ خیلی بالا باشد -یعنی قیمت‌های ما به نسبت خیلی بالا یا پول ما زیاده ارزش یافته باشد- ما بیشتر وارد می‌کنیم. وقتی نرخ ارز واقعی بالاتر باشد واردات کالاهای خارجی ارزان‌تر است.

سطح فعالیت اقتصادی ما، یعنی GDP ما (بخش ۸-۱)؛ وقتی بیشتر تولید می‌کنیم ابتدا نیاز به نهاده‌های خارجی بیشتر داریم و سپس درآمدمان بالاتر می‌رود و بیشتر هم مصرف می‌کنیم. همیشه نسبتی از کالاهای مصرفی‌مان در خارج ساخته شده است و باید آنها را وارد کنیم. با رشد GDP، واردات ما هم بیشتر خواهد شد.

بخوانید

وقتی کسری تجاری آمریکا کاهش یافت

وقتی دونالد ترامپ برای ریاست جمهوری آمریکا کارزار راه انداخت، اعلام کرد یکی از اولویت‌هایش در صورت پیروزی کاهش دادن شدید کسری تجاری آمریکا خواهد بود. تراز صادرات و واردات سالانه آمریکا از هنگامی که دولت این کشور در سال ۱۹۴۸ شروع به انتشار آمار تجارت خارجی کرد، همیشه منفی بوده و معمولاً از سالی به سال بعد افزایش هم یافته است.

بزرگ‌ترین کاهش در کسری در سال ۲۰۰۹ رخ داد؛ یعنی زمانی که رکود جهانی به دنبال بحران مالی ۲۰۰۸ آمد. در این رکود، واردات آمریکا به میزان ۲۶ درصد سقوط کرد. کسری تجاری در کالا از ۸۱۶ میلیارد دلار به ۵۰۱ میلیارد دلار یعنی از ۵,۷ درصد به ۳,۵ درصد GDP سقوط کرد. واردات کالاهای مصرفی به میزان ۱۱ درصد افت داشت و واکنش صنعت آمریکا حتی بزرگ‌تر بود: واردات کالاهای صنعتی به میزان ۴۱ درصد سقوط کرد. GDP آمریکا در حال کاهش

بود و واردات نیز کاهش می‌یافت. اقتصاد آمریکا پس از ۲۰۰۹ شروع به بالا آمدن کرد، کسری تجاری مسیر صعودی خود را از سر گرفت و رئیس‌جمهور ترامپ شروع به کارزار خود کرد تا کسری را دوباره با سایر ابزارها، به غیر از یک رکود جهانی پایین آورد.

“Recession’s Silver Lining: U.S. Trade Deficit is Down the Most on Record,”

Floyd Norris, The New York Times, 12 February 2010. www.nytimes.com/2010/02/13/business/economy/13charts.html.

پرسش‌ها

- خبر خوب درباره اقتصاد آمریکا در سال ۲۰۰۹ چه بود؟
- چه چیزی سقوط کرد؟
- چه چیز باعث چنین بهبودی شد؟
- آیا کسری به کاهش خود ادامه خواهد داد؟
- چرا این بهبود چنین شدید بود؟
- چه وقت از نظر تاریخی یک جهش در واردات وجود داشته است؟

تحلیل

طی رکود سال ۲۰۰۹ یکی از چند خبر خوب اقتصادی کم شدن کسری تجاری آمریکا به علت ۲۶ درصد کاهش در واردات بود که البته ریشه در رکود اقتصادی سنگین داشت. اگر اقتصاد آمریکا بهبود نمی‌یافت - یا دست‌کم بسیار کندتر از بقیه اقتصادهای جهان بهبود می‌یافت - کسری تجاری و واردات می‌توانست به کاهش خود ادامه دهد. کاهش کسری تجاری و کاهش واردات آمریکا چنان شدید بود که این رکود، با کاهش GDP آمریکا نگرانی‌های جدی در بین مصرف‌کنندگان آمریکایی ایجاد کرد که طبق آن مخارج‌شان را کاهش دادند. بنابراین اگر اقتصاد رونق بیابد باید انتظار بهبود واردات را داشته باشیم و به طور کلی می‌توان نتیجه گرفت واردات ما با کاهش GDP، کاهش و با افزایش آن، افزایش می‌یابد.

۱۰-۵ تعیین‌کننده‌های صادرات

صادرات ما شامل کالاهایی است که به ساکنان خارجی می‌فروشیم و بخشی از تقاضا برای کالاهای تولیدشده ملی به شمار می‌رود. با صادرات بیشتر، تولید هم افزایش می‌یابد و در واقع می‌توانیم شغل بیشتری ایجاد کنیم. صادرات همچنین با جلوگیری از انباشت شدن بدهی‌های ما به بقیه جهان، تضمینی است برای اینکه منابع مالی لازم برای خرید واردات موردنیازمان تامین شود. حتی می‌توانیم با صادرات مان، دارایی‌ها را در خارج به تملک خود درآوریم. از برخی جهات، صادرات مثل یک بیمه‌نامه برای کشورمان است؛ مالکیت دارایی‌هایی در خارج می‌تواند جریان بازده‌های آینده کشور از آن دارایی‌ها را تضمین کند؛ برای مثال در سال ۲۰۱۸ ژاپن دارایی‌های مشهودی در خارج داشت و این به استحکام مالی کشورش کمک کرد. اگرچه در عین حال باید مراقب تشکیل دارایی‌های گسترده در خارج باشیم، چون دارایی‌های ما در خارج بدهی کشورهای خارجی است و این ریسک وجود دارد که بدهکاران ما بدهی‌های خود را نپردازند و نکول کنند. اموال ما در خارج می‌تواند خشم و کینه ایجاد کند و به مصادره درآید. پس باید بدانیم ما بر آنچه فراتر از مرزهایمان اتفاق می‌افتد کنترل محدودی داریم. با ملاحظه تعیین‌کننده‌های صادرات (کالاهایی که به ساکنان خارج می‌فروشیم) باید در نظر بگیریم که صادرات ما واردات خارجیان است. بنابراین تعیین‌کننده‌های صادرات ما مشابه با تعیین‌کننده‌های واردات ما، صرفاً با انطباقات ضروری است.

صادرات ما به چندین عامل بستگی دارد:

یکتایی منابع یا کمیابی منابع معین در خارج که شاید بقیه جهان را تقریباً وابسته به ما کند، دست کم تضمین‌کننده بخشی از صادرات ما است. برای مثال به جایگاه عربستان سعودی در بازار نفت فکر کنید. تامین تقاضای جهانی نفت در غیاب صادرات عربستان معمولاً غیرممکن یا دست کم خیلی دشوار بود. این وضعیت البته طی زمان شروع به تغییر می‌کند چون بقیه جهان اگرچه به کندی می‌توانند

جایگزین‌هایی پیدا کنند. وضعیت لیتیوم^۹ بولیوی مشابه با نفت عربستان است.

کیفیت محصولات ما اگر بالاتر باشد بیشتر صادر خواهیم کرد (بخش ۱۰-۱). اگر ساکنان خارجی کیفیت کالاهای تولیدی ما را بالا تصور کنند، خرید آن را ترجیح می‌دهند.

نرخ ارز واقعی ما (بخش ۱۰-۳) اگر خیلی بالا باشد -یعنی قیمت‌های ما به نسبت خیلی بالا است یا پول ما زیاده ارزش یافته است- کمتر صادر می‌کنیم. وقتی نرخ ارز واقعی مان بالاتر باشد صادر کردن دشوارتر است.

سطح فعالیت اقتصادی، GDP جهان (بخش ۸-۱) یا دقیق‌تر بگوییم GDP مقاصد اصلی صادراتی ما عامل مهم دیگر هستند. وقتی مشتریان خارجی بیشتر تولید می‌کنند نیاز بیشتری نیز به نهاده‌های تولیدشده ما خواهند داشت. به علاوه وقتی درآمد بالا می‌رود مصرف نیز بیشتر می‌شود و به عبارتی اگر وضع شرکای تجاری ما بهبود یابد صادرات ما افزایش می‌یابد. به این دلیل می‌توان گفت که به همدیگر وابسته‌ایم و موفقیت کشورهای شریک ما با موفقیت ما پیوند خورده است.

بخوانید

مثال زیر نشان می‌دهد حتی کشور بزرگی مانند هند هم تحت تاثیر اقتصاد سایر کشورها قرار می‌گیرد.

بحران یورو رشد صادراتی هند را به ۳۵ میلیون تن پایین می‌کشد

کندی شدید تقاضا در اروپا، به صادرات کالایی هند ضربه زد و برای سومین ماه متوالی در سال مالی جاری (۲۰۱۲) سقوط کرد. بر این اساس در مقایسه با ۲۶,۳ میلیارد دلار در دوره متناظر سال گذشته، صادرات در ماه ژوئیه ۱۴,۸ درصد سقوط کرد و به ۲۲,۴ میلیارد دلار رسید. این شدیدترین سقوط در ۳۵ ماه اخیر بود (صادرات ۲۳,۵۹ درصد در ماه اوت ۲۰۰۹ کاهش یافته بود).

واردات نیز برای سومین ماه متوالی کم شد و با ۷,۷۸ درصد سقوط به ۳۷,۹ میلیارد دلار در برابر ۴۱,۱ میلیارد دلار در ژوئیه سال گذشته رسید. واردات نفت خام با ۵,۵۲ درصد کاهش به ۱۲,۲۲ میلیارد دلار رسید در حالی که واردات غیرنفتی با ۸,۵۷ درصد کاهش رقم ۲۵,۷ میلیارد دلار را ثبت کرد که بیانگر سناریوی کندی صنعتی در اقتصاد داخلی است.

دکتر «دی.کی جوشی» اقتصاددان ارشد در CRISIL گفت: انقباض اقتصادی در این بخش (واردات) به افول در فعالیت صنعتی اشاره دارد همان‌گونه که کاهش مخارج مصرفی و همچنین واردات پیوندخورده به صادرات را نشان می‌دهد.

چون که سقوط صادرات بیشتر از سقوط واردات بود، کسری تجاری به ۱۵,۵ میلیارد دلار در ژوئیه در برابر ۱۱,۰۸ میلیارد دلار در ماه متناظر سال قبل افزایش یافت، که گلن لوین، اقتصاددان ارشد مودی انالیتیک را بر آن داشت تا اصطلاح «کسری تجاری غول‌آسا» را به کار ببرد.

برای دوره آوریل-ژوئیه، صادرات ۵,۰۵ درصد کاهش یافت و به ۹۷,۶ میلیارد دلار در مقایسه با ۱۰۲,۸ میلیارد دلار در دوره متناظر سال گذشته رسید، در حالی که واردات انباشتی با ۶,۴۷ درصد کاهش به ۱۵۳,۲ میلیارد دلار در مقایسه با ۱۶۳,۸ میلیارد دلار در دوره سال قبل رسید. کسری تجاری برای دوره آوریل-ژوئیه رقم ۵۵,۵ میلیارد دلار، در مقایسه با ۶۰,۹ میلیارد دلار دوره سال قبل بود.

ماه گذشته (اوت)، وزیر بازرگانی اس.آر رائو گفته بود بحران در اروپا بر تجارت خارجی هند تاثیر می‌گذارد و چشم‌انداز جهانی جاری به بدتر شدن مشکلات کمک کرد.

«بحران یورو رشد صادرات هند را ۳۵ میلیون تن پایین کشید»، بیزینس استاندارد، دهلی نو، ۴ سپتامبر ۲۰۱۲.

www.business-standard.com/article/economy-policy/euro-crisis-pulls-down-india-s-export-growth-to35-mth-low-112090400014_1.html.

پرسش‌ها

- چرا صادرات کالایی هند سقوط کرد؟
- وزیر بازرگانی چه گفت؟
- اگر این مورد را بتوان تعمیم بخشید قاعده کلی چیست؟

تحلیل

مشکلاتی که اقتصاد اروپا دارد در هند هم احساس می‌شود. تقاضای متزلزل اروپا دلالت بر این دارد که اروپایی‌ها نه تنها مقدار کمتری کالای اروپایی می‌خرند بلکه آنها تقاضای خود برای کالاهای هندی را نیز کاهش داده‌اند. این یعنی صادرات هند به اروپا نزول کرده است. تقاضای کمتر (و GDP کمتر) در اروپا به معنای این است که صادرات هند به اروپا کمتر می‌شود. وزیر بازرگانی «اس ار رائو» اعلام کرد بحران در اروپا و چشم‌انداز تیره‌وتار جهانی به وضعیتی نامطلوب انجامیده است. نتیجه کلی این‌که حتی اگر صادرات کشور بزرگی مانند هند به رشد GDP سایر کشورهای جهان وابسته است این قضیه احتمالاً برای بسیاری از کشورها صدق می‌کند.

واژگان تخصصی

اضافه ارزش یافتن پول [۱]: افزایش نرخ ارز در محیط نرخ ارز انعطاف پذیر.

کاهش ارزش یافتن پول [۲]: کاهش نرخ ارز در محیط نرخ ارز انعطاف پذیر.

تضعیف ارزش پول [۳]: کاهش نرخ ارز در محیط نرخ‌های ارز ثابت.

بیماری هلندی [۴]: افزایش ارزش پول محلی به علت ورود شدید پول خارجی در نتیجه مثلاً کشف ذخایر عظیم نفتی. اضافه ارزش یافتن

1. appreciation of currency
2. depreciation of currency
3. devaluation
4. Dutch Disease

پول باعث می‌شود تا قدرت رقابتی سایر محصولات این کشور بر حسب قیمت در بازار صادراتی کاهش یابد. این پدیده همچنین به واردات بیشتر منجر می‌شود سرانجام به بخش تولیدات کارخانه‌ای داخلی آسیب می‌زند.

نرخ ارز [۵]: مقدار پول خارجی مورد نیاز برای خرید یک واحد پول داخلی (تعریف مورد استفاده در این متن) یا برعکس، مقدار پول داخلی که برای خرید یک واحد پول خارجی مورد نیاز است. صادرات [۶]: کالاهایی که ما به کشورهای خارجی می‌فروشیم.

نرخ ارز ثابت [۷]: نرخ ارزی که تغییر نمی‌کند؛ مقامات یک کشور متعهد به نرخ مبادله معین بین پول داخلی و سبدهای پول‌های خارجی هستند.

نرخ ارز انعطاف‌پذیر [۸]: نرخ ارز آزاد به‌شماره مقامات کشور متعهد به یک نرخ ارز معین نیستند و اجازه شناوری را می‌دهند. واردات [۹]: کالاهای خریداری‌شده از خارج توسط ساکنان یک کشور.

اضافه ارزش یافتن واقعی پول [۱۰]: افزایش نرخ ارز واقعی. **نرخ ارز واقعی [۱۱]:** قیمت کالاهای داخلی برحسب کالاهای خارجی. این سنجه اصلی رقابت‌پذیری قیمت یک کشور است.

تقویت ارزش پول [۱۲]: افزایش نرخ ارز در وضعیتی که نرخ ارز ثابت داریم.

یادداشت‌ها

1. See Mun (2013).
2. Smith (1776).

-
5. exchange rate
 6. exports
 7. fixed exchange rate
 8. flexible exchange rate
 9. imports
 10. real appreciation
 11. real exchange rate
 12. revaluation

3. Ricardo (1817).
4. Ohlin (1933).
5. Baldwin and Nicoud (2014:51).
6. در حوزه‌های پولی مشترک، مثلاً جامعه مالی آفریقا، دلار کارائیب شرقی، یورو یا کشورهایایی که دلار آمریکا استفاده می‌کند، کشورها ممکن است کالاهای مورد نیازشان را از کشورهاییی وارد کنند که ارز یکسانی دارند.
7. Frenkel and Rapetti (2009);
چند سال بعد بالدوین و همکاران (۲۰۱۵) ایده‌های بسیار مشابهی ارائه کردند.
www.voxeu.org/sites/default/files/file/Policy%20Insight%2085.pdf.
8. www.vsv-asm.ch/en/publications?katid=lexikon&id=493.
9. www.nytimes.com/2009/02/03/world/americas/03lithium.html?ref=world&_r=0.

منابع

- Baldwin, R., Beck, T., Bénassy-Quéré, A., Blanchard, O., Corsetti, G., de Grauwe, P., den Haan, W., Giavazzi, F., Gros, D., Kalemli-Ozcan, S., Micossi, S., Papaioannou, E., Pesenti, P., Pissarides, C., Tabellini, G. and Weder di Mauro, B. (2015). "Rebooting the Eurozone: Step 1 – Agreeing a Crisis Narrative," Centre for Economic Policy Research, Policy Insight No. 85, November.
- Baldwin, Richard E. and Robert-Nicoud, Frédéric. (2014). "Trade-in-Goods and Trade-inTasks: An Integrating Framework," *Journal of International Economics*, 92: 51–62.
- Burgis, T. (2015). "Nigeria Unravelling," *Financial Times*, 13 February. www.ft.com/content/b1d519c2-b240-11e4-b380-00144feab7de.
- Business Standard. (2012). "Euro Crisis Pulls Down India's Export Growth to 35-mth Low," *Business Standard*. New Delhi, 4 September. www.business-standard.com/article/economy-policy/euro-crisis-pulls-down-india-s-export-growth-to-35-mth-low-112090400014_1.html.
- Frenkel, R. and Rapetti, M. (2009). "A Developing Country View of the Current Global Crisis: What Should not Be Forgotten and What Should Be Done," *Cambridge Journal of Economics*, 33: 685–702.

Mun, T. (2013). The complete works: Economics and trade. Newton Page.

Norris, F. (2010). "Recession's Silver Lining: U.S. Trade Deficit is Down the Most on Record," New York Times, 12 February. www.nytimes.com/2010/02/13/business/economy/13charts.html.

Ohlin, B. (1933). International and interregional trade. Cambridge, MA: Harvard Economic Studies.

Ricardo, D. (1817). Ricardo, David, 1772-1823. The Principles of Political Economy & Taxation. London: New York: J.M. Dent; E.P. Dutton, 1911.

Smith, A. (1776). An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations. London, Methuen, 1922.

فصل ۱۱:

حرکات مالی

تامین مالی نقشی محوری در زندگی مردم دارد. بهتر است درک کنیم که چگونه عمل می‌کند.

روابط اقتصادی کشورها با بقیه جهان نه فقط به تجارت کالاها (بخش ۱۰-۱) بلکه همچنین به حرکت سرمایه و کار مربوط می‌شود. در این بخش، حرکات سرمایه را بررسی می‌کنیم. نخست انواع اصلی حرکات مالی، سپس مزایا و دشواری‌های ورود سرمایه خارجی به کشور با یا بدون هدف کنترل کردن برخی کسب‌وکارها را ارائه می‌دهیم. آیا برای کشور خوب است که از وام‌دهندگان خارجی اعتبار دریافت کند؟ آیا برای کشور خوب است که خارجیان شرکت‌های محلی را بخرند؟ پس از پاسخ دادن به این پرسش‌ها، برخی ملاحظات درباره حرکت آزاد سرمایه ارائه می‌دهیم.

۱۱-۱ انواع اصلی حرکات مالی

اساسی‌ترین نوع حرکت مالی، **اعتبار تجاری** است که به صادرات وابستگی مستقیم دارد. یک بنگاه در یک کشور برای صادرات کالا اعتبار تجاری برای خریداران خارجی را تمدید می‌کند و به آنها ابزارهایی برای خرید کردن می‌دهد. بسیاری از کشورها (جدول ۱۱-۱) آژانس‌های تخصصی یا بانک‌هایی دارند که اعتبار تجاری برای خریداران خارجی را تسهیل می‌کنند. مزیت اصلی این نوع اعتبار تقویت صادرات، تولید و اشتغال ملی است اما سوءاستفاده از آن شاید به انباشت وام‌های معوقه و حتی نکول منجر شود و به این خاطر صاحبان کسب‌وکار و مقامات ملی باید نگران باشند. تمدید اعتبار به بنگاه‌ها و کشورهایی که در حال حاضر بدهی‌های مهم دارند همیشه عاقلانه نیست. چنین کاری که انجام یک معامله خوب در امروز را جلوه‌گر می‌کند شاید راه را برای زیان‌های اعتباری فردا هموار سازد.

یک ابزار مشابه بسط اعتبار به شرکت‌های خارجی خرید پول آنها است. انباشت **ذخایر پول خارجی** از یک طرف وسیله تثبیت پول و تجارت ما و از

سوی دیگر یک شکل اعتبار تجاری محسوب می‌شود. ما ذخایر پول خارجی را انباشت می‌کنیم و به این صورت به دارندگان پول خارجی اجازه می‌دهیم پول ما را دریافت کنند و کالاهای ما را بخرند. این ملاحظات درباره اعتبار تجارت خارجی کاربرد دارد؛ باید توجه کنیم که انباشت ذخایر خارجی در عین حمایت از صادرات، ما را در معرض ریسک زیان کاهش ارزش پول خارجی قرار می‌دهد.

جدول ۱۱-۱ آژانس‌های اعتبار صادراتی^۲ رسمی در برخی کشورها

استرالیا- شرکت بیمه و مالیه صادراتی
اتریش - Oesterreichische Kontrollbank AG (OeKB)
بلژیک- اداره ملی اعتبار (ONDD)
برزیل- بانک توسعه برزیل (BNDES)
کانادا- توسعه صادرات کانادا (EDC)
چین- بانک صادرات- واردات چین (اگزیم)، شرکت بیمه اعتبار و صادرات چین
هنگ کنگ- شرکت بیمه اعتبار صادراتی هنگ کنگ
کلمبیا- بانک تجارت خارجی کلمبیا (Bancóldex)
جمهوری چک- شرکت بیمه و تضمین صادرات (EGAP)، بانک صادرات چک
دانمارک- Eksport Kredit Fonden (EKF)
استونی- Kredex Krediidikindlustus (ESt)
فنلاند- شرکت اعتبار صادراتی فنلاند با مسئولیت محدود (FEC)
فرانسه- Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur (COFACE)
آلمان- Euler Hermes Kreditversicherungs-AG, AuslandsGeschäftsAbsicherung der Bundesrepublik Deutschland
یونان- سازمان بیمه اعتباری صادراتی (ECIO)
مجارستان- بیمه اعتبار صادراتی مجارستان با مسئولیت محدود (MEHIB)، بانک صادرات- واردات مجارستان
هند- بانک صادرات- واردات هند، شرکت ضمانت اعتبار صادراتی هند (ECG)
ایران- بانک توسعه صادرات ایران (EDBI)
اسرائیل- شرکت بیمه ریسک تجارت خارجی اسرائیل (ASHRA)
ایتالیا- SACE S.p.A. Servizi Assicurativi del Commercio Estero
ژاپن- بانک ژاپن برای همکاری بین‌المللی، بیمه سرمایه‌گذاری و صادرات نیپون
اردن- شرکت ضمانت وام اردن (JLGC)، ضمانت وام و تضمین اعتبار صادراتی

کره جنوبی - شرکت بیمه تجارت کره (K-SURE)، بانک صادرات-واردات کره

لوکزامبورگ - اداره اعتبار صادراتی (ODD)

مکزیک - بانک ملی تجارت خارجی (Bancomext)

هلند - Atradius

زلاند نو - دفتر اعتبار صادرات

نروژ - موسسه ضمانت نروژ برای اعتبارات صادراتی (GIEK)

لهستان - Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych (KUKE)

پرتغال - Companhia de Seguro de Créditos

روسیه - آژانس بیمه صادرات روسیه

اسلواکی - بانک صادرات-واردات جمهوری اسلواک (Eximbank SR)

سريلانکا - شرکت بیمه اعتبار صادرات سريلانکا (SLECIC)

اسپانیا - Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación CESCE

سوئد - Exportkreditnämnden (EKN)

سوئیس - بیمه ریسک صادرات سوئیس (SERV)

ترکیه - بانک اعتبار صادرات ترکیه (Türk Eximbank)

انگلستان - اداره ضمانت اعتبارات صادرات (Department (ECGD)

آمریکا - بانک صادرات-واردات آمریکا (Ex-Im Bank)

آفریقای جنوبی - آژانس بیمه اعتبار صادرات-واردات (EICIA)

برخی اوقات سرمایه خارجی با هدف خرید اوراق بهادار (عمدتاً اوراق قرضه و سهام) وارد یک کشور می‌شود. **اوراق قرضه** یک سند بیانگر اعتبار قابل تجارت، معمولاً در رابطه با یک شرکت یا یک دولت است. این اوراق هر ساله یک درآمد ثابت فراهم می‌کنند و بازپرداخت کامل ارزش اسمی آنها در تاریخ سررسید (بخش ۹-۱)، لحظه به اصطلاح «بازخريد» است.

سهام یک سند بیانگر مشارکت قابل مبادله در سرمایه یک شرکت است که ارزشش با توجه به میزان تقاضا و عرضه بازار تعیین می‌شود و برخی موارد در بازار سهام معامله می‌شود. سهام درآمد ثابتی به دارنده آن نمی‌دهد اما دارنده آن را زمانی که شرکت تصمیم بگیرد بخشی از سودها و ذخایر خود را توزیع کند، مستحق دریافت سود سهام می‌کند.

در مورد خرید اوراق قرضه و خریدهای محدود سهام خارجی (کمتر از ۱۰ درصد از سرمایه کل) ما از «سرمایه‌گذاری‌های پرتفوی خارجی» سخن می‌گوییم. اینها سرمایه‌گذاری‌هایی است که برای کسب عایدی طراحی شده‌اند و سودی بدون کنترل کردن یا مدیریت یک کسبوکار به دست می‌دهند، صرفاً مقداری سرمایه برای یک کسبوکار یا دولت تامین می‌کنند و بازدهی به آن داده می‌شود.

سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی (FDI)، وقتی یک شرکت یا موسسه، تمام یا بخشی از مالکیت یک کسبوکار در کشور دیگر را در دست می‌گیرد و عملیات آن کسبوکار را کنترل می‌کند این را معمولاً «سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی» می‌نامند. کلمه «کنترل» کلیدواژه این بحث است چون «سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی» در تضاد با «سرمایه‌گذاری خارجی پرتفوی» است؛ جایی که یک شرکت یا فرد در یک کشور منافع یا اوراق بهادار منتشرشده توسط شرکت‌ها یا نهادهای کشور دیگر را بدون هیچ ادعایی درباره کنترل کردن فعالیت‌های آن سازمان‌ها- کسب می‌کند. هدف از سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی کسب یا خلق دارایی در یک کشور خارجی به منظور ایجاد درآمد از طریق کنترل عملیات است. «کنترل» مفهوم دقیقی نیست و برای اهداف عملی یک کنوانسیون کاری پذیرفته شده است که هر کس در سطح بین‌المللی دست کم ۱۰ درصد از سهام حق رای یک شرکت را نگه دارد، می‌توان گفت آن را کنترل می‌کند. در عمل، مالکیت بلوک‌های سهام رای‌دهی به مراتب کوچک‌تر کافی است تا بتوانیم یک شرکت را کنترل کنیم؛ سهام‌های دیگر در بلوک‌های حتی کوچک‌تری نگه داشته می‌شود و از طرف دیگر عواملی به غیر از سرمایه (از قبیل فناوری، مهارت‌های مدیریتی و مالکیت نهادهای اصلی) وجود دارند که اعمال کنترل کارآمد را ممکن می‌سازند. اما قاعده ۱۰ درصد طی زمان یک چارچوب مفید برای ملاحظه اهمیت سرمایه‌گذاری بین‌مرزی و ردیابی تغییرات در سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی فراهم کرده است.

۱۱-۲ مزایا و معایب سرمایه‌گذاری‌های پرتفوی خارجی

سرمایه‌گذاری‌های پرتفوی این مزیت را دارد که منابع مالی قطع حق کنترل بر کسبوکار توسط مقامات تجاری داخلی فراهم می‌آورد به طوری که به آنها اجازه می‌دهد تا پروژه‌های سرمایه‌گذاری خود را مستقلاً دنبال کنند. وقتی پرتفوی سرمایه‌گذاری‌های خارجی

مستلزم خرید اوراق قرضه منتشر شده توسط دولت ما باشد، شاید منابعی در اختیار دولت ملی ما بگذارند تا بتوانند سرمایه اصلی برای ایجاد زیرساخت‌هایی مانند ساختن سد، جاده، پل، نیروگاه برق، مدرسه و بیمارستان را تامین مالی کنند. سرمایه‌گذاری خارجی برخی اوقات شاید منابع مالی خیلی ارزان برای پروژه‌های بسیار مهمی باشد؛ اعتبارات خارجی به‌ویژه هنگامی ارزان هستند که در بازارهای مالی بین‌الملل پول فراوانی موجود باشد. این اتفاق معمولاً زمانی رخ می‌دهد که بانک‌های مرکزی اقتصادهای صنعتی اصلی عرضه پول خود را افزایش می‌دهند (بخش ۹-۳) و نرخ‌های بهره را کم می‌کنند. تحت چنین شرایطی سرمایه‌گذاران بین‌المللی شاید متوجه شوند بازارهای مالی اقتصادهای صنعتی خیلی جذاب نیستند چون عایدی و سود خیلی پایینی دارند. تحت این شرایط اکثر آنها سرمایه‌های‌شان را به کشورهای در حال توسعه می‌آورند و این کشورها در این مقاطع با فعالیت بازاریابی گسترده‌ای از سوی شرکت‌های مالی بزرگ و سازمان‌های مالی مواجه می‌شوند که هدف‌شان فشار آوردن به کشورهای در حال توسعه برای انتشار اوراق قرضه یا صرفاً دریافت اعتبارات است. برای این سازمان‌ها، وام دادن به کشورهای در حال توسعه یک منبع اصلی کسب درآمد به شمار می‌رود. چنین سازمان‌هایی در برخی موارد جایگاه اعتباردهندگان ممتاز را دارند؛ بازپرداخت به آنها اولویت دارد و بنابراین ریسکی که می‌پذیرند بسیار پایین است. در این شرایط منافع کشور دریافت‌کننده شاید با گرفتن اعتبار تامین شود و شاید هم نشود؛ مسلماً تعارض منافع سازمان‌های مالی که ادعای مراقبت از کشورهای در حال توسعه را دارند، کاملاً مشهود است.

در کشورهای در حال توسعه، احتمال شکل‌گیری رویه‌های فاسد توسط مقامات معین در رابطه با پروژه‌های مهم توسعه طرف دیگر سکه را تشکیل می‌دهد. تحت این شرایط، بدهی کشورهای در حال توسعه ممکن است به نحو خطرناکی افزایش می‌یابد.

کشورها بدهی‌های خارجی خود را عمدتاً با ورود پول خارجی می‌پردازند که از صادرات‌شان عاید می‌شود. صادرات بسیاری از کشورهای در حال توسعه را اغلب کالا (بخش ۷-۲)، مواد خام یا محصولات ساخته‌شده ساده تشکیل می‌دهد که در قیمت‌های بین‌المللی مبادله می‌شوند. به عبارتی اغلب این کالاها در بازارهای تقریباً رقابت کامل تجارت می‌شوند (بخش ۷-۲) که تولیدکنندگان این کشورها می‌توانند تاثیر اندکی روی آن بگذارند. بنابراین ارزش صادرات به مقادیر

صادر شده، به قیمت کالا و به ارزش ارزها بستگی دارد. کشورها با صادرات مقادیر زیادی کالا با قیمت بالا اغلب سرمایه‌گذاری‌های پرتفوی دریافت می‌کنند. تحت چنین شرایطی، بهره‌پرداختی بابت بدهی شاید بیانگر بخش نسبتاً کوچکی از ارزش صادرات‌شان باشد و به این ترتیب در آینده میزان صادرات و شاید قیمت‌شان نیز سقوط کند. در همین اثنا، نرخ‌های بهره نیز افزایش می‌یابد و بار مالی بدهی ناگهان خیلی سنگین می‌شود چون صادرات سهم بزرگی از کسب درآمد به پول خارجی را تشکیل می‌دهد. تحت چنین شرایطی کشورها اغلب به استقراض دوباره نیازمند می‌شوند تا بدهی‌های سررسید شده خود را که قادر به بازپرداخت آن نیستند، بازتأمین مالی کنند. اگر نرخ‌های بهره بین‌المللی افزایش یابد، عملیات بازتأمین مالی پرهزینه‌تر هم خواهد شد. به علاوه، وام‌دهندگان خارجی اغلب برای پس‌انداز کردن به کشورهای در حال توسعه فشار می‌آورند تا پول نقد در دسترس برای پرداخت بدهی‌شان باقی گذارند. به طور کلی این پس‌اندازها معمولاً بر رفاه، سلامت، تحصیل و اشتغال عمومی تأثیر می‌گذارند. در ادامه، افزایش مالیات‌ها نیز درخواست خواهد شد که احتمالاً به افزایش بیکاری، کاهش حقوق، محدودیت‌ها بر حمایت اجتماعی، رکود و بی‌ثباتی بالقوه سیاسی منجر می‌شود.

بخوانید

ریسک استقراض به پول خارجی

اگر خواهان باخبر بودن از نوسانات نرخ ارز، جریان سرمایه فرامرزی و جنگ‌های به اصطلاح ارزی هستید، تارنمای بانک تسویه حساب بین‌المللی یک منبع معتبر اطلاعات و تحلیل جاری است. آرشیو آن همچنین حاوی داده‌های موردنیاز برای تفسیر دوره‌های گذشته رونق و رکود، حباب‌های سفته‌بازی و بحران‌های ارزی است. برای مثال، نخستین دهه هزاره سوم شاهد رونق در قیمت انواع کالا بود و در همان زمان سیاست پولی آسان‌گیر در اقتصادهای برتر غربی باعث شد تا آنچه وام‌های ارزان به نظر می‌رسید به بازارهای نوظهور هجوم آورد. آن کشورهای نوظهور که وابستگی شدیدی به

صادرات کالاهای تجاری داشتند شاهد اضافه ارزش یافتن پول‌های‌شان به میزانی شدند که برای مدت طولانی قابل دوام نبود. گزارش‌های بانک تسویه حساب بین‌المللی در سال‌های پس از رونق، از آنچه اتفاق افتاد تصویری روشن می‌دهد. به این ترتیب در انتهای ۲۰۱۴، شاخص پول‌های بازار نوظهور در برابر دلار آمریکا طی یک دوره سه ماهه حدود ۸ درصد سقوط کرد در حالی که در مورد ضعیف‌ترین پول‌های شامل‌شده در این شاخص، سقوط بسیار بیشتر بود؛ برای مثال رئال برزیل ۱۷ درصد سقوط کرد.

در مقاله بانک تسویه حساب بین‌المللی، Avdjiev و همکاران (۲۰۱۴) نوشتند برخی اقتصادهای نوظهور آموخته بودند که نگران تامین مالی بدهی حاکمیتی‌شان و بدهی نهادهای مالی خود با وام‌های دلاری باشند اما بسیاری از شرکت‌های غیرمالی در کشورهای نوظهور که ریسک‌گریزی کمتری داشتند، با انتشار اوراق قرضه ارزی با نرخ‌های بهره به حد کافی بالا، سعی بر جذب مدیران دارایی غربی - که چشم‌انداز مثبتی نسبت به سرمایه‌گذاری در بازارهای داخلی خود نداشتند - کردند. برای مدتی این باید وضعیت برد-برد به نظر می‌رسید؛ وام‌گیرنده شرکتی در اقتصاد نوظهور به منابع با نرخ‌های پایین‌تر از آنچه او می‌توانست در داخل تهیه کند (اگر حقیقتاً هر وجوه محلی دردسترس بود) دست می‌یافت و مدیر صندوق وجوه در غرب از بازده‌های بالاتری نسبت به سرمایه‌گذاری در کشور خود بهره‌مند می‌شد.

اما شرایط تامین منابع می‌تواند خیلی سریع تغییر کند. این به‌ویژه هنگامی درست است که ما درباره سرمایه‌گذاری‌های پرتفوی صحبت می‌کنیم، یعنی آن سرمایه‌گذاری‌هایی که هدف‌شان فقط کسب بازدهی بدون کنترل مدیریتی دارایی (یک شرکت) بود. با توقف برنامه تسهیل مقداری (پول آسان و نرخ‌های بهره پایین) فدرال رزرو، دلار آمریکا شروع به اضافه ارزش کردن کرد و متعاقب آن، وام‌گیرندگان بازار نوظهور شاهد افزایش هزینه بهره بر بدهی‌های دلاری خود بودند. به علاوه آنها نیاز به وثیقه اضافی (تضامین) داشتند، زیرا وام‌های‌شان به ارزش دلاری وثیقه موجود کاهش یافت.

این همان داستان آشنای مشکل ارزیابی ریسک است. این روزها ممکن

است تخمین‌های آگاهانه‌ای از در معرض ریسک نرخ ارز بودن برای بدهی حاکمیتی یا بدهی‌های بخش مالی بزنیم اما پژوهشگران -از جمله آنهایی که در بانک تسویه حساب بین‌المللی بودند- داده‌های اندکی برای تخمین در معرض بدهی خارجی بودن شرکت‌های غیرمالی در کشورهای نوظهور پیدا می‌کنند. این عامل اصلی مشکل بودن قضاوت درباره میزان بزرگ بودن ریسک‌ها به پول‌های این کشورها است.

ورود سرمایه‌گذاری‌های پرتفوی، کل نقدینگی یک کشور را افزایش می‌دهد.^۱ بخشی از چنین نقدینگی شاید به بازار کالا برسد و قیمت‌های آن را افزایش دهد و در نتیجه تورم (بخش ۹-۳) ایجاد کند. همچنین ورود سرمایه به کشور باعث اضافه ارزش یافتن پول داخلی خواهد شد. این دو رویداد (تورم و اضافه ارزش پول داخلی) رقابت‌پذیری آن کشور را کاهش و به طور دقیق‌تر نرخ ارز واقعی کشور را افزایش خواهد داد (بخش ۱۰-۳). در حالی که کالاهای قابل تجارت مزیت رقابتی‌شان کاهش می‌یابد و کمتر سودآور می‌شوند، بیشتر پول روی کالاهای غیرقابل تجارت (از قبیل املاک و مستغلات، فاینانس و خدمات عمومی) متمرکز می‌شود که اختلال‌های بیشتری به وجود می‌آورد. کشور، صادر کردن را مشکل‌تر خواهد دید در حالی که واردات نسبتاً ارزان‌تر خواهد شد و درست در همان لحظه‌ای که به پول خارجی برای پرداخت بدهی‌هایش نیاز دارد، صادراتش کمتر و وارداتش بیشتر می‌شود.

سرانجام، سرمایه‌گذاری‌های پرتفوی می‌تواند به سرعت به درون کشور جریان یابد اما همچنین خیلی سریع آنجا را ترک کند؛ هنگامی که شرایط داخلی و بین‌المللی چنین کاری را برای سرمایه‌گذاران مطلوب می‌سازد. به این ترتیب سرمایه‌گذاری‌های پرتفوی شاید بی‌ثباتی‌های مالی و کل اقتصاد یک کشور را به میزان قابل ملاحظه‌ای افزایش دهد. به این دلیل برخی کشورها ورود سرمایه‌گذاری‌های پرتفوی را تنظیم می‌کنند و برای مثال از آنها مالیات می‌گیرند. به طور کلی آن کشورهایی که به منابع خارجی برای تامین بدهی‌های بزرگ خصوصی یا عمومی نیاز ندارند، کمتر در معرض نقاط منفی سرمایه‌گذاری‌های پرتفوی قرار می‌گیرند.

یک مزیت بزرگ سرمایه‌گذاری‌های پرتفوی ورود سرمایه خارجی برای کمک به توسعه یک کشور (برای مثال خرید تجهیزات خارجی و دانش فنی به‌شدت موردنیاز) است. در مقابل این سرمایه‌گذاری‌ها معایبی همچون پرنوسان بودن پول‌های انبوه ناگهان واردشده به کشور را دارد که به تورم و اضافه ارزش یافتن پول و از میان رفتن رقابت‌پذیری مرتبط با آنها دامن می‌زند. این منابع مالی می‌تواند سپس به طور ناگهانی کشور را ترک کند و تقاضای رو به کاهش، رکود، تورم منفی و کاهش ارزش پول ملی را بر جای گذارد. سرانجام سرمایه‌گذاری‌های پرتفوی می‌تواند به ایجاد فرآیندهایی منجر شود که کشورها را به سمت انباشت بدهی‌های سنگینی هدایت کند که بازپرداخت‌شان در آینده بسیار دشوار است.

«مساله نوظهور بدهی ارزی: بانک تسویه حساب بین‌المللی یک هشدار به‌موقع درباره عدم تطابق ارزی منتشر می‌کند»، تایمز مالی، ۸ دسامبر ۲۰۱۴.
www.ft.com/content/4facbbb2-7ed1-11e4-a828-00144feabdc0.

پرسش‌ها

- جنگ‌های ارزی چیستند؟
- چه چیز به جهان نوظهور سرازیر شد؟
- پیامدهای چنین هجوم‌هایی چه بودند؟
- سرمایه اکنون به کدام سمت می‌رود؟
- تحت شرایط جدید، چه اتفاقی برای رئال برزیل می‌افتد؟
- یک دلار قوی چه پیامی به جهان در حال توسعه می‌فرستد؟
- شرکت‌های غیرمالی چه مسایلی برای اقتصادهای نوظهور ایجاد می‌کنند؟
- واحد پولی سه‌چهارم بدهی منتشرشده اقتصادهای نوظهور چه بود؟
- چرا آنها این پول را انتخاب کردند؟
- عدم تطابق ارزی چیست؟
- اثرات آن روی شرکت‌ها و کشورها چه می‌تواند باشد؟
- چرا این دفعه مساله ممکن است حتی بدتر از بحران‌های پیشین باشد؟

تحلیل

به مدت چندین سال مقادیر عظیمی دلار به سوی اقتصادهای نوظهور سرازیر و باعث اضافه ارزش یافتن پول‌های آنها شد. این بخشی از جنگ ارزی بین اقتصادهای توسعه‌یافته بزرگ بود. آنها از اقتصادهای خود با چاپ مقادیر عظیم پول‌های خودشان پشتیبانی کردند و متعاقب آن کاهش ارزش یافتند. بخشی از این جنگ ارزی همچنین شامل کاهش نرخ‌های بهره بر دارایی‌های بیان‌شده به دلار، یورو، پوند و ین به‌منظور افزایش سرمایه‌گذاری در اقتصادهای مربوطه بود. با چنین بازده‌های پایین بر دارایی‌های غربی، سرمایه‌گذاران غربی به دنبال عایدی‌های بالاتر در اقتصادهای نوظهور بودند که از این رو، مورد هجوم پول‌های خارجی قرار گرفتند. این اتفاق به ارزش یافتن پول‌های محلی نیز منجر شد به طوری که رقابت‌پذیری اقتصادهای نوظهور را به نحو قابل ملاحظه‌ای کاهش داد.

در مرحله بعدی و با وجود دلار قوی، سرمایه‌گذاری‌های پرتفوی با ترک اقتصادهای نوظهور، کاهش ارزش پول آنها را رقم می‌زند. این اتفاق برای شرکت‌های غیرمالی منتشرکننده اوراق قرضه دلاری، پیامدهای جدی ایجاد می‌کند. آنها وام گرفتن به دلار را انتخاب کرده بودند چون نرخ بهره آن کمتر بود اما وقتی دلار ارزش بیشتری دارد باید بدهی‌های خود را به دلار و با استفاده از محل دارایی‌های محلی بپردازند که به‌ندرت افزایش ارزش می‌یابد. به این رویداد به اصطلاح «عدم تطابق ارزی» می‌گویند. عدم تطابق ارزی زمانی رخ می‌دهد که وام‌گیرندگان متوجه می‌شوند قرارداد بستن بدهی به پول خارجی ارزان‌تر است. در نتیجه بسیاری از شرکت‌ها پول کمتری برای حقوق و دستمزد و سرمایه‌گذاری‌ها خرج می‌کنند و برخی بنگاه‌ها حتی ورشکست خواهند شد که همه اینها می‌تواند خسارت جدی به اقتصادهای در حال توسعه وارد کند. وضعیت وقتی پیچیده‌تر می‌شود که داده‌ها درباره استقرای شرکتی نسبت به استقرای حاکمیتی به میزان کمتری در دسترس است، بنابراین سنجه دقیق مسائل شرکتی شناخته‌شده نیست.

رونق و رکود در سرمایه‌گذاری‌های پرتفوی سکه رایج است؛ در حالی

که در لحظات رونق سرمایه‌گذارهای خارجی می‌جنگند تا پول خود را به کشورهای در حال توسعه وام بدهند، وقتی نرخ‌های بهره دلار افزایش یابد، به‌سرعت عقب‌نشینی می‌کنند. پس اگرچه سرمایه‌گذاری‌های پرتفوی به رشد کشورهای در حال توسعه کمک می‌کند، این چرخه شاید پیامدهای خطرناکی در فازهای ورود و خروج سرمایه داشته باشد.

۱۱-۳ مزایا و معایب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی (FDI)

سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی سرمایه‌ای را که احتمالاً یک کشور در اختیار ندارد، وارد آن می‌کند. این سرمایه به جای کوتاه‌مدت بودن معمولاً با دیدگاه میان‌مدت یا بلندمدت وارد می‌شود. این یک مزیت قابل ملاحظه در مقایسه با سرمایه‌گذاری‌های پرتفوی است که برخی اوقات با دیدگاه کوتاه‌مدت از نوع «کندن و رفتن» وارد می‌شود. با توجه به این مساله سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی می‌تواند به توسعه کشور بهتر کمک کند؛ یک کشور با کمک FDI امید به اجرا و تحقق پروژه‌های کسب‌وکار بلندمدتی دارد که به ایجاد شغل کمک می‌کند. سایر مزایای بزرگ FDI هنگامی ظاهر می‌شود که سرمایه‌گذاران خارجی مهارت‌های مدیریتی یا فنی - که کشور میزبان از آنها برخوردار نیست - را با خود بیاورند و توانایی کارگران محلی را افزایش دهند؛ این احتمالاً بزرگ‌ترین مزیت FDI باشد. کشورها از طریق FDI صاحب دانشی می‌شوند که در صورت عملکرد مستقل فقط طی دوره‌های طولانی قابل دسترس بود. در برخی موارد، FDI همچنین پیوندهایی با اقتصاد کشور شرکت خارجی ایجاد می‌کند. در بین معایب FDI باید تاکید کنیم که همیشه دانش فنی مطلوب را با خود نمی‌آورد خصوصاً در مواردی که به نظر می‌رسد دلیل اصلی آن سرمایه‌گذاری نباشد؛ برای مثال وقتی یک کشور برای پرداخت بدهی خارجی، دارایی‌هایش را به خارجیان می‌فروشد و آنها هم هیچ دانش فنی (چه به علت اینکه دوست ندارند یا صرفاً چون چنین دانشی ندارند) را وارد آن کشور نمی‌کنند.

اما FDI چگونه و در چه مواقعی پایداری اقتصادی یک کشور را افزایش

می‌دهد؟ یک آزمون مهم بررسی اثرات میان‌مدت (۵ تا ۱۰ سال) FDI بر جریان‌های پولی وارد و خارج‌شده به یک کشور است. ما می‌توانیم بگوییم یک FDI وقتی از نظر اقتصادی به‌صرفه است که در یک بازه زمانی، منابع بیشتری را نسبت به آنچه کشور از دست داده است به داخل بیاورد. آیا FDI صادرات کشور را افزایش خواهد داد؟ برخی اوقات خریداران خارجی بنگاه‌های جدیدی را توسعه می‌دهند (FDI‌های تازه‌تاسیس) یا بنگاه‌های موجود را تصاحب می‌کنند (تملک‌جویی‌ها) که صادرات‌شان خیلی کم است. در این موارد اگر خریداران خارجی قابلیت‌های صادراتی قوی داشته باشند می‌توانند به بنگاه‌های تملک‌شده و بنابراین به کشور کمک کنند تا صادرات افزایش یابد. اگر بنگاه‌های هدف پیش از این صادرکنندگان کاملاً تثبیت‌شده‌ای باشند و خریداران تجربه فروش محصول‌شان را ندارند، مزایا کمتر خواهد بود.

آیا FDI، واردات از بنگاه تصاحب‌شده را افزایش خواهد داد؟ این به زنجیره تامین (بخش ۲-۲) آن بنگاه، پیش و پس از تملک خارجی بستگی دارد. خریداران خارجی در برخی موارد خواهان تامین منابع بنگاه با مقدار بیشتر نهاده‌های خارجی هستند. برخی اوقات این کار لازم است تا کیفیت محصولات افزایش یابد و محصول از نظر کیفی رقابتی‌تر شود (بخش ۱۰-۱)؛ در سایر موارد هدف صرفاً انتقال کسب‌وکارها به تامین‌کنندگان خارجی تحت کنترل سرمایه‌گذارهای خارجی است. در سایر موارد، خریدار خارجی می‌تواند حتی تصمیم بگیرد خرید از بازارهای محلی را افزایش و واردات را کاهش دهد و به این ترتیب به بهبود تولید تامین‌کنندگان محلی نیز کمک کند. بنابراین با توجه به تصمیم مالکان جدید، این انتخاب‌ها بر واردات کل یک کشور تاثیر می‌گذارد و آن را افزایش یا کاهش می‌دهد.

جریان مهم دیگری نیز سودها را تحت تاثیر قرار می‌دهد. آیا سرمایه‌گذار خارجی سودها را بیشتر از حالت کنونی با مالکان موجود، به خارج انتقال می‌دهد؟ چنین کاری باعث افزایش خروج جریان نقدینگی از کشور می‌شود، پس قطعاً سایر ملاحظات مهم در رابطه با اثر اجتماعی و محیطی FDI‌ها نیز باید در نظر گرفته شود.

بخوانید

محدودیت‌ها بر سرمایه‌گذاری سرمایه‌گذاران نهادی خارجی در فارما می‌توانست به صنعت، مصرف‌کنندگان کمک کند

کارشناسان گفته‌اند گزارش‌هایی درباره اینکه دولت احتمالاً محدودیت‌هایی بر سرمایه‌گذاری‌های پرتفوی توسط سرمایه‌گذاران نهادی خارجی (FIIS) در بخش داروسازی داخلی اعمال خواهد کرد، به عنوان حرکتی که به هر دو صنعت داخلی و مصرف‌کننده هندی کمک خواهد کرد، مورد استقبال واقع شده است.

واحد سیاست‌گذاری صنعتی و ترویج (DIPP) می‌خواهد هر افزایش در سرمایه‌گذاری نهادی خارجی در شرکت‌های فهرست‌شده دارویی فراتر از آستانه ۲۴ درصد، ابتدا از هیات ترویج سرمایه‌گذاری خارجی (FIPB) مجوز به دست آورد.

در اوضاع فعلی، ۲۴ درصد محدودیت می‌تواند از طریق یک بخشنامه گسترده و بخشنامه ویژه سهامداران شرکت‌ها بالاتر رود. هند بخش دارویی خود را به روی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در سال ۲۰۰۲ گشود اما تمایزی بین پروژه‌های تازه‌تاسیس (جدید) - که امکان یک سرمایه‌گذاری ۱۰۰ درصد بدون محدودیت از سوی دولت هنوز در آن وجود دارد- و تملک پروژه‌های موجود (قدیمی)، قائل شد.^۳

«دی جی شاه»، دبیرکل اتحادیه دارویی هند در این باره گفت: قطعاً یک تفاوت وجود دارد، چون برخی شرکت‌ها از سرمایه‌گذاران نهادی خارجی به عنوان یک وسیله برای تملک سهام کنترل‌کننده استفاده می‌کنند.

همچنین «راحول شارما»، رئیس پژوهش کارگزاری سهام کاروی به روزنامه «هندو» گفت: این محدودیت‌ها یک تمهید پیش‌دستانه توسط دولت است تا نه فقط از منافع صنعت داخلی بلکه از مصرف‌کنندگان هم حمایت کند، چون هند هنوز بی‌تردید ارزان‌ترین داروها را در جهان تولید می‌کند.

ترس‌ها هنوز باقی می‌ماند که اگر آنها سهم چشمگیری از بازار را تملک کنند، شرکت چندملیتی دارویی می‌تواند قیمت‌ها را دیکته کند. شرکت‌های هندی هنوز یک مورد جذاب برای تملک‌جویی هستند و بازیگران بین‌المللی نوعاً شرکت‌های داخلی را برای شبکه‌های تثبیت‌شده بازاریابی و توزیع یا برای برندها و محدود کردن تملک‌های بنگاه‌های موجود - که می‌توانست پروژه‌های جدید را تشویق کند - به تملک در می‌آورند.

به‌تازگی، خرید هندی‌ها از دارایی‌های داخلی افزایش یافته است؛ «سان» به تملک «رانباکسی» و «تورنت» به تملک «الدر فارما» مثال‌هایی از این هستند. «دی جی شاه» احساس کرد این موارد «سراسرتر هستند چون تملک یک شرکت چندملیتی پر از پیچیدگی است و زمان بیشتری می‌گیرد».

«محدودیت‌ها بر سرمایه‌گذاری‌هایی سرمایه‌گذارهای نهادی در دارو می‌توانست به صنعت و مصرف‌کنندگان کمک کند»، رامناث سوبو، هندو، ۹ ژوئن ۲۰۱۴.^۲

www.thehindu.com/business/Industry/restrictions-on-fii-investments-in-pharma-could-helpindustry-consumers/article6097926.ece.

پرسش‌ها

- چرا از محدودیت‌ها بر سرمایه‌گذاری‌های پرتفوی توسط سرمایه‌گذاران نهادی خارجی در بخش داخلی دارویی استقبال شد؟
- هند در سال ۲۰۰۲ که دروازه بازار دارویی خود را به روی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی باز کرد، چه تمایزی قائل شد؟
- به نظر «دی جی شاه»، آیا رابطه‌ای بین سرمایه‌گذاری پرتفوی و سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی وجود دارد؟
- چرا طبق نظر «راحول شارما» محدودیت‌های دولتی می‌توانست از مصرف‌کنندگان هندی حمایت کند؟
- به اعتقاد «دی جی شاه» هدف از تملک‌ها چه باید باشد؟

تحلیل

در این مقاله، هند با وضع قواعد جدید بر سرمایه‌گذاری‌های پرتفوی توسط سرمایه‌گذاران نهادی خارجی مواجه است. ایده به شکل دریافت مجوز عمومی برای هر نوع خرید سهام فراتر از سقف ۲۴ درصد است. طبق قواعد جدید، هر سرمایه‌گذاری خارجی که خواهان مالکیت بیش از ۲۴ درصد یک بنگاه دارویی هندی است باید به دنبال گرفتن مجوز عمومی باشد. مقررات‌گذاری ۲۰۰۲ یک تمایز بین سرمایه‌گذاری‌های جدید بین دو نوع سرمایه‌گذاری قائل می‌شود؛ سرمایه‌گذار خارجی که اقدام به تاسیس یک بنگاه از صفر می‌کند و سرمایه‌گذاری که یک بنگاه موجود هندی را به تملک خود در می‌آورد. اولی از مسیری بدون مانع بهره می‌برد در حالی که دومی این مزیت را ندارد. طبق نظر «دی جی شاه»، سرمایه‌گذاری‌های پرتفوی یک روش در دست گرفتن کنترل بنگاه‌های موجود هندی است؛ یعنی انجام تصرفات. طبق نظر «راحول شارما» چون بنگاه‌های هندی داروهای بسیار ارزانی تولید می‌کنند، وضع محدودیت حامی مصرف‌کنندگان محلی خواهد بود. همچنین برخی خریداران خارجی علاقه‌مند به خرید برندها و شبکه‌های خرده‌فروشی بودند تا صرفاً داروها را با قیمت‌های بالاتر بفروشند.

به اعتقاد «دی جی شاه»، تملک‌ها باید ابزاری برای ورود فناوری و دارایی به هند باشد، نه اینکه صرفاً یک بازیگر واسطه‌ای سود ببرد. به طور کلی می‌توانیم بگوییم FDI نقش مثبتی در اقتصاد یک کشور ایفا می‌کند اگر یک کشور به هنگام جذب سرمایه، اصل کسب فناوری و دانش را لحاظ کند. کشورهای در حال توسعه در غیر این صورت به‌سختی می‌توانند چنین فناوری‌ها و دانشی را به تملک خود درآورند.

۱۱-۴ آزادی حرکت سرمایه^۴

از دید تاریخی، سرمایه از آزادی حرکت بیشتر یا محدودتری طی دوره‌های متفاوت برخوردار بوده است. قرن بیستم با آزادی بیشتر سرمایه شروع شد که تا جنگ جهانی اول (۱۹۱۴ تا ۱۹۱۸) ادامه یافت. سپس

یک دوره تحرک بسیار پایین‌تر تا سال ۱۹۷۰ رخ داد.^۵ در ابتدای دهه ۱۹۸۰، تحرک سرمایه به نحو چشمگیری افزایش یافت و در سال ۲۰۱۸ می‌توانست به آسانی حرکت کند. دوره تحرک پایین‌تر سرمایه، دست‌کم برای آمریکا، فرانسه و انگلستان تا حدی با دوره کاهش نابرابری مصادف شد.

سرمایه از قرار معلوم باید از اقتصادهای پیشرفته به نوظهور جریان یابد؛ این نظریه حکایت از این دارد که سرمایه در کشورهای در حال توسعه (جایی که فراوانی نسبی کار وجود دارد) باید کاملاً بهره‌ور باشد و برعکس در اقتصادهای پیشرفته (جایی که فراوانی نسبی سرمایه وجود دارد) بهره‌وری سرمایه باید کمتر باشد. بنابراین اگر سرمایه‌گذاران در جست‌وجوی بیشترین نرخ بازده هستند، به نظر می‌رسد کشورهای در حال توسعه بهترین فرصت برای بهره‌وری سرمایه‌شان را مهیا کند.^۶ با این حال در واقعیت اغلب عکس این اتفاق می‌افتد (مثلاً سرمایه به سمت آمریکا جریان می‌یابد). قرار است با ورود سرمایه، رشد GDP کشور دریافت‌کننده افزایش یابد اما بیشتر آزمون‌های تجربی آشکار می‌سازد که هیچ رابطه روشنی بین ورود سرمایه و رشد اقتصادی وجود ندارد؛ یک جهش در ورود سرمایه شاید حتی به شوک اقتصادی نیز منجر شود. همیشه فرض می‌شود سرمایه به سمت کاراترین مکان سرمایه‌گذاری جریان می‌یابد اما «سوگیری موطن» به سرمایه‌گذاری کمتر در کشورهای خارجی منجر می‌شود. حتی درباره اثرات سرریزهای فناورانه یعنی همان نوآوری‌های فناورانه‌ای که سرمایه‌گذاران خارجی در کشورهای مقصد انتشار می‌دهند نیز اطمینان وجود ندارد. در برخی موارد سرمایه‌گذاران خارجی تمایل دارند در فعالیت‌های کشورهای خارجی کم‌درآمد با ارزش افزوده پایین‌تر و محتوای فناورانه کمتر مستقر شوند. تحرک سرمایه مزایایی برای برخی کشورها مثل چین فراهم کرده است که از میانه دهه ۱۹۹۰ یک دوره رشد عالی را تجربه کند. اگرچه چین برنده اصلی این بازی (دست‌کم تا سال ۲۰۱۸) اجازه تحرک کامل سرمایه را نداده است؛ از ورود سرمایه به چین فقط تحت قواعد دقیق و

قطعا نه در یک رژیم اقتصادی لسه فر استقبال شده است. تحرک سرمایه دلالت‌های بودجه‌ای دارد. تحرک بیشتر دادن به یک عامل نسبت به دیگری، دلالت‌های روشنی برای توزیع بار مالیاتی دارد. معمولا عواملی متحمل مالیات‌ها می‌شوند که نمی‌توانند در مقابل آن واکنشی نشان دهند. عوامل تولید با تحرک بالا گزینه رفتن به جای دیگر دارند اگر از رژیم مالیاتی که مواجه‌اند خوششان نیاید؛ کمینه مالیات‌ستانی ممکن را بهشت‌های مالیاتی فراهم می‌کند که مالیات‌ستانی در آنها صفر است اما عوامل ناتوان از تحرک، این گزینه را ندارند. در بستر محیطی که سرمایه کاملا متحرک و کار بسیار کم تحرک‌تر است، مالیات‌ها را آن عامل نهاده‌ای می‌پردازد که از همه کمتر تحرک دارد. کسب‌وکارهای کوچک با تحرک نسبتا نادر، در بیشتر ویژگی‌های کار از این لحاظ اشتراک دارند. در کشورهایی از قبیل آمریکا- یک مثال برای بسیاری از کشورهای دیگر- سهم درآمد کلی که شرکت‌ها می‌پردازند به نحو شگفت‌آوری از دهه ۱۹۵۰ تا امروز سقوط کرده و از حدود ۳۰ درصد به ۱۱ درصد کل درآمد رسیده است. دولت‌ها با انتخاب بین کاهش مخارج عمومی و خدمات عمومی یا مالیات گرفتن بیشتر از مشاغلی که نمی‌توانند به آسانی به جای دیگر منتقل شوند، مواجه هستند. توماس پیکتی اقتصاددان فرانسوی، برای جلوگیری از این مسائل، مالیات بر ثروت جهانی را پیشنهاد داده است اما مطلقا هیچ اجماعی برای اجرای آن وجود ندارد؛ تحت این شرایط فضا برای گریز مالیاتی زیاد است.

تحرک سرمایه دلالت بر این دارد که سرمایه می‌تواند بین حوزه‌های قضایی متفاوت با مقررات‌گذاری‌های متفاوت حرکت کند. در برخی حوزه‌های قضایی عملیات مالی معینی اجازه داده می‌شود اما عملیات‌های دیگر مجاز نیست. صاحبان سرمایه مالی امکان حرکت گزینشی، بر اساس نوع عملیاتی اجرایی مورد نظرشان را دارند که اصطلاحا «آریتراژ تنظیم‌گری» نامیده می‌شود؛ این فرآیند سبب می‌شود تا سرمایه‌های معینی در عمل تنظیم نشده باشد و ریسک‌ها را در بازارهای مالی را به طور جدی افزایش می‌دهد. حتی اگر مراجع

بین‌المللی مانند صندوق بین‌المللی پول و بانک تسویه حساب‌های بین‌المللی سعی کنند یکپارچگی تنظیم‌گری را ترویج دهند، تفاوت‌های تنظیمی بین بازارهای مالی متفاوت همچنان بزرگ باقی خواهد ماند. در چنین بستری ریسک بحران‌های مالی جدید می‌تواند قابل ملاحظه باشد.

جهانی‌شدن

یکی از داغ‌ترین موضوعات در مباحث ملی و بین‌المللی مربوط به جهانی‌شدن است. اگرچه تعریف این کلمه همیشه روشن نیست و این کلمه برای همه معنای معینی ندارد. به‌علاوه نظرات درباره این موضوع از به‌شدت مطلوب تا مطلقاً منفی نوسان دارد. جهانی‌شدن «حرکت پول، کالاها، ایده‌ها، فناوری‌ها، و فرهنگ‌ها به فراسوی مرزها است».^۷ «جهانی‌شدن» اقتصادی یک فرآیند تاریخی و نتیجه نوآوری انسانی و پیشرفت فناورانه است و به افزایش یکپارچگی اقتصادهای سراسر جهان به‌ویژه از طریق تجارت و جریان‌های مالی اشاره دارد. این اصطلاح برخی اوقات همچنین به حرکت مردم (کار) و دانش (فناوری) در آن سوی مرزهای بین‌المللی اشاره دارد. جهانی‌شدن همچنین ابعاد گسترده‌تر فرهنگی، سیاسی و محیط زیستی دارد که اینجا پوشش داده نشده است.^۸ به نظر برخی نویسندگان، این پدیده نسبتاً جدید در پنجاه سال گذشته ظهور و بروز پیدا کرده است. «اصطلاح جهانی‌شدن - به معنای مدرن آن - در دهه ۱۹۷۰ برای توصیف بین‌المللی‌شدن بازارها (خصوصاً بازارهای مالی) پس از افزایش قیمت نفت در آن دهه مصطلح شد اما واقعیتی قدیمی‌تر را بازتاب می‌دهد. دوره اخیر جهانی‌شدن که به نظر آمد به اوج خود رسیده (دست‌کم تا بحران مالی اخیر) هم یکی از دوره‌های فراوانی - و عقبگردها - است که تاریخ بشر را مشخص می‌کند» (جیمز، ۲۰۱۶). قدمت این پدیده را می‌توان به روم باستان یا حتی عقب‌تر رساند و احتمالاً همان پدیده‌های قدیمی با شدتی بیشتر در زمان‌های اخیر پدیدار شده‌اند. وقتی مقدار یک پدیده تغییر زیادی

می‌کند، حتی کیفیتش هم به نظر تحت تاثیر قرار می‌گیرد؛ حرکات جاری کالا، مردم، فناوری‌ها و فرهنگ‌ها گسترده‌تر و فراگیرتر از گذشته به نظر می‌رسد.

تئوری‌های موافق جهانی‌شدن استدلال می‌کنند که حرکت آزادانه کالاهای، سرمایه‌ها، مردم، فناوری‌ها و ایده‌ها به استفاده کارا تر از منابع، کالاهای ارزان‌تر و بهتر برای مشتریان و رشد سریع‌تر به خصوص کشورهای در حال توسعه منجر می‌شود. منابع و کالاهای به جایی می‌روند که ارزش بیشتری برای‌شان قائل هستند و می‌توانند ارزش بیشتری خلق کنند. به دست آوردن صرفه‌های مقیاس در یک بازار بزرگ‌تر آسان‌تر می‌شود. جهانی‌شدن خبر از آمدن شرکت‌های چندملیتی می‌دهد که فناوری مدرن پیشرفته را به کشورهای کمتر توسعه‌یافته می‌آورند. شرکت‌های چند ملیتی^۹ نه فقط با خود فناوری مدرن می‌آورند بلکه وجوه سرمایه‌گذاری، ساختار سازمانی، فرهنگ مدیریتی، شبکه توزیع و ... را نیز همراه خود دارند که همه اینها برای کشورها درآمد و اشتغال خلق می‌کند.^{۱۰}

اما جهانی‌شدن عدم تقارنی بین بازار جهانی واحد و نهادهای ملی چندگانه ایجاد می‌کند. در واقع یک بازار با بازیگران جهانی و حوزه‌های قضایی محلی که قادر به تعیین قواعد بازی نیستند، وجود دارد. بازیگران قواعد خاص خود را تثبیت می‌کنند و چنین حالتی ممکن است به نتایج عاری از کارایی و برابری بینجامد.

به نظر Potrafke (۲۰۱۵)، «جهانی‌شدن محرک رشد اقتصادی بوده، برابری جنسیتی را ترویج و حقوق بشر را بهبود بخشیده است. به علاوه، جهانی‌شدن فعالیت‌های دولت رفاه را کمرنگ نکرد، اثر معناداری بر تعامل بازار کار نداشت و به‌ندرت بر مقررات‌زدایی بازار تاثیر گذاشت.» «جهانی‌شدن نفوذ چشم‌گیر بر کیفیت نهادی دارد، و (...) اصلاحات نهادی در عوض توسعه مالی، به‌خصوص توسعه بخش بانکداری در شرق آسیا را تسهیل و از آن پشتیبانی می‌کند.»^{۱۱}

طبق نظر دنی رودریک،^{۱۲} در دموکراسی‌های صنعتی‌شده یک

دادوستد اجتماعی بر اساس دولت رفاه گشاده‌دست در کنار گشودگی اقتصادی وجود داشت. او ادعا می‌کند آن نوع معامله به پایان خود رسیده است، شهروندان به دولت‌های‌شان اعتماد ندارند و این دولت‌ها توانایی کمتری برای مدیریت کردن اقتصادهای‌شان را دارند. تکرار آن در سایر کشورهای موسوم به معجزه‌های اقتصادی آسیا - برجسته‌ترین آنها چین - مشکل به نظر می‌رسد. مردم درباره تجارت، مهاجرت و حرکات سرمایه استدلال و مشاجره می‌کنند. به اعتقاد رودریک:

«اگر سیاست‌های مالیاتی تصاعدی، کاهش‌دهنده نابرابری و مانع تحرک شرکت‌ها در سراسر جهان می‌شوند، آنچه باید کنار برود دومی است نه اولی. اگر سیاست‌های خلاف چرخه‌ای پولی و بودجه‌ای به واسطه جریان‌های سرمایه کوتاه‌مدت متوقف شده‌اند، این تامین مالی است که باید تنظیم‌گری شود ... ما نباید خیلی نگران عقب‌گرد جهانی شدن باشیم.»

رودریک می‌گوید: «فرصت تصحیح عدم تقارن بین بازارهای جهانی و قدرت‌های ملی وجود دارد. این تصحیح شاید مانع فراج جهانی شدن شود اما اگر با هدف خلق سیاست‌های فراگیرتر، دموکراسی‌های لیبرال و رشد اقتصادی انجام شود، دستاوردش نباید با توسعه و حفظ اقتصاد باز جهانی ناسازگار باشد.»

واژگان تخصصی

تحرک سرمایه [۱]: توانایی جابه‌جایی وجوه خصوصی بین مرزهای ملی به دنبال کسب بازده‌های بالاتر. این تحرک به غیبت محدودیت‌های ارزی بر جریان‌های ورودی و خروجی سرمایه بستگی دارد.^{۱۳}

آژانس اعتبار صادراتی [۲]: سازمان تامین‌کننده منابع مالی برای تجارت شرکت‌های ملی که در خارج فعالیت می‌کنند.

1. capital mobility
2. export credit agency

تنظیم‌گری مالی [۳]: قواعد و خطوط راهنما برای مدیریت و تعیین اینکه نهادهای مالی از قبیل بانک‌ها، دلان و شرکت‌های سرمایه‌گذاری اجازه انجام چه کارهایی را دارند.

سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی [۴]: سرمایه‌گذاری یک کشور در کشور دیگر (معمولا توسط شرکت‌ها به جای دولت‌ها) که دلالت بر برقراری عملیات یا خرید دارایی‌های مرئی شامل منافع در سایر کسب‌وکارها دارد. سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی به معنای خرید یا تاسیس دارایی‌های درآمدزا در خارج است به گونه‌ای که شامل کنترل عملیات یا کسب‌وکار می‌شود.

سرمایه‌گذاری‌های پرتفوی خارجی [۵]: سرمایه‌گذاری‌هایی که معمولا در اوراق قرضه یا سهام صورت می‌گیرد. سرمایه‌گذاری پرتفوی خارجی کنترل مستقیم یک کسب‌وکار را در اختیار سرمایه‌گذار نمی‌گذارد و بنابراین مدیریت مستقیم یک شرکت را در دست ندارد. این نوع سرمایه‌گذاری نسبتا نقد و در برابر نوسانات بازاری که در آن سرمایه‌گذاری صورت گرفته حساس است. آن سرمایه‌گذارانی که نمی‌خواهند یک بنگاه در خارج را مدیریت کنند، معمولا از این روش استفاده می‌کنند.

ذخایر ارزی [۶]: ذخایر به پول خارجی که معمولا بانک مرکزی یک کشور نگه می‌دارد تا پول ملی را تثبیت و صادرات و سرمایه‌گذاری در داخل را پشتیبانی کند.

کالاها و خدمات غیرقابل مبادله [۷]: کالاها و خدماتی که معمولا نمی‌توان به ساکنان خارجی فروخت و شامل املاک و مستغلات، خدمات عمومی و خدمات شخصی از قبیل خانه‌داری، مراقبت از سالمندان و آرایشگری می‌شود.

آربیتراژ تنظیم‌گری [۸]: رویه‌ای که به موجب آن بنگاه‌ها از تفاوت

3. financial regulation
4. foreign direct investment
5. foreign portfolio investments
6. foreign reserves
7. non-tradable goods and services
8. regulatory arbitrage

نظام‌های تنظیم‌گری کشورهای مختلف بهره می‌برند و معمولاً با یافتن منافذی در این نظام‌ها انجام می‌شود. بنگاه‌ها سپس انتقال منابع درون شرکتی خود را چنان انطباق می‌دهند که برای مثال پرداخت‌های مالیاتی در کشوری با کمترین میزان مالیات پرداختی صورت گیرد.

فرار مالیاتی [۹]: رفتاری مشتمل بر به کارگیری ابزارهای حقوقی برای پرداخت کمترین مبلغ مالیاتی ممکن. تفاوت معنایی بین «فرار» و «خودداری» است. فرار مالیاتی یعنی رویه استفاده از روش‌های غیرقانونی برای گریز از پرداخت مالیات.

کالاها و خدمات قابل تجارت [۱۰]: کالاها و خدمات قابل فروش به ساکنان خارجی برای مثال محصولات صنایع کارخانه‌ای، کشاورزی، شیلات، معادن، و هتلداری.

اعتبار تجاری [۱۱]: اعتبار تمدیدشده به مشتریان که به آنها اجازه می‌دهد کالاها یا ارائه‌شده توسط اعتباردهنده را خریداری کنند.

یادداشت‌ها

۱. آنها کانال خارجی (صفحه ۹۶) از خلق پول را فعال می‌کنند، به بخش ۳-۹ بنگرید.
۲. حق تکثیر این مقاله به THG PUBLISHING PRIVATE LIMITED/The Hindu تعلق دارد و مطابق با شرایط استفاده THG PUBLISHING PRIVATE LIMITED به شما مجوز محدود دسترسی و استفاده شخصی از این سایت اما نه برای اهداف تجاری می‌دهد. ما اجازه استفاده از مطالب در این تارنما را با توجه به اعتبار داده شده به THG PUBLISHING PRIVATE LIMITED می‌دهیم. استفاده همچنین تابع استفاده غیرتجاری و محدود به انتشار شخصی و دانشگاهی است. (شامل انتشار در رسانه‌های اجتماعی و استفاده در همه انواع رسانه‌ها).
۳. خرید شرکت موجود. جایگزین آن سرمایه‌گذاری جدید است که سرمایه‌گذار

9. tax avoidance

10. tradable goods and services

11. trade credit

کسب‌وکار را از صفر شروع می‌کند.

۴. اینجا به ارائه‌ای که تعدادی از دانشجویان مدرسه اقتصاد پاریس داشتند ارجاع می‌دهیم با نام طرفداران و مخالفان کنترل سرمایه (۲۰۱۲) Haberer, Leang, Seap, Lux, Nowak.

۵. تحرک سرمایه بین‌المللی طی تاریخ: رابطه پس‌انداز، سرمایه‌گذاری، گزارش کاری شماره ۵۷۳۴.

Taylor, Alan M., NBER, Cambridge, MA, September 1996.

۶. رابرت لوکاس برنده نوبل در مقاله‌ای با عنوان «چرا سرمایه از کشورهای ثروتمند به کشورهای فقیر جریان نمی‌یابد؟» (۱۹۹۰) تخمین زد که بازده نهایی سرمایه در هند نسبت به آمریکا ۵۸ برابر بالاتر است.

7. James (2016).

۸. صندوق بین‌المللی پول (۲۰۰۰).

۹. شرکت‌های چند ملیتی را MNCs می‌گویند.

10. DeepaliPal, www.economicdiscussion.net/globalization/globalisation-meaning-arguments-for-and-against/14211

بازدید در ۱ اوت ۲۰۱۸.

۱۱. Law و همکاران (۲۰۱۵).

12. Rodrik (2016).

13. www.businessdictionary.com/definition/mobility-of-capital.html#ixzz3ZMZAhav4.

منابع

Avdjiev, S., Chui, M. and Shin, H.S. (2014). "Non-Financial Corporations from Emerging Market Economies and Capital Flows," BIS Quarterly Review, 7 December.

Financial Times. (2014). "The Emerging Problem of Foreign Currency Debt: The BIS Issues a Timely Warning About Exchange Mismatches," Financial Times, 8 December. www.ft.com/content/4facbbb2-7ed1-11e4-a828-00144feabdc0.

Haberer, Leang Seap and Lux, Nowak. (2012). "The Pros and Cons of Capital

Controls,” Paris School of Economics presentation. www.parisschoolofeconomics.com/benassyquere-agnes/Enseignement/Poleco2013-presentation7.pdf.

IMF. (2000). “Globalization: Threat or Opportunity?” www.imf.org/external/np/exr/ib/2000/041200to.htm.

James, H. (2016). “New Concept, Old Reality,” *Finance & Development*, 53(4) (December).

Law, S. H., Tan, H. B. and Azman Saini, W. N. (2015). “Globalisation, Institutional Reforms and Financial Development in East Asian Economies,” *World Economics*, 38: 379–398. doi:10.1111/twec.12168.

Lucas, R. E. Jr. (1990). “Why Doesn’t Capital Flow from Rich to Poor Countries?” *American Economic Review*, 80(2) (May): 92–96.

Pal, Deepali. “Globalisation: Meaning, Arguments for and Against,” www.economicdiscussion.net/globalization/globalisation-meaning-arguments-for-and-against/14211, retrieved on 1 August 2018.

Potrafke, N. (2015). “The Evidence on Globalisation,” *World Economics*, 38: 509–552. doi:10.1111/twec.12174.

Rodrik, D. (2016). “There Is No Need to Fret About Deglobalisation,” *Financial Times*, 4 October. www.ft.com/content/d9a28a08-895c-11e6-8cb7-e7ada1d123b1.

Subbu, R. (2014). “Restrictions on FII Investments in Pharma Could Help Industry, Consumers,” *The Hindu*, 9 June. www.thehindu.com/business/Industry/restrictions-on-fiiinvestments-in-pharma-could-help-industry-consumers/article6097926.ece.

Taylor, A. M. (1996). “International Capital Mobility in History: The Saving-Investment Relationship,” NBER Working Paper No. 5743.

فصل ۱۲:

حساب‌های بین‌المللی

روابط اقتصادی کشور ما با بقیه جهان چگونه است؟ آیا ما توانایی از عهده مالی برآمدن سطح زندگی کنونی خود را داریم؟ آیا ما بدهی انباشت می‌کنیم؟ آیا باید کشورمان را به خارجیان بفروشیم؟

با داشتن دو صورتحساب اصلی، درباره روابط اقتصادی و مالی یک کشور با بقیه جهان آگاه می‌شویم. این دو صورتحساب همچنین محدودیت‌های اقتصادی خارجی اصلی را برای یک کشور توصیف می‌کند. هر گونه مذاکره اجتماعی باید چنین محدودیت‌هایی را در نظر بگیرد و از این رو، توانایی خواندن چنین حساب‌هایی بسیار مهم است. این دو صورتحساب عبارتند از: موقعیت سرمایه‌گذاری بین‌المللی (IIP) و تراز پرداخت‌ها. «تراز پرداخت‌ها صورتحسابی است که مبادلات اقتصادی بین ساکنان و غیرساکنان طی یک دوره زمانی خاص را خلاصه می‌کند.»^۱ طبق تعریف موجود در حساب‌های مالی، به کسی ساکن یک کشور گفته می‌شود که بیش از شش ماه در سال را در آن کشور به سر ببرد. بنابراین ساکن بودن به داشتن پاسپورت یا مجوز کار بستگی ندارد بلکه صرفاً به حضور واقعی در یک کشور مربوط می‌شود.

تراز پرداخت‌ها به سه حساب تقسیم می‌شود:

۱. حساب جاری (خیلی مهم).
۲. حساب سرمایه (معمولاً اندازه کوچک‌تر و اهمیت کمتر).
۳. حساب مالی (خیلی مهم).

ابتدا هر حساب را تحلیل و سپس جایگاه سرمایه‌گذاری بین‌الملل یک کشور را ملاحظه می‌کنیم.

۱-۱۲ حساب جاری تراز پرداخت‌ها

حساب جاری تراز پرداخت‌ها مقادیر همه عملیات جاری بین یک کشور و بقیه جهان را ارزش‌گذاری می‌کند که شامل خرید و فروش کالاها و خدمات، اجرت پرداختی به سرمایه و کار (عوامل نهاده، بخش ۳-۱) دریافتی از و پرداختی به سایر کشورها و کمک‌های دریافتی و پرداختی به سایر کشورها می‌شود. در ادامه عناصر اصلی حساب جاری تراز پرداخت‌ها را با علامت‌شان در حساب جاری (داخل پُرانتز) ملاحظه می‌کنیم.

صادرات کالا (+)

ارزش کالاهای صادراتی، بخش ۱۰-۵.

واردات کالا (-)

ارزش کالاهای واردشده، بخش ۱۰-۴.

صادرات خدمات (+)

ارزش خدمات (مثلا حمل و نقل، گردشگری، ساختمان‌سازی، بیمه، خدمات مالی، خدمات فناوری اطلاعات و ارتباطات و ... بخش ۱۰-۵) که بنگاه‌های داخلی به ساکنان خارجی ارائه داده‌اند.

واردات خدمات (-)

ارزش خدمات (مثلا حمل و نقل، گردشگری، ساختمان‌سازی، بیمه، خدمات مالی، خدمات فناوری اطلاعات و ارتباطات و ... بخش ۱۰-۵) که بنگاه‌های خارجی به ساکنان داخلی ارائه داده‌اند.

درآمد کار از خارج (+)

ارزش آنچه ساکنان ما از خارج از طریق کارشان (با علامت مثبت) به دست آورده‌اند. این برای مردمی کاربرد دارد که عمدتاً در آن کشور اقامت دارند اما برای کمتر از شش ماه در سال در خارج کار می‌کنند؛ برای مثال کارگران فصلی.

درآمد کار به خارج (-)

ارزش آنچه ساکنان خارجی یک کشور با کارشان به دست می‌آورند (با علامت منفی). این برای کسانی کاربرد دارد که عمدتاً (برای کمتر از

شش ماه) در خارج از آن کشور ساکن هستند.

درآمد سرمایه (سرمایه‌گذاری) از خارج (+)

ارزش آنچه ساکنان داخلی با سرمایه خودشان در خارج به دست می‌آورند. برخی از ساکنان داخلی دارایی‌های متفاوت مانند سپرده بانکی، اوراق قرضه، سهام، سرمایه‌گذاری در شرکت‌ها و املاک در خارج دارند. این دارایی‌ها درآمدهایی به شکل بهره، سود سهام، سود و اجاره ایجاد می‌کنند.

درآمد سرمایه (سرمایه‌گذاری) به خارج (-)

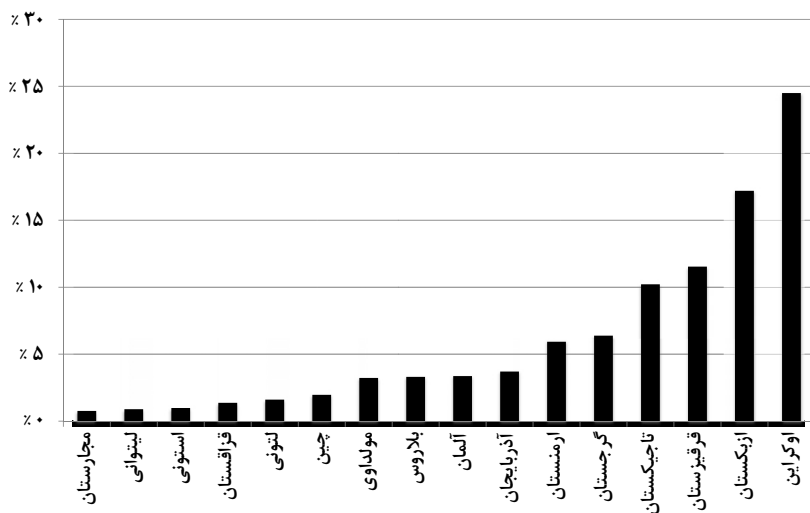
ارزش آنچه ساکنان خارجی با سرمایه خودشان در یک کشور به دست می‌آورند. برخی ساکنان خارجی دارایی‌های گوناگونی مانند سپرده‌های بانکی، اوراق قرضه، سهام، سرمایه‌گذاری در شرکت‌ها و املاک، در کشور موطن دارند. این دارایی‌ها درآمدهایی به شکل بهره، سود سهام، سود و اجاره ایجاد می‌کند. این درآمدها در کشور داخلی تولید می‌شود اما به ساکنان خارجی تعلق دارد. درآمد کار و سرمایه به درآمد اولیه نیز مشهور است.

انتقال‌های خصوصی از خارج (+)

ارزش منابعی که ساکنان خارجی به ساکنان یک کشور انتقال می‌دهند. این قلم شامل درآمد انتقالی است که یک کشور از شهروندان مقیم خارج خود دریافت می‌کند. در کشورهای با مهاجران زیاد (مثلا مولداوی، پرو یا فیلیپین) این یک منبع باارزش تامین مالی است.

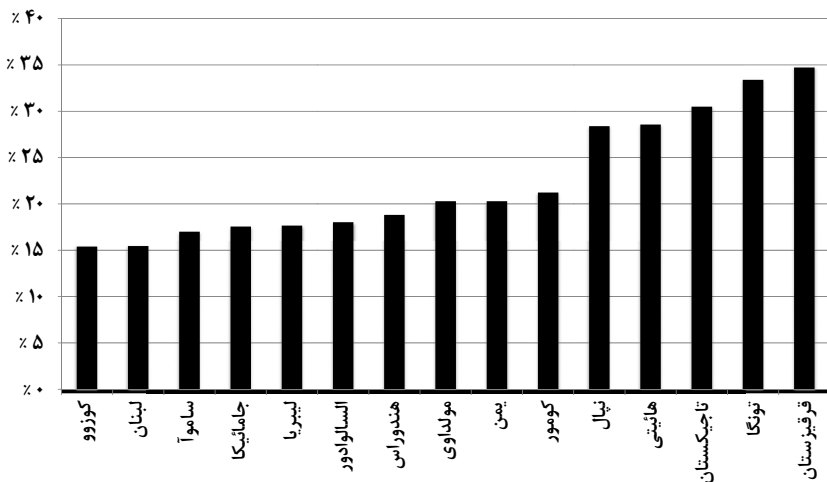
پرداخت‌های انتقالی خصوصی به خارج (-)

ارزش منابعی که ساکنان کشور داخلی به ساکنان خارجی انتقال می‌دهند. این قلم شامل پولی است که کارگران مهاجر با سکونت دائمی در کشور میزبان به کشور مبدا خود انتقال می‌دهند و اصطلاحاً درآمد حواله‌شده است (شکل ۱۲-۱ و شکل ۱۲-۲).



شکل ۱۲-۱ مقاصد اصلی درآمدهای حواله‌شده (انتقال‌های خصوصی به خارج) از روسیه در سال ۲۰۱۷

شرح از نویسنده از داده‌های بانک جهانی و صندوق بین‌المللی پول^۲



شکل ۱۲-۲ درآمدهای حواله‌شده به صورت سهمی از تولید ناخالص داخلی در برخی کشورها

منبع: شرح داده‌ها از نویسنده در داده‌های صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی.^۲

پرداخت‌های انتقالی عمومی از خارج (+)

ارزش کمک‌های مالی یا منابع مالی انتقالی که کشور موطن از سایر کشورها یا از سازمان‌های بین‌المللی برای مثال سازمان ملل دریافت می‌کند. این قلم برای کشورهایی که مبالغ چشمگیری به عنوان کمک عمومی خارجی از کمک‌کننده‌ها دریافت می‌کنند، اهمیت دارد.

پرداخت‌های انتقالی عمومی به خارج (-)

ارزش هدایای مالی یا درآمدهای حواله‌شده از کشور موطن به سایر کشورها یا به سازمان‌های بین‌المللی از قبیل سازمان ملل، سازمان بین‌المللی کار. پرداخت‌های انتقالی خصوصی و عمومی به درآمدهای ثانویه مشهور هستند.

تراز حساب جاری

حاصل جمع همه اقلام پیشین که تراز حساب جاری را به ما می‌دهد (جدول ۱۲-۱).

وقتی این مانده یا تراز مثبت است، مازاد داریم که نشان می‌دهد که مبادلات اقتصادی بین‌المللی یک کشور باعث ثروتمندتر شدنش می‌شوند، دارایی‌هایش در خارج را افزایش می‌دهند یا دارایی‌هایی را که غیرساکنان آن کشور دارند، کاهش می‌دهد. یک کشور با تراز حساب جاری مثبت در حال انباشت پول‌های خارجی، طلا و اعتبار (یا در حال اعتبار دادن به خارجیان است یا بدهی‌اش را به آنها کاهش می‌دهد) است. در واقع این کسر به تملیک اوراق قرضه، سهام، بنگاه‌ها یا املاک خارجی می‌پردازد یا اینکه خارجیان موجودی خود از چنین دارایی‌هایی در این کشور را کاهش می‌دهند و در نتیجه آن کشور ثروتمندتر می‌شود.

کشوری که مازاد حساب جاری دارد، تولیدش بیشتر از مصرف و سرمایه‌گذاری بخش‌های خصوصی و عمومی‌اش است. تراز حساب جاری را به شکل مطلق یا درصدی از GDP بیان می‌کنند. اثرات هر سیاستی بر تراز حساب جاری باید در نظر گرفته شود. اگر یک سیاست‌گذاری، منافی (رشد GDP و اشتغال) برای یک کشور ایجاد می‌کند، اما در عین حال کسری‌های حساب جاری را به همراه دارد، باید بدانیم که منافع جاری آن سیاست، خطر ایجاد بدهی‌های جدی برای کشور هم خواهد داشت.

جدول ۱۲-۱ حساب جاری

	+ صادرات کالاها
	- واردات کالاها
کالاها و خدمات	+ صادرات خدمات
	- واردات خدمات
	+ درآمد کار از خارج
	- درآمد کار به خارج
درآمدهای اولیه	+ درآمد سرمایه (یا سرمایه‌گذاری) از خارج
	+ درآمد سرمایه (یا سرمایه‌گذاری) به خارج
	+ انتقال‌های خصوصی از خارج
	- انتقال‌های خصوصی به خارج
درآمدهای ثانویه	+ انتقال‌های عمومی از خارج
	- انتقال‌های خصوصی به خارج
	= تراز حساب جاری

یک اقتصاد کوچک می‌تواند به انباشت مازاد طی دوره طولانی ادامه دهد به شرط اینکه اهمیتش در اقتصاد جهانی ناچیز باشد. یک کشور بزرگ نمی‌تواند این کار را بکند و باید از دائمی‌شدن مازاد حساب جاری خودداری کند زیرا مزادهايش همیشه با کسری‌های سایر کشورها همخوانی خواهد داشت (ما با سیارات دیگر تجارت نمی‌کنیم!). اگر سایر کشورها به انباشت بدهی‌ها ادامه دهند ناگزیر مشکلاتی در اقتصاد بین‌الملل به وجود می‌آید زیرا عدم توازن‌های بزرگ باعث بی‌ثباتی خواهد شد.

بخوانید

روابط اقتصادی خارجی گرجستان در سال ۲۰۱۴ چگونه بود؟
 رشد و حساب‌های خارجی در گرجستان طبق چشم‌انداز توسعه آسیایی ۲۰۱۵
 طبق گزارش چشم‌انداز توسعه آسیایی ۲۰۱۵ برآورد می‌شود که GDP در سال ۲۰۱۴ حدود ۴٫۷ درصد افزایش یابد که از ۳٫۳ درصد

در سال ۲۰۱۳ بیشتر است. این گزارش توضیح می‌دهد: «در طرف تقاضا، رشد از ۵,۵ درصد گسترش در مصرف و به خصوص ۲۱,۲ درصد افزایش در سرمایه‌گذاری عمدتاً در بخش خصوصی می‌آید. اگرچه یک روند نزولی عمده در سه ماه پایانی سال آغاز شد و تا ۲۰۱۵ ادامه یافت. این اتفاق زمانی افتاد که سقوط قیمت نفت و اثرگذاری تحریم‌های اقتصادی بر فدراسیون روسیه به رکود در آنجا و رشد کندتر در سایر شرکای تجاری اصلی انجامید. در نتیجه واردات آنها از گرجستان و درآمدهای حواله‌شده به آنجا سقوط کرد.»

این سند حساب‌های خارجی گرجستان را چنین توصیف می‌کند: کسری حساب جاری از ۵,۷ درصد GDP در سال ۲۰۱۳ به ۹,۵ درصد افزایش یافت. رشد بالاتر به ۷,۱ درصد افزایش در واردات دامن زد در حالی که صادرات به میزان ۱,۶ درصد کاهش یافت بیانگر ۳,۵ درصد کاهش در سه ماه پایان سال بود که توانست افزایش‌های دو فصل پیش را خنثی کند. کاهش شدید ارزش پول شرکای تجاری اصلی آن با وجود کاهش ارزش لاری در برابر دلار آمریکا، قدرت رقابتی گرجستان را تحلیل برد. به‌علاوه، اقتباس آذربایجان از استانداردهای خودروی یورو ۴ در آوریل ۲۰۱۴ باعث کاهش صادرات خودروهای دست‌دوم گرجستان به آن کشور شد. کاهش صادرات در سه ماه پایان این سال - به دنبال ۳۰ درصد کاهش سالانه ثبت‌شده در ژانویه ۲۰۱۵ - همچنین ضعیف شدن اقتصاد فدراسیون روسیه را بازتاب داد که در سال ۲۰۱۴ به سومین مقصد صادراتی گرجستان تبدیل شده بود و تقریباً ۱۰ درصد کل صادراتش را تشکیل می‌داد. از سوی دیگر دریافتی‌های گردشگری افت کرد و درآمدهای حواله‌شده نیز به میزان ۲,۵ درصد کاهش یافت - با یک کاهش چشمگیر ۱۶,۳ درصدی در سه ماه آخر سال و کاهش حتی شدیدتر ۲۲,۵ درصدی در ژانویه و فوریه ۲۰۱۵ نسبت به همان دوره در سال قبل.

درآمدهای حواله‌شده بالاتر که از اروپای جنوبی جریان یافت، ضرر تحمیل‌شده از سوی فدراسیون روسیه - جایی که گرجستان شاهد

۳۰٫۱ درصد سقوط در سه ماه پایانی سال بود- را خنثی نکرد. به‌رغم بهبودی کند در اروپا، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی بازخورد مثبتی داشت و طبق برآوردهای رسمی از ۱٫۲ میلیارد دلار تجاوز کرد. ذخایر ناخالص بین‌المللی در پایان سال ۲۰۱۴ به ۲٫۷ میلیارد دلار رسید که اندکی کمتر از ۲٫۸ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۳ و معادل با سه ماه واردات بود. مجموع بدهی خارجی ۶۴ درصد GDP برآورد می‌شود (به استثنای وام‌های بین شرکتی معادل با حدود ۲۰ درصد GDP). در ماه ژوئیه ۲۰۱۴، گرجستان وارد تریبالات صبر و انتظار سه ساله علیه شوک‌های بیرونی شد و یک چارچوب برای منضبط کردن سیاست‌های کلان بودجه‌ای فراهم کرد. چشم‌انداز توسعه آسیایی، (۲۰۱۵)؛ بانک توسعه آسیایی (۲۰۱۵).

پرسش‌ها

- آیا شما تعجب کردید که وقتی رشد اقتصاد گرجستان افزایش می‌یابد کسری حساب جاری‌اش بدتر می‌شود؟
- تبیین احتمالی برای کاهش صادرات گرجستان در سال ۲۰۱۴ چیست؟
- کدام ارقام، تصویر نامطلوب ارائه می‌دهند؟
- چرا باید گرجستان به توافقی با صندوق بین‌المللی پول درباره استقراض احتمالی از این صندوق برسد؟
- چگونه یک کشور می‌تواند جایگاه حساب جاری خود را بهبود بخشد؟

تحلیل

این واقعیت ساده که رشد گرجستان در حال افزایش است شاید تبیین کند چرا کسری حساب جاری‌اش در حال رشد کردن است. وقتی رشد یک کشور افزایش می‌یابد، وارداتش نیز معمولاً رشد می‌کند (بخش ۱۰-۴). همان‌طور که گفتیم علامت واردات در حساب جاری منفی است و هر چقدر بزرگ‌تر باشد، این حساب منفی‌تر می‌شود. همچنین خواندیم که شرکای تجاری اصلی گرجستان اقتصادهای رکودزده داشتند و با این مساله می‌توان تبیین کرد که چرا صادرات گرجستان سقوط کرده است. همین

مساله با درآمدهای حواله‌شده به گرجستان رخ داد که فقط در ژانویه ۲۰۱۵ به میزان ۲۳,۳ درصد کاهش یافت. احتمالاً مهاجران گرجی شاغل در خارج، درآمد کمتری داشتند و پول کمتری برای خانواده‌های خود در گرجستان می‌فرستادند. درآمدهای حواله‌شده، منابع انتقالی خصوصی از خارج و یک قلم مثبت در حساب جاری است که وقتی کاهش یابد، بر تراز حساب جاری تاثیر منفی می‌گذارد. اینها دلایلی است که چرا سقوط صادرات و درآمدهای حواله شده یک تصویر نامطلوب نشان می‌دهد.

اگر این کشور بدهی به بار نیارد یا دارایی‌هایش را به خارجیان بفروشد، با کسری حساب جاری ارزش پولش کاهش خواهد یافت. تعجیبی ندارد که در ژوئیه ۲۰۱۴ گرجستان با صندوق بین‌المللی پول به توافق رسید که به طور بالقوه بتواند تا ۱۵۵ میلیون دلار از صندوق وام بگیرد تا از پول خود در برابر کاهش ارزش شدید دفاع کند. کشوری که کسری حساب جاری دارد یا بخشی از دارایی‌های خود را به خارجیان می‌فروشد یا بدهی به بار می‌آورد، به صندوق بین‌المللی پول بدهکار خواهد شد.

۱۲-۲ حساب سرمایه تراز پرداخت‌ها

حساب سرمایه اقلام اعتبار یا بدهی برای دارایی‌های غیرتولیدی، غیرمالی (مثلاً زمین) و انتقالات سرمایه بین ساکنان و غیرساکنان را نشان می‌دهد. چرا دارایی‌های غیرتولیدی؟ چون مبادلات در دارایی‌های تولیدشده در حساب جاری ثبت می‌شود. چرا دارایی‌های غیرمالی؟ چون مبادلات در دارایی‌های مالی در حساب مالی ثبت می‌شود.

حساب سرمایه معمولاً اندازه کوچک‌تری نسبت به حساب جاری دارد. این حساب شامل مبادلات در رابطه با موارد زیر است:

- منابع طبیعی
- قراردادهای اجاره‌ها و مجوزها
- دارایی‌های بازاریابی
- انتقالات سرمایه‌ای

منابع طبیعی شامل زمین، حقوق معدنی، حقوق جنگلداری، آب، حقوق شیلات، فضای هوایی، و طیف‌های الکترومغناطیس می‌شود. مبادلات بین‌المللی در زمین و سایر منابع طبیعی معمولاً مطرح نمی‌شود چون شرکت‌های داخلی معمولاً به عنوان مالکان این دارایی‌های نامنقول شناخته می‌شوند. اگر یک شرکت چندملیتی در جست‌وجوی کسب حقوق معدنی در یک کشور باشد، معیارهای حسابداری ایجاب می‌کند که در آن کشور یک شرکت ایجاد کند. شرکت محلی حقوق معدنی را می‌خرد و شرکت چندملیتی شرکت محلی را مالک می‌شود نه حقوق معدنی را.

انتقال‌های سرمایه مستلزم انتقال مالکیت یک دارایی (به غیر از پول نقد یا موجودی انبار) از یک طرف به طرف دیگر است؛ آنها همچنین می‌توانند یک طرف یا هر دو طرف را به تملک یا خلاصی از یک دارایی (به غیر از پول نقد و موجودی انبار) متعهد سازند یا بستانکار را ملزم به بخشیدن بدهی کنند. بخشش بدهی در کشورهایی که بدهی سنگینی دارند، موضوع اصلی در زمان‌های معین می‌شود. در این حساب است که سوابقی از بخشش بدهی (در صورت وجود) پیدا می‌کنیم.

در انتقال‌های سرمایه، حالت مهاجری که ساکن خارجی و مالک دارایی در کشور مبدا است، گنجانده می‌شود. اگر مهاجر بازنشسته شود و تصمیم بگیرد به کشور موطن خویش برای زندگی بازگردد، دوباره به ساکن داخلی تبدیل می‌شود. در حساب سرمایه ثبت می‌شود که دارایی ساکن خارجی به ساکن داخلی منتقل شده است اما در واقعیت امر، مالک تغییر نمی‌کند و فقط محل سکونتش تغییر کرده است.

۱۲-۳ حساب مالی تراز پرداخت‌ها

حساب سرمایه، معاملاتی را ثبت می‌کند که مستلزم دارایی‌های مالی (مثلاً پول نقد، اعتبار، اوراق قرضه، سهام، بنگاه‌ها و املاک) و بدهی‌ها است؛ این معاملات بین ساکنان و غیرساکنان صورت می‌گیرد و ارزش آن باید با ارزش حاصل جمع حساب‌های جاری و سرمایه برابر باشد. بنابراین اگر ارزش معمولاً ناچیز حساب سرمایه را نادیده بگیریم می‌توان گفت

هر دفعه کشوری کسری حساب جاری دارد، رشد بدهی‌های آن کشور یا انتقال دارایی‌های ملی به خارجیان در حساب مالی ثبت می‌شود. حساب مالی اطلاعات دقیق درباره ماهیت این دارایی‌ها می‌دهد. به بیان دیگر، در یک معامله دو قلم حساب مالی حضور دارد: یک دارایی جدید که با یک بدهی جدید خنثی می‌شود. برخی اوقات، معامله حساب مالی مستلزم مبادله یک دارایی با دارایی دیگر است؛ برای مثال ورقه قرضه با پول و سپرده‌ها معاوضه می‌شود. یک حالت خاص مربوط به کشوری است که قبلاً اوراق قرضه بسیاری داشت و اکنون پس از فروش آنها، ذخایر بیشتری از پول خارجی دارد. در سایر موارد، مبادله شاید مستلزم خلق دارایی مالی جدید و بدهی متناظر با آن باشد. یک کشور یک ورقه قرضه را می‌فروشد و ذخایر پولی خود را افزایش می‌دهد. اقلام اصلی این حساب عبارتند از:

- سرمایه‌گذاری مستقیم
- سرمایه‌گذاری پرتفوی
- مشتقات مالی و اختیارهای سهام کارکنان
- سایر سرمایه‌گذاری‌ها
- دارایی‌های ذخایر

در فصل ۱۱ تعداد زیادی از این دارایی‌ها را شرح داده‌ایم.

مشتقات مالی دارایی‌های مالی هستند که ارزش خود را از عملکرد دارایی‌های متفاوت از قبیل اعتبارات، سهام، اوراق قرضه، کالاها، پول‌ها و نرخ‌های بهره می‌گیرند. بحران مالی ۲۰۰۷ تا ۲۰۰۸ دست کم تا حدی در اوراق بهادار مرتبط با مسکن ریشه داشت. ارزش آنها به پرداخت وام‌های رهنی توسط برخی گروه‌ها از خریداران مسکن وابسته بود. وقتی تعداد زیادی از بدهکاران دیگر قادر به پرداخت بدهی‌های خود نبودند، اوراق بهادار مرتبط با این وام‌های رهنی بیشتر ارزش خود را از دست دادند.

یک مثال از تراز پرداخت‌ها

در سال ۲۰۱۳، تراز تجاری (کالاهای) ژاپن (جدول ۱۲-۲) منفی بود (-۸۷,۷۳۴) چون این کشور بیش از آنچه صادر کند، وارد می‌کرد و بنابراین تراز خدمات نیز منفی بود (-۳۴,۷۸۶).

می‌توان مشاهده کرد که ساکنان ژاپن، به عنوان مالکان سرمایه چشمگیر در خارج، مبالغ قابل ملاحظه درآمد اولیه (۱۷۱,۷۲۹ - نرخ بهره و سود سهام) دریافت می‌کنند. افراد خصوصی و مراجع ژاپنی به بقیه جهان بیش از آنچه بقیه جهان به ژاپن هدیه دادند کمک اهدا کردند. این امر به وسیله نمودار «درآمد ثانویه» (۹,۸۹۲-) نشان داده می‌شود.

جدول ۱۲-۲ تراز پرداخت‌های ژاپن در سال ۲۰۱۳ (۱۰۰ میلیون ین)

تراز حساب جاری	۳۹,۳۱۷
کالا و خدمات	-۱۲۲,۵۲۱
کالا	-۸۷,۷۳۴
صادرات	۶۷۸,۲۹۰
واردات	۷۶۶,۰۲۴
خدمات	۳۴,۷۸۶
درآمد اولیه	۱۷۱,۷۲۹
درآمد ثانویه	-۹,۸۹۲
تراز حساب سرمایه	-۷۴۳۶
حساب مالی	-۹۳۳۶
سرمایه گذاری مستقیم	۱۳۷,۲۱۰
سرمایه گذاری پرتفوی	-۲۶۵,۶۵۲
مشقات مالی (به غیر از ذخایر)	۵۵۵۱۶
سایر سرمایه گذاری‌ها	۲۵۰۸۵
دارایی‌های ذخایر	۳۸,۵۰۴
خطاهای آماری و حذف شده‌ها	۴۱,۲۱۷

منبع: بانک مرکزی ژاپن

حاصل جمع کالا و خدمات (۱۲۲,۵۲۱-)، درآمد اولیه (۱۷۱,۷۲۹-) و درآمد ثانویه (۹۸۹۲+) مانده حساب جاری مثبت (۳۹,۳۱۷+) را به ما می‌دهد. این دلالت بر بهبود در وضعیت سرمایه‌گذاری بین‌المللی خالص کشور دارد.

ژاپن سرمایه‌گذاری مستقیم (۱۳۷,۳۱۰+) جذب کرد؛ ساکنان خارجی مشتقات مالی به ارزش ۵۵,۵۱۶ خریداری کردند، سایر سرمایه‌گذاری‌ها به مبلغ کل ۲۵,۰۸۵ و پول‌های کسانی که پول ژاپن را به عنوان دارایی خارجی خریدند (۳۸,۵۰۴)، دریافت کرد. همه اینها به واسطه سرمایه‌گذاری‌های پرتفوی ساکنان ژاپنی به میزان بیشتری خنثی شد. ژاپنی‌ها عمدتاً اوراق قرضه خارجی از خارج (۲۶۵,۶۵۲) خریدند. خطاها و حذفیات نیز به میزان قابل ملاحظه‌ای (۴۱,۲۱۷-) است.

اختیارات سهام کارکنان از جمله حقوقی است که برخی شرکت‌ها به کارکنان خویش می‌دهند. این حقوق اگر کارکنان اشتیاقی به استفاده از آن داشته باشند مربوط به امکان تملک سهام شرکت‌شان با قیمت ابراز شده است. اغلب دریافت‌کنندگان نیز مدیران هستند. برخی شرکت‌ها به مدیران خود هم حقوق و هم اختیار سهام می‌پردازند و این کار را با هدف تشویق مدیران به دغدغه داشتن برای ارزش سهام بنگاه انجام می‌دهند. در واقعیت امر، اختیارات سهام در معرض سوءاستفاده قرار می‌گیرد؛ برای مثال وقتی مدیران ارزش سهام شرکت را بدون افزودن ارزش جدید یا ایجاد سود جدید افزایش می‌دهند. اگر آنها سهام شرکت خودشان را بخرند به نفع‌شان است که ارزش سهام شرکت خودشان را افزایش دهند.

دارایی ذخایر نیز از طلا و ارز تشکیل می‌شود.

حساب مالی اساساً با ارزش حساب جاری همخوانی دارد (جمعاً با حساب سرمایه کوچک‌تر). وقتی می‌شنویم که شرکتی سرمایه‌گذاری خارجی زیادی جذب کرده است، چیزی در حساب مالی ثبت می‌شود اما نباید هیجان‌زده شویم و جشن بگیریم. همچنین باید متوجه باشیم که

این کشور احتمالاً دچار کسری حساب جاری است. اگر کسری حساب جاری ناشی از خرید تجهیزات و فناوری باشد که بهره‌وری آن کشور را بهبود ببخشد می‌تواند اتفاق مثبتی باشد اما اگر کسری صرفاً به علت ناتوانی آن کشور در تولید آنچه مصرف می‌کند باشد وضعیت می‌تواند بسیار بحرانی باشد چرا که این کشور در حال فروش دارایی‌های ملی برای پرداخت مصرف جاری خود است.

وقتی همه اقلام تراز پرداخت‌های واقعی سرجمع شدند، تراز حاصل‌شده تقریباً اعتبار خالص یا بدهی خالص را نشان می‌دهد. آن تراز نتیجه خطاها و حذفیات در گردآوری صورتحساب‌ها است. در تراز پرداخت‌ها، رویه استاندارد نشان دادن جداگانه یک قلم بابت خالص خطاها و حذفیات است. برخی گردآورنده‌ها آن را یک قلم متوازن‌کننده یا خطاهای آماری می‌نامند با این قصد که زیاد یا کمتر ابراز شدن اجزای ثبت‌شده را جبران کند.^۴

۱۲-۴ وضعیت سرمایه‌گذاری بین‌المللی

آیا ارزش دارایی‌های یک کشور در خارج از ارزش دارایی‌هایی که خارجیان در آن کشور مالک هستند تجاوز می‌کند؟ آیا آن کشور با در نظر گرفتن روابطش با بقیه جهان، دارایی‌ها یا بدهی‌های بیشتری دارد؟ آیا آن کشور عایدات مالی و دارایی از بقیه جهان دریافت می‌کند یا خلاف آن کاربرد دارد؟ هنگام ملاحظه سلامت مالی یک کشور، آیا خارجیان خوشحال خواهند بود که به آن کشور وام دهند؟ همه این پرسش‌ها یک پاسخ در وضعیت سرمایه‌گذاری بین‌الملل یک کشور پیدا می‌کند. وضعیت سرمایه‌گذاری بین‌الملل عبارت است از:

یک صورتحساب آماری در یک مقطع زمانی، ارزش دارایی‌های مالی ساکنان یک اقتصاد - که شامل مطالبات از غیرمقیم‌ها یا شمش طلائی که به عنوان دارایی ذخیره نگه داشته می‌شود و بدهی‌های ساکنان یک اقتصاد به غیرساکنان است - را نشان می‌دهد. تفاوت بین دارایی‌ها و بدهی‌ها، موضع خالص در وضعیت سرمایه‌گذاری بین‌الملل و بیانگر

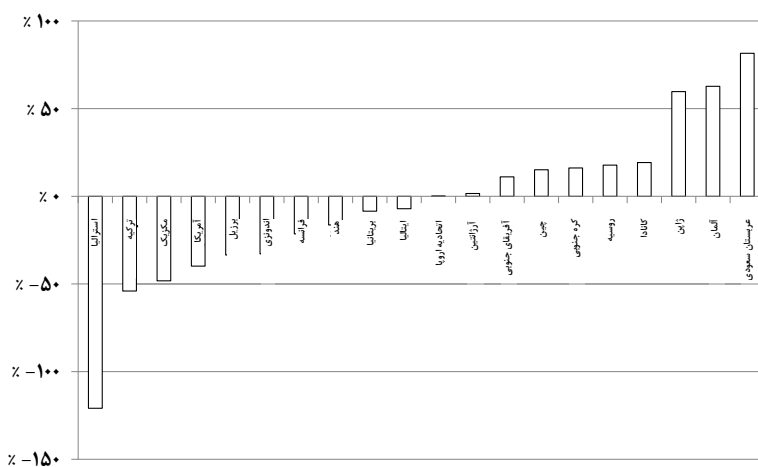
یک مطالبه خالص یا یک بدهی خالص نسبت به بقیه جهان است.^۵ اگر حساب مالی تراز پرداخت‌ها، دارایی‌ها و بدهی‌هایی را که یک کشور طی یک سال انباشت کرده است توصیف می‌کند، وضعیت سرمایه‌گذاری بین‌الملل بازگوکننده موجودی کل دارایی‌ها و بدهی‌های خارجی یک کشور است. سرمایه‌گذاری بین‌الملل وقتی ساکنان داخلی مالک دارایی‌هایی در خارج باشند، عدد مثبت می‌گیرد و هنگامی که خارجی‌ان مالک چیزی در آن کشور باشند، عدد منفی می‌گیرد.

وقتی یک کشور بدهی خارجی خود را با فروش دارایی به خارجی‌ان می‌پردازد هیچ بهبودی وجود ندارد. اگر دارایی‌ها بازدهی‌های بالاتری نسبت به بهره‌ای که آن کشور به خارجی‌ان می‌پردازد ایجاد می‌کند، وضعیت مالی کشور بدتر خواهد شد به این معنا که کشور مقادیر بیشتری از پول به خارج خواهد فرستاد و فقیرتر از پیش می‌شود.

وضعیت سرمایه‌گذاری بین‌الملل (شکل ۱۲-۳) تنها متغیری نیست که تمایل سرمایه‌گذاران خارجی به وام دادن به یک کشور را تبیین می‌کند اما احتمالاً متغیری است که بیشتر آن را تبیین می‌کند. دلیل آن به شرح زیر است: موضع خیلی مثبت سرمایه‌گذاری بین‌الملل دلالت دارد که آن کشور در سال‌های آتی درآمد سرمایه خالص مثبت از خارج دریافت خواهد کرد (بخش ۱۲-۱). منظور این است که بگوییم رانتهایی از املاک، سودهایی از بنگاه‌ها، سود سهام، بهره روی اعتبارات و اوراق قرضه و سایر درآمدها از سرمایه دریافت می‌کند. کشوری با چنین جریان‌های مثبتی احتمالاً ابزارهای مالی برای پرداخت بدهی‌هایش دارد. همه این دارایی‌ها در خارج بیانگر یک نوع وثیقه است؛ سرمایه‌گذاران خارجی درک می‌کنند که اگر برای اعتبارشان مشکلی پیش بیاید، آنها قادر به درخواست از دادگاه خارجی برای مسدود کردن چنین دارایی‌هایی و در دسترس بودن دریافت بدهی‌شان هستند.

سایر متغیرهایی که بر توانایی تصور یک کشور در پرداخت بدهی‌هایش تاثیر می‌گذارد عبارتند از، تراز حساب جاری حال و آینده (بخش ۱۲-۱)، نسبت بدهی به GDP، سابقه اخیر عمل به تعهدات،

اهمیت نظامی و این واقعیت که پول آن کشور تا چه اندازه در سطح گسترده به عنوان پول ذخیره پذیرفته می‌شود. برای مثال، آمریکا حتی اگر خالص موقعیت سرمایه‌گذاری منفی و تراز حساب جاری منفی دارد، شاید بتواند در نرخ‌های بهره پایین وام بگیرد زیرا می‌تواند امنیت بالایی را برای هر پول سپرده گذاشته‌شده در بانک‌هایش تضمین کند و این واقعیت که واحد پولش دلار در سطح گسترده به عنوان پول بین‌المللی پذیرفته شده است بر اعتمادپذیری آن می‌افزاید.^۷



شکل ۱۲-۳ خالص موقعیت سرمایه‌گذاری بین‌الملل به صورت سهمی از GDP اعضای گروه ۲۰ در سال ۲۰۱۷

شرح از نویسنده درباره داده‌های صندوق بین‌المللی پول.^۸

پول بین‌المللی پولی است که در خارج از کشور موطن خود استفاده می‌شود.^۸ برخی بنگاه‌ها یا برخی مراجع یک کشور شاید مبادلات خود را با پول کشوری متفاوت انجام دهند و از آن پول به عنوان وسیله مبادله استفاده کنند و شاید عملیات حسابداری خود را با پول کشور خارجی به عنوان واحد حساب عملیات معین انجام دهند. دولت‌ها و کسب‌وکارها همچنین ممکن است یک پول خارجی را به عنوان ذخیره برای «روز مبادا» یا همان ذخیره ارزش برای آینده نگه دارند. آنها این

کار را می‌کنند تا قادر به پرداخت خرید از شرکای خارجی یا تثبیت ارزش پول خود در صورت نیاز باشند. برای تاکید بر این استفاده آخر از پول‌های بین‌المللی، ما آنها را «پول‌های ذخیره» می‌نامیم. پول ذخیره اصلی دلار آمریکا است اما یورو اروپایی، پوند انگلستان، ین ژاپن، فرانک سوئیس، دلار کانادا، دلار استرالیا و به‌تازگی^۹ یوان چین نیز پول‌های بین‌المللی و ذخیره هستند.^{۱۰}

اگر هند از چین کالا بخرد، شاید به جای روپیه هند، به چین دلار آمریکا بپردازد. آن پولی برای تسویه مبادلات بین‌المللی مفید است که ملت تجاری بزرگی آن را منتشر می‌کند (وسیله مبادله مناسب) و ارزشش را در برابر سایر کالاها طی زمان حفظ می‌کند (یعنی ذخیره ارزش است).

بخوانید

خالص وضعیت سرمایه‌گذاری بین‌المللی ترکیه

یک تحلیل از صورتحساب بانک مرکزی جمهوری ترکیه ژوئن ۲۰۱۸

طبق نظر بانک مرکزی جمهوری ترکیه، دارایی‌های خارجی ترکیه به ۲۲۴,۷ میلیارد دلار در ژوئن ۲۰۱۸ رسید که نسبت به پایان سال ۲۰۱۷ به میزان ۳,۵ درصد کاهش یافته بود. طبق گفته بانک مرکزی ترکیه، بدهی‌های ترکیه در برابر غیرساکنان به ۶۲۸,۱ میلیارد دلار کاهش یافت که طی همان دوره به میزان ۹,۲ درصد کمتر شد. شکاف بین دارایی‌ها و بدهی‌های ترکیه به خارج، موضع خالص سرمایه‌گذاری ترکیه است که منفی ۴۰۳,۴ میلیارد دلار در ژوئن شد. در پایان سال گذشته (۲۰۱۷) این رقم منفی ۴۵۹,۳ میلیارد دلار بود که به این ترتیب خالص وضعیت سرمایه‌گذاری بین‌المللی ترکیه بهبود یافت.

خالص وضعیت سرمایه‌گذاری بین‌المللی یک عکس فوری در لحظه نشان می‌دهد و می‌تواند مثبت یا منفی باشد. ارزش دارایی‌های

خارجی در مالکیت یک ملت، منهای ارزش دارایی‌های محلی در مالکیت خارجیان است. خالص وضعیت سرمایه‌گذاری بین‌المللی شامل دارایی‌ها و بدهی‌های خارجی است که دولت یک ملت، بخش خصوصی و شهروندانش نگه می‌دارند.

دارایی‌های این کشور شامل دارایی‌های ذخیره، ۹۸,۴ میلیارد دلار در پایان ژوئن ۲۰۱۸ بود که ۸,۷ درصد کمتر از پایان سال ۲۰۱۷ را نشان می‌داد. سایر سرمایه‌گذاری‌ها (جزو دیگر دارایی‌ها) ۷۵,۲ میلیارد دلار به میزان ۱,۶ درصد در همان دوره کاهش یافت.

تارنمای بانک مرکزی ترکیه گزارش می‌دهد «سرمایه‌گذاری پرتفوی به میزان ۱۲,۴ درصد کاهش یافت و ۱۵۵,۶ میلیارد دلار در مقایسه با انتهای ۲۰۱۷ ثبت کرد. (...) موجودی غیرساکنان از اوراق بهادار بدهی داخلی دولت ۲۲,۴ میلیارد دلار با کاهش ۲۷,۶ درصدی ثبت شد. موجودی اوراق یورویی معوقه غیرساکنان رقم ۴۶,۴ میلیارد دلار با افزایش ۴,۶ درصدی به ثبت رسید.»

همچنین پول و ذخایر بانک، یکی از اقلام فرعی سایر سرمایه‌گذاری‌ها (یک عنصر از دارایی‌ها) به اندازه ۵,۵ درصد کاهش یافت و به ۳۳ میلیارد دلار در مقایسه با پایان سال ۲۰۱۷ رسید. سازمان‌های ترکیه در ژوئن پول خارجی کمتری نسبت به قبل داشتند.

در طرف بدهی‌ها، سرمایه‌گذاری مستقیم - مالکیت دارایی‌ها در ترکیه توسط خارجی‌ها - در پایان ژوئن ۲۰۱۸ مبلغ ۱۴۴,۸ میلیارد دلار بود که به میزان ۲۳,۵ درصد نسبت به پایان ۲۰۱۷ کاهش یافت. طبق گزارش بانک مرکزی ترکیه، این نتیجه تحت تاثیر ارزش پایین سهام ترکیه و کاهش ارزش لیره ترکیه نیز بوده است. هر دو عامل به کاهش ارزش دلاری موجودی مایملک خارجیان و بنابراین بدهی‌های ترکیه کمک کرده است.

بانک مرکزی افزوده است: «کل میزان وام خارجی بانک‌ها ۹۳,۸ میلیارد دلار ثبت شد که به میزان یک درصد در مقایسه با پایان ۲۰۱۷ کاهش یافت.» بیانگر اینکه در این دوره، بانک‌های ترکیه کمتر وام گرفته‌اند.

طبق نظر بانک مرکزی ترکیه «کل موجودی وام خارجی از سایر بخش‌ها ۱۱۰٫۲ میلیارد دلار ثبت گردید که افزایش ۱٫۹ درصدی داشت.»
خالص وضعیت سرمایه‌گذاری بین‌المللی در ژوئن ۲۰۱۸ مبلغ منفی ۴۰۳٫۴ میلیارد دلاری شد که در ژوئن ۲۰۱۷ مبلغ منفی ۴۳۹٫۵ میلیارد دلاری بود. در ژوئن ۲۰۱۸، خالص وضعیت سرمایه‌گذاری بین‌المللی ترکیه تقریباً معادل ۴۷ درصد GDP ترکیه بود.

بیانیه بانک مرکزی جمهوری ترکیه

www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/en/tcmb+en/main+menu/statistics/balance+of+payments+and+related+statistics/international+investment+position

پرسش‌ها

- چرا بدهی‌های ترکیه در ژوئن ۲۰۱۸ کاهش یافته است؟
- چه اتفاقی بر سر سرمایه‌گذاری مستقیم خارجیان در ترکیه آمده است؟
- چه چیز درباره سرمایه‌گذاری‌های پرتفوی خارجیان در ترکیه می‌توان گفت؟
- کدام سند این را نشان می‌دهند؟
- طبق این متن، خالص وضعیت سرمایه‌گذاری بین‌المللی چیست؟
- آیا شما متعجب شدید که سرمایه‌گذاری‌های پرتفوی و موجودی سهام غیرساکنان کاهش یافته است؟ آیا این وضع با بهبود وضعیت سرمایه‌گذاری بین‌المللی ترکیه سازگار است؟
- درباره کاهش وام‌های خارجی بانک‌ها چه می‌توان گفت؟

تحلیل

در ژوئن ۲۰۱۸ کاهش خالص بدهی‌های ترکیه تحت تاثیر چند عامل بود که در خالص وضعیت سرمایه‌گذاری بین‌المللی ترکیه می‌توان دید. خالص وضعیت سرمایه‌گذاری بین‌المللی، شکاف بین دارایی‌های ترکیه در خارج و بدهی‌ها یا ارزش دارایی‌های فرامرزی در مالکیت یک ملت منهای ارزش دارایی‌های داخلی در مالکیت خارجیان است و شامل

دارایی‌ها و بدهی‌های فرامرزی می‌شود که دولت یک ملت، بخش خصوصی و شهروندان ننگه می‌دارند. این واقعیت که سرمایه‌گذاری‌های پرتفوی و موجودی سهام غیرساکنان کاهش یافت کاملاً با داستان کلی سازگار است: در بخش اول ۲۰۱۸ ترکیه از بحران مالی رنج برد، ارزش سهام در بازار و همچنین ارزش لیره کاهش یافت. به این ترتیب دارایی‌های ابرازشده به لیره ترکیه جذابیت کمتری یافت و بنابراین خارجیان موجودی‌های خود از اوراق قرضه ترکیه را کاهش دادند و ساکنان ترکیه اوراق بهادار به یورو خریداری کردند. خارجیان علاقه کمتری به ننگه داشتن دارایی‌های ترکیه نشان دادند و سهام خود در شرکت‌های ترکیه ارزشش را از دست داد. به این صورت ترکیه بدهی خالص کمتری داشت.

واژگان تخصصی

تراز پرداخت‌ها [۱]: یک صورت‌حساب که مبادلات اقتصادی بین ساکنان و غیرساکنان طی یک دوره زمانی خاص را خلاصه می‌کند که حاصل جمع حساب جاری، حساب سرمایه و حساب مالی است.

حساب سرمایه [۲]: این حساب اقلام اعتباری و بدهی برای دارایی‌های غیرمالی تولیدنشده (مثل زمین) و انتقال سرمایه بین ساکنان و غیرساکنان را نشان می‌دهد و معمولاً یک حساب کوچک‌تر است.

درآمد سرمایه از خارج [۳]: بهره، اجاره، سود سهام و سایر درآمدهای سرمایه که افراد و بنگاه‌ها در این کشور از خارج به دست می‌آورند.

درآمد سرمایه که به خارج می‌رود، بهره، اجاره [۴]: سود سهام و سایر درآمدهای سرمایه که ساکنان خارجی در این کشور به دست می‌آورند.

حساب جاری [۵]: این حساب بیانگر ارزش همه عملیات جاری بین

1. balance of payments
2. capital account
3. capital income from abroad
4. capital income going abroad, interest, rents
5. current account

یک کشور و بقیه جهان است. حساب جاری شامل خرید و فروش کالا و خدمات، پاداش به عوامل نهاده (سرمایه و کار، بخش ۳-۱) دریافتی از سایر کشورها و ساخته شده برای کشورهای دیگر و هدایای دریافتی و داده شده به سایر کشورها است.

حساب مالی [۶]: این حساب خالص تملک و واگذاری دارایی‌ها و بدهی‌های مالی را نشان می‌دهد.

پول بین‌المللی [۷]: پولی که در بیرون از کشور موطن خود استفاده می‌شود. دو کشور می‌توانند با استفاده از پول کشور سومی که در آن معامله حضور ندارد از همدیگر بخرند و بفروشند. یک کشور می‌تواند دفترداری حساب‌های خود را به پول خارجی انجام دهد یا ذخایر خود را به پولی که پول خودش نیست نگه دارد. پول‌های استفاده شده در سطح گسترده برای این هدف آخر، «پول‌های ذخیره» نیز نامیده می‌شوند.

وضعیت سرمایه‌گذاری بین‌المللی [۸]: ارزش دارایی‌های فرامرزی در مالکیت یک ملت و ارزش دارایی‌های داخلی در مالکیت خارجیان که شامل دارایی‌ها و بدهی‌های فرامرزی می‌شود که دولت یک ملت، بخش خصوصی و شهروندانش نگه می‌دارند.

درآمد کار از خارج [۹]: حقوق و دستمزدی که افراد ساکن در یک کشور از خارج به دست می‌آورند.

درآمد کار به خارج [۱۰]: حقوق و دستمزدی که ساکنان خارجی در یک کشور به دست می‌آورند.

درآمدهای سرمایه خالص [۱۱]: تفاوت بین درآمدهای سرمایه از خارج و درآمدهای سرمایه که به خارج می‌روند.

خالص خطاها و حذفیات [۱۲]: وقتی همه اقلام ترازپرداخت‌های واقعی سرجمع

6. financial account

7. international currency

8. international investment position (IIP)

9. labour income from abroad

10. labour income going abroad

11. net capital incomes

12. net errors and omissions

می‌شود، تراز حاصله تقریباً بی‌تردید یک خالص اعتبار یا خالص بدهی نشان خواهد داد. آن تراز نتیجه خطاها و حذفیات در گردآوری صورت‌حساب‌ها است. در تراز پرداخت‌ها، رویه استاندارد نشان دادن جداگانه یک قلم برای خطاها و حذفیات خالص است. این را برخی گردآورندگان به عنوان قلم متوازن‌کننده یا پراکندگی آماری می‌نامند که هدف از این قلم، خنثی کردن زیاده یا کمتر بیان کردن اجزای ثبت شده است.^{۱۱}

خالص موضع سرمایه‌گذاری بین‌المللی [۱۳]: حاصل جمع جبری دارایی‌های و بدهی‌های موضع سرمایه‌گذاری بین‌المللی.

خالص درآمدهای کار [۱۴]: تفاوت بین درآمد کار از خارج و درآمد کار به خارج. **درآمدهای اولیه [۱۵]:** درآمد سرمایه و کار.

دارایی‌های ذخیره [۱۶]: طلا و پول‌های خارجی که یک کشور نگه می‌دارد تا نیازهای پولی خود را تأمین و توانایی خود به پرداخت تعهداتش را تضمین کند. دارایی‌های ذخیره به طور ویژه به هنگام پیشی گرفتن ارزش واردات از صادرات نیاز است زیرا یک کشور نمی‌تواند برای پرداخت وارداتش وام بگیرد.

پول ذخیره [۱۷]: پول بین‌المللی را بنگرید.

فرد ساکن [۱۸]: فردی که بیش از شش ماه در سال را در یک کشور به سر می‌برد.

درآمدهای ثانویه [۱۹]: انتقالی‌های عمومی و خصوصی به فرامرزی و از فرامرزی. **انتقالی‌ها از خارج [۲۰]:** هدایای عمومی یا خصوصی به دولت یا ساکنان کشور.

انتقالی‌های به خارج [۲۱]: هدایای عمومی و خصوصی از این کشور به کشورهای دیگر.

13. net international investment position (N.IIP)

14. net labour incomes

15. primary incomes

16. reserve assets

17. reserve currency

18. resident individual

19. secondary incomes

20. transfers from abroad

21. transfers going abroad

یادداشت‌ها

۱. صندوق بین‌المللی پول (۲۰۰۹)
2. www.knomad.org/sites/default/files/201804/bilateralremittancematrix2017_Apr2018.xlsx.
3. www.knomad.org/sites/default/files/2018-04/Remittancedatainflows%28Apr.2018%29.xls.
4. <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=166>.
۵. صندوق بین‌المللی پول (۲۰۰۷: ۷).
6. <http://data.imf.org/regular.aspx?key=61468210>.
7. Chinn and Frankel (2007: 287).
۸. همان منبع.
9. www.imf.org/external/np/sec/pr/2016/pr1690.htm.
10. <http://data.imf.org/?sk=E6A5F467-C14B-4AA8-9F6D-5A09EC4E62A4>.
11. <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=166>.

منابع

Asian Development Outlook. (2015). Financing Asia's future growth. Metro Manila: Asian Development Bank.

Chinn, M. and Frankel, J. A. (2007). "Will the Euro Eventually Surpass the Dollar as Leading International Reserve Currency?" in G7 current account imbalances: Sustainability and adjustment, edited by H. R. Clarida. Volume ISBN: 0-226-10726-4. University of Chicago Press.

International Monetary Fund. (2009). Balance of payments and international investment position manual. Washington, DC: International Monetary Fund.

سیاست‌گذاری بودجه‌ای

دولت‌ها و پارلمان‌ها نقش‌های مهمی در اقتصاد ایفا می‌کنند. آنها ضمن وضع قانون و مقررات و صدور بخشنامه‌های مختلف، پول هم تهیه و خرج می‌کنند. ارکان‌های حکومتی به این ترتیب کالا و خدماتی - مثل خدمات دادگستری و دفاعی، کاهش نابرابری بین شهروندان و بین مناطق یا ایالت‌های یک فدراسیون - را که بخش خصوصی به مقدار کافی تولید نمی‌کند، فراهم و با کاهش افت‌وخیزها، اقتصاد را تثبیت می‌کنند. در بخش ۱۴ مخارج دولت را به طور کلی و در بخش ۱۵ مخارج دولت را که صرف آموزش و تحقیق و توسعه می‌شود، بحث می‌کنیم.

دولت‌ها به شیوه‌های مختلف پول تهیه می‌کنند و ما در ابتدا به شیوه‌هایی که معمولاً اهمیت کمتری دارد می‌پردازیم. دولت‌ها مالک دارایی‌هایی مانند املاک، شرکت‌ها یا دارایی‌های مالی هستند و از دارایی‌های در مالکیت عمومی بازده دریافت می‌کنند. در سایر موارد، دولت‌ها از واگذاری دارایی‌های خود (به اصطلاح خصوصی‌سازی) پول نقد کسب می‌کنند. در واقع از طریق خصوصی‌سازی درآمد آتی کسب می‌کنند اما در مقابل بازده‌های آتی این دارایی‌ها فروخته‌شده را نیز از دست می‌دهند. بازده‌ها بر دارایی‌های عمومی و خصوصی‌سازی معمولاً منابع ثانویه تامین وجوه دولت هستند.

دیدهایم که دولت‌ها از طریق «کانال خزانه» خلق پول (بخش ۹-۳) نیز از بانک مرکزی پول دریافت می‌کنند؛ البته وقتی که این کار تحت قوانین داخلی مجاز باشد. به لحاظ فنی این نوع انتقال پول، بدهی محسوب می‌شود اما بانک مرکزی در برخی موارد تصمیم می‌گیرد درخواست پس گرفتن این پول‌ها را نکند و چنین انتقال‌هایی آنگاه دائمی و به معنای هدیه است.

دو منبع آخر تامین مالی دولت مهم‌ترین آنها است. در برخی موارد، دولت‌ها کسری بودجه پیدا می‌کنند و آن کسری را با استقراض پول از بازارهای مالی تامین می‌کنند. در بخش ۱۶ کسری بودجه و بدهی عمومی را تحلیل می‌کنیم.

سرانجام، دولت‌ها معمولاً بیشتر درآمد خود را از طریق مالیات‌ها و حق بیمه اجتماعی تهیه می‌کنند. در حالی که کسب‌وکارهای خصوصی در صورتی درآمد کسب می‌کنند که مشتریان تصمیم بگیرند خدمات آنها را بخرند، دولت‌ها قدرت دارند تا پرداخت مالیات و حق بیمه اجتماعی را بر مردم تحمیل کنند. مالیات‌ها پیامدهای قابل ملاحظه بر رفتار بازیگران خصوصی، شامل خانواده‌ها و بنگاه‌ها دارند. بر همین منوال، دولت‌ها از طریق مالیات‌های منفی^۱، مستمری بازنشستگی و مزایا به شهروندان پول انتقال می‌دهند که همگی به عنوان انتقال‌های پولی شناخته می‌شود. بخش ۱۳ انتقالی‌های پولی از بخش خصوصی (شهروندان و بنگاه‌ها) به دولت و از دولت به بخش خصوصی را پوشش می‌دهد.

فصل ۱۳:

انتقال‌های پولی

مالیات‌ها، مزایا، یارانه‌ها و حق بیمه‌های اجتماعی

وقتی پول از سمت دولت به بخش خصوصی (شهروندان و بنگاه‌ها) یا برعکس حرکت می‌کند، معمولاً اثرات قابل ملاحظه‌ای بر اقتصاد یک کشور بر جا می‌گذارد. علت آن است که دولت‌ها می‌توانند مقدار پول در جیب شهروندان و بنگاه‌ها را افزایش یا کاهش دهند، در نتیجه توانایی آنها برای خرج کردن به شکل مصرف یا سرمایه‌گذاری را افزایش می‌دهند یا محدود می‌کنند. اگر دولت‌ها از درآمدهای بالاتر با نرخ بالاتر و از درآمدهای پایین‌تر با نرخ پایین‌تر مالیات بگیرند، که **مالیات‌ستانی تصاعدی** گفته می‌شود، می‌توانند تغییرپذیری یا نوسان‌پذیری اقتصاد را نیز کاهش دهند.^۱

این نوع مالیات‌ستانی در بسیاری کشورها از جمله آمریکا و بسیاری کشورهای اتحادیه اروپا مشاهده می‌شود. وقتی اقتصاد رشد می‌کند، افراد و شرکت‌ها درآمد بیشتری عایدشان می‌شود. در سال‌های رونق با درآمدهای بالاتر، نرخ‌های بالاتر مالیاتی قابل اجرا می‌شود. این قدرت مالیات‌ستانی، رونق‌ها را کاهش می‌دهد. وقتی اقتصاد وارد رکود می‌شود، درآمدها افت می‌کنند. درآمدهای پایین نرخ‌های مالیات را نیز کاهش می‌دهد و مالیات‌ستانی حتی بیشتر از میزان درآمد کاهش می‌یابد.^۲ برای یک نرخ مالیات واحد در هر سطح درآمد (مالیات‌ستانی متناسب) اثرات مشابه، هرچند کوچک‌تری وجود دارد. به این شیوه، اثرات رونق و رکود تخفیف می‌یابد. بر همین منوال، اگر دولت‌ها از طریق مزایای بیکاری به مردمی که به طور کامل یا جزئی اشتغال و درآمدشان را از دست داده‌اند، یارانه بدهند، می‌توانند افت و خیز در اقتصادهایشان را کاهش دهند. مالیات‌های تصاعدی و حمایت اجتماعی را برای کسانی که تحت تاثیر رکود قرار گرفته‌اند، **تثبیت‌کننده‌های**

خودکار می‌نامند.^۴ آنها تمهیدات قانونی هستند که وقتی تولید واقعی کاهش می‌یابد، به افزایش‌های خودکار در مخارج دولت یا کاهش مالیات‌ها منجر می‌شوند (و برعکس).

روش متعارف دولت‌ها برای تهیه پول، دریافت مالیات‌ها و حق بیمه‌های اجتماعی است که به اصطلاح درآمد دولت نام دارد. آنها همچنین می‌توانند «مالیات‌های منفی» یا مزایا به شهروندان بپردازند. مالیات‌ها یک ویژگی کلیدی فعالیت دولت است. دولتی که نتواند مالیات‌ها را تحمیل کند و در عین حال خدماتش را به خریدارانی بفروشد که آزادانه تصمیم می‌گیرند آنها را بخرند، دولت نیست بلکه یک کسب‌وکار خصوصی است.

در این بخش انتقال پول از شهروندان (و بنگاه‌ها) به دولت و برعکس را پوشش می‌دهیم. ابتدا مالیات‌ستانی عام، انتقال‌های غیراختصاصی یعنی انتقالی‌هایی که صرفاً رخ می‌دهند چون موجودیت‌های عام (خانواده‌ها و بنگاه‌ها) درآمد یا ثروتی دارند یا ندارند یا به این دلیل که مصرف‌کننده هستند را ملاحظه می‌کنیم. سپس سایر انواع انتقالی‌ها با مقاصد ویژه مشاهده می‌شود: مالیات بر حقوق از بخش خصوصی به دولت، و مزایا و یارانه‌ها از دولت به بخش خصوصی.

دولت به یک دلیل دیگر هم به بخش خصوصی پول می‌پردازد: به دارندگان بدهی دولت بهره می‌دهد. این پرداخت‌ها در بخش ۱۷ ملاحظه خواهد شد که کسری‌ها و بدهی را پوشش می‌دهد.

در بخش نهایی این واحد، اثرات مالیات‌ها، حق بیمه‌های اجتماعی، مستمری‌ها و مزایای بازنشستگی بر کل اقتصاد را ملاحظه می‌کنیم.

۱۳-۱ مالیات‌ستانی عام:^۵ مالیات‌هایی که برای تامین مالی هزینه‌های

خاص تعیین نشدند

مردم مالیات می‌پردازند به این دلیل که مجبورند نه چون دوست دارند این کار را بکنند یا چون در عوض آن چیزی دریافت می‌کنند؛ آنها می‌توانند تصمیم بگیرند قهوه در کافه تریا یا کتاب در فروشگاه بخرند

یا نخرند، اما نمی‌توانند تصمیمی مشابه درباره مالیات‌ها بگیرند. اما در بلندمدت یک دولت که برای شهروندانش مفید نیست، خواهد دید که اعتبارش تحلیل می‌رود. مردم احتمالاً سعی می‌کنند مالیات نپردازند. به عنوان یک قاعده، می‌توان گفت مالیات‌ها پرداخت‌های اجباری به حکومت است و مابه‌ازایی در معاملات بازار ندارد.

مالیات‌ها می‌تواند مستقیم یا غیرمستقیم باشند. مالیات مستقیم «توسط فرد یا سازمان مستقیماً به موجودیت تحمیل‌کننده (معمولاً حکومت) پرداخته می‌شود. مالیات‌های مستقیم شامل مالیات املاک و مستغلات، مالیات دارایی شخصی، مالیات بر درآمد یا مالیات بر دارایی‌ها است. در صورتی که مالیات‌های غیرمستقیم بر هر فردی مثلاً فروشنده وضع می‌شود، و شخص دیگر مثلاً مصرف‌کننده پرداخت می‌کند؛ این حالت در مالیات بر فروش پرداختی توسط خریدار در یک محیط خرده‌فروشی صدق می‌کند. مالیات مستقیم را نمی‌توان به فرد یا موجودیت دیگر انتقال داد. آن فرد یا سازمانی که مالیات بر وی وضع شده مسئول پرداخت مالیات است. از طرف دیگر، مالیات‌های غیرمستقیم، از یک مالیات‌دهنده به دیگری انتقال می‌یابد.»^۶ به علاوه مالیات‌های مستقیم برای درآمد یا ثروت اشخاص بکار می‌رود در صورتی که مالیات‌های غیرمستقیم درآمد یا ثروت را در نظر نمی‌گیرد.

رایج‌ترین مالیات‌های مستقیم عبارتند از مالیات بر درآمد شخصی، مالیات بر حقوق یعنی حق بیمه اجتماعی برای تأمین نظام بازنشستگی و برخی مزایای بالقوه (بخش ۱۴-۲)، و مالیات بر سود حسابداری پیش از مالیات (بخش ۱-۳) شرکت‌ها است. در برخی موارد، از شرکت‌ها خواسته می‌شود مالیات بر درآمد کل خود را بپردازند (بخش ۶-۳). مالیات مستقیم مهم دیگر، مالیات بر ارث است که مردم وقتی چیزی به ارث می‌برند، ملزم به پرداخت آن هستند. سرانجام، مالیات‌های مستقیم بر املاک را داریم.

مالیات‌های غیرمستقیم اصلی هم شامل عوارض گمرکی بر کالاهای واردشده یا خارج شده از کشور، مالیات بر مصرف غیرمستقیم کالاها از قبیل

بنزین، سیگار، الکل، سفر هوایی و کالاهای لوکس؛ مالیات بر فروش (درصدی از ارزش فروش)؛ و مالیات بر ارزش افزوده (بخش ۲-۱) است.

مالیات‌ها همچنین می‌توانند «منفی» باشند و آن زمانی است که دولت، به جای گرفتن پول از شهروندان و بنگاه‌ها، به دلیل کاهش درآمدشان به کمتر از یک سطح معین، به آنها پول منتقل می‌کند. این مورد هنگامی کاربرد دارد که دولت‌ها برای ساکنان کشورشان به دلیل پایین آمدن درآمدشان، مزایا یا یارانه‌هایی ارائه می‌کنند.^۷

مالیات‌ها بر مردم ثروتمند و فقیر شاید به شیوه‌های متفاوت تاثیر بگذارند. وقتی مالیات سرانه وجود دارد، هر فرد، مستقل از درآمدش، مبلغ یکسانی به دولت می‌پردازد؛ مردم ثروتمند و فقیر همان مبلغ را می‌پردازند. این بیانگر یک سهم خیلی بزرگ از درآمد شخص فقیر و سهم خیلی کوچک از درآمد شخص ثروتمند است. مالیات سرانه از مزیت ساده بودن برای امور اداری برخوردار است. وقتی رقم خیلی پایینی باشد، انگیزه منفی بر تولید درآمد و انباشت سرمایه ایجاد نمی‌کند. مردم فقیر نسبت به ثروتمندان سهم بسیار بیشتری از درآمدشان را برای مالیات سرانه می‌پردازند که این ممکن است نابرابری را افزایش دهد و مصرف را سرکوب کند و مانع رشد درآمد شود. حتی ممکن است مردم فقیر را از منابع لازم برای شروع به کسب و کارهای مستقل خودشان محروم سازد.

مالیات تناسبی یا (با نرخ) ثابت مالیاتی است که در یک نرخ ثابت برای هر کسی بکار می‌رود، یعنی هر کس همان درصد از درآمدش را مالیات می‌دهد. برای فردی که ۲ دلار در روز کسب می‌کند (کمتر از ۸۰۰ دلار در سال) و روی آستانه بقا قرار دارد، از دست دادن ۱۰ درصد درآمدش، یعنی حدود ۸۰ دلار بسیار دردآورتر از کسی است که ۲۰۰ هزار دلار عایدی دارد و ۲۰ هزار دلار مالیات می‌دهد. شخص ثروتمند نه وعده‌های غذایی روزانه‌اش را بلکه صرفاً مقداری از لذت غیرضروری خود را از دست می‌دهد. به همین دلیل، در برخی موارد، مالیات‌های (نرخ) ثابت با معافیت مالیاتی بر نخستین سطح درآمدی ترکیب می‌شود. بنابراین، برای مثال تا نخستین ۱۰ هزار دلار درآمد سرانه از مالیات دادن معاف است، سپس از هر دلار بالای

آن آستانه با نرخ استاندارد، مثلاً ۳۳ درصد مالیات گرفته می‌شود. اگر ۱۵ هزار دلار بدست آورید ۳۳ درصد از ۵ هزار دلار یعنی ۱۶۶۷ دلار می‌پردازید که بیانگر ۱۱ درصد از درآمد کل تان است. اگر ۵۰ هزار دلار درآمد دارید ۳۳ درصد از ۴۰ هزار دلار یعنی ۱۳۳۳۳ دلار می‌پردازید که بیانگر ۲۶,۶۷ درصد از درآمد کل تان است. آن‌هایی که بیشتر درآمد دارند سهم بزرگ‌تری از درآمد کل‌شان را بابت مالیات خواهند پرداخت. این موضوع از اصل مالیات‌ستانی تصاعدی پیروی می‌کند.

بسیاری از کشورها نظام مالیات‌ستانی تصاعدی دارند یا آن را هدف‌گذاری کرده‌اند. در سیستم مالیات‌ستانی تصاعدی، مردم ثروتمندتر باید درصد بزرگ‌تری از درآمد (یا ثروت) را نسبت به مردم فقیرتر بپردازند. برخی نظام‌های مالیاتی شاید به هر ترتیب نزولی‌تر باشند. یک نظام مالیاتی نزولی از مردم فقیرتر درصد بالاتری از درآمد را نسبت به مردم ثروتمندتر طلب می‌کند. برخی نظام‌های مالیاتی هدف تصاعدی دارند اما سپس اجازه انجام کسورات معین (همچون پرداخت وام رهنی، کمک‌های خیریه، حق بیمه مستمری تکمیلی، سرمایه‌گذاری و غیره) یا برخورد ویژه با انواع معین درآمد، برای مثال سود سرمایه را می‌دهند که معمولاً فقط به نفع مردم ثروتمند است. در برخی موارد، یک نظام تصاعدی شاید پس از کاربرد معافیت‌ها نزولی شود و مردم ثروتمند سهم‌های کمتری از درآمدشان را نسبت به مردم با درآمد پایین‌تر بپردازند. این استدلال عمدتاً درباره مالیات بر درآمد است. مالیات‌هایی از قبیل مالیات‌های محلی، مالیات بر فروش و مالیات حقوق اغلب کمتر تصاعدی بوده و حتی نزولی هستند.^۸

بخوانید

چرا وارن بافت خواهان پرداخت مالیات بیشتری است

وارن بافت، به اصطلاح «حکیم اوماها» و یکی از ثروتمندترین شهروندان آمریکا، در سال ۲۰۱۳ تیترو روزنامه‌ها را به خود اختصاص داد و این زمانی بود که گفت، نرخ مالیات وی کمتر از نرخ مالیات پرداختی منشی‌اش

بوده است. منظور بافت این نبود که منشی‌اش مالیات بیشتری از او پرداخته است بلکه نرخ مالیات نهایی منشی (مالیات مربوط به هر دلار اضافی که او به دست می‌آورد) بالاتر از بافت بوده است.

او درباره نرخ‌های مالیاتی جدید آن سال که دولت اواما معرفی کرده بود، اظهار نظر می‌کرد. طرح دولت اواما شامل یک بند برای کسانی بود که بیش از ۴۰۰ هزار دلار (یا ۴۵۰ هزار دلار برای زوجین) درآمد داشتند. در چنین شرایطی مالیات بر عایدی سرمایه از ۱۵ درصد به ۲۰ درصد افزایش می‌یافت. درآمدهای بافت به شکل عایدی سرمایه‌گذاری به جای دستمزدها به دست می‌آمد و نرخ مالیات ۲۰ درصدی هنوز کمتر از نرخ نهایی مالیات منشی وی بود که از درآمدش می‌پرداخت.

بافت دائماً استدلال می‌کرد که کف مالیات باید برای پردرآمدهایی مانند او بالا برود، به طوری که درآمد سرمایه‌گذاری نسبت به درآمد دستمزدی امتیازی نداشته باشد. دولت اواما از پیشنهادات وی پشتیبانی کرد اما کنگره جمهوری خواه به شدت با آنها مخالفت کرد. بافت در این باره گفت که تغییرات مالیاتی سال ۲۰۱۳ بهتر از هیچ بود، هرچند هرگز کافی نبود.

«بافت می‌گوید او هنوز نرخ مالیات پایین‌تری نسبت به منشی‌اش می‌پردازد،» کریس ایسیدور در برنامه سی ان ان پول، ۴ مارس ۲۰۱۳. CNN Money, <http://money.cnn.com/2013/03/04/news/economy/buffett-secretary-taxes/index.html>.

«وارن بافت خواهان کمینه مالیات برای ثروتمندان است»، رویترز، ۲۶ نوامبر ۲۰۱۲. www.reuters.com/article/us-buffett-tax/warren-buffettcalls-for-a-minimum-tax-on-the-wealthy-idUSBRE8AP0LY20121126.

پرسش‌ها

- در آمریکا در سال ۲۰۱۳ مالیات گرفته شده از عایدی سرمایه چقدر بود؟
- چرا افزایش مالیات بر عایدی سرمایه و بر ثروتمندان کل داستان نبود؟
- منظور از اینکه بافت «کمترین مالیات‌دهنده در دفتر است» چیست؟
- چرا بافت از تغییر نظام مالیاتی آمریکا حمایت می‌کند؟

تحلیل

در آمریکا، برخلاف مردم فقیر، عایدی سرمایه یک منبع مهم درآمدی برای مردم ثروتمند است. تا پیش از سال ۲۰۱۳ از عایدی سرمایه با نرخ ۱۵ درصد مالیات گرفته می‌شد که بعداً به ۲۰ درصد رسید، هرچند این نیز نرخ نسبتاً پایینی در نظام مالیاتی کلی آمریکا است. این افزایش مالیات بر عایدی سرمایه با افزایش پرداختی‌ها (مالیات‌های حقوق یا حق بیمه اجتماعی) همخوانی داشته است که عمدتاً بر مردم درآمدهای پایین‌تر تاثیر می‌گذارد. افزایش معتدل در مالیات‌ستانی عایدی سرمایه و افزایش مالیات‌های حقوق این نتیجه را می‌دهد که بافت، یکی از ثروتمندترین مردان روی زمین، پایین‌ترین نرخ مالیات در دفتر کارش را می‌پردازد جایی که برای مثال، منشی وی نرخ مالیات بالاتری نسبت به او دارد. این باعث می‌شود تا نظام مالیاتی آمریکا تا حدودی نزولی باشد. بافت از نظام مالیاتی غیرنزولی یعنی نظام مالیاتی که نرخ مالیات واقعی مردم ثروتمندتر نباید پایین‌تر از نرخ مالیات واقعی پرداختی مردم فقیرتر باشد، حمایت می‌کند.

۱۳-۲ انتقال‌های پولی اختصاصی بین اتباع خصوصی و دولت: حق بیمه‌های اجتماعی، مستمری‌ها و مزایا

مالیات بر حقوق (حق بیمه اجتماعی)، تامین اجتماعی و مزایا، همان انتقال‌های پولی بین شهروندان، بنگاه‌ها و دولت هستند. کارکنان و کارفرمایان، مالیات بر حقوق یا حق بیمه اجتماعی را با معیار متفاوتی می‌پردازند. حق بیمه‌های اجتماعی یا مالیات بر حقوق سهم اصلی را در تامین مالی نظام مستمری‌بگیری و به طور کلی‌تر تامین اجتماعی تشکیل می‌دهند. آنها همچنین به سطح درآمدی که کارگران دریافت می‌کنند، ارتباط دارند حتی اگر دقیقاً متناسب با آن نباشند. تامین اجتماعی بر اساس اعلام سازمان بین‌المللی کار «مستلزم دسترسی به خدمات درمانی و امنیت درآمد به خصوص در موارد سالمندی،^۹ بیکاری، بیماری، از کارافتادگی، سوانح کاری، زایمان یا از دست دادن نان‌آور اصلی

است.^{۱۰} این جا ما توجه خود را روی انتقال‌های پولی متمرکز می‌کنیم در حالی که خدمات ارائه‌شده دولت را در بخش ۱۵ تحلیل خواهیم کرد. این بخش درباره تدارک کالاها و خدمات توسط دولت است. تامین اجتماعی شامل عناصر بیمه، عمدتاً برای سالمندان و بیماران و عناصری از کمک یا بازتوزیع به نیازمندان است. مدل‌های گوناگون تامین اجتماعی در بین کشورها وجود دارد که مستلزم پرداخت‌های متفاوت برای نیازهای متفاوت است. حمایت اجتماعی را می‌توان از مالیات‌ستانی عام و مالیات‌های حقوق در درجات متفاوت تامین مالی کرد.

دست کم بخشی از هزینه‌های بازنشستگی و مرخصی بیماری معمولاً از محل مالیات بر حقوق تامین مالی می‌شوند. در این معنا، مالیات حقوق از سایر مالیات‌ها متفاوت است: درآمدش اختصاصی است یعنی یک مقصد دقیق دارد.

برخی اوقات اتحادیه‌های کارگری تقاضای دخیل بودن بیشتر کارفرمایان در تحمل هزینه مستمری‌ها را مطرح می‌کنند. برخی اوقات اتحادیه کارگری تقاضا می‌کند که کارفرمایان سهم بزرگ‌تری از بیمه اجتماعی و مالیات حقوق را پردازند. اما در مورد آن کارفرمایانی که در بازارهای کاملاً رقابتی فعالیت می‌کنند (بخش ۷-۲) تنها یک هزینه کار شامل دستمزد، مالیات و حق بیمه اجتماعی وجود دارد. در بازارهای رقابتی، در کوتاه‌مدت، افزایش مالیات حقوق یک بار مالی اضافی برای بنگاه‌ها بوده و در برخی موارد آنها را دچار ریسک می‌کند. اما اگر در میان مدت بنگاه در رقابت کامل فعالیت کند، افزایش حق بیمه اجتماعی معمولاً دلالت بر کاهش یا رشد کمتر حقوق خالص دارد، یعنی آنچه کارکنان به خانه می‌برند.^{۱۱} اتحادیه‌ها قبل از اینکه از کارفرما طلب افزایش حق بیمه تامین اجتماعی بکنند، باید از این مساله آگاه باشند. این استدلال برای بنگاه‌های فعال به شکل انحصاری (بخش ۷-۱) یا انحصار چندجانبه (بخش ۷-۳) قدرت کمتری دارد.

برخی کشورها مزایای مسکن برای پرداخت اجاره، حق عائله‌مندی (پشتیبانی مالی از خانواده‌هایی که فرزند دارند)، بن غذایی برای کمک

به خرید غذا، و سایر مزایا برای نیازهای خاص، برای مثال گرمایش در فصل سرد ارائه می‌دهند. در برخی موارد، خانواده‌ها تنها زمانی مستحق دریافت مزایای معین هستند که نکاتی از قبیل فرستادن منظم کودکان به مدرسه یا واکسن زدن را رعایت کنند. اینها را پرداخت‌های نقدی مشروط می‌نامند. چنین پرداخت‌های انتقالی به تدریج در برخی کشورها اجرا می‌شود و کمک‌های قدرتمندی به سیاست‌های رفاهی در کشورهای در حال توسعه هستند.

همانگونه که گفته شد، دولت‌ها پرداخت انتقالی به شرکت‌ها نیز دارند؛ به بیان دیگر به آنها یارانه می‌دهند. علتش می‌تواند این باشد که آن بنگاه‌ها محصولات معینی تولید می‌کنند یا ماموریت‌های معینی انجام می‌دهند که از نظر سیاستمداران مهم است. معافیت‌های مالیاتی یک نوع ویژه از یارانه به شرکت‌ها هستند که امکان پرداخت مالیات‌های کمتر نسبت به دیگر بنگاه‌ها را فراهم می‌کنند.

بخوانید

«بولسا فامیلیا: انقلاب آرام برزیل»

Deborah Wetzel, Valor Econômico on World Bank website, 4 November 2013.
www.worldbank.org/en/news/opinion/2013/11/04/bolsa-familia-Brazil-quiet-revolution.

بولسا فامیلیا: انقلاب آرام برزیل

نابرابری و فقر ده‌ها سال و حتی قرن‌هاست که پا به پای هم در برزیل پیش می‌روند. این وضع، نتیجه مدل‌های رشد غیرفراگیر و سیاست‌های اجتماعی نزولی است. در نیمه دوم قرن بیستم، برزیل یکی از نابرابرترین کشورها در جهان بود، به طوری که اقتصاددانان عبارت «بل‌ایندیا» را برایش بکار می‌بردند که به معنای جامعه‌ای متشکل از یک بلژیک کوچک از شکوفایی در دریای فقر هندی بود. برای سال‌ها، فقیرترین ۶۰ درصد جمعیت فقط ۴ درصد ثروت را داشت در حالی که ۲۰ درصد ثروتمندترین ۵۸ درصد یک اقتصاد را نگه می‌داشت.

ده سال پیش از این در چنین ماهی، رئیس‌جمهور لولا برنامه نوآورانه بولسا فامیلیا را به راه انداخت و ابتکارات پراکنده موجود را تحت یک مفهوم ساده قدرتمند هماهنگ و تکثیر کرد: اعطای پرداخت‌های نقدی کوچک به خانوارهای فقیر در قبال فرستادن بچه‌ها به مدرسه و مراجعه به درمانگاه‌های پیشگیری از بیماری.

بولسا فامیلیا با بدبینی قابل ملاحظه‌ای روبه‌رو شد. از این گذشته، برزیل همیشه مبالغ‌عظیمی در بخش اجتماعی خرج می‌کرد یعنی ۲۲ درصد تولید ناخالص داخلی صرف آموزش، سلامت، حمایت اجتماعی و تامین اجتماعی می‌شد. با توجه به سردرگمی برزیل و نبود نتایج، یکی از تصاویر مورد استفاده دانشگاهیان این بود که پول‌پاشی با هلیکوپتر برای رساندن پول به فقرا به همان اندازه برنامه‌های دولت کارایی دارد. پس چگونه بولسا فامیلیا می‌توانست با حدود نیم درصد GDP، این سناریوی تیره‌وتار را تغییر دهد؟

ده سال پس از اجرای برنامه بولسا فامیلیا، برزیل توانست فقر مطلق در این کشور را به نصف - از ۹,۷ درصد به ۴,۳ درصد جمعیت - کاهش دهد. از همه شگفت‌آورتر و در تضاد با سایر کشورها، نابرابری درآمد نیز به شدت سقوط کرد و ضریب جینی به ۰,۵۲۷ رسید که یک کاهش شگفت‌آور ۱۵ درصد بود. بولسا فامیلیا اکنون حدود ۱۴ میلیون خانوار شامل ۵۰ میلیون نفر یعنی حدود یک چهارم جمعیت را پوشش می‌دهد و در سطح گسترده به عنوان یک موفقیت جهانی، یک نقطه مرجع برای سیاست‌گذاری اجتماعی در سراسر جهان شده است.

نکته مهم دیگر این که مطالعات کیفی روشن کرده، انتقال‌های نقدی منظم از این برنامه به ترویج کرامت و استقلال فقرا کمک کرده است. این خصوصاً برای زنان مهم است چرا که بیش از ۹۰ درصد فایده‌برندگان از این برنامه را تشکیل می‌دهند.

علاوه بر تاثیر آنی بر فقر، هدف کلیدی دوم بولسا فامیلیا شکستن انتقال فقر از والدین به بچه‌ها با افزایش فرصت‌ها برای نسل

جدید از طریق بروندادهای تحصیلی و سلامتی بهتر بوده است. ارزیابی پیشرفت در این هدف مستلزم پایش بلندمدت‌تر است، اما نتایج تاکنون خیلی امیدبخش بوده است. بولسا فامیلیا شرکت در مدرسه و پیشرفت پایه تحصیلی را افزایش داده است. برای نمونه، شانس یک دختر ۱۵ ساله برای حضور در مدرسه باشد به میزان ۲۱ درصد افزایش یافته است. بچه‌ها و خانواده‌ها با مراجعه بیشتر به مراکز درمانی اطفال، پوشش‌دهی واکسیناسیون و کاهش مرگ و میر اطفال، آمادگی بهتری برای درس خواندن و در اختیار گرفتن فرصت‌ها دارند. فقر بدون تردید سایه طولانی بر نسل بعدی می‌اندازد، اما این نتایج هیچ تردیدی برجای نمی‌گذارد که بولسا فامیلیا امیدها برای بهبود زندگی کودکان را زیاد کرده است. و این در حالی است که هیچ نگرانی درباره پیامدهای ناخواسته این برنامه از قبیل کاهش احتمالی انگیزه‌های کار اتفاق نیفتاد. به راستی، افزایش درآمد کارگران، عامل حیاتی دیگر در کاهش فقر و نابرابری در برزیل طی این دوره بوده است.

کاداسترو یونیکو ابزاری حیاتی است که به بولسا فامیلیا اجازه داد به این موفقیت‌های چشمگیر برسد. این طرح مبنایی برای هدف‌گذاری مزایای بولسا فامیلیا فراهم می‌کند اما همچنین به بی‌شمار برنامه‌ها و خدمات اجتماعی دیگر پیوند می‌خورد. در نتیجه، این برنامه نه تنها ستون فقراتی است که مدیریت کارآمد بولسا فامیلیا را تضمین می‌کند بلکه ابزاری برای هماهنگی سیاست‌گذاری اجتماعی و تسهیل گسترش سریع تلاش‌های اضافی از قبیل برنامه اخیر برزیل کارینه‌سو نیز می‌باشد. مدیریت کارا و هدف‌گذاری خوب، بولسا فامیلیا را قادر کرد تا با هزینه خیلی پایین (حدود ۰,۶ درصد GDP) به موفقیت برسد و مبنایی برای برنامه‌های جاه‌طلبانه از قبیل برزیل سم میزریا و بوسکا اتیوا ایجاد کند و کسانی را که هنوز محروم بودند، تحت پوشش قرار دهد.

تجربه برزیل راه را برای دیگر کشورهای جهان نشان می‌دهد. بولسا

فامیلیا با وجود عمر نسبتاً کوتاه کمک کرد تا انگیزه گسترش برنامه‌های پرداخت نقدی مشروط در آمریکای لاتین و سراسر جهان ایجاد شود. چنین برنامه‌هایی اکنون در بیشتر از ۴۰ کشور اجرا می‌شود. سال گذشته به تنهایی، بیش از ۱۲۰ هیات نمایندگی از برزیل بازدید کردند تا از بولسا فامیلیا درس‌هایی بیاموزند. بانک جهانی از همان آغاز شریک بولسا فامیلیا بوده است؛ ما از آن می‌آموزیم و به انتشار آن کمک می‌کنیم. اهداف جهانی جدید ما بر حذف فقر مطلق در سال ۲۰۳۰ و تقویت شکوفایی فراگیر بر تجربه برزیل متکی است. گام ملموس دیگر توسعه ابتکار یادگیری برزیل برای جهانی بدون فقر است که به تازگی در برازیلیا با مشارکت وزارت توسعه اجتماعی، Ipea و مرکز سیاست بین‌الملل UNDP شروع شده است. این ابتکار کمک خواهد کرد تا از نوآوری و یادگیری مداوم تجربه سیاست‌گذاری اجتماعی برزیل پشتیبانی شود.

هدف غایی هر برنامه رفاهی این است که به موفقیت برسد. برزیل در جایگاه کاملاً خوبی است که دستاوردهای چند دهه گذشته خود را حفظ کرده و در شرف رسیدن به دستاورد حیرت‌آور محو فقر و گرسنگی برای همه برزیلی‌ها است و این یک دلیل واقعی برای جشن گرفتن است.

این مقاله را Deborah Wetzel از مدیران ارشد بانک جهانی در حوزه حکمرانی در نوامبر ۲۰۱۳ منتشر کرد زمانی که وی مدیر میز کشور برزیل بود.

پرسش‌ها

- بزرگ‌ترین و مشهورترین طرح پرداخت نقدی مشروط در کشورهای در حال توسعه چیست؟
- چه تعداد خانواده در این طرح حضور داشتند؟
- آیا نابرابری در برزیل در سال‌های اخیر تغییر کرده است؟ چرا؟
- آیا کشورهای علاقه‌مند دیگری به پرداخت‌های نقدی مشروط وجود دارند؟

- شرایط مربوط به پرداخت‌های نقدی چیست؟
- نرخ مرگ و میر نوزادان و مادران در برزیل چه تغییری کرده است؟
- برزیل چه مبلغی برای پرداخت‌های نقدی مشروط خرج کرده است؟
- آیا پول‌های بولسا فامیلیا واقعا به فقرا می‌رسد؟

تحلیل

برزیل به گسترده‌ترین و مشهورترین طرح پرداخت نقدی مشروط افتخار می‌کند: بولسا فامیلیا. طبق این طرح، خانواده‌های فقیر مستحق دریافت مقداری پول از دولت هستند فقط اگر کودکان خود را مرتب به مدرسه بفرستند و از واکسیناسیون ارائه شده نظام سلامت عمومی بهره‌مند شوند. این طرح بر ۱۲ میلیون خانوار تاثیر گذاشته و نابرابری، فقر، مرگ و میر کودکان و مادران را به نحو قابل ملاحظه‌ای کاهش داده و دستاوردهای آموزشی بسیاری از کودکان را بهبود بخشیده است. همه اینها با هزینه نسبتاً پایینی حاصل شده است: ۱ درصد GDP. این نتایج البته توجه سایر کشورها در قاره‌های مختلف را به خود جلب کرده است. همه اینها ممکن شد به این دلیل که بیشتر این پول، در ۸۰ درصد موارد، واقعا به فقرا رسید. اقتصاد برزیل از هنگام معرفی این طرح رشد کرده است. منتقدان خواهند گفت که اقتصاد برزیل «به رغم وجود این طرح» رشد کرده است، اما در این طرح، بیشتر پول پرداختی صرف تهیه غذا، تحصیل و پوشاک شده که در واقع از تقاضای داخلی برای کالاها پشتیبانی کرده است. اینها احتمالاً اثرات اقتصادی کوتاه‌مدت برنامه بوده است. در میان مدت، سطوح بالاتر سلامت و آموزش باید نیروی کار قوی‌تر و تحصیل‌کرده‌تر برای این کشور تامین کند که پیش‌شرط اساسی برای رشد اقتصادی بیشتر است.

پیرشدن جمعیت و پایداری نظام‌های بازنشستگی^{۱۲}

از ویژگی‌های یک جامعه در حال پیر شدن، نسبت رو به افزایش بازنشستگان به جمعیت فعال در سن کار است. وقتی نرخ باروری کاهش می‌یابد یعنی بچه‌های کمتری به دنیا می‌آیند، یا وقتی

طول عمر افزایش می‌یابد، یا به هر دو دلیل، جوامع پیر می‌شوند. پیر شدن اساساً بر همه جوامع امروزی، و بیشتر از همه روی کشورهای صنعتی، تاثیر می‌گذارد. کشورهای صنعتی پیر شدن جامعه را طی دوره بلندمدت‌تر تجربه کرده‌اند و از این رو پیر شدن طی چهار دهه بعد بیشتر خودش را نشان خواهد داد و در پایان این دوره، به احتمال زیاد شاهد اوج‌گیری نسبت سالمندان خواهیم بود.

در بسیاری از کشورها، نگرانی‌ها درباره چالش‌های ناشی از پیر شدن جمعیت در راس مجادلات سیاست‌گذاری عمومی قرار دارد. امکان پایداری مالی طرح‌های مستمری عمومی یک موضوع جدی در بسیاری از کشورها است. در کشورهای صنعتی، طرح‌های عمومی برای ارائه به بازنشستگان عمدتاً بر اساس نوع (PAYG) pay-as-you-go با پوشش‌دهی جامع است. اما این طرح‌ها غالباً به وسیله طرح‌های اندوخته‌گذاری کامل می‌شود که عمدتاً توسط بخش خصوصی در حال بهره‌برداری است. یک سامانه استاندارد PAYG برای جمعیت شاغل، مالیات بر حقوق وضع می‌کند در حالی که مزایا را به بازنشستگان می‌پردازد. اما این سامانه معمولاً بدون روابط نزدیک شخص‌محور بین حق بیمه‌های فردی و مزایایی که از ویژگی‌های طرح‌های اندوخته‌گذاری کامل است، فعالیت می‌کند.

در مراحل ابتدایی یک سامانه PAYG، نرخ حق بیمه پایین کافی است تا مزایا برای یک تعداد نسبتاً کوچک از منتفع‌شوندگان را پوشش دهد اما در حینی که طرح به بلوغ می‌رسد، مزایای پرداختی تمایل به پیشی گرفتن از حق بیمه‌ها دارد، که این وضع مستلزم افزایش در مالیات بر حقوق یا انتقال‌های بودجه‌ای است. اگرچه هنگامی که نسبت تعداد سالمندان بازنشسته افزایش می‌یابد، احتمالاً فشار بودجه‌ای اضافی قابل ملاحظه‌ای تحت یک سامانه PAYG پدیدار می‌شود. و اگر همان‌گونه که معمولاً مشاهده می‌شود، طرح PAYG مستلزم عناصر بازتوزیعی گوناگون نیز باشد، پتانسیل بیشتری برای فشار بودجه‌ای خصوصاً با پیر شدن جمعیت وجود دارد.

بی‌توجهی به چنین فشارهای بودجه‌ای که وضعیت بودجه‌ای ناگوار را تشدید می‌کند، می‌تواند بر اقتصاد داخلی یک کشور و نیز در مورد کشورهای بزرگ صنعتی، از طریق پیوندهای بین‌المللی بر اقتصاد جهانی خسارات جدی ساختاری و اقتصادی در بعد کلان وارد کند.

۱۳-۳ اثرات اقتصاد کلان مالیات‌ها (و حق بیمه‌های اجتماعی)

در اقتصاد کلان، معمولاً وقتی به مالیات‌ها اشاره می‌کنیم، منظورمان مالیات خالص یعنی حاصل جمع مالیات‌های مثبت منهای مالیات‌های منفی و سایر انتقالی‌های نقدی به طور کلی است (جدول ۱۳-۱).

درآمد عمومی دولت = $(A + C)$

مالیات‌های مثبت و حق بیمه‌های اجتماعی، درآمد عمومی دولت (در مورد آمریکا به شکل ۱-۱۳ بنگرید) را تشکیل می‌دهند. آنها نه تنها وسیله فراهم کردن منابع برای مخارج دولت بلکه ابزارهایی برای خلق انگیزه و ضدانگیزه‌ها و ابزارهایی برای تعیین سیاست‌گذاری اقتصادی یک کشور هستند. از مالیات‌ها و مزایا به عنوان اثرات انگیزشی بر رفتار خانواده‌ها و بنگاه‌ها استفاده می‌شود. مالیات‌ها می‌تواند مشوق یا مانع کار در برابر فراغت، مصرف در برابر پس‌انداز، کالاهای ملی در برابر کالاهای خارجی باشند؛ آنها مردم را به سمت مصرف بیشتر سبزیجات، تحصیل و مراقبت از سلامت و مصرف کمتر الکل، تنباکو و مواد ناسالم و آلاینده سوق می‌دهند. در این معنا، مالیات‌ها پیام‌هایی از سوی مقامات به شهروندان و شرکت‌ها است: این کار را بکنید، آن کار را نکنید. هر دفعه مقامات مسئول یک مالیات یا حق بیمه اجتماعی را افزایش یا کاهش می‌دهند، آنها باید انتظار واکنش از سوی شهروندان و شرکت‌ها را داشته باشند. مساله این است که برخی اوقات مردم آن‌گونه که مقامات انتظار دارند واکنش نشان نمی‌دهند. همه اینها در اقتصاد خرد مطالعه می‌شود. اما رفتار خانواده‌ها و بنگاه‌ها بر کل اقتصاد نیز تاثیر می‌گذارد و به این دلیل مالیات‌ها ابزارهای سیاست‌گذاری اقتصاد کلان هستند.

جدول ۱۳-۱ خالص پرداخت‌های انتقالی عمومی

A	+ مالیات‌های مثبت (انتقالی‌های غیراختصاصی از خانواده‌ها و بنگاه‌ها به دولت)
B	- مالیات‌های منفی (انتقالی‌ها از دولت به خانواده‌ها و بنگاه‌ها)
C	+ حق بیمه‌های اجتماعی یا مالیات بر حقوق
D	- مستمری‌ها و مزایا
E	- یارانه به شرکت‌ها
= خالص انتقالی‌های عمومی یا خالص مالیات‌ها	

درآمد باقیمانده پس از پرداخت مالیات و دریافت انتقالی‌ها برای خانواده‌ها را **درآمد قابل تصرف** می‌گویند. تصمیم‌های خانوارها به درآمد قابل تصرف آنها بستگی دارد نه آنچه از اشتغال خود یا با کسب‌وکار خویش تولید می‌کنند. مالیات باعث کاهش درآمدی می‌شود که خانوارها پس‌انداز یا مصرف می‌کنند. مالیات شرکت‌ها باعث کاهش آن چیزی می‌شود که شرکت‌ها برای سرمایه‌گذاری دارند یا خانواده‌ها به عنوان سود سهام دارند. به این دلیل است که وقتی یک کشور تا نهایت حد توانایی خود کالا تولید می‌کند و به اوج بهره‌برداری از ظرفیت می‌رسد (بخش ۳-۳) و هر گونه تقاضای بیشتر صرفاً تورم بوجود می‌آورد (بخش ۹-۴)، دولت از یک ابزار احتمالی یعنی افزایش مالیات‌ها استفاده می‌کند. افزایش مالیات بر درآمد شخصی شاید به مصرف پایین‌تر منجر شود و مالیات‌های شرکتی بیشتر شاید باعث سرمایه‌گذاری کمتر شود. از سویی مصرف پایین‌تر شاید با سایر مالیات‌های پرداختی توسط خانوارها حاصل شود. برای مثال، مالیات بر املاک، مالیات بر ارزش افزوده، مالیات بر الکل، سیگار، بنزین، گاز یا سایر اجناس خاص یا حق بیمه‌های اجتماعی (مالیات بر حقوق) از این دست مالیات‌ها هستند. کاهش مالیات بر درآمد و مالیات‌های بیمه اجتماعی که کارگران می‌پردازند، درآمد در دسترس خانوارها را افزایش می‌دهد،^{۱۳} که همان درآمد قابل تصرفشان است. اگر مزایا و یارانه پرداختی به بخش خصوصی (خانواده‌ها و بنگاه‌ها) افزایش یابد، به

اثر مشابهی می‌توان رسید. معمولا خانواده‌ها سهم بزرگی از درآمد قابل تصرف خود را برای مصرف استفاده می‌کنند، بنابراین وقتی مالیات‌ها کاهش یا مزایا افزایش می‌یابد، مصرف افزایش پیدا می‌کند.

کاهش ۱۰۰ دلاری در مالیات لزوماً به افزایش آنی در مصرف ۱۰۰ دلاری منجر نمی‌شود. مردم پس‌انداز نیز می‌کنند. به طور میانگین، مردم ثروتمند سهم بزرگی از درآمد قابل تصرف خود را نسبت به فقرا پس‌انداز می‌کنند. ثروتمندان موفق به ارضای بیشتر نیازهای خود شده‌اند و می‌توانند برای دیگر نیازها از قبیل تدارک دیدن برای آینده خود یعنی پس‌انداز اهمیت بدهند. به این دلیل، کاهش مالیات‌ها بر ثروتمندان نتایج متفاوت از کاهش مالیات بر مردم فقیر ایجاد می‌کند. اگر هدف، تقویت مصرف است، کاهش مالیات‌ها بر فقرا معمولا کارآمدترین روش است. اگر یک کشور به حد کافی پس‌انداز و سرمایه‌گذاری نکند، کاهش مالیات بر ثروتمندان شاید یک راهکار باشد. اما، تبدیل پس‌انداز به سرمایه‌گذاری داستان پیچیده‌ای است. با تحرک سرمایه (بخش ۱۱-۴) پس‌انداز می‌تواند عاقبت سر از خارج درآورد. اگر سرمایه در کشور باقی بماند اما بنگاه‌ها خواهان سرمایه‌گذاری نباشند (مثلا به این دلیل که فرصت‌هایی برای کسب‌وکار نمی‌بینند) آنگاه پس‌انداز سرمایه‌گذاری را تقویت نمی‌کند. کاهش مالیات برای ثروتمندان شرط کافی برای تقویت سرمایه‌گذاری خصوصی نیست.

وقتی سیاستمداران، خدمات دولتی و تدارکات عمومی را ۱۰۰ واحد کاهش می‌دهند و مالیات‌ها ۱۰۰ واحد کاهش می‌یابد، باید انتظار کاهش آنی تقاضای کل را داشته باشند. احتمالا فقط بخشی از کاهش ۱۰۰ واحدی در مخارج دولت به وسیله افزایش مصرف خانواده‌ها جبران خواهد شد. در کوتاه مدت، خانواده‌ها بخشی از پولی را که حالا دیگر مالیات نمی‌دهند، پس‌انداز خواهند کرد. تنها تحت شرایط معین، پس‌اندازها در سرمایه‌گذاری بازتاب خواهد یافت و تقاضای کل به سطح اولیه خود باز خواهد گشت.

سرانجام، اثرات کاهش مالیات‌ها بر انتخاب‌های خانواده‌ها به

انتظارات آنها از آینده بستگی دارد. اگر آنها انتظار مالیات‌های بیشتر و روزگار سخت‌تری را دارند، کاهش مالیات‌ها منافع بسیار ناچیزی به بار می‌آورد، چون مصرف‌کنندگان پولشان را برای روز مبادا پس‌انداز می‌کنند. در مقابل، اگر کاهش مالیات‌ها به طور دائمی به ثروتمندتر شدن مصرف‌کنندگان منجر شود، آنها از افزایش درآمد قابل تصرف برای مصرف استفاده خواهند کرد.^{۱۴} به طور کلی، افزایش مالیات باعث کاهش درآمد قابل تصور خانواده‌ها و بنابراین افت مصرف و تقاضای کل می‌شود؛ اگر تقاضا بیشتر از ظرفیت تولید داخلی باشد، افزایش مالیات‌ها فقط تورم و واردات را مهار خواهد کرد. اگر اقتصاد از ظرفیت خود به طور کامل استفاده نکرده باشد، افزایش مالیات باعث انقباض اقتصاد می‌شود؛ در واقع اگر مخارج دولتی کافی جدید وجود نداشته باشد، این اتفاق رخ می‌دهد. به این دلایل، از سیاست مالیاتی، مستمری‌ها، مزایا و یارانه‌ها برای تقویت یا کند کردن رشد یک کشور استفاده می‌شود.

مالیات‌ها و سایر انتقالی‌های پولی می‌تواند چرخه کسب‌وکار را به **ثبیت برساند** و به عنوان تثبیت‌کننده‌های خودکار عمل کند. این به ویژه زمانی که نظام مالیاتی تصاعدی باشد^{۱۵} و دولت مزایای بیکاری را به کسانی پردازد که شغلشان را از دست داده‌اند، درست است. نظام مالیاتی تصاعدی دلالت بر این دارد که وقتی درآمد خانواده‌ها طی دوره‌های رشد اقتصادی افزایش می‌یابد، میانگین مالیاتی که آنها می‌پردازند نیز افزایش پیدا می‌کند؛ اما وقتی در یک بحران درآمد خانواده‌ها کاهش می‌یابد، مبلغ مالیات‌هایی که آنها می‌پردازند به شکل تناسبی بیشتر کاهش می‌یابد. مادامی که طبقه‌های مالیاتی - سطوح درآمد که نرخ‌های مالیات معین را جذب می‌کنند - بر اساس تورم (بخش ۹-۴) به‌روز می‌شوند، این حالت به خوبی عمل می‌کند، همان گونه در مورد آمریکا می‌بینیم. اگر این اتفاق نیفتد، تورم کسانی را که درآمدهای نسبتاً پایین‌تری دارند به طبقه‌های مالیاتی بالاتر می‌برد و باعث می‌شود تا آنها مالیات بیشتری پردازند حتی اگر ثروتمندتر نشده باشند. این پدیده را خزندگی طبقه یا قلاب بودجه‌ای می‌گویند.

به علاوه، مزایای بیکاری معمولاً درآمد مردم را وقتی شغلشان را (عمدتاً طی رکودها) از دست می‌دهند، افزایش می‌دهد؛ وقتی کسی شغل پیدا کند، این مزایا قطع می‌شود. مزایای بیکاری باعث می‌شود عمق رکودها، نسبت به حالت دیگر، کمتر شود چون بخشی از قدرت خرید کسانی که شغلشان را از دست داده‌اند، به آنها برمی‌گرداند. البته، مزایای بیکاری نباید آن قدر بالا باشد که انگیزه‌هایی برای کار نکردن ایجاد کند و بیشتر از همه، باید مشروط به در دسترس بودن دریافت‌کنندگان و تمایلشان به کار کردن باشد. به این دلایل، آنها نیاز به سازمان‌های کاملاً توسعه‌یافته دارند تا این کار به خوبی مدیریت شود.

به دلایلی که در بالا آورده شد، مالیات‌ها و مزایا را می‌توان تثبیت‌کننده‌های خودکار در نظر گرفت که نقش مهمی در تثبیت اقتصاد و افت و خیز کمتر آن دارند.

بخوانید

آکینو بر کاهش مالیات بر درآمد فردی به عنوان «بهترین جایزه خداحافظی» پافشاری کرد

وعدۀ پایین آوردن مالیات بر درآمد فردی «بهترین جایزه خداحافظی» بود که بنیگنو آکینو سوم به مردم داد. او در آخرین سخنرانی سالانه خود به ملت (سونتا) در ۲۷ جولای امسال این وعده را مطرح کرد. اینها را سناتور ونی آنگارا روز چهارشنبه گفت.

آنگارا رئیس کمیته سنا درباره روش‌ها و ابزارها در یک بیانیه گفت: «از هزاران کلمه‌ای که رئیس جمهور در سخنرانی خود ابراز کرد، یکی که بیشتر از همه مورد تحسین قرار گرفت، حمایت وی از لویچی بود که مالیات‌های درآمد فردی را کاهش خواهد داد.»

این سناتور به عنوان رئیس کمیته، مسئولیت رهبری در مجلس علیا برای تخفیف مالیات بر درآمد را برعهده دارد. او همچنین نویسنده یک

لایحه است که طبقه‌های درآمد قابل مالیات‌ستانی خالص را فشرده می‌کند و نرخ مالیات‌ها خصوصاً برای کم‌درآمدها و طبقه متوسط را پایین‌تر می‌آورد. آنگارا گفت اشاره اکینو به اصلاحات مالیاتی می‌تواند پشتیبانی مجلس نمایندگان را برانگیزد و به «تحریم بحث جدی برای نرخ‌های پایین‌تر مالیاتی» پایان دهد.

سنا انتهای سال پیش یک لایحه تصویب کرد که سقف مالیاتی برای ۱۳مین ماه پرداختی و سایر مزایا را از ۳۰ هزار پزو به ۸۲ هزار پزو افزایش می‌داد. اکینو در فوریه ۲۰۱۵ آن را به قانون تبدیل کرد. آنگارا گفت: «وزارت مالیه آمادگی خود را برای بازبینی و اصلاح نرخ‌ها و طبقه‌های مالیاتی ابراز داشته بود و ما از این پیشرفت استقبال می‌کنیم. ما باید به بچه‌های قوه مجریه اجازه دهیم این اعداد را عملی سازند و به آنها می‌گوییم تا کجا می‌توان نرخ‌ها را پایین‌تر آورد.»

با وارد کردن ضربه نهایی برای مالیات‌های کمتر بر درآمد، آنگارا دوباره دغدغه‌های روسای مالیاتی درباره این که تغییر نرخ‌های مالیاتی جدید حفره بزرگی در خزانه دولت ایجاد می‌کند را فرونشاند. سناتور این گونه توضیح داد: «هر درآمد از دست رفته قابل بازیابی است. اگر مالیات از دست رفته به درآمد قابل تصرف تبدیل شود، از طریق مالیات بر ارزش افزوده روی کالاها می‌توان آن را بازیابی کرد. اگر بخشی از آن حقوق که قصد بود به اداره مالیات داخله داده شود اینک برای کالاها خرج شود، پس هنوز می‌توان آن را از طریق مالیات بر کالاهای خریداری شده بازپس گرفت. او افزود: «این سیاست برای اقتصاد نیز خوب است. همیشه بهتر است پول برگشته را دوباره در جایی خرج کرد که تولید و مصرف کالاها را تحریک می‌کند. برخی اوقات، به جای اینکه دولت برای مردم مخارج انجام دهد، به مردم اجازه دهید خودشان پولشان را خرج کنند.»

آنگارا گفت که این لایحه دولت به محض اینکه به قانون تبدیل شود پول بیشتری در فیش حقوقی کارگران معمولی وارد خواهد کرد

و به پرداخت داوطلبانه بیشتری منجر خواهد شد. او همچنین اضافه کرد: «این لایحه همچنین سرمایه بیشتری جذب خواهد کرد و جلوی مهاجرت مردم ما را به کشورهای که به صنعت و بهره‌وری با نرخ‌های مالیات بالا پاداش نمی‌دهند، خواهد گرفت.»

آنگارا اشاره کرد که فیلیپین دومین نرخ بالای مالیات بر درآمد فردی را در این منطقه با ۳۲ درصد دارد که اولی مربوط به تایلند و ویتنام با ۳۵ درصد است و بالاترین ارزش افزوده را که ۱۲ درصد است دارد. او همچنین اشاره کرد که طبقه‌های مالیات بر درآمد فردی جاری این کشور از سال ۱۹۹۷ تا امروز بدون تغییر مانده است. حتی وقتی شاخص قیمت مصرف‌کننده تقریباً دو برابر شده بود، این وضع تغییر نکرد. سناتور گفت: «ما باید به آینده فکر کنیم و اینکه در این منطقه رقابتی باقی بمانیم. اما مهم‌تر این‌که، باید به مردم فیلیپین یک مهلت تنفس بدهیم. در حال حاضر پلیس و آموزگاری که درآمد خالص قابل مالیات گیری ۱۵۰ هزار پزو دارند، سومین نرخ بالای مالیاتی را می‌پردازند. اگر این اجازه را بدهیم و بی‌درنگ برای اصلاح نظام مالیات‌ستانی اقدام نکنیم، شاید سال بعد نرخ مالیات آموزگاران، پرستاران و پلیس‌های ما در حد نرخ‌های مالیات میلیونرها و میلیاردرهای ما در این کشور بالا رود.

آنگارا گفت که این بی‌عدالتی «خزندگی طبقه مالیاتی» نامیده می‌شود یعنی مالیات‌دهنده‌ای که پردرآمد نیست، به سمت طبقه‌های بالا رانده می‌شود. اقتصاددانان می‌گویند در یک نقطه، این خزندگی طبقه به «فشار بودجه‌ای» منجر خواهد شد به طوری که مردم به علت مالیات‌ستانی افراطی هیچ قدرت خریدی نخواهند داشت تا در اقتصاد مشارکت کنند.

آکینو به عنوان «بهترین هدیه خداحافظی» بر مالیات‌های درآمدی فردی پایین‌تر پافشاری کرد. مایلا ایگجر، اینکویِر.نت. Inquirer.net

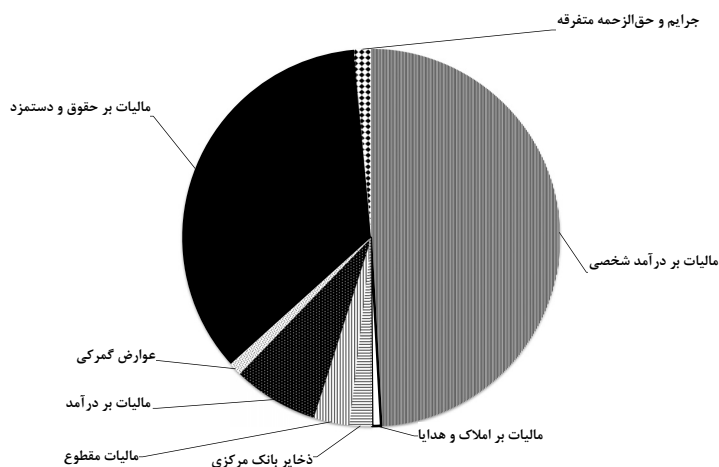
۱۵ ژوئای ۲۰۱۵

پرسش‌ها

- به نظر سناتور آنگارا، با کاهش مالیات، مالیات‌ها به چه چیزی تبدیل خواهند شد؟
- اثر به گردش بازگرداندن پول چه باید باشد؟
- برای نرخ‌های مالیات آموزگاران و پلیس‌ها چه اتفاقی افتاد؟
- طبق نظر این سناتور، بی‌عدالتی چه چیزی است؟

تحلیل

سناتور آنگارا پیش‌بینی می‌کند، بسیاری از اقتصاددانان خواهند پذیرفت که کاهش مالیات باعث افزایش درآمد قابل تصرف خانواده‌ها، یعنی درآمدی



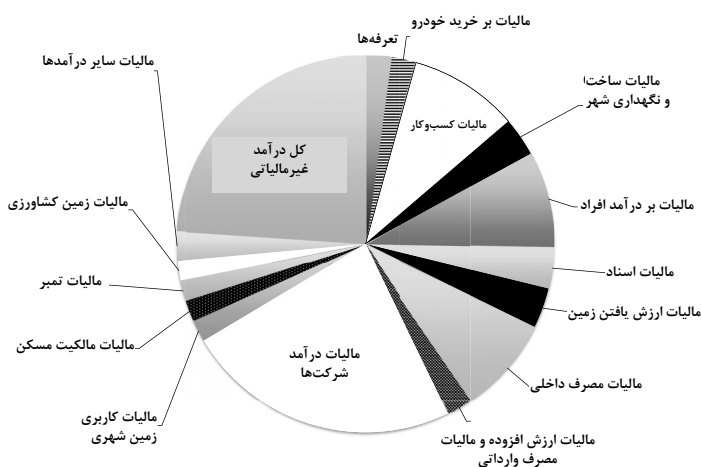
شکل ۱۳-۱ پیش‌بینی درآمدها در آمریکا در ۲۰۱۸

منبع: شرح از نویسنده از داده‌های دفتر بودجه کنگره^{۱۶}

که پس از پرداخت مالیات‌ها باقی می‌ماند، خواهد شد. این به ویژه هنگامی درست است که طبق پیشنهاد سناتور آنگارا، کاهش مالیات روی کم درآمدها و درآمد متوسط‌ها هدف‌گذاری شود. کاهش مالیات بر کم درآمدها معمولاً بر این موضوع دلالت دارد که بیشتر درآمد قابل تصرف تازه کسب شده آنها روی کالای مصرفی خرج شده و پس‌انداز نمی‌شود. اگر کاهش مالیات روی پردرآمدها هدف‌گذاری شده باشد، این موضوع به درجات کمتر رخ می‌دهد.

پولی که به چرخه برمی‌گردد، در جیب خانواده‌ها، می‌تواند تولید و مصرف کالاها را تحریک کند. سناتور آنگارا ذکر می‌کند که درآمد چنین کارگران نسبتاً کم درآمدی مانند پرستاران و پلیس‌ها سومین نرخ بالای مالیاتی را جذب می‌کند. به نظر می‌رسد یک پدیده خزیدن طبقه یا فشار بودجه‌ای رخ داده باشد: دریافت‌کنندگان درآمدهای کمتر به طبقه‌های مالیاتی بالاتر حرکت کرده‌اند. علت این اتفاق آن است که یا آنها ثروتمندتر شده‌اند یا به احتمال بیشتر، تورم ارزش اسمی حقوق‌شان را افزایش داده است. به نظر می‌رسد سناتور آنگارا پیشنهاد می‌دهد که علت این خزیدن طبقه، تورم باشد. آن‌هایی که درآمدهای پایین‌تر داشتند به طبقه‌های مالیاتی بالاتر جابجا شده‌اند بدون اینکه ثروتمندتر بشوند.

اگرچه این گفته درستی است که فشار بودجه‌ای به عنوان عامل حرکت درآمدهای معین به طبقه‌های مالیاتی بالاتر، بر تقاضای خصوصی فشار می‌آورد و آن را کاهش می‌دهد، اما نمی‌توان پذیرفت که فشار بودجه‌ای به وضعیتی منجر شود که «مردم هیچ قدرت خریدی نداشته باشند تا در اقتصاد به علت مالیات‌ستانی افراطی مشارکت کنند». همین موضوع در این مقاله ابراز شده است. این یک مورد تقریباً افراطی است.



شکل ۱۳-۲ درآمدهای دولت مرکزی و محلی چین در ۲۰۱۶

منبع: داده‌ها که نویسنده تشریح کرده از این تارنما گرفته شده www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2017/indexeh.htm

واژگان تخصصی

تثبیت‌کننده‌های خودکار [۱]: سیاست‌هایی که بدون نیاز به اقدام صریح دولت، نوسانات در اندازه اقتصاد ملی را به علت اثرات چرخه‌ای کسب‌وکار کاهش می‌دهند. برای مثال، ساختار تصاعدی مالیات بر درآمد با افزایش درآمدها به افزایش نرخ مالیات منجر خواهد شد که رشد اقتصادی طی دوره گسترش اقتصادی را کاهش می‌دهد. زمانی که درآمدها سقوط می‌کند، ساختار مالیات تصاعدی به شکل خودکار به نرخ مالیات کاهش یافته می‌انجامد. بنابراین اقتصاد را در زمان رکود تحریک می‌کند. برنامه‌های رفاهی و بیمه بیکاری دولت به شیوه خودکار و خلاف ادواری مشابه عمل می‌کند، مخارج دولت را طی رکود افزایش و طی رونق کاهش می‌دهند.^{۱۷}

مزایا [۲]: پولی که دولت به مردم نیازمند به کمک مالی ارائه می‌دهد چون آنها بیکار، بیمار یا غیر آن هستند.^{۱۸}

خزیدن طبقه [۳]: وضعیتی که تورم درآمدها را به طبقه‌های مالیاتی بالاتر فشار می‌دهد. نتیجه این وضعیت به افزایش مالیات‌های درآمد امانه افزایش در قدرت خرید واقعی می‌انجامد. این مشکلی است که طی دوره‌های تورم بالا رخ می‌دهد چون کدهای مالیات درآمد نوعاً زمان طولانی‌تری برای تغییر دادن نیاز دارند.^{۱۹}

بار مالیاتی [۴]: وزن اقتصادی واقعی یک مالیات. تفاوت بین درآمد واقعی فرد قبل و بعد از مالیات تحمیل شده که نشان می‌دهد چگونه دستمزدها و قیمت‌ها احیاناً تعدیل شده‌اند.^{۲۰} البته احتمال دارد این وزن مالیاتی بر دوش کسانی بیفتد که همان کسانی نیستند که مالیات بر آنها تحمیل یا وضع شده است.

مزایای فرزندان (حق عائله‌مندی) [۵]: پولی که دولت به والدین

1. automatic stabilizers
2. benefit
3. bracket creep
4. burden of a tax
5. child benefit

فرزندانی می‌دهد که هنوز به سن معینی نرسیده باشند.

انتقال نقدی مشروط [۶]: برنامه‌ای که پرداخت‌های نقدی به خانواده‌های فقیری ارائه می‌دهد که الزامات رفتاری معین دارند و معمولاً به مراقبت از سلامت و آموزش کودکان مرتبط است.

مالیات بر شرکت [۷]: مالیات بر شرکت‌ها، معمولاً بر سود آن‌ها.

عوارض گمرکی [۸]: مالیات‌هایی که مردم می‌پردازند برای اینکه یک کالا وارد کشور شود یا از کشور خارج شود.

مالیات‌های مستقیم [۹]: مالیات‌هایی که بار مالی آن بر دوش کسانی می‌افتد که متعهد به پرداخت آن‌ها هستند. مالیات شرکت‌ها از جمله مالیات‌های مستقیم هستند، هرچند اقتصاددانان توافق دارند که دیگران (سهامداران، مصرف‌کنندگان یا کارگران) بار مالی آن‌ها را متحمل می‌شوند. مالیات بر درآمد و مالیات املاک مثال‌هایی از مالیات‌های مستقیم هستند.

درآمد قابل تصرف [۱۰]: درآمد باقیمانده پس از اینکه مصرف‌کنندگان مبالغ انتقالی از دولت را دریافت و مالیات‌های‌شان را پرداخت کردند.^{۲۱}

درآمد مالیاتی اختصاصی [۱۱]: پول به دست آمده از یک مالیات که برای هدف خاصی در نظر گرفته شده است.

مالیات کالاهای خاص (درونی) [۱۲]: مالیات بر کالاهایی خاص از قبیل بنزین، سیگار، تنباکو و الکل.

فشار بودجه‌ای [۱۳]: افزایش مالیات دریافتی که معمولاً زمانی رخ می‌دهد که یک اقتصاد در حال رشد است. این باعث کاهش مخارج مصرف‌کننده و سرمایه‌گذاری شرکتی می‌شود و بنابراین

6. conditional cash transfer

7. corporate tax

8. custom duties

9. direct taxes

10. disposable income

11. earmarked tax revenue

12. excise

13. fiscal drag

جلوی «از کنترل خارج شدن رشد» را می‌گیرد. این می‌تواند یک اثر جانبی چشمگیر از تورم عمومی باشد، چون با افزایش درآمد پولی، آستانه‌هایی که نرخ‌های مالیات تا آنجا بالاتر می‌رود (در نظام‌های مالیات تصاعدی) معمولاً یکسان باقی می‌ماند به طوری که بخش بزرگ‌تری از درآمدها در طبقه‌های پرداخت بالاتر ظاهر می‌شود.

مالیات (با نرخ) ثابت [۱۴]: مالیاتی که با نرخ یکسان در هر سطح درآمد بکار می‌رود.

مزایای مسکن [۱۵]: پولی که دولت‌ها معمولاً به افراد کم درآمد می‌دهند تا به آنها کمک کند اجاره خودشان یا وام رهنی‌شان را بپردازند.

تثبیت‌کننده درآمد [۱۶]: یک نظام مالیاتی تصاعدی، مزایای دولتی یا یک سیاست شرکتی از توزیع سود سهام که نوسانات در درآمد خانوارها را کاهش می‌دهد.

مالیات بر درآمد [۱۷]: مالیات وضع شده بر درآمدی که افراد کسب می‌کنند.

مالیات‌های غیرمستقیم [۱۸]: مالیات‌هایی که بار مالی آن بر دوش کسانی نمی‌افتد که ملزم به پرداخت مالیات هستند. مالیات ارزش افزوده، مالیات فروش و عوارض گمرگی مثال‌هایی از مالیات‌های غیرمستقیم هستند.

ذخیره جویندگان شغل [۱۹]: شکلی از مزایای بیکاری که در انگلستان وجود دارد.

مزایای زایمان [۲۰]: پشتیبانی مالی از خانواده‌ها در مرحله نهایی دوره

14. flat(-rate) tax

15. housing benefit

16. income stabilizer

17. income tax

18. indirect taxes

19. job-seeker allowance

20. maternity benefit

زایمان و نخستین ماه‌های تولد نوزاد، در زمانی که مادران انجام کارهای معمولی خود را دشوارتر می‌یابند.

مالیات منفی [۲۱]: پرداختی دولت به آن مالیات‌دهندگانی که به سطح معین درآمدی نرسیده‌اند. این شکلی از مزایا و متعلق به گروهی گسترده‌تر از یارانه‌ها است.

مالیات بر حقوق [۲۲]: سهمی از دستمزدها که معمولاً برای تامین مالی مستمری‌ها و بیمه کردن کارگران در برابر بیماری، از کارافتادگی و بیکاری طراحی شده است. آنها را هم کارفرما و هم کارگر می‌پردازند.

مستمری [۲۳]: مبالغ منظمی که دولت به افرادی که به سن بازنشستگی تعیین‌شده در قانون رسیده‌اند، یا به کسانی که مجبور به بازنشستگی زودهنگام به علت بیماری یا از کارافتادگی شده‌اند، می‌پردازد.

مالیات سرانه [۲۴]: مالیاتی که بزرگسالان باید مستقل از درآمد یا منابع خود بپردازند.

مالیات‌ستانی تصاعدی [۲۵]: نظام مالیات‌ستانی که در آن، درآمدهای بالاتر نرخ‌های مالیات بالاتری متحمل می‌شوند.

مالیات‌ستانی تناسبی [۲۶]: نظام مالیات‌ستانی که همه درآمدها نرخ مالیات یکسانی متحمل می‌شوند.

مالیات‌ستانی تنازلی [۲۷]: نظام مالیات‌ستانی که درآمدهای پایین‌تر نرخ‌های مالیات بالاتری متحمل می‌شوند.

مالیات بر فروش [۲۸]: مالیات تحمیلی دولت در نقطه فروش برای کالاها و خدمات خرده‌فروشی. این مالیات را خرده‌فروش جمع

21. negative tax

22. payroll tax

23. pension

24. poll tax

25. progressive taxation

26. proportional taxation

27. regressive taxation

28. sales tax

می‌کند و به دولت رد می‌کند و مصرف‌کنندگان می‌پردازند.

حق بیمه اجتماعی [۲۹]: مالیات حقوق را بنگرید.

یارانه [۳۰]: حاصل جمع پولی که چه یکبار یا مکرر توسط دولت به

برخی سازمان‌ها یا صنایع اعطا می‌شود که بقا یا توسعه آنها

از سوی دولت با هر کدام از استدلال‌های امنیت ملی، ثبات

اجتماعی، ارتقای دستمزد، جانشینی واردات، مزیت سیاسی مهم

تلقی می‌شود. یارانه‌ها برای کسانی که موافقتنامه‌های تجارت

بین‌المللی را انجام می‌دهند، مورد توجه ویژه قرار می‌گیرند،

زیرا به نظر می‌رسد مزایای نا عادلانه‌ای را به گیرنده می‌دهد.

مالیات‌ها [۳۱]: پرداخت‌های اجباری به حکومت که برعکس مبادلات

بازار مابه‌ازایی ندارد.

مزایای بیکاری [۳۲]: مبالغی که دولت‌ها با شرایط معین به کسانی

که بیکار هستند، می‌پردازند.

مالیات ارزش افزوده [۳۳]: آن مالیاتی که مصرف‌کنندگان از طریق

خرید از فروشندگان کالاها و خدمات می‌پردازند.

یادداشت‌ها

۱. وقتی شهروندان به دولت پول می‌پردازند، مالیات مثبت داریم و وقتی دولت به شهروندان پول می‌پردازد، مالیات منفی داریم.

2. Auerbach and Feenberg (2000)

<http://users.nber.org/~jroth/w7662.auto.pdf>;

Mattesini and Rossi (2010) http://economia.unipr.it/alma/mattesini_rossi_2011_ok.pdf;

McKay and Reis (2012)

<http://economics.yale.edu/sites/default/files/mckay-130402.pdf>.

۳. نرخ‌های مالیات تغییر نمی‌کنند اما از درآمدها به شکل خودکار با نرخ مالیات کمتر مالیات گرفته می‌شود چون آنها کوچک‌تر هستند.

29. social contribution

30. subsidy

31. taxes

32. unemployment benefit

33. VAT

۴. بنگرید به Abel و همکاران (۲۰۱۴: ۶۱-۴۱۵).
۵. این پاراگراف از دیدگاه Stiglitz (۲۰۰۰: ۴۵۳) پیروی می‌کند.
6. www.investopedia.com/terms/d/directtax.asp.
۷. اصطلاح «مالیات بر درآمد منفی» نخستین بار در علوم سیاسی توسط خانم Juliet Rhys Williams (۱۸۹۸ تا ۱۹۶۴) و سپس در علم اقتصاد توسط Friedman (۱۹۶۷) استفاده شد.
۸. همچنین بنگرید به Stiglitz (۲۰۰۰: ۵۱۱).
۹. مستمری‌ها در بیشتر موارد شکلی از پس‌انداز یا بیمه است اما این همیشه رخ نمی‌دهد. این تا حدودی توجیه استفاده از گنجاندن آنها در دسته گسترده انتقال‌های پولی است.
10. www.ilo.org/global/topics/social-security/lang--en/index.htm.
۱۱. در حقیقت «یک اجماع کلی در میان اقتصاددانان وجود دارد که کارگران، نه کارفرمایان، بار کامل سهم کارفرما از مالیات تامین اجتماعی را متحمل می‌شوند.» Stiglitz (۲۰۰۰: ۵۱۱). در مورد بنگاه‌های فعال در انحصارهای چندجانبه (ص. ۷۸) انحصارهای چندجانبه خرید (ص. ۷۹) یا انحصارهای کامل (ص. ۷۴) نتایج کمتر قطعی هستند.
۱۲. اقتباس این مقدمه از Chand and Jaeger (۲۰۰۰) است.
۱۳. بنگرید به Arnold (۲۰۱۰: ۱۴۷) و www.ons.gov.uk/peoplepopulationandcommunity/personalandhouseholdfinances/expenditure/articles/measuringrealhouseholddisposableincome/2015-03-06#gross-disposable-income-gdi.
۱۴. این نوع ایده با اثر ریکاردو (۱۸۸۸) و به اصطلاح هم ارزی ریکاردویی شروع شد که اظهار می‌کند: هر افزایش کسری عمومی با پس‌اندازهای خصوصی اضافی خنثی می‌شود. در واقع دیوید ریکاردو این را به عنوان یک فرضیه واقع‌بینانه باور نداشت.
۱۵. یادداشت شماره ۲ را ببینید.
16. www.cbo.gov/about/products/budget-economic-data#7.
17. www.chegg.com/homework-help/definitions/automatic-stabilizers-12.
18. www.oxfordlearnersdictionaries.com/definition/english/benefit_1.

19. <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNALTOPICS/EXTSOCIALPROTECTION/EXTSAFETYNETSANDTRANSFERS/0,,contentMDK:20615138~menuPK:282766~pagePK:148956~piPK:216618~theSitePK:282761,00.html>.
20. Stiglitz (2000: 483).
21. Blanchard (2009: 68).

منابع

- Abel, A. B., Bernanke, B. and Croushore, D. D. (2014). *Macroeconomics*. Boston: Addison-Wesley.
- Ager, M. (2015). "Aquino Urged Lower Individual Income Taxes as 'Best Goodbye Gift'," *Inquirer.net*, 15 July. <https://newsinfo.inquirer.net/705305/aquino-urged-to-lower-individual-income-taxes-as-best-goodbye-gift>.
- Arnold, R. A. (2010). *Macroeconomics*, 9th ed. Mason, OH: South Western, Cengage Learning.
- Auerbach, A. J. and Feenberg, D. (2000). "The Significance of Federal Taxes as Automatic Stabilizers," NBER Working Paper No. 7662, April.
- Blanchard, O. (2009). *Macroeconomics*. Upper Saddle River, NJ: Pearson Prentice Hall.
- Chand, S. K. and Jaeger, A. (2000). "Aging Populations and Public Pension Schemes," Occasional Paper 147, Washington, DC.
- Friedman, M. (1967). "The Case for the Negative Income Tax," *National Review*, 7 March, pp. 239–241.
- Isidore, C. (2013). "Buffett Says He's Still Paying Lower Tax Rate than his Secretary," *CNN Money*, 4 March. <http://money.cnn.com/2013/03/04/news/economy/buffett-secretary-taxes/index.html>.
- Mattesini, F. and Rossi, L. (2010). "Monetary Policy and Automatic Stabilizers: The Role of Progressive Taxation," *Dipartimento di economia politica e metodi quantitative*, Università degli Studi di Pavia, # 134 (11–10).
- McKay, A. and Reis, R. (2012). "The Role of Automatic Stabilizers in the U.S. Business Cycle," <http://economics.yale.edu/sites/default/files/mckay-130402.pdf>.
- Reuters. (2012). "Warren Buffett Calls for a Minimum Tax on the Wealthy," 26 November. www.reuters.com/article/us-buffett-tax/warren-buffett-calls-for-a-minimum-tax-on-the-wealthy-idUSBRE8AP0LY20121126.

Ricardo, D. (1888) “Essay on the Funding System” in The Works of David Ricardo. With a Notice of the Life and Writings of the Author, by J.R. McCulloch, London: John Murray, 1888

Stiglitz, J. (2000). Economics of the public sector, 3rd ed. New York: W. W. Norton & Company.

Wetzel, D. (2013). “Bolsa Família: Brazil’s Quiet Revolution,” Valor Econômico on World Bank website, 4 November. www.worldbank.org/en/news/opinion/2013/11/04/bolsa-familia-Brazil-quiet-revolution.

فصل ۱۴:

مخارج دولت برای کالا و خدمات

دولت‌ها بازیگران کلیدی در تعیین تقاضای یک کشور و افزایش بهره‌وری آن هستند. دولت‌ها نه تنها با استفاده از مالیات‌ها و سایر انتقال‌های پولی بر مقدار پولی که خانواده‌ها و بنگاه‌ها می‌توانند خرج کنند - یعنی درآمد قابل تصرف‌شان - تاثیر می‌گذارند، بلکه خودشان نیز کالا و خدماتی را تقاضا می‌کنند و با عرضه کالاهایی که نیروهای بازار به مقدار کافی تولید نمی‌کنند، به بازتوزیع درآمد می‌پردازند. دولت‌ها به‌ویژه برای انجام تدارکات خدماتی را از کارکنان خود می‌خرند - یعنی کالا و خدماتی را از بنگاه‌های ملی و خارجی می‌خرند.

دولت‌ها خدمات متفاوتی ارائه می‌دهند: دفاع، پلیس، دادگستری،^۱ آموزش، مراقبت سلامت، مساعدت، حمل‌ونقل، تحقیق و توسعه، برنامه‌ریزی شهری، حمایت از میراث فرهنگی و بسیاری چیزهای دیگر. آنها می‌توانند این خدمات را به کمک خدمات (کار) فراهم‌شده کارکنان خود (بخش ۱۴-۱) یا از طریق کالا و خدمات خریداری‌شده از شرکت‌های بیرونی (بخش ۱۴-۲) ارائه کنند.

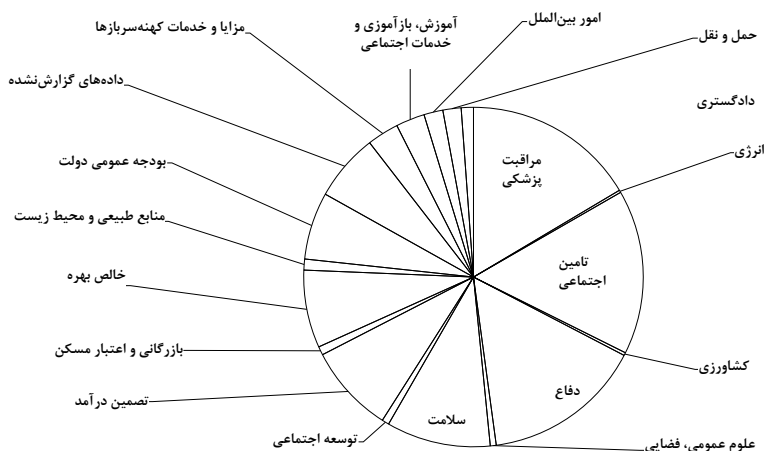
در اصطلاح اقتصاد کلان، ارزش مخارج دولت روی کالا و خدمات شامل هر مخارجی توسط دولت برای یک کالا یا خدمت در حال حاضر تولید شده است؛ خواه خارجی یا داخلی باشد.^۲ این معنایش حاصل جمع مصرف دولت و سرمایه‌گذاری دولت است. در شکل ۱۴-۱ هزینه‌های دولت آمریکا را آورده‌ایم.

مصرف دولت تقریباً حاصل جمع حقوق کارکنان بخش عمومی است، چون دولت خدمات کارکنانش به‌علاوه مصرف واسطه‌ای (بخش ۲-۱) دولت^۳ به‌علاوه مصرف سرمایه (استهلاک) را می‌خرد.^۴

خرید کالا و خدمات توسط دولت‌ها تنها برای مصرف عمومی نیست، بلکه برای سرمایه‌گذاری عمومی و به اصطلاح «تشکیل سرمایه ناخالص» (جاده، مدرسه، پل، بیمارستان و غیر آن) که توسط دولت یا از طرف دولت ساخته می‌شود، اقدام به خرید می‌کنند.^۵

۱۴-۱ اشتغال عمومی

دولت‌ها به تولید کل کشورها از طریق کار کارکنانشان کمک می‌کنند اما به‌ندرت خدمات خود را به قیمت‌های بازار می‌فروشند. به این دلیل، ارزش افزوده شده (۲-۱) توسط بخش عمومی را نمی‌توان به همان شیوه ارزش افزوده بخش خصوصی - یعنی برحسب تفاوت بین درآمد کل (بخش ۶-۳) و مصرف واسطه‌ای (بخش ۲-۱) - اندازه‌گیری کرد. بیشتر درآمد بخش عمومی درآمد مالیاتی است و مستقیماً به مقدار و کیفیت خدماتی ربط ندارد که بخش عمومی فراهم می‌کند. شهروندان مالیات می‌پردازند چون مجبورند، نه به این دلیل که در قبال خدمات دریافتی پول می‌دهند.



شکل ۱۴-۱ مخارج دولت آمریکا برحسب کارکرد در سال ۲۰۱۷

منبع: شرح از نویسندگان، داده‌ها از <http://www.usaspending.gov>

دولت تنها بازیگری است که قدرت قانونی وضع مالیات دارد. بنابراین ارزش افزوده بخش عمومی به شکل حاصل جمع حقوق کارکنان عمومی محاسبه می‌شود.^۶ اشتغال عمومی یک منبع تثبیت اقتصاد است چون وابستگی بی‌درنگ به نوسانات بازارها ندارد. وقتی اقتصاد وارد رکود می‌شود GDP کاهش و اشتغال کم می‌شود اما اشتغال عمومی معمولاً به اندازه اشتغال خصوصی کاهش نمی‌یابد. این واقعیت که GDP تولیدشده توسط بخش عمومی به شکل حاصل جمع

حقوق بخش عمومی اندازه‌گیری می‌شود بر این دلالت دارد که **وقتی حقوق بخش عمومی را کاهش می‌دهیم، به شکل خودکار GDP یک کشور کاهش می‌یابد.** این گزاره همچنین درباره حقوق بخش خصوصی درست است؛ اگر کاهش حقوق عمومی بتواند با رشدی معادل یا بیشتر در بخش خصوصی خنثی شود، بخش خصوصی می‌تواند رشد را ارتقا دهد و گرنه به رکود دامن می‌زند (بخش ۱-۲).

مصرف واسطه‌ای (بخش ۲-۱) دولت، تدارکات عمومی کالاهای بی‌دوام است.^۷ سرانجام باید توجه داشت که وقتی دولت مالیات‌ها و مخارج عمومی را ۱۰۰ واحد افزایش می‌دهد (عملیات بودجه متوازن) **اثر GDP اغلب مثبت است.** افزایش مالیات، درآمد قابل تصرف بخش خصوصی را ۱۰۰ واحد کاهش می‌دهد. اگرچه فقط بخشی از درآمد قابل تصرف برای مصرف و تقاضای کل استفاده می‌شود و مقداری از آن پس‌انداز خواهد شد. از طرف دیگر، کل مخارج عمومی جدید بیانگر GDP اضافی است. این یعنی تحت فرض معین و هنگامی که افزایش بودجه متوازن در مخارج دولت رخ می‌دهد، همه تقاضای کل افزایش می‌یابد.^۸ فروض مرتبط عبارتند از: الف) سرمایه‌گذاری خصوصی ثابت است و وقتی خانوارها بیشتر پس‌انداز می‌کنند افزایش نمی‌یابد، ب) در اقتصاد ظرفیت تولید اضافی وجود دارد، ج) افزایش مخارج عمومی مستلزم نرخ‌های بهره بالاتر، تورم چشمگیر یا تغییر در بهره‌وری نیست. اگر هر کدام از این شروط سه‌گانه برآورده نشود، افزایش در مخارج عمومی اثرات مطلوب موردانتظار ایجاد نمی‌کند و می‌تواند ضدتولیدی باشد. معمولاً رشد القایی در GDP برابر یا کمتر از رشد در مخارج عمومی است.^۹

۱۴-۲ تدارکات عمومی

تدارکات عمومی **بخش چشمگیری از اقتصادها** به حساب می‌آید؛ بین ۱۰ درصد و ۲۵ درصد تولید ناخالص داخلی (GDP). در اتحادیه اروپا برآورد می‌شود که خرید عمومی کالا و خدمات ۱۶ درصد GDP است در حالی که در کشورهای OECD، ۱۲ درصد به حساب می‌آید. بنابراین مهم است که دولت‌ها این پول را به‌خوبی خرج کنند زیرا مدیریت خوب تدارکات باعث ایجاد تفاوت می‌شود.

تدارکات عمومی ابزار کلیدی افزایش دادن سرمایه یک کشور است؛ یعنی

برای انجام سرمایه‌گذاری عمومی در زیرساخت (مثلا جاده، راه‌آهن، پل، بندر، فرودگاه)، در بیمارستان‌ها، در مدارس، در موزه‌ها و در تحقیق و توسعه. همچنین سرمایه‌گذاری‌هایی که فرصت‌های کسب‌وکار را افزایش می‌دهد، هزینه‌های کسب‌وکار را کاهش می‌دهد و مکمل سرمایه‌گذاری خصوصی است در این دسته قرار می‌گیرد (فصل ۱۸).

همچنین تدارکات عمومی ابزاری است که کشورها با استفاده از آن می‌توانند با رکود مقابله کنند.^{۱۰} در واقع وقتی تقاضای کل کاهش می‌یابد، دولت‌ها می‌توانند سطح تدارکات را افزایش دهند و به این ترتیب علیه رکود اقدام کنند. برای رکودهای طولانی این ابزار کارکرد مثبتی دارد اما در رکودهای کوتاه این محدودیت را دارد که با مقداری تاخیر آماده می‌شود؛ زمان نیاز است تا درباره کارهای عمومی جدید تصمیم بگیریم و همه رویه‌های تدارکات مورد نیاز را انجام دهیم (تعریف شرایط کار، انتشارات و مناقصه، در بین آنها است). در برخی موارد، وقتی سرانجام کارهای عمومی شروع می‌شود، رکود تقریباً تمام می‌شود و کارهای عمومی شاید آن اقتصادی را که با سرعت کامل کار می‌کند، زیاده گرم کند.

از تدارکات همچنین می‌توان برای سایر اهداف استفاده کرد؛ برای مثال می‌تواند ابزاری برای تقویت صنایع داخلی نوزاد باشد. بنگاه‌های داخلی شاید نسبت به رقبای خارجی، بهره‌وری پایین‌تری داشته باشند، کالاهای کم‌کیفیتی تولید و قیمت‌های بالاتر وضع کنند. اما اگر به آنها هرگز قراردادهای عمومی اعطا نشده باشد حتی شانس کمتری برای رسیدن به صرفه‌های مقیاس (بخش ۵-۱) و بهبودهای مرتبط با آن را دارند. بنابراین دولت‌ها با انتخاب‌های ساده مواجه نیستند. مهم‌ترین کار چیست؟ فراهم کردن کالا و خدمات باکیفیت برای شهروندان و کسب‌وکارهای داخلی یا فعال کردن بنگاه‌های داخلی و خلق مشاغل داخلی.

از تدارکات می‌توان برای ارتقای حقوق بشر و حقوق اجتماعی، حمایت از محیط‌زیست و تقویت نوآوری استفاده کرد. این کار را می‌توان از طریق بندهای قانونی در شرایط کار انجام داد که بر اساس آن، مناقصه‌گران تدارکات عمومی می‌پذیرند به بندهای اجتماعی (مثلا شرایطی در رابطه با خودداری از تبعیض، کار کودکان یا کار اجباری، تضمین گنجاندن کامل اقلیت‌ها یا گروه‌های محروم‌شده و اجازه دادن به عضویت در اتحادیه‌های کارگری)،

بندهای سبز (رعایت استانداردهای محیط زیستی معین) یا بندهای تحقیق و توسعه (اقتباس فناوری‌های نو) احترام بگذارند.

گشودن بازارهای تدارکات عمومی به دلایل زیر می‌تواند مفید باشد:^{۱۱}

۱. توانایی دولت به کسب ارزش بهتر برای پول را ارتقا داده و استفاده کارا از منابع عمومی را افزایش می‌دهد.

۲. ابزار قدرتمند برای جنگیدن با رویه‌های فاسد است.

۳. شفافیت و قطعیت حقوقی را افزایش می‌دهد.

با این حال گشودن تدارکات عمومی به رقابت بین‌المللی، اعتبارش به عنوان ابزار سیاست اقتصادی را کاهش می‌دهد. با وجود بازار تدارکات گشوده‌شده به روی رقبای بین‌المللی، دولت‌ها پول را خرج می‌کنند اما از فعال کردن تقاضای داخلی یا تشویق بنگاه‌های محلی برای ایجاد تغییرات معین اطمینان کمتری پیدا می‌کنند.

بخوانید

مخارج دولت به عنوان روش جلوگیری از رکود

این متن توصیه‌شده را از تایلند انتخاب کردیم. در اینجا دولتی را نشان می‌دهیم که می‌خواهد از رکود یا کند شدن اقتصاد جلوگیری کند. مقاله آشکارا مشکلات اصلی را که آنها برای انجام این کار مواجه هستند، نشان می‌دهد. "Fast Track Budget Urged," Wichit Chantanusornsiri, Bangkok Post, 21 July 2015.

پرسش‌ها

- مشکلی که با مخارج بودجه پیش می‌آید چیست؟
- در شرایطی که صادرات، سرمایه‌گذاری خصوصی و مصرف داخلی اندک است، وظیفه در نظر گرفته‌شده برای سرمایه‌گذاری عمومی چیست؟
- چرا دفتر بودجه خواهان شتاب‌بخشی به مخارج است؟

تحلیل

دولت تایلند با انقباض چندین عنصر تقاضا مواجه است: صادرات، سرمایه‌گذاری خصوصی

و مصرف داخلی که می‌تواند به رشد پایین‌تر، کساد یا رکود اقتصادی منجر شود. برای جلوگیری از اینها، دولت تصمیم گرفت سرمایه‌گذاری عمومی و بنابراین تدارکات عمومی را افزایش دهد. تقاضای عمومی جبران کمیابی تقاضای خصوصی و خارجی را می‌کرد اما به نظر می‌رسید مسائلی در رابطه با سرعت مخارج وجود دارد. اینکه دولت‌ها از تدارکات برای تحریک بخشی به اقتصاد استفاده می‌کنند یک مساله رایج است و به‌ویژه هنگامی اقدامی به‌جا و درست محسوب می‌شود که رویه‌ها طولانی و پیچیده است. بنابراین می‌تواند درک کرد که دولت در جست‌وجوی سرعت بخشی به فرآیند است تا وقتی اقتصاد در حال بهبودی است، از سرمایه‌گذاری عمومی خودداری کند.

نظرات درباره جدول ۱۴-۱

فرانسه، انگلستان، استونی و یونان بین کشورهای هستند که بزرگ‌ترین سهم از تولید ناخالص داخلی خود را صرف مخارج دفاعی می‌کنند. در اتحادیه اروپا، آنهایی که بیشتر در نظم و ایمنی عمومی خرج می‌کنند عمدتاً کشورهای کم‌درآمد هستند (مجارستان، پرتغال، یونان، کرواسی، لهستان، رومانی، اسلواکی و بلغارستان). یونان، جمهوری چک، بلژیک، هلند، اتریش، فرانسه، نروژ، و دانمارک از کشورهای اتحادیه اروپا هستند که دولت متبوع آنها بزرگ‌ترین سهم از GDP را صرف سلامت کردند. فنلاند، بلژیک، سوئد، دانمارک و ایسلند کشورهای هستند که مخارج عمومی‌شان در آموزش بالاتر از بقیه است در حالی که این شاخص در اسپانیا، ایتالیا، بلغارستان، ایرلند و رومانی پایین‌تر است.

چرا مراقبت سلامت را بخش عمومی ارائه می‌دهد؟

تخت‌های بیمارستانی اندک و تولیدشان گران است. به عبارتی اگر شما پذیرش شوید، احتمالاً من را پذیرش نخواهند کرد (هر دو برای استفاده از یک تخت رقیب هم هستیم). به محض اینکه یک بخش بیمارستان پر شد، تهیه سایر تخت‌ها به معنای استخدام کادر درمانی جدید و یافتن اتاق‌های جدید است. در واقع این چیزها گران تمام می‌شود و هزینه نهایی (بخش ۴-۲) در مراقبت سلامت بسیار بالا است. گفتن این جمله هم آسان خواهد بود: «اگر

پولی نپردازید در بیمارستان پذیرش نمی‌شوید و درمان نخواهید شد.» از نظر فنی حذف و محروم کردن بیماران ممکن است و در برخی موقعیت‌ها واقعا رخ می‌دهد. پس چرا دست کم در برخی کشورها، مراقبت سلامت به شکل عمومی ارائه شده است؟ در مورد مراقبت سلامت، نه تنها ملاحظات توزیعی، بلکه ملاحظات عدالت و انسانیت نیز وجود دارد (ما حق نداریم شخص بیمار را به حال خود رها کنیم) و علاوه بر این دو، سایر ملاحظات نیز دخیل است. مراقبت سلامت حوزه‌ای است که ارائه‌دهنده (پزشک) و استفاده‌کننده (بیمار) سطوح بسیار متفاوتی از اطلاعات دارند. این یکی از فروض اساسی اقتصاد بازار رقابتی را نقض می‌کند. اگر می‌خواهیم بازارها کارا باشند خریداران و فروشندگان کمابیش باید اطلاعات یکسانی داشته باشند و هنگامی که این اتفاق نمی‌افتد، می‌گوییم **عدم تقارن اطلاعات** وجود دارد. تحت چنین شرایطی نتایج حاصله کارا نخواهد بود و اتلاف قابل ملاحظه را می‌توان انتظار داشت. سرانجام، خدمات سلامت **پیامدهای بیرونی** مهمی پدید می‌آورد؛ یعنی اثرات روی آنهایی که نه از آن استفاده و نه برای آن کار می‌کنند. هر شخصی از واکسن زدن مردمی که قادر به پرداخت هزینه‌اش نیستند یا از درمان مردم فقیر دارای بیماری‌های واگیردار منتفع می‌شود و به این صورت گسترش بیماری کاهش می‌یابد.

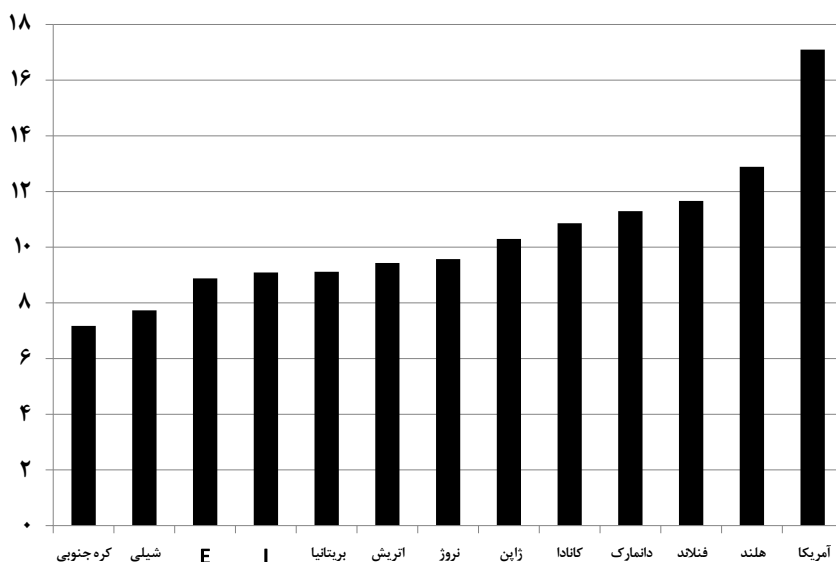
در شکل ۱۴-۲ مخارج سلامت را به شکل سهمی از GDP در کشورهایی که امید به زندگی بالا (بیش از ۷۹,۹ سال در ۲۰۱۳) و جمعیت‌های بیش از ۱۵ میلیون نفر دارند، مقایسه می‌کنیم. مشاهده می‌کنید که آمریکا نسبت بسیار بالایی از GDP خود را صرف سلامت می‌کند. در سال ۲۰۱۳ در بین کشورهای مورد ملاحظه، آمریکا همچنین کشور با پایین‌ترین امید به زندگی بود. چنین کشورهایی از قبیل انگلستان، ایتالیا، فرانسه و اسپانیا قادر به رسیدن به امید به زندگی بالاتر با مخارج بسیار کمتر بودند. این مساله احتمالا با این واقعیت قابل تبیین است که نظام سلامت آمریکا یک عنصر بزرگ خصوصی دارد، در صورتی که دیگر کشورهای ذکر شده عمدتاً نظام‌های سلامت عمومی دارند.

جدول ۱۴-۱ کل مخارج دولت عمومی برحسب کارکرد در برخی کشورهای اروپایی به

سمه‌ی از GDP

سال ۲۰۱۵	خدمات عمومی	؟؟؟	حفظ نظم و امنیت عمومی	امور اقتصادی	حفاظت از محیط زیست	مسکن و امکانات اجتماعی	امور سلامت	امور تفریحی، فرهنگی و مذهبی	تحصیلات	امنیت اجتماعی	مجموع
اتریش	۶/۹	۰/۶	۱/۴	۶/۲	۰/۴	۰/۴	۸/۰	۱/۲	۲۱/۷	۲۱/۷	۵۱/۸
بلژیک	۸/۱	۰/۸	۱/۸	۶/۵	۰/۹	۰/۳	۷/۷	۱/۲	۲۰/۲	۲۰/۲	۵۳/۹
بلغارستان	۳/۲	۱/۴	۲/۸	۶/۱	۰/۸	۲/۱	۵/۵	۱/۷	۱۳/۳	۱۳/۳	۴۰/۹
کرواسی	۹/۱	۱/۳	۲/۲	۵/۰	۰/۵	۰/۸	۶/۶	۱/۵	۱۵/۱	۱۵/۱	۴۶/۸
قبرس	۱۰/۲	۱/۴	۱/۷	۳/۵	۰/۴	۱/۸	۲/۶	۰/۹	۱۲/۰	۱۲/۰	۴۰/۲
جمهوری چک	۴/۳	۰/۹	۱/۸	۶/۶	۱/۱	۰/۷	۷/۶	۱/۳	۱۲/۷	۱۲/۷	۴۱/۹
دانمارک	۷/۴	۱/۱	۱/۰	۳/۷	۰/۴	۰/۲	۸/۶	۱/۸	۲۳/۶	۲۳/۶	۵۴/۸
استونی	۴/۳	۱/۹	۱/۸	۴/۸	۰/۷	۰/۴	۵/۵	۲/۰	۱۲/۹	۱۲/۹	۴۰/۴
اتحادیه اروپا	۶/۲	۱/۴	۱/۸	۴/۳	۰/۸	۰/۶	۷/۲	۱/۰	۱۹/۲	۱۹/۲	۴۷/۴
فنلاند	۸/۵	۱/۳	۱/۲	۴/۸	۰/۲	۰/۴	۷/۲	۱/۵	۲۵/۶	۲۵/۶	۵۶/۹
فرانسه	۶/۳	۱/۸	۱/۶	۵/۷	۱/۰	۱/۱	۸/۲	۱/۳	۲۴/۶	۲۴/۶	۵۷/۱
آلمان	۵/۹	۱/۰	۱/۶	۳/۱	۰/۶	۰/۴	۷/۲	۱/۰	۱۹/۰	۱۹/۰	۴۴/۰
یونان	۹/۹	۲/۷	۲/۱	۸/۹	۱/۵	۰/۲	۴/۵	۰/۷	۲۰/۵	۲۰/۵	۵۵/۳
مجارستان	۸/۹	۰/۵	۲/۱	۸/۶	۱/۲	۱/۱	۵/۳	۲/۱	۱۵/۵	۱۵/۵	۵۰/۰
ایسلند	۷/۷	۰/۰	۱/۵	۵/۰	۰/۶	۰/۵	۷/۴	۳/۲	۹/۵	۹/۵	۴۲/۹
ایرلند	۴/۱	۰/۴	۱/۱	۳/۴	۰/۴	۰/۶	۵/۷	۰/۶	۹/۶	۹/۶	۲۹/۶
ایتالیا	۸/۴	۱/۲	۱/۹	۴/۱	۱/۰	۰/۶	۷/۱	۰/۷	۲۱/۵	۲۱/۵	۵۰/۵
لتونی	۵/۲	۱/۰	۲/۰	۴/۲	۰/۷	۱/۰	۳/۸	۱/۶	۱۱/۵	۱۱/۵	۳۷/۰
لیتوانی	۴/۴	۱/۳	۱/۶	۳/۶	۰/۵	۰/۳	۵/۸	۰/۹	۱۱/۱	۱۱/۱	۳۴/۹
لوکزامبورگ	۴/۴	۰/۳	۱/۰	۵/۰	۱/۱	۰/۵	۴/۶	۱/۲	۱۸/۹	۱۸/۹	۴۲/۲
مالت	۶/۸	۰/۸	۱/۲	۵/۱	۲/۰	۰/۴	۵/۸	۱/۲	۱۲/۴	۱۲/۴	۴۱/۲
هلند	۵/۰	۱/۱	۱/۸	۴/۰	۱/۴	۰/۳	۸/۰	۱/۴	۱۶/۶	۱۶/۶	۴۵/۰
نروژ	۴/۷	۱/۵	۱/۱	۵/۱	۰/۹	۰/۸	۸/۴	۱/۵	۱۹/۴	۱۹/۴	۴۸/۹
لهستان	۴/۹	۱/۶	۲/۲	۴/۶	۰/۶	۰/۷	۴/۷	۱/۱	۱۵/۹	۱۵/۹	۴۱/۵
پرتغال	۸/۱	۱/۱	۲/۱	۵/۱	۰/۴	۰/۵	۶/۲	۰/۸	۱۸/۳	۱۸/۳	۴۸/۶
رومانی	۴/۸	۱/۰	۲/۳	۵/۳	۱/۰	۱/۵	۴/۲	۱/۲	۱۱/۵	۱۱/۵	۳۵/۹
اسلواکی	۶/۵	۱/۱	۲/۴	۶/۳	۱/۰	۰/۸	۷/۲	۱/۰	۱۵/۰	۱۵/۰	۴۵/۵
اسلونی	۶/۸	۰/۸	۱/۶	۶/۰	۱/۰	۰/۶	۶/۷	۱/۶	۱۷/۴	۱۷/۴	۴۸/۱
اسپانیا	۶/۵	۱/۰	۲/۰	۴/۴	۰/۹	۰/۵	۶/۲	۱/۱	۱۷/۱	۱۷/۱	۴۳/۸
سوئد	۷/۱	۱/۱	۱/۳	۴/۲	۰/۳	۰/۷	۶/۹	۱/۱	۲۰/۹	۲۰/۹	۵۰/۱
سوئیس	۴/۳	۰/۹	۱/۷	۳/۷	۰/۷	۰/۲	۲/۲	۰/۸	۱۳/۵	۱۳/۵	۳۳/۸
بریتانیا	۴/۵	۲/۱	۲/۰	۳/۱	۰/۸	۰/۵	۷/۶	۰/۷	۱۶/۴	۱۶/۴	۴۲/۸

منبع: Eurostat



شکل ۱۴-۲ در سال ۲۰۱۳ کل مخارج سلامت به صورت سهمی از GDP در کشورهای با امید به زندگی دست کم ۷۹,۹ سال و جمعیت بیش از ۱۵ میلیون نفر

آمریکا با خدمات سلامت عمدتاً خصوصی عرضه‌شده، مقادیر بسیار بیشتری روی مراقبت سلامت نسبت به کشورهای از قبیل انگلستان، فرانسه، اسپانیا و ایتالیا خرج می‌کند جایی که خدمات سلامت عمدتاً توسط خدمت سلامت ملی ارائه می‌شود. در کشورهای یادشده، وضعیت سلامت خوب و امید به زندگی خیلی بالا است.

منبع: شرح از نویسنده از داده‌های بانک جهانی و UNDESA

واژگان تخصصی

عدم تقارن اطلاعات [۱]: وضعیتی که یک طرف معامله اطلاعات بسیار کمتری نسبت به طرف دیگر دارد و به نتایج ناکارا و اتلاف منابع منجر می‌شود.

اثرات خارجی [۲]: اثر یک فعالیت تولیدی یا فراغت روی طرف سوم که آن فعالیت را انجام نداده، نخریده یا سرمایه‌گذاری نکرده است.

1. asymmetry of information

2. externality

مصرف دولت [۳]: حاصل جمع حقوق کارکنان بخش عمومی (ارزش افزوده عمومی) و مصرف واسطه‌ای دولت.

مخارج دولت [۴]: حاصل جمع خریدهای دولت، پرداخت‌های بهره بر بدهی عمومی و انتقال‌های پولی به خانواده‌ها و بنگاه‌ها. این پولی است که دولت می‌پردازد.

مخارج دولت (یا خریدهای دولت) [۵]: در اقتصاد کلان این حاصل جمع حقوق کارکنان بخش عمومی (ارزش افزوده عمومی) و تدارکات دولت است. برخی اوقات حاصل جمع این دو قلم به عنوان مخارج اولیه دولت تلقی می‌شود. در مالیه عمومی (نه در تحلیل اقتصاد کلان) «مخارج دولت» (هزینه دولت) همچنین شامل پرداخت‌های بهره به بدهی عمومی و انتقال‌های پولی به خانواده‌ها و بنگاه‌ها است.

تدارکات سبز [۶]: تدارکات عمومی با لحاظ بندهای محیط‌زیستی. **خریدهای سبز [۷]:** خریدهایی که از طریق تدارکات سبز صورت می‌گیرد.

ارزش افزوده عمومی ناخالص [۸]: ارزش افزوده عمومی به اضافه استهلاک کالاهای عمومی بادوام.

صنعت داخلی نوزاد [۹]: صنعتی که در نخستین مراحل توسعه خود است و دولت قبل از اینکه بتواند رقابتی شود، امکان حمایت و پشتیبانی از آن را برای دوره معینی مد نظر دارد.

اشتغال عمومی [۱۰]: اشتغال ایجادشده و پرداخت‌شده به وسیله بخش عمومی. **مصرف واسطه‌ای عمومی [۱۱]:** خرید کالاهای بی‌دوام و خدمات بیرونی

3. government consumption
4. government outlays
5. government spending (or government purchases)
6. green procurement
7. green purchases
8. gross public value added
9. nascent domestic industry
10. public employment
11. public intermediate consumption

توسط ارگان‌های دولت.

تدارکات عمومی [۱۲]: خرید کالا و خدمات توسط بخش عمومی. این بخش حقوق بخش عمومی را در بر نمی‌گیرد بلکه شامل مصرف واسطه‌ای عمومی و خرید کالاهای عمومی بادیوم از جمله پل‌ها، جاده‌ها، بنادر، مدارس و بیمارستان می‌شود.

ارزش افزوده عمومی [۱۳]: حاصل جمع حقوق پرداختی به آنهایی که در اشتغال عمومی هستند. آن را نمی‌توان به عنوان تفاوت بین درآمد کل و مصرف واسطه‌ای محاسبه کرد، چون بخش عمومی تولید خودش را نمی‌فروشد بلکه مالیات‌ها را بر ساکنان تحمیل می‌کند.

یادداشت‌ها

۱. دفاع مثالی از به اصطلاح «کالای عمومی» است. شهروندان برای داشتن این قبیل کالاها رقابت نمی‌کنند. به محض اینکه کشوری امنیت داشت، ورود یک شهروند اضافی معمولاً نیازمند هزینه دفاعی اضافی نیست. در عین حال محروم کردن یک شهروند از کسب منافع دفاع خیلی دشوار خواهد بود. شما چه در بودجه دفاعی مشارکت کرده باشید چه خیر، اگر کشور امنیت دارد برای شما نیز امن است.

2. Abel et al. (2014:58).

۳. اداره آمار سازمان ملل متحد (۲۰۰۹: ۹۶)

<http://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/docs/SNA2008.pdf>

و (نظام اروپایی حساب‌ها، ۲۰۱۰: ۴۳۳). تقاضای دولت به شکل تقاضای نهایی ملاحظه می‌شود اما برای دولت، کالاهایی را که می‌خرد تا خدماتش را تحویل دهد مصرف واسطه‌ای است، همان طور که چندین سند تایید می‌کند.

۴. مصرف نهایی دولت =

+ تولید دولت

- فروش کالاها و خدمات

+ پرداخت‌های انتقالی اجتماعی نقدی از طریق تولیدکنندگان بازار (کمیسسیون اروپایی، ۲۰۱۳: ۴۳۳)

12. public procurement

13. public value added

قلم اصلی معمولاً تولید دولت است.

تولید دولت =

+ پاداش (جبران زحمات) کارکنان

+ مصرف واسطه‌ای

+ مصرف سرمایه ثابت

+ سایر مالیات‌ها بر تولید

- سایر یارانه‌ها بر تولید

+ مزاد عملیاتی (کمسیون اروپایی، ۲۰۱۳: ۴۳۳).

۵. تشکیل سرمایه ثابت ناخالص، تملک تولیدکنندگان مقیم منهای واگذاری دارایی‌های ثابت طی یک دوره معین به اضافه افزوده‌های معین به ارزش دارایی‌های تولیدنشده تحقق‌یافته توسط فعالیت مولد تولیدکننده یا واحدهای نهادی را شامل می‌شود. دارایی‌های ثابت دارایی‌های تولیدشده است که در تولید برای بیش از یک سال استفاده می‌شود. (کمسیون اروپایی، ۲۰۱۳: ۷۳). طبق نظر یورواستات

(<http://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/-/teina210>),

این تعریف همچنین برای سرمایه‌گذاری‌های انجام شده توسط دولت عمومی به کار می‌رود. به نظر می‌رسد بانک فدرال رزرو سنت لوئیس نکات مشابهی بیان می‌کند.

<https://fred.stlouisfed.org/series/I3GTOTLGES000>.

طبق نظر بانک جهانی: تشکیل سرمایه ناخالص (قبلاً سرمایه‌گذاری داخلی ناخالص) شامل هزینه‌هایی روی افزوده‌ها به دارایی‌های ثابت اقتصاد به‌علاوه تغییرات خالص در سطح موجودی انبار است. دارایی‌های ثابت شامل بهبود زمین (فنس‌کشی، لایروبی، زهکشی و ...); کارخانه‌ها، ماشین‌آلات و خرید تجهیزات؛ و ساختن جاده‌ها، راه‌آهن و مانند آن شامل مدارس، دفاتر، بیمارستان‌ها، مسکن خصوصی، و ساختمان‌های تجاری و صنعتی است. موجودی انبار به شکل حجم کالاهایی است که بنگاه‌ها نگه می‌دارند تا توانایی مواجهه با نوسانات موقت یا دائمی در تولید یا فروش را داشته باشند و «کار در جریان». طبق نظر SNA ۱۹۹۳، تملک خالص اشیای باارزش همچنین تشکیل سرمایه در نظر گرفته می‌شود.

<http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/DATAStatIStICS/0,,print:Y~isCURL:Y~contentMDK:20451590~pagePK:64133150~piPK:64133175~theSitePK:239419~isCURL:Y~isCURL:Y,00.html>.

برخی آمارها بین تشکیل سرمایه ناخالص پرداختی با منابع عمومی و آنچه بخش خصوصی انجام می‌دهد تمایزی قائل نمی‌شوند. با چنین تفکیکی خواهیم توانست کل رشد سرمایه کشور را ببینیم اما مشارکتی که بخش عمومی فراهم می‌کند نادیده بگیریم.

۶. این تعریف ارزش افزوده خالص عمومی است. ارزش افزوده ناخالص عمومی با

حاصل جمع حقوق کارکنان عمومی به‌علاوه مصرف سرمایه عمومی (استهلاک در بخش عمومی) به دست می‌آید.

۷. طبق نظر کمیسیون اروپایی: «تدارکات عمومی به فرآیندی اشاره دارد که مقامات عمومی، از قبیل دپارتمان‌های دولت یا مقامات محلی، کار، کالا یا خدمات از شرکت‌ها خریداری می‌کنند. مثال‌ها شامل ساختن یک مدرسه دولتی، خرید ائانه برای دفتر دادستان عمومی و پیمان‌سپاری خدمات نظیف برای یک دانشگاه دولتی است.»

https://ec.europa.eu/growth/single-market/public-procurement_en.

طبق نظر OECD: «تدارکات عمومی به خرید دولت و شرکت‌های دولتی از کالاها و خدمات و کارها اشاره دارد.»

8. www.jstor.org/stable/1906924?seq=1#page_scan_tab_contents.

۹. برای خوانندگان با دانش پیشرفته: مثال ساده اقتصاد بسته را در نظر بگیرید. پس $Y = C + I + G$ است. فرض کنید مصرف با درآمد قابل تصرف به شیوه خطی داده شده باشد یعنی $C = c + c(Y - T)$. برای سرمایه‌گذاری برونزا، یک تغییر در مخارج دولت که با افزایش مالیات‌ها تامین مالی شده است به این شکل است $\Delta Y = c(\Delta Y - \Delta T) + \Delta G$ و بنابراین، $\Delta Y = 1$ که ضریب بودجه متوازن است. However, $(\Delta T) = \Delta G$

ΔG

ΔY

به طور کلی اگر اجازه دهیم سرمایه‌گذاری به علت تغییر در نرخ بهره تغییر کند آنگاه،

$\leq 1 \Delta G$

۱۰. این درون نقش تثبیت‌سازی دولت است: به شکل خلاف چرخه تجاری عمل کردن. این اقتصاد را به جلو هل می‌دهد وقتی که به حد کافی رشد نمی‌کند و ترمز اقتصاد را می‌کشد وقتی که خیلی زیاد رشد می‌کند.

۱۱. بنگرید به

<http://ec.europa.eu/trade/policy/accessing-markets/public-procurement/>

منابع

Abel, A. B., Bernanke, B. and Croushore, D. D. (2014). *Macroeconomics*. Boston: Addison-Wesley.

Chantanusornsiri, W. (2015). "Fast Track Budget Urged," *Bangkok Post*, 21 July.

European Commission. (2013). European system of accounts — ESA 2010, Luxembourg: Publications Office of the European Union.

United Nations Statistics Division. (2009). “System of National Account, 2008,” European Commission, International Monetary Fund, Organisation for Economic Co-operation and Development, United Nations, World Bank. <https://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/sna2008.asp>.

فصل ۱۵:

مخارج عمومی در آموزش، کارآموزی، تحقیق و توسعه

کسانی که به توسعه، بهره‌وری و حقوق و دستمزدها علاقه‌مند هستند باید توجه ویژه‌ای به دانش و مهارت‌های در دسترس نیروی کار یک کشور داشته باشند. مخارج عمومی در این حوزه نقش کلیدی ایفا می‌کند. مخارج عمومی که صرف آموزش، کارآموزی و تحقیق و توسعه می‌شود با توجه به تاثیر بزرگی که بر توسعه اقتصادی یک کشور می‌گذارند شایسته توجه ویژه است. بخش ۱-۱۵ مخارج عمومی در آموزش، بخش ۱۵-۲ مخارج عمومی در تحقیق و توسعه و بخش ۱۵-۳ اثرات کوتاه‌مدت و بلندمدت آنها بر اقتصاد را بررسی می‌کند.

۱-۱۵ آموزش و کارآموزی^۱

بیشتر مخارج آموزشی در حساب‌های ملی به شکل مصرف عمومی طبقه‌بندی می‌شود. در قانون اساسی بسیاری از کشورها آموزش حق شهروندان تعیین شده است. بنابراین خیلی عجیب نیست که ما اغلب آموزش را برون‌داد ممکن توسعه اقتصادی یا شکلی از مخارج اجتماعی ببینیم اما این لزوماً درست نیست. نخستین پرسش‌ها می‌تواند اینها باشد: چرا باید دولت پول آموزش را بدهد؟ چرا دولت باید خدمات آموزشی تولید کند؟ آیا برای انجام آن بهتر نیست به نیروهای بازار متکی باشیم؟

آدام اسمیت، اقتصاددان بزرگ لیبرال چند قرن پیش (۱۷۷۶ میلادی) از این ایده که دولت‌ها باید به خانواده‌ها در خرید آموزش کمک کنند، پشتیبانی کرد. علت احتمالاً این است که برخی مردم، تحت فشار سایر نیازها یا به علت اطلاعات محدود، مقدار بسیار اندکی پول صرف آموزش برای خودشان یا برای کودکان خود می‌کنند که عواقبی شدید به‌ویژه برای نسل بعدی خواهد داشت. آینده برخی کودکان بستگی زیادی به انتخاب‌های اشتباه والدین‌شان خواهد داشت.

در برخی موارد، والدین درک می‌کنند که آموزش، سرمایه‌گذاری خوبی برای آینده کودکان‌شان است اما بازارهای مالی برای این کار به آنها وام نمی‌دهند. این نقص در بازار مالی به سطح پایین‌تر آموزش و بهره‌وری کمتر در اقتصاد منجر می‌شود.

تامین مالی عمومی آموزش همچنین ابزار جنگ با نابرابری است. در حالی که پذیرفتنی است افراد با سطوح متفاوت بهره‌وری، حقوق متفاوتی هم داشته باشند (بخش ۳-۳)، شاید پذیرفتنی نباشد که بهره‌وری و بنابراین حقوق شخص صرفاً به ابزارهای مالی والدینش بستگی داشته باشد. بدتر اینکه چنین ساختاری کاملاً ناکارا است: سرانجام به جایی می‌رسیم که نه به افراد دارای والدین با بیشترین توانایی بلکه به افراد ثروتمندتر پاداش می‌دهیم. این روند به همان نسبتی که توانایی‌های برخی از مردم باقابلیت را کنار می‌گذارد باعث محدود کردن امکانات در اقتصاد ما می‌شود. بنابراین برابری فرصت‌ها باعث تقویت کارایی می‌شود. اگرچه دلایل ذکرشده تنها دلیل تامین مالی آموزش نیست؛ آموزش شخص نه تنها به آن شخص بلکه به کل جامعه نفع می‌رساند. در آمریکا، ایالت‌هایی که مبلغ کمتری صرف آموزش هر کودک می‌کنند عملکرد ضعیف‌تری بر حسب درآمدهای ساکنانش دارند.^۲ هر شخصی اگر در جامعه‌ای زندگی کند که بسیاری از مردم تحصیل کرده هستند، بهتر زندگی می‌کند؛ برای مثال وقتی آموزش در سطح بالاتری باشد میزان جرم و جنایت پایین‌تر است.^۳ به‌علاوه آموزش کمک می‌کند تا مهاجران درون جامعه‌ای که آنها را پذیرفته است، ادغام شوند که این به رشد یک ملت کمک می‌کند. آموزش در علم و فناوری، اشخاصی را که کلید پیشرفت فناوریانه هستند در اختیار جامعه می‌گذارد. افراد نوآور معمولاً فقط بخشی از کل کمکی که به افزایش بهره‌وری می‌کنند برای خودشان برمی‌دارند و در عوض فواید بسیاری به کل جامعه می‌رسانند. اما چرا باید دولت آموزش را تولید یا دست‌کم تنظیم کند؟ مردم در یک مکان بزرگ می‌شوند و سپس اغلب به جاهای دیگر می‌روند. اگر استانداردهای آموزشی درون کشور یا منطقه بسیار متفاوت باشد تحرک

مردم به طور جدی خسارت می‌بینند و بازار کار، ناکارا می‌شود. با آموزش، مهارت‌های افراد و به دنبال آن بهره‌وری و میزان سود و دستمزد در یک کشور افزایش می‌یابد. از این منظر، آموزش باید یک سرمایه‌گذاری تلقی شود. آموزش ضمن تعلیم دادن اینکه مردم چگونه از بخشنامه‌ها و دستورات، پیروی و به شکل تیمی کار کنند، به آنها یاد می‌دهد چگونه در مکان کار عملکرد مثبتی داشته باشند. آموزش همچنین به وقت‌شناسی و مورد اعتماد بودن منجر می‌شود. آموزش حتی برای کسانی که آن را ارائه ندادند یا دریافت نکردند نیز منافی فراهم می‌کند و از این رو می‌گوییم «اثرات خارجی» تولید می‌کند. اثرات خارجی هنگامی رخ می‌دهد که بنگاه یا فرد هزینه‌ای بر دیگر بنگاه‌ها یا افراد تحمیل می‌کند اما به آنها پاداشی نمی‌دهد - یا به بیان دیگر وقتی بنگاه یا فرد به دیگر بنگاه‌ها یا افراد فایده اعطا می‌کند اما پاداشی بابت فراهم کردن آن نمی‌برد. وقتی اثرات خارجی وجود دارد توجیه قوی برای دخالت دولت داریم.^۴

مضاف بر اینها، آموزش کمک می‌کند تا توانایی‌های افراد مختلف را شناسایی کنیم. شاید مدارس بهره‌وری افراد را به میزان زیادی افزایش ندهند اما به شناسایی افراد مولد و با تحرک و جاه‌طلبی لازم کمک می‌کند. در این معنا، مدرسه ابزار غربالگری است که کمک می‌کند تا بازارها بهتر کار کند و جفت‌وجور شدن بهتر افراد و مشاغل را داشته باشیم. در حالی که آموزش بهره‌وری اقتصاد را افزایش می‌دهد اما بازارها در این حوزه خیلی خوب کار نمی‌کنند. اغلب والدین (خصوصاً والدین کمتر تحصیل کرده) آگاهی لازم برای قضاوت درباره کارآمدی مدارس در فراهم کردن مهارت‌های کلیدی را ندارند و این استدلال از نقش دولت در ارائه یا تنظیم آموزش پشتیبانی می‌کند.

تماشا کنید

[http://heckmanequation.org/content/resource/early-childhood-education-has-high-rate-return.](http://heckmanequation.org/content/resource/early-childhood-education-has-high-rate-return)

پرسش‌ها

- طبق پژوهش پروفیسور جیمز هکمن برنده نوبل اقتصاد، نرخ بازده آموزش اولیه کودکان چقدر است؟
- در مورد آموزش ابتدایی کودکان، آیا بده‌بستانی بین کارایی و برابری وجود دارد؟
- تفاوت بین سرمایه‌گذاری در پل و جاده و سرمایه‌گذاری در آموزش چیست؟
- نگاه معاون رئیس شرکت بوئینگ به آموزش ابتدایی کودکان چیست؟
- آیا آموزش ابتدایی کودکان یک تصمیم «کاربردی» یا «دلسوزانه» است؟

تحلیل

طبق نظر جیمز هکمن، نرخ بازده در آموزش ابتدایی کودکان یکی از بالاترین‌ها در هر سیاست ممکن و حدود ۷ تا ۱۰ درصد در سال است. آموزش ابتدایی کودکان، موردی بسیار مهم در حوزه آموزش است چون در هر سطح از آموزش بازده‌های مثبت سرمایه‌گذاری داریم؛ این اثر به‌ویژه در زمانی خود را نشان می‌دهد که منابع مالی صرف دانش‌آموزان کم‌درآمد و کسانی شود که اگر کمک عمومی به آنها ارائه نشود، بسیار کمتر درس خواهند خواند.

آموزش ابتدایی کودکان مشکل نابرابری را تا حدی حل می‌کند و هم‌زمان بهره‌وری را تقویت می‌کند؛ بنابراین در این مورد هیچ بده‌بستانی بین برابری و کارایی وجود ندارد. آموزش کودکان سرمایه‌گذاری کوچک‌تری از ساختن پل و جاده نیست.

طبق نظر دیانا ساندس، معاون رئیس بوئینگ برای برنامه‌ریزی مالی و روابط سرمایه‌گذار، آموزش ابتدایی کودکان امری ضروری است تا استعدادها و مهارت‌هایی که شرکت‌ها برای موفقیت نیاز دارند در اختیارشان قرار گیرد. بنابراین همانند دیوید پاپ (یکی از اشخاصی که در ویدئویی که لینک آن در بالا آمده با وی مصاحبه شده است) می‌توان

گفت: اتخاذ سیاستی با هدف پشتیبانی از آموزش ابتدایی کودکان، هم کاربردی و هم دلسوزانه است.

۱۵-۲ مخارج عمومی در تحقیق و توسعه^۵

دولت‌ها نقش مهمی در تقویت نوآوری دست‌کم به دو روش دارند: تنظیم‌گری و تامین مالی. مقررات‌گذاری نوآوری از رهگذر تعریف و حمایت از حقوق مالکیت فکری عبور می‌کند. برای فراهم کردن آن، دولت‌ها باید دو منفعت مخالف را در نظر بگیرند و سعی کنند بین آنها توازن ایجاد کنند:

۱. نخستین مورد منافع آنی کوتاه‌مدت جامعه در استفاده تا حد ممکن بیشتر از نوآوری با محدود محدودیت‌های ممکن است. اگر یک دارو در دسترس است چرا آن را استفاده نکنیم؟ ما باید مریض‌های هر چه بیشتری را معالجه کنیم. با این نگاه حقوق مالکیت فکری وقتی علیه کارایی اقتصادی^۶ یا حقوق بشر^۷ عمل می‌کند، با محدودیت‌هایی مواجه می‌شود.

۲. دومین مورد منافع میان‌مدت و بلندمدت جامعه در داشتن افراد نوآور و کارآفرینان علاقه‌مند در تامین مالی پژوهش است. این به اعطای حقوق مالکیت فکری طی دوره‌های خیلی طولانی می‌انجامد. شما امروز پژوهش را تامین مالی می‌کنید و فردا منفعی از این تعهد به دست می‌آورید.

یک جایگزین ممکن حق اختراع‌ها شامل توسعه دادن نوآوری درون نهادهای عمومی است که غالباً در عمل رخ می‌دهد. در آن مورد جامعه از طریق پشتیبانی مالی برای پژوهش پیشاپیش به نوآوری پول می‌دهد. بسیاری از کشورها نه به صورت اتفاقی بلکه کاملاً برنامه‌ریزی شده، بخشی از بودجه عمومی خود را صرف تحقیق و توسعه می‌کنند. پژوهشی که بیشتر از همه به منابع مالی عمومی نیاز دارد پژوهش پایه یا بنیادی است. پژوهش در فیزیک نظری، شیمی نظری، ریاضیات یا زیست‌شناسی بازده‌های زیادی به جامعه می‌دهد اما منافع محدودی به محققان این

حوزه‌ها می‌دهد. یکی از مناقشه‌انگیزترین بحث‌ها درباره پشتیبانی دولت از پژوهش کاربردی و توسعه محصولات جدید است. مخالفان می‌گویند دولت‌ها در برگزیدن برندگان خوب عمل نمی‌کنند، پشتیبانان اما می‌گویند این‌طور نیست و دولت‌ها سابقه بسیار خوبی در این خصوص دارند. کشورهایی که دست به انتخاب زدند موفقیت بیشتری ثبت کردند؛ یک راهکار ممکن شاید شامل شکل‌هایی از تامین مالی مشارکتی باشد که دولت‌ها در پروژه‌های پژوهشی-کاربردی مشارکت و یک بنگاه خصوصی بخشی از آن پول را تهیه می‌کند.

تحقیق و توسعه کالای نیمه‌عمومی است زیرا وقتی اختراعی می‌کنیم، محروم کردن کسی از استفاده‌اش تقریباً پیچیده و برخی اوقات ناممکن است (حذف دشوار است). به‌علاوه وقتی کسی از یک نوآوری استفاده می‌کند استفاده دیگران را محدود نمی‌کند (رقابت در استفاده پایین است). اگر نمی‌توانید کسی را از استفاده یک کالا و یک استفاده‌کننده اضافی حذف کنید، استفاده از کالا توسط دیگر استفاده‌کنندگان محدود نمی‌شود (یعنی رقابت وجود ندارد و بنابراین کالا را «کالای عمومی خالص» می‌نامیم). سرانجام یک درجه بالای عدم قطعیت با تحقیق و توسعه مرتبط است و آن اینکه شما امکان دارد تحقیق روی پروژه‌ای با بازده پایین انجام دهید. هر چند پروژه‌های با بازده بالا به بسیاری از مردمی نفع می‌رساند که برای آن پولی نپرداختند (پروژه‌های موفق اثرات خارجی مثبت ایجاد می‌کند). به جمیع این دلایل، بخش خصوصی به‌تنهایی تحقیقات کمتر از آنی که نیاز داریم (به اصطلاح «بهینه اجتماعی») انجام می‌دهد و بنابراین به دخالت عمومی در تحقیق و توسعه نیاز است.

تماشا کنید

Mariana Mazzucato: "Government – investor, risk-taker, innovator." www.youtube.com/watch?v=3r1IPsldbBg.

پرسش‌ها

- چه رازی پشت موفقیت سیلیکون ولی (Silicon Valley) وجود دارد؟
- چرا آمریکا در ساختن نوآوری فناوری اطلاعات موفق‌تر از اروپا بوده است؟
- بخش خصوصی چقدر نوآورتر از بخش عمومی است؟
- واقعا چه کسانی بیشتر پروژه‌های انقلابی را که در جیب‌تان یا روی میزتان (مثل اینترنت، جی‌پی‌اس و صفحه نمایش لمسی) دارید، تامین مالی کردند؟
- آیا دولت آمریکا شکست‌های بازار را تصحیح می‌کند یا به بازارها شکل می‌داد؟
- چه کسی پاداش نوآوری را به دست می‌آورد؟
- آیا شرکت‌های فناوری پیشرفته مالیات بیشتری به دولت آمریکا می‌پردازند؟
- چگونه دولت‌ها می‌توانند بخشی از سود نوآوری‌هایی که به تامین مالی کمک کرده است، حفظ کنند؟

تحلیل

بسیاری از کشورها موفقیت بی‌نظیر آمریکا در تقویت نوآوری در فناوری اطلاعات و سایر حوزه‌های فناورانه را تحسین می‌کنند. سیلیکون ولی هیچ معادل واقعی در جاهای دیگر جهان ندارد. پیش‌ذهنیت عمومی این است که آمریکا فضای بیشتری به نیروهای بازار داد که نمایندگی آنها را سرمایه‌جسورانه و سرمایه‌گذاران فرشته بر عهده داشتند که به این ترتیب دولت را متوقف و تحت کنترل نگه داشت. چنین شرایطی اجازه داد تا ابتکار عمل افراد انقلابی، نوآوری‌های استثنایی ایجاد کند. بر اساس پژوهش پروفیسور مازوکاتو واقعیت تاریخی این است که همه نوآوری‌های پشت چنین محصولات نوآورانه مانند تلفن‌های هوشمند، جی‌پی‌اس، صفحه نمایش لمسی و بسیاری دیگر به‌شدت از سوی بخش عمومی تامین مالی شده بود. به این معنا نمی‌توان گفت بخش عمومی نوآوری کمتری نسبت به بخش خصوصی دارد.

طبق نظر پروفیسور مازوکاتو، دولت آمریکا نه تنها شکست‌های بازار را

تصحیح کرد - مثل شرایطی که بازارها به نتایج کارا منجر نمی‌شود - بلکه بازار را نیز شکل داد. اگرچه او معتقد است دولت آمریکا پاداش و تقدیر بسیار اندکی از سرمایه‌گذاری‌های موفقش دریافت می‌کند. حقیقتاً نظام مالیاتی به شرکت‌های بزرگ فناورانه اجازه می‌دهد مالیات‌های بسیار پایینی در ازای سودهای عظیم‌شان بپردازند. پروفیسور مازوکاتو نشان می‌دهد که دولت باید نوآوری‌ها را تامین مالی کند و سهامدار شرکت‌های بزرگی که به آنها یارانه می‌دهد، شود.

۱۵-۳ مخارج دولت در آموزش و تحقیق و توسعه و اثرات اقتصاد کلان

هنگام رکود اقتصادی، دولت تصمیم می‌گیرد بودجه بیشتری صرف آموزش و تحقیق و توسعه کند که دقیقاً شیوه‌ای برای ایجاد تقاضای اضافی و تقویت رشد کوتاه‌مدت است. حتی اگر برخی اقتصاددانان^۸ یادآور شوند که موقعیت هر اقتصاد در بلندمدت صرفاً چیزی به جز یکسری موقعیت‌های کوتاه‌مدت نیست، بسیاری از اقتصاددانان توافق دارند که اقتصاد یک کشور به تعداد دلایل محدودی رشد می‌کند: رشد جمعیت و نیروی کار، رشد میزان تجهیزات در دسترس و ساختمان‌ها و زیرساخت‌های در دسترس (سرمایه یک کشور)، رشد مهارت‌های جمعیت، بهبود فناوری یا ترکیبی از این عوامل.

نخستین منبع رشد اقتصادی که جمعیت باشد، شاید GDP (بخش ۸-۱) کشور را افزایش دهد، اما GDP سرانه آن را - که نسبت بین GDP و جمعیت یک کشور و یکی از سنج‌های رفاه است - افزایش نمی‌دهد. به بیان ساده‌تر، رشد جمعیت اندازه یک اقتصاد را افزایش می‌دهد اما رفاه ساکنانش را بهبود نمی‌بخشد.

تجهیزات، ساختمان‌ها و زیرساخت‌ها نه تنها کل GDP یک کشور را رشد می‌دهد بلکه موجب افزایش GDP سرانه نیز می‌شود؛ در واقع این عوامل، بهره‌وری کارگران و رفاه شهروندان را ارتقا می‌بخشند. تنها مشکل با تجهیزات و ساختمان‌ها این است که وقتی کشوری پیشاپیش کاملاً مجهز به ابزارها و زیرساخت‌ها باشد، هر ابزار یا زیرساخت اضافی

فایده زیادی نخواهد داشت (یعنی کاهش بهره‌وری نهایی سرمایه، بخش ۸-۱). به علاوه وقتی کشوری ابزارها و زیرساخت‌های بیشتری دارد، باید برای نوسازی ابزارها و ساختمان‌های موجود پول بیشتری بپردازد و به بیانی، استهلاک (بخش ۱۰-۲) دارایی‌های فیزیکی بیشتر می‌شود. آموزش و کارآموزی مردم روش‌های دیگر افزایش رفاه یک کشور هستند. هر چه مردم بیشتر تحصیل کرده باشند بهتر می‌توانند عملیات پیچیده‌تر یا مولدتر را انجام دهند و به عبارتی وقتی علاوه بر فراهم کردن آموزش برای همه کودکان، آموزش دانشگاهی پیشرفته هم برای افراد در سن دانشگاه فراهم شود، مزایای بسیار بیشتری به دست می‌آید. در هر رویدادی فراهم کردن آموزش و کارآموزی، مهارت‌ها و قابلیت‌ها را افزایش می‌دهد و رفاه کشور را بهبود می‌بخشد. سرانجام، پیشرفت فناورانه بهترین روش تضمین رشد مداوم یک کشور است. پیشرفت فناورانه اجازه تولید محصولات جدید و بهتر، تولید بیشتر با همان منابع یا همان تولید با منابع کمتر را می‌دهد و از آنجا که اجازه تولید همان مقدار کالا یا بیشتر با کارکنان کمتر را می‌دهد، متهم به نابودی مشاغل می‌شود. آیا این درست است؟ هم بله و هم خیر. پیشرفت فناورانه دو اثر دارد. نخستین اثر مربوط به فرآیندهای تولید و بهره‌وری آنهاست؛ چنین پیشرفتی بهره‌وری فرآیندها را افزایش می‌دهد و در عین حال مشاغل را نابود می‌کند. نوع دوم پیشرفت فناورانه مربوط به توسعه محصولات جدید، نیازهای جدید و مشاغل جدید است. این نوع پیشرفت مشاغل جدید خلق می‌کند. بنابراین در نگاه کلی، اثر دومی معمولاً بر اثر اولی سنگینی می‌کند و کشورهای نوآور شاهد کاهش میزان اشتغال خود نیستند.

واژگان تخصصی

سرمایه‌گذار فرشته [۱]: سرمایه‌گذاری که پشتیبانی مالی برای استارت‌آپ‌های کوچک یا کارآفرینان فراهم می‌کند. سرمایه‌گذاران

1. angel investor

فرشته معمولاً از میان اعضای خانواده و دوستان یک کارآفرین پیدا می‌شوند. سرمایه‌ای که آنها فراهم می‌کنند می‌تواند تزریق یک‌باره سرمایه اولیه یا پشتیبانی در جریان پیش بردن شرکت در زمان‌های دشوار باشد.^۹

اثرات خارجی [۲]: هزینه یا فایده‌ای که فرد بدون تصمیم‌گیری درباره آن متحمل می‌شود. این یک مورد از شکست بازار است.^{۱۰}

شکست بازار [۳]: وضعیتی که بازار نتایج ناکارا به بار می‌آورد.

حق اختراع [۴]: حق انحصاری اعطایی دولت به سرمایه‌گذار یا تولیدکننده، برای استفاده یا فروش یک اختراع به تعداد سال‌های معین.^{۱۱}

GDP سرانه [۵]: نسبت GDP به جمعیت کشور و نمایانگر بهزیستی ساکنان یک کشور است. برای داشتن ایده دقیق از بهزیستی یا رفاه جمعیت یک کشور، به سایر نماگرها برای مثال نماگر نابرابری از قبیل ضریب جینی (بخش ۲۰-۱) نیاز است.

کالای عمومی خالص [۶]: کالاهایی که دو خاصیت دارند: نخست بهره‌مندی یک فرد اضافی از منافع آن هیچ هزینه‌ای ندارد؛ دوم معمولاً دشوار یا ناممکن است که افراد را از بهره‌مندی یک کالای عمومی خالص مستثنا کنیم.^{۱۲}

نرخ بازده [۷]: نفع یا زیان حاصل از یک سرمایه‌گذاری طی یک دوره معین، با در نظر گرفتن ارزش دارایی در پایان دوره و سهم و نقشی که در طی دوره دارد. اگر دوره یک سال طول بکشد، می‌توانیم نسبت داده‌شده با ارزش کل دارایی (دارایی + پیشبردهایش) در پایان سال و ارزشش در آغاز را تهیه کنیم. اگر عدد یک را از این نسبت کم کنید نرخ بازده سالانه به دست می‌آید.

2. externality

3. market failure

4. patent

5. per capita GDP

6. pure public goods

7. R&D

تحقیق و توسعه (R&D) [۸]: فعالیت نظام‌مند ترکیب تحقیقات پایه و کاربردی، با هدف کشف راهکارهایی برای مسائل یا ایجاد کالاها و دانش جدید. تحقیق و توسعه شاید به مالکیت حقوق فکری از قبیل حق اختراع‌ها منجر شود.^{۱۳}

کالای شبه عمومی [۹]: کالایی که چندین جنبه از کالای عمومی خالص را دارد بدون اینکه کاملاً با تعریف آن همخوانی داشته باشد.

پیشرفت فناورانه [۱۰]: به بهبود در وضعیت فناوری گفته می‌شود. چنین پیشرفتی به تولید همان کالا مانند قبل اما با نهاده‌های کمتر منجر می‌شود؛ تولید کردن بیشتر از قبل با همان نهاده‌ها یا تولید کردن محصولات کاملاً جدید. در دو مورد نخست ممکن است اشتغال را کاهش دهد اما در مورد سوم معمولاً آن را افزایش می‌دهد. اثر کل آن بر اشتغال معمولاً منفی نیست که دلالت بر تقاضای اضافی برای محصولات جدید دارد.

سرمایه جسورانه [۱۱]: شرکت‌های استارت‌آپی با پتانسیل رشد که به مقدار معینی سرمایه‌گذاری نیاز دارند. سرمایه‌گذاران ثروتمند دوست دارند سرمایه خود را در چنین کسب‌وکارهایی با دیدگاه رشد بلندمدت سرمایه‌گذاری کنند. این سرمایه به سرمایه جسورانه معروف است و این سرمایه‌گذاران به سرمایه‌داران جسور مشهورند.^{۱۴} معمولاً مبالغی که سرمایه‌داران جسور فراهم می‌کنند بیشتر از آنی است که سرمایه‌گذاران فرشته فراهم کردند.

یادداشت‌ها

۱. این زیربخش در سطح گسترده به فصل ۱۶ کتاب Stiglitz (۲۰۰۰) ارجاع دارد که خواندن آن درباره این موضوع توصیه می‌شود.

۲. Becker (۱۹۷۵) نقل شده در Stiglitz (۲۰۰۰).

8. rate of return

9. research and development (R&D)

10. semi-public good

11. technological progress

12. venture capital

۳. برای مثال بنگرید به Moretti (۲۰۰۵)، Lochner and Moretti (۲۰۰۳)، یا Machin و همکاران (۲۰۱۰).
۴. به یادداشت شماره ۱۰ بنگرید.
۵. این زیربخش به نحو گسترده به Stiglitz (۲۰۰۰: ۳۴۲-۳۵۰) اشاره دارد.
۶. از سال‌هایی مانند ۱۹۸۶ مشخص شد پژوهش تجربی درباره اثر قانون حق اختراع بر نوآوری «در بیشتر صنایع مطالعه‌شده، اثرش در این رابطه خیلی اندک بود.» Mansfield (۱۹۸۶). Boldrin and Levine (۲۰۱۳) نتیجه گرفت «در حالی که حق اختراع‌ها می‌تواند اثر تعادل جزئی بهبود انگیزه‌ها برای اختراع کردن داشته باشد، اثر تعادل عمومی بر نوآوری می‌تواند منفی باشد.» سایر پژوهش‌های مدل‌سازی حق اختراع نشان می‌دهد که حق اختراع به جای تشویق به نوآوری، مانع توسعه، باعث کاهش سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه و کاهش تولید کلی اقتصادی می‌شود. (Torrance and Tomlinson ۲۰۰۹).
۷. گزارشگر ویژه سازمان ملل در حوزه حقوق فرهنگی، نوشته است: «از حق حمایت از منافع اخلاقی و مادی نمی‌توان برای دفاع از قوانین حق اختراعی استفاده کرد که به حقوق مشارکت در زندگی فرهنگی، حق لذت بردن از منافع پیشرفت علمی و کاربردهای آن، حق آزادی‌های علمی و حق تغذیه و سلامت و حقوق مردم بومی و جوامع محلی، احترام کافی نمی‌گذارند. حق اختراعات، وقتی به‌درستی ساختارمند شود شاید با در دسترس ساختن امکانات جدید، حق انتخاب‌ها و بهزیستی همه مردم را گسترش دهد. با این حال آنها همچنین به دارندگان حق اختراع قدرت منع دسترسی دیگران را می‌دهد، در نتیجه حق مشارکت عمومی در علم و فرهنگ را محدود می‌سازند یا منکر می‌شوند. دیدگاه حقوق بشری تقاضا می‌کند حق اختراع‌ها تا آنجایی گسترش نیابد که در شرافت و بهزیستی افراد دخالت کند. جایی که حقوق حق اختراع و حقوق بشر در تناقض است، حقوق بشر باید حاکم باشد. در جایی که از دیدگاه قانون تجارت، محرومیت‌ها، استثنائات و انعطاف‌پذیری‌ها تحت قانون مالکیت معنوی بین‌الملل از قبیل توافق سازمان تجارت جهانی درباره جنبه‌های مرتبط با تجارت حقوق مالکیت فکری، اختیاری باقی بماند، از منظر حقوق بشر آنها را اغلب به عنوان تعهدات ملاحظه می‌کنند» Shaheed (۲۰۱۵).
8. Kalecki (1971: 165).
9. www.investopedia.com/terms/a/angelinvestor.asp#ixzz3iQvi8Ilz.
۱۰. برای تعریفی مشابه بنگرید به Buchanan and Stubblebine (۱۹۶۲).
11. <http://dictionary.reference.com/browse/patent>.
۱۲. بنگرید به Stiglitz (۲۰۰۰: ۸۰).

13. www.businessdictionary.com/definition/research-and-development-R-D.html#ixzz3iR1aUKjk.
14. <http://economictimes.indiatimes.com/definition/venture-capital>.

منابع

- Becker, G. (1975). *Human capital: A theoretical and empirical analysis with special reference to education*, 2nd ed. New York: NBER, Columbia University Press.
- Boldrin, M. and Levine, D. K. (2013). "The Case Against Patents," *The Journal of Economic Perspectives*, 27(1): 3–22, 3. doi:10.1257/jep.27.1.3.
- Buchanan, J. M. and Stubblebine, W. C. (1962). "Externality," *Economica*, 29(116) (November): 371–384.
- Kalecki, M. (1971). *Selected essays on the dynamics of the capitalist economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lochner, L. and Moretti, E. (2003). The effect of education on crime: Evidence from prison inmates, arrests, and self-reports. <http://eml.berkeley.edu/~moretti/lm46.pdf>.
- Machin, S., Marie, O. and Vujic, S. (2010). "The Crime Reducing Effects of Education," IZA Discussion Paper No. 5000. IZA (Institute for the Study of Labor), Bonn, Germany.
- Mansfield, E. (1986). "Patents and Innovation: An Empirical Study," *Management Science*, 32(2): 173–181, 180. doi:10.1287/mnsc.32.2.173. Archived (PDF) from the original on 10 May 2014.
- Moretti, E. (2005). "Does Education Reduce Participation in Criminal Activities?" Department of Economics UC Berkeley, September. http://devweb.tc.columbia.edu/manager/symposium/Files/74_Moretti_Symp.pdf.
- Shaheed, F. (2015). Report of the special rapporteur in the field of cultural rights. United Nations General Assembly.
- Smith, A. (1776). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. London, Methuen, 1922.
- Stiglitz, J. (2000). *Economics of the public sector*, 3rd ed. New York: W. W. Norton & Company.
- Torrance, A. and Tomlinson, W. (2009). "Patents and the Regress of Useful Arts," *Columbia Science and Technology Law Review*, 10: 130–168.

فصل ۱۶:

کسری عمومی و بدهی عمومی

مجادله سیاست‌گذاری عمومی اغلب به نقطه‌ای می‌رسد که سیاست‌ها، هزینه خیلی زیادی ایجاد می‌کند و مالیه عمومی را به کسری می‌کشاند. در سایر موارد، کسری‌ها در گذشته رخ داده‌اند و کشور باید بار مالی بدهی عمومی را به دوش کشد. اما آیا کسری و بدهی همیشه شر هستند؟ کشورها چگونه می‌توانند از پس آنها برآیند؟ بخش ۱۶-۱ بودجه عمومی و کسری عمومی را تحلیل می‌کند. در بخش ۱۶-۲ بدهی عمومی و اوراق قرضه حاکمیتی (بخش ۹-۱) ارائه می‌شوند و در بخش ۱۶-۳ موضوع مطلوب بودن و پایداری بدهی را تحلیل می‌کنیم.

۱-۱۶ بودجه عمومی و کسری عمومی

دولت‌ها انتقال‌های پولی (فصل ۱۳) را دریافت و پرداخت می‌کنند، و مخارج عمومی را انجام می‌دهند (فصل ۱۴). تفاوت بین خالص انتقال‌ها از بخش خصوصی به بخش عمومی (درآمد دولت منهای منافع به خانوارها و یارانه‌ها به بنگاه‌ها)، و پرداخت‌های دولت شاید مثبت باشد. وقتی دولت بیش از آنچه خرج می‌کند، دریافت می‌کند، در آن مورد، مازاد عمومی وجود دارد. در آن مقطع، دولت به بخش خصوصی داخلی یا به اقتصادهای خارجی یا به هر دو وام می‌دهد.

در سایر موارد، تفاوت بین آنچه دولت به شکل انتقال‌های خالص (خالص مالیات) دریافت می‌کند و آنچه علاوه بر هزینه‌های خود خرج می‌کند، عددی منفی است و در این صورت کسری عمومی داریم و دولت باید یا از بخش خصوصی داخلی یا از خارج وام بگیرد.

در بین پرداخت‌های عمومی یک قلم شایسته توجه ویژه است: بهره به دارندگان بدهی عمومی. بسیاری از کشورها بدهی دارند (بخش ۱۶-۱) و آنها بابت این بدهی به اعتباردهندگان خود بهره می‌پردازند. اینها اغلب دارندگان اوراق قرضه (وعده‌های پرداخت) منتشرشده توسط آن کشور هستند، حتی اگر دولت‌ها بتوانند اعتباراتی را دریافت کنند که به شکل اوراق قرضه نیستند. اوراق قرضه صادره توسط دولت‌ها

را اوراق قرضه حاکمیتی می‌نامند. اثرات بهره بدهی عمومی بر اقتصاد به نحو قابل ملاحظه‌ای تغییر می‌کند و بستگی به این دارد که بدهی در اختیار چه کسی است. اگر این بدهی را بسیاری از پس‌اندازکنندگان خصوصی داخلی یا نهادهای مالی داخلی در اختیار دارند که بیشتر دارایی‌هایشان را برای وام دادن به اقتصاد داخلی استفاده می‌کنند، پرداخت‌های بدهی به دارندگان اوراق قرضه به تحریک اقتصاد داخلی کمک می‌کند. فرض می‌شود پس‌اندازکنندگان داخلی بشمار هستند و خانواده‌های درآمد متوسط یا پایین یعنی کسانی را که میل زیاد به مصرف دارند، شامل می‌شود. اینها خانواده‌هایی هستند که وقتی یک دلار اضافی دریافت می‌کنند، به احتمال زیاد بیشتر آن را خرج می‌کنند. اگر پس‌اندازکنندگان داخلی تنها خانواده‌های ثروتمند باشند، موضوع فوق دیگر اتفاق نمی‌افتد. خانواده‌های ثروتمند می‌توانند بیشتر تقاضاهای مخارجی خود را بدون دریافت چنین بهره‌ای برآورده کنند. وقتی آنها مبالغی بابت بهره دریافت می‌کنند، احتمالاً این مبالغ را پس‌انداز کرده و خرج زیادی نمی‌کنند. پس‌اندازهای اضافی آنها شاید برای سرمایه‌گذاری‌های جدید استفاده شود یا نشود که به تصمیم‌های نظام مالی و بنگاه‌های صنعتی بستگی دارد. بنابراین ملاحظه کنید چه اتفاقی می‌افتد وقتی نهادهای مالی، پس‌اندازهای خصوصی یا بهره بر بدهی عمومی متعلق به آنها را دریافت می‌کنند. در برخی موارد، نهادهای مالی داخلی شاید تصمیم بگیرند منابع را در اختیار بنگاه‌ها و خانواده‌های داخلی قرار دهند. این اتفاق شاید سرانجام به سرمایه‌گذاری بیشتر و مصرف بیشتر منجر شود.

در سایر موارد نهادهای مالی دوست ندارند این کار را بکنند یا نمی‌توانند. آنها چه بسا از این پول برای برخی عملیات مالی خالص استفاده کنند که مستلزم استفاده (بخش ۸-۲) بیشتر از کالاهای داخلی نباشد. در بخش ۹-۳ تبیینی وجود دارد مبنی بر اینکه چرا پولی که وارد نظام مالی می‌شود، روی خرید کالا و خدمات تاثیر نمی‌گذارد. حتی وقتی نهادهای مالی، شرکت‌های داخلی را با اعتبارات یا با خرید اوراق قرضه یا سهام شرکتی آنها تامین مالی می‌کنند، بنگاه‌ها ممکن است تصمیم بگیرند از این منابع اضافی برای خرید دارایی‌های مالی استفاده کنند. برای مثال، بنگاه‌ها شاید سهام خودشان را بدون افزایش مخارج سرمایه‌ای خود یا دستمزدهایی که می‌پردازند، بخرند.

وقتی پس‌اندازکنندگان داخلی ثروتمند هستند، وقتی بانک‌های داخلی به اقتصاد داخلی وام نمی‌دهند یا وقتی بنگاه‌ها از بانک‌ها وام می‌گیرند اما از آن پول برای عملیات

خالص مالی استفاده می‌کنند، پس پرداخت‌های بهره‌ای به آنها شاید تقاضا برای کالای کشور وام‌گیرنده را تحریک نکند. وقتی دارندگان بدهی عمومی خارجیان هستند، اوضاع حتی بدتر هم می‌شود. در این شرایط همه بهره‌ای که دولت داخلی به آنها می‌پردازد، احتمالاً از دست رفته است و درآمد خانوارها که می‌توانست مصرف یا پس‌انداز شود، کاهش می‌یابد (درآمد قابل تصرف، بخش ۱۳-۳). به‌ندرت اینها کمکی به شکل‌گیری تقاضای داخلی می‌کند. در همه این موارد، اگر دولت‌ها مالیات را بالا می‌برند تا بهره بدهی خود را بپردازند، در واقع درآمد قابل تصرف و تقاضای داخلی از طریق مالیات‌ها را کاهش می‌دهند و به‌ندرت از طریق پرداخت‌های بهره آنها به آن کمک می‌کنند. دولت‌ها به این شیوه، تقاضا برای کالاهای داخلی را کاهش می‌دهند.

یک جنبه مثبت نیز وجود دارد. اگر این پول به تقاضای کل داخلی برای کالاها کمک نکند، پس نمی‌تواند نقش زیادی در ایجاد تورم هم داشته باشد (بخش ۹-۳). به همین دلیل است که وقتی بانک مرکزی از دولت برای تامین مالی این مخارج حمایت می‌کند، لزوماً تورم ایجاد نمی‌شود. این در مورد ژاپن، انگلستان و آمریکا پس از بحران بزرگ ۲۰۰۸-۲۰۰۹ دست‌کم تا سال ۲۰۱۷ صادق است. بانک‌های مرکزی آنها پول منتشر می‌کنند^۱ تا اوراق قرضه دولتی را از نهادهای مالی بخرند. این خرید باعث افزایش قیمت اوراق قرضه دولتی و اشتیاق نهادهای مالی برای خرید اوراق قرضه بیشتر می‌شود. حتی اگر دولت‌ها عایدی‌های پایین‌تر و پایین‌تری پیشنهاد دهند، نهادهای مالی مایل به خرید اوراق قرضه دولتی هستند. این به خودی خود مخارج عمومی مربوط به پرداخت بهره را کاهش می‌دهد. به این مساله بیفزایید که در بسیاری موارد بانک‌های مرکزی بخش بزرگی از سودهایی را که با این عملیات کسب کرده‌اند، به دولت حواله می‌کنند.^۲ دولت‌ها به این شیوه، مبلغ کمتری بهره می‌پردازند و منابع بیشتری دارند تا با آنها مالیات‌ها را کاهش یا مخارجشان را افزایش دهند. بنابراین حتی اگر بانک‌های مرکزی پول چاپ نمی‌کردند تا دولت را به طور مستقیم تامین مالی کنند، این کار را غیرمستقیم انجام می‌دادند.

وقتی بانک مرکزی از پرداخت بهره حمایت می‌کند، اگر این پرداخت‌ها به تقاضای داخلی برای کالاهای خواه ملی یا خارجی کمک کند، تورم ایجاد می‌شود. اگر تقاضای شدیدی برای کالای خارجی وجود داشته باشد، این کشور در تراز پرداخت‌های خود

کسری خواهد داشت (بخش ۱۲-۲ را بنگرید). در چنین موردی ریسک تورم خیلی جدی است.

در مالیه عمومی، بودجه دولت را می‌توان در جدول ۱-۱۶ مشاهده کرد. می‌توان تمایز روشنی بین مازاد (یا کسری) اولیه که شامل مخارج بهره نمی‌شود و مازاد یا کسری دولت که شامل آن می‌شود، مشاهده کرد. اگر دولت مازاد اولیه دارد، می‌توان گفت احتمال زیادی وجود دارد که تقاضا را در آن اقتصاد کاهش دهد. اما اگر کسری اولیه دارد، این احتمال هست که کمک مثبتی به تقاضای کل کند. در کشورهای با بیش از ۱۰ میلیون نفر جمعیت و در غیبت تولید برخی کالاها (بخش ۷-۳) در تقاضای بالای بین‌المللی، صادرات معمولاً بیش از ۳۵ درصد از GDP آنها نیست. در این کشورها مازاد اولیه بالای ۳ درصد معمولاً برای بیش از چند سال حفظ نمی‌شود. دست‌کم این آن چیزی است که ما از داده‌های صندوق بین‌المللی پول در دوره ۱۹۸۰ تا ۲۰۱۷ آموخته‌ایم. کشورهایایی که تلاش می‌کنند مازاد اولیه بزرگی برای سال‌های زیاد حفظ کنند،

جدول ۱-۱۶ بودجه دولت

	اظهار نظر	اقلام
درآمد دولت		+ مالیات‌ها از بخش خصوصی به دولت
		+ حق بیمه اجتماعی از بخش خصوصی به دولت
مخارج دولت اولیه	مستمری‌ها، مزایا و مالیات‌های منفی	- انتقال‌ها به خانواده‌ها
		- یارانه‌ها به شرکت‌ها
		- حقوق‌های کارکنان عمومی
	مخارج دولت در اقتصاد کلان	- تدارکات عمومی
	خالص وام‌دهی (+) یا استقراض (-) اولیه دولت کل ^{۳۳}	= مازاد اولیه (+) یا کسری اولیه (-)
		- بهره بر بدهی عمومی
	خالص وام‌دهی (+) یا خالص استقراض (-) دولت کلی	= مازاد یا کسری دولت

بدون داشتن مزاد تجاری قابل توجه، معمولاً به رکود یا کساد اقتصادی دامن می‌زنند. در تئوری، کشورها می‌توانند کمبود تقاضای عمومی را با مخارج سرمایه‌گذاری توسط بخش خصوصی جبران کنند. اگرچه مزادهای اولیه چشمگیر تکراری به ندرت شور و شوق سرمایه‌گذاری بخش خصوصی را تحریک می‌کند. کسری بودجه اولیه یک متغیر کلیدی است. آن‌هایی که علاقه‌مند به توسعه، خلق ثروت و اشتغال‌زایی هستند، باید همیشه آن را با مراقبت زیاد ملاحظه کنند. برخی دولت‌ها گاه مالیات‌ها را کاهش یا مخارج را افزایش می‌دهند اما در همان زمان مزاد اولیه را افزایش می‌دهند. این عملیات به ندرت انبساطی است،^۳ و برعکس آن.

بخوانید

رویکرد اصولی به خطرناک بودن مزاد اولیه

مجادله بر سر اینکه آیا جامائیکا حقیقتاً می‌تواند ۷٫۵ درصد هدف مزاد اولیه را آن گونه که با صندوق بین‌المللی پول تحت تسهیلات تمدیدشده این صندوق در سال ۲۰۱۳ توافق کرده است، حفظ کند یا خیر، به بالاترین حد خود رسیده است.

برخی اشخاص خواهان کاهش این هدف هستند و آن را برای اقتصاد خیلی ریاضتی و خفه‌کننده می‌دانند که مانع ایجاد رشد به شدت موردنیاز برای بهبود زندگی و استاندارد زندگی می‌شود.

به همین صورت، برخی دیگر خواهان حفظ هدف با هر هزینه‌ای هستند چون آن را پیش‌شرط حیاتی برای ایجاد بنیان‌های رشد اقتصادی می‌بینند که طرف دیگر می‌گوید، به شدت مورد نیاز است.

بعضی اشخاص هم که به رهبران نظرسنجی وابسته هستند و به آنها در تصمیم‌گیری کمک می‌کنند، به دنبال جواب این یا آن هستند (با جمله معروف که یا زنگی زنگ یا رومی روم و نه خاکستری). برخی اوقات به نظر می‌رسد بحث هر دو طرف معتبر است. متأسفانه، بیشتر اشخاصی که درباره این موضوع سخن می‌گویند

سوگیری‌های معرفت‌شناسی ذاتی خود به سمت یک مکتب فکری خاص را آشکار نمی‌کنند و این تصور را ایجاد می‌کنند که تحلیلشان عینی و عاری از قضاوت ارزشی است.

من ترجیح می‌دهم این رویکرد اصولی را به بحث نگذارم بلکه در عوض از نزدیک به واقعیت‌های مفهومی گسترده نگاه کنم و روش‌هایی را پیشنهاد دهم تا به موضوعاتی که برای بهزیستی همه شهروندان مفید است، بپردازد.

واقعیت

هیچ تردیدی نیست که از سال ۲۰۱۳ تاکنون که جامائیکا تسهیلات وجوه تمدید با صندوق بین‌المللی پول را امضا کرده، اقتصادش بهبودهایی در متغیرهای کلیدی اقتصاد کلان از قبیل نرخ بهره، تورم، امتیازات انجام کسب‌وکار، امتیازات رقابت‌پذیری و خالص ذخایر بین‌المللی نشان داده‌است. اما با وجود عملکرد قوی در اعداد اقتصاد کلان، اکثریت شهروندان نمی‌توانند با اطمینان بگویند که کیفیت زندگی‌شان از نظر مادی بهبود یافته است. به نظرم این از نبود رشد اقتصادی با وجود ثبات اقتصاد کلان ناشی می‌شود. حقیقتاً آن اشخاصی که با نظرات این راند درباره مدیریت اقتصادی همراه هستند، استدلال خواهند کرد که تثبیت پیش‌شرط رشد است و بنابراین هیچ نیازی به تعجیل نیست چون رشد اقتصادی در بلندمدت خواهد آمد.

اما واقعیت این است که وقتی گرسنگی و فقر آمد، انسان‌ها نمی‌توانند برای مدت طولانی منتظر بمانند. این جمله کینز است که گفت «... در بلندمدت ما همه مرده‌ایم.» بنابراین لازم است که با وجود برنامه تثبیت‌سازی، مدیران اقتصادی پروژه‌هایی به اجرا گذارند که رشد را بتوان در کوتاه‌مدت ایجاد کرد. نظرم این است که دولت نقش راهبردی در این رابطه ایفا می‌کند چون رشد را نمی‌توان تنها به دست نامریی در رابطه با بخش خصوصی سپرد. این کار بسیار پرریسکی است خصوصاً وقتی اشخاص روزانه رنج می‌کشند.

مازاد اولیه و رشد

گلینر یادآوری می‌کند که هدف مازاد اولیه از یک مکان متافیزیکی

نمی‌آید بلکه برعکس نتیجه مدل‌های تجربی به دقت مطالعه شده در اقتصاد است.

اگرچه من نسبت به استحکام مدل‌های اقتصادسنجی که برای ایجاد هدف مازاد اولیه استفاده شده‌اند، تردیدی ندارم، باید توجه داشت که مدل‌ها معمولاً نگاه ذره‌ای به اقتصاد دارند و در بیشتر موارد، نمی‌توانند پیش‌بینی‌ناپذیری محیط اقتصاد سیاسی را که در آن فعالیت می‌کنیم، در نظر بگیرند.

در حقیقت نتایجی که از مدل‌ها بیرون می‌آید معمولاً تابع مفروضات زیربنایی آن مدل‌ها هستند. اگر این مفروضات در این یا آن جهت تضعیف شوند، نتایج مختلفی ایجاد خواهند کرد. بنابراین نباید تصور کرد نتایج مدل، روی سنگ حک شده‌اند و قابل تغییر و تخفیف نیستند.

در محیط جاری، روشن است که داشتن مازاد اولیه ۷٫۵ درصد GDP پول زیادی از اقتصاد بیرون می‌کشد و جلوی سرمایه‌گذاری در پروژه‌های رشدافزا را می‌گیرد. در این محیط، جایی که اوضاع سخت و رشد اقتصادی گریزپا است خصوصاً در کوتاه مدت، کاستن از یک بخش مازاد اولیه برای سرمایه‌گذاری در پروژه‌های رشدافزا یک گزینه بسیار عملی برای تعقیب کردن است.

اگر GDP جامائیکا را ۱۴ میلیارد دلار در نظر بگیریم، مازاد اولیه ۷٫۵ درصدی GDP با نرخ امروزی تقریباً ۱۲۲ میلیارد دلار جامائیکا است. نیم درصد کاهش در این هدف تقریباً ۸ میلیارد دلار جامائیکا صرفه جویی ایجاد می‌کند. حتی بیشتر یعنی یک درصد کاهش تقریباً ۱۶ میلیارد دلار جامائیکا صرفه جویی ایجاد خواهد کرد.

هنگامی که راهبرد رشد قوی وجود دارد، تردیدی نیست که بازگرداندن این ۸ یا ۱۶ میلیارد دلار جامائیکا به درون اقتصاد راه طولانی در پیش خواهد داشت تا رشد اقتصادی به شدت موردنیاز را ایجاد کند.

اگر ما راهبرد تحریک رشد PIOJ ۲۰۱۱ را بپذیریم، پروژه‌های خیلی زیادی برای سرمایه‌گذاری پیدا خواهیم کرد که شغل، ارزش افزوده به GDP و درآمد مالیاتی ایجاد خواهند کرد.

برای مثال، هزینه ابتکاراتی از قبیل ترمیم جاده‌های مزارع RADA، ارتقای تسهیلات بهداشتی، اجرای پروژه‌های سواد جوانان، اجرای بسیج جامعه و برنامه‌های مداخله جوانان، توسط PIOJ حدود ۱۴,۴ میلیارد دلار برآورد می‌شود.

با استفاده از GDP ۲۰۱۱ به عنوان سال پایه، PIOJ تخمین زد که این سرمایه‌گذاری می‌توانست رشد اقتصادی در محدوده ۱,۵ تا ۳,۱ درصد را تحریک کند. برحسب ارقام دلاری، این سرمایه‌گذاری حدود ۱۹ تا ۳۷ میلیارد دلار جامائیکا ارزش افزوده واقعی برای اقتصاد ایجاد خواهد کرد. به علاوه، تاثیر آن بر درآمدهای مالیاتی در محدوده ۴,۴ تا ۸,۸ میلیارد دلار جامائیکا خواهد بود. همچنین از اجرای این پروژه‌ها، دست کم ۱۲۰۰ شغل ایجاد خواهد شد. اقتصاد نیاز شدید به این نوع محرک‌ها دارد.

کم کردن یک درصد از هدف مازاد اولیه و استفاده از آن پس‌اندازها برای سرمایه‌گذاری در این پروژه‌های حیاتی قطعاً یک گزینه است که باید روی میز گذاشته شود. وقتی درد و رنج واقعی روی می‌دهد، ما نمی‌توانیم درباره حفظ مازاد اولیه ۷,۵ درصد دگم اندیش باشیم.

جمع‌بندی نظرات

بازنگری هدف مازاد اولیه بدون پاسخگویی به این که چگونه از این وجوه استفاده خواهد شد، کاری است که نباید انجام شود. نیاز به بازنگری ضروری است، اما آن را نمی‌توان با هدف پرداخت حقوق و تامین مالی سبک زندگی و لخرجانه انجام داد.

بازنگری باید به سمت سرمایه‌گذاری در پروژه‌های تحریک‌کننده رشد از قبیل آن‌هایی که در بالا تشریح شد، باشد. در حقیقت صندوق بین‌المللی پول در بازنگری خود از پیش‌بینی رشد برای آمریکای لاتین و کارائیب در ۱۵ ژوئیه ۲۰۱۵ گفت: «تمرکز مخارج دولت روی زیرساخت‌ها، بهره‌وری را افزایش می‌دهد بنابراین رشد بالقوه تقویت می‌شود.»

کاهش مازاد اولیه، فضای بودجه‌ای فراهم خواهد کرد به طوری که این سرمایه‌گذاری را می‌توان در چارچوب پاسخگویی و کارایی بیشتر انجام داد. اگر ما مشکل سطوح بالای فقر و نابرابری تهدیدکننده منافع ناشی

از توافق را حل نکنیم، کاهش هدف مزاد اولیه به میزان یک درصد در مقایسه با هرج و مرج اجتماعی ناشی از آن، کم‌اهمیت خواهد بود. «رویکرد اصولی به خطرناک بودن مزاد اولیه»، دنسیل ویلیامز، جامائیکا گلینر The Jamaica Gleaner، ۲۶ ژوئای ۲۰۱۵.

تماشا کنید

«چرا یونان با ریاضت اقتصادی هرگز قادر به بازپرداخت بدهی‌های خود نخواهد بود؟» برندان گریلی، بلومبرگ بیزینس ویک، ۱۹ فوریه ۲۰۱۵.

www.bloomberg.com/news/articles/2015-02-19/why-greece-won-t-ever-be-able-to-pay-off-its-debts-with-austerity.

پرسش‌ها

- بحث و مجادله در جامائیکا درباره چیست؟
- چه چیزی در جامائیکا پس از توصیه‌های صندوق بین‌المللی پول، با وجود تثبیت اقتصاد کلان هنوز وجود ندارد؟ آیا این شما را متعجب می‌کند؟
- در جامائیکا چه مشکلی درباره اداره کردن مزاد اولیه ۷٫۵ درصد GDP وجود دارد؟ از ویدئو:
- چگونه ریاضت را اندازه بگیریم؟
- مزاد اولیه چیست؟
- از سال ۱۹۷۴ تاکنون، کدام کشورها به مزاد اولیه بزرگ‌تر از ۵ درصد برای بیش از ۱۰ سال دست یافتند؟
- طبق نظر مرکز پژوهش سیاست اقتصادی، شرایطی که کشورها تحت آن مزادهای اولیه باادام دارند، چه هستند؟

تحلیل

ریاضت را می‌توان با مزاد بودجه اولیه سنجد که به معنای تفاوت بین همه درآمدهای دولت و همه مخارج دولت به استثنای مخارج بهره بر بدهی عمومی است.

از ۱۹۷۴ تاکنون، فقط سه کشور به مزاد اولیه بزرگ‌تر از ۵ درصد برای

بیش از ده سال رسیدند: سنگاپور، نروژ و بلژیک. اینها سه کشور کوچک هستند که صادرات بیشترین سهم را در GDP آنها دارد. بنابراین طبق نظر مرکز پژوهش سیاست اقتصادی، این عجیب نیست که تنها کشورهایی با رشد پایدار و یک تراز حساب جاری مثبت در تراز پرداخت‌ها (بخش ۳، ۱۲) می‌توانند مزاد اولیه را برای سال‌های زیاد حفظ کنند.

در جامائیکا بحث درباره این است که آیا جامائیکا حقیقتاً می‌تواند ۷,۵ درصد هدف مزاد اولیه را که با صندوق بین‌المللی پول توافق کرده است، حفظ نماید. طبق نظر پروفسور ویلیامز، با وجود تثبیت اقتصاد کلان، رشد اقتصادی هنوز در جامائیکا غایب است و یک خانواده معمولی جامائیکایی ابداً بهتر زندگی نمی‌کند. چنین چیزی جای تعجب ندارد؛ همان طور که در جدول ۱۶-۲ دیدیم، صادرات فقط بیانگر حدود ۳۰ درصد GDP جامائیکا است. بنابراین، اقتصاد عمدتاً متکی بر تقاضای داخلی برای رشد آن است و یک مزاد بودجه اولیه چشمگیر مستحق یک کاهش در تقاضای عمومی است که یکی از دو عنصر تقاضای داخلی است. همان گونه که پروفسور ویلیامز گفت، داشتن چنین مزادهای اولیه بزرگی به معنای جلوگیری از تزریق منابع سرمایه‌گذاری در پروژه‌های محرک رشد است.

جدول ۱۶-۲ درصد صادرات به صورت سهمی از GDP

۲۰۱۳	۲۰۱۲	۲۰۱۱	۲۰۱۰	
۳۰,۲	۲۸,۲	۲۵,۵	۲۲,۱	یونان
۲۹,۸	۳۰,۳	۳۰,۴	۳۱,۳	جامائیکا

درس کلی که می‌توان گرفت، این است که کشورهایی که صادراتشان بیشتر از ۵۰ درصد GDP نیست باید از پیامدهای بازگشتی (رکودی) مزادهای اولیه آگاه باشند.

۱۶-۲ بدهی عمومی و بازار برای اوراق قرضه حاکمیتی

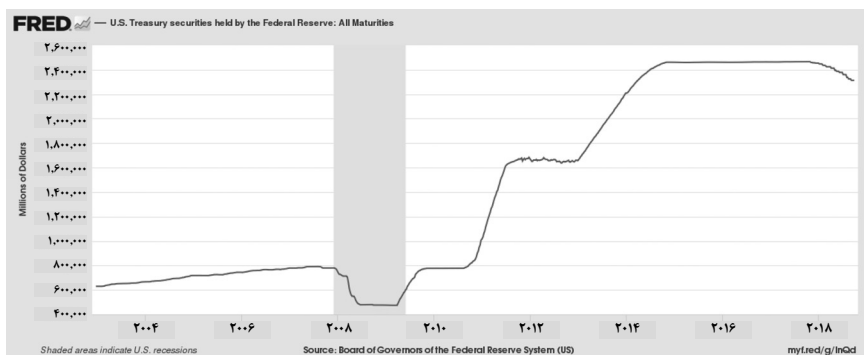
کسری‌های عمومی از طریق «پولی کردن» تامین مالی می‌شوند. یعنی بانک

مرکزی با انتشار پول جدید (بخش ۹-۳) یا از طریق ایجاد بدهی جدید آنها را پوشش می‌دهد. مورد نخست امروز خیلی نادر است. در مورد دوم دولت‌ها شاید یک اعتبار از یک موسسه مالی دریافت کنند یا اسنادی منتشر کنند که وعده پرداخت مبلغی معین در یک پول معین در یک تاریخ معین را می‌دهد: یعنی اوراق قرضه حاکمیتی. ارزش وعده نوشته شده روی ورقه قرضه، ارزش اسمی آن، شاید برای مثال ۱۰۰ دلار باشد اما ورقه قرضه شاید در ابتدا با قیمتی پایین‌تر فروخته شود یا در حالت نادرتر، با قیمت بالاتر. ۱۰۰ دلار حاصل جمع وعده داده شده بوسیله ورقه قرضه در سررسید (بخش ۹-۱) آن یا تاریخ آزادسازی است. اوراق قرضه‌ای که دولت‌ها منتشر می‌کنند معمولاً تعداد محدودی خریدار دارند که عموماً نهادهای مالی مهم هستند و شاید آنها را دوباره به خریداران خرد بفروشند.

خرید و فروش اوراق قرضه دولتی منتشر شده، در بازاری انجام می‌شود که به «بازار اولیه» مشهور است. این خرید و فروش در صورت وقوع، تنها چندین بار در سال رخ می‌دهد. در برخی موارد، دولت‌ها حراج برای اوراق قرضه‌شان سازماندهی می‌کنند. شکل دیگر خرید و فروش هم داریم که هر روز بین خریداران خصوصی و فروشندگان خصوصی بدهی عمومی رخ می‌دهد که آن را «بازار ثانویه» می‌نامند. اوراق قرضه بازار ثانویه ابتدا در بازار اولیه تحصیل شده‌اند. تمایز بین دو بازار مهم است. قیمت تعیین شده در بازارهای ثانویه عمدتاً بر تاجران خصوصی فعال در این بازارها تاثیر می‌گذارد. قیمت مشخص شده در یک روز خاص در بازار اولیه، نرخ بهره‌ای را مشخص می‌کند که دولت به اعتباردهندگان به آن بخش از بدهی‌اش پیشنهاد می‌دهد. برای دولت‌ها، بازارهای اولیه تعیین‌کننده هستند چون هزینه بدهی‌شان را تعیین می‌کنند. بازارهای ثانویه اما با تاثیرگذاری بر بازارهای اولیه یک نقش مهم بازی می‌کنند. هر قدر قیمتی که دولت‌ها اوراق قرضه‌شان را می‌فروشند، پایین‌تر باشد، نرخ بهره‌ای که آنها باید روی این اوراق قرضه بفروشند، بالاتر خواهد بود. اگر اوراق قرضه تقاضای زیادی دارد، قیمتش بالا بوده و بهره‌وری آن پایین است.^۴

به این دلایل، دولت‌ها بیشترین تلاش خود را می‌کنند تا مطمئن شوند

تقاضای قوی برای اوراق قرضه‌شان در بازار اولیه وجود دارد. یک روش ممکن تضمین تقاضای قوی برای اوراق قرضه حاکمیتی، گنجاندن بانک مرکزی کشور در بین خریداران است. بیشتر قوانین امروزی به بانک مرکزی اجازه می‌دهد تا فقط در بازار ثانویه خرید کند (شکل ۱۶-۱ اوراق بهادار خزانه‌داری آمریکا را نشان می‌دهد که فدرال رزرو نگه می‌دارد). در هر صورت، وقتی اوراق قرضه به پول ملی منتشر می‌شود، خریده‌ها بسیار آسان‌تر است. بانک مرکزی تولیدکننده بالقوه نامحدود پول ملی است و وقتی اوراق قرضه دولت را می‌خرد باید همیشه محتاط باشد تا در دام ریسک انتشار بیش از حد پول و دامن زدن به تورم افراطی نیفتد. این اتفاق معمولاً زمانی می‌افتد که تولید داخلی کالاها نتواند بیشتر رشد کند و عرضه پول فراوان باشد. در آن حالت، خرید اوراق قرضه توسط بانک مرکزی به تقاضای افراطی کالاها منجر می‌شود و فشارهای تورمی واقعی ایجاد می‌کند. وقتی تراز حساب جاری تراز پرداخت‌ها منفی است، بانک‌های مرکزی باید محتاط باشند؛ چون معنایش این است که این کشور به بقیه جهان بیشتر از آنچه بقیه جهان به آن کشور می‌پردازد، پرداخته است. تزریق بیشتر نقدینگی (پول) می‌تواند اوضاع را بدتر کند و باعث تقاضای بیشتر برای پول خارجی و بدهی‌های جدید یا فروش دارایی‌ها به خارجیان شود.



شکل ۱۶-۱ اوراق قرضه خزانه‌داری آمریکا که فدرال رزرو نگه می‌دارد

منبع: هیات مدیران نظام فدرال رزرو (آمریکا)، اوراق بهادار خزانه‌داری آمریکا که فدرال رزرو نگه می‌دارد:

همه سرسیدها [TREAS] بر گرفته از 27 September 2018 <https://fred.stlouisfed.org/series/TREAS1>, Federal Reserve Bank of St Louis;

این اتفاق پس از رکود مالی بزرگ ۲۰۰۸ افتاد. زمانی که بانک‌های مرکزی آمریکا، انگلستان و ژاپن شروع به مداخله گسترده در بازارهای ثانویه خود کردند، مقادیر عظیمی اوراق قرضه داخلی از نهادهای مالی خریدند. آنها همچنین دارایی‌های پرتنش و اوراق بهادار به پشتوانه وام‌های رهنی خریدند و آن را «تسهیل مقداری» (بخش ۹-۳) نامیدند. به این شیوه، آنها قادر به تضمین این مساله بودند که قیمت‌های اوراق قرضه داخلی به حد کافی بالا و نرخ بهره روی آنها به حد کافی پایین است.

اما آن کشورهایی که به پول خارجی وام می‌گیرند، دخالت بانک مرکزی کشورشان بسیار محدودتر است چون اقدام بانک مرکزی به در دسترس بودن ذخایر پول خارجی بستگی دارد.

۱۶-۳ پایداری یک بدهی عمومی

آیا بدهی عمومی چیز بدی است؟ یک بدهی عمومی کوچک قطعاً چنان بد نیست چون امکان ایفای نقش فعال در بازارهای مالی را به دولت می‌دهد و بر نرخ بهره تاثیر می‌گذارد. بیشتر اقتصاددانان توافق دارند که اگر دولت‌ها برای پروژه‌های سرمایه‌گذاری با بازده‌های بالا وام بگیرند و نرخ بهره کاملاً زیر آن سطوح بازده بپردازند، نباید چیز بدی باشد. اما همیشه هم این طور نیست. دولت‌ها اغلب اعلام می‌کنند که وام می‌گیرند تا پروژه‌های با بازده‌های خیلی بالا را تامین مالی کنند اما پول را در پروژه‌های دارای بازده پایین خرج می‌کنند صرفاً برای اینکه اجماع ایجاد شود و مجدد انتخاب شوند.

بدهی‌های خارجی گاهی خیلی حجیم شده و بخش قابل ملاحظه‌ای از منابع کشور را می‌بلعند. پرداخت بهره روی بدهی دقیقاً می‌تواند چنین باشد. حتی بدهی داخلی می‌تواند اختلالاتی در اقتصاد ایجاد کند: دارندگان بدهی عمومی معمولاً سن بیشتری از بقیه جمعیت دارند و در بسیاری موارد افراد بازنشسته^۵ هستند که انتظار ندارند به اندازه شهروندان جوان زندگی کنند و علاقه‌مند به مصرف بیشتر در زمان

حال به جای سرمایه‌گذاری برای آینده هستند. اگر بدهی بالاتر به درآمدهای بالاتر برای این شهروندان منجر شود، شاید اقتصاد این کشور به مصرف بیشتر به جای سرمایه‌گذاری تمایل پیدا کند.^۶ این اتفاق می‌تواند مانع رشد یک کشور شود. به طور کلی، اگر بدهی مخارج ارتقادهنده رشد را تامین مالی کند، پس به تنهایی خود را بازپرداخت خواهد کرد. اگر این گونه نباشد، برخی مخارج آتی باید کاهش یابد یا مالیات افزایش یابد تا بدهی پرداخت شود- این تاثیر منفی بر درآمد قابل تصرف می‌گذارد و به نوبه خود بر انگیزه کار کردن نیز تاثیر می‌گذارد.

قدر مطلق بدهی عمومی عمدتاً بازارهای مالی را نگران می‌کند. همان گونه که دیده‌ایم، بدهی‌های بزرگ‌تر معمولاً نقدپذیرتر از بدهی‌های کوچک‌تر هستند و با فرض ثبات سایر شرایط، بدهی نقد (بخش ۱۶-۳) ارزشمندتر از بدهی غیرنقد است. در بیان اقتصادی، آنچه واقعاً یک بدهی را در یک لحظه معین تاب‌آوردنی می‌کند، توانایی کشور به بازپرداخت بهره و اصل وام است.

اکنون اگر کل بدهی به خریداران داخلی تعلق داشته باشد، در بستر تحرک اندک سرمایه توانایی کشور به پرداخت اصل و بهره بدهی بسیار بالاتر است. دولت می‌تواند از دارندگان اوراق قرضه مالیات بگیرد یا در شرایط خیلی سخت، پول چاپ کند تا بدهی خود را پردازد.

در بستری که تحرک سرمایه زیاد است، دولت همیشه با این ریسک مواجه است که پس‌اندازکنندگان داخلی، اگر راضی نباشند، پس‌اندازهای‌شان را به خارج ببرند و پس‌اندازکنندگان خارجی بخشی از بدهی خود را بفروشند. در این بافت، اگر حجم پرداخت‌های داخلی چشمگیر باشد و کشور هیچ پرداخت عمده به خارج نداشته باشد، اعتباردهندگان اطمینان خاطر خواهند داشت. در واقع اگر میزان خالص پرداخت‌های به داخل چشمگیر باشد، احتمالاً منابع کافی برای پرداخت اصل و بهره بدهی‌اش وجود دارد. بنابراین سرمایه‌گذاران مایل به وام دادن به آن کشور خواهند بود.

حساب جاری تراز پرداخت‌ها (بخش ۱۲-۱) پرداخت‌هایی را توصیف می‌کند که یک کشور به بقیه جهان می‌دهد و از بقیه جهان دریافت می‌کند. تراز تجاری مثبت، خالص مثبت صادرات خدمات، خالص مثبت درآمد از خارج و خالص مثبت انتقالی‌ها از خارج به یک تراز مثبت حساب جاری کمک می‌کند. از همه اقلامی که حساب جاری را تشکیل می‌دهند، یکی که نسبتاً آسان پیش‌بینی می‌شود، خالص درآمد سرمایه (یا سرمایه‌گذاری) از خارج است. در سال‌های متوالی آن کشوری که امروز دارایی زیادی (اوراق قرضه خارجی، سهام خارجی، املاک و مستغلات خارجی، بنگاه‌های خارجی، اعتبارات به خارج و پول خارجی) و بدهی اندکی به بقیه جهان دارد، احتمالاً خالص درآمدهای مثبت از خارج خواهد داشت. اوراق قرضه خارجی بهره‌بردار خواهد کرد، سهام خارجی سود سهام عاید خواهد کرد، املاک خارجی اجاره عاید خواهد کرد، بنگاه‌های در خارج سود عاید خواهند کرد، اعتبارات خارجی نقد خواهد شد و پول خارجی برای پرداخت بدهی در دسترس خواهد بود. عکس آن، اگر خارجی‌ان مالک اوراق قرضه ملی باشند، بهره باید به آنها پرداخت شود، اگر مالک سهام در بنگاه‌های ملی باشند، سود سهام باید به آنها پرداخت شود و موارد دیگر.

دارایی‌ها و بدهی‌های یک کشور با بقیه جهان به خوبی توسط خالص وضعیت سرمایه‌گذاری بین‌المللی (بخش ۱۲-۴) آن کشور توصیف می‌شود. می‌دانیم که کشورهای دارای موضع خالص مثبت سرمایه‌گذاری بین‌المللی احتمالاً درآمد سرمایه‌گذاری خالص مثبت از خارج در آینده خواهند داشت. آن کشورها معمولاً برای پرداخت بدهی خارجی خود آماده‌تر خواهند بود. کشورهای با موضع خالص منفی سرمایه‌گذاری بین‌المللی متوجه خواهند شد که پرداخت اصل و بهره بدهی دشوارتر است. البته، کشوری که بدهی خارجی بزرگ دارد احتمالاً موضع خالص مثبت سرمایه‌گذاری بین‌المللی نخواهد داشت.

عنصر مهم دیگر در حساب جاری، تراز تجاری در کالاها و خدمات است. کشور دارای تراز تجاری با ساختار قوی آمادگی بیشتری برای

پرداخت بدهی‌های خود دارد. اگرچه برخی اوقات تراز تجاری یک کشور به این علت مثبت است که صادرات اصلی آن کشور قیمت بین‌المللی خیلی بالایی دارد. هر تغییری در آن قیمت می‌تواند عمیقا بر تراز تجاری کشور و توانایی آن به پرداخت بدهی‌هایش تاثیر بگذارد.

پایداری بدهی عمومی اغلب با نسبت بین بدهی عمومی و GDP پیوند می‌خورد. آن سنجه بر اساس این مفهوم است که GDP آن چیزی است که کشور تولید می‌کند و ابزارهایی برای پرداخت بدهی‌های عمومی را عرضه می‌دارد. اما چنین ایده‌ای برخی اوقات گمراه‌کننده است. کشورهایی مانند اسپانیا و ایرلند با وجود این که نسبت بدهی عمومی به GDP آنها نسبتا کوچک بود، در سال‌های ۲۰۱۱ و ۲۰۱۲ خیلی دارای اعتبار نبودند. در همان زمان، ژاپن با اینکه نسبت بدهی عمومی به GDP آن نزدیک به ۲۰۰ درصد بود، به شدت اعتبارمند تلقی می‌شد. ملاحظات دقیق خالص وضعیت سرمایه‌گذاری بین‌المللی در این کشورها آشکار می‌سازد که اسپانیا و ایرلند نسبت‌های خیلی منفی خالص وضعیت سرمایه‌گذاری بین‌المللی به GDP و ژاپن نسبت خیلی مثبتی دارد.

گرداندگان (دلانان) مالی وضعیت یک کشور و بدهی آن را ملاحظه می‌کنند و سپس تصمیم می‌گیرند برای اوراق قرضه آن کشور حاضر به پرداخت چه قیمتی هستند. هر قدر یک کشور دارای اعتبار بیشتر باشد، آنها برای خریدن بدهی‌هایش مشتاق‌تر می‌شوند و نرخ بهره پایین‌تری تقاضا می‌کنند.

غالبا مقایسه‌هایی بین نرخ‌های بهره متفاوت صورت می‌گیرد. معمولا بهره روی اوراق قرضه که ارزش اسمی آن در ده سال (اوراق قرضه ده سال) بازپرداخت می‌شود، با نرخ بهره پرداختی اوراق قرضه با همان سررسید مقایسه می‌شود که پایین‌ترین نرخ بهره را می‌پردازد. این را اوراق قرضه مبنا می‌نامند. از اوراق قرضه آمریکا، ژاپن و آلمان غالبا به عنوان اوراق قرضه مبنا استفاده می‌شود.

تفاوت بین بهره پرداختی یک کشور برای مثال کانادا، و بهره اوراق

قرضه مبنا برای مثال اوراق قرضه آمریکا را «اسپرد یا تفاوت نرخ» می‌نامند. هر اندازه تفاوت نرخ بالاتر باشد آن کشور ریسکی‌تر ملاحظه می‌شود. در برخی کشورها اسپرد اوراق قرضه ملی هر روز توسط رسانه‌ها به عنوان نماگر مستحکم بودن بدهی ملی اعلام می‌شود. اما اگر این موضوع به درستی تفسیر نشود، می‌تواند گمراه‌کننده باشد.

ویژگی‌های اوراق قرضه حاکمیتی

بدهی‌های کشورهای متفاوت بر اساس معیارهای متفاوت ارزیابی و قیمت‌گذاری می‌شوند:

۱- سررسید: زمان موردنیاز قبل از اینکه دارندگان اوراق قرضه همه پول‌شان را بازپس بگیرند.

۲- امنیت (تضمین): ریسکی که دولت، منتشرکننده اوراق قرضه، پول را در زمان توافق شده بازپرداخت نخواهد کرد (ریسک نکول).

۳. پول: ریسکی که پول دریافتی از اوراق قرضه کاهش ارزش خواهد یافت.

۴. نقدپذیری: آسانی فروش مجدد اوراق قرضه به محض اینکه آن را خریدید.

۵. نوسان: نوسان ارزش اوراق قرضه، این واقعیت که قیمت اوراق قرضه تقریباً آزادانه می‌تواند تغییر می‌کند.

۶. بهره: بهره‌ای که اوراق قرضه هر شش ماه یا دوازده ماه به دارنده ورقه قرضه می‌پردازد.

اعتباردهندگان تمایل کمتری به وام دادن برای دوره‌های طولانی‌تر نسبت به دوره‌های کوتاه دارند و بنابراین سررسید مهم است. تعداد کشورهایی که می‌توانند اوراق قرضه برای ده سال یا دوره‌های طولانی‌تر منتشر کنند، نسبت به کشورهایی که می‌توانند اوراق قرضه برای دوره‌های کوتاه یعنی چند ماه یا یک سال منتشر کنند، کمتر هستند.

امنیت یک ورقه قرضه به عوامل بسیاری از قبیل استحکام اقتصاد

کشوری که اوراق قرضه را منتشر می‌کند و تمایل آن به پرداخت بدهی‌اش بستگی دارد. حقیقتاً هر کشور دست‌کم یک بار و بسیاری چندین بار در تاریخ خود نکول کرده‌اند.

ریسک پول نیز با ریسک تورم پیوند می‌خورد. کشور با تورم بالا اغلب مقداری افزایش ارزش پول خود را نیز تجربه می‌کند. پس از کاهش ارزش پول، دارندگان ورقه قرضه پول خود را دریافت می‌کنند اما آن پول ارزش بسیار کمتری برحسب پول خارجی دارد.

نقدشوندگی به معنای این است که حتی وقتی همه شرایط دیگر (مانند امنیت، سررسید و پول) یکسان باشد یک ورقه قرضه که در مقادیر زیاد منتشر و خرید و فروش می‌شود، بهره کمتری نسبت به اوراق قرضه‌ای می‌پردازد که در مقادیر کوچک مبادله می‌شوند. معمولاً اوراق قرضه نقدپذیرتر، نوسان کمتری دارند. از آنجا که آنها در مقادیر زیاد مبادله می‌شوند برای یک تاجر سخت‌تر است که ارزش آن را کاهش یا افزایش دهد. به این دلیل، کشورهایی که ریسک اعتباری یکسان دارند، اگر به جای اوراق قرضه ملی متفاوت، ورقه قرضه واحد چندکشوری منتشر کنند، می‌توانند صرفه‌جویی خوبی داشته باشند.

سرانجام، پرداخت سالانه بهره نیز یک ویژگی مهم ورقه قرضه خصوصاً برای سرمایه‌گذاران کوچک است که انتظار درآمد سالانه از سرمایه‌گذاری خودشان را دارند. هر چقدر بهره بالاتر باشد، قیمت ورق قرضه بالاتر است.

نخست ما باید بین کشورهایی که به پول خودشان وام می‌گیرند و آن‌هایی که به پول‌های خارجی وام می‌گیرند، تمایز قائل شویم.

مورد کشوری که به پول خودش وام می‌گیرد در برخی جنبه‌ها مشابه با یک کسب‌وکار خصوصی است. وقتی صاحبان کسب‌وکار یک اعتبار به پول ملی برای یک دوره معین می‌گیرند، معمولاً دو چیز را مد نظر قرار می‌دهند: بهره‌ای که خواهند پرداخت و درآمدهای آینده آن‌ها.

اگر بهره بالا باشد اما آنها معتقد باشند که درآمدشان زیاد خواهد بود، از گرفتن وام ترسی نخواهند داشت. اما اگر بهره پایین باشد و آنها انتظار درآمد پایین یا کاهشی را داشته باشند، احتمالاً تمایلی به وام گرفتن نخواهند داشت. درآمدشان شاید خیلی ساده به علت تورم رشد کند، که اهمیتی ندارد، چون اگر تورم رشد کند بار مالی بدهی را کوچک‌تر می‌کند. به همین دلیل است که صاحبان کسب‌وکار برای تعیین اینکه آیا می‌توانند بدهی‌شان را تاب آورند، به نرخ‌های بهره (نرخ‌های بهره اسمی) و تورم نگاه می‌کنند. نرخ بهره واقعی دقیقاً این را توصیف می‌کند. معادله یک خیلی مفید خواهد بود.

در معادله یک نرخ بهره واقعی محاسبه می‌شود

$$\text{نرخ بهره واقعی} = \frac{(\text{نرخ بهره اسمی} + 1)}{(\text{نرخ تورم} + 1)}$$

نرخ بهره که یک کشور برای بدهی خود می‌پردازد باید همیشه با نرخ رشد GDP آن کشور مقایسه شود. در برخی موارد، بدهی‌ها به خاطر تورم، با استفاده از اوراق قرضه شاخص‌بندی شده با تورم، به‌روزرسانی می‌شود. اما اغلب این طور نیست. کشور بدهکار میزان معینی پول در یک تاریخ معین بدهکار است. بنابراین، اهمیتی ندارد که آیا GDP این کشور رشد می‌کند یا خیر چون این کشور بیشتر تولید می‌کند (یعنی رشد GDP واقعی) یا چون قیمت‌های کالاهای داخلی رشد می‌کند (رشد GDP اسمی، بخش ۸-۱). تورم اغلب به کاهش نسبت بدهی به GDP کمک می‌کند همان گونه که رشد اقتصادی چنین کاری می‌کند. کشوری که بدهی‌های آن به پول ملی بیان می‌شود شاید از مقداری تورم ارائه‌شده منتفع شود که این به نرخ‌های بهره بالاتر در انتشار جدید بدهی منجر نمی‌شود. بر همین منوال، تورم منفی شاید یک مشکل جدی برای کشورهایی باشد که در غیاب اوراق قرضه تعدیل‌شده با تورم، به پول ملی وام می‌گیرند. GDP اسمی آنها کوچک می‌شود اما بدهی‌های آنها بدون تغییر باقی می‌ماند.

بیا بید مورد کشوری را ملاحظه کنیم که کسری اولیه (بخش ۱۶-۱) ندارد یعنی دقیقاً به همان اندازه که مالیات و حق بیمه اجتماعی جمع می‌کند، برای حقوق کارکنان عمومی، تدارکات و انتقالی‌ها به خانواده‌ها و بنگاه‌ها، بدون ملاحظه پرداخت‌های بهره، خرج می‌کند. این کشور دارای تراز اولیه است. در آن کشور نسبت بدهی به GDP فقط بابت بهره‌ای که می‌پردازد، رشد می‌کند و به لطف رشد تورم و رشد GDP کاهش می‌یابد. بیا بید تصور کنیم که این کشور اوراق قرضه به پول ملی خود با نرخ بهره (اسمی) ۸ درصدی منتشر کند. همچنین فرض کنیم که در این کشور تورم ۵ درصد است. با استفاده از معادله ۱، می‌توان نرخ بهره واقعی را که این کشور می‌پردازد، محاسبه کرد:

$$\% ۲/۸۶ \text{ یا } ۰/۰۲۸۶ = ۱ - ۱/۰۲۸۶ = ۱ - [۱/۰۵ \div ۱/۰۸] = \text{نرخ بهره واقعی}$$

اگر میانگین رشد سالانه این کشور دست کم ۲٫۸۶ درصد باشد نسبت بدهی به GDP آن افزایش یا کاهش نخواهد یافت. اگر میانگین رشد سالانه آن کمتر از ۲٫۸۶ درصد باشد بار مالی بدهی‌اش رشد خواهد کرد. کاهش بدهی اسمی یا تفاوت نرخ یک کشور با یک تراز اولیه خیلی مهم نیست؛ آنچه واقعاً اهمیت دارد، این است که GDP واقعی این کشور قادر به رشد کردن با نرخ بالاتر از نرخ بهره واقعی که آن کشور می‌پردازد، باشد.

به همین دلیل است که سیاست‌های ریاضتی که کشوری را به سمت انباشت مزاددهای اولیه بزرگ می‌کشاند تا بدهی‌اش را بپردازد و منجر به رکود اقتصادی در آن کشور می‌شود، ضدتولیدی هستند. آنها شاید باعث شوند تا پایداری آن بدهی کاهش یابد. این خصوصاً زمانی صادق است که سیاست‌های ریاضتی رقابت‌پذیری بین‌المللی یک کشور را کاهش می‌دهد و منجر به کاهش میزان مخارجی می‌شود که آن کشور صرف آموزش، نوآوری، ترویج صادرات و خلق کالاهای ارزش افزوده بالا (بخش ۱-۲) می‌کند.

برای کشورهای که به پول خارجی وام می‌گیرند همه چیز پیچیده‌تر می‌شود. رشد GDP و تورم شاید بار بدهی آنها را کاهش دهد اما افزایش نرخ بهره به پول خارجی و کاهش قیمت پول ملی برحسب پول خارجی - کاهش ارزش نرخ ارز اسمی آنها (بخش ۱۰-۲) - شاید نسبت بدهی به GDP آنها را افزایش دهد و بدهی‌شان را کمتر قابل تحمل بسازد. این کشورها باید مراقب باشند که تورم ایجاد نکنند چون ممکن است به کاهش ارزش پول‌شان منجر شود.

اگر بخشی از بدهی در اختیار خارجی‌ان باشد، مهم است که یک کشور بتواند ترازهای حساب جاری غیرمنفی ایجاد کند.^۷ به این شیوه، خالص وضعیت سرمایه‌گذاری بین‌المللی (بخش ۱۲-۴)^۸ بدتر نخواهد شد و اگر GDP اش رشد کند، ممکن است خالص وضعیت سرمایه‌گذاری بین‌المللی آن به GDP اش نیز بهبود یابد.

در بازارهای مالی باز، نرخ بهره‌ای که یک کشور می‌پردازد نه فقط به خالص کل بدهی خارجی آن کشور، بلکه همچنین به خالص کل سهام خارجی و کل ذخایر پول خارجی آن بستگی دارد. این مقادیر بخشی از خالص وضعیت سرمایه‌گذاری بین‌المللی آن کشور است. هر چقدر خالص وضعیت سرمایه‌گذاری بین‌المللی یک کشور بزرگ‌تر باشد معمولاً درآمدهای سرمایه‌آتی آن (بخش ۱۲-۱) از خارج بزرگ‌تر خواهد بود. درآمدهای بالای سرمایه به معنای جریان پول خارجی است که به آن کشور می‌رسد. یک کشور با سطح چشمگیر درآمد در پول خارجی توانایی بیشتری به پرداخت بدهی خارجی‌اش دارد.

به طور مشابه، کشورها نمی‌توانند همیشه مسائل بدهی خارجی خود را با فروش دارایی‌ها به خارجی‌ان حل کنند، چون ممکن است با این کار خالص وضعیت سرمایه‌گذاری بین‌المللی‌شان بهبود نیابد. اگر آنها نسبت به بهره‌ای که برای بدهی خارجی می‌پردازند، دارایی‌های با بازده بالاتر بفروشند، این عملیات می‌تواند ضدتولیدی باشد. چنین کشوری جریان‌های مالی چشمگیر آتی رو به بیرون را ایجاد می‌کند تا سایر جریان‌های خروجی کوچک‌تر را حذف کند.

کشورهای در حال توسعه اغلب زمانی وام می‌گیرند که قیمت صادرات اصلی آنها بالا است، GDPشان در حال رشد است، پول خارجی نسبتاً ارزان است و نرخ‌های بهره بین‌المللی پایین است. اگر ناگهان قیمت صادرات اصلی کاهش یابد، رشد اقتصادی کند می‌شود، ارزش پول داخلی کاهش می‌یابد، نرخ‌های بهره بین‌المللی افزایش می‌یابد و این کشور با مشکل پرداخت بهره و اصل بدهی‌هایش مواجه می‌شود. در برخی موارد، بدهکار به وام‌های جدید نیاز دارد تا وام‌های سابق را بپردازد. در یک محیط نرخ‌های بهره بین‌المللی بالاتر، وام‌های جدید نیز در نرخ‌های بهره بالاتر خواهند بود. برخی کشورها به نقطه‌ای می‌رسند که دیگر قادر به وام گرفتن در بازارهای مالی نیستند و بنابراین درخواست کمک از صندوق بین‌المللی پول می‌کنند. صندوق بین‌المللی پول تحت مشروطیت اکید کمک می‌کند؛ معمولاً این دلالت بر بدتر شدن شرایط بیکاری و رسیدن به مازاد بودجه اولیه بزرگ از طریق کاهش مخارج اجتماعی یعنی هزینه‌های رفاه، تحصیلات و سلامت دارد. این کاهش‌ها باعث کاهش تقاضای داخلی، مهاجرت ماهرترین اعضای نیروی کار و بدتر شدن تحصیل و سلامت برای کسانی که در کشور باقی مانده‌اند، می‌شود. تحت چنین شرایطی، بهره‌وری و توانایی کشورها به رشد کردن، تاثیر منفی می‌پذیرد.

به طور کلی، اگر کشورها هنگام ایجاد بدهی، پروژه‌های بازده پایین را تامین مالی می‌کنند، باید خیلی محتاط باشند. وزن آن بدهی می‌تواند خیلی سنگین شود و باری سنگین بر دوش نسل‌های آینده بگذارد.

بخوانید

پنج بازار نوظهور شکننده بازتعریف شده؟ صندوق‌های سرمایه‌گذاری مبادله در بورس

در سال ۲۰۱۳ اجرای سیاست پولی انقباضی^{۱۰} در همه بازارهای نوظهور خصوصاً در کشورهای موسوم به «پنج شکننده» دیده

می‌شد. این کشورها شامل برزیل، ترکیه، هند، اندونزی و آفریقای جنوبی، در آن هنگام به‌شدت وابسته به سرمایه خارجی برای تامین مالی کسری‌های بیرونی خود بودند که آنها را در ریسک خروج پس از تسهیل مقداری توسط فدرال رزرو قرار می‌دهد. علت این بود که پایان عصر دلار ارزان به غرشی در این بازارها منجر شد که ارزش پول‌های‌شان را به پایین‌ترین رکورد طی چندین سال گذشته تنزل داد. گسترش کسری حساب جاری و بدتر شدن شرایط بدهی بیرونی، در دسرهای اصلی این بسته بود.

به علاوه، بیشتر این ملتها مشکلات ساختاری خاص خود را داشتند که بر شدت این آشفتگی افزود. البته بیش از دو سال پس از آن زمان، چندین تغییر - عمدتاً سیاسی - در این کشورها رخ داد. به طوری که یک جابجایی در قدرت سیاسی و تغییرات اصلاح طلبانه طرفدار رشد باعث تقویت هند طی همین مدت شد، با این حال تغییرات در اندونزی هنوز منتظر رسیدن به نتیجه بود.

در همین اثنا، در حالی که هند و برزیل تا حد زیادی موفق به نادیده گرفتن این ریسک‌ها شده بودند، کلمبیا و مکزیک وارد این دسته آسیب‌پذیر شدند. این دو به سه کشور عقب‌مانده دیگر، یعنی اندونزی، ترکیه و آفریقای جنوبی پیوستند تا یک بلوک بازار نوظهور متشکل از پنج شکننده جدید، طبق نظر مدیریت دارایی جی پی مورگان تشکیل دهند.

چه چیزی هند و برزیل را به بیرون از لیگ شکننده هل داد؟

طبق نظر بلومبرگ، در سال ۲۰۱۳ هند موفق به کاهش کسری حساب جاری خود به ۱,۴ درصد GDP از ۵ درصد شد که شدیدترین کاهش در هر بازار نوظهور اصلی بود. با این حال برزیل در این جبهه موفق نبود چون سقوط بازار کالا جلوی بهتر شدن اقتصادش را با این معیار حساب جاری گرفت. برزیل بالاترین نرخ‌های بهره را به سرمایه‌گذاران خارجی پیشنهاد می‌دهد.

به طور مشخص، سرمایه‌گذاران خارجی برای کسب عایدی‌های

بالاتر، پول خود را در بلوک پریسکت تر بازار نوظهور می‌گذارند. هزینه واقعی استقراض برزیل در بین بازارهای نوظهور سرشناس جهان بالاترین است. با وجود بدتر شدن سریع بنیان‌های اقتصاد، این موضوع شاید تمایل به سرمایه‌گذاری در برزیل را در بین برخی سرمایه‌گذاران تشنه عایدی زنده نگه دارد.

هنگامی که به ریسک صندوق‌های سرمایه‌گذاری بورسی ETF می‌رسیم همه صندوق‌های سرمایه‌گذاری بورسی برزیل در این سال در عمق قرمز بودند، به طوری که هر کدام تقریباً ۳۰ درصد ارزش خود را از دست دادند. فقط یک صندوق سرمایه‌گذاری بورسی - صندوق سرمایه‌تأمینی برزیل ... (-) ۱۰ درصد ارزشش را به علت فن‌آوری تأمینی (فین‌تک) از دست داد. هر چند صندوق‌های سرمایه‌گذاری بورسی هند که در برابر ریسک‌های مبادله در بورس مقاومتر بودند، بین سود و زیان نوسان می‌کنند. بالاترین عایدی امسال به میزان ۷,۶ درصد توسط صندوق‌های سرمایه‌گذاری بورسی مصرف‌کننده هند (INCO) حاصل شد (بخوانید INCO‌های سقف کوچک هند: بهترین بازارهای نوظهور امروز؟).

چه چیزی مکزیک و کلمبیا را به درون لیگ آورد؟

روند نزولی مکزیک، دومین اقتصاد بزرگ آمریکای لاتین عمدتاً به علت کاهش قیمت نفت بود. درآمد نفت حدود یک سوم درآمدهای دولت مکزیک را تشکیل می‌دهد. این اتفاق همراه با تقویت ارزش دلار آمریکا، منجر به نوسان شدید پزوی مکزیک شد و ارزش این پول به پایین‌ترین میزان نزدیک به رکورد در ابتدای اوت رسید. پزوی مکزیک حدود ۳,۷ درصد در یک ماه سقوط کرد (در تاریخ ۱۳ اوت ۲۰۱۵). در ۱۲ اوت، بانک مرکزی مکزیک چشم‌انداز رشد اقتصادی ۲۰۱۵ خود را از دامنه ۲ تا ۳ درصدی به دامنه ۱,۷ تا ۲,۵ درصد پایین آورد که بیانگر صادرات پایین‌تر از حد انتظار و کاهش تولید نفت بود.

به علت تورم پایین، نرخ بهره مکزیک نیز در سطح پایین ۳ درصد

است. این رقم از منظر یک بازار نوظهور بسیار پایین است. طبق نظر جی پی مورگان، نرخ بهره واقعی اقتصاد حدود صفر است که جایی برای دولت باقی نمی‌گذارد تا سیاست پولی انبساطی را اجرا کند و به اقتصاد سرعت دهد. به طور خلاصه، فرصت عایدی پایین برای ترغیب سرمایه‌گذاران به حضور در مکزیک شکست خورد. صندوق‌های سرمایه‌گذاری بورسی مکزیک در نیمه اول سال ۲۰۱۵ تقریباً شکست خوردند اما در یک ماه فروپاشیدند.

کلمبیا دیگر قربانی سقوط نفت بود. نفت بیش از نصف صادرات کلمبیا را تشکیل می‌دهد. نتیجه این‌که، چهارمین اقتصاد بزرگ آمریکای لاتین با کاهش سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در بخش نفت به شدت آسیب دید که این اتفاق، کسری حساب جاری را افزایش داد.

ارزش پول این کشور در یک ماه گذشته در برابر دلار ۲۵ درصد سقوط کرد. سقوط ۳۷ درصدی پزوی کلمبیا در یک سال گذشته، سومین عملکرد بد در بین ۱۵۱ پولی بود که توسط بلومبرگ مورد ردیابی قرار گرفت. طبق نظر بلومبرگ، نرخ رشد اقتصادی کلمبیا در سال ۲۰۱۵ نشان دهنده کندترین آهنگ رشد در شش سال گذشته و کسری حساب جاری آن احتمالاً گسترده‌ترین در سه دهه بود. (بخوانید: ... صندوق‌های سرمایه‌گذاری بورسی کلمبیا پس از سقوط در کانون توجه هستند).

“Fragile Five Ems Redefined? ETFs to Watch,” Zacks Equity Research. <https://seekingalpha.com/article/3450066-fragile-five-ems-redefined-etfs-watch>.

پرسش‌ها

- طبق نظر نویسنده این مقاله «پنج شکننده» چه چیز مشترکی داشتند؟
- برای پول آنها چه اتفاقی افتاد؟
- برای تراز پرداخت آنها چه اتفاقی افتاد؟
- برای توانایی وام گرفتن آنها چه اتفاقی افتاد؟
- هند و برزیل چه چیزی به دست آوردند که توانستند از گروه «پنج شکننده» بیرون آیند؟

- چرا اقتصاد مکزیک محکوم به روند نزولی شد؟
- چه چیزی همزمان، هم خبر خوبی برای پایداری بدهی مکزیک و هم اعمال محدودیت بر سیاست پولی آن است؟
- درباره کلمبیا چه می‌توان گفت؟

تحلیل

هنگامی که بانک مرکزی خرید دارایی‌ها را کاهش می‌دهد، به کاهش نیافتن یا افزایش یافتن نرخ بهره آمریکا منجر می‌شود. بنابراین، سرمایه‌ای که چند سالی آمریکا را در جستجوی بازده‌های بالاتر در اقتصادهای نوظهور ترک کرده بود، شروع به بازگشت به آمریکا و دیگر کشورهای صنعتی کرد. طبق نظر نویسنده، در سال ۲۰۱۳ افزایش نرخ بهره آمریکا تاثیر منفی بر برزیل، ترکیه، هند، اندونزی و آفریقای جنوبی گذاشت چون این کشورها وابستگی شدیدی به پول خارجی برای تامین مالی کسری‌های بیرونی خود داشتند. افزایش نرخ بهره آمریکا تامین مالی بدهی آنها را دشوارتر کرد. با خروج سرمایه، تقاضا برای پول‌های این کشورها تنزل یافت که ارزش GDP آن کشورها برحسب دلار را کاهش داد. کاهش ارزش همچنین هزینه وارداتشان را افزایش و ارزش دلاری صادراتشان را کاهش داد و پس از آن تراز تجاری و تراز حساب جاری بدتر شد.

هند حالا دیگر به دو دلیل عضو گروه «پنج شکننده» در نظر گرفته نمی‌شود: این کشور نرخ رشدش را افزایش داد و تراز حساب جاری‌اش را بهبود بخشید که اکنون نسبت به قبل، کمتر منفی شده است. هر اندازه GDP یک کشور بزرگ‌تر باشد خالص وضعیت سرمایه‌گذاری بین‌المللی آن در مقایسه با GDP آن کوچک‌تر است. بهبود تراز حساب جاری چشم‌اندازی از خالص وضعیت سرمایه‌گذاری بین‌المللی عرضه می‌دارد که نسبت به قبل، بهتر یا در حال بهبود است. خالص وضعیت سرمایه‌گذاری بین‌المللی یک متغیر کلیدی است که اعتبارمندی یک کشور را تعیین می‌کند.

مورد برزیل متفاوت است. برزیل اکنون در حال پرداخت نرخ‌های بهره بالاتر است. در حالی که این موضوع باعث تشویق خارجی‌ان به حفظ سرمایه‌گذاری در اوراق قرضه برزیل می‌شود، به نظر نمی‌رسد یک راهبرد پایدار باشد. این وضع باعث می‌شود برزیل بابت بدهی‌اش هزینه بیشتری پرداخت کند. می‌دانیم کشوری که به پول داخلی وام می‌گیرد باید نرخ‌های رشد بالا و نرخ‌های بهره واقعی پایین را که یک کشور به اعتباردهندگان خود می‌پردازد، دنبال کند.

مکزیک وارد گروه «پنج شکننده» شد چون اقتصادش به نفت وابسته بود و قیمت این کالا کاهش یافته بود. این اتفاق باعث کاهش ارزش صادرات مکزیک می‌شود، تراز حساب جاری آن را بدتر می‌کند، بدهی‌های‌اش با بقیه جهان را افزایش می‌دهد، خالص موقعیت سرمایه‌گذاری بین‌المللی‌اش را بدتر می‌کند، همچنین ارزش پول و توانایی پرداخت بدهی‌هایش را کاهش می‌دهد. نرخ‌های بهره واقعی در مکزیک هنوز پایین است. این امر دلالت بر این دارد که حتی با وجود رشد اندک GDP مکزیک، بدهی این کشور به پزو می‌توانست تاب‌آوردنی باشد اما این باعث محدودیت فعالیت‌های مقامات پولی مکزیک می‌شود. احتمالاً سرمایه‌گذاران درک نمی‌کنند که مقداری تورم می‌توانست نرخ‌های بهره را به قلمرو منفی بکشانند.

وضعیت در کلمبیا به همان شیوه مکزیک است: کاهش قیمت نفت، یکی از صادرات اصلی آن و کاهش رشد اقتصادی باعث می‌شود تا تراز پرداخت‌ها ضعیف‌تر و بدهی خارجی آن کمتر قابل دوام باشد. داستان کلی که ما از این مقاله می‌آموزیم این است که برای بسیاری کشورهای در حال توسعه، تاب‌آوری بدهی‌شان به قیمت کالاهایی که آنها صادر می‌کنند، بستگی دارد. این کشورها اغلب زمانی وام می‌گیرند که قیمت‌ها بالا و نرخ بهره بین‌المللی پایین است. اما با کاهش قیمت کالا و افزایش نرخ‌های بهره بین‌المللی، وضعیت‌شان بسیار کم‌دوام‌تر می‌شود.

رویکرد فضای بودجه‌ای صراحتاً تراز پرداخت‌ها (بخش ۱۲-۳) یا

موقعیت خالص سرمایه‌گذاری بین‌المللی (بخش ۱۲-۴) یک کشور را در نظر نمی‌گیرد بلکه عمدتاً روی داده‌های بودجه متمرکز می‌شود. در واقعیت، برای بسیاری از کشورها حساب‌های خارجی عناصر کلیدی هستند که به آنها اجازه می‌دهند فضای بودجه‌ای خود را گسترش دهند. یک دولت می‌تواند بیشتر خرج کند یا کمتر مالیات بگیرد، البته اگر این امر مستلزم افزایش وابستگی آن کشور به منابع خارجی استقراری نباشد. برعکس، اگر بیشتر مخارج اضافی یک کشور بر اساس ایجاد بدهی به موجودیت‌های خارجی باشد، دچار ریسک جدی می‌شود.

فضای بودجه‌ای^۱

دو سازمان مالی بین‌المللی اصلی (بانک جهانی و صندوق بین‌المللی پول) یک چارچوب برای تحلیل وضعیت یک کشور و توانایی آن در ایجاد فضای بودجه‌ای، یعنی اجرای سیاست بودجه‌ای توسعه داده‌اند: مخارج دولتی بیشتر یا مالیات‌های کمتر. طبق نظر آنها چهار متغیر اصلی برای این موضوع باید در نظر گرفته شود:

۱. **بهبود کارایی مخارج عمومی:** به استثنای کمک‌های مالی، دیگر گزینه‌ها برای ایجاد فضای بودجه‌ای نهایتاً دربردارنده هزینه اجتماعی به شکل مالیات‌ستانی بالاتر یا کاهش دیگر شکل‌های مخارج مولد چه در شرایط کنونی یا در آینده است. کاهش اتلاف مخارج عمومی باید نخستین اولویت باشد چون حذف ضایعات در بودجه دولت نه فقط مستقیماً منابعی را آزاد می‌کند که می‌توان به مخارج عمومی مولد اختصاص داد بلکه شاید همچنین غیرمستقیم با ارتقای اعتبارمندی دولت و بنابراین توانایش به‌وام گرفتن همراه باشد.
۲. **افزایش تجهیز درآمد.** دولت‌ها از طریق تلاش‌های درآمدی بیشتر با استفاده از ابزارهای مالیاتی و غیرمالیاتی، می‌توانند فضای بودجه‌ای خلق کنند. اما انجام چنین کاری برای دولت‌ها تنها در صورتی ارتقادهنده رفاه خواهد بود که هزینه‌های جمع‌آوری و

هزینه‌های رفاهی اختلالات ناشی از سطوح بالاتر مالیات‌ستانی یا عوارض استفاده‌کننده کمتر از منافع اجتماعی مخارج عمومی باشد. بنابراین اصلاحات مالیاتی که مدیریت مالیاتی را بهبود بخشیده و اتکا به مالیات‌های اختلال‌زا را کاهش می‌دهد، جذابیت افزایش درآمد به عنوان یک روش ایجاد فضای بودجه‌ای را ارتقا خواهد داد.

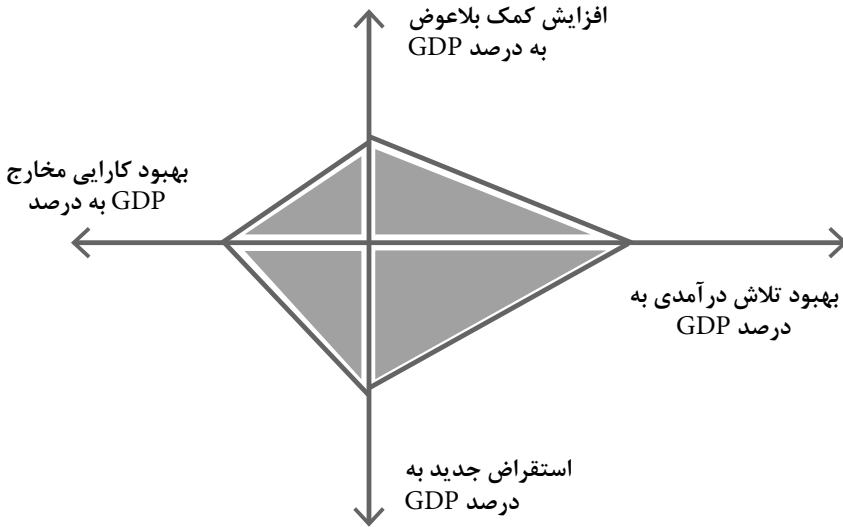
۳. جذب کمک مالی. از دیدگاه مبتنی بر توانایی کامل پرداخت بدهی، دریافت کمک مالی یک روش جذاب تامین مالی مخارج عمومی مولد است چون مخارج مولد جدیدی را بدون اعمال هزینه به توانایی پرداخت بدهی دولت مجاز می‌دارد. اگرچه در این زمینه چالش‌هایی وجود دارد. یک مساله از این امکان ناشی می‌شود که کمک‌های مالی در دسترس شاید برای تامین مالی پروژه‌های عمومی مطلوب ناکافی باشد (به معنای ارزش حال). حتی جایی که منافع کمک مالی در دسترس است، میزان فضای بودجه‌ای کارآمد که می‌توان از طریق کمک‌های مالی ایجاد کرد به طور کلی به پیش‌بینی پذیری چنین کمک‌های مالی بستگی دارد و به اینکه چنین منابعی را می‌توان به نحو مناسب با سایر منابع تامین مالی تکمیل کرد یا خیر.

۴. گرفتن وام جدید. دولت‌ها با افزایش ظرفیت وام‌گیری بهره‌برداری نشده خود، می‌توانند فضای بودجه‌ای ایجاد کنند. بیشینه سطح بدهی که یک دولت می‌تواند حفظ کند با این کارها افزایش می‌یابد:

(۱) ارتقای اعتبارمندی بودجه‌ای بخش عمومی،

(۲) ارتقای رشد پایه درآمدی یا

(۳) «قفل کردن» منابع بودجه‌ای آتی. با توجه به نرخی که بخش عمومی وام می‌گیرد، ظرفیت وام‌گیری آن به بیشینه منابعی بستگی دارد - به عنوان سهم از GDP - که قادر به تجهیز منابع در آینده برای پرداخت بدهی است. این چهار متغیر در به اصطلاح الماس بودجه‌ای که در شکل ۱۶-۲ عرضه کردیم، نشان داده شده است.



شکل ۱۶-۲ الماس بودجه‌ای

یک کشور فضایی برای کاهش مالیات‌ها یا افزایش مخارج دولت دارد در صورتی که بتواند دست‌کم به برخی از این چهار هدف برسد: افزایش کارایی مخارج عمومی آن؛ افزایش مبلغ کمک‌های مالی که دریافت می‌کند؛ بهبود توانایی جمع‌آوری درآمد عمومی؛ یا گرفتن وام بیشتر.

واژگان تخصصی

نرخ بهره فعال [۱]: نرخ بهره‌ای که وام‌دهنده روی اعتبارات خودش دریافت می‌کند.

ریاضت [۲]: یک وضعیت اقتصادی دشوار که ناشی از کاهش مبلغ پولی است که دولت خرج می‌کند یا افزایش مالیات‌هایی که تحمیل می‌کند. آن را می‌توان با مازاد بودجه اولیه یا با کاهش کسری بودجه اولیه نشان داد.

اوراق قرضه مبنا [۳]: ورقه قرضه مبنا یک ورقه قرضه است که مبنای مقایسه برای عملکرد سایر اوراق قرضه را فراهم می‌کند.

1. active interest rate
2. austerity
3. benchmark bond

کسری بودجه [۴]: خالص استقراض دولت کل

مازاد بودجه [۵]: خالص وام‌دهی دولت کل

ریسک پولی [۶]: به ریسکی گفته می‌شود که در آن ارزش پول یک ورقه قرضه کاهش ارزش بیابد و در پی آن، وقتی آن ارزش به سایر پول‌ها بیان شود، ارزش ورقه قرضه کاهش پیدا کند. تورم بالا باعث کاهش ارزش پول می‌شود بنابراین با ریسک پولی پیوند می‌خورد.

پرداخت بدهی [۷]: مبلغ پول یا جریان پولی که طی یک دوره زمانی خاص نیاز است تا بهره و اصل یک بدهی پرداخت شود.

کسری [۱]: کلمه عام که برای توصیف کسری بودجه و به‌ندرت، کسری در حساب جاری ترازپرداخت‌ها استفاده می‌شود.

صندوق قابل معامله در بورس ETF [۸]: یک صندوق قابل معامله در بورس یک اوراق بهادار است که ارزش آن از یک شاخص، کالا، ورقه قرضه یا مجموعه دارایی‌ها پیروی می‌کند.

ارزش دفتری [۹]: ارزش یک اوراق بهادار که توسط منتشرکننده در مبدا آن داده می‌شود. برای اوراق قرضه، حاصل جمع پرداختی به مالک در سررسید است.

خالص وام گرفتن یا وام دادن دولت کلی [۱۰]: کل درآمد دولت منهای کل مخارج دولت. وقتی درآمد بیش از مخارج باشد، این را وام دادن می‌نامند و وقتی مخارج بیشتر از درآمد باشد، وام گرفتن نامیده می‌شود.

خالص وام دادن (+) یا وام گرفتن (-) اصلی دولت کلی [۱۱]: خالص وام دادن / وام گرفتن به اضافه خالص بهره قابل پرداخت / پرداختی

4. budget deficit

5. budget surplus

6. currency risk

7. debt service

8. deficit

9. ETF

10. face value

11. general government net lending or borrowing

پرداخت‌های بهره منهای درآمد بهره). این معادل دولتی آن چیزی است که در یک کسب‌وکار سود عملیاتی گفته می‌شود (بخش ۱-۳).

مازاد یا کسری اولیه دولت کل [۱۲]: بنگرید به خالص وام دادن (+) یا وام گرفتن (-) اصلی دولت کلی.

بدهی دولت [۱۳]: کل تعهدات مالی معوق مانده یک دولت در یک لحظه از زمان. اینها نوعاً به شکل اوراق بهادار دولتی (اوراق قرضه) در می‌آیند که مثلاً عموم، نهادها از قبیل بانک‌ها و صندوق‌های بازنشستگی، بانک مرکزی یا ملیت‌های خارجی نگه می‌دارند.

صندوق بین‌المللی پول [۱۴]: سازمان مالی بین‌المللی که به کشورهایایی که در گرفتن وام مشکل دارند یا کاملاً از بازارهای مالی حذف شده‌اند، وام می‌دهد. وام‌های این سازمان معمولاً با شرایط خاص پرداخت می‌شود.

ورق قرضه شاخص‌بندی با تورم [۱۵]: یک ورقه قرضه که تضمین می‌کند یک بازده با نرخ تورم پیوند خورده است. سرمایه‌گذارانی که دنبال بازده‌های با تورم اندک یا بدون ریسک تورم هستند اغلب این نوع اوراق بهادار را نگه می‌دارند.

بهره‌ها [۱۶]: هزینه تحمل شده توسط یک نهاد مثلاً دولت یا کسب‌وکار برای وجوه وام گرفته شده.

ناشر [۱۷]: طرف‌هایی (همچون شرکت، صندوق سرمایه‌گذاری، دولت یا ارگان دولتی) که مستحق توسعه، ثبت و فروش اوراق بهادارشان هستند، معمولاً فعالیت‌هایشان را از این طریق تامین مالی می‌کنند.

نقدینگی یک ورقه قرضه [۱۸]: ویژگی آن اوراق قرضه که بدون تنزیل

12. general government primary net lending (+) or borrowing (-)

13. general government primary surplus or deficit

14. government debt

15. IMF

16. inflation-indexed bond

17. interests

18. issuer

چشمگیر در ارزش بازاری آن‌ها، می‌توان به آسانی خرید یا فروخت. اوراق قرضه نقدی معمولاً آن‌هایی هستند که در تعداد زیاد معامله می‌شوند.

سررسید [۱۹]: تاریخی که ارزش اسمی یک ورقه قرضه انتظار می‌رود به طور کامل پرداخت شود.

تاریخ سررسید [۲۰]: تاریخی که موعد آزاد شدن ورقه قرضه می‌رسد.
نرخ بهره اسمی [۲۱]: نرخ بهره‌ای که بابت تورم تعدیل نشده باشد و وام‌گیرنده در عمل می‌پردازد.

نرخ بهره منفعل [۲۲]: نرخ بهره‌ای که وام‌گیرنده برای بدهی می‌پردازد.
بازار اولیه [۲۳]: بازاری که ناشر یک ورقه قرضه مستقیماً آن را با نهادهای مالی که خریداران اولیه ورقه قرضه هستند، مبادله می‌کند.

مازاد اولیه [۲۴]: خالص وام‌دهی اولیه دولت کل.

نرخ بهره حقیقی [۲۵]: نرخ بهره‌ای که نوسانات در قیمت‌ها را در نظر می‌گیرد (بخش ۱۶-۳).

بازخرید اوراق قرضه [۲۶]: در اوراق قرضه، اقدام صادرکننده به بازخرید یک ورقه قرضه در تاریخ سررسید یا قبل از آن. بازخرید اوراق قرضه به قیمت اسمی ورقه قرضه انجام می‌شود مگر اینکه قبل از سررسید رخ دهد که در این مورد ورقه قرضه با یک اضافه قیمت برای جبران بهره از دست رفته بازخرید می‌شود.^{۱۲} برای اینکه بیش از ارزش اسمی پرداخت نشود، دولت‌ها گاه می‌توانند با قیمت‌های زیر ارزش اسمی، اوراق قرضه را در بازارهای ثانویه بازخرید کنند.

19. liquidity of a bond

20. maturity

21. maturity date

22. nominal interest rate

23. passive interest rate

24. primary market

25. primary surplus

26. real interest rate

رانت [۲۷]: تفاوت بین بازده کل به یک عامل تولید (زمین، کار یا سرمایه) و قیمت عرضه آن - یعنی کمینه مبلغ موردنیاز برای تضمین خدماتش^{۱۳} این هم‌معنای درآمدی است که از تولید ناشی نمی‌شود.

بازار ثانویه [۲۸]: بازاری که در آن اوراق بهادار پس از اینکه ابتدا در بازار اولیه عرضه گردید، خرید و فروش می‌شود. بیشتر خرید و فروش در بازار ثانویه رخ می‌دهد.^{۱۴}

اوراق بهادار [۲۹]: سندی که از حقوق بر دارایی یا ادعا بر یک درآمد خبر می‌دهد. کاغذ درآمدزایی که در بورس سهام یا بازار ثانویه مبادله می‌شود.^{۱۵}

ورقه قرضه حاکمیتی [۳۰]: ورقه قرضه که دولت منتشر می‌کند.

بدهی حاکمیتی [۳۱]: بنگرید به بدهی دولت

تفاوت نرخ‌ها [۳۲]: تفاوت بین دو نرخ یا دو قیمت. در تحلیل اوراق قرضه حاکمیتی، تفاوت بین عایدی پیشنهاد شده یک ورقه قرضه و آنچه ورقه قرضه مینا پیشنهاد می‌کند.

کاهش در خرید دارایی توسط بانک مرکزی [۳۳]: کاهش در برنامه خریدهای اوراق قرضه در فدرال رزرو آمریکا (بخش ۱۶-۳).

نوسان‌پذیری [۳۴]: بی‌ثباتی قیمت یک اوراق بهادار یا کالا یا سطح یک بازار، نرخ بهره یا ارزش طی زمان. در سطوح بالا دلالت بر تغییرات سریع و بزرگ به سمت بالا و پایین طی یک دوره نسبتاً کوتاه زمانی دارد.

یادداشت‌ها

۱. از نظر فنی این نوع پول را «پایه پولی» (بخش ۹-۲) یا M0 می‌نامند. این کمک اصلی است که بانک مرکزی می‌تواند به فرآیند خلق و عرضه پول

27. redemption

28. rent

29. secondary market

30. security

31. sovereign bond

32. sovereign debt

33. spread

34. tapering

35. volatility

بدهد. اگرچه همان‌طور که می‌دانیم عرضه پول همچنین به‌شدت وابسته به تصمیم‌های نظام بانکداری و وام‌گیرندگان است. چنین تصمیم‌هایی شاید در جهت مخالف برود. در حالی که بانک مرکزی پایه پولی جدیدی منتشر می‌کند، عرضه کل پول شاید تغییر نکند یا حتی کاهش یابد. همچنین این فیلم را تماشا کنید که این مورد در کشورهای یادشده صادق بود.
www.youtube.com/watch?v=CvRAqR2pAgw.

2. www.bbc.com/news/business-20268679.
www.wsj.com/articles/fed-sent-record-97-7-billion-in-profits-to-u-s-treasury-in-2015-1452531787.

۳. برابری کامل درآمد = مخارج، ارزش یادآوری دارد، با کم کردن مالیات از هر دو طرف به دست می‌آید

$$Y - T = C + I + G - T + X - M.$$

در این‌جا، $(G - T)$ مازاد اولیه است اگر $G < T$ باشد. بنابراین مازادهای اولیه در کوتاه‌مدت انقباضی است. اگرچه آنها به دولت اجازه می‌دهد تا موجودی دارایی‌های مالی بوجود آورد که می‌توان در زمان رکود برای تامین مالی کسری‌ها استفاده کرد که این موضوع، تقاضای کل را تقویت می‌کند. سیاست بودجه‌ای بین زمانی نیازمند وجود دولتهایی است که مازادهای اولیه را در رونق‌ها ایجاد کنند به طوری که بتوانند رکودها را با کسری‌های اولیه رفع کنند. به بیان دیگر، دولت‌ها می‌توانند نسبت بدهی به GDP را طی سال‌های رکودی افزایش دهند که فرض بر این است، این نسبت اندک باشد و می‌توانند آن را در سال‌های انبساطی کاهش دهند که فرض بر این است، این نسبت زیاد باشد. طی سال‌های انبساط اقتصادی، GDP رشد می‌کند و بنابراین حتی با تراز اولیه، نسبت بدهی به GDP کاهش می‌یابد. اگر رشد اقتصادی به حد کافی قوی باشد، نسبت بدهی به GDP به طور اساسی کاهش می‌یابد. این مسیر موفقیت در کاهش بدهی بوده که آمریکا پس از جنگ جهانی دوم پیموده است (IMF, 2012:112-114). درباره اثرات منفی ریاضت در بدهی‌های عمومی همچنین بنگرید به Auerbach e Gorodnichenko (۲۰۱۷).

۴. فرض کنید که برای سادگی ما درباره اوراق قرضه سالانه صحبت می‌کنیم که در اول ژانویه قیمتش P باشد که کوچک‌تر از ۱۰۰ است؛ برای مثال $P = 90$ باشد. این اوراق قرضه به دارنده ورقه این حق را می‌دهد که پس از یک سال قیمت ۱۰۰ به وی پرداخت شود. پس از یک سال آن‌هایی که ۹۰ سرمایه‌گذاری کردند، در قیمت ۱۰۰ دریافت خواهند کرد. نفع وی ۹۰-۱۰۰ یا $100 - P$ است. در این مورد، میزان نفع ۱۰ است. چقدر عایدی یا بازده برای آن‌هایی که ورقه قرضه را خریدند وجود دارد؟ $0,11 = 10/90$ یا ۱۱ درصد. به بیان کلی این‌گونه است: $[(100 - P) / P]$. اکنون فرض کنید که همان اوراق قرضه تقاضای بیشتری داشته باشد. قیمتش P به ۹۵ افزایش می‌یابد. سرمایه‌گذار جدید ۹۵ خرج

می‌کند و پس از یک سال ۱۰۰ به دست می‌آورد. این بازده $100 / (95 - 100) = 5/100 = 0,05$ یا ۵ درصد خواهد بود.

۵. برای این استدلال بنگرید به Fanizza and Tanzi (۱۹۹۵).

۶. همچنین باید متوجه بود برای خرید بدهی عمومی باید بخشی از درآمدها را بدهید و آن درآمد از محل کار می‌آید. در نظر بگیرید که خرید بدهی عمومی می‌تواند یک پاداش از کار قبلی باشد.

7. Catao and Milesi Ferretti (2013).

8. See Rinaldi (2012), Catao and Milesi Ferretti (2013) and Bianchi (2016).

۹. صندوق قابل معامله در بورس (ETF) اوراق بهادار بازار پذیر (تکه کاغذ بیانگر ثروت مالی) که ارزش آن به سایر دارایی‌های مالی پیوند خورده است. ETFها هزینه‌های مدیریت پایین دارند و بنابراین مورد علاقه بسیار سرمایه‌گذاران هستند. از آنها می‌توان برای ردیابی روند در یک اقتصاد استفاده کرد.

۱۰. کاهش خرید دارایی‌ها نامی است که به کاهش در سیاست‌های پولی انبساطی داده شده است که فدرال رزرو آمریکا پس از رکود بزرگ ۲۰۰۸ تا ۲۰۰۹ انجام داد.

11. See IMF- World Bank (2006:14–18).

12. <http://financial-dictionary.thefreedictionary.com/Redemption>.

13. www.britannica.com/topic/rent-economics.

14. www.nasdaq.com/investing/glossary/s/secondary-market#ixzz3jU5SF1IX.

15. World Bank (1996).

منابع

Auerbach, A. J. and Gorodnichenko, Y. (2017). "Fiscal Stimulus and Fiscal Sustainability," September. NBER Working Paper No. w23789. Available at SSRN <https://ssrn.com/abstract=3035137>.

Bianchi, B. (2016). "Sovereign Risk Premia and the International Balance Sheet: Lessons from the European Crisis," *Open Economies Review*, 27: 471–493.

Catão, L. A. V. and Milesi-Ferretti, G. M. (2013). "External Liabilities and Crises," IMF Working Paper, IMF, Washington, DC.

Fanizza, D. and Vito Tanzi, V. (1995). “Fiscal Deficit and Public Debt in Industrial Countries, 1970–1994,” IMF Working Papers, International Monetary Fund.

International Monetary Fund – World Bank. (2006). “Fiscal Policy for Growth and Development: An Interim Report,” DC2006-0003, 6 April, Washington, DC.

International Monetary Fund. (2012). World Economic Outlook, Coping with High Debt and Sluggish Growth, Washington, DC, USA.

Rinaldi, G. (2012). “Cosa può spiegare lo Spread?” Quadrante Futuro, 26 June. www.quadrantefuturo.it/congiuntura/cosa-pu%C3%B2-spiegare-lo-spread.html.

Williams, D. (2015). “Doctrinaire Approach to Primary Surplus Dangerous,” The Jamaica Gleaner, 26 July.

World Bank. (1996). The World Bank Glossary. Washington, DC: World Bank.

Zacks Equity Research. (2015). “Fragile Five Ems Redefined? ETFs to Watch,” Seeking Alpha, 18 August. <https://seekingalpha.com/article/3450066-fragile-five-ems-redefined-etfs-watch>

تقاضای خصوصی

بخش خصوصی (خانوارها و بنگاه‌ها) معمولاً بخش عمده تقاضای کالاها و خدمات تولیدی در یک کشور را برعهده دارند. کشورها معمولاً وقتی رشد می‌کنند و شکوفا می‌شوند، و بنگاه‌های قوی و مشاغلی با حقوق بالا دارند که تقاضای خصوصی قوی باشد. خریدهای خانوارها (مصرف و سرمایه‌گذاری در مسکن) و بنگاه‌ها (سرمایه‌گذاری ثابت تولیدی و در موجودی انبار) تقاضای خصوصی را شکل می‌دهند. تقاضای خصوصی به این معنا، تحت کنترل بی‌درنگ سیاست‌گذاران نیست، اما با این حال آنها هنوز چندین ابزار برای تأثیرگذاری بر تقاضای خصوصی دارند: سیاست‌گذاری بودجه‌ای (مالیات‌ها، مزایا، یارانه‌ها، حقوق و دستمزد عمومی و تدارکات عمومی)، سیاست‌گذاری پولی، نرخ ارز و تنظیم‌گری مالی.

فصول ۱۷ و ۱۸ به ترتیب مصرف و سرمایه‌گذاری خصوصی را پوشش می‌دهند.

فصل ۱۷:

مصرف خانوار

مقصد اصلی کالاها و خدمات

بیشتر مردم کار می‌کنند تا مصرف‌کنند، و مصرف اغلب مقصد اصلی هر چیزی است که ما تولید می‌کنیم. خانوارها تصمیم به مصرف می‌گیرند اما سیاست‌های عمومی و شرکتی تاثیر شدیدی بر انتخاب‌های خانوارها می‌گذارد. بخش ۱۷-۱ ویژگی‌های اصلی مصرف را توصیف می‌کند و بخش ۱۷-۲ سایر جنبه‌های مهم آن را ارائه می‌دهد.

۱۷-۱ ویژگی‌های اصلی مصرف خانوار

وقتی خانوارها کالاهای جدید می‌خرند، این خریدها در حساب‌های ملی زیر عنوان مصرف خانوار ثبت می‌شود. تنها استثنا به خرید خانوارها از ساختمان‌های جدید یا بخش‌های ساختمانی جدید (مثلا آپارتمان‌ها) مربوط می‌شود؛ این تنها مورد در حساب‌های ملی است که هزینه‌های خانوار، سرمایه‌گذاری ثبت می‌شود (فصل ۱۸)؛ فقط خانوارها هستند که مصرف می‌کنند.^۱

مصرف احتمالاً مقصد واقعی همه فعالیت‌های اقتصادی است: مردم تولید می‌کنند، وارد می‌کنند، سرمایه‌گذاری می‌کنند و صادر می‌کنند تا قادر به مصرف باشند. کشوری که در تولید، سرمایه‌گذاری و صادرات خیلی فعال است اما کالاهای مصرفی کافی ندارد، کشوری است که نیازهای ساکنانش را برآورده نمی‌کند. کشورها برای مدت زمانی، شاید سرمایه‌گذاری را افزایش و مصرف را کاهش دهند تا به استانداردهای زندگی بهتری برسند اما این نمی‌تواند راهبرد دائمی باشد.

مخارج مصرفی به سه دسته تقسیم می‌شوند:

۱. **کالاهای مصرفی بادوام**، اقلام مصرفی ماندگار از قبیل خودرو،

تلویزیون، اثاثیه و لوازم اصلی منزل (اما نه مسکن که در سرمایه‌گذاری

طبقه‌بندی می‌شود)؛

۲. **کالاهای بی‌دوام**، اقلام با عمر کوتاه از قبیل خوراکی‌ها، پوشاک

و سوخت؛ و

۳. **خدمات**، از قبیل آموزش، مراقبت سلامت، خدمات مالی، و حمل

و نقل.^۲

مصرف در آمریکا

کالاهای بادوام بیانگر سهم مهمی از کل مصرف خانواده‌های آمریکایی است. آنها همچنین بیانگر بخش مهمی از GDP آمریکا هستند. اما این کالاها بزرگ‌ترین سهم از مخارج را تشکیل نمی‌دهند. مخارج مصرفی شخصی در ۲۰۱۷، شامل کالاهای بادوام، کالاهای بی‌دوام و خدمات، به رقم ۱۳,۳۲ تریلیون دلار^۳ از کل GDP ۱۹,۴۸۵ تریلیون دلاری یا ۶۸ درصد از GDP بالغ شد. از این رقم کلی، مصرف‌کنندگان ۱,۴۱ تریلیون دلار در کالاهای بادوام (۷,۲۲ درصد GDP)، ۲,۷۵ تریلیون دلار در کالاهای بی‌دوام (۱۴,۱۱ درصد GDP) و ۹,۱۷ تریلیون دلار در خدمات (۴۷,۰۴ درصد GDP) خرج کردند. این را در نظر بگیرید که آمریکا مخارج استثنائاً عظیمی صرف درمان و سلامت (۱۷,۹ درصد GDP در ۲۰۱۶) می‌کند^۴ چون نظام خدمات سلامت آمریکا برحسب تاثیر بر سلامت هر دلار در مخارج، بهره‌وری پایینی دارد. اینها باعث شده است تا مخارج آمریکا در خدمات به این بزرگی باشد که می‌بینید.

تعویض اثاثیه منزل، دستگاه تلویزیون، یخچال، تلفن همراه یا رایانه شخصی فعالیت‌هایی هستند که می‌توان برای مدت زمانی به تعویق انداخت. بنابراین هر زمان مصرف‌کنندگان آینده خود را نامطمئن‌تر از همیشه تصور می‌کنند، واقعا به تاخیر می‌افتند.^۵ «از دسته‌بندی مخارج مصرفی شخصی برای کالاهای بادوام (...) به عنوان نماگر اقتصادی استفاده می‌شود. از آنجا که خرید کالاهای بادوام مصرفی را می‌توان

به تعویق انداخت، سطح مخارج مصرفی از سالی به سال دیگر تمایل به نوسان زیادی دارد. هنگام رکود، مخارج مصرفی برای کالاهای بادوام میل به کاهش دارد. از این افزایش‌ها و کاهش‌ها می‌توان به عنوان یک نماگر از اطمینان مصرف‌کننده و جهت حرکت اقتصاد استفاده کرد. افزایش چنین مخارج مصرفی را معمولاً نشانه بهبودی اقتصاد یا اقتصاد قوی تفسیر می‌کنند.»^۶

در بین انواع گوناگون مصرف ما نمی‌توانیم یک نوع خیلی ویژه از خدمات یعنی **خدمات مسکن** را فراموش کنیم. این خدمات مربوط به اقامت خانوارها در خانه‌ها و آپارتمان‌ها است. آنها را همان خانوارها تولید می‌کنند وقتی مالک اقامتگاه خودشان هستند یا توسط صاحبخانه‌ها تولید می‌شود وقتی خانوارهای دیگری اقامتگاهشان را اجاره می‌کنند. تعمیر و تنظیف خانه‌ها بخشی از خدمات مسکن نیست بلکه «سایر خدمات» است. خدمات مسکن محصول فعالیت سرمایه‌گذاری پیشین است که در صنعت ساختمان‌سازی رخ می‌دهد. این فعالیت باعث استخدام نیروی کار زیاد برای یک دوره کوتاه می‌شود در حالی که خدمات مسکن مدتی طولانی‌تر دوام می‌آورد اما مشاغلی خلق نمی‌کند. برخی کشورها وقتی رونق اقتصادی را تجربه می‌کنند که مسکن بسیاری می‌سازند اما در عین حال، پس از آن وقتی فقط خدمات مسکن باقی می‌ماند، مشکلات زیادی را تجربه می‌کنند.

این واقعیت که مصرف معمولاً بیانگر استفاده اصلی از کالاها در یک اقتصاد است اهمیت کلیدی آن در مجادله سیاست‌گذاری را تبیین می‌کند. دولت با مالیات‌ها، مزایا (فصل ۱۳) و حقوق پرداختی به کارکنان عمومی (بخش ۱۴-۱) مستقیماً به درآمد قابل تصرف خانوارها (بخش ۱۳-۳) کمک می‌کند. دولت سپس از طریق تدارکات عمومی (بخش ۱۴-۲) غیرمستقیم برای بخش خصوصی، کسب‌وکار و در نتیجه، پتانسیل مصرف برای کارکنان بخش خصوصی ایجاد می‌کند.

شرکت‌های خصوصی همچنین بازیگران اصلی در تاثیرگذاری بر مصرف هستند. وضعیت متعارف در اقتصادهای بزرگ غیرصادرکننده نفت

این است که صادرات کمتر از نصف GDP را تشکیل می‌دهد. در چنین کشورهایی حقوق و دستمزدی که کسب‌وکارهای خصوصی می‌پردازند، عنصر اصلی درآمد قابل تصرف خانوار است. برخی اوقات کاهش هزینه نیروی کار یک راهبرد کلیدی برای افزایش رقابت‌پذیری بین‌المللی این کشورها به شمار می‌آید (بحث پیوست ۱). وقتی GDP یک کشور عمدتاً به سمت صادرات هدایت می‌شود، اگر کشورهای واردکننده از همان راهبرد پیروی نکنند، یا به بیان دیگر حقوق و دستمزدها را کاهش ندهند، این راهبرد می‌تواند موثر باشد. ما به کشورهای خارجی به عنوان تقاضاکنندگان کالاهایی که تولید می‌کنیم، متکی هستیم. برخی اوقات این یک راهبرد خطرناک است چون وابستگی شدیدی به سیاست‌های دولت‌های خارجی پیدا می‌کنیم.

در کشورهایی که بیشتر GDP نصیب خریداران داخلی می‌شود، کاهش حقوق‌ها تاثیر عمیقی بر تقاضای داخلی می‌گذارد چون برای بنگاه‌های داخلی فروش کالاهای‌شان سخت می‌شود. بر همین منوال، اگر شرکای تجاری کشور ما و رقبا، از شما پیروی کنند و حقوق کارکنان خود را کاهش دهند و در نتیجه مصرف‌شان کاهش یابد، آنها کمتر وارد خواهند کرد و شما کمتر صادر خواهید کرد و فقیرتر خواهید شد. این موضوع دلالت بر این دارد که مذاکره‌کنندگان اجتماعی درگیر در تعیین میزان حقوق، باید مراقبت خاصی به عمل آورند که توازنی بین رقابتی ساختن یک کشور از نظر قیمتی و در عین حال کاهش ندادن مصرف داخلی برقرار کنند.

۱۷-۲ تعیین‌کننده‌های مصرف

در بلندمدت، مردم سهم (بزرگی) از درآمدشان را مصرف می‌کنند. آن‌هایی که درآمد ندارند در بلندمدت نمی‌توانند مصرف کنند. اما مسائل پیچیده‌تر از اینها است. اگر زندگی افراد محدود است، زندگی خانوارها کمتر محدود است. برخی افراد پولی را خرج می‌کنند که والدین‌شان نباشت کردند یا ثروتی برای بچه‌های‌شان برجا می‌گذارند. در برخی

موارد، سیاست‌گذاران باید این واقعیت را در نظر بگیرند که افراد تا درجات معینی آماده فداکاری برای فرزندان و نوه‌های خود هستند؛ بنابراین احتمالش هست پولی را پس‌انداز کنند که هرگز خرج نخواهند کرد یا که برعکس عمل کنند. مردم شاید پولی را خرج می‌کنند که هرگز به دست نیاورده‌اند. مالیات بر ارث نمونه آن است. در یک طرف ماجرا، ما این واقعیت را تایید نمی‌کنیم که برخی مردم کار نکنند و صرفاً از ثمرات کار والدین‌شان بهره ببرند؛ در طرف دیگر ماجرا، ما نباید فراموش کنیم که برخی مردم نیز سخت کار می‌کنند تا دارایی برای بچه‌های‌شان بر جا گذارند. در مورد اول می‌توان سفارش به وضع مالیات بالا بر ارث کرد و در مورد دوم عکس آن را توصیه کرد.

درآمد قابل تصرف (بخش ۱۳-۳) افراد بین مصرف و پس‌انداز تقسیم می‌شود. پس‌انداز دلالت بر مصرف آتی برنامه‌ریزی شده دارد. بنابراین مصرف طی زمان، به سطح درآمد در دسترس طی زمان بستگی دارد- از بازده به پس‌اندازهای گذشته و از درآمدهای جاری که با کار کردن حاصل می‌شود. پس مصرف امروز تحت تاثیر میانگین^۷ درآمد طی یک دوره زمانی است که نه فقط با درآمد حال، بلکه همچنین با درآمد گذشته و درآمد انتظاری در آینده مرتبط است.^۸ در این دیدگاه مردم شاید تلاش کنند میزان مصرف خود را به شیوه‌ای هموارسازی کنند تا در کل زندگی خود از سطح تقریباً یکسانی از مصرف بهره ببرند. بدین منظور آنها وقتی فقیرتر هستند، وام می‌گیرند و وقتی ثروتمندتر هستند، پس‌انداز می‌کنند.^۹ چنین الزامات قابل درکی به عنوان هموارسازی الگوهای مصرف در سراسر طول عمرشان را می‌توان با نظام مالی مختل کرد. دریافت اعتبار خصوصاً برای مردم فقیر شاید دشوار باشد. برخی اوقات حتی حفظ پس‌انداز ریسک دارد چون ممکن است دزدیده شود. اقتصاددانان می‌گویند بیشتر مردم «از نظر مالی با بازارهای مالی ناقص محدود شده‌اند.» به این دلیل، بخش بزرگی از مصرف به در دسترس بودن پول نقد یا پول موجود در بانک بستگی دارد. بیشتر مصرف به درآمد قابل تصرف (بخش ۱۳-۳) بستگی دارد درآمدی که

پس از پرداخت مالیات (بخش ۱۳-۱) و دریافت مستمری‌ها یا مزایا (۱۳-۲) برای مصرف‌کنندگان باقی می‌ماند. هر اندازه درآمد قابل تصرف خانواده بیشتر باشد مصرفش بیشتر خواهد بود. وقتی خانواده‌ها یک دلار اضافی دریافت می‌کنند آنها بخشی را مصرف و بقیه را پس‌انداز می‌کنند. خانواده‌های فقیرتر معمولاً بخش بزرگ‌تری از دلار اضافی خود و خانواده‌های ثروتمند بخش کوچک‌تر را مصرف می‌کنند. درصدی از دلار اضافی که خانواده‌ها مصرف می‌کنند میل نهایی به مصرف می‌نامیم. خانواده‌های فقیر هنوز باید بسیاری نیازهای اساسی را برطرف کنند و بنابراین میل نهایی به مصرف بالاتری دارند.

خلق و خوی مصرف‌کنندگان نیز خیلی مهم است. اقتصاددانان می‌گویند که «انتظارات مصرف‌کنندگان اهمیت دارد.» برخی اوقات شنیدن یک خبر بد کافی است تا ترمز مصرف کشیده شود. شاید اندک مصرف‌کنندگانی مالک سهام باشند، اما فروپاشی اساسی در بازار سهام باعث می‌شود مصرف‌کنندگان زیادی خرید برخی کالاها را باادام را به تعویق اندازند یا از رفتن به تعطیلات منصرف شوند. اثراتی مشابه با انتشار خبر احتمال وقوع جنگ یا بحران اقتصادی حاصل می‌شود. حتی کسانی که مشاغل نسبتاً امن دارند، از قبیل کارمندان دولتی، وقتی خبر بدی می‌شنوند خریدهایشان را با احتیاط بیشتری انجام می‌دهند. درآمد آنها تغییر نکرده است و احتمالاً تغییر هم نخواهد کرد، اما مصرفشان را در هر حال کاهش می‌دهند. بر همین منوال، خبر خوب یا امید جدید مصرف‌کننده را به سمت مصرف بیشتر هدایت می‌کند حتی اگر درآمد قابل تصرف وی واقعاً تغییر نکرده باشد. چنین چیزهایی رخ می‌دهد چون انتظاراتی که مردم از زمان‌های بد یا خوب پیش رو دارند آنها را به فکر واهی دارد که درآمدهای آینده‌شان کاهش یا افزایش خواهد یافت. این تغییرات بر میانگین درآمدهای انتظاری آنها طی زندگی‌شان تاثیر می‌گذارد و شاید آنها را به سمت تغییر دادن میزان مصرفشان سوق دهد.

به علاوه، تنظیم‌گری بانکداری نیز نقشی جدی در وادار کردن یا

بازداشتن مصرف ایفا می‌کند. برخی تنظیم‌گری‌ها شاید اعتبار به مصرف‌کنندگان و در نتیجه مصرف را تقویت کند. در موارد افراطی، مصرف‌کنندگان فاقد درآمد کافی برای اینکه قادر به حفظ سطوح مصرف معین باشند از طریق کارت‌های اعتباری و دیگر شکل‌های اعتبار مصرف‌کننده، اعتبار دریافت می‌کنند. این باعث افزایش میزان بدهی خانوار می‌شود و آنها و کل نظام مالی را در معرض ریسک جدی قرار می‌دهد. مادامی که بدهی‌های خانوارها اندک باشد، اعطای مقداری اعتبار به مصرف‌کنندگان، توسعه اقتصادی را تقویت می‌کند اما وقتی بدهی خیلی زیاد باشد ریسک‌های جدی به کل نظام اقتصادی وارد می‌کند.

سرانجام نباید فراموش کرد که نرخ‌های بهره نیز بر مصرف تاثیر می‌گذارد. ممکن است نرخ‌های بهره باعث تشویق مردم به تعویق انداختن مصرف با یک نگاه به سطوح بالاتر مصرف آتی شود. نرخ‌های بهره بالا به پس‌انداز پاداش می‌دهد و افراد را تشویق به پس‌انداز بیشتر و مصرف کمتر می‌کند. نرخ‌های بهره پایین پاداش کمی برای پس‌انداز فراهم می‌کند اما پرداخت برای خریدهای اقساطی را ارزان‌تر می‌کند.

نتیجه بحث اینکه بیشتر اقتصاددانان معتقدند که در کوتاه مدت، مصرف فقط تا حدودی به درآمد قابل تصرف خانواده‌ها، یعنی همان پولی که در جیبشان دارند، بستگی دارد.

۱۷-۳ درآمد قابل تصرف که مصرف نمی‌شود: پس‌انداز

پس‌اندازها آن بخشی از درآمد قابل تصرف است که خانوارها مصرف نمی‌کنند. آنها بخش ضروری و مثبت اقتصاد هستند چون می‌توانند به نحو کارا برای تامین مالی سرمایه‌گذاری و به طور کلی سرمایه‌گذاری مولد هدایت شوند. برای مثال خانواده‌ها می‌توانند پس‌اندازهای خود را به بانک‌ها یا سایر نهادهای مالی بسپارند که آنها هم در عوض می‌توانند شرکت‌ها را تامین مالی کنند تا کارخانجات جدید بسازند، تجهیزات

جدید بخرند، پژوهش انجام دهند یا کارکنان را استخدام کنند یا آموزش دهند. وقتی از منابع در دسترس و ظرفیت تولید کاملاً بهره‌برداری شد، این واقعیت که کسی کمتر مصرف می‌کند، اجازه استفاده از منابع را برای افزایش سرمایه ملت می‌دهد که همان سرمایه‌گذاری است. این برای رشد اقتصاد ضروری است.

معمولاً خانواده‌های ثروتمند بیشتر از خانواده‌های فقیر پس‌انداز می‌کنند و بنابراین وقتی بیشتر درآمد در دست معدود خانواده‌های ثروتمند متمرکز است، مصرف کاهش می‌یابد و تقاضای کل برای کالاها و خدمات را کاهش می‌دهد. این مصرف پایین‌تر می‌تواند با سرمایه‌گذاری اضافی جبران شود یا نشود. خانواده‌هایی که پس‌انداز می‌کنند، شاید بانک‌ها یا بنگاه‌های مالی از آن برای عملیات محض مالی استفاده کنند. در غیر این صورت آنها ممکن است پول را به شرکت‌هایی انتقال دهند که از آن منابع برای انجام عملیات محض مالی برای مثال خرید سهام خودشان استفاده کنند. به این شیوه، ارزش سهام آنها همچنین بازده‌ها به مدیران‌شان افزایش می‌یابد. در این شرایط، تولید کالای جدیدی وجود ندارد.

وقتی خبر بد داریم، مصرف‌کنندگان مصرف‌شان را کاهش می‌دهند و شروع به پس‌انداز بیشتر می‌کنند. اما اینها معمولاً لحظاتی است که سرمایه‌گذاری نیز کاهش می‌یابد و بنابراین نیاز کمتری به پس‌انداز است. مردم پس‌انداز می‌کنند تا آینده‌شان تضمین شود. پس‌انداز، تقاضا را کاهش می‌دهد و آینده اقتصاد حتی بیشتر به خطر می‌افتد. شرکت‌ها ممکن است تولیدات خود را نه به خانواده‌ها (برای مصرف) و نه به شرکت‌ها (برای سرمایه‌گذاری) بفروشند. آنها شاید ورشکست شوند و کارکنان خود را اخراج کنند. پس خانواده‌های بیشتری بدون درآمد می‌مانند و مصرف‌شان را کاهش می‌دهند و سرمایه‌گذاری حتی بیشتر سرکوب می‌شود.

تحت چنین شرایطی تنها عاملی که می‌تواند این روند منفی را معکوس کند، مقام عمومی (دولت) با سیاست‌های پولی و بودجه‌ای

است. وقتی پس‌اندازها زیاد باشند فقط دولت‌ها می‌توانند بازار را از طریق سیاست‌های انبساطی نجات دهند.

همان‌گونه که در بالا ذکر شد، پس‌اندازها تحت تاثیر نرخ‌های بهره هستند. وقتی نرخ‌های بهره بالا است پاداش بزرگ‌تر برای کسانی دارد که پس‌انداز می‌کنند و بنابراین یک انگیزه برای پس‌انداز بیشتر داریم. وقتی نرخ‌های بهره پایین یا حتی منفی باشد مردم انگیزه اندکی برای پس‌انداز کردن دارند.

دولت‌ها می‌توانند نقش کلیدی در انگیزه‌بخشی و حمایت از پس‌اندازها در برابر استهلاک، مصادره و رفتار نامناسب برخی مجریان مالی که پس‌انداز خانوارها را مدیریت می‌کنند، ایفا کنند. تنظیم‌گری مالی نیز مهم است زیرا ابزار حمایت از پس‌اندازها است.

واژگان تخصصی

کالاهای مصرفی بادوام [۱]: کالاهایی که مصرف نمی‌شوند یا با استفاده کردن نابود نمی‌شوند و می‌توان طی یک دوره زمانی، معمولاً برای چندین سال، برای استفاده شخصی یا خانواده استفاده کرد. آنها شامل خودرو، جاروبرقی، ماشین لباسشویی، تلویزیون، رایانه، لوازم آشپزخانه، تجهیزات ورزشی هستند.

انتظارات [۲]: آنچه مردم یا بنگاه‌ها خصوصاً برحسب بازارها و قیمت‌ها انتظار دارند اتفاق بیفتد. تغییرات در انتظارات باعث نوسانات در تقاضا و عرضه کالاها است. انتظارات همچنین در درک تورم مهم هستند.

محدودیت‌های مالی [۳]: «اگر افزایش ناگهانی دسترسی به وجوه داخلی، به مخارج سرمایه‌گذاری بالاتر منجر شود، سرمایه‌گذاری یک بنگاه از نظر مالی محدودیت پیدا می‌کند.»^{۱۰} بر همین مبنای، اگر افزایش ناگهانی دسترسی به پول نقد به افزایش

1. durable consumption goods

2. expectations

3. financial constraints

مصرف منجر شود، مصرف‌کننده از نظر مالی محدودیت خواهد داشت. اشخاصی که از نظر مالی محدودیت دارند، با مشکلاتی در استقراض مواجه می‌شوند حتی وقتی قادر به بازپرداخت وام‌های بالقوه نیستند. این نتیجه بازارهای مالی ناقص است.

ضریب فزاینده بودجه‌ای [۴]: این تصور که تغییر در GDP اغلب

بزرگ‌تر از تغییر در مخارج دولتی که از آن نشات می‌گیرد، باشد. این اتفاق رخ می‌دهد چون مخارج اولیه نه فقط GDP جدید بلکه درآمد جدید نیز خلق می‌کند. درآمد جدید باعث مصرف و سرمایه‌گذاری جدید می‌شود و رشد GDP اضافی و درآمد جدید خلق می‌کند. در هر دور، مصرف اضافی کمتر از دور قبلی است چون در هر دور بخشی از درآمد قابل مصرف خانواده‌ها پس‌انداز می‌شود. اگر اقتصاد منابع بلااستفاده زیادی، یعنی مردم بیکار و تجهیزات بدون استفاده داشته باشد، ضریب فزاینده بودجه‌ای معمولاً بزرگ‌تر از یک است. وقتی اقتصاد در حال بهره‌برداری کامل از عوامل تولید خود باشد، این ضریب کوچک‌تر است.

خدمات مسکن [۵]: خدمتی که خانه‌ها اگر اشغال شوند، ارائه

می‌دهند یا احتمال دارد ارائه دهند. خدمات مسکن یک عنصر از مخارج مصرف شخصی بوده و در نتیجه بخشی از GDP است. ارزش اجاره مسکنی که در اشغال موجر است و ارزش اجاره انتسابی از مسکن در اشغال مالک، هر دو بخشی از مخارج مصرفی شخصی در خدمات مسکن هستند. این میزان پولی است که اجاره‌نشین‌ها صرف سرپناه می‌کنند و مقدار پولی است که مالکان ساکن مسکن اگر اجاره نشین بودند، خرج می‌کردند.^{۱۱}

بازارهای مالی ناقص (یا ناکارا) [۶]: بازارهای مالی که توانایی

محدود برای ارزیابی ریسک وام دادن دارند و بنابراین به برخی مصرف‌کنندگان اعتبار خیلی زیاد و به برخی دیگر اعتبار خیلی

4. fiscal multiplier

5. housing services

6. imperfect (or inefficient) financial markets

کم می‌دهند. در چنین بازارهایی اطلاعات بی‌درنگ به همه ذینفعان افشا نمی‌شود. جفت و جور شدن سریع بین خریداران و فروشندگان وجود ندارد.

فرضیه چرخه عمر [۷]: مفهومی که طبق آن هدف مصرف‌کنندگان رسیدن به سطح نسبتاً ثابت مصرف در سراسر زندگی‌شان، با توجه به سطح درآمد طی همان دوره معین است.

کالاهای بی‌دوام [۸]: کالاهایی مانند خوراک، سوخت و پوشاک که مصرف‌کنندگان طی دوره‌های نسبتاً کوتاه مصرف می‌کنند.

درآمد دائمی [۹]: طبق این مفهوم مصرف‌کنندگان میزان مصرف خود را فقط در صورتی تغییر می‌دهند که فکر کنند تغییرات در درآمدشان ماهیت دائمی دارد. طبق این نظریه، تغییرات هر از گاهی درآمد خانوارها، اثراتی ناچیز بر میزان مصرف آنها دارد. **میل به مصرف [۱۰]:** سهمی از درآمد قابل تصرف که خانواده برای مصرف بهره‌برداری می‌کند. میل نهایی به مصرف، درصدی از هر دلار اضافی درآمد قابل تصرف است که خانواده صرف مصرف می‌کند.

پس‌اندازها [۱۱]: بخشی از درآمد قابل تصرف که خانواده‌ها مصرف نمی‌کنند. وقتی بنگاه‌ها اشتیاق به سرمایه‌گذاری دارند و مصرف اضافی سرمایه‌گذاری را ناممکن می‌کند، پس‌اندازها شاید برای تامین مالی سرمایه‌گذاری و رشد، با کارایی هدایت شوند. وقتی بنگاه‌ها خواهان سرمایه‌گذاری نیستند یا وقتی نظام مالی قادر به هدایت پس‌انداز به پروژه‌های سرمایه‌گذاری نباشد پس‌انداز ترمزی بر اقتصاد می‌شود.

خدمات [۱۲]: فعالیت اقتصادی که اغلب در تضاد با تولید «کالا» است. «کالا» یا به طور دقیق‌تر «جنس» به اشیای فیزیکی اشاره دارد در حالی که «خدمات»

7. life cycle hypothesis

8. non-durable goods

9. permanent income

10. propensity to consume

11. savings

12. service

به معنای تدارک دیدن منافی نامرئی برای دریافت‌کننده است. مثال‌ها شامل خدمات پزشکی، خدمات حمل و نقل، آموزش، حسابداری، آرایشگری و خدمات حقوقی است. وقتی خودرو اجاره می‌کنید خدمت خریداری می‌کنید. وقتی خودرو برای خانواده خود می‌خرید، کالای مصرفی بادوام می‌خرید.

برنامه‌های تعدیل ساختاری [۱۳]: سیاست‌های اقتصادی برای کشورهای در حال توسعه که بانک جهانی و صندوق بین‌المللی پول از ابتدای دهه ۱۹۸۰ به این سو از طریق تدارک دیدن وام‌های مشروط به اقتباس چنین سیاست‌هایی را ترویج کردند (...). این سیاست‌ها طراحی شدند تا تعدیل ساختاری اقتصادها را به وسیله مثلا حذف کنترل‌های «فراطبی» دولت و ترویج رقابت بازار به عنوان بخشی از دستور کار نئولیبرالی که بانک پیروی می‌کرد، تشویق کنند. سیاست‌های تعدیل ساختاری بازتاب‌دهنده ایدئولوژی نئولیبرالی است که جهانی‌شدن را به پیش می‌برد. هدف آنها رسیدن به رشد اقتصادی بلندمدت یا شتابان در کشورهای فقیرتر با تجدیدساختار اقتصاد و کاهش مداخله دولت است. سیاست‌های تعدیل ساختاری شامل کاهش ارزش پول، تراز پرداخت‌های مدیریت‌شده، کاهش خدمات دولت از طریق کاهش مخارج عمومی/کاهش کسری بودجه، کاهش مالیات بر پردرآمدها، کاهش تورم، سرکوب دستمزدها، خصوصی‌سازی، تعرفه کمتر بر واردات، سیاست پولی سفت و سخت‌تر، افزایش تجارت آزاد، کاهش مخارج اجتماعی و مقررات‌زدایی از کسب‌وکار است. دولت‌ها همچنین تشویق یا مجبور می‌شوند نقش خود در اقتصاد را با خصوصی‌سازی صنایع دولتی شامل بخش سلامت، و گشودن اقتصادهای‌شان به روی رقابت خارجی ایفا کنند.^{۱۲}

یادداشت‌ها

۱. برخی اوقات مخارج دولت به «مصرف عمومی» و «سرمایه‌گذاری عمومی» تقسیم می‌شود، که اینجا برای ساده‌تر کردن تحلیل، از این تمایز خودداری کردیم.

شرکت‌ها و سازمان‌ها «مصرف واسطه‌ای» (بخش ۲-۱) از «کالاهای واسطه‌ای» (بخش ۸-۱) دارند.

۲. Abel و همکاران (۲۰۱۴: ۵۷).

۳. این مورد و داده‌های مصرف از اداره تحلیل اقتصادی آمریکا گرفته شده است، مخارج مصرف شخصی از بانک فدرال رزرو در سنت لوئیس گرفته شده است؛ <https://fred.stlouisfed.org/series/PCECA>, August 13, 2018.

4. www.cms.gov/Research-Statistics-Data-and-Systems/Statistics-Trends-and-Reports/NationalHealthExpendData/Downloads/highlights.pdf.

5. www.referenceforbusiness.com/encyclopedia/Dev-Eco/Durable-Goods.html#ixzz3johlZsd.

6. www.referenceforbusiness.com/encyclopedia/Dev-Eco/Durable-Goods.html#ixzz3johlZsd.

۷. در حقیقت این یک میانگین وزنی از درآمدهای متفاوتی است که فرد طی طول عمرش دارد.

۸. برخی مواقع مردم توجه خیلی زیادی به تغییرات موقتی در درآمدهایشان ندارند، آنها وقتی واقعا مصرفشان را کاهش یا افزایش می‌دهند که فکر می‌کنند تغییرات قرار است دائمی باشد.

9. Modigliani and Brumberg (1954).

10. www.nuffield.ox.ac.uk/teaching/economics/bond/financing%20constraints.pdf.

11. www.bea.gov/papers/pdf/RiPfactsheet.pdf.

12. See: www.who.int/trade/glossary/story084/en/.

منابع

Abel, A. B., Bernanke, B. and Croushore, D. D. (2014). *Macroeconomics*. Boston: Addison-Wesley.

Modigliani, F. and Brumberg, R. H. (1954). "Utility Analysis and the Consumption Function: An Interpretation of Cross-Section Data," in *Post-Keynesian economics*, edited by Kenneth K. Kurihara, pp. 388-436. New Brunswick, NJ: Rutgers University Press.

فصل ۱۸:

سرمایه‌گذاری خصوصی

فراهم کردن سرمایه جدید برای بخش خصوصی

در حالی که مصرف بخش نسبتاً باثبات از تقاضای کل است، سرمایه‌گذاری پرنوسان‌ترین عنصر آن است. سرمایه‌گذاری همچنین فرآیندی است که طبق آن سرمایه یک ملت افزایش می‌یابد، این یکی از عوامل تاثیرگذار اصلی بر رشد تولید در یک کشور است. سرمایه‌گذاری تجهیزات بهتر در اختیار کارگران می‌گذارد و آنها را بهره‌ورتر می‌کند. بدون سرمایه‌گذاری، اشتغال معمولاً رشد نمی‌کند. سرمایه‌گذاری رشد بهره‌وری کارگران (بخش ۳-۳) را تقویت می‌کند و فرصتی برای افزایش حقوق آنها ایجاد می‌کند. به لطف سرمایه‌گذاری، تولید امکان رشد کردن دارد و قیمت‌ها باثبات باقی می‌مانند.

نخست ملاحظه می‌کنیم چگونه بنگاه‌ها درباره سرمایه‌گذاری تصمیم می‌گیرند، و به ویژه روش ارزش فعلی خالص را معرفی می‌کنیم. از آنجا می‌توانیم تبیین سرمایه‌گذاری کل یک ملت را ادامه دهیم.

۱۸-۱ روش ارزش فعلی خالص برای تصمیم سرمایه‌گذاری بنگاه‌ها^۱

پیش از سخن گفتن درباره ارزش فعلی خالص، باید توضیح دهیم ارزش آتی و ارزش فعلی چیستند. برای مثال، ۱۰۰ دلار سرمایه (حاصل جمع A دلار) را می‌توان امروز در بانک سپرده گذاشت و مالک آن یک سال بعد ۱۰۰ دلار به علاوه بهره دریافت خواهد کرد. برای مثال ۵ درصد ۱۰۰ دلار یعنی ۵ دلار (اینجا فرض می‌کنیم نرخ بهره ۵ درصد است اما می‌توان هر نرخ بهره دیگری را فرض کرد)؛ پس ارزش سرمایه پس از یک سال به ۱۰۵ دلار افزایش می‌یابد. این حاصل جمع را ارزش آتی در یک سال از ۱۰۰ دلار امروز می‌گوییم. از حرف B دلار برای نامیدن این حاصل جمع استفاده می‌کنیم. پس اگر آن سرمایه ۱۰۵ دلاری را دوباره با همان نرخ سپرده بگذاریم،

ارزشش پس از گذشت یک سال دیگر ۱۱۰,۲۵ دلار خواهد شد. آن حاصل جمع ارزش آتی دو سال ۱۰۰ دلار امروزی است. از حرف C دلار برای ارزش آتی در دو سال از حاصل جمع A دلاری که امروز سپرده گذاشتیم، استفاده می‌کنیم.

جدول ۱۸-۱ ارزش آتی یک مبلغ در سال‌های پیاپی

ارزش آتی در سال دو	ارزش آتی در سال یک	حاصل جمع در سال صفر
دلار $A \times (1+i) \times (1+i) = C$	دلار $A \times (1+i) = B$	دلار A
(دلار ۱۰۵ of ۵%) + دلار ۱۰۵	(دلار ۱۰۰ of ۵%) + دلار ۱۰۰	دلار ۱۰۰
دلار ۱۱۰,۲۵	دلار ۱۰۵	دلار ۱۰۰

جدول ۱۸-۲ ارزش فعلی حاصل جمع‌های آتی

ارزش فعلی در سال صفر	در سال یک A حاصل جمع	در سال دو A حاصل جمع
$A = B / (1+i)$	دلار B	
$A = C / [(1+i) \times (1+i)]$		دلار C

این محاسبه را در جدول ۱۸-۱ با نرخ بهره‌ای که با حرف «i» آمده است، نشان دادیم. در سطر اول به شکل جبری بیان کردیم «A» سرمایه ما در سال صفر، «B» ارزش آتی آن در سال ۱ و «C» ارزش آتی آن در سال ۲ است. سطرها ۲ و ۳ مثال عددی بالا را با ۱۰۰ دلار به عنوان ارزش نسبت داده شده به A را نشان می‌دهد و ۵ درصد ارزشی است که به «i». نسبت دادیم. اگر کسی مبلغ B دلار به شما در یک سال وعده می‌دهد، ارزش حال آن A دلار برابر $B / (1+i)$ است. برای محاسبه ارزش حال هر مبلغی که یک سال بعد در دسترس است باید آن مبلغ را بر $1+i$ تقسیم کرد. اگر کسی وعده مبلغ C دلار به شما در دو سال بعد می‌دهد ارزش حال آن A دلار برابر با $C / [(1+i) \times (1+i)]$ است. برای محاسبه ارزش حال هر مبلغ در دسترس در دو سال بعد، باید آن مجموع را بر $[(1+i) \times (1+i)]$ تقسیم کرد. همان گونه که در جدول ۱۸-۲ می‌بینید ارزش‌های حال هر دو B و C در نرخ بهره A، «i» است.

بر اساس مبنای فوق، مثال زیر معنای ارزش حال **خالص** را، در این مورد طی یک دوره سه ساله نشان می‌دهد (چنین محاسباتی را می‌توان برای هر تعداد سالی که می‌خواهیم بسط داد). نتیجه بحث این‌که، (NPV) شامل بیان جریان نقدی هر سال به ارزش فعلی آن و سپس سرجمع کردن همه چنین مقادیری است.

یک مثال از یک پروژه

جدول ۱۸-۳ زیر را ملاحظه کنید. همانند بیشتر سرمایه‌گذاری‌ها، خروجی‌ها در آغاز آن دوره و ورودی‌ها در سال‌های بعدی رخ می‌دهد. در این مورد سرمایه‌گذاری در یک کارخانه (خروجی) مبلغ ۱۰۰۰ در سال صفر است که انتظار می‌رود درآمدهایی (ورودی‌هایی) ۳۰۰، ۴۰۰ و ۸۰۰ به ترتیب در سه سال بعدی ۱، ۲ و ۳ تولید کند. ارزش‌های حال آن ورودی‌ها در سال‌های ۱ تا ۳ به نرخ بهره بستگی دارد و ارزش خالص فعلی مبلغ انباشتی همه ارزش‌ها از سال صفر تا سال ۳ در ستون آخری سمت چپ است که با نرخ‌های بهره متفاوت نشان دادیم. اگر نرخ بهره بالاتر از ۱۹ درصد باشد ارزش خالص فعلی منفی می‌شود و تولید کارخانه اقتصادی نیست.

جدول ۱۸-۳ ارزش فعلی خالص یک پروژه با نرخ‌های بهره متفاوت

نرخ بهره	سال صفر	سال ۱	سال ۲	سال ۳	NPV
۰٪	-۱,۰۰۰.۰۰	۳۰۰.۰۰	۴۰۰.۰۰	۸۰۰.۰۰	۵۰۰.۰۰
۵٪	-۱,۰۰۰.۰۰	۲۸۵.۷۱	۳۶۲.۸۱	۶۹۱.۰۷	۳۳۹.۶۰
۱۰٪	-۱,۰۰۰.۰۰	۲۷۲.۷۳	۳۳۰.۵۸	۶۰۱.۰۵	۲۰۴.۳۶
۱۵٪	-۱,۰۰۰.۰۰	۲۶۰.۸۷	۳۰۲.۴۶	۵۲۶.۰۱	۸۹.۳۴
۱۹.۵۰٪	-۱,۰۰۰.۰۰	۲۵۱.۰۵	۲۸۰.۱۱	۴۶۸.۰	۰.۰۵
۲۰٪	-۱,۰۰۰.۰۰	۲۵۰.۰۰	۲۷۷.۷۸	۴۶۲.۹۶	-۹.۲۶
۳۰٪	-۱,۰۰۰.۰۰	۲۳۰.۷۷	۲۳۶.۶۹	۳۶۴.۱۳	-۱۶۸.۴۱

توجه دارید که نرخ‌های بهره خلی بالا به نحو تصاعدی بر مبالغ دریافتی در هر سال متوالی بعدی، بیش از مبالغی تاثیر می‌گذارد که پس از فقط یک سال دریافت می‌شود. بنابراین در محاسبه ارزش‌های فعلی مبالغ دریافتی در آینده دور، بسیار بیشتر تحت تاثیر نرخ‌های بهره می‌گیرند تا آن‌هایی که در آینده نزدیک دریافت می‌شوند. این همچنین تبیین می‌کند چرا وام‌های طولانی مدت معمولا پریسکتر از وام‌های کوتاه مدت ملاحظه می‌شوند، چون آنها نسبت به تغییرات نامساعد نرخ بهره بیشتر آسیب‌پذیر هستند. وقتی نرخ‌های بهره بالاتر است بنگاه‌ها تمایل کمتری به سرمایه‌گذاری دارند.

۱۸-۲ ویژگی‌های اصلی سرمایه‌گذاری

سرمایه‌گذاری شامل افزودن سرمایه (تجهیزات، ساختمان و دارایی‌های ناملموس) است که قبلا در آن کشور دردسترس بوده است. همچنین به عنوان «تشکیل سرمایه ناخالص» یا سرمایه‌گذاری ناخالص شناخته می‌شود. این عبارت حاصل جمع سرمایه‌گذاری عمومی ناخالص (سرمایه‌گذاری دولت) و سرمایه‌گذاری خصوصی ناخالص است. اینجا ما روی سرمایه‌گذاری‌های صورت گرفته توسط اشخاص خصوصی (سرمایه‌گذاری خصوصی ناخالص) تمرکز می‌کنیم نه آن‌هایی که مراجع و مقامات عمومی انجام می‌دهند (سرمایه‌گذاری دولتی ناخالص یا سرمایه‌گذاری عمومی). نوع بعدی سرمایه‌گذاری همچنین سرمایه کل کشور را افزایش می‌دهد اما اینکه توسط مقامات عمومی تصمیم‌گیری می‌شود، در فصل مخارج دولتی (فصل ۱۴) تحلیل شده است.^۲

ارزش سرمایه‌های یک کشور، همانند یک بنگاه، پیوسته به علت جنگ، فرسودگی و تصادفات - یعنی اصطلاحا استهلاک (بخش ۱۰۲) - کاهش می‌یابد. وقتی استهلاک را از سرمایه‌گذاری ناخالص کم می‌کنیم سرمایه‌گذاری خالص به دست می‌آید (جدول ۱۸-۴).

ما پیشتر یاد کردیم که سنجش استهلاک یک کار تقریبا پیچیده و غیردقیق است. به این دلیل، اغلب ترجیح می‌دهیم از داده‌های

سرمایه‌گذاری ناخالص به جای سرمایه‌گذاری خالص استفاده کنیم. ما قبلاً انواع اصلی سرمایه‌گذاری را (بخش ۸-۲) دیدیم: سرمایه‌گذاری‌های مولد ثابت، تغییرات در موجودی‌های انبار بنگاه و خرید ساختمان‌های جدید توسط خانواده‌ها که سرمایه‌گذاری مسکونی می‌گوییم. فقط بنگاه‌ها سرمایه‌گذاری مولد خصوصی (ثابت و موجودی انبار) انجام می‌دهند، در حالی که فقط خانوارها هستند که سرمایه‌گذاری مسکونی خصوصی انجام می‌دهند.

جدول ۱۸-۴ سرمایه‌گذاری خالص

+ تشکیل سرمایه ناخالص یا سرمایه‌گذاری ناخالص

- استهلاک

= تشکیل سرمایه خالص یا سرمایه‌گذاری خالص

بنگاه‌ها اقدام به سرمایه‌گذاری می‌کنند:

- (i) اگر فکر کنند که قرار است سود تولید شود.
- (ii) اگر احتمال برود که آن سودها بابت هزینه صریح یا ضمنی استفاده از سرمایه (بخش ۱-۱) پرداخت شود، و
- (iii) اگر بنگاه‌ها به سرمایه دسترسی داشته باشند.

NPV برای دو شرط اول موضوعیت دارد. NPV سودهای آتی انتظاری، نرخ بهره‌ای است که بنگاه می‌پردازد یا به عنوان هزینه فرصت (بخش ۱-۱) خود در نظر می‌گیرد و ارزش حال پروژه برای بنگاه را به هم پیوند می‌دهد. این نشان می‌دهد که وقتی بنگاه‌ها انتظار سود خوبی دارند، تمایل بیشتری به سرمایه‌گذاری پیدا می‌کنند، با نرخ بهره پایینی وام می‌گیرند (یا اگر هزینه فرصت سرمایه پایین است) و به آسانی می‌توانند منابع مالی به دست آورند.

سودهای انتظاری

بنگاه‌ها انتظار سود دارند، اگر یک یا چند شرط زیر برآورده شود:

- آن‌ها مطمئن به هماهنگ کردن کسب‌وکار خود، با وجود محیط پیرامونی‌شان باشند.
- آن‌ها معتقد باشند که صنعت، بخش یا بازارشان قرار است گسترش یابد.
- آن‌ها معتقد باشند که اقتصاد به طور کلی سالم است و احتمالاً گسترش می‌یابد.

استثناءها آن بنگاه‌هایی هستند که می‌توانند خیلی خوب عمل کنند حتی وقتی صنعت، بازار و کل اقتصاد کشورشان در حال حرکت به سمت شرایط دشواری باشد. آنها بنگاه‌هایی با مدیران استثنائی هستند که فرصت‌ها را جایی می‌بینند که هر کس دیگری انتظار شکست را دارد. آنها رهبران صنعت هستند اما تعداد زیادی از نیروهای آن صنعت خاص را تشکیل نمی‌دهند. بنگاه‌ها معمولاً انتظار سود دارند اگر بخش، بازار یا کل اقتصاد آنها انتظار سود داشته باشد. بنابراین بنگاه‌ها احتمالاً زمانی سرمایه‌گذاری می‌کنند که انتظار رشد کردن اقتصاد خارجی و داخلی را دارند یعنی وقتی رشد GDP واقعی (بخش ۸-۱) را داریم. تقاضای بیرونی و سیاست بودجه‌ای یک کشور شاید رشد GDP و سرمایه‌گذاری را تحریک کند.

سودهای انتظاری همچنین زمانی بالاتر است که فناوری جدید، تجهیزات را ارزان می‌کند. یک مثال صفحه‌های خورشیدی است که با کاهش هزینه طی زمان، میزان استفاده‌شان افزایش یافته است. به این معنا پیشرفت فناوری (بخش ۱۵-۳) می‌تواند موج‌های سرمایه‌گذاری به بار آورد.

نرخ‌های بهره

این دومین متغیر کلیدی است. نرخ‌های بهره حقیقی (بخش ۱۶-۳) بالا می‌تواند مانع سرمایه‌گذاری خصوصی شود. بار مالی استقراض خیلی

سنگین و جایگزین استفاده از پول برای برخی از عملیات مالی با عایدی خالص بالا می‌شود. برای مثال خرید اوراق قرضه، خیلی وسوسه‌کننده می‌شود. این تبیین می‌کند که چرا سیاست‌گذاری پولی (بخش ۹-۲) نقشی مهم در پشتیبانی از سرمایه‌گذاری ایفا می‌کند.

دسترسی به منابع مالی

بنگاه‌ها شاید فرصت‌های سودسازی زیادی بیابند اگر نرخ‌های بهره پایین باشد اما این احتمال هم هست که به منابع مالی دسترسی نداشته باشند. این اغلب در مورد بنگاه‌های کوچک و متوسط اندازه درست است؛ برای برخی بنگاه‌ها بازار سهام شاید یک گزینه نباشد و آنها نتوانند اوراق قرضه شرکتی منتشر کنند. هر از گاهی بانک‌ها ممکن است درخواست وثیقه قابل ملاحظه‌ای بکنند که برخی بنگاه‌ها فاقد آن باشند. در سایر موارد، بنگاه‌ها از گذشته تجربیات بدی با نظام مالی داشته‌اند و استقراض را عملیات پریسکی می‌دانند و بنابراین ترجیح می‌دهند به سراغش نروند. اقتصادها نیاز به ایجاد توازن درست بین اعتبار سفت و سخت و اعتبار خیلی آسان دارند. در مورد نخست پروژه‌های خوب منابع مالی دریافت نمی‌کنند. در مورد دوم، حتی پروژه‌های غیرسودده ضعیف هم اعتبار دریافت می‌کنند و کشور منابع را تلف می‌کند. به این دلیل، ما نمی‌توانیم پیوند کلیدی بین تنظیم‌گری مالی و سرمایه‌گذاری را فراموش کنیم. تنظیم‌گری مالی در تعیین اینکه چه کسی اعتبار دریافت می‌کند و چه کسی اعتبار دریافت نمی‌کند، نقش کلیدی دارد. جدی‌ترین اشتباهات سرمایه‌گذاری معمولاً در سرمایه‌گذاری مسکونی روی می‌دهد، سیاست‌های مالی و تنظیم‌گری بی‌قیدانه برخی اوقات به میزان افراطی سرمایه‌گذاری مسکونی منجر می‌شود. هر شوک کوچک (مثلاً افزایش یا کاهش قیمت مواد خام) سپس می‌تواند شکنندگی‌هایی در این وضعیت‌ها ایجاد کند و به ورشکستگی‌های پیاپی و فروپاشی جدی مالی بینجامد.

وقتی بنگاه‌ها نمی‌توانند یا دوست ندارند وام بگیرند، سرمایه‌گذاری

را تا آن لحظاتی به تاخیر می‌اندازند که جریان نقدی کافی برای تامین وجوه پروژه‌هایشان با منابع خودشان داشته باشند. این معمولاً طی دوره‌های رشد حقیقی GDP رخ می‌دهد و وقتی درآمدهای کل (بخش ۶-۳) بزرگ‌تر و نقدینگی در دسترس است.

دو عامل اضافی وجود دارد که در برخی موارد بر سرمایه‌گذاری تاثیر می‌گذارد: تورم بالا و مخارج شدید عمومی. تورم بالا باعث می‌شود نرخ‌های بهره اسمی (بخش ۱۶-۳) رشد کند و چون تورم بالا اغلب خیلی متغیر (بخش ۹-۴) است، می‌تواند به نوسان نرخ‌های بهره حقیقی منجر شود (بخش ۱۶-۳).

وقتی نرخ‌های بهره واقعی طی یک طیف خیلی بزرگ نوسان می‌کند برنامه‌ریزی سرمایه‌گذاری بسیار دشوار یا حتی ناممکن می‌شود.

همچنین مواردی وجود دارد که مخارج عمومی شدید می‌تواند مانع سرمایه‌گذاری خصوصی شود. این زمانی رخ می‌دهد که کشورها به بهره‌برداری کامل از ظرفیت کارخانه‌ها رسیده‌اند و بیکاری خیلی پایینی دارند. تحت چنین شرایطی مخارج عمومی شاید به نرخ‌های بهره بالاتر و قیمت‌های بالاتر منجر شود و در نتیجه مانع سرمایه‌گذاری خصوصی شود. بر مبنای این ملاحظات ما می‌توانیم بگوییم که بنگاه‌ها هنگامی سرمایه‌گذاری می‌کنند که انتظارات مثبت (بخش ۱۷) برای آینده‌شان دارند و وقتی آنها مقداری رشد مثبت تجربه کردند و/یا وقتی نرخ‌های بهره واقعی خیلی بالا نباشد. بنابراین سرمایه‌گذاری می‌تواند تحت تاثیر این موارد قرار بگیرد:

۱. سیاست‌های بودجه‌ای که تقاضا را تحریک می‌کند و جریان نقدی بنگاه‌ها را بهبود می‌بخشد.

1. access to finance
2. cash flow
3. cash hoarding
4. net present value
5. present value
6. present value factor

۲. سیاست‌های پولی که نرخ‌های بهره حقیقی را که بنگاه‌ها باید پردازند، کاهش می‌دهد.
۳. تجارت خارجی (فصل ۱۰) که تقاضای خارجی را افزایش می‌دهد.
۴. تنظیم‌گری مالی که دسترسی به اعتبار را تسهیل می‌کند.

واژگان تخصصی

دسترسی به منابع مالی [۱]: دردسترس بودن و استطاعت مالی خدمات مالی.^۳ توانایی افراد یا بنگاه‌های اقتصادی به کسب خدمات مالی، شامل اعتبار، سپرده، پرداخت، بیمه و سایر خدمات مدیریت ریسک.^۴

جریان نقدی [۲]: تفاوت بین پول نقد که یک سازمان یا خانواده دریافت می‌کند و آنچه که می‌پردازد. در میان مدت، وجود جریان نقدی مثبت خالص برای بقای هر دو خانواده‌ها و سازمان‌ها ضروری است.

احتکار نقد [۳]: انباشت مقادیر عظیمی پول نقد معمولاً در انتظار سرمایه‌گذاری‌های آتی، تعهدات آتی یا ریسک‌های آتی.

ارزش حال خالص [۴]: مجموع ارزش‌های حال همه جریان‌های نقدی مثبت و منفی یک پروژه.

ارزش حال [۵]: مبلغ نقدی امروز که معادل با ارزش یک پرداختی یا جریان پرداختی‌هایی است که در آینده دریافت می‌شود. برای تعیین ارزش حال، هر جریان نقد آتی در عامل ارزش حال ضرب می‌شود.^۵

عامل ارزش حال [۶]: عاملی که برای محاسبه تخمینی از ارزش حال یک مبلغ دریافتی در یک دوره آتی استفاده می‌شود. بنابراین اگر هزینه فرصت وجوه ۱۰ درصد طی سال بعد باشد آن عامل $[(0.10 + 1)/1]$ است.^۶

یادداشت‌ها

۱. برای مروری سریع درباره سرمایه‌گذاری، از متن ۱۸-۱ می‌توان صرف‌نظر کرد.
۲. در سایر ارائه‌های مطلب، در یک طرف مصرف عمومی و در طرف دیگر

سرمایه‌گذاری خصوصی و عمومی با همدیگر قرار می‌گیرد. در ارائه ما، همه مخارج با توجه به انتخاب‌های عمومی در یک جا قرار می‌گیرد و آن را از مخارجی که به تصمیم‌گیران خصوصی بستگی دارد، جدا می‌کند.

3. See: www.ifc.org/wps/wcm/connect/regionext_content/regions/sub-saharan+africa/advisory+services/accessfinance/.

۴. Demirgüç-Kunt و همکاران (۲۰۰۸).

5. <http://financial-dictionary.thefreedictionary.com/present+value>.

6. <http://financial-dictionary.thefreedictionary.com/Present+value+factor>.

منبع

Demirgüç-Kunt, A., Beck, T. and Honohan, P. (2008). Finance for all? Policies and pitfalls in expanding access. Washington, DC: World Bank.

بازار کار و نابرابری

موضوع بسیار مهمی که ارائه آن را به انتهای کتاب موكول کردیم، بازار کار (فصل ۱۹) است که در آن نفوذ سازمان‌های کارفرمایی و اتحادیه‌های کارگری به شکل مستقیم‌تر است. در اینجا است که مذاکرات اجتماعی مهم روی می‌دهد. نخست، طرز کار بازار کار را معرفی می‌کنیم، چگونه حقوق‌ها تثبیت می‌شوند، چگونه GDP در حال رشد به اشتغال بیشتر کمک می‌کند و این پرسش که آیا با سیاست‌های عمومی می‌توان بیکاری را کاهش داد. سپس، ملاحظه می‌کنیم چگونه درآمدها و ثروت توزیع می‌شود، اثرات نابرابری چیست و برای جلوگیری از نابرابری شدید تضعیف‌کننده رشد اقتصادی چه کار می‌توان کرد (فصل ۲۰).

فصل ۱۹: بازار کار

کسانی که نگران اشتغال هستند، باید اصطلاحات مهم برای توصیف بازار کار را بدانند. ما نه فقط باید گروه‌های اصلی مردمی که جمعیت کشور را تشکیل می‌دهند با ارجاع به وضعیت کاری آنها بشناسیم، بلکه همچنین مهم است درک کنیم چه کسی و چرا از یک وضعیت کاری به وضعیت دیگر (برای مثال، از بیکار بودن به سمت شاغل شدن) حرکت می‌کند. نخست اصطلاحات اصلی را که برای توصیف بازار کار استفاده می‌شود، شرح می‌دهیم. سپس تلاش می‌کنیم تا عناصر اصلی در تعیین حقوق و دستمزدها را درک کنیم. بحث را با ملاحظه رابطه بین رشد اقتصادی و اشتغال ادامه می‌دهیم. اگر اقتصادی رشد می‌کند، معنایش این است که اشتغال نیز رشد خواهد کرد؟ سرانجام ملاحظه می‌کنیم که آیا دولت‌ها می‌توانند کاری کنند تا اشتغال افزایش یابد یا اینکه اقدامات آنها محکوم به این است که فقط تورم بوجود می‌آورد.

۱۹-۱ توصیف اساسی انبارها و جریان‌های بازار کار انبارها و جریان‌ها

در علم اقتصاد مهم است که بین موجودی‌ها و جریان‌ها تمایز قابل شوم (جدول ۱۹-۱). سنجیدن یک موجودی به معنای اندازه‌گیری چیزی در یک لحظه دقیق است. برای مثال، اگر مقدار کل آب دریاچه در ظهر روز ۳۱ دسامبر را اندازه‌گیری کنیم یک انبار را اندازه‌گیری کرده ایم. یک جریان به حرکات در مقدار بین دو لحظه از زمان اشاره دارد. برای مثال مقدار آبی که در یک روز وارد دریاچه می‌شود، یک جریان است. در علم اقتصاد، معادل‌های انبارها عبارتند از سرمایه شرکت، دارایی‌ها و بدهی‌ها در یک زمان معین در یک روز خاص. در اقتصاد خرد با چنین جریان‌هایی مثل تولید شرکت طی یک دوره از روز، هفته یا فصل یا سال برخورد می‌کنیم. سایر جریان‌ها شامل مصرف واسطه‌ای، ارزش افزوده، سود اقتصادی، قبض دستمزد، استهلاک است. همه اینها طی یک دوره بین دو لحظه در زمان اتفاق می‌افتد. در اقتصاد کلان، با انبارهایی مثل سرمایه کل یک کشور، نیروی کار آن، تعداد کسانی که شغل دارند (شاغلین) و تعداد بیکاران برخورد می‌کنیم.

بدهی ملی و خالص وضعیت سرمایه‌گذاری بین‌المللی نیز انباره هستند. هزینه‌های دولت، درآمدش و کسری بودجه جریانده هستند. مصرف، سرمایه‌گذاری خصوصی، مخارج عمومی، صادرات و واردات همه جریانده هستند، دقیقاً همانند GDP که یک جریانده است.

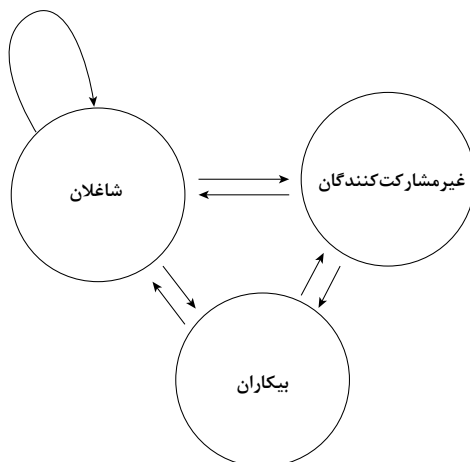
جدول ۱۹-۱ مثال‌هایی از انبارها و جریانها

جریانها	انبارها	
استهلاک (بخش ۱۰-۲)	سرمایه‌بنگاه (بخش ۱-۱)	اقتصاد خرد
هزینه سرمایه قبض دستمزد (بخش ۳-۴)	نیروی کار بنگاه	
فروش/درآمد کل (بخش ۶-۳) محصول (بخش ۳-۲) هزینه کل جریان نقدی (واژگان تخصصی فصل ۱۸)	ارزش حال خالص (بخش ۱۸-۱)	
بدهی‌های بنگاه سود حسابداری (بخش ۱-۳) مصرف واسطه‌ای (بخش ۲-۱) ارزش افزوده (بخش ۲-۲) هزینه‌های مالی (بخش ۱-۱) سود اقتصادی (بخش ۱-۴)	بدهی‌ها	
GDP (بخش ۸-۱) مصرف (فصل ۱۷) سرمایه‌گذاری خصوصی (فصل ۱۸) قبض دستمزد ملی افرادی که طی یک دوره معین شغل پیدا می‌کنند افرادی که طی یک دوره معین شغلشان را از دست می‌دهند درآمد قابل تصرف (بخش ۱۳-۳) کل هزینه‌های دولت (واژگان تخصصی فصل ۱۴)	سرمایه یک کشور نیروی کار (واژگان تخصصی فصل ۱۹) افراد شاغل (واژگان تخصصی فصل ۱۹) افراد بیکار (واژگان تخصصی فصل ۱۹)	اقتصاد کلان
کسری عمومی (بخش ۱۶-۱)	بدهی عمومی (بخش ۱۶-۲)	
پرداخت بابت بهره‌ها (فصل ۱۶-۱) کل درآمد دولت (بخش ۱۶-۱) مخارج دولت (فصل ۱۴)		
تراز حساب جاری (بخش ۱۲-۱)	خالص وضعیت سرمایه‌گذاری بین‌المللی (بخش ۱۲-۴)	

نیروی کار (جدول ۱۹-۲) از کسانی تشکیل می‌شود که «شاغل» (E) هستند یعنی آن‌هایی که شغل دارند، و آن‌هایی که «بیکار» (U) هستند یعنی کسانی که بدون شغل هستند اما فعالانه در جستجوی اشتغال و آماده کار کردن هستند. سرانجام آن‌هایی که کار ندارند و در جستجوی فعالانه برای یک شغل نیز ثبت نمی‌شوند «غیرشرکت‌کنندگان در نیروی کار» (N) شناخته می‌شوند. در واقعیت تفاوت بین بیکاران و غیرشرکت‌کنندگان خیلی روشن نیست.^۱ بسیاری از غیرشرکت‌کنندگان یک شغل را می‌پذیرند. برای مثال از طریق اقوام و دوستان یا از سوی کارفرمای پیشین‌شان که در جستجوی آنها است. به علاوه، بسیاری از کارگران از یک شغل به شغل دیگر بدون تجربه کردن بیکاری حرکت می‌کنند.^۲ پدیده یاد شده آخر در شکل ۱۹-۱ با پیکان خمیده از اشتغال برگشته به اشتغال از E و برگشت به E نشان داده شده است. سه مجموعه افراد که با دوایری در شکل ۱۹-۱ نشان داده شده‌اند موجودیت‌های پیچیده هستند.

آن‌هایی که بیکار هستند (U) را می‌توان دست‌کم به موارد زیر تقسیم کرد:

کوتاه مدت، کسانی که برای دوره‌های کوتاه بیکار هستند در برابر **بلندمدت** آن‌هایی که برای دوره‌های طولانی بیکارند. برای گروه نخست، بیکاری شرایط موقتی و کمتر برجسته نسبت به گروه دوم است. در گروه اول، کسانی وجود دارند که در جستجوی بهترین فرصت‌های شغلی هستند. این جستجو به مقداری زمان نیاز دارد. در برخی موارد، بیکاری کوتاه‌مدت را برای کسانی در آن دسته داریم که از شغلشان استعفا کرده (از N به U حرکت کردند) به دنبال فرصت‌های کاری بهتر هستند. بیکاران بلندمدت، چون برای دوره‌های طولانی از کارشان دور می‌مانند، ریسک از دست دادن مهارت‌های‌شان و سرانجام سرخورده شدن را دارند، حتی ممکن است جستجوی‌شان را متوقف کنند و غیرمشارکت‌کننده بشوند (حرکت از E به N). اگرچه در آمریکا طی دهه ۱۹۸۰ یک عنصر سازگار، استخدام مربوط به بیکاری بلندمدت بوده است.



شکل ۱۹-۱ گروه‌های اصلی بازار کار و جریان‌ها

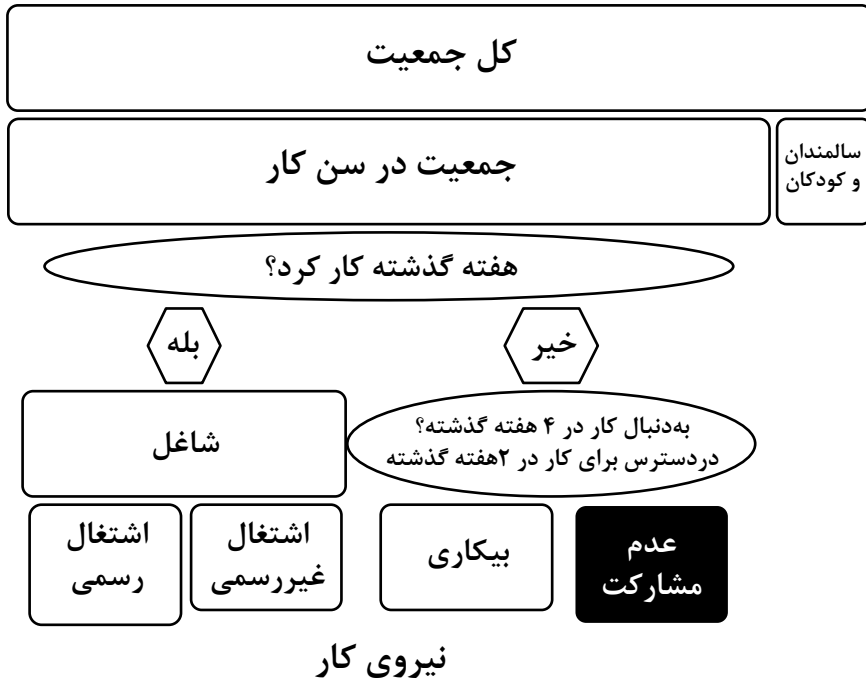
متعلقین^۳، کسانی که پیوندها با شرکت را حفظ می‌کنند و اشتیاق یا انتظار بازگشت به کار در آنجا را دارند و کسانی که سرانجام فراخوانده خواهند شد، که متمایز از غیرمتعلقین هستند یعنی آن‌هایی که انتظار یا اشتیاق ندارند به شرکتی که ترک کردند برگردند و فراخوانده نخواهند شد.^۴

برخی کارگران شغل ندارند و دنبال شغل هستند اما واقعا برای کار در دسترس نیستند. آنها شاید به عنوان بیکار (U) ثبت شده باشند و مقداری جستجو بکنند صرفا برای اینکه مزایای بیکاری را از دست ندهند اما واقعا در دسترس برای کار نیستند. اینها واقعا بیکار نیستند. اکثریت جستجوکنندگان معمولا برای کار در دسترس هستند.

آن‌هایی که «از نیروی کار بیرون هستند» (N) شاید همچنین به کسانی که برای دوره طولانی در این وضع بودند و آن‌هایی که در این وضع برای دوره کوتاه بودند، تقسیم شوند. همچنین در مورد آن‌ها، طول دوره روی از دست دادن مهارتشان تاثیر می‌گذارد. آنها را می‌توان بین در دسترس بودن و در دسترس نبودن برای کار تقسیم کرد.

داده‌ها نشان می‌دهد، بخش بزرگی از کارکنان جدید پیشتر «از نیروی کار بیرون» بودند (جریان از N به E). اندازه N همچنین به محیط

کسب و کار حساس است. وقتی چشم انداز آینده خصوصا برای بیکاران تیره و تار می شود، بسیاری از بیکاران از جستجوی شغل دست کشیده و غیر شرکت کننده می شوند (جریان از U به N). در برخی موارد این به اثرات خلاف شهودی می انجامد: تعمیق بحران شاید تعداد بیکاران را کاهش دهد؛ برعکس بهبود فضای کسب و کار باعث شود تا کارگران سرخورده شده در دسته «بیرون از نیروی کار» شروع به جستجوی دوباره شغل کنند و در نتیجه تعداد بیکاران (جریان از N به U) افزایش یابد. هنگام تحلیل داده ها، این اثرات را باید به درستی به حساب آورد.



شکل ۱۹-۲ کل جمعیت و نیروی کار

نیروی کار از حاصل جمع اشتغال و بیکاری به دست می آید.

شاغلانی که شغل خود را ترک کردند شاید این کار را داوطلبانه کرده باشند چون می خواهند شرایط خود را به یک طریقی بهبود

بخشند یا شاید مجبور به این کار شدند چون کارفرما اخراجشان کرده است. البته بیشتر اوقات اقدامات بعدی آنها بر این اساس که چه کسی تصمیم اولیه را گرفته است، شاید متفاوت باشد. برخی شاغلان نیروی کار را ترک می‌کنند و «بیرون از نیروی کار» می‌شوند (جریان از E به N) برای اینکه از یکی از اقوام یا دوست نیازمند به کمک یا خانواده مراقبت کنند؛ یا ادامه تحصیل دهند، یا صرفاً استراحت کنند یا نفسی بکشند. سایر کارکنان در جستجوی مشاغل بهتر شغل‌شان را ترک می‌کنند (جریان از E به U) یا چون شغل جدیدی پیدا کردند (جریان از E به E).

۱۹-۲ نماگرهای کلیدی بازار کار^۵

۱. نرخ مشارکت نیروی کار

نرخ مشارکت نیروی کار یک سنج از نسبت جمعیت در سن کار کشور است که خواه با کار کردن یا به دنبال کار بودن، فعالانه در بازار کار حضور دارد. این یک نشانه از قدرت نسبی عرضه نیروی کار در دسترس برای مبادرت کردن به تولید کالاها و خدمات است. در برخی کشورهای فقیر این نسبت خیلی بالا است صرفاً به این دلیل که جایگزین کار نکردن، از گرسنگی مردن است.

۲. نسبت اشتغال به جمعیت

نسبت اشتغال به جمعیت را به شکل نسبتی از جمعیت در سن کار یک کشور که شاغل است، تعریف می‌کنیم. نسبت اشتغال به جمعیت اطلاعاتی درباره توانایی یک اقتصاد به خلق اشتغال فراهم می‌کند؛ در بسیاری از کشورها این نماگر اغلب بصیرت بیشتری از نرخ بیکاری دارد. اگرچه یک نسبت کلی بالا نوعاً مثبت ملاحظه می‌شود، اما این نماگر برای ارزیابی سطح کار شایسته یا سطح کسری کار شایسته به تنهایی کافی نیست. در برخی کشورهای فقیر این نسبت بالا است حتی اگر شرایط متعارف مردم فقیر بودن باشد.

۳. جایگاه در اشتغال

سه‌م جمعیت شاغل در دسته‌های زیر:

۱. کارگران مزد و حقوق بگیر
۲. کارفرمایان
۳. کارگران خویش فرما
۴. کارگران کمکی به خانواده

۴. اشتغال برحسب بخش اقتصادی

سه دسته کلی: کشاورزی، صنعت، خدمات؛ یک عامل مهم در تحلیل روندهای بهره‌وری است. افزودن جزئیات بخشی بیشتر مفید است.

۵. اشتغال برحسب شغل

مدیران، کارکنان حرفه‌ای، تکنسین‌ها و دستیارهای حرفه‌ای، کارگران پشتیبان دفتری، کارگران خدماتی و فروش، کارگران کشاورزی ماهر، کارگران جنگل و شیلات، کارگران صنایع دستی و صنایع مرتبط، اپراتورهای کارخانه و ماشین‌آلات و خط مونتاژ، مشاغل ابتدایی، مشاغل نیروهای مسلح.

۶. کارگران پاره وقت

نماگر کارگران پاره وقت روی افرادی تمرکز می‌کند که مجموع ساعات کارشان به عنوان یک بخش از کل اشتغال، کمتر از «تمام وقت» است. خط جداکننده یا بر اساس کشور به کشور یا از طریق برآوردهای ویژه تعیین می‌شود. پرسش کلیدی این است که آیا کسانی که کار پاره وقت دارند، مایلند پاره وقت کار کنند یا صرفاً چون انتخاب دیگری ندارند.

۷. ساعات کار

تعداد ساعات کار بر سلامت و بهزیستی کارگران همچنین بر سطوح بهره‌وری و هزینه نیروی کار تشکیلات تاثیر می‌گذارد. ساعات کار خیلی کم شاید نشانه اشتغال ناقص باشد، ساعات کار خیلی زیاد شاید بر

وضعیت پراسترس دلالت داشته باشد.

۸. اشتغال در اقتصاد غیررسمی

معمولا به عنوان یک هویت حقوقی مفقوده، شرایط کاری نامناسب، عدم عضویت در نظام‌های حمایت اجتماعی، وقوع حوادث مرتبط با کار و بیماری‌ها، و آزادی محدود اجتماعات، شناخته می‌شود.

۹. بیکاری

نسبتی از نیروی کار که شغل ندارد و فعالانه در جستجوی کار است. اما آن را نباید به عنوان یک سنج از مشقت اقتصادی به اشتباه تفسیر کرد اگرچه چنین همبستگی اغلب وجود دارد.

۱۰. بیکاری جوانان

اصطلاح «جوانان» سنین بین ۱۵ تا ۲۴ را دربرمی‌گیرد. اگرچه تغییرات در سطح ملی در تعاریف سن وجود دارد.

۱۱. بیکاری بلندمدت

هر اندازه بیکاری بیشتر طول بکشد اثرات شدیدتری برجای می‌گذارد. معمولا به عنوان یک نماگر مهم برای کشورهای در حال توسعه دیده نمی‌شود، جایی که طول مدت بیکاری اغلب تمایل به کوتاه بودن دارد. بیشتر اطلاعات در دسترس برای این نماگر از کشورهای توسعه یافته‌تر می‌آید.

۱۲. اشتغال ناقص مرتبط با زمان

اشتغال ناقص بیانگر بهره‌برداری ناقص از ظرفیت تولیدی نیروی کار است.

۱۳. عدم فعالیت (عدم مشارکت)

درصدی از جمعیت در سن کار که نه کار می‌کند و نه در جستجوی کار است (یعنی در نیروی کار نیست).

۱۴. دستاورد تحصیلی و بیسوادی

اطلاعات درباره سطوح دستاورد تحصیلی که در حال حاضر بهترین نماگر در دسترس از سطح مهارت نیروی کار است.

۱۵. دستمزدهای ماهانه و هزینه‌های جبران زحمات ساعتی

در بخش تولید کارخانه‌ای

دستمزد از دیدگاه کارگران مهم است و بیانگر سنج‌های از سطح و

روند قدرت خرید آنها و یک تقریب از استاندارد زندگی آنها است. هزینه جبران زحمات ساعتی یک برآورد از مخارج کارفرما برای اشتغال نیروی کار وی است.

۱۶. بهره‌وری کار

از بهره‌وری در ترکیب با هزینه‌های جبران زحمات ساعتی می‌توان استفاده کرد تا رقابت‌پذیری بین‌المللی بازار کار ارزیابی شود. همچنین به بخش ۳-۳ بنگرید.

۱۷. فقر، توزیع درآمد و فقرای شاغل

نسبتی از جمعیت که زیر خط فقر بین‌المللی ۱ دلار زندگی می‌کنند. نسبت اشخاصی که با خانواده‌های‌شان زیر خط فقر زندگی می‌کنند. «فقرای شاغل»^۶

۱۹-۳ تعیین‌کننده‌های دستمزد

چه وقتی حقوق بالا یا پایین است؟ چگونه می‌توانیم در این باره تصمیم بگیریم؟ حقوق احتمالاً به نحو گوناگون به عوامل زیر بستگی دارد:

- بهره‌وری
- تورم
- حقوق سایر کارگران
- بیکاری
- تنظیم‌گری کار
- قدرت چانه‌زنی

هر شخصی خواهد گفت که این عنصر کمتر یا بیشتر از آن عنصر مهم است. آنها را به ترتیب ملاحظه خواهیم کرد.

بهره‌وری (بخش ۳-۳)

روشن است که آنچه را تولید نمی‌شود، نمی‌توان توزیع کرد. اگر هیچ

تولیدی نداریم، درآمدی هم قابل دستیابی نخواهد بود. در میان مدت، تنها بهره‌وری بالا است که به شرکت‌ها اجازه می‌دهد حقوق بالایی بپردازند. بهره‌وری پایین لزوماً کارکنان را محکوم به حقوق پایین می‌کند. آیا این یعنی بهره‌وری می‌تواند تفاوت هر دستمزد را تبیین کند؟ آیا بهره‌وری می‌تواند تبیین کند چرا مدیرعامل یک شرکت امروز بیشتر از هزار برابر میانگین دستمزد در شرکت به دست می‌آورد در حالی که در زمان هنری فورد، مدیرعامل همان شرکت کمتر از چهل برابر میانگین حقوق در آن شرکت به دست می‌آورد؟ آیا مدیرعامل امروز بسیار بهتر از مدیرعاملی است که آن شرکت را در دهه‌های ۱۹۳۰ و ۱۹۴۰ مدیریت می‌کرد؟ آیا مهارت‌های مدیریتی به ناگهان نایاب‌تر از آن چیزی شده است که در گذشته بود؟

تورم (بخش ۹-۴)

مردم عمدتاً به خاطر کسب معاش و زندگی خود و خانواده‌های‌شان کار می‌کنند. بدیهی است که آنها هنگام طرح درخواست‌های دستمزدی خود قیمت کالاها را در نظر می‌گیرند. بر همین منوال، کارفرمایان درک می‌کنند کسانی که برای‌شان کار می‌کنند نیاز به ادامه بقا دارند. بنابراین کارفرمایان سطوح قیمت را قبل از اینکه پیشنهادهای حقوق بدهند در نظر می‌گیرند. وقتی میزان حقوق برونداد یک فرآیند چانه‌زنی یا مذاکره اجتماعی باشد، تعدیل حقوق به طور پیوسته صورت نمی‌گیرد بلکه فقط به صورت دوره‌ای است. هر دو یا سه سال، برخی اوقات حتی پنج سال، کارفرمایان و کارکنان درباره سطوح جدید حقوق بحث می‌کنند. مشکل این است که آنها باید نه فقط قیمت‌های جاری را بدانند، بلکه باید قیمت‌های آتی را هم حدس بزنند، قیمت‌هایی که طول دوره کامل قرارداد را پوشش می‌دهند. این کار مشکلی است. شاید آنها با نگاه به گذشته برای آینده پیش‌بینی کنند، حتی اگر همیشه نظام کاملی نباشد. اقتصاددانان به این قضیه به شیوه‌های متفاوت می‌نگرند. برخی اقتصاددانان می‌گویند مردم در دانستن قیمت‌ها خوب عمل می‌کنند

و سریع درخواست افزایش حقوق می‌دهند؛ دیگران تردیدهایی مطرح می‌کنند و می‌گویند کارگران در دانستن قیمت‌ها خوب نیستند و سریع درخواست انطباق حقوق‌ها را با سطوح قیمت نمی‌دهند. به این نکته هم توجه کنید که دسته‌های متفاوت کارگران قراردادهای خود را در زمان‌های متفاوت به روزرسانی می‌کنند. بنابراین حتی کارگرانی که آگاهند قیمت‌ها افزایش یافته است، باید منتظر برای یک دور جدید مذاکرات برای افزایش حقوق باشند.

حقوق سایر کارگران (حقوق نسبی)

«چشم و هم چشمی کردن» قطعاً یکی از اهداف بسیاری خانواده‌ها است. افراد احساس می‌کنند، مادامی که بتوانند سطح مصرف جامعه یا گروهشان را حفظ کنند، بخشی از همان جامعه یا همان گروه شناخته می‌شوند. مطالعات نشان می‌دهد این یکی از تعیین‌کننده‌های اصلی خوشحالی بشر است. بنابراین عجیب نیست که کارگران حقوق همکاران خویش، اقوام خویش، دوستان خویش، و همسایگان خویش را در نظر بگیرند و هدفشان حفظ حقوق‌شان دست‌کم در یک رابطه ثابت با حقوق این افراد باشد. برای کارگران، مقایسه شرایط خود با شرایط همسایگان‌شان احتمالاً آسان‌تر از داشتن یک ایده درست از سطح قیمت‌ها در آن کشور است.

بیکاری

کارگران درک می‌کنند وقتی بیکاری بالا است، ریسک از دست دادن مشاغل آنها نیز بیشتر است. آنها بقیه مردم را می‌بینند که مشاغل خود را از دست می‌دهند و چنین چیزی آنها را می‌ترساند. بیکاری بالاتر باعث خواهد شد کارگران درخواست‌های دستمزد خود را محدود کنند. در محیطی که بسیاری از مردم مشاغل خود را از دست می‌دهند، حفظ شغل خودتان، حتی با حقوق پایین، یک دستاورد به نظر می‌آید. بیکاری بالا رشد حقوق‌ها را محدود می‌کند.

تنظیم‌گری کار

برخی مقررات گذاری‌ها از کارگران حمایت می‌کند و آنها را کمتر در معرض ریسک بیکاری و فقر قرار می‌دهد. حق اجتماعات به کارگران اجازه می‌دهد تا نمایندگی جمعی و قوی‌تر از طریق اتحادیه‌های کارگری داشته باشند. حق خودداری از کار به کارگران یک مزیت در چانه‌زنی می‌دهد. وجود مزایای بیکاری تهدید به بیکاری را کمتر ترسناک می‌کند. وجود تنظیم‌گری که اخراج کارگران را قانونمند می‌سازد، ریسک از کار برکنار کردن کارگران را کاهش می‌دهد. وجود مراکز کاریابی کارا و آژانس‌های اشتغال عمومی، امکان یافتن شغل جدید را افزایش می‌دهد. اینها و سایر انواع حمایت کار قدرت چانه‌زنی کارگران را افزایش خواهد داد و تاثیر مثبتی روی حقوق‌شان می‌گذارد. سایر مقررات گذاری‌ها صرفاً یک حداقل حقوق وضع می‌کند که یک کف برای تعیین سایر حقوق‌ها تعیین می‌کند.

قدرت چانه‌زنی

این شامل بسیاری از عناصر یادشده در بالا است اما همچنین شامل قدرت سیاسی کارکنان، پشتیبانی سیاسی که از طرف جامعه گسترده‌تر دریافت می‌کنند و پشتیبانی که در رسانه‌ها دارند، می‌شود. همه این متغیرها در تعریف حقوق نقشی ایفا خواهند کرد.

۱۹-۴ رشد اقتصادی و بیکاری

چگونه می‌توان بیکاری را کاهش داد؟ رشد اقتصادی شیوه بهینه افزایش اشتغال و کاهش بیکاری است. تقریباً می‌توان گفت هر جا رشد اقتصادی بیشتر وجود دارد، اشتغال بیشتر وجود خواهد داشت. رشد اقتصادی برون‌داد سرمایه‌گذاری خصوصی و عمومی و پیشرفت فناوریانه است، البته واقعیت پیچیده‌تر از اینها است.

از یک سو، جمعیت با زاده شدن بچه‌های جدید یا از راه ورود مهاجران از سایر کشورها رشد می‌کند. وقتی این افراد جدید شروع به

جستجوی شغل می‌کنند، بیکاری به طور خودکار افزایش می‌یابد. اگر تولید (GDP بخش ۸-۱) دست‌کم به اندازه نیروی کار افزایش نیابد، نرخ بیکاری احتمالاً رشد خواهد کرد.

بیکاری همچنین در نتیجه یک نوع معین از پیشرفت فناورانه (بخش ۱۵-۳) افزایش می‌یابد. وقتی پیشرفت فناورانه اجازه تولید همان مقدار محصول با کارگران کمتر را می‌دهد، احتمال دارد بیکاری رشد کند. بنابراین دلیل دوم که چرا به مقداری رشد GDP نیاز است، این است که جبران پیشرفت فنی را بکند.

اگر نرخ رشد GDP کافی نیست تا برای تعداد روزافزون مردمی که خواهان کار کردن هستند و برای کسانی که شغلشان را در نتیجه پیشرفت فناورانه از دست داده‌اند، شغل کافی ایجاد کند، نرخ بیکاری رشد خواهد کرد. در کشوری که نیروی کار رشد می‌کند و پیشرفت فنی وجود دارد، اگر رشد اقتصادی به حد کافی قوی نباشد، نرخ بیکاری رشد خواهد کرد. اقتصاددانان این رابطه را «قانون اوکان» می‌نامند به یاد آرتور اوکان اقتصاددان آمریکایی که نخستین بار آن را تعریف کرد.^۷

حتی با فرض اینکه نه رشد جمعیت (یا دقیقتر بگوییم رشد نیروی کار) نه پیشرفت فنی داشته باشیم، نباید انتظار داشت ۳ درصد رشد GDP دقیقاً به ۳ درصد رشد اشتغال منجر شود. بنگاه‌ها به نسبت اکید یک به یک میزان تولید، کارگر استخدام و اخراج نمی‌کنند.

در دوره‌های بحران، بنگاه‌ها کارگران زیادی را حفظ می‌کنند حتی اگر تولید نسبتاً کمی داشته باشند؛ در اصطلاح به این عمل احتکار کار می‌گویند. از یک طرف بنگاه‌ها نمی‌خواهند کارکنانی را که با هزینه بالا گلچین کرده و آموزش داده‌اند، از دست بدهند و از طرف دیگر برخی کارکنان کارهایی انجام می‌دهند (مثلاً حسابداری، امنیت و نگهداری) - به اصطلاح کار غیرمستقیم) که باید در هر صورت، و مستقل از سطح تولید انجام شود. به این دلیل، وقتی بهره‌وری ۵ درصد رشد می‌کند بنگاه‌ها لزوماً ۵ درصد کارمند بیشتر استخدام نمی‌کنند؛ آنها خیلی ساده به نحو بهتری از نیروهایی که قبلاً داشتند، استفاده می‌کنند.

همچنین باید به خاطر داشت افزایش معین در GDP شاید به کمک صنایع مختلف اتفاق افتاده باشد: در حالی که برخی صنایع برای مثال صنعت پوشاک به کارگران زیادی نیاز دارد، صنایع دیگر مثل صنعت نفت به کارگران خیلی کمی نیاز دارد تا همان میزان محصول را از نظر ارزش تولید کند. حتی یک صنعت معین شاید طیفی از فناوری‌ها و بنابراین تعداد متفاوتی مردم را به کار گیرد تا محصول یکسانی تولید کند. برخی کشورها رشد قابل ملاحظه در GDP شان را تجربه می‌کنند اما آن رشد را از بخش‌ها به دست می‌آورند، برای مثال پالایشگاه‌ها و صنایع شیمیایی - که کارگر خیلی کم و سرمایه زیاد استفاده می‌کنند. در برخی موارد، کشورها حتی قادر به تامین تعداد اندکی کارکنان (کاملاً تخصصی) که بخش‌های معین برای مثال صنعت نفت نیاز دارند، نیستند. بنابراین آن کشورها نیاز به جذب کارگران خارجی برای اداره چنین صنایعی دارند حتی اگر مردم بیکار زیادی داشته باشند. در چنین مواردی رشد GDP کاملاً با رشد صفر در اشتغال سازگار است.

سرانجام همچنین باید به خاطر سپرد که هر کشور بخشی از جمعیتش در اقتصاد غیررسمی کار می‌کنند این اصطلاح به «همه فعالیت‌های اقتصادی توسط کارگران و واحدهای اقتصادی اشاره دارد که - در قانون یا در عمل - از سوی ترتیبات رسمی پوشش داده نشده یا به حد کافی پوشش داده نشده‌اند؛ و البته فعالیت‌های غیرقانونی را دربر نمی‌گیرد.»^۸ سهم اقتصاد غیررسمی در هر کشوری متفاوت است اما در بیشتر کشورهای در حال توسعه بخش غیررسمی بیانگر بیش از ۵۰ درصد و حتی تا ۹۰ درصد کل اشتغال است. توانایی محاسبه تعداد کارگران در اقتصاد غیررسمی از کشوری به کشور دیگر تغییر می‌کند. برخی اوقات رشد اقتصادی در کشورهای در حال توسعه به رشد اشتغال منجر نمی‌شود بلکه باعث جابجایی کارگران بین اقتصاد رسمی و غیررسمی می‌شود. در برخی کشورهای خیلی فقیر، با گسترش اقتصاد غیررسمی نرخ مشارکت خیلی بالا می‌رود. در کشورهای در حال توسعه که از سر ضرورت، مشارکت جمعیت در نیروی کار خیلی بالا

است، یک مقدار رشد اقتصادی به افراد اجازه می‌دهد تا کار را مثلاً به خاطر تحصیل یا مراقبت از بستگان ترک کنند. اینها تصویر را مغشوش می‌کنند چون در این کشورها رشد اقتصادی در حقیقت به کاهش سطح اشتغال می‌انجامد.

به طور کلی، می‌توان گفت رشد اقتصادی شرط لازم اما نه کافی برای خلق مشاغل جدید خوب است.

اشتغال کامل و مولد و کار شایسته برای همه

هدف هشتم دستور کار ۲۰۳۰ برای توسعه پایدار دستور کار ۲۰۳۰ یک برنامه اقدام سازمان ملل برای مردم، کره زمین و شکوفایی است. این دستور کار همچنین در جستجوی تقویت صلح جهانی در آزادی بیشتر است. سازمان ملل تشخیص می‌دهد که حذف فقر در همه شکل‌ها و ابعاد آن، شامل فقر مطلق، بزرگ‌ترین چالش جهانی و یک الزام مهم برای توسعه پایدار است. همه کشورها و همه ذینفعان، با مشارکت جمعی عمل می‌کنند تا این برنامه اجرا شود. آنها متعهد شدند نژاد انسان را از استبداد فقر آزاد کنند و سیاره ما را امن و آرام سازند. دستور کار شامل ۱۷ هدف توسعه پایدار، و ۱۶۹ هدف فرعی است. هدف هشتم: «ترویج رشد اقتصادی پایدار، فراگیر و بادوام، اشتغال کامل و مولد و کار شایسته برای همه است.»^۹

۱۹-۵ بیکاری و قیمت‌ها

آیا بیکاری تورم را کاهش می‌دهد؟ آیا خلق شغل باعث تورم می‌شود؟ آیا باید بین تورم و بیکاری انتخاب کنیم؟ آیا دولت‌ها با پذیرش تورم بیشتر می‌توانند بیکاری را کاهش دهند؟ به طور کلی تر، آیا دولت‌ها می‌توانند کاری برای کاهش بیکاری بکنند یا که فقط تورم خلق خواهند کرد؟

وقتی سطح بیکاری خیلی بالا است، قیمت‌ها معمولاً زیاد افزایش نمی‌یابد. برخی اقتصاددانان تاکید دارند که بیکاری یک تهدید برای

کارگران است و در بیکاری بالا کارگران اندکی جرات می‌کنند تقاضای افزایش حقوق بکنند. اگر کاهش بیکاری باعث شود کارگران قادر به دست آوردن دستمزدهای بیشتر شوند پس تورم افزایش می‌یابد. این رخ می‌دهد چون بنگاه‌ها این افزایش هزینه را انتقال می‌دهند.

برخی اقتصاددانان (پولیون نئوکلاسیک) جلوتر رفته و می‌گویند کاهش اندکی در بیکاری باید به مقداری تورم اضافی منجر شود. سایر اقتصاددانان (آن‌هایی که پیرو کینز هستند) شکاک‌تر بوده و فکر می‌کنند افزایش حقوق چشمگیر فقط وقتی رخ خواهد داد که تمام کارگران مولد استخدام شوند و کارفرمایان شروع به استخدام افراد کمتر مولد یا دزدیدن کارکنان مولد از رقبای خود کنند. برای جذب آنها مجبور به دادن پیشنهادهای مالی بهتر هستند. همان اقتصاددانان (کینزی‌ها) به ما یادآور می‌شوند که حقوق‌ها صرفاً یکی از اجزای قیمت هستند و حاشیه سود نیز اهمیت دارد. قیمت‌ها شاید رشد کنند چون حاشیه سودهای شرکت و نه چون حقوق‌ها رشد می‌کنند. در سایر موارد، حکومت ممکن است مالیات‌ها (بخش ۱۳-۱) و حق بیمه‌های اجتماعی (بخش ۱۳-۱) را افزایش دهد و این شاید به قیمت‌های بالاتر منجر شود. این از کانال‌های مختلف رخ می‌دهد: برای مثال از طریق افزایش مالیات‌های غیرمستقیم از قبیل مالیات بر ارزش افزوده یا افزایش مالیات بر خدمات عمومی که در آن صورت قبض‌های ما را بالا می‌برد. هر چیزی سرانجام بر سطح قیمت‌ها موثر است. دستمزدها تنها یک عنصر از قیمت‌ها هستند. در برخی موارد، کاهش فروش شرکت‌ها را وادار می‌کند تا محصولی را کمتر از حد بهینه تولید کنند. شرکت‌ها سپس نمی‌توانند به طور کامل از صرفه‌های مقیاس بهره ببرند (بخش ۵-۴). هزینه‌های ثابتشان بین تعداد محدودی واحد تولیدی سرشکن می‌شود، بنابراین باید به قیمت بالاتر بفروشند. پس معلوم می‌شود چرا دست کم در مراحل اولیه یک بحران، قیمت‌ها افزایش می‌یابد.

درباره پیوند بین بیکاری و قیمت‌ها اساساً سه موضع اصلی وجود دارد:

۱. آن‌هایی که معتقدند با تورم بیشتر بیکاری کاهش می‌یابد. اینها کسانی هستند که به منحنی به اصطلاح فیلپس باور دارند. تقویت تقاضا مقداری هزینه ایجاد می‌کند اما اثربخشی دارد. آنها همچنین معتقدند که تنها روش کاهش تورم افزایش بیکاری است.

۲. آن‌هایی که معتقدند در میان مدت، حدود پنج سال، هر افزایشی در مقدار پول (سیاست پولی انبساطی)، هر افزایشی در مخارج دولت، یا هر کاهش در مالیات‌ها (سیاست بودجه‌ای انبساطی) صرفاً باعث تورم و نه کاهش بیکاری خواهد شد. دولت‌ها تنها می‌توانند آموزش و کارآموزی را بهبود بخشند و بازار کار را کارا کنند نه بیش از این. اینها به نرخ طبیعی بیکاری اعتقاد دارند؛ این نرخ است که طبق نظر آنها نمی‌توان به نحو دائمی تغییر داد. مخارج بیشتر دولت، مالیات‌ستانی پایین‌تر یا نرخ‌های بهره پایین‌تر (سیاست‌های پولی، بخش ۹-۲) نمی‌تواند نرخ طبیعی بیکاری را تغییر دهد. طبق نظر آنها تنها روش تغییر دادن نرخ طبیعی بیکاری شامل اقداماتی در بازار کار می‌شود. تنها آژانس‌های کاریابی بهتر، قوانین کار انعطاف‌پذیرتر، حقوق کارگر کمتر، حقوق پایین‌تر و بهره‌وری کار بالاتر (بخش ۳-۳) یعنی تنها یک هزینه واحد کار پایین‌تر (بخش ۳-۴) بنگاه‌ها را ترغیب به استخدام کارگر بیشتر خواهد کرد.

۳. آن‌هایی که معتقدند تا یک سطح معین از اشتغال، تورم و اشتغال به‌ندرت ارتباطی با هم دارند. پس وقتی منابع تقریباً در اشتغال کامل هستند، قیمت‌ها شروع به افزایش می‌کنند. این یک نگاه کینزینی به مساله است. بر اساس این دیدگاه، تقویت تقاضا وقتی که ضعیف باشد، منطقی است.

واژگان تخصصی

کارگر وابسته [۱]: نیروی کاری که پیوندها با یک شرکت را حفظ می‌کند و اشتیاق/انتظار دارد به کار کردن در آنجا بازگردد؛ آنها سرانجام به کار فراخوانده خواهند شد.

1. attached worker

آماده برای کار [۲]: آن‌هایی که به عنوان بیکار ثبت شدند یا خارج از نیروی کار (N) هستند و واقعا علاقه‌مند به یافتن کار هستند. سرمایه بر [۳]: این اصطلاح یک فرآیند کسب‌وکار یا صنعت را توصیف می‌کند که نیازمند مقدار زیادی پول و سایر منابع مالی اما کارگر نسبتا اندک است.

شاغل [۴]: شخصی که شغل دارد.

بیکاری اصطلاحی [۵]: جویندگان شغل که نمی‌دانند کجا مشاغل در دسترس وجود دارد و بنگاه‌هایی که نمی‌دانند کارگران آماده کار در کجا وجود دارد. پس تقاضا و عرضه کار با هم تلاقی نمی‌کند برخی کارگران بیکار باقی می‌مانند و برخی پست‌های پیشنهادی خالی می‌ماند. چنین بیکاری مرتبط با جستجو و جفت و جور کردن کارگران با مشاغل است که در هر اقتصاد پویایی یک استاندارد است.

اقتصاد غیررسمی [۶]: اشاره به همه فعالیت‌های اقتصادی کارگران و واحدهای اقتصادی که- در قانون یا در عمل- زیر پوشش ترتیبات رسمی نیستند یا به حد کافی پوشش داده نمی‌شوند؛ البته فعالیت‌های غیرقانونی را دربر نمی‌گیرد.^{۱۰}

رشد بدون شغل [۷]: رشد اقتصادی که اشتغال محدود یا صفر می‌آورد. این اتفاق برای مثال زمانی می‌افتد که رشد اقتصادی بر اساس صنایع سرمایه بر بوده یا چون به علت پیشرفت فناوریانه و تعداد روزافزون جویندگان شغل، رشد اقتصادی به حدی نیست که جبران تعداد روزافزون جویندگان کار را بکند.

نماگرهای کلیدی بازار کار [۸]: مجموعه داده‌های تولیدشده سازمان بین‌المللی کار که اطلاعات بازار کار در سطح کشوری را گردآوری

2. available for work

3. capital-intensive

4. employed

5. frictional unemployment

6. informal economy

7. jobless growth

8. key indicators of the labour market (KILM)

و تحلیل می‌کند و آمارهای بین‌کشوری قابل‌مقایسه برای ۱۷۸ کشور تولید می‌کند.

اقتصاددانان کینزی [۹]: اقتصاددانانی که از آموزه‌های اقتصاددان انگلیسی جان مینارد کینز پیروی می‌کنند. این اقتصاددانان معتقدند بازارها موجودیت‌های کاملاً خودتنظیم‌گر نیستند. برخی اوقات تقاضا شاید ناکافی باشد و در چنین مواردی دولت می‌تواند و باید دخالت کند تا مخارج دولت افزایش یابد، مالیات‌ها کاهش یابد و عرضه پول افزایش پیدا کند. طبق نظر آن‌ها، اگر اقتصاد به طور کامل از منابع در دسترس (کارگران و سرمایه) استفاده نکرده باشد، ریسک ایجاد تورم محدود می‌شود.

نیروی کار [۱۰]: مجموع کسانی که شاغل هستند و آن‌هایی که بیکارند. **کاربر بودن** [۱۱]: کسب‌وکاری که به تعداد نسبتاً زیاد کارگر و مقدار کمتر سرمایه نیاز دارد.

بیکاری بلندمدت [۱۲]: کارگرانی که برای دوره‌های طولانی - یک سال یا بیشتر^{۱۱} - بدون کار باقی می‌مانند و ریسک از دست دادن مهارت‌ها و سرانجام سرخوردگی آنها حتی ممکن است منجر به این شود که از جستجو برای کار دست بکشند و «از نیروی کار خارج» شوند.

اقتصاددانان پولگرا [۱۳]: اقتصاددانانی که باور قوی دارند عملکرد اقتصاد تقریباً به طور کامل با تغییرات در عرضه پول تعیین می‌شود. پولگرایان فرض می‌گیرند سلامت یک اقتصاد را به بهترین نحو می‌توان با تغییرات در عرضه پول قابل‌انتساب به نهاد اداره‌کننده آن کنترل کرد. محرک اصلی پشت این باور، تاثیر تورم بر رشد یا سلامت اقتصادی و این باور است که با کنترل عرضه پول می‌توان نرخ تورم را کنترل کرد. آنها به قدرت خودتنظیم‌گری نیروهای بازار باور دارند.

9. Keynesian economists

10. labour force

11. labour-intensive

12. long-term unemployment

13. monetarist economists

نرخ طبیعی بیکاری [۱۴]: طبق نظر نئوکلاسیک‌ها دو شکل بیکاری وجود دارد: ادواری و طبیعی. بیکاری ادواری با دور اقتصادی رکود و رونق سروکار دارد. بیکاری طبیعی یا از نوع اصطکاکی یا ساختاری است. بیکاری اصطکاکی با جستجو و جفت و جور شدن کارگران با مشاغل مرتبط است که در هر اقتصاد پویایی مرسوم است. بیکاری ساختاری بلندمدت‌تر بوده و زمانی رخ می‌دهد که مهارت کارگران کهنه می‌شود و نیازهای محل‌های کاری نوسازی شده را تامین نمی‌کند.

اقتصاددان نئوکلاسیکی [۱۵]: اقتصاددانی که به توانایی چشمگیر بازارها در خود تنظیم‌گری و بنابراین در مداخله محدود دولت باور دارد. **کارگران غیرقابل دسترس [۱۶]:** آن‌هایی که به عنوان بیکار ثبت می‌شوند و در جستجوی شغل هستند اما نمی‌خواهند مزایای بیکاری را از دست ندهند یا تمایلی به برگشتن به کار ندارند. **غیرشرکت‌کننده [۱۷]:** یک فرد در سن کار که کار نمی‌کند و در جستجوی شغل جدید نیست.

بیرون از نیروی کار [۱۸]: بنگرید به غیرمشارکت‌کننده **بیکاری کوتاه مدت [۱۹]:** یک حالت بیکاری موقتی (کمتر از یک سال). کسانی که در این شرایط قرار دارند، به دنبال بهترین فرصت‌های شغلی هستند و جستجوی آنها نیاز به مقداری زمان دارد. **کارگر غیروابسته [۲۰]:** کارمندی که انتظار اشتیاق ندارد به کار در شرکتی که ترک کرده بازگردد و فراخوانده نخواهد شد. **بیکار [۲۱]:** آن‌هایی که شغل ندارند اما در چهار هفته گذشته مقداری فعالیت جستجوی شغل کردند و در دسترس برای کار هستند.

14. natural rate of unemployment

15. neoclassical economist

16. non-available workers

17. non-participant

18. outside the labour force

19. short-term unemployment

20. unattached worker

21. unemployed

یادداشت‌ها

1. Blanchard and Diamond (1989:15).
۲. همان منبع
3. Blanchard and Diamond (1989) and Feldstein (1975).
۴. «یک کارگر که بیکار شده است شاید به دو معنای متفاوت، چسبیده (متعلق) به بنگاه باقی بماند. یک معنا کارگری که نسبت به یک کارگر بیکار معمولی، برای اشتغال در جایی دیگر کمتر در دسترس باشد. دومی کارگری که برای فراخواندن توسط بنگاه در دسترس باشد بدون اینکه نیاز به اعلام وجود یک جای خالی باشد. این رویه در تولیدات کارخانه‌ای بیشترین رواج را دارد.» (Blanchard and Diamond, 1989:18).
5. www.ilo.org/empelm/what/WCMS_114240/lang--en/index.htm.
۶. این نماگرها با سایر سنجه‌های بهزیستی اقتصادی شامل جمعیت شاغل که در گروه‌های طبقات اقتصادی متفاوت زندگی می‌کنند، تکمیل می‌شود (با آستانه‌های مصرف سرانه خانوار متفاوت مشخص می‌شود)، جمعیتی را برآورد می‌کند که زیر خط فقر تعریف شده ملی زندگی می‌کند و شاخص جینی که یک سنجه از درجه نابرابری در توزیع درآمد است.
۷. به بیان دیگر، قانون اوکان اظهار می‌دارد که هر یک درصد اضافی نرخ بیکاری ادواری با حدود ۲ درصد افزایش در شکاف تولید ارتباط دارد. شکاف تولید به شکل درصد تفاوت بین GDP از میزان بالقوه آن (که به رشد نیروی کار و نرخ پیشرفت فناوریانه بستگی دارد) سنجیده می‌شود.
۸. سازمان بین‌المللی کار، توصیه نامه ۲۰۴
www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/-ed_norm/-relconf/documents/meeting_document/wcms_377774.pdf.
۹. مجمع عمومی سازمان ملل متحد (۲۰۱۵).
www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/70/1&Lang=E.
۱۰. سازمان بین‌المللی کار، توصیه نامه ۲۰۴
www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/-ed_norm/-relconf/documents/meeting_document/wcms_377774.pdf.
11. <http://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.LTRM.ZS>.

Blanchard, O. J. and Diamond, P. (1989). "The Beveridge Curve," *Brookings Papers on Economic Activity*, 1: 1–76.

Feldstein, M. S. (1975). "The Importance of Temporary Layoffs: An Empirical Analysis," *Brookings Papers on Economic Activity*, (3): 725. <http://doi.org/10.2307/2534152>.

International Labour Organization (ILO). (2015). "Recommendation No. 204 Concerning the Transition from the Informal to the Formal Economy," International Labour Organization, Geneva, CH.

Okun, A. (1963). Potential GDP: Its Measurement and Significance, *Proceedings of the Business and Economic Statistic Section of the American Statistical Association*.

United Nations, General Assembly. (2015). "Resolution 70/1 Transforming Our World: The 2030 Agenda for Sustainable Development," A/RES/70/1, adopted on 25 September.

فصل ۲۰:

توزیع درآمد و اثرات آن

اگر من مرغ درسته‌ای را بخورم و شما هیچ چیز نخورید به طور میانگین هر کدام از ما نصف یک مرغ را خورده‌ایم اما احتمال دارد شما از گرسنگی بمیرید در حالی که من حسابی سیر خواهم بود. هنگام بررسی و قضاوت درباره اقتصاد یک کشور، توزیع درآمد اهمیت دارد. نخست اینکه مهم است درک کنیم نابرابری چیست و دوم اینکه اثرات آن بر مصرف و بر اقتصاد به طور کلی را در نظر بگیریم. آیا ما می‌توانیم اقتصادی مستحکم با توزیع درآمد بد داشته باشیم؟ در ادامه خواهیم دید چگونه می‌توان با نابرابری برخورد کرد.

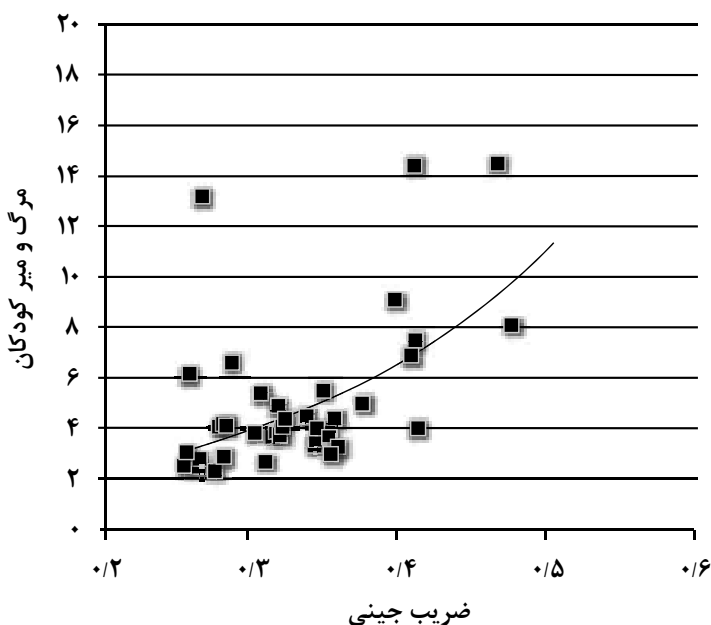
۲۰-۱ ماهیت نابرابری

اساساً، نابرابری درآمد هنگامی بالا است که تعداد کمی از مردم سهم خیلی زیادی از کل درآمد یک کشور را به دست می‌آورند و باقیمانده جمعیت سهم خیلی کوچکی از کل را کسب می‌کنند. نابرابری هنگامی پایین است که هر کسی تقریباً درآمد یکسانی دارد. ثروت نیز می‌تواند به شیوه تقریباً یکسان توزیع شود یا نشود. برخی بر اهمیت برابری فرصت تاکید دارند: فرصت رشد کردن سالم، دریافت آموزش کافی و استفاده از مهارت‌ها و دانش در دسترس به حداکثر میزان ممکن. نابرابری همچنین با سن، طبقه و جنسیت مرتبط است یا بین ساکنان روستایی و شهری وجود دارد.

نابرابری تاثیر منفی بر مرگ و میر کودکان (شکل ۲۰-۱) و سلامت می‌گذارد: یک کشور ثروتمند مثلاً آمریکا احتمالاً سطوح سلامت بدتر از کشورهای فقیرتر از قبیل اسپانیا دارد چون میزان نابرابری آن بالاتر است (۰,۴۱۵ در آمریکا^۲ در برابر ۰,۳۶۲ در اسپانیا). نابرابری همچنین بر آموزش تاثیر می‌گذارد: با نابرابری بالاتر، بخش‌های بزرگ‌تر جمعیت

احتمالا آموزش ناکافی دریافت می‌کند، از توسعه و انباشت مهارت‌ها در کشور جلوگیری می‌شود. مهارت‌ها و دانش از نیروهای برجسته در توسعه اقتصادی یک کشور هستند.

این یکی از دلایلی است که چرا یک کشور با نابرابری بالا کمتر از توان بالقوه خود رشد می‌کند. علاوه بر این، نابرابری همچنین به توسعه جرایم خشونت‌بار کمک می‌کند.^۳



شکل ۲۰-۱ نابرابری درآمد و مرگ و میر در پنج سال اول زندگی

امکان دارد مشاهده کنیم که کشورهایی با نابرابری بالاتر مرگ و میر بالاتر کودکان داشته باشند. کشورهای با GDP سرانه بالای ۲۰ هزار دلار، محاسبات بر حسب برابری قدرت خرید^۱ (به قیمت ثابت ۲۰۱۱ دلار بین‌المللی).

منبع: شرح نویسنده از داده‌های بانک جهانی.

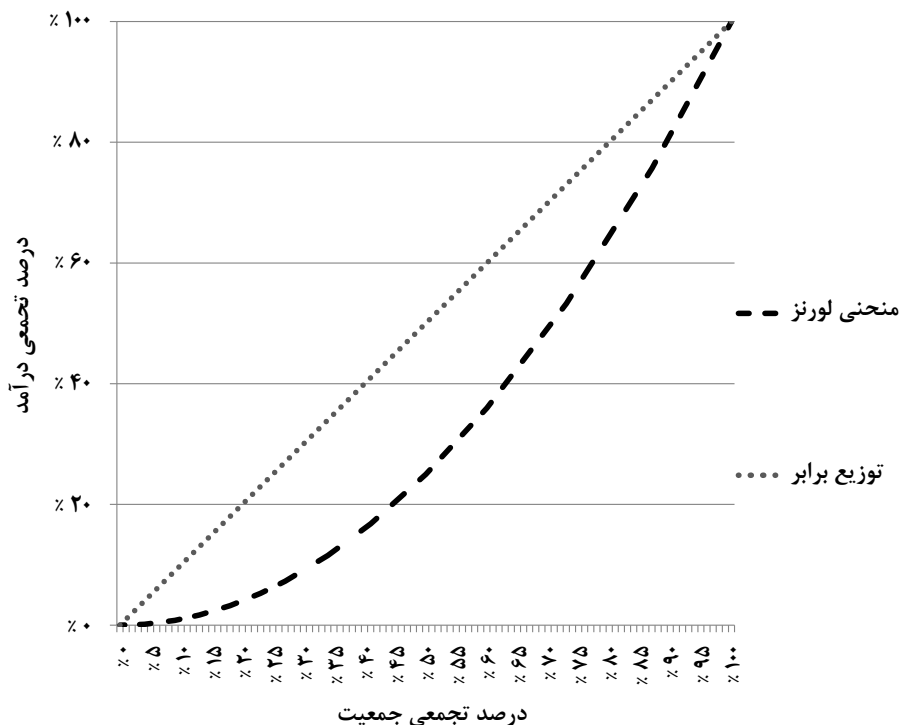
آمارهای ملی معمولاً شامل یک سنج از نابرابری درآمد یا به اصطلاح ضریب جینی^۴ است (جدول ۲۰-۱). وقتی شاخص جینی یا ضریب جینی بالا است، به معنای این است که نابرابری بالا است. مقایسه درآمد

ثروتمندترین ده درصد جمعیت با درآمد فقیرترین ده درصد جمعیت یک سنجه جایگزین نابرابری است.

توصیفی از توزیع درآمد در یک کشور: منحنی لورنز

منحنی لورنز (شکل ۲۰-۲) ابزار توصیف‌کننده توزیع درآمد یک کشور است. در پایه این نمودار، محور افقی سهم جمعیت (به درصد) را نشان می‌دهد که از فقیرترین در انتهای چپ و ثروتمندترین در انتهای راست مرتب شده است. از چپ، نخستین یک چهارم از پایه نمودار، بیانگر فقیرترین چارک از کل جمعیت است. سه چهارم باقیمانده، ۷۵ درصد از اعضای کمتر برخوردار جمعیت است و کل پایه، کل جمعیت، شامل ثروتمندترین چارک است. روی محور عمودی، یک سنجه از سهم کل درآمد کشور است که از حاصل جمع درآمدهای فقیرترین ضربه در درصد جمعیت به دست می‌آید. در گوشه پایین چپ مربع، صفر درصد از جمعیت و صفر درصد درآمد داریم. شاید بپرسید چقدر از درآمد کل به جیب فقیرترین ۲۵ درصد می‌رود. اگر فقیرترین چارک کشور یک چهارم درآمد کل را دریافت می‌کند ما یک نقطه روی خط راست قطری پیدا خواهیم کرد. اگرچه آنچه معمولاً اتفاق می‌افتد این است که حاصل جمع درآمدهای فقیرترین چارک جامعه کمتر از یک چهارم کل درآمد کشور است، این مقدار در این گراف ۶٫۲۵ درصد است که در یک نقطه کاملاً زیر خط قطری است. سپس درآمد فقیرترین نیمه جمعیت را جمع کرده و آن را با درآمد کل کشور مقایسه می‌کنیم که در این مورد ۲۵ درصد است و به همان شیوه مشاهده می‌کنیم که سه چهارم جمعیت ۵۶ درصد درآمد کل را دریافت می‌کنند. و البته نیازی به گفتن نیست که کل جمعیت کشور ۱۰۰ درصد درآمد کل را دریافت می‌کند. پس ما ۵ نقطه برای صفر، ۲۵، ۵۰، ۷۵ و ۱۰۰ درصد جمعیت به دست می‌آوریم. اگر این نقاط را به هم وصل کنیم یک منحنی به دست می‌آید. در کشوری که هر فرد درآمد یکسانی دریافت می‌کند، منحنی با خط راست قطری یکی می‌شود. در کشور کاملاً نابرابر، منحنی یک

هلال خیلی بزرگ را دنبال می‌کند. در مورد نابرابری شدید، که یک شخص خیلی ثروتمند همه درآمد را به دست می‌آورد هلال به یک مثلث یعنی نصف مربع تبدیل می‌شود.

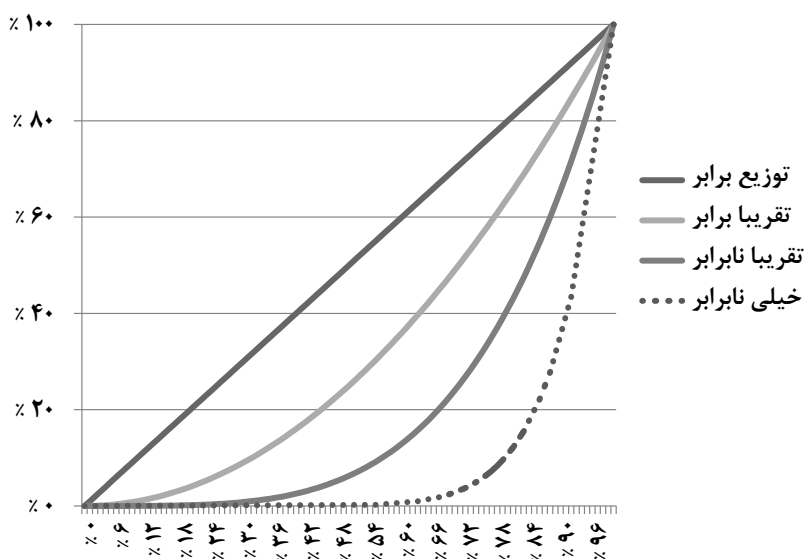


شکل ۲۰-۲ منحنی لورنز

درصد انباشتی جمعیت که از چپ به راست مطابق با درآمدشان روی محور افقی مرتب شده است. محور عمودی بیانگر درصد انباشتی درآمد دریافتی هر سهم معینی از جمعیت است. در این مثال، فقیرترین چارک جمعیت ۶,۲۵ درصد از کل درآمد را دریافت می‌کند. فقیرترین نیمه جمعیت ۲۵ درصد از کل درآمد و فقیرترین ۷۵ درصد جمعیت، فقط ۵۶ درصد از کل درآمد را به دست می‌آورد. منظور اینکه ۴۴ درصد از کل درآمد به ثروتمندترین چارک جامعه می‌رسد. با یک منحنی لورنز جایگزین می‌توان توزیع ثروت را نشان داد.

ضریب جینی

منحنی لورنز (شکل ۲۰-۳) با این حال یک سنجه عددی از نابرابری ارائه نمی‌دهد در حالی که ضریب جینی چنین کاری می‌کند. ارگان‌های آماری ملی و سازمان‌های بین‌المللی شاخص‌هایی برای کشورهای مختلف منتشر می‌کنند که اجازه مقایسه توزیع درآمد در کشورهای مختلف را می‌دهد. جینی محاسبه مساحت کمان منحنی لورنز را پیشنهاد داد، سپس نسبت بین آن عدد و مساحت مثلثی تعریف شده توسط قطر یعنی نصف مربع، محاسبه می‌شود. شاخص جینی بین صفر (جامعه برابرخواهانه) و ۱ (جامعه نابرابر) تغییر می‌کند.



شکل ۲۰-۳ منحنی‌های لورنز متفاوت

در کشوری با توزیع برابر، ضریب جینی صفر است در کشوری با توزیع کاملاً نابرابر، ضریب جینی نزدیک به ۱ خواهد بود.

جدول ۲۰-۱ درجات متفاوت نابرابری

رتبه	کشور	رتبه	کشور	رتبه	کشور	رتبه	کشور	رتبه	کشور
۲۵	اوکراین	۲۰۱۶	لهستان	۲۰۱۵	اسپانیا	۲۰۱۵	چین	۲۰۱۲	۲۵
۲۵.۴	اسلوانی	۲۰۱۵	مصر	۲۰۱۵	فیجی	۲۰۱۳	آرژانتین	۲۰۱۶	۲۵.۴
۲۵.۶	ایسلند	۲۰۱۴	مونه‌نگرو	۲۰۱۴	لاتوس	۲۰۱۲	غنا	۲۰۱۲	۲۵.۶
۲۵.۹	چک	۲۰۱۵	ایرلند	۲۰۱۴	گرجستان	۲۰۱۶	ماداگاسکار	۲۰۱۲	۲۵.۹
۲۶.۳	مولداوی	۲۰۱۶	مغولستان	۲۰۱۶	یمن	۲۰۱۴	توگو	۲۰۱۵	۲۶.۳
۲۶.۴	کوزوو	۲۰۱۵	بنگلادش	۲۰۱۶	جزایر سلیمان	۲۰۱۳	مکزیک	۲۰۱۶	۲۶.۴
۲۶.۵	اسلواک	۲۰۱۵	ارمنستان	۲۰۱۶	لیتوانی	۲۰۱۵	پرو	۲۰۱۶	۲۶.۵
۲۶.۸	قرقیزستان	۲۰۱۶	سوئیس	۲۰۱۴	بلغارستان	۲۰۱۴	جیبوتی	۲۰۱۳	۲۶.۸
۲۶.۹	قزاقستان	۲۰۱۵	موریتانی	۲۰۱۴	روسیه	۲۰۱۵	بولیوی	۲۰۱۶	۲۶.۹
۲۷	بلاروس	۲۰۱۶	فرانسه	۲۰۱۵	تایلند	۲۰۱۳	اکوادور	۲۰۱۶	۲۷
۲۷.۱	فنلاند	۲۰۱۵	استونی	۲۰۱۵	میانمار	۲۰۱۵	سلتو	۲۰۱۶	۲۷.۱
۲۷.۵	نروژ	۲۰۱۵	بوسنی	۲۰۱۵	بروندی	۲۰۱۳	کومور	۲۰۱۳	۲۷.۵
۲۷.۷	بلژیک	۲۰۱۵	انگلستان	۲۰۱۵	ایران	۲۰۱۴	نیکاراگوا	۲۰۱۴	۲۷.۷
۲۸.۲	دانمارک	۲۰۱۵	لیبریا	۲۰۱۴	بوتان	۲۰۱۲	کامرون	۲۰۱۴	۲۸.۲
۲۸.۳	رومانی	۲۰۱۶	گینه	۲۰۱۲	اتیوپی	۲۰۱۵	سیشل	۲۰۱۳	۲۸.۳
۲۸.۵	صربستان	۲۰۱۵	قبرس	۲۰۱۵	اندونزی	۲۰۱۳	شیلی	۲۰۱۵	۲۸.۵
۲۸.۷	تیمور-لسته	۲۰۱۴	تاجیکستان	۲۰۱۵	اوروگوئه	۲۰۱۶	بنین	۲۰۱۵	۲۸.۷
۲۹	مالت	۲۰۱۴	کانادا	۲۰۱۳	سريلانکا	۲۰۱۶	پاراگوئه	۲۰۱۶	۲۹
۲۹	آلبانی	۲۰۱۲	لاتویا	۲۰۱۵	السالوادور	۲۰۱۶	گواتمالا	۲۰۱۴	۲۹
۲۹.۲	سوئد	۲۰۱۵	نیجر	۲۰۱۴	فیلیپین	۲۰۱۵	کاستاریکا	۲۰۱۶	۲۹.۲
۲۹.۳	هلند	۲۰۱۵	ایتالیا	۲۰۱۴	میکرونزی	۲۰۱۳	هندوآرس	۲۰۱۶	۲۹.۳
۲۹.۵	عراق	۲۰۱۲	ویتنام	۲۰۱۴	اوگاندا	۲۰۱۲	پاناما	۲۰۱۶	۲۹.۵
۳۰.۴	مجارستان	۲۰۱۵	بورکینافاسو	۲۰۱۴	هائیتی	۲۰۱۲	رواندا	۲۰۱۳	۳۰.۴
۳۰.۵	اتریش	۲۰۱۵	پرتغال	۲۰۱۵	اسرائیل	۲۰۱۲	کلمبیا	۲۰۱۶	۳۰.۵
۳۰.۷	پاکستان	۲۰۱۳	مقدونیه	۲۰۱۴	امریکا	۲۰۱۶	برزیل	۲۰۱۵	۳۰.۷
۳۰.۸	کرواسی	۲۰۱۵	موریتس	۲۰۱۲	ساحل عاج	۲۰۱۵	موزامبیک	۲۰۱۴	۳۰.۸
۳۱.۲	لوگزامبورگ	۲۰۱۴	گلبیا	۲۰۱۵	ترکیه	۲۰۱۶	زامبیا	۲۰۱۵	۳۱.۲
۳۱.۶	کره جنوبی	۲۰۱۲	یونان	۲۰۱۵	کنگو	۲۰۱۲	آفریقای جنوبی	۲۰۱۴	۳۱.۶
۳۱.۷	آلمان	۲۰۱۵							۳۱.۷

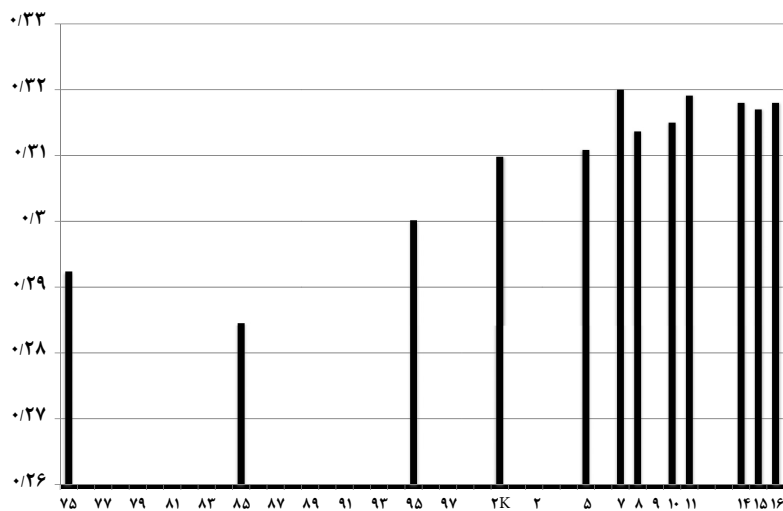
۲۰-۲ تغییر نابرابری و اثرات آن

نابرابری در جهان را می‌توان به روش‌های بسیاری اندازه‌گیری کرد. اینجا ما توجه خود را فقط به دو روش محدود می‌کنیم. می‌توان آن را کشور به کشور دید که چگونه نابرابری تغییر می‌کند. در بیشتر کشورهای OECD (شکل ۲۰-۴) شکاف بین ثروتمند و فقیر در بالاترین سطح خود در ۳۰ سال گذشته است.^۵ امروز ثروتمندترین ۱۰ درصد جمعیت در حوزه OECD ۹,۵ برابر درآمد فقیرترین ۱۰ درصد به دست می‌آورد؛ در دهه ۱۹۸۰ این نسبت ۱:۷ برابر بود و از آن زمان پیوسته افزایش یافته است.

اگرچه افزایش نابرابری کلی درآمد (تنها) درباره مردم ثروتمندی که ثروتمندتر می‌شوند، نیست: اغلب اوقات درآمدهای مردم فقیر طی سال‌های رونق، بسیار کندتر رشد می‌کند و طی افول اقتصادی سقوط می‌کند. فقر، درآمد نسبی - و در برخی کشورها، مطلق - را روی رادار نگرانی‌های سیاستی، حتی در کشورهای ثروتمند OECD قرار می‌دهد.

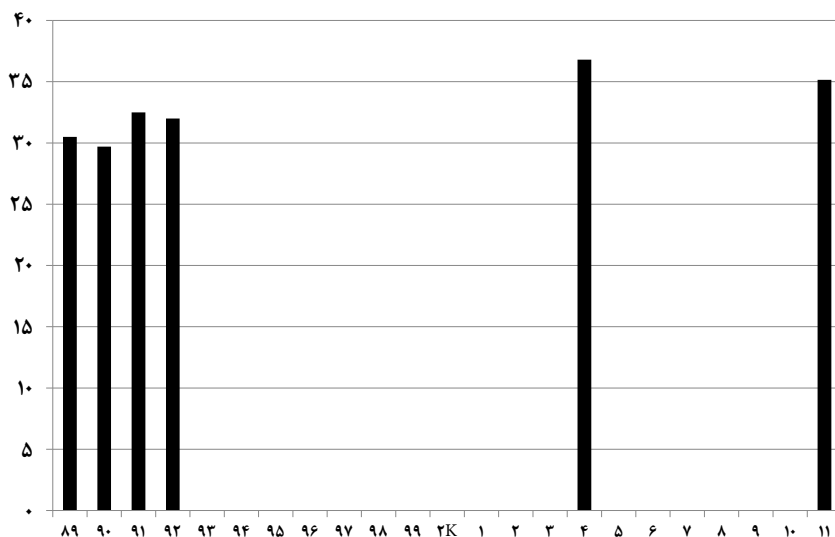
در این شرایط، نابرابری در جهان احتمالاً در سال‌های اخیر افزایش یافته است. ضریب جینی چین در ۱۹۸۲ کمتر از ۰,۳ و در ۲۰۰۸ نزدیک به ۰,۵ بود (، ۲۰۱۶). نابرابری در آمریکا (شکل ۲۰-۶)، هند (شکل ۲۰-۵)، اندونزی (شکل ۲۰-۷)، انگلستان، آفریقای جنوبی و آلمان افزایش یافته است. این ضریب در برزیل (شکل ۲۰-۸) و فرانسه کاهش یافت. در پاکستان (شکل ۲۰-۹) و نیجریه (شکل ۲۰-۱۰) شناسایی یک روند روشن مشکل است.

این واقعیت که نابرابری هم در کشورهای بزرگ با رشد سریع مانند چین، هند و اندونزی و هم در کشورهای صنعتی شده پیش‌تاز مانند آمریکا، انگلستان و آلمان رشد کرده، نیازمند ملاحظات ویژه است. اینها کشورهایی هستند که احتمالاً مرجع بسیاری از کشورهای دیگر هستند یا خواهند بود.



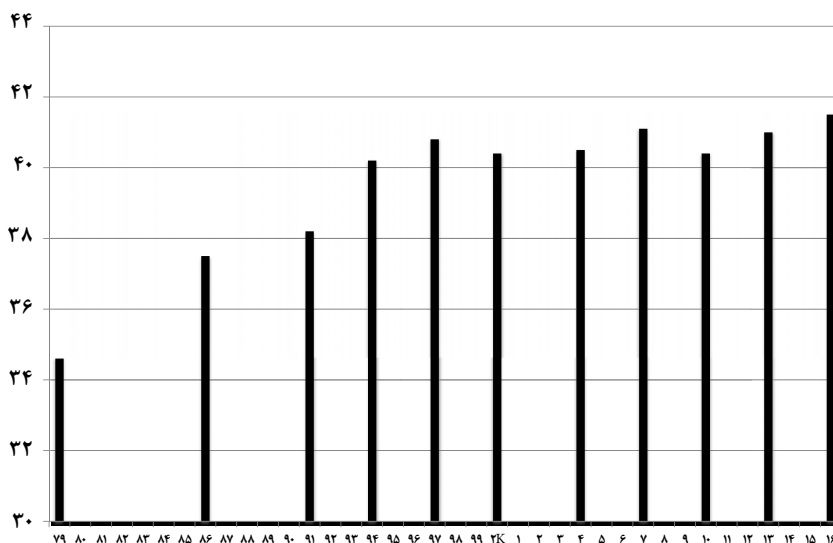
شکل ۲۰-۴ میانگین ضریب جینی در کشورهای OECD

منبع: شرح از نویسنده از داده‌های OECD

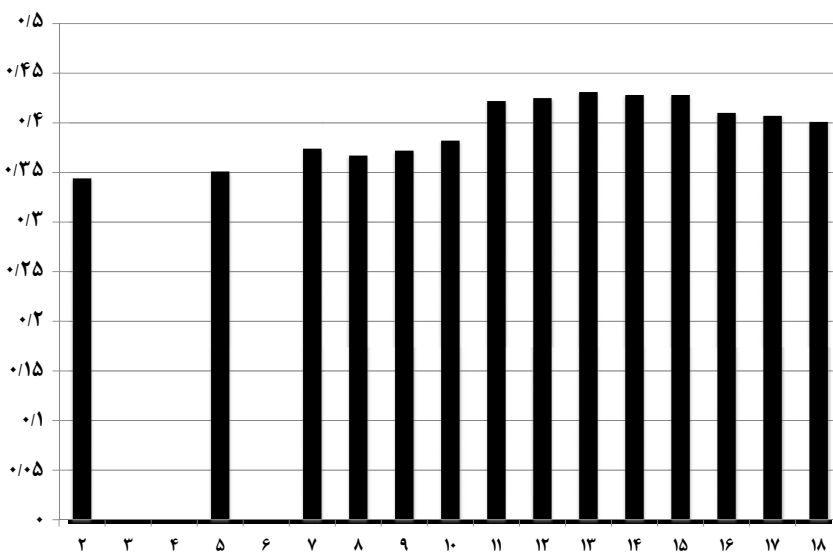


شکل ۲۰-۵ شاخص جینی در هند

منبع: شرح نویسنده از بانک جهانی



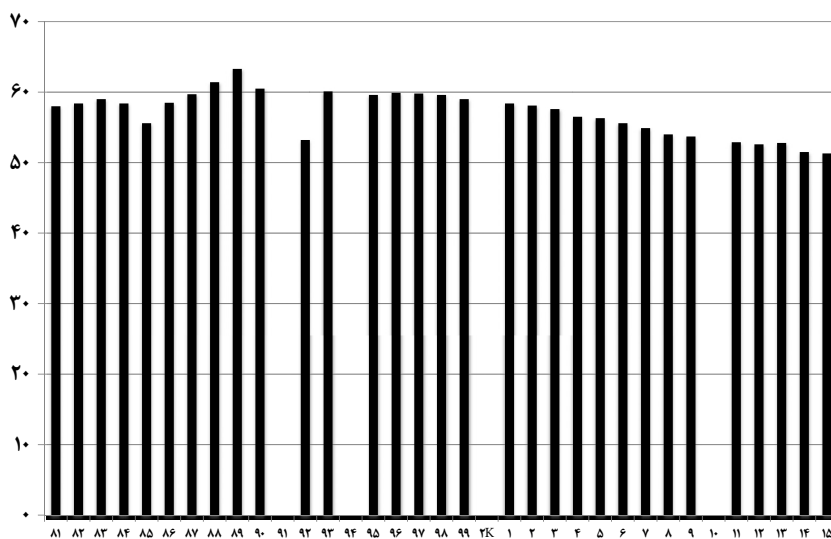
شکل ۲۰-۶ شاخص جینی در آمریکا

منبع: داده‌ها از بانک جهانی <https://data.worldbank.org/indicator/si.pov.gini>

شکل ۲۰-۷ شاخص جینی در اندونزی

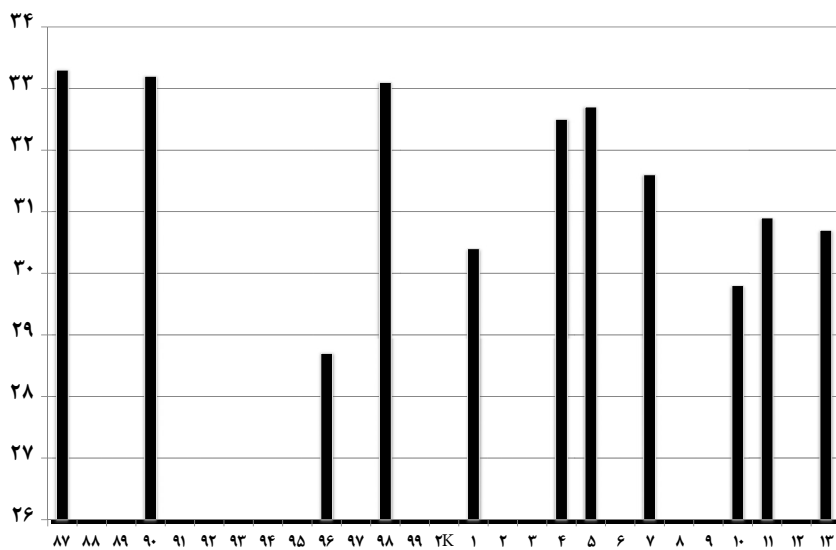
منبع: شرح از نویسنده، داده‌ها از آمار بادن پوسات

www.bps.go.id/linkTableDinamis/view/id/1116



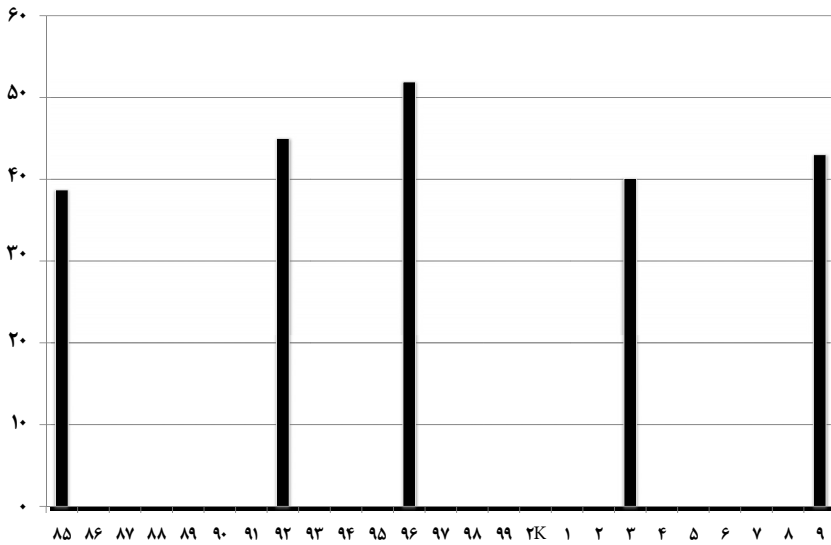
شکل ۲۰-۸ شاخص جینی در برزیل

منبع: سیاست‌های مبارزه با فقر احتمالاً میوه می‌دهند. <https://data.worldbank.org/indicator/si.pov.gini>



شکل ۲۰-۹ شاخص جینی در پاکستان

منبع: داده‌ها از بانک جهانی <https://data.worldbank.org/indicator/si.pov.gini>



شکل ۲۰-۱۰ شاخص جینی در نیجریه

منبع: داده‌ها از بانک جهانی <https://data.worldbank.org/indicator/si.pov.gini>

سایر روش‌های ملاحظه نابرابری در سطح جهانی شامل ملاحظه تفاوت‌های موجود بین میانگین درآمدهای کشورهای متفاوت است. از این منظر، نابرابری احتمالاً کاهش یافته است.^۷ کشورهای بزرگ محرومی مانند چین و هند ثروتمندتر شده‌اند در حالی که بسیاری کشورهای ثروتمند به میزان نسبتاً اندکی رشد کرده ولی ثروتمندتر نشده‌اند. روش درست سنجش نابرابری در جهان چیست؟ چه چیزی بیشترین اهمیت را دارد؟ هر معیاری یک هدف خاص را دنبال می‌کند. این واقعیت که میانگین درآمد کشورهای متفاوت به همدیگر نزدیک‌تر شده است، از حیث توسعه مهم است. یک فرآیند توسعه در کشورهای خیلی فقیر وجود داشت و آنها اکنون به کشورهای ثروتمند نسبت به قبل نزدیک‌تر شده‌اند. اما افراد زندگی خود را نه در سطح جهانی بلکه در سطح کشوری سازماندهی می‌کنند.

جنبه ملی هنوز رواج دارد. نه فقط آن، بلکه بیشترین وفاداری شهروندان نسبت به کشورشان است. شهروندان در آنجا است که مالیات‌شان را می‌پردازند، خدمت نظام را به صورت بالقوه انجام می‌دهند و وفاداریشان را به کشورشان حفظ می‌کنند.

چیزهای بیشتری دخیل است. در کشورهای بزرگ بیشتر تولید معمولاً برای بازار داخلی است. حتی اگر صادرات بیانگر سهم بزرگی از GDP ملی باشد، بیشتر تولید هنوز برای رفع تقاضای درونی هدف‌گذاری می‌شود. جدول ۲۰-۲ نشان می‌دهد که برای بیشتر کشورهای بزرگ، صادرات بخش بزرگ‌تری از تولید یک کشور به حساب نمی‌آید: آنها بیانگر ۱۳ درصد GDP برزیل، ۳۱ درصد کانادا، ۲۰ درصد چین، ۱۶ درصد مصر، ۲۰ درصد اندونزی، ۱۹ درصد هند، ۱۶ درصد ژاپن و ۱۲ درصد آمریکا است. فقط در اقتصادهای کوچک از قبیل امارات و لوکزامبورگ، در اقتصادهای صادرکننده نفت از قبیل عربستان سعودی و در موارد استثنایی در اقتصادهایی از قبیل آلمان، صادرات ۵۰ درصد GDP یا بیشتر را تشکیل می‌دهد. این دلیلی است که چرا توزیع درآمد درون کشورها هنوز خیلی مهم است.

پیامدهای نابرابری رو به افزایش در چندین اقتصاد مهم چیست؟ ما دیده‌ایم (بخش ۱۷-۲) که افراد فقیرتر معمولاً سهم بزرگ‌تری از درآمدشان را نسبت به مردم ثروتمند مصرف می‌کنند. اقتصاددانان می‌گویند مردم فقیر میل به مصرف بالاتری دارند (واژگان تخصصی فصل ۱۷). وقتی بیشتر درآمد جدید نصیب ثروتمندترین بخش جامعه می‌شود آنها همان‌هایی هستند که میل به مصرف پایینی دارند. این باعث کاهش میل متوسط به مصرف یک کشور می‌شود.^۸ این واقعیت که مردم ثروتمند سهم زیادی از درآمد ملی را دریافت می‌کنند لزوماً چیز بدی نیست چون مردم ثروتمند بیشتر پس‌انداز و سرمایه‌گذاری می‌کنند. متأسفانه داده‌ها هم از آمریکا (شکل ۲۰-۱۱)

و از کل جهان به نظر نمی‌رسد این فرضیه را تایید کند که بین مصرف و سرمایه‌گذاری جانشینی وجود دارد. در آمریکا پس از ۱۹۸۰ در حالی که نابرابری در حال افزایش بود، سرمایه‌گذاری افزایش نیافت. این موضوع دلالت بر این دارد که اگر این وضعیت رخ داد، هیچ سرمایه‌گذاری اضافی برای جبران کاهش بالقوه مصرف وجود نخواهد داشت. مصرف یکی از بازارهای فروش اصلی (بخش ۸-۲) برای آن چیزهایی است که در یک کشور تولید می‌شود. اگر مصرف کاهش یابد بسیاری کالاها بدون خریدار باقی می‌ماند. این تاثیر منفی بر فروش و سود بسیاری از بنگاه‌ها می‌گذارد. در بیشتر کشورها کاهش مصرف رخ نداد، در حقیقت در بسیاری از کشورهای صنعتی شده، جلوی سقوط مصرف از طریق اعتبار گسترده‌تر به خانوارها گرفته شد.

آمریکا: نابرابری و اثرات آن بر رشد اقتصادی

اگر صادرات آمریکا نمایانگر سهم بزرگ‌تری از GDP آمریکا می‌بود، افول یا رکود در قدرت خرید مصرف‌کنندگان آمریکایی می‌توانست با افزایش استانداردهای زندگی طبقه کارگر چینی جبران شود. کارگران چینی در نتیجه ثروتمندتر شدن می‌توانستند آن کالاهایی را که مصرف‌کنندگان آمریکایی نمی‌توانستند بخرند، خریداری کنند. اما این اتفاق به حد کافی نیفتاد. در آمریکا، نابرابری درآمد و ثروت شهروندان، درآمد پایین‌تر و متوسط را کاهش می‌دهد. بخش کوچکی از جمعیت که ثروتمندتر می‌شود نیازی به کالاهای بیشتری ندارد و آنها را نمی‌خرد. به این دلیل، تقاضای درونی آمریکا نمی‌توانست به حد کافی رشد کند. در تئوری این می‌توانست با تقاضای خارجی جانشین شود. اما همان طور که در بالا دیدیم صادرات بیانگر سهم کوچکی از GDP

آمریکا است و بنابراین فروش به خارج نمی‌توانست به حد کافی کاهش فروش داخلی را جبران کند. نابرابری به این شیوه می‌توانست ترمزی برای رشد شود.^۹ همان طور که می‌توان دید رونق اعتبار و عملیات مالی پریسک جلوی این اتفاق را گرفت. اگرچه این درمان خود از بیماری بدتر است.

وقتی مردم پولی برای خرید کالاها ندارند، نسبه خرید می‌کنند. احتمالاً به همین دلیل، تقریباً در همه کشورهای گروه هفت (شکل ۲۰۱۲) نسبت بدهی به درآمد خانوارها پس از ۱۹۸۰ به شکلی قابل ملاحظه افزایش یافت.

این در معرض اعتبارات مالی بودن خانوارها، ریسک‌هایی ایجاد می‌کند. هر تغییر نسبتاً کوچک در درآمد قابل تصرف (بخش ۱۳-۳) آنها چه بسا توانایی‌شان در بازپرداخت بدهی را به شدت کاهش دهد. برای مثال در سال‌های ۲۰۰۷ و ۲۰۰۸ قیمت بالاتر بنزین، خانواده‌های آمریکایی را که درآمد پایین و بدهی زیادی داشتند، تحت فشار گذاشت و منجر به این شد که برخی از آنها بدهی‌های خود را بازپرداخت نکنند. این عنصر، در ترکیب با تنظیم‌گری ضعیف بازارهای مالی و اعتماد پایین به داده‌های حسابداری شرکتی، ریسک بحران‌های مالی را افزایش می‌دهد که در عوض می‌تواند به پیامدهای سنگین بیشتری برای رشد اقتصادی (و توزیع درآمد) بینجامد. به این شیوه، نابرابری یک تهدید جدی برای ثبات اقتصادها است.

جدول ۲۰-۲ صادرات به صورت سهمی از GDP در کشورهای منتخب در ۲۰۱۷

۳۸	مکزیک	۱۹	هائیتی	۲۰	چین	۳۰	آنگولا
۱۷	نیجر	۲۰	اندونزی	۴۷	آلمان	۱۰۰	امارات
۲۶	زلاندنو	۱۹	هند	۲۴	الجزایر	۱۱	آرژانتین
۳۱	فیلیپین	۳۱	ایتالیا	۱۶	مصر	۲۱	استرالیا
۲۶	روسیه	۱۶	ژاپن	۳۴	اسپانیا	۱۵	بنگلادش
۳۴	عربستان	۱۴	کنیا	۳۱	فرانسه	۱۳	برزیل
۱۷	ونزوئلا	۴۳	کره جنوبی	۳۱	انگلستان	۵۵	بوتسوانا
۱۰۲	ویتنام	۲۳۰	لوگزامبورگ	۴۰	غنا	۳۱	کانادا
۱۲	آمریکا	۳۷	مراکش	۱۹	گوآتمالا	۲۹	شیلی

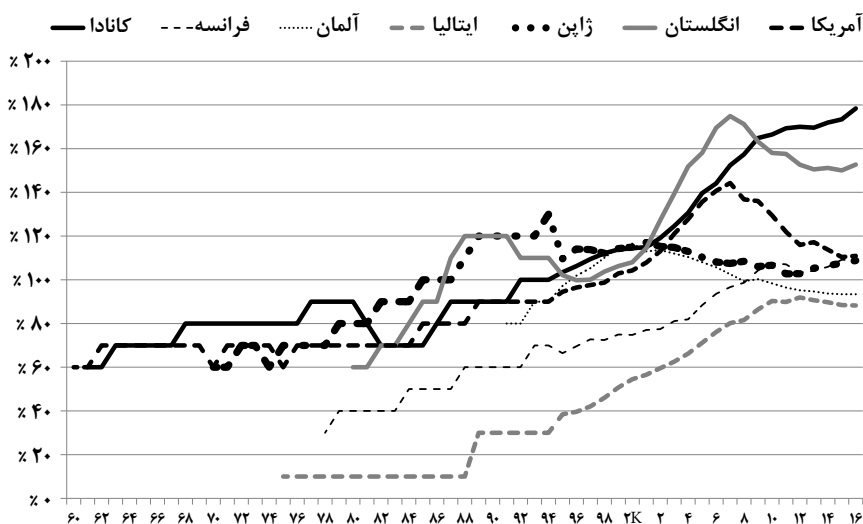
توجه: داده‌های بوتسوانا، ژاپن و آمریکا مربوط به سال ۲۰۱۶ است. داده‌های ونزوئلا برای ۲۰۱۴ است.

منبع: بانک جهانی <https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS>



شکل ۲۰-۱۱ سرمایه‌گذاری به صورت درصدی از GDP در جهان و در آمریکا بین ۱۹۸۰ و ۲۰۱۴

منبع: شرح از نویسندگان، داده‌ها از پایگاه داده صندوق IMF-WEO



شکل ۲۰-۱۲ نسبت بدهی به درآمد خانوارها در کشورهای گروه هفت بین ۱۹۶۰ و ۲۰۱۶

منبع: شرح از نویسنده از داده‌ها از Davies و همکاران ۲۰۱۲ برای داده‌ها تا ۱۹۹۴ و از OECD.

<https://data.oecd.org/hha/household-debt.htm>

نابرابری درآمد همچنین اثر منفی بر رشد اقتصادی از طریق یک کانال متفاوت می‌گذارد: تحصیلاتی که افراد جوان فقیر دریافت می‌کنند.^{۱۰} به خصوص، آنچه بیشتر اهمیت دارد شکاف بین خانوارهای کم درآمد و بقیه جامعه است. به علاوه، سرمایه انسانی - میزان تحصیلات و سرمایه‌هایی که مردم کسب می‌کنند - مجرای است که از طریق آن نابرابری بر رشد تاثیر می‌گذارد. افزایش نابرابری درآمد باعث سرکوب توسعه مهارت‌ها بین افراد با پیشینه تحصیلی ضعیف‌تر والدین، برحسب هر دو مقدار تحصیلات دریافتی (یعنی سال‌های مدرسه رفتن) و کیفیت آن (یعنی اهلیت حرفه‌ای) می‌شود. نکته مهم در آخر اینکه نابرابری باعث گسترش جرایم خشونت‌بار می‌شود،^{۱۱} کشورها را مکان‌هایی نامطلوب برای زندگی و مقاصد غیرجذاب برای سرمایه‌گذاری می‌کند.

۲۰-۳ علل و علاج نابرابری

در حالی که می‌دانیم نابرابری در کشورهای مختلف افزایش یافته است، روش‌های متفاوت برای تبیین اینکه چرا چنین اتفاقی می‌افتد، وجود دارد.

یک تبیین به فناوری مربوط می‌شود. طبق این تبیین، با ورود فناوری اطلاعات و اینترنت، به اصطلاح ICT، و خودکارسازی به طور کلی، نیاز به بسیاری مشاغل روتین و کارهای دفتری کاهش می‌یابد و فضا فقط برای مشاغل باقی می‌ماند که مستلزم مهارت‌های خیلی اندک و ایجاد حقوق‌های پایین است یا برای مشاغل بسیار پیچیده‌ای که نیاز به مهارت‌های خیلی پیشرفته دارد و حقوق‌های بالا برای اندک افرادی ایجاد می‌کند که آن مهارت‌ها را دارند. یک مثال تولید خودرو است جایی که ربات‌ها و ماشین‌های با هدایت رایانه، ساده‌ترین مشاغل تولیدی را تکمیل می‌کنند؛ این موضوع تقاضای شرکت‌های خودروسازی برای اپراتورهای ماهری را افزایش داده که می‌دانند چگونه با این تجهیزات جدید کار کنند. به این دلیل، مشاغل درآمد متوسط ناپدید می‌شوند و کمیابی کارگران کاملاً ماهر به وجود می‌آید.^{۱۲} این تبیین که موردپسند اقتصاددانان نئوکلاسیک بوده است، به این نتیجه‌گیری می‌انجامد که ما جدای از بهبود کارایی و کارآمدی نظام آموزشی، کار نسبتاً اندکی برای کاهش نابرابری می‌توانیم انجام دهیم. تنها کاری که می‌توان انجام داد افزایش تعداد افراد دارای مهارت‌های پیشرفته است که فناوری‌های جدید به آنها نیاز دارد.

تبیین دوم به تجارت مربوط می‌شود. برخی کارگران در معرض اثرات تجارت قرار می‌گیرند چون کالاهای تجاری تولید می‌کنند و سایر کارگران خیر. آن کارگرانی که در معرض تجارت قرار دارند دستمزدشان به سمت سطح جهانی در آن حوزه میل می‌کند. برعکس، در کشورهای با دستمزد پایین، اگر آن کشورها در تولید کاربر تخصص یابند، تجارت منافی به بار خواهد آورد و در نتیجه دستمزدهای کارگران بالا خواهد رفت.

تبیین سوم به افزایش تحرک سرمایه اشاره دارد. اگر کارگران یا سرمایه نتوانند حرکت کنند، در بهترین حالت بازده در دسترس در بازار محلی را دریافت می‌کنند. اگر آنها بتوانند آزادانه به هر جای جهان حرکت کنند، می‌توانند بهترین بازده در دسترس در سطح جهان را برای

آن نوع کار یا برای آن نوع سرمایه به دست آورند. آزادی حرکت بسیاری از کارگران به واسطه هزینه جابجایی خانواده‌های‌شان، هزینه یافتن اقامتگاه اجاره‌ای یا گرفتن وام رهنی مسکن، موانع زبانی، یا عدم تایید احتمالی مدارک تحصیلی، رتبه‌بندی‌های اعتباری یا تجربه آنها محدود می‌شود. برای بسیاری از کارگران این موانع می‌تواند خیلی بالا باشد. بنابراین، تحرک بیشتر کارگران کاملاً محدود است. مسایلی مشابه شاید بر کسب‌وکارهای کوچک تاثیر بگذارد، اما بر مدیران عالی و سرمایه مالی در هر جایی که قوانین اجازه جابجایی می‌دهد، تاثیری نمی‌گذارد. هزینه جابجایی سرمایه مالی کاملاً پایین است. اگر شرکت‌ها چشم‌انداز آتی را در یک کشور از نظر بالا بودن دستمزدها یا مالیات‌های آن کشور نامساعد ببینند، می‌توانند به طور بالقوه به هر جای دیگر نقل مکان کنند.

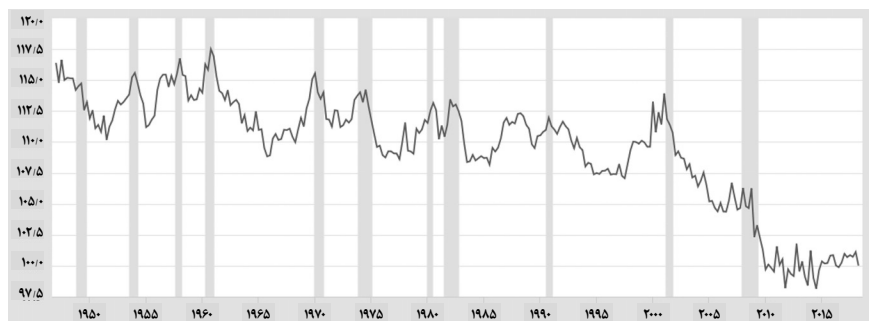
این تهدید می‌تواند کافی باشد تا کشورها را وادار به حفظ دستمزدهای پایین و پیشنهاد بهترین ترتیبات مالیاتی به شرکت‌ها کند. این وضع یک مسابقه را شروع می‌کند که در آن کشورها با گرفتن کمترین مالیات از دارایی‌های مالی با هم رقابت می‌کنند. برخی کشورهای کوچک با جمعیت خیلی کم و هزینه اداره پایین می‌توانند نیازهای دولت خود را صرفاً از طریق دریافت گرفتن کمیسیون از دارایی‌های مالی تامین کنند. آنها می‌توانند بدون تحمیل مالیات هم روزگار بگذرانند. آنها می‌توانند بهشت‌های مالیاتی باشند. آنها نیازی به ارائه زیرساخت بزرگ برای میزبانی سرمایه‌ها ندارند. برخی شعبات بانک کافی است. دارایی‌هایی که آنها نگه می‌دارند، نتایج را در جاهای دیگر تولید می‌کند، یعنی معمولاً جایی که سرمایه‌گذاری عمومی صورت گرفته است. اینها کشورهای هستند که به وسیله تجهیز به بنادر، جاده، مدرسه، تحقیق و توسعه و بیمارستان‌ها، استفاده از سرمایه را کارآمد می‌سازند. رقابت با بهشت‌های مالیاتی بسیاری از کشورها را وادار می‌سازد تا مالیات‌ستانی خود بر دارایی‌های مالی را تا جایی که امکان دارد، کاهش دهند. سرمایه‌های با قابلیت جابجایی کامل، اگر عایدی پس از مالیات به زیرآستانه معین

سقوط کند، به جای دیگری حرکت خواهند کرد. پاداش همچنین باید به سرعت تحقق یابد در غیر این صورت سرمایه به جای دیگری می‌رود. در این چارچوب ما همچنین می‌توانیم روند توجه بیشتر به اهداف کوتاه‌مدت تا اهداف بلندمدت در سطح شرکتی را قرار دهیم.

تحرك سرمایه پس از اینکه به مدت ۵۰ سال مهار شده بود، از ۱۹۷۰ به بعد افزایش یافت.^{۱۳} این اتفاق احتمالاً فشار برای کاستن از حقوق‌ها که سهم کوچک‌تری از کل درآمد آمریکا به سمت آنها می‌رود (شکل ۲۰-۱۳) و بر نرخ‌های مالیات بر دارایی‌های مالی را افزایش داد. دولت‌ها مجبور شدند فشار مالیاتی خود را به سمت سایر اهداف هدایت کنند یا مخارج خود در حوزه‌هایی مانند آموزش، مراقبت سلامت، تحقیق و توسعه، زیرساخت یا تامین اجتماعی را کاهش دهند. موفق‌ترین سرمایه‌گذار آمریکایی تاکنون، وارن بافت نظرش را درباره این رویدادها چنین بیان کرده است: «واقعاً در ۲۰ سال گذشته جنگ طبقاتی در جریان بوده و طبقه من برنده شده است. ما آن‌هایی هستیم که نرخ‌های مالیات مان به نحو شگفت‌آوری کاهش یافته است.»^{۱۴}

سیاست‌های کاهش نابرابری‌های درآمد را نه فقط برای بهبود بروندهای اجتماعی بلکه همچنین برای حفظ رشد بلندمدت نیز باید دنبال کرد. نابرابری اثرات منفی بیشتری بر رشد دارد وقتی که شکاف بین خانوارهای کم درآمد و بقیه جمعیت افزایش می‌یابد. سرمایه انسانی (تحصیلات) یک مجرا است که نابرابری از طریق آن بر رشد تاثیر می‌گذارد. افزایش نابرابری درآمد باعث سرکوب توسعه مهارت‌ها در بین افراد با والدین فقیرتر هم برحسب مقدار تحصیل کسب شده (تعداد سال‌های مدرسه‌رویی) و کیفیت آن (اهلیت حرفه‌ای) می‌شود.^{۱۵} کشوری که تعداد زیادی از مردم تحصیلات بی‌کیفیت دارند به‌ندرت می‌تواند بهره‌وری و حقوق مردمانش را افزایش دهد. مردمی که تحصیلات پایین دارند، نمی‌توانند با فناوری‌های مولدتر کار کنند. با نیروی کار تحصیل نکرده، منافع سرمایه‌گذاری‌ها حتی در تجهیزات مدرن جدید اندک است.

سیاست‌های بازتوزیعی از طریق مالیات‌ها و پرداخت‌های انتقالی، ابزاری کلیدی برای تضمین این نکته است که منافع رشد در سطحی گسترده توزیع می‌شوند و تجربه حکایت از این دارد که آنها



شکل ۲۰-۱۳ سهمی از درآمد کل آمریکا که به نیروی کار می‌رسد

پس از بحران مالی، سهم درآمدی که به نیروی کار می‌رود کوچک‌تر شده است.

منبع: اداره آمار کار آمریکا؛ سهم کار از این منبع دریافت شد.

لزوماً رشد را تضعیف نمی‌کنند.^{۱۶} اما همچنین مهم است برابری فرصت‌ها در دسترسی به تحصیلات و کیفیت تحصیلات را ترویج کنیم. این دلالت بر تمرکز بر خانواده‌های دارای کودک و نوجوان - همان جایی که تصمیم‌هایی درباره انباشت سرمایه انسانی گرفته می‌شود- ترویج اشتغال برای گروه‌های محروم از طریق سیاست‌های فعال بازار کار، پشتیبانی از مراقبت کودکان و مزایای حین کار دارد.^{۱۷} امکان اجرای این سیاست‌ها به امکان هماهنگی بین‌المللی مالیات‌ستانی دارایی‌های مالی (یک ایده از پروفیسور پیکتی) یا در غیاب چنین هماهنگی، به تنظیم‌گری تحرک سرمایه بستگی دارد. در حالی که این پیشنهاد شاید خلاف شهودی دیده شود، احتمالاً ابزار لازم برای جلوگیری از سقوطها در اقتصاد بازار آزاد در دوره‌های رشد پایین و بحران‌های مالی مکرر، و برای تضمین شکوفایی بلندمدت است.

واژگان تخصصی

برابری فرصت [۱]: طبق این اصل به هر فرد یا شهروند باید فرصت‌های یکسان برحسب ایمنی، تغذیه، مراقبت سلامت، تحصیلات و دسترسی به مشاغل باکیفیت عرضه شود اما نه شغل، درآمد، مصرف، استاندارد زندگی یا ثروت یکسان در پایان زندگی‌شان، که در عوض به تلاش و مهارت‌های آنها بستگی دارد.

برابری برون‌دادها یا نتایج [۲]: همه افراد به اهداف یکسان برای مثال درآمد، سطوح مصرف، استاندارد زندگی و ثروت یکسان می‌رسند. این دستاورد سیاست‌های برابرطلبانه افراطی است.

شاخص یا ضریب جینی [۳]: یک نماگر نابرابری است. مقدار آن بین دو حد صفر، وقتی کل درآمد یا ثروت همه افراد برابر است (جامعه کاملاً برابرطلبانه) و مقدار یک وقتی یک فرد همه درآمد را دریافت می‌کند یا مالک همه ثروت است و بقیه مردم هیچ چیزی ندارند و دریافت نمی‌کنند (جامعه کاملاً نابرابر) تغییر می‌کند. برخی اوقات این دامنه را در ۱۰۰ ضرب می‌کنند و در نتیجه ضریب بین صفر و ۱۰۰ است.^{۱۸}

خانوارها [۴]: یک خانواده یا گروهی از مردم که با همدیگر در یک خانه زندگی می‌کنند.

فناوری‌های اطلاعات و ارتباطات [۵]: به فناوری‌هایی گفته می‌شود که دسترسی به اطلاعات از طریق ارتباط راه دور فراهم می‌کنند. این مشابه با فناوری اطلاعات است اما در درجه اول بر فناوری‌های ارتباطی تمرکز دارد.

نابرابری فرصت [۶]: افرادی که از دسترسی به نهادها یا اشتغال محروم هستند، توانایی‌شان برای منتفع شدن از زندگی در یک اقتصاد

1. equality of opportunity
2. equality of outcomes or results
3. Gini index or coefficient
4. households
5. ICT (information and communication technologies)
6. inequality of opportunity

بازاری محدود است. برای مثال، بچه‌های خانوارهای فقیر محروم از دسترسی به تحصیلات باکیفیت که توانایی آنها را برای رسیدن به سطوح بالای درآمد در آینده محدود می‌کند.^{۱۹}

نابرابری دستاورد [۷]: سنجیدن تفاوت‌های واقعی درآمد، ثروت، مصرف یا چیزی دیگر بین مردم در سن بزرگسالی، بدون اینکه در نظر گرفته شود که آیا همان فرصت‌ها در آغاز زندگی‌شان عرضه شده است یا خیر.

فناوری اطلاعات [۸]: این اصطلاح به هرچیز مرتبط با فناوری محاسباتی از قبیل شبکه‌سازی، نرم‌افزار، سخت‌افزار، اینترنت یا مردمی سروکار دارد که با این فناوری‌ها کار می‌کنند.^{۲۰}

منحنی لورنز [۹]: سهم‌های انباشتی از کل درآمد در برابر سهم انباشتی جمعیت را نقطه‌یابی می‌کند. این یک نمایش تصویری از توزیع ثروت یا درآمد است. ماکس لورنز اقتصاددان آمریکایی در سال ۱۹۰۵ این منحنی را تهیه کرد.

یادداشت‌ها

۱. روش شناسی برابری قدرت خرید شامل تقسیم تولید ناخالص داخلی سرانه بر ارزش یک سبد کالایی در آن کشور، که تا حد زیادی در هر کشور مورد بررسی یکسان است. به این شیوه میانگین استاندارد زندگی جمعیت به نحو بهتری توصیف می‌شود تا صرفاً درآمد سرانه را به واحد پول یکسانی تبدیل کنیم.
 ۲. ضریب جینی آمریکا مربوط به سال ۲۰۱۶ و اسپانیا ۲۰۱۵ است. تولید ناخالص داخلی سرانه با برابری قدرت خرید سال ۲۰۱۴ برای اسپانیا ۳۱۱۹۵ دلار و برای آمریکا ۵۱۹۲۲ دلار بود.
 ۳. Laderman و همکاران (۲۰۰۲).
 ۴. به زبان فنی، شاخص جینی سنج‌های از تمرکز است. اینجا تمرکز درآمد و ثروت را در نظر می‌گیریم و بنابراین به عنوان شاخص نابرابری استفاده می‌کنیم.
5. Cingano (2014).

7. inequality of outcome

8. IT (information technology)

9. Lorenz curve

۶. برای سال‌های ۲۰۱۴ تا ۲۰۱۶ www.oecd.org/social/income-distribution-database.htm.

برای سال‌های ۱۹۷۵ تا ۲۰۰۸ www.oecd.org/els/soc/dividedwestandwhyinequalitykeepsrising.htm.

7. Milanovic (2017)

۸. همچنين بنگريد به بانك توسعه آسيايي (۲۰۱۸) و Stiglitz (۲۰۱۲: ۱۰۶) «وقتي پول در راس جامعه متمرکز شده است، ميانه‌گين مخارج يك آمريكايي محدود مي‌شود يا دست‌كم اينكه در غياب برخي گزاره‌هاي مصنوعي صحت دارد كه در سال‌هاي قبل از بحران، به شكل حباب مسكن ظاهر شد كه با سياست‌هاي فدرال رزرو تحريك شده بود. حباب مسكن يك رونق مصرف ايجاد كرد و اين تصور را ايجاد كرد كه همه چيز عالي است. (...) حركت دادن پول از ته به بالا، مصرف را پايين مي‌آورد چون افراد پردرآمدتر نسبت كمترى از درآمدشان را نسبت به افراد كم درآمدتر مصرف مي‌كنند. (...) نتيجه: تا زماني كه چيز ديگري اتفاق نيفتد (...) درآمد كل در اقتصاد كمتر از آن چيزي خواهد بود كه اقتصاد قابليت عرضه كردن دارد- و به اين معناست كه بيكاري خواهيم داشت. Stiglitz (۲۰۱۲) ارجاعاتي به Jayadev (۲۰۱۳) و Dynan و همكاران (۲۰۰۴) مي‌دهد.

۹. همچنين به پيوند زير با تحليلي از وضعيت آلمان بنگريد <http://ged-project.de/2015/07/16/growing-income-inequality-in-germany-a-brake-on-economic-growth/>

10. Cingano (2014).

۱۱. Fajnzylber و همكاران (۲۰۰۲)

۱۲. در ادبيات موضوع، به اين مساله با عنوان تغيير فناورانه سوگيري به مهارت ارجاع مي‌دهند يعني وضعيتي از تغيير فناورانه كه به سمت بهره‌وري نهايي كارگران ماهرتر و تحصيل كرده‌تر نسبت به كارگران كم مهارت تر گرايش دارد.

13. Taylor (1996).

14. www.washingtonpost.com/blogs/plum-line/post/theres-been-class-warfare-for-the-last-20-years-and-my-class-has-won/2011/03/03/gIQApAfbAL_blog.html.

۱۵. Cingano (۲۰۱۴) و «نابرابري مي‌تواند پيشرفت در سلامت و تحصيل را تضعيف كند، باعث بي‌ثباتي سياسي و اقتصادي كاهش‌دهنده سرمايه‌گذاري شود و اجماع اجتماعي موردنياز براي تعديل در مواجهه با شوک‌ها را كاهش دهد و بنابراين تمايل به كاهش آهنگ و دوام رشد دارد.» (Ostry و همكاران، ۲۰۱۴، ۴).

۱۶. (۲۰۱۴)؛ «مداخلات ارتقادهنده برابری واقعا می‌تواند به رشد کمک کند: به مالیات بستن بر فعالیت‌های دارای برون‌ریزهای منفی فکر کنید که عمدتاً توسط ثروتمندان پرداخت می‌شود (شاید ریسک‌پذیری افراطی در بخش مالی) یا پرداخت‌های نقدی با هدف تشویق شرکت بهتر در مدارس ابتدایی در کشورهای در حال توسعه، از جمله مثال‌ها هستند (Ostry و همکاران، ۲۰۱۴، ۴).

17. Cingano (2017).

۱۸. ضریب جینی دامنه توزیع درآمد (یا در برخی موارد مخارج مصرفی) را در بین افراد یا خانوارهای درون یک اقتصاد منحرف‌شده از توزیع کاملاً برابر می‌سنجد. یک منحنی لورنز درصد انباشتی درآمد کل دریافتی در برابر تعداد انباشتی دریافت‌کنندگان را نقطه‌یابی می‌کند که با فقیرترین فرد یا خانوار شروع می‌کند. ضریب جینی مساحت بین منحنی لورنز و یک خط فرضی برابری مطلق را اندازه‌گیری می‌کند که به صورت درصدی از حداکثر مساحت زیر آن خط بیان می‌شود. بنابراین شاخص جینی صفر بیانگر برابری کامل است در حالی که ۱۰۰ دلالت بر نابرابری کامل دارد.

19. www.economicsonline.co.uk/Managing_the_economy/Inequality_and_equity.html.

20. <http://techterms.com/definition/it>.

منابع

Asian Development Bank. (2014). *Inequality in Asia and the Pacific: Trends, drivers, and policy implications*, edited by Changyong Rhee, Juzhong Zhuang and Ravi Kanbur. Philippines: Asian Development Bank, Mandaluyong City.

Cingano, F. (2014). "Trends in Income Inequality and Its Impact on Economic Growth," OECD Social, Employment and migration Working Papers, No. 163, OECD, Paris.

Davies, J., Lluberas, R. and Shorrocks, A. (2012). *Credit Suisse global wealth data book*. Zurich: Credit Suisse.

Dynan, K. E., Skinner, J. and Zeldes, S. P. (2004). "Do the Rich Save More?" *Journal of Political Economy*, 112(2): 397-444.

Fajnzylber, P., Lederman, D. and Loayza, N. (2002). "Inequality and Violent Crime," *Journal of Law and Economics*, 45(1): 1-40.

Jayadev, A. (2013). "Distribution and Crisis: Reviewing Some of the Linkages," in *The Handbook of the political economy of financial crises*, edited by Martin H. Wolfson and Gerald A. Epstein. Oxford: Oxford University Press.

Laderman, D., Fajnzylber, P. and Loayza, N. (2002). "Inequality and Violent Crime," *Journal of Law and Economics*, 45(1), Part 1.

Milanovic, B. (2012). "Global Income Inequality by the Numbers: In History and Now," Policy Research Working Paper 6259, World Bank Development Research Group Poverty and Inequality Team, November.

OECD. (2013). *Crisis squeezes income and puts pressure on inequality and poverty*. OECD.

Ostry, J. D., Berg, A. and Tsangarides, C. G. (2014). *Redistribution, inequality, growth*, IMF, April.

Shi Li. (2016). *Recent changes in income inequality in China*, in *World social science report 2016: Challenging inequalities: Pathways to a just world*. Paris, France: UNESCO Publishing.

Stiglitz, J. E. (2012). *The price of inequality: How today's divided society endangers our future*. London: Penguin Books.

Taylor, A. M. (1996). "International Capital Mobility in History: The Saving-Investment Relationship," NBER Working Paper No. 5743.

پیوست:

شاخص‌های رقابت‌پذیری

طی چهار دهه گذشته، سازمان‌های مختلف شاخص‌های مختلفی از به اصطلاح رقابت‌پذیری تهیه کرده‌اند. برخی گروه‌ها، جایگاه معتبر واقعی برای آنها قائل هستند. در سایر موارد، شاخص‌ها عناصر حیاتی در ارزیابی‌ها توسط دولت هستند.^۱ در این بخش ابتدا سه تا از مشهورترین شاخص‌های رقابت‌پذیری معرفی می‌شود، سپس تاملاتی بر استفاده معاصر از نماگرها- نماگرهای ترکیبی که داده‌های چندین نماگر ساده را ترکیب می‌کنند- عرضه می‌داریم و با طرح مجادله اقتصادی درباره شاخص‌های رقابت‌پذیری ادامه می‌دهیم. سرانجام به نتیجه‌گیری می‌رسیم. با وجود اینکه امروزه نماگرهای در دسترس بسیار هستند، این جا توجه خود را بر سه تا از آنها متمرکز می‌کنیم:

۱. شاخص رقابت‌پذیری جهانی، از مجمع جهانی اقتصاد.
۲. رتبه‌بندی رقابت‌پذیری جهانی، از مدرسه کسب‌وکار IMD
۳. نماگر انجام کسب‌وکار از بانک جهانی

دو شاخص نخست که مجمع جهانی اقتصاد و IMD تهیه می‌کنند، مشخصاً هدف سنجش رقابت‌پذیری کشور را دارند در حالی که شاخص تولیدشده بانک جهانی تلاش می‌کند یکی از تعیین‌کننده‌های ممکن رقابت‌پذیری، تسهیل انجام کسب‌وکار- یا داشتن محیط کسب‌وکار خوب در یک کشور- را با استفاده از برخی نماگرهای «پراکسی» بسنجد. سرمایه‌گذارها غالباً هر سه را در نظر می‌گیرند.

الف) شاخص رقابت‌پذیری جهانی

www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015

مجمع جهانی اقتصاد که تا ۱۹۸۷ به مجمع مدیریت اروپایی مشهور بود، این شاخص را از سال ۲۰۰۵ تولید می‌کند؛ این مجمع، یک سازمان غیرانتفاعی

خصوصی واقع در سوئیس و پروفیسور کلاوس شواب رئیس آن است. این شاخص را مکمل و توسعه یافته گزارش رقابت‌پذیری جهانی می‌دانیم که مجمع از سال ۱۹۷۹ تولید می‌کند. شاخص و گزارش بر اساس تجربه مجمع جهانی اقتصاد است که محل گردهمایی بازیگران اقتصادی برتر در داووس از سال ۱۹۷۱ بوده و احتمالاً بزرگ‌ترین رویداد شبکه‌سازی برای کسب‌وکارهای برتر جهان است. مجمع در سال ۲۰۱۱ شاخص توسعه پایدار خود را معرفی کرد.

شاخص را سال‌های مارتین (کلمبیا) و السا آروادی (بوکونی) تهیه کردند. کارشان از ایده‌های مایکل پورتر (هاروارد) پیروی کرده است. تا سال ۱۹۹۶ گزارش در همکاری با مدرسه کسب‌وکار ژنو تهیه می‌شد.

تعریف مجمع از رقابت‌پذیری این است: «مجموعه نهادها، سیاست‌ها و عواملی که سطح بهره‌وری یک کشور را تعیین می‌کند. سطح بهره‌وری، در عوض سطح شکوفایی را تعیین می‌کند که می‌توان در یک اقتصاد به آن رسید. سطح بهره‌وری همچنین نرخ‌های بازده کسب شده از سرمایه‌گذاری در یک اقتصاد را تعیین می‌کند که به نوبه خود محرک‌های بنیادی نرخ‌های رشد آن هستند. به بیان دیگر، اقتصاد رقابتی‌تر اقتصادی است که احتمالاً طی زمان سریع‌تر رشد می‌کند.»^۲

در این شاخص ۱۴۴ اقتصاد با هم مقایسه می‌شوند و از ۱۰۰ نماگر استفاده می‌شود. شاخص میانگین وزنی از بسیاری عناصر متفاوت است که هر کدام یک جنبه متفاوت از رقابت‌پذیری را می‌سنجند. عناصر آن به ۱۲ ستون رقابت‌پذیری گروه‌بندی می‌شوند:

۱. نهادها
۲. زیرساخت‌ها
۳. محیط اقتصاد کلان
۴. سلامت و آموزش ابتدایی
۵. آموزش عالی و کارآموزی
۶. کارایی بازارهای کالا
۷. کارایی بازار کار
۸. توسعه بازار مالی
۹. آمادگی فناوریانه

۱۰. اندازه بازار

۱۱. پیچیدگی کسب‌وکار

۱۲. نوآوری

طبق نظر مجمع، ستون‌های ۱ تا ۴ بیانگر «الزامات اساسی» هستند و نقش کلیدی در مراحل اولیه توسعه ایفا می‌کنند. ستون‌های ۵ تا ۱۰ را «ارتقادهنده‌های کارایی» تشکیل می‌دهند و در کشورهایی که در مراحل پیشرفته‌تر توسعه هستند، نقش بزرگ‌تری ایفا می‌کنند. ستون‌های ۱۱ و ۱۲ به عنوان «عوامل نوآوری و پیچیدگی» تعریف می‌شوند و خصوصاً برای اقتصادهای پیشرفته‌تر مهم هستند.

شاخص با پشتیبانی یک شبکه بیش از ۱۶۰ موسسه همکار در سراسر جهان تولید می‌شود. موسسات همکار در اجرای پیمایش نظرات مدیران بسیار راهگشا هستند که پرسمانی از نظرات ۱۴ هزار تن از رهبران کسب‌وکار در سراسر جهان است. این پیمایش بخش بزرگی از داده‌ها در گزارش را فراهم می‌کند که شاخص را شامل می‌شود. از این پیمایش سایر سازمان‌ها برای مثال شفافیت بین‌الملل، سازمان توسعه و همکاری اقتصادی و صندوق بین‌المللی پول نقل قول می‌کنند. از ابتدا هدف اعلام شده آن ارائه بینش‌ها و تحریک بحث بین همه ذینفعان درباره بهترین راهبردها و سیاست‌هایی بوده است که به کشورها کمک می‌کند بر موانع بهبود رقابت‌پذیری غلبه کنند.

در سال‌های اخیر، مجمع جهانی اقتصاد همچنین شروع به بررسی رابطه پیچیده بین رقابت‌پذیری و پایداری کرده است که با بعد اجتماعی و محیط زیستی آن سنجیده می‌شود.

هدف نهایی کار مجمع برگزاری یک سری نشست‌ها برای افزایش آگاهی و جلب پشتیبانی برای امکان دگرگونی کشورها بوده است تا به آنها کمک کند رقابتی‌تر شوند و شکوفایی افزایش یابد.

جدیدترین نسخه گزارش درباره ریسک‌های نابرابری هشدار می‌دهد اما توصیه‌های اصلی آن مربوط به ارتقای بهره‌وری است و به نابرابری یا نبود تقاضا در اقتصادهایی که ریسک تورم منفی دارند، توجه نمی‌کند.

با ملاحظه ۱۲ ستون رقابت‌پذیری برخی ملاحظات مطرح می‌شود.

ستون ۱: نهادها

طبق نظر لعل (۲۰۰۱) «شاخص‌های مجمع ارزش‌های بالاتر را به تجارت آزادتر، حمایت از حقوق مالکیت فکری قوی‌تر و حساب‌های سرمایه آزادتر بین کشورها می‌دهند. این استدلالات معتبر به نفع مداخلات در هر سه حوزه، دست‌کم برای کشورهای در حال توسعه با بخش‌های صنعتی نوپا، قابلیت‌های ضعیف و نهادهای عقب مانده را نادیده می‌گیرد.

خود مفهوم فساد معمولاً به معنای باریکی ملاحظه می‌شود. اگرچه در حالی که پرداخت‌های پولی غیرقانونی به مقامات عمومی در کشورهای در حال توسعه نادر نیست غالباً به این نحو است که این پرداخت‌ها در کشورهای صنعتی منشا دارد.

سرانجام باید توجه داشت که برخی کشورها که در سال‌های اخیر بیشتر رشد کردند همان کشورهایی هستند که بسیاری از نماگرهای آزادی و شفافیت‌شان به طور ویژه بالا نبوده است.

ستون ۳: محیط اقتصاد کلان

این ستون رتبه بالاتر به کشورهایی می‌دهد که بودجه متوازن و تورم پایین دارند. برخی اقتصاددانان استدلال می‌کنند که تحت شرایط معین مخارج کسری و تورم در حد ۵ درصد یا ۱۱ درصد شاید مفید یا حتی ضروری باشد تا به توسعه اقتصادی برسیم.^۴ نه تراز پرداخت‌ها نه موقعیت خالص سرمایه‌گذاری بین‌المللی کشور در بین متغیرهای مورد استفاده برای ساختن این ستون گنجانده نشده است. این متغیرها بیانگر توانایی یک کشور در انباشت کردن ثروت نسبت به بقیه جهان است.

ستون ۶: کارایی بازار کالا

بهترین محیط ممکن برای مبادله کالاها، مستلزم حداقل دخالت دولتی است که مانع فعالیت کسب‌وکار می‌شود. برای مثال، مالیات‌های اختلال‌زا یا کمرشکن و قواعد محدودکننده و تبعیض‌آمیز برای سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی - که مالکیت خارجی را محدود می‌کند - مانع رقابت‌پذیری و همچنین مانع تجارت

بین‌الملل می‌شوند.^۵ مجمع از این ایده پشتیبانی می‌کند که دخالت دولت به نفع توسعه و رقابت‌پذیری محدود شود. اما کشورهای پرقابیت و کاملاً مولد همانند کشورهای اسکانندیناوی به نظر نمی‌رسد این ایده را تایید کنند.

ستون ۷: کارایی بازار کار

متغیرهای این ستون دلالت دارد که هر اندازه بازار کار انعطاف‌پذیرتر باشد، بهتر است. به علاوه، در این مورد شواهد تجربی به اندازه‌ای که این ستون پیشنهاد می‌کند، روشن نیست.

ستون ۸: توسعه بازار مالی

در حالی که فایننس یک عنصر ضروری در اقتصاد بازار توسعه یافته است، هر چه می‌گذرد آشکارتر می‌شود که کشورها به توسعه مالی نیاز دارند اما شاید هنگامی که فایننس بخش خیلی زیادی از اقتصاد را اشغال کند، زیان ببینند.^۶ به علاوه، توسعه مالی اغلب از طریق مقررات زدایی به دست می‌آید. «پس از بحران آسیایی، خطرات آزادسازی زود هنگام حساب سرمایه ابدان نیازی به استدلال نداشت.»^۸

برخی مقررات زدایی‌ها در بخش مالی احتمالاً همچنین به بحران مالی مخرب ۲۰۰۸ و رکود متعاقب جهانی کمک کرد.

ستون ۹: آمادگی فناوری

«این نماگر میزان چالاکی را می‌سنجد که یک اقتصاد فناوری‌های موجود را با تاکید مشخصی که بر ظرفیت بهره‌برداری کامل از فناوری‌های ارتباطات و اطلاعات در فعالیتهای روزانه و فرآیندهای تولید برای افزایش کارایی و قدرت یابی نوآوری برای رقابت‌پذیری دارد، برای ارتقای بهره‌وری صنایع خود اقتباس می‌کند.»^۹

طبق نظر لعل «حمایت از مالکیت معنوی قوی توسط کشورهای غیرنوآور به هزینه‌های بالاتر فناوری وارداتی و محصولاتی که این فناوری را در خود دارند، منجر می‌شود. این امر همچنین مسیر ارزشمند یادگیری، کپی کردن

و مهندسی معکوس را محدود می‌سازد.^{۱۰} اگرچه مجمع همچنین به حمایت قوی از مالکیت فکری در کشورهای در حال توسعه می‌پردازد.

ستون ۱۱: پیچیدگی کسب‌وکار

پیچیدگی کسب‌وکار به دو عنصری مربوط می‌شود که به همدیگر پیوند خورده اند: کیفیت شبکه‌های کسب‌وکار کلی یک کشور و کیفیت عملیات و راهبردهای هر کدام از بنگاه‌ها.^{۱۱} این ستون بر اساس نظرات مدیران تهیه شده است که قطعاً مهم است، اما غیبت سنج‌های عینی به عنوان یک محدودیت تلقی می‌شود.

جدول الف - شاخص رقابت‌پذیری جهانی

مخالفتان	طرفداران
معیارهای تجمع داده‌ها چنگی به دل نمی‌زند	چندین داده ارزشمند عرضه می‌دارد
استفاده از داده‌های پیمایشی برخی اوقات غیرضروری تلقی می‌شود، به ویژه وقتی داده‌های عینی جایگزین در دسترس است.	نظرات چندین مدیر را خلاصه می‌کند
مورد انتقاد کروگمن (ام‌ای تی)، لعل (اکسفورد) قرار گرفته است	از پشتیبانی علمی پورتر (هاروارد)، سالای مارتین (کلمبیا) و آرتادی (بوکونی) برخوردار است.
شکست‌های بازار را دست کم می‌گیرد	مسئله رقابت‌پذیری کشورها را شناسایی می‌کند
تنها دوسوم تعیین‌کننده‌های بهره‌وری را توضیح می‌دهد	بحث و مجادله راه انداخته است.
تفاوت‌ها بین کشورهای بزرگ و کوچک را کمتر برآورد می‌کند	مورد پذیرش بسیاری از مدیران است
	تعیین‌کننده‌های بهره‌وری را توضیح می‌دهد

ستون ۱۲: نوآوری

این ستون عمدتاً مربوط به نوآوری فناورانه به عنوان ابزاری برای ارتقای بهره‌وری است. در این مورد نیز بیشتر داده‌ها از نظرات مدیران کسب می‌شود حتی وقتی داده‌های سخت در دسترس است.

شاخص رقابت‌پذیری جهانی احتمالا مشهورترین و مورد استفاده‌ترین شاخص رقابت‌پذیری است. قدرت آن بر اساس مقدار زیاد داده‌های متصل به آن و به پذیرش و رسمیتی است که در شبکه گسترده‌ای از شرکت‌ها و در کل جامعه کسب‌وکار دارد. محدودیت‌های اصلی آن از صحت روش‌شناسی مورد استفاده، اعتبار فروض نظری و کیفیت داده‌های پیمایشی آن ناشی می‌شود (جدول الف). البته که هر کسی با نظرات جان تورن‌هیل موافق نیست اما ارزش یادآوری در اینجا را دارد: «مجمع جهانی اقتصاد کار عالی در ایجاد فهم متعارف بین فرادستان جهانی انجام می‌دهد. مشکل این است که فهم متعارف همیشه اشتباه است.»^{۱۲}

ب) رتبه‌بندی رقابت‌پذیری جهانی^{۱۳}

در سال ۱۹۹۰، با ادغام مراکز آموزشی آلکان و نستله، مدرسه کسب‌وکار موسسه توسعه مدیریت تأسیس شد که در شهر لوزان (سوئیس) واقع است. از سال ۱۹۸۹ تاکنون یکی از اعضای بنیانگذار آن سالنامه رقابت‌پذیری جهانی را منتشر کرده است که تا سال ۱۹۹۶ به صورت مشترک با مجمع جهانی اقتصاد منتشر می‌گردید. در سال ۱۹۹۴ این موسسه اقدام به تهیه رتبه‌بندی رقابت‌پذیری جهانی کرد که توانایی ۶۶ ملت در ایجاد و حفظ محیطی که بنگاه‌های اقتصادی بتوانند رقابت کنند را رتبه‌بندی و تحلیل می‌کند. این بر اساس کارهای Michael Porter (هاروارد)، Stephane Garelli (IMD) و Arturo Bris (IMD) است که آن را توسعه دادند. فرض می‌شود خلق ثروت عمدتاً در سطح موسسات اقتصادی حال چه خصوصی یا دولتی رخ می‌دهد. IMD این حوزه پژوهش را «رقابت‌پذیری بنگاه‌ها» می‌نامد. اگرچه طبق نظر IMD موسسات اقتصادی در محیط ملی که توانایی‌شان برای رقابت در داخل یا سطح بین‌المللی ارتقا داده یا کاهش می‌دهد، فعالیت می‌کنند.

IMD این حوزه پژوهش را «رقابت‌پذیری ملت‌ها» می‌نامد.^{۱۴}

رقابت‌پذیری ملت‌ها یک حوزه نظریه اقتصادی است که واقعیات و سیاست‌هایی را تحلیل می‌کند که توانایی یک ملت را در خلق و حفظ محیطی

که خلق ارزش بیشتر را برای بنگاه‌های آن ملت و شکوفایی بیشتر را برای مردمش حفظ می‌کند، شکل می‌دهد.^{۱۵}

سالنامه رقابت‌پذیری IMD به رابطه بین محیط ملی یک کشور (که دولت نقش کلیدی ایفا می‌کند) و فرآیند خلق ثروت (که در دست بنگاه‌ها و افراد است) نگاه می‌کند. این سالنامه روی برون‌داد تعامل چهار عامل رقابت‌پذیری تمرکز کرد که معمولاً محیط ملی یک کشور را تعریف می‌کنند.^{۱۶} روش شناسی گزارش، محیط ملی را به چهار عامل اصلی تقسیم می‌کند:

۱. عملکرد اقتصادی، ۲. کارایی دولت، ۳. کارایی کسب‌وکار، ۴. زیرساخت.

هر کدام از این عوامل به نوبه خود به پنج زیرعامل تقسیم می‌شود که هر جنبه از حوزه‌های تحلیل شده را برجسته می‌سازد. در مجموع سالنامه رقابت‌پذیری جهانی ۲۰ تا از چنین زیرعواملی را مشخص می‌کند که بیش از ۳۰۰ معیار را دربرمی‌گیرد اگرچه هر زیرعامل لزوماً همان تعداد معیار ندارد (برای مثال، ارزیابی تحصیل نسبت به ارزشیابی قیمت‌ها تعداد معیار بیشتری دارد). هر زیرعامل، به شکل مستقل از تعداد معیارهایی که دارد، از وزن یکسان در تحکیم کلی نتایج برخوردار است که ۵ درصد است ($20 * 5 = 100$).

معیارها می‌تواند داده‌های سخت باشد که رقابت‌پذیری را مادامی که بتوان اندازه‌گیری کرد، تحلیل می‌کنند (مثلاً تولید ناخالص داخلی) یا داده‌های نرم که رقابت‌پذیری را آن‌گونه که ادراک می‌شود، تحلیل می‌کند (مثلاً در دسترس بودن مدیران لایق و شایسته). معیارهای سخت بیانگر وزن دهی دو سومی در رتبه‌بندی کلی است در صورتی که داده‌های پیمایشی بیانگر وزن دهی یک سومی است. به علاوه، برخی معیارها فقط برای اطلاعات پیش زمینه‌ای هستند به این معنا که آنها در محاسبه رتبه‌بندی رقابت‌پذیری کلی استفاده نمی‌شوند (مثلاً جمعیت زیر ۱۵ سال). سرانجام تجمیع نتایج ۲۰ زیرعامل باعث تحکیم مجموع می‌شود که به رتبه‌بندی کلی در WCY می‌انجامد.

داده‌های سخت شامل آمارهایی می‌شود که از سازمان‌های بین‌المللی (IMF, WB, OECD, ILO) و غیر آن، نهادهای خصوصی (CB Richard Ellis, Mercer HR Consulting, PwC) و منابع ملی از

طریق شبکه نهادهای شریک گرفته می‌شود. هر سال، IMD یک پیمایش انجام می‌دهد؛ از ۶۱۰۰ مدیر کسب‌وکار در مدیریت بالا یا میانی خواسته می‌شود وضعیت کشورشان را در پاسخ به یک پرسشنامه ارزیابی کنند.

بخوانید

فروض اقتصادی IMD برای عوامل رقابت‌پذیری جهانی

الف. عملکرد اقتصادی

۱. رقابت‌پذیری یک کشور اتکای شدید به عملکرد اقتصادی گذشته دارد.
۲. رقابت حاکم بر نیروهای بازار باعث بهبود عملکرد اقتصادی یک کشور می‌شود.
۳. هر اندازه رقابت بیشتری در اقتصاد داخلی داشته باشیم بنگاه‌های داخلی در بازارهای خارجی رقابت‌پذیرتر خواهند شد.
۴. موفقیت یک کشور در تجارت بین‌الملل و/یا سرمایه‌گذاری‌ها بیانگر رقابت‌پذیری شرکت‌های داخلی آن است.
۵. بازبودن به روی فعالیت‌های اقتصادی بین‌المللی، عملکرد اقتصادی یک کشور را افزایش می‌دهد.
۶. سرمایه‌گذاری بین‌المللی منابع اقتصادی را به نحو کاراتری در جهان تخصیص می‌دهد.
۷. رقابت‌پذیری صادرات-محور اغلب همراه با رشد محوری در اقتصاد داخلی است.

ب. کارایی دولت

۱. دخالت حکومت در فعالیت‌های کسب‌وکار، جدای از ایجاد شرایط رقابتی برای بنگاه‌های اقتصادی، باید به کمترین میزان برسد.
۲. اگرچه دولت باید شرایط اجتماعی و اقتصاد کلان را فراهم سازد که قابل پیش‌بینی باشند، بنابراین باید ریسک‌های بیرونی برای بنگاه‌های اقتصادی را کمینه کند.
۳. دولت باید در انطباق سیاست‌های اقتصادی خود با محیط متغیر

بین‌المللی انعطاف‌پذیر باشد.

۴. دولت باید چارچوب اجتماعی فراهم کند که انصاف، برابری و عدالت را ترویج کند در حالی که امنیت جمعیت را تضمین می‌کند.

پ. کارایی کسب‌وکار

۱. کارایی و توانایی انطباق با تغییر در محیط رقابتی از ویژگی‌های مدیریتی حیاتی برای رقابت‌پذیری بنگاه‌ها هستند.

۲. تامین مالی مسئولانه از فعالیت‌های با ارزش افزوده در کسب‌وکار پشتیبانی می‌کند.

۳. یک بخش مالی کاملاً توسعه یافته و ادغام شده بین‌المللی در یک کشور از رقابت‌پذیری بین‌المللی آن پشتیبانی می‌کند.

۴. برای اینکه به استاندارد زندگی بالا برسید و آن را حفظ کنید باید با اقتصاد بین‌المللی ادغام شوید.

۵. کارآفرینی برای فعالیت اقتصادی در مرحله استارت‌آپ آن بسیار حیاتی است.

۶. نیروی کار ماهر رقابت‌پذیری یک کشور را افزایش می‌دهد.

۷. بهره‌وری بالا بیانگر بهره‌برداری بهینه از منابع است.

۸. نگرش نیروی کار بر رقابت‌پذیری یک کشور تاثیر می‌گذارد.

ت. زیرساخت

۱. زیرساخت سنتی-انرژی، حمل و نقل و غیر آن- برای توسعه اقتصادی بسیار حیاتی است.

۲. زیرساخت پیشرفته- فناوری اطلاعات، علوم محیط زیست، علوم سلامت و غیر آن- ضروری هستند و می‌توانند توسعه «جهشی» فراهم سازند.

۳. مزیت رقابتی همچنین می‌تواند روی کاربرد کارا و نوآورانه فناوری‌های موجود بنا شود.

۴. سرمایه‌گذاری در تحقیقات پایه و فعالیت نوآورانه باعث ایجاد دانش جدید می‌شود که برای یک کشور در مرحله بالغ‌تر توسعه اقتصادی حیاتی است.

۵. سرمایه‌گذاری بلندمدت در تحقیق و توسعه احتمالاً باعث افزایش رقابت‌پذیری کسب‌وکار می‌شود.

۶. کیفیت زندگی یک بخش از جذابیت یک کشور است.
 ۷. منابع آموزشی کافی و قابل دسترس کمک می‌کند تا یک اقتصاد دانش بنیان بسط یابد.

پرسش‌ها

- رویکرد IMD به گشودگی و بازبودن بازار چیست؟
- IMD چه نوع نگرشی نسبت به سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی دارد؟
- دخالت حکومت در فعالیتهای کسب‌وکار چقدر باید گسترده باشد؟
- آیا شما کشور موفق‌تری با دخالت گسترده حکومت در اقتصادش را می‌شناخید؟
- آیا فروض IMD تاکنون به شکست‌های احتمالی بازار (مثلاً آلودگی، مقدار ناکافی تحصیل، انحصارها، مشکل اتکا به ارتش‌های خصوصی و فانوس‌های دریایی خصوصی تامین مالی شده) اشاره دارند؟
- آیا هیچ‌ارجاعی به انواع مختلف محیط بازار، جایی که نیروهای بازار فعال هستند، شده است؟
- آیا IMD تمایزی بین کشورهای بزرگ و کوچک قائل است؟
- ارجاعات اصلی به ریسک‌های مشابه با آن‌هایی که بحران مالی ۲۰۰۸ را به وجود آوردند، کدام است؟
- آیا فرض ب۴ «دولت باید چارچوب اجتماعی فراهم کند که مروج انصاف، برابری و عدالت باشد در حالی که امنیت جمعیت را تضمین می‌کند» دلالت بر این دارد که کشورهای با نابرابری کمتر بهتر از کشورهای با نابرابری بیشتر هستند؟
- آیا هیچ اشاره‌ای به نقش مخارج نظامی و قدرت ژئواستراتژیک کشورها وجود دارد؟

تحلیل

IMD بازبودن بازار را به روشنی خوب ملاحظه می‌کند؛ این احتمالاً با وجود بازارهای کاملاً رقابتی و کاملاً فعال، در غیاب انحصارها و آلودگی، و در غیاب

ملاحظات سیاسی و رفتار با انگیزه سیاسی کشورها، صادق است. در جهان واقعی، کشورها به همان اندازه به وسیله ملاحظات اقتصادی انگیزه می‌یابند که به وسیله ملاحظات مربوط به ایدئولوژی، فرهنگ و قدرت سیاسی و نظامی‌شان. مخارج نظامی در برخی موارد بیانگر یک جزء اصلی از کل مخارج عمومی کشورها است. این تردید که این مورد، دلالت‌های سازگار برای اقتصادهای‌شان دارد، مشروع است. مخارج نظامی منابع کشور را تحلیل می‌برد اما در برخی موارد یک سرمایه‌گذاری را تشکیل می‌دهد. کشورهای با پارامترهای مشابه اقتصادی و مالی شاید شرایط کاملاً متفاوتی را تجربه کنند که به موضوعیت راهبری‌شان بستگی دارد.

برخی اقتصاددانان مقداری تردید درباره اثر خالص غیرمتنوع گشودگی بازار مطرح می‌کنند.^{۱۷}

چیزی مشابه با سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی (بخش ۱۱-۳) رخ می‌دهد. به طور کلی‌تر فروض IMD هیچ ارجاع مستقیمی به چنین شکست‌های بازار از قبیل بازارهای انحصار چندجانبه (بخش ۷-۳)، محیط بازاری که اکثریت بنگاه‌های شریک و مشتریان IMD در آن فعالیت می‌کنند، اطلاعات نامتقارن، کژمنشی، آلودگی و کالای عمومی نمی‌کند. انحصارهای کامل و چندجانبه بیش از آن که استثنا باشند قاعده هستند. تحت چنین فروضی، رقابت بهترین است اما واقعیت می‌تواند متفاوت باشد.

در همان بستر می‌توان درک کرد چرا فرض می‌شود دخالت حکومت کمینه باشد: در یک بازار کاملاً فعال هیچ فضایی برای دخالت وجود ندارد صرفاً مقداری فضا برای بازتوزیع درآمد و ثروت داریم که فروض IMD ذکری از آنها به میان نمی‌آورند.

IMD و مجمع جهانی اقتصاد درباره جایگاه رقابتی آفریقای جنوبی

اثر کاپلان (۲۰۰۳) رتبه‌بندی‌های IMD و مجمع جهانی اقتصاد برای آفریقای جنوبی را تجزیه و تحلیل کرده است. «این گزارش تمرکز کشوری دارد- جایگاه رقابتی کلی آفریقای جنوبی، جایگاه رقابتی کلی آفریقای جنوبی در رابطه با فناوری، و کمک فناوری به جایگاه رقابتی کلی آفریقای جنوبی»

جنوبی. سنجه‌های IMD و مجمع جهانی اقتصاد به طور ویژه مورد تحقیق و بررسی قرار گرفت تا مشخص شود آیا آنها توانسته‌اند راهنمایی روشنی برای رتبه‌بندی رقابت‌پذیری نسبی آفریقای جنوبی و شیوه تغییر این رتبه‌بندی طی زمان فراهم کنند. نتیجه‌گیری روشن این است که از شاخص‌های IMD و مجمع جهانی اقتصاد، چه فردی یا جمعی نمی‌توان برای گرفتن پاسخ‌های سازگار و بی‌ابهام به این پرسش‌ها استفاده کرد.^{۱۸} «هیچ کدام راهنمای روشن و معتبری به رتبه‌بندی رقابت‌پذیری کلی آفریقای جنوبی و به چگونگی تغییر آن طی زمان ارائه نمی‌دهند. مساله اصولاً به ارزیابی ظرفیت‌های فناوریانه و کمکی که فناوری به رقابت‌پذیری کلی می‌کند مربوط می‌شود. رویکردهای IMD و مجمع جهانی اقتصاد به فناوری واگرایی مشهودی دارند، اما هر دو ناکافی هستند. نتیجه این که، هنگام ملاحظه رتبه رقابتی کلی جاری آفریقای جنوبی، پراکندگی چشمگیری بین این دو وجود دارد. این نماگرهای رقابتی نه فردی نه جمعی - آن گونه که در حال حاضر ساخته می‌شوند - راهنمای مفید سیاست‌گذاری نیستند.»^{۱۹}

فروض به ضرورت وجود انصاف و برابری اشاره دارد حتی اگر به نظر نرسد نابرابری در مرکز ارزیابی IMD از یک کشور قرار دارد. مورد رشد بسیار سریع چین یا مورد فرانسه کاملاً بهره‌ور شاید در نهایت تناسب کاملی با چارچوب دخالت کمینه دولت نداشته باشد. استدلالات در دفاع از دخالت دولت خصوصاً در بخش مالی قوی است جایی که اقدامات ساده بازیگران بازار ریسک‌های کاملاً جدی ایجاد می‌کند. سرانجام این فروض به تفاوت‌های بین کشورهای بزرگ و کوچک اشاره نمی‌کند. کشورهای کوچک مانند سنگاپور، ایرلند، دوبی، ایسلند و هنگ کنگ شاید اغلب به عنوان مثال‌هایی برای سایر کشورها ارائه شوند. حتی اگر اقتصاد کشورهای کوچک تحت شرایط بسیار متفاوتی فعالیت کند، تقاضای درونی آنها اغلب بخش کوچکی از تقاضای کل‌شان است و از دیدگاه بودجه‌ای آنها می‌توانند راهبردهای معینی را به کار گیرند. برای مثال مالیات‌ستانی پایین از سرمایه که درآمدهایی از خارج ایجاد می‌کند و در دسترس کشورهای بزرگ نیست (جدول ب).

جدول ب- گزارش رقابت پذیری جهانی

مخالفان	طرفداران
معیار تجمیع داده‌ها چنگی به دل نمی‌زند	شامل چندین داده با ارزش است
مورد انتقاد کروگمن (ام‌ای تی) و لعل (اکسفورد) قرار گرفته است.	نظرات چندین مدیر را خلاصه می‌کند
موضوع شکست‌های بازار را کمتر برآورد می‌کند	Bris و (IMD) Garelli این مورد پشتیبانی است (IMD)
نه چین تا سال ۱۹۹۴	مساله رقابت پذیری کشورها را شناسایی می‌کند
بسیاری انتقادات خطاب به GCI در مورد آن نیز صدق می‌کند	بحث و جدلی برانگیخته است سرمایه‌گذاران خارجی برای تصمیم‌های سرمایه‌گذاری استفاده می‌کنند

پ) نماگرهای انجام کسب‌وکار^{۲۰}

شرکت مالیه بین‌الملل که بخشی از بانک جهانی است از سال ۲۰۰۳ تاکنون نماگرهای انجام کسب‌وکار را تولید کرده است. آنها بر اساس کار دیانکوف هستند و با مقالات منتشره زیادی پشتیبانی می‌شوند. اقتصاددانانی مانند دیانکوف، شلايفر، آلسینا و پروتی به طرفداری از این نماگرها مقاله نوشتند. شرکت مالیه بین‌الملل همچنین یک نماگری تجمیعی «رتبه سهولت انجام کسب‌وکار» از سال ۲۰۰۵ تولید کرده است. به تازگی IFC همچنین فاصله یک کشور از «مرز» را سنجیده است که فاصله از نقطه بهینه مربوط به کشور با بهترین عملکرد را مشخص می‌کند. یعنی سنجهای برای تعیین فاصله یک کشور از بهترین الگو را عرضه می‌دارد.

نماگرها کیفیت قوانین کسب‌وکار و نهادهای قانونی مرتبط را در ۱۸۹ کشور می‌سنجند. آنها مربوط به مقرراتی است که بر بنگاه‌های کوچک و متوسط داخلی تاثیر می‌گذارد که در بزرگ‌ترین شهر تجاری یک اقتصاد فعالیت می‌کنند. برای اقتصادهای با بیش از ۱۰۰ میلیون جمعیت آنها دومین شهر بزرگ تجاری را نیز بررسی می‌کنند. تیم انجام کسب‌وکار با جمع‌آوری داده‌های خام با خواندن قوانین و مقررات، از ۱۰۷۰۰ پاسخ دهنده که عمدتاً وکلایی از سراسر جهان هستند، درخواست می‌کنند تا گام‌هایی که یک بنگاه فرضی باید

بردارد تا وظایف گوناگون را انجام دهد شامل شروع یک کسب‌وکار، استخدام و اخراج کارگران، و اجرای یک قرارداد را گزارش دهند. سایر منابع اطلاعاتی عبارتند از دولت‌های محلی و کادر بانک جهانی در آن کشور. نماگرها معمولاً بیانگر زمان، هزینه و تعداد رویه‌های مرتبط با هر وظیفه است. وظایف ملاحظه شده شامل اینها است:

- راه اندازی کسب‌وکار
- دریافت مجوزهای ساخت و ساز
- دریافت انشعاب برق
- ثبت دارایی
- گرفتن اعتبار
- حمایت از سرمایه‌گذاران اقلیت
- پرداخت مالیات
- تجارت فرامرزی
- ضمانت اجرای قراردادها
- حل و فصل عدم توانگری مالی

آن‌ها همچنین داده‌ها درباره تنظیم‌گری کار و بازار را جمع‌آوری می‌کنند اما این داده‌ها کمک زیادی به رتبه تسهیل کسب‌وکاری که یک کشور دریافت می‌کند، نمی‌کنند.

خالقان نماگرهای انجام کسب‌وکار درباره فروض نظری خود صراحت زیادی دارند:

یک پیش فرض بنیادی انجام کسب‌وکار این است که فعالیت اقتصادی مستلزم داشتن قواعد خوب است - قواعدی که حقوق مالکیت را برقرار و روشن می‌سازد و هزینه حل و فصل اختلافات را کاهش می‌دهد؛ قواعدی که پیش‌بینی پذیری تعاملات اقتصادی را افزایش می‌دهد و به شرکای قراردادی قطعیت می‌دهد و از آنها در برابر سواستفاده حمایت می‌کند. هدف طراحی مقرراتی است که کارا، در دسترس همه و ساده در اجرا باشد.^{۲۱}

این پیش فرض‌ها به شکل رابطه بین قانون و توسعه اقتصادی، هر جنبه از ساخت نماگرهای انجام کسب‌وکار را روشن می‌کند. نخست این که، موجودیت نماگرها- که با استانداردهای یک سازمان بزرگ جهانی تولیدشان خیلی پرهزینه نیست- پیش فرضی دارند مبنی بر این که **قواعد و مقررات مهم هستند**. دوم، این واقعیت که نماگرها منحصر بر قواعد تجسم یافته در **نظام حقوقی رسمی** تمرکز دارند، پیش فرضی را بازتاب می‌دهد که این قواعد، در مقابل قواعد بازتاب یافته در رويه‌های غیررسمی هستند که بر فعالیت اقتصادی تاثیر می‌گذارند. سوم این ایده که مقرراتی که مبادلات را ممکن می‌سازند از قبیل شروع کسب‌وکار یا اخراج کارگر به سرعت، ارزان و ساده، آشکارا انتخاب زمان، **هزینه و سادگی** را به عنوان سنجه نشان می‌دهند. روش شناسی تجربی پروژه انجام کسب‌وکار به طور ضمنی فرض می‌گیرد که **وکلاي نخبه منابع قابل اتکای اطلاعات درباره چگونگی حرکت بنگاه‌های کوچک و متوسط** در نظام حقوقی رسمی هستند. طرفداران پروژه از این واقعیت می‌گذرند که همه این ادعاها در واقع محل نزاع هستند. ادعاهای نظری خاص که در نماگرهای انجام کسب‌وکار مجسم شده، ایده‌های پخش شده از طریق شبکه‌های پیوندخورده به اقتصاددانان نخبه دانشگاهی به بانک جهانی را منتشر می‌کنند. در این اثنا، هیچ ذکری از سیاست رقابت و تدارک آموزش نمی‌شود همان موضوعاتی که علم اقتصاد (مثلا اسمیت ۱۷۷۶) از همان آغاز پیدایش بر آنها تأکید کرده است.

نماگرهای انجام کسب‌وکار نفوذ گسترده‌ای یافته است و نماد دامنه سازوکارهایی است که از طریق آنها قدرت را می‌توان فراتر از حکومت اعمال کرد. در ابتدا، نماگرهای انجام کسب‌وکار در ترکیب با سایر نماگرها استفاده شد تا تخصیص کمک خارجی بانک‌های توسعه‌ای چندجانبه و سازمان کمک آمریکا هدایت شود.

همچنین به نظر می‌رسد نماگرهای انجام کسب‌وکار در جلب توجه سیاست‌گذاران عالی، مقامات دولتی، و رهبران کسب‌وکار در بسیاری از کشورهای مشتری بانک جهانی همچنین سرمایه‌گذاران خارجی بالقوه در آن کشورها موفق بوده است. بنابراین مقدار چشمگیری معیار، گفتگو و اصلاحات را ترویج می‌کند.

حتی منتقدان نماگرهای انجام کسبوکار به نظر می‌رسد موافق هستند که رواج آنها بسیاری از کشورها را برای اصلاح نظام‌های حقوقی‌شان تشویق کرده است.

نماگرهای انجام کسبوکار همچنین روشن می‌سازند چگونه حکمرانی از طریق نماگرها می‌تواند محل نزاع باشد و تنظیم‌گری شود. یک گروه فراملی از نمایندگان کارگران (با پیشتازی کنفدراسیون بین‌المللی اتحادیه تجاری)، همراه با سازمان بین‌المللی کار، چندین شخصیت کلیدی در کنگره آمریکا، و طیفی از دانشگاهیان و سمن‌ها، عملیاتی را برای ایجاد تغییر چشمگیر در استفاده از نماگر اشتغال کارگران بانک جهانی شروع کردند. فعالان شکایت کردند که این نماگر به نفع مقررات زدایی بازار کار سوگیری دارد و بنابراین توسط نهادهای مالی بین‌المللی برای فشار وارد کردن به کشورهای در حال توسعه برای برچیدن حمایت‌ها از کارگران استفاده می‌شود. در آوریل ۲۰۰۹ بانک جهانی توافق کرد که استفاده از این نماگر مناقشه‌انگیز را در اتخاذ تصمیم‌های درباره تخصیص وجوه متوقف کند؛ بانک شروع به بازنگری در این نماگر کرد تا امتیازات مطلوب تری به سیاست‌های معین حمایت از کارگران همسو با کنوانسیون سازمان بین‌المللی کار بدهد و یک گروه مشورتی برای تدوین نماگر جدید حمایت از کارگر ایجاد کند.^{۲۲}

پویش علیه نماگرهای کار با انتشار گزارش گروه ارزیابی مستقل بانک جهانی (IEG) در سال ۲۰۰۸ پشتیبانی شد، که شکایت‌ها درباره ناسازگاری نماگرها با روح کنوانسیون‌های سازمان بین‌المللی کار را پذیرفت. ارزیابی IEG بیانگر نوعی سازوکار پاسخگویی است که به عنوان یک مدل برای تلاش‌های آینده ساماندهی تولید نماگرها عمل کند. اگرچه گزارش IEG سازوکارهایی را ملاحظه نمی‌کند یا پیشنهاد نمی‌دهد که برای پایش و کنترل استفاده‌های آتی نماگرهایی از قبیل نماگرهای انجام کسبوکار استفاده شوند. در حالی که هیچ سازوکار کنترل هدف ویژه‌ای وجود ندارد، نگرانی‌ها درباره نماگرهای انجام کسبوکار، برخی پرسنل بانک جهانی و مفسران بیرونی را برانگیخته است تا بدبینی عمومی یا خصوصی درباره اتکا (یا اتکای زیادی) بر نماگرها برای سیاست‌گذاری را بیان کنند (جدول پ).^{۲۳}

جدول پ- یافته‌های پنل بازبینی مستقل منصوب رئیس بانک جهانی

دغدغه‌های اصلی	برخی توصیه‌ها
گزارش شاید دچار بد تعبیری شده باشد	گزارش انجام کسب و کار را حفظ کنید
گزارش متکی بر منابع اطلاعاتی محدودی است	رتبه‌بندی‌های کلی را حذف کنید
گزارش فقط مقررات قابل کاربرد به کسب و کارهای معینی را می‌سنجد	گروه‌بندی موضوعی تهیه کنید یا از دسته‌بندی‌های به عنوان جایگزین رتبه‌بندی استفاده کنید
جمع‌آوری داده‌ها را می‌توان بهبود داد	عنوان گزارش را تغییر دهید
برای کمک به کشورها طراحی نشده است تا به نحو مناسب پاسخ دهند	یک فرآیند داوری مستقل ایجاد کنید
موضوعات پرداخت مالیات و استخدام کارگران مستلزم ملاحظات بیشتری است	سطح شفافیت گزارش را افزایش دهید
حکمرانی پروژه ناکافی است	روش شناسی گزارش را اصلاح کنید
استفاده از رتبه‌بندی‌های تجمیع شده ددرساز است	گزارش را با رسالت بانک جهانی و سایر نشریات پیشرو همراستا کنید
	گزارش را در بانک جهانی جایجا کنید
	چارچوب حکمرانی گزارش را بهبود بخشید

نتیجه بحث اینکه نماگرهای انجام کسب و کار مثال‌هایی از نماگرهای بسیار مهمی است که رسماً یک مبنا برای تصمیم‌های عمومی مهم تشکیل می‌دهد. ما می‌توانستیم متوجه شویم که این نماگرها مورد انتقاداتی قرار گرفته که در چندین جنبه، مشابه با آنی است که در GCI مدنظر بوده است. می‌توان به گفتگوی بین IFC که این نماگرها را تولید می‌کند و منتقدانش اشاره کرد. ما همچنین از انتخاب‌های اخیر مدیریت بانک جهانی تقدیر می‌کنیم.

(ث) بحث^{۲۴}

«استفاده از نماگرها یک ویژگی برجسته حکمرانی جهانی معاصر است. نماگرها برای مقایسه و رتبه‌بندی دولت‌ها، برای اهدافی همچون تصمیم‌گیری درباره چگونگی تخصیص کمک یا سرمایه‌گذاری خارجی و تعیین این که آیا دولت‌ها به تعهدات پیمانشان عمل کرده‌اند، استفاده می‌شوند.»^{۲۵}

«به عنوان ابزارهای حکمرانی، نماگرها معمولاً توسط هیات‌های قدرتمندی

توسعه یافته‌اند که در جستجوی مدیریت و کنترل جمعیت یا تخصیص منابع هستند. آنها همچنین برای رتبه‌بندی کشورها یا سازمان‌ها استفاده می‌شوند. نماگرها نه فقط به تصمیم‌گیران کمک می‌کنند کجا راه‌آهن بسازند یا در چه کشوری سرمایه‌گذاری کنند بلکه همچنین در زمینه ترویج خودحکمرانی در بین حکومت‌شوندگان نیز کمک می‌کنند. با برقراری استانداردهایی که افراد، سازمان‌ها یا ملت‌ها باید مطابق با آنها رفتار کنند، نماگرها باید کشورهای را که اندازه‌گیری می‌شوند، برانگیزند تا بهتر عمل کنند و رتبه خود را بهبود بخشند.^{۲۶}

«ساده‌سازی یا تقلیل‌گرایی، نقش اصلی در توسل جستن (و احتمالاً تاثیرگذاری) نماگرها دارد.»^{۲۷}

«نماگرها یک فناوری سیاسی هستند که می‌توان برای بسیاری اهداف متفاوت شامل حمایت‌طلبی، اصلاحات، کنترل و مدیریت استفاده کرد.»^{۲۸}

«وقتی نماگرهای منفرد در یک شاخص واحد بر اساس یک مدل زیربنایی گردآوری می‌شوند، یک نماگر ترکیبی شکل می‌گیرد. نماگر ترکیبی باید به نحو ایده‌آل مفاهیم چندبعدی را بسنجد که نمی‌توان با یک نماگر واحد دریافت کرد از قبیل رقابت‌پذیری، صنعتی شدن، پایداری، ادغام در بازار واحد، جامعه دانش بنیان و غیر آن.»^{۲۹}

«نماگرهای ترکیبی که عملکرد کشور را مقایسه می‌کنند به نحو روزافزون به عنوان ابزار مفید در تحلیل سیاسی و ارتباطات عمومی رسمیت یافتند [...] چنین نماگرهای ترکیبی امکان مقایسه‌های ساده کشوری را فراهم می‌کنند که می‌توان برای نشان دادن موضوعات پیچیده و برخی اوقات گریزپا در حوزه‌های گسترده مثل محیط زیست، اقتصاد، اجتماع یا توسعه فناوری استفاده کرد. اغلب به نظر برای عامه مردم آسان‌تر است که نماگرهای ترکیبی را تفسیر کنند تا این که روندهای مشترک بین بسیاری نماگرهای جداگانه را شناسایی کنند و آنها همچنین مفید بودن خود در تعیین معیار عملکرد کشور را اثبات کرده‌اند. نتایج «تصویر بزرگ» استفاده‌کنندگان (خصوصاً سیاست‌گذاران) را دعوت می‌کند تا نتیجه‌گیری‌های تحلیلی یا سیاست‌گذاری ساده‌ای را استخراج کنند. در واقع نماگرهای ترکیبی باید به

عنوان یک ابزار شروع کردن بحث و تحریک علاقه عمومی دیده شود.^{۳۰} جدول «ت» طرفداران و مخالفان استفاده از نماگرهای ترکیبی طبق دیدگاه OECD (۲۰۰۸) را ارائه می‌دهد که یک متن منتشر شده با همکاری کمیسیون اتحادیه اروپا است.

«کیفیت یک نماگر ترکیبی نه فقط به روش‌شناسی استفاده شده در ساخت آن بلکه عمدتاً به کیفیت چارچوب و داده‌های استفاده شده، همچنین به صحت پیام‌هایی که انتقال می‌دهد، بستگی دارد. یک نماگر ترکیبی بر اساس پیشینه نظری ضعیف یا داده‌های نرم حاوی خطاهای اندازه‌گیری بزرگ می‌تواند به پیام‌های سیاستی مجادله‌انگیز منجر شود هرچند از روش‌شناسی پیشرفته در ساختن آن استفاده شده باشد. [...] هر چارچوبی که استفاده شود، شفافیت باید اصل هدایت‌گر کل این حرکت باشد.»^{۳۱}

به طور مشخص‌تر درباره شاخص‌های رقابت‌پذیری، «بیشتر تحلیلگران تعریف کلی‌تری از رقابت‌پذیری را استفاده می‌کنند و روی عوامل ساختاری موثر بر عملکرد اقتصادی میان مدت و بلندمدت تمرکز می‌کنند: بهره‌وری، نوآوری، مهارت‌ها و غیر آن». شما با این موضوعات سروکار خواهید داشت فقط اگر فرض کنید که بازارها شکست می‌خورند. سه روش پرداختن به موضوع شکست‌های بازار وجود دارد:

۱. در روش نخست فرض می‌شود که بازارهای آزاد اساساً کار می‌کنند و همه نهادها در جای خود مستقرند. تعداد نسبتاً اندکی این رویکرد را می‌پذیرند. باید گفت اگر این درست باشد پس هیچ فضایی برای سیاست‌هایی که رقابت‌پذیری را ارتقا دهد، وجود ندارد. بازار از خودش مراقبت می‌کند.

۲. روش دوم «می‌پذیرد که برخی بازارها و نهادها ناکارا هستند». این روش از مداخلات برای اصلاح شکست‌های بازار حمایت می‌کند مادامی که اینها «کارکردی» باشند و از فعالیت‌های گزینشی نسبت به دیگران حمایت نکنند (رویکرد «بازاردوست»).

رقابت‌پذیری در اقتصاد

برای اقتصاددانان سه سنجه کلیدی رقابت‌پذیری وجود دارد:

هزینه واحد نیروی کار (بخش ۳-۴)

نرخ ارز حقیقی (بخش ۱۰-۳).

رابطه مبادله.

هزینه واحد نیروی کار، جبران خدمات سرمایه را شامل نمی‌شود. دقیقاً به این دلیل است که مورد علاقه زیاد کارفرمایان است. اگر آنها هزینه واحد کار را از قیمت کم کنند حاشیه سود خودشان را به دست می‌آورند. در یک مقایسه بین‌المللی، هزینه واحد کار یک محصول فقط یکی از عوامل تعیین‌کننده رقابت‌پذیری آن است. یک کشور شاید هزینه پایین واحد کار داشته باشد اما شرکت‌هایش حاشیه سود بالایی داشته باشند، زمین داران اجاره بالایی دریافت کنند و بهره‌وری سرمایه خیلی پایین باشد و بنابراین این کشور قادر به فروش محصول خود در جهان نباشد (رقابت‌پذیر نیست). نرخ ارز واقعی (بخش ۱۰-۳) بهره‌وری و هزینه هر دو سرمایه و کار را به حساب می‌آورد. اگرچه علاوه بر این نرخ ارز واقعی محدودیت دارد و شامل قیمت همه کالاها است: آن‌هایی که مبادله می‌شوند و آن‌هایی که نمی‌شوند (نظیر آرایشگر، خدمات شخصی به طور کلی، فروشگاه و اقامتگاه).

سه دلیل وجود دارد که چرا یک کالا شاید در سطح بین‌المللی تجارت نشود: (۱) تعدادی به سادگی قابل حمل نیستند (برای مثال مسکن)؛ آنها غیرقابل مبادله‌اند (بخش ۱۰-۲)؛ (۲) سایرین قابل حمل هستند و بنابراین قابل تجارتند اما تجارت نمی‌شوند چون به علت هزینه‌های بالای حمل و نقل یا تعرفه‌ها سودآور نیستند؛ (۳) محصولات قابل تجارت هستند اما تجارت آنها به شکل غیرقانونی است. جایگزین می‌تواند شامل استفاده از رابطه مبادله باشد: قیمت کالاهای صادرشده در برابر قیمت کالاهای وارداتی. اما حتی رابطه‌های مبادله مشکل دارند: آنها شامل قیمت کالاهای مبادله شده هستند اما کالاهای قابل مبادله را نادیده می‌گیرند یعنی آن‌هایی که تجارت نمی‌شوند اما به صورت بالقوه قابلیت تجارت دارند. برخی کشورها مانند آمریکا کالاهای نسبتاً کمی را تجارت می‌کنند اما مقدار زیادی

کالاهای قابل تجارت دارند. سنجه بهینه باید کالاهای تجارت شده و قابل تجارت را شامل شود. متأسفانه ما معمولاً داده‌های قابل اتکا درباره کالاهای قابل تجارت نداریم. پس چه می‌توان کرد؟ جواب درست می‌تواند به شرح زیر باشد: اگر اکثریت کالاهای تجارت نشده قابل تجارت باشند پس نرخ ارز واقعی را استفاده می‌کنیم و اگر هم مرتکب اشتباه شویم، اشتباه کوچک است. اگر اکثریت کالاهای تجارت نشده غیرقابل تجارت باشند پس از رابطه مبادله استفاده کنید و دوباره اگرچه مرتکب اشتباه شوید، اشتباه کوچک خواهد بود.

۳. سومی همچنین مداخلات گزینشی را شامل می‌شود که شکست‌های بازار به آن نیاز دارد.

تفاوت بین رویکرد دوم و سوم برای تحلیل رقابت‌پذیری بسیار مهم است. با این کار، تحلیل فراتر از وجود نواقص بازار به سمت ماهیت این نواقص می‌رود. اگرچه در نظریه روشن است که شرایطی که برای گزینشی بودن می‌خواهیم در کشورهای در حال توسعه رایج است: انتشار اطلاعات شکست‌های بازار، هزینه‌های مسلط شدن بر فناوری ضمنی، وجود اثرات خارجی و پیوندهای گسترده، و ضعف حاکم در بازارهای عوامل و نهادها. بر این اساس به موضوع دوم می‌رسیم: وقتی مداخلات گزینشی به لحاظ نظری قابل توجیه است، آیا در عمل برای دولت‌ها شدنی است تا اقدام به «راهبرد» گزینشی کنند. کروگمن مخالف تحلیل رقابت‌پذیری عمدتاً بر اساس این نکته است: پذیرش اعتبار راهبرد، او عمیقاً نسبت به مطلوبیت عملی آن بدبین است.^{۳۲}

بنابراین معمولاً کروگمن درباره رقابت بین کشورها، درباره شاخص‌ها برای اندازه‌گیری آن و درباره سیاست‌های دولت برای افزایش رقابت‌پذیری بدبین است. طبق نظر لعل (۲۰۰۱) مطالعه چنین موضوعی به عنوان رقابت‌پذیری معنادار است، چون بازارها کامل نیستند و کشورها باید تلاش کنند بر شکست‌های بازار غلبه کنند. به نظر وی، توسعه شاخص‌های رقابت‌پذیری نیز معنادار است. طبق نظر وی، شاخص‌های مجمع جهانی اقتصاد و IMD دو مشکل اصلی دارند:

۱. فروض نظری آزمون نشده، یعنی این ایده که تجارت آزاد همیشه بهتر است و مداخله دولت باید به حداقل برسد و

۲. روش‌شناسی ضعیف (کیفیت داده‌ها و روش‌های تجمیع کردن آنها). بر این مبنای او اهمیت داده شده به شاخص مجمع جهانی اقتصاد را کاملاً شایسته‌اش نمی‌داند.

گارلی^{۳۳} استاد IMD و خالق شاخص IMD معتقد است: تاکید سنتی اقتصاددانان بر تجارت وقتی درباره رقابت‌پذیری بین‌المللی صحبت می‌کنند، گمراه‌کننده است. طبق نظر وی، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی (بخش ۱۱-۳) نیز اهمیت دارد؛ احتمالاً این نوع از سرمایه‌گذاری سنگ بنای درستی باشد. او برای پشتیبانی از نظر خود تاکید دارد که مقدار سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی پس از ۱۹۸۰ به شدت رشد کرده است. با آزادسازی حرکات سرمایه (بخش ۱۱-۴)، کشورها نه فقط برای تجارت بلکه برای دریافت سرمایه مستقیم خارجی نیز رقابت کردند. در سال‌های اخیر استفاده از نماگرها برای اهداف سیاستی به شدت افزایش یافته است. در بین نماگرها، نماگرهای ترکیبی نقش ویژه‌ای دارند زیرا بیشتر داده‌ها را به یک عدد واحد تلخیص می‌کنند. شاخص‌های رقابت‌پذیری، نماگرهای ساده یا ترکیبی هستند و نقش مهمی در انتخاب‌های تصمیم‌گیران عمومی و خصوصی دارند. مجمع جهانی اقتصاد، IMD و بانک جهانی شاخص‌هایی را بسط دادند که در مرکز بسیاری از مجادلات مهم است و از سوی بسیاری از ذی‌نفعان به عنوان منبع اطلاعات کلیدی تشخیص داده می‌شود. این شاخص‌ها با گزارش‌های بسیار خوب و داده‌های مفیدی همراه هستند. تحلیل ارائه شده در این فصل نه تنها مزایای این شاخص‌ها (جمع‌بندی، آسانی بهره‌برداری، تشخیص در یک جامعه و توانایی برانگیختن بحث و گفت‌وگو) بلکه همچنین محدودیت‌های آن - یعنی فروض نظری، کیفیت داده‌ها و روش‌شناسی تجمیع کردن - را ارائه می‌دهد. نتیجه می‌گیریم که شاید شاخص‌های رقابت‌پذیری ابزارهای اطلاعاتی مفیدی باشند، اما نقش فعلی آنها در تصمیم‌گیری دست‌کم باید با حساسیت بیشتری مورد توجه قرار گیرد.

جدول ت- طرفداران و مخالفان نماگرهای ترکیبی طبق نظر OECD

طرفداران	مخالفان
می توان واقعیات پیچیده، چند بعدی را با نگاهی به پشتیبانی تصمیم گیران خلاصه کند	احتمال دارد پیام‌های سیاستی گمراه کننده فرستاده شود اگر به نحو ضعیف ساخته شده یا بد تفسیر شود
تفسیر آنها نسبت به یک مجموعه از نماگرهای مجزا آسان تر است	شاید به نتایج سیاستی ساده‌انگارانه برسیم
می توان پیشرفت کشورها را طی زمان ارزیابی کرد	شاید مورد سوء استفاده قرار گیرد یعنی برای پشتیبانی از سیاست مطلوب، اگر فرآیند ساختن شفاف نباشد و/یا فاقد اصول آماری یا مفهومی سالم باشد
اندازه مریی مجموعه نماگرها بدون حذف پایه اطلاعات زیربنایی کاهش می‌دهد. بنابراین اجازه می‌دهد اطلاعات بیشتری درون سقف اندازه موجود شامل شود.	گزینش نماگرها و وزن‌ها می‌تواند تابع دعوای سیاسی باشد
موضوعات عملکرد کشوری و پیشرفت را در مرکز عرصه سیاست گذاری می‌گذارد	شاید ناتوانی‌های جدی در برخی ابعاد را پنهان کند و مشکل شناسایی اقدام عاجی مناسب را افزایش دهد اگر فرآیند ساخت شفاف نباشد
تسهیل ارتباطات با عامه مردم (یعنی شهروندان، رسانه‌ها و غیر آن) و ترویج پاسخگویی	شاید به سیاست‌های نامناسب منجر شود اگر ابعاد عملکردی که به سختی سنجیده می‌شوند نادیده گرفته شوند.
به تهیه یا تحکیم روایت برای مخاطبان معمولی و باسواد کمک می‌کند	
استفاده کنندگان را قادر به مقایسه ابعاد پیچیده به نحو عملی می‌کند	

منبع: OECD (2008:13-14)

واژگان تخصصی

نماگرهای ترکیبی [۱]: نماگر ترکیبی وقتی شکل می‌گیرد که نماگرهای فردی گردآوری شده به یک شاخص واحد بر مبنای یک مدل زیربنایی برسد.

نماگر ترکیبی باید به نحو ایده آل مفاهیم چندبعدی را که نمی‌توان در یک نماگر واحد درک کرد، بسنجد. مثلاً رقابت‌پذیری، صنعتی شدن، پایداری، ادغام در بازار واحد، جامعه دانش بنیان و غیر آن.^{۳۴}

ارزیابی نهادی و سیاستی کشور [۲]: تعیین‌کننده اصلی تخصیص کمک بانک جهانی.

نماگرهای انجام کسب‌وکار [۳]: کیفیت قوانین کسب‌وکار و نهادهای حقوقی مرتبط در بین ۱۸۳ کشور را می‌سنجند و توسط شرکت مالیه بین‌الملل تولید می‌شوند.

نماگر استخدام کارگر [۴]: قبلاً یکی از اجزای نماگرهای انجام کسب‌وکار بود و به شرایط استخدام کارگر مربوط است.

پیمایش نظرات مدیران [۵]: یک تحقیق درباره نظرات مدیران عالی سراسر جهان. این پیمایش یک بخش بزرگ از داده‌های GCI را تشکیل می‌دهد.

شاخص رقابت‌پذیری جهانی [۶]: یک نماگر ترکیبی که مجمع جهانی اقتصاد تهیه می‌کند. مجمع جهانی اقتصاد، یک سازمان خصوصی غیرانتفاعی واقع در سوئیس است و از سال ۲۰۰۵ این نماگر را تهیه می‌کند. این مجمع بازیگران اقتصادی درجه یک را از سال ۱۹۷۱ در داووس گرد می‌آورد که احتمالاً برترین رویداد کسب‌وکار-شبکه‌سازی در جهان است.

شرکت مالیه بین‌الملل [۷]: یک بخش از گروه بانک جهانی که توسعه بخش خصوصی در کشورهای در حال توسعه را تشویق می‌کند.

موسسه توسعه مدیریت [۸]: یک مدرسه عالی کسب‌وکار که واقع در لوزان است و WCY را تولید می‌کند.

سازمان بین‌المللی کار [۹]: ارگان سازمان ملل که با موضوعات کار سروکار دارد.

2. country policy and institutional assessment
3. doing business indicators (DBIs)
4. employing workers indicator
5. executive opinion survey
6. Global Competitiveness Index
7. International Financial Corporation
8. Institute for Management Development (IMD)
9. International Labour Organization

سازمان کمک آمریکا [۱۰]: ارگانی برای توسعه بین‌الملل.
 شاخص رقابت‌پذیری جهانی [۱۱]: یک شاخص سالانه که مجمع جهانی اقتصاد تولید می‌کند.
 رتبه‌بندی رقابت‌پذیری جهانی [۱۲]: یک شاخص که IMD در لوزان تولید می‌کند.
 گزارش رقابت‌پذیری جهانی [۱۳]: یک گزارش سالانه که مجمع جهانی اقتصاد تولید می‌کند.
 سالنامه رقابت‌پذیری جهانی [۱۴]: یک گزارش سالانه درباره رقابت‌پذیری ملت‌ها که سالانه توسط IMD از سال ۱۹۸۹ منتشر شده است.
 مجمع رقابت‌پذیری جهانی [۱۵]: یک سازمان غیرانتفاعی خصوصی که یک نشست از روسای شرکت‌های عمده و سیاستمداران را هر سال در داووس گرد می‌آورد. این مجمع همچنین GCI را تولید می‌کند.

یادداشت‌ها

۱. لعل (۲۰۰۱).
۲. مجمع جهانی اقتصاد (۲۰۱۵: ۴).
۳. لعل (۲۰۰۱: ۱۵۰۶). لعل چنین ادامه می‌دهد: «یک دفاع اقتصادی خوب برای حمایت از صنایع نوزاد در کشورهای در حال توسعه وجود دارد خصوصاً در غلبه بر هزینه‌های اولیه یادگیری ضمنی و ایجاد مهارت‌ها و شبکه‌های جدید. شواهد همچنین از سهم و نقش حیاتی سیاست صنعتی به خوبی مدیریت شده که می‌تواند ارتقای سریع فناوری و ایجاد رقابت‌پذیری را ممکن سازد، پشتیبانی می‌کنند.»
۴. اسلام (۲۰۱۴).
۵. مجمع جهانی اقتصاد (۲۰۱۵: ۷).
۶. صندوق بین‌المللی پول (۲۰۱۵: ۱۰۴ تا ۱۰۷).
۷. ولف، مارتین، ۲۰۱۵، چرا تامین مالی مقدار بیش از حد از یک چیز خوب است. تایمز

-
10. USAID US
 11. World Competitiveness Index
 12. World Competitiveness Ranking
 13. World Competitiveness Report
 14. World Competitiveness Yearbook
 15. World Economic Forum

- مالی، ۲۷/۵/۲۰۱۵.
۸. لعل (۲۰۰۱: ۱۵۰۶).
۹. مجمع جهانی اقتصاد (۲۰۱۵-۸: ۷-۸).
۱۰. لعل (۲۰۰۱: ۱۵۰۶).
۱۱. مجمع جهانی اقتصاد (۲۰۱۵: ۸).
12. John Thornhill, review of the book: The Fourth Industrial Revolution, by Klaus Schwab, January 17, 2016.
۱۳. تارنمای IMD که منبع اطلاعاتی برای این زیربخش بود
www.imd.org/wcc/research-methodology/
۱۴. گارلی (۲۰۱۴: ۴۹۳).
۱۵. گارلی (۲۰۱۴: ۴۹۳).
۱۶. گارلی (۲۰۱۴: ۴۹۴).
17. E.g. Rodriguez and Rodrik (2001) or Baldwin and Robert Nicoud (2008).
18. Kaplan (2003:88).
19. Kaplan (2003:87-88).
۲۰. انجام کسب‌وکار، (2011: v) (2010).
۲۲. در گزارش انجام کسب‌وکار ۲۰۱۱، شرکت مالیه بین‌الملل (موجودیتی در گروه بانک جهانی که نماگرها را تولید می‌کند) از دادن هر وزنی به نماگر کارگران شغل خودداری کرد، در حالی که آماده‌سازی برای یک نماگر جایگزین هم‌سوتر با کنوانسیون سازمان بین‌المللی کار انجام شده بود.
۲۳. به طور رسمی‌تر، گزارش‌ها نشان می‌دهد که در جلسه اکتبر ۲۰۱۰ هیات مدیره بانک جهانی، مدیران اجرایی به نمایندگی از برزیل و چین در بین مخالفان استفاده مداوم بانک از رتبه‌بندی در این حوزه بودند. در سال ۲۰۱۲، رئیس بانک جهانی یک پنل بازبینی مستقل منصوب کرد تا مروری بر پروژه انجام کسب و کار بانک جهانی انجام دهند. نتایج اصلی پنل در جدول پ آمده است.
۲۴. نخستین بخش این قسمت عمدتاً از کار دیویس و همکاران (۲۰۱۲) پیروی می‌کند.
۲۵. دیویس و همکاران (۲۰۱۲).
۲۶. انگل مری (۲۰۱۱: اس ۸۹).
۲۷. دیویس و همکاران (۲۰۱۲: ۷۷)، آنها چنین ادامه می‌دهند: «با این حال، تبدیل دانش

خاص‌گرایانه به نمادها و نمایش‌های عددی، که به‌آسانی قابل مقایسه هستند، معنا و محتوا را از آن پدیده می‌گیرد. [...] آنها داده‌های ناقص و غلط انداز را که احیاناً برای اهداف دیگری جمع‌آوری شده‌اند، برمی‌دارند و با همدیگر ادغام می‌کنند تا یک تصویر ظاهراً کامل و منسجم ساخته شود. نماگرها اغلب درون آنها جاسازی شده‌اند یا نشانی از یک نظریه بسیار فراگیر هستند- که برخی ایدئولوژی می‌نامند- درباره یک جامعه خوب یا اینکه چگونه باید حکمرانی به نحو ایده‌آل اجرا شود تا به بهترین تقریب ممکن از یک جامعه خوب یا سیاست‌گذاری خوب دست یابیم. در کمترین شکل آنها تولید یا استفاده می‌شوند تا علائمی برای ایده‌های سیاستی بزرگ‌تر باشند. [...] اغلب نظریه یا ایده سیاست‌گذاری اصلاً به شکل نماگر در نمی‌آید بلکه پوشیده باقی می‌ماند.»

۲۸. Engle Merry (2011:92-93). باقی این متن چنین ادامه می‌یابد: «در برخی روش‌ها، نماگرها مثل جادوگرها هستند. [...] و مثل جادوگرها فرض می‌کنند. یک سامانه از دانش و یک نظریه از اینکه چگونه چیزها اتفاق می‌افتند را فرض می‌گیرند که جنبه غالب (هژمونیک) داشته و به‌ندرت در معرض بررسی موشکافانه است با وجود اینکه نقش حیاتی در تخصیص قدرت دارند.»

29. OECD (2008:13).

30. OECD (2008:13).

31. OECD (2008:17).

۳۲. Lall (2001:1504) از Krugman (1996, p. 24) نقل می‌کند. لعل چنین ادامه می‌دهد: «او [کروگمن] تحلیلگران را به دو دسته «واقع‌بین‌ها» و «استراتژیست‌ها» تقسیم می‌کند. واقع‌بین‌ها (که وی خودش را در این دسته قرار می‌دهد) نسبت به توانایی‌های دولت در تدارک دیدن مداخلات گزینشی کارآمد بدبین هستند. استراتژیست‌ها ساده‌لوح و خیلی خوش‌بین هستند و معتقدند که مداخلات نتیجه می‌دهد و منافع چشمگیری عاید می‌کند. کروگمن مداخله ناموفق دولت آمریکا در نیمه‌هایها را مثال می‌آورد که «تدوین سیاست‌های تجاری استراتژیک بسیار دشوار است و حتی اگر موفق هم شود ارزش چندانی زیادی برای آن اقتصاد نخواهد داشت.»»

33. Garelli (2014).

34. OECD (2008:13).

منابع

Baldwin, R. E. and Robert-Nicoud, F. (2008). "Trade and Growth with Heterogeneous Firms," *Journal of International Economics*, 74(1) (January): 21-34.

Davis, K., Kingsbury, B. and Engle Merry, S. (2012). "Indicators as a Technology of Global Governance," *Law & Society Review*, 46(1): 71-104.

Engle Merry, S. (2011). "Measuring the World: Indicators, Human Rights, and Global Governance," *Current Anthropology*, 52(S3).

Garelli, Stéphane. (2014). "The Fundamentals and History of Competitiveness," *IMD World Competitiveness Yearbook 2014*, IMD, Lausanne, CH.

International Monetary Fund. (2015). *World economic outlook*. International Monetary Fund. Washington, DC.

Islam, I. (2014). "Macroeconomic Policy After the Global Recession of 2008–2009: A Development Perspective." in *The twin challenges of reducing poverty and creating employment*, pp. 123–139. New York, NY: United Nations.

Kaplan, D. E. (2003). "Measuring Our Competitiveness: A Critical Examination of the IMD and WEF Competitiveness Indicators for South Africa," *Development Southern Africa*, 20(1): 75–88.

Krugman, P. R. (1996). "Making Sense of the Competitiveness Debate," *Oxford Review of Economic Policy*, 12(3): 17–25.

Lall, S. (2001). "Competitiveness Indices and Developing Countries: An Economic Evaluation of the Global Competitiveness Report," *World Development*, 29(9): 1501–1525.

[http://doi.org/10.1016/s0305-750x\(01\)00051-1](http://doi.org/10.1016/s0305-750x(01)00051-1).

OECD. (2008). *Handbook on constructing composite indicators: Methodology and user guide*. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development.

Rodriguez, Francisco and Rodrik, Dani. (2001). "Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence," in *NBER Macroeconomics Annual 2000*, vol. 15, edited by Ben S. Bernanke and Kenneth Rogoff. MIT Press.

Smith, A. (1776). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. London, Methuen, 1922.

Stiglitz, J. (2000). *Economics of the public sector*, 3rd ed. New York: W. W. Norton & Company.

Thornhill, J. (2016). "Review of the Book: *The Fourth Industrial Revolution*, by Klaus Schwab," *Financial Times*, 17 January.

Wolf, M. (2015). "Why Finance Is Too Much of a Good Thing," *Financial Times*, 27 May.

World Bank (2011) *Doing business: Making a difference for entrepreneurs*. (2010). Washington, DC: World Bank

World Economic Forum. (2015). *The global competitiveness report 2014–2015: Full data edition*. Geneva, CH: World Economic Forum-The Global Competitiveness and Benchmarking Network.